

华斯农业开发股份有限公司

HUASI AGRICULTURAL DEVELOPMENT COMPANY LIMITED

(河北省肃宁县尚村镇)



首次公开发行股票并上市 招股说明书

(申报稿)

保荐人(主承销商)



华泰联合证券有限责任公司

(深圳市福田区中心区中心广场香港中旅大厦)

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。

本次发行概况

发行股票类型	人民币普通股	发行股数	2,850 万股
每股面值	人民币 1.00 元	每股发行价格	【 】元
预计发行日期	【 】年【 】月【 】日	拟上市的证券交易所	深圳证券交易所
发行后总股本	11,350 万股		
本次发行前股东所持股份的限售安排及自愿锁定的承诺	公司控股股东、实际控制人、董事长贺国英承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。承诺期限届满后，在其担任公司董事、监事、高级管理人员期间每年转让的股份不超过持有的公司股份总数的 25%。离职后半年内不转让所持有公司的股份，离职六个月后的十二个月内通过证券交易所挂牌交易出售的股份数量占其所持有的公司股份总数的比例不超过 50%。 公司股东深圳市众易实业有限公司、肃宁县华商投资管理有限公司、肃宁县华德投资管理有限公司、上海中的实业发展有限公司、河北骏景房地产开发有限公司、韩亚杰、郭艳青、贺增党、肖毅、欧锡钊承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其已持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。 公司股东、副总经理贺树峰，股东、监事吴振山承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其已持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。承诺期限届满后，其在担任公司董事、监事、高级管理人员期间每年转让的股份不超过持有的公司股份总数的 25%。离职后半年内不转让所持有公司的股份，离		

	职六个月后的十二个月内通过证券交易所挂牌交易出售的股份数量占其所持有的公司股份总数的比例不超过 50%。	
保荐人(主承销商)	华泰联合证券有限责任公司	
本招股说明书签署日期	2010 年【 】月【 】日	

发行人声明

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、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本招股说明书及其摘要中财务会计资料真实、完整。

中国证监会、其他政府部门对本次发行所做的任何决定或意见，均不表明其对发行人股票的价值或投资者的收益作出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

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

投资者若对本招股说明书及其摘要存在任何疑问，应咨询自己的股票经纪人、律师、会计师或其他专业顾问。

重大事项提示

一. 发行前公司股东和实际控制人承诺

公司控股股东、实际控制人、董事长贺国英承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。承诺期限届满后，在其担任公司董事、监事、高级管理人员期间每年转让的股份不超过持有的公司股份总数的 25%。离职后半年内不转让所持有公司的股份，离职六个月后的十二个月内通过证券交易所挂牌交易出售的股份数量占其所持有的公司股份总数的比例不超过 50%。

公司股东深圳市众易实业有限公司、肃宁县华商投资管理有限公司、肃宁县华德投资管理有限公司、上海中的实业发展有限公司、河北骏景房地产开发有限公司、韩亚杰、郭艳青、贺增党、肖毅、欧锡钊承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其已持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。

公司股东、副总经理贺树峰，股东、监事吴振山承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其已持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。承诺期限届满后，其在担任公司董事、监事、高级管理人员期间每年转让的股份不超过持有的公司股份总数的 25%。离职后半年内不转让所持有公司的股份，离职六个月后的十二个月内通过证券交易所挂牌交易出售的股份数量占其所持有的公司股份总数的比例不超过 50%。

二. 发行前滚存利润的安排

经公司 2010 年第二次临时股东大会决议，截至 2009 年 12 月 31 日的滚存未分配利润及自 2010 年 1 月 1 日起至发行前实现的可供分配利润由新老股东按发行后的股权比例共同享有。

三. 本公司特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险

(一) 市场竞争风险

随着经济全球化步伐加快，裘皮行业面临着无国界竞争。裘皮行业的竞争主要表现在产品质量、研发设计、品牌、销售网络、原材料供应、劳动力成本、产品价格以及环保等方面。目前，中国已经成为世界上最大的裘皮加工及裘皮服饰生产中心，约占世界裘皮加工份额的 45%。我国裘皮生产企业一般以出口加工为主，大部分采取来样加工方式，为国外品牌进行贴牌生产。公司以自主研发、规模化生产以及产业链一体化核心优势为基础，建立起“农业龙头企业打造完整产业链和动态升级”的组织经营模式。经过多年发展，公司在规模、质量、品牌等方面处于行业领先地位。随着中国在全球裘皮市场地位日益突出，我国规模以上企业都在积极提高产品质量，拓展销售市场，如果公司不能持续保持行业领先地位，将影响公司的快速发展。

(二) 价格剧烈波动情况下的存货减值风险

报告期内各期末公司存货余额较高，2007 年末、2008 年末、2009 年末和 2010 年 6 月末，公司存货账面价值分别为 12,667.56 万元、13,961.25 万元、15,629.15 万元和 15,757.92 万元，分别占总资产的比例为 51.29%、55.89%、46.50%和 44.47%。存货是公司的核心资源之一，是公司进行大规模裘皮服装生产和及时供货的保证，保持适当的存货规模是公司竞争优势的重要体现。裘皮原料及裘皮制品价值高，素有“软黄金”之称，裘皮原料及制品变现较其他商品容易；公司所在地为我国裘皮贸易重要集散地，为裘皮原料、裘皮制品变现提供了优越的条件；公司主要采取订单式生产，在产品、产成品等存货将来形成最终产品销售时，市场有保障；公司未发生过因存货积压、毁损、滞销以及贬值等给公司造成损失的情况。因此，公司存货不易发生减值。尽管如此，但若在以后的经营年度中经济环境发生剧烈恶化造成原料价格、面料价格或裘皮服装价格发生剧烈波动，则公司可能面临存货减值风险。

(三) OEM、ODM 业务模式出口比例较大和汇率波动可能对公司盈利能力带来风险

公司生产经营主要以出口为主，尤其在 OEM 和 ODM 模式下，面向国际客户销售，产品全部出口。报告期内，OEM 模式的平均毛利率为 15.38%，ODM 模式的平均毛利率分别为 20.12%，两项业务合计占营业收入的比例平均为 43.70%。与内销和自有品牌出口相比，OEM 和 ODM 模式毛利率相对较低。随着公司自主品牌裘皮服装出口和内销规模持续

扩大，未来几年内，来自 OEM 和 ODM 业务模式的出口收入占营业收入比重将呈逐年下降趋势，但仍是公司重要的利润来源。如果公司在款式设计、质量控制、交货时间等方面不能满足客户需求，本公司的主要客户转向其他厂商采购，将对公司的经营产生不利影响。同时，报告期内公司出口收入占当期营业收入的比例均在 80%以上，公司海外市场的销售区域主要分布在欧洲、东亚、俄罗斯及周边国家以及北美等地区，结算货币均为美元。报告期内汇兑净损失分别为 218.34 万元、195.24 万元、71.48 万元和 14.22 万元，占同期利润总额的比例分别为 35.36%、6.83%、1.63%和 0.52%。汇率可能随着国内外政治、经济环境的变化而波动，具有较大的不确定性。人民币汇率的变动将影响公司出口产品的境外价格，从而影响公司的盈利能力。

(四)大量采用现金收购方式、自开或由税务部门代开农产品收购发票可能导致的内控风险

各种特种养殖动物原皮是公司生产的主要原材料，公司原皮收购主要面对各分散的养殖户。由于我国农户销售农产品习惯采用现金结算，对银行结算认知度较低，且农村金融体系不够完善，公司原皮收购采用现金结算的比例较高，2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，现金采购占原皮采购付款总额的比例分别为 72.38%、73.21%、72.08%和 61.01%。同时，原皮采购属于农产品收购，除养殖场采购和国外进口外，均需由公司自开或者由税务部门代开农产品收购发票，2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月两者合计占原皮采购金额的比例为 64.45%、93.83%、74.03%和 80.73%。

目前，公司的采购环节在收购、验货、发票开具或者获取、结算、现金付款、复核等方面遵循完整的内控流程，内部控制制度充分有效。随着公司业务规模持续扩大，若管理不善，可能在采购环节中存在现金遗失、原皮短缺、账实不符等财务内部控制风险。

目 录

第一节 释 义.....	1
第二节 概 览.....	4
一、发行人基本情况	4
二、发行人的行业地位及主要竞争优势	5
三、公司主要财务数据及财务指标	10
四、本次发行情况	13
五、募集资金用途	13
第三节 本次发行概况.....	15
一、本次发行基本情况	15
二、本次发行的有关机构	16
三、发行人与本次发行有关中介机构的关系	17
四、本次发行上市的有关重要日期	18
第四节 风险因素.....	19
一、市场风险	19
二、经营风险	20
三、财务风险	21
四、募集资金投资项目风险	23
五、管理风险	24
六、税收政策变化的风险	24
七、资产担保风险	25
八、环境保护风险	26
第五节 发行人基本情况.....	27
一、发行人基本情况	27
二、发行人改制重组及设立情况	27

三. 发行人股本形成及重大资产重组情况	35
四. 发行人历次验资情况及设立时投入资产的计量属性	43
五. 发行人组织结构	44
六. 发行人设立以来对下属公司的规范和调整情况	47
七. 持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况.....	53
八. 发行人控股子公司、参股子公司及分公司	56
九. 发行人股本情况	57
十. 发行人工会持股、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	60
十一. 员工及其社会保障情况	60
十二. 实际控制人、主要股东及作为股东的董事、监事、高管人员的重要承诺及履行情况	61
第六节 业务和技术.....	63
一. 公司主营业务概况	63
二. 公司所处行业的基本情况	65
三. 公司在行业中的竞争地位	78
四. 公司的主营业务情况	84
五. 公司的主要固定资产及无形资产	113
六. 公司进出口业务和境外经营情况	119
七. 公司生产技术、研究情况及技术创新机制	120
八. 公司主要产品质量控制	126
第七节 同业竞争与关联交易.....	128
一. 同业竞争	128
二. 关联方及关联关系	129
三. 关联交易	131
四. 规范关联交易的措施及制度安排	137
五. 独立董事对报告期内关联交易的意见	140
第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员.....	141

一. 公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介	141
二. 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员持股及对外投资情况	147
三. 公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员从公司领取收入的情况 ..	149
四. 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员的兼职情况	151
五. 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员相互之间存在的亲属关系	152
六. 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员与公司签署协议及承诺情况 ..	152
七. 董事、监事、高级管理人员的任职资格	152
八. 近三年董事、监事、高级管理人员变动情况	152
第九节 公司治理.....	155
一. 股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情 况	155
二. 发行人最近三年资金占用和对外担保的情况	165
三. 发行人近三年及一期违法违规行情况	165
四. 发行人管理层对内部控制制度的自我评价	165
五. 注册会计师对内部控制制度的评价	166
第十节 财务会计信息.....	167
一. 报告期内主要财务报表	167
二. 财务报表的编制基础、合并财务报表范围及变化情况	176
三. 主要会计政策和会计估计	178
四. 发行人最近一年内收购兼并其他企业资产(或股权)情况	189
五. 经注册会计师核验的非经常性损益明细表	189
六. 最近一期末固定资产情况	193
七. 最近一期末无形资产情况	193
八. 最近一期末的主要债项	194
九. 股东权益变动情况	196
十. 现金流量情况	199
十一. 发行人财务报表附注中期后事项、或有事项和其他重要事项	199
十二. 主要财务指标	199

十三. 盈利预测披露情况	202
十四. 公司设立时及报告期内的资产评估情况	202
十五. 历次验资情况	205
第十一节 管理层讨论与分析.....	206
一. 财务状况分析	206
二. 盈利能力分析	219
三. 现金流量分析	249
四. 资本性支出分析	251
五. 重大会计政策或会计估计与可比上市公司的重大差异比较	252
六. 重大担保、诉讼、其他或有事项和重大期后事项	252
七. 财务状况和盈利能力的未来趋势分析	252
第十二节 业务发展目标.....	255
一. 公司发展战略	255
二. 公司未来两年的发展计划	256
三. 实施上述规划和目标所依据的假设条件	259
四. 实施上述计划面临的主要困难	260
五. 发展计划与现有业务的关系	260
第十三节 募集资金运用.....	262
一. 募集资金投资项目基本情况	262
二. 本次募集资金投资项目与公司现有业务及技术的关系	263
三. 募集资金运用项目的基本情况	263
四. 募集资金运用对公司生产经营和财务状况的影响	293
第十四节 股利分配政策.....	297
一. 最近三年股利分配政策	297
二. 最近三年公司实际股利分配情况	297
三. 发行前滚存利润的处置安排	297
四. 发行后的股利分配政策	298

第十五节 其他重要事项	299
一. 信息披露制度和投资者关系管理制度	299
二. 重大合同	299
三. 对外担保事项	302
四. 重大诉讼或仲裁事项	302
第十六节 董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明	303
一. 发行人全体董事声明	303
二. 发行人全体监事声明	304
三. 发行人全体高级管理人员声明	305
四. 保荐人(主承销商)声明	306
五. 发行人律师声明	307
六. 会计师事务所声明	308
七. 验资机构声明	309
七. 验资机构声明(续)	310
八. 评估机构声明	311
八. 评估机构声明(续)	312
八. 评估机构声明(续)	313
第十七节 附 件	314
一. 备查文件	314
二. 查阅时间、地点	314

第一节 释 义

在本招股说明书中，除非另有说明，下列词语或简称含义如下：

本公司、公司、发行人、股份公司、华斯股份	指	华斯农业开发股份有限公司
有限公司	指	发行人前身河北华斯实业集团有限公司、河北华斯实业有限公司或河北华通实业有限公司
华斯实业	指	河北华斯实业有限公司及河北华斯实业集团有限公司
华通实业	指	河北华通实业有限公司
众易实业	指	深圳市众易实业有限公司
华德投资	指	肃宁县华德投资管理有限公司
上海中的	指	上海中的实业发展有限公司
华商投资	指	肃宁县华商投资管理有限公司
河北骏景	指	河北骏景房地产开发有限公司
华融典当	指	肃宁县华融典当有限责任公司
华晨皮草	指	沧州市华晨皮草有限公司
华源服装	指	河北华源服装有限公司
华晨养殖	指	肃宁华晨养殖有限公司
华舰商贸	指	肃宁县华舰商贸服务有限公司
华上硝染	指	肃宁县华上裘皮硝染有限公司
华斯裘革	指	华斯实业集团肃宁华斯裘革制品有限公司、肃宁华斯裘革制品有限公司
亚通毛皮	指	华斯实业集团河北亚通毛皮制品有限公司、河北亚通毛皮制品有限公司
华艺皮毛	指	华斯实业集团肃宁县华艺皮毛制品有限公司、肃宁县华艺皮毛制品有限公司
华泰皮草	指	华斯实业集团肃宁县华泰皮草有限公司、肃宁县华泰皮草有限公司

华斯贸易	指	华斯实业集团肃宁县华斯进出口贸易有限公司、华斯实业集团肃宁县华斯贸易有限公司、肃宁县华斯贸易有限公司
华斯畜产	指	河北华斯畜产有限公司
证监会	指	中国证券监督管理委员会
发行人律师、国浩所	指	国浩律师集团(深圳)事务所
肃宁天正会计师事务所	指	肃宁天正会计师事务所有限责任公司
沧州金源会计师事务所	指	沧州金源会计师事务所有限责任公司
大华德律	指	广东大华德律会计师事务所(特殊普通合伙)
立信大华	指	立信大华会计师事务所有限公司
沧州银行	指	沧州银行股份有限公司
报告期	指	2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月
OEM	指	国际原始设备制造商,是严格按照客户提供裘皮的设计图、色板和生产工艺要求、以订单为驱动进行组织生产
ODM	指	国际原始设计制造商,是由公司自行设计出裘皮服装服饰的款式向国外客户推销,设计图和样品得到客户确认后、按订单生产,产品按客户指定的商标贴牌和包装,再销售给国外客户
OBM	指	自有品牌生产商,是公司自主开发、自主生产,并以公司自有品牌向国外销售
经销商、贸易商	指	从生产企业购买产品后向终端消费者销售的商家
品牌商	指	仅从事品牌运营和产品设计而将生产环节外包的商家
毛皮原皮	指	未经处理的特种养殖动物的毛皮
裘皮皮张	指	指貂、兔、羊等动物原皮经鞣制处理后,再经染色、涂漆、揉搓等一系列工艺处理,制成能够用于制造各种消费产品的皮料
裘皮面料、裘皮褥子	指	指裘皮皮张经过选配材料及其他特定的加工工艺流程,制成的规则的矩形裘皮服装面料
整皮服装	指	以整张裘皮皮张、裘皮面料为原料,采用雕花、剪花、印花、镶花等工艺制成的毛外穿裘皮服装
编织服装	指	以水貂、獭兔、狐狸等动物毛皮为主要原料,运用独特的编织工艺制成的轻盈时尚的裘皮服装
裘布服装	指	将布料与裘皮两种面料相结合生产制作出的、简约大方的裘皮

		服装
女士布装	指	以纺织面料为主制作，搭配裘皮作领、边装饰的女士服装
打样	指	设计和研发中心推出的服装和半成品款式供客人选择修订后，生产部与销售部协调，在一切要求和工艺允许的情况下利用最短的时间生产样品
鞣制	指	毛皮原皮通过物理和化学处理，保留了天然皮质的属性，同时具备柔软、牢固、耐磨、不容易腐败变质的特性
染色	指	将原料皮在水槽内加温、上色，使其与色板色调一致、再经多道工序完成的漂染过程
硝染	指	鞣制和染色
开片	指	将动物原皮由原本的圆筒状处理为片状
水铲	指	用水铲机去掉皮张上皮组织
大铲	指	用大铲进一步推挤皮张上皮组织
油鼓	指	用羊毛脂填充皮张纤维组织
转鼓	指	用木糠对皮张进行干燥，抛光处理
干铲	指	用干铲机铲掉皮板木糠杂物
钉板	指	将经染色的皮张延展至理想的大小形状后钉于木板
配色	指	根据皮张颜色、大小、等级、毛质等按生产单进行分类，合理搭配、充分利用
毛工	指	车间领单后将皮张进行吹风，钉皮和根据皮张的颜色、毛向、大小合理安排位置进行裁皮的各项工艺
钉衣	指	按衣片纸样在晾板上画样，再把缝合好的衣片钉于木板
装配	指	将归样好的衣片后身、领、袖进行缝合
配活	指	按要求数量捆把、拔针，将皮张按尺寸大小、级别分类分配
机缝	指	把裁制好的皮张按顺序用制裘缝纫机缝合并检验
手针	指	将检验后的裘皮衣片和布料衣片进行手工缝合，并完成钉扣子、橡筋、商标、洗水标和尺码标等环节

第二节 概 览

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

一. 发行人基本情况

(一) 公司简介

公司名称：华斯农业开发股份有限公司

英文名称：HUASI AGRICULTURAL DEVELOPMENT COMPANY LIMITED

法定代表人：贺国英

注册资本：8,500 万元

有限公司成立时间：2000 年 10 月 27 日

股份公司设立时间：2009 年 7 月 8 日

住 所：河北省肃宁县尚村镇

邮政编码：062350

公司网址：www.huasiag.com

电子邮箱：huasi@huasiag.com

经营范围：农业高新技术产品的研发；裘皮、革皮、尾毛及其制品的加工、销售；服装的加工、销售；本企业生产所需原皮的收购；商品和技术的进出口业务(国家禁止经营或需审批的除外)。

公司所处行业为“毛皮鞣制及制品业”中的裘皮行业(也称皮草行业)，主要从事裘皮服装、裘皮饰品、裘皮面料、裘皮皮张的生产与销售。公司集原料收购、鞣制处理、

染色加工、服饰设计、服饰加工和销售贸易等完整产业链条于一体，公司主导产品裘皮服装为裘皮行业的高附加值产品，不但原料价格昂贵，而且设计和技术含量高，附加价值高，具有较高的品牌价值和工艺品价值。公司 2009 年通过高新技术企业认证，2010 年被评为“农业产业化国家重点龙头企业”，是国内裘皮行业规模最大的龙头企业。

（二）发行人设立情况

发行人是由原河北华斯实业集团有限公司整体变更设立的股份有限公司，发起人为贺国英、贺树峰等六位自然人以及深圳市众易实业有限公司和肃宁县华商投资管理有限公司。公司于 2009 年 7 月 8 日在河北省工商局办理了变更登记并领取了注册号为 130000000006159 的《企业法人营业执照》，设立时注册资本为 7,000.18 万元。

（三）控股股东和实际控制人简介

公司的控股股东和实际控制人为贺国英先生，现持有公司 4,800 万股份，占总股本的 56.47%。除持有本公司的股份外，贺国英先生不存在控制其他企业的情况，持有的股份不存在质押或其他有争议的情况。

贺国英的基本情况参见本招股书“第五节 发行人基本情况”之“二. 发行人改制重组及设立情况”以及本招股书“第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“一. 公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介”部分。

二. 发行人的行业地位及主要竞争优势

（一）公司的行业地位

1. 裘皮行业概况

世界裘皮服饰及原料出口总额从 2005 年的 26.35 亿美元上升至 2009 年的 34.38 亿美元，年复合增长率达 6.88%（国家统计局）。俄罗斯、美国、日本和西欧是世界裘皮制品进口和消费的主要国家和地区。

随着人均国民收入水平的提高，以中国为代表的新兴工业化国家正在成为新兴的裘皮消费国，中国的毛皮及制品进口额从 2002 年的 1.67 亿美元上升至 2008 年的 4.53 亿

美元，年复合增长率 18.09%。中国皮革协会估计，未来几年，中国的高档商品销售额将以年均 20% 的速度增长。2015 年，国内裘皮服饰市场容量将达 164.23 亿元。中国裘皮制造产业从 2000 年开始初具雏形，并逐步发展壮大，目前，中国已经成为世界裘皮行业最大的生产基地。

2. 公司的行业地位

公司主要从事特种养殖动物毛皮深加工和裘皮服装、饰品的设计、研发和制造，主营业务范围包括了从农产品初步处理到裘皮服饰销售的完整业务流程，是具有产业集成优势的裘皮制品制造商。公司利用既有毛皮选料优势、引进高端技术人才，灵活采用销售策略，对俄罗斯及周边地区、中国华北、东北采取自主品牌销售，对西欧和美国采取与国际品牌合作，成为众多国际品牌在中国的最大供应商之一。公司是我国裘皮行业生产规模最大的龙头企业，2009 年生产裘皮服装和裘皮饰品共计 26.98 万件。公司建设有“河北省裘皮工程技术研究中心”，持续创新能力强，先后申请专利二十余项。公司自主品牌“怡嘉琦”获得了“中国驰名商标”、“中国名牌”和“中国真皮标志裘皮衣王”等荣誉称号。公司的“裘皮优化加工及产业化示范”项目获得了 2010 年度国家火炬计划荣誉称号。

公司近年来相继被国家和省、市相关部门评为“高新技术企业”、“农业产业化国家重点龙头企业”、“国家级扶贫龙头企业”、“河北省农业产业化经营重点龙头企业”、“全国农产品加工流通大型企业”、“全国出口创汇先进乡镇企业”、“河北省出口创汇十强企业”和“河北省知识产权优势培育单位”等荣誉称号。

(二) 公司竞争优势

1. 原皮资源的控制和开发优势

作为中高端消费品，裘皮服装对原皮的品质有较高要求。原皮品类众多，主要包括水貂、獭兔、貉子和狐狸等，从品种、颜色、质量、尺寸和净度、价格等方面各类动物原皮间差异较大且具有较为显著的非标化特征，每个市场的原皮也各具特点。公司在原皮的采购及后续加工利用方面形成了以下竞争优势：

(1) 稳定、快速的原皮资源采购能力

公司建立了稳定的面向全球市场的采购渠道，国内采购一方面以“公司—基地—农户”模式保证了公司的原皮稳定供应，另一方面通过公司所处地全国最大的裘皮交易市场进行调节和补充；海外通过芬兰赫尔辛基拍卖会、丹麦哥本哈根拍卖会以及加拿大多伦多拍卖会配置优质和稀缺原皮资源，满足生产需要。2009 年公司原皮采购量为 424.66 万张。依托上述采购渠道，公司采购效率逐步提高，采购成本逐步降低，这均有助于公司增强承接订单的能力。

此外，原皮供应具有一定的季节性，价格在一年中也有一定的波动，能否把握恰当的采购时机对于控制原材料采购成本至关重要。公司通过采购人员市场调研、参加拍卖会等多种形式，准确判断市场走向，预测价格趋势，从而把握最有利的采购时机，有效控制采购成本。

(2) 较高的原皮品质控制能力

公司制定的裘皮原料分级标准得到了同行业的广泛认可，“华斯一级”、“华斯二级”等分类标准是业内公认的对原皮颜色、净度等性质的评定术语。公司的采购人员具有丰富的专业检验毛皮经验，不仅熟悉各类原皮属性和各产地原皮的特点，而且了解鞣制、染色、半成品加工、服装服饰加工环节中原皮加工处理的特点和要求，从而能够在收购现场即时判定各原皮的细微差别，并根据其潜在的可开发价值进行评估定价。公司目前拥有专业的采购团队，各级采购师及专业验货人员近 80 名。

(3) 规模存货和分级配皮标准体系的建立保证了较强的原皮综合利用开发能力

由于原皮细分级别多、自然属性突出，单体面积较小，服装生产需要大量的选配原皮工作。可供选择的皮张存货量、配皮的同质能力、皮张合理搭配以及裘皮加工技术水平直接影响最终产品的质量和生产成本，与采购皮张类似，需要相关人员大量的实际锻炼和经验积累。公司在分级环节中建立了针对品种、颜色、质量、尺寸和净度差别的五级分类标准，实现了非标原料的同质化分类和各类原皮资源的优化配置，保障最终产品颜色、光泽和毛绒致密程度的统一。

2. 优质高端客户优势

随着近年来稳定持续的发展，公司产品在款式设计、工艺质量、研发设计等方面得到了业界广泛认可，公司已成为德国、法国、英国、意大利等多国知名裘皮企业的最大

设计、生产基地，公司通过 OEM 模式与 ESCADA、ROSENBERG & LENHART、GIULIANA TESO、BYTE、LAUREL、GRINVEST 和 YVES SALOMON 等国际一线品牌形成了长期的稳定合作关系（合作历史均超过 6 年）。这些高端客户拥有国际水平的设计研发机构和品牌运营网络，其产品需求稳定，订单提前时间较长且对产品价格的敏感性较低，使得公司相对于国内其他裘皮服装 OEM 模式的企业具有明显的销售优势。

公司 ODM 模式的产品为主要销售对象是西欧、北美、日本和香港的区域大型经销商，主要贸易伙伴包括 ALASKA BROKERAGE INTERNATIONAL CO., LTD.、R&L INTERNATIONAL TRADING CO., LTD.、CHEER FORTUNE ENTERPRISES LTD.、PARASILK INTERNATIONAL CO., LTD.、KINOSHITA BUSSAN CO., LTD.、URAI CO., LTD. 和 LEONARD GORSKI INC.（合作历史均超过 4 年）。公司 OBM 业务处在起步阶段，已经培育出“怡嘉琦”、“华斯迈莎”等自主品牌，“怡嘉琦”品牌获得了“中国驰名商标”、“中国名牌产品证书”和“中国真皮标志裘皮衣王”等称号。上述自主品牌销售呈现高速增长态势，形成了以俄罗斯及周边地区为主的外销和国内华北、东北为重点的内销客户群，产品毛利率在三种模式下最高，2009 年以来，内销服装毛利率均超过 45%。

通过与一线高端品牌商合作，公司及时掌握裘皮行业的最新变化和发展趋势，不断提升公司的品牌影响力、设计能力、工艺技术和市场反应速度，在国际国内裘皮行业享有较高的行业地位。

3. 管理优势

公司产业链跨度大，包括原材料采购、鞣制加工、染色处理、研发设计、服饰加工和品牌运营等环节，涉及农户、养殖基地、国际拍卖行、国际品牌商等多种类型合作主体，各个环节的组织管理模式皆不相同，公司在多年的业务实践中针对不同环节建立相适应的管理制度和架构，实现了整个产业链的有效协同运作，保证了公司的经营规模持续增长。协同运作主要体现在产品设计可以促使工艺技术不断创新，工艺创新为设计带来更大的施展空间。公司管理优势还体现在，在各个生产环节中，公司均制定了生产流程控制标准，在每道环节中对产品质量进行层层把关，降低了管理成本和运营成本。

例如，针对公司向农户采购原皮时以现金交易为主的采购特点，公司在制度方面统一制订了《原皮采购管理规定》和《原材料采购现金管理办法》，这两项制度对原皮采

购计划制订、收购流程的授权与审批、岗位权限与职责、供应商和采购价的确定、不同采购渠道的管理以及考核等方面作了明确规定，实现了原材料采购和现金交易的有效管理。此外，公司的原料采购实现了与生产部门的有效协同，能够根据历年销售情况、客户订单情况以及未来的销售计划，合理估计原料需求量，保证充足的存货安全储备，有效防止了由于原材料供应短缺导致的成本上涨，在市场竞争中保持优势。

4. 产业链集成和动态升级优势

公司业务涵盖原材料采购、鞣制加工、染色处理、研发设计、服装加工等裘皮服饰生产链所有核心环节，形成了原皮采购、裘皮皮张和裘皮面料生产、裘皮服饰设计生产再到成品分销的完整链条，是国内规模最大、加工层次最深、产业链条最长、连接农户最多的裘皮制造企业，产业链一体化效应显著，保证了产品制作质量、国际订单供应，具有较强的抗风险能力。

公司在发展初期，凭借质量优势，生产的裘皮皮张、面料在业内形成了较强的竞争地位，特别是裘皮面料曾是公司重要的收入来源。随着公司实施产品结构调整，业务模式升级以及产业链延伸，裘皮皮张、裘皮面料在公司的经营地位由原来的重要收入来源逐步演变为主动调节性业务，更注重安全性和收益性。公司充分利用加工优势，引进行业内领先的设计团队，依靠国际化运作模式协同发展裘皮服饰设计制造。公司核心竞争力逐渐从制造优势向研发设计、自主品牌和销售网络优势转移，公司业务模式先后从 OEM 模式向 ODM 模式和 OBM 模式过渡，业务模式动态升级特征鲜明。公司将进一步推动产品结构调整和业务模式升级战略的深入实施，建立和完善国内、国际营销网络，分享销售终端利润，实现利润的稳定较快增长。

5. 技术研发优势

公司的裘皮研发中心，是国内唯一省级裘皮技术研究中心，在裘皮研发设计方面居行业领先水平，下设专业研发部、设计部、工艺部和纸样部，由国内资深服装专家领衔，共有专业的设计师、打版师和工艺师 95 人。设计部理念强调裘皮时装化，工艺部为产品工业化提供了技术保障。公司每年将高级设计师、高级技师派往香港、米兰等地交流学习，以保持先进的国际理念和技术水平。公司的设计作品多次荣获全国裘皮服装大赛奖项，产品能够立足于不同的消费市场和消费人群，深受国内外市场的青睐。

近年来公司累计开发研制 15 项新工艺技术并进行成果转化，荣获多项全国裘皮服装大赛、貂貉狐品种大赛奖项，开发了具有国际先进水平的一毛多色、毛革一体化等工艺和新型裘皮面料产品，大大提高了公司服装服饰设计的自主创新能力和产品国际竞争力。

同时，公司裘皮生产过程中硝染、编织、设计技术的革新，裘皮颜色更加丰富，款式上开始注重拼接和混搭，以丰富、活跃、舒适、随意的时尚特点和张扬个性的风格，赢得了消费者的认同。同时激光、打薄、剪绒等技术被广泛运用到裘皮制作过程中，设计师将更多皮草元素作为点缀融入到各类服饰、生活用品中去。裘皮制品更多呈现为一种文化产品属性，为裘皮制品拓展了新的市场空间。“皮草时装化”为裘皮制品打开了广阔的市场天地。

6. 地域优势

公司所处的河北省肃宁县及周边地区自古以来一直是我国裘皮贸易、特别是水貂皮贸易的集散地，是全国最大的原皮交易市场，年交易额近百亿元，有“中国裘皮之都”的美誉。目前，肃宁地区是我国最大的裘皮贸易集散地和裘皮半成品和成品批发贸易中心，也是裘皮行业原料价格和成品价格形成中心。地区形成了丰富的皮草文化，原材料供应充分，裘皮企业集聚，便于公司及时抓住市场信息，迅速决策；区内拥有裘皮制作技艺的当地人口非常普遍，很多高级技师来自港资和外资企业，劳动力要素资源丰富。

三. 公司主要财务数据及财务指标

以下财务数据均引自立信大华审字[2010]2407 号《审计报告》，投资者如欲详细了解公司财务状况，请阅读审计报告全文。

(一) 资产负债表主要数据

单位：元

项 目	2010 年 6 月 30 日	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
流动资产	291,325,990.75	272,363,372.60	192,263,781.26	182,546,812.17
非流动资产	63,027,255.45	63,729,153.77	57,547,736.29	64,454,901.97

资产总额	354,353,246.20	336,092,526.37	249,811,517.55	247,001,714.14
负债总额	112,875,909.93	117,778,870.00	123,457,621.21	146,850,263.37
归属于母公司 股东权益	241,477,336.27	218,313,656.37	123,850,225.50	82,945,869.35

(二) 利润表主要数据

单位：元

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业收入	173,316,391.69	355,414,323.52	294,642,605.94	255,735,900.47
营业利润	25,373,381.37	42,472,099.57	27,266,853.18	4,736,734.57
利润总额	27,136,754.66	43,765,173.36	28,586,765.01	6,175,269.23
归属于母公司股东的 净利润	23,163,679.90	37,381,730.87	21,404,356.15	4,376,670.96

(三) 现金流量表主要数据

单位：元

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
经营活动产生的现金 流量净额	31,572,332.55	20,791,250.31	8,883,411.53	19,025,636.11
投资活动产生的现金 流量净额	-2,267,833.20	-4,533,813.08	2,745,424.88	-2,849,629.04
筹资活动产生的现金 流量净额	-3,046,841.89	57,255,282.47	-10,930,506.89	-49,922,264.59
汇率变动对现金的影响	-142,166.25	-714,787.38	-1,952,358.71	-2,183,410.65
现金及现金等价物净 增加额	26,115,491.21	72,797,932.32	-1,254,029.19	-35,929,668.17

(四) 主要财务指标

财务指标	2010 年 6 月 30 日	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日

流动比率(倍)	2.84	2.49	1.56	1.24
速动比率(倍)	1.30	1.06	0.43	0.38
资产负债率 (母公司)(%)	31.85	35.04	48.68	72.86
无形资产(扣除土地 使用权)占 净资产比率(%)	0.03	0.04	-	-
每股净资产(元)	2.84	2.57	1.85	1.67
财务指标	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
利息保障倍数 (倍)	9.91	6.42	6.28	1.78
存货周转率 (次/年)	0.82	1.87	1.76	1.67
应收账款周转率 (次/年)	7.26	12.17	8.89	9.14
息税折旧摊销前 利润(元)	32,837,369.63	56,874,987.67	39,000,408.08	18,802,097.57
每股经营活动产 生的现金流量 (元)	0.37	0.24	0.13	0.32
每股净现金流量 (元)	0.31	0.86	-0.02	-0.60
基本每股收益 (元)	0.25	0.45	0.34	0.06
稀释每股收益 (元)	0.25	0.45	0.34	0.06
加权平均净资产 收益率(%)	9.42	20.95	21.85	4.23

注：上表中基本每股收益、稀释每股收益、加权平均净资产收益率均以扣除非经常性损益前后孰低的净利润作为计算依据，详细计算公式见本招股说明书“第十节 财务会计信息”之“十二. 主要财务指标”。

四. 本次发行情况

(一) 股票种类：人民币普通股(A 股)

(二) 每股面值：人民币 1.00 元

(三) 发行股数：2,850 万股

(四) 每股发行价格：【 】元(通过向询价对象询价确定发行价格区间，综合询价结果和市场情况确定发行价格)

(五) 发行前每股净资产：2.84 元(按照本公司截至 2010 年 6 月 30 日经审计的净资产和发行前总股本计算)

(六) 发行对象：符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开设证券账户的投资者(国家法律、法规禁止购买者除外)；中国证监会或深圳证券交易所等监管部门另有规定的，按其规定处理

(七) 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或中国证监会批准的其他方式

(八) 承销方式：余额包销

五. 募集资金用途

经公司股东大会审议通过，本次公开发行募集的资金将全部用于如下项目：

序号	项目名称	投资额(万元)
1	裘皮服装、服饰精深加工技术改造项目	4,335.06
2	裘皮服装、服饰生产基地项目	8,033.08
3	直营店及配送中心建设项目	5,655.35
4	裘皮工程技术研发中心建设项目	2,976.51
5	其他与主营业务相关的营运资金	5,000.00
-	合 计	26,000.00

上述项目具体情况参见本招股书“第十三节 募集资金运用”。若本次发行实际募集

资金小于上述项目投资资金需求，缺口部分由公司自筹解决；若实际募集资金大于项目投资资金需求，则资金余额部分将用于其他与主营业务相关的营运资金。

第三节 本次发行概况

一. 本次发行基本情况

(一) 股票种类：人民币普通股(A股)

(二) 每股面值：人民币 1.00 元

(三) 发行股数、占发行后总股本的比例：2,850 万股、占发行后总股本的 25.11%

(四) 每股发行价格：【 】元

(五) 发行市盈率：【 】(每股收益按照 2010 年经审计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行后总股本计算)

(六) 发行前每股净资产：2.84 元(按照本公司截至 2010 年 6 月 30 日经审计的净资产和发行前总股本计算)；

发行后每股净资产：【 】元(按截至 2010 年 6 月 30 日未经审计的净资产加上本次预计募集资金净额计算)

(七) 发行市净率：【 】(按照发行价格除以发行后每股净资产计算)

(八) 发行方式：采用网下向询价对象询价配售和网上向社会公众投资者定价发行相结合的方式

(九) 发行对象：询价对象和在证券交易所开户的境内自然人和法人等投资者(国家法律、法规禁止购买者除外)

(十) 承销方式：余额包销

(十一) 本次发行预计募集资金总额：【 】万元

(十二) 本次发行预计募集资金净额：【 】万元

(十三) 发行费用概算：

本次发行费用根据募集资金金额初步估算如下：

项 目	金额(万元)
保荐及承销费用	
会计师费用	
律师费用	
推介费用	
合 计	

二. 本次发行的有关机构

(一) 发 行 人 华斯农业开发股份有限公司

法定代表人：贺国英

注册地址：河北省肃宁县尚村镇

联系电话：0317-5090055

联系传真：0317-5115789

联 系 人：郝惠宁

(二) 保荐人(主承销商) 华泰联合证券有限责任公司

法定代表人：马昭明

注册地址：深圳市福田区中心区中心广场香港中旅大厦

联系地址：北京市西城区月坛北街2号月坛大厦17层

联系电话：010-68085588

联系传真：010-68085989

保荐代表人：田勇 巴永军

项目协办人：曹再华

其他经办人员：乔宗铭 郑守林 吴金刚 冯志红 董贵欣 张琳
杨伯崴

(三) 律师事务所 国浩律师集团(深圳)事务所

负 责 人：张敬前

联系地址：深圳市深南大道6008号特区报业大厦14楼及24楼

- 联系电话：0755-83515666
- 联系传真：0755-83515333
- 经办律师：马卓檀 许成富
- (四) 会计师事务所 立信大华会计师事务所有限公司
- 主任会计师：梁 春
- 联系地址：北京市东城区东长安街 10 号长安大厦 3 层
- 联系电话：010-58350011
- 联系传真：010-58350006
- 经办注册会计师：刘耀辉、邱俊洲
- (五) 申请上市交易所 深圳证券交易所
- 法定代表人：宋丽萍
- 联系地址：深圳市深南东路 5045 号
- 联系电话：0755-82083333
- 联系传真：0755-82083164
- (六) 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
- 总 经 理：戴文华
- 注册地址：深圳市深南中路 1093 号中信大厦 18 楼
- 联系电话：0755-25938000
- 联系传真：0755-25938000
- 账 号：4000010209200006013
- (七) 收款银行 工行深圳分行盛庭苑支行
- 账 户：华泰联合证券有限责任公司
- 账 号：4000010209200006013

三. 发行人与本次发行有关中介机构的关系

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。

四. 本次发行上市的有关重要日期

发行公告刊登日期	年 月 日
询价推介时间	年 月 日
刊登定价公告日期	年 月 日
申购日期和缴款日期	年 月 日、年 月 日
股票上市日期	年 月 日

第四节 风险因素

投资者在评价发行人本次发行的股票时，除本招股书提供的其他各项资料外，应特别认真地考虑下述各项风险因素。下述风险是根据重要性原则或可能影响投资者决策的程度大小排序，但该排序并不表示风险因素会依次发生。

一. 市场风险

(一) 宏观经济的不利变化导致裘皮产品消费需求大幅下降的风险

随着人们生活水平不断提高，服装、饰品消费观念已经从最初满足保暖需求发展到追求时尚、展现个性、满足审美需求的阶段。公司的主要产品裘皮服装及饰品作为中高档消费品，其消费需求与人们的收入水平密切相关。一旦全球经济状况发生重大变化，如经济增长放缓或停滞，将导致消费者购买能力下降，对高档服饰消费减少，裘皮行业的销售受到阻碍，进而影响本公司经营业绩和财务状况。

(二) 市场竞争风险

随着经济全球化步伐加快，裘皮行业面临着无国界竞争。裘皮行业在中国乃至全球范围内的竞争主要表现在产品质量、研发设计、品牌、销售网络、原材料供应、劳动力成本、产品价格以及环保等方面。目前，中国已经成为世界上最大的裘皮加工及裘皮服饰生产中心，约占世界裘皮加工份额的 45%。中国裘皮行业整体上呈集中度不高、竞争较为分散的态势。根据中国皮革协会统计，截至 2009 年底，我国裘皮行业加工规模以上企业 421 家(不含养殖)。我国裘皮生产企业一般以出口加工为主，大部分采取来样加工方式，为国外品牌进行贴牌生产。公司以自主研发、规模化生产以及产业链一体化核心优势为基础，建立起“农业龙头企业打造完整产业链和动态升级”的组织经营模式。经过多年发展，公司在规模、质量、品牌等方面处于行业领先地位。随着中国在全球裘皮市场地位日益突出，我国规模以上企业都在积极提高产品质量，拓展销售市场，如果公司不能持续保持行业领先地位，将影响公司的快速发展。

二. 经营风险

(一) OEM 和 ODM 业务模式的经营风险

公司生产经营以出口为主，出口业务按照业务模式分为 OEM、ODM 和 OBM，目前三种业务模式协同发展，并不断向 OBM 模式优化升级。公司在 OEM 和 ODM 业务模式中，具有较强的独立自主创新能力，技术工艺先进，在与国际知名裘皮品牌商或经销商的合作协商中具有较强的谈判议价能力，OEM 和 ODM 业务模式出口收入持续快速增长。2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，OEM 和 ODM 出口业务收入分别为 10,179.45 万元、15,222.67 万元、16,094.93 万元和 6,590.95 万元；同期 OEM 业务模式前五大客户占当期销售总额的比例分别为 7.77%、8.61%、9.50%和 8.85%，ODM 业务模式前五名客户占当期销售总额的比例分别为 8.06%、7.68%、12.10%和 7.76%，报告期内 OEM、ODM 业务模式中前五大客户比较稳定，且占销售总额比例不高，公司对前五大客户没有重大依赖。随着公司自主品牌裘皮服装出口和内销规模持续扩大，来自 OEM 和 ODM 业务模式的出口收入占营业收入比重将呈下降趋势，但仍是公司重要的收入来源。如果公司在款式设计、质量控制、交货时间等方面不能满足客户需求，公司的主要客户转向其他厂商采购，将对公司的经营产生不利影响。

(二) 原材料采购和劳动力成本上升的风险

公司主要原材料为各种特种养殖动物原皮，主要包括水貂皮、獭兔皮、狐狸皮等，其价格的波动将对本公司产品成本产生较大影响，因此，本公司需要对原皮采购成本进行有效控制，才能保证盈利能力的连续性和稳定性。2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，公司主要原材料成本分别为 16,386.62 万元、17,089.01 万元、21,900.75 万元和 9,663.96 万元，分别占主营业务成本的 77.50%、72.63%、78.84%和 75.00%，原材料成本占主营业务成本比例较高。近年来，主要原材料价格存在一定的波动。虽然公司在产品定价方面具有较强的自主定价权，可以根据原材料价格变动调整产品定价，转嫁原材料价格波动风险，但如果主要原材料的价格波动过大将可能导致上游养殖户大幅调整养殖规模，从而造成原材料供给不足或者供货不及时等风险，将会给公司业绩带来一定影响。

2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，公司人工成本分别为 1,655.58 万元、1,910.45 万元、2,196.94 万元和 1,134.96 万元，占产品成本的比重分别为 7.83%、8.12%、7.91%和 8.81%。随着公司业务规模不断扩大，产销量增加以及产品结构升级，公司不断引进国内外先进的技术、销售、管理人才以满足公司发展的需求，同时随着裘皮服装和裘皮饰品产量的增加，对熟练工人需求进一步加大，公司的人工成本也在逐年增加。另外，随着经济发展水平提高，工资水平将进一步提高，也会带动公司劳动力成本上升。未来劳动力成本上升，将对公司业绩造成一定影响。

（三）季节性销售风险

公司营业收入具有明显的季节性特征。综合来看，公司销售收入呈现倒 U 型分布，每年 5-9 月是全年的销售高峰期。2007 年度、2008 年度和 2009 年度，5-9 月营业收入占同期全年营业收入的比例分别为 60.51%、62.71%和 67.63%。因此，公司存在季节性销售风险。

（四）注册商标被侵权以及产品款式被仿制的风险

裘皮类服装属于中高档消费品，品牌和款式对于消费者而言非常重要。不同品牌产品用料、质量、服务、设计特点不同，产品定价也不同。即使相同面料及做工的产品，但由于品牌不同，其价格将大相径庭，在销量上也会出现较大差距。随着国内裘皮行业的发展，市场竞争正越来越体现为品牌的竞争。品牌已成为公司的核心价值，也是公司在激烈的市场竞争中制胜的有力法宝。随着公司自主品牌“怡嘉琦”和“华斯迈莎”知名度越来越高，市场上可能会出现盗用本公司商标、品牌的违法经营活动，这可能导致公司的经济利益受到侵害。

同时，公司的研发设计中心为国内裘皮行业最大的研发设计中心之一，每年均会推出大量新款产品。由于行业竞争不规范，市场上推出的新产品、新款式很容易被仿制。因此，公司存在产品款式被他人仿制的风险，这将给公司的新产品推广造成不利影响。

三. 财务风险

（一）价格剧烈波动情况下的存货减值风险

报告期内各期末公司存货余额较高，2007 年末、2008 年末、2009 年末和 2010 年 6 月末，公司存货账面价值分别为 12,667.56 万元、13,961.25 万元、15,629.15 万元和 15,757.92 万元，分别占总资产的比例为 51.29%、55.89%、46.50%和 44.47%。存货是公司的核心资源之一，是公司进行大规模裘皮服装生产和及时供货的保证，保持相应的存货规模是公司竞争优势的重要体现。裘皮原料及裘皮制品价值较高，素有“软黄金”之称，裘皮原料及制品变现较其他商品容易；公司所在地河北省肃宁县为我国裘皮贸易重要集散地，为公司裘皮原料、裘皮制品快速变现提供了优越的条件；公司主要采取订单式生产，在产品、产成品等存货将来形成最终产品销售时，市场有保障；公司未发生过因存货积压、毁损、滞销以及贬值等给公司造成损失的情况。因此，公司存货不易发生减值情况。尽管如此，但若在以后的经营年度中经济环境发生剧烈变化造成原料价格、面料价格或裘皮服装价格发生剧烈波动，则公司可能面临存货减值风险。

(二) 汇率风险

公司生产经营主要以出口为主，2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，公司出口收入占当期营业收入的比例分别为 85.32%、85.93%、82.27%和 85.08%。报告期内汇兑净损失分别为 218.34 万元、195.24 万元、71.48 万元和 14.22 万元，占同期利润总额的比例分别为 35.36%、6.83%、1.63%和 0.52%。公司海外市场的销售区域主要分布在欧洲、东亚、俄罗斯及周边国家以及北美等地区，结算货币主要为美元，汇率可能随着国内外政治、经济环境的变化而波动，具有较大的不确定性。人民币汇率的变化将对公司出口产品的境外销售价格形成一定的影响，进而可能影响公司出口业务的收入水平和利润水平。

(三) 短期净资产收益率下降的风险

2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，公司加权平均净资产收益率(扣除非经常性损益后归属于母公司普通股股东的净利润)分别为 4.23%、21.85%、20.95%和 9.42%。预计本次新股发行后，公司净资产规模将在短期内大幅增长。但是本次募集资金投资项目需要一定的建设期和试运营期，达到预期效益需要一定的时间。因此，本次发行后公司净资产收益率短期内与以前年度相比可能会出现下降，公司存在净资产收益率下降的风险。但随着募集资金投资项目逐步投产，公司的净资产收益率将稳步提高。

(四) 大量采用现金收购方式、自开或由税务部门代开农产品收购发票可能导致的内控风险

各种特种养殖动物原皮是公司生产的主要原材料，公司原皮收购主要面对各分散的养殖户。由于我国农户销售农产品习惯采用现金结算，对银行结算认知度较低，且农村金融体系不够完善，2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，公司原皮收购采用现金结算的比例较高，现金采购占原皮采购付款总额的比例分别为 72.38%、73.21%、72.08%和 61.01%。同时，原皮采购属于农产品收购，除养殖场采购和国外进口外，均需由公司自开或者由税务部门代开农产品收购发票，2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月两者合计占原皮采购金额的比例为 64.45%、93.83%、74.03%和 80.73%。

目前，公司的采购环节在收购、验货、发票开具或者获取、结算、现金付款、复核等方面遵循完整的内控流程，内部控制制度充分有效。随着公司业务规模持续扩大，若管理不善，可能在采购环节中存在现金遗失、原皮短缺、账实不符等财务内部控制风险。

四. 募集资金投资项目风险

本次发行募集资金计划用于裘皮服装、服饰精深加工技术改造项目、裘皮服装、服饰生产基地项目、直营店及配送中心建设项目、裘皮工程技术研发中心建设项目和其他与主营业务相关的营运资金等五个项目。上述项目是依据本公司发展战略，充分考虑市场潜力、自身管理能力等因素确定的投资项目，项目的实施将有助于提升本公司设计和研发能力、生产和销售实力，对增强本公司核心竞争力具有重要意义。如果项目实施因市场环境发生重大变化、组织管理不力等原因不能按计划进行，将对本公司经营计划的实现和持续发展产生不利影响。

另外，本公司预计将本次募集资金中的 5,655.35 万元用于建设国内直营店及配送中心建设项目，该项目投入占预计募集资金总额的 21.75%。该项目实施后，本公司将新增五个直营店。虽然该项目系本公司在充分考虑市场潜力、自身品牌地位及管理能力等因素后确定的投资项目，但若因市场环境发生重大变化、不能研发设计出符合国内消费者需求的产品、自有品牌广告宣传不到位，不能迅速打开市场，或者国内宏观经济形势发生重大变化等原因，将影响直营店的销售额，从而对本公司经营业绩产生不利影响。

五. 管理风险

(一) 控制权风险

本次公开发行股票前，公司股份总数为 8,500 万股。公司董事长贺国英先生持有 56.47% 的股份，发行后其持有公司股份的比例约为 42.29%。贺国英先生为公司第一大股东和实际控制人，可以通过行使表决权、管理权等方式影响本公司的生产经营和重大决策。公司存在大股东控制的风险。

(二) 内部管理风险

报告期内本公司资产规模快速扩张，2007 年末、2008 年末、2009 年末和 2010 年 6 月末，公司的资产总额分别为 24,700.17 万元、24,981.15 万元、33,609.25 万元和 35,435.32 万元。本次发行后，公司总资产和净资产规模将大幅增加。同时，随着公司经营规模的扩大，如何建立更加有效的经营决策体系、内部控制体系，进一步引进和培养技术人才、市场营销人才、管理人才等将成为公司面临的重要课题，也对公司管理层的管理与协调能力提出了更高要求。如果公司在快速扩张过程中，不能妥善、有效地解决经营规模扩大带来的管理问题，将对公司生产经营造成不利影响，制约公司的发展。

六. 税收政策变化的风险

(一) 所得税优惠政策变化的风险

本公司于 2009 年 9 月 15 日通过高新技术企业认证。根据 2008 年 1 月 1 日起实施的《企业所得税法》第二十八条规定：“国家需要重点扶持的高新技术企业，按 15% 的税率征收企业所得税”。高新技术企业认证的有效期三年，有效期满后，本公司若不能通过高新技术企业认证，或国家对高新技术企业的税收优惠政策发生变化，将对公司的经营业绩产生一定影响。

(二) 增值税出口退税政策变化的风险

公司产品以出口为主，2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，公司外销收入占营业收入比例分别为 85.32%、85.93%、82.27% 和 85.08%。公司出口收入执行

国家关于出口产品增值税“免、抵、退”政策。国家关于出口退税政策的变化对公司的经营业绩有一定影响。近年来，国家出于宏观调控的目的，多次调整出口退税率。报告期内，控股子公司亚通毛皮的尾毛产品出口退税率均为 13%，本公司产品适用的出口退税率情况如下表所示：

期 间	主要裘皮产品	其他裘皮产品		
		裘皮皮张	女士布装	裘皮帽子
2007 年 1 月 1 日至 2007 年 6 月 30 日	13%	13%	13%	13%
2007 年 7 月 1 日至 2008 年 7 月 31 日	5%	5%	11%	5%
2008 年 8 月 1 日至 2008 年 10 月 31 日	5%	5%	13%	5%
2008 年 11 月 1 日至 2009 年 1 月 31 日	11%	5%	14%	11%
2009 年 2 月 1 日至 2009 年 3 月 31 日	11%	5%	15%	11%
2009 年 4 月 1 日至 2009 年 5 月 31 日	13%	5%	16%	13%
2009 年 6 月 1 日至今	13%	5%	16%	15%

受出口退税政策变动的影响，2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，“增值税进项税额转出”分别增加公司营业成本 1,455.33 万元、2,236.45 万元、719.03 万元和 484.19 万元，占同期营业成本的比例为 6.39%、9.13%、2.51%和 3.62%。如果未来因相关政策变化，本公司产品适用的出口退税率下调，将对公司的经营成果和现金流量带来一定影响。

七. 资产担保风险

截至 2010 年 6 月末，公司银行借款中以抵押或质押方式提供担保的借款余额为 5,250 万元，以保证和抵押两种方式共同提供担保的借款余额为 2,000 万元，涉及抵押或质押借款余额合计为 7,250 万元。公司以存货、房屋建筑物和土地使用权等资产为上述 7,250 万元银行借款提供担保，涉及资产账面净值为 8,922.49 万元。其中，存货账面价值为 5,926.11 万元，占公司存货账面价值的比例为 37.61%；房屋建筑物账面净值为 2,570.38 万元，占公司固定资产净值比例为 46.08%；土地使用权摊余价值为 426.00 万元，占公司无形资产比例为 61.46%，上述抵押物账面净值占总资产的比例为 25.18%。如果公司不能按期偿还上述担保借款，公司资产存在被行使抵押权或质押权的风险，从

而对公司的正常经营产生不利影响。

八. 环境保护风险

公司在毛皮鞣制、染色等生产过程中，会产生一定程度的废水、废气、固体废弃物及噪音。公司自成立以来，一贯严格遵守国家环境保护的有关法律、法规，并结合公司的实际情况制定了一系列环保规章制度，自建了污水处理厂，取得了河北省环保局发放的排污许可证。2007年2月，公司通过 ISO14001:2004 环境管理体系认证，使环保工作更加规范化。截至本招股书签署日，公司从未因违反环保法律、法规而受到任何处罚。2010年1月27日，公司通过了河北省环境保护厅的环保核查。

随着国家对环保要求不断提高，如果政府出台新的规定和政策，对裘皮行业的环保实行更为严格的标准和规范，本公司可能需要追加环保投入，从而导致生产经营成本提高，影响公司的收益水平。

第五节 发行人基本情况

一. 发行人基本情况

项 目	内 容
注册号	130000000006159
成立日期	2000 年 10 月 27 日
法定代表人	贺国英
注册资本	8,500 万元
实收资本	8,500 万元
公司住所	河北省肃宁县尚村镇
经营范围	农业高新技术产品的研发；裘皮、革皮、尾毛及其制品的加工、销售；服装的加工、销售；本企业生产所需原皮的收购；商品和技术的进出口业务(国家禁止经营或需审批的除外)。
网 址	http://www.huasiag.com/
电子信箱	huasi@huasiag.com
邮 编	062350
电 话	0317-5090055
传 真	0317-5115789

二. 发行人改制重组及设立情况

(一) 发行人设立方式

发行人是由原河北华斯实业集团有限公司整体变更设立的股份有限公司。

河北华斯实业集团有限公司前身是河北华通实业有限公司，成立于 2000 年 10 月 27 日。华通实业的基本情况及其演变过程参见本节“三. 发行人股本形成及重大资产重组情况(一)发行人的股本形成”。

2009年6月16日，原河北华斯实业集团有限公司的全体8名股东签署《关于河北华斯实业集团有限公司按原账面净资产值折股整体变更为股份有限公司之发起人协议书》，共同作为发起人，以有限公司经审计的截至2009年5月31日的净资产138,208,627.74元为基准，按1.9744:1的比例折为7,000.18万股，将河北华斯实业集团有限公司整体变更为华斯农业开发股份有限公司。原有限公司股东作为发行人的发起人股东，设立时持股比例不变。

大华德律对发起人出资进行了审验，并于2009年6月30日出具了华德验字[2009]62号《验资报告》。2009年7月8日，公司在河北省工商局办理了变更登记并领取了注册号为1300000000006159《企业法人营业执照》。

(二) 发起人

公司系由整体变更方式设立，发起人为原河北华斯实业集团有限公司的全体股东，股份公司设立时持股情况如下：

序号	股东名称	持股数量(万股)	持股比例(%)
1	贺国英	4,800.00	68.56
2	众易实业	818.18	11.69
3	贺树峰	270.00	3.86
4	韩亚杰	270.00	3.86
5	郭艳青	270.00	3.86
6	贺增党	270.00	3.86
7	华商投资	182.00	2.60
8	吴振山	120.00	1.71
-	合 计	7,000.18	100.00

1. 自然人发起人

自然人发起人为6名，均为中国国籍，无永久境外居留权，基本情况如下：

序号	姓 名	身份证号	住 所
1	贺国英	13092619490920****	河北省沧州市肃宁县尚村镇贺家庄村75号

2	贺树峰	13292319520804****	河北省沧州市肃宁县尚村镇贺家庄村 77 号
3	韩亚杰	13292319600719****	河北省沧州市肃宁县光华街华斯小区 14 号
4	郭艳青	13292319640915****	河北省沧州市肃宁县尚村镇北大史堤村 386 号
5	贺增党	13092619690701****	河北省沧州市肃宁县尚村镇贺庄村 176 号
6	吴振山	13092619580613****	河北省沧州市肃宁县付佐乡袁家佐村 145 号

2. 深圳市众易实业有限公司

众易实业的基本情况如下：

项 目	内 容
注册号	440301103174116
成立日期	1997 年 11 月 12 日
法定代表人	邝洪斌
注册资本	3,100 万元
实收资本	3,100 万元
注册地址	深圳市罗湖区红岭中路 1010 号国际信托大厦 1104 室
经营范围	兴办实业(具体项目另行申报)；投资管理(不含股票、债券、期货、基金投资及其它限制项目)；国内贸易(法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外)。

截至本招股书签署日，众易实业共有 2 名股东，出资结构如下：

序号	股东名称	出资额(万元)	出资比例(%)
1	林 冬	1,860	60
2	邝洪斌	1,240	40
-	合 计	3,100	100

截至 2009 年 12 月 31 日，众易实业总资产为 191,147,285.25 元，所有者权益为 30,673,585.25 元，2009 年度实现收入 0 元，净利润 601,927.88 元；截至 2010 年 6 月 30 日，众易实业总资产为 205,900,585.62 元、所有者权益为 32,420,585.62 元，2010 年 1-6 月实现收入 0 元，净利润 1,747,314.78 元(以上数据未经审计)。

3. 肃宁县华商投资管理有限公司

华商投资的基本情况如下：

项 目	内 容
注册号	130926000002744
成立日期	2009 年 1 月 9 日
法定代表人	白少平
注册资本	458.8 万元
实收资本	458.8 万元
注册地址	肃宁县尚村大街北侧
经营范围	项目投资(法律、行政法规禁止和限制的不得经营)

截至本招股书签署日，华商投资共有 48 名股东，均为公司员工，其中杨雪飞是公司董事、副总经理，白少平、褚守庆是公司监事，马藐、何雪梅、严元刚、李净钢是公司核心技术人员，具体情况参见本招股书“第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”。2010 年 1 月 25 日，华商投资全体自然人股东分别出具《声明、承诺与保证》：“本人在此不可撤销地声明、承诺与保证，本人所持有的该公司出资系为本人自行持有，不存在委托持股、信托持股等情形。”

华商投资的出资结构如下：

序号	股东名称	出资额(万元)	出资比例(%)
1	贺文敏	20.00	4.36
2	周伟芳	20.00	4.36
3	王 蓓	20.00	4.36
4	李秀敏	20.00	4.36
5	严元刚	19.00	4.14
6	杨雪飞	15.00	3.27
7	李振宇	15.00	3.27
8	管俊蒲	15.00	3.27

9	王玉国	15.00	3.27
10	白少平	13.00	2.83
11	韩海燕	13.00	2.83
12	袁迎春	12.00	2.62
13	徐亚平	11.00	2.40
14	齐国军	10.00	2.18
15	曹 四	10.00	2.18
16	张 丽	10.00	2.18
17	袁巧云	10.00	2.18
18	李净钢	10.00	2.18
19	施光春	10.00	2.18
20	刘待弟	10.00	2.18
21	郭永强	10.00	2.18
22	王晓燕	10.00	2.18
23	贺凤利	10.00	2.18
24	李敬勇	10.00	2.18
25	彭 辉	10.00	2.18
26	马 藐	10.00	2.18
27	王振富	8.00	1.74
28	余小鹏	8.00	1.74
29	邓焕勇	7.00	1.53
30	宦爱平	6.80	1.48
31	于军忠	6.00	1.31
32	赵润格	5.00	1.09
33	吴晓莉	5.00	1.09
34	刘 灵	5.00	1.09

35	贺增山	5.00	1.09
36	王 伟	5.00	1.09
37	董星禄	5.00	1.09
38	褚守庆	5.00	1.09
39	何雪梅	5.00	1.09
40	赵 林	5.00	1.09
41	朱春影	5.00	1.09
42	田树才	5.00	1.09
43	严立清	5.00	1.09
44	葛恩志	5.00	1.09
45	左东菊	5.00	1.09
46	贺 滨	5.00	1.09
47	王贞祥	5.00	1.09
48	孙双建	5.00	1.09
-	合 计	458.80	100.00

截至 2009 年 12 月 31 日，华商投资总资产为 4,590,100.47 元，所有者权益为 4,587,805.32 元，2009 年度实现收入 0 元，净利润-194.68 元(以上数据经沧州金源会计师事务所审计)；截至 2010 年 6 月 30 日，华商投资总资产为 4,590,102.40 元，所有者权益为 4,587,807.25 元，2010 年 1-6 月实现收入 0 元，净利润 1.93 元(以上数据未经审计)。

(三) 在改制设立发行人前后，主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

股份公司主要发起人为自然人贺国英，在改制设立公司前后，拥有的主要资产为本公司股权。

(四) 发行人成立时拥有的主要资产和实际从事的主要业务

公司是以有限公司整体变更的方式设立，有限公司的资产、负债由变更后的股份公司承继。公司成立时拥有的资产为整体变更时有限公司经审计的全部资产。根据大华德律 2009 年 6 月 15 日出具的华德审字[2009]第 1075 号《审计报告》，截至 2009 年 5 月 31 日，公司总资产 312,513,214.94 元，负债 174,304,587.20 元，所有者权益 138,208,627.74 元。主要资产包括存货、应收账款、货币资金等流动资产，以及与生产经营相关的房屋建筑、机器设备、运输设备等固定资产及土地使用权等，资产总计 312,513,214.94 元。

股份公司成立时实际从事的主要业务为特种养殖动物毛皮深加工和裘皮服装、饰品的设计、研发和制造，成立后未发生变更。

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

公司是以有限责任公司整体变更的方式设立，公司设立前后的业务流程未发生变化，具体的业务流程参见本招股书“第六节 业务和技术”之“四.公司的主营业务情况(二)公司主要产品工艺流程”。

(六)发行人成立以来，在生产经营方面与主要发起人的关联关系及演变情况

公司成立以来，在生产经营方面与主要发起人贺国英仅存在偶发性关联交易。2009 年公司向贺国英支付代垫款 414.09 万元，详见本招股书“第七节 同业竞争与关联交易”之“三.关联交易(二)偶发性关联交易”。

(七)发行人出资资产的产权变更手续办理情况

公司整体变更为股份有限公司后，有限公司所有资产、债务、人员均由股份公司承继，截至本招股书签署日，各股东出资已完成，资产的产权变更手续已办理完毕。

(八)发行人的独立运营情况

公司自成立以来，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。公司实际控制人为自然人贺国英，除了持有本公司的股份外，不存在其他投资和对外兼职的事项。公司在业务、资产、人员、机构、财务等方面与控股股东、实际控制人之间完全分开，具有独立、完整的资产和业务，独立运作、自主经营，独立承担责任和风险，具备完整的业务体系和面向市场自主独立经营的能力。

1. 业务独立情况

公司主要从事特种养殖动物毛皮深加工和裘皮服装、饰品的设计、研发和制造，具有完全独立、完整的采购、生产、销售业务运作体系及研发体系，不存在依赖公司股东及其他关联方的情况。公司的原辅材料全部由公司独立在境内外采购，生产设备、人员及工艺流程均由公司独立置办、组织，产品由公司独立面向境内外销售，研发活动由公司独立组织。公司在技术、研发、商标、采购、销售渠道、客户等方面均不存在对公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业的依赖。

2. 资产独立情况

公司系由有限责任公司整体变更设立，设立时即拥有与生产经营有关的生产系统、辅助生产系统和配套设施，合法拥有与生产经营有关的土地、厂房、机器设备以及商标、专利的所有权或者使用权。截至本招股书签署日，公司不存在以公司有形资产或无形资产为公司股东、实际控制人及其控制的企业提供担保的情形，也不存在公司的资产或资源被公司股东、实际控制人以及实际控制人控制的其他企业以任何方式使用或占用的情形。

3. 人员独立情况

本公司设有人力资源部，拥有独立完善的人事、劳动和薪酬制度。公司所有员工均按照严格规范的程序招聘录用，并根据《劳动法》和公司劳动管理制度等有关规定与全体职工签订劳动合同，员工的劳动、人事、工资关系独立。

公司董事、监事及高级管理人员均依合法程序选举或聘任，不存在股东超越公司董事会和股东大会做出人事任免决定的情形。公司总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书等高级管理人员不存在在公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担任除董事、监事以外其他职务的情形，亦没有在与公司业务相同或相近的其他企业任职、领薪。公司拥有独立于控股股东、实际控制人的设计研发、采购、生产、销售团队，不存在依

赖关联方人员的情况。公司拥有独立的财务部门和财务人员，不存在财务人员在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业兼职的情形。

4. 财务独立情况

公司设立了独立的财务部门，建立了独立的会计核算体系和财务管理制度及内审制度，独立进行财务决策，财务人员无在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业兼职的情况。公司根据《公司章程》的规定及自身情况做出财务决策，完全自主决定资金的使用。公司开设了独立的银行账号，独立对外签订合同。公司依法独立进行纳税申报并缴纳税款，与股东无混合纳税现象。

5. 机构独立情况

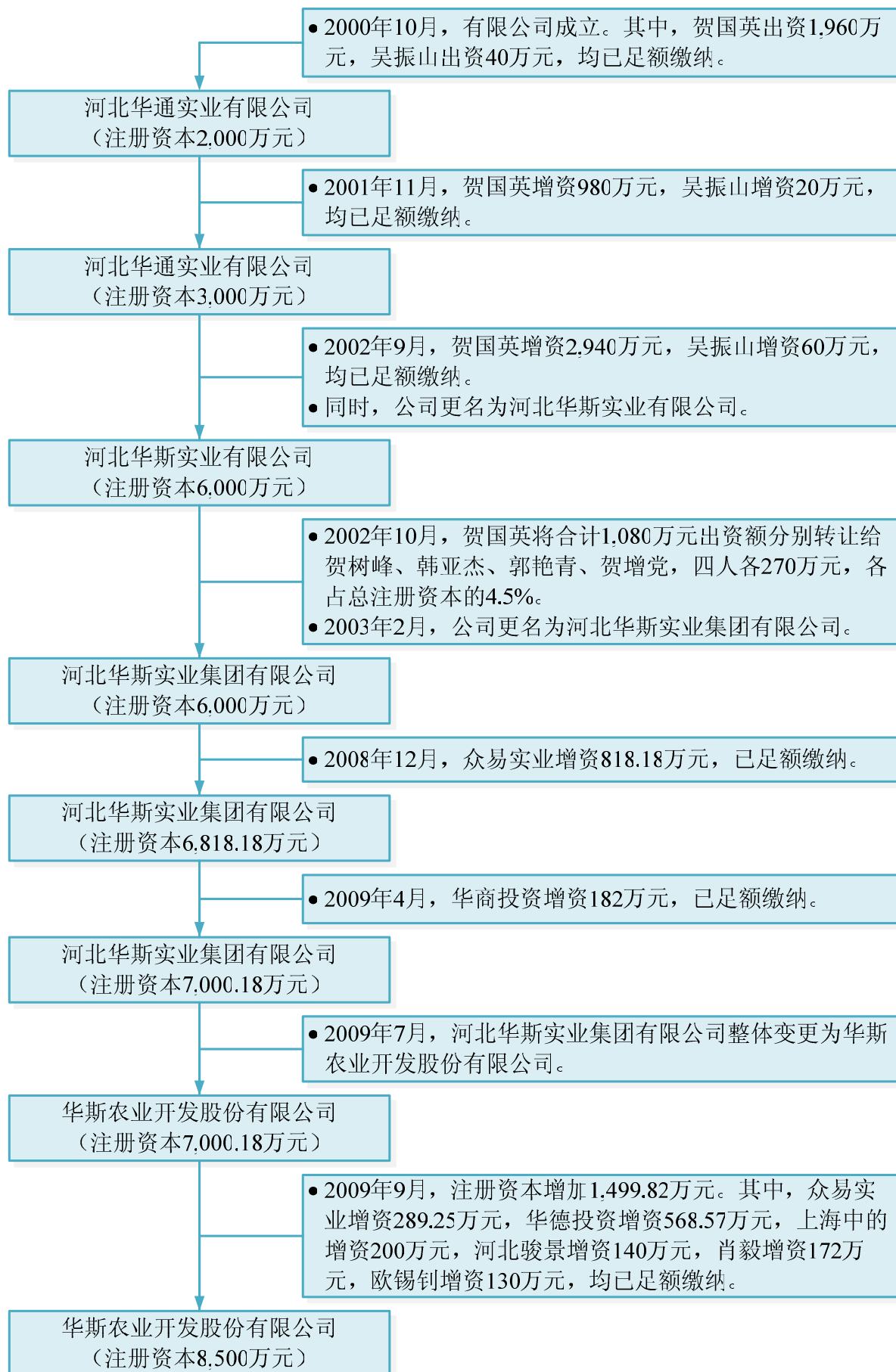
公司拥有独立于控股股东、实际控制人的生产经营场所和生产经营机构，不存在与控股股东和实际控制人混合经营、合署办公的情形。公司机构设置方案不存在受控股股东及其他任何单位或个人干预的情形。公司按照《公司法》的要求，建立健全了股东大会、董事会、监事会及总经理负责的经营层等机构及相应的议事规则和总经理工作细则，形成了完善的法人治理结构和规范化的运作体系。公司为适应生产经营管理需要，设置了相应的职能部门，建立并完善了公司各部门规章制度，各机构、部门按规定的职责独立运作，与关联方在机构上完全独立。股东依照《公司法》和公司章程的规定提名董事参与公司的管理，不直接干预公司的生产经营活动。

综上所述，公司独立拥有研发、生产所需的核心技术和能力；公司拥有独立的产供销体系，资产、业务独立完整，人员、机构、财务均与公司股东或实际控制人分开，具备独立面向市场自主经营的能力。

三. 发行人股本形成及重大资产重组情况

(一) 发行人的股本形成

华斯农业开发股份有限公司的前身是河北华通实业有限公司，成立于2000年10月27日。有限公司成立时，注册资本为2,000万元，通过4次增资，注册资本达到7,000.18万元；2009年7月8日，公司整体变更为股份有限公司，注册资本为7,000.18万元；股份公司成立后，通过1次增资，注册资本达到8,500万元。公司股本演变过程如下：



1. 2000 年 10 月有限公司成立

公司的前身是河北华通实业有限公司，注册资本 2,000 万元，其中贺国英出资 1,960 万元，吴振山出资 40 万元，均为现金出资。贺国英的出资来源为其个人及家庭历年经营累积所得，吴振山的出资来源为其个人经商及工作积累所得。

2000 年 9 月 14 日，肃宁天正会计师事务所出具《验资报告》，经审验截至 2000 年 9 月 14 日，各方出资已足额缴纳。公司在肃宁县工商局办理了设立登记手续，取得了注册号为 1309262000085 的《企业法人营业执照》，成立日期为 2000 年 10 月 27 日。

华通实业成立时的出资结构如下：

序号	股 东	出资额(万元)	出资比例 (%)
1	贺国英	1,960	98
2	吴振山	40	2
-	合 计	2,000	100

2. 2001 年 11 月有限公司第一次增资

2001 年 10 月 5 日，经股东会决议通过，原股东以现金增资 1,000 万元，华通实业注册资本由 2,000 万元增加至 3,000 万元。其中，贺国英以现金认缴 980 万元，吴振山以现金认缴 20 万元。贺国英的出资来源为其个人及家庭历年经营累积所得，吴振山的出资来源为其个人经商及工作积累所得。

