

青岛亨达股份有限公司

QINGDAO HENGDA CO., LTD.

青岛即墨市烟青路 556 号



首次公开发行股票招股说明书



保荐人（主承销商）

西部证券股份有限公司



陕西省西安市东新街 232 号信托大厦 16-17 楼

本次发行概况

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。

发行股票类型	人民币普通股（A股）
发行股数	3,300 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	13,200 万股
本次发行前股东所持股份的流通限制、股东对所持股份自愿锁定的承诺	公司股东王吉万、单玉萍、单存礼、单玉香、王国昌、刘泽顺、江志强、周丕佳、刘禹川分别承诺：自本公司股票在证券交易所上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其在本公司发行前持有的本公司股份，也不由本公司回购该部分股份。 公司股东复星平耀、青岛景博、上海星杉、周海涛、宋元彬、李强、亓晓霞、刘安亮、王觉、刘吉山、俞仁森、张雷、杨东贤、宋海山、王芸芸、李敏、陈鹏麟、陈世开、戴斌、卢海娟、吴建国分别承诺：自本公司股票在证券交易所上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其在本公司发行前持有的本公司股份，也不由本公司回购该部分股份。 本公司股东王吉万、单存礼、王国昌、刘泽顺、张雷、单玉香、王芸芸、江志强、宋海山、杨东贤作为公司董事、监事和高级管理人员还承诺，在上述承诺的限售期届满后，其所持发行人股份在其任职期间内每年转让的比例不超过其所持发行人股份总数的25%，在离职后半年内不转让。
保荐人（主承销商）	西部证券股份有限公司
招股说明书签署日期	2011 年 月 日

重 要 声 明

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书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，均不表明其对本公司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、发行前股东自愿锁定股份的承诺

本次发行前公司总股本为9,900万股，本次拟发行3,300万股，发行后总股本为13,200万股，均为流通股。发行前公司全体股东已对其所持股份的限售安排分别出具了承诺，具体如下：

公司股东王吉万、单玉萍、单存礼、单玉香、王国昌、刘泽顺、江志强、周丕佳、刘禹川分别承诺：自本公司股票在证券交易所上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其在本次发行前已持有的本公司股份，也不由本公司回购该部分股份。

公司股东复星平耀、青岛景博、上海星杉、周海涛、宋元彬、李强、亓晓霞、刘安亮、王觉、刘吉山、俞仁森、张雷、杨东贤、宋海山、王芸芸、李敏、陈鹏麟、陈世开、戴斌、卢海娟、吴建国分别承诺：自本公司股票在证券交易所上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其在本次发行前已持有的本公司股份，也不由本公司回购该部分股份。

本公司股东王吉万、单存礼、王国昌、刘泽顺、张雷、单玉香、王芸芸、江志强、宋海山、杨东贤作为公司董事、监事和高级管理人员还承诺，在上述承诺的限售期届满后，其所持发行人股份在其任职期间内每年转让的比例不超过其所持发行人股份总数的25%，在离职后半年内不转让。

二、发行前滚存未分配利润的安排

根据公司2010年12月21日召开的第三次临时股东大会决议，公司本次公开发行股票前所滚存的未分配利润由公司公开发行股票后登记在册的老股东按持股比例享有。

三、报告期内公司广告费用较少及对公司业务的影响

2008-2010年度及2011年1-6月，公司广告和宣传费用合计分别为38.17万元、64.09万元、103.47万元和111.16万元，占当期国内自营业务收入的比例分别为0.33%、0.43%、0.51%和0.86%，所占比例较低。公司广告宣传费用投入较

少与公司的发展阶段及整体安排有关，在主要产品市场开拓初期，公司曾聘请著名艺人王刚、孙悦作为形象代言人投放过大量电视广告。经过多年发展，公司主要品牌产品已获得了较好的市场基础和品牌知名度。报告期内，公司凭借产品的性价比优势，主要通过电视媒体广告以外的其他宣传途径提高公司产品的品牌知名度，在广告投入较少的情况下，内销业务获得了较快发展。

根据募投项目营销网络建设的规划，未来三年，大部分自营店将在长江以北的现有销售区域内加密开设，该类销售区域将在现有基础上适当增加户外平面广告、商场促销广告、报刊杂志广告等低成本形式的广告投入；少部分自营店将在南方市场开设，为配合市场开拓，除了以低成本形式的广告宣传外，公司将在该类销售区域内的地方电视媒体投放一定量广告。因此，未来随着营销网络规模的扩大，公司广告费用会适当增加，将减少当期利润。

四、特别提醒投资者注意以下风险

本公司特别提醒投资者注意以下风险及其他重大事项，并认真阅读本招股说明书第四节“风险因素”的全部内容。

（一）存货余额较大的风险

2008-2010年各年末及2011年6月末，公司存货账面价值占流动资产比例分别为64.41%、67.26%、52.73%和44.39%，占比较大。其中外销业务以销定产，客户主要为国际知名品牌商，订单违约风险较小，报告期未发生过违约情况；存货主要为原材料、库存商品、在产品，与订单相匹配，不存在跌价风险。剔出外销库存因素，2008-2010年各年末及2011年6月末，公司国内销售业务形成的库存商品分别为4,469.72万元、7,736.52万元、8,715.41万元和8,763.99万元，占流动资产的比例分别为16.87%、21.05%、17.85%和14.60%。

公司国内销售业务中，将生产全部外包给第三方，根据销售计划向委托加工厂商采购成品鞋或委托加工成品鞋，即按订单采购，因而能否对市场作出准确判断并制定可行的销售计划，将影响公司库存商品的变现能力和存货跌价准备水平，并进而影响公司盈利能力和财务状况。报告期内未发生存货大幅减值的情形，期末公司计提存货跌价准备较为充分，但存货占用了公司较多流动资金，若市场环境等外部因素发生重大变化导致存货积压或减值，将对公司财务状况和经营业绩产生不利影响。

（二）所得税优惠政策变化的风险

2008-2010 年度及 2011 年 1-6 月公司子公司亨达皮业、亨运鞋业均享受外商投资企业所得税优惠政策，适用税率分别为 0%、12.5%、12.5%和 12.5%；子公司亨达鞋业为高新技术企业，在 2008-2010 年按 15%的优惠税率计缴企业所得税，其高新技术企业资格现处于复审阶段，根据国家税务总局《关于高新技术企业资格复审期间企业所得税预缴问题的公告》（公告 2011 年第 4 号），2011 年 1-6 月亨达鞋业暂按照 15%的优惠税率预缴企业所得税。

报告期内公司子公司享受的税收优惠对经营成果的影响情况如下表所示：

项 目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
所得税优惠金额（元）[注]	5,588,105.60	11,713,049.07	9,667,237.98	16,486,784.44
所得税优惠金额占当期公司净利润的比例	11.33%	12.46%	13.25%	23.77%

注：所得税优惠是子公司适用的所得税税率与 25%的税率相比。

综上，报告期内公司子公司享受的上述所得税优惠有力地推动了公司的发展。亨达皮业、亨运鞋业自 2012 年起不再享受所得税优惠，适用税率为 25%，对公司经营业绩将产生一定的不利影响。亨达鞋业作为高新技术企业在报告期内享受所得税优惠政策，高新技术企业税收优惠政策有效期至 2010 年结束，自 2011 年起亨达鞋业高新技术企业资格需要复审，重新认定。亨达鞋业能否重新被认定为高新技术企业存在不确定性，若未能被认定为高新技术企业，则自 2011 年起适用所得税税率为 25%，将对公司 2011 年 1-6 月的净利润影响 273.60 万元，对公司经营业绩产生一定的不利影响。

（三）实际控制人控制的风险

本次发行前，公司实际控制人王吉万、单存礼、单玉萍、单玉香和王国昌合计持有公司 70.91%的股份；本次发行后，五位实际控制人合计持有公司 53.19%的股份（假定本次发行数量为 3,300 万股），仍保持对公司的绝对控制地位。虽然公司目前已建立了较为完善的法人治理结构，但如果五位实际控制人利用其控制权地位，对本公司发展战略、生产经营决策、利润分配、重大人事安排等方面实施不当影响，则存在损害公司及中小股东利益的风险。

（四）外销业务存在的经营风险

公司外销业务收入、毛利占比较大，对公司经营业绩有较大影响；外销业务采用 ODM 业务模式，同时，贸易商、最终销售客户相对集中，存在着一定的经营风险，具体说明如下：

1、外销业务占比较大

2008-2010 年度及 2011 年 1-6 月，公司外销业务收入分别为 15,623.38 万元、18,490.43 万元、29,431.38 万元和 13,796.08 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 52.10%、50.72%、56.72%和 49.56%。外销业务产生的毛利分别为 4,589.27 万元、5,369.78 万元、8,273.73 万元和 3,663.25 万元，对公司主营业务利润的贡献比例分别为 39.32%、39.44%、43.85%和 35.85%，占比较大，外销业务对公司经营业绩有较大影响。

2、公司ODM 业务模式的经营风险

公司外销业务为 ODM 模式，在此模式下，公司通过参与国际知名品牌产品的研发、设计获得订单，生产完成后按订单要求将产品发给最终客户国际知名品牌商。

在 ODM 业务模式下，公司不拥有直接面向外国消费者的零售终端，对中间服务商、贸易商、国际品牌商存在依赖；公司外销产品为国际知名品牌，公司参与产品研发、设计过程，有较强的议价能力，但没有定价权，因此产品毛利率低于国内销售业务中自有品牌产品的毛利率，2008-2010 年度及 2011 年 1-6 月，公司外销产品毛利率分别为 29.37%、29.04%、28.11%和 26.55%，而内销产品毛利率（自营店）分别为 41.15%、39.10%、42.19%和 43.10%。未来，在原材料价格、劳动力成本上升以及人民币升值等因素的影响下，公司由于缺乏定价权和国外销售终端，外销产品毛利率存在下降的风险。

3、外销客户相对集中的风险

公司的外销业务涉及的品牌较多，但贸易商、最终客户相对集中。2008-2010 年度及 2011 年 1-6 月，公司通过贸易商商利时讯对 Jones Apparel Group Inc.（琼斯集团）的销售收入占当期公司营业收入的比例分别为 44.63%、42.78%、42.71%和 34.35%。

贸易商商利时讯与公司签订订单，为公司的直接客户，是琼斯集团主要的贸

易商；琼斯集团为公司的最终客户，是美国的一家上市公司，是全球知名的女装女鞋类产品的销售商，将绝大部分的鞋类产品都外包给中国的鞋企生产，并主要外包给中间服务商派诺蒙管理。派诺蒙负责对 ODM 厂商选择、考察，进行严格的“验厂”，通过“验厂”的 ODM 厂商均在研发设计、产能和交期、质量控制等各个方面具有一定优势。一旦确立合作关系，即成为战略合作伙伴。公司自 2004 年与派诺蒙、商利时讯和琼斯集团形成业务合作关系后一直持续至目前，与琼斯集团旗下多个品牌开展合作，为 Nine West、Easy Spirit、Bandolino 等六个品牌提供 ODM 产品，业务量呈上升趋势。

公司 ODM 业务的战略是先打好基础，稳步发展，将有限的产能集中把一个优质客户业务做好，在研发设计、生产技术及管理等方面的综合实力全面提升后逐步实现客户多元化发展。经过多年的国际化业务开拓，公司与国际品牌商合作的基础已稳固，综合实力得到外国客户认可，具备了开拓新客户的实力和能力。目前，公司已和多个国际知名品牌开展合作，如 GUESS、CEDAR CREST、UNISA、H&M 等，2010 年及 2011 年 1-6 月上述品牌的 ODM 业务收入增长较快。

综上，由于公司坚持了稳健的 ODM 业务发展战略，同时受公司产能限制，形成了目前外销客户相对集中的局面。未来随着公司产能的增加，若公司外销客户不能进一步多元化和快速增加业务量，将对公司业绩产生不利影响。

目 录

目 录.....	8
第一节 释 义.....	11
第二节 概 览.....	15
一、发行人基本情况.....	15
二、发行人控股股东、实际控制人简要情况.....	16
三、公司主要财务数据及主要财务指标.....	17
四、本次发行情况.....	18
五、本次募集资金用途.....	19
第三节 本次发行概况.....	20
一、本次发行基本情况.....	20
二、本次发行有关当事人.....	20
三、发行人与有关中介机构的关系.....	22
四、本次发行上市的重要日期.....	22
第四节 风险因素.....	23
一、财务风险.....	23
二、所得税优惠政策变化的风险.....	24
三、行业与市场风险.....	25
四、业务与管理风险.....	27
五、募投项目风险.....	30
六、实际控制人控制的风险.....	31
七、汇率波动的风险.....	32
第五节 发行人基本情况.....	33
一、发行人基本情况.....	33
二、发行人改制与重组情况.....	33
三、发行人的股本形成及变化和重大资产重组情况.....	39
四、发行人历次验资情况及发起人投入资产的计量属性.....	61
五、发行人股权结构和组织结构情况.....	64
六、发行人对外投资基本情况.....	68
七、发起人、持有发行人 5% 以上股份主要股东及实际控制人基本情况.....	76
八、发行人的股本情况.....	83
九、发行人员工及其社会保障情况.....	86
十、持有发行人 5% 以上股份的主要股东以及作为股东的董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺及其履行情况.....	88
第六节 业务与技术.....	89
一、公司主营业务及其变化情况.....	89
二、公司所处行业的基本情况.....	92
三、公司在行业中的竞争地位及主要竞争对手情况.....	109

四、发行人主营业务情况.....	118
五、固定资产及无形资产情况.....	167
六、环境保护及安全生产.....	188
七、特许经营权情况.....	189
八、公司的技术水平与研发.....	189
九、主要产品的质量控制情况.....	198
第七节 同业竞争与关联交易.....	202
一、发行人同业竞争情况.....	202
二、关联方与关联交易情况.....	204
第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员.....	215
一、发行人董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介.....	215
二、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员及其亲属持有发行人股份情况.....	218
三、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员的其他对外投资情况.....	220
四、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员薪酬情况.....	221
五、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员对外兼职情况.....	221
六、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员与发行人的协议及承诺安排.....	222
七、董事、监事、高级管理人员任职资格.....	223
八、报告期内发行人董事、监事、高级管理人员变动情况.....	223
第九节 公司治理.....	225
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.....	225
二、发行人报告期内违法违规行为情况.....	234
三、发行人报告期内资金占用和对外担保的情况.....	234
四、发行人的内部控制情况.....	234
第十节 财务会计信息.....	236
一、财务报表.....	236
二、发行人财务报表的编制基础和合并财务报表范围及变化情况.....	242
三、报告期内采用的主要会计政策和会计估计.....	244
四、非经常性损益.....	260
五、最近一期末对外投资.....	261
六、最近一期末主要固定资产.....	261
七、最近一期末主要无形资产.....	261
八、最近一期末预付账款、在建工程情况.....	262
九、最近一期末主要债项.....	263
十、所有者权益变动情况.....	266
十一、现金流量情况、不涉及现金收支的重大投资和筹资活动及其影响.....	268
十二、期后事项、或有事项、承诺事项及其他重要事项.....	268
十三、财务指标.....	269
十四、评估情况.....	272
十五、验资情况.....	272
第十一节 管理层讨论与分析.....	273
一、财务状况分析.....	273

二、公司盈利能力分析.....	294
三、现金流量分析.....	317
四、资本性支出分析.....	320
五、财务状况和盈利能力趋势分析.....	321
第十二节 业务发展目标.....	322
一、发行当年和未来两年的发展计划.....	322
二、发展计划所依据的假设条件.....	326
三、实施上述计划可能面临的主要困难.....	326
四、上述计划与现有业务的关系.....	327
五、本次募集资金运用对实现上述业务目标的作用.....	327
第十三节 募集资金运用.....	329
一、募集资金运用概况.....	329
二、募集资金运用对公司经营模式和现有业务的影响.....	330
三、募集资金投资项目基本情况.....	331
四、募集资金运用对公司经营成果和财务状况的影响.....	360
第十四节 股利分配政策.....	363
一、公司利润分配的政策.....	363
二、报告期内公司股利分配情况.....	363
三、发行后的股利分配政策.....	363
四、发行前滚存利润的分配安排.....	364
第十五节 其他重要事项.....	365
一、信息披露及投资者关系的负责机构和人员.....	365
二、重要合同.....	365
三、对外担保.....	371
四、承销及保荐协议.....	371
五、诉讼与仲裁事项.....	371
六、公司主要股东、实际控制人的涉诉情况.....	371
七、公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员涉诉情况.....	372
第十六节 董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明.....	373
一、公司全体董事、监事、高级管理人员声明.....	373
二、保荐人（主承销商）声明.....	374
三、发行人律师声明.....	375
四、承担审计业务的会计师事务所声明.....	376
五、承担评估业务的机构声明.....	377
六、承担验资业务的机构声明.....	378
第十七节 备查文件.....	379
一、备查文件.....	379
二、备查文件的查阅.....	379

第一节 释 义

在本招股说明书中，除非文义另有所指，下列词语或简称具有如下含义：

发行人、本公司、公司、股份公司、亨达股份	指	青岛亨达股份有限公司
亨达有限、有限公司	指	发行人前身青岛亨达鞋业（集团）有限公司（1999年7月更名为青岛亨达集团有限公司）
亨达皮鞋厂	指	青岛市亨达皮鞋厂，系青岛亨达集团有限公司原股东，后改制为青岛亨达皮鞋有限公司（已注销）
复星平耀	指	发行人股东上海复星平耀投资管理有限公司
上海星杉	指	发行人股东上海星杉创富股权投资合伙企业（有限合伙）
青岛景博	指	发行人股东青岛景博创业投资中心（有限合伙）
朗亿国际	指	发行人原股东上海朗亿国际贸易有限公司
亨达鞋业	指	发行人控股子公司青岛亨达集团鞋业有限公司
亨达皮业	指	发行人控股子公司青岛亨达集团皮业发展有限公司
亨运鞋业	指	发行人控股子公司青岛亨运鞋业有限公司
广州法努尔	指	发行人控股子公司广州法努尔鞋业有限公司
金邑公司	指	发行人控股子公司香港金邑国际集团有限公司
亨达物流	指	发行人控股子公司青岛亨达物流有限公司
品牌集团	指	法国国际品牌集团有限公司，系金邑公司的控股子公司
亨利公司	指	香港亨利国际贸易有限公司，系金邑公司的控股子公司
亨达健康鞋研究院	指	发行人原投资设立的研究机构山东省亨达健康鞋工程技术研究院，系民办非企业法人组织（已注销）
川庄菜馆	指	青岛市市南区川庄新派川菜馆，系实际控制人王国昌投资的个体经营实体
大易红坊	指	青岛大易红坊红木家具有限公司，系实际控制人王国昌、单玉萍在2011年5月投资设立的公司，在此之前为市北区大易红坊红木家具店（王国昌

		在报告期内曾投资的个体经营实体，已注销)
尚信投资	指	青岛尚信投资管理咨询有限公司，系实际控制人王国昌在报告期内曾投资的企业
邦源投资	指	青岛邦源创业投资中心（有限合伙），系实际控制人王国昌在报告期内曾投资的企业
博鳌置业	指	青岛博鳌置业投资有限公司，系实际控制人王吉万、单存礼、单玉萍和单玉香共同投资的企业（已注销）
派诺蒙	指	东莞派诺蒙鞋业服务有限公司
《公司章程》	指	发行人公司章程
股东大会	指	发行人股东大会
董事会	指	发行人董事会
监事会	指	发行人监事会
国家发改委	指	中华人民共和国国家发展和改革委员会
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
国家质量监督检验检疫总局	指	中华人民共和国国家质量监督检验检疫总局
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
近三年及一期、报告期	指	2008 年、2009 年、2010 年及 2011 年 1-6 月
保荐人、主承销商、西部证券	指	西部证券股份有限公司
律师	指	北京市金杜律师事务所
审计机构、会计师、山东汇德	指	山东汇德会计师事务所有限公司
评估师	指	山东汇德资产评估有限公司
A 股	指	境内上市人民币普通股
本次发行	指	发行人首次向社会公开发行人民币普通股的行为
本招股说明书	指	《青岛亨达股份有限公司首次公开发行股票招股说明书》
元、万元	指	人民币元、万元
“块状”销售网络布局滚动发展模式	指	相对于“点状”销售网络布局而言，采取在某区域内集中开设连锁店的方式进行销售网络布局，以形成规模化的广告效应和协同效应，并在此基