2001 年 11 月 2 日，肃宁天正会计师事务所对本次增资出具《验资报告》，经审验截至 2001 年 11 月 1 日，各方新增出资已足额缴纳。公司在肃宁县工商局办理了注册资本变更登记手续，并于 2001 年 11 月 6 日换领了营业执照。

本次增资后的出资结构如下：

序号	股 东	出资额(万元)	出资比例 (%)
1	贺国英	2,940	98
2	吴振山	60	2
-	合 计	3,000	100

3. 2002 年 9 月有限公司第二次增资

2002 年 7 月 28 日，经股东会决议通过，原股东以现金增资 3,000 万元，华通实业注册资本由 3,000 万元增加至 6,000 万元。其中，贺国英以现金认缴 2,940 万元，吴振山以现金认缴 60 万元。贺国英的出资来源为其个人及家庭历年经营累积所得，吴振山的出资来源为其个人经商及工作积累所得。同时，公司名称由“河北华通实业有限公司”变更为“河北华斯实业有限公司”。

2002 年 9 月 12 日，肃宁天正会计师事务所对本次增资出具《验资报告》，经审验截至 2002 年 9 月 12 日，各方新增出资已足额缴纳。公司在肃宁县工商局办理了注册资本和公司名称变更登记手续，并于 2002 年 9 月 16 日换领了营业执照。

本次增资后的出资结构如下：

序号	股 东	出资额(万元)	出资比例(%)
1	贺国英	5,880	98
2	吴振山	120	2
-	合 计	6,000	100

4. 2002 年 10 月有限公司股权转让

2002 年 10 月 30 日，贺国英与贺树峰、韩亚杰、郭艳青、贺增党四人签署《股权转让协议》，将其在华斯实业 18% 的出资以 1,080 万元转让给四人，转让价格为每 1 元出资额 1 元，四人分别以现金 270 万元受让，各占注册资本 4.5%。同日，股东会决议通过了该股权转让方案。2002 年 10 月 30 日，公司在肃宁县工商局办理了工商变更登记。

本次股权转让的 4 个受让人中，贺树峰是公司控股股东、实际控制人贺国英的堂弟，韩亚杰是贺国英的外甥，郭艳青是贺国英的侄女婿。4 人均为公司的创业团队成员，2000 年 10 月公司成立时即进入公司，分别主管协调、行政、染色、鞣制等核心业务或部门，具体信息参见本招股书“第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”。

本次转让后的出资结构如下：

序号	股 东	出资额(万元)	出资比例(%)
1	贺国英	4,800	80.00

2	吴振山	120	2.00
3	贺树峰	270	4.50
4	韩亚杰	270	4.50
5	郭艳青	270	4.50
6	贺增党	270	4.50
-	合 计	6,000	100.00

2003年2月12日，经河北省工商局备案，公司名称变更为“河北华斯实业集团有限公司”，注册号变更为1300002000149。

5. 2008年12月有限公司第三次增资

2008年11月28日，经股东会决议通过，公司新增股东深圳市众易实业有限公司以现金增资818.18万元，公司注册资本由6,000万元增加至6,818.18万元。新增818.18万元注册资本由众易实业以1,950万元现金认缴，价格为每1元出资额2.38元。众易实业的具体情况参见本节“二. 发行人改制重组及设立情况(二)发起人”。

2008年12月8日，沧州金源会计师事务所(原肃宁天正会计师事务所)对本次增资出具沧金验字(2008)第200817776号《验资报告》，经审验截至2008年12月3日，众易实业出资已足额缴纳。公司在河北省工商局办理了变更登记，并于2008年12月23日换领了营业执照，注册号变更为1300000000006159。

本次增资后的出资结构如下：

序号	股 东	出资额(万元)	出资比例(%)
1	贺国英	4,800.00	70.40
2	深圳市众易实业有限公司	818.18	12.00
3	贺树峰	270.00	3.96
4	韩亚杰	270.00	3.96
5	郭艳青	270.00	3.96
6	贺增党	270.00	3.96
7	吴振山	120.00	1.76

-	合 计	6,818.18	100.00

6. 2009 年 4 月有限公司第四次增资

2009 年 2 月 12 日，经股东会决议通过，公司新增股东肃宁县华商投资管理有限公司以现金增资 182 万元，公司注册资本由 6,818.18 万元增加至 7,000.18 万元。新增 182 万元注册资本由华商投资以 458.8 万元现金认缴，价格为每 1 元出资额 2.52 元。华商投资的具体情况参见本节“二. 发行人改制重组及设立情况(二)发起人”。

2009 年 3 月 19 日，沧州金源会计师事务所出具沧金验字第 200818334 号《验资报告》，经审验截至 2009 年 2 月 13 日，华商投资出资已足额缴纳。公司在河北省工商局办理了变更登记，并于 2009 年 4 月 7 日换领了营业执照。

本次增资后的出资结构如下：

序号	股 东	出资额(万元)	出资比例(%)
1	贺国英	4,800.00	68.56
2	深圳市众易实业有限公司	818.18	11.69
3	贺树峰	270.00	3.86
4	韩亚杰	270.00	3.86
5	郭艳青	270.00	3.86
6	贺增党	270.00	3.86
7	肃宁县华商投资管理有限公司	182.00	2.60
8	吴振山	120.00	1.71
-	合 计	7,000.18	100.00

7. 2009 年 7 月整体变更为股份公司

2009 年 6 月 16 日，有限公司全体股东签订《关于河北华斯实业集团有限公司按原账面净资产值折股整体变更为股份有限公司之发起人协议书》，以经大华德律 2009 年 6 月 15 日出具的华德审字[2009]第 1075 号《审计报告》审验的截至 2009 年 5 月 31 日的净资产 138,208,627.74 元为基准，按 1.9744:1 的比例折为 7,000.18 万股，整体变更为华斯农业开发股份有限公司。原集团公司股东作为新设华斯农业开发股份有限公司的

发起人股东，持股比例不变。2009年7月1日，公司召开创立大会通过了整体变更的决议。

2009年6月30日，大华德律对本次整体变更出具华德验字[2009]62号《验资报告》，经审验截至2009年6月30日，公司已将截至2009年5月31日的净资产折为股本7,000.18万元。公司在河北省工商局办理了变更登记，并于2009年7月8日换领了营业执照。

整体变更后的股权结构如下：

序号	股 东	股份(万股)	持股比例(%)
1	贺国英	4,800.00	68.56
2	深圳市众易实业有限公司	818.18	11.69
3	贺树峰	270.00	3.86
4	韩亚杰	270.00	3.86
5	郭艳青	270.00	3.86
6	贺增党	270.00	3.86
7	肃宁县华商投资管理有限公司	182.00	2.60
8	吴振山	120.00	1.71
-	合 计	7,000.18	100.00

8. 2009年9月股份公司增资

2009年9月15日，经2009年第一次临时股东大会决议通过，公司新股东、部分原股东以现金认购1,499.82万股，价格为每股3.50元，公司注册资本由7,000.18万元增加至8,500万元。其中，原股东众易实业以现金1,012.37万元认购289.25万股，新股东华德投资以现金1,990万元认购568.57万股，上海中的以现金700万元认购200万股，河北骏景以现金490万元认购140万股，自然人股东肖毅以现金602万元认购172万股，欧锡钊以现金455万元认购130万股。肖毅的出资来源为其个人承包经营网球场所、旧居拆迁及家庭历年收入积累所得，欧锡钊的出资来源为其个人多年薪资及家庭历年积蓄。

华德投资的具体情况参见本节“七. 持有发行人 5%以上股份的主要股东及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”。新法人股东上海中的、河北骏景、新自然人股东肖毅、欧锡钊本次增资前与公司及公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员无关联关系。

2009 年 9 月 25 日，大华德律对本次增资出具华德验字[2009]90 号《验资报告》，经审验截至 2009 年 9 月 25 日，各方出资已足额缴纳。公司在河北省工商局办理了变更登记，并于 2009 年 9 月 25 日换领了营业执照。

本次增资后的股权结构如下：

序号	股 东	股份(万股)	持股比例(%)
1	贺国英	4,800.00	56.47
2	深圳市众易实业有限公司	1,107.43	13.03
3	肃宁县华德投资管理有限公司	568.57	6.69
4	贺树峰	270.00	3.18
5	韩亚杰	270.00	3.18
6	郭艳青	270.00	3.18
7	贺增党	270.00	3.18
8	上海中的实业发展有限公司	200.00	2.35
9	肃宁县华商投资管理有限公司	182.00	2.14
10	肖 毅	172.00	2.02
11	河北骏景房地产开发有限公司	140.00	1.64
12	欧锡钊	130.00	1.53
13	吴振山	120.00	1.41
-	合 计	8,500.00	100.00

本次增资后，截至招股书签署日，公司股本、股权结构未发生变化。

(二) 发行人设立以来的重大资产重组情况

公司自成立以来，无重大资产重组情况。

由于生产经营的需要，公司在发展过程中动态地对下属公司进行了规范和调整，具体情况参见本节“六. 发行人设立以来对下属公司的规范和调整情况”。

四. 发行人历次验资情况及设立时投入资产的计量属性

(一) 历次验资情况

本公司及本公司前身由于增资和改制等原因共进行了七次验资，历次验资情况如下：

1. 2000 年 9 月 14 日，肃宁天正会计师事务所对华通实业设立时的实收资本情况进行了验证，并出具了《验资报告》，确认截至 2000 年 9 月 14 日，贺国英和吴振山 2 名自然人以现金出资 2,000 万元，华通实业实收注册资本为 2,000 万元。

2. 2001 年 11 月 2 日，肃宁天正会计师事务所对华通实业注册资本由 2,000 万元增加至 3,000 万元的实收资本情况进行了验证，并出具了《验资报告》，确认截至 2001 年 11 月 1 日，贺国英和吴振山 2 名自然人以现金增资 1,000 万元，华通实业的实收注册资本变更为 3,000 万元。

3. 2002 年 9 月 12 日，肃宁天正会计师事务所对华通实业注册资本由 3,000 万元增加至 6,000 万元的实收资本情况进行了验证，并出具了《验资报告》，确认截至 2002 年 9 月 12 日，贺国英和吴振山 2 名自然人以现金增资 3,000 万元，华通实业的实收注册资本变更为 6,000 万元。

4. 2008 年 12 月 8 日，沧州金源会计师事务所(原肃宁天正会计师事务所)对华斯实业注册资本由 6,000 万元增加至 6,818.18 万元的实收资本情况进行了验证，并出具了沧金验字(2008)第 200817776 号《验资报告》，确认截至 2008 年 12 月 3 日，众易实业以现金增资 818.18 万元，华斯实业的实收注册资本变更为 6,818.18 万元。

5. 2009 年 3 月 19 日，沧州金源会计师事务所对华斯实业注册资本由 6,818.18 万元增加至 7000.18 万元的实收资本情况进行了验证，并出具了沧金源验字第 200818334 号《验资报告》，确认截至 2009 年 2 月 13 日，华商投资以现金增资 182 万元，华斯实业的实收注册资本变更为 7,000.18 万元。

6. 2009 年 6 月 30 日，大华德律对华斯实业以整体变更的方式改制为股份有限公司的实收资本情况进行了验证，并出具华德验字[2009]62 号《验资报告》，确认华斯实业以 2009 年 5 月 31 日为基准日经审计的净资产 13,820.86 万元(其中折合股本 7,000.18 万元，其余 6,820.68 万元作为资本公积)作为出资整体变更发起设立华斯农业开发股份有限公司。变更后，公司股份总数 7,000.18 万股，每股面值人民币 1 元。

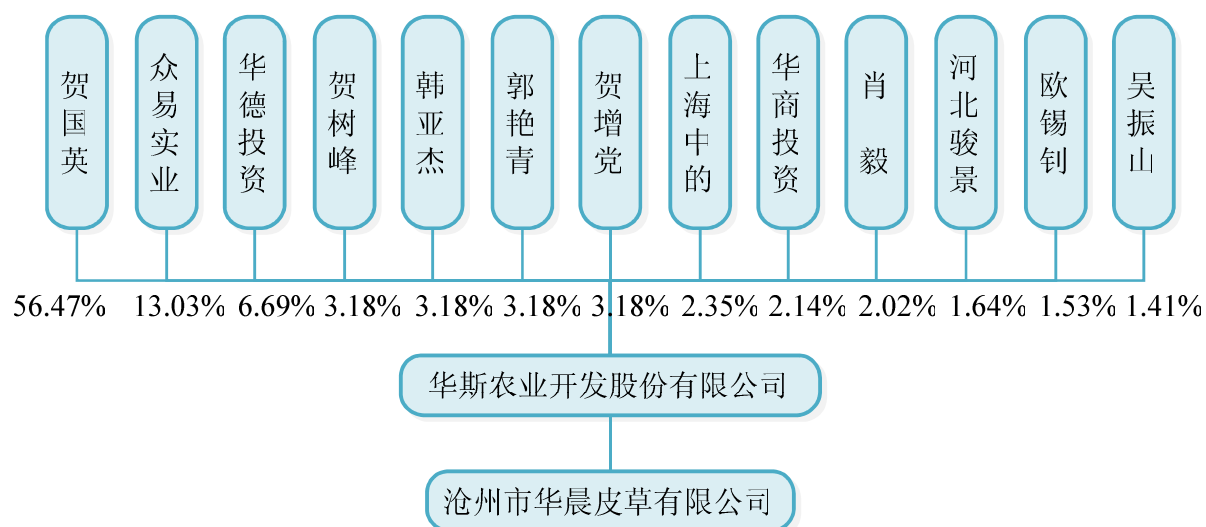
7. 2009 年 9 月 25 日，大华德律对华斯股份注册资本由 7,000.18 万元增加至 8,500 万元的实收资本情况进行了验证，并出具了华德验字[2009]90 号《验资报告》，确认截至 2009 年 9 月 25 日，华德投资、众易实业、上海中的、河北骏景以及肖毅和欧锡钊两名自然人以现金增资 1,499.82 万元，华斯股份的实收注册资本变更为 8,500 万元。

(二) 发行人设立时投入资产的计量属性

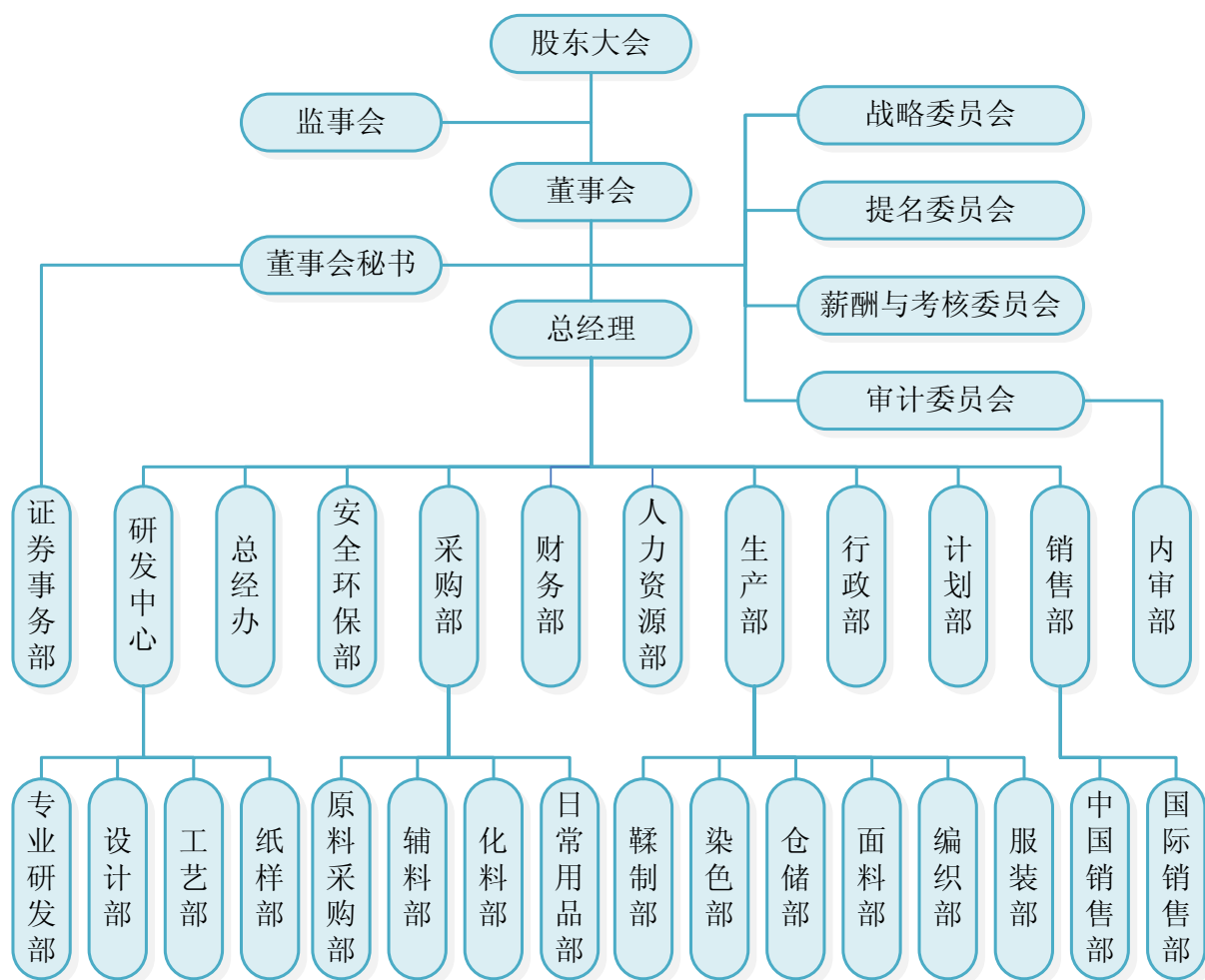
公司属于整体变更设立，发起人投入的资产均按照历史成本计价。

五. 发行人组织结构

(一) 发行人股权结构图



(二) 发行人内部组织结构图



(三) 内部组织机构设置及运行情况

公司设立以来，管理制度完善，部门职能明确，公司决策机构及职能部门一直对生产经营进行着有效的控制和管理。

公司的最高权力机构是股东大会，股东大会下设董事会和监事会，董事会和监事会向股东大会负责。董事会下设战略委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会、审计委员会，并聘任了总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书等高级管理人员。

公司内部设置 12 个一级职能部门，各部门的职能分工如下：

部 门	职 能
证券事务部	筹备董事会会议和股东大会并负责会议记录，保管股东大会、董事会及监事会会议记录和会议文件；投资者关系管理；办理公司董事会授权的其他事务。公司上市后，负责公司信息披露事务；负责及时传达证监会、交易所发布的相关政策、法规；为公司董事会作出重大决策提供咨询和建议；按照证监会、交易所的要求，及时报送公司生

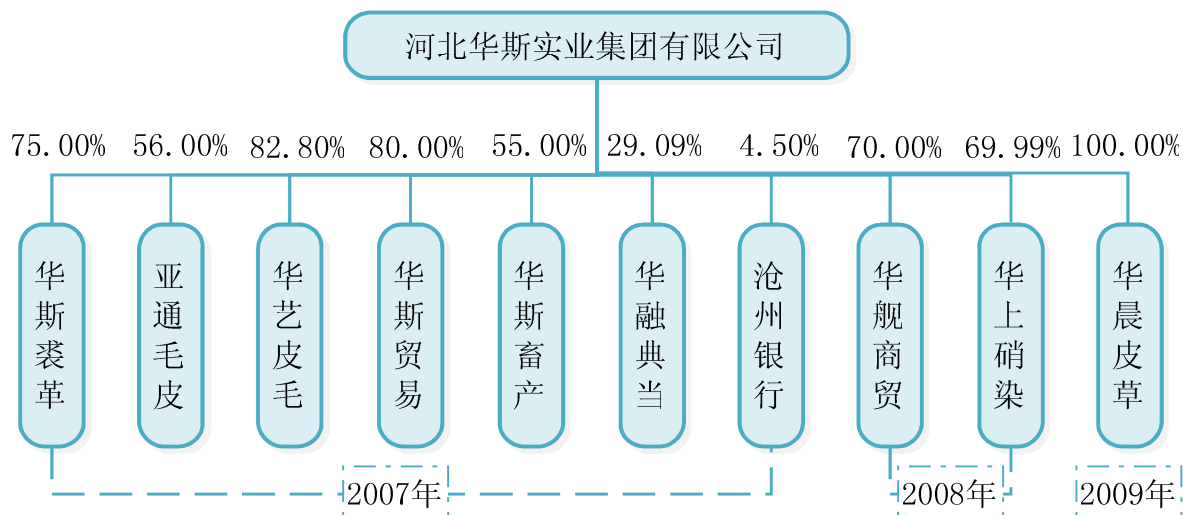
	产经营情况；履行公司章程和公司股票上市的证券交易所上市规则所规定的其他职责；负责公司再融资工作。
总经办	协调公司各部门之间的关系；企业文化建设；实现办公自动化，有效使用网络及各种办公软件；检查、考核各部门的各项工作；传达公司精神，撰写下发各类文件，制定有关管理制度；组织公司工作会议，制定全面工作计划；编印制作各类文化宣传用品。负责公司日常接待工作；负责公司办公设备的运行维护工作。
行政部	负责公司各种设备的安装、维修和保养；负责公司基建工程项目，监督管理外包工程，负责工程预算、项目规划设计、自建工程的施工管理等；管理公司经营用水、电；负责公司车辆及费用管理，建立和完善后勤岗位责任制。
财务部	负责公司财务会计核算、预算管理、资金调度、编制财务报表；进行成本控制；对公司各种统计报表进行指导和分类汇总；根据公司生产计划制定公司的财务计划，按计划做好财务工作；做好资金筹集工作，确保生产经营所需资金；做好日常财务核算工作，按期编制财务决算并按月做好经营活动分析报表，按季写出分析报告；按规定日期上报有关银行、税务、统计局等机关的各项财务报表、税务报表、统计报表及“免、抵、退”申报表；发挥会计核算、会计监督职能，为公司提供可靠的会计信息与财务管理保障。
安全环保部	负责行政环保、保卫工作管理制度制订、检查、监督、控制和执行；维护内部治安秩序，搞好治安综合治理，预防犯罪和治安灾害事故的发生，保护公司财产的安全，确保生产、工作的顺利进行；推行 ISO14001 环境管理体系的正常运作，负责生产环保的日常监测和控制。
研发中心	负责公司新产品、新工艺、新设备等的研发、设计，并组织试制；提供销售过程技术服务，负责对外科技合作项目的实施；负责开发工作和新产品计划，跟踪国际相关产品的关键先进技术，掌握相关产品、相关行业技术的发展动态。研究开发适应市场需求的裘皮面料产品，解决生产中的技术问题，调查研究国内裘皮服装市场的流行趋势，分析国内裘皮服装市场的动态，设计出适应市场需求的款式；根据市场流行款式，对设计方案进行审查，开发不同品味的服装样板和服装样品；做好服装市场的回访工作，积极收集反馈信息，做好服装设计计划工作，满足裘皮服装市场需求；设计公司的品牌包装，塑造企业与产品形象。
采购部	负责公司原材料的采购和供应商的日常管理；负责公司原材料与产品的进仓、出仓以及存放过程中的保管与防护，对原材料与产品进行定期与不定期检查、盘点。
生产部	负责组织和实施生产计划、生产管理、产品制造、新产品试制、设备维护保养及现场管理，创造安全整洁的工作环境，提高产品的品质及成品率，降低能耗，按时完成生产任务。负责鞣制、染色、仓储、面料、编织、服装等车间加工生产；制定本部生产、工作计划，布置安排生产任务；技术研发活动、技能培训、考核评比；生产管理、质量管理，检查考核、统计、评比；劳动纪律管理、生产安全管理、员工行为管理、环境卫生管理；沟通、协调部门其它工作，推行 ISO9001 质量管理体系的正常运作。
销售部	负责管理公司产品在国内外的销售业务，负责各分支机构之间的协调，建设与管理销售网络和顾客关系，进行市场情报研究与分析、售后服务和质量反馈、品牌的推广与

	宣传。接待客户、洽谈业务、落实客户定单及要求；负责给生产部下生产通知单，验收产品满足客户要求，及协助生产部门做好工作；安排发货，并办理发货相关手续；参加洽谈会、展销会、掌握产品销售信息，做好销售工作；听取客户建议，收集质量、服务信息，沟通协调好客户关系，打造忠诚客户队伍，培养潜在客户；制定销售计划，建造销售通路，扩大销售网络，提高销售收入。
计划部	根据公司经营情况和信息编制各种计划；协助和督促执行单位落实计划任务，组织实施，保证计划的完成；利用各种生产统计信息和其他方法检查计划执行情况，并对计划完成情况进行考核；审批采购计划；通过对计划的制订、执行、检查、调整的全过程，合理地利用人力、物力和财力等资源，有效地协调公司内外各方面的生产经营活动，提高企业经济效益。
人力资源部	负责人事管理、人才开发等人力资源工作；组织、管理员工的培训工作；负责公司数据库管理、网络建设和维护、信息资产安全管理以及信息管理系统的开发、维护、升级，确保公司内部与外部信息交流的畅通和安全。
内审部	制定公司审计制度及审计部工作规定、工作计划报批后执行；全面审计公司财务收支及各项经营管理活动；审计内部会计凭证、账簿、报表的合理、合规、合法性；审计预算报告及内外经济合同；审计预测、决策方案及经济活动分析报告；审计计算机记账情况；审计下属公司销售收入、成本费用、经费支出情况。

六. 发行人设立以来对下属公司的规范和调整情况

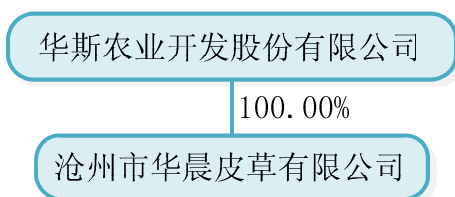
（一）发行人下属公司成立及调整过程

2007年初，公司投资和参股了华斯实业集团肃宁华斯裘革制品有限公司、华斯实业集团河北亚通皮毛制品有限公司、华斯实业集团肃宁县华艺皮毛制品有限公司、华斯实业集团肃宁县华斯进出口贸易有限公司、河北华斯畜产有限公司、沧州银行股份有限公司6家公司，并于2007年1月投资了肃宁县华融典当有限责任公司。2008年7月公司新成立肃宁县华舰商贸服务有限公司和肃宁县华上裘皮硝染有限公司。2009年5月公司新成立沧州市华晨皮草有限公司。



2008年8月开始公司启动增资扩股工作，为优化主营业务，通过股权转让、注销等方式对下属公司进行了调整。

调整后，公司全资子公司1家。截止本招股书签署日，公司组织架构图如下图所示：



(二) 发行人下属公司转让和注销情况

1. 下属公司转让情况

(1) 华斯实业集团河北亚通毛皮制品有限公司

河北亚通毛皮制品有限公司成立于1999年11月29日，注册资本50万美元，其中河北省肃宁县皮毛厂出资28万美元，占注册资本的56%；香港瑞琪莱有限公司出资22万美元，占注册资本的44%。经营范围：加工各种尾毛及裘皮制品。

2001年5月6日，河北省肃宁县皮毛厂与华通实业签订《股权转让协议》，将其持有亚通毛皮的56%股权转让给华通实业。转让价格按原始出资额28万美元确定，折算为人民币232.4万元。转让完成后，亚通毛皮成为华通实业的控股子公司。

亚通毛皮主要经营尾毛产品，产品单一且业务量较小，近年经营状况不佳。截至2008年12月31日，总资产为10,694,168.39元，净资产为2,159,731.10元，2008年度实

现营业收入 4,285,291.17 元,净利润-216,370.14 元(以上数据经立信大华审计),营业收入为华斯实业同期合并报表收入的 1.45%。

2009 年 5 月 25 日,华斯实业与华舰商贸、香港瑞琪莱签订《股份转让协议》,将持有的亚通毛皮 56%的股份转让给华舰商贸。转让价格在参考评估值、账面价值的基础上,确定为 232.40 万元。转让完成后,亚通毛皮成为华舰商贸的控股子公司。

华舰商贸是公司的关联企业,董事、总经理贺素成持有其 30%股份,吴连山持有 70%股份。2009 年 11 月 25 日,贺素成与李福存签订《股权转让协议》,将持有的华舰商贸 30%的股权转让给李福存,吴连山与宋顺德签订《股权转让协议》,将持有的华舰商贸 70%的股权转让给宋顺德。转让完成后,华舰商贸不再是与公司的关联方,华斯股份不再直接、间接持有亚通毛皮的股权。

(2) 华斯实业集团肃宁县华艺皮毛制品有限公司

肃宁县华艺皮毛制品有限公司成立于 2002 年 1 月 10 日,注册资本 500 万元,其中华通实业出资 414 万元,占注册资本的 82.8%,贺树民出资 86 万元,占注册资本的 17.2%。经营范围:各种毛皮加工、收购及销售。

2009 年 4 月 30 日,华斯实业与贺文龙签订《股份转让协议》,将其持有华艺皮毛的 82.8%股权转让给贺文龙。双方在参考评估值的基础上以账面价值定价,转让金额为 414 万元。转让完成后,华斯实业不再持有华艺皮毛的股权。2009 年 6 月 1 日,华艺皮毛股东会通过决议,决定注销。2009 年 8 月 5 日,华艺皮毛完成注销登记。按合并报表口径,公司 2009 年转让华艺皮毛 82.8%股权实现投资收益 153.27 万元,占当年利润总额的 3.50%。华艺皮毛 2007 年、2008 年、2009 年均无业务收入,三年净利润分别为-16.18 万元、-16.18 万元、-6.74 万元。

(3) 华斯实业集团肃宁县华斯进出口贸易有限公司

肃宁县华斯贸易有限公司成立于 2002 年 9 月 21 日,注册资本 500 万元,其中华斯实业出资 400 万元,占注册资本的 80%,韩艳杰出资 100 万元,占注册资本的 20%。主要经营皮张、尾毛销售。

2009 年 4 月 29 日,华斯实业与赵同曙签订《股份转让协议》,将其在华斯贸易 80%

的股权以 400 万元转让给赵同曙。双方在参考评估值的基础上以账面价值定价，转让金额为 400 万元。转让完成后，华斯实业不再持有华斯贸易的股权。2009 年 6 月 1 日华斯贸易股东会通过决议，决定注销。2009 年 8 月 6 日，华斯贸易完成注销登记。按合并报表口径，公司 2009 年转让华斯贸易 80%股权形成投资损失 0.07 万元。华斯贸易 2007 年、2008 年、2009 年均无业务收入，三年净利润分别为 6.99 元、6.48 元、0 元。

(4) 肃宁县华融典当有限责任公司

肃宁县华融典当有限责任公司成立于 2007 年 1 月 4 日，注册资本为 1,100 万元，其中华斯实业出资 320 万元，占注册资本的 29.09%，肃宁县朔黄北站煤炭经销有限公司出资 280 万元，占注册资本的 25.45%，王伟等 7 名自然人出资 500 万元，合计占注册资本的 45.45%。

2009 年 11 月 23 日，华斯股份与河北肃安实业集团有限公司签订《股权转让协议》，将持有的华融典当 29.09%股权转让给后者。转让价格在评估值的基础上，确定为 362.36 万元。转让完成后，公司不再持有华融典当的股权。

(5) 沧州银行股份有限公司

沧州银行股份有限公司成立于 1998 年 9 月 2 日，2006 年 7 月，华斯实业以 1,000 万元向沧州银行增资，占增资后注册资本的 4.5%。2007 年 2 月，华斯实业与远东电子电路集团有限公司签订《股份转让协议书》，将持有的沧州银行 4.5%股权以 1,011.998 万元转让给后者。转让完成后，华斯实业不再持有沧州银行的股权。

(6) 肃宁县华舰商贸服务有限公司

2008 年 7 月 11 日公司注册成立华舰商贸从事商铺经营。华舰商贸注册资本 700 万元，其中华斯实业出资 490 万元，占注册资本的 70%，贺素成出资 210 万元，占注册资本的 30%。

2008 年 8 月，公司启动增资扩股工作，为优化主营业务，公司转让华舰商贸股权。2008 年 8 月 20 日，华斯实业与吴连山签订《股份转让协议》，将其在华舰商贸 70%的股权转让给吴连山。2009 年 11 月 25 日，贺素成与李福存签订《股权转让协议》，将其在华舰商贸 30%的股权以 211 万元转让给李福存。2009 年 11 月 25 日，吴连山与宋顺德签

订《股权转让协议》，将其在华舰商贸 70%的股权以 491 万元转让给宋顺德。

(7) 肃宁县华上裘皮硝染有限公司

2008 年 7 月 7 日公司注册成立华上硝染从事毛革硝染业务。华上硝染注册资本 1,013 万元，其中华斯实业出资 709 万元，占注册资本的 69.99%；吴连山出资 304 万元，占注册资本的 30.01%。

2008 年 8 月公司启动增资扩股工作，鉴于毛革硝染业务占公司硝染业务比重较低，为优化主营业务，公司决定转让华上硝染股权。2008 年 8 月 20 日，华斯实业与贺素成签订《股份转让协议》，将其在华上硝染 69.99%的股权转让给贺素成。2009 年 11 月 25 日，贺素成与尤淑琴签订《股权转让协议》，将其在华上硝染 69.99%的股权以 702 万元转让给尤淑琴。同日，吴连山与王运河签订《股权转让协议》，将其在华上硝染 30.01%的股权以 301 万元转让给王运河。

2. 下属公司注销情况

(1) 华斯实业集团肃宁华斯裘革制品有限公司

肃宁华斯裘革制品有限公司成立于 1993 年 9 月 29 日，是由河北省肃宁县畜产公司与英国 A.B(国际)企业有限公司共同出资设立的中外合资经营企业。公司注册资本 40 万美元，其中：河北省肃宁县畜产公司出资 30 万美元，占注册资本的 75%；英国 A.B(国际)企业有限公司出资 10 万美元，占注册资本的 25%。经营范围：生产、加工和销售各种高档裘皮、革制品、尾毛(出口许可证产品除外)。营业期限自 1993 年 9 月 29 日至 2008 年 9 月 28 日。

2001 年 5 月 6 日，河北省肃宁县畜产公司与华通实业签订《股权转让协议》，将其在肃宁华斯裘革制品有限公司持有的 75%股权转让给华通实业。转让价格按原始出资额 30 万美元确定，折算为人民币 249 万元。转让完成后，华斯裘革成为华通实业的控股子公司。华斯实业集团组建后，华斯裘革 2003 年 4 月 18 日申请办理了工商变更登记，更名为“华斯实业集团肃宁华斯裘革制品有限公司”。

截至 2007 年 12 月 31 日，华斯裘革总资产为 30,643,047.58 元，净资产为 25,227,793.09 元，2007 年度实现营业收入 0 元，净利润 21,609.25 元(以上数据经立

信大华审计)，净利润为华斯实业同期合并报表归属于母公司净利润的 0.49%。2008 年，随着营业期限将届满，双方亦无继续合资意愿，3 月 13 日，华斯实业与英国 A.B(国际)企业有限公司签署《终止合同章程协议》，决定注销华斯裘革。2008 年 6 月 11 日，华斯裘革完成外商投资公司注销登记。

(2) 河北华斯畜产有限公司

鉴于香港是全球最重要的裘皮产业聚集区之一，香港丽源企业有限公司作为其本土企业有一定的渠道优势，与香港丽源共同投资经营裘皮业务，有利于扩大经营规模，拓展采购、营销渠道，同时享受政策优惠。2004 年 9 月 24 日，公司与香港丽源企业有限公司共同出资设立河北华斯畜产有限公司，华斯畜产注册资本定为 2,000 万美元，按汇率折合为注册资本 16,540 万元人民币，其中华斯实业认缴 9,097 万元人民币，占注册资本的 55%，香港丽源认缴 7,443 万元人民币，占注册资本的 45%。为了增强资本实力、并响应地方政府号召、落实相关招商引资政策，华斯畜产注册资本设立较大。

后由于合作双方资金紧张，出资未足额到位，2006 年 6 月 12 日，经董事会决议，公司减少投资总额和注册资本，注册资本由 16,540 万元人民币减少至 1,838 万元人民币。减资后，双方出资比例不变，华斯实业以现金 1,011 万元人民币出资，占注册资本的 55%；香港丽源以现汇 100 万美元(折合人民币 827 万元)出资，占注册资本的 45%。

华斯畜产成立后实际经营活动很少。截至 2007 年 12 月 31 日，华斯畜产总资产为 18,384,301.73 元，净资产为 18,384,301.73 元，2007 年度实现收入 0 元，净利润-12.07 元(以上数据经立信大华审计)。

2008 年 3 月 13 日，华斯实业与香港丽源签署《终止合同章程协议》，决定注销华斯畜产。2008 年 6 月 11 日，华斯畜产完成外商投资公司注销登记。

(三) 下属公司调整对发行人的影响

在子公司股权转让过程中相关股权受让方赵同曙、贺文龙、李福存、宋顺德、尤淑琴、王运河与公司股东、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。2010 年 4 月 20 日，以上 6 人分别出具《关于不存在关联关系的声明、承诺与保证》：“本人谨此无条件且不可撤消地声明、承诺与保证：本人及本人所控制、与其他人士/实体共同控制、本

人对其具有重大影响的人士/实体与华斯农业开发股份有限公司的任一股东(追溯至其实际控制人)、董事、监事、高级管理人员及其近亲属或关系密切的其他亲属、华斯农业开发股份有限公司为本次发行上市所聘请的专业机构—华泰联合证券有限责任公司、立信大华会计师事务所、国浩律师集团(深圳)事务所的保荐代表人、合伙人、经办人员之间不存在着关联关系。”

通过上述转让和注销，公司的子公司数量减少到 1 家，投资结构简单、明晰，提高了公司人、财、物的集中和统一调配的效率，为公司核心竞争力和行业地位的提升发挥了组织保障作用。

七. 持有发行人 5%以上股份的主要股东及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

1. 贺国英先生

截至本招股书签署日，贺国英先生持有公司股份 4,800 万股，占发行前公司总股本的 56.47%，是公司的第一大股东。基本情况参见本节“二. 发行人改制重组及设立情况(二) 发起人”及本招股书“第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“一. 公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介(一) 董事会成员”。

2. 深圳市众易实业有限公司

截至本招股书签署日，众易实业持有公司股份 1,107.43 万股，占发行前公司总股本的 13.03%，是公司的第二大股东，其基本情况参见本节“二. 发行人改制重组及设立情况(二) 发起人”。

3. 肃宁县华德投资管理有限公司

截至本招股书签署日，华德投资持有公司股份 568.57 万股，占发行前公司总股本的 6.69%，是公司的第三大股东。其基本情况如下：

项 目	内 容
注册号	130926000003106
成立日期	2009 年 4 月 2 日

法定代表人	郗铁庄
注册资本	1,990 万元
实收资本	1,990 万元
注册地址	肃宁县尚村大街北侧
经营范围	项目投资(法律、行政法规禁止和限制的不得经营)。

截至本招股书签署日，华德投资共有 27 名股东，其中郗铁庄是公司董事，其他自然人、法人股东增资入股前与公司无关联关系。2010 年 1 月 25 日，华德投资全体自然人股东分别出具《声明、承诺与保证》：“本人在此不可撤销地声明、承诺与保证，本人所持有的该公司出资系为本人自行持有，不存在委托持股、信托持股等情形。”

华德投资的出资结构如下：

序号	股东名称	出资额(万元)	出资比例(%)
1	徐金城	300	15.08
2	孙顺喜	300	15.08
3	贺文龙	250	12.56
4	宁夏义立农牧开发有限公司	200	10.05
5	崔义怀	125	6.28
6	李怀恩	120	6.03
7	刘晓先	100	5.03
8	高子程	100	5.03
9	郗金花	61	3.07
10	赵俊玲	60	3.02
11	王月伏	60	3.02
12	张文华	50	2.51
13	张瑞香	50	2.51
14	李 倩	50	2.51
15	宋永平	30	1.51

16	夏会勤	25	1.26
17	黄 涛	20	1.01
18	陈 旗	15	0.75
19	郗卫民	10	0.50
20	孙建军	10	0.50
21	苏 萍	10	0.50
22	贺 玲	10	0.50
23	卜秀玲	10	0.50
24	柳平权	8	0.40
25	李 征	6	0.30
26	张学军	5	0.25
27	郗铁庄	5	0.25
-	合 计	1,990	100.00

截至 2009 年 12 月 31 日，华德投资总资产为 19,902,708.96 元，所有者权益为 19,892,753.98 元，年度实现收入 0 元，净利润-7,246.02 元(以上数据经沧州金源会计师事务所审计)；截至 2010 年 6 月 30 日，华德投资总资产为 19,900,008.97 元，所有者权益为 19,892,703.99 元，2010 年 1-6 月实现收入 0 元，净利润-49.99 元(以上数据未经审计)。

(二) 实际控制人及其控制的其他企业

1. 实际控制人贺国英先生

公司的实际控制人是贺国英，报告期内未发生变化。贺国英的持股比例变化情况如下：

起止期间	所持股本(万元)	公司总股本(万元)	持股比例(%)
2007 年 01 月-2008 年 12 月	4,800	6,000.00	80.00
2008 年 12 月-2009 年 04 月	4,800	6,818.18	70.40

2009 年 04 月-2009 年 09 月	4,800	7,000.18	68.56
2009 年 09 月至今	4,800	8,500.00	56.47

报告期内，贺国英一直持有公司 4,800 万股，持股数额没有变化。2008 年 12 月以来，公司进行了 3 次增资扩股，股本从 6,000 万元增加至 8,500 万元，贺国英的持股比例相应由 80%下降至 56.47%，但仍超过 50%，控股地位未发生变化。此外，贺国英一直是公司法定代表人并担任执行董事或董事长。贺国英对公司股东大会、董事会具有实质性影响，对董事、高级管理人员的提名及任免具有重大影响，实际控制公司的经营管理。因此，公司的实际控制人为贺国英，报告期内未发生变化。

2. 实际控制人控制的其他企业

截至本招股书签署日，公司实际控制人贺国英无其他控制的企业。

(三) 控股股东和实际控制人直接或间接持有发行人的股份是否存在质押或其他有争议的情况

截至本招股书签署日，本公司控股股东、实际控制人贺国英先生直接持有的本公司股份未被质押，亦不存在其它争议情况。

八. 发行人控股子公司、参股子公司及分公司

(一) 控股子公司

截至本招股书签署日，公司拥有一家全资子公司，即沧州市华晨皮草有限公司，其基本情况如下：

项 目	内 容
注册号	130901000001977
成立日期	2009 年 5 月 8 日
法定代表人	贺素成
注册资本	10 万元
实收资本	10 万元

注册地址	沧州市开发区东海路 18 号创业大厦 B 区 5 层 1514 室
经营范围	销售服装、裘皮、革皮、尾毛及其制品。

截至 2009 年 12 月 31 日,华晨皮草总资产为 96,704.42 元,所有者权益为 96,704.42 元,2009 年度实现收入 0 元,净利润-3,295.58 元;截至 2010 年 6 月 30 日,华晨皮草总资产为 96,343.42 元,所有者权益为 96,343.42 元,2010 年 1-6 月实现收入 0 元,净利润-361.00 元(以上数据经立信大华审计)。

(二) 参股子公司及分公司

截至本招股书签署日,本公司无参股子公司及分公司。

九. 发行人股本情况

(一) 发行人本次发行前后股本情况

公司股本总额为 8,500 万股,本次拟发行 2,850 万股,占发行后公司总股本的 25.11%。本次发行前后公司的股本情况如下:

股东类别	发行前		发行后	
	数量(万股)	比例(%)	数量(万股)	比例(%)
一.有限售条件流通股	8,500.00	100.00	8,500.00	74.89
贺国英	4,800.00	56.47	4,800.00	42.29
众易实业	1,107.43	13.03	1,107.43	9.76
华德投资	568.57	6.69	568.57	5.01
贺树峰	270.00	3.18	270.00	2.38
韩亚杰	270.00	3.18	270.00	2.38
郭艳青	270.00	3.18	270.00	2.38
贺增党	270.00	3.18	270.00	2.38
上海中的	200.00	2.35	200.00	1.76
华商投资	182.00	2.14	182.00	1.60

肖 毅	172.00	2.02	172.00	1.52
河北骏景	140.00	1.64	140.00	1.23
欧锡钊	130.00	1.53	130.00	1.15
吴振山	120.00	1.41	120.00	1.06
二. 本次发行流通股	-	-	2,850.00	25.11
合 计	8,500.00	100.00	11,350.00	100.00

(二) 自然人股东及其在发行人处担任的职务

本次发行前公司共有自然人股东 8 名，其任职情况如下：

序号	股东名称	数量(万股)	比例(%)	在公司任职情况
1	贺国英	4,800.00	56.47	董事长
2	贺树峰	270.00	3.18	副总经理
3	韩亚杰	270.00	3.18	行政部经理
4	郭艳青	270.00	3.18	染色部经理
5	贺增党	270.00	3.18	鞣制一部经理
6	肖 毅	172.00	2.02	未在本公司任职
7	欧锡钊	130.00	1.53	未在本公司任职
8	吴振山	120.00	1.41	生产部经理

(三) 股东中的战略投资者持股情况

本公司股东中无战略投资者。

(四) 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

本次发行前公司的自然人股东贺国英、贺树峰、韩亚杰、郭艳青有亲属关系。贺树峰、韩亚杰、郭艳青分别是贺国英的堂弟、外甥、侄女婿。关联股东持股情况如下：

序号	股东名称	持股数量(万股)	持股比例(%)
1	贺国英	4,800.00	56.47

2	贺树峰	270.00	3.18
3	韩亚杰	270.00	3.18
4	郭艳青	270.00	3.18
-	合 计	5,610.00	66.00

(五) 本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺

1. 贺国英

公司控股股东、实际控制人、董事长贺国英承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。承诺期限届满后，在其担任公司董事、监事、高级管理人员期间每年转让的股份不超过持有的公司股份总数的 25%。离职后半年内不转让所持有公司的股份，离职六个月后的十二月内通过证券交易所挂牌交易出售的股份数量占其所持有的公司股份总数的比例不超过 50%。

2. 众易实业、华商投资、华德投资、上海中的、河北骏景、韩亚杰、郭艳青、贺增党、肖毅、欧锡钊

公司股东众易实业、华商投资、华德投资、上海中的、河北骏景、韩亚杰、郭艳青、贺增党、肖毅、欧锡钊承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其已持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。

3. 贺树峰、吴振山

公司股东、副总经理贺树峰，股东、监事吴振山承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其已持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。承诺期限届满后，其在担任公司董事、监事、高级管理人员期间每年转让的股份不超过持有的公司股份总数的 25%。离职后半年内不转让所持有公司的股份，离职六个月后的十二月内通过证券交易所挂牌交易出售的股份数量占其所持有的公司股份总数的比例不超过 50%。

十. 发行人工会持股、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

本公司不存在工会持股、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。

十一. 员工及其社会保障情况

(一) 员工基本情况

截至 2010 年 6 月 30 日，公司在册员工为 809 人。

1. 按员工专业结构划分

类 别	人 数	占员工总数比例
生产人员	361	44.62%
销售人员	34	4.20%
技术人员	338	41.78%
管理人员	76	9.39%
合 计	809	100.00%

2. 按员工文化程度划分

类 别	人 数	占员工总数比例
中专及以下	708	87.52%
大 专	68	8.41%
本 科	31	3.83%
硕 士	2	0.25%
合 计	809	100.00%

3. 按员工年龄划分

类 别	人 数	占员工总数比例
30 岁以下	505	62.42%

30-40 岁	209	25.83%
40-50 岁	69	8.53%
50 岁以上	26	3.21%
合 计	809	100.00%

(二) 发行人执行社会保障制度等情况

公司实行劳动合同制，按照《劳动合同法》和国家及地方的有关规定，与员工签订劳动合同。员工按照与公司签订的劳动合同享受权利和承担义务。

公司按照国家及河北省、沧州市、肃宁县的有关规定参加社会保障体系，实行养老保险、医疗保险、生育保险、工伤保险、失业保险等社会保险制度，由公司按月足额缴纳以上保险。公司为本地城镇户口员工缴纳住房公积金，并为有需要的员工提供职工宿舍。

肃宁县人事劳动和社会保障局 2010 年 7 月 8 日出具《证明》：“华斯农业开发股份有限公司自成立以来，严格遵守国家有关社会劳动保障法律、行政法规和规范性文件规定。该公司已按规定进行了社会保险登记，并为员工及时、足额缴纳了各项社会保险费用，2007 年度、2008 年度、2009 年度和截至本证明出具之日，不存在任何因违反社会劳动保障法律、行政法规而受到行政处罚的情况。”

十二. 实际控制人、主要股东及作为股东的董事、监事、高管人员的重要承诺及履行情况

(一) 本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺

公司实际控制人及主要股东的相关承诺具体内容参见本节“九. 发行人股本情况(五) 本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺”。

(二) 关于避免同业竞争的承诺函

公司控股股东、实际控制人贺国英及股东众易实业、华德投资为了避免与公司之间将来可能发生同业竞争，已向公司出具了关于避免同业竞争的《声明、承诺与保证》，

具体内容参见本招股书“第七节 同业竞争与关联交易”之“一. 同业竞争(二)避免同业竞争的承诺”。

第六节 业务和技术

一. 公司主营业务概况

(一) 公司主营业务介绍

公司主要从事特种养殖动物毛皮深加工以及裘皮服装、饰品的设计、研发和制造，主营业务包括裘皮服装和饰品的设计、生产及销售；裘皮皮张和裘皮面料的制造和销售。公司的业务范围包括了从原材料采购到裘皮服饰销售的完整业务流程，是国内裘皮行业的龙头企业，多家世界一流的裘皮服饰品牌商和贸易商选择华斯股份作为生产基地。

公司以自主研发、规模化生产以及产业链一体化核心优势为基础，建立起“农业龙头企业打造完整产业链和动态升级”的组织经营模式。公司在采购环节直接向农户收购，通过养殖基地的组织带动、引导分散的农户进行基地化生产；在生产环节注重研发设计和质量控制，聘用农村技术人员，大力推广应用计算机辅助设计(CAD)在裘皮行业的创新运用、毛革一体化加工和生态裘皮加工等核心技术；在销售环节建立了国际化的营销网络，根据国际裘皮行业产业链和国际区域市场特点，灵活采取国际原始设备制造商(OEM 模式)、国际原始设计制造商(ODM 模式)和自有品牌生产商(OBM 模式)相结合的方式，快速将中国裘皮服饰推向国际、国内市场，并不断由行业前端向附加价值高的后端延伸，实现了产业链持续动态升级。

公司自设立以来主营业务未发生重大变化。

(二) 主要产品介绍

产 品	简 介	地 位
裘皮皮张	以水貂、獭兔、狐狸等动物毛皮为原材料经鞣制处理，再经染色、增亮、揉搓等一系列外观工艺处理，制成能够用于加工各种裘皮制品的半成品并长期保存。裘皮皮张保留了毛皮的自然属性，柔软、牢固，耐磨，不容易腐败变质。	制作工艺国内领先，以自产裘皮皮张加工制作后端产品，保障了最终产品的质量。
裘皮面料	指裘皮皮张经过技师的选择、拼配和裁剪后，制成规格	生产能力强、质量过硬，是具

	较大、尺寸标准的矩形裘皮服装面料，俗称为“裘皮褥子”，规格通常有 60cm*120cm 和 75cm*110cm 两种。	备国际竞争力和影响力的裘皮面料供应商。
裘皮服装	整皮服装 以裘皮皮张、裘皮面料为原料，采用雕花、印花、镶花等工艺制成的毛外穿裘皮服装，典雅尊贵、保暖性佳。	自主品牌“怡嘉琦”荣获“中国驰名商标”、“中国名牌产品证书”、“中国真皮标志裘皮衣王”等荣誉称号。 多家世界一流的裘皮服装品牌商和贸易商选择华斯股份作为生产基地。
	裘布服装 以棉布、羊毛和丝绸等布料与裘皮两种面料相结合，生产制作出简约的布面在外、毛面在内的双面裘皮服装。	
	编织服装 以裁剪成纤细绳条的裘皮皮张以及动物尾毛为原料，以独特工艺编织制成的轻盈时尚裘皮服装，时尚性较强。	
裘皮饰品	根据客户需求，利用各类裘皮皮张和尾毛，生产围巾、毛领、帽子、挂包以及尾毛制品和饰品。	制作工艺国内领先，设计新颖时尚，个性鲜明。



整皮服装



裘布服装



编织服装



裘皮饰品

公司主要产品报告期内的销售金额及占销售收入比例情况如下：

单位：万元

项 目	2010 年 1-6 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
裘皮皮张	885.55	5.26	5,078.22	14.67	2,754.36	9.67	1,399.44	5.86
裘皮面料	2,684.91	15.95	3,232.98	9.34	6,096.45	21.41	10,291.28	43.08
裘皮服装	12,437.46	73.91	24,061.50	69.53	17,936.63	62.99	10,088.24	42.23
裘皮饰品	820.62	4.88	2,233.28	6.45	1,686.01	5.92	2,112.36	8.84

合 计	16,828.54	100.00	34,605.98	100.00	28,473.44	100.00	23,891.32	100.00

二. 公司所处行业的基本情况

(一) 行业概况

1. 行业简介

根据《国民经济行业分类和代码表》(GB/T4754-2002)，本公司所属行业为“C19 皮革、毛皮、羽绒及其制品业”大类下的“C393 毛皮鞣制及制品业”。根据公司主营业务，细分行业俗称为裘皮行业。

裘皮行业的产业链主要包括特种动物养殖、原皮采购、鞣制、染色、加工、裘皮服饰设计、制造和营销。裘皮行业普遍以初级农产品作为原材料，生产过程主要依靠熟练技工辅以高新技术机器设备实现批量生产。行业的终端产品主要为各类裘皮服装、饰品，面向国际和国内中高端市场营销。目前，中国的裘皮行业的优势主要体现在技术工艺、原材料和人力资源等方面。继西欧、日本和香港地区之后，中国已成为当今裘皮行业的国际生产基地，占世界裘皮加工总量的 45%(《余姚中国裘皮城发展现状及对策》，全球纺织网，2009 年 11 月 3 日)。

2. 裘皮产品的独特属性

(1) 天然的保暖御寒属性

保暖御寒是裘皮制品最基本的功能，相对于其他服装材料面料，裘皮轻薄保暖，在高寒地区成为必需品，俄罗斯、北欧、我国华北、东北地区等是裘皮的传统固定消费市场。

(2) 奢侈品属性

现代社会对于商品的消费除了解决温、饱、住、行等基本功能性需求外，更多的是满足一种内心感受。裘皮消费在更大程度上是一种心理消费和文化消费，在其商品的实用性之外，人们更看重的是它的内涵价值。进而延伸出裘皮制品作为消费品的两大属性及潜在客户群，第一是裘皮制品的奢侈品属性，裘皮原料及制品单位价值高，容易变现，因此被称为“软黄金”。第二是裘皮制品的文化艺术产品属性。消费需求从御寒保暖扩

展至满足品质消费、文化艺术鉴赏与表演需求以及奢侈品保值增值需要。西欧、美国人均国民收入较高，一直是该部分需求的传统消费国，而近年随着中国等新兴消费市场人均国民收入的提高，全球消费人群逐步扩大。

(3) 原材料非标化和贵重属性大大提高进入门槛

① 采购经验壁垒

裘皮行业以特种养殖动物原皮为原材料，品类众多，主要包括水貂、獭兔、貉子和狐狸等，从品种、颜色、质量、尺寸和净度等方面各类动物原皮间差异较大，且具有较显著的非标化特征，原皮间的细微差别难以用统一的标准判定。原皮的收购要求经验丰富的技师在收购现场对原皮各属性即时进行判断，并合理预期生产中通过物理或化学处理后原皮的变化，进而对原皮的种类、等级进行评估和定价。

② 合作信用壁垒

裘皮原料单位价值较高，裘皮原料尺寸较小、服饰生产对原皮需求量很大，然而，我国特种动物养殖行业的养殖主体为各地农户，其养殖规模一般较小，主要以现金交易作为主要的收购结算方式，并且对信誉良好的大型裘皮制造商较为偏好。因此，就要求制造企业保持良好的资产流动性，以应对原材料收购过程中对现金的较大需要，并注重与主要养殖区域农户长期良好合作关系的建立与保持。综上，原材料的收购渠道通畅、与各地农户建立信用关系是裘皮制造企业维持正常生产的关键因素之一。

裘皮制品作为高端消费产品，天然保暖性和奢侈品属性兼备；其基本原料是特种养殖动物的毛皮，单位价值高，非标化属性突出；生产中对技术工艺要求较高。基于上述属性，从事裘皮服饰制造企业必需具备资金雄厚、人力资源和行业经验丰富、技术工艺先进等能力。

(二) 行业的管理体制和主要法规政策

1. 行业管理体制概况

裘皮行业的宏观管理职能由国家发展和改革委员会承担，主要负责研究拟定产业发展战略、方针政策、总体规划和行业技术标准。行业引导和服务职能由中国皮革协会毛皮专业委员会承担，主要负责对全行业生产经营活动数据进行统计和分析，为企业提供

市场指引、行业自律管理以及产业发展建议和意见，组织企业交流经营管理和生产技术经验，在行业中推广新技术、新工艺和新成果等。由于行业的产业链条包括农产品的采购、毛皮初加工和深加工、服饰制造和内外贸易，农业部、工业和信息化部等部门的相关政策对于行业也有较大影响。

2. 产业政策及行业规划

(1) 产业政策支持

公司从事特种养殖动物毛皮进行深加工，行业农业属性突出，是农产品深加工和农业升级产业，是国家产业结构调整中的鼓励类产业，国家政策致力于支持优势企业增强实力和产业集中度的增加。

2008 年，农业部印发的《“一村一品”特色产业项目计划》（农财发[2007]99 号）支持范围包括特色畜禽等 9 大类产品。通知特别指出，扶持发展“一村一品”特色产业，深化农业结构调整，积极发展附加值高、特色明显、品质优良的农产品，促进农民增加收入；进一步挖掘特色产品的市场潜力，拓宽特色产品的发展空间，创造更多的农产品品牌和拳头产品。特种动物养殖业受到政策支持，裘皮行业作为农村进行产业升级、增大附加值的结构调整产业，得以迅速发展。

2009 年，中央一号文件《中共中央国务院关于 2009 年促进农业稳定发展农民持续增收的若干意见》再次锁定“三农”问题。文件明确提出扶持农业产业化经营，鼓励发展农产品加工业，让农民更多分享加工流通增值收益。中央和地方财政增加农业产业化专项资金规模，重点支持龙头企业开展技术研发、基地建设和质量检测。

此外，产业的深化升级受到了轻工业调整政策的支持。2009 年国务院发布了《轻工业调整和振兴规划》，作为 2009 年至 2011 年轻工业综合性应对措施的行动方案。规划要求按照保增长、扩内需、调结构的总体要求，采取综合措施，扩大城乡市场需求，巩固和开拓国际市场，保持轻工业平稳发展，重点推动皮革等十个行业的调整与振兴。

(2) 行业指导思想

中国皮革协会毛皮专业委员会指出，“十一五”时期我国裘皮行业的指导思想是：全面贯彻落实科学发展观，坚持可持续发展战略，发展绿色毛皮产业，走资源节约型、

环境友好型的新型工业化发展道路，加快产业结构调整 and 升级，加强自主创新，转变增长方式，使全行业从数量主导型过渡到以质量、品牌、环保、出口、效益型为主导的“二次创业”发展新阶段。

3. 行业涉及法律法规

裘皮行业企业在经营过程中涉及的主要法律法规包括《产品质量法》、《消费者权益保护法》、《反不正当竞争法》、《零售商供应商公平交易管理办法》等，主要规范产品生产经营的责任领域、保护消费者权益和规范市场竞争。

行业执行的标准包括 GB20400-2006《皮革和毛皮有害物质限量标准》、QB/T 2822-2006《毛皮服装标准》和 GB/T14442-93《毛皮生产安全卫生规程》，规范公司产品标准和安全生产过程。

(三) 行业发展概况

1. 世界裘皮行业现状

据记载，现代裘皮行业最早起源于希腊，目前作为细分行业已发展成熟。近年来市场规模保持平稳增长。世界裘皮服饰及原料出口总额从 2005 年的 26.35 亿美元上升至 2009 年的 34.38 亿美元，年复合增长率达 6.88%(国家统计局)。

(1) 裘皮制品消费市场需求分析

由于裘皮的天然保暖和奢侈品属性，俄罗斯、美国、日本和西欧是世界裘皮制品进口和消费的主要国家和地区。俄罗斯由于气候寒冷，对各类裘皮制品的需求较大，是世界裘皮行业最重要的消费市场之一。俄罗斯的裘皮加工业总体技术水平较低，本国的裘皮加工能力仅能满足国内 10%-15%的需求，市场缺口需要大量的进口填补(《俄罗斯——全球最大的毛皮制品消费国》，环球数据网，2009 年 7 月 6 日)。美国水貂消费量较大，每年需从国外进口大量水貂皮和其他裘皮服饰。日本的裘皮市场在上世纪七八十年代经历了急剧扩张期后市场需求稳定，消费额仅次于俄罗斯和美国，居世界第三位。西欧是传统的主要裘皮消费地区，其总体消费市场增长较为平稳。

随着人均国民收入水平的提高，以中国为代表的新兴工业化国家正在成为新兴的裘皮消费国，裘皮经销商开始把产品销售的重点转移到中国市场，中国的毛皮及制品(含

生皮)进口额从 2002 年的 1.67 亿美元上升至 2008 年的 4.53 亿美元,年复合增长率 18.09%。2009 年 1-12 月,我国毛皮及制品(不含生皮)进口 2 亿美元。(《2009 年中国毛皮及制品行业经济运行情况》,中国皮革网,2010 年 4 月 23 日)

(2) 裘皮制品厂商格局分析

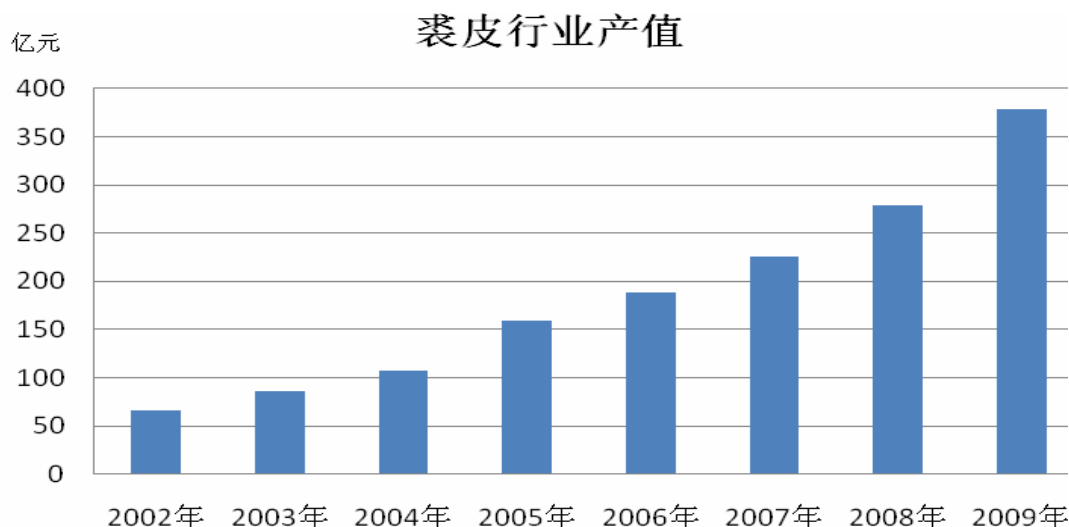
裘皮制品产业链条长,主要涵盖了特种动物养殖、原皮采购、鞣制、染色、加工等生产加工环节以及营销、裘皮服饰设计和品牌运营等环节。西欧、日本和香港地区属于裘皮制造产业的领先者,中国裘皮制造产业从 2000 年开始初具雏形,并逐步发展壮大,目前,中国已经成为世界裘皮行业最大的生产基地。据统计,2008 年我国毛皮及制品出口总额达 8.68 亿美元。2009 年 1-12 月,我国毛皮及制品(不含生皮)出口 13 亿美元,同比增长 49.7%。(《2009 年中国毛皮及制品行业经济运行情况》,中国皮革网,2010 年 4 月 23 日)

2. 我国裘皮行业现状及前景

(1) 中国已成为世界裘皮加工中心

中国已经成为世界上最大的裘皮生产和加工中心,占世界裘皮加工总量的 45%左右。2002 年-2008 年七年间规模以上(即年销售额 500 万元以上)企业数量年均增长 11.1%,从业人员人数年均增长 6.4%,毛皮原料及制品进、出口额年均增速分别为 37.7%和 9.3%。根据中国皮革协会统计,2009 年 12 月规模以上企业数量 421 家(不含养殖),从业人员 5.1 万余人,规模以上毛皮及制品企业工业总产值 378 亿元,同比增长 26.1%;毛皮服装产量 250 万件,同比增长 21.7%,我国毛皮及制品(不含生皮)出口 13 亿美元,同比增长 49.7%,各月规模以上毛皮及制品企业工业总产值同比大幅度增长,且平稳加快。(2009 年中国皮革行业经济运行情况分析,《皮革世界》,中国皮革协会,2010 年第 3 期)。

根据现行国际贸易商品分类明细,裘皮服饰制品不属于纺织类货物,不受进口国纺织服装类关税、非关税贸易壁垒以及进口限额的影响。中国的裘皮行业出口比例较大,行业的出口比例约为 30%。国内企业一般通过自主、贴牌或两者相互结合的模式进行产品的设计、加工和生产。裘皮行业形成了以河北、浙江和广东(香港)为主的产业聚集区;河北的肃宁、蠡县、辛集、枣强和山东的菏泽地区都有传统的裘皮加工企业和裘皮贸易市场;而河北肃宁县、浙江桐乡市、广东沿海地区已出现大批高档裘皮加工企业。



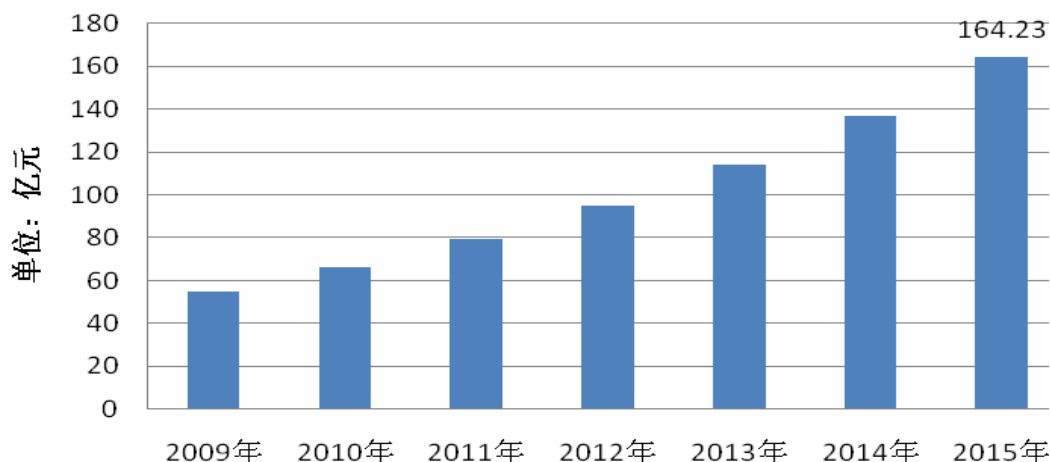
数据来源：中国皮革协会

(2)随着国民经济增长和居民收入水平的提高，中国已经成为裘皮服饰快速增长的消费国。

国民收入水平的提高为裘皮市场长期向好发展奠定了坚实的基础。2009年，我国人均GDP达27,204.90元，城镇居民人均可支配收入17,174.70元。在国内经济增长、城市化推进、消费水平提高以及人口增长四大动力推动下，国内品牌商品和升级消费品市场容量已初具规模。2008年，中高档服装市场需求为3,088亿元，占国内消费市场份额的35%（《纺织行业：消费升级推动纺织品和服装业》，国务院发展研究中心信息网，2008年4月9日）。裘皮服饰作为中高档商品和消费升级产品，广泛应用于各种时尚服装，毛与皮、羽绒和纺织面料广泛结合，扩大了应用范畴、消费季节和消费地区。2005年国内的市场容量为30亿元，2008年国内市场容量超过了55亿元，实现了显著增长（《我国毛皮鞣制及制品业现状浅析》，皮革世界，2009年12期）。我国经济快速发展有力拉动了裘皮制品消费的增长。

随着居民生活水平的提高，我国已成为世界瞩目的裘皮制品的生产国和消费国。城镇居民衣着更新周期缩短，对于衣着要求已经从简单的实用和质量过渡到时尚、舒适和美观。中国皮革协会估计，未来几年，中国的高档商品销售额将以年均20%的速度增长。2015年，国内裘皮服饰市场容量将达164.23亿元。

行业容量增长趋势



(四) 行业发展趋势

1. 经营模式从 OEM 向 ODM 和 OBM 升级转型

我国裘皮生产商最初从事毛皮鞣制染色和加工，行业集中度较低，多数企业技术水平不高、定位于低端市场。随着加工制造技术的提高，行业产业链逐渐延伸，过渡到 OEM 裘皮服装生产。随着我国裘皮制品出口企业的设计能力不断提升，越来越多的生产加工型企业由 OEM 逐步向 ODM 转型，除原料、人工和加工能力外，设计能力或者参与设计能力成为我国裘皮行业竞争的突出要素。随着 ODM 的发展，我国裘皮行业龙头企业初步具备了由 OEM、ODM 向 OBM 转变的实力，进一步向利润率较高的品牌运营环节升级，拥有自主品牌、能够自主设计的企业领先转变成为 OBM 型企业，并在市场竞争中取得了优势。

2. 行业洗牌加快，优势向龙头企业集中

2008 年金融危机加快了国内裘皮行业的重组，淘汰了一部分作坊式小企业。随着原材料成本和劳动力成本的上升、环保政策执行力度加大、市场对设计和品牌要求的提高以及人民币升值等经营环境的变化，部分规模小、实力弱的中小裘皮企业竞争力不断减弱，而行业内较有实力的企业利用其在规模、技术和品牌等方面的优势积极推广运用高新技术和建设自主品牌营销网络，实现了自我发展。2002 年到 2009 年，规模以上企业数从 218 家增至 421 家，企业迅速成长，竞争优势向龙头企业集中。

3. 裘皮服饰时尚化

近年来，裘皮服装的消费市场呈现出显著地时尚化特征，其功能从以保暖为主转为以装饰为主，设计因素在行业运营中的重要性凸显。裘皮服装的颜色、用料、款式和版型更具多样性和多变性，成为消费者购买行为的首选因素之一。作为时尚元素，裘皮广泛与皮革、丝绸、羊毛等面料相结合，轻薄时尚的裘皮服饰产品突破了消费季节和地区对传统裘皮服饰的限制，其消费领域和消费时间不断扩大。

（五）影响行业发展的因素

1. 有利因素

（1）政策支持

裘皮行业属于农产品综合利用产业，是国家产业结构调整中的鼓励类产业。此外，农业产业化政策、轻工业调整政策和国家出口退税政策均鼓励农产品深加工和升级产业的深化发展和结构升级，支持优势企业增强实力和产业集中度的增加。

（2）经济高速增长和消费观念转变

消费升级是社会经济发展和人们生活水平提高的必然结果。1996年至2009年，中国国内生产总值由71,176.66亿元，增加到340,507亿元；人均国内生产总值由5,815.60元，增加到27,204.90元，国内生产总值的复合年增长率达到12.80%。与此同时，中国城镇家庭的收入水平自1995年起开始逐步提高，城镇家庭每年人均可支配收入从1990年的1,510元，增加到2009年的17,174.70元，人民生活水平得到了快速提高，消费模式和理念也随时间的推移而转变，衣着品质与品味显著提升，升级消费品市场需求大幅增加。

（3）原材料资源丰富

裘皮制品很大程度上取决于裘皮原料质量和规模。制造一件裘皮服装需要多张裘皮原皮，拼接后要求在色泽、毛层上流畅统一，厂商必需拥有充足的原材料储备和库存才能满足裘皮服装生产的高质量要求。我国特种养殖动物原皮资源丰富，原材料市场的供给充分。养殖的品种主要有水貂、貉、狐、獭兔等。2009年，全国高档水貂产量2000万只，产量占世界总产量的19%，居世界第二位；狐狸800万只，产量约占世界总产量的35%以上；貉子800万只，獭兔500万只（《我国毛皮鞣制及制品业现状浅析》，皮革

世界，2009 年 12 期)。

(4) 劳动力资源丰富

我国裘皮行业的劳动力资源丰富，人工成本和技术具有优势。在加工环节，悠久的行业历史累积了较为成熟的裘皮手工加工技术，熟练鞣制、染色和加工技师的人数较多；在设计环节，对外开放进一步加快了中国裘皮服装业的时尚化进程，带动了中国本土服装设计人才和现代化研发技师的培育。此外，我国劳动力具有较为突出的成本优势，是世界裘皮行业最具活力的人才要素市场之一。

2. 不利因素

(1) 行业的工业化程度较低

我国裘皮行业的自动化、工业化水平相对较低。一方面，裘皮加工技术、工艺有自身的特点，鞣制、染色、毛工等环节具有一定手工艺属性；另一方面，在干洗、制版等自动化程度较高的环节，部分国内厂商缺乏高新技术和高新设备，研发投入较低，依赖劳动力、原材料资源从事简单的手工加工，商品的技术含量较低，影响了行业的工业化水平。