		础上向全国滚动发展
特许加盟业务模式	指	公司通过与加盟商签订特许加盟合同授权加盟商使用公司商标等经营性资源，加盟商向公司指定的委托加工厂商采购公司研发设计的自有品牌的加盟产品，在采购的加盟产品到货验收后，按照产品采购数量向公司支付加盟费。加盟商在特定时间和约定的加盟区域内通过开设加盟店或公司认可的其他方式销售加盟产品
加盟产品	指	在特许加盟合同中约定的，由公司指定的第三方生产厂商生产的公司自有品牌产品
CAD/CAM 系统	指	Computer Aided Design，计算机辅助设计 Computer Aided Manufacturing，计算机辅助制造
委托加工	指	公司将自身设计出的自有品牌产品委托给其他合作厂商生产或加工，并全程监督其生产加工过程，对其产品质量严格把关验收，最终产品通过本公司或加盟商的销售网络进行销售
委托加工厂商、公司指定的第三方生产厂商	指	即公司进行委托加工的生产厂商或公司向加盟商指定进行委托加工的生产厂商
包装物	指	公司产品的包装物，包括内盒包装、大纸箱包装、包装盒内标卡、手提袋、带 LOGO 的包装纸等
店中店、百货商场店中店	指	根据与百货商场签订的联营协议，由商场提供的用于销售公司品牌产品的专柜，商场负责统一收款，扣除其应得部分后与公司结算剩余货款
专卖店	指	由公司在百货商场外的物业中自行开设的、实施统一管理的门面店，以零售价直接向消费者销售产品
自营店	指	由本公司自行开设的店中店或专卖店，本公司负责所有的店中店或专卖店的管理工作并承担所有的费用
加盟店、特许加盟店	指	由加盟商开设的店中店或专卖店，由加盟商自行负责所有的店中店或专卖店的管理工作并承担所有的费用
连锁店	指	从事鞋类产品销售的零售终端，按所有权分为自营店和加盟店，按终端渠道分为店中店和专卖店
ODM	指	Original Design Manufacturer，即制造商为客户提

		供产品的原始设计及生产，产成品以客户的品牌出售
OEM	指	Original Equipment Manufacturer，即制造商完全按照客户的设计和功能品质要求进行产品生产，产成品以客户的品牌出售

本招股说明书中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上有差异，这些差异是由四舍五入造成的。

第二节 概 览

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

一、发行人基本情况

(一) 公司简介

中文名称：青岛亨达股份有限公司

英文名称：QINGDAO HENGDA CO., LTD.

注册资本：9,900万元

实收资本：9,900万元

法定代表人：王吉万

股份公司设立日期：2010年10月28日

注册地址：青岛即墨市烟青路556号

经营范围：一般经营项目：制造皮鞋、拖鞋、箱包、腰带、针织服装；加工包装盒、皮革制品；批发零售鞋用材料、家用电器、通讯器材（不含高频发射器材）、钢材、建材、汽车（不含小轿车）、五金；计算机技术的开发；经营货物及技术的进出口业务（国家限制经营的除外）。（以上范围需经许可经营的，须凭许可证经营）。

(二) 公司设立情况

亨达股份系根据青岛亨达集团有限公司 2010 年 10 月 8 日召开的股东会决议，由青岛亨达集团有限公司以截至 2010 年 9 月 30 日经审计的账面净资产 246,476,720.84 元为基础，按约 1:0.4017 的比例折合为股本 9,900 万股（每股面值人民币 1 元），整体变更设立的股份有限公司。折股后剩余金额 147,476,720.84 元计入资本公积，各发起人按照其所持有的亨达有限的股权比例相应持有亨达股份的股权。

2010 年 10 月 28 日，亨达股份依法在青岛市工商行政管理局核准登记，领取注册号为 370282228019070 号的《企业法人营业执照》，注册资本 9,900 万元。

(三) 公司主营业务情况

公司主营业务为男女皮鞋的研发、设计、生产与销售。在国内市场，公司业务模式表现为自主研发设计、委托加工生产、通过自营模式和特许加盟模式销售自有品牌产品；在国外市场，通过 ODM 方式为国际知名品牌提供设计与生产。

公司自成立以来一直专注于皮鞋业务，其创始人的制鞋历史最早可以追溯至 1984 年，产品品质经过市场检验，树立了良好的品牌知名度与美誉度，积累了稳定的客户关系，形成了目前稳定、成熟的发展模式。在国内市场，公司注重于产品研发设计、品牌运营和渠道管理，并通过有效的资源整合方式进行生产和市场拓展；在国外市场，公司注重于产品研发设计和制造工艺水平的提升，并通过国际化合作进一步带动国内业务的发展。

公司的综合竞争力突出。公司拥有“中国驰名商标”、“国家出口商品免验企业”、“2009 中国真皮领先鞋王”等荣誉称号，被全国总工会、国家劳动和社会保障部认定为首批“全国模范劳动关系和谐企业”，拥有全国皮鞋行业第一批“国家认定企业技术中心”。公司通过了 ISO9001 质量管理体系、ISO14001 环境管理体系、GB/T28001 职业健康安全管理三合一体系认证。

二、发行人控股股东、实际控制人简要情况

公司自 1996 年成立以来，未有单一股东对公司具有绝对控制权或凭其持有的股权能够决定公司半数以上的董事人选，因此公司无单一控股股东。

王吉万、单玉萍、单存礼、单玉香和王国昌为公司的实际控制人，五人对公司实施共同控制，五人持有公司股份情况如下：

股东名称		发行前	
		持股数（万股）	持股比例
1	单存礼	2,340.2256	23.64%
2	单玉香	2,340.2256	23.64%
3	王吉万	781.5789	7.89%
4	单玉萍	779.3233	7.87%
5	王国昌	779.3233	7.87%
合 计		7,020.6767	70.91%

五位实际控制人之间存在亲属关系：王吉万与单玉萍系夫妻，单玉萍系单存礼之大姐，单玉香系单存礼之二姐，王国昌为王吉万与单玉萍之子。实际控制人

简要情况如下：

序号	实际控制人	身份证号码	住所	在发行人任职情况
1	王吉万	37022219600109****	山东省青岛市市南区澳门路 18 号 6 号楼	董事长
2	单存礼	37022219681218****	山东省青岛市崂山区海青路 6 号 12 号楼 2 单元 202 户	副董事长、总经理、研发总监
3	单玉萍	37022219600914****	山东省青岛市市南区澳门路 18 号 6 号楼	技术研发中心顾问
4	单玉香	37022219621216****	山东省即墨市新兴路 222 号 11 号楼 17 户	董事、副总经理
5	王国昌	37028219860125****	山东省青岛市市南区澳门路 18 号 16 号楼 2 单元 401 户	董事

三、公司主要财务数据及主要财务指标

根据山东汇德出具的(2011)汇所审字第2-068号的审计报告，公司主要财务数据和指标如下：

(一) 合并资产负债表主要数据

单位：元

项 目	2011-06-30	2010-12-31	2009-12-31	2008-12-31
流动资产合计	600,093,504.81	488,169,443.92	367,529,146.38	265,017,862.96
非流动资产合计	394,268,750.70	337,560,559.88	180,967,460.18	123,508,870.95
资产总计	994,362,255.51	825,730,003.80	548,496,606.56	388,526,733.91
流动负债合计	381,845,768.71	268,403,709.77	209,607,833.88	194,110,121.58
负债合计	439,169,126.24	319,772,408.02	263,297,946.68	194,110,121.58
股东权益合计	555,193,129.27	505,957,595.78	285,198,659.88	194,416,612.33

(二) 合并利润表主要数据

单位：元

项 目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
营业收入	280,998,491.88	523,931,782.78	368,550,663.39	303,475,834.99
营业利润	55,750,874.96	110,377,017.99	80,624,461.03	73,077,272.92
利润总额	57,832,065.33	110,969,619.18	84,565,681.22	73,662,341.04
净利润	49,321,971.66	94,039,658.21	72,942,985.66	69,355,495.86
基本每股收益	0.50	0.95	0.74	0.70
稀释每股收益	0.50	0.95	0.74	0.70

(三) 合并现金流量表主要数据

单位：元

项 目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
经营活动产生的现金流量净额	67,523,938.16	153,068,297.93	12,148,578.92	36,171,505.37
投资活动产生的现金流量净额	-150,566,325.05	-229,514,352.83	-69,929,774.86	-54,611,794.23
筹资活动产生的现金流量净额	64,579,839.27	120,157,818.90	71,091,306.28	13,772,127.83
汇率变动对现金及现金等价物的影响	-496,106.94	-1,266,596.31	-248,906.41	-1,134,790.25
现金及现金等价物净增加额	-18,958,654.56	42,445,167.69	13,061,203.93	-5,802,951.28

(四) 主要财务指标

项 目	2011-06-30 /2011 年 1-6 月	2010-12-31 /2010 年度	2009-12-31 /2009 年度	2008-12-31 /2008 年度
流动比率（倍）	1.57	1.82	1.75	1.37
速动比率（倍）	0.87	0.86	0.57	0.49
资产负债率（%，合并）	44.17	38.73	48.00	49.96
资产负债率（%，母公司）	25.70	21.92	57.85	58.84
应收账款周转率（次）	3.27	6.43	4.81	4.74
存货周转率（次）	0.67	1.31	1.11	1.38
息税折旧摊销前利润（万元）	7,616.38	13,771.73	10,353.86	8,928.74
利息保障倍数（倍）	10.90	12.60	13.02	9.91
每股净资产（元）	5.61	5.11	3.87	2.73
每股经营活动产生的现金流量净额（元）	0.68	1.55	0.16	0.51
每股净现金流量（元）	-0.19	0.43	0.18	-0.08
全面摊薄净资产收益率（%）	8.88	18.59	25.58	35.67
加权平均净资产收益率（%）	9.30	23.21	30.99	46.20

四、本次发行情况

股票种类	人民币普通股(A股)
每股面值	人民币1.00 元
发行价格	通过向询价对象询价确定发行价格
发行数量	3,300万股
发行方式	采用网下向配售对象配售与网上向社会公众投资者定价发行相结合的方式
发行对象	符合资格的配售对象和在深圳证券交易所开立账户的境内自然人、法人等投资者（国家法律、法规禁止者除外）

五、本次募集资金用途

公司本次发行所募集资金拟投资于以下项目：

序号	投资项目	投资总额 (万元)	项目核准、备案情况
1	营销网络扩建项目	33,177.65	即发改投资[2011]2 号
2	皮鞋生产线扩建技术改造项目	6,332.06	即发改投资[2011]4 号
3	研发中心扩建技术改造项目	2,986.58	即发改投资[2011]1 号
4	信息系统扩建升级项目	2,064.27	即发改投资[2011]3 号
合 计		44,560.56	

公司本次募集资金投资项目总投资为 44,560.56 万元。本次发行完成后，若实际募集资金量超过项目总投资额，超过部分用于补充公司的营运资金并履行相关决策程序；若本次募集金额不能满足投资项目的需要，不足部分公司将通过自筹方式解决。根据市场情况，若本次募集资金到位前公司需要对上述拟投资项目进行先期投入，则公司将用自筹资金投入，待募集资金到位后将以募集资金置换上述自筹资金。

第三节 本次发行概况

一、本次发行基本情况

1、股票种类：	人民币普通股（A 股）
2、每股面值：	1.00 元
3、发行股数：	3,300 万股，占本次发行后总股本的 25%
4、每股发行价：	通过向询价对象询价确定发行价格
5、发行市盈率：	【 】 倍
6、发行市净率：	【 】 倍
7、发行前每股净资产：	5.61 元/股（截至 2011 年 6 月 30 日）
8、发行后每股净资产：	【 】 元/股
9、发行方式：	采用网下向配售对象配售与网上向社会公众投资者定价发行相结合的方式
10、承销方式：	余额包销
11、发行对象：	符合资格的询价对象和在深圳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）
12、预计募集资金总额：	【 】 万元
13、预计募集资金净额：	【 】 万元
14、发行费用：	【 】 万元
其中，承销及保荐费用：	【 】 万元
审计费用：	【 】 万元
律师费用：	【 】 万元
发行手续费用等：	【 】 万元

二、本次发行有关当事人

（一）发行人：	青岛亨达股份有限公司
法定代表人：	王吉万
住所：	青岛即墨市烟青路 556 号
电话：	0532-8750 8777

- 传真：0532-8750 6376
- 联系人：江志强、江亭河
- (二) 保荐人（主承销商）：**西部证券股份有限公司
- 法定代表人：刘建武
- 住所：陕西省西安市东大街 232 号信托大厦 16-17 楼
- 电话：0532-80907112，029-87406043
- 传真：0532-80907115，029-87406134
- 保荐代表人：丛龙辉、庞东
- 项目协办人：张珊珊
- 联系人：刘炘、朱江、石香玉、曲俊宇、隋立勇
- (三) 发行人律师：**北京市金杜律师事务所
- 负责人：王玲
- 住所：北京市朝阳区东三环中路 7 号北京财富中心写字
楼 A 座 40 层
- 电话：010-58785588
- 传真：010-58785566
- 经办律师：李萍、宋彦妍
- (四) 会计师事务所：**山东汇德会计师事务所有限公司
- 负责人：王晖
- 住所：青岛东海西路 39 号世纪大厦 26-27 层
- 电话：0532-8579 6513
- 传真：0532-8579 6505
- 经办注册会计师：吕建幕、郭金明
- (五) 资产评估机构：**山东汇德资产评估有限公司
- 法定代表人：吕琪江
- 联系地址：威海市纪念路西首中国审计大楼
- 联系电话：0631-5206413
- 传真：0631-5231787
- 经办评估师：李冬梅、侯书军
- (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

住所： 深圳市深南路 1093 号中信大厦 18 楼

电话： 0755-2593 8000

传真： 0755-2598 8122

三、发行人与有关中介机构的关系

截至本招股说明书签署日，公司与本次发行有关的中介机构及其负责人、高级管理人员、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、本次发行上市的重要日期

发行安排	日 期
询价及推介日期	【 】
定价公告刊登日期	【 】
网下申购日期和缴款日期	【 】
网上申购日期和缴款日期	【 】
预计股票上市时间	【 】

第四节 风险因素

一、财务风险

(一) 存货余额较大的风险

2008-2010年各年末及2011年6月末,公司存货账面价值占流动资产比例分别为64.41%、67.26%、52.73%、44.39%,占比较大。其中外销业务以销定产,客户主要为国际知名品牌商,订单违约风险较小,报告期末未发生过违约情况;存货主要为原材料、库存商品和在产品,与订单相匹配,不存在跌价风险。剔出外销库存因素,2008-2010年各年末及2011年6月末,国内销售业务形成的库存商品分别为4,469.72万元、7,736.52万元、8,715.41万元、8,763.99万元,占流动资产的比例分别为16.87%、21.05%、17.85%、14.60%。

公司国内销售业务中,将生产全部外包给第三方,根据销售计划向委托加工厂商采购成品鞋或委托加工成品鞋,即按订单采购,因而,能否对市场作出准确判断并制定可行的销售计划,将影响公司库存商品的变现能力和存货跌价准备水平,并进而影响公司盈利能力和财务状况。

报告期内,公司存货是在正常生产经营和对市场合理判断的基础上形成的,经过长期积累,公司形成了较为成熟的存货管理方法,详见本招股说明书“第十一节 管理层讨论与分析”之“一、财务状况分析”。报告期内未发生存货大幅减值的情形,期末公司计提存货跌价准备较为充分,但存货占用了公司较多流动资金,若市场环境等外部因素发生重大变化导致存货积压或减值,将对公司财务状况和经营业绩产生不利影响。

(二) 应收账款存在的回款风险

截至2011年6月30日,公司应收账款净额为9,212.75万元,占流动资产的15.35%,占资产总额的9.26%,其中一年以内应收账款余额为9,367.46万元,占应收账款余额的95.29%。

报告期期末公司应收账款绝大部分在合理信用期限内,账龄短,欠款客户主要是国外业务客户、百货商场及加盟商。公司国外业务客户主要为国际知名公司,

支付能力强，信誉好；公司选择的百货商场一般规模较大、信用较好；与公司长期合作的加盟商，皆通过公司严格的考核，且具有一定资金实力和经营管理经验。虽然以上客户应收账款发生坏账的可能性较小，且期末公司已充分计提坏账准备，但若某客户现金流紧张，或者出现支付困难而拖欠公司销售款，则将对公司现金流和资金周转产生一定的不利影响。

（三）募集资金到位后短期内净资产收益率下降风险

2008-2010 各年末及 2011 年 6 月末，公司加权平均净资产收益率分别为 46.20%、30.99%、23.21%、9.30%。本次募集资金到位后，预计净资产将会大幅增加，而募投项目有一定的建设周期，同时募集资金的投入将产生固定资产折旧和各项直接费用等。因此，募集资金到位后，公司存在因净资产增加而导致短期内净资产收益率下降的风险。

二、所得税优惠政策变化的风险

（一）报告期内公司享受的所得税优惠情况

根据 2007 年 7 月 9 日即墨市国家税务局《关于青岛龙和食品有限公司等 13 户企业申请外商投资企业和外国企业所得税减免税资格认定的批复》（即国税发[2007]85 号），公司子公司亨达皮业属于生产性外商投资企业，享受从开始获利年度起，第 1 年至第 2 年免征企业所得税，第 3 年至第 5 年减半征收企业所得税的优惠待遇。

根据 2007 年 9 月 25 日即墨市国家税务局《关于青岛亨运鞋业有限公司等 2 户企业申请外商投资企业和外国企业所得税减免税资格认定的批复》（即国税发[2007]127 号），公司子公司亨运鞋业属于生产性外商投资企业，享受从开始获利年度起，第 1 年至第 2 年免征企业所得税，第 3 年至第 5 年减半征收企业所得税的优惠待遇。

亨达皮业、亨运鞋业均于 2007 年实现盈利，2008 年适用的企业所得税税率均为 0%，2009 年、2010 年、2011 年适用的企业所得税税率为 12.50%，从 2012 年起执行 25%的企业所得税税率。

根据《高新技术企业认定管理办法》(国科发火[2008]172号)、《高新技术企业认定管理工作指引》(国科发火[2008]362号),公司子公司亨达鞋业被认定为高新技术企业(证书编号:GR200837100064),有效期三年。根据《中华人民共和国企业所得税法》的规定,亨达鞋业2008年、2009年、2010年适用的企业所得税税率为15%;亨达鞋业的高新技术企业资格现处于复审阶段,根据国家税务总局《关于高新技术企业资格复审期间企业所得税预缴问题的公告》(公告2011年第4号),2011年1-6月,亨达鞋业暂按照15%的优惠税率预缴企业所得税。

(二) 所得税优惠对公司经营业绩的影响

报告期内公司子公司享受的税收优惠对经营成果的影响情况如下表所示:

项 目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
所得税优惠金额(元)[注]	5,588,105.60	11,713,049.07	9,667,237.98	16,486,784.44
所得税优惠金额占当期公司净利润的比例	11.33%	12.46%	13.25%	23.77%

注:所得税优惠是子公司适用的所得税税率与25%的税率相比。

综上,报告期内公司子公司享受的上述所得税优惠有力地推动了公司的发展。亨达皮业、亨运鞋业自2012年起不再享受所得税优惠,适用税率为25%,对公司经营业绩将产生一定的不利影响。亨达鞋业作为高新技术企业在报告期内享受所得税优惠政策,高新技术企业税收优惠政策有效期至2010年结束,自2011年起亨达鞋业高新技术企业资格需要复审,重新认定。亨达鞋业能否重新被认定为高新技术企业存在不确定性,若未能被认定为高新技术企业,则自2011年起适用所得税税率为25%,将对公司2011年1-6月的净利润影响273.60万元,对公司经营业绩产生一定的不利影响。

三、行业与市场风险

(一) 行业竞争风险

公司所处皮鞋行业竞争激烈,准入门槛较低,中小企业多而散,属于完全竞争市场,在自有品牌、营销网络、研发设计等方面具有综合优势的企业市场竞争优势明显,市场份额不断扩大。公司经过多年的国际化业务合作,业已形成与发展战略相匹配的产业基础优势,如研发设计水平位于行业前列、通过“块状”销