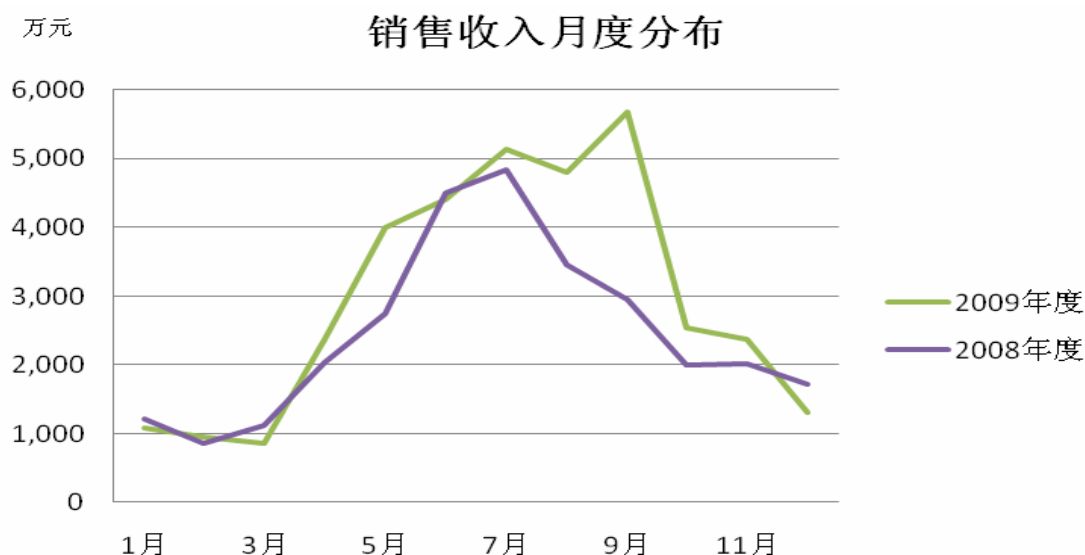
(2) 品牌影响力较弱

我国裘皮行业多数厂商研发设计投入的不足直接影响了裘皮行业的创新设计能力和品牌影响力。大多数企业还是单纯依靠经销商提供样品，按照其要求进行生产，不具备根据市场趋势及潜在需求自行开发新产品的能力；少数的中国自主裘皮品牌在国际一线市场滞后于国际品牌，影响力较弱，在潮流引导和市场开拓方面有待升级。

(六) 行业的季节性特征

裘皮服饰全年的生产呈倒 U 型分布。每年的 1 月和 2 月是裘皮行业的淡季，受到元旦、春节的影响，行业生产处于最低位，厂商在此期间向客户推广其下一年度的服饰设计，并取得订单意向。3 月份，生产开始启动，各方面的生产条件到位，厂商根据取得的订单意向制作样品、小规模生产；在客户认可样品、与公司签订全年销售订单后，厂商自 4 月份开始组织较大规模的生产并陆续交货，直至 9 月份结束。10 月至 12 月是客户的追加订单阶段，客户对畅销款式和定制款式补充订货；此期间也是公司推出次年概

念性样品服饰的打样阶段。综合来看，每年的销售高峰出现在 5-9 月。以华斯股份的 2008 年度和 2009 年度为例，此期间的营业收入分别达到了全年营业收入收入的 62.71% 和 67.63%。



(七) 行业的技术水平及特点

1. 行业的技术水平

我国的裘皮行业经过多年发展，实现了由单纯的原材料供给、裘皮粗加工向裘皮制品研发设计和深加工的逐步转变。行业内规模企业与非规模企业技术能力差异明显。行业的大部分企业规模较小、依靠传统手工艺，研发投入较低、技术装备相对落后；部分规模以上企业具备较高的创新研发设计能力，技术水平接近或达到了世界先进水平，初步形成了设计、生产兼备的国际竞争力。

2. 行业技术特点

裘皮行业的技术具有传统手工艺和高新技术相结合的属性。

行业的主要生产流程中 60% 的工序需要手工操作，自动化程度相对较低。特别是鞣制削薄、染色配色、以及服饰加工的配皮、毛工等环节，主要依靠熟练手工，要求厂商根据经验制定恰当的操作流程标准以及技师针对不同的原材料性质和产品要求进行差异化的物理或化学处理。生产工人的技术能力和熟练程度对生产效率、产品质量等有显

著影响。

随着裘皮行业的产业升级以及高新技术的推广应用，部分优质企业通过工艺革新和设备改良提高生产标准化程度。在干洗、制版和裘皮缝制等环节辅以大型干洗机、CAD服装制版系统和裘皮专用缝纫机等机器设备，以高新技术生产设备辅助技师实现批量生产，降低了人工主观性对产品质量稳定性和生产效率的不良影响。此外，在研发环节，厂商可通过加大研发投入，推出创新、安全和环保产品，改进研发工艺和流程，减小甚至消除鞣制染色环节对于环境的影响，提升生产质量和产品档次。

（八）市场竞争格局及进入本行业的主要障碍

1. 行业竞争格局

我国裘皮行业集中度较低，大部分企业销售收入在 5000 万以下，销售收入在 1 亿以上的裘皮企业仅 5 家，前 5 名加工企业总规模不到 14 亿，目前没有占绝对市场垄断地位的企业。

行业的前端加工产业中，企业从事附加值较低的鞣制加工、染色处理和裘皮服饰简单加工，厂商数量众多，产品可替换程度高，价格竞争激烈，利润水平低。大量的规模以下企业分布在河北的肃宁、蠡县、辛集、枣强和山东的菏泽地区。后端裘皮服饰制造中主要的竞争要素是设计、技术、人才、销售渠道和原材料资源，厂商具备规模生产和一定国际竞争能力，数目远少于低端市场。市场细分程度高、产品的差异度较大，市场竞争环境较为宽松。高档裘皮加工企业主要分布在河北肃宁县、浙江桐乡市以及广东沿海地区。

2. 行业主要企业情况

除华斯股份外，裘皮行业主要厂商的简要介绍情况如下：

企业名称	简要介绍
桐乡市银杉皮草有限公司	公司主要生产各类裘皮服装，产品主要出口日本、美国、意大利、加拿大、西班牙、韩国、法国、香港等国家和地区。公司具有较强的设计能力和加工能力，专长于精深生产加工獭兔皮等中高端裘皮服装。
浙江中辉皮草有限公司	公司主要设计、生产、销售各类毛皮硝染产品和裘皮服装，产品主要出口意大利、日本、德国、法国、美国、香港等国家和地区。公司设有专业的纺织面料

	生产设备，除满足自用服饰辅料的需要外，作为公司产品出售。
北京圣龙皮草有限公司	公司主要生产高端水貂时装产品，产品出口德国、法国、美国、意大利、香港、日本等国家和地区。公司享有区位优势，在北京拥有硝染，生产，销售的全产业链实体；在原材料采购环节，拥有亚洲唯一的拥有拍卖资格的中国（香港）裘皮拍卖行。
北京元隆皮草皮革有限公司	公司主要生产经营裘皮服装及其制品，产品出口意大利、德国、日本等几十个国家。公司在北京设有实体皮草行展厅，重视售后服务和裘皮服饰后期保养，集硝染、制作、销售、清洗到售后服务于一身。
西曼实业集团有限公司	公司主要生产销售皮革服装、裘皮服装、羊绒时装及布面料时装，产品销售区域包括国内市场、边贸市场以及俄罗斯、韩国、日本、美国等国家和地区。公司以集团为依托，经营范围从专业生产皮革服装扩展至生产各类裘皮、羊绒时装等服饰，并以精剪羊剪绒裘皮服装为特色。

3. 行业进入壁垒

(1) 原皮采购经验壁垒

裘皮行业以特种养殖动物原皮为主要原材料，品类众多，主要包括水貂、獭兔、貉子和狐狸等；动物原皮按照品种、颜色、质量、尺寸和净度划分又可细分为多种规格，不同国家不同产地的原皮具有一定的区域特点，目前国内外尚无统一的原皮定级标准，使得裘皮企业采购难度较高。作为一种高端特殊消费品，能否及时采购到大宗高质量原皮以及原皮采购的属性、价格对终端裘皮服饰的设计、生产、销售、定价具有较大影响。目前新进入的企业很难在短时间内积累丰富的采购经验并建立稳定的全球采购渠道。

(2) 技术壁垒

裘皮原材料的非标化决定了裘皮生产的复杂性，比之一般皮革类、服装类加工企业，裘皮服饰制造企业工艺流程更为复杂、对技术人才经验值要求更高。完成一件裘皮服装需要经过上百道工序，裘皮生产在鞣制削薄、染色配色、配皮、以及毛工等环节中主要依靠熟练手工和技师经验，原材料的非标性要求差异化的物理或化学处理并采用不同的工艺和工序。生产企业需根据经验制定恰当的操作流程、由熟练技师依靠经验判断手工完成主要程序，在干洗、制版和裘皮缝制等环节辅以大型干洗机、CAD 服装制版系统和裘皮专用缝纫机等机器设备辅助技师实现批量生产。

(3) 渠道壁垒

在裘皮行业产业链中，营销渠道也是重要的经营环节之一。基于国际贸易的复杂性和各国市场的差异性，我国绝大部分 OEM 与 ODM 企业的裘皮服装出口产品采取直接销售给发达国家的品牌商或者经销商，再间接销售给零售商直至终端消费者的方式。与经销商或品牌商长期稳定的合作关系对于裘皮行业企业的销售至关重要。国际品牌商对 OEM、ODM 厂商的选择通常需要一至两年的时间。我国绝大部分 OEM 与 ODM 企业在短期内难以直接将产品销售给国际大型零售商。

(4) 品牌壁垒

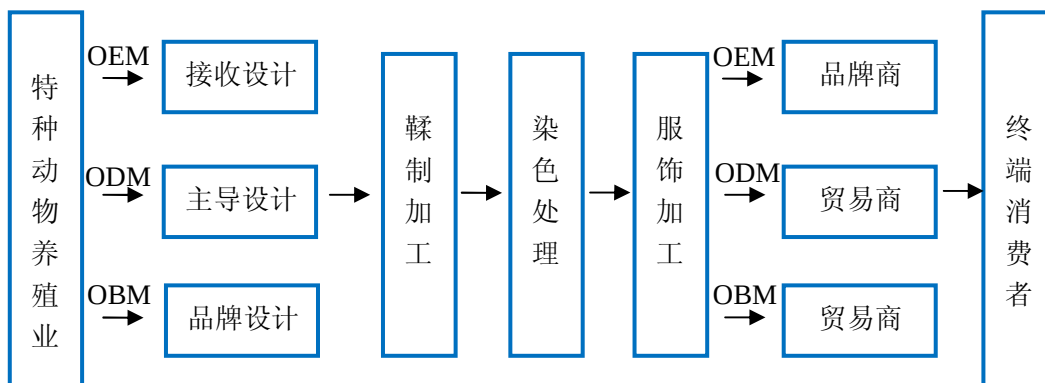
在 OBM 模式中，制造商拥有自主品牌，自主研发设计、自主制造，拥有完整的业务链，可以获取品牌经营的较高利润。因此，OBM 模式成为众多 OEM 与 ODM 企业谋求转型的目标。然而创立自主品牌需要企业具备较强的资金实力和设计研发能力，成熟品牌的形成过程漫长，存在较大的市场风险。因此，拥有自主服装品牌，是我国裘皮制造企业由 OEM、ODM 向 OBM 业务模式转型的主要壁垒之一。

(5) 管理壁垒

裘皮服装企业的采购管理、渠道管理、工艺流程管理、人力资源管理、质量管理、技术管理制度、财务管理制度都是企业在长期实际运作过程积累出来的经验，新进企业在一个相当长的时间内很难形成上述的管理能力。

(九) 与上下游行业之间的关联性

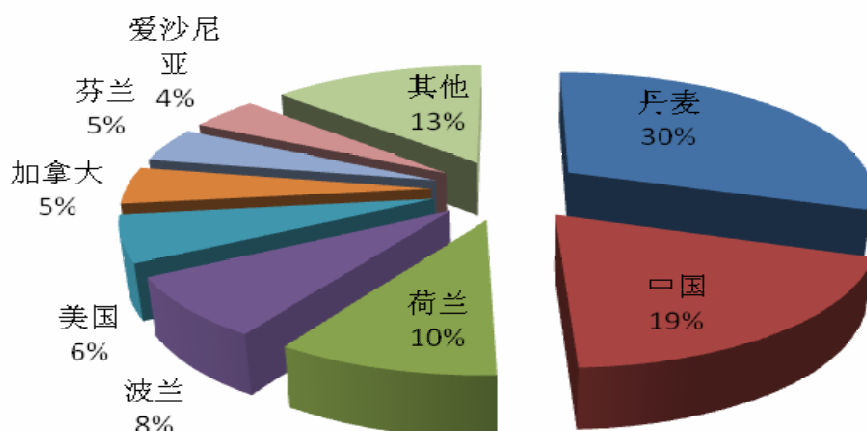
裘皮行业的上游行业是特种动物养殖业，下游为终端消费者。



目前国际原皮贸易的主要品种包括：高档的紫貂、水貂、狐狸等；中档的貉子、獭兔、麝鼠等；以及低档的家兔、羊羔皮等。国际上的高档水貂主要产于北欧、中国和北

美(《水貂产业的国际竞争力分析》，中国牧业通讯，2009年5月26日)。

2009年度世界高档水貂原皮产量分布



数据来源：Fur Commission USA

我国特种动物养殖业在2004年以后迅速发展。2009年，我国貂皮产量达2000万张，狐狸皮800万张，貉子800万只，獭兔500万只。上述特种养殖动物的生长周期均在1年以内；其中獭兔的繁殖能力较强，每个月均可以繁殖；其他三种动物每年产仔1次，平均一次产仔4只。中国特种动物养殖业目前主要集中在山东、河北、辽宁和黑龙江等地，养殖的品种主要有水貂、獭兔、狐狸、家兔和貉等。

三. 公司在行业中的竞争地位

(一) 公司在行业中的竞争地位

华斯股份是一家集裘皮行业完整产业链条于一身的行业龙头和高新技术企业，通过多年的发展，逐步形成了以上游资源、研发设计、技术工艺、加工规模、销售渠道和产品质量为核心的竞争优势，是国内最大的裘皮制品生产企业。公司下设采购、鞣制、染色、裘皮面料加工、裘皮服装饰品生产等部门，拥有十余条具有国际国内先进水平的生产线。

公司近年来相继被国家和省、市相关部门评为“高新技术企业”、“农业产业化国家重点龙头企业”、“河北省农业产业化经营重点龙头企业”、“全国农产品加工流通大型企业”等荣誉称号。公司的“裘皮优化加工及产业化示范”项目获得了2010年度国家火

炬计划荣誉称号。

证书名称	颁发单位	获奖年度
“怡嘉琦”中国驰名商标	国家工商行政管理总局商标局	2008 年
“怡嘉琦”中国名牌产品证书	国家质量监督检验检疫总局	2007 年
“怡嘉琦”真皮标志使用资格证书	中国皮革协会	2008 年
“怡嘉琦”中国真皮标志裘皮衣王	中国皮革协会	2009 年
农业产业化国家重点龙头企业	农业部、国家发展和改革委员会、财政部、商务部、中国人民银行、国家税务总局、中国证券监督管理委员会、中华全国供销合作总社	2010 年
2010 年度国家火炬计划	科技部	2010 年
高新技术企业	河北省科学技术厅、河北省财政厅、河北省国家税务局、河北省地方税务局	2009 年
全国农产品加工流通大型企业	中华人民共和国农业部	2003 年
河北省农业产业化经营重点龙头企业	河北省人民政府	2008 年
中国农业科学院特产研究所科技示范基地	中国农业科学院	2008 年
河北省创新型试点企业	河北省科学技术厅、河北省人民政府国有资产监督管理委员会、河北省总工会	2009 年
国家级星火计划项目证书	科学技术部星火计划办公室	2003 年
全国乡镇企业“走出去”战略先进企业	中华人民共和国农业部	2006 年
全国出口创汇先进乡镇企业	中华人民共和国农业部、中华人民共和国对外贸易经济合作部	2001 年
毛皮服装加工行业排头兵企业	中国工业报社	2008 年
河北省首届百家知名民营企业	河北省民营企业家协会、河北省税务学会	2007 年
河北省轻工业排头兵	河北省轻工行业协会	2008 年

公司无论经营规模还是盈利能力均处于行业领先地位。据中国皮革协会统计，华斯股份裘皮服装产量居裘皮服装企业第一位。公司 2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月主营业务收入分别为 23,891.32 万元，28,473.44 万元、34,605.98 万元和 16,828.54 万元，全行业居首；平均主营业务毛利率分别达到 11.50%、17.37%、19.73%

和 23.43%，大幅超过行业平均毛利率。2009 年，作为行业龙头企业的华斯股份裘皮服装产值和出口额分别仅占全行业的 0.92%和 3.29%，未来有较大的未来提升空间。

2009 年，行业的前十大厂商及其销售收入水平统计情况如下表：

排名	企业名称	销售收入(亿元)
1	华斯农业开发股份有限公司	3.46
2	桐乡市银杉皮草有限公司	1.67
3	浙江中辉皮草有限公司	1.58
4	北京圣龙皮草有限公司	1.52
5	北京元隆皮草皮革有限公司	1.02
6	河北西曼实业集团有限公司	0.93
7	京都皮草有限公司	0.85
8	河北天龙皮草有限公司	0.80
9	河北库氏皮草有限公司	0.76
10	海宁沃姆斯皮草制品有限公司	0.47

资料来源：中国毛皮信息网

（二）公司的竞争优势

1. 原皮资源的控制和开发优势

作为中高端消费品，裘皮服装对原皮的品质有较高要求。原皮品类众多，主要包括水貂、獭兔、貉子和狐狸等，从品种、颜色、质量、尺寸和净度、价格等方面各类动物原皮间差异较大且具有较为显著的非标化特征，每个市场的原皮也各具特点。公司在原皮的采购及后续加工利用方面形成了以下竞争优势：

（1）稳定、快速的原皮资源采购能力

公司建立了稳定的面向全球市场的采购渠道，国内采购一方面以“公司—基地—农户”模式保证了公司的原皮稳定供应，另一方面通过公司所处地全国最大的裘皮交易市场进行调节和补充；海外通过芬兰赫尔辛基拍卖会、丹麦哥本哈根拍卖会以及加拿大多伦多拍卖会配置优质和稀缺原皮资源，满足生产需要。2009 年公司原皮采购量为 424.66

万张。依托上述采购渠道，公司采购效率逐步提高，采购成本逐步降低，这均有助于公司增强承接订单的能力。

此外，原皮供应具有一定的季节性，价格在一年中也有一定的波动，能否把握恰当的采购时机对于控制原材料采购成本至关重要。公司通过采购人员市场调研、参加拍卖会等多种形式，准确判断市场走向，预测价格趋势，从而把握最有利的采购时机，有效控制采购成本。

(2) 较高的原皮品质控制能力

公司制定的裘皮原料分级标准得到了同行业的广泛认可，“华斯一级”、“华斯二级”等分类标准是业内公认的对原皮颜色、净度等性质的评定术语。公司的采购人员具有丰富的专业检验毛皮经验，不仅熟悉各类原皮属性和各产地原皮的特点，而且了解鞣制、染色、半成品加工、服装服饰加工环节中原皮加工处理的特点和要求，从而能够在收购现场及时判定各原皮的细微差别，并根据其潜在的可开发价值进行评估定价。公司目前拥有专业的采购团队，各级采购师及专业验货人员近 80 名。

(3) 规模存货和分级配皮标准体系的建立保证了较强的原皮综合利用开发能力

由于原皮细分级别多、自然属性突出，单体面积较小，服装生产需要大量的选配原皮工作。可供选择的皮张存货量、配皮的同质能力、皮张合理搭配以及裘皮加工技术水平直接影响最终产品的质量和生产成本，与采购皮张类似，需要相关人员大量的实际锻炼和经验积累。公司在分级环节中建立了针对品种、颜色、质量、尺寸和净度差别的五级分类标准，实现了非标原料的同质化分类和各类原皮资源的优化配置，保障最终产品颜色、光泽和毛绒致密程度的统一。

2. 优质高端客户优势

随着近年来稳定持续的发展，公司产品在款式设计、工艺质量、研发设计等方面得到了业界广泛认可，公司已成为德国、法国、英国、意大利等多国知名裘皮企业的最大设计、生产基地，公司通过 OEM 模式与 ESCADA、ROSENBERG & LENHART、GIULIANA TESO、BYTE、LAUREL、GRINVEST 和 YVES SALOMON 等国际一线品牌形成了长期的稳定合作关系（合作历史均超过 6 年）。这些高端客户拥有国际水平的设计研发机构和品牌运营网络，其产品需求稳定，订单提前时间较长且对产品价格的敏感性较低，使得公司相对于国内其

他裘皮服装 OEM 企业具有明显的销售优势。

公司 ODM 产品为主要销售对象是西欧、北美、日本和香港的区域大型经销商，主要贸易伙伴包括 ALASKA BROKERAGE INTERNATIONAL CO., LTD.、R&L INTERNATIONAL TRADING CO., LTD.、CHEER FORTUNE ENTERPRISES LTD.、PARASILK INTERNATIONAL CO., LTD.、KINOSHITA BUSSAN CO., LTD.、URAI CO., LTD. 和 LEONARD GORSKI INC. (合作历史均超过 4 年)。公司 OBM 业务处在起步阶段，已经培育出“怡嘉琦”、“华斯迈莎”等自主品牌，“怡嘉琦”品牌获得了“中国驰名商标”、“中国名牌产品证书”和“中国真皮标志裘皮衣王”等称号。上述自主品牌销售呈现高速增长态势，形成了以俄罗斯及周边地区为主的外销和国内华北、东北为重点的内销客户群，产品毛利率在三种模式下最高，2009 年以来，内销服装毛利率均超过 45%。

通过与一线高端品牌商合作，公司及时掌握裘皮行业的最新变化和发展趋势，不断提升公司的品牌影响力、设计能力、工艺技术和市场反应速度，在国际国内裘皮行业享有较高的行业地位。

3. 管理优势

公司产业链跨度大，包括原材料采购、鞣制加工、染色处理、研发设计、服饰加工和品牌运营等环节，涉及农户、养殖基地、国际拍卖行、国际品牌商等多种类型合作主体，各个环节的组织管理模式皆不相同，公司在多年的业务实践中针对不同环节建立相适应的管理制度和架构，实现了整个产业链的有效协同运作，保证了公司的经营规模持续增长。协同运作主要体现在产品设计可以促使工艺技术不断创新，工艺创新为设计带来更大的施展空间。公司管理优势还体现在，在各个生产环节中，公司均制定了生产流程控制标准，在每道环节中对产品质量进行层层把关，降低了管理成本和运营成本。

例如，针对公司向农户采购原皮时以现金交易为主的采购特点，公司在制度方面统一制订了《原皮采购管理规定》和《原材料采购现金管理办法》，这两项制度对原皮采购计划制订、收购流程的授权与审批、岗位权限与职责、供应商和采购价的确定、不同采购渠道的管理以及考核等方面作了明确规定，实现了原材料采购和现金交易的有效管理。此外，公司的原料采购实现了与生产部门的有效协同，能够根据历年销售情况、客户订单情况以及未来的销售计划，合理估计原料需求量，保证充足的存货安全储备，有

效防止了由于原材料供应短缺导致的成本上涨，在市场竞争中保持优势。

4. 产业链集成和动态升级优势

公司业务涵盖原材料采购、鞣制加工、染色处理、研发设计、服装加工等裘皮服饰生产链所有核心环节，形成了原皮采购、裘皮皮张和裘皮面料生产、裘皮服饰设计生产再到成品分销的完整链条，是国内规模最大、加工层次最深、产业链条最长、连接农户最多的裘皮制造企业，产业链一体化效应显著，保证了产品制作质量、国际订单供应，具有较强的抗风险能力。

公司在发展初期，凭借质量优势，生产的裘皮皮张、面料在业内形成了较强的竞争地位，特别是裘皮面料曾是公司重要的收入来源。随着公司实施产品结构调整，业务模式升级以及产业链延伸，裘皮皮张、裘皮面料在公司的经营地位由原来的重要收入来源逐步演变为主动调节性业务，更注重安全性和收益性。公司充分利用加工优势，引进行业内领先的设计团队，依靠国际化运作模式协同发展裘皮服饰设计制造。公司核心竞争力逐渐从制造优势向研发设计、自主品牌和销售网络优势转移，公司业务模式先后从 OEM 模式向 ODM 模式和 OBM 模式过渡，业务模式动态升级特征鲜明。公司将进一步推动产品结构调整和业务模式升级战略的深入实施，建立和完善国内、国际营销网络，分享销售终端利润，实现利润的稳定较快增长。

5. 技术研发优势

公司的裘皮研发中心，是国内唯一省级裘皮技术研究中心，在裘皮研发设计方面居行业领先水平，下设专业研发部、设计部、工艺部和纸样部，由国内资深服装专家领衔，共有专业的设计师、打版师和工艺师 95 人。设计部理念强调裘皮时装化，工艺部为产品工业化提供了技术保障。公司每年将高级设计师、高级技师派往香港、米兰等地交流学习，以保持先进的国际理念和技术水平。公司的设计作品多次荣获全国裘皮服装大赛奖项，产品能够立足于不同的消费市场和消费人群，深受国内外市场的青睐。

近年来公司累计开发研制 15 项新工艺技术并进行成果转化，荣获多项全国裘皮服装大赛、貂貉狐品种大赛奖项，开发了具有国际先进水平的一毛多色、毛革一体化等工艺和新型裘皮面料产品，大大提高了公司服装服饰设计的自主创新能力和产品国际竞争力。

同时，公司裘皮生产过程中硝染、编织、设计技术的革新，裘皮颜色更加丰富，款式上开始注重拼接和混搭，以丰富、活跃、舒适、随意的时尚特点和张扬个性的风格，赢得了消费者的认同。同时激光、打薄、剪绒等技术被广泛运用到裘皮制作过程中，设计师将更多皮草元素作为点缀融入到各类服饰、生活用品中去。裘皮制品更多呈现为一种文化产品属性，为裘皮制品拓展了新的市场空间。“皮草时装化”为裘皮制品打开了广阔的市场天地。

6. 地域优势

公司所处的河北省肃宁县及周边地区自古以来一直是我国裘皮贸易、特别是水貂皮贸易的集散地，是全国最大的原皮交易市场，年交易额近百亿元，有“中国裘皮之都”的美誉。目前，肃宁地区是我国最大的裘皮贸易集散地和裘皮半成品和成品批发贸易中心，也是裘皮行业原料价格和成品价格形成中心。地区形成了丰富的皮草文化，原材料供应充分，裘皮企业集聚，便于公司及时抓住市场信息，迅速决策；区内拥有裘皮制作技艺的当地人口非常普遍，很多高级技师来自港资和外资企业，劳动力要素资源丰富。

（三）发行人的竞争劣势

1. 产能不足

从年度产能利用率来看，公司服装和饰品两类终端产品基本持续满负荷运转，裘皮服装和裘皮饰品的产能利用程度较高；从月度细分来看，由于公司生产存在季节性因素，在生产旺季，超负荷运转现象突出，同时也影响了新订单的承接。

2. 产品品牌影响力与公司生产规模尚不匹配

尽管公司设计和制造能力突出，生产规模较大，但公司目前自主品牌与国外的一流裘皮品牌相比，还存在一定的劣势。OBM 自有品牌产品外销主要面向俄罗斯及周边市场，自主品牌服饰还未进西欧、北美和日韩等发达国家的高档消费品市场。

四. 公司的主营业务情况

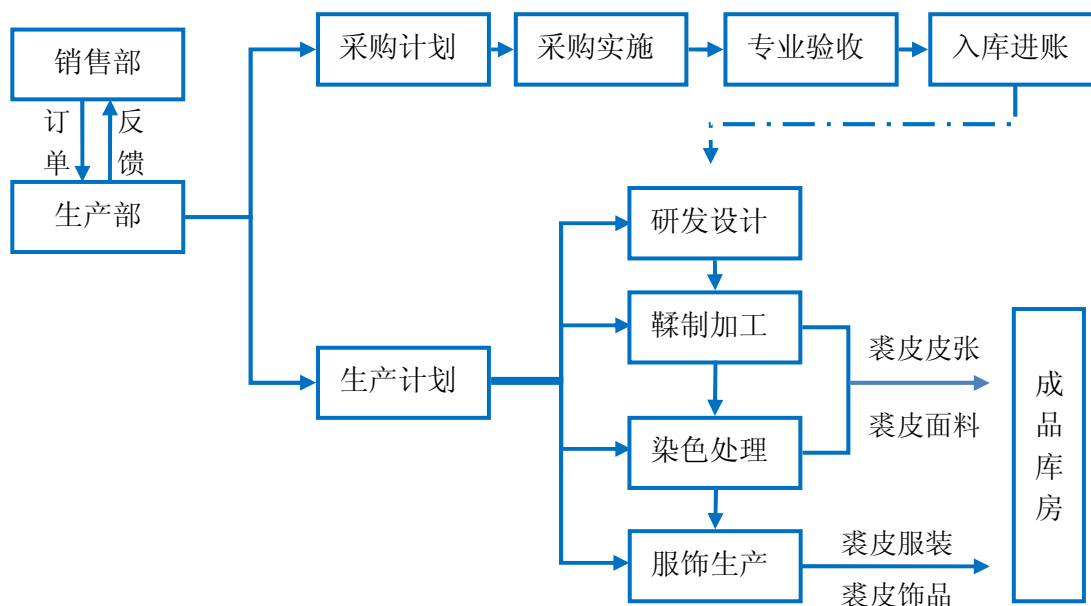
（一）公司主要产品

公司的主要产品参见本节“一. 公司主营业务概况(二) 主要产品介绍”。

(二) 公司主要产品工艺流程

1. 公司生产工艺流程图

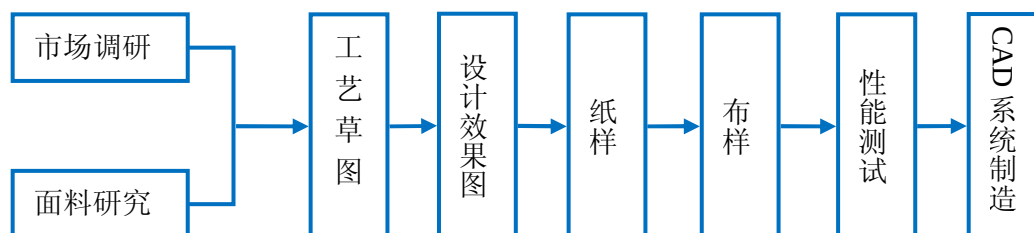
公司的生产主要由订单驱动，采取以销定产的生产模式。公司的生产工艺流程包括四个主要部分：研发设计、鞣制加工、染色处理和服饰生产。



2. 主要生产环节流程图

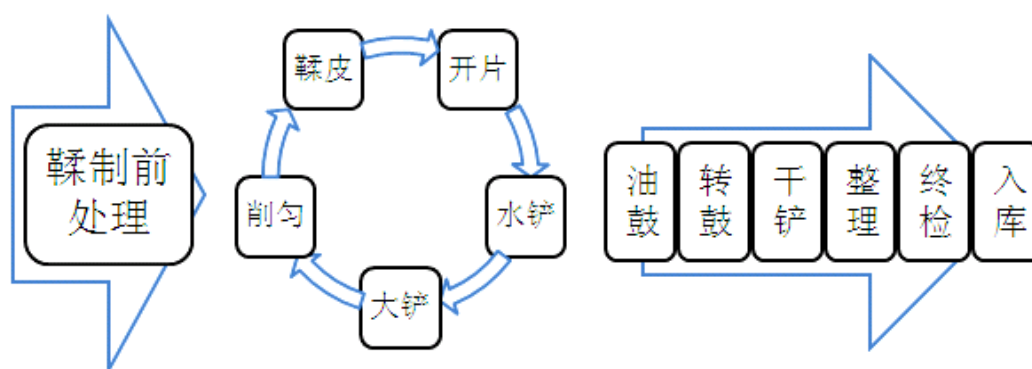
(1) 研发设计

裘皮服饰设计是艺术创作和工艺实践相结合的过程，要求设计师先构思和设想，收集资料后确定设计方案，包括服装整体风格、主题、造型、色彩以及服饰品的配套设计等；之后的制版环节需要技师对内结构设计和确定尺寸，并周密严谨考虑具体的加工工艺以确保最终完成的作品能够充分体现最初的设计意图。具体工艺由下图所示：

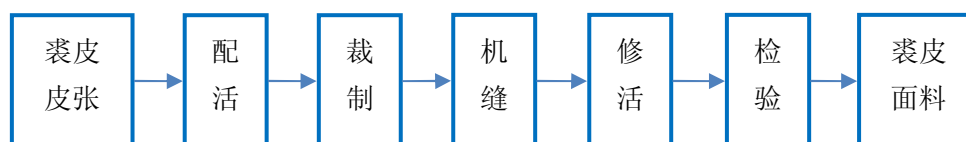


(2) 鞣制加工

鞣制加工是公司生产过程中的优势环节。鞣制是指通过物理和化学过程将带毛皮原皮转换为裘皮皮张。毛皮硝制技术的整个流程涉及到 60 多道工序细节，其中化学药品用量的细微差别、专业技师对硝皮时间的掌握以及其他特殊技术技巧的应用处理等，都会对毛皮的最终硝制效果产生影响。

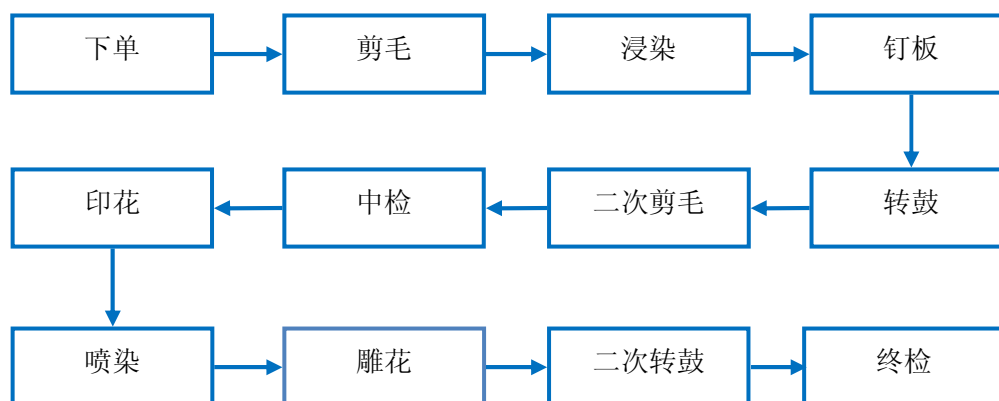


经鞣制后，原皮已制成可销售的裘皮皮张。裘皮皮张进一步经过技师的选择、拼配和裁减，选取毛皮颜色、长度、光泽相近的皮张可制成规格较大、尺寸标准的裘皮面料。



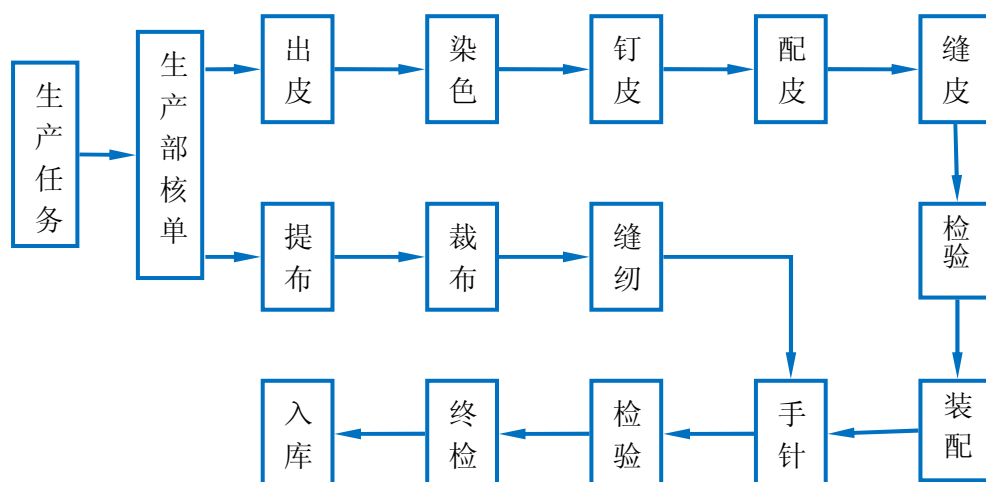
(3) 染色处理

染色是指对皮张进行染色、退色、增白等，即用化学染料来改变皮张的自然原色，使其更具色泽变化，通常使用化学药剂对鞣制后的毛皮浸泡后烘干。鞣制加工后生产的裘皮皮张和裘皮面料保留了原色，染色处理后款式更为丰富，可满足不同市场的需求。染色的色度有着极为细致的区分，要求技师高超的眼力和严格的技术控制，是公司核心技术的体现之一。

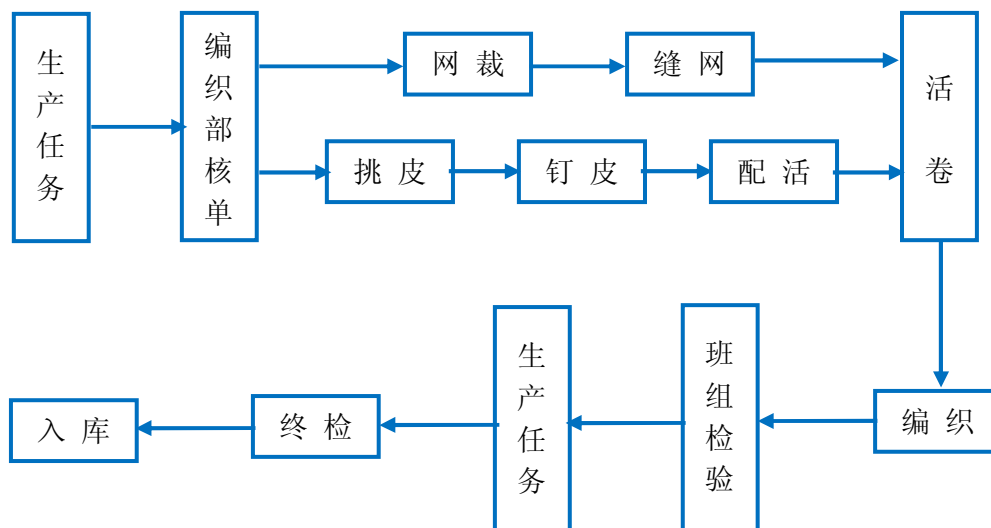


(4) 服饰加工

公司的裘皮服饰制作工艺国内领先，多重检验保障了生产加工的质量，多家世界一流的裘皮服饰品牌商和贸易商选择华斯股份作为生产基地；自主品牌“怡嘉琦”荣获“中国驰名商标”、“中国名牌产品证书”和“中国真皮标志裘皮衣王”等荣誉称号。裘皮服装和裘皮饰品的基本生产流程一致，主要流程如下：



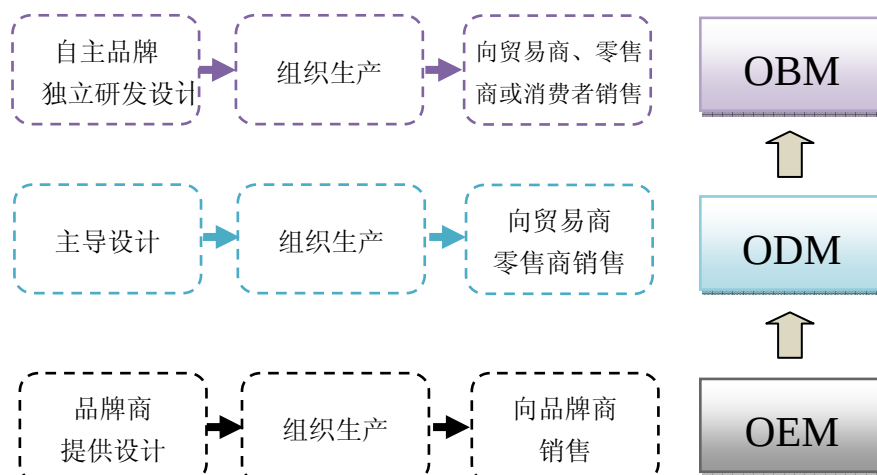
编织服装的生产流程如下：



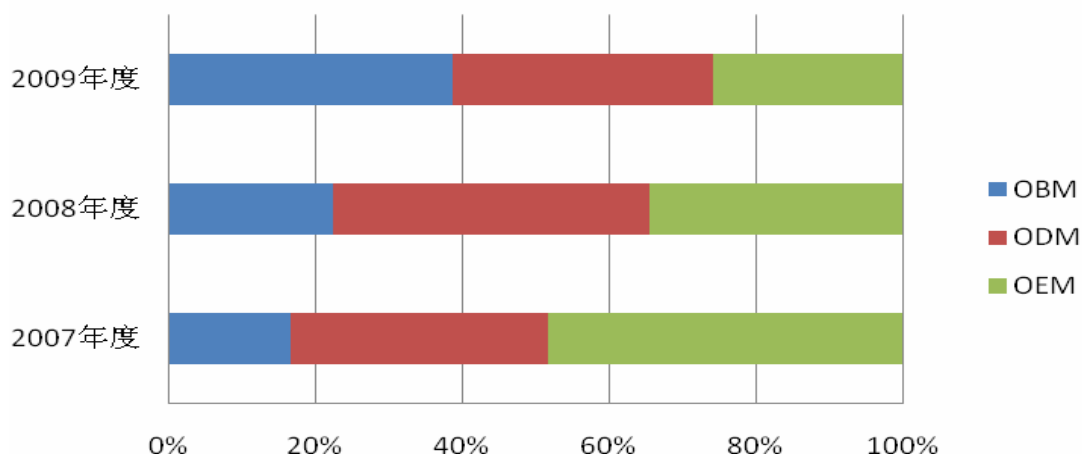
(三) 公司主要业务模式

公司以自主研发、规模化生产以及产业链一体化核心优势为基础，建立起“农业龙头企业打造完整产业链和动态升级”的组织经营模式。作为立足农村、收购农产品和聘用农民工的三农企业，公司的完整产业链表现在设计、采购、生产、销售的流程完整、产品结构的完整及各种工艺的完整。公司核心竞争力逐渐从原料和制造优势向研发设计、自主品牌和销售网络延伸和转移，业务模式先后从 OEM 向 ODM 和 OBM 过渡，三种模式并举发展，业务模式动态升级特征鲜明。

在 OEM 业务模式下，公司凭借出众的加工能力和工艺设计能力主要向国际著名品牌裘皮商及其代理商提供产品；在 ODM 业务模式下，公司凭借强大的研发设计及加工制造能力，通过裘皮代理商、贸易商向国际市场供应中高档产品；在 OBM 业务模式下，公司生产销售自主品牌裘皮产品，面向国际市场和国内市场，分享更大的渠道和品牌利润。



2007 年度、2008 年度和 2009 年度，公司的裘皮服装、饰品两类最终产品的三种业务模式销售收入占其销售收入总额比例分布情况如下图：



1. 采购模式

公司对于原皮的采购计划一般由生产部、销售部、采购部和财务部共同根据往年的销售数据、本年度销售计划、库存情况，在当期市场行情、原料价格变动预测和资金状况综合考虑的基础上做出，由专业的收购团队进行实施、验收和入库进账。在 OEM、ODM、OBM 三种业务方式中，公司的采购模式一致。

(1) 采购主要渠道

公司原皮的主要采购渠道包括生产地点收购、交易场所收购和国外进口三种。不同渠道的采购数量及采购金额见下表：

模 式	2010 年 1-6 月			2009 年度		
	数量(万张)	金额(万元)	占比(%)	数量(万张)	金额(万元)	占比(%)
生产地点收购	57.91	7,879.12	69.35	165.94	15,071.71	56.76
交易场所收购	25.02	1,470.20	12.94	234.54	5,414.04	20.39
国外进口	7.74	2,012.69	17.71	24.17	6,068.68	22.85
合 计	90.67	11,362.01	100.00	424.66	26,554.43	100.00
模 式	2008 年度			2007 年度		
	数量(万张)	金额(万元)	占比(%)	数量(万张)	金额(万元)	占比(%)
生产地点收购	157.01	15,240.29	80.17	113.95	9,547.92	53.03

交易场所收购	157.24	3,769.66	19.83	158.27	7,056.98	39.19
国外进口	—	—	—	20.56	1,400.61	7.78
合 计	314.25	19,009.94	100.00	292.78	18,005.51	100.00

生产地点收购主要通过村委会或养殖联合会为单位组织农户进行采购，交易场所收购主要是公司在肃宁县尚村镇毛皮市场集中采购。国外进口通过拍卖会竞买。具体说明如下：

①生产地点收购

针对生产地点收购，公司采取以基地带动农户的“公司—基地—农户”采购模式，在国内领先建立了区域毛皮采购系统。在河北、山东、东北等养殖重点地区，公司与重点养殖基地签署獭兔、水貂的长期供货协议，通过村委会或养殖联合会为单位组织农户进行收购。2008年前，公司与特种动物养殖基地已保持了多年紧密的、稳定的业务合作关系，自2008年起，通过签订长期供货协议，进一步巩固了公司与主要特种动物养殖基地的长期合作关系。公司现有长期供货协议方包括山东省烟台市、威海市、临沂市和河北省秦皇岛市在内的20余家村委会及中国尚村獭兔联合会。2008年度，公司共签订供货协议15份，协议采购数量约247.80万张，实际执行数量占协议采购数量的35.22%、占公司生产地点收购总数量的55.59%；2009年度，公司共签订供货协议21份，协议采购数量约305.80万张，实际执行数量占协议采购数量的47.33%、占公司生产地点收购总数量的87.21%。2010年，公司新签订长期供货协议22份，继续执行2009年签订的采购协议3份，协议采购数量总额200万张，2010年1-6月份已执行数量占协议采购数量的24.65%、占当期公司生产地点收购总数量的85.13%。

年 度	协议签署情况		协议执行情况	
	协议份数	采购数量(万张)	执行数量(万张)	占生产地点采购量的比例(%)
2008年度	15	247.80	87.27	55.59
2009年度	21	305.80	144.73	87.21
2010年1-6月	25	200.00	49.30	85.13

《供货协议》为框架性和指导性协议，协议中约定了生产基地的供货数量、双方的定价依据供货协议期限、采购质量、交货和收货地点及交易结算方式等条款。依照协议，

公司并不承担收购相关农户产出的所有原皮的义务。《供货协议》虽无强制性义务，但在发行人“公司—基地—农户”的采购模式中发挥着重要作用：

首先，“公司—基地—农户”模式保障了发行人的原材料采购渠道优势。这种模式以发行人中心，通过其市场影响力发展区域性养殖基地，以点带面，调动了农户的养殖积极性，并引导农户养殖优良品种、提供养殖防疫技术支持。发行人的稳定需求和支付能力保障了养殖户利益。这种模式为发行人获得稳定的原皮供应提供了有利条件。

其次，提高了发行人原材料的采购效率。多年的合作和互信关系简化了采购的议价和中间环节，采购过程中发行人执行统一的收购标准，有助于发行人采购流程、采购定价和现金管理的制度化和规范化。同时，村委会在采购过程中负责集中组织分散的农户，并协助进行统一收购和结算，有效地缩短了发行人的采购时间。

最后，保障了发行人原材料成本优势。由于发行人的加工规模优势突出，原皮需求量大并且稳定，信用度高，重点特种动物养殖区与发行人的合作意向较强，发行人通常可以较优惠的价格进行采购，降低了发行人原材料采购价格。

②交易场所收购、国外进口

除了生产地点收购外，公司根据生产的短期波动在当地裘皮贸易市场随时现场采购毛皮原料。此外，为了满足某些客户对于高端水貂原材料的特殊要求，公司适时在世界裘皮拍卖会上竞买高质量进口水貂及其他特种养殖动物毛皮。进口原皮皮绒致密，颜色饱和且外观富于光泽，更适宜加工制作高端裘皮服饰。

(2) 采购结算方式

公司对原皮采购的付款方式主要包括现金支付和银行结算(包括现金电汇、银行电汇和银行转账)，其中现金支付是公司原皮采购付款的主要方式。2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，现金支付占原皮采购付款总额的比例为 72.38%、73.21%、72.08%和 61.01%。

报告期内原皮采购款项支付方式、支付金额情况如下表所示：

单位：万元

支付方式	2010 年 1-6 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
生产地点收购								
现 金	5,604.16	48.33	14,244.55	52.23	11,897.75	58.62	4,547.96	28.37
银行结算	2,301.02	19.85	1,752.13	6.42	4,075.89	20.08	3,502.18	21.84
小 计	7,905.19	68.18	15,996.68	58.65	15,973.64	78.70	8,050.14	50.21
交易场所收购								
现 金	1,470.20	12.68	5,414.04	19.85	2,962.62	14.60	7,056.98	44.01
银行结算	-	-	-	-	807.04	3.98	-	-
小 计	1,470.20	12.68	5,414.04	19.85	3,769.66	18.57	7,056.98	44.01
国外进口								
银行结算	2,310.34	19.14	5,861.82	21.49	554.59	2.73	926.49	5.78
合 计	11,594.94	100.00	27,272.54	100.00	20,297.89	100.00	16,033.61	100.00

(3) 报告期内原皮采购环节发票开具或获取情况

公司根据国家及地方税收政策的相关规定，对不同渠道采购的原皮均开具或获取了销售发票，具体情况如下表所示：

单位：万元

发票类型	2010 年 1-6 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
生产地点收购								
自开农产品收购发票	5,260.32	46.30	8,712.41	32.81	10,820.61	56.92	2,010.32	11.17
税务机关代开销售发票	2,442.15	21.49	5,532.14	20.83	3,246.79	17.08	2,537.65	14.09
养殖场开具普通发票	176.65	1.55	827.16	3.12	1,172.89	6.17	4,976.60	27.64
增值税专用发票	-	-	-	-	-	-	23.36	0.13
小 计	7,879.12	69.35	15,071.71	56.76	15,240.29	80.17	9,547.92	53.03

交易场所收购								
税务机关代开 销售发票	1, 470. 20	12. 94	5, 414. 04	20. 39	3, 769. 66	19. 83	7, 056. 98	39. 19
国外进口								
进口发票	2, 012. 69	17. 71	6, 068. 68	22. 85	-	-	1, 400. 61	7. 78
合 计	11, 362. 01	100. 00	26, 554. 43	100. 00	19, 009. 94	100. 00	18, 005. 51	100. 00

在生产地点收购中，养殖户送货上门为公司自开农产品收购发票。2008年6月前，税务部门对养殖户送货逐笔查验；2008年6月后，税务部门对原皮收购业务按月或按季确定一定的比例，通过回访、电话询问和发函协查等形式，对销货人身份、业务真实性等情况进行抽查核实。异地养殖户收购为税务机关代开销售发票。

①生产地点收购

(i) 对于养殖户送货上门收购。原皮检验合格后，原皮仓库保管员填制《原料入库交接表》；公司所在地税务部门派专人到公司进行逐笔查验，出具《税务机关查验清单》；采购人员将原皮移交仓库，保管员开具《入库单》；总经理在《原料入库交接表》签字，确认交易进入付款流程；采购部派专人带领养殖户携带《原料入库交接表》及《入库单》到财务部取款，财务部留存《原料入库交接表》及《入库单》(财务联)；主管原材料会计复核全部凭证及金额后交给开票会计，开票会计审核后开具农产品收购发票入账，并登记《农副产品收购台账》。

2008年6月以后，税务部门取消了逐笔查验，对原皮收购业务按月或按季确定一定的比例，通过回访、电话询问和发函协查等形式，对销货人身份、业务真实性等情况进行抽查核实。

(ii) 异地养殖户收购。当地税务部门派专人到养殖户处查验原皮数量，养殖户携带身份证和村委会开具的农产品自产证明以及公司出具的收购证明到当地税务部门提交《代开发票申请书》，并填写《代开发票申请表》，税务部门审核后开具《税务机关代开统一发票》。

(iii) 向养殖场收购，由养殖场开具普通销售发票。

②交易场所收购。公司所在地税务部门派专人到公司进行查验并开具查验证明；公

司办理验收入库手续后出具收购证明；原皮商贩携带身份证、税务机关查验证明以及公司出具的收购证明到公司所在地税务部门提交《代开发票申请书》，并填写《代开发票申请表》，税务部门进行审核后开具《税务机关代开统一发票》。

③国外进口，由拍卖行开具销售发票。

(4) 采购的业务控制

各种特种养殖动物原皮是公司生产的主要原材料，原皮采购主要是面对各分散的养殖户。在制度方面，公司统一制订了《原皮采购管理规定》和《原材料采购现金管理办法》，这两项制度对原皮采购计划制订、收购流程的授权与审批、岗位权限与职责、供应商和采购价的确定、不同采购渠道的管理以及考核等方面作了明确规定。鉴于原皮采购涉及大量现金支出，公司对原皮计量、质量鉴定、支出审批、发票开具或获取、凭证核对、现金支出，采购部门、仓储部门与财务部门的对账等控制点制订了严格的程序规定，并由专人复核，确保原皮采购相关内控制度的有效性。

公司报告期内较好地执行了相关内部控制制度，所有采购均获得(开具)了相应发票，采购环节发票的开具、获取、付款、账务处理符合会计制度和内部控制制度的规定。目前，公司对采购付款环节中要求采购人员向养殖户支付款项时需向对方开具付款收据，由对方签字确认并加按指纹，该要求于 2010 年 5 月 1 日起正式执行。

2. 生产模式

公司生产采用 OEM、ODM 和 OBM 三种方式并举的业务模式。根据订单取得方式和产品差异，裘皮服饰的生产分别侧重加工、主导设计和自主品牌研发创新设计。

OEM 是严格按照客户提供的设计图、色板和生产工艺要求、以订单为驱动组织生产。OEM 的生产过程中，公司采用自行加工的裘皮皮张和裘皮面料，严格根据客户的要求规格、款式和生产工艺为其生产裘皮服装和饰品，也称为定牌生产或授权贴牌生产。每年 9 月份到 12 月份是公司针对国际 OEM 代工客户研发新产品的高峰时期。客户一般从 10 月份开始自备设计图和纸板来公司打样，参照公司的原材料、颜色和工艺进行打样。依此种情况，公司完全根据客户的工艺要求组织生产，货物生产所需的商标、洗水标、尺码标和吊牌均由客人提供。公司的设计主要体现在裘皮面料的设计加工层面。

ODM 是客户以公司样品为基础提出修正意见和要求, 与公司共同商订生产用原材料、产品颜色和生产工艺的生产模式等。ODM 模式下公司的研发与设计能力、制造能力构成核心竞争优势, 是公司不断获得国际市场订单的保证。ODM 是由公司自行设计出裘皮服装服饰的款式向国外客户推介, 设计图和样品得到客户确认后, 按客户订单生产, 产品按客户指定的商标贴牌和包装, 再销售给国外客户。ODM 的主要客户是国外区域性贸易商, 营销网络成熟、销售客户范围广泛; 同时在生产过程中, 公司可以发挥对裘皮皮张和裘皮面料的研发能力, 自主提供面料工艺、颜色以及款式供客户选择, 不断提升公司的设计能力, 为公司产业升级、全面研发设计自有品牌产品提供了基础。ODM 的生产为订单式生产。

OBM 是公司自主研发、自主加工的生产模式。在 OBM 的生产环节, 公司完全自主设计裘皮服装、饰品的款式, 包含完整的裘皮生产工艺流程。公司自有品牌向国内、外销售, 分享了更大的品牌利润。公司发挥自主品牌优势, 目前公司已经培育出“怡嘉琦”、“华斯迈莎”等自主品牌, 打造出“尊贵典雅、时尚独特”的品牌形象。“怡嘉琦”品牌获得了“中国驰名商标”、“中国名牌产品证书”和“中国真皮标志裘皮衣王”等称号, 设计生产水平和质量均有较高水平。

3. 销售模式及定价方式

公司报告期内 OEM 模式和 ODM 模式的产品销售价格采用成本加成的定价方式, OBM 模式的定价方式为自主定价。报告期内公司各类产品根据原皮种类、规格、颜色及成衣款式、规格等可划分为上百个品类, 成本各有不同, 且不同批次订单的产品差异较大, 所以, 不同模式下各类产品的销售价格不具可比性。三种模式下, 公司产品的定价方式及价格差异如下:

(1) OEM 模式

公司 OEM 模式裘皮服饰销售主要采取直销方式, 定价方面按照成本加成方式确定。定价中的成本因素: 皮张成本、染色成本、辅料成本、制造费用、汇率变动因素、出口退税政策等, 利润上浮比率一般在 15% 左右。公司依据以上原则, 对产品以单件或单批分别定价。

定价原则: $\text{成本因素} \times (1 + \text{利润上浮比率})$

公司虽未与客户签订价格联动协议，但实际签订订单时，充分考虑已有库存原材料成本及后续原材料采购成本等因素，规避了原材料价格上涨风险。现有库存原料能够满足订单需求时，以原材料采购加权平均价按上述定价原则确定价格；库存原料不足时，公司与客户签订意向协议，约定原材料价格意向区间，销售价格以最终原料市场采购价格为准。公司的主要客户均为国际大型裘皮品牌商或经销商，信誉良好且熟知行业特征，在公司经营历史上未出现过由于原料价格波动而拒不履行合同的情况。

OEM 的结算方式分为 T/T 模式(电汇模式)和 L/C 模式(信用证模式)。T/T 模式，公司接到订单安排生产，然后由客户验收合格后报关，将提单的交付作为确认收入的时点；L/C 模式，公司采用不可撤销信用证，按合同约定组织货物报关装运，取得航运公司的提单后，按约定将单据交给开具信用证的银行，由银行核对单据后当期或者远期由银行兑付款项。

OEM 产品的主要销售对象是西欧地区的国际一线品牌商。通过多年的国际市场开拓，公司与 ESCADA、ROSENBERG & LENHART、GIULIANA TESO、BYTE、LAUREL、GRINVEST 和 YVES SALOMON 等国际一线品牌形成了长期的稳定合作关系(合作历史均超过 6 年)。公司在与世界一线品牌的长期合作中严格执行国际品牌的质量控制标准，提升了公司产品质量控制能力。

OEM 主要客户拥有国际水平的设计研发机构和品牌运营网络，其产品需求稳定、订单提前时间较长，一般提前于 1-2 月份的国际交易会下单，为企业提供了稳定的销售市场和较大的生产弹性，并且使得企业与世界流行趋势保持同步。同时该类客户对产品价格的敏感性较低，公司可将原材料变动、汇率波动和出口退税率调整的压力向其转移。相对于国内其他裘皮服装 OEM 企业，公司具有明显的销售优势，成为德国、法国、英国、意大利等多国知名裘皮企业的最大设计、生产基地。

(2) ODM 模式

ODM 模式下的销售，公司发挥质量和面料设计优势，以国际中高档裘皮制造商、经销商为主要销售对象，与西欧、北美和日韩的区域大型经销商建立起直销模式。定价方式同 OEM 模式相似，但公司有更强的议价能力，利润上浮比率一般在 20%左右。

ODM 经销商对产品质量和交货期要求很高，选择和考察程序较为繁琐。公司和品牌

商建立起 ODM 关系后,业务合作关系较为稳定,一般按公司打样款式初步选定服饰款式、进一步协商决定加工工艺和具体生产细节。公司凭借出众的质量、可靠的信誉和优质的服务,吸引了大批长期客户,有效缓解了公司经营的季节性波动。公司 ODM 的主要贸易伙伴包括:ALASKA BROKERAGE INTERNATIONAL CO.,LTD.、R&L INTERNATIONAL TRADING CO.,LTD.、CHEER FORTUNE ENTERPRISES LTD.、PARASILK INTERNATIONAL CO.,LTD.、KINOSHITA BUSSAN CO.,LTD.、URAI CO.,LTD.和 LEONARD GORSKI INC.。公司与上述客户合作期均超过 4 年。

(3)OBM 模式

OBM 模式下,公司拥有完全的自主定价权。定价除了考虑皮张成本、染色成本、辅料成本、制造费用等因素外,还重点考虑自主设计能力、市场消费能力及供求关系等因素。产品内销以商场专柜为依托零售,产品毛利率在三种模式中最高,2009 年以来,内销服装毛利率均超过 45%。公司的 OBM 业务虽处在起步阶段,但逐渐形成了以俄罗斯及周边地区为主的外销和国内华北、东北为重点的内销客户群。

①产品外销

公司裘皮服饰外销采取直接与最终客户签订购销合同、直接销售的主要模式,以向俄罗斯及周边国家地区销售“怡嘉琦”品牌裘皮服饰为主。渠道包括裘皮百货商店、区域经销商等。公司的自主品牌外销通过维护现有客户关系、参加裘皮展览会等渠道维护和拓展市场,主要面向俄罗斯及其周边市场的经销商和零售商等。

②产品内销

公司国内裘皮产品销售采取以直接销售为主,商场代销为辅的销售方式销售,“怡嘉琦”品牌针对高端市场,“华斯迈莎”针对中端市场。公司各专柜由店长负责整体业务,专柜所陈设的货品由店长进行配货下单和补单,公司的销售部经理在考察和市场分析基础上对各专柜统一管理。消费者在专柜陈设中挑选款式,现款现货交易,公司收到商场的代销清单时确认收入。

直接销售方式指公司直接与国内客户签订合同,按合同的约定销售公司产品的销售方式。公司每年 1、2 月份在北京和香港参加皮草交易会 and 每年公司自己组织的皮草订货会推广产品,大部分的公司直销客户通过这两种方式选择公司的款式下订单。公司产

品内销流程与外销流程一致。

商场代销方式按照合作期限分为长期专柜方式和短期专柜方式。公司在市场稳定、涉及公司发展区域战略规划的地区设立长期专柜，并根据销售人员不定期走访、考察研究设立短期商场专柜，在全国 20 余家商场租用短期专柜促销公司产品。

(四) 公司报告期内主要产品的产能、产销情况

1. 主要产品产能、产量和产能利用率情况

公司产能主要受流动资金规模、裘皮原料、技师数量与素质、研发实力、厂房设备等因素的影响。目前，公司技术员工和厂房设备等资本要素满负荷运转，产能利用率较高。进一步扩大产能需要投入资金，进行技术改造和新建加工车间。公司过去三年在资金、人员和场地充分利用的情况下实现了各类产品产量的较快增长，尤其是裘皮服装和裘皮饰品两类终端产品，在生产旺季出现超负荷运转，全年度产能利用程度较高。报告期内，公司产量如下：

单位：件

类 别	裘皮皮张	裘皮面料	裘皮饰品	裘皮服装
2010 年 1-6 月	946,541	80,715	29,739	45,687
2009 年度	4,474,248	197,261	133,329	136,526
2008 年度	3,282,063	201,724	46,221	74,539
2007 年度	3,081,829	175,985	57,000	45,007

2. 主要产品产销率情况

公司四类产品的客户范围涵盖东亚、欧洲和北美多个国家和地区，在国际市场上有较高的知名度，并已着手开拓国内的高端裘皮市场，拓展大中城市公司自有品牌的专柜经营，主要产品产销率较高。

单位：件

类 别	2010 年 1-6 月			2009 年度		
	产量	销量	产销率(%)	产量	销量	产销率(%)

裘皮皮张	113,682.00	39,590.00	34.83	274,464.50	204,805.50	74.62
裘皮面料	49,574.00	43,174.00	87.09	66,318.00	66,318.00	100.00
裘皮服装	45,687.00	48,059.00	105.19	136,526.00	142,640.00	104.48
裘皮饰品	29,739.00	41,713.00	140.26	133,329.00	126,031.00	94.53
类 别	2008 年度			2007 年度		
	产量	销量	产销率(%)	产量	销量	产销率(%)
裘皮皮张	169,269.00	139,414.00	82.36	96,233.00	67,878.00	70.54
裘皮面料	112,180.00	99,466.00	88.67	151,177.00	121,582.00	80.42
裘皮服装	74,539.00	66,881.00	89.73	45,007.00	38,415.00	85.35
裘皮饰品	46,221.00	42,873.00	92.76	57,000.00	58,897.00	103.33

注：产量仅包括作为最终产品对外销售的裘皮皮张和裘皮面料。

3. 营业收入前五大客户明细

单位：元

年 度	客户名称	金 额	占营业收入比例
2010 年 1-6 月	BILGIN FUR CO., LTD. 北进皮草有限公司(土耳其)	26,281,433.30	15.16%
	R&L INTERNATIONAL TRADING CO., LTD. 林哈特国际贸易有限公司(德国)	17,712,653.64	10.22%
	UNIFUR CO., LTD 统一皮草(意大利)	10,900,010.13	6.29%
	CHEER FORTUNE ENTERPRISES LTD. 致运有限公司(香港)	10,169,343.51	5.87%
	YVES SALOMON CO., LTD. 萨罗蒙有限公司(法国)	7,615,286.87	4.39%
	合 计	72,678,727.45	41.93%
2009 年度	BILGIN FUR CO., LTD. 北进皮草有限公司(土耳其)	40,952,037.59	11.53%

	CHEER FORTUNE ENTERPRISES LTD. 致运有限公司(香港)	30,633,551.59	8.62%
	R&L INTERNATIONAL TRADING CO., LTD. 林哈特国际贸易有限公司(德国)	30,476,302.35	8.57%
	ALASKA BROKERAGE INT CO., LTD. 阿拉斯加国际贸易有限公司(英国)	21,477,519.81	6.04%
	PARASILK INTERNATIONAL CO., LTD. 霸时国际有限公司(香港)	18,544,887.60	5.22%
	合 计	142,084,298.94	39.98%
2008 年度	PARASILK INTERNATIONAL CO., LTD. 霸时国际有限公司(香港)	30,569,368.33	10.38%
	R&L INTERNATIONAL TRADING CO., LTD. 林哈特国际贸易有限公司(德国)	20,558,966.20	6.98%
	GRINVEST CO., LTD. 圣域时有限公司(意大利)	10,002,899.58	3.39%
	YVES SALOMON CO., LTD. 萨罗蒙有限公司(法国)	9,753,859.89	3.31%
	PRETTY CO., LTD. 白旭有限公司(意大利)	7,925,544.59	2.69%
	合 计	78,810,638.59	26.75%
2007 年度	R&L INTERNATIONAL TRADING CO., LTD. 林哈特国际贸易有限公司(德国)	34,296,019.23	13.41%
	PARASILK INTERNATIONAL CO., LTD. 霸时国际有限公司(香港)	30,040,261.95	11.75%
	NADY CO., LTD. 安迪有限公司(韩国)	20,515,063.80	8.02%
	YVES SALOMON CO., LTD. 萨罗蒙有限公司(法国)	20,144,490.00	7.88%
	CHEER FORTUNE ENTERPRISES LTD.	18,138,157.42	7.09%

	致运有限公司(香港)		
	合 计	123, 133, 992. 40	48. 15%

4. 报告期内 OEM、ODM、OBM 三种经营模式裘皮服饰前五大客户情况

(1) OEM 模式

①前五大客户基本情况:

公司名称	国家/地区	类别	简要介绍
R&L INTERNATIONAL TRADING CO., LTD. 林哈特国际贸易有限公司	德国	品牌商和经销商	林哈特是德国乃至欧洲知名的裘皮品牌和经销公司，公司总裁安迪·林哈特先生为现任世界裘皮协会主席。公司成立 60 年来，一直专营裘皮服饰和半成品业务，拥有“R&L”知名品牌商标，除经营自有品牌外，公司是国际一线品牌 ESCADA、LAUREL 等裘皮服饰代理商。
HEINZ GUNTER LUBERT GMBH 路伯特公司	德国	经销商	路伯特主要经营服装成品业务，是国际知名裘皮经销商。公司位于德国科隆，在德国及整个欧洲裘皮界信誉良好。
GRINVEST CO., LTD. 意大利圣域时公司	意大利	品牌商	圣域时为意大利知名的裘皮品牌公司，其主要产品为裘皮编织。其品牌 GRINVEST，在世界裘皮界享有盛誉。
YVES SALOMON CO., LTD. 萨罗蒙有限公司	法国	品牌商	萨罗蒙创立于 1850 年，为法国最大的裘皮公司。旗下拥有“YVES SALOMON”、“METEO”、“JEAN PAUL GAULTIER”等知名品牌，公司的设计和质量在法国裘皮和时尚界具有很高的地位。
GIULIANA TESO 意大利比扬公司	意大利	品牌商	比扬是意大利知名裘皮品牌公司，品牌始于 1980 年，在欧美、俄罗斯、日本、韩国市场认知度很高。旗下拥有 GIULIANA TESO、BYTE 著名商标。

②销售金额及占当期销售总额的比例

年 度	客户名称	销售金额(元)	占比(%)
2010 年 1-6 月	萨罗蒙	5, 712, 133. 23	3. 39
	林哈特	5, 167, 414. 31	3. 07
	比 扬	1, 682, 866. 31	1. 00
	路伯特	1, 177, 650. 53	0. 70

	圣域时	1, 150, 903. 00	0. 68
2009 年度	萨罗蒙	12, 173, 763. 28	3. 52
	圣域时	5, 892, 805. 93	1. 70
	林哈特	4, 986, 214. 39	1. 44
	路伯特	4, 807, 616. 19	1. 39
	比 扬	5, 009, 274. 44	1. 45
2008 年度	萨罗蒙	6, 272, 475. 68	2. 20
	林哈特	5, 947, 048. 76	2. 09
	圣域时	5, 640, 392. 48	1. 98
	路伯特	3, 967, 664. 33	1. 39
	比 扬	2, 675, 552. 67	0. 94
2007 年度	圣域时	5, 719, 073. 10	2. 39
	林哈特	5, 274, 937. 20	2. 21
	萨罗蒙	3, 490, 687. 20	1. 46
	路伯特	2, 459, 589. 60	1. 03
	比 扬	1, 618, 952. 40	0. 68

报告期内，发行人 OEM 的前五大客户较为稳定，不存在发生重大变化的情况。

③OEM 模式采用经销商的原因

公司 OEM 模式的终端市场包括专业裘皮品牌商和综合性服装品牌商。依照行业惯例，专业裘皮品牌商发挥行业认知度高的优势，直接与国内裘皮厂商交易；综合性服装品牌商则一般通过大型裘皮贸易经销商采购裘皮服饰。

(2) ODM 模式

①报告期内各年前五大客户基本情况：

公司名称	国家/ 地区	简要介绍
ALASKA BROKERAGE INTERNATIONAL CO., LTD.	英国	阿拉斯加是英国历史悠久的裘皮服饰和半成品的经销商，客户网络成熟、品牌市场广泛。

阿拉斯加国际贸易有限公司		
R&L INTERNATIONAL TRADING CO., LTD. 林哈特国际贸易有限公司	德国	见前表。
CHEER FORTUNE ENTERPRISES LTD. 致运有限公司	香港	致运是香港具有代表性的裘皮经销商，在国内外中高档市场享有盛誉。客户主要分布在欧洲和美国等地。
PARASILK INTERNATIONAL CO., LTD. 霸时国际有限公司	香港	霸时是主要面向日本市场中高端裘皮服装和裘皮半成品的经销商之一，在日本裘皮市场占有率名列前茅。
LEONARD GORSKI INC. 马高公司	加拿大	马高是面向整个北美市场的区域性裘皮经销商，坐落于加拿大蒙特利尔。
KUBANIS VASILLIS 克班斯公司	希腊	克班斯位于世界裘皮原产地的希腊卡斯特罗，该城市以生产和设计裘皮面料、服装而著称。公司主要经销服装成品。客户分布广，在世界裘皮供应中占有较为重要的地位。
UNIFUR CO., LTD. 统一皮草公司	意大利	意大利经营最具规模的裘皮经销公司之一，产品在世界裘皮和时装界具有很高的地位，在俄罗斯市场占有重要的市场份额。

②销售金额及占当期销售总额的比例

年 度	客户名称	销售金额(元)	占比(%)
2010 年 1-6 月	统一皮草	6,076,969.91	3.61
	林哈特	3,038,037.01	1.81
	阿拉斯加	1,818,054.88	1.08
	马 高	1,232,392.19	0.73
	致 运	890,400.39	0.53
2009 年度	阿拉斯加	13,730,743.35	3.97
	林哈特	12,910,554.90	3.73
	统一皮草	8,152,655.87	2.36
	致 运	3,980,155.10	1.15
	霸 时	3,109,068.07	0.90
2008 年度	克班斯	6,065,825.63	2.13
	阿拉斯加	5,533,874.98	1.94

	林哈特	5,396,007.22	1.90
	马 高	3,744,739.50	1.32
	致 运	1,122,017.33	0.39
2007 年度	阿拉斯加	4,837,794.00	2.02
	林哈特	4,802,582.46	2.01
	霸 时	3,483,222.60	1.46
	克班斯	3,279,369.60	1.37
	致 运	2,854,371.00	1.19

(3)OBM 模式

①报告期内各年前五大客户基本情况:

公司名称	国家/ 地区	简要介绍
Snejnaya Koroleva. Company LTD. 俄罗斯雪皇后公司	俄罗斯	雪皇后始建于 1998 年，在莫斯科经营大型商场，实力雄厚，销售网络庞大，遍及俄罗斯大中城市。
Ukrain Union Company LTD. 乌克兰联合公司	乌克兰	乌克兰联合成立于 1998 年，产品主要销往俄罗斯和乌克兰的大中城市。
FALAPU CO., LTD 北京市法拉普服饰有限公司	北 京	法拉普成立于 1998 年。经营裘皮和革皮服装，品种齐全。经营状况良好，市场广泛。
BILGIN FUR CO., LTD 北进皮草公司	土耳其	北进成立于 1995 年。产品销往俄罗斯及周边地区。
YCT NOWA 哈甘公司	俄罗斯	裘皮服装经销公司。在俄罗斯分布多个连锁店，经营服装品种齐全、销售状况良好。
天兴百盛购物中心有限公司	辽宁 鞍山	隶属百盛集团，坐落于鞍山市火车站前中心商业区的繁华地段。
青岛利客来莱西购物广场	山东 青岛	利客来购物广场是青岛利客来集团公司的旗舰店，位于岛城北部繁华中心商圈的黄金地段，营业面积 70,000 平方米，被誉为“岛城第一店”。
大商集团哈尔滨新一百购物	黑龙江	坐落于哈尔滨历史悠久的百年老商圈-中央大街商圈，占地面积 1.7 万平方米，总营业面积 10 万平方米。

广场有限公司	哈尔滨	
SEA PROFIT INVESTMENT CO., LTD 海盈投资有限公司	香港	海盈成立于 2004 年，主要从事裘皮服装的销售，销售网络主要分布在俄罗斯主要城市。
银川市新华百货商店股份有限公司	宁夏 银川	银川新华百货，在宁夏自治区及银川当地的商业优势地位突出，是公开向社会发行的股份有限公司。

②销售金额及占当期销售总额的比例

年 度	客户名称	销售金额(元)	占比(%)
2010 年 1-6 月	北进皮草	23,938,118.33	14.22
	俄罗斯雪皇后	5,381,214.35	3.20
	北京法拉普	5,324,060.13	3.16
	哈甘公司	2,483,265.60	1.48
	银川新华百货	777,906.72	0.46
2009 年度	北进皮草	40,952,037.59	11.83
	哈甘公司	9,314,698.64	2.69
	北京法拉普	8,098,183.50	2.34
	俄罗斯雪皇后	3,622,088.20	1.05
	天兴百盛	2,071,497.89	0.60
2008 年度	北进皮草	6,563,097.27	2.30
	俄罗斯雪皇后	5,045,626.57	1.77
	北京法拉普	4,046,779.09	1.42
	青岛利客来莱西	774,395.90	0.27
	哈尔滨新一百	552,896.24	0.19
2007 年度	香港海盈	2,780,973.40	1.16
	俄罗斯雪皇后	1,582,662.00	0.66
	乌克兰联合	1,424,050.00	0.60
	天兴百盛	561,390.34	0.23

	青岛利客来莱西	568,660.34	0.24

注：上述中山东青岛利客来莱西购物广场、辽宁鞍山天兴百盛购物中心有限公司、大商集团哈尔滨新一百购物广场有限公司及银川市新华百货商店股份有限公司是发行人内销的零售专柜所在场所。

5. 主营业务收入分布情况

公司的主营业务收入分布情况参见本招股书“第十一节 管理层分析与讨论”之“二. 盈利能力分析(二)营业收入分析”。

6. 主要产品的原材料和能源及其供应情况

(1) 原材料采购情况

项 目	2010 年 1-6 月		2009 年度	
	数量(张)	金额(元)	数量(张)	金额(元)
水貂皮	350,849	87,979,090.28	1,032,425	176,300,510.98
獭兔皮	260,384	11,600,332.00	2,668,492	66,935,612.50
家兔皮	76,833	1,182,002.00	132,475	1,938,060.00
貉 皮	3,955	1,136,140.00	7,119	1,191,885.00
羊 皮	56,184	1,077,366.00	211,600	2,814,400.00
狐狸皮	8,184	3,710,415.73	42,380	13,723,142.21
其他皮	150,329	6,934,740.00	152,100	2,640,682.00
尾毛采购	-	-	9,345	782,368.00
合 计	906,718	113,620,086.01	4,255,936	266,326,660.69
项 目	2008 年度		2007 年度	
	数量(张)	金额(元)	数量(张)	金额(元)
水貂皮	636,485	116,580,074.00	313,685	61,392,412.07
獭兔皮	1,878,932	52,963,120.00	1,416,800	75,013,724.00
家兔皮	227,077	3,738,788.00	168,250	3,041,703.00

貉 皮	18,376	2,684,980.00	6,158	2,475,600.00
羊 皮	55,773	669,276.00	353,857	5,443,557.00
狐狸皮	31,281	7,429,865.00	19,812	4,921,494.40
其他皮	294,557	6,033,340.40	649,190	27,766,614.16
尾毛采购	51,341	4,298,091.00	36,062	4,914,954.00
合 计	3,193,822	194,397,534.40	2,963,814	184,970,058.63

注：上述原材料采购金额为含税价，下同。

除了宏观经济形势、市场供求等宏观因素外，影响公司各期主要原材料采购价格的微观因素有：原皮的品种、公母、颜色、质量、尺寸和净度、采购渠道等，上述众多可变因素导致了同类别原皮价格区间跨度较大。2007 年-2009 年，水貂公皮及母皮的市场价格(含税)价格如下：

单位：元

类 别	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	水貂公皮	水貂母皮	水貂公皮	水貂母皮	水貂公皮	水貂母皮
生 皮	210-320	110-210	180-390	90-250	130-390	60-210
熟 皮	230-350	120-220	210-420	100-270	150-410	70-220

特种养殖动物种类众多，主要包括水貂、獭兔、貉子和狐狸等。根据国际行业通用惯例，原皮可按照品种、公母、颜色、质量、尺寸和净度等方面进行分类。公司原皮采购主要以水貂原皮为主，现以水貂原皮为例，从以下 6 个方面说明价格差异：

①品种：按照产地不同，水貂可分为中国种水貂、欧洲种水貂、美国种水貂等，一般来说，按照品质从低到高依次为：中国种水貂、欧洲种水貂和美国种水貂，价格也相应由低到高。

②公母：按雌雄划分，水貂皮可分为水貂公皮和水貂母皮，两者差别较大，一般水貂公皮尺寸较大且毛层较厚，价格也较高。

③颜色：不同品种颜色不同，即便同一品种的水貂也存在颜色差异，同种水貂的颜色可分为十余种，颜色差异导致价格差异。例如，中国种水貂分为浅啡色、深啡色、马

哈贡色、白色和铁灰色等基本色；欧洲种水貂可分为白色、珍珠色、十字色、蓝宝石色、缸蓝色、佳瓜色、米黄色、浅啡色、中啡色、深啡色、马哈贡色和黑色等基本色；美国种水貂可分为白色、珍珠色、铁灰色、马哈贡色和黑色等基本色。一般来说，白色、蓝宝石色价格比较高。

④质量：即便同一品种、同一颜色的水貂原皮，质量也存在一定差别，质量差异导致价格差异。原皮质量取决于毛绒和毛针两方面，毛绒密而齐的原皮质量较好，毛针细而短的原皮质量较好。

⑤尺寸：尺寸越大原皮价格越高。皮张一般分为六种尺寸规格，从大到小分别为：三个 0、两个 0、一个 0、一号、二号和三号，长度在 95 厘米-59 厘米。

⑥净度：同一品种、同一颜色、同一质量的毛皮净度也存在差异。原皮净度从蓝到红可分为 C1、C2、C3 和 C4 四个净度。一般来说，净度偏蓝价格比较高。

报告期内，公司按照当期市场价格进行采购，根据原皮品种、公母、颜色、质量、尺寸和净度等因素确定合理的收购价格。

①生产地主要原材料收购的平均价格(含税)报告期内波动情况如下表：

单位：元

原皮品类	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
水貂公皮	270.48	218.22	254.79	262.03
水貂母皮	133.82	115.67	120.30	114.96
獭兔皮	44.55	26.57	33.48	48.31

②交易场所主要原材料采购的平均价格(含税)报告期内波动情况如下表：

单位：元

原皮品类	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
水貂公皮	270.77	-	-	-
水貂母皮	131.02	-	-	-
獭兔皮	-	24.57	25.34	57.01

③海外主要原材料的采购平均价格(含税)报告期内波动情况如下表：

单位：元

原皮品类	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
水貂公皮	396.50	300.87	-	356.94
水貂母皮	240.76	154.55	-	184.93

(2) 其他生产原料情况

鞣制所需的辅料主要为弱酸及盐类，国内市场可以满足供应；印染所需辅料主要为染色剂等，主要由国外进口；服装加工所需辅料主要为衬布、拉链、衬棉、纽扣、纸衬、垫肩等，可在本地及国内大中城市的纺织品市场上采购，供应具有保证。

(3) 报告期公司原材料前五名供应方情况

公司 2010 年 1-6 月向前五名供应方采购额占采购总额的 41.38%，具体情况如下：

采购方	金额(元)	占采购总额比例
山东省文登市侯家镇朱家村	16,113,614.00	14.18%
河北省肃宁县尚村镇毛皮市场	14,702,012.00	12.94%
河北省秦皇岛市昌黎县刘台庄镇大葛庄村	7,604,100.00	6.69%
山东省文登市侯家镇崔家村	5,099,737.00	4.49%
山东省烟台市牟平区姜格庄镇夏家疃村	3,503,835.00	3.08%

前五大供应方中，公司 2010 年 1-6 月无向关联方采购的情况。

公司 2009 年度向前五名供应方采购额占采购总额的 60.61%，具体情况如下：

采购方	金额(元)	占采购总额比例
山东省文登市侯家镇朱家村	64,741,950.00	24.31%
河北省肃宁县尚村镇毛皮市场	54,140,369.00	20.33%
河北省秦皇岛市昌黎县刘台庄镇大葛庄村	23,384,370.00	8.78%
山东省烟台市牟平区姜格庄镇夏家疃村	12,946,017.00	4.86%
山东省蓬莱市新港街道营子里村	6,198,825.00	2.33%

前五大供应方中，公司 2009 年度无向关联方采购的情况。

2008 年度向前五名供应方采购额占采购总额的 42.66%，具体情况如下：

采购方	金额(元)	占采购总额比例
河北省肃宁县尚村镇毛皮市场	37,696,590.40	19.39%
山东省文登市侯家镇朱家村	14,769,710.00	7.60%
河北省秦皇岛市昌黎县刘台庄镇大葛庄村	12,204,532.00	6.28%
宁夏永宁益利兔业开发有限公司	9,959,030.00	5.12%
山东省文登市侯家镇北厓村	8,292,570.00	4.27%

公司 2008 年度向宁夏永宁益利兔业开发有限公司采购 995.90 万元，占采购总额比例为 5.12%，除此之外，前五大供应方中，无向其他关联方采购的情况。

2007 年度向前五名供应方采购额占采购总额的 78.83%，具体情况如下：

采购方	金额(元)	占采购总额比例
河北省肃宁县尚村镇毛皮市场	70,569,780.00	38.15%
肃宁县华晨养殖有限公司	28,931,205.00	15.64%
山东文登市侯家镇朱家村	25,376,457.00	13.72%
宁夏永宁益利兔业开发有限公司	18,335,340.00	9.91%
河北省黄骅市赵堡乡赵堡村	2,617,045.00	1.41%

公司 2007 年度向宁夏永宁益利兔业开发有限公司采购 1,833.53 万元，向华晨养殖采购 2,893.12 万元。除此之外，前五大供应方中，公司无向其他关联方采购的情况。

除上述情况外，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员，主要关联方或持有 5%以上股份的股东在供应方中不占有权益。

报告期内，公司不存在向单个供应方的采购比例超过采购总额的 50%或严重依赖少数供应商的情况。

(4) 能源供应情况

公司的生产属于低耗能产业，主要能源是生产照明用电、交通工具消耗用油、采暖用煤以及在鞣制、染色环节的部分生产用水。公司拥有自备水井，年取水量共计 0.75

万立方米，可以满足生产用水的需要。生产过程中的其他燃料动力的消耗明细如下：

单位：元

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
电	894,388.46	2,199,547.05	2,035,539.85	1,997,219.18
油	365,737.50	1,044,785.29	807,467.70	824,660.45
煤	1,524,589.19	3,105,950.40	2,776,628.64	2,511,810.09
合 计	2,784,715.15	6,350,282.74	5,619,636.19	5,333,689.72

（五）公司的环保情况

1. 主要污染源和污染物

公司生产过程的主要污染源和污染物包括废水、废气、固体废弃物及噪音。废水主要是鞣制工序和印染工序的生产废水，该废水主要含酸及铬盐；废气主要为生产中的锅炉烟气；固体废弃物主要为炉渣、生产下脚料及生活垃圾；噪声主要为空压机、制冷机等设备运行时产生的噪音。除废水外，污染物对周围环境影响较小。

2. 防治措施

2007 年，公司为解决硝染废水的污染问题，投资始建皮革硝染废水治理及回收循环利用系统，建造地下污水循环处理系统、沉淀池等一系列污水治理工程，并累积购置 2 台臭氧污水处理设备，使硝染工水得到治理并实现循环利用，达到了减排和循环利用目的。同年，公司获得国际质量标准认证证书，认定公司的环境管理体系符合 ISO14001:2004 标准。2008 年，公司的污水循环系统完工，是目前国内较为先进的具有独立知识产权的循环利用技术工程，其中裘革硝染废水恒温生化处理池被授予实用新型专利，裘革硝染废水处理及循环利用方法的实用新型专利申请也已被国家知识产权局受理并进入实质审查阶段。2009 年，公司新建 2 套污水循环系统、增加购买臭氧污水处理设备 6 台，日污水处理设计能力 1600 吨，实际处理量 500 吨，实现了目前生产用水的 100%循环利用，并保障了未来扩大产能的处理能力。2007 年度、2008 年度、2009 年度以及 2010 年 1-6 月，公司的环保处理工程、环保处理设备以及设备用料及其他费用累计投入分别为 85.46 万元、279.18 万元、878.61 万元和 81.28 万元。

(1) 废水处理和防治

公司建有含铬废水处理系统，含铬废水就近单独预处理。含铬废水经粗、细两道格栅除去悬浮固体杂质后进入集水池，经泵提升进入铬处理反应器。加碱控制 pH 值在 8.2-8.5 范围内，同时加入絮凝剂，生成氢氧化铬絮凝沉淀，将沉淀收集制成铬饼，回收利用或外卖，上清液排入综合污水处理站。综合废水经粗细两道格栅去除废水中较大的杂质后进入调节池，废水在此进行水质、水量调节；然后由提升泵将废水打入絮凝沉淀池，加入药剂使废水沉淀分离，上清液进入 A/O 生化池。生活污水可经化粪池初步处理后排入当地的污水管网，由当地的污水处理站统一处理。污泥经脱水处理后可送至当地环保部门指定的垃圾综合处理厂集中处理。

(2) 其他污染物处理和防治

公司的废气主要是少量锅炉烟气，通过烟囱高空排放，对环境的影响较小。固体废弃物主要包括锅炉炉渣及生产余料，均可作为商品出售。生产过程中噪音源主要为空压机、制冷机、锅炉鼓风机等设备运转时产生的声音，公司已对各车间墙壁及屋顶采取了隔音降噪处理，控制厂界的噪声。

3. 公司环保评价

公司自成立以来一贯重视环境保护工作，在环境保护方面符合国家相关要求。根据北京世标认证中心核发的注册号为 J10Q20949ROM 的《国际标准认证证书》，发行人裘皮的确染及裘皮服装的设计、生产及其所涉及场所的相关环境管理活动符合 ISO14001:2004 环境管理体系标准，《国际标准认证证书》有效期至 2013 年 6 月 1 日。

根据河北省环境保护厅 2010 年 1 月 27 日出具的《关于报送华斯农业开发股份有限公司环境保护核查意见的函》(冀环科函[2010]43 号)证明，公司自成立以来，严格遵守国家和地方有关环境保护方面的法律、行政法规和规范性文件规定。河北省环境保护厅认定公司近三年来严格遵守国家及河北省环境保护法律、法规。公司持有排污许可证，并按规定缴纳排污费。环境监测报告齐备，排放的主要污染物达到了国家规定的排放标准。固体废弃物、危险废物安全处置率达到 100%。环保设施稳定运转，运转率达到 95% 以上，并有完整的运行记录。

根据肃宁县环境保护局 2010 年 7 月 8 日出具的《证明》：“公司自成立以来，严格

遵守国家有关环境保护的法律、行政法规，最近三年（2007 年度、2008 年度、2009 年度）和截至证明出具之日，不存在因违反环境保护方面的法律、行政法规或其他规范性文件而受到行政处罚的行为。”

（六）公司安全生产执行情况

公司按照国家以及有关部委颁布的与安全生产有关的各种规章制度，执行 GB/T14442-93《毛皮生产安全卫生规程》，规范公司的产品和生产过程中安全标准。

公司结合具体生产情况，制定了健全的安全管理制度、安全管理网络和劳动保护监察网络。公司针对生产工艺特点和使用物料特性建立了相应的事故急救预案和救援网络体系，按国家相关规定严格开展落实员工的各类安全教育培训工作，坚持落实公用及个人从事作业的必要劳动防护用品的配发，严格执行从业人员持证上岗制度。公司的房屋、生产设备和存货参加了财产保险，并在关键部位设置连锁、自控等安全设施。

河北省肃宁县安全生产监督管理局于 2010 年 7 月 8 日出具证明，“华斯农业开发股份有限公司自成立以来，严格遵守国家和地方有关安全生存的法律、行政法规和规范性文件规定。2007 年度、2008 年度、2009 年度和截至本证明出具之日，不存在违反国家安全生产法律、行政法规及相关规范性文件规定的情况，也不存在因违反相关规定受到行政处罚的情况”。

五. 公司的主要固定资产及无形资产

（一）公司主要固定资产

截至 2010 年 6 月 30 日，公司主要固定资产情况如下：

类 别	原值(元)	净值(元)	综合成新率
房屋建筑物	51,986,642.48	41,570,041.08	79.96%
机械设备	24,394,532.09	12,600,272.28	51.65%
运输设备	8,709,338.62	863,534.04	9.92%
其他设备	1,808,200.47	750,759.71	41.52%
合 计	86,898,713.66	55,784,607.11	64.19%

(二) 公司产品所需主要设备

资产名称	数量(台/个)	原值(元)	净值(元)	成新率
划 槽	452	2,106,660.00	857,511.59	40.70%
大型专业干洗机	8	1,741,011.50	857,284.65	49.24%
裘皮剪绒机	11	1,634,837.78	616,666.86	37.72%
脱脂机	5	1,589,928.26	952,433.74	59.90%
吊染槽	4	157,000.00	150,785.40	96.04%
烫毛机	17	836,380.00	261,629.08	31.28%
打标机	2	657,000.00	375,491.25	57.15%
拉长机	27	650,794.87	321,338.04	49.38%
转笼转鼓	70	686,829.00	252,660.99	36.79%
缝纫机	274	568,938.27	302,799.90	53.22%
切割机	2	400,000.00	184,666.46	46.17%
缝皮机	148	399,028.42	97,018.44	24.31%
裘皮缝纫机	105	352,549.00	195,948.69	55.58%
雕花机	1	285,000.00	142,856.25	50.13%
服装系统	1	280,000.00	48,416.48	17.29%
削匀机	33	216,255.00	38,824.88	17.95%
服装机	1	158,100.00	85,505.49	54.08%
德国割皮机	6	130,217.00	33,704.17	25.88%
熨平压花机	1	125,000.00	53,958.54	43.17%
熨皮机	1	108,000.00	34,875.00	32.29%
踢皮机	9	132700.00	99259.34	74.80%
开条机	8	95000.00	65739.95	69.20%
服装 CAD 系统	2	81,150.00	54,016.70	66.56%
包缝机	8	65772.00	32133.04	48.86%

精剪机	1	56,000.00	49,350.03	88.13%
合 计	1,197	13,514,151.10	6,164,874.96	45.62%

(三) 公司土地使用权和主要经营性房产取得和使用情况

1. 土地使用权

公司拥有位于肃宁县尚村镇的 6 宗国有土地的使用权，发行人已取得权属证书的情况如下表所示：

编号	国有土地证书 号码	终止日期	取得 方式	面积 (m ²)	座落位置	抵押情况
肃国用(2010) 字第 059 号	NO. 010373640	2060 年 5 月 20 日	出让	5,081.28	齐尚路北侧	未抵押
肃国用(2010) 字第 090 号	NO. 010373617	2060 年 5 月 23 日	出让	15,918.37	尚村镇齐尚 公路北侧	未抵押
肃国用(2010) 字第 091 号	NO. 010373615	2060 年 5 月 23 日	出让	3,146.10	尚村镇齐尚 公路北侧	未抵押
肃国用(2009) 字第 165 号	NO. 010375766	2059 年 9 月 25 日	购买	14,516.00	尚村镇大 街南侧	已抵押
肃国用(2009) 字第 164 号	NO. 010375767	2059 年 9 月 25 日	出让	26,828.50	尚村镇大 街北侧	已抵押
肃国用(2009) 字第 163 号	NO. 010373480	2045 年 5 月 19 日	出让	14,481.02	尚村市场 大街南侧	未抵押

最近一期末土地抵押情况及账面价值参见本招股书“第十五节 其他重要事项”之“二. 重大合同”及“第十节 财务会计信息”之“七. 最近一期末无形资产情况”。

2. 房屋及建筑物

公司共有房屋 5 套，建筑面积合计 66,722.25 平方米，均已取得权属证书，具体情况如下表所示：

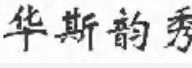
房权证号	建房注册号	取得方式	建筑面积 (m ²)	座落位置	抵押情况
冀肃房权证尚村镇字第	13116	自建	9,573.88	尚村镇大街北侧	未抵押

20100088 号					
冀肃房权证尚村镇第 10911 号	13116	购买(含部分自建)	7,801.80	尚村镇肃尚路西	未抵押
冀肃房权证尚村镇字第 10912 号	13116	自建	19,749.45	尚村镇大街北侧	已抵押
冀肃房权证尚村镇字第 10913 号	13116	自建	20,792.33	尚村镇大街北侧	已抵押
冀肃房权证尚村镇字第 04084 号	13116	自建	8,804.79	尚村镇齐尚路南侧	已抵押

(四) 公司的商标和专利权

1. 商标

公司注重设计成果的产业化和商业化运作，实施品牌战略，拥有“怡嘉琦”、“华斯迈莎”和“华斯”等多个商标。其中“怡嘉琦”商标荣获“中国名牌产品”、“中国驰名商标”荣誉称号。

商标名称及图形	注册号	核定使用商品	注册有效期	取得方式
	3254037	第 25 类	2004 年 3 月 28 日 至 2014 年 3 月 27 日	继受取得
	3254038	第 25 类	2004 年 4 月 7 日 至 2014 年 4 月 6 日	继受取得
	3599969	第 25 类	2006 年 1 月 21 日 至 2016 年 1 月 20 日	原始取得
	4834018	第 25 类	2009 年 2 月 14 日 至 2019 年 2 月 13 日	原始取得
	4834019	第 25 类	2009 年 2 月 14 日 至 2019 年 2 月 13 日	原始取得
	4093066	第 18 类	2008 年 1 月 7 日 至 2018 年 1 月 6 日	原始取得
	4093067	第 40 类	2007 年 10 月 14 日 至 2017 年 10 月 13 日	原始取得

华斯迈莎	4834020	第 25 类	2009 年 2 月 14 日 至 2019 年 2 月 13 日	原始取得
华斯	4828259	第 18 类	2009 年 4 月 28 日 至 2019 年 4 月 27 日	原始取得
华斯	4828260	第 40 类	2009 年 3 月 28 日 至 2019 年 3 月 27 日	原始取得
华斯	4828261	第 25 类	2009 年 2 月 14 日 至 2019 年 2 月 13 日	原始取得
华一斯	4936171	第 25 类	2009 年 6 月 28 日 至 2019 年 6 月 27 日	原始取得

公司上述商标中第 3254037 号、第 3254038 号商标为发行人“继受取得”，其原始取得人为肃宁华斯裘革制品有限公司。因商标注册人名义变更，2004 年 8 月 23 日，肃宁华斯裘革制品有限公司办理完毕第 3254037 号和第 3254038 号商标的全部变更登记手续，变更后，上述两项商标的注册人为华斯实业集团肃宁华斯裘革制品有限公司。2006 年 4 月 7 日，经国家工商行政管理总局核准，华斯实业集团肃宁华斯裘革制品有限公司将第 3254037 号、第 3254038 号两项商标转让至发行人。

2. 专利

(1) 已取得专利

专利号	专利名称	权利期限	专利类型	取得方式
ZL200820142109.9	裘革硝染废水恒温生化处理池	2008 年 9 月 21 日至 2018 年 9 月 20 日	实用新型	自主研发
ZL200930688491.3	裘皮女上衣(1)	2009 年 12 月 25 日至 2019 年 12 月 24 日	外观设计	自主研发
ZL200930688494.7	裘皮女上衣(2)	2009 年 12 月 25 日至 2019 年 12 月 24 日	外观设计	自主研发
ZL200930688489.6	裘皮女上衣(3)	2009 年 12 月 25 日至 2019 年 12 月 24 日	外观设计	自主研发
ZL200930688493.2	毛皮时装(花与夜)	2009 年 12 月 25 日至 2019 年 12 月 24 日	外观设计	自主研发

ZL200930688490.9	貂尾网编时尚斗篷	2009年12月25日至 2019年12月24日	外观设计	自主研发

(2) 已受理专利

申请号	专利名称	专利类型	状态
200810151493.3	裘革硝染废水处理及循环利用方法	发 明	实质审查
200910227899.X	滩羊皮环保硝制工艺	发 明	已受理
200910227898.5	裘皮印花工艺	发 明	已受理
200910227897.0	裘皮产品游离甲醛降低工艺	发 明	已受理
200910227896.6	滩羊皮染草上霜方法	发 明	已受理
200910227895.1	水貂皮褪色改进技术	发 明	已受理
200910227894.7	裘皮烧花改进工艺	发 明	已受理
200910227893.2	中国水貂仿北美黑水貂技术工艺	发 明	已受理
200910227891.3	兔皮仿水貂皮技术工艺	发 明	已受理
200910227890.9	裘皮芳香整理技术方法	发 明	已受理
200910227889.6	水貂饲料中药	发 明	已受理
200910175443.3	细皮毛革一体加工工艺	发 明	已受理
200910175442.9	细皮毛被卷曲加工方法	发 明	已受理
200930688492.8	毛皮时装(虹)	外观设计	已受理
200920275824.4	裘皮激光雕刻装置	实用新型	已受理
200920275823.X	负压翻皮装置	实用新型	已受理
200920275822.5	蒸汽锅炉烟道的余热利用装置	实用新型	已受理
200920254516.3	一种毛皮用转鼓	实用新型	已受理

公司已获授权的专利号为 ZL200820142109.9 的“裘革硝染废水恒温生化处理池”实用新型专利及正在申请的申请号为 200810151493.3 的“裘革硝染废水处理及循环利用方法”发明专利的专利权人名称及申请人名称为“河北华斯实业集团有限公司”，截至本招股书签署日，公司正在向国家知识产权局办理将前述专利的专利权人及申请人名

称变更为“华斯农业开发股份有限公司”的变更登记手续。

(五) 特许经营权以及合营、联营情况

证书名称	证书所有者名称	组织机构代码	备案登记表标号	进出口企业代码
对外贸易经营者备案登记表	华斯农业开发股份有限公司 HUASI AGRICULTURAL DEVELOPMENT COMPANY LIMITED	752446136	00630596	1300752446136

除对外贸易经营权外，本公司无其他特许经营权以及与其他公司或他人合营或联营的情况。

(六) 资产许可使用及纠纷情况

公司自成立至今，未发生知识产权、非专利技术纠纷事件，也未发现知识产权被侵权现象。截至本招股说明书签署日，公司的知识产权、非专利技术、土地使用权等资产不存在纠纷或潜在纠纷。

六. 公司进出口业务和境外经营情况

(一) 进出口业务情况

公司拥有自主进出口经营权，持有海关注册登记编码为 1309960183 的《中华人民共和国海关进出口货物收发货人报关注册登记证书》，注册登记日期为 2004 年 3 月 24 日，有效期至 2011 年 4 月 3 日。

报告期内公司出口业务绝对值不断增长。2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，公司分别实现出口业务收入 21,819.81 万元、25,317.38 万元、29,241.40 万元和 14,745.09 万元，产品远销法国、意大利、德国、俄罗斯、香港等多个国家和地区。

(二) 境外经营情况

截止本招股说明书签署日，公司除开展正常进出口业务外，未在中华人民共和国境外进行经营活动，未拥有境外资产。

七. 公司生产技术、研究情况及技术创新机制

(一) 公司的核心技术情况

公司作为高新技术企业和农业产业化国家重点龙头企业，设立了具有自主研发创新能力的企业研发中心，改进研发工艺和流程，重点解决了生产过程中的裘皮服饰设计、鞣制和染色工艺以及服装生产环节解决了关键技术问题，于国内首创开发了水貂、獭兔毛皮毛革一体技术工艺、计算机辅助设计与制造和智能控制系统并在生产中实现批量运用，创新实现了裘皮产业的节能环保和清洁生产，形成了多项生产中的核心技术，获得专利 6 项和已被受理申请发明、实用新型及外观专利共 18 项。公司的“裘皮优化加工及产业化示范”项目获得了 2010 年度国家火炬计划荣誉称号。

1. 核心技术

研究名称	主要研究内容	核心技术	工程化成果
裘皮服饰的设计	①服装款式、流行色的研究，保证裘皮服装的时尚、柔美 ②单种材料多种工艺的设计研究，体现文字、几何、动植物、人物等多种图案 ③裘皮饰品设计，包括帽、手袋、围巾、边带、花饰、鞋饰等细节装饰的研究 ④家居产品的设计研究 ⑤市场板型研究开发，包括日本、欧美、中国南北市场板型差异的研究	①裘皮花色设计技术 ②裘皮图案设计技术 ③市场板型研究开发技术 ④计算机辅助设计技术	完成裘皮服装不同花色品种的概念设计和通过计算机辅助设计的裘皮服装服饰系列产品，提供生产环节应用
裘皮服装制造工艺	①裘皮拼接与缝合，包括整皮拼接技术、分割裘皮技术、剪绒/拔针等研究的试验 ②编织、毛革间做、串刀工艺的研究应用 ③计算机辅助排料(CAN)、辅助制造(CAM)技术的开发应用	①貂尾网编时尚斗篷 ②裘皮面料缝合技术 ③毛条弹性编织技术 ④裘革间做技术 ⑤计算机辅助排料制造技术	完成裘皮服装串刀编织产品的开发、裘皮里外两用产品的开发和市场投放
裘皮材料研究开发	①裘皮的鞣制、染色、削匀、剪绒、印花等技术的研究应用 ②一毛多色面料、裘皮毛革一体化面料、貂剪绒面料等开发应用 ③毛革两用面料等新型裘皮面料的开发	①无偶氮面料染色技术 ②仿貂绒面料生产技术 ③细皮毛革一体加工	完成裘皮鞣制剂、染料等化工原料的换代，完全采用新型染色、鞣制技术和无毒无害化无污

	与应用	工艺	染料和鞣制剂
		④裘皮印花工艺	
污水处理和回收利用工艺	①裘皮硝染废水的治理技术研究：处理彻底、成本低，减少水资源的浪费 ②金属铬回收利用技术研究：铬泥的分离利用及有机物质的再利用技术的研究开发 ③中水循环利用技术和工艺研究：开发循环利用工程和工艺 ④染色废水脱色处理技术研究：利用臭氧技术开发脱色设备工艺	①裘革硝染废水恒温生化处理技术 ②裘革硝染废水处理及循环技术 ③全系统水资源循环利用技术 ④滩羊皮环保硝制工艺	环保示范工程，年可节约 120 万元以上成本，社会环境效益显著

2. 专利技术

名 称	类 别	简 介
裘革硝染废水恒温生化处理池	实用新型	利用地下装置有效地处理掉废水中的污染物和有毒物质，防止空气污染和雨水对于菌群的稀释，提高处理效率。
裘皮女上衣(1)	外观设计	以貂皮花纹编织配以貉皮领子，时尚美观大方。
裘皮女上衣(2)	外观设计	披肩式女式上衣，以貂皮为主要原料配以网格编织式设计，彰显时尚、动感。
裘皮女上衣(3)	外观设计	貂绒女式上衣。浅色貂绒面料，设计款式修长，配以叶条状花纹，罗纹状下摆，时尚、华贵、大方。
貂尾网编时尚斗篷	外观设计	貂尾是貂皮服装加工的下脚料，利用貂尾加工成细而长的毛条，在空心弧型网状织物上进行编织，配以边料装饰，生产加工成高档貂皮时尚斗篷，生产成本大幅度降低。
毛皮时装(花与夜)	外观设计	采用中国民间极具乡土气息的大花被面为素材，取其“花开富贵”的牡丹花为原型，运用毛皮段染技术的支持，精雕细琢的将獭兔毛皮制成亮丽夺目、层次丰富、艳而不俗的个性毛皮时装。
裘皮印花工艺	已受理发明	当前国内领先技术，摒弃原来单调的黑色，使用褐色、米色、淡红、驼色等炫彩色泽，以精湛独特的工艺技术，配以针织、刺绣、镭射等工艺被广泛运用，使皮草更加多样化和时装化。活泼的色彩令皮草更富于时尚表情，市场前景广阔。
细皮毛革一体加工工艺	已受理发明	在原有的粗皮毛革加工基础上经过自主研发，开发出细皮毛革的一整套加工工艺。采用公司自主研发出的工艺制成的细皮毛革具有轻、软、薄三大优点，深受广大服装厂家、消费者的喜爱。

细皮毛被卷曲加工方法	已受理发明	模拟卷曲被毛的羊毛(初生羔皮、胎羔皮、波斯羔皮)时可利用化学—热力作用,将细皮(獭兔皮、家兔皮)的被毛上压上卷曲花样。
滩羊皮染草上霜方法	已受理发明	克服现有技术之不足,运用铬鞣工艺,使滩羊皮霜色鲜亮,产品用途广,附加值高。
水貂皮褪色改进技术	已受理发明	克服现有服装上色技术水用量大的不足,由浸水褪色改进位刷毛褪色方法,颜色达到浸水褪色标准。
裘皮烧花改进工艺	已受理发明	利用火碱进行烧花改变激光雕花的烧焦现象。使产品更加环保,深受各界欢迎,效益提高。
中国水貂仿北美本黑水貂技术工艺	已受理发明	利用氧化上色原理使国产水貂毛针黑、颜色一致,再经还原剥色处理致使皮板保持自然色来达到进口北美本黑水貂的要求,所使用的氧化剂和染料不含任何偶氮和甲醛成份,既环保又安全。
兔皮仿水貂皮技术工艺	已受理发明	将家兔皮、獭兔皮先经常规处理,再经染色、喷色、印花、雕花等特殊工艺处理,使加工后的家兔、獭兔皮实现水貂貂绒的外观效果,实现将低档次裘皮品种做出高档次裘皮品种的效果。
裘皮芳香整理技术方法	已受理发明	利用香精微胶囊使香味较长时间留在裘皮皮板上,使裘皮长久存有芳香之气味。新鲜的香味具有舒缓紧张情绪、镇静、防臭、杀菌等多种保健作用。
一种毛皮用转鼓	已受理实用新型	解决了鼓体比例失调、毛皮缠结的问题,有效减少能耗和噪音,降低了维修和替换成本。
负压翻皮装置	已受理实用新型	将负压的工作原理应用于毛皮皮张的加工,利用风机形成负压,再按照不同皮张的大小、直径和长度不同的翻皮筒。翻皮时将圆筒皮的一端套住风向筒,由于负压的作用,将圆筒皮吸入风筒,从而使皮张里外翻过。防止皮张损伤,工人劳动强度降低,工作环境优化,使传统的裘皮加工生产进一步机械化自动化。
裘皮激光雕刻装置	已受理实用新型	皮张所需要的雕刻深度可调,激光高度可调。直接作业于皮张,避免原有反射技术中的浪费;激光发射器和工作台可自动移动,减少了工作时间,也减少了工作人员的操作任务,安全可靠,提高工作效率。
毛皮时装(虹)	已受理外观设计	用水貂编织的工艺手法,采用简约时尚的款型,大胆悦目的色彩,表现自然清新,表现赏心悦目。
裘革硝染废水处理及循环利用方法	已受理发明	公司通过一系列工艺技术革新,使裘皮硝染废水完全回收利用,实现零排放,大幅度降低废水的处理费用,为全行业节能减排做出贡献。
裘皮产品游离甲醛降低工艺	已受理发明	对要求环保的原皮进行无甲醛鞣制工艺,在染色上,面对的复杂的原皮来源,通过处理使所有产品均能做到游离甲醛达标。

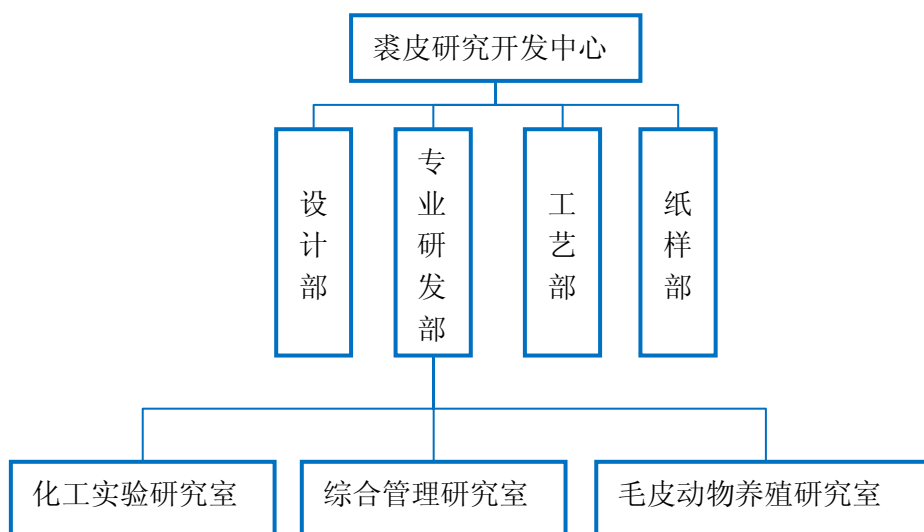
滩羊皮环保硝制工艺	已受理发明	克服现有滩羊鞣制皮板发硬、溜针掉毛效果上述之不足，运动环保硝制工艺，产品不含甲醛且皮棉柔软、针毛牢固，提高了产品的附加值。
蒸汽锅炉烟道的余热利用装置	已受理实用新型	本专利属一种锅炉设备节能的方法，蒸汽锅炉烟道的余热利用装置，充分利用蒸汽锅炉烟道余热将需往锅炉里添加的水进行加热到一定温度后，加入锅炉生产蒸汽，使锅炉的蒸汽生产率提高，节电节煤。
水貂饲料中药	已受理发明	通过饲喂中药，改变母貂阴道和子宫的酸碱度，提高 Y 染色体的活力，从而提高公仔貂的比例。同时，由于中药中的排毒作用，使水貂自身的毒素降低，提高了貂皮绿色环保水平。

3. 外观设计成果

名 称	简 介	所处阶段
“帅真”裘皮时装	利用獭兔、麝鼠、滩羊多种毛皮材料进行编织、辑条、镶花等不同的毛皮工艺处理设计中，通过段染技术，使红黑两色更加突出个性，更加抢眼夺目。曾获 2005 年“真皮标志杯”中国时尚皮革、裘皮服装设计大赛银奖。	批量生产
“竹藤毛皮编织法”	本技术属裘皮服装编织方法，具体涉及竹藤毛皮编织法，利用竹藤艺术，在创作研发毛皮编织产品中，不断在凹凸纹理和纵横交错的排列中寻找变化，使毛皮编织技术更具立体性。	批量生产
“黑白之道”裘皮时装	以丰绒的喷脊獭兔皮为原料，在半只制作的基础上加入了同料的编织工艺。其编织的柔软减弱了整只喷脊獭兔黑白间的强烈反差，即起到了丰富质地肌纹的层次作用，使整体服装更加轻柔。曾获得 2008 年“真皮标志杯”中国时尚皮革、裘皮服装设计大赛铜奖。	批量生产
“花样年华”裘皮时装	设计灵感来源于中国青花瓷中的花朵图案。效果和谐、雅致、严谨、优美，色彩采用了以进口水貂制成的淡雅米白色，含蓄而脱俗。曾获 2008 年“真皮标志杯”中国时尚皮革、裘皮服装设计大奖赛银奖。	批量生产

(二) 公司目前正从事的技术研究开发情况

1. 技术研发部门



公司根据行业目前的技术优势、发展趋势及产业需求，设立了由四个研究室组成的裘皮研究开发中心，研发人员共 95 人，中心包括有：

设计部主要负责裘皮服装服饰样式的设计，现有人员 42 人；

工艺部主要负责裘皮服装制造工艺的研究，现有人员 23 人；

纸样部主要负责根据设计纸样全面的作图，现有人员 10 人；

专业研发部，下设三间研究室分别是化工实验研究室，主要负责裘皮材料研究开发、染色技术和裘革污水治理研究；毛皮动物养殖研究室，主要负责特种养殖动物品种选育和养殖技术的研究开发；综合管理研究室，主要负责裘皮产业的发展研究及工程中心的管理工作。研发部共有工作人员 20 人。

2. 研发支出情况

公司的研究开发工作的重点主要是吸收和应用新技术，以及开发样品款式、颜色和工艺，相关的研究开发工作通常是与技术改造和新产品研发生产同步进行，研发支出包括研发中心和各生产部门为研发新产品、改进生产工艺流程发生的所有支出。按照研究成果划分，对于可直接对外销售、产生收入的样品所发生的支出计入生产成本，其他研发支出于发生时予以费用化。报告期内研发支出情况如下：

单位：元

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
研发支出	6,000,513.05	11,013,504.02	9,710,703.46	8,562,472.05
销售收入总额	168,285,381.68	346,059,833.25	284,734,391.68	238,913,167.31
研发支出占销售收入总额	3.57%	3.18%	3.41%	3.58%

3. 研发项目

公司正在从事的技术研究开发项目包括动物养殖技术研发、裘皮硝染技术研发、污水处理技术研发和服装设计技术研发等多个技术研发方向，正在逐步形成一个系统的裘皮专业工程技术研发体系。

(1) 裘皮设计方法升级研究

项目的设计是将传统的手工及机械操作改变为计算智能化、网络化操作，其核心技术基础是 Internet 和纺织 CAD/CAM 技术。公司组织力量，通过系统的程序设计和软件开发，应用数码网络技术，从裘皮服装的计算机辅助设计、制造、网络公测、数码技术剪裁到裘皮服装服饰网上试穿和销售模式，实现产品设计、生产、销售数码技术的一体化应用，商品服装的网上试穿和在网上进行远程交易。项目技术新颖、实用性强，使传统产业在高技术条件下设计生产，并促进华贵的裘皮服装交易平民化，利于新产品的开发和促进裘皮服装、饰品国内市场销售。

(2) 市场板型设计研究

随着国内外需求的不断变化，时尚、新颖、技术先进的服装服饰设计理念、方法和手段逐步取代传统的设计形式，要求在服装特别是上衣的设计中加入新的科技元素和制作方法，以适应社会的需求，增加裘皮服装服饰的竞争力。公司决定扩大服装设计研究室，并在北京设立分部，组织设计和研究人员进行裘皮新款上衣的开发研究设计，形成公司独特的裘皮服装设计体系，设计生产一批具有自主知识产权的产品。

(3) 裘皮优化加工技术开发

裘皮优化加工技术即通过选育优良特种养殖动物品种，在注重动物福利的基础上进行科学养殖，同时开发研究加工新技术新工艺，生产出符合消费市场偏好的裘皮服装服饰，形成具有国际先进水平的裘皮优化加工技术，提高产业综合效益。项目包括引进国

外新品种、特种养殖动物福利研究、环保型生产工艺等，整个加工用水全过程循环回收利用工，对外界不产生污染，成品对人体安全、符合欧盟安全标准。

项目可形成规范的养殖及取皮标准，实现了裘革制品无污染、无残留毒素、无污染物排放，生产加工企业技术经济效益有明显提高，社会效益和环境效益明显，裘皮的各项理化指标高于欧美国家进口标准。生产技术和工艺达到国际先进水平。

八. 公司主要产品质量控制

(一) 质量体系认证体系

公司为了建立全面质量管理体系，推行了现代企业规范化管理。根据北京世标认证中心核发的注册号为 J10Q20948ROM 的《国际标准认证证书》，发行人裘皮的确染及裘皮服装的设计、生产符合 ISO9001: 2008 质量管理体系标准，《国际标准认证证书》有效期至 2013 年 6 月 1 日。

公司确染及裘皮服装的设计、生产的《国际标准认证证书》系通过质量体系认证机构对其质量体系进行审核后获得，是世界范围内认可的质量资质，认证审核的目的是检查质量体系是否具备确保产品满足顾客要求的能力，质量管理体系认证有利于提高企业管理绩效，有利于企业得到国际范围内顾客的认同、提高市场形象和市场份额。

(二) 质量控制体系

公司整体上实行“三层负责，多道程序把关”的质量控制体系，在毛皮收购、生产制造和销售服务质量三个层次保障了质量控制的统一性和完整性，并在各个环节采取严格的质量控制措施。公司以消费者满意为最终目标，产品质量与服务质量成为了行业标杆，先后被授予为 QOB 系统企业质量管理保证、河北省质量效益先进企业和消费者信得过产品荣誉证书。

公司制定并实施了建立在上游资源、配料控制、生产流程管理和标准检测基础上的《质量管理控制部职责》，由质管控制部总体负责，完善了质量管理体系和质量保证系统。公司通过规模采购，与养殖企业建立长期供应关系，确保了毛皮原料的质量和标准的一致性。在生产环节中，对于打样人员、校原板纸样人员、CAD 排图人员、估料人员、

核料人员、跟单人员都做出了严格的质量规定，并严格按照《质管控制部职责》对照执行，由质管控制部负责质量事故的调查和处理。在销售环节，公司通过完善的设计质量控制、维护、定期回访和及时的售后服务等措施，尽可能减少质量纠纷。由于公司质量控制标准严格、质量控制措施得力，截至本招股书签署日，公司没有发生过因质量问题而引起的任何法律诉讼的事项。

(三) 产品质量情况说明

根据肃宁县质量技术监督局 2010 年 7 月 8 日出具的证明，“公司自成立以来，严格遵守国家和地方有关产品质量和技术监督标准管理法律、行政法规和规范性文件规定，2007 年度、2008 年度、2009 年度和截至证明出具之日，不存在因违反产品质量和技术监督标准管理法律、行政法规而受到行政处罚的情形。”

第七节 同业竞争与关联交易

一. 同业竞争

(一) 同业竞争的基本情况

公司的经营范围是：农业高新技术产品的研发；裘皮、革皮、尾毛及其制品的加工、销售；服装的加工、销售；本企业生产所需原皮的收购；商品和技术的进出口业务（国家禁止经营或需审批的除外）。

公司的控股股东和实际控制人为贺国英先生，除本公司及其全资子公司外，贺国英先生不存在以参股、控股或以其他方式实际控制的企业。截至本招股书签署日，本公司不存在同业竞争的情形。

(二) 避免同业竞争的承诺

为避免同业竞争，公司控股股东和实际控制人贺国英先生向公司出具了《避免同业竞争的承诺函》，承诺：

“本人目前乃至将来不从事、亦促使本人控制、与他人共同控制、具有重大影响的企业不从事任何在商业上对贵公司及/或贵公司的子公司、分公司、合营或联营公司构成或可能构成竞争或潜在竞争的业务或活动。

如因国家法律修改或政策变动不可避免地使本人及/或本人控制、与他人共同控制、具有重大影响的企业与贵公司构成或可能构成同业竞争时，就该等构成同业竞争之业务的受托管理（或承包经营、租赁经营）或收购，贵公司在同等条件下享有优先权。

在贵公司今后经营活动中，本人将尽最大的努力减少与贵公司之间的关联交易。若本人与贵公司发生无法避免的关联交易，包括但不限于商品交易，相互提供服务或作为代理，则此种关联交易的条件必须按正常的商业条件进行，本人不要求或接受贵公司给予任何优于在一项市场公平交易中的第三者给予或给予第三者的条件。若需要与该项交易具有关联关系的贵公司的股东及/或董事回避表决，本人将促成该等关联股东及/或董

事回避表决。

前述承诺是无条件且不可撤销的。本人违反前述承诺将承担贵公司、贵公司其他股东或利益相关方因此所受到的任何损失。”

二. 关联方及关联关系

根据《公司法》和《企业会计准则》等相关规定，公司目前存在的关联方及其关联关系如下：

（一）存在控制关系的关联方

本公司的控股股东、实际控制人为自然人贺国英先生，其情况参见本招股书“第五节 发行人基本情况”之“七. 持有发行人 5%以上股份的主要股东及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”。

沧州市华晨皮草有限公司为公司全资子公司，详细情况参见本招股书“第五节 发行人基本情况”之“八. 发行人控股子公司、参股子公司及分公司”。

（二）主要股东

股东名称	股份数量(万股)	持股比例	关联关系
众易实业	1,107.43	13.03%	主要股东
华德投资	568.57	6.69%	主要股东

上述股东的详细情况参见本招股书“第五节 发行人基本情况”之“二. 发行人改制重组及设立情况”及“七. 持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”。

（三）公司董事、监事、高级管理人员或与其关系密切的人士及上述人士控制或担任董事、高级管理人员的其他企业

1. 对公司财务和生产经营决策产生重大影响的个人，包括公司的董事、监事和高级管理人员。上述人员的详细情况及其控制企业和对外兼职的情况参见本招股书“第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”。

2. 与公司董事、监事、高级管理人员关系密切的人士

贺树民先生，公司董事长贺国英先生之兄，1936年11月出生，中国国籍，曾就职于北京矿务局基本建设工程处、北京工程公司、华斯裘革和华斯实业，于2008年退休。

3. 与公司发生关联交易的其他关联方

(1) 公司董事郝铁庄先生控股的宁夏永宁益利兔业开发有限公司成立于1999年5月，注册资本300万，法定代表人为郝铁庄，注册地点为永宁县望远开发区。经营范围：兔、貂、禽养殖、加工；毛皮加工；土畜产品、农副产品(不含粮食批发)、饲料、建筑、建筑材料、五金交电、笼具、副食品批发零售。实际业务为獭兔养殖、屠宰、肉类加工。

(2) 公司高管韩艳杰先生曾参股并担任执行董事、经理及法定代表人职务的肃宁县三新建材有限公司成立于2007年11月20日，注册资本为63万元，经营范围为新型建筑材料的加工、销售。2009年12月17日，韩艳杰、韩艳杰的配偶武慧英及儿子韩海弟于分别与任萌萌、武文格及任佳佳签订《股权转让协议书》，将其持有的肃宁县三新建材有限公司出资人民币13万元、人民币10万元、人民币10万元转让给任萌萌、武文格及任佳佳。

(四) 曾与公司存在关联关系的关联方及其关联关系如下：

关联方名称	关联关系
华泰皮草	本公司原持有其90.00%的股权，该公司已于2006年10月注销。
华斯裘革	本公司原持有其75.00%的股权，该公司已于2008年6月注销。
华斯畜产	本公司原持有其55.00%的股权，该公司已于2008年6月注销。
华舰商贸	本公司原持有其70.00%的股权。2008年8月，本公司已将所持有该公司股份全部转让。
华上硝染	本公司原持有其69.99%的股权。2008年8月，本公司将所持该公司股份全部转让。
华艺皮毛	本公司原持有其82.80%的股权。2009年5月，本公司已将所持有该公司股份全部转让。
华斯贸易	本公司原持有其80.00%的股权。2009年5月，本公司已将所持有该公司股份全部转让。

亚通毛皮	本公司原持有其 56.00%的股权。2009 年 5 月，本公司已将所持有该公司股份全部转让。
华融典当	本公司原持有其 29.09%的股权。2009 年 12 月，本公司已将所持有该公司股份全部转让。
沧州银行股份有限公司	本公司原持有其 4.50%的股权。2007 年 2 月，公司以人民币 1,000 万元将该股权转让。

上述公司情况参见本招股书“第五节 发行人基本情况”之“六. 发行人设立以来对下属公司的规范和调整情况”。

(五) 其他关联方

关联方名称	注册资本	经营范围	关联关系
华源服装	150 万美元	生产裘革布服装, 销售本公司产品。	2008 年 7 月 20 日之前贺国英曾任其董事长
华晨养殖	739 万元	水貂养殖(凭《种禽生产经营许可证》经营), 销售本公司产品。	2008 年 7 月 20 日之前贺国英曾任其董事长

华源服装为有限公司(台港澳法人独资), 其股东为香港凯源企业有限公司。华晨养殖为有限公司(台港澳法人独资), 其股东为启固有限公司(香港)。为提升华源服装和华晨养殖在肃宁县裘皮行业的影响力, 发展华源服装和华晨养殖在当地的生产经营, 香港凯源企业有限公司和启固有限公司(香港)委派贺国英先生担任华源服装和华晨养殖董事长。兼职期间, 贺国英先生未参与华源服装和华晨养殖的经营管理, 也未在该公司领薪。

三. 关联交易

(一) 经常性关联交易

1. 关联销售

单位：元

关联方	内 容	2009 年	2008 年	2007 年
华源服装	裘皮皮张	10,788,484.00	-	-
关联交易占同期同类项交易的比重		2.59%	-	-

2009 年度，发行人与华源服装关联销售、非关联方及同期市场销售价格情况如下：

名 称	水貂公皮			水貂母皮		
	数量(件)	总价(元)	均价(元/件)	数量(件)	总价(元)	均价(元/件)
华源服装	14,695	4,514,220.00	307.19	34,684	6,274,264.00	180.90
非关联方	33,810	10,729,154.89	317.34	17,236.50	3,209,568.90	186.21
同期市场价格	-	-	230-320	-	-	130-220

2. 关联采购

单位：元

关联方名称	内 容	2009 年	2008 年	2007 年
华源服装	半成品	10,701,036.29	-	-
华晨养殖	裘皮原皮	4,774,945.00	1,301,500.00	28,931,205.00
益利兔业	裘皮原皮	-	9,959,030.00	18,335,340.00
向关联方采购产品小计		15,475,981.29	11,260,530.00	47,266,545.00
关联交易占同期同类项交易的比重		4.31%	5.79%	25.55%

2007 年度，发行人与关联方关联采购、非关联方及同期市场采购价格情况如下：

名 称	项 目	獭兔皮	家兔皮	特种公貂皮	标准公貂皮	水貂母皮	白貉皮	狐狸皮
华晨养殖	数量(张)	-	-	16,601	36,030	67,666	5,778	19,075
	总价(元)	-	-	6,516,700	8,286,900	7,619,905	2,311,200	4,196,500
	均价(元/张)	-	-	392.55	230.00	112.61	400.00	220.00
益利兔业	数量(张)	341,479	84,925	-	-	-	-	-
	总价(元)	16,793,487	1,541,853	-	-	-	-	-
	均价(元/张)	49.18	18.16	-	-	-	-	-
非关联方	数量(张)	1,075,321	83,325	11,785	79,018	73,557	380	-
	总价(元)	58,220,237	1,499,850	4,655,075	18,125,699	8,615,038	164,400	-
	均价(元/张)	54.14	18.00	395.00	229.39	117.12	432.63	-
市场价格(元/张)		25-70	5-25	180-390	130-260	60-210	350-470	180-300

2008 年度，发行人与关联方关联采购、非关联方及同期市场采购价格情况如下：

名 称	项 目	獭兔皮	家兔皮	特种公貂皮	白貂皮	普通貉皮	银狐皮
华晨养殖	数量(张)	-	-		-	13,700	-
	总价(元)	-	-		-	1,301,500	-
	均价(元/张)	-	-		-	95.00	-
益利兔业	数量(张)	121,510	200,159	1,871	4,515	-	1,682
	总价(元)	4,159,501	3,308,069	598,720	1,354,500	-	538,240
	均价(元/张)	34.23	16.53	320.00	300.00	-	320.00
非关联方	数量(张)	1,757,422	26,918	82,788	70	91	-
	总价(元)	48,803,619	430,719	26,769,450	20,790	8,190	-
	均价(元/张)	27.77	16.00	323.35	297.00	90.00	-
市场价格(元/张)		10-55	5-25	220-390	140-340	60-260	270-480

2009 年度，发行人与关联方关联采购、非关联方及同期市场采购价格情况如下：

1. 2009 年，公司向华源服装采购半成品 10,701,036.29 元，华源服装半成品售价按照原材料价格加成一定比例的加工费用确定，平均每张原皮加工费用约为 30 元，加工费率约为 10%。由于无半成品同期市场价格及非关联方价格，2009 年度行业平均毛利率为 10.56%，加工费率与行业平均毛利率接近。

2. 2009 年度，发行人与关联方关联采购、非关联方及同期市场采购原材料价格

名 称	项 目	特种公貂皮	标准公貂皮	水貂母皮	普通貉皮
华晨养殖	数量(张)	3,195	10,200	11,547	1,750
	总价(元)	894,600.00	2,220,000.00	1,397,845.00	262,500.00
	均价(元/张)	280.00	217.65	121.06	150.00
非关联方	数量(张)	13,901	261,085	506,887	5,369
	总价(元)	3,738,273.00	56,077,275.00	58,570,758.00	929,385.00
	均价(元/张)	268.92	214.79	115.55	173.10
市场价格(元/张)		210-320	210-290	110-210	80-300

注 1：上述价格为含税金额。

注 2：按照种类不同，水貂公皮可分为特种公貂皮和标准公貂皮两类。

注 3：上述市场价格数据来源：中国毛皮信息网、养殖商务网。

2007 年度、2008 年度和 2009 年度，公司向关联方采购产品占同期同类项交易的比重分别为 25.55%、5.79%和 4.31%，呈逐年下降趋势。

保荐机构走访发行人采购及销售人员进行调查了相关流程，认为报告期内，公司仅2009年度与华源服装发生关联销售，金额合计为10,788,484.00元，占同期同类项交易的比重仅为2.59%，公司对该项关联交易不存在依赖性，且不偏离非关联方价格。报告期内，公司与华晨养殖、益利兔业采购的原材料价格以市场价格为基础，按照产品种类、颜色、质量、净度及皮张尺寸上下浮动。公司与华晨养殖、益利兔业采购的原材料价格与向非关联方的采购价格存在的差异较小，若考虑到各供应商不同、原材料价格的波动以及采购时间和地点的不一致等因素，这种差异在合理的范围之内。因此，公司与华源服装、华晨养殖和益利兔业发生关联交易的价格公允，不存在损害发行人和股东利益的情形。

华源服装近三年主要财务数据(未经审计)：

单位：万元

项 目	2009. 12. 31	2008. 12. 31	2007. 12. 31
总资产	3,977.63	3,193.93	2,146.37
净资产	1,204.76	1,140.47	1,109.56
项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业收入	1,262.08	472.40	283.50
净利润	64.29	30.91	17.30

华晨养殖近三年主要财务数据(未经审计)：

单位：万元

项 目	2009. 12. 31	2008. 12. 31	2007. 12. 31
总资产	2,537.21	2,669.86	3,358.63
净资产	2,501.27	2,487.71	2,468.16
项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业收入	1,993.05	2,101.11	3,225.79
净利润	13.56	19.55	32.22

益利兔业近三年主要财务数据(未经审计)：

单位：万元

项 目	2009. 12. 31	2008. 12. 31	2007. 12. 31
总资产	649. 87	1, 080. 89	1, 388. 96
净资产	321. 69	316. 39	305. 10
项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业收入	1, 007. 34	2, 015. 95	2, 619. 08
净利润	5. 30	11. 29	15. 50

3. 委托加工

单位：元

关联方名称	内 容	2009 年	2008 年	2007 年
华源服装	委托加工产品	38, 459. 79	2, 629, 039. 98	1, 702, 340. 00
关联交易占同期同类项交易的比重		100%	100%	100%

(二) 偶发性关联交易

1. 转让子公司

(1) 2008 年 8 月 20 日，华斯实业与贺素成签订《股份转让协议》，将其在华上硝染 69.99% 的股权在评估值基础上以 709 万元转让给贺素成。转让完成后，公司不再持有华上硝染的股权。

2009 年 11 月 15 日，沧州明达资产评估事务所出具沧明评报字(2009)第 161 号评估报告，评估结果为华上硝染资产 10,016,277.23 元，负债 5,118.00 元，所有者权益 10,011,159.23 元。2009 年 11 月 25 日，贺素成与尤淑琴签订《股份转让协议》，将其在华上硝染 69.99% 的股权以 702 万元转让给尤淑琴。

(2) 2009 年 5 月 25 日，华斯实业与华舰商贸、香港瑞琪莱签订《股份转让协议》，将持有的亚通毛皮 56% 的股份在评估值基础上以人民币 232.40 万元的价格转让给华舰商贸。转让后，随着对华舰商贸股权的进一步处置，公司不再直接、间接持有亚通毛皮的股权。

2. 关联借款

(1) 公司 2007 年度向华源服装提供借款 1,000 万元，华源服装于 2007 年度向公司归还借款 1,000 万元。2008 年度公司向华源服装提供借款 2,000 万元，华源服装于 2008 年度向公司清偿借款 1,000 万元，以应收货款冲抵借款 255.50 万元，于 2009 年度向公司归还借款 744.50 万元。截至 2008 年 12 月 31 日，公司向华源服装提供借款余额为 744.50 万元，截至 2009 年 12 月 31 日，公司向华源服装提供借款余额为 0 元。

(2) 贺国英于 2001 年为公司垫付购买固定资产款项共计 414.09 万元，公司于 2009 年度向贺国英支付其他应付款 414.09 万元，截至 2009 年 12 月 31 日，公司应付贺国英其他应付款余额为 0 元。

(3) 华斯贸易于 2005 年 4 月 10 日、2005 年 4 月 26 日、2005 年 5 月 28 日及 2008 年 5 月 23 日向发行人提供借款人民币 160 万元、人民币 150 万元、人民币 100 万元及人民币 90 万元，共计人民币 500 万元。公司分别于 2009 年 7 月 21 日、2009 年 7 月 22 日及 2009 年 7 月 23 日偿还借款人民币 200 万元、人民币 100 万元及人民币 200 万元，共计人民币 500 万元。截至 2009 年 12 月 31 日，公司应付华斯贸易其他应付款余额为 0 元。

(4) 华艺皮毛于 2002 年向贺树民提供借款 86 万元，华艺皮毛于 2009 年注销清算时，贺树民作为股东以其持有的华艺皮毛出资 86 万元对应的实收资本 86 万元冲抵其应付华艺皮毛的借款 86 万元，截至 2009 年 12 月 31 日，贺树民应付华斯股份欠款余额为 0 元。

3. 其他资产购买

2009 年 7 月 15 日，华艺毛皮与公司签订《资产收购协议》，按评估值 154,703 元将机器设备转让给公司；同日，上述双方签订《土地使用权及房产建筑物转让合同》，按评估值 1,866,020 元、2,000,168 元将坐落于尚村镇大街南侧的国有土地使用权及该土地上房屋建筑物转让给华斯股份。

4. 关联方应收应付款项余额

单位：元

关联方名称	交易类别	2009. 12. 31	2008. 12. 31	2007. 12. 31

其他应收款				
贺树民	借 款	-	860,000.00	860,000.00
华源服装	借 款	-	7,444,990.82	-
应付账款				
华晨养殖	原料款	694,600.00	5,984,910.91	12,847,410.91
华源服装	加工费	-	-	2,275,969.00
益利兔业	原料款	-	3,959,414.00	4,430,491.00
其他应付款				
贺国英	借 款	-	4,140,882.00	4,140,882.00

注：华晨养殖自 2008 年 7 月 20 日起，与公司解除关联关系。

5. 关联交易定价原则及对公司财务状况的影响

(1) 公司关联交易的定价原则

公司向各关联方销售商品、采购原材料的价格均以市场价格作为定价原则，定价公允。

(2) 关联交易对公司财务状况的影响

公司与关联方之间存在的经常性关联交易以购销活动为主，金额数量保持在合理的范围之内，关联采购主要是购买生产所必需的原材料，关联销售是基于“平等自愿、等价有偿”原则上的正常销售，且占营业成本或营业收入的比例较低，对公司的财务状况和经营成果无重大影响。

公司与关联方之间存在的偶发性关联交易主要包括资产转让以及债权债务往来等，关联交易定价参照市场价格确定，对公司的财务状况和经营成果无重大影响。

四. 规范关联交易的措施及制度安排

公司为规范关联交易行为，已在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《董事会战略委员会工作细则》及《关联交易决策制度》中明确规定了关联交易的决策程序、关联交易的信息披露等事项。

（一）《公司章程》的相关规定

《公司章程》中规范关联交易的规定如下：

“第三十九条公司的控股股东、实际控制人员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和社会公众股股东的合法权益，不得利用其控制地位损害公司的利益。

第四十一条 公司对股东、实际控制人及其关联方提供的担保须经股东大会审议通过。

第七十九条 股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议应当充分披露非关联股东的表决情况。

关联股东在股东大会审议有关关联交易事项时，应当主动向股东大会说明情况，并明确表示不参与投票表决。关联股东没有主动说明关联关系的，其他股东可以要求其说明情况并回避表决。关联股东没有说明情况或回避表决的，就关联交易事项的表决，其所持有的股份不计入有效表决权股份总数。

股东大会结束后，其他股东发现有关联股东参与有关关联交易事项投票的，或者股东对是否应适用回避有异议的，有权就相关决议根据本章程第三十四条规定向人民法院起诉。

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

第九十七条 董事应当遵守法律、行政法规和本章程，不得利用其关联关系损害公司利益。

第一百零七条 董事会在股东大会授权范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易等事项。

第一百一十条 董事会应当确定对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易的权限，建立严格的审查和决策程序；重大投资项目应当组织有关专家、专业人员进行评审，并报股东大会批准：

(六) 公司与关联方发生的交易金额在 100 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5% 以上的关联交易事项；但公司与关联方发生的交易金额在 1000 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5% 以上的关联交易，应提交股东大会批准后方可实施。

第一百一十九条 董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足三 (3) 人的，应将该事项提交股东大会审议。

第一百四十条 监事不得利用其关联关系损害公司利益，若给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。”

(二) 《关联交易决策制度》的相关规定

公司《关联交易决策制度》中对关联交易的相关规定如下：

“公司的关联交易应当遵循平等、自愿、等价、有偿、公平、公正、公开的原则。

关联方如在股东大会上享有表决权，除特殊情况外，均应对关联交易事项回避表决；关联股东应主动提出回避申请，否则其他股东有权向股东大会提出关联股东回避申请；当出现是否为关联股东的争议时，由会议主持人进行审查，并由出席会议的律师依据有关规定对相关股东是否为关联股东做出判断；股东大会对有关关联交易事项表决时，在扣除关联股东所代表的有表决权的股份数后，由出席股东大会的非关联股东按公司章程和股东大会议事规则的规定表决。

公司董事会审议关联交易事项时，关联董事应当回避表决，也不得代理其他董事行使表决权。若因特殊情况无法回避，应按关联交易管理制度规定程序参与表决，但必须单独出具声明。该董事会会议由过半数的非关联董事出席即可举行，董事会会议所做决议须经非关联董事过半数通过。出席董事会的非关联董事人数不足三人的，公司应当将

该交易提交股东大会审议。

关联董事应主动提出回避申请，否则其他董事有权要求其回避；当出现是否为关联董事的争议时，由董事会向其监管部门或公司律师提出确认关联关系的要求，并依据上述机构或人员的答复决定其是否回避；关联董事可以列席会议讨论有关关联交易事项。”

(三) 关联交易决策程序的执行情况

公司报告期发生的关联交易均按照当时的公司章程和内部治理制度的要求履行了内部决策程序。

五. 独立董事对报告期内关联交易的意见

公司独立董事对报告期内公司关联交易决策程序的合法性和前述关联交易事项发表如下意见：“本人作为华斯农业开发股份有限公司的独立董事，认真审查了公司 2007 年度、2008 年度、2009 年度每项关联交易的内容、合同履行情况以及关联交易的定价原则。本人认为，公司与关联方之间发生的关联交易遵循了平等、自愿、等价、有偿的原则，关联交易的价格未偏离市场独立第三方的价格，不存在损害公司及其他股东利益的情况。”

第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员

一. 公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介

公司现有董事 9 名、监事 5 名、高级管理人员 7 名、核心技术人员 7 名，均为中国国籍，无境外永久居留权。

(一) 董事会成员

公司第一届董事会由 9 名董事组成，其中独立董事 3 名。董事会成员由股东大会选举产生，任期三年。

1. 董事长贺国英先生

1949 年出生，第十届、第十一届全国人大代表，河北省毛皮协会会长，中国皮革协会毛皮专业委员会主席。曾任肃宁县工业公司经理、河北省肃宁县畜产公司经理，2000 年 10 月至 2008 年 11 月担任公司执行董事、总经理，2008 年 11 月至今担任公司董事长。本届董事任期为 2009 年 7 月至 2012 年 6 月。

2. 董事兼总经理贺素成先生

1980 年出生，加拿大国际商业管理硕士、清华大学 EMBA。沧州市工商联副主席、河北省工商联执委、沧州市政协委员、世界裘皮协会中国代表。2004 年进入公司参与经营管理，2008 年 11 月至 2009 年 7 月担任公司总经理，2009 年 7 月至今担任公司董事、总经理。2005 年 12 月被评为“沧州市杰出青年企业家”，2007 年被评为“河北省轻工业行业劳动模范”，2008 年被授予河北省“光彩之星”荣誉称号。本届董事任期为 2009 年 7 月至 2012 年 6 月。

3. 董事毛宝弟先生

1962 年出生，经济学博士、工商管理硕士。曾任加拿大蒙特利尔银行高级经理，大鹏证券有限公司投资银行总经理，平安证券有限公司副总裁，国海证券有限公司常务副总裁，瑞银汇通投资管理有限公司董事兼总经理，现任中通汇银资产管理公司董事长，

徐州海伦哲专用车辆股份有限公司董事，深圳中国农大科技股份有限公司、科通通信技术(深圳)有限公司独立董事。本届董事任期为 2009 年 10 月至 2012 年 6 月。

4. 董事苏斐女士

1967 年出生，本科学历，经济师、会计师。曾任重庆有价证券公司营业部总经理，深圳市宝城企业集团公司金融部部长，深圳市生命力科技股份有限公司副总经理兼财务总监，宝盈信泰(香港)投资顾问公司投资总监，深圳市中通盛投资管理有限公司董事、总经理，现任中通汇银资产管理公司董事、副总经理。本届董事任期为 2009 年 7 月至 2012 年 6 月。

5. 董事郝铁庄先生

1958 年出生。曾就职于宁夏国营平寺堡奶牛场机械制造厂、银川市新城区计划经济局，担任宁夏永宁益利兔业开发有限公司董事长兼总经理，2007 年 11 月进入公司，担任研发中心主任，2009 年 10 月担任董事至今。2009 年 1 月，主持研发“裘皮硝染废水处理及循环利用”技术，已申请国家发明专利并得到受理；2009 年 5 月，主持研发“裘皮硝染废水恒温生化处理池”，获得国家实用新型专利。本届董事任期为 2009 年 10 月至 2012 年 6 月。

6. 董事兼副总经理杨雪飞女士

1976 年出生，本科学历。2000 年进入公司，曾任出口部业务员、出口部经理助理、总经理助理，现任副总经理、国际销售部经理。2006 年被评为“沧州优秀青年”，2008 年被评为“沧州营销能人”。本届董事任期为 2009 年 10 月至 2012 年 6 月。

7. 独立董事杨福合先生

1957 年出生，本科学历，研究员、博士生导师，农业部特种养殖动物及产品质量安全监督检验检测中心主任。曾任加拿大 North American Fur Co., Ltd. 合作研究项目专家，中国农业科学院特产研究所副研究员、副所长，2002 年 7 月至今任中国农业科学院特产研究所所长。本届董事任期为 2009 年 7 月至 2012 年 6 月。

8. 独立董事王志雄先生

1958 年出生，本科学历，律师。曾就职于北京市东城律师事务所、中信律师事务所；

1996年3月加入北京市通商律师事务所，任合伙人；2002年3月加入北京市君合律师事务所，担任合伙人至今。兼任重庆长安汽车股份有限公司、江苏吴中实业股份有限公司和天琪期货有限公司独立董事。本届董事任期为2009年10月至2012年6月。

9. 独立董事刘雪松女士

1967年出生，硕士研究生学历，注册会计师。曾任天津华夏会计师事务所所长助理，天津大方公信会计师事务所副总经理，岳华会计师事务所副总经理，2008年1月至今担任中瑞岳华会计师事务所董事、高级合伙人。本届董事任期为2009年10月至2012年6月。

(二) 监事会成员

公司第一届监事会由5名监事组成，其中职工监事2名。非职工监事由股东大会选举产生，任期三年；职工监事由职工代表大会选举产生或更换。

1. 监事会主席何少存先生

1942年出生，专科学历，工程师。曾任河北交通学校教师，河北省公路工程局技术员，河北省交通规划设计院技术员、工程师，河北省交通局科技处工程师、副处长，河北省交通厅副厅长、党组成员、党组副书记、厅长、党组书记，河北省副省长、党组成员、政法委副书记，河北省人大常委会副主任，2007年4月退休。本届监事任期为2009年10月至2012年6月。

2. 监事吴振山先生

1958年出生。1989年进入裘皮行业，曾任肃宁华斯裘革制品有限公司生产部经理，2003年进入公司担任库房主管，2009年8月至今任公司生产部经理。本届监事任期为2009年10月至2012年6月。

3. 监事白少平女士

1952年出生，大专学历。曾任黑龙江省佳木斯纺织印染厂财务科长、副总会计师，黑龙江北方集团佳木斯市煤化工有限公司总会计师、副总经理，2001年11月进入公司，担任财务部经理至今。本届监事任期为2009年10月至2012年6月。

4. 职工监事褚守庆先生

1955 年出生。1973 年进入裘皮行业，曾就职于扬州京都裘皮厂、深圳市豪达皮革公司，2000 年 10 月进入公司，担任服装部经理至今。

5. 职工监事彭金召先生

1969 年出生，大专学历。1995 年进入裘皮行业，曾任深州亚泰皮革公司技术主管，2003 年进入公司，担任鞣制二部经理至今。2006 年荣获科技部“星火科技致富能人”荣誉称号。

(三) 高级管理人员

1. 总经理贺素成先生

参见本节“一. 公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介(一)董事会成员”部分。

2. 副总经理贺树峰先生

1952 年出生。曾任河北省肃宁县畜产公司副经理，肃宁华斯裘革制品有限公司副经理，2000 年进入公司主管生产，2009 年 7 月担任副总经理至今。

3. 副总经理韩艳杰先生

1964 年出生。曾任河北省肃宁县畜产公司副经理，肃宁华斯裘革制品有限公司副经理，2000 年进入公司主管财务，2009 年 7 月担任副总经理至今。

4. 副总经理刁梅女士

1961 年出生，本科学历，北京工业大学艺术设计学院讲师。1982 年进入服装设计行业，曾任北京印染厂设计师，北京中土畜羽绒羽毛公司金驰制衣厂首席设计师，香港蓝天使皮草有限公司总设计师，浙江银衫皮草有限公司总设计师，2004 年进入公司担任设计总监，2009 年 10 月担任副总经理、设计总监至今。2005 年 3 月编著北京市精品教材《毛皮与毛皮服装设计创新》，被列为“服装专业高等教育‘十一五’部委级规划教材”。

5. 副总经理杨雪飞女士

参见本节“一. 公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介(一)董事会成员”部分。

6. 财务总监苑桂芬女士

1980 年出生，硕士研究生学历。曾任金城国际信用评估有限公司河北分公司财务分析员，鑫鹏辅导学校会计主管，河北科技大学长安学院教师，2008 年 6 月进入公司，2009 年 10 月担任财务总监至今。