售网络布局滚动发展模式形成了一定的区域竞争优势等。但与同行业上市公司百丽国际、鸿国国际等相比，公司国内市场销售规模和渠道数量相对偏小。随着公司市场份额的扩大以及行业市场集中度的不断提高，市场竞争将进一步加剧。若公司不能充分利用自身的产业基础优势和消费升级的有利局面快速拓展销售网络和持续提高市场份额，则可能导致公司竞争优势减弱，影响公司品牌地位的提升和业绩的持续增长。

（二）主要出口国家或地区政策变化的风险

目前公司出口业务市场集中在美国。2008-2010 各年度及 2011 年 1-6 月，公司皮鞋产品对美国出口的销售收入分别为 12,918.64 万元、15,445.89 万元、24,024.81 万元和 10,093.18 万元，分别占全部国外业务收入的 82.69%、83.53%、81.63%和 73.16%。

与欧盟、巴西等制鞋产业成熟的国家不同，美国本土基本没有制鞋产业，鞋类产品几乎均进口自全球各制鞋国家或地区，因此，美国对进口鞋实施限制政策的可能性较小。

2009 年中国出口到美国 17.88 亿双鞋，占美国进口鞋总量的 86.36%，出口总金额为 131.98 亿美元，占美国鞋类总进口额的 75.65%。作为中国鞋类产品最大的进口国，美国目前并未对中国鞋类产品实施限制政策，只是在其质量和有害物质的检验标准方面有所提高，中美之间未发生过严重的鞋类贸易摩擦。若美国进口政策发生重大不利变化，对中国鞋类产品实施限制政策，则对公司出口业务产生不利影响。

另外，2011 年 1-6 月公司对欧盟国家的出口销售收入为 2,424.76 万元，超过 2010 年度对欧盟国家的销售收入 626.67 万元，增幅较大。欧盟成员国为保护本土的制鞋产业，报告期内曾对中国的进口皮鞋征收反倾销税，对出口欧盟国家的中国中小制鞋企业带来很大的不利影响。该限制政策于 2011 年 3 月底结束，但未来欧盟仍存在重新发起新的贸易保护措施（如反倾销、提高环保要求和技术壁垒等）的可能。如果欧盟采取限制措施，将给公司对欧盟的出口业务带来不利影响。

四、业务与管理风险

(一) 特许加盟商管理的风险

公司国内市场业务主要采用自营模式和特许加盟模式。截至 2011 年 6 月 30 日,公司拥有自营店和加盟店的数量为 969 家,其中加盟店 444 家,占 45.82%。公司在经济规模较小时,利用自身的品牌和研发优势,创新发展了特许加盟模式,一方面较大幅度让利给加盟商,另一方面借助加盟商的销售渠道和资源,在较少占用公司资金的前提下,快速扩大了产品市场占有率,提高了公司品牌知名度。

公司通过与加盟商签订特许加盟合同,对加盟商经营区域进行了严格的界定,并对其业务进行管理和指导。随着公司综合实力的增强和品牌地位的提升,加盟商在合作过程中对公司的依赖性越来越强,违约或主动退出加盟的成本加大。但由于加盟商自行负责加盟店的管理和销售,其人、财、物独立于公司,公司对加盟商的控制力相对较弱。随着公司各品牌价值的不断提升,消费者对销售环境、服务水平的要求越来越高。若加盟商在加盟店的规格、数量及管理水平等方面不能和公司品牌同步提升,将对公司形象和经营业绩产生不利影响。

(二) 外销业务存在的经营风险

公司外销业务收入、毛利占比较大,对公司经营业绩有较大影响;外销业务采用 ODM 业务模式,同时,贸易商、最终销售客户相对集中,存在着一定的经营风险,具体说明如下:

1、外销业务占比较大

2008-2010 年度及 2011 年 1-6 月,公司外销业务收入分别为 15,623.38 万元、18,490.43 万元、29,431.38 万元和 13,796.08 万元,占当期主营业务收入的比例分别为 52.10%、50.72%、56.72%和 49.56%。外销业务产生的毛利分别为 4,589.27 万元、5,369.78 万元、8,273.73 万元和 3,663.25 万元,对公司主营业务利润的贡献比例分别为 39.32%、39.44%、43.85%和 35.85%,占比较大,外销业务对公司经营业绩有较大影响。

2、公司 ODM 业务模式的经营风险

公司外销业务为 ODM 模式，在此模式下，公司通过参与国际知名品牌产品的研发、设计获得订单，生产完成后按订单要求将产品发给国际知名品牌商。

在 ODM 业务模式下，公司不拥有直接面向外国消费者的零售终端，对中间服务商、贸易商、国际品牌商存在依赖；公司外销产品为国际知名品牌，公司参与产品研发、设计过程，有较强的议价能力，但没有定价权，因此产品毛利率低于国内销售业务中自有品牌产品的毛利率，2008-2010 年度及 2011 年 1-6 月，公司外销产品毛利率分别为 29.37%、29.04%、28.11%和 26.55%，而内销产品毛利率（自营店）分别为 41.15%、39.10%、42.19%和 43.10%。未来，在原材料价格、劳动力成本上升以及人民币升值等因素的影响下，公司由于缺乏定价权和销售终端，外销产品毛利率存在下降的风险。

3、外销客户相对集中的风险

公司的外销业务涉及的品牌较多，但贸易商、最终客户相对集中。2008-2010 年度及 2011 年 1-6 月，公司通过贸易商商利时讯对 Jones Apparel Group Inc.（琼斯集团）的销售收入占公司营业收入的比例分别为 44.63%、42.78%、42.71%和 34.35%。

贸易商商利时讯与公司签订订单，为公司的直接客户，是琼斯集团主要的贸易商；琼斯集团为公司的最终客户，是美国的一家上市公司，是全球知名的女装女鞋类产品的销售商，将绝大部分的鞋类产品都外包给中国的鞋企生产，并主要外包给中间服务商派诺蒙管理。派诺蒙负责对 ODM 厂商选择、考察，进行严格的“验厂”，通过“验厂”的 ODM 厂商均在研发设计、产能和交期、质量控制等各个方面具有一定优势。一旦确立合作关系，即成为战略合作伙伴。公司自 2004 年与派诺蒙、商利时讯和琼斯集团形成业务合作关系后一直持续至目前，与琼斯集团旗下多个品牌开展合作，为 Nine West、Easy Spirit、Bandolino 等六个品牌提供 ODM 产品，业务量呈上升趋势。

公司 ODM 业务的战略是先打好基础，稳步发展，将有限的产能集中把一个优质客户业务做好，在研发设计、生产技术及管理水平等方面的综合实力全面提升后逐步实现客户多元化发展。经过多年的国际化业务开拓，公司与国际品牌商合作的基础已稳固，综合实力得到外国客户认可，具备了开拓新客户的实力和能

力。目前，公司已和多个国际知名品牌开展合作，如 GUESS、CEDAR CREST、UNISA、H&M 等，2010 年及 2011 年 1-6 月上述品牌的 ODM 业务收入增长较快。

综上，由于公司坚持了稳健的 ODM 业务发展战略，同时受公司产能限制，形成了目前外销客户相对集中的局面。未来随着公司产能的增加，若公司外销客户不能进一步多元化和快速增加业务量，将对公司业绩产生不利影响。

（三）委托加工厂商管理的风险

公司充分利用国内鞋业四大产业集群内的生产能力，将自有品牌产品的生产外包给国内优秀的委托加工厂商，一方面解决了产能弹性问题，避免因需求波动产生的产能不足或过剩的经营风险；另一方面，在细分领域，专业化生产的加工厂商可以更高效率更低成本制造产品，从而有助于公司降低产品采购成本，实现产品款式的多样化。

公司在长期与国际知名客户的 ODM 业务合作中，充分借鉴了国际知名品牌鞋企在委托加工厂商评估、成本管理、质量管理、交货期管理、双方责任界定等环节中的管理经验，并针对公司实际情况制定了较为完善和规范的委托加工厂商管理制度。随着公司销售网络的快速扩张，委托生产加工的规模将相应扩大，要求公司的管理能力与之相适应。若公司对委托加工厂商的管理能力滞后，委托加工厂商在供货速度、产品质量、成本控制等方面出现问题，将对公司经营产生一定的不利影响。

（四）制造成本上升的风险

目前，公司的生产制造能力全部用于向国际知名品牌商提供 ODM 产品。制造成本主要包括原材料、人工费用和制造费用等，原材料主要为各种皮料及其它辅料等。2008-2010 年度及 2011 年 1-6 月，公司原材料占外销业务营业成本的比重分别为 72.70%、72.20%、78.61%和 79.86%，人工费用占外销业务营业成本的比重分别为 16.86%、14.66%、10.70%和 12.62%，二者合计占外销业务营业成本的比例较大。

公司以 ODM 方式与国际知名品牌商进行合作中，深度参与产品的研发与设

计环节，因此具有较强的议价能力。在产品定价过程中，公司采用成本加成法，即依据原材料成本、人工费用等成本费用和目标毛利率等因素确定产品报价并与客户协商确定产品销售价格，因此能在一定程度上维持毛利率的相对稳定。

但是，如果原材料成本或劳动力成本上升较快，而公司与国外客户协商确定的产品价格水平不能同步上升，将对公司经营业绩产生一定的不利影响。

（五）品牌被仿冒的风险

公司主要自有品牌包括“亨达”、“阿迪丽娜”、“动力足”、“奈奢”，亨达品牌是公司相对成熟的品牌，主要面向大众消费群体，产品性价比高，品牌历史较长，市场影响力高，能够为公司带来稳定的收益；阿迪丽娜和动力足是公司 2000 年前后推出的品牌，其中，阿迪丽娜品牌的产品市场定位于国内时尚白领女性，价格水平中端偏上；动力足品牌则更加强调时尚休闲，注重对新技术、新材料的应用。奈奢是公司 2010 年重点推出的新品牌，产品更加注重时尚，销售增长较快，市场认同度较高。报告期内，公司的多品牌运营模式取得了明显成效，各品牌定价能力不断增强，产品销售量快速增长。因此，如果未来公司产品品牌被大量仿冒，将对公司品牌形象和公司业绩产生不利影响。