7. 董事会秘书兼副总经理郝惠宁女士

1984 年出生，本科学历。2007 年 9 月进入公司，担任总经理助理兼计划部经理，2009 年 7 月担任董事会秘书兼副总经理至今。

(四) 核心技术人员

1. 贺增党先生

1969 年出生。1993 年进入裘皮行业，2000 年 10 月进入公司，历任硝染部技术员、硝皮部经理，2009 年 7 月至今任鞣制一部经理。拥有裘皮鞣制工作经验 17 年。

2. 郭艳青先生

1964 年出生。1988 年进入裘皮行业，2000 年 10 月进入公司，担任染色部经理至今。从事裘皮行业 22 年，拥有裘皮染色工作经验 17 年。

3. 马藐先生

1963 年出生。1978 年进入裘皮行业，曾就职于河北省蔚县宋家庄镇邢家村皮毛厂、山东德州解放路皮毛厂并担任技术员、河北蠡县留史镇皮毛厂并担任技术员，2000 年 10 月进入公司并担任生产部经理，2009 年 7 月担任面料部经理至今。从事裘皮行业 32 年，拥有超过 20 年的裘皮面料生产经验。

4. 何雪梅女士

1974 年出生。1995 年进入裘皮行业，曾就职于广东省惠州市皇朝裘革厂并担任领

班，2002年10月进入公司，担任编织二部经理至今。拥有裘皮编织工作经验15年。

5. 严元刚先生

1978年出生。1997年开始进入裘皮行业，曾就职于海洋皮草有限公司、富华皮草有限公司并担任主管，2006年进入公司，担任水貂一部经理至今。拥有裘皮服装生产管理工作经验13年。

6. 李净钢先生

1961年出生。1980年进入服装行业，历任武汉新洲区仓埠服装厂技术员，武汉市新洲区知青服装厂副厂长，深圳璐仙奴服装厂技术部主管，马天奴服装厂技术部主管，远丰皮草有限公司技术部主管，2004年2月进入公司，担任水貂二部技术主管至今。拥有裘皮服装研发设计工作经验30年。

7. 吴连山先生

1950年出生。1988年进入裘皮行业，2000年10月进入公司担任收购部经理，2009年7月担任原料采购部经理至今。拥有裘皮原料采购工作经验22年。

(五) 董事、监事、高级管理人员的提名和选聘情况

1. 董事提名和选聘情况

2009年7月1日，公司召开创立大会，由股份公司筹委会提名，全体发起人选举产生了第一届董事会成员，贺国英、贺素成、苏斐、何少存、杨福合5人当选为董事，其中何少存、杨福合为独立董事。

2009年9月16日，何少存辞去公司董事职务。2009年10月13日，公司召开2009年第二次临时股东大会，由贺国英提名，全体股东增选毛宝弟、郝铁庄、杨雪飞、王志雄、刘雪松为公司董事，其中王志雄、刘雪松为独立董事。

贺国英、贺素成、苏斐、杨福合、毛宝弟、郝铁庄、杨雪飞、王志雄、刘雪松9人共同组成股份公司第一届董事会。

2. 监事提名和选聘情况

2009年10月12日，公司召开职工代表大会，民主选举褚守庆、彭金召为公司监事。2009年10月13日，公司召开2009年第二次临时股东大会，由贺国英提名，全体股东选举何少存、吴振山、白少平为公司监事。

褚守庆、彭金召、何少存、吴振山、白少平5人共同组成股份公司第一届监事会。

3. 高级管理人员的选聘情况

2008年11月28日，经董事会决议通过，公司聘任贺素成为总经理。2009年7月1日，股份公司第一届董事会第一次会议审议通过，续聘贺素成为总经理，贺树峰、韩艳杰、郗惠宁为副总经理，并由韩艳杰兼任财务负责人、郗惠宁兼任董事会秘书。

2009年10月13日，股份公司第一届董事会第四次会议审议通过，聘任刁梅、杨雪飞为副总经理，苑桂芬为财务总监。

二. 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员持股及对外投资情况

(一) 持有公司股份情况

公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员及其近亲属直接持股情况如下：

姓 名	人员类别	持股数量(万股)	持股比例(%)
贺国英	董 事	4,800	56.47
吴振山	监 事	200	1.41
贺树峰	高级管理人员	270	3.18
贺增党	核心技术人员	270	3.18
郭艳青	核心技术人员	270	3.18

间接持股情况如下：

姓 名	人员类别	间接持股主体	在间接持股主体的持股比例(%)	间接持股主体持有公司的股份比例(%)
郗铁庄	董 事	华德投资	0.25	6.69
杨雪飞	董 事		3.27	
白少平	监 事		2.83	

褚守庆	监 事	华商投资	1.09	2.14
马 藐	核心技术人员		2.18	
何雪梅	核心技术人员		1.09	
严元刚	核心技术人员		4.14	
李净钢	核心技术人员		2.18	

除上述持股情况外，公司其他董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属不存在其他通过直接或间接方式持有公司股份的情形。上述股份无质押或冻结的情况。

(二) 报告期内所持公司股份的增减变动情况

1. 直接持股人员

姓 名	起止期间	所持股本(万元、万股)	持股比例(%)
贺国英	2007 年 01 月-2008 年 12 月	4,800	80.00
	2008 年 12 月-2009 年 04 月	4,800	70.40
	2009 年 04 月-2009 年 09 月	4,800	68.56
	2009 年 09 月至今	4,800	56.47
贺树峰	2007 年 01 月-2008 年 12 月	270	4.50
	2008 年 12 月-2009 年 04 月	270	3.96
	2009 年 04 月-2009 年 09 月	270	3.86
	2009 年 09 月至今	270	3.18

报告期内，贺国英、贺树峰所持公司股本数额没有变化。由于公司总股本规模变化，2 人的持股比例相应变动，具体情况参见本招股书“第五节 发行人基本情况”之“三. 发行人股本形成及重大资产重组情况(一)发行人的股本形成”。

2. 间接持股人员

郗铁庄通过华德投资，杨雪飞、白少平、褚守庆、马藐、何雪梅、严元刚、李净钢通过华商投资间接持有公司股份。郗铁庄在华德投资的出资额为 5 万元，占注册资本的

0.25%，自 2009 年 4 月华德投资成立至本招股书签署日，出资额、出资比例均未变化。杨雪飞、白少平、褚守庆、马藐、何雪梅、严元刚、李净钢在华商投资的出资额分别为 15 万元、13 万元、5 万元、10 万元、5 万元、19 万元、10 万元，分别占注册资本的 3.27%、2.83%、1.09%、2.18%、1.09%、4.14%、2.18%，自 2009 年 1 月华商投资成立至本招股书签署日，出资额、出资比例均未变化。

报告期内，华德投资、华商投资所持公司股份的增减变动情况如下：

姓 名	起止期间	所持股本(万元)	持股比例(%)
华德投资	2007 年 01 月-2009 年 09 月	-	-
	2009 年 09 月至今	568.57	6.69
华商投资	2007 年 01 月-2009 年 04 月	-	-
	2009 年 04 月-2009 年 09 月	182	2.60
	2009 年 09 月至今	182	2.14

华德投资、华商投资报告期内所持公司股本数额没有变化。由于公司总股本规模变化，两公司的持股比例相应变动，股本具体情况参见本招股书“第五节 发行人基本情况”之“三. 发行人股本形成及重大资产重组情况(一) 发行人的股本形成”。

(三) 其他对外投资情况

除直接、间接持有公司股份的情况外，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的其他对外投资情况如下：

姓 名	投资单位	注册资本(万元)	持股比例	是否与公司存在利益冲突
毛宝弟	深圳市中通汇银资产管理有限公司	2,000	21%	否
苏 斐	深圳市中通汇银资产管理有限公司	2,000	19%	否
刘雪松	中瑞岳华会计师事务所有限公司	1,000	1.50%	否
郗铁庄	宁夏永宁益利兔业开发有限公司	300	90%	否

三. 公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员从公司领取收入的情况

2009 年度，本公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员从公司领取收入的情况如下：

姓 名	职 务	年度薪酬(元)	备 注
贺国英	董事长	300,000	—
贺素成	董事、总经理	126,755	—
毛宝弟	董 事	—	未在公司领薪
苏 斐	董 事	—	未在公司领薪
郗铁庄	董 事	29,915	—
杨雪飞	董 事	29,172	—
杨福合	独立董事	50,000	独立董事津贴
王志雄	独立董事	50,000	独立董事津贴
刘雪松	独立董事	50,000	独立董事津贴
何少存	监事会主席	50,000	—
吴振山	监 事	29,172	—
白少平	监 事	29,172	—
褚守庆	监 事	63,000	—
彭金召	监 事	104,520	—
贺树峰	副总经理	29,172	—
韩艳杰	副总经理	29,172	—
刁 梅	副总经理	115,200	—
郗惠宁	副总经理、董事会秘书	29,915	—
苑桂芬	财务总监	29,172	—
贺增党	鞣制一部经理	29,172	—
郭艳青	染色部经理	29,172	—
马 藐	面料部经理	29,172	—
何雪梅	编织二部经理	45,012	—

严元刚	水貂一部经理	48,012	-
李净钢	水貂二部主管	106,212	-
吴连山	原料采购部经理	23,160	-

四. 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员的兼职情况

截至招股书签署日，公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员兼职情况如下：

姓 名	职 务	兼职单位	兼职职务	兼职单位与本公司关系
贺素成	董事、总经理	沧州市华晨皮草有限公司	执行董事、经理	本公司子公司
毛宝弟	董 事	深圳市中通汇银资产管理有限公司	董事长、总经理	无
		徐州海伦哲专用车辆股份有限公司	董 事	无
		深圳中国农大科技股份有限公司	独立董事	无
		科通通信技术(深圳)有限公司	独立董事	无
苏 斐	董 事	深圳市中通汇银资产管理有限公司	董事、副总经理	无
郝铁庄	董事、 研发中心主任	肃宁县华德投资管理有限公司	执行董事、总经理	本公司股东
		宁夏永宁益利兔业开发有限公司	执行董事、经理	无
杨福合	独立董事	中国农业科学院特产研究所	所长	无
王志雄	独立董事	北京市君合律师事务所	合伙人	无
		重庆长安汽车股份有限公司	独立董事	无
		江苏吴中实业股份有限公司	独立董事	无
		天琪期货有限公司	独立董事	无
刘雪松	独立董事	中瑞岳华会计师事务所有限公司	董事、高级合伙人	无
		浙江爱仕达电器股份有限公司	独立董事	无
何少存	监事会主席	全国节能绿色建筑技术促进委员会	副主任	无
白少平	监 事	肃宁县华商投资管理有限公司	执行董事	本公司股东
刁 梅	副总经理 设计总监	北京工业大学	教师	无

除以上人员外，本公司其他董事、监事、高级管理人员和核心技术人员无在外兼职情形。

五. 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员相互之间存在的亲属关系

公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员之间的亲属关系为：贺国英是贺素成的父亲、贺树峰的堂兄、韩艳杰的舅舅，郗铁庄是郗惠宁的父亲，贺素成与郗惠宁是夫妻，白少平是杨雪飞的姨，吴连山是吴振山的哥哥。

六. 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员与公司签署协议及承诺情况

公司同高级管理人员及核心技术人员均签有劳动合同，对勤勉尽责、保守商业机密、重大知识产权方面作了规定。截至本招股书签署日，上述人员均未与公司签订借款、担保等协议。

关于公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员做出的承诺及其履行情况，参见本招股书“第五节 发行人基本情况”之“九. 发行人股本情况(五) 本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺”及“第五节 发行人基本情况”之“十二. 实际控制人、主要股东及作为股东的董事、监事、高管人员的重要承诺及履行情况”。

七. 董事、监事、高级管理人员的任职资格

公司的董事、监事、高级管理人员符合法律法规规定的任职资格。

八. 近三年董事、监事、高级管理人员变动情况

(一) 董事变动情况

1. 2000年10月27日有限公司成立时不设董事会，经全体股东选举，执行董事为贺国英。

2. 2008年11月28日，公司召开股东会，经全体股东审议通过，选举贺国英、贺素

成、苏斐为董事。

3. 2009年7月1日，公司召开创立大会，由贺增党提名贺国英，吴振山提名贺素成，贺国英提名苏斐，贺树峰提名何少存，韩亚杰提名杨福合，全体发起人选举产生了股份公司第一届董事会成员，贺国英、贺素成、苏斐、何少存、杨福合5人当选为董事。

4. 2009年9月16日，何少存辞去公司董事职务。2009年10月13日，公司召开2009年第二次临时股东大会，由贺国英提名毛宝弟，贺增党提名郝铁庄、刘雪松，郭艳青提名杨雪飞、王志雄，全体股东增选毛宝弟、郝铁庄、杨雪飞、王志雄、刘雪松为公司董事。公司董事达到9名，即贺国英、贺素成、苏斐、杨福合、毛宝弟、郝铁庄、杨雪飞、王志雄、刘雪松，其中杨福合、王志雄、刘雪松为独立董事。

此后至招股书签署日，公司董事未出现其他变动情况。

（二）监事变动情况

1. 2007年1月1日至2009年6月15日，公司监事为吴振山、贺树峰。

2. 2009年6月16日，公司召开职工代表大会，民主选举周英卓为公司监事。2009年7月1日，公司召开创立大会，全体发起人选举褚守庆、杨雪飞2人为监事，该2人与职工民主选举的监事周英卓共同组成股份公司第一届监事会。

3. 2009年9月16日，杨雪飞辞去公司监事职务，周英卓辞去职工监事职务。2009年10月12日，公司召开职工代表大会，民主选举褚守庆、彭金召为公司监事。2009年10月13日，公司召开2009年第二次临时股东大会，全体股东选举白少平、何少存、吴振山为监事，该3人与职工民主选举的监事褚守庆、彭金召共同组成公司监事会。

此后至本招股书签署日，公司监事未出现其他变动情况。

（三）高级管理人员变动情况

1. 2000年10月27日有限公司成立后，总经理为贺国英。

2. 2008年11月28日，经董事会决议通过，公司聘任贺素成为总经理。贺素成是有限公司控股股东、实际控制人、董事长贺国英之子，2004年即进入公司参与公司的经营管理，2008年公司增资扩股、健全和完善公司治理结构，经董事会审议，正式聘任贺素

成为总经理。

3. 2009 年 7 月 1 日，股份公司召开第一届董事会第一次会议，由贺国英提名，续聘贺素成为总经理，聘任郝惠宁为董事会秘书；由贺素成提名，聘任贺树峰为副总经理、韩艳杰为副总经理兼财务总监、郝惠宁为副总经理。贺树峰、韩艳杰自 2000 年公司成立时即进入公司，行业经验丰富，熟悉经营管理。

4. 2009 年 10 月 13 日，由贺素成提名，经股份公司第一届董事会第四次会议审议通过，聘任杨雪飞、刁梅为副总经理，苑桂芬为财务总监。杨雪飞 2000 年即进入公司，主管销售；刁梅 2003 年进入公司，主管设计研发，熟悉公司核心技术。

此后至招股书签署日，公司高级管理人员未出现其他变动情况。

保荐人经核查认为：发行人最近三年尤其最近一年根据《公司法》及其他相关法律法规增选部分董事、监事、高级管理人员，系增资扩股、变更为股份公司及满足上市公司规范治理要求所致，有利于完善法人治理结构，提高公司治理有效性，该等人员变动不构成董事、监事、高级管理人员的重大变化。

发行人律师认为：发行人的董事、监事和高级管理人员在最近三年尤其是发行上市前一年的变化符合法律、法规、规范性文件和章程的规定，履行了必要的法律程序；发行人最近三年尤其是发行上市前一年选聘部分董事、高级管理人员是由于发行人增加注册资本并变更为股份有限公司、拟向中国证监会申请首次公开发行人民币普通股(A股)股票并上市需对公司治理结构进行必要调整所致。发行人实际控制人、现任董事长贺国英与现任总经理贺素成系父子关系，发行人最近三年尤其是发行上市前一年内部分董事、高级管理人员的变化，不构成《首次公开发行股票并上市管理办法》第 12 条所述的最近 3 年董事、高级管理人员的重大变化，亦不会构成本次发行上市的实质性障碍。

第九节 公司治理

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

公司设立后，根据《公司法》、《证券法》等相关法律、法规的要求，建立了规范的法人治理结构，制订并完善了股东大会、董事会、监事会、独立董事和董事会秘书等制度。2009年7月1日，公司召开创立大会，审议并通过了《华斯农业开发股份有限公司章程》。2009年10月13日，公司2009年第二次临时股东大会审议通过了经修订的《公司章程》。

依据《公司章程》和相关法律、法规，公司制订了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《独立董事工作制度》、《董事会秘书工作细则》、《对外投资管理制度》、《对外担保管理制度》等相关制度，上述制度为公司治理机构的规范化运行提供了制度保障。

(一) 股东大会制度的建立健全及运行情况

2009年10月13日，公司2009年第二次临时股东大会审议通过了《华斯农业开发股份有限公司股东大会议事规则》，2010年1月31日，公司2010年第一次临时股东大会审议通过《华斯农业开发股份有限公司股东大会议事规则(修订案)》。公司股东大会严格按照《公司章程》和《股东大会议事规则》的相关规定规范运行。

1. 股东的权利和义务

公司股东享有下列权利：(1) 依照其所持有的股份份额获得股利和其他形式的利益分配；(2) 依法请求、召集、主持、参加或者委派股东代理人参加股东大会，并行使相应的表决权；(3) 对公司的经营进行监督，提出建议或者质询；(4) 依照法律、行政法规及本章程的规定转让、赠与或质押其所持有的股份；(5) 查阅本章程、股东名册、公司债券存根、股东大会会议记录、董事会会议决议、监事会会议决议、财务会计报告；(6) 公司终止或者清算时，按其所持有的股份份额参加公司剩余财产的分配；(7) 对股东大

会作出的公司合并、分立决议持异议的股东，要求公司收购其股份；(8)法律、行政法规、部门规章或本章程规定的其他权利。

公司股东承担下列义务：(1)遵守法律、行政法规和本章程；(2)依其所认购的股份和入股方式缴纳股金；(3)除法律、法规规定的情形外，不得退股；(4)不得滥用股东权利损害公司或者其他股东的利益；不得滥用公司法人独立地位和股东有限责任损害公司债权人的利益；公司股东滥用股东权利给公司或者其他股东造成损失的，应当依法承担赔偿责任。公司股东滥用公司法人独立地位和股东有限责任，逃避债务，严重损害公司债权人利益的，应当对公司债务承担连带责任；(5)法律、行政法规及本章程规定应当承担的其他义务。

2. 股东大会的职权

股东大会是公司的最高权力机构，依法行使下列职权：(1)决定公司的经营方针和投资计划；(2)选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项；(3)审议批准董事会的报告；(4)审议批准监事会或者监事的报告；(5)审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；(6)审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；(7)对公司增加或者减少注册资本作出决议；(8)对发行公司债券作出决议；(9)对公司合并、分立、变更公司形式、解散和清算等事项作出决议；(10)修改公司章程；(11)对公司聘用、解聘会计师事务所作出决议；(12)审议批准公司章程第四十一条规定的担保事项；(13)审议公司在一年内购买、出售重大资产超过公司最近一期经审计总资产 30%的事项；(14)审议批准变更募集资金用途事项；(15)审议股权激励计划；(16)审议法律、行政法规、部门规章或公司章程规定应当由股东大会决定的其他事项。上述股东大会的职权不得通过授权的形式由董事会或其他机构和个人代为行使。

3. 股东大会议事规则

股东大会分为年度股东大会和临时股东大会。年度股东大会每年召开一次，应当于上一会计年度结束后的六个月内举行。临时股东大会不定期召开，有下列情形之一的，公司在事实发生之日起二个月以内召开临时股东大会：(1)董事人数不足《公司法》规定人数或者本章程所定人数的 2/3(即 5 人)时；(2)公司未弥补的亏损达实收股本总额 1/3 时；(3)单独或者合计持有公司 10%以上股份的股东请求时；(4)董事会认为必要时；

(5) 监事会提议召开时；(6) 公司半数以上独立董事联名提议时；(7) 法律、行政法规、部门规章或本章程规定的其他情形。

股东(包括股东代理人)以其所代表的有表决权的股份数额行使表决权，每一股份享有一票表决权。

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

董事会、独立董事和符合相关规定条件的股东可以征集股东投票权。

股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数。股东大会决议的公告应当充分披露非关联股东的表决情况。

关联股东应当主动申请回避。关联股东不主动申请回避时，其他知情股东有权要求其回避。

关联股东回避时，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数。股东大会作出的有关关联交易事项的决议，应当由出席股东大会的非关联股东(包括股东代理人)所持表决权的二分之一以上通过。

股东大会就选举董事(含独立董事)、监事进行表决时，实行累积投票制(职工代表监事除外)。

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

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

4. 历次股东大会召开情况

公司成立以来，截至本招股书签署日，先后召开了 16 次股东大会，上述会议在召集方式、议事程序、表决方式和决议内容等方面，均符合有关法律、法规和《公司章程》

的规定。

(二) 董事会制度的建立健全及运行情况

2009 年 10 月 13 日，公司召开 2009 年第二次临时股东大会审议通过了《华斯农业开发股份有限公司董事会议事规则》，2010 年 1 月 31 日，公司 2010 年第一次临时股东大会审议通过了《华斯农业开发股份有限公司董事会议事规则(修订案)》。公司董事会规范运行，公司董事严格按照《公司章程》和《董事会议事规则》的相关规定行使自己的权利，履行自己的义务。

1. 董事会的构成

董事会由九名董事组成，其中包括三名独立董事。董事会设董事长一人。董事会设董事会秘书一人，由董事长提名，经董事会聘任或解聘。

2. 董事会的职权

根据《公司法》、公司章程的规定，董事会行使以下职权：(1) 召集股东大会，并向股东大会报告工作；(2) 执行股东大会的决议；(3) 决定公司的经营计划和投资方案；(4) 制订公司的年度财务预算方案、决算方案；(5) 制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；(6) 制订公司增加或者减少注册资本、发行债券或其他证券及上市方案；(7) 拟订公司重大收购、收购本公司股票或者合并、分立、解散及变更公司形式的方案；(8) 在股东大会授权范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、委托理财、关联交易等事项；(9) 决定公司内部管理机构的设置；(10) 聘任或者解聘公司总经理、董事会秘书；根据总经理的提名，聘任或者解聘公司副总经理、财务负责人等高级管理人员，并决定其报酬事项和奖惩事项；(11) 制订公司的基本管理制度；(12) 制订公司章程的修改方案；(13) 管理公司信息披露事项；(14) 向股东大会提请聘请或更换为公司审计的会计师事务所；(15) 听取公司总经理的工作汇报并检查总经理的工作；(16) 法律、行政法规、部门规章或公司章程授予的其他职权。

3. 董事会的议事规则

董事会会议分为董事会定期会议和董事会临时会议。董事会每年至少应当召开两次会议，由董事长召集，于会议召开 10 日以前书面通知全体董事和监事。有下列情形之

一的，董事会应当召开临时会议：(1)代表 1/10 以上表决权的股东提议时；(2) 1/3 以上董事联名提议时；(3)监事会提议召开时；(4)董事长认为必要时；(5)二分之一以上独立董事提议时；(6)总经理提议时；(7)证券监管部门要求召开时；(8)公司章程规定的其他情形。

董事会审议通过会议提案并形成相关决议，必须有超过公司全体董事人数之半数的董事对该提案投赞成票。法律、行政法规和公司章程规定董事会形成决议应当取得更多董事同意的，从其规定。

出现下述情形的，董事应当对有关提案回避表决：(1)《股票上市规则》规定董事应当回避的情形；(2)董事本人认为应当回避的情形；(3)本公司《公司章程》规定的因董事与会议提案所涉及的企业有关联关系而须回避的其他情形。在董事回避表决的情况下，有关董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，形成决议须经无关联关系董事过半数通过。出席会议的无关联关系董事人数不足三人的，不得对有关提案进行表决，而应当将该事项提交股东大会审议。

4. 历次董事会的召开情况

自变更为股份有限公司至今，公司董事会一直严格按照有关法律、法规、《公司章程》和《董事会议事规则》的规定规范运作，并严格履行相关召集程序。公司成立以来，截至本招股书签署日，先后召开了 7 次董事会，上述会议在召集方式、议事程序、表决方式和决议内容等方面，均符合有关法律、法规和《公司章程》的规定。

(三) 董事会下设专门委员会的设置情况

2009 年 10 月 13 日，公司 2009 年第二次临时股东大会决议通过，在董事会下设立战略、提名、审计、薪酬与考核四个专门委员会。

1. 董事会战略委员会

(1) 人员组成：战略委员会成员由三至七名董事组成，其中应至少包括一名独立董事。战略委员会委员由董事长、二分之一以上独立董事或者全体董事的三分之一提名，并由董事会选举产生。战略委员会设主任委员(召集人)一名，建议由公司董事长担任。战略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。

目前，公司战略委员会由贺国英、杨福合、杨雪飞组成，召集人为贺国英。

(2) 职责权限：对公司长期发展战略规划进行研究并提出建议；对《公司章程》规定须经董事会批准的重大投资融资方案进行研究并提出建议；对《公司章程》规定须经董事会批准的重大资本运作、资产经营项目进行研究并提出建议；对其他影响公司发展的重大事项进行研究并提出建议；对以上事项的实施进行检查；董事会授权的其他事宜。

2. 董事会提名委员会

(1) 人员组成：提名委员会成员由三至七名董事组成，独立董事占多数。提名委员会委员由董事长、二分之一以上独立董事或者全体董事的三分之一提名，并由董事会选举产生。提名委员会设主任委员(召集人)一名，由独立董事委员担任，负责主持委员会工作；主任委员在委员内选举，并报请董事会批准产生。提名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。

目前，公司的提名委员会由王志雄、贺素成、刘雪松组成，召集人为王志雄。

(2) 职责权限：根据公司经营活动情况、资产规模和股权结构对董事会的规模和构成向董事会提出建议；研究董事、经理人员的选择标准和程序，并向董事会提出建议；广泛搜寻合格的董事和经理人员的人选；对董事候选人和经理人选进行审查并提出建议；对须提请董事会聘任的其他高级管理人员进行审查并提出建议；董事会授权的其他事宜。

3. 董事会审计委员会

(1) 人员组成：审计委员会成员由三至七名董事组成，独立董事占多数，委员中至少有一名独立董事为专业会计人士。审计委员会委员由董事长、二分之一以上独立董事或者全体董事的三分之一提名，并由董事会选举产生。审计委员会设主任委员(召集人)一名，由独立董事委员担任，负责主持委员会工作；主任委员在委员内选举，并报请董事会批准产生。审计委员会任期与董事会一致，委员任期届满，连选可以连任。审计委员会下设审计工作组为日常办事机构，负责日常工作联络和会议组织等工作。

(2) 职责权限：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；负责内部审计与外部审计之间的沟通；审核公司的财务信息及其披露；审查公司内控制

度，对重大关联交易进行审计；公司董事会授予的其他事宜。

(3) 议事规则：审计委员会会议分为例会和临时会议，例会每年至少召开四次，每季度召开一次，临时会议由审计委员会委员提议召开。会议召开前七天须通知全体委员，会议由主任委员主持，主任委员不能出席时可委托其他一名委员(独立董事)主持。审计委员会会议应由三分之二以上的委员出席方可举行；每一名委员有一票的表决权；会议做出的决议，审计委员会会议表决方式为举手表决或投票表决；临时会议可以采取通讯表决的方式召开。审计工作组成员可列席审计委员会会议，必要时亦可邀请公司董事、监事及其他高级管理人员列席会议。如有必要，审计委员会可以聘请中介机构为其决策提供专业意见，费用由公司支付。

(4) 运行情况：本公司董事会审计委员会由三名董事组成，分别为王志雄、郗铁庄、刘雪松，其中刘雪松任召集人。自成立以来，审计委员会运行情况良好。

4. 董事会薪酬与考核委员会

(1) 人员组成：薪酬与考核委员会成员由三至七名董事组成，独立董事占多数。薪酬与考核委员会委员由董事长、二分之一以上独立董事或者全体董事的三分之一提名，并由董事会选举产生。薪酬与考核委员会设主任委员(召集人)一名，由独立董事委员担任，负责主持委员会工作；主任委员在委员内选举，并报请董事会批准产生。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。薪酬与考核委员会下设工作组，专门负责提供公司有关经营方面的资料及被考评人员的有关资料，负责筹备薪酬与考核委员会会议并执行薪酬与考核委员会的有关决议。

目前，公司的薪酬与考核委员会由杨福合、刘雪松、苏斐组成，其中杨福合为召集人。

(2) 职责权限：根据董事及高级管理人员管理岗位的主要范围、职责、重要性以及其他相关企业相关岗位的薪酬水平制定薪酬计划或方案；薪酬计划或方案主要包括但不限于绩效评价标准、程序及主要评价体系，奖励和惩罚的主要方案和制度等；审查公司董事(非独立董事)及高级管理人员的履行职责情况并对其进行年度绩效考评；负责对公司薪酬制度执行情况进行监督；董事会授权的其他事宜。

董事会有权否决损害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；公司经理人员的薪酬分配方案须报董事会批准。

(四) 监事会的构成、职权和议事规则

2009年10月13日，公司召开2009年第二次临时股东大会通过了《华斯农业开发股份有限公司监事会议事规则》，2010年1月31日，公司2010年第一次临时股东大会审议通过了《华斯农业开发股份有限公司监事会议事规则(修订案)》。公司监事会规范运行，公司监事严格按照《公司章程》和《监事会议事规则》的相关规定行使自己的权利，履行自己的义务。

1. 监事会的构成

公司监事会由五名监事组成，其中职工代表监事二人。职工代表监事由公司职工代表大会选举产生或更换，其余监事会成员由股东大会选举产生或更换。公司监事会设召集人一名，由所有监事会成员过半数选举产生或更换。

2. 监事会的职权

监事会行使下列职权：(1)应当对董事会编制的公司定期报告进行审核并提出书面审核意见；(2)检查公司财务；(3)对董事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督，对违反法律、行政法规、公司章程或者股东大会决议的董事、高级管理人员提出罢免的建议；(4)当董事、高级管理人员的行为损害公司的利益时，要求董事、高级管理人员予以纠正；(5)提议召开临时股东大会，在董事会不履行《公司法》规定的召集和主持股东大会职责时召集和主持股东大会；(6)向股东大会提出提案；(7)依照《公司法》第一百五十二条的规定，对董事、高级管理人员提起诉讼；(8)发现公司经营情况异常，可以进行调查；必要时，可以聘请会计师事务所、律师事务所等专业机构协助其工作，费用由公司承担。

3. 监事会的议事规则

监事会会议分为定期会议和临时会议。监事会定期会议应当每六个月召开一次。出现下列情况之一的，监事会应当在十日内召开临时会议：(1)任何监事提议召开时；(2)股东大会、董事会会议通过了违反法律、法规、规章、监管部门的各种规定和要求、公

司章程、公司股东大会决议和其他有关规定的决议时；(3)董事和高级管理人员的不当行为可能给公司造成重大损害或者在市场中造成恶劣影响时；(4)公司、董事、监事、高级管理人员被股东提起诉讼时；(5)公司、董事、监事、高级管理人员受到证券监管部门处罚或者被证券交易所公开谴责时；(6)证券监管部门要求召开时；(7)公司章程规定的其他情形。

监事会会议应当由全体监事的过半数出席方可举行。有正当事由不能出席的，可以委托其他监事代为出席。监事会形成决议应当经全体监事的过半数同意。

4. 历次监事会的召开和表决

自变更为股份有限公司至今，公司监事会一直严格按照有关法律、法规、《公司章程》和《监事会议事规则》的规定规范运作。公司成立以来，截至本招股书签署日，先后召开了4次监事会，上述会议在召集方式、议事程序、表决方式和决议内容等方面，均符合有关法律、法规和《公司章程》的规定。

(五) 独立董事制度的建立健全及运行情况

2009年10月13日，公司2009年第二次临时股东大会审议通过了《华斯农业开发股份有限公司独立董事工作制度》。公司独立董事严格按照法律、行政法规及《公司章程》、《董事会议事规则》、《独立董事工作制度》等相关制度的规定行使自己的权利，履行自己的义务。

1. 独立董事制度设立情况

根据《公司章程》的规定，公司董事会由9名董事组成，其中独立董事3名。独立董事占董事会人数的比例达到了三分之一。2009年7月1日公司创立大会选举杨福合和何少存为公司独立董事。公司独立董事何少存先生于2009年9月16日提交了辞去公司董事的报告，经2009年第二次临时股东大会选举王志雄先生和刘雪松女士为独立董事。

2. 独立董事的职权

独立董事除具有公司法和其他相关法律、法规赋予董事的职权外，还享有以下特别职权：(1)重大关联交易(指公司拟与关联人发生的交易金额在1,000万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值5%以上的关联交易)应由独立董事认可后，提交董事会

讨论；独立董事作出判断前，可聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据。(2)向董事会提议聘用或解聘会计师事务所；(3)向董事会提请召开临时股东大会；(4)提议召开董事会；(5)独立聘请外部审计机构和咨询机构；(6)可以在股东大会召开前公开向股东征集投票权。

公司重大关联交易、聘用或解聘会计师事务所，应由二分之一以上独立董事同意后，方可提交董事会讨论。独立董事向董事会提请召开临时股东大会、提议召开董事会会议和在股东大会召开前公开向股东征集投票权，应由二分之一以上独立董事同意。

独立董事除履行上述职责外，还应当对以下事项向董事会或股东大会发表独立意见：(1)提名、任免董事；(2)聘任或解聘高级管理人员；(3)公司董事、高级管理人员的报酬；(4)公司的财务会计报告被注册会计师出具非标准无保留审计意见的；(5)变更募集资金投资项目；(6)在年度报告中，对公司累计和当期对外担保情况以及执行中国证监会证监发(2003)56号文的情况进行专项说明，并发表独立意见；(7)独立董事认为可能损害中小股东权益的事项；(8)国家法律、法规和公司章程规定的其他事项。独立董事所发表的意见应在董事会决议中列明。如有关事项属于需要披露的事项，公司应当依法将独立董事的意见予以披露。独立董事出现意见分歧无法达成一致时，公司应当将各独立董事的意见分别披露。

(六) 董事会秘书制度的建立健全及运行情况

2009年9月28日，公司第一届董事会第三次会议审议通过了《华斯农业开发股份有限公司董事会秘书工作细则》。公司董事会秘书严格按照法律、行政法规及《公司章程》、《董事会秘书工作细则》等相关制度履行自己的义务。

1. 董事会秘书设立情况

公司设董事会秘书，董事会秘书是公司高级管理人员，由董事会聘任，对董事会负责。法律、法规及公司章程对公司高级管理人员的有关规定适用于董事会秘书。

2. 董事会秘书职责

董事会秘书行使如下职责：(1)负责公司和相关当事人与深圳证券交易所及其他证券监管机构之间的及时沟通和联络，保证深圳证券交易所可以随时与其取得工作联系；

(2) 负责公司信息披露事务，协调公司信息披露工作，组织制订公司信息披露事务管理制度，督促公司及相关信息披露义务人遵守信息披露相关规定；(3) 负责公司投资者关系管理和股东资料管理工作，协调公司与证券监管机构、股东及实际控制人、证券服务机构、媒体等之间的信息沟通；(4) 组织筹备董事会会议和股东大会，参加股东大会、董事会会议、监事会会议及高级管理人员相关会议，负责董事会会议记录工作并签字确认；(5) 负责公司信息披露的保密工作，在未公开重大信息出现泄露时，及时向深圳证券交易所报告并公告；(6) 关注公共媒体报道并主动求证真实情况，督促董事会及时回复深圳证券交易所所有问询；(7) 组织董事、监事和高级管理人员进行证券法律法规、《深圳证券交易所股票上市规则》及深圳证券交易所其他相关规定的培训，协助前述人员了解各自在信息披露中的权利和义务；(8) 督促董事、监事和高级管理人员遵守证券法律法规、《深圳证券交易所股票上市规则》、深圳证券交易所其他相关规定及公司章程，切实履行其所作出的承诺；在知悉公司作出或者可能作出违反有关规定的决议时，应当予以提醒并立即如实地向深圳证券交易所报告；(9) 履行《公司法》、《证券法》、中国证监会和深圳证券交易所要求履行的其他职责。

二. 发行人最近三年资金占用和对外担保的情况

报告期内，公司不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用的情况，或者为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担保的情况。

三. 发行人近三年及一期违法违规行情况

发行人已依法建立健全股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度，自成立至今，发行人及其董事、监事和高级管理人员严格按照公司章程及相关法律法规的规定开展经营，不存在违法违规行为，也不存在被相关主管机关处罚的情况。

四. 发行人管理层对内部控制制度的自我评价

公司已结合自身经营特点，制定了一系列内部控制的规章制度，并得到有效执行，从而保证了公司经营管理的正常进行。公司管理层认为：“公司现有内部会计控制制度能够适应公司管理的要求，能够对编制真实、公允的财务报表提供合理的保证，能够对公司各项业务活动的健康运行及国家有关法律法规和公司内部规章制度的贯彻执行提

供保证。根据财政部《内部会计控制规范——基本规范(试行)》及相关具体规范,公司与财务报表相关的内部控制于 2010 年 6 月 30 日在所有重大方面是有效的。”

五. 注册会计师对内部控制制度的评价

立信大华会计师事务所有限公司出具的立信大华核字[2010]2205 号《内部控制鉴证报告》认为“华斯股份按照财政部颁发的《内部会计控制规范-基本规范(试行)》规定的标准于 2010 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。”

第十节 财务会计信息

本节引用的财务数据，非经特别说明，均引自经审计的财务报告。本节的财务会计数据及有关的分析说明反映了本公司 2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月经审计的财务报表及附注的主要内容。本公司提醒投资者，除阅读本节所披露的财务会计信息外，还应关注审计报告全文，以获取全部的财务资料。

一. 报告期内主要财务报表

(一) 合并财务报表

1. 合并资产负债表

单位：元

资 产	2010-06-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
货币资金	113,017,567.13	86,902,075.92	14,104,143.60	15,358,172.79
应收账款	18,623,070.69	25,433,216.63	28,601,328.34	32,108,600.27
预付款项	1,012,950.21	1,494,826.37	1,587,327.00	4,554,954.85
其他应收款	1,093,183.59	2,241,756.29	8,358,506.62	3,849,463.01
存货	157,579,219.13	156,291,497.39	139,612,475.70	126,675,621.25
流动资产合计	291,325,990.75	272,363,372.60	192,263,781.26	182,546,812.17
长期股权投资	-	-	3,369,032.64	3,485,563.42
固定资产	55,784,607.11	57,102,685.40	48,335,645.64	41,767,074.61
在建工程	155,000.00	-	438,000.00	8,933,600.00
无形资产	6,931,270.81	6,422,252.32	4,225,294.06	8,864,341.23
递延所得税资产	156,377.53	204,216.05	1,179,763.95	1,404,322.71
非流动资产合计	63,027,255.45	63,729,153.77	57,547,736.29	64,454,901.97
资产总计	354,353,246.20	336,092,526.37	249,811,517.55	247,001,714.14

合并资产负债表(续)

负债和股东权益	2010-06-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
短期借款	82,500,000.00	82,500,000.00	69,000,000.00	73,000,000.00
应付账款	10,096,381.80	15,463,519.56	22,198,991.99	29,241,545.79
预收账款	4,217,268.51	5,056,919.31	7,359,671.36	20,629,430.70
应付职工薪酬	5,624,873.63	3,319,472.00	3,791,415.96	6,178,450.39
应交税费	92,403.05	2,520,642.36	4,298,095.34	5,092,680.98
其他应付款	136,039.46	404,000.00	16,809,446.56	12,708,155.51
流动负债合计	102,666,966.45	109,264,553.23	123,457,621.21	146,850,263.37
其他非流动负债	10,208,943.48	8,514,316.77	-	-
非流动负债合计	10,208,943.48	8,514,316.77	-	-
负债合计	112,875,909.93	117,778,870.00	123,457,621.21	146,850,263.37
股本	85,000,000.00	85,000,000.00	68,181,800.00	60,000,000.00
资本公积	104,578,645.06	104,578,645.06	11,318,200.00	-
盈余公积	3,479,343.37	3,479,343.37	5,595,863.06	1,786,595.22
未分配利润	48,419,347.84	25,255,667.94	38,754,362.44	21,159,274.13
归属于母公司股东权益合计	241,477,336.27	218,313,656.37	123,850,225.50	82,945,869.35
少数股东权益	-	-	2,503,670.84	17,205,581.42
股东权益合计	241,477,336.27	218,313,656.37	126,353,896.34	100,151,450.77
负债和股东权益总计	354,353,246.20	336,092,526.37	249,811,517.55	247,001,714.14

2. 合并利润表

单位：元

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、营业收入	173,316,391.69	355,414,323.52	294,642,605.94	255,735,900.47
减：营业成本	133,624,946.66	286,709,312.04	244,875,240.14	227,721,434.18
营业税金及附加	567,309.56	1,762,931.30	1,540,992.13	1,210,715.97

销售费用	3,826,523.45	5,354,899.06	4,377,682.29	2,953,011.26
管理费用	6,943,313.49	13,571,169.99	9,645,606.19	8,403,538.02
财务费用	3,299,840.62	8,972,916.02	7,442,505.17	10,367,142.05
资产减值损失	-318,923.46	-523,629.48	-390,639.59	1,187,224.00
加：公允价值变动收益(损失以“-”号填列)	-	-	-	-
投资收益(损失以“-”号填列)	-	2,905,374.98	115,633.57	843,899.58
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	126,198.12	843,899.58
二、营业利润(损失以“-”号填列)	25,373,381.37	42,472,099.57	27,266,853.18	4,736,734.57
加：营业外收入	1,763,373.29	1,321,012.84	2,104,033.44	1,485,880.00
减：营业外支出	-	27,939.05	784,121.61	47,345.34
其中：非流动资产处置损失	-	26,457.05	133,949.64	26,097.04
三、利润总额(损失以“-”号填列)	27,136,754.66	43,765,173.36	28,586,765.01	6,175,269.23
减：所得税费用	3,973,074.76	6,398,390.66	7,305,435.61	2,235,549.97
四、净利润(损失以“-”号填列)	23,163,679.90	37,366,782.70	21,281,329.40	3,939,719.26
归属于母公司股东的净利润	23,163,679.90	37,381,730.87	21,404,356.15	4,376,670.96
少数股东损益	-	-14,948.17	-123,026.75	-436,951.70
五、每股收益				
(一)基本每股收益(元/股)	0.27	0.51	0.36	0.07
(二)稀释每股收益(元/股)	0.27	0.51	0.36	0.07
六、其他综合收益	-	-	-	-
七、综合收益总额	23,163,679.90	37,366,782.70	21,281,329.40	3,939,719.26
其中：归属于母公司股东的综合收益总额	23,163,679.90	37,381,730.87	21,404,356.15	4,376,670.96
归属于少数股东的综合收益总额	-	-14,948.17	-123,026.75	-436,951.70

3. 合并现金流量表

单位：元

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、经营活动产生的现金流量				
销售商品、提供劳务收到的现金	182,191,392.56	358,786,185.86	297,529,488.66	230,448,494.97
收到的税费返还	5,319,808.45	10,133,400.93	735,677.55	13,996,837.40
收到的其他与经营活动有关的现金	3,546,705.94	10,435,947.98	4,037,713.49	3,161,934.68
经营活动现金流入小计	191,057,906.95	379,355,534.77	302,302,879.70	247,607,267.05
购买商品、接受劳务支付的现金	134,350,279.83	308,650,067.66	243,105,656.32	200,593,511.73
支付给职工以及为职工支付的现金	13,769,123.33	25,718,569.12	26,513,888.69	19,375,205.23
支付的各项税费	5,769,687.69	8,611,781.51	15,529,914.81	944,562.13
支付的其他与经营活动有关的现金	5,596,483.55	15,583,866.17	8,270,008.35	7,668,351.85
经营活动现金流出小计	159,485,574.40	358,564,284.46	293,419,468.17	228,581,630.94
经营活动产生的现金流量净额	31,572,332.55	20,791,250.31	8,883,411.53	19,025,636.11
二、投资活动产生的现金流量				
收回投资所收到的现金	-	3,623,615.57	-	10,000,000.00
取得投资收益所收到的现金	-	-	242,728.90	438,356.16
处置固定资产、无形资产和其他长期资产所收回的现金净额	-	126,500.00	38,800.00	45,880.00
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	10,218,231.74	11,990,000.00	-
收到的其他与投资活动有关的现金	-	-	-	-
投资活动现金流入小计	-	13,968,347.31	12,271,528.90	10,484,236.16
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	2,267,833.20	18,502,160.39	9,526,104.02	13,333,865.20
投资所支付的现金	-	-	-	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	-	-
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	2,267,833.20	18,502,160.39	9,526,104.02	13,333,865.20

投资活动产生的现金流量净额	-2,267,833.20	-4,533,813.08	2,745,424.88	-2,849,629.04
三、筹资活动产生的现金流量				
吸收投资收到的现金	-	57,081,700.00	19,500,000.00	-
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	24,500,000.00	127,000,000.00	71,500,000.00	108,500,000.00
收到的其他与筹资活动有关的现金	-	7,444,990.82	10,000,000.00	10,000,000.00
筹资活动现金流入小计	24,500,000.00	191,526,690.82	101,000,000.00	118,500,000.00
偿还债务所支付的现金	24,500,000.00	113,500,000.00	75,500,000.00	150,500,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	3,046,841.89	11,630,526.35	7,548,806.89	7,922,264.59
其中：子公司支付给少数股东的股利、利润	-	3,557,467.91	2,139,715.92	-
支付的其他与筹资活动有关的现金	-	9,140,882.00	28,881,700.00	10,000,000.00
筹资活动现金流出小计	27,546,841.89	134,271,408.35	111,930,506.89	168,422,264.59
筹资活动产生的现金流量净额	-3,046,841.89	57,255,282.47	-10,930,506.89	-49,922,264.59
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-142,166.25	-714,787.38	-1,952,358.71	-2,183,410.65
五、现金及现金等价物净增加额	26,115,491.21	72,797,932.32	-1,254,029.19	-35,929,668.17
加：期初现金及现金等价物余额	86,902,075.92	14,104,143.60	15,358,172.79	51,287,840.96
六、期末现金及现金等价物余额	113,017,567.13	86,902,075.92	14,104,143.60	15,358,172.79

(二) 母公司财务报表

1. 母公司资产负债表

单位：元

资 产	2010-06-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
货币资金	112,921,223.71	86,805,371.50	13,458,186.93	15,079,604.85
应收账款	18,623,070.69	25,433,216.63	28,518,606.31	31,339,669.25
预付账款	1,012,950.21	1,494,826.37	1,587,327.00	3,623,452.63

其他应收款	1,093,183.59	2,241,756.29	7,185,719.91	1,572,715.00
存货	157,579,219.13	156,291,497.39	130,680,747.44	117,746,850.88
流动资产合计	291,229,647.33	272,266,668.18	181,430,587.59	169,362,292.61
长期股权投资	100,000.00	100,000.00	13,833,914.64	26,550,445.42
固定资产	55,784,607.11	57,102,685.40	46,477,135.68	39,764,261.88
在建工程	155,000.00	-	438,000.00	8,933,600.00
无形资产	6,931,270.81	6,422,252.32	3,714,096.82	8,334,832.45
递延所得税资产	156,377.53	204,216.05	471,267.45	767,669.59
非流动资产合计	63,127,255.45	63,829,153.77	64,934,414.59	84,350,809.34
资产总计	354,356,902.78	336,095,821.95	246,365,002.18	253,713,101.95

母公司资产负债表(续)

负债和股东权益	2010-06-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
短期借款	82,500,000.00	82,500,000.00	69,000,000.00	73,000,000.00
应付账款	10,096,381.80	15,463,519.56	22,198,991.99	28,141,185.30
预收账款	4,217,268.51	5,056,919.31	7,282,382.58	20,581,772.15
应付职工薪酬	5,624,873.63	3,319,472.00	3,493,563.96	5,752,909.84
应交税费	92,403.05	2,520,642.36	4,288,798.83	5,108,571.06
其他应付款	136,039.46	404,000.00	13,659,446.56	52,279,523.70
流动负债合计	102,666,966.45	109,264,553.23	119,923,183.92	184,863,962.05
其他非流动负债	10,208,943.48	8,514,316.77	-	-
非流动负债合计	10,208,943.48	8,514,316.77	-	-
负债合计	112,875,909.93	117,778,870.00	119,923,183.92	184,863,962.05
股本	85,000,000.00	85,000,000.00	68,181,800.00	60,000,000.00
资本公积	104,578,645.06	104,578,645.06	11,318,200.00	-
盈余公积	3,479,343.37	3,479,343.37	5,595,863.06	1,786,595.22
未分配利润	48,423,004.42	25,258,963.52	41,345,955.20	7,062,544.68

股东权益合计	241,480,992.85	218,316,951.95	126,441,818.26	68,849,139.90
负债和股东权益总计	354,356,902.78	336,095,821.95	246,365,002.18	253,713,101.95

2. 母公司利润表

单位：元

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、营业收入	173,316,391.69	354,103,490.98	290,357,314.77	250,805,735.92
减：营业成本	133,624,946.66	285,505,834.60	241,481,046.23	222,412,503.76
营业税金及附加	567,309.56	1,762,931.30	1,540,992.13	1,210,715.97
销售费用	3,826,523.45	5,330,199.56	4,312,519.06	2,871,758.78
管理费用	6,942,803.49	13,417,179.92	9,117,365.66	7,994,052.83
财务费用	3,299,989.62	8,973,139.83	7,432,583.76	10,375,061.75
资产减值损失	-318,923.46	-523,629.48	-1,185,608.57	787,036.46
加：公允价值变动收益（损失以“-”号填列）	-	-	-	-
投资收益（损失以“-”号填列）	-	253,700.93	16,481,629.02	843,899.58
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	126,198.12	843,899.58
二、营业利润（损失以“-”号填列）	25,373,742.37	39,891,536.18	44,140,045.52	5,998,505.95
加：营业外收入	1,763,373.29	1,321,012.84	2,104,033.44	1,485,880.00
减：营业外支出	-	26,457.05	774,121.61	37,345.34
其中：非流动资产处置损失	-	26,457.05	133,949.64	26,097.04
三、利润总额（损失以“-”号填列）	27,137,115.66	41,186,091.97	45,469,957.35	7,447,040.61
减：所得税费用	3,973,074.76	6,392,658.28	7,377,278.99	2,425,049.39
四、净利润（损失以“-”号填列）	23,164,040.90	34,793,433.69	38,092,678.36	5,021,991.22
五、其他综合收益	-	-	-	-
六、综合收益总额	23,164,040.90	34,793,433.69	38,092,678.36	5,021,991.22

3. 母公司现金流量表

单位：元

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、经营活动产生的现金流量				
销售商品、提供劳务收到的现金	182,191,392.56	357,928,444.43	292,827,295.66	225,349,264.97
收到的税费返还	5,319,808.45	10,049,569.77	69,360.74	13,722,102.17
收到的其他与经营活动有关的现金	3,546,396.94	10,435,588.75	3,685,682.17	2,228,864.00
经营活动现金流入小计	191,057,597.95	378,413,602.95	296,582,338.57	241,300,231.14
购买商品、接受劳务支付的现金	134,350,279.83	307,865,050.60	238,576,740.03	194,593,371.73
支付给职工以及为职工支付的现金	13,769,123.33	25,617,498.12	26,145,044.34	19,158,247.23
支付的各项税费	5,769,687.69	8,596,514.32	15,488,538.75	816,864.13
支付的其他与经营活动有关的现金	5,595,813.55	15,388,445.03	7,867,870.09	7,562,961.05
经营活动现金流出小计	159,484,904.40	357,467,508.07	288,078,193.21	222,131,444.14
经营活动产生的现金流量净额	31,572,693.55	20,946,094.88	8,504,145.36	19,168,787.00
二、投资活动产生的现金流量				
收回投资所收到的现金	-	3,623,615.57	-	10,000,000.00
取得投资收益所收到的现金	-	-	242,728.90	438,356.16
处置固定资产、无形资产和其他长期资产所收回的现金净额	-	126,500.00	38,800.00	45,880.00
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	10,464,000.00	11,990,000.00	-
收到的其他与投资活动有关的现金	-	-	-	-
投资活动现金流入小计	-	14,214,115.57	12,271,528.90	10,484,236.16
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	2,267,833.20	18,253,656.39	9,526,104.02	13,330,365.20
投资所支付的现金	-	100,000.00	-	-
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	2,267,833.20	18,353,656.39	9,526,104.02	13,330,365.20
投资活动产生的现金流量净额	-2,267,833.20	-4,139,540.82	2,745,424.88	-2,846,129.04
三、筹资活动产生的现金流量				
吸收投资收到的现金	-	57,081,700.00	19,500,000.00	-
取得借款收到的现金	24,500,000.00	127,000,000.00	71,500,000.00	108,500,000.00
收到的其他与筹资活动有关的现金	-	7,444,990.82	10,000,000.00	10,000,000.00
筹资活动现金流入小计	24,500,000.00	191,526,690.82	101,000,000.00	118,500,000.00
偿还债务所支付的现金	24,500,000.00	113,500,000.00	75,500,000.00	150,500,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	3,046,841.89	8,073,058.44	5,409,090.97	7,922,264.59
支付的其他与筹资活动有关的现金	-	12,698,349.91	31,021,415.92	10,000,000.00
筹资活动现金流出小计	27,546,841.89	134,271,408.35	111,930,506.89	168,422,264.59
筹资活动产生的现金流量净额	-3,046,841.89	57,255,282.47	-10,930,506.89	-49,922,264.59
四、汇率变动对现金等价物的影响	-142,166.25	-714,651.96	-1,940,481.27	-2,183,214.89
五、现金及现金等价物净增加额	26,115,852.21	73,347,184.57	-1,621,417.92	-35,782,821.52
加：期初现金及现金等价物余额	86,805,371.50	13,458,186.93	15,079,604.85	50,862,426.37
六、期末现金及现金等价物余额	112,921,223.71	86,805,371.50	13,458,186.93	15,079,604.85

(三) 注册会计师的审计意见

立信大华会计师事务所有限公司作为公司本次公开发行的财务审计机构，对本公司2010年6月30日、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和资产负债表，2010年1-6月、2009年度、2008年度、2007年度的合并利润表和利润表、合并股东权益变动表和股东权益变动表、合并现金流量表和现金流量表以及财务报表附注进行了审计，并出具了立信大华审字[2010]2407号标准无保留意见审计报告，立信大华认为：“华斯股份财务报表已经按照企业会计准则的规定编制，在所有重大方面公允反映了华斯股份2010年6月30日、2009年12月31日、2008年12月31日和2007年12月31日的财务状况及2010年1-6月、2009年度、2008年度和2007年度经营成果和现金流量。”

二. 财务报表的编制基础、合并财务报表范围及变化情况

(一) 财务报表编制基础

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》和其他各项会计准则的规定进行确认和计量，在此基础上编制 2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月财务报表。

根据《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 7 号——新旧会计准则过渡期间比较财务会计信息的编制和披露》(证监会计字[2007]10 号)规定，本公司在编制和披露报告期比较财务报表时，假定在 2007 年 1 月 1 日执行新会计准则，确认 2007 年 1 月 1 日的资产负债表期初数，并以此为基础，分析《企业会计准则第 38 号——首次执行企业会计准则》第五条至第十九条及企业会计准则解释第 1 号等后续补充规定对可比期间利润表和报告期期初资产负债表的影响，按照追溯调整的原则，将调整后的可比期间利润表和资产负债表，作为可比期间的申报财务报表。

(二) 合并财务报表范围及变化情况

1. 报告期内纳入合并范围的子公司基本情况如下：

单位：万元

公司名称	注册地	注册资本	经营范围	实际投资额	持股比例
亚通毛皮 ¹	河北省肃宁县	50 万美元	加工、销售各种尾毛及裘皮制品	232.40	56.00%
华艺皮毛 ²	河北省肃宁县	500	各种毛皮加工、收购及销售	414.08	82.80%
华斯贸易 ³	河北省肃宁县	500	销售皮张、尾毛、毛刷、裘皮制品、裘皮服装、布料、针织服装	400.00	80.00%
华斯畜产 ⁴	河北省肃宁县	1,838	生产、销售裘革服装及其他裘革制品	1,010.90	55.00%
华斯裘革 ⁵	河北省肃宁县	40 万美元	生产、加工和销售各种高档裘皮、革制品、尾毛	172.50	75.00%
华晨皮草 ⁶	河北省沧州市	10	销售服装、裘皮、革皮、尾毛及其制品	10.00	100.00%

华舰商贸 ⁷	河北省肃宁县	700	小区物业服务管理、建筑维修；钢材、建筑材料、电线电缆、高低压电器、五金交电、汽车配件批发零售	490.00	70.00%
华上硝染 ⁸	河北省肃宁县	1,013	裘皮鞣制、染色；购销皮毛、化工原料、硝染机械	709.00	69.99%

注 1：亚通毛皮成立于 1999 年 11 月 29 日，由河北省肃宁县皮毛厂和香港瑞琪莱有限公司共同投资设立的中外合资经营企业。亚通毛皮注册资本 50 万美元，其中河北省肃宁县皮毛厂占 56%，香港瑞琪莱有限公司占 44%。2001 年 5 月，河北省肃宁县皮毛厂将持有该公司的 56%的股权以 28 万美元转让给本公司，自此纳入本公司合并报表范围。2009 年 5 月，本公司将持有亚通毛皮 56%的股权以人民币 232.40 万元的价格转让给华舰商贸，并自 2009 年 6 月 1 日起不再将亚通毛皮纳入本公司合并报表合并范围。

注 2：华艺皮毛成立于 2002 年 1 月 10 日，由本公司和贺树民共同投资设立。华艺皮毛注册资本人民币 500 万元，其中本公司占 82.8%，贺树民占 17.2%。2009 年 5 月，本公司将持有华艺皮毛 82.8%的股权以 414 万元的价格转让给贺文龙，并自 2009 年 6 月 1 日起不再将该公司纳入本公司合并报表合并范围。

注 3：华斯贸易成立于 2002 年 9 月 21 日，由本公司和韩艳杰共同投资设立。华斯贸易注册资本人民币 500 万元，其中本公司占 80%，韩艳杰占 20%。2009 年 5 月，本公司将持有华斯贸易 80%的股权以 400 万元的价格转让给赵同曙，并自 2009 年 6 月 1 日起不再将该公司纳入本公司合并报表合并范围。

注 4：华斯畜产成立于 2004 年 9 月 24 日，由本公司和香港丽源企业有限公司共同投资设立。华斯畜产注册资本 1,838 万元，其中本公司占 55%，香港丽源企业有限公司占 45%。该公司已于 2008 年 4 月 30 日清算完毕，并于 6 月 11 日完成外商投资公司注销登记。

注 5：华斯裘革成立于 1993 年 9 月 29 日，由河北省肃宁县畜产公司和英国 A.B(国际)企业有限公司共同投资设立的中外合资经营企业。华斯裘革注册资本 40 万美元，其中河北省肃宁县畜产公司占 75%，英国 A.B(国际)企业有限公司占 25%。2001 年 5 月，河北省肃宁县畜产公司将持有华斯裘革的 75%股权以 172.5 万元的价格转让给本公司，自此纳入本公司合并报表范围。该公司已于 2008 年 4 月 30 日清算完毕，并于 6 月 11 日完成外商投资公司注销登记。

注 6：华晨皮草成立于 2009 年 5 月 8 日，由本公司投资设立，注册资本 10 万元，本公司持有其 100%的股权。华晨皮草自设立以来未开展实际经营业务。

注 7：华上硝染成立于 2008 年 7 月 7 日，由本公司和吴连山共同投资设立。华上硝染注册资本 1,013 万元，其中本公司占 69.99%，吴连山占 30.01%。2008 年 8 月，本公司将持有华上硝染的股权按投资成本 709 万元价格转让给贺素成，由于华上硝染从设立公司到股权转让时间较短，尚未开展经营，不存在需要合并的事项。

注 8：华舰商贸成立于 2008 年 7 月 11 日，由本公司和贺素成共同投资设立。华舰商贸注册资本 700 万元，其中本公司占 70%，贺素成占 30%。2008 年 8 月，本公司将持有华舰商贸的股权按投资成本 490 万元价格转让给吴连山，由于华舰商贸从设立公司到股权转让时间较短，尚未开展经营，不存在需要合并的事项。

2. 报告期内合并报表范围的变更情况如下：

公司名称	合并期间				备 注
	2007 年度	2008 年度	2009 年度	2010 年 1-6 月	
亚通毛皮	2007 年全年	2008 年全年	2009 年 1-5 月	-	2009 年 5 月股权转让后不再合并
华艺皮毛	2007 年全年	2008 年全年	2009 年 1-5 月	-	2009 年 5 月股权转让后不再合并
华斯贸易	2007 年全年	2008 年全年	2009 年 1-5 月	-	2009 年 5 月股权转让后不再合并
华斯畜产	2007 年全年	2008 年 1-4 月	-	-	2008 年 4 月清算完毕，6 月注销
华斯裘革	2007 年全年	2008 年 1-4 月	-	-	2008 年 4 月清算完毕，6 月注销
华晨皮草	-	-	2009 年 5-12 月	2010 年 1-6 月	2009 年 5 月新设公司纳入合并

三. 主要会计政策和会计估计

(一) 收入确认和计量的具体方法

1. 销售商品

(1) 销售商品收入确认的总体原则

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；本公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已出售的商品实施控制；与交易相关的经济利益很可能流入企业；相关的收入和成本能够可靠的计量为确认商品销售收入的实现。

本公司按照从购货方已收或应收的合同或协议价款确定销售商品收入金额，但已收或应收的合同或协议价款不公允的除外。合同或协议价款的收取采用递延方式，实质上具有融资性质的，按照应收的合同或协议价款的公允价值确定销售商品收入金额。应收的合同或协议价款与其公允价值之间的差额，在合同或协议期间内采用实际利率法进行摊销，计入当期损益。

(2) 国内销售收入结算主要方式及确认收入的具体方法

本公司国内商品销售采取以直接销售为主，商场代销为辅的销售方式。直接销售方式指本公司直接与客户签订购(销)货合同，按合同的约定销售本公司产品的一种销售方式；商场代销方式按照合作期限分为长期专柜方式和短期专柜方式。

本公司直接销售方式和商场代销方式的销售商品收入均按照上述销售商品收入确认的总体原则进行确认。

本公司根据商品交付前是否预收货款分以下三种方式确认收入：

①预收款销售商品：公司收到所销售商品的部分或全部款项后，将商品交付购货方；在发出商品且由客户验收货物后确认收入，在此之前预收的货款确认为负债；

②先交货再收款销售商品：公司发货给客户，客户验收并同意付款或同意按约定的信用期内付款后确认收入。

③收到销售清单时确认收入：公司通过商场专柜销售时，商场先代收货款，在收到商场的销售清单时与商场结算，同时确认收入。

(3) 国外销售收入结算主要方式及确认收入的具体方法

目前，公司的国外销售包括 OEM、ODM 和 OBM 业务模式下的商品出口，三种模式的收入确认原则与国内销售的收入确认原则相同。

根据交货地的不同，分为 FOB (Free on Board) 和 C&F (Cost and Freight) 两种方式，自 2009 年 9 月起，全部采用 FOB 方式。

①在 FOB 条件下，交货地为国内港口，交货后公司已将商品所有权转移给购货方，同时公司不再实施和保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再拥有对已售出商品实施有效控制的权利。所以在 FOB 条件下，提单的交付作为确认收入的时点。

②在 C&F 条件下，交货地在到岸港口。航运公司的提单作为存货的权利凭证，是否交付提单是判断货物是否交给对方的重要依据。

2. 提供劳务收入

以劳务的收入、劳务的完工程度能够可靠地确定，与交易相关的价款很可能流入，相关的成本能够可靠地计量为前提。

3. 让渡资产使用权

公司预计相关的经济利益很可能流入本公司、收入的金额能够可靠地计量时，按有关合同或协议规定的收费时间和方法计算确定。

(二) 金融工具的核算方法

1. 金融资产和金融负债的分类

本公司根据自身业务的特点和风险管理的要求，将取得的金融资产和金融负债在初始确认时分为以下几类：(1) 以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产和金融负债，包括交易性金融资产(金融负债)和指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产(金融负债)；(2) 持有至到期投资；(3) 应收款项；(4) 可供出售金融资产；(5) 其他金融负债。

2. 金融工具的确认依据和计量方法

当本公司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。当收取该金融资产现金流量的合同权利终止、金融资产已转移且符合规定的终止确认条件的金融资产应当终止确认。当金融负债的现时义务全部或部分已解除，终止确认该金融负债或其一部分。

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

公司对金融资产和金融负债的后续计量，按如下原则：

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

(2) 持有至到期投资和应收款项，采用实际利率法，按摊余成本进行后续计量。

(3) 可供出售金融资产按照公允价值进行后续计量，公允价值变动形成的利得或损失，除减值损失和外币货币性金融资产形成的汇兑损益外，直接计入所有者权益，在该金融资产终止确认时转出，计入当期损益。可供出售外币货币性金融资产形成的汇兑损益，计入当期损益。采用实际利率法计算的可供出售金融资产的利息，计入当期损益；可供出售权益工具投资的现金股利，在被投资单位宣告发放股利时计入当期损益。

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

(4) 其他金融负债按摊余成本进行后续计量。

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

3. 金融资产减值测试方法和减值准备计提方法

(1) 本公司期末对以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产以外的金融资产的账面价值进行检查，有客观证据表明该金融资产发生减值的，计提减值准备。

(2) 各类金融资产减值准备计提方法(不含应收款项)

①持有至到期投资

期末单独对其进行减值测试，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，计提减值准备，计入当期损益。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

的减值准备予以转回，计入当期损益；但是，该转回的账面价值不应当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可供出售金融资产

可供出售金融资产发生减值时，本公司对原直接计入所有者权益的因公允价值下降形成的累计损失予以转出，计入当期损益。

(三) 应收款项及坏账准备的确认标准、计量方法

1. 本公司的应收款项是指应收账款及其他应收款。应收款项按照实际发生额记账。

2. 本公司对可能发生的坏账损失采用备抵法核算。

3. 本公司确认坏账的标准是：因债务人撤销、破产或死亡，以其破产财产或遗产清偿后，仍不能收回、现金流量严重不足等；因债务人逾期未履行偿债义务，且有明显特征表明无法收回的。对有确凿证据表明确实无法收回的应收款项，确认为坏账损失，冲销已提取的坏账准备。

4. 坏账准备的计提方法

(1) 对于单项金额重大(100 万以上)的应收款项，单独进行减值测试。如有客观证据表明其已发生减值，根据其未来现金流量现值低于账面价值的差额，确认减值损失，计入当期损益；

(2) 对于单项金额不重大的应收款项与经单独测试后未减值的应收款项一起按账龄分析法划分为若干组合，再按这些应收款项组合余额的一定比例计算确定减值损失，计提坏账准备，计入当期损益；

(3) 本公司按账龄组合确定计提坏账准备的比例如下：

账 龄	计提比例
1 年以内	5%
1 至 2 年	10%
2 至 3 年	30%
3 至 4 年	50%

4 至 5 年	80%
5 年以上	100%

(四) 存货的核算方法

1. 存货主要包括原材料、周转材料、在产品、半成品和库存商品。
2. 本公司存货取得时按实际成本计价，存货的发出采用加权平均法进行核算；周转材料采用“一次摊销法”进行分摊。
3. 存货的盘存制度：本公司采用永续盘存制。
4. 存货跌价准备

期末，存货按成本与可变现净值孰低计价。如果由于存货毁损、全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本等原因，使存货成本高于可变现净值的，按单个存货项目可变现净值低于成本的差额计提存货跌价损失准备。可变现净值按正常经营过程中，以估计售价减去估计至完工成本及销售所必须的估计费用的价值确定。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算。本公司持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

以前减记存货价值的影响因素已经消失的，在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。

(五) 长期股权投资的核算方法

1. 长期股权投资的计价

同一控制下的企业合并形成的长期股权投资，在合并日按照取得被合并方所有者权益账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本。为企业合并发生的直接相关费用计入当期损益。

非同一控制下的企业合并形成的长期股权投资，合并成本为在购买日为取得对被购买方的控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值。因企业合并发生的直接相关费用计入合并成本。

除企业合并形成的长期股权投资以外，其他方式取得的长期股权投资，按照支付对价的公允价值作为长期股权投资的初始投资成本。

2. 收益确认方法

本公司能够对被投资单位实施控制的长期股权投资，和对被投资单位不具有共同控制或重大影响，并且在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的长期股权投资采用成本法核算。

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。确认被投资单位发生的净亏损，以长期股权投资的账面价值以及实质上构成对被投资单位净投资的长期权益减记至零为限，本公司负有承担额外损失义务的除外。

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，不调整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，其差额应当计入当期损益，同时调整长期股权投资的成本。

在确认应享有被投资单位净损益的份额时，以取得投资时被投资单位各项可辨认资产等的公允价值为基础，对被投资单位的净利润进行调整后确认。

3. 长期股权投资减值准备

期末对长期投资进行逐项检查，如果被投资单位的市价持续下跌或被投资单位经营状况恶化等原因导致其可收回金额低于投资的账面价值，按其可收回金额低于账面价值的差额单项计提减值准备。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。资产减值损失一经确认，在以后会计期间不得转回。

(六) 固定资产的核算方法

1. 固定资产的确认标准：本公司将为生产商品、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资产确认为固定资产。

2. 固定资产的分类：房屋建筑物、机器设备、运输工具、其他设备。

3. 固定资产的初始计量：固定资产按照成本进行初始计量。对弃置时预计将产生较大费用的固定资产，预计弃置费用，并将其现值记入固定资产成本。购买固定资产的价款超过正常信用条件延期支付，实质上具有融资性质的，固定资产的成本以购买价款的现值为基础确定。实际支付的价款与购买价款的现值之间的差额，除按照规定应予资本化的以外，应当在信用期间内计入当期损益。

4. 固定资产的折旧方法：年限平均法。

5. 各类固定资产的预计使用寿命、预计净残值和折旧率：

固定资产名称	使用年限	净残值率	年折旧率
房屋建筑物	20 年	5%	4.75%
机器设备	10 年	5%	9.50%
运输设备	5 年	5%	19.00%
其他设备	5 年	5%	19.00%

6. 固定资产后续支出的处理原则：本公司对符合上述固定资产确认条件的、与固定资产有关的更新改造等后续支出，计入固定资产成本，同时将被替换部分的账面价值扣除；对不符合上述固定资产确认条件的、与固定资产有关的修理费用等后续支出，计入当期损益。

7. 固定资产减值准备

期末，逐项检查预计的使用年限和净残值率，若与原先预计有差异，则做调整。由于市价持续下跌或技术落后、设备陈旧、损坏、长期闲置等原因，导致固定资产可收回金额低于账面价值的，按单项或资产组预计可收回金额，并按其与账面价值的差额提取减值准备。资产减值损失一经确认，在以后会计期间不得转回。若固定资产处于处置状态，并且通过使用或处置不能产生经济利益，则停止折旧和计提减值，同时调整预计净残值。

（七）在建工程核算方法

1. 在建工程按为工程所发生的直接建筑、安装成本及所借入款的实际承担的利息支出、汇兑损益核算反映工程成本。将相关工程应承担的利息资本化，以所购建的固定资

产达到预定可使用状态作为在建工程结转为固定资产的时点。

2. 在建工程减值准备

期末，对在建工程进行全面检查，按该项工程可收回金额低于其账面价值的差额计提减值准备，计入当期损益。资产减值损失一经确认，在以后会计期间不得转回。

(八) 无形资产与研究开发费用核算方法

1. 无形资产按实际支付的金额或确定的价值入账。购买无形资产的价款超过正常信用条件延期支付，实质上具有融资性质的，无形资产的成本以购买价款的现值为基础确定。实际支付的价款与购买价款的现值之间的差额，除按照规定应予资本化的以外，应当在信用期间内计入当期损益。

2. 使用寿命有限的无形资产，以其成本扣除预计残值后的金额，在预计的使用年限内采用直线法进行摊销。使用寿命不确定的无形资产不进行摊销。

3. 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、产品等的支出为开发阶段支出。除满足下列条件的开发阶段支出确认为无形资产外，其余确认为费用：

(1) 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；

(2) 具有完成该无形资产并使用或出售的意图；

(3) 无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性；

(4) 有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；

(5) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

4. 研究阶段的支出在发生时计入当期费用。

5. 无形资产减值准备

期末，逐项检查无形资产，对于已被其他新技术所代替，使其为企业创造经济利益

受到更大不利影响的或因市值大幅度下跌，在剩余摊销期内不会恢复的无形资产，按单项预计可收回金额，并按其低于账面价值的差额计提减值准备。资产减值损失一经确认，在以后会计期间不予转回。

（九）所得税的会计处理方法

本公司所得税采用资产负债表债务法的会计处理方法。

（十）企业合并

本公司并购同一控制人的子公司采用权益结合法处理，将年初至合并日所发生的收入、费用和利润纳入合并利润表，按被合并方在合并日的资产和负债的账面价值作为取得的资产和负债的计量属性。并购非同一控制下的子公司，采用购买法进行会计处理，自控制子公司之日起合并该子公司的会计报表，按公允价值计量购买子公司的可辨认资产、负债。

（十一）合并财务报表编制方法

本公司将能够实施控制的全部子公司纳入合并范围。子公司采取的会计政策与本公司不一致时，按照本公司的会计政策调整后进行合并。若子公司的会计期间与本公司不一致，已经按照母公司的会计期间对子公司财务报表进行调整。

在将本公司的控股子公司及有实质控制权的联营公司之间的投资、内部往来、内部交易的未实现损益等全部抵销的基础上，逐项合并，并计算少数股东权益。少数股东权益是指本公司及其子公司以外的第三者在本公司各子公司应分得的利润(或应承担的亏损)。对下属的合营公司，采用权益法核算。

（十二）报告期内重大会计政策和会计估计变更情况

根据《公开发行证券的公司信息披露规范问答第7号——新旧会计准则过渡期间比较财务会计信息的编制和披露》(证监会计字[2007]10号)规定，本公司在编制和披露报告期比较财务报表时，假定在2007年1月1日执行新会计准则，确认2007年1月1日的资产负债表期初数，并以此为基础，分析《企业会计准则第38号——首次执行企业会计准则》第五条至第十九条及企业会计准则解释第1号等后续补充规定对可比期间利

润表和报告期期初资产负债表的影响，按照追溯调整的原则，将调整后的可比期间利润表和资产负债表，作为可比期间的申报财务报表。

根据财政部关于印发《企业会计准则解释第 1 号》的通知(财会[2007]14 号)规定，本公司在首次执行日以前已经持有的对子公司长期股权投资，在 2007 年 1 月 1 日进行追溯调整，视同该子公司自最初即采用成本法核算。

上述变更对合并财务报表的影响为：2006 年期末未分配利润增加 1,200,755.53 元。对母公司财务报表的影响为：2006 年期末未分配利润减少 13,988,447.89 元。

除上述会计政策变更事项以外，公司报告期内无其他会计政策、会计估计变更事项。

(十三) 主要税项及享受的财政、税收优惠政策

1. 流转税

报告期内，本公司及控股子公司除华晨皮草增值税率为 3%(属于小规模纳税人)、城市维护建设税执行 7%的税率以外，流转税率具体情况如下：

税 目	税 基	税 率
增值税	产品或劳务收入	17%
城市维护建设税	应纳流转税额	5%
教育费附加	应纳流转税额	3%
地方教育费附加 ¹	应纳流转税额	2%

注 1：根据《河北省人民政府关于修改〈河北省地方教育附加征收使用管理规定〉的决定》(河北省人民政府令[2010]第 2 号)，自 2010 年 4 月 1 日起，地方教育费附加税率由 1%上调为 2%。2010 年 4 月 1 日之前，公司教育费附加执行 1%的税率。

本公司及控股子公司亚通毛皮出口销售实行“免、抵、退”政策，报告期内，亚通毛皮尾毛产品出口退税率均为 13%，本公司产品适用的出口退税率情况如下表所示：

期 间	主要裘皮产品	其他裘皮产品		
		裘皮皮张	女士布装	裘皮帽子
2007 年 1 月 1 日至 2007 年 6 月 30 日	13%	13%	13%	13%

2007 年 7 月 1 日至 2008 年 7 月 31 日	5%	5%	11%	5%
2008 年 8 月 1 日至 2008 年 10 月 31 日	5%	5%	13%	5%
2008 年 11 月 1 日至 2009 年 1 月 31 日	11%	5%	14%	11%
2009 年 2 月 1 日至 2009 年 3 月 31 日	11%	5%	15%	11%
2009 年 4 月 1 日至 2009 年 5 月 31 日	13%	5%	16%	13%
2009 年 6 月 1 日至今	13%	5%	16%	15%

2. 企业所得税

本公司 2007 年企业所得税税率为 33%，2008 年为 25%。2009 年 9 月本公司被认定为高新技术企业(证书号：GR200913000078)，有效期三年，本公司 2009 年度至 2011 年度适用企业所得税税率为 15%。所得税按应纳税所得额计缴。

本公司纳入合并范围的子公司企业所得税税率：2007 年为 33%，2008 年为 25%，2009 年除亚通毛皮外均为 25%，亚通毛皮 2009 年企业所得税按核定征收率 7.5% 执行。

四. 发行人最近一年内收购兼并其他企业资产(或股权)情况

公司最近一年内无收购兼并其他企业资产(或股权)的情况。

五. 经注册会计师核验的非经常性损益明细表

(一) 公司最近三年一期非经常性损益的具体内容、金额情况

单位：元

非经常性损益明细	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
(1) 非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-	2,955,663.97	859,482.69	27,782.96
(2) 计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	1,763,373.29	1,239,483.23	1,095,800.00	1,352,000.00
(3) 除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-	3,301.57	-645,935.41	58,751.70

小 计	1, 763, 373. 29	4, 198, 448. 77	1, 309, 347. 28	1, 438, 534. 66
减：企业所得税影响数(所得税减少以“-”表示)	264, 505. 99	232, 238. 51	373, 311. 82	481, 728. 38
非经常性损益净额	1, 498, 867. 30	3, 966, 210. 26	936, 035. 46	956, 806. 28
其中：归属于母公司股东的非经常性损益	1, 498, 867. 30	3, 966, 862. 34	939, 335. 46	959, 306. 28
归属于少数股东的非经常性损益	-	-652. 08	-3, 300. 00	-2, 500. 00
扣除非经常性损益后的归属于母公司股东净利润	21, 664, 812. 60	33, 414, 868. 53	20, 465, 020. 69	3, 417, 364. 68

(二) 报告期内本公司收到的政府补助情况

单位：万元

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
与资产相关的政府补助利得	200. 00	870. 00	-	-
其中：本年已摊销	4. 76	18. 57	-	-
与收益相关的政府补助利得	145. 80	105. 38	109. 58	135. 20
政府补助利得合计	345. 80	975. 38	109. 58	135. 20

1. 2007 年度，本公司收到的与收益相关的政府补助 135.20 万元，系根据中共肃宁县委、肃宁县人民政府《关于对 2006 年度经济建设考核奖励的通报》(肃字[2007]6 号)所收到 11.20 万元奖励金，根据中共河北省委、河北省人民政府《关于进一步鼓励、支持和引导民营经济发展的若干意见》(冀发[2003]9 号)所收到的 2007 年中国名牌企业奖励专项补助资金 30 万元，以及肃宁县肃宁镇人民政府拨付的占地补偿款 94 万元。

2. 2008 年度，本公司收到的与收益相关的政府补助 109.58 万元，主要情况为：

(1) 根据肃宁县财政局《资金拨付证明》，公司收到出口创汇奖励款 3.98 万元。

(2) 根据沧州市科学技术局《关于下达二〇〇七年沧州市企业技术研发中心建设经费的通知》(沧科计字[2008]04 号)，公司收到企业技术研发中心建设补助经费 50 万元。

(3) 根据中共肃宁县委、肃宁县人民政府《关于对 2007 年度经济建设考核奖励的通报》(肃字[2008]10 号)，公司收到经济建设考核奖励款 12.60 万元。

(4) 根据肃宁县财政局、肃宁县环境保护局《关于推荐使用省级第一批污染减排“双三十”县环境保护专项治理奖励资金项目单位的报告》(肃财企[2008]10号), 公司收到环境保护专项治理奖励款 10 万元。

(5) 根据中共河北省委、河北省人民政府《关于进一步鼓励、支持和引导民营经济发展的若干意见》(冀发[2003]9号), 公司收到河北省工商行政管理局驰名商标奖励 30 万元。

(6) 根据沧州市科技局、沧州市财政局《关于下达 2007 年度沧州市科学技术研究与发展计划项目及经费的通知》(沧科计字[2008]02 号、沧州市财文[2008]27 号)以及肃宁县科技局《资金拨付证明》, 公司收到沧州市“裘皮加工产业清洁生产技术研究”经费 3 万元。

3. 2009 年度, 本公司收到的与收益相关的政府补助 105.38 万元, 主要情况为:

(1) 根据中共河北省委、河北省人民政府《关于进一步鼓励、支持和引导民营经济发展的若干意见》(冀发[2003]9号), 公司收到肃宁县驰名商标奖励款 30 万元。

(2) 根据沧州市财政局、沧州市林业局《关于下达 2008 年林业贷款中央财政贴息资金的通知》(沧州市财农[2008]325 号), 公司收到林业贷款中央财政贴息资金 25.38 万元。

(3) 根据沧州市财政局、沧州市科技局《关于下达 2008 年沧州市企业技术研发中心建设经费的通知》(沧州市财文[2009]22 号), 公司收到企业技术研发中心建设补助经费 50 万元。

4. 2009 年度, 本公司收到的与资产相关的政府补助 870 万元计入递延收益, 本年摊销 18.57 万元, 主要情况为:

(1) 根据河北省财政厅、河北省环境保护厅《关于下达 2008 年度省级超收排污费专项预算的通知》(冀财建[2009]158 号), 公司收到“新改建污水处理系统及循环回收利用项目”政府补助款 300 万元。本公司从 2009 年 7 月 1 日起按照对应资产剩余折旧年限平均摊销, 本年摊销金额为 7.93 万元。

(2) 根据河北省财政厅、河北省发展和改革委员会《关于下达 2009 年度第一批节能和资源综合利用专项资金的通知》(冀财建[2009]171 号), 公司收到污水处理设施政府补助款 70 万元。本公司从 2009 年 8 月 1 日起按照对应资产剩余折旧年限平均摊销, 本

年摊销金额为 3.10 万元。

(3) 根据河北省财政厅《关于下达 2009 年国家第一批中小企业发展专项资金预算(拨款)的通知》(冀财企[2009]80 号), 公司收到“老厂区裘皮优化加工技术改造项目”政府补助款 150 万元。本公司从 2009 年 9 月 1 日起按照对应资产剩余折旧年限平均摊销, 本年摊销金额为 2.76 万元。

(4) 根据河北省财政厅、河北省发展和改革委员会《关于下达 2009 年度第一批省主导产业技术改造项目贴息资金的通知》(冀财企[2009]195 号), 公司收到“裘皮服装加工产业化项目”政府补助款 150 万元。本公司从 2009 年 9 月 1 日起按照对应资产剩余折旧年限平均摊销, 本年摊销金额为 2.90 万元。

(5) 根据河北省财政厅《关于下达 2009 年重点产业振兴和技术改造(第一批)项目建设扩大内需国债投资预算(拨款)的通知》(冀财建[2009]286 号), 公司收到“毛皮动物新品种培育及精深加工项目”政府补助款 200 万元。本公司从 2009 年 11 月 1 日起按照对应资产剩余折旧年限平均摊销, 本年摊销金额为 1.88 万元。

5. 2010 年 1-6 月, 本公司收到的与收益相关的政府补助 145.80 万元, 主要情况为:

(1) 根据河北省科学技术厅《关于下达 2010 年河北省科学技术研究与发展计划(第一批)项目及经费的通知》(冀科计[2010]2 号), 公司收到“节能减排——裘皮硝染废水处理及回收循环利用技术研究”补助资金 30 万元。

(2) 根据河北省财政厅《关于下达 2009 年扶贫项目贷款贴息资金的通知》(冀财农[2009]209 号), 公司收到 2009 年扶贫项目贷款贴息资金 28 万元。

(3) 根据中共肃宁县委、肃宁县人民政府《关于对 2008 年度经济建设考核奖励的通报》(肃字[2009]7 号)及《关于对 2009 年度经济建设考核奖励的通报》(肃字[2010]5 号), 公司共收到奖励资金 77.80 万元。

(4) 公司于 2010 年 1 月 11 日收到中国农业科学院特产研究所提供的 2010 年度研究项目资金补贴款 10.00 万元。

6. 2010 年 1-6 月, 本公司收到的与资产相关的政府补助 200.00 万元计入递延收益, 本年摊销 4.76 万元, 主要情况为:

根据河北省财政厅《关于下达 2009 年重点产业振兴和技术改造(第一批)项目建设扩大内需国债投资预算(拨款)的通知》(冀财建[2009]286 号),公司于 2010 年 2 月,收到“毛皮动物新品种培育及精深加工项目”补助资金 200 万元。公司从 2010 年 2 月 1 日起,按照对应资产剩余折旧年限平均摊销,摊销金额为 4.76 万元。

六. 最近一期末固定资产情况

截至 2010 年 6 月 30 日,公司主要固定资产情况如下:

固定资产	折旧年限	资产原值(万元)	累计折旧(万元)	资产净值(万元)	成新率(%)
房屋建筑物	20	5,198.66	1,041.66	4,157.00	79.96
机器设备	10	2,439.45	1,179.43	1,260.03	51.65
运输设备	5	870.93	784.58	86.35	9.92
其他设备	5	180.82	105.74	75.08	41.52
合 计	-	8,689.87	3,111.41	5,578.46	64.19

截至 2010 年 6 月 30 日,公司用于抵押的房屋建筑物原值 3,430.76 万元、净值 2,570.38 万元,具体情况参见本招股书“第十五节 其他重要事项”之“二. 重大合同”相关内容。

七. 最近一期末无形资产情况

截至 2010 年 6 月 30 日,公司无形资产原值为 755.18 万元,累计摊销 62.05 万元,无形资产净值 693.13 万元。公司无形资产构成情况如下:

类 别	取得方式	初始金额 (万元)	摊销 年限	2010 年 6 月 30 日 账面价值(万元)	剩余摊销期 限(月)
土地使用权	出让或转让	746.08	50 年	685.03	-
软件	购买	8.55	5 年	7.55	53
软件	购买	0.56	5 年	0.55	59
合 计	-	755.18	-	693.13	-

截至 2010 年 6 月 30 日,公司土地使用权具体情况如下:

项 目	原值(万元)	摊销年限	摊余价值(万元)	剩余摊销期限(月)

肃国用(2010)字第 059 号	58.43	50 年	58.09	594
肃国用(2010)字第 090 号	39.05	50 年	36.62	529
肃国用(2010)字第 091 号	122.35	50 年	114.73	529
肃国用(2009)字第 163 号	59.65	50 年	49.59	560
肃国用(2009)字第 164 号	280.00	50 年	243.13	515
肃国用(2009)字第 165 号	186.60	50 年	182.87	588
合 计	746.08	-	685.03	-

1. 公司土地使用权均为出让或转让方式取得，公司以实际支付的土地出让金价款或转让的土地价款作为土地使用权的实际成本入账，按权证规定的使用期限进行摊销。

2. 截至 2010 年 6 月末，公司的无形资产不存在账面价值低于其可回收金额的情况，因此未计提减值准备。

3. 截至 2010 年 6 月末，本公司用于抵押的土地使用权原值 466.60 万元、净值 426.00 万元，土地使用权的抵押情况参见本招股书“第十五节 其他重要事项”之“二. 重大合同”相关内容。

八. 最近一期末的主要债项

(一) 短期借款

截至 2010 年 6 月 30 日，公司短期借款余额为 8,250 万元，具体情况如下表所示：

贷款银行	期 限	利 率	金额(万元)	担保类型
沧州银行股份有限公司 佟家花园支行	2010 年 3 月 5 日至 2011 年 3 月 4 日	月利率 6.85875‰	1,000	保证担保
沧州银行股份有限公司 佟家花园支行	2009 年 8 月 11 日至 2010 年 8 月 9 日	月利率 6.85875‰	2,000	质押担保
中国农业银行股份有限公司 肃宁县支行	2010 年 2 月 25 日至 2011 年 2 月 24 日	年利率 5.841%	450	抵押担保
中国农业银行股份有限公司 肃宁县支行	2010 年 6 月 13 日至 2011 年 6 月 12 日	年利率 5.841%	1,000	抵押担保

中国农业银行股份有限公司肃宁县支行	2009年10月20日至2010年10月19日	年利率5.841%，基准利率调整时借款利率相应调整	1,800	抵押担保
中国农业银行股份有限公司肃宁县支行	2009年12月9日至2010年12月8日	年利率5.841%，基准利率调整时借款利率相应调整	1,000	保证担保
	2009年12月9日至2010年11月15日		1,000	抵押担保
合 计	-	-	8,250	-

上述借款有关担保情况参见本招股书“第十五节 其他重要事项”之“二. 重大合同”。

(二) 对内部人员及关联方的负债

截至2010年6月30日，本公司对内部人员的负债主要为应付职工薪酬562.49万元，其中无长期拖欠、工效挂钩性质的工资；本公司无对关联方的负债。

(三) 应付账款

单位：万元

项 目	2010年6月30日	2009年12月31日
1年以内	1,009.64	1,396.86
1至2年	-	149.49
合 计	1,009.64	1,546.35

应付账款中没有欠持公司5%(含5%)以上股份的股东的款项。

(四) 预收款项

单位：万元

项 目	2010年6月30日	2009年12月31日
预收货款	421.73	505.69

预收账款中无账龄超过1年的大额预收款项，且无欠持公司5%(含5%)以上股份的股东的款项。

(五) 应交税费

单位：万元

项 目	2010 年 6 月 30 日	2009 年 12 月 31 日
增值税	-306.89	-161.65
城建税	5.48	229.57
教育费附加	5.48	185.25
企业所得税	305.17	-1.10
合 计	9.24	252.06

(六) 其他应付款

单位：万元

项 目	2010 年 6 月 30 日	2009 年 12 月 31 日
1 年以内	13.60	40.40
合 计	13.60	40.40

(七) 其他非流动负债

截至 2010 年 6 月 30 日，其他非流动负债 1,020.89 万元为递延收益余额。公司递延收益主要核算收到的跨期项目的政府补助，具体情况参见本节“六. 经注册会计师核验的非经常性损益明细表(二)报告期内本公司收到的政府补助情况”。

(八) 主要合同承诺的债务

截至 2010 年 6 月 30 日，公司无重大财务承诺，亦不存在逾期未偿还债务的情况。

九. 股东权益变动情况

报告期内，公司股东权益变动情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2010-06-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31

归属于母公司股东权益：	24,147.73	21,831.37	12,385.02	8,294.59
其中：股本或实收资本	8,500.00	8,500.00	6,818.18	6,000.00
资本公积	10,457.86	10,457.86	1,131.82	—
盈余公积	347.93	347.93	559.59	178.66
未分配利润	4,841.93	2,525.57	3,875.44	2,115.93
少数股东权益	—	—	250.37	1,720.56
股东权益合计	24,147.73	21,831.37	12,635.39	10,015.15

（一）股本或实收资本变动情况

本公司股本变化情况参见本招股书“第五节 发行人基本情况”之“三. 发行人股本形成及重大资产重组情况”。

（二）资本公积变动情况

单位：万元

项 目	2010-06-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
股本溢价	10,457.86	10,457.86	1,131.82	—
合 计	10,457.86	10,457.86	1,131.82	—

1. 2009 年度，公司资本公积较 2008 年度增加 9,326.04 万元，其中：

(1) 2009 年 3 月，华商投资以货币方式向华斯实业增资 458.80 万元，其中：182 万元增加注册资本，余额 276.80 万元计入资本公积。

(2) 2009 年 7 月，华斯实业整体变更设立股份公司时以经审计的净资产折股，超出股本余额作为资本公积，增加资本公积 5,299.69 万元。

(3) 2009 年 9 月，华德投资、众易实业、上海中的、河北骏景以及肖毅和欧锡钊两名自然人股东以货币方式向公司增资 5,249.37 万元，其中：1,499.82 万元增加注册资本；余额 3,749.55 万元计入资本公积。

2. 2008 年度资本公积增加 1,131.82 万元，系众易实业以货币方式向公司增资 1,950

万元，其中：818.18 万元增加注册资本，余额 1,131.82 万元计入资本公积。

3. 公司 2007 年度不存在资本公积。

(三) 盈余公积变动情况

单位：万元

项 目	2010-06-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
法定盈余公积	347.93	347.93	559.59	178.66
合 计	347.93	347.93	559.59	178.66

报告期内盈余公积增加均为根据《公司法》和公司章程计提盈余公积，其中，2009 年度增加的盈余公积为根据公司 6-12 月形成的净利润计提，2009 年度盈余公积减少为整体变更为股份公司，并以 2009 年 5 月 31 日净资产折合为股份公司的股本而减少所致。

(四) 未分配利润变动情况

报告期内，公司未分配利润的变化情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
上年年末余额	2,525.57	3,875.44	2,115.93	1,608.40
加：会计政策变更	-	-	-	120.08
期初未分配利润	2,525.57	3,875.44	2,115.93	1,728.48
加：归属于母公司股东的净利润	2,316.37	3,738.17	2,140.44	437.67
减：提取盈余公积金	-	347.93	380.93	50.22
其他减少	-	4,740.11	-	-
期末未分配利润	4,841.93	2,525.57	3,875.44	2,115.93

2009 年其他减少 4,740.11 万元，为 2009 年 7 月整体变更为股份公司，并以 2009 年 5 月 31 日净资产折合为股份公司的股本而减少所致。

十. 现金流量情况

单位：万元

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
经营活动产生的现金流量净额	3,157.23	2,079.13	888.34	1,902.56
投资活动产生的现金流量净额	-226.78	-453.38	274.54	-284.96
筹资活动产生的现金流量净额	-304.68	5,725.53	-1,093.05	-4,992.23
汇率变动对现金的影响	-14.22	-71.48	-195.24	-218.34
现金及现金等价物净增加额	2,611.55	7,279.79	-125.40	-3,592.97

现金流量分析参见本招股书“第十一节 管理层讨论与分析”之“三. 现金流量分析”。

十一. 发行人财务报表附注中期后事项、或有事项和其他重要事项

(一) 期后事项

截至 2010 年 6 月 30 日，本公司无需要披露的资产负债表日后事项。

(二) 或有事项

截至 2010 年 6 月 30 日，本公司无需要披露的或有事项。

(三) 承诺事项

截至 2010 年 6 月 30 日，本公司无需要披露的承诺事项。

(四) 其他重要事项

截至 2010 年 6 月 30 日，本公司无需要披露的其他重要事项。

十二. 主要财务指标

(一) 基本财务指标

财务指标	2010-06-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31

流动比率(倍)	2.84	2.49	1.56	1.24
速动比率(倍)	1.30	1.06	0.43	0.38
资产负债率(母公司)	31.85%	35.04%	48.68%	72.86%
无形资产(土地使用权除外)占净资产比率	0.03%	0.04%	—	—
财务指标	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
息税折旧摊销前利润(万元)	3,283.74	5,687.50	3,900.04	1,880.21
利息保障倍数(倍)	9.91	6.42	6.28	1.78
每股经营活动产生的现金流量(元)	0.37	0.24	0.13	0.32
每股净现金流量(元)	0.31	0.86	-0.02	-0.60
应收账款周转率(次/年)	7.26	12.17	8.89	9.14
存货周转率(次/年)	0.82	1.87	1.76	1.67

注：上述财务指标的计算方法如下：

流动比率=流动资产/流动负债

速动比率=(流动资产-存货)/流动负债

资产负债率=负债总额/资产总额

无形资产(土地使用权除外)占净资产的比例=无形资产(扣除土地使用权,加上开发支出)/期末净资产

息税折旧摊销前利润=利润总额+利息费用+固定资产折旧+无形资产摊销+长期待摊费用摊销

利息保障倍数=(利润总额+利息费用)/利息费用

每股经营活动产生的现金流量=经营活动产生的现金流量净额/期末股本总额

每股净现金流量=现金及现金等价物净增加额/期末股本总额

应收账款周转率=主营业务收入/应收账款平均余额

存货周转率=主营业务成本/存货平均余额

(二) 净资产收益率和每股收益

按照证监会《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年修订]（证监会公告[2008]43号）和《公开发行证券的公司信息披露编报规则第9号——净资产收益率和每股收益的计算及披露》（2010年修订）的要求，公司2010年1-6月、2009年度、2008年度和2007年度的净资产收益率及每股收益如下：

年 度	财务指标	加权平均净资产收益率	每股收益 (元/股)	
			基本	稀释
2010年 1-6月	归属于公司普通股股东的净利润	10.08%	0.27	0.27
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	9.42%	0.25	0.25
2009年度	归属于公司普通股股东的净利润	23.44%	0.51	0.51
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	20.95%	0.45	0.45
2008年度	归属于公司普通股股东的净利润	22.86%	0.36	0.36
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	21.85%	0.34	0.34
2007年度	归属于公司普通股股东的净利润	5.42%	0.07	0.07
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	4.23%	0.06	0.06

注1：上述数据计算公式如下：

$$\text{加权平均净资产收益率} = P_0 / (E_0 + NP \div 2 + E_i \times M_i \div M_0 - E_j \times M_j \div M_0 \pm E_k \times M_k \div M_0)$$

其中：P₀ 分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；NP 为归属于公司普通股股东的净利润；E₀ 为归属于公司普通股股东的期初净资产；E_i 为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产；E_j 为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产；M₀ 为报告期月份数；M_i 为新增净资产次月起至报告期期末的累计月数；M_j 为减少净资产次月起至报告期期末的累计月数；E_k 为因其他交易或事项引起的净资产增减变动；M_k 为发生其他净资产增减变动次月起至报告期期末的累计月数。

$$\text{基本每股收益} = P_0 \div S$$

$$S = S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0 - S_k$$

其中：P₀ 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润；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； M_0 为报告期月份数； M_i 为增加股份次月起至报告期期末的累计月数； M_j 为减少股份次月起至报告期期末的累计月数。

稀释每股收益 = $P_1 / (S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0 - S_k + \text{认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数})$

其中， P_1 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润，并考虑稀释性潜在普通股对其影响，按《企业会计准则》及有关规定进行调整。公司在计算稀释每股收益时，应考虑所有稀释性潜在普通股对 P_1 和加权平均股数的影响，按照其稀释程度从大到小的顺序计入稀释每股收益，直至稀释每股收益达到最小值。

注 2：每股收益是根据新企业会计准则每股收益列报要求，对比较期间的每股收益计算基数进行调整后计算得出。

十三. 盈利预测披露情况

本公司未编制盈利预测报告。

十四. 公司设立时及报告期内的资产评估情况

(一) 公司设立时的资产评估情况

公司成立于 2000 年 10 月 27 日，由现股东贺国英和吴振山两位自然人以现金出资设立，并由肃宁天正会计师事务所有限责任公司出具了《验资报告》，于 2000 年 10 月 27 日在肃宁县工商局办理工商登记。故公司设立时不存在资产评估的情况。

(二) 公司报告期内的资产评估情况

1. 整体变更的资产评估情况

公司于 2009 年 7 月整体变更设立股份公司时，委托开元资产评估有限公司对公司截至 2009 年 5 月 31 日的整体资产和负债进行了评估，并出具了开元深资评报字[2009]第 021 号《河北华斯实业集团有限公司股东全部权益价值评估报告书》。本次评估采用成本法。本次资产评估结果仅作为整体变更净资产折股的价值参考，公司未根据评估结

果进行账务调整。资产评估结果汇总表如下：

单位：万元

项 目	账面价值	调整后账面值	评估价值	增减值	增值率
流动资产	25,852.97	25,852.97	26,200.97	348.00	1.35%
长期投资	360.83	360.83	360.83	-	-
固定资产	4,594.22	4,594.22	5,144.98	550.76	11.99%
无形资产	367.95	367.95	677.00	309.05	83.99%
其中：土地使用权	367.95	367.95	677.00	309.05	83.99%
递延所得税资产	75.34	75.34	-	-75.34	-100.00%
资产合计	31,251.32	31,251.32	32,383.78	1,132.46	3.62%
流动负债	17,430.46	17,430.46	17,430.46	-	-
非流动负债	-	-	-	-	-
负债总额	17,430.46	17,430.46	17,430.46	-	-
净资产	13,820.86	13,820.86	14,953.32	1,132.46	8.19%

根据资产评估报告，本次评估过程中增值幅度较大的资产是土地使用权，增值幅度为 83.99%，主要原因是公司取得相关土地时成本较低，近年地价大幅上涨所致。

2. 投资设立子公司时的资产评估情况

(1) 2008 年 7 月投资设立华上硝染

2008 年 7 月 7 日，公司投资设立华上硝染，注册资本 1,013 万元，其中公司出资 709 万元，占注册资本的 69.99%。公司以机器设备、房屋建筑物和土地使用权等实物资产出资，出资作价以评估价值作为依据。沧州明达资产评估事务所以 2008 年 5 月 31 日为评估基准日，对用于出资的资产进行评估，并出具了沧明评报字(2008)第 48 号《资产评估报告书》。本次评估采用重置成本法评估，用于出资资产评估前账面值为 735.24 万元，评估值为 709.03 万元，评估增减值为-26.21 万元，增值率为-3.56%。

(2) 2008 年 7 月投资设立华舰商贸

2008年7月11日，公司投资设立华舰商贸，注册资本700万元，其中公司出资490万元，占注册资本的70%。公司以土地使用权出资，出资作价以评估价值作为依据。沧州明达资产评估事务所以2008年5月31日为评估基准日，对用于出资的资产进行评估，并出具了沧明评报字(2008)第49号《资产评估报告书》。本次评估采用基准地价修正系数法，用于出资的土地使用权评估值为490.10万元。

3. 转让子公司或参股公司股权时的资产评估情况

(1) 2008年8月转让华上硝染

2008年8月20日，公司与贺素成签订《股份转让协议》，将其持有华上硝染69.99%的股权转让给贺素成，转让价格以华上硝染2008年7月31日为基准日的净资产评估价值作为参考。沧州明达资产评估事务所接受公司委托，对华上硝染2008年7月31日为基准日的净资产进行了评估，并出具了沧明评报字(2008)第172号《资产评估报告书》，净资产评估前账面价值为1,010.08万元，评估值为1,016.00万元，评估增值5.92万元，增值率为0.58%。

(2) 2008年8月转让华舰商贸股权

2008年8月20日，公司与吴连山签订《股份转让协议》，将其持有华舰商贸70%的股权转让给吴连山，转让价格以华舰商贸2008年7月31日为基准日的净资产评估价值作为参考。沧州明达资产评估事务所接受公司委托，对华舰商贸2008年7月31日为基准日的净资产进行了评估，并出具了沧明评报字(2008)第173号《资产评估报告书》，净资产评估前账面价值为699.28万元，评估值为709.82万元，评估增值10.53万元，增值率为1.50%。

(3) 2009年5月转让亚通毛皮股权

2009年5月25日，公司与华舰商贸、香港瑞琪莱有限公司签订《股份转让协议》，将其持有亚通毛皮56%的股权转让给华舰商贸，转让价格以亚通毛皮2009年4月30日为基准日的净资产评估价值作为参考。沧州明达资产评估事务所接受公司委托，对亚通毛皮2009年4月30日为基准日的净资产进行了评估，并出具了沧明评报字(2009)第30号《资产评估报告书》，净资产评估前账面价值为264.78万元，评估值为271.18万元，评估增值6.41万元，增值率为2.42%。

(4) 2009 年 5 月转让华艺皮毛股权

2009 年 4 月 30 日，公司与贺文龙签订《股份转让协议》，将其持有华艺皮毛 82.80% 的股权转让给贺文龙，转让价格以华艺皮毛 2009 年 3 月 31 日为基准日的净资产评估价值作为参考，并于 2009 年 5 月完成资产交割手续。沧州明达资产评估事务所接受公司委托，对华艺皮毛 2009 年 3 月 31 日为基准日的净资产进行了评估，并出具了沧明评报字(2009)第 026 号《资产评估报告书》，净资产评估前账面价值为 317.59 万元，评估值为 487.80 万元，评估增值 170.22 万元，增值率为 53.59%。其中建筑物评估增值 26.24%，主要是由于建筑业成本上涨、近年来房地产价格上升及房屋建筑物所用的经济使用年限长于公司计提折旧年限，公司房屋建筑物折旧年限为 20 年，而评估认定该建筑物尚可使用年限为 30-40 年；机器设备评估减值 32.48%，主要是由于购置时间较长，技术进步和物理损耗导致其成新率较低所致；无形资产评估增值 268.33%，主要是由于取得相关土地时成本较低，近年地价大幅上涨所致。

(5) 2009 年 12 月转让华融典当股权

2009 年 11 月 23 日，公司与河北肃安实业集团有限公司签订《股权转让协议》，将其持有华融典当 29.09% 的股权转让给河北肃安实业集团有限公司，转让价格以华融典当 2009 年 10 月 31 日为基准日的净资产评估价值作为参考，并于 2009 年 12 月完成资产交割手续。广东恒信德律资产评估有限公司接受公司委托，对华融典当 2009 年 10 月 31 日为基准日的净资产进行了评估，并出具了 HDZPZ2009000064 号《资产评估报告书》，净资产评估前账面价值为 1,245.62 万元，评估值为 1,268.28 万元，评估增值 22.66 万元，增值率为 1.82%。

十五. 历次验资情况

发行人自设立以来共进行过七次验资，具体情况请参见本招股书“第五节 发行人基本情况”之“四. 发行人历次验资情况及设立时投入资产的计量属性”。

第十一节 管理层讨论与分析

本公司董事会提请投资者注意，以下讨论分析应结合本公司经审计的财务报表及报表附注和本招股书揭示的其他财务信息一并阅读。非经特别说明，以下数据均为经审计的合并财务报表口径，金额以人民币元或万元为单位列示，比例以人民币元为计算基准。报告期指 2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月。

一. 财务状况分析

(一) 资产的构成及其变化分析

1. 报告期内，公司资产构成情况如下：

单位：万元

项 目	2010-6-30		2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	金 额	占比 (%)	金 额	占比 (%)	金 额	占比 (%)	金 额	占比 (%)
流动资产	29,132.60	82.21	27,236.34	81.04	19,226.38	76.96	18,254.68	73.91
长期股权投资	-	-	-	-	336.90	1.35	348.56	1.41
固定资产	5,578.46	15.74	5,710.27	16.99	4,833.56	19.35	4,176.71	16.91
在建工程	15.50	0.04	-	-	43.80	0.18	893.36	3.62
无形资产	693.13	1.96	642.23	1.91	422.53	1.69	886.43	3.59
递延所得税资产	15.64	0.04	20.42	0.06	117.98	0.47	140.43	0.57
资产总额	35,435.32	100.00	33,609.25	100.00	24,981.15	100.00	24,700.17	100.00

从资产结构分析：

(1) 随着产销规模不断扩大，报告期发行人资产总额大幅增长，2010 年 6 月末公司资产总额较 2007 年末增长了 43.46%。资产总额的大幅增长主要是由于报告期内公司业务规模的快速扩张，导致公司流动资产和固定资产规模相应扩大所致。另外，报告期内公司三次增资扩股，公司股东投入增加也是资产总额快速增长的重要原因。

(2) 从公司资产结构来看，公司资产以流动资产为主，流动资产占总资产的比重平均为 78.53%，公司资产的流动性较强。另外，公司为满足市场的需要，扩大产能，持续加大了固定资产投资，使固定资产持续增加。随着本次募集资金投资项目的建设，公司未来几年固定资产和资产总额还会进一步增加。

2. 流动资产分析

单位：万元

项 目	2010-6-30		2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
货币资金	11,301.76	38.79	8,690.21	31.91	1,410.41	7.34	1,535.82	8.41
应收账款	1,862.31	6.39	2,543.32	9.34	2,860.13	14.88	3,210.86	17.59
预付账款	101.30	0.35	149.48	0.55	158.73	0.83	455.5	2.5
其他应收款	109.32	0.38	224.18	0.82	835.85	4.35	384.95	2.11
存 货	15,757.92	54.09	15,629.15	57.38	13,961.25	72.62	12,667.56	69.39
合 计	29,132.60	100.00	27,236.34	100.00	19,226.38	100.00	18,254.68	100.00

公司流动资产主要由货币资金、应收账款和存货构成，报告期内各期末三项资产余额合计占流动资产的比例平均为 97.03%，具体情况分析如下：

(1) 货币资金分析

截至 2010 年 6 月末、2009 年末、2008 年末和 2007 年末，公司货币资金余额分别为 11,301.76 万元、8,690.21 万元、1,410.41 万元和 1,535.82 万元，占流动资产比例分别为 38.79%、31.91%、7.34%和 8.41%。2008 年末货币资金余额较 2007 年末减少 125.41 万元，基本保持稳定；2009 年末货币资金余额较 2008 年末增长了 5.16 倍，主要原因为：一方面 2009 年度公司进行了两次增资扩股，通过股权融资方式获得货币资金 5,708.17 万元；另一方面 2009 年公司盈利大幅增加，销售回款及时，利润积累形成一定量的现金；2010 年 6 月末货币资金较 2009 年末增加 2,611.55 万元，主要是利润持续增长、账款回收及时所致。

(2) 应收账款分析

截至 2010 年 6 月末、2009 年末、2008 年末和 2007 年末，公司应收账款账面价值分别为 1,862.31 万元、2,543.32 万元、2,860.13 万元和 3,210.86 万元，占流动资产的比例分别为 6.39%、9.34%、14.88%和 17.59%。

①应收账款规模及变动情况

单位：万元

项 目	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
应收账款余额	2,677.77	3,010.85	3,395.28
应收账款增长比例	-11.06%	-11.32%	-
营业收入	35,541.43	29,464.26	25,573.59
营业收入增长比例	20.63%	15.21%	-
应收账款余额占营业收入的比例	7.53%	10.22%	13.28%

从应收账款余额与同期收入水平对比可以看出：2007 年度、2008 年度和 2009 年度公司的营业收入从 25,573.59 万元增长至 35,541.43 万元，复合增长率 17.89%；各期末应收账款余额由 2007 年末的 3,395.28 万元下降至 2008 年末的 3,010.85 万元和 2009 年末的 2,677.77 万元。报告期内各期末应收账款余额占同期营业收入的比例逐年降低，主要是由于公司在保持营业收入快速增长的同时，加强了应收账款的管理与回款考核，具体情况如下：

公司制定了科学合理的应收账款管理制度，根据客户的信用调查结果以及业务往来过程中的表现，公司销售部门按照客户的品质、能力、资本、担保、条件等五个方面确定其信用评级，分别确定货款结算方式和信用额度。财务部设专人核算应收账款，负责对客户信用状况、应收账款账龄、账款回收情况进行分析和报告，以保证应收账款及时收回。同时公司也依据应收账款回笼情况对客户进行考核，激励客户尽快付款，以加快公司应收账款的回收速度，减少发生坏账的可能性。

②应收账款账龄分析

单位：万元

账 龄	2010-06-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31

	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
1 年以内	1,944.51	99.15	2,666.65	99.58	3,007.33	99.88	3,102.23	91.37
1-2 年	16.69	0.85	11.11	0.42	3.52	0.12	293.05	8.63
合 计	1,961.20	100.00	2,677.77	100.00	3,010.85	100.00	3,395.28	100.00

从上表可以看出，公司一年以内的应收账款占应收账款总额的比例平均为 97.50%，公司应收账款余额及账龄结构比较合理。

公司国外产品销售的结算方式采用信用证(L/C)和电汇结算方式(T/T)，实际应收账款的账龄一般在 90 天以内，且公司主要客户均与公司保持长期稳定的合作关系，客户信誉度较高。因此，公司的应收账款不存在重大还款风险。

③2010 年 6 月末应收账款的构成及坏账准备的计提情况如下：

账 龄	应收账款余额(万元)	坏账准备计提比例	坏账准备(万元)	应收账款净额(万元)
1 年以内	1,944.51	5%	97.23	1,847.29
1-2 年	16.69	10%	1.67	15.02
合 计	1,961.20	-	98.89	1,862.31

注：应收账款余额中无持有本公司 5%(含 5%)以上表决权股份的股东欠款。

④2010 年 6 月末应收账款前五名单位情况如下：

项 目	金额(万元)	账 龄	占应收账款 总额比例
PARASILK INTERNATIONAL CO., LTD. (香港. 霸时)	310.43	1 年以内	15.83%
R&L INTERNATIONAL TRADING CO., LTD. (德国. 林哈特)	242.58	1 年以内	12.37%
ADAMO DERI CO., LTD. (俄罗斯. 俄张)	237.02	1 年以内	12.09%
YVES SALOMON CO., LTD. (法国. 萨罗蒙)	188.35	1 年以内	9.60%
BILGIN FUR CO., LTD. (土耳其. 北进)	177.68	1 年以内	9.06%
合 计	1,156.06	-	58.95%

(3) 预付账款

预付账款余额变动情况如下：

单位：万元

项 目	2010-06-30	2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31
	金 额	金 额	增 幅	金 额	增 幅	金 额
预付账款	101.30	149.48	-5.83%	158.73	-65.15%	455.50

(4) 其他应收款分析

公司的其他应收款主要为借款、质保金、代垫税金、应收出口退税款以及代垫运费等。2010年6月末、2009年末、2008年末和2007年末，其他应收款账面价值分别为109.32万元、224.18万元、835.85万元和384.95万元，占流动资产的比重分别为0.38%、0.82%、4.35%和2.11%。

截至2007年末和2008年末，公司来自关联方借款余额分别为86万元和830.50万元，分别占当期其他应收款余额的16.57%和94.64%。截至2009年末，公司对关联方的其他应收款均已收回，公司期末其他应收款余额中不存在对关联方的其他应收款。

(5) 存货分析

截至2010年6月末、2009年末、2008年末和2007年末，公司存货账面价值分别为15,757.92万元、15,629.15万元、13,961.25万元和12,667.56万元，占流动资产的比例分别为54.09%、57.38%、72.62%和69.39%。随着公司产销规模的扩大以及产品结构的调整，存货规模呈逐年上升的趋势。

① 报告期内公司存货构成情况分析

本公司存货主要包括原材料、周转材料、半成品、库存商品和在产品。原材料包括原料及辅料，原料主要是水貂皮、獭兔皮、狐狸皮等各种特种养殖动物原皮，辅料主要是化学试剂、里料、衬布等；周转材料主要是包装物和低值易耗品；半成品包括裘皮皮张和裘皮面料；库存商品主要为裘皮服装和饰品；在产品主要为期末尚未完工的产品。

报告期内，公司存货账面价值构成情况如下：

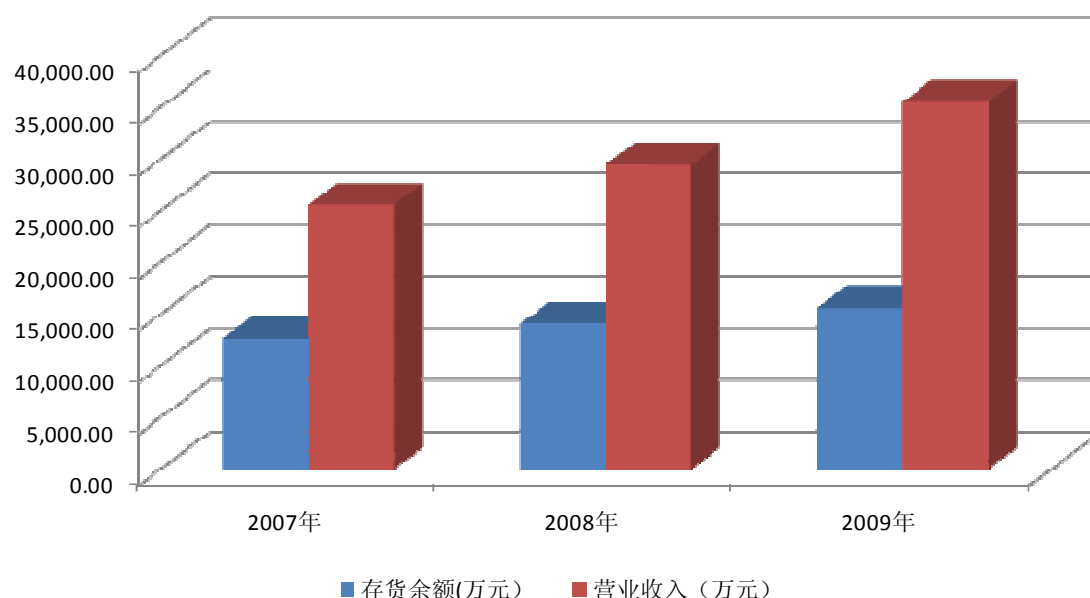
单位：万元

项 目	2010-06-30		2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	金 额	占 比	金 额	占 比	金 额	占 比	金 额	占 比
原材料	315.11	2.00%	961.41	6.15%	1,017.21	7.29%	1,054.74	8.33%
周转材料	-	-	-	-	0.85	0.01%	3.48	0.03%
半成品	9,080.38	57.62%	10,197.27	65.25%	6,673.80	47.80%	6,918.08	54.61%
库存商品	1,529.09	9.70%	2,354.27	15.06%	3,739.59	26.79%	1,467.44	11.58%
在产品	4,833.34	30.67%	2,116.20	13.54%	2,529.80	18.12%	3,223.83	25.45%
合 计	15,757.92	100.00%	15,629.15	100.00%	13,961.25	100.00%	12,667.56	100.00%

报告期内，半成品在存货中的比例较高，平均为 56.32%，主要是由于原皮不易储存，加工成裘皮皮张和裘皮面料以后方可长期保存，公司半成品既可以对外销售，又可以进一步加工成裘皮服装和饰品。因此，半成品是公司存货存储的主要形态。

②报告期内存货余额变动情况及原因

随着公司产销规模的不断扩大，公司存货余额呈现逐年增长的态势。2007-2009 年公司存货余额与营业收入增长趋势之间的关系如下图所示：



由上图可以看出，随着公司的业务规模逐步扩大，公司存货余额与营业收入保持同步增长，并且公司营业收入增长幅度明显高于存货的增长幅度，2008 年度和 2009 年度

营业收入增长幅度为 15.21%和 20.63%，而同期存货增长幅度分别为 10.87%和 10.94%。

报告期内凭借充足、优质的原材料储备优势，公司保持了营业收入和净利润的持续增长。为保证公司正常生产经营的连续性和销售收入持续增长的需要，公司存货规模将保持持续扩大的趋势，主要原因如下：

(i) 行业特点和公司自身经营特点决定了存货规模是公司生存和发展的基石

首先，裘皮产品生产周期一般需要 3 个月左右，其中半成品裘皮皮张和面料的生产周期一般在 1 个月左右，产成品裘皮服装和饰品的生产周期在 2 个月左右。公司根据往年的销售数据，结合当年销售预测、原料价格走势、资金实力等因素制订全年采购计划，具体实施时按照 2 个月生产所需安排库存；其次，为满足客户订单的差异化要求，按照原皮品种、颜色、质量、尺寸和净度等进行配皮，配皮环节需要多中选优，特别是完成成批订单，要求上百件裘皮服装的质量、色泽相近甚至是统一，配皮后存货储备需扩大近一倍；再次，公司产业链较长，订单逐年增长，公司必需拥有充足的原料储备才能满足生产大批量、高档次裘皮服装的需要；最后，公司在保证裘皮服装满负荷生产的情况下灵活配置半成品，即可自用又可直接对外销售，相应也需要储备一定数量的半成品。因此，行业特点和公司生产经营特点决定了存货规模是公司可持续发展的基础，也是公司保持行业领先地位的优势所在。

(ii) 公司主动扩大存货规模以满足营业收入的持续增长

随着公司经营规模不断扩大，市场占有率逐步提高，国际知名裘皮品牌商和贸易商等优质客户的订单量逐年增加，公司报告期内营业收入快速增长，复合增长率为 17.89%。为满足不断扩大的市场需求，公司主动扩大存货储备以满足销售订单持续增长的需求。

(iii) 裘皮服装档次升级带动存货价值不断提高

近年来公司不断提高销售裘皮服装档次，逐步扩大产品附加值高，盈利能力强的水貂类裘皮服装、饰品的销售比重，从而对水貂原皮需求数量大幅增加，同时水貂材质的裘皮服装、饰品成本远高于狐狸、獭兔等其他裘皮类服装、饰品，从而带动公司存货价值逐年提高。截至 2007 年末、2008 年末、2009 年末和 2010 年 6 月末，水貂类存货占存货总额的比例分别为 39.91%、48.16%、52.15%和 57.22%，呈逐年上升的趋势。

综上所述，保持充足的存货储备是公司多年来经营优势的重要体现，是公司可持续发展的有力保障。

③公司存货质量分析

第一，裘皮素有“软黄金”之称，内在价值高并且容易变现；第二，由于裘皮产品的自然属性，原皮经过加工形成半成品和产成品之后可以长期保存不易损毁，故公司存货不存在积压变质问题；第三，公司产品属于中高档消费品，近几年公司不断加大研发投入，提高产品技术含量，融入中西方时尚元素，公司自主品牌“怡嘉琦”荣获“中国驰名商标”、“中国名牌产品证书”、“中国真皮标志裘皮衣王”等荣誉称号，公司产品设计新颖，款式别致，不容易过时；第四，从产销率情况看，报告期内库存商品产销率均达到 95%左右，由于公司主要采取订单式生产，在产品、产成品等存货将来形成最终产品销售时，市场有保障，报告期末不存在库存商品积压情况；第五，公司所处的河北省肃宁县是我国最大的裘皮原料集散地，也是我国裘皮半成品和产成品批发贸易中心，日均交易额达到 2,000 万元以上，交易活跃、信息快捷，为公司裘皮原料、裘皮制品快速变现提供了优越的条件；第六，报告期内原材料市场价格虽然存在一定的波动，但公司凭借多年积累的采购优势有效控制采购成本，在销售定价方面能够消化原皮价格波动对成本的影响，且公司执行良好的存货管理制度，近几年生产满负荷运转，毛利率持续提升，未发生可变现净值低于存货成本的情况。

综合以上分析，报告期内公司存货没有发生积压或陈旧过时、滞销及销售价格大幅下降等情况，除控股子公司亚通毛皮于 2007 年末和 2008 年末对原材料和产成品计提了存货跌价准备以外，本公司在报告期内存货质量良好，不存在减值因素，未计提存货跌价准备。

(6) 长期股权投资

公司 2007 年末长期股权投资余额为 348.56 万元，为公司对华融典当的股权投资；2008 年末长期股权投资余额为 336.90 万元，较 2007 年末减少 11.66 万元，为对华融典当股权投资权益法核算所致；2009 年 12 月，公司转让了所持有的华融典当的股权，期末余额为零。

(7) 固定资产分析

报告期内，本公司固定资产(净值)构成如下：

单位：万元

项 目	2010-06-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
房屋建筑物	4,157.00	4,270.61	3,398.96	2,463.11
机器设备	1,260.03	1,271.18	1,193.78	1,386.33
运输设备	86.35	107.84	149.64	235.30
其他设备	75.08	60.63	91.19	91.97
合 计	5,578.46	5,710.27	4,833.56	4,176.71

公司固定资产主要为开展生产经营活动所使用的房屋建筑物、机器设备、运输设备以及其他设备，目前使用状况良好。从公司目前固定资产的构成看，主要为房屋建筑物和机器设备，其净值占公司2010年6月末固定资产净值的97.11%，其中，机器设备综合成新率为51.65%。

(8) 在建工程分析

截至2010年6月末、2009年末、2008年末和2007年末，公司在建工程余额分别为15.50万元、0万元、43.80万元和893.36万元。2007年末在建工程余额较大，主要原因是2006年开始新建办公楼、宿舍楼，2007年开始新建生产车间、污水处理工程等项目在2008年完工投入使用转入固定资产核算所致。

(9) 无形资产分析

报告期公司无形资产主要为土地使用权，截至2010年6月末，公司无形资产账面价值为693.13万元，其中土地使用权为685.03万元，占98.83%。

(10) 递延所得税资产

单位：万元

引起暂时性差异的资产或负债项目	2010-06-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
坏账准备	15.64	20.42	48.10	78.07
存货跌价准备	-	-	31.62	9.84

可弥补的亏损	-	-	38.26	52.52
合 计	15.64	20.42	117.98	140.43

报告期内，公司递延所得税资产主要是计提的坏账准备、存货跌价准备和可弥补的亏损等时间性差异产生的递延所得税资产项目。

3. 主要资产减值准备的提取情况

报告期内，公司的资产减值准备计提余额如下表所示：

单位：万元

项 目	2010-06-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
坏账准备	104.25	136.14	192.39	318.58
存货跌价准备	-	-	126.49	39.37
合 计	104.25	136.14	318.88	357.95

存货跌价准备余额 2008 年末较 2007 年末增加 87.12 万元，主要是因为子公司亚通毛皮对原材料和库存商品分别计提存货跌价准备 28.97 万元和 58.15 万元所致；2009 年末和 2010 年 6 月末存货跌价准备余额为零，主要原因是 2009 年 5 月转让亚通毛皮股权后合并范围变化导致亚通毛皮原计提的存货跌价准备一并转销。亚通毛皮主要经营尾毛产品，与本公司产品差别较大。除亚通毛皮于 2007 年末和 2008 年末对原材料和产成品计提了存货跌价准备以外，本公司报告期内存货质量良好，不存在减值因素，未计提存货跌价准备。

报告期内，公司已按照会计政策规定的计提原则、计提比例进行资产减值准备的提取，提取情况与资产状况相符，不存在因资产减值准备提取不足而影响公司持续经营能力的情形。

根据以上分析，发行人管理层认为：公司资产结构合理，整体资产优良，资产减值准备计提符合资产的实际状况，计提减值准备足额、合理。

(二) 负债情况分析

报告期内，公司负债构成情况如下：

单位：万元

项 目	2010-06-30		2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
流动负债	10,266.70	90.96%	10,926.46	92.77%	12,345.76	100.00%	14,685.03	100.00%
其中：短期借款	8,250.00	73.09%	8,250.00	70.05%	6,900.00	55.89%	7,300.00	49.71%
应付账款	1,009.64	8.94%	1,546.35	13.13%	2,219.90	17.98%	2,924.15	19.91%
预收款项	421.73	3.74%	505.69	4.29%	735.97	5.96%	2,062.94	14.05%
应付职工薪酬	562.49	4.98%	331.95	2.82%	379.14	3.07%	617.85	4.21%
应交税费	9.24	0.08%	252.06	2.14%	429.81	3.48%	509.27	3.47%
其他应付款	13.60	0.12%	40.4	0.34%	1,680.94	13.62%	1,270.82	8.65%
非流动负债	1,020.89	9.04%	851.43	7.23%	-	-	-	-
其中：其他非流动 负债	1,020.89	9.04%	851.43	7.23%	-	-	-	-
合 计	11,287.59	100.00%	11,777.89	100.00%	12,345.76	100.00%	14,685.03	100.00%

报告期内，受公司经营的季节性特点以及短期负债融资成本较低的影响，公司的负债构成主要为流动负债，这种负债结构与公司资产以流动资产为主的特征相吻合。

报告期内，公司负债总额下降较快，负债变化主要体现在短期借款、应付账款、预收账款和其他应付款金额的变化。截至 2010 年 6 月末、2009 年末、2008 年末和 2007 年末，四项负债合计占负债总额的比例分别为 85.89%、87.81%、93.45%和 92.32%，主要情况分析如下：

1. 短期借款情况

截至 2010 年 6 月末、2009 年末、2008 年末和 2007 年末，公司短期借款余额分别为 8,250 万元、8,250 万元、6,900 万元和 7,300 万元。报告期内公司短期借款余额较高，主要原因系随着公司业务规模的不断扩大及订单增加，公司需耗用更多的营运资金来满足日常经营所需。公司银行借款均为抵押、质押及担保借款，公司在各贷款银行的资信状况良好，未发生过逾期归还银行贷款的情况。

2. 应付账款情况

截至 2010 年 6 月末、2009 年末、2008 年末和 2007 年末，公司应付账款余额分别为 1,009.64 万元、1,546.35 万元、2,219.90 万元和 2,924.15 万元，占负债总额的比例分别为 8.94%、13.13%、17.98%和 19.91%。公司应付账款主要是应付工程款及货款。2010 年 6 月末应付账款比 2009 年末减少 536.71 万元，主要原因是结算部分货款所致；2009 年末应付账款比 2008 年末减少 673.55 万元，2008 年末应付账款比 2007 年末减少 704.25 万元，主要原因是应付华晨养殖的原材料采购款逐年降低所致。截至 2009 年末、2008 年末和 2007 年末，公司对华晨养殖的应付账款余额分别为 69.46 万元、598.49 万元和 1,284.74 万元。

3. 预收账款情况

截至 2010 年 6 月末、2009 年末、2008 年末和 2007 年末，公司预收账款余额分别为 421.73 万元、505.69 万元、735.97 万元和 2,062.94 万元。其中，2008 年末预收账款余额较 2007 年末大幅下降，主要是 2007 年度预收货款在 2008 年度实现销售所致。

4. 其他应付款情况

截至 2010 年 6 月末、2009 年末、2008 年末和 2007 年末，公司其他应付款余额分别为 13.60 万元、40.40 万元、1,680.94 万元和 1,270.82 万元。2009 年末其他应付款比 2008 年末减少 1,640.54 万元，主要原因是本年归还控股股东贺国英先生关联借款 414.09 万元、支付控股子公司少数股东以前年度股利款 355.75 万元，以及控股子公司亚通毛皮合并范围变化减少 815 万元；2008 年末其他应付款较 2007 年末增加 410.13 万元，主要原因是子公司华斯裘革 2008 年注销后将应付以前年度少数股东股利款 355.75 万元转入本公司以及亚通毛皮借款增加 37 万元所致。

(三) 偿债能力分析

财务指标	2010-06-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
资产负债率(母公司)	31.85%	35.04%	48.68%	72.86%
流动比率(倍)	2.84	2.49	1.56	1.24
速动比率(倍)	1.30	1.06	0.43	0.38

财务指标	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
息税折旧摊销前利润(万元)	3,283.74	5,687.50	3,900.04	1,880.21
利息保障倍数(倍)	9.91	6.42	6.28	1.78
经营性现金流量净额(万元)	3,157.23	2,079.13	888.34	1,902.56

1. 资产负债率分析

2007 年末、2008 年末、2009 年末和 2010 年 6 月末，资产负债率分别为 72.86%、48.68%、35.04%和 31.85%，呈逐年下降趋势。2007 年资产负债率相对较高，主要原因是当年以债务融资为主的方式筹集资金以满足经营性资金周转和资本性投资需求；2008 年、2009 年和 2010 年 1-6 月，随着公司增资扩股和盈利能力不断增强，资产负债率显著降低。目前，公司资产负债率保持在合理水平，财务风险较低。

2. 流动比率、速动比率分析

2007 年末、2008 年末、2009 年末和 2010 年 6 月末，流动比率分别为 1.24、1.56、2.49 和 2.84，速动比率分别为 0.38、0.43、1.06 和 1.30，流动比率和速动比率逐年大幅递升，表明公司短期偿债能力逐年加强。

3. 公司的长期偿债能力分析

(1)从息税折旧摊销前利润来看，2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，公司的息税折旧摊销前利润分别为 1,880.21 万元、3,900.04 万元、5,687.50 万元和 3,283.74 万元。公司息税折旧摊销前利润持续增长进一步增强了公司的长期偿债能力。

(2)从利息保障倍数来看，2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，利息保障倍数分别为 1.78、6.28、6.42 和 9.91，保持逐年增长，利息支付能力较强，无法偿付银行借款利息的可能性很小。

(3)公司近年来经营活动净现金流均为正数且绝对值较高，经营活动为公司提供了充足的营运资金支持。

综上所述，公司的偿债能力较强，债务风险较低。

(四) 资产周转能力分析

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
应收账款周转率(次/年)	7.26	12.17	8.89	9.14
存货周转率(次/年)	0.82	1.87	1.76	1.67

2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，应收账款周转率分别为 9.14 次、8.89 次、12.17 次和 7.26 次。报告期内公司抓住市场机遇，凭借品牌优势、产业链集成优势以及营销优势迅速打开市场，产销规模逐年扩大。同时，公司采取各种有效措施积极催收货款，保证资金快速回笼，随着销售收入的大幅增长，应收账款的周转率也相应得到较快增长。

2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，存货周转率分别为 1.67 次、1.76 次、1.87 次和 0.82 次。公司通过建立健全存货管理制度等措施，不断加强对存货的管理，提高订单预测的准确性，合理安排生产经营计划，使得存货周转率水平逐年稳步提高。

综上所述，公司资产周转速度逐年提高，资产管理水平较高。

(五) 管理层对财务状况的评价

报告期内，公司财务状况良好，资产质量较好，运营效率较高，不存在高风险资产、难以偿还的债务。公司管理层认为，以现有的资产、业务规模和运营能力，在可预见的将来，财务状况仍将保持良好的发展趋势，可以适应公司快速成长的需要。

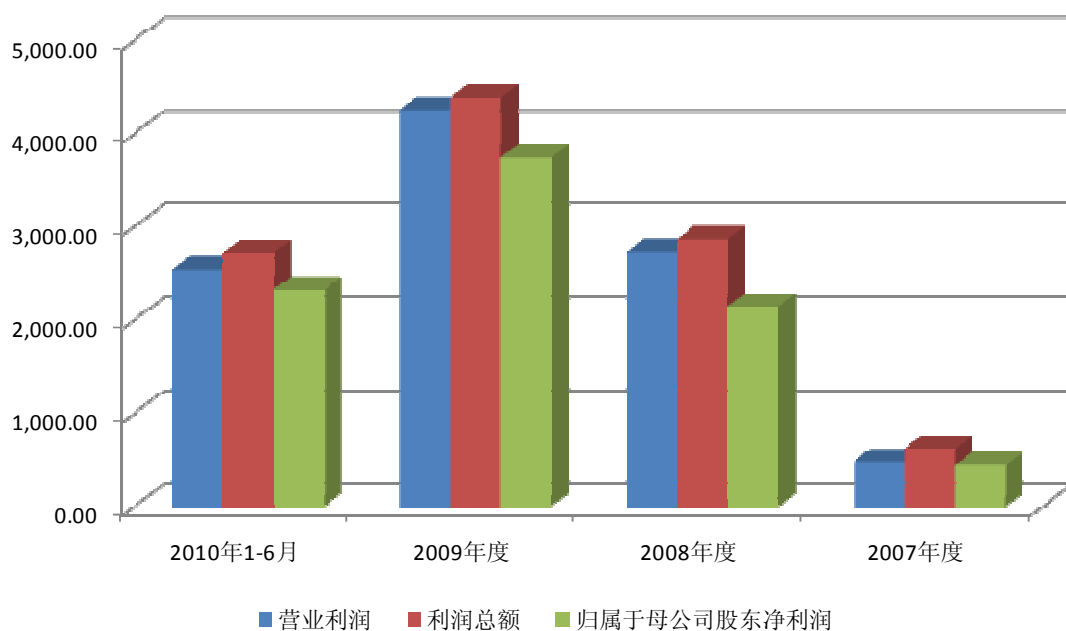
二. 盈利能力分析

公司自成立以来，专注于裘皮行业，主营业务突出，核心竞争能力强。报告期内，反映公司盈利能力的主要财务指标如下表所示：

项 目	2010 年 1-6 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度
	金额 (万元)	同期 变动比	金额 (万元)	同期 变动比	金额 (万元)	同期 变动比	金额 (万元)
营业收入	17,331.64	26.53%	35,541.43	20.63%	29,464.26	15.21%	25,573.59

营业成本	13,362.49	25.77%	28,670.93	17.08%	24,487.52	7.53%	22,772.14
营业毛利	3,969.15	29.18%	6,870.50	38.05%	4,976.74	77.65%	2,801.45
期间费用	1,406.97	13.73%	2,789.90	29.97%	2,146.58	-1.19%	2,172.37
营业利润	2,537.34	35.93%	4,247.21	55.76%	2,726.69	475.65%	473.67
利润总额	2,713.68	40.60%	4,376.52	53.10%	2,858.68	362.92%	617.53
净利润	2,316.37	50.48%	3,736.68	75.58%	2,128.13	440.17%	393.97
归属于母公司股东的净利润	2,316.37	50.34%	3,738.17	74.65%	2,140.44	389.06%	437.67

报告期内，公司的营业收入由 2007 年度的 25,573.59 万元，增加到 2009 年度的 35,541.43 万元，复合增长率为 17.89%；归属于本公司股东的净利润由 2007 年度的 437.67 万元，增加到 2009 年度的 3,738.17 万元，复合增长率为 192.25%。2010 年 1-6 月，实现营业收入 17,331.64 万元，同比增长 26.53%，实现归属于本公司股东的净利润 2,316.37 万元，同比增长 50.34%。公司净利润的增幅远远高于营业收入的增幅，体现出公司产品竞争能力强，利润率高，经营成果保持了良好的增长态势，具体情况如下图所示：（单位：万元）



（一）归属于母公司股东的净利润分析

公司 2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月归属于母公司股东的净利润分别为 437.67 万元、2,140.44 万元、3,738.17 万元和 2,316.37 万元,2008 年较 2007 年增长 389.05%,2009 年较 2008 年增长 74.64%,2010 年 1-6 月同比增长 50.34%。

报告期内,公司净利润持续增长,主要归因于以下五个方面:

1. 主营业务收入的快速增长。公司在与国际一流裘皮品牌商和贸易商的长期合作中,凭借可靠的产品质量、良好的商业信誉和优质的服务,在国际裘皮市场上已经拥有很高的声誉,吸引了一大批实力雄厚的稳定客户,并且不断开拓新客户,从而保持了出口收入持续快速增长,2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月公司出口收入分别为 21,819.81 万元、25,317.38 万元、29,241.40 万元和 14,745.09 万元。同时,公司通过打造自主品牌,利用展销会、交易会、商场专柜等多种营销渠道积极开拓国内市场,随着公司品牌影响力不断加强,产品更加适销对路,国内市场份额稳步扩大,报告期内公司内销收入分别为 2,071.51 万元、3,156.06 万元、5,364.58 万元和 2,083.45 万元,内销份额不断扩大也带动了公司主营业务收入的快速增长。

2. 毛利率的快速提升。2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月,公司营业毛利率分别为 10.95%、16.89%、19.33%和 22.90%,毛利率逐年大幅提升。报告期内,公司一方面通过实施业务模式升级战略,在保持 OEM 业务收入稳定增长的同时,逐步扩大毛利率较高的 ODM 和 OBM 业务模式销售比例,业务模式升级战略促进了公司综合毛利率水平的提升;同时,公司不断优化产品结构,策略性地主动减少低附加值产品的生产,扩大毛利率较高的产品尤其是裘皮服装的销售比重,进一步促进了公司毛利率水平的大幅提升。另外,公司原材料成本控制优势对毛利率增长提供了有力保证。

3. 公司产品 80%以上出口,享受国家出口退税政策。自 2008 年 11 月以来,国家多次提高裘皮类产品出口退税率,由此计入公司营业成本的“增值税进项税额转出”由 2008 年度的 2,236.45 万元下降到 2009 年度的 719.03 万元。出口退税率提高大大增强了公司产品在国际市场上的竞争力,进一步扩大了净利润的增长空间。

4. 报告期内,毛利总额大幅度增长的同时,公司期间费用得到了有效控制,2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月,公司期间费用总额分别为 2,172.37 万元、2,146.58 万元、2,789.90 万元和 1,406.97 万元。公司毛利总额大幅增长的同时,

期间费用的增长速度远低于营业毛利的增长速度，净利润空间得以扩大，也使得净利润增幅远高于主营业务利润增幅。

5. 所得税税率下调有利于净利润水平增加。报告期内公司适用的企业所得税税率 2007 年为 33%，2008 年执行新企业所得税法后税率降为 25%，2009 年 9 月公司被认定为高新技术企业，享受 15% 的所得税优惠税率，公司享受的所得税税收优惠政策有利于保持净利润水平的持续增长。

(二) 营业收入分析

1. 营业收入的构成及变化趋势

本公司的营业收入可以分为主营业务收入和其他业务收入。其中，主营业务收入主要是销售裘皮服装和裘皮饰品等库存商品的收入以及销售裘皮皮张和裘皮面料等半成品产生的收入，其他业务收入主要是对外原皮加工收入。

报告期内，本公司营业收入构成及变动情况如下：

项 目	2010 年 1-6 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度
	金额 (万元)	同期 变动比	金额 (万元)	同期 变动比	金额 (万元)	同期 变动比	金额 (万元)
主营业务收入	16,828.54	27.96%	34,605.98	21.54%	28,473.44	19.18%	23,891.32
其他业务收入	503.10	-7.78%	935.45	-5.59%	990.82	-41.10%	1,682.27
合 计	17,331.64	26.53%	35,541.43	20.63%	29,464.26	15.21%	25,573.59

报告期内，公司营业收入快速增长，2008 年同比增长 15.21%，2009 年同比增长 20.63%，2010 年 1-6 月同比增长 26.53%。从营业收入的构成来看，2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，本公司主营业务收入占营业收入的比例分别为 93.42%、96.64%、97.37% 和 97.10%，主营业务收入占营业收入的比例较高并保持增长趋势，公司主营业务十分突出。

2. 主营业务收入的构成分析

(1) 按产品类别划分，公司主营业务收入的构成情况如下：

单位：万元

项 目	2010 年 1-6 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金 额	占 比	金 额	占 比	金 额	占 比	金 额	占 比
裘皮皮张	885.55	5.26%	5,078.22	14.67%	2,754.36	9.67%	1,399.44	5.86%
裘皮面料	2,684.91	15.95%	3,232.98	9.34%	6,096.45	21.41%	10,291.28	43.08%
裘皮服装	12,437.46	73.91%	24,061.50	69.53%	17,936.63	62.99%	10,088.24	42.23%
裘皮饰品	820.62	4.88%	2,233.28	6.45%	1,686.01	5.92%	2,112.36	8.84%
合 计	16,828.54	100.00%	34,605.98	100.00%	28,473.44	100.00%	23,891.32	100.00%

从产品类别来看，公司产品主要为裘皮皮张、裘皮面料、裘皮服装和裘皮饰品共四大类产品。裘皮服装作为公司盈利能力最强的产品，销售收入逐年大幅增长，2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，来自裘皮服装的销售收入分别为 10,088.24 万元、17,936.63 万元、24,061.50 万元和 12,437.46 万元，2008 年度较 2007 年度增长 77.80%，2009 年度较 2008 年度增长 34.15%，2010 年 1-6 月较 2009 年同期增长 69.25%。报告期内公司不断推行产品结构升级战略，裘皮服装占销售收入的比例逐年提高，2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月分别为 42.23%、62.99%、69.53%和 73.91%。同时，由于裘皮服装销售比例扩大，裘皮皮张和裘皮面料销售收入逐年降低，2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月合计收入分别为 11,690.72 万元、8,850.81 万元、8,311.20 万元和 3,570.46 万元。

(2)按销售区域划分，公司主营业务收入的分布情况如下：

单位：万元

项 目	2010 年 1-6 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	收 入	占 比	收 入	占 比	收 入	占 比	收 入	占 比
(一)国外								
欧洲	5,934.54	35.26%	13,077.74	37.79%	13,257.15	46.56%	14,902.92	62.38%
俄罗斯及 周边 国家	6,065.64	36.04%	8,852.15	25.58%	4,667.03	16.39%	374.86	1.57%

东亚	2,610.39	15.51%	7,013.67	20.27%	7,088.74	24.90%	6,329.82	26.49%
北美	134.51	0.80%	297.84	0.86%	304.46	1.07%	212.21	0.89%
小 计	14,745.09	87.62%	29,241.40	84.50%	25,317.38	88.92%	21,819.81	91.33%
(二)国内								
华北地区	1,345.90	8.00%	4,349.47	12.57%	2,434.76	8.55%	1,576.57	6.60%
东北地区	215.21	1.28%	786.96	2.27%	422.56	1.48%	256.57	1.07%
华东地区	90.77	0.54%	144.03	0.42%	266.62	0.94%	212.87	0.89%
华中地区	-	-	14.36	0.04%	32.12	0.11%	-	-
西北地区	77.79	0.46%	69.77	0.20%	-	-	-	-
华南地区	353.78	2.10%	-	-	-	-	25.5	0.11%
小 计	2,083.45	12.38%	5,364.58	15.50%	3,156.06	11.08%	2,071.51	8.67%
合 计	16,828.54	100.00%	34,605.98	100.00%	28,473.44	100.00%	23,891.32	100.00%

注：销售区域划分情况如下：国外市场划分情况：欧洲主要包括德国、法国、英国、意大利、瑞士、希腊、西班牙、奥地利等国家(不包括俄罗斯及周边国家)；东亚主要包括香港、日本、韩国；北美主要是美国和加拿大；俄罗斯及周边国家主要包括俄罗斯、白俄罗斯、土耳其以及其他周边国家。国内市场划分情况：华北地区主要是北京市、天津市和河北省；东北地区主要是辽宁省、吉林省和黑龙江省；华东地区主要是山东省和江苏省；华南地区主要是深圳和浙江；华中地区主要是河南省；西北地区主要是陕西省和宁夏回族自治区。

从销售的地区分布看，本公司产品的销售区域主要为国外市场，其中欧洲市场、东亚市场和俄罗斯及周边国家是重点销售领域，2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，上述区域的销售额占销售总额的比例分别为 90.44%、87.85%、83.64%和 86.82%。尤其是 2008 年以来，公司大力拓展俄罗斯及周边国家市场，取得了很大的突破，来自该地区的销售收入由 2007 年的 374.86 万元，迅速增加到 2008 年的 4,667.03

万元和 2009 年的 8,852.15 万元, 2010 年 1-6 月实现收入 6,065.64 万元, 成为公司未来极具发展潜力的海外市场, 对公司出口收入增长起着至关重要的作用。

报告期内来自欧州市场的收入有所下降, 主要是受公司实施产品结构升级战略影响, 出口欧州的半成品裘皮皮张和裘皮面料收入由 2007 年度的 6,181.38 万元降至 2008 年度的 3,765.19 万元和 2009 年度的 1,840.27 万元, 但来自该地区的裘皮服装和饰品的收入保持增长趋势, 2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月分别为 8,721.54 万元、9,491.96 万元、11,237.47 万元和 4,155.26 万元。

3. 报告期内公司主营业务收入变动的原因分析

报告期内公司主营业务收入大幅增长, 主要是由于出口业务收入和内销收入均大幅增长所致。公司出口收入由 2007 年度的 21,819.81 万元增加至 2009 年度的 29,241.40 万元, 复合增长率 15.76%, 出口收入持续快速增长; 内销收入由 2007 年的 2,071.51 万元增加到 2008 年的 3,156.06 万元和 2009 年的 5,364.58 万元, 也呈较快增长趋势。

报告期内公司主营业务收入变动的具体原因分析如下:

(1) 公司出口业务收入分析

公司出口业务按照业务模式分为 OEM、ODM 和 OBM, 目前三种业务模式协同发展, 并不断向 OBM 模式优化升级, 其中 OEM、ODM 收入为非自有品牌裘皮服装、饰品的出口收入, OBM 收入为公司所有自主品牌产品的出口收入。报告期内, 出口业务按照业务模式分类的变动情况如下表所示:

项 目	2010 年 1-6 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度
	金额 (万元)	同期 变动比	金额 (万元)	同期 变动比	金额 (万元)	同期 变动比	金额 (万元)
OEM 模式	2,725.08	61.29%	6,787.35	-0.05%	6,790.75	15.39%	5,885.14
ODM 模式	3,865.88	43.93%	9,307.58	10.39%	8,431.91	96.35%	4,294.31
OBM 模式	8,154.13	28.89%	13,146.47	30.23%	10,094.72	-13.28%	11,640.36
合 计	14,745.09	37.78%	29,241.40	15.50%	25,317.38	16.03%	21,819.81

①公司出口业务之 OEM/ODM 业务分析

2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，OEM、ODM 出口业务收入合计分别为 10,179.45 万元、15,222.66 万元、16,094.93 万元和 6,590.96 万元，出口收入持续增长，主要原因是：近年来公司凭借强大的研发设计能力、质量控制能力和规模化制造等优势，在长期海外市场拓展过程中树立了良好的企业形象，与国际一流裘皮厂商和经销商建立了长期、稳定的合作关系，随着公司品牌影响力不断增强，老客户销售收入稳定增长，新客户销售收入大幅增加，从而带动公司出口收入持续快速增长。