五、募投项目风险

（一）募投项目实施后的管理风险

本次募投项目实施后，公司在经营规模和业务能力上将得到较大提高：（1）自营店数量将大幅增加，截至 2011 年 6 月 30 日，公司拥有自营店 525 家，募投项目拟在 3 年内新增自营店 700 家；（2）生产规模扩大和制造能力进一步提升，目前公司有 9 条皮鞋生产线，主要是满足国际知名品牌商的中低端产品需求，本次将利用募集资金新建 3 条整体自动化水平较高、具有国际先进水平的生产线，以满足“高品质、少量、多样”的中高端产品市场需求；（3）研发设计水平将得到提升，拟扩大公司技术研发中心面积，购置先进的研发设备和设计软件，提高中试及检测能力；（4）信息系统的扩建和升级，使信息化技术进一步覆盖到业务的各环节。

本次募投项目实施后未改变经营模式,但经营规模的扩大和产业升级需要公司管理能力有相应提升,同时对研发设计、生产、销售、管理等方面的人才有较大需求和更高要求,如果公司不能在团队建设方面有所提升并招揽到所需合格人才,将对公司生产经营和持续发展产生不利影响。

(二) 募投项目不能达到预期收益的风险

截至 2011 年 6 月 30 日,公司有自营店 525 家,营销网络扩建项目拟在全国范围内新开设 700 家自营店;皮鞋生产线扩建技术改造项目拟新建 3 条整体自动化水平较高、具有国际先进水平的皮鞋生产线,年新增 144 万双皮鞋的产能。

上述项目已进行了充分论证,有利于公司拓展现有销售网络规模和优化网络布局,有利于提升出口制造能力和促进出口产品结构的升级,这与行业发展趋势和公司整体发展战略相一致。同时根据整体安排,本次募集资金投向的技术研发中心扩建项目和信息系统扩建项目将为上述两个项目在研发设计、技术、信息化等方面提供进一步支持。但若国内市场环境、行业竞争状况、出口环境等外部环境发生重大不利变化,则公司利用募集资金大量新开自营店、扩大和升级产能可能达不到预期收益。

(三) 固定资产折旧和摊销增加的风险

本次募投项目顺利实施后,将新增固定资产、无形资产等各类非流动资产 13,464.06 万元,年新增折旧和摊销合计 1,653.07 万元。若募投项目因外部经营环境发生重大变化等原因无法达到预期收益,则公司存在因折旧和摊销费用增加而导致利润下滑的风险。

六、实际控制人控制的风险

本次发行前,公司实际控制人王吉万、单存礼、单玉萍、单玉香和王国昌合计持有公司 70.91% 的股份;本次发行后,五位实际控制人合计持有公司 53.19% 的股份(假定本次发行数量为 3,300 万股),仍保持对公司的绝对控制地位。虽然公司目前已建立了较为完善的法人治理结构,但如果五位实际控制人利用其控制权地位,对本公司发展战略、生产经营决策、利润分配、重大人事安排等方面实

施不当影响，则存在损害公司及中小股东利益的风险。

七、汇率波动的风险

2008-2010 年度及 2011 年 1-6 月，公司外销业务收入分别为 15,623.38 万元、18,490.43 万元、29,431.38 万元和 13,796.08 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 52.10%、50.72%、56.72%和 49.56%。外销业务产生的毛利分别为 4,589.27 万元、5,369.78 万元、8,273.73 万元和 3,663.25 万元，对公司主营业务利润的贡献比例分别为 39.32%、39.44%、43.85%和 35.85%，占比较大。

公司外销业务以 ODM 方式与国外客户进行合作，与客户签订外币订单，主要以美元作为结算货币，报告期内人民币对美元的汇率总体呈升值的趋势，人民币升值对公司业绩产生一定的不利影响，主要表现在：（1）影响汇兑损益，影响的会计科目主要为外币存款、应收账款、应付账款等，2008-2010 年度及 2011 年 1-6 月，汇兑损失分别为 104.48 万元、25.24 万元、224.41 万元和 24.39 万元；（2）影响产品销售价格，外销业务中，公司深度参与产品的研发与设计环节，因此具有较强的议价能力，公司采用成本加成法，即依据原材料成本、人工费用等成本费用和目标毛利率等因素确定产品报价并与客户协商确定产品销售价格，在产品定价中，公司充分考虑未来交货时的汇率变动状况，并在定价中体现这一因素，但由于人民币升值幅度难以有效预测，因此很难从根本上消除汇率变动对公司产品报价的不利影响。

第五节 发行人基本情况

一、发行人基本情况

中文名称：青岛亨达股份有限公司

英文名称：QINGDAO HENGDA CO., LTD.

注册资本：9,900 万元

法定代表人：王吉万

成立日期：2010 年 10 月 28 日

有限公司成立日期：1996 年 11 月 4 日

住 所：青岛即墨市烟青路 556 号

邮政编码：266221

电 话：0532-8750 8777

传 真：0532-8750 6376

公司网址：www.hengda-group.com

电子信箱：jzq0112@vip.sina.com

二、发行人改制与重组情况

（一）设立方式

亨达股份系根据青岛亨达集团有限公司 2010 年 10 月 8 日召开的股东会决议，由青岛亨达集团有限公司以截至 2010 年 9 月 30 日经审计的账面净资产 246,476,720.84 元为基础，按约 1:0.4017 的比例折合为股本 9,900 万股（每股面值人民币 1 元），整体变更设立的股份有限公司。折股后剩余金额 147,476,720.84 元计入资本公积，各发起人按照其所持有的亨达有限的股权比例相应持有亨达股份的股权。

2010 年 10 月 9 日，山东汇德出具（2010）汇所验字第 2-002 号《验资报告》，确认注册资本已缴足。

2010 年 10 月 28 日，亨达股份依法在青岛市工商行政管理局核准登记，领取注册号为 370282228019070 号的《企业法人营业执照》，注册资本 9,900 万元。

（二）发起人

亨达股份由亨达有限以整体变更方式设立，原亨达有限的股东即为亨达股份的发起人。亨达股份设立时，各发起人持有的股份情况如下：

序号	股东名称	持股数（万股）	持股比例
1	单存礼	2,340.2256	23.64%
2	单玉香	2,340.2256	23.64%
3	复星平耀	1,485.3383	15.00%
4	王吉万	781.5789	7.89%
5	单玉萍	779.3233	7.87%
6	王国昌	779.3233	7.87%
7	青岛景博	411.6541	4.16%
8	上海星杉	157.8947	1.59%
9	周海涛	128.5714	1.30%
10	宋元彬	112.7821	1.14%
11	李 强	112.7821	1.14%
12	亓晓霞	112.7821	1.14%
13	刘安亮	112.7821	1.14%
14	王 觉	74.4361	0.75%
15	刘吉山	37.2180	0.38%
16	俞仁森	16.9173	0.17%
17	张 雷	16.9173	0.17%
18	刘禹川	7.8947	0.08%
19	刘泽顺	7.8947	0.08%
20	周丕佳	7.8947	0.08%
21	江志强	7.8947	0.08%
22	李 敏	7.8947	0.08%
23	陈鹏麟	7.8947	0.08%
24	陈世开	7.8947	0.08%
25	戴 斌	7.8947	0.08%
26	宋海山	7.8947	0.08%
27	卢海娟	7.8947	0.08%
28	王芸芸	7.8947	0.08%
29	吴建国	7.8947	0.08%
30	杨东贤	4.5113	0.05%
合 计		9,900	100.00%

发起人详细情况请参见本节之“七、发起人、持有发行人 5%以上股份主要股东及实际控制人基本情况”。

（三）在发行人改制设立前后，主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

亨达股份主要发起人为王吉万、单存礼、单玉萍、单玉香和王国昌。其中，王吉万与单玉萍系夫妻，单玉萍系单存礼之大姐，单玉香系单存礼之二姐，王国昌系王吉万与单玉萍之子。上述五人合计持有亨达股份 70.91%的股权。

亨达股份改制设立前，王吉万、单存礼、单玉萍、单玉香、王国昌除拥有亨达有限股权外，还分别持有其他公司股权或投资于其他经营实体，具体情况如下：

发起人	投资实体	实际出资额 (万元)	出资比例	主营业务
王吉万	博鳌置业	125	25%	房地产投资及咨询
单存礼		125	25%	
单玉萍		125	25%	
单玉香		125	25%	
王国昌	尚信投资	7	70%	投资咨询
	邦源投资	250	25%	创业投资
	川庄菜馆	个体经营		餐饮
	大易红坊			红木家具销售

亨达股份改制设立后，主要发起人出于商业考虑对部分对外投资进行了调整，上述对外投资变动情况如下：（1）由于房地产投资风险较大，股东协商决定将博鳌置业注销，已完成工商注销登记；（2）出于经营需要，市北区大易红坊红木家具店拟通过有限公司方式经营，为此已将原个体工商户营业执照注销，并新设青岛大易红坊红木家具有限公司，注册资本 200 万元，单玉萍出资 120 万元，王国昌出资 80 万元；（3）王国昌将其在尚信投资及邦源投资中的出资份额予以转让，已完成工商变更登记。上述投资的具体情况参见本招股说明书第五节之“七 / （四）实际控制人控制的其他企业的基本情况”和本招股说明书第七节之“二、关联方与关联交易情况”。

亨达股份变更设立前后，主要发起人除王国昌以外均参与公司的具体经营管理，王国昌以股东和董事身份参与公司重大决策。

（四）发行人成立时拥有的主要资产和实际从事的主要业务

亨达股份由亨达有限整体变更设立而成，亨达有限全部资产和全部业务及开展业务所需资质全部进入亨达股份，原有负债也由亨达股份依法承继。亨达股份

成立时，实际从事的主要业务为男女皮鞋的研发、设计、生产及销售。

（五）改制前原企业及改制后发行人的业务流程

亨达股份的业务流程是改制前亨达有限业务流程的延续和完善，改制前后亨达股份与亨达有限的业务流程相比没有本质变化。具体业务流程请参见本招股说明书第六节之“四/（二）主要产品的生产工艺流程”。

（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

自亨达股份成立以来，主要发起人除拥有公司的权益或在公司任职外，与公司在生产经营方面没有其他关联关系。报告期内，公司与主要发起人存在少量关联交易，具体内容请参见本招股说明书第七节之“二、关联方与关联交易情况”。