②公司出口业务之 OBM 业务分析

近年来，公司在产能有限的情况下，更加重视出口收入结构的优化，突出、加强获利能力较强的自主品牌裘皮服装、饰品的国际营销，加大适合国际市场的新产品的研发和市场投放力度，积极提升公司自主品牌产品的国际影响力。在公司坚持发展自有品牌的战略指导下，2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，公司自有品牌出口收入分别为 11,640.36 万元、10,094.72 万元、13,146.47 万元和 8,154.13 万元，保持增长趋势。

报告期内，按产品品种划分的 OBM 出口收入如下表所示：

项 目	2010 年 1-6 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额 (万元)	占出口 收入的 比例	金额 (万元)	占出口 收入的 比例	金额 (万元)	占出口 收入的 比例	金额 (万元)	占出口 收入的 比例
裘皮皮张	647.79	4.39%	2,916.12	9.97%	1,521.61	6.01%	762.78	3.50%
裘皮面料	2,680.02	18.18%	2,988.72	10.22%	5,236.63	20.68%	9,932.60	45.52%
裘皮服装	4,644.72	31.50%	7,081.72	24.22%	3,335.11	13.17%	882.28	4.04%
裘皮饰品	181.60	1.23%	159.91	0.55%	1.36	0.01%	62.71	0.29%
OBM 出口 收入合计	8,154.13	55.30%	13,146.47	44.96%	10,094.72	39.87%	11,640.36	53.35%

2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，自有品牌裘皮服装出口收入分别为 882.28 万元、3,335.11 万元、7,081.72 万元和 4,644.72 万元，占出口收入的比例分别为 4.04%、13.17%、24.22%和 31.50%。公司自有品牌裘皮服装出口规模迅速扩大，从而带动公司出口收入大幅增长。由此可见，公司近年来实施的产品升级战略收到了良

好的效果，OBM 出口收入由 2007 年度的 11,640.36 万元增长到 2009 年度的 13,146.47 万元，增幅为 12.94%，2010 年 1-6 月实现 OBM 出口收入 8,154.13 万元，同比增长 28.89%。

(2) 公司内销业务收入分析

公司内销收入全部采用 OBM 业务模式。公司在海外市场快速发展的同时，不断加大国内市场开发力度，利用长期积累的研发设计、产业链一体化、规模化生产以及产品质量等优势，紧跟国内市场流行趋势，全力打造公司自主品牌“怡嘉琦”和“华斯迈莎”，“怡嘉琦”荣获“中国驰名商标”、“中国名牌产品证书”、“中国真皮标志裘皮衣王”等荣誉称号。公司在国内市场主要通过参加皮草交易会、展销会、裘皮服装设计大奖赛等多种形式推介产品，吸引客户订单，并积极尝试设立商场长、短期专柜方式营销公司产品，紧贴消费者需求。

随着公司品牌影响力不断加强和营销渠道拓展，产品更加适销对路，公司自有品牌产品的影响力进一步得以提升。报告期内，公司的内销收入及占销售收入比例如下：

单位：万元

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
内销收入	2,083.45	5,364.58	3,156.06	2,071.51
销售收入	16,828.54	34,605.98	28,473.44	23,891.32
内销收入占销售收入比例	12.38%	15.50%	11.08%	8.67%

报告期内，公司内销收入结构及占销售收入比例如下：

单位：万元

项 目	2010 年 1-6 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
裘皮皮张	237.76	1.41%	2,162.09	6.25%	1,232.75	4.33%	636.66	2.66%
裘皮面料	4.89	0.03%	244.26	0.71%	859.82	3.02%	358.68	1.50%
裘皮饰品	320.33	1.90%	507.66	1.47%	107.13	0.38%	89.78	0.38%
裘皮服装	1,520.47	9.04%	2,450.57	7.08%	956.37	3.36%	986.39	4.13%
内销合计	2,083.45	12.38%	5,364.58	15.50%	3,156.06	11.08%	2,071.51	8.67%

2007 年度、2008 年和 2009 年，公司内销收入分别为 2,071.51 万元、3,156.06 万元和 5,364.58 万元，呈增长趋势。2010 年 1-6 月，公司内销收入达 2,083.45 万元。报告期内，内销裘皮服装和裘皮饰品占销售收入比例呈逐年上升趋势。内销份额的持续扩大是公司销售收入快速增长的重要原因。

4. 公司营业收入的季节性分析

公司营业收入具有明显的季节性特征。综合来看，公司销售收入呈现倒 U 型分布，每年 5-9 月是全年的销售高峰期。2007 年度、2008 年度和 2009 年度，5-9 月营业收入占同期全年营业收入的比例分别为 60.51%、62.71%和 67.63%，具体情况参见本招股书“第六节 业务和技术”之“二. 公司所处行业的基本情况(六)行业的季节性特征”。

(三) 营业成本分析

项 目	2010 年 1-6 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度
	金额 (万元)	同期 变动比	金额 (万元)	同期 变动比	金额 (万元)	同期 变动比	金额 (万元)
主营业务成本	12,885.21	27.52%	27,779.74	18.07%	23,527.74	11.27%	21,144.11
其他业务成本	477.29	-8.21%	891.19	-7.15%	959.79	-41.05%	1,628.04
合 计	13,362.49	25.77%	28,670.93	17.08%	24,487.52	7.53%	22,772.14

报告期内，公司营业成本增长幅度较大，主要是随着销售收入的增长，结转的主营业务成本也随之增加。其他业务成本主要是对外原皮加工业务成本，对外原皮加工业务毛利率一般在 5%以下，报告期内公司不断削减对外原皮加工业务，相应其他业务成本也逐年降低。

(四) 营业毛利率及其变化趋势分析

1. 报告期内，公司的营业毛利及营业毛利率的具体情况如下：

项 目	2010 年 1-6 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度
	金额(万元)	增长率	金额(万元)	增长率	金额(万元)	增长率	金额(万元)
营业收入	17,331.64	26.53%	35,541.43	20.63%	29,464.26	15.21%	25,573.59
营业成本	13,362.49	25.77%	28,670.93	17.08%	24,487.52	7.53%	22,772.14

营业毛利	3,969.14	29.18%	6,870.50	38.05%	4,976.74	77.65%	2,801.45
营业毛利率	22.90%		19.33%		16.89%		10.95%

公司毛利持续增长的原因是收入规模不断扩大以及产品综合毛利率提高。2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，公司营业收入分别为 25,573.59 万元、29,464.26 万元、35,541.43 万元和 17,331.64 万元，同期综合毛利率分别为 10.95%、16.89%、19.33%和 22.90%，毛利率保持持续增长态势。

2. 营业毛利率的变动情况

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
主营业务毛利率	23.43%	19.73%	17.37%	11.50%
其他业务毛利率	5.13%	4.73%	3.13%	3.22%
综合毛利率	22.90%	19.33%	16.89%	10.95%

从上表中可以看出，综合毛利率大幅提升主要来源于主营业务毛利率的快速增长。

我国裘皮行业所属企业众多，整体上呈集中度不高、竞争较为分散的态势，其中大部分企业从事附加值较低的鞣制加工、染色处理和裘皮服饰简单加工业务，产品可替代程度高，价格竞争激烈，毛利率水平较低。公司自成立以来立足裘皮行业，致力于打造世界一流的裘皮制造商，经过近几年的快速发展，在原材料采购、技术、设计、规模和销售渠道等方面居于行业领先地位，毛利率显著提高，2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，公司综合毛利率分别为 10.95%、16.89%、19.33%和 22.90%，毛利率逐年增长。

2. 不同类别产品毛利率分析

年 度	项 目	裘皮皮张	裘皮面料	裘皮服装	裘皮饰品	合 计
2010 年 1-6 月	毛利率	7.89%	9.97%	27.91%	16.43%	23.43%
	收入占比	5.26%	15.95%	73.91%	4.88%	100.00%
	毛利贡献率	0.42%	1.59%	20.62%	0.80%	23.43%
2009 年度	毛利率	7.84%	9.33%	23.97%	16.03%	19.73%
	收入占比	14.67%	9.34%	69.53%	6.45%	100.00%

	毛利贡献率	1.15%	0.87%	16.67%	1.03%	19.73%
2008 年度	毛利率	7.65%	8.82%	21.76%	17.49%	17.37%
	收入占比	9.67%	21.41%	62.99%	5.92%	100.00%
	毛利贡献率	0.74%	1.89%	13.71%	1.04%	17.37%
2007 年度	毛利率	4.75%	4.86%	20.37%	5.97%	11.50%
	收入占比	5.86%	43.08%	42.23%	8.84%	100.00%
	毛利贡献率	0.28%	2.09%	8.60%	0.53%	11.50%

注：收入占比=各项业务收入/主营业务收入；毛利贡献率=各项业务毛利率×收入占比(下同)

从上表中可以看出，报告期内公司整体毛利率提升较快，主要来源于裘皮服装毛利率水平的提高及其收入占比的提高。但受行业特征、产品结构、业务模式等因素影响整体水平还较低，一方面，裘皮皮张、裘皮面料占收入比重较高，而毛利贡献率不到 3 个百分点；另一方面，虽然裘皮服装自主品牌出口和内销毛利率较高，但受出口 OEM、ODM 业务模式的影响，裘皮服装整体毛利率还有待于提升。

(1) 裘皮皮张、裘皮面料的业务背景以及在公司经营中的地位

年 度	项 目	裘皮皮张			裘皮面料		
		出 口	内 销	小 计	出 口	内 销	小 计
2010 年 1-6 月	毛利率	6.81%	10.81%	7.89%	9.97%	13.72%	9.97%
	收入占比	3.85%	1.41%	5.26%	15.93%	0.03%	15.95%
	毛利贡献率	0.26%	0.15%	0.42%	1.59%	0.004%	1.59%
2009 年度	毛利率	5.66%	10.77%	7.84%	9.03%	13.10%	9.33%
	收入占比	8.43%	6.25%	14.67%	8.64%	0.71%	9.34%
	毛利贡献率	0.48%	0.67%	1.15%	0.78%	0.09%	0.87%
2008 年度	毛利率	5.63%	10.15%	7.65%	8.65%	9.91%	8.82%
	收入占比	5.34%	4.33%	9.67%	18.39%	3.02%	21.41%
	毛利贡献率	0.30%	0.44%	0.74%	1.59%	0.30%	1.89%
2007 年度	毛利率	5.16%	4.26%	4.75%	4.81%	6.21%	4.86%

	收入占比	3.19%	2.66%	5.86%	41.57%	1.50%	43.08%
	毛利贡献率	0.16%	0.11%	0.28%	2.00%	0.09%	2.09%

①由于易保存、单位价值高、易变现等特性，裘皮皮张、裘皮面料不仅是裘皮服装及饰品的原材料，而且具有比较成熟的加工市场和交易市场。对于初级加工企业，由于从原皮到皮张的加工周期短、加工成本较低，企业一般采取“高进高出、低进低出”，保持稳定的毛利率；而对于产业链完整、资金实力强的裘皮服装生产商，在服装产能满负荷的情况下，适时安排裘皮皮张和面料的直接销售可以充分利用企业剩余产能，提高企业经营效率，并且在价格波动时起到抵抗风险和提高收益的作用。

②裘皮皮张、裘皮面料在公司的经营地位由原来的重要收入来源逐步演变为主动调节性业务，更注重安全性和收益性。公司在发展初期，凭借质量优势，生产的裘皮皮张、面料在业内形成了较强的竞争地位，特别是裘皮面料曾是公司重要的收入来源，但受原皮价格影响较大，毛利率不高。随着公司实施产品结构调整，业务模式升级以及产业链延伸，一方面，裘皮面料逐步被自身消化，裘皮面料收入已由 2007 年 10,291.28 万元下降到 2009 年度的 3,232.98 万元；另一方面，裘皮皮张生产的自主性更强，更注重安全性和收益性。同时，公司采购规模扩大及自主性的提高，提升了公司对上游议价能力，两项业务的毛利率相应也有所增长。随着募投项目的实施，裘皮服装产能的扩大将使裘皮面料的自用量继续增加，公司可根据生产所需灵活安排这两类产品自用或者销售，调节作用更加明显。

(2) 裘皮服装业务毛利率分析

①不同业务模式下裘皮服装毛利率的具体情况如下表所示：

年 度	项 目	出 口				内 销	合 计
		OEM	ODM	OBM	小 计		
2010 年 1-6 月	毛利率	18.55%	23.06%	30.68%	25.24%	47.02%	27.91%
	收入占比	15.21%	22.06%	27.60%	64.87%	9.04%	73.91%
	毛利贡献率	2.82%	5.09%	8.47%	16.38%	4.25%	20.62%
2009 年度	毛利率	14.06%	19.69%	29.46%	21.27%	47.79%	23.97%

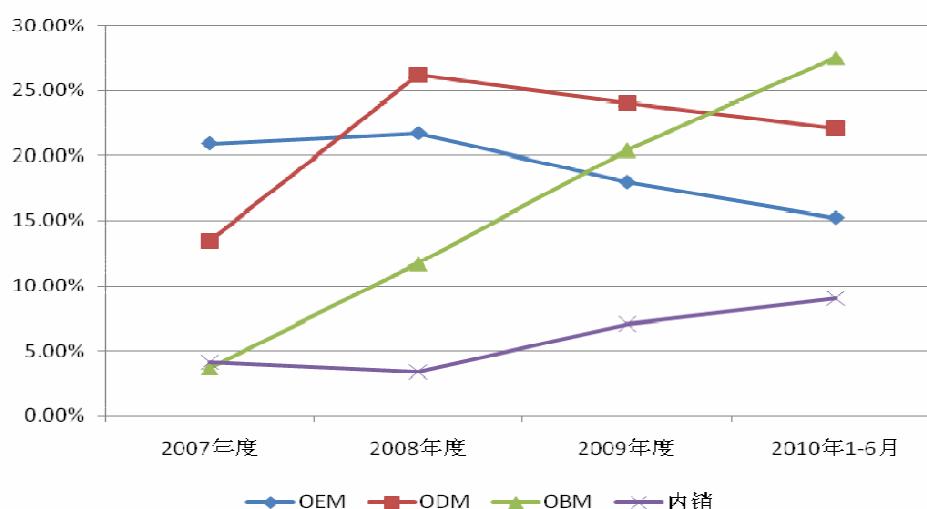
	收入占比	17.95%	24.03%	20.46%	62.45%	7.08%	69.53%
	毛利贡献率	2.52%	4.73%	6.03%	13.28%	3.38%	16.67%
2008 年度	毛利率	15.32%	20.66%	29.39%	20.43%	45.28%	21.76%
	收入占比	21.72%	26.20%	11.71%	59.64%	3.36%	62.99%
	毛利贡献率	3.33%	5.41%	3.44%	12.18%	1.52%	13.71%
2007 年度	毛利率	15.18%	21.27%	29.19%	18.69%	35.84%	20.37%
	收入占比	20.93%	13.47%	3.69%	38.10%	4.13%	42.23%
	毛利贡献率	3.18%	2.86%	1.08%	7.12%	1.48%	8.60%

从上表中可以看出：

第一，2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，主营业务毛利率分别为 11.50%、17.37%、19.73%和 23.43%，主要由裘皮服装业务贡献，分别贡献了 8.60、13.71、16.67 和 20.62 个百分点。

第二，报告期内裘皮服装出口业务中，OEM、ODM、OBM 三种业务模式毛利率基本保持稳定，内销业务毛利率上升较快。

第三，随着公司研发设计、规模化生产以及产业链一体化核心优势不断增强，公司业务模式升级和内销比例不断扩大促使公司收入结构发生较大变化，其中裘皮服装自主品牌出口和内销比例持续扩大是带动毛利率水平快速提升的主要原因，各业务模式裘皮服装收入占比情况如下图所示：



②不同业务模式销售定价对毛利率的影响

(i) 在 OEM 模式中, 销售对象主要是西欧地区的国际一线品牌商, 公司按照客户的设计和生产工艺要求安排生产, 定价方面按照成本加成方式协商确定, 该业务模式毛利率相对较低, 在 15% 左右。公司与国际一线品牌商合作, 能够吸收国际领先的设计理念, 且客户实力雄厚, 收入来源稳定且持续增长。

(ii) 在 ODM 模式中, 公司自主设计裘皮服装、服饰, 经客户认可后按订单生产, 客户收货后配上自己的品牌进行销售。产品价格主要是基于公司成本向上浮动一定比例。相对 OEM 模式, 公司享有更大的议价能力, 毛利率也较 OEM 高, 达到 20% 左右。

(iii) 在 OBM 模式中, 公司自主开发、自主生产, 并以自主品牌“怡嘉琦”向国外销售, 根据自主设计能力、市场消费能力及供求关系等定价, 公司拥有完全的定价权。因此, 该种模式下裘皮服装的毛利率较高, 达到 29% 以上。

(iv) 在内销业务中, 目前公司在国内市场主要通过参加服装服饰博览会、裘皮服装设计大奖赛、组织时装秀等方式推广产品, 销售方式以公司直销为主, 并积极尝试设立商场长、短期专柜方式营销。国内销售旨在全面打造自主品牌“怡嘉琦”和“华斯迈莎”, 定价方面公司拥有完全的自主权。由于直接面向消费者, 2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月, 裘皮服装内销的毛利率分别为 35.84%、45.28%、47.79% 和 47.02%, 毛利水平相对较高且呈逐年增长态势。

(3) 裘皮饰品业务毛利率分析

年 度	项 目	出 口				内 销	合 计
		OEM	ODM	OBM	小 计		
2010 年 1-6 月	毛利率	15.69%	19.08%	18.98%	17.93%	14.10%	16.43%
	收入占比	0.98%	0.92%	1.08%	2.98%	1.90%	4.88%
	毛利贡献率	0.15%	0.17%	0.20%	0.53%	0.27%	0.80%
2009 年度	毛利率	13.85%	19.06%	12.22%	16.69%	13.76%	16.03%
	收入占比	1.66%	2.86%	0.46%	4.98%	1.47%	6.45%
	毛利贡献率	0.23%	0.55%	0.06%	0.83%	0.20%	1.03%

2008 年度	毛利率	13.63%	21.25%	11.69%	18.32%	5.26%	17.49%
	收入占比	2.13%	3.41%	0.005%	5.54%	0.38%	5.92%
	毛利贡献率	0.29%	0.72%	0.001%	1.01%	0.02%	1.04%
2007 年度	毛利率	6.87%	5.18%	9.94%	6.06%	3.94%	5.97%
	收入占比	3.70%	4.51%	0.26%	8.47%	0.38%	8.84%
	毛利贡献率	0.25%	0.23%	0.03%	0.51%	0.01%	0.53%

从上表可以看出，报告期内裘皮饰品毛利率由 2007 年的 5.97% 上升到 2009 年的 16.03%，2010 年 1-6 月进一步上升为 16.43%，但由于销售比例较小，毛利贡献率低，对公司整体毛利率影响不大。

3. 原皮采购价格对毛利率的影响

各种特种养殖动物原皮是公司生产的主要原料，占公司生产成本的 70% 以上，原皮采购价格对公司毛利率水平有一定影响，主要取决于价格短期波动幅度。当原皮价格大幅波动时，会直接影响公司毛利率水平和未来的销售价格调整。当原皮价格总体波动幅度较小时，由于公司销售定价模式比较稳定、采购议价能力较强，毛利率受原皮采购价格因素影响较小。

报告期内原材料采购情况参见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“四. 公司的主营业务情况(四) 公司报告期内主要产品的产能、产销情况”。

4. 公司主营业务毛利率对原材料成本的敏感性分析如下：

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
原材料成本(万元)	9,663.96	21,900.75	17,089.01	16,386.62
主营业务成本(万元)	12,885.21	27,779.74	23,527.74	21,144.11
原材料成本占主营业务成本的比重	75.00%	78.84%	72.63%	77.50%
原材料成本增长	1%	1%	1%	1%
主营业务毛利率变动	-2.45%	-3.21%	-3.46%	-5.96%
主营业务毛利率对原材料成本敏感性系数	-2.45	-3.21	-3.46	-5.96

从上表可以看出，2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，原材料成本

若变动 1%，则公司主营业务毛利率将反向变动 5.96%、3.46%、3.21%和 2.45%，公司毛利率对原材料成本变动较为敏感。随着公司研发设计、品牌影响力、销售区域拓展等竞争优势不断加强，毛利率对原材料成本的敏感性系数逐年降低。

综合以上分析，在国内裘皮行业激烈的市场竞争中，产品结构、销售模式以及原材料价格是决定公司毛利率整体水平的主要因素。报告期内，裘皮皮张和裘皮面料销售占比逐年下降，2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月分别为 48.94%、31.08%、24.01%和 21.22%，裘皮皮张和裘皮面料毛利率虽然较低，但由于生产周期短，加工成本较低，在保证裘皮服装产能满负荷运转的前提下，灵活安排这两类产品的销售订单，能有效保持并提升公司的盈利能力。今后，公司将进一步推动产品结构调整和业务模式升级战略的深入实施，建立和完善国内、国际营销网络，分享销售终端利润，毛利率水平将持续提升并维持在较高的水平。

（五）营业税金及附加分析

报告期内，公司营业税金及附加构成如下：

单位：万元

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业税	-	0.02	0.02	-
城市维护建设税	29.87	97.93	85.60	67.26
教育费附加	26.86	78.34	68.48	53.81
合 计	56.73	176.29	154.10	121.07

2009 年度和 2008 年度，公司分别缴纳营业税 0.02 万元，系中国移动通信集团河北有限公司肃宁分公司自 2008 年 1 月 1 日起租赁公司土地新建基站一处，租期 20 年，年租金 0.40 万元，公司分别按照租金收入 5%缴纳营业税 0.02 万元。

（六）期间费用分析

报告期内，公司期间费用构成及占营业收入比例如下：

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度

	金额 (万元)	占营业 收入比	金额 (万元)	占营业 收入比	金额 (万元)	占营业 收入比	金额 (万元)	占营业 收入比
销售费用	382.65	2.21%	535.49	1.51%	437.77	1.49%	295.3	1.15%
管理费用	694.33	4.01%	1,357.12	3.82%	964.56	3.27%	840.35	3.29%
财务费用	329.98	1.90%	897.29	2.52%	744.25	2.53%	1,036.71	4.05%
合 计	1,406.97	8.12%	2,789.90	7.85%	2,146.58	7.29%	2,172.37	8.49%

2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，公司发生期间费用 2,172.37 万元、2,146.58 万元、2,789.90 万元和 1,406.97 万元，占同期营业收入的比例分别为 8.49%、7.29%、7.85%和 8.12%。公司对期间费用进行了严格的预算控制和开支管理，随着公司销售规模的扩大，报告期期间费用占营业收入的比例保持基本稳定，反映了公司较强的市场开拓能力、较高的经营效率和良好的财务管理水平，这有利于公司增强可持续发展的能力，有利于公司实现可持续成长。

1. 销售费用

(1) 报告期内，公司销售费用明细情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2010 年 1-6 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
差旅费	126.30	33.01	195.43	36.5	156.45	35.74	98.04	33.2
广告费	101.85	26.62	96.13	17.95	102.73	23.47	69.04	23.38
商检报关费	34.76	9.09	95.22	17.78	66.1	15.1	43.47	14.72
职工薪酬	48.31	12.63	57.43	10.73	34.53	7.89	31.11	10.54
运 费	15.07	3.94	27.19	5.08	20.67	4.72	16.73	5.67
办公费	29.21	7.63	24.97	4.66	25.2	5.76	15.17	5.14
物料消耗费	14.62	3.82	17.12	3.2	13.89	3.17	11.67	3.95
其 他	12.53	3.27	22.01	4.11	18.2	4.16	10.07	3.41
合 计	382.65	100.00	535.49	100.00	437.77	100.00	295.3	100.00

2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，公司销售费用分别为 295.30 万元、437.77 万元、535.49 万元和 382.65 万元。销售费用逐年增长的主要原因是公司不断拓展销售区域，公司主营业务收入逐年增长，广告费、差旅费、销售人员薪酬以及商检报关费等相应增加。

(2) 报告期内，公司产品的推广方式及相应支出分析

受裘皮行业特点决定，业内企业主要在每年一季度举行的北京、香港国际裘皮展览会上推广产品，吸引客户订单。公司 2007 年度和 2008 年度所发生的广告费全部为参加展会支出。2009 年以来，公司积极尝试户外广告、组织时装秀等营销方式，但仍以参加裘皮展览会作为主要营销渠道，其支出占广告费总额的 80% 以上。

报告期内，公司广告费支出整体水平较低，主要是由于公司 OBM 模式销售地区主要为俄罗斯及周边地区及中国华北、东北地区，公司在上述区域享有较高的知名度，目前投入的广告宣传力度已经能够使公司实现满负荷运转。根据公司未来发展战略，公司将不断扩大自主品牌裘皮服装出口和内销的比例，募集资金投资项目投产以后，产能将进一步扩张，国际、国内销售网络更加完善，为打造自主品牌，扩大市场份额，公司将采取灵活多样的广告方式，广告支出在合理范围内也将有所增加。

(3) 销售费用占同期营业收入比例较小的原因分析

2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，销售费用占同期营业收入的比例逐年增长，分别为 1.15%、1.49%、1.51% 和 2.21%，但仍维持在较低的水平，其主要原因是：

① 市场开发及客户维护费用维持较低水平

根据裘皮行业特点，公司主要通过参加裘皮展览会以及上门走访的方式开发客户，所需销售人员数量和广告费支出均较小；平时主要通过电话、传真、电子邮件以及不定期回访等方式与客户沟通，所需客户维护费用也较低。

② 交货方式有利于公司降低运费支出

报告期内，国外销售多采用 FOB 方式 (Free on Board, 离岸价)，运费由买方负责，为公司节省了国际运费。自 2009 年 9 月起，公司全部采用 FOB 方式；国内销售中公司

直销在 80%以上，客户上门提货，公司不承担运费，因此国内运费也较低。

③加强费用控制，销售费用增长幅度与营业收入增长相适应

公司执行严格的费用报销制度，审批程序。近年来，公司为了开拓市场，销售费用逐年增加，但销售费用占营业收入的比重保持稳定增长且维持在较低水平。

2. 管理费用

2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，公司管理费用分别为 840.35 万元、964.56 万元、1,357.12 万元和 694.33 万元，占同期营业收入的比例分别为 3.29%、3.27%、3.82%和 4.01%。

2009 年度管理费用较 2008 年度增加 392.56 万元，增长 40.70%，主要原因为：(1) 随着公司经营规模的扩大，公司相应增加了员工工资、保险费用、税费等常规费用的支出；(2) 为进一步提升公司产品竞争力，公司加大了产品技术研发方面的投入，2009 年度研发费用较上年增加 87.09 万元；(3) 为筹备发行上市工作，支付上市前期费用 231 万元，较上年增加 189.63 万元。

2008 年度管理费用较 2007 年度增加 124.21 万元，增长了 14.78%，主要是随着公司经营规模的扩大，办公费、差旅费、咨询审计费以及税费等费用相应增加所致。

随着公司业务规模的不断扩大，公司管理费用逐年增加，但管理费用占同期营业收入的比重较低并基本保持稳定，表明公司对管理费用控制较好。

3. 财务费用

2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，公司财务费用分别为 1,036.71 万元、744.25 万元、897.29 万元和 329.98 万元，占同期营业收入的比例分别为 4.05%、2.53%、2.52%和 1.90%。公司财务费用主要由银行贷款利息和汇兑损失构成。

2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，公司利息支出分别为 792.23 万元、540.91 万元、807.31 万元和 304.68 万元。2008 年度利息支出较 2007 年度下降 31.72%，主要原因是 2008 年引进新股东，收到资本金 1,950 万元，同时公司盈利能力增强，相应压缩贷款规模所致；2009 年度利息支出较 2008 年度增长 49.25%，主要原因是公司存货规模持续扩大，占用短期借款增加所致。

2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，汇兑净损失分别为 218.34 万元、195.24 万元、71.48 万元和 14.22 万元，呈逐年下降趋势。为应对汇率变动风险，首先，公司在外销产品定价时考虑汇率变化情况，根据汇率变动情况及时调整外销产品的价格；其次，加大产品结构调整升级的力度，增加附加值较高的裘皮服装的销售比例，同时利用公司的竞争优势形成的谈判能力提高产品售价，通过提高产品整体售价水平抵御汇率波动带来的影响；最后，通过加大国内市场的开发力度、调整产品的销售区域和结算方式等手段克服汇率变动对公司业绩的影响。

（七）资产减值损失与营业外收支

报告期内，公司的资产减值损失明细情况如下：

单位：万元

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
资产减值损失	-31.89	-52.36	-39.06	118.72
营业外收入	176.34	132.10	210.40	148.59
营业外支出	-	2.79	78.41	4.73

报告期内资产减值损失主要是应收款项和存货按照公司会计政策计提的坏账准备和存货跌价准备，营业外收入主要是处置非流动资产收益和政府补助，营业外支出主要是处置固定资产净损失、捐赠支出、税收滞纳金等。

报告期内，公司营业外收入、营业外支出的主要情况如下：

单位：万元

项 目	内 容	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业外收入	处置非流动资产净收益	-	7.67	100.40	5.39
	政府补助	176.34	123.95	109.58	135.20
	其 他	-	0.48	0.42	8.00
	合 计	176.34	132.10	210.40	148.59
营业外支出	处置非流动资产净损失	-	2.65	13.39	2.61

	罚 款	-	-	-	2.00
	税收滞纳金	-	-	18.39	0.12
	捐赠支出	-	-	35.08	-
	其 他	-	0.15	11.55	-
	合 计	-	2.79	78.41	4.73
营业外收支净额		176.34	129.31	131.99	143.85

2007 年度缴纳罚款 2 万元，系肃宁县国家税务局根据《中华人民共和国发票管理办法》第 36 条第(3)项之规定于 2007 年 9 月 13 日就华斯实业、华斯裘革 2004 年未按规定开具部分收购发票的情况各给予罚款人民币 1 万元的行政处罚，华斯实业、华斯裘革分别于 2007 年 9 月 13 日将所涉罚款按时足额缴交于国家金库肃宁县支库。

经核查，保荐人和律师认为：河北华斯实业集团有限公司、华斯实业集团肃宁华斯裘革制品有限公司 2004 年未按规定开具部分收购发票的违法情节显著轻微，不构成重大违法行为，该等情事不会构成发行人本次发行上市的实质性障碍。

2007 年度和 2008 年度缴纳税收滞纳金 18.51 万元，主要由于公司资金周转紧张延期纳税所致，具体情况如下：

(1)2007 年 7 月公司缴纳税款滞纳金 0.12 万元，为公司在 2007 年 7 月申报第二季度企业所得税时，由于填报失误，公司未能成功通过银行账户划转税款。由于未能及时划转税款，产生了税款滞纳金 0.12 万元。

(2)2008 年 4 月缴纳税款滞纳金 8.64 万元，情况如下：公司 2008 年 01 月应缴纳 2007 年 12 月增值税款 187.88 万元，但由于当时公司货币资金紧张，未能及时缴纳此项增值税税款。2008 年 04 月 11 日，公司货币资金充足时，立即上缴上述增值税税款，并缴纳滞纳金 8.64 万元。

(3)2008 年 7 月缴纳税款滞纳金 0.86 万元，情况如下：公司在 2006 年报废一批固定资产形成了 12.08 万元的损失，在账务处理上记入了“营业外支出”，并按照规定于 2006 年向县国税局报批。但由于税务部门原因，导致此业务延误。2008 年 7 月，市国税系统业务检查时，发现此业务未经报批直接进行了税前扣除，要求此项业务进行补税

处理。公司补缴了相应企业所得税税款 3.98 万元，并缴纳滞纳金 0.86 万元。

(4)2008 年 10 月应缴 2008 年第三季度企业所得税款 438.44 万元。但由于当时公司流动资金不足，未有足额资金支付该项税款。经协商，主管税务机关允许公司分期缴纳税款。因此，公司在 2008 年 11 月 4 日缴纳企业所得税款 50 万元，并缴纳税款滞纳金 0.38 万元；2008 年 11 月 18 日缴纳企业所得税款 50 万元，并缴纳税款滞纳金 0.73 万元；2008 年 12 月 5 日缴纳企业所得税款 338.44 万元，并缴纳税款滞纳金 7.78 万元。

经核查，保荐人和律师认为：根据《中华人民共和国税收征收管理法》及其实施细则的相关规定，由税务机关实施的行政处罚包括罚款、责令限期改正、没收违法所得和销毁等；作为行政执行罚，加收滞纳金则因其目的、法律性质、构成要件等根本有别于行政处罚，发行人因资金周转紧张延期纳税、纳税工作失误及延误等原因产生滞纳金，该等情事不会构成发行人本次发行上市的实质性障碍。

政府补助情况详见本招股书“第十节 财务会计信息”之“五.经注册会计师核验的非经常性损益明细表(二)报告期内公司收到的政府补助情况”。

总体来说，公司主营业务突出，资产减值损失和营业外收支的金额不大，对公司的盈利能力不构成重大影响。

(八) 所得税费用分析

单位：万元

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
当期所得税费用	392.52	613.13	708.09	243.91
递延所得税费用	4.78	26.71	22.45	-20.36
所得税费用合计	397.31	639.84	730.54	223.55

公司执行的所得税税率情况请参见本招股书“第十节 财务会计信息”之“三.主要会计政策和会计估计(十三)主要税项及享受的财政、税收优惠政策”。

(九) 利润来源及其连续性和稳定性分析

1. 公司的利润来源情况

报告期内，公司利润表主要数据如下表所示：

单位：万元

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业收入	17,331.64	35,541.43	29,464.26	25,573.59
营业利润	2,537.34	4,247.21	2,726.69	473.67
营业外收支净额	176.34	129.31	131.99	143.85
利润总额	2,713.68	4,376.52	2,858.68	617.53
净利润	2,316.37	3,736.68	2,128.13	393.97
归属于母公司股东的净利润	2,316.37	3,738.17	2,140.44	437.67

本公司利润主要来源于主营业务，其他业务收入和营业外收入均较少。

(1)按产品类别划分，本公司毛利主要来自于裘皮服装和裘皮面料。2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，裘皮服装和裘皮面料实现的毛利分别占总毛利额的 91.19%、89.22%、88.35%和 94.19%。同时，公司来源于裘皮皮张和裘皮饰品的毛利逐年增长，2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月分别为 192.66 万元、505.60 万元、756.00 万元和 204.70 万元。

(2)按收入来源地区划分，本公司销售收入主要来自国外市场，2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，国外市场实现的销售收入分别占公司营业收入的 85.32%、85.93%、82.27%和 85.08%。随着公司发展战略的调整，内销比例逐年扩大，也成为公司利润的重要来源。

(3)2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，公司非经常性损益占当期归属于母公司净利润的比例分别为 21.92%、4.39%、10.61%和 6.47%，对公司净利润影响较小，具备可持续经营能力。

2. 影响公司盈利能力持续性和稳定性的主要因素

管理层认为，根据目前的经营模式，本公司在未来几年内可以保持盈利能力的持续性与稳定性，但以下几个因素对确保公司长远稳定发展将产生重要影响：

(1)裘皮服装、饰品产能能否大幅扩张

公司目前的厂房和设备制约了公司生产能力，随着公司销售规模的逐步扩大，公司目前的产能难以支持经营业绩的进一步提升，产能扩充十分迫切。因此，裘皮服装、饰品产能能否大幅扩大是影响公司盈利能力的重要因素。

(2) 能否保持持续稳定的客户关系

近年来，公司努力开拓国际市场，凭借可靠的产品质量、良好的商业信誉和优质的服务在国际裘皮市场已经拥有很高的知名度，与 R&L INTERNATIONAL TRADING CO., LTD. (林哈特(德国))、YVES SALOMON CO., LTD. (萨罗蒙(法国))、GRINVEST CO., LTD. (圣域时(意大利))等一大批优质客户保持了长期稳定的合作关系，从而成为世界诸多一流裘皮厂商的生产基地。公司在未来发展中，将在不断夯实已有的客户关系基础上，继续开拓新的客户资源，确保公司利润来源的持续和稳定。

(3) 能否持续研发设计出符合市场需求的新产品

随着全球经济的发展和人们生活水平的提高，消费者越来越追求新潮、时尚的衣着服饰。能否研发设计出符合流行趋势和被消费者认可的服装款式成为公司销售的根本。公司需不断加强研发投入，加强关键核心技术的研究，加快新技术的开发、运用，及时进行产品升级或更新，引领国内外裘皮服饰的最新流行趋势，不断研发出符合市场需求的新产品，并实现大规模生产。研发设计出符合市场需求的新产品，是公司保持裘皮行业领军地位的前提和保障。

(4) 各项成本费用能否继续控制在合理水平

报告期内，公司期间费用处于较合理水平，期间费用占营业收入的比率较低，对公司盈利能力没有造成不利影响。但如果未来公司的各项费用增长过快，将对公司的持续稳定发展不利。持续将各项成本费用控制在合理水平，是公司长期稳定发展的保障。

(5) 公司的募集资金投资项目能否达到预期效益

如果本次募集资金投资项目能够达到预定效益，将有利于提升本公司生产、销售、设计和研发能力，对增强本公司核心竞争力具有重要意义。但如果募集资金投资项目不能实现预期收益，将使公司的成长性面临考验，而且大量固定资产投资形成的折旧费用将给公司带来较大的成本压力。

3. 2008 年净利润增幅较大的原因分析

公司在发展初期，主要通过自身积累以及银行短期借款来满足资金需求，融资方式较为单一，限制了公司产能扩张、研发投入、销售区域拓展以及营销网络建设的步伐，公司主要采取低利润率快进快出的经营策略以应对流动资金的短缺，产品结构以毛利率较低的裘皮皮张、面料为主，业务模式也以毛利率相对较低的 OEM 和 ODM 为主。2008 年以来，公司在产品结构调整、业务模式升级以及销售区域拓展方面取得显著成果，公司盈利能力显著增强。2007 年和 2008 年，公司实现归属于母公司股东的净利润分别为 437.67 万元和 2,140.44 万元，保荐机构和会计师对公司 2007 年净利润及 2008 年净利润增幅较大原因进行了进一步核查，主要原因如下：

(1) 2007 年营业收入总额较低，收入结构以低毛利率品种为主

2007 年营业收入总额较 2008 年低 3,890.67 万元，同时收入结构中毛利率较低的裘皮皮张、面料、饰品以及原皮加工收入为主，合计占营业收入的比例为 60.55%，而毛利率较高的裘皮服装仅占 39.45%，具体情况如下：

项 目	2008 年度			2007 年度			同期变动额 (万元)
	金额(万元)	占比	毛利率	金额(万元)	占比	毛利率	
主营业务收入	28,473.44	96.64%	17.37%	23,891.32	93.42%	11.50%	4,582.12
裘皮皮张	2,754.36	9.35%	7.65%	1,399.44	5.47%	4.75%	1,354.92
裘皮面料	6,096.45	20.69%	8.82%	10,291.28	40.24%	4.86%	-4,194.83
裘皮服装	17,936.63	60.88%	21.76%	10,088.24	39.45%	20.37%	7,848.39
裘皮饰品	1,686.01	5.72%	17.49%	2,112.36	8.26%	5.97%	-426.35
其他业务收入	990.82	3.36%	3.13%	1,682.27	6.58%	3.22%	-691.45
营业收入合计	29,464.26	100.00%	16.89%	25,573.59	100.00%	10.95%	3,890.67

①从产品类别看，2008 年裘皮服装收入同比增长 7,848.39 万元；裘皮皮张、面料、饰品收入同比下降 3,266.26 万元，对外原皮加工收入同比下降 691.45 万元。

②从销售区域看，2008 年以来，公司进一步加大研发设计投入，满足客户个性化和多样化需求，同时加大市场开发力度，在保持原有客户的基础上，不断开发新客户，裘

皮服装收入同比增长 7,848.39 万元，由此带动公司销售收入的快速增长。具体情况为：第一，公司大力开拓俄罗斯及周边市场，取得显著效益，来自该地区的销售收入由 2007 年的 374.86 万元增加到 2008 年的 4,667.03 万元，其中 70%以上是裘皮服装出口收入；第二，2008 年亚洲市场的裘皮服装、饰品收入较 2007 年增长 3,610.42 万元，其中，来自老客户销售收入增长 1,867.30 万元，新开发客户销售收入为 1,743.12 万元；第三，2008 年欧洲市场的裘皮服装、饰品收入较 2007 年增长 770.42 万元，主要是老客户订单的增加。

(2) 2007 年毛利率水平较低，2008 年毛利率同比增长较快

2007 年和 2008 年，公司综合毛利率分别为 10.95%和 16.89%，2008 年毛利率同比增长 5.94 个百分点，主要原因如下：

①产品结构调整对公司毛利率的影响

公司在发展初期，凭借质量优势，生产的裘皮皮张、面料在业内形成了较强的竞争地位，特别是裘皮面料曾是公司重要的收入来源，由原皮到皮张、面料的的加工周期短、加工成本较低，并且受原皮价格影响较大，毛利率不高。2007 年半成品裘皮皮张、面料收入合计占公司销售收入的比例为 48.94%，毛利率仅为 4.75%和 4.86%，由此导致公司综合毛利率仅为 10.95%。随着公司产品结构调整战略逐步实施，2008 年这两类产品收入合计占销售收入比例下降为 31.08%，毛利率较高的裘皮服装销售占比达 62.99%，2008 年综合毛利率达到 16.89%，盈利能力大幅提高。

②业务模式升级对公司毛利率的影响

2007 年度裘皮服装 OBM 出口业务收入占公司销售收入的比例仅为 3.69%，而 2008 年上升为 11.71%，而裘皮服装 OBM 出口业务毛利率在 30%左右，由此带动公司 2008 年毛利率水平较 2007 年显著提高。同时，2007 年裘皮服装 OEM 和 ODM 出口业务收入合计占销售收入的比例为 34.40%，而 2008 年上升为 47.92%，在这两种业务模式毛利率水平保持基本稳定的情况下，收入占比提高也带动了公司综合毛利率水平的快速提高。

(3) 2007 年实际发生的各项期间费用均已足额反映，期间费用总额及占营业收入的比例均高于 2008 年，如下表所示：

项 目	2008 年度		2007 年度		同期变动额 (万元)
	金额(万元)	占营业收入比	金额(万元)	占营业收入比	
销售费用	437.77	1.49%	295.30	1.15%	142.47
管理费用	964.56	3.27%	840.35	3.29%	124.21
财务费用	744.25	2.53%	1,036.71	4.05%	-292.46
合 计	2,146.58	7.29%	2,172.37	8.49%	-25.79

近年来，公司业务快速发展，固定费用边际效用逐年显现。2007 年期间费用总额占营业收入的比例为 8.49%；随着公司内部管理水平进一步提高，2008 年期间费用占营业收入的比例下降为 7.29%，2009 年以及 2010 年 1-6 月，期间费用占营业收入的比例略有上升，分别为 7.85%和 8.12%，但仍低于 2007 年水平。公司对期间费用进行了严格的预算控制和开支管理，有利于公司盈利能力的可持续增长。

2007 年财务费用较 2008 年高出 292.46 万元，主要原因为 2007 年银行借款规模较大，利息支出较 2008 年高出 251.32 万元。2008 年引进新股东，收到资本金 1,950 万元，同时公司盈利能力增强，相应压缩贷款规模，利息支出下降 31.72%。

(4)2007 年资产减值准备计提充分，资产减值损失发生额较 2008 年高出 157.78 万元

2007 年资产减值损失发生额为 118.72 万元，其中计提坏账准备 79.35 万元、子公司亚通毛皮计提存货跌价准备 39.37 万元，而 2008 年资产减值损失降至-39.06 万元，较 2007 年减少 157.78 万元，主要原因为其他应收款中账龄在三年以上的海菲泰投资控股有限公司的欠款 250 万元于 2008 年收回，原计提的坏账准备予以冲回所致。

公司减值准备的计提政策符合稳健性和公允性原则，计提政策在报告期内具有一贯性。各项资产减值准备的实际提取情况与资产质量相符，并已足额计提。

(5)2007 年所得税税率为 33%，2008 年降为 25%，所得税税率下降有利于提高公司盈利水平。

会计师认为，发行人 2007 年收入确认真实、及时、完整，成本结转符合企业会计准则的规定，实际发生的各项期间费用均已足额反映，计提减值准备充分、合理，净利

润真实、公允反映了发行人的实际经营成果。

保荐机构认为，发行人 2009 年、2008 年、2007 年归属于母公司股东的净利润分别为 3,738.17 万元、2,140.44 万元和 437.67 万元，扣除非经常性损益后分别为 3,341.49 万元、2,046.50 万元和 341.74 万元，发行人最近三年累计净利润（净利润以扣除非经常性损益前后较低者为计算依据）累计为 5,729.73 万元，符合《首次公开发行股票并上市管理办法》规定的最近 3 个会计年度净利润均为正数且累计超过人民币 3,000 万元的要求。

（十）非经常性损益、投资收益及少数股东损益对公司经营成果的影响

报告期内，公司各期非经常性损益、投资收益及少数股东损益对公司经营成果的具体影响如下表所示：

单位：万元

项 目	2010 年 1-6 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	占利润 总额比 例 (%)	金额	占利润 总额比 例 (%)	金额	占利润 总额比 例 (%)	金额	占利润 总额比 例 (%)
非经常性损益	176.34	6.50	419.84	9.59	130.93	4.58	143.85	23.29
投资收益	-	-	290.54	6.64	11.56	0.40	84.39	13.67
少数股东损益	-	-	-1.49	-0.03	-12.30	-0.43	-43.7	-7.08
利润总额	2,713.68	-	4,376.52	-	2,858.68	-	617.53	-

公司成立以来主营业务突出，成长性良好，市场前景广阔并具有较强的获利能力，公司的盈利能力并不构成对非经常性损益的依赖。2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，公司分别实现非经常性损益 143.85 万元、130.93 万元、419.84 万元和 176.34 万元，主要为收到的各项政府补助、处置非流动资产净损益、公益性捐赠支出和税收滞纳金等。2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，非经常性损益占利润总额的比例分别为 23.29%、4.58%、9.59%和 6.50%，对公司利润贡献较小。非经常性损益具体情况参见本招股书“第十节 财务会计信息”之“五. 经注册会计师核验的非经常性损益明细表”。

报告期内，投资收益主要为股权转让收益和收到的现金股利。2009 年度投资收益 290.54 万元，主要为转让对联营企业华融典当以及子公司亚通毛皮、华艺皮毛及华斯贸易股权取得的投资收益；2008 年度投资收益 11.56 万元，主要为清算子公司华斯畜产和华斯裘革产生投资损失 1.06 万元，对华融典当长期股权投资权益法核算确认投资收益 12.62 万元；2007 年度投资收益 84.39 万元，主要为收到沧州银行现金分红 43.84 万元，转让沧州银行股权收益 12.00 万元，对华融典当长期股权投资权益法核算确认投资收益 28.55 万元。公司投资收益和少数股东损益占当期利润总额比例不高，对公司经营成果影响不大。

（十一）出口退税政策对公司经营业绩的影响

作为产品出口型生产企业，本公司向境外销售的产品享受国家关于出口货物的增值税“免、抵、退”优惠政策，出口退税政策的变化将对公司的经营业绩产生一定影响。

报告期内，计入公司营业成本的“增值税进项税额转出”及占营业成本比例如下表所示：

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
增值税进项税额转出(万元)	484.19	719.03	2,236.45	1,455.33
营业成本(万元)	13,362.49	28,670.93	24,487.52	22,772.14
增值税进项税额转出占营业成本的比例	3.62%	2.51%	9.13%	6.39%

1. 报告期内计入公司营业成本的“增值税进项税额转出”的变动情况

公司 2008 年“增值税进项税额转出”较 2007 年增长 53.67%，主要原因是 2008 年受出口退税率下降的影响，公司主要产品除女士布装外在 2008 年 1-10 月执行 5% 的出口退税率，而 2007 年上半年公司产品均执行 13% 的出口退税率。除裘皮皮张以外，公司其他主要产品出口退税率在 2009 年均显著提高，促使计入营业成本的“增值税进项税额转出”大幅下降，占营业成本的比例也由 2008 年度的 9.13% 降至 2009 年的 2.51%。

2. 出口退税政策对公司经营业绩的影响

报告期内国家多次调整出口退税率，导致计入公司营业成本的“增值税进项税额转出”数额有所波动。公司未来业绩存在因出口退税率政策调整而波动的风险，但该部分

风险可在与客户议价过程中予以化解，出口退税政策变动不会对公司业绩造成重大影响。

三. 现金流量分析

(一) 现金流量基本情况

报告期内，公司现金流量情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一. 经营活动产生的现金流量：				
经营活动现金流入	19,105.79	37,935.55	30,230.29	24,760.73
经营活动现金流出	15,948.56	35,856.43	29,341.95	22,858.16
经营活动产生的现金流量净额	3,157.23	2,079.13	888.34	1,902.56
二. 投资活动产生的现金流量：				
投资活动现金流入	-	1,396.83	1,227.15	1,048.42
投资活动现金流出	226.78	1,850.22	952.61	1,333.39
投资活动产生的现金流量净额	-226.78	-453.38	274.54	-284.96
三. 筹资活动产生的现金流量：				
筹资活动现金流入	2,450.00	19,152.67	10,100.00	11,850.00
筹资活动现金流出	2,754.68	13,427.14	11,193.05	16,842.23
筹资活动产生的现金流量净额	-304.68	5,725.53	-1,093.05	-4,992.23
四. 汇率变动对现金的影响	-14.22	-71.48	-195.24	-218.34
五. 现金及现金等价物净增加额	2,611.55	7,279.79	-125.4	-3,592.97

(二) 经营活动产生的现金流量分析

2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 1,902.56 万元、888.34 万元、2,079.13 万元和 3,157.23 万元，同期净利润分别为 393.97 万元、2,128.13 万元、3,736.68 万元和 2,316.37 万元。报告期内 2008

年、2009 年公司经营活动产生的现金流净额均低于净利润，主要是公司正处于快速发展的阶段，随着产销规模的扩大，存货和经营性应收、应付项目的增加占用了较多资金。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量与同期营业收入、净利润对比情况如下表：

单位：万元

项 目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	18,219.14	35,878.62	29,752.95	23,044.85
营业收入	17,331.64	35,541.43	29,464.26	25,573.59
销售商品、提供劳务收到的现金 占营业收入的比率	105.12%	100.95%	100.98%	90.11%
经营活动产生的现金流量净额	3,157.23	2,079.13	888.34	1,902.56
净利润	2,316.37	3,736.68	2,128.13	393.97

2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比率分别为 90.11%、100.98%、100.95%和 105.12%，反映公司的货款回收能力较强。

随着公司盈利能力不断提高，货款回收及时，2010 年 1-6 月，经营活动产生的现金流量净额 3,157.23 万元，高于同期净利润，经营活动现金流较为充裕。

2009 年度经营活动产生的现金流量净额较 2008 年增加 1,190.78 万元。主要原因为：
 (1) 由于 2009 年度出口退税率的大幅上调，公司当年收到的出口退税较上年增加 939.77 万元，同时因支付的增值税较上年大幅减少等原因致使“支付的各项税费”较上年减少 691.81 万元，上述两个因素促使经营活动现金净流量增加 1,631.59 万元；
 (2) 2009 年度营业收入较上年增加 6,077.17 万元，带动“销售商品、提供劳务收到的现金”较上年相应增加 6,125.67 万元，同时“购买商品、接受劳务支付的现金”较上年相应增加 6,554.44 万元，致使经营活动现金流量净减少 428.77 万元。

2008 年度经营活动产生的现金流量净额较 2007 年度减少 1,014.22 万元，且低于同期净利润，主要原因为：(1)随着公司产销规模的扩大，2008 年度“销售商品、提供劳务收到的现金”较 2007 年度增加 6,708.10 万元，同时“购买商品、接受劳务支付的现金”较 2007 年度增加 4,251.21 万元，致使经营活动现金净流量增加 2,456.88 万元；

(2) 2008 年度出口退税率的调整致使当年收到的出口退税较 2007 年减少 1,326.12 万元；(3) 为适应公司快速发展的需要，公司积极引进人才和提高员工薪酬，致使 2008 年“支付给职工以及为职工支付的现金”较 2007 年增加 713.87 万元；(4) 营业收入和利润总额增长致使缴纳的增值税和企业所得税相应增加，致使 2008 年度“支付的各项税费”较 2007 年度增加 1,458.54 万元。

(三) 投资活动产生的现金流量分析

2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，投资活动产生的现金流入分别为 1,048.42 万元、1,227.15 万元、1,396.83 万元和 0 元，主要为转让参股或者控股公司股权收到的现金；同期，投资活动产生的现金流出分别为 1,333.39 万元、952.61 万元、1,850.22 万元和 226.78 万元，主要是公司为扩大生产规模发生的购置土地使用权以及房屋建筑物、机器设备等长期资产发生的支出。

(四) 筹资活动产生的现金流量分析

报告期内，公司一直保持着良好的融资及偿债能力。公司筹资活动现金流入主要为股东投入和借款所得；筹资活动现金流出主要为偿还债务所支付的现金以及偿付利息和控股子公司分配股利所支付的现金。2007 年度和 2008 年度公司筹资活动产生的现金流分别为 -4,992.23 万元和 -1,093.05 万元，主要是因为公司偿还借款本息以及支付少数股东以前年度股利款所致；2009 年度随着公司两次增资扩股和短期借款增加，筹资活动产生的现金流量上升为 5,725.53 万元；2010 年 1-6 月，筹资活动产生的现金流量为 -304.68 万元，主要是偿付借款利息所致。

综合以上分析，报告期内公司现金流整体变化情况与经营状况基本相适应，公司财务结构不断优化，如果本次募集资金能够顺利到位，将有助于缓解公司未来发展战略与资金不足的矛盾，通过募投项目的实施，提高公司研发和生产能力，拓展销售渠道，促进公司的长远发展。

四. 资本性支出分析

(一) 报告期内重大资本性支出情况

报告期内，为适应公司快速发展需要，公司围绕主业的技改和扩大生产规模进行了较大规模的投资。2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，本公司用于购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为 1,333.39 万元、952.61 万元、1,850.22 万元和 226.78 万元，主要用于建设生产车间、办公楼和宿舍楼，购买机器设备以及购置土地使用权等。

（二）未来重大资本性支出

截至本招股书签署日，除本次股票发行募集资金的投资计划外，公司近期无可预见的重大资本性支出计划。募投项目具体情况参见本招股书“第十三节 募集资金运用”。

五. 重大会计政策或会计估计与可比上市公司的重大差异比较

公司自 2007 年 1 月 1 日起执行财政部 2006 年 2 月 15 日颁布的《企业会计准则》。根据《企业会计准则第 38 号—首次执行企业会计准则》和中国证监会发布的《关于做好与新会计准则相关财务会计信息披露工作的通知》的要求，公司对 2007 年度财务报表期初数进行追溯调整。

本公司主要从事特种养殖动物毛皮深加工和裘皮服装、饰品的设计、研发和制造，根据本公司主营业务内容和产品结构方面的特点，本公司在国内上市公司中尚无可比上市公司。

六. 重大担保、诉讼、其他或有事项和重大期后事项

公司不存在需要披露的重大担保、诉讼、其他或有事项和重大期后事项。

七. 财务状况和盈利能力的未来趋势分析

（一）公司主要优势

1. 生产经营方面的优势

详细情况参见本招股书“第六节 业务和技术”之“三. 公司在行业中的竞争地位（二）公司的竞争优势”。

2. 财务方面的优势

(1) 公司主营业务突出，盈利能力强

公司主营业务收入主要来自裘皮皮张、裘皮面料、裘皮服装和裘皮饰品的销售收入，2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，公司主营业务收入占营业收入的比例分别为 93.42%、96.64%、97.37%和 97.10%，主营业务突出。同时，本公司作为国内裘皮行业的龙头企业，市场地位突出、竞争优势明显，盈利能力强。公司 2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月利润总额分别为 617.53 万元、2,858.68 万元、4,376.52 万元和 2,713.68 万元，公司营业毛利率分别为 10.95%、16.89%、19.33%和 22.90%，毛利率水平逐年大幅提高，盈利能力显著增强。

(2) 高成长性

公司随着经营规模的扩大、业务模式和产品结构升级以及销售区域拓展，营业收入和净利润均呈快速增长趋势，营业收入由 2007 年的 25,573.59 万元增长到 2009 年的 35,541.43 万元，复合增长率为 17.89%；归属于母公司股东的净利润由 2007 年的 437.67 万元增长到 2009 年的 3,738.17 万元，复合增长率为 192.25%；2010 年 1-6 月，实现营业收入 17,331.64 万元，同比增长 26.53%，实现归属于本公司股东的净利润 2,316.37 万元，同比增长 50.34%。本次募集资金将用于技术改造、扩大产能、加强研发设计建设、建立国内销售网络以及其他与主营业务相关的营运资金，募集资金项目有助于提升本公司研发设计、生产和销售能力，对增强本公司核心竞争力具有重要意义。募集资金项目成功实施后，本公司将保持现有的成长趋势，保持营业收入和利润的持续增长。

(3) 资产质量良好

存货是公司的核心资源之一，是公司进行大规模裘皮服装加工和及时供货的保证。报告期内公司存货质量良好，对公司产销规模扩大和盈利能力提升发挥了至关重要的作用；应收账款、其他应收款等运营性流动资产期限短、风险小，从公司以往历史记录来看，应收账款回款情况良好，发生坏账的可能性小。同时，公司不存在闲置资产、非生产经营性资产和高风险资产，且公司减值准备计提充分、合理，符合谨慎性原则。

(4) 国家税收优惠政策的支持

2009年9月，公司被认定为高新技术企业，享受15%的所得税优惠税率，有效期三年。同时，公司属于产品出口型企业，享受增值税“免、抵、退”的税收优惠政策。上述税收优惠政策有利于公司降低成本压力，提高盈利能力。

(5) 财务风险和经营风险较低

公司制定并严格执行对外担保制度，截至本招股书签署日无任何对外担保事项；报告期内货款回收及时，并且按时偿还贷款本息，有效地控制了财务和经营风险。

(二) 公司面临的主要困难

由于本公司现处于快速发展的成长阶段，现有融资方式单一，长期以来主要通过自身积累以及银行短期借款来满足发展所需，限制了公司产能扩张、研发投入、销售区域拓展以及营销网络建设的步伐。如果仅依靠公司自身经营积累以及间接融资，很难实现企业的进一步扩张，迫切需要通过资本市场提升企业的融资能力。本次股票若能成功发行，可为公司产能扩张、技术升级和营销网络建设提供亟需的项目建设资金，将有力地促进公司竞争能力和盈利能力的提升。

(三) 公司持续盈利能力及发展前景分析

本公司作为国内裘皮行业的龙头企业，所处行业具有很大的市场容量和广阔的发展前景，本次募集资金投资项目实施后，公司的研发设计和生产能力将大幅提升，同时直营店及配送中心建设项目的实施也将使公司国内销售网络快速拓展，营业收入和净利润将保持快速增长势头，公司的盈利能力和抗风险能力将进一步增强。本公司有信心在今后的经营与竞争中，抓住我国裘皮行业快速发展的机遇，继续保持行业领先优势，在未来保持良好的财务状况，并取得优良的经营业绩。

第十二节 业务发展目标

一. 公司发展战略

(一) 公司发展规划

公司在未来两年和较长的时期内，坚持以裘皮服装、裘皮饰品为主业的发展方向，继续发挥公司在原料采购、设计加工、产品种类、生产规模、市场品牌及业务模式上的领先优势，巩固公司的行业龙头地位，做大做强裘皮业务；通过提高投资力度，进一步扩大产品产能，增强公司研发、生产实力和国内外市场销售能力，加强公司治理机制和管理制度建设，提升公司运营和管理效率，打造百年华斯，树立世界品牌，将华斯股份打造成国内和世界一流的裘皮服饰制造商和杰出品牌，成为世界裘皮行业的领军企业。

(二) 战略发展目标

1. 巩固和提升 ODM 业务模式，扩大国际市场份额

公司遵循“精勤诚信，厚德敬业”的企业精神，致力于裘皮服装、裘皮用品专业化生产经营。构建更加多元化的国际销售网络和销售渠道，提高公司设计与创新能力，满足灵活多变的高端国际市场需求，增强对国际裘皮贸易商和其他销售渠道的引导能力和话语权，进一步提高 ODM 业务模式下的利润比例。充分利用规模经济优势和成本优势，强化公司在国际市场的竞争地位。

2. 加强自主品牌销售, 获取较高的品牌和渠道利润

在巩固 ODM 模式下国际市场份额的同时，加强自主品牌产品市场开发，在未来 3-5 年内自主品牌裘皮服装、服饰产品销售份额从目前的 38.47% 提高到 50% 以上，实现公司业务模式的整体跨越，获取较高的品牌和渠道利润。

3. 提高公司研发设计能力

研发设计能力是公司立足国际市场、打造自主品牌和提高核心竞争力的基础。公司进一步完善研发体系，继续加大新技术、新产品的开发及资金投入力度，凝聚国内外裘

皮服饰高端人才，增强自主创新能力，建设国内裘皮服饰设计研发基地，为公司可持续发展提供强大技术支撑。

二. 公司未来两年的发展计划

(一) 产业投资和业务拓展

公司立足实业，坚持产业化和专业化道路。继续做好现有各生产单元的生产和运营，通过技术创新和先进设备的投入及改良，提高生产效率。充分发挥公司现有的行业龙头企业的优势，进一步扩大规模，完善国际、国内双渠道营销网络的建设。利用本次上市公开募集的资金，新建四个生产、销售和研发投资项目，全部达产后公司裘皮服装、裘皮饰品产量显著提高，具有较完备的销售网络，形成一个产供销一体化的国际化企业。

拟建设的五个投资项目简介如下：

1. 拟用 4,335.06 万元资金投入裘皮服装、服饰精深加工技术改造项目，以现有技术和生产线为基础，更新改造生产设备和配套设施，提升生产能力。

2. 拟用 8,033.08 万元资金扩大生产规模，投入高档裘皮服装生产基地建设项目。以现有技术为基础，通过扩大生产场地、建设更先进的生产线，提高产品的附加值和生产能力。

3. 拟用 5,655.35 万元投入直营店及配送中心建设项目，拟在北京、哈尔滨、大连、银川、重庆等城市的核心商圈新增直营专卖店 5 家和配送中心，巩固和加强公司在重点市场的领先地位。

4. 拟用 2,976.51 万元投入裘皮工程技术研发中心建设项目，建造一个国家级裘皮工程技术研发中心，包括服装设计技术开发、动物养殖技术、毛皮硝染技术研发等，形成系统性裘皮工程技术研发中心。

5. 其他与主营业务相关的营运资金共计 5,000 万元。公司上述募集资金项目投产后，公司产量提高，销量扩大，相应毛皮采购与储存量扩大，增加了对营运资金需求。

(二) 市场开发与销售

1. 国际市场开发与销售

(1) 加强国际市场营销网络建设

通过多年的国际市场持续开发，公司国际销售市场已形成网络与规模，销售市场已覆盖了欧、美、俄、日、韩、香港二十多个国家与地区。公司将利用原有的俄罗斯、美国、日本、香港等国际销售渠道的优势，巩固并加强与俄、英、法、意、日及世界裘皮协会的合作关系，进一步扩大完善国际营销网络。吸引高水平国际营销人才加盟，提升国际营销层次。

(2) 加快俄罗斯市场开发步伐，扩大在俄销售份额。俄罗斯气候寒冷，市场潜力较大，是公司自主品牌产品销售的重点地区。通过拓宽销售渠道，采取优质、平价等措施，提高公司品牌认知度，进一步扩大销售规模，提高市场份额。

(3) 依照国际市场变化，适时调整价格，加强物流管理与订单管理，及时消除汇率风险与税率风险，保持并逐步提高出口产品盈利水平。

2. 国内市场的开发与销售

(1) 进一步加强市场网络建设，完善营销体系。计划将国内专卖店、经销店进行筛选，建设培育地域性旗舰店，结合募集资金直营店和配送中心建设项目，打造多层次，立体化销售网络。加强对各级销售人员培训，提升销售人员素质。

(2) 提升市场营销策划运作水平，树立企业品牌、产品品牌形象。加大市场营销策划力度，高标准、高效益实施营销策略，在市场上树立良好声誉，由“中国名牌”向“世界名牌”延升。

(3) 加强销售管理，提高销售效益。在销售网络中实行“层层负责，道道推进”策略，实施系统全面考核效益激励制度，全面提高销售积极性与销售效益。加强货款安全管理，继续实施定单生产，汇款供货策略，保证货款安全、及时回收。

(4) 做好销售服务，提高消费满意度。在销售网络中建立营销服务系统，重点做好物流供应与售前售后服务工作，做到供货及时、服务真诚、信誉良好，使服务成为销售系统的重要支撑力量。

(三) 技术开发与创新

公司将持续加大科研投入，以建设裘皮工程技术研发中心建设项目为契机，完善创新体系，健全创新机制，提升公司裘皮服装与裘皮用品的技术开发能力。集中优势资金，引进和研发裘皮产品生产、检验技术装备，瞄准涉足裘皮生产的关键、共性技术难题，加强科技攻关，提高裘皮生产的健康环保水平与设计能力，使裘皮硝染技术开发、技术应用、服装设计和制作等领域达到国际先进水平。拟定今后每年技术革新研发 5 项以上，服装设计新款 500 种以上。

(四) 生产运营管理

1. 继续贯彻推行“设计最靓、制作最精”的精细化、时尚化的生产管理指导思想，提升生产组织及管理水平。认真贯彻“订单制”计划生产管理模式，抓好生产组织与生产运作；严格原料渠道与原料质量控制，建设好原料供应基地；坚持生产工艺创新、生产技术创新，生产产品创新；不断进行设备能耗挖潜、提高生产设备长周期运转能力，提高设备单位效益，实现“优质原料、先进工艺、领军产品、最佳效益”。

2. 不断强化质量管理。继续贯彻实施“层层负责、道道把关”的全面质量管理体系，完善三级质量控制体系，形成以生产者自检为主、下道工序验收把关、公司抽检为辅的质量监控体系。同时实施质量考核结果与三级责任人利益挂钩的激励质量管理制度与部门之间验收、上下游单位工作达标验收的横向监管制度，确保产品质量。

3. 全面化、系统化实施成本管理，从采购到生产到销售，多渠道降低生产成本。制定并实施增收节支的激励制度，提高员工的精益生产、细化操作、合理用料、节约能耗的工作意识，形成从原料投用到边角料回收的一条龙式的成本控制系统，减少原料和能源消耗。

(五) 人力资源开发与管理

倡导“进了华斯门，就是一家人”的人文管理理念，坚持“选好人、用能人、造高人”的用人原则，实施“重培训、重培养、重发挥、重激励”的员工队伍打造措施。以充分发挥员工工作积极性为核心，构建激励机制，加强劳资管理，切实体现“按岗定薪、按绩取酬”的薪酬分配原则，建设和谐的新型劳资关系。大力引进和培养高级人才，满

足日益提升的业务需求。通过内部培训、外送培训和外部引进等方式，培养和招聘公司所需的高级经营管理人才、专业技术人才和一线生产技工。持续进行员工的思想素质培训，不断提高员工思想境界，确保公司拥有一支高素质、高技艺、高价值员工队伍。

(六) 组织管理

全面梳理公司业务流程与工作流程，制定明确的部门职责和岗位职责，通过培训、考核等各种手段，让每名干部员工明确认知各自岗位的职责、相关业务流程和工作目标，切实提高管理水平和工作效率。为适应公司进一步发展，对组织结构进行适时适当调整，体现扁平化架构形式。简化机构数量和管理层次并使其富有弹性，使公司与下属子公司、各职能部门之间能够保持良好的信息沟通，切实保证公司组织结构的效率。随着公司规模的不扩大，对子公司、异地机构的管理日益重要。进一步完善总部与下属单位“责、权、利”管控体系，完善管理程序，规范子公司的管理工作。实施、健全财务人员派出制度、呈文请示制度、季度例会制度等手段，加强对下属单位的管理，使子公司各项工作逐步步入正轨。

(七) 融资计划

公司在完成本次融资后，将充分利用募集资金搞好五个募集资金投资项目的建设，努力创造良好的经营业绩，给股东以丰厚的回报。同时，公司将根据生产经营的需要，在保证股东尤其是中小股东利益的基础之上，灵活地选择各类金融工具，进行直接或间接的再融资活动。

上述发展计划的制定充分考虑了国际、国内裘皮行业的现状和发展趋势，是实现公司战略目标的保证。通过实施上述发展计划，可大大提高公司竞争实力和管理水平，为公司今后的发展奠定了坚实的基础。

三. 实施上述规划和目标所依据的假设条件

(一) 本次股票发行能够顺利完成，募集资金及时到位，募集资金投资项目能按计划组织实施并如期完成；

(二) 公司所处的行业处于正常的发展状态，没有出现重大的市场突变情况；

(三) 公司经营所遵循的现行法律、法规及国家有关行业政策无重大变化;

(四) 国家宏观政治、经济和社会环境处于正常的发展状态, 没有对发行人发展产生重大影响的不可抗力因素出现。

四. 实施上述计划面临的主要困难

(一) 资金约束

根据上述发展计划, 公司需要大量资金进行技术改造、建设生产车间、销售渠道建设以及补充流动资金等, 如果仅仅依靠自身积累和银行贷款, 除了受经营业绩及信贷指标的限制而使资金量难以保证以外, 也会增加公司的流动性风险, 难以在短期内实现上述目标。

(二) 高端设计人才和技师引进

随着公司经营规模的迅速扩大, 公司现有技术人员在数量、知识结构及专业技术层面上还不能完全满足要求, 而上述人才的内部培养又需要较长时间, 因此公司亟需从专业院校、香港以及国际裘皮行业引进大量高素质的技术人员, 才能保证发展计划的顺利实现。

(三) 企业管理水平有待进一步提高

近年来公司发展速度较快, 销售规模上升、销售区域扩展、国际国内客户群体庞大, 员工数量增多, 生产规模迅速扩大, 相应地对公司的管理能力提出了挑战。公司将不断调整组织结构, 优化业务流程, 加强人力资源管理, 充分调动和挖掘员工积极性与潜力, 提升公司运作效率。

五. 发展计划与现有业务的关系

本公司的业务发展计划是依托公司在裘皮制造行业突出的竞争地位、研发实力, 在公司现有人才、技术、客户储备的基础上做出的, 将促进公司现有业务的全面拓展和提升, 符合公司的总体发展战略。发展计划如果能顺利实施, 一方面有利于继续扩大公司裘皮服装服饰在国际与国内市场份额, 另一方面有利于自主品牌产品销售, 促进公司产

业链向高端延伸及产业升级，全面提高公司盈利水平。

公司本次募集资金投资项目是公司现有业务的进一步延伸。本次募集资金项目的实施，是公司发展计划的一个重要组成部分，通过实施募集资金投资项目，可推动公司现有业务的进一步发展，促进公司上述发展计划的实现。本次募集资金投资项目需要 2.6 亿元的资金投入，技术改造项目和裘皮服装服饰基地项目建成后，公司设备和生产工艺达到较高领先水平，产能有效增加，产品结构和产品档次明显提升。直营店建设项目完成后，加强了公司国内自主品牌销售能力，是公司拓展国内自主品牌销售、分享品牌和渠道利润的重大举措。通过发行股票募集资金是公司实施募集资金项目、实现上述业务发展目标的前提。

本次股票发行，可积极扩大公司的社会和市场影响力，不仅有利于提高公司在国内外裘皮市场的竞争地位，而且有利于激发公司员工的创造性和工作积极性，有利于公司引进更多的优秀人才，为公司实现上述业务发展目标创造有利条件。

第十三节 募集资金运用

一. 募集资金投资项目基本情况

(一) 本次发行募集资金规模

公司本次拟申请向社会公开发行 2,850 万股人民币普通股,实际募集资金净额将根据询价结果商定的发行价格确定。

根据项目的轻重缓急顺序,本次募集资金项目情况如下:

序号	项目名称	投资额(万元)
1	裘皮服装、服饰精深加工技术改造项目	4,335.06
2	裘皮服装、服饰生产基地项目	8,033.08
3	直营店及配送中心建设项目	5,655.35
4	裘皮工程技术研发中心建设项目	2,976.51
5	其他与主营业务相关的营运资金	5,000.00
-	合 计	26,000.00

根据公司 2010 年第一次临时股东大会的决议,若本次发行实际募集资金小于上述项目投资资金需求,缺口部分由公司自筹解决;若实际募集资金大于项目投资资金需求,则资金余额部分将用于其他与主营业务相关的营运资金。

(二) 募集资金投资项目的备案情况

本次发行募集资金项目已经公司 2010 年第一次临时股东大会通过。公司全体董事一致认为:“本次募集资金均用于公司主营业务,募集资金数额、投资项目与公司经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应,符合国家环保政策及其他法律、法规和规章的规定,投资估算及效益分析表明各项财务指标良好,募集资金投资项目实施后不会产生同业竞争,亦不会对公司的独立性产生不利影响,募集资金项目具有较好的盈利能力和市场前景。”本次募集资金项目均已获得沧州市发展和改革委员会关于项目核

准的批复，并已取得沧州市环保局关于项目环境影响报告表的批复意见和沧州市环境保护局就这四个募集资金投资项目出具的环评批复确认文件。

序号	项目名称	环评批文	核准项目编号
1	裘皮服装、服饰精深加工技术改造项目	沧环表[2010]4号	沧发改产业备字[2009]059号
2	裘皮服装、服饰生产基地项目	沧环表[2010]3号	沧发改产业备字[2009]058号
3	直营店及配送中心建设项目	沧环表[2010]5号	沧发改服务备字[2010]001号
4	裘皮工程技术研发中心建设项目	沧环表[2010]2号	沧发改产业备字[2009]057号

二. 本次募集资金投资项目与公司现有业务及技术的关系

本次募集资金投资的项目是以公司现有产品升级、产能扩大以及以公司核心技术为基础开发的新项目。裘皮服装、服饰精深加工技术改造项目和裘皮服装、服饰生产基地项目的实施，将显著增加公司的产能、降低产品成本；直营店及配送中心建设项目将有效提高公司的国内市场份额；裘皮工程技术研发中心建设项目的实施将进一步提升公司的研发实力，增强公司的核心竞争力。