（七）发起人出资资产的产权变更手续办理情况

亨达股份系由亨达有限整体变更设立，承继了亨达有限全部的资产、负债及权益，均已履行必要的法律手续，亨达股份已合法拥有相关权利。

（八）发行人独立运行情况

亨达股份严格按照《公司法》和《公司章程》规范运作，逐步建立健全公司的法人治理结构，在资产、人员、财务、机构、业务等各方面与公司各股东、实际控制人及其控制的其他企业或单位严格分开，具有完整的业务体系及直接面向市场独立经营的能力，具有独立的供应、生产和销售系统。具体情况如下：

1、资产完整独立

公司资产完整，对其财产具有完整的所有权，具备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、非专利技术的所有权或者使用权。公司不存在为股东和其他个人提供担保的情形，亦不存在资金或资产被实际控制人、股东、高管人员及其关联人员占用的情形。

发起人投入公司的资产独立完整、权属清晰，资产范围界定明确。公司对该部分资产独立登记、建账、核算、管理。

2、人员独立

公司依法制订了严格的劳动、人事及薪酬管理制度。公司董事、监事、高级管理人员均根据《公司法》、《公司章程》等规定的合法程序选举或聘任，不存在超越董事会或股东大会做出人事任免决定的情况。截至本招股说明书签署日，不存在公司总经理、副总经理、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员在实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务之情形，也无在实际控制人及其控制的其他企业领薪的情形；公司的财务人员均专职在公司工作，未在实际控制人及其控制的其他企业或单位中兼职。

3、财务独立

公司设立了独立的财务部门，配备了专职财务人员，建立了独立的会计核算体系，制定了内部财务管理制度等内控制度；公司拥有独立的银行账号，已开立了单独的银行基本账户；公司独立进行财务决策；公司办理了《税务登记证》，依法独立纳税；公司独立对外签订合同。亨达股份成立后，不存在实际控制人占用公司资金、资源及干预公司资金使用的情况。

4、机构独立

根据《公司章程》，公司设有股东大会、董事会、监事会等机构，各机构均独立运作，依法行使各自职权。公司建立了完善的组织结构，拥有独立完整的采购、生产、销售和研发系统。公司与实际控制人及其控制的其他企业间不存在机构混同、混合经营及合署办公等情况。

5、业务独立

公司独立从事男女皮鞋的研发、设计、生产及销售业务，拥有完整的研发、采购、生产及销售流程，具备独立完整的供应、生产和销售系统，同时拥有独立的品牌和技术，完全具备面向市场独立自主经营的能力，不依赖于实际控制人、股东和其他任何关联方。截至本招股说明书签署日，公司实际控制人、其他主要股东未从事与公司可能存在同业竞争的业务。

公司实际控制人王吉万、单玉萍、单存礼、单玉香和王国昌出具承诺函，承诺为避免在以后的经营中产生同业竞争，实际控制人及其控制的企业将不从事任何与公司及其子公司构成竞争或可能构成竞争的业务，也不参与投资任何与公司及其子公司构成竞争或可能构成竞争的业务。

三、发行人的股本形成及变化和重大资产重组情况

(一) 股本形成及变化概览



（二）股本形成及变化

1、亨达有限设立

为设立有限公司，亨达皮鞋厂委托即墨市审计师事务所对其全部资产进行评估。1996年7月30日，即墨市审计师事务所出具了即审事委字（1996）第79号《资产评估报告书》。根据该《资产评估报告书》，以1996年6月20日为评估基准日，亨达皮鞋厂经评估的总资产为3,583.6041万元，净资产为1,143.9365万元（本次评估前的账面总资产为2,757.6935万元，评估前的账面净资产为1,003.8940万元）。1996年8月22日，青岛市经济委员会向即墨市工业经济委员会出具青经调[1996]386号《关于同意组建青岛亨达集团的批复》，同意亨达皮鞋厂和营上镇经济委员会共同出资组建有限公司。1996年10月31日，即墨市审计师事务所出具（96）青即审所验字第481号《验资报告》，确认亨达皮鞋厂和营上镇经济委员会以即审事委字（1996）第79号《资产评估报告书》确认的亨达皮鞋厂评估价值为1,143.9365万元的净资产对有限公司出资，上述出资全部到位。

1996年11月4日，即墨市工商行政管理局向公司核发《企业法人营业执照》，公司名称为青岛亨达鞋业（集团）有限公司（1999年7月19日，公司名称经核准变更为“青岛亨达集团有限公司”）。亨达有限设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	出资金额（万元）	出资比例
1	青岛市亨达皮鞋厂	940	82.24%
2	营上镇经济委员会	203	17.76%
合 计		1,143	100 %

注：亨达皮鞋厂的实际出资人为王吉万、单存礼、单玉萍和单玉香，只是组建时挂靠于营上镇经济委员会，营上镇经济委员会为亨达有限的名义股东，实际代亨达皮鞋厂出资。具体情况参见本节之“三/（三）1996年公司设立及挂靠期间的产权权属及界定情况”。

2、第一次股权转让

2001年5月16日，亨达有限召开股东会，审议同意亨达皮鞋厂和营上镇经济委员会将所持全部股权分别转让给自然人王吉万、单玉萍、单存礼和单玉香。根据青岛华胜有限责任会计师事务所出具的青华会所评报字[2001]第C-103号《资产评估报告书》，截至本次评估基准日2000年12月31日，亨达有限的资产评估总值为10,847.9346万元，净资产评估值为1,347.2706万元。2001年9月13

日，即墨市北安街道办事处（原即墨市营上镇人民政府，2001 年更名为即墨市北安街道办事处）出具了北安字（2001）39 号《关于对青岛亨达集团有限公司股权进行转让的批复》，对青华会所评报字[2001]第 C-103 号《资产评估报告书》的评估结果予以确认，并同意亨达皮鞋厂和营上镇经济委员会向王吉万、单玉萍、单存礼、单玉香转让亨达有限全部股权。2001 年 9 月 21 日，亨达皮鞋厂和营上镇经济委员会根据资产评估结果分别与王吉万、单存礼、单玉萍和单玉香签订《股份转让协议》，按照每单位注册资本 1 元的价格转让所持亨达有限股权，其中，王吉万、单存礼、单玉萍各受让 286 万元，单玉香受让 285 万元。

亨达有限于 2001 年 12 月 13 日在即墨市工商行政管理局完成了工商变更登记。股权转让后，亨达有限的股权结构如下：

序号	股东名称	出资情况				
		变更前		变更后		
		出资金额 (万元)	比例	出资增减额 (万元)	出资金额 (万元)	比例
1	王吉万	--	--	286	286	25.02%
2	单存礼	--	--	286	286	25.02%
3	单玉萍	--	--	286	286	25.02%
4	单玉香	--	--	285	285	24.93%
5	青岛市亨达皮鞋厂	940	82.24%	-940	--	--
6	营上镇经济委员会	203	17.76%	-203	--	--
合 计		1,143	100%	--	1,143	100%

2009 年 2 月 25 日，即墨市人民政府出具了即政字[2009]2 号《即墨市人民政府关于青岛市亨达皮鞋厂和青岛亨达集团有限公司产权界定的批复》，确认：

“2001 年 9 月股权转让完成后，青岛亨达集团有限公司的所有者权益归属于王吉万、单玉萍、单存礼、单玉香，该次股权转让合法有效”。2009 年 9 月 9 日，青岛市人民政府出具了青政字[2009]50 号《青岛市人民政府关于对青岛市亨达皮鞋厂和青岛亨达集团有限公司企业所有制性质予以认定的批复》，同意即墨市人民政府的确认意见。

3、第一次增资

2005 年 1 月 28 日，经亨达有限股东会审议同意，亨达有限注册资本由 1,143 万元增加至 3,144 万元并新增家族成员王国昌入股。本次增资中，股东按照协商

确定的每单位注册资本 1 元的价格认缴出资，原股东王吉万、单存礼、单玉萍、单玉香分别增资 64 万元、762 万元、63 万元、763 万元，王国昌增资 349 万元。本次增资均以货币资金认缴，青岛华胜有限责任会计师事务所出具青华会内验字[2005]第 C-011 号《验资报告》确认本次增资已足额到位。

亨达有限于 2005 年 2 月 4 日在即墨市工商行政管理局完成了工商变更登记，注册资本增加至 3,144 万元。本次增资后，亨达有限的股权结构如下：

序号	股东名称	出资情况				
		变更前		变更后		
		出资金额 (万元)	比例	出资增减额 (万元)	出资金额 (万元)	比例
1	单存礼	286	25.02%	762	1,048	33.33%
2	单玉香	285	24.93%	763	1,048	33.33%
3	王吉万	286	25.02%	64	350	11.14%
4	单玉萍	286	25.02%	63	349	11.10%
5	王国昌	--	--	349	349	11.10%
合 计		1,143	100%	2,001	3,144	100.00%

4、第二次增资

2005 年 2 月 6 日，亨达有限股东会审议同意注册资本由 3,144 万元增加至 5,145 万元，原股东按照协商确定的每单位注册资本 1 元的价格同比例以货币资金合计增资 2,001 万元。青岛华胜有限责任会计师事务所出具青华会内验字[2005]第 C-012 号《验资报告》确认本次增资已缴足。

亨达有限于 2005 年 2 月 24 日在即墨市工商行政管理局完成了工商变更登记，注册资本增加至 5,145 万元。本次增资完成后，亨达有限股权结构如下：

序号	股东名称	出资情况				
		变更前		变更后		
		出资金额 (万元)	比例	出资增减额 (万元)	出资金额 (万元)	比例
1	单存礼	1,048	33.33%	667	1,715	33.33%
2	单玉香	1,048	33.33%	667	1,715	33.33%
3	王吉万	350	11.14%	223	573	11.14%
4	单玉萍	349	11.10%	222	571	11.10%
5	王国昌	349	11.10%	222	571	11.10%
合 计		3,144	100%	2,001	5,145	100%

5、第三次增资

2005年10月6日，经亨达有限股东会审议同意，亨达有限注册资本由5,145万元增加至6,225万元，原股东按照经协商的每单位注册资本1元的价格同比例以货币资金合计增资1,080万元。青岛华胜有限责任会计师事务所出具青华会内验字[2005]第C-111号《验资报告》确认本次增资足额到位。