募集资金拟投资项目与公司现有业务及技术的关系如下：

序号	项目名称	与现有业务及技术的关系
1	裘皮服装、服饰精深加工技术改造项目	以现有技术和生产线为基础，更新改造生产设备和配套设施，提升生产能力。
2	裘皮服装、服饰生产基地项目	以现有技术为基础，通过新建生产场地，建设更先进的生产线，提高产品的附加值。
3	裘皮工程技术研发中心建设项目	以现有研发人员为班底，增加研发设备投入和引进高水平的研究人才，建设研发中心和实验室，改善研发环境和条件。

三. 募集资金运用项目的基本情况

(一) 募投项目新增产能的市场消化措施

1. 市场发展前景广阔

当前世界裘皮消费与加工中心及毛皮动物养殖中心正在由发达国家向中国转移，现

代裘皮服饰已不仅是作为奢华的标志，更拥有了新的功能和美学价值，风格更时尚，应用更广泛。裘皮服装产业秉承传统优势，在不断创新中扩大内涵和外延，进行品牌创新、产品创新、渠道创新、设计创新，充分挖掘裘皮产品的高端价值。

据 2009 年 12 期中国皮革协会会刊《皮革世界》统计，国际市场裘皮服装消费容量已超过 25 亿美元。由于天气寒冷，俄罗斯及周边国家对裘皮服装的需求量较大；欧洲、北美等传统消费市场不断扩展，日本、韩国的消费市场发展也非常迅速，对裘皮服装的需求量呈上升趋势。积极拓展海外市场是我国裘皮服装工业发展的总趋势。

我国是传统的裘皮消费大国，目前国内市场容量已超过 55 亿元。随着我国经济发展和人民生活水平提高，裘皮服饰从传统以保暖为主的单一功能走向服装、饰品等多功能潮流趋势，适用范围在不断扩大。除了传统的全部用毛皮制作的整皮服装外，毛皮与各种面料结合制作的时尚服装的比例也逐步扩大。随着裘皮服装时装化、多功能化趋势的发展，国内对裘皮服装的需求越来越多，裘皮服装工业向国内发展仍有巨大的潜力。

2. 公司市场现状及发展措施

报告期内，公司产品销售势头良好，其中，2009 年度公司裘皮服装、饰品的产销率分别为 104.48%、94.53%；2010 年 1-6 月，裘皮服装、饰品的产销率为 105.19%、140.20%。2009 年公司产品占据国内裘皮市场 1%以上的份额，在客户中享有较高的品牌知名度，发展潜力巨大。

同时，为了促进并确保新增产能的市场消化，公司将根据市场发展变化及时调整优化产品结构和市场结构、优化完善营销模式、推行技术营销，进一步拓展行业市场、高端市场和美国、俄罗斯等国际市场，不断提高公司产品的市场份额。

(1) 优化产品结构，大力拓展高附加值市场

裘皮服装、服饰精深加工技术改造项目和裘皮服装、服饰生产基地项目将优化公司产品结构。裘皮服装、服饰精深加工技术改造项目将提升公司现有产品中利润较高的裘皮服装、服饰生产规模。裘皮服装、服饰生产基地项目是公司优化产品结构、大力开拓高附加值产品市场的重要举措。裘皮服装、服饰生产基地项目将采用公司自主研发的裘皮服饰生产新工艺新技术，与现有产品相比，裘皮服装、服饰生产基地项目生产的产品款式更加新颖、时尚，附加值更高，更容易得到顾客的青睐。

(2) 优化市场结构，大力拓展市场

公司将充分利用现有的营销渠道和固定客户关系网，拓展产品市场。在巩固发展公司传统市场的同时，积极拓展新兴市场，进一步扩大公司产品在各行业市场销售，以促进市场结构的优化和公司产品市场份额的不断提高。

(3) 加强国际细分市场营销力度，提升国际市场份额

目前，公司将国外市场进行划分为欧洲、东亚、俄罗斯及周边国家、北美等主要市场区域，针对每个市场区域，公司配备了专业的销售队伍，实现专业化管理。募集资金项目建成后，公司将积极研究国外市场需求特点，加强目标客户细分，完善营销策略，实施针对各细分市场的个性化促销政策，同时深入推进精细化管理，切实提高服务能力，在稳步扩大传统产品出口的基础上，不断满足国际市场客户的需求，进一步提升公司产品在国际市场的份额。

(二) 裘皮服装、服饰精深加工技术改造项目

1. 项目建设的背景

为加快发展，提高技术水平和综合竞争实力，公司拟在现有厂区对部分老旧设备及相应配套设施进行技术改造。与新建项目相比，通过技术改造，公司能够充分地利用现有的技术力量和管理水平，并使之在技术改造的同时相应地得到迅速提高，有利于提升产品质量，有利于降低生产成本，有利于改善劳动条件和保护环境，保持可持续发展。

(1) 调整自身产品结构，提高公司核心竞争力

2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-6 月，公司产品结构中附加值较低的裘皮皮张和裘皮面料占主营业务收入的比例分别为 48.93%、31.08%、24.01%和 21.22%。项目完成后，产品附加值高、盈利能力强的裘皮服装和裘皮饰品的产能和产量将进一步提升，利润也会随之提升，综合实力将得到极大提高。

(2) 优化产业结构、实现节能减排

公司目前部分生产设备及锅炉等公用设备已到或即将达到折旧年限，虽然仍可继续使用，但效率较低，给公司生产经营带来一定的负面影响。本项目将从工艺设计、工艺设备选型、公用设备选型、建筑等方面进行更新改造，关键性生产设备均采用能耗低、

效率高的国内外先进设备，提高资源利用率，节约煤、电等能源消耗。本项目的实施，将进一步贯彻落实国家节能减排方针政策，按照国家节能方针政策建立完善的企业管理制度，改造传统生产工艺，淘汰高能耗、落后的设备，在提高经济效益的同时，达到节能减排，实现低碳经济的效果。

(3) 产业聚集效应

公司所处的肃宁县是全国最大的裘皮原料集散地和裘皮产业集群基地之一，毛皮产业是肃宁传统的主导产业。从养殖、加工到制成品出口已形成了完整的产业链，裘皮服装服饰产量占全国总产量的五分之一，是我国主要特种动物养殖及裘革工业加工基地，有“中国裘皮之都”的美誉，当地政府全力支持毛皮产业发展，加速产业聚集，全力打造毛皮产业核心竞争力，形成以产业聚集、技术创新、品牌战略“三驾马车”引领毛皮产业向高端迈进。

(4) 社会效益

本项目的实施后将安置当地部分社会剩余劳动力，直接带动当地及周边农户发展养殖业，受益人口达到 3,000 余人。本项目将带动周边附属产业如运输业、包装业等相关行业的快速发展，为农民致富提供机遇，具有较好的社会效益。

2. 项目建设目标及投资概算

本项目新增投资为 4,335.06 万元。其中：建设投资 3,021.45 万元，铺底流动资金 1,313.61 万元，建设投资具体情况如下：

序号	费用名称	金额(万元)	所占比例(%)
1	工程费用	2,419.44	80.08
1.1	建筑工程费	1,132.10	37.47
1.2	设备购置费	1,216.40	40.26
1.3	安装工程费	70.94	2.35
2	工程建设其他费用	378.19	12.52
3	预备费	223.81	7.41
-	合 计	3,021.45	100.00

裘皮服装、服饰深加工技术改造项目以现有生产线为基础，对部分存量设备进行技术改造，并新增部分国内外先进设备。裘皮服装、服饰深加工技术改造项目将保留原有部分建筑并改扩建部分建筑，共需建筑工程费用 1,132.10 万元。

改扩建部分建筑具体情况如下：

单位：万元

序号	名 称	面积 (m ²)	金 额	结构类型	备 注
1	服装车间	2,000	200.00	框 架	4 层
2	原料库房	2,000	200.00	框 架	4 层
3	成品库房	3,000	300.00	框 架	6 层
4	交易大厅	1,300	156.00	框 架	2 层
5	锅炉房	580	46.40	砌 体	—
6	变电室	240	19.20	砌 体	—
7	消防水池	—	10.50	砼	300m ³
8	旧建筑物维修费	—	200.00	—	—
合 计		9,120	1,132.10	—	—

3. 项目生产规模

本项目达产后，公司产量将进一步提升，新增年产裘皮服装 2 万件、饰品 1.8 万件。项目达成前后产量对比情况如下：

单位：万件

产 品	技改前	技改后	增 量
服 装	13.65	15.65	2
饰 品	13.33	15.13	1.8

4. 产品工艺方案

本项目以公司现有产品工艺方案为基础，具体情况见本招股书“第六节 业务和技术”之“四. 公司的主营业务情况”。

5. 主要设备

本项目设备分为工艺设备和公用设备两部分。本项目利用部分旧设备，新增设备选用国内外先进设备，其中：工艺设备新增 181 台/套，利用旧设备 550 台/套；新增公用设备 8 台/套，利旧公用设备 1 台/套。

序号	名称	单机功率(kw)	数量(台/套)	单价(万元/台)	总价(万元)
新增工艺设备					
1	缝皮机	0.37	40	0.8	32
2	平缝机	0.25	10	0.6	6
3	特种平缝机	0.55	4	14.3	57.2
4	包缝机	0.37	5	3	15
5	锁眼机	0.37	3	10	30
6	进口粘合机	10.8	4	12.5	50
7	自动干洗机	12	1	290	290
8	开条机	1.1	6	4.5	27
9	滚毛机	0.75	3	2	6
10	缝纫机	0.37	12	0.8	9.6
11	珠边机	0.55	2	14.3	28.6
12	熨 台	0.75	15	0.5	7.5
13	烫毛机	1.5	4	8.5	34
14	三针五线机	0.37	2	16	32
15	转毛机	0.25	2	4	8
16	烘干机	0.75	3	20.9	62.7
17	蒸汽机	4	3	2	6
18	吸线头机	1.1	2	2	4
19	貂尾拔针机	0.5	2	5	10
20	拔针机	0.15	3	15	45
21	吹风机	0.6	5	0.2	1

22	气 泵	4	2	0.5	1
23	剪毛机	9	1	30	30
24	自磨电剪刀	0.2	2	0.2	0.4
25	织花机	1	2	6	12
26	红旗缝合机	0.25	4	1.5	6
27	验针机	0.1	3	2	6
28	钉 枪	—	6	0.4	2.4
29	花样机	5	2	15	30
30	珠针机	0.37	1	10	10
31	扫描仪	—	2	0.8	1.6
32	力克绘图机	0.75	3	33	99
33	服装纸样切割机	0.25	2	6	12
34	惠普打印机	0.3	2	0.5	1
35	读图板	0.25	3	0.2	0.6
36	电 脑	0.35	10	0.6	6
37	软 件	—	5	1.5	7.5
38	案 板	—	—	—	10
—	小 计	—	181	—	997.1
利用旧工艺设备					
1	缝皮机	0.37	288	—	—
2	平缝机	0.25	19	—	—
3	特种平缝机	0.55	3	—	—
4	包缝机	0.37	5	—	—
5	单缝机	0.25	12	—	—
6	锁眼机	0.37	5	—	—
7	进口粘合机	10.8	2	—	—

8	自动干洗机	12	6	—	—
9	开条机	1.1	10	—	—
10	缝纫机	0.37	70	—	—
11	珠边机	0.55	2	—	—
12	熨 台	0.75	15	—	—
13	烫毛机	1.5	6	—	—
14	三针五线机	0.37	1	—	—
15	转毛机	0.25	1	—	—
16	烘干机	0.75	3	—	—
17	蒸汽机	4	4	—	—
18	吸线头机	1.1	1	—	—
19	水貂裘皮机	0.5	15	—	—
20	水貂缝皮机	0.37	20	—	—
21	冷风机	0.6	20	—	—
22	气 泵	4	5	—	—
23	剪毛机	9	1	—	—
24	自磨电剪刀	0.2	1	—	—
25	织花机	1	3	—	—
26	红旗缝合机	0.25	1	—	—
27	验针机	0.1	1	—	—
28	钉 枪		3	—	—
29	花样机	5	3	—	—
30	珠针机	5	1	—	—
31	电熨斗	1.2	10	—	—
32	马横机	0.25	4	—	—
33	烫衬机	0.6	1	—	—

34	森本 8803D	0.2	1	-	-
35	发生器	18	1	-	-
36	力克绘图机	0.75	1	-	-
37	读图板	0.25	1	-	-
38	打印机	0.2	1	-	-
39	电 脑	0.5	3	-	-
40	案 板	-	-	-	-
-	小 计	-	550	-	-

6. 主要原材料、辅助材料供应

项目原材料、辅助材料主要来源于本地及国内市场，部分需要进口，年消耗煤由本地及山西市场供应、消耗电由尚村 35kV 变电站提供，水由厂区自备井供应，具体情况如下：

类 别	名 称	单 位	年用量
原 料			
1	水貂公皮	万 张	33.74
2	水貂母皮	万 张	52.00
3	獭兔皮(服装)	万 张	140.00
4	獭兔皮(饰品)	万 张	25.08
5	家兔皮	万 张	38.39
6	狐狸皮	万 张	3.27
7	羊 皮	万 张	23.93
8	其它杂皮(服装)	万 张	42.98
9	其他杂皮(饰品)	万 张	3.75
辅助材料			
1	辅料	吨	50
燃料动力			

1	水	m ³	2.06×10 ⁴
2	电	kWh	162.18×10 ⁴
3	煤	t	481

7. 项目实施方案

本项目建设期 12 个月，采用统筹法进行，以便缩短建设期限。为不影响企业正常生产，项目的土建工程施工及设备安装调试选择在生产淡季及设备检修期进行。

项目实施进度安排如下：

项目内容	建设期											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
初步设计及审批												
设备订货												
施工图设计												
土建工程施工												
设备安装调试												
人员培训												
试运转投产												

8. 项目环保问题及采取的措施

本项目对环境产生的影响主要是废水、废气、固体废弃物和噪音，其治理措施主要如下：

(1) 本项目的废水主要为生活污水。生活污水可经化粪池初步处理后排入当地的污水处理站统一处理。

(2) 本项目的废气主要是锅炉房的锅炉烟气。锅炉烟气中含的污染物主要是烟尘和 SO₂。设计采用麻石文丘里正副塔旋流板脱硫除尘器，其除尘效率达 99.7%，脱硫率>80%。除尘后的烟气中灰尘含量低于 250mg/m³，SO₂ 含量低于 900mg/m³，林格曼黑度低于 1 度，达标后烟尘经 50m 烟囱高空排放，对周围环境影响较小。

(3) 本项目的固体废弃物主要包括锅炉炉渣、生产下脚料及生活垃圾。锅炉炉渣是很好的建筑材料，可售给当地的施工单位和农民建房使用；生产下脚料可以外卖；生活垃圾采用袋装化管理，由当地的环保部门集中清运并分类处理。

(4) 本项目生产过程中噪音源主要为干洗机、烘干机、锅炉鼓风机等设备运行时产生的声音，对噪音较大的设备采用减震、隔音的措施。各车间墙壁及屋顶采用新型隔音降噪材料进行处理后，符合 GB12348-90《工业企业厂界噪声标准》II 类标准要求，对外界环境影响较小。

9. 项目经济效益分析

根据河北燕大工程设计有限公司出具的《华斯农业开发股份有限公司裘皮服装、服饰精深加工技术改造项目可行性研究报告》表明，技术改造完成后，本项目部分经济效益指标如下：

序号	项 目	单 位	数 量
1	营业收入	万 元	34,033.30
2	净利润	万 元	4,328.94
3	财务内部收益率	%	44.02
4	税后投资回收期	年	3.50
5	总投资收益率	%	36.56

注：以上测试以建成后总产能计算为基础。

(三) 裘皮服装、服饰生产基地项目

1. 项目建设背景

(1) 国家和地区产业振兴规划为项目实施提供政策依据

为加快结构调整，推动产业升级，2009 年国务院发布了《轻工业调整和振兴规划》，作为 2009 年至 2011 年轻工业综合性应对措施的行动方案。规划要求按照保增长、扩内需、调结构的总体要求，采取综合措施，扩大城乡市场需求，巩固和开拓国际市场，保持轻工业平稳发展，重点推动皮革等十个行业的调整与振兴。

2008 年 4 月 1 日，河北省政府颁发《关于推进经济结构调整的若干意见》（冀政[2008]1 号）将皮毛产业列为纺织服装八大基地之一。上述产业政策为公司进行结构调整，做大做强裘皮行业，进一步发挥龙头带动作用提供了可靠的政策保障。

(2) 符合国家环保政策

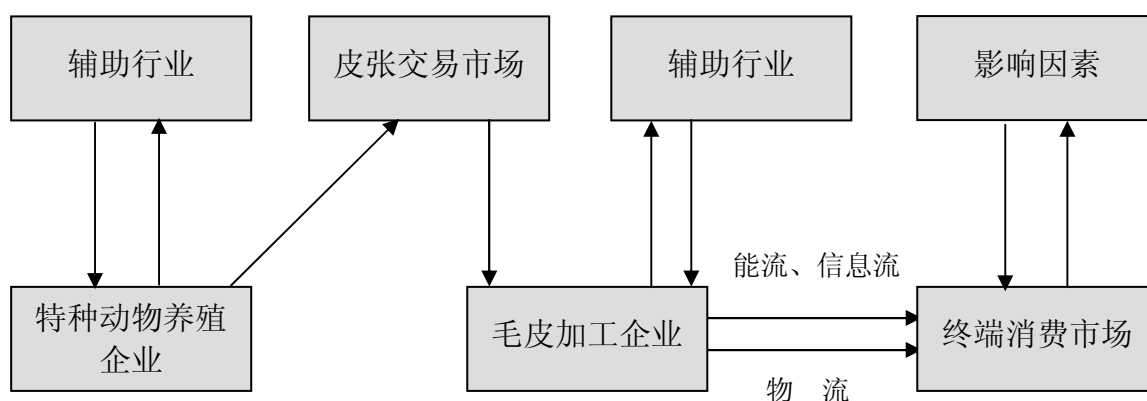
节能降耗对裘皮行业不仅是硬指标，而且是生存发展的必备条件之一。国家“十一五”规划纲要中提出：“十一五期间，单位国内生产总值能源消耗降低 20%左右、主要污染物排放总量减少 10%。”皮革行业“十一五”发展规划中对能源消耗和污染物排放也做了同样要求。因此，对皮革服装和毛皮及制品行业来说，节能减排是企业生存和发展的必备条件。2007 年 12 月 1 日，国家开始正式施行的 GB20400-2006《皮革和毛皮有害物质限量标准》规范了裘皮产品环保标准。

公司采用世界先进、环保的生态硝染技术，投资建设的污水处理循环利用系统降低了生产成本，提高处理效率，减少水资源的浪费，确保裘皮产品符合相关环保要求，实现裘皮行业生产与环境保护的共同发展。

(3) 社会效益

我国裘皮行业具有产业链完整，上下游关联度高，集创汇、富民、就业为一体的特点。同时，裘皮行业是一个以手工艺为主的劳动密集型产业，较难全面实行机械化生产，是一个广泛吸纳劳动就业的富民优势行业。

毛皮产业链条示意图如下：



据中国皮革协会行业统计，截至 2009 年底，我国裘皮行业加工规模以上企业 421 家(不含养殖)，直接从业人数 5.1 万余人，全行业连同配套行业就业人员达 15 万人，

每年提供新就业岗位达 3,000-4,000 个。本项目投产后,将促进本地区特种动物养殖业、裘皮加工业及其相关产业的发展,直接受益人口 20,000 余人,增加收入近 10,000 万元。本项目从施工到投产都将招收大量工人,解决部分农村剩余劳动力的就业问题,进而增加农民的收入,提高农民生活水平,促进社会稳定,为构建和谐社会做出巨大贡献。

(4) 现有产能不足已成为制约公司发展因素之一

公司是国内规模最大的裘皮行业生产企业,但受制于产能的约束,导致生产旺季许多裘皮服装、饰品的订单公司都无法承接,给公司生产经营带来一定的不利影响,现有产能不足已成为公司进一步发展的主要制约因素之一。2009 年度,公司裘皮饰品和裘皮服装年均产销率分别达到 94.53%和 104.48%,2010 年 1-6 月,裘皮饰品和服装的产销率分别达 140.20%和 105.19%,产品供不应求。裘皮服装、服饰精深加工技术改造项目和裘皮服装、服饰生产基地项目建成投产后,公司预期产量将得到极大提升,由 2009 年的裘皮服装 13.65 万件、饰品 13.33 万件提高到裘皮服装近 25 万件、饰品近 20 万件,公司进一步扩大裘皮服装、饰品的产能以满足市场需要,将形成新的利润增长点。

(5) 符合公司未来发展战略规划

公司的未来发展战略是坚持以裘皮服装服饰为主业发展方向,继续发挥公司在技术、产品、规模方面的行业领先优势,巩固行业龙头地位。同时,加大投资力度,进一步扩大产品产能,增强公司研发实力和国内外市场销售能力,加强公司治理机制和管理制度建设,提升公司运营和管理效率,本次募集资金项目是公司实施战略规划的重要举措。

2. 项目投资概算

本项目总投资估算为 8,033.08 万元。其中:建设投资 6,453.05 万元,铺底流动资金 1,580.03 万元,建设投资具体情况如下:

序 号	费用名称	金 额(万元)	所占比例(%)
1	工程费用	5,211.24	80.76
1.1	建筑工程费	2,825.86	43.79
1.2	设备购置费	2,332.30	36.14

1.3	安装工程费	53.08	0.83
2	工程建设其他费用	763.81	11.84
3	预备费	478.00	7.40
-	合 计	6,453.05	100.00

裘皮服装、服饰生产基地项目投资概算中建筑工程费用为 2,825.86 万元，将新增建筑物包括生产车间、餐厅宿舍楼、办公楼、门卫室、锅炉房、配电室，主要构筑物为消防水池。

具体建筑物情况如下：

单位：万元

序号	名 称	面积 (m ²)	金 额	结构类型	备 注
1	综合生产车间	24,000	2,400.00	框 架	八层
2	餐厅宿舍楼	2,160	216.00	框 架	四层
3	办公楼	1,080	108.00	框 架	三层
4	门卫室	54	4.32	砌 体	单层
5	锅炉房	201	16.08	框 架	单层
6	配电室	108	8.64	砌 体	单层
7	消防水池		21.00	砼	600.00m ³
8	道路、绿化	-	51.82	-	-
合 计		27,603	2,825.86	-	-

裘皮服装、服饰精深加工技术改造项目和裘皮服装、服饰生产基地项目的建筑设计依据行业特色，采用先进的设计手法，合理布置平面功能分区及平面交通，运用一定的新型构造措施，增加了建筑物的使用效率。建(构)筑物工程量均由专业土建机构提供。建筑物投资参照当地类似工程单方造价指标估算。因此，两项目投资概算中建筑工程费用需求量符合企业的实际情况并考虑当地类似建筑费用，具有合理性。

3. 项目生产规模

本项目达产后，公司产能将进一步提升，年新增高档裘皮服装、服饰 13 万件，其中高档裘皮服装 9 万件，饰品 4 万件。

4. 产品工艺方案

裘皮服装、服饰生产基地项目利用企业现有生产流程，采用自主研发的裘皮服饰生产新工艺新技术，如编织与整皮结合工艺、拉网工艺、开条拼接工艺、皮张拼花工艺和皮张镶花工艺，制造出轻巧、柔美、典雅、时尚等经济附加值高的产品。

编织工艺与整皮结合工艺是指在整皮工艺中按照设计图案融入编织工艺，达到编织与整皮的完美结合。

拉网工艺是指用裁刀在裘皮皮张上每隔一厘米拉开一厘米的缝隙，然后把裘皮皮张向两侧拉开，裘皮皮张形成网状，然后用特殊的衬布压在裘皮皮张的革面上，使裘皮皮张保持网状，增加裘皮皮张的牢固度。

开条拼接工艺是指把一种或多种染色的皮张开成 0.35cm、0.40cm 或 0.45cm 宽的皮条，然后按照不同的设计缝在柔软的布上或针织衫上。

皮张拼花工艺是指把一种或多种染色的皮张按照一定的几何图案设计拼接在一起。

皮张镶花工艺是指首先把一种或多种染色的皮张按照设计拼接在一起，然后在拼接好的衣片上把设计好的图形挖出来，最后按照设计用皮张把图形做好，然后镶在挖好图形的衣片上。

5. 主要设备

本项目拟选用国内外裘皮服装生产的先进设备，以满足项目生产需要，其中工艺设备主要包括制样、裁制、编织等工序所需设备；公用设备包括锅炉、变压器等。

序号	名 称	数量(台/套)	单机功率(kW)	单价(万元)	总价(万元)
服装加工					
1	缝皮机	380	0.37	0.8	304
2	平缝机	30	0.25	0.6	18
3	特种平缝机	4	0.55	14.3	57.2
4	包缝机	8	0.37	3	24
5	锁眼机	4	0.37	10	40

6	进口粘合机	4	10.8	12.5	50
7	自动干洗机	3	12	290	870
8	开条机	14	1.1	4.5	63
9	缝纫机	102	0.37	0.8	81.6
10	珠边机	4	0.55	14.3	57.2
11	熨 台	8	0.75	0.5	8
12	烫毛机	3	1.5	8.5	51
13	三针五线机	4	0.37	16	64
14	转毛机	2	0.25	4	8
15	烘干机	6	0.75	20.9	125.4
16	蒸汽机	6	6	2	12
17	吸线头机	2	1.1	2	4
18	貂尾拔针机	2	0.5	5	10
19	拔针机	4	0.15	15	60
20	吹风机	26	0.6	0.2	5.2
21	气 泵	6	4	0.5	3
22	剪毛机	2	9	30	60
23	自磨电剪刀	4	0.2	0.2	0.8
24	织花机	8		6	48
25	红旗缝合机	2		1.5	3
26	验针机	2	0.1	2	4
27	花样机	2	5	15	30
28	珠针机	2	0.1	10	20
制 样					
29	扫描仪	2	0.25	0.8	1.6
30	力克绘图机	2	0.75	33	66

31	切割机	2	0.25	6	12
32	惠普打印机	2	0.25	0.5	1
33	读图板	2	0.25	0.2	0.4
34	电 脑	14	0.25	0.6	8.4
35	软 件	2	—	0.3	0.6
36	平缝机	4	0.25	0.6	2.4
37	案板等	—	—	—	0.5
38	其他辅助设备	—	—	—	16
公用设备					
1	锅 炉	1	33	65	65
2	电 梯	2	15	28.5	57
3	变压器	1	—	9	9
4	变压器	1	—	6	6
5	发电机组	1	—	5	5

6. 主要原材料、辅助材料供应

本项目原材料主要来源于本地市场，本项目年消耗煤由本地及山西市场供应、消耗电由尚村 35kV 变电站提供，水由当地自来水公司供应。

类 别	名 称	单 位	年用量
原 料			
1	水貂公皮	万 张	17.75
2	水貂母皮	万 张	36
3	獭兔皮(饰品)	万 张	8
4	獭兔皮(服装)	万 张	36.8
5	家兔皮	万 张	19.95
6	狐狸皮	万 张	2.88
7	羊 皮	万 张	32.1

8	其它皮(饰品)	万 张	0.68
9	其它皮(服装)	万 张	21.77
辅助材料			
1	辅料	吨	50
燃料 动力			
1	水	m ³	9,948
2	电	kWh	131.69×10 ⁴
3	煤	t	617.99

7. 项目实施方案

本项目建设期 12 个月，实施分为三个阶段：前期准备阶段，项目实施阶段，项目完成阶段，三个阶段可交叉进行，项目实施进度安排如下：

项目内容	建设期											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
初步设计及审批												
施工图设计												
商务谈判设备订货												
场地准备												
土建工程施工												
设备安装调试												
试运转投产												

8. 项目环保问题及采取的措施

本项目对环境产生影响的主要是废水、废气、固体废弃物和噪声，具体处理措施如下：

(1) 本项目废水主要是生活废水，废水经化粪池处理后排入当地的污水处理站统一处理。

(2) 本项目生产过程中废气主要来源于锅炉房的锅炉烟气。锅炉烟气中含的污染物

主要是烟尘和 SO_2 。设计采用麻石文丘里正副塔旋流板脱硫除尘器，其除尘效率达 99.7%，脱硫率 $>80\%$ 。除尘后的烟气中灰尘含量低于 $250\text{mg}/\text{m}^3$ ， SO_2 含量低于 $900\text{mg}/\text{m}^3$ ，林格曼黑度低于 1 度，达到当地环保要求，烟尘经 50m 烟囱高空排放，对周围环境影响较小。

(3) 本项目固体废物主要为炉渣及生活垃圾。锅炉炉渣是很好的建筑材料，可售给当地的施工单位和农民建房使用；生活垃圾采用袋装化管理，由当地环保部门集中清运并分类处理。

(4) 本项目产生噪声的设备主要有：气泵、锅炉鼓风机等。通过对设备采用减振、隔音等措施可降低其噪声，达到当地环保标准，对员工及周围环境的影响较小。

9. 项目经济效益分析

根据河北燕大工程设计有限公司出具的《华斯农业开发股份有限公司裘皮服装、服饰生产基地项目可行性研究报告》表明，本项目部分经济效益指标如下：

序号	项 目	单 位	数 量
1	营业收入	万 元	18,007.88
2	净利润	万 元	1,730.14
3	财务内部收益率	%	18.36
4	税后投资回收期	年	6.54
5	总投资收益率	%	18.09

(四) 直营店及配送中心建设项目

1. 项目建设的必要性

(1) 推广和提升民族品牌的需要

从裘皮行业的产地来看，传统的欧洲裘皮制造业严重萎缩，历史上的加工强国如意大利、西班牙等国家的毛皮鞣制加工业逐步向以中国为代表的亚洲转移，我国已成为世界上最大的毛皮产品生产加工国，而欧洲、美国及日韩的裘皮企业则转向以裘皮贸易和品牌运营为主。从裘皮行业的销售情况来看，美国、加拿大、芬兰、丹麦、挪威等国家的裘皮行业开始把产品销售的重点转向了中国市场，视以中国为代表的新兴工业化国家

为最具潜力的皮草消费市场，并在设计理念中加入了中国元素，大举向我国市场进军。

随着人们对高端裘皮服饰的进一步认同，国内裘皮市场将较大扩张，中国裘皮服装消费在国内仍有巨大的发展潜力。虽然我国有着雄厚的毛皮产品加工能力，但国内知名品牌很少，尤其是民族品牌。公司作为国内裘皮行业的龙头企业，以打造民族品牌为己任，对国内裘皮行业和市场起着引领和开发作用，通过本项目的建设，将进一步拓展公司的销售渠道、提升销售能力，为公司品牌建设打下坚实的基础，巩固公司在国内裘皮行业的龙头地位。

(2) 有助于提升公司的品牌形象，提高公司核心竞争力

在当今产品同质化的趋势下，品牌经营的成功与否，对于品牌的成长和企业的发展至关重要。企业将品牌的展示放在终端：开设精品店、形象店的直营专卖店，通过终端展现品牌形象，展现品牌的理念，通过最直观的形式来获得消费者的信赖。

从某种程度上讲，品牌内涵决定着品牌的经营，支撑着品牌的发展，它不仅是企业理念的有效传递，也是区别于其他品牌的标识。公司通过直营专卖店建设，积极拓展自主品牌“怡嘉琦”国内市场，扩大其品牌影响力，减少中间商环节，节约销售成本，并且及时获得市场反馈、了解消费需求，及时反馈到公司研发设计部门，以最快的反应速度设计生产出满足需求的新产品。

(3) 有助于构建公司的营销网络

公司在积极拓展海外市场的同时，一直致力于建设覆盖全国的营销网络。公司已与大连锦辉购物广场有限责任公司、哈尔滨中央红集团股份有限公司、大商集团哈尔滨新一百购物广场有限公司和银川市新华百货商店股份有限公司等大型商场保持长期合作关系，通过设立长、短期商场专柜的销售方式，推广公司品牌，开拓国内市场，起到以点带面的作用。

本项目以公司的营销网络建设思路为依托，在国内北方市场进一步加大市场拓展力度，特别是在一些重点的裘皮消费大省如黑龙江、宁夏等地区大力扩建直营店，加强公司对该地区的市场占有率，为公司在上述地区的品牌推广和市场营销打下坚实的基础；在北京和重庆等经济较发达、消费观念时尚的地区建立直营店，通过直营店的品牌示范效应，可以提升公司在该地区的品牌影响力度，增强公司在华北、西南地区销售实力。

通过商场专柜和直营店销售模式相结合，有利于整合、发挥公司销售优势，建立多层次全方位的营销网络。

(4) 有助于公司扩大国内市场占有率，提高竞争实力

加快销售终端建设是扩大国内市场份额和提高品牌影响力的重要手段之一。目前，公司内销方式以直销模式为主，在华北、东北和西北地区的多个城市建有二十多个销售点。但公司现有的销售模式不仅增加销售环节成本，而且不利于公司品牌店面设计及品牌推广。

本项目拟新建 5 家直营专卖店。直营专卖店所具有的广告效应，可有效减少公司在全国中心城市和重点市场的广告投入和品牌宣传费用；同时，从市场角度分析，直营专卖店的建设可丰富公司的营销实践，掌握市场第一手信息，以便抓住市场机会，开发出更加适销对路的产品，扩大销售。利用直营专卖店品牌载体的功能，进一步拓展国内市场，扩大国内市场份额，提高公司品牌在国内市场的影响力。

通过本项目的建设，公司将提高营销渠道的覆盖面和控制能力、提高快速反应能力、提升客户服务水平、降低经营成本。

(5) 开拓利润新的增长点，提升公司盈利能力

企业全方位的经营管理创新及以商业链为核心的产业链的整合创新，关系到企业和品牌利润，其中，商业创新是重中之重。建设直营专卖店、妥善经营管理，将有助于公司获取零售环节丰厚的利润。本项目新建 5 个直营专卖店，位于北京、哈尔滨、大连、银川、重庆等国内主要经济中心，上述地区客流量大、消费能力强。因此，该项目的建设必将成为公司新的利润增长点，提升公司盈利能力。

2. 项目建设的可行性

(1) 国民经济持续增长拉动居民消费

居民收入水平持续提升为国民消费裘皮制品奠定了坚实基础。改革开放以来，我国国民经济呈现出持续增长的良好态势。随着我国经济总量的持续增长，居民人均可支配收入也不断提高，居民人均可支配收入的增长是把潜在的购买愿望转化为现实购买力的前提条件，对于裘皮制品这种中高档消费品行业而言，蕴含着巨大的机遇。随着居民收

入水平的提高，消费者愈发注重消费理念和时尚品味，而裘皮服装作为中高档消费品一直以来都深受高收入消费者的青睐。这些都预示着裘皮行业将迎来更加快速的发展。因此本项目的实施有着坚实的消费基础。

(2) 广阔的国内市场空间给企业发展带来机遇

据 2009 年 12 期中国皮革协会会刊《皮革世界》统计，国际裘皮服装市场消费容量已超过 25 亿美元，国内裘皮服装市场消费容量已超过 55 亿元。未来的二三十年，将是裘皮行业发展的黄金时期。从应用领域来看，除了传统的裘皮服装以外，裘皮制品已广泛应用于各种时尚元素，走进家庭装饰、汽车装饰等领域，应用范畴不断扩大，给企业带来了广阔的市场空间。

3. 项目投资概算

本项目拟在北京、哈尔滨、大连、银川、重庆等城市的核心商圈新增直营专卖店 5 家和配送中心，总投资估算为 5,655.35 万元，其中：建设投资 4,703.23 万元，铺底流动资金 952.12 万元。

建设投资具体情况如下：

名 称	费用明细		金额(万元)	所占比例(%)
工 程 费 用	一. 直营店建设		3,992.00	84.88
	1	店铺购置费	3,696.00	78.58
	2	铺装修费	96.00	2.04
	3	设备购置费	200.00	4.25
	二. 配送中心		264.00	5.61
	1	旧库房改造费	144.00	3.06
	2	运输车辆	80.00	1.70
	3	配送器械	40.00	0.85
工程建设其他费用	—		98.84	2.10
预备费	—		348.39	7.41
—	合 计		4,703.23	100.00

4. 项目实施方案

(1) 项目店铺选址的主要考虑因素

项目店铺选址位于北京、哈尔滨、大连、银川、重庆等消费能力强、消费时尚的城市主要商圈、繁华地段，通过在上述城市的重点商圈、地段建设直营专卖店方式，宣传公司品牌形象和产品理念，刺激终端消费。选址主要考虑因素如下：

因 素	具体内容
城市基本情况	城市特点：包括经济水平、产业结构、政府机构、历史文化、自然环境、风土人情、媒体资讯等。
	城市规划：如城区规划、商业区规划、市政设施规划等。
	城市公共设施现状
	交通条件：如城市公交车、地铁轻轨、私车拥有量、城市道路、铁路、民航等。
消费者研究	消费者结构：包括人口总量、人口密度、人口布局、阶层构成、流动人口、人口增长趋势等。
	消费者偏好与行为：包括生活方式、户外旅游休闲偏好、消费习惯、购物场所、时间与倾向等。
	消费者购买力：包括人均可支配收入、消费水平、储蓄率等。
城市商业形态	城市商业结构
	商业集中化程度及趋向：如商业步行街、商场、街边店等。
店铺位置	商圈定位：主要及次级商圈范围、租金价位等。
	店铺环境：店铺的面界，店前的栏杆、台阶、障碍物、视野，以及店内的结构、物业管理、水电、消防情况等。
	交通状况：目前及未来可能增减的交通方式及途径、车流量、马路宽窄、停车问题等。
	人流状况：如工作日与假日、白天与夜间的人流量及比例，目标消费群数量等。
	权属情况：店铺的产权、拆迁、出售/租赁情况。
竞争状况	本品牌情况：加盟商的实力、对公司的忠诚度、销售业绩，加盟商引入的难易程度等。
	竞品情况：在当地的营销网络分布、市场开拓状况、经营业绩以及与本品牌的互补效应等。

(2) 终端形式

项目新建营销网络终端形式为直营专卖店。专卖店是公司设在大中型城市的主力店铺，位于这些城市繁华地段的商业街或重要的综合商业中心，采用购买的方式获得。店铺面积较大，装修和陈设完美体现公司的品牌风格，能够完整陈设和展示公司各产品系列，承担品牌形象拓展和产品销售主力的职能，并具有区域示范的作用。

(3) 直营专卖店建设方案

为巩固和加强公司在重点市场的领先地位，公司将通过在城市的重点商圈、地段建设直营专卖店，宣传公司品牌形象和理念，刺激终端消费。方案采用购买的方式，在北京、哈尔滨、大连、银川、重庆等城市的核心商圈新增直营专卖店 5 家，购买的店铺总面积为 960m²，具体情况如下：

序号	店铺类型	城 市	数 量	面 积
1	直营专卖店	北 京	1	100m ²
2	直营专卖店	哈尔滨	1	180m ²
3	直营专卖店	大 连	1	180m ²
4	直营专卖店	银 川	1	300m ²
5	直营专卖店	重 庆	1	200m ²

(4) 选择购置店铺的优势

从长期来看，相对于租赁店铺而言，购置店铺具有一定的优越性，分析如下：

①公司为拓展国内市场，需在国内主要城市购置一定数量并保持经营稳定的店铺以开设战略品牌形象店，也与公司对于自身营销网络建设的整体布局设计相吻合。

②购置店铺可提升公司的盈利能力。按照现有租赁的行业惯例，国内一、二线城市核心商圈店铺的租金较高，且租金呈现长期看涨的趋势。购置店铺虽然一次性投入较大但按 30 年期折旧计算，其折旧费用大大低于店铺租金。以本次募集资金投资的店铺做比较，直营专卖店，面积为 120m²，通过购买方式取得，购买平均单价约 4 万元/m²，共需要资金 480 万元。该店铺折旧期为 30 年，经测算其每月每平方米折旧额为 178 元。若相同的地段，通过租赁方式取得，租赁价格约为 483 元/m²/月。购买店铺的折旧费用远低于租赁店铺的租金支出，因此，购置店铺不会降低公司的盈利能力。

从欧美各国的发展规律以及国内改革开放 30 年的经验来看，经济发展的同时，各

个城市核心商圈店铺的价格呈现持续稳定增长的态势，即使遇到经济危机，直营店销售价格受到的影响也较小。随着中国经济持续稳定的增长，该类店铺也将体现出一定的增值效应。

综上所述，购置店铺既是公司发展的需要，同时也会提高公司的盈利能力，与租赁店铺相比，具有一定的优势，也体现了公司对快速扩张营销网络与持续稳定发展综合平衡的考虑。

(5) 项目建设进度

本项目建设期为 1 年，根据各城市店铺建设需求的紧迫性以及店铺资源的可获得性合理控制店铺建设的进度，实施进度如下表所示：

项目内容	建设期											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
店铺选址												
配送中心旧厂房改造												
购置店铺												
设备采购												
店铺装修												
设备安装												
人员培训												
店铺验收												

5. 项目经济效益分析

根据河北燕大工程设计有限公司出具的《华斯农业开发股份有限公司直营店及配送中心建设项目可行性研究报告》表明，本项目部分经济效益指标如下：

序号	项 目	单 位	数 量
1	营业收入	万 元	9,386.04
2	净利润	万 元	1,283.36
3	财务内部收益率	%	22.11
4	税后投资回收期	年	5.65

5	总投资收益率	%	25.92

注：以上测算以出厂价为基础而得。

6. 项目环保问题及采取的措施

本项目为商业流通建设项目，无污染源。

(五) 裘皮工程技术研发中心建设项目

1. 项目背景及必要性

公司是集裘皮服装及饰品研发、生产、销售，以及裘皮皮张、裘皮面料设计、加工为一体的高新技术企业，公司一直高度重视研发，并专门设立了河北省裘皮工程技术研发中心，雄厚的研发实力是公司生存和发展的核心竞争力之一。

目前，公司研发部门主要是针对服装、服饰产品的设计研发以及经济特种养殖动物品种改良及选育，研发中心面积狭小，研发人员不充足，部分研发软件无法满足产品系统研发的需求，特别是缺少硝染中试车间，不具备进行裘皮加工技术与改进的外围条件，严重阻碍了公司进一步提高研发层次及技术攻关。

建设裘皮工程技术研究中心可引进和培养大量的裘皮工程技术研发骨干和高层次技术人员，引进国内外行业专家，促进技术资源得到充分配置；综合各方面的力量开展本领域各系统的研究攻关，发挥龙头企业作用，推动技术成果的工程化、产业化；加快用高新技术改造传统产业步伐，确立裘皮工程技术在国内国际的领先地位，使我国的裘皮工业达到国际先进水平，形成一批具有核心知识产权的产品，培养一批优秀的工程技术人才，提高裘皮产业的国际竞争力。

裘皮工程技术研发中心作为公司的研发机构，重点为企业的发展服务，通过攻克技术难关、创新工艺技术、培养技术人才，提高企业的创新能力和核心竞争力；利用高新技术改造传统的裘皮行业，实现从传统的手工加工到规模化、机械化工业生产的转变，降低企业生产成本，提高产品质量；提高裘皮服装设计开发能力，保证裘皮服装的时尚、柔美，不断开发款式新颖的产品，开拓产品市场，提高企业的形象。工程技术研发中心的建设可推动鞣制、染色废水处理的研究与开发，创建经济效益、社会效益、生态效益共赢的局面。

同时，研发中心建设可促进养殖技术的发展和特种养殖动物品种优化，增加养殖业的技术附加值，降低养殖成本，实现皮张质量大幅提高并满足多元化需求。提高农民经济收入，改善农民生活水平，带动区域经济可持续发展。

2. 项目建设目标及投资概算

(1) 建设目标

创建国内一流的裘皮工程技术研究中心，建设具有国际先进水平的研发、实验设备，争创全新的现代化管理模式，培养一批优秀研究人才，建立起一只具有国际创新能力的研发团队，实现技术、经济的共同发展；增强研发中心自主创新能力，掌握一批有助提高企业竞争力的核心技术，开发一批具有自主知识产权和国际竞争力的品牌产品，提高成果转化率，专利和成果数量逐年递增，取得一批国际先进水平的科技成果；形成自己的优势和特色，整体研究水平达国内先进或领先水平，部分研究水平达到国际先进或领先水平；不断完善研发中心的研究试验条件，满足科研创新的需要；实行“开放、流动、竞争、协作、联合”的运行管理机制，吸引、汇聚高层次、高水平的研究人才，培养高素质的业务骨干，提升我中心裘皮工程的科研创新能力和整体水平；孵化一批可转化为生产力的高科技成果，为区域经济可持续发展做出贡献。

(2) 投资概算

本工程总投资 2,976.51 万元，具体投资概算如下表：

序号	费用名称	金额(万元)	所占比例(%)
1	工程费用	2,514.91	84.49%
1.1	建筑工程费	861.82	28.95%
1.2	设备购置费	1,541.44	51.79%
1.3	安装工程费	111.65	3.75%
2	工程建设其他费用	293.12	9.85%
3	预备费	168.48	5.66%
-	合 计	2,976.51	100.00%

3. 项目环保问题及采取的措施

本项目营运期污染主要包括废水、废气和固体废弃物，具体解决措施如下：

(1) 本项目废水主要包括工程技术研发中心试验废水和生活废水。工程技术研发中心试验废水主要包括实验过程产生的废水及实验室器皿冲洗废水，废水中含有一定量的酸、碱及重金属盐，此类废水通过管道，送到厂区污水处理站处理；生活废水主要为工程技术研发中心工作人员日常生活废水，排放到当地的污水管网，由当地的污水处理站统一处理。

(2) 本项目建成后排放的废气主要为实验室废气。实验室废气主要成分为有机、有害气体和无机酸性废气，为减少实验室废气对空气环境的污染及对实验室工作人员的危害，实验室内设强力排气装置，使实验室产生的有害气体不在实验室内扩散，并设置活性炭吸附装置吸附处理有机废气和碱性吸附剂处理酸性废气的方式，减少有毒有害废气的排放量。废气经处理后达到当地环保要求，采用高空排放方式，对空气环境基本无影响。

(3) 工程技术研发中心产生的固体废弃物包括实验室固体废弃物和工作人员的生活垃圾。实验室固体废弃物主要包括各种化学药品及试剂的包装、废弃的试验器皿等，应分类收集并委托专业实验室废弃物处理单位处理。工作人员的生活垃圾采用袋装化管理，由环卫部门及时清运，一般不会影响环境卫生。

4. 项目的组织方式、实施进展情况

本项目建设期 12 个月，实施分为三个阶段：前期准备阶段，项目实施阶段，项目完成阶段，三个阶段可交叉进行，项目实施进度安排如下：

项目内容	建设期											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
项目前期工作												
施工准备												
土建工程												
仪器设备的采购、安装与调试												
试运行及竣工验收												

(六) 其他与主营业务相关的营运资金

本次募集资金将部分用于其他与主营业务相关的营运资金，金额为 5,000 万元。若实际募集资金超过上述项目投资总额，超过部分将全部用于公司主营业务相关的项目及主营业务发展所需的营运资金。

1. 补充其他与主营业务相关的营运资金的必要性

(1) 发行人所处行业特点决定对于资金存在较大需求

一方面，公司是国内最大的从事特种养殖动物毛皮深加工和裘皮服装、饰品的设计、研发和制造的生产厂家。裘皮行业生产的特点是生产制造一件裘皮服装需要多张原皮，拼接后要求在色泽、毛层上流畅统一，配皮环节需要多中选优，特别是完成成批订单，要求上百件裘皮服装的质量、色泽相近甚至是统一。为满足生产大批量裘皮服装的需要，公司需要大量资金用于水貂、獭兔原皮等原材料采购，保证充足的裘皮原料储备，满足裘皮服装生产的质量精细的要求。

另一方面，日常生产经营中，随着国际知名裘皮品牌商和贸易商等客户的订单和公司自主品牌订单额度不断提升，公司需要资金进一步扩大水貂、獭兔等原皮采购额，保持存货储备量。近几年公司调整产品结构，逐步扩大产品附加值高，盈利能力强的裘皮服装和裘皮饰品的生产规模，公司对水貂、獭兔、狐狸等各类特种养殖动物原皮需求大幅增加，导致公司对资金需求量进一步增大。

(2) 补充其他与主营业务相关的营运资金是确保募集资金安全实施的必要条件

尽管公司在进行募集资金投资可行性研究时已经充分地考虑了铺底流动资金的需求，但仍存在不确定性因素，营运资金的需求量可能大于公司安排的铺底流动资金，若因为营运资金缺口的问题导致公司募集资金投资项目无法如期完成建设或建成效果低于预期，将影响公司未来的整体发展运营。公司生产性募集资金项目建成后，为了保证建成项目投产和运行，需要大量营运资金。因此需要相应的营运资金确保项目建设期的资金安全并保证建设完成后的产能的实现。

(3) 公司业务拓展需要资金支持

公司已由原单一加工和代工生产销售经营方式转变为 OEM、ODM 和 OBM 模式并举、独立海外渠道及国内营销网络经营并重的业务模式。市场的开拓需要公司大量的资金支

持。

2. 营运资金的管理安排

对于本次补充公司营运资金部分，将采取以下管理安排：

(1) 专户管理。公司将严格按照深圳证券交易所有关募集资金管理规定，将该部分资金存储在董事会决定的专门账户。

(2) 严格将营运资金用于公司主营业务。公司将紧紧围绕主营业务进行资金安排，对于签订的大额销售合同或整体解决方案项目，提前做好资金计划，提高资金使用效率，实现效益最大化。

(3) 建立科学的预算体系，包括销售预算、采购预算、投资预算、人工预算、费用预算等，针对资金链条反应的各种异常信息，及时采取措施，防范风险，提高应对能力。同时，预算可以协调部门间的工作，提高内部协作的效率；而且，在销售、费用等预算指导下，还可事先对市场有一定了解，把握市场变化，减少市场风险。

(4) 完善公司的客户信用政策，建立客户信用档案，对供应商、客户的信用情况进行调查和建档，并进行信用等级设置，对处于不同等级的客户实行不同的信用政策，减少购货和赊销风险。

(5) 加强分期收款销售的收款管理，完善相应的应收账款、预付货款控制制度，加强对应收账款的管理，建立收款预警和报警机制，提高企业资金使用效率。

3. 补充营运资金将有利于提高盈利能力，增强公司核心竞争力。募集资金到位后，公司获取订单的能力将得到大幅增强，具备了较大规模开拓市场的条件，结合行业特点和公司特有的业务模式来看，补充营运资金将有利于提高公司的持续盈利能力。

(七) 募集资金投资项目选址及土地情况

根据河北燕大工程设计有限公司出具的《裘皮服装、服饰精深加工技术改造项目可行性研究报告》，裘皮服装、服饰精深加工技术改造项目拟占地 41,384.5 平方米，为在原有厂区进行改扩建，不涉及新增土地；根据河北燕大工程设计有限公司出具的《裘皮服装、服饰生产基地项目可行性研究报告》，裘皮服装、服饰生产基地项目拟占地面积

8,141.92 平方米；根据河北燕大工程设计有限公司出具的《裘皮工程技术研发中心建设项目可行性研究报告》，裘皮工程技术研发中心建设项目拟占地面积 1,513.16 平方米。

以上三个项目拟建设用地 9,655.08 平方米，实际征地并办土地证情况如下表：

土地证号	国有土地证书号码	面积(平方米)
肃国用(2009)字第163号	N0.010373480	14,481.02

四. 募集资金运用对公司生产经营和财务状况的影响

(一) 募集资金运用对生产能力的影响

本次募集资金投资项目实施后，公司的产能将得到极大提升，综合竞争力和抵抗风险能力进一步增强，其对公司的影响具体如下：

近年来公司虽保持满负荷运转，但受制于产能的约束，导致许多裘皮服装、饰品的订单公司都无法承接，给公司生产经营带来一定的不利影响，因此公司急需进一步扩大裘皮服装、饰品的产能以满足市场需要，形成新的利润增长点。

2009 年度，公司裘皮服装的产量为 13.65 万件，裘皮饰品的产量为 13.33 万件，募集资金项目达产后，公司的预期产量将到达裘皮服装近 25 万件，裘皮饰品近 20 万件，产能得到较大提升。

募集资金投资前后的固定资产投入产出比分析如下：

目前，公司固定资产主要是机器设备和房屋建筑物两大类，按照固定资产与主营业务收入分析投入如下表：

单位：万元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
固定资产净值	5,710.27	4,833.56	4,176.71
主营业务收入	34,605.98	28,473.44	23,891.32

本次募集资金投资项目包含建设新厂房、购置生产设备，各项投资额分类如下：

项 目	房屋建筑物(万元)	机器设备(万元)

裘皮服装、服饰生产基地项目	2, 825. 86	2, 332. 30
裘皮服装、服饰精深加工技术改造项目	1, 132. 10	1, 216. 40
直营店及配送中心建设项目	3, 696. 00	320. 00
裘皮工程技术研发中心建设项目	861. 82	1, 541. 44
合 计	8, 515. 78	5, 410. 14

本次募集资金投资项目将选用国内外高技术含量的生产设备，逐步替代公司目前较为低端的生产设备。项目建成后，将大大提高公司的生产水平，大幅提高生产效率，降低工人的劳动强度，从而降低产品的人工成本。

研发中心的固定资产投资尽管在近期内无法获得显性收入，但从长远来看，有利于公司研发技术创新的发展要求，符合公司的技术创新战略，能保证公司的长期竞争力。

综上所述，利用募集资金进行大规模固定资产投资是合理的。

(二) 募集资金运用对经营成果的影响

1. 新增固定资产对产能影响

本次募集资金投资项目计划用于固定资产投资 1.44 亿元，主要用于建设生产用房、研发中心和设备购置。新增固定资产对厂房和研发中心的建设，将使公司的产能和研发能力相比于目前得到显著的提升。公司产能的扩张，将提高公司产品的市场占有率，盈利能力也将得到极大的提升。

2. 新增折旧摊销金额对公司经营状况的影响

新增固定资产采用分类折旧法，残值按固定资产原值的 5% 计算，建(构)筑物按 30 年、设备按 10 年提取折旧，其他资产摊销年限为 5 年，无残值。据此估算，运营期年均折旧费为 1, 268. 47 万元，运营期年均摊销费为 14 万元。随着公司募集资金投资项目的建成运行，公司的产能将得到较大提高，研发实力将进一步增强。这将有效的提高公司产品的市场占有率，增强盈利能力，并提升公司的综合竞争实力，因此新增固定资产的折旧将有效的转换为公司在盈利能力和市场竞争力方面的提升。

3. 对公司盈利能力的影响

(1) 长期来看，募集资金运用有利于公司保持持续的盈利能力。公司裘皮加工技术改造项目和裘皮服装、服饰生产基地项目实施完毕后，公司产能将得到极大提升，产品结构进一步优化，产品附加值增大；研发中心项目建成后，将极大增强公司研发实力，不断开发符合市场需求的新产品，开拓市场，从而提高公司的盈利能力；直营店及配送中心项目建成后，公司的营销体系更加全面和完善，有效提高公司的品牌知名度，为公司产品销售夯实基础。因此，募集资金的运用在达产后有利于公司保持持续的盈利能力。

(2) 募集资金项目建成后，公司各项产品的生产能力得到大幅提升，生产效率得以提高，附加值增大，对日益增长的业务起到有效支持和促进作用，盈利能力将显著增强。

4. 对净资产收益率的影响

本次发行后，由于净资产大幅增加，募集资金投资项目在建设期内，公司净资产收益率将大幅下降。随着募集资金项目建成达产，由于生产规模的扩大，公司利润将会较大幅度的增长，净资产收益率将会逐步回归到正常水平并且大幅增长。

(三) 募集资金运用对公司财务的影响

1. 对净资产总额及每股净资产的影响

截至 2010 年 6 月 30 日，公司的每股净资产为 2.84 元。本次募集资金到位后，公司的净资产约为 5.01 亿元(以募集到位资金为 2.6 亿元计)，预计每股净资产将达 4.42 元，公司净资产规模将大幅增加，能大大增强公司持续融资能力和抗风险能力。

2. 对资产负债率的影响

本次募集资金到位后，由于净资产大幅提高，公司的资产负债率将进一步降低，偿债风险随之降低。

(四) 募集资金项目实施后对公司经营模式的积极影响

公司实施“农业龙头企业打造完整产业链和动态升级”的经营模式。募集资金项目完成后，公司加工生产能力、研发设计能力、营销能力等产业链条上的多个环节将得到加强，有利于巩固公司完整产业链优势。同时公司直营店和配送中心项目建成后，有利于扩大公司自主品牌影响，完善国内销售渠道，提高 OBM 业务份额，有利于公司业务升

级战略的实现。

第十四节 股利分配政策

一. 最近三年股利分配政策

本公司在股利分配方面实行同股同权，同股同利的原则，具体分配比例由本公司董事会视公司发展情况提出方案，经股东大会决议后执行。除分配年度股利外，经股东大会决议公司还可分配中期股利。本公司可以采取现金或者股票方式分配股利。在分配股利时，本公司按照有关法律法规，代扣股东股利的应纳税金。根据公司章程的规定，本公司税后利润的分配顺序为：

- (一) 弥补以前年度的亏损；
- (二) 提取税后利润的百分之十列入公司法定公积金；
- (三) 经股东大会决议后，提取任意公积金；
- (四) 按照持股比例向股东分配利润。

公司法定公积金累计额达到公司注册资本的百分之五十以上时，可以不再提取。提取法定公积金后，是否提取任意公积金由股东大会决议。公司不在弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润。公司持有的本公司股份不得分配利润。股东大会决议将公积金转为股本时，按股东原有股份比例派送新股。但法定公积金转为股本时，所留存的该项公积金不得少于注册资本的百分之二十五。公司股东大会对利润分配方案做出决议后，公司董事会须在股东大会召开后两个月内完成股利(或股份)的派发事项。

二. 最近三年公司实际股利分配情况

考虑到公司生产经营及项目投资的资金需求较大，为进一步壮大公司实力，促进公司发展，本公司报告期内未进行分红派息。

三. 发行前滚存利润的处置安排

经公司 2010 年第二次临时股东大会决议，截至 2009 年 12 月 31 日的滚存未分配利

润及自 2010 年 1 月 1 日起至发行前实现的可供分配利润由新老股东按发行后的股权比例共同享有。

四. 发行后的股利分配政策

公司利润分配政策为：

(一) 公司的利润分配政策应保持连续性和稳定性，利润分配不得超过累计可分配利润范围；

(二) 公司的利润分配注重对股东合理的投资回报，按照同股同权、同股同利的原则，实施积极的利润分配政策；

(三) 公司采取现金或者股票方式分配股利。在现金流满足正常经营和长期发展的前提下，公司优先采用以现金方式分配股利。公司董事会未做出现金利润分配预案的，应当在定期报告中披露原因，独立董事应当对此发表独立意见。存在股东违规占用公司资金情况的，公司将扣减该股东所分配的现金红利，以偿还其占用的资金；

(四) 最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十，或者每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的百分之十，出现下列情况之一的除外：

1. 拟进行重大资本性支出；
2. 当年经营性净现金流量为负；
3. 拟采取股票方式分配股利。

第十五节 其他重要事项

一. 信息披露制度和投资者关系管理制度

(一) 信息披露制度和投资者关系管理制度

为保护投资者的合法权益，加强公司信息披露工作的管理，根据《公司法》、《证券法》和中国证监会有关法规的规定，本公司制定了《信息披露管理办法》和《投资者关系管理办法》，以便真实、准确、完整、及时地报送及披露信息，更好为投资者服务。

(二) 信息披露和投资者关系的负责机构

1. 负责机构：公司证券事务部
2. 董事会秘书：郝惠宁
3. 咨询电话：0317-5090055
4. 传 真：0317-5115789
5. 公司网址：<http://www.huasiag.com/>

二. 重大合同

截至本招股书签署日，本公司已签署、尚未执行完毕、将对公司生产经营活动、财务状况和未来发展具有重要影响的合同如下：

(一) 重要借款合同

1. 2010年3月5日，公司与沧州银行股份有限公司佟家花园支行签署编号为2010年借字第0305003号的《人民币资金借款合同》，借款金额为1,000万元，借款期限自2010年3月5日至2011年3月4日，借款用途为购买原材料，借款利率为月利率6.85875‰。

2010年3月5日,河北华源服装有限公司与沧州银行股份有限公司佟家花园支行签署编号为2010年保字第0305003号的《保证合同》,为公司上述借款提供保证担保。

2. 2009年8月11日,公司与沧州银行股份有限公司佟家花园支行签署编号为2009年借字第0811001号《人民币资金借款合同》,借款金额为2,000万元,借款期限自2009年8月11日至2010年8月9日,借款用途为购买原材料,借款利率为月利率6.85875‰。

2009年8月11日,公司和沧州银行股份有限公司佟家花园支行签署编号为2009年动质字第0811001号的《最高额动产质押担保合同》,约定:公司以价值3,400万元的存货作为质押物,为公司自2009年8月11日至2010年8月9日期间向沧州银行股份有限公司佟家花园支行借款(最高额为人民币2000万元)提供质押担保。

3. 2010年6月13日,公司与中国农业银行股份有限公司肃宁县支行签署编号为13101201000001562的《借款合同》,借款金额为1,000万元,借款期限自2010年6月13日至2011年6月12日,借款用途为购买原材料,借款利率在利率基准上上浮10%,执行年利率5.841%。

4. 2009年10月20日,公司与中国农业银行股份有限公司肃宁县支行签署编号为13101200900004525的《借款合同》,借款金额为1,800万元,借款期限自2009年10月20日至2010年10月19日,借款用途为购买原材料,借款利率在利率基准上上浮10%,执行年利率5.841%,合同还对基准利率调整时借款利率的调整方式作出了约定。

5. 2010年2月25日,公司与中国农业银行股份有限公司肃宁县支行签署了编号为13101201000000385的《借款合同》,借款金额为450万元,借款期限自2010年2月25日至2011年2月24日,借款用途为购买原材料,借款利率在利率基准上上浮10%,执行年利率5.841%。

2009年10月20日,公司与中国农业银行股份有限公司肃宁县支行签署编号为13906200900000519的《最高额抵押合同》,约定:公司以肃国用(2009)字164号、165号国有土地使用权和冀肃房权证尚村镇字第10912号、第10913号、第04084号房屋所有权作为抵押物,用于公司在2009年10月20日至2012年10月19日止形成的最高余额为3,300万元借款提供担保。该项最高额抵押合同共同为上述第3、4、5三项借款提

供抵押担保。

6. 2009 年 12 月 9 日，公司与中国农业银行股份有限公司肃宁县支行签署编号为 13101200900004974 的《借款合同》，借款金额 2,000 万元，其中 1,000 万元借款期限为 2009 年 12 月 9 日起至 2010 年 11 月 15 日止，1,000 万元借款期限为 2009 年 12 月 9 日起至 2010 年 12 月 8 日止。借款用途为短期流动资金贷款，借款利率在利率基准上上浮 10%，执行年利率 5.841%，合同还对基准利率调整时借款利率的调整方式作出了约定。

2009 年 12 月 9 日，华源服装与中国农业银行股份有限公司肃宁县支行签署编号为 13901200900049202 的《保证合同》，为公司上述借款提供保证担保；2009 年 12 月 9 日，公司与中国农业银行股份有限公司肃宁县支行签署编号为 13902200900012743 的《抵押合同》，约定：公司以价值 4,018 万元的水貂皮作为抵押物，为上述借款提供抵押担保。

(二) 销售合同

序号	签订日期	采购商	金额(美元)	合同标的	数量
1	2010.3.30	BILGIN FUR CO., LTD. (土耳其.北进)	149,316	裘皮服装	138
2	2010.4.6	BILGIN FUR CO., LTD. (土耳其.北进)	281,650	裘皮服装	262
3	2010.4.10	LEONARD GORSKI INC. (加拿大.马高)	250,342	裘皮服装	398
4	2010.4.15	R&L INTERNATIONAL TRADING CO., LTD. (德国.林哈特)	101,500	裘皮服装	310
5	2010.4.15	ALASKA BROKERAGE INTERNATIONAL LTD. (英国.阿拉斯加)	333,600	裘皮服装	240
6	2010.4.20	R&L INTERNATIONAL TRADING CO., LTD. (德国.林哈特)	168,300	裘皮面料	1,700
7	2010.4.20	BILGIN FUR CO., LTD. (土耳其.北进)	321,000	裘皮服装	746
8	2010.4.25	ALASKA BROKERAGE INTERNATIONAL LTD. (英国.阿拉斯加)	106,000	裘皮服装	400
9	2010.4.26	GRINVEST SRL (意大利.圣域时)	163,625	裘皮服装、饰品	865
10	2010.4.29	HEINZ GUNTER LUBERT GMBH (德国.路伯特)	213,150	裘皮服装	255
11	2010.5.5	ALASKA BROKERAGE INTERNATIONAL LTD. (英国.阿拉斯加)	406,870	裘皮服装	290

12	2010. 5. 18	YVES SALOMON CO., LTD. (法国. 萨罗蒙)	370, 350	裘皮服装	2, 510
13	2010. 5. 18	LEONARD GORSKI INC. (加拿大. 马高)	90, 000	裘皮服装	100
14	2010. 5. 21	BAMBI SHOJI INC. (日本. 棚桥)	120, 000	裘皮服装	300
15	2010. 5. 27	BAMBI SHOJI INC. (日本. 棚桥)	74, 000	裘皮服装	200
16	2010. 6. 6	JUN CONFEZIONI CO., LTD. (意大利. 朱恩)	357, 700	裘皮服装	350
17	2010. 6. 7	GIULIANA TESO (意大利. 比扬)	179, 160	裘皮服装	453
18	2010. 6. 15	BILGIN FUR CO., LTD. (土耳其. 北进)	238, 350	裘皮服装	570
19	2010. 6. 16	PARASILK INTERNATIONAL CO., LTD. (香港. 霸时)	195, 000	裘皮面料	1, 500
20	2010. 6. 17	R&L INTERNATIONAL TRADING CO., LTD. (德国. 林哈特)	147, 840	裘皮服装	168

(三) 保荐及承销协议

公司与华泰联合证券有限责任公司分别于 2010 年 1 月 31 日签订《主承销协议》和 2010 年 2 月 5 日签订《保荐协议》。根据上述协议，公司聘请华泰联合证券有限责任公司作为公司首次公开发行股票并上市的保荐机构及主承销商。

三. 对外担保事项

截至本招股书签署日，本公司不存在任何对外担保事项。

四. 重大诉讼或仲裁事项

截至本招股书签署日，公司不存在可能对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等产生较大影响的诉讼或仲裁事项；公司、公司控股股东及实际控制人、控股子公司不存在尚未了结的或者可以预见的重大诉讼、仲裁或行政处罚案件；发行人董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在尚未了结的或者可以预见的重大诉讼、仲裁或行政处罚案件，也未涉及任何刑事诉讼案件。

第十六节 董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明

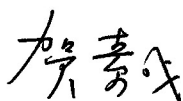
一. 发行人全体董事声明

本公司全体董事承诺本招股说明书及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

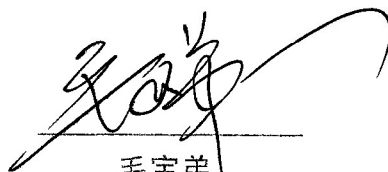
全体董事签名：



贺国英



贺素成



毛宝弟



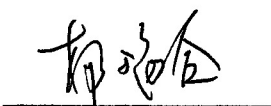
苏 斐



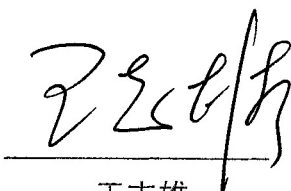
郝铁庄



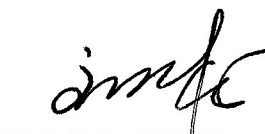
杨雪飞



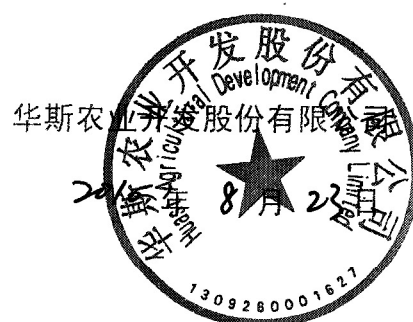
杨福合



王志雄



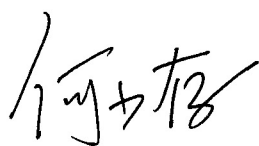
刘雪松



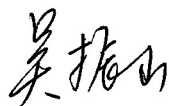
二. 发行人全体监事声明

本公司全体监事承诺本招股说明书及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

全体监事签名：



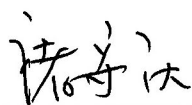
何少存



吴振山



白少平



褚守庆



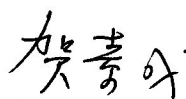
彭金召



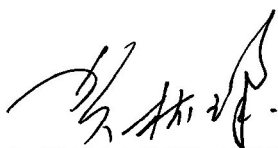
三. 发行人全体高级管理人员声明

本公司全体高级管理人员承诺本招股说明书及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

全体高级管理人员签名：



贺素成



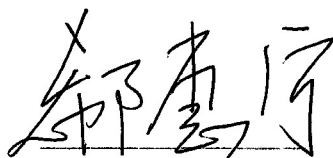
贺树峰



韩艳杰



刁梅



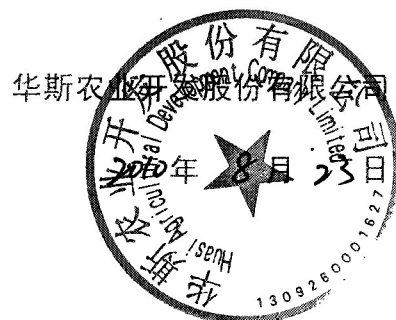
郝惠宁



苑桂芬



杨雪飞



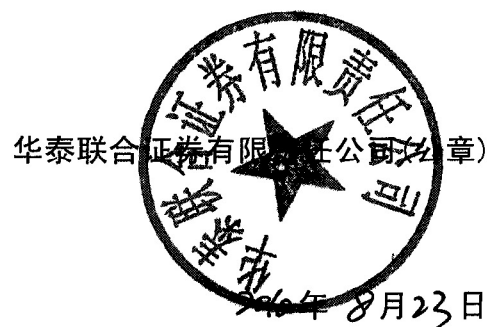
四. 保荐人(主承销商) 声明

本保荐人(主承销商)已对招股说明书及其摘要进行了核查,确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

项目协办人(签名): 曹再华
曹再华

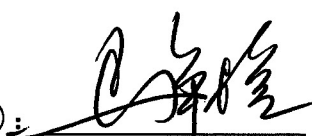
保荐代表人(签名): 田勇 巴永军
田勇 巴永军

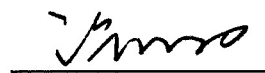
法定代表人(签名): 马昭明
马昭明



五. 发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办律师(签名): 
马卓檀


许成富

律师事务所负责人(签名): 
张敬前


国浩律师集团(深圳)事务所
2010年8月23日

六. 会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要, 确认招股说明书及其摘要与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表的内容无异议, 确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏, 并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册会计师(签名):

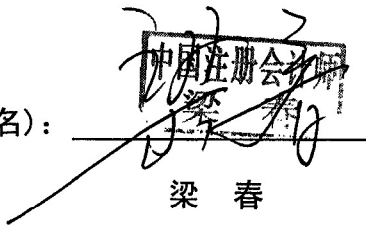


刘耀辉



邱俊洲

会计师事务所负责人(签名):



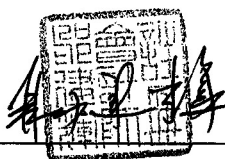
梁 春



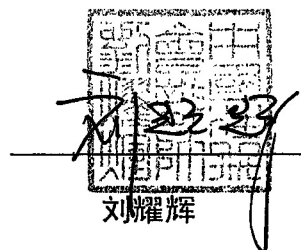
七. 验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要, 确认招股说明书及其摘要与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的验资报告的内容无异议, 确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏, 并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册会计师(签名):

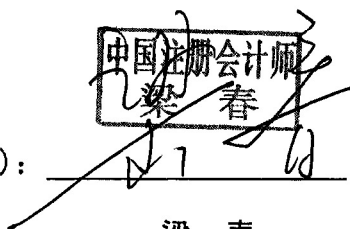


邬建辉



刘耀辉

会计师事务所负责人(签名):



梁 春

立信大华会计师事务所有限公司



七. 验资机构声明 (续)

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册会计师(签名): 李素芬
李素芬

刘双强
刘双强

会计师事务所负责人(签名): 李素芬
李素芬



八. 评估机构声明

本机构及签字注册资产评估师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册资产评估师(签名): 张绍华 孙 晔
张绍华 孙 晔

资产评估机构负责人(签名): 郭 锋
郭 锋



本机构及签字注册资产评估师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

张云鹤

金顺兴

责人(签名): 胡劲为

胡劲为

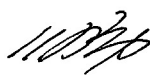
开元资产评估有限公司

2010年8月23日

八. 评估机构声明(续)

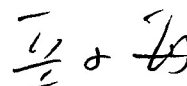
本机构及签字注册资产评估师已阅读招股说明书及其摘要, 确认招股说明书及其摘要与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的资产评估报告的内容无异议, 确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏, 并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册资产评估师(签名):





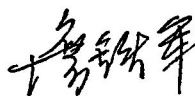
徐沛





岳小舟

资产评估机构负责人(签名):



詹铁军



第十七节 附 件

一. 备查文件

以下文件将存放在公司和保荐人(主承销商)的办公地点，以备投资者查阅：

- (一)发行保荐书；
- (二)财务报表及审计报告；
- (三)内部控制鉴证报告；
- (四)经注册会计师核验的非经常性损益明细表；
- (五)法律意见书及律师工作报告；
- (六)公司章程(草案)；
- (七)中国证监会核准本次发行的文件；
- (八)其他与本次发行有关的重要文件。

二. 查阅时间、地点

时间：每周一至周五 上午 9:00—12:00；下午 2:00—5:00

地点：公司及保荐人的法定住所

发行人	华斯农业开发股份有限公司
联系电话	0317-5090055
联系传真	0317-5115789
联系人	郝惠宁
保荐人(主承销商)	华泰联合证券有限责任公司
联系电话	010-68085588
联系传真	010-68085989
联系人	郑守林 乔宗铭 吴金刚 冯志红 董贵欣 张琳 杨伯巍