亨达有限于2006年4月13日在即墨市工商行政管理局完成了工商变更登记，注册资本增加至6,225万元。本次增资后，亨达有限股权结构如下：

序号	股东名称	出资情况				
		变更前		变更后		
		出资金额 (万元)	比例	出资增减额 (万元)	出资金额 (万元)	比例
1	单存礼	1,715	33.33%	360	2,075	33.33%
2	单玉香	1,715	33.33%	360	2,075	33.33%
3	王吉万	573	11.14%	120	693	11.14%
4	单玉萍	571	11.10%	120	691	11.10%
5	王国昌	571	11.10%	120	691	11.10%
合 计		5,145	100 %	1,080	6,225	100%

6、第四次增资

为增强资本实力、完善公司治理结构，2007年12月19日，经亨达有限股东会审议同意，引入9名新股东。其中，安惊川、宋元彬、李强、亓晓霞、刘安亮为外部投资者，江志强等4名股东为公司总监级以上管理人员或其他核心骨干。各股东协商按3.50元/单位注册资本作为增资价格，约为增资前每单位注册资本对应净资产（约1.57元，依据亨达有限2007年10月31日未经审计财务数据计算）的2.23倍。2007年12月12日，参与本次增资的各股东与亨达有限及亨达有限原股东签署了《青岛亨达集团有限公司增资协议》。本次增资均以货币资金认缴，安惊川出资700万元，其中200万元计入注册资本，500万元计入资本公积；宋元彬、李强、亓晓霞、刘安亮分别出资350万元，其中100万元计入注册资本，250万元计入资本公积；刘禹川、刘泽顺、周丕佳、江志强分别出资24.5万元，其中7万元计入注册资本，17.5万元计入资本公积。本次增资的股东合计出资2,198万元，其中628万元计入注册资本，1,570万元计入资本公积。青岛华胜有限责任会计师事务所出具青华会内验字[2007]第C-135号《验资报告》确认本次增资已足额到位。

亨达有限于 2007 年 12 月 24 日完成了工商变更登记, 注册资本增加至 6,853 万元。本次增资后, 亨达有限股权结构如下:

序号	股东名称	出资情况				
		变更前		变更后		
		出资金额 (万元)	比例	出资增减额 (万元)	出资金额 (万元)	比例
1	单存礼	2,075	33.33%	--	2,075	30.28%
2	单玉香	2,075	33.33%	--	2,075	30.28%
3	王吉万	693	11.14%	--	693	10.11%
4	单玉萍	691	11.10%	--	691	10.08%
5	王国昌	691	11.10%	--	691	10.08%
6	安惊川	--	--	200	200	2.92%
7	宋元彬	--	--	100	100	1.46%
8	李 强	--	--	100	100	1.46%
9	亓晓霞	--	--	100	100	1.46%
10	刘安亮	--	--	100	100	1.46%
11	刘禹川	--	--	7	7	0.10%
12	刘泽顺	--	--	7	7	0.10%
13	周丕佳	--	--	7	7	0.10%
14	江志强	--	--	7	7	0.10%
合 计		6,225	100%	628	6,853	100%

7、第五次增资

为满足公司发展对资金的需求, 2008 年 7 月 28 日, 经亨达有限股东会审议同意, 引入周海涛、王觉、刘吉山三名外部投资者。基于当时对亨达有限 2008 年净利润 5,200 万元的预期, 按照摊薄前 8 倍市盈率估值, 协商确定增资价格。其中, 周海涛的增资价格为 6.10 元/单位注册资本; 王觉、刘吉山的增资价格均为 6.06 元/单位注册资本。上述三名股东增资价格的差异系根据上述定价依据并经协商, 各股东投入金额凑整而产生的。2008 年 7 月 16 日, 参与本次增资的各股东与亨达有限及亨达有限原股东签署了《青岛亨达集团有限公司增资协议》。本次增资均以货币资金认缴, 增资的股东合计出资 1,600 万元, 263 万元计入注册资本, 1,337 万元计入资本公积, 其中周海涛出资 1,000 万元, 164 万元计入注册资本, 836 万元计入资本公积; 王觉出资 400 万元, 66 万元计入注册资本, 334 万元计入资本公积; 刘吉山出资 200 万元, 33 万元计入注册资本, 167 万元计入资本公积。青岛华胜有限责任会计师事务所出具青华会内验字(2008)第 C-040

号《验资报告》确认本次增资已缴足。

2008年7月30日，亨达有限就本次增资完成了工商变更登记，注册资本增加至7,116万元。本次增资完成后，亨达有限股权结构如下：

序号	股东名称	出资情况				
		变更前		变更后		
		出资金额 (万元)	比例	出资增减额 (万元)	出资金额 (万元)	比例
1	单存礼	2,075	30.28%	--	2,075	29.16%
2	单玉香	2,075	30.28%	--	2,075	29.16%
3	王吉万	693	10.11%	--	693	9.74%
4	单玉萍	691	10.08%	--	691	9.71%
5	王国昌	691	10.08%	--	691	9.71%
6	安惊川	200	2.92%	--	200	2.81%
7	宋元彬	100	1.46%	--	100	1.41%
8	李 强	100	1.46%	--	100	1.41%
9	亓晓霞	100	1.46%	--	100	1.41%
10	刘安亮	100	1.46%	--	100	1.41%
11	刘禹川	7	0.10%	--	7	0.10%
12	刘泽顺	7	0.10%	--	7	0.10%
13	周丕佳	7	0.10%	--	7	0.10%
14	江志强	7	0.10%	--	7	0.10%
15	周海涛	--	--	164	164	2.30%
16	王 觉	--	--	66	66	0.93%
17	刘吉山	--	--	33	33	0.46%
合 计		6,853	100%	263	7,116	100%

8、第六次增资

为补充公司流动资金、满足业务发展的需要，2009年9月18日，经亨达有限股东会审议同意，由原股东安惊川及外部投资者朗亿国际向亨达有限增资。根据当时对2009年净利润6,500万元的预期，按摊薄前8倍左右市盈率估值，经协商确定按7.00元/单位注册资本作为本次增资价格。2009年9月18日，参与本次增资的各股东与亨达有限及亨达有限原股东签署了《青岛亨达集团有限公司增资协议书》。本次增资均以货币资金认缴，增资的股东合计出资1,785万元，255万元计入注册资本，1,530万元计入资本公积，其中安惊川出资1,155万元，165万元计入注册资本，990万元计入资本公积；朗亿国际出资630万元，90万元计入注册资本，540万元计入资本公积。青岛华胜有限责任会计师事务所出具

青华会内验字（2009）第 C-065 号的《验资报告》确认本次增资已缴足。

2009 年 9 月 25 日，亨达有限就本次增资完成了工商变更登记，注册资本增加至 7,371 万元。本次增资完成后，亨达有限股权结构如下：

序号	股东名称	出资情况				
		变更前		变更后		
		出资金额 (万元)	比例	出资增减额 (万元)	出资金额 (万元)	比例
1	单存礼	2,075	29.16%	--	2,075	28.15%
2	单玉香	2,075	29.16%	--	2,075	28.15%
3	王吉万	693	9.74%	--	693	9.40%
4	单玉萍	691	9.71%	--	691	9.37%
5	王国昌	691	9.71%	--	691	9.37%
6	安惊川	200	2.81%	165	365	4.95%
7	周海涛	164	2.30%	--	164	2.25%
8	宋元彬	100	1.41%	--	100	1.36%
9	李 强	100	1.41%	--	100	1.36%
10	亓晓霞	100	1.41%	--	100	1.36%
11	刘安亮	100	1.41%	--	100	1.36%
12	王 觉	66	0.93%	--	66	0.90%
13	刘吉山	33	0.46%	--	33	0.45%
14	刘禹川	7	0.10%	--	7	0.09%
15	刘泽顺	7	0.10%	--	7	0.09%
16	周丕佳	7	0.10%	--	7	0.09%
17	江志强	7	0.10%	--	7	0.09%
18	朗亿国际	--	--	90	90	1.22%
合 计		7,116	100%	255	7,371	100%

9、第七次增资

为保证公司长期发展及稳定管理团队，2010 年 3 月 20 日，亨达有限股东会审议决定由 9 名总监级以上管理人员及其他核心骨干向亨达有限增资。考虑到上述员工对公司的贡献，本次增资定价参照 2009 年 12 月 31 日经审计的净资产 3.87 元/单位注册资本，协商按照 5.00 元/单位注册资本作为增资价格，约为增资前每单位注册资本对应净资产的 1.29 倍。2010 年 3 月 20 日，参与本次增资的各股东与亨达有限及亨达有限原股东签署了《增资扩股协议》。本次增资均以货币资金认缴，杨东贤出资 20 万元，其中 4 万元计入注册资本，16 万元计入资本公积；王芸芸等 8 名股东分别出资 35 万元，其中 7 万元计入注册资本，28 万元计入资

本公积。本次增资的股东合计出资 300 万元，其中 60 万元计入注册资本，240 万元计入资本公积。青岛华胜有限责任会计师事务所出具青华会内验字（2010）第 C-021 号《验资报告》确认本次增资已缴足。

2010 年 4 月 12 日，亨达有限在青岛市工商行政管理局办理了工商变更登记，注册资本增加至 7,431 万元。本次增资后，亨达有限的股权结构如下：

序号	股东名称	持股情况				
		变更前		变更后		
		出资金额 (万元)	比例	出资增减额 (万元)	出资金额 (万元)	比例
1	单存礼	2,075	28.15%	--	2,075	27.92%
2	单玉香	2,075	28.15%	--	2,075	27.92%
3	王吉万	693	9.40%	--	693	9.33%
4	单玉萍	691	9.37%	--	691	9.30%
5	王国昌	691	9.37%	--	691	9.30%
6	安惊川	365	4.95%	--	365	4.91%
7	周海涛	164	2.25%	--	164	2.21%
8	宋元彬	100	1.36%	--	100	1.35%
9	李 强	100	1.36%	--	100	1.35%
10	亓晓霞	100	1.36%	--	100	1.35%
11	刘安亮	100	1.36%	--	100	1.35%
12	朗亿国际	90	1.22%	--	90	1.21%
13	王 觉	66	0.90%	--	66	0.89%
14	刘吉山	33	0.45%	--	33	0.44%
15	刘禹川	7	0.09%	--	7	0.09%
16	刘泽顺	7	0.09%	--	7	0.09%
17	周丕佳	7	0.09%	--	7	0.09%
18	江志强	7	0.09%	--	7	0.09%
19	杨东贤	--	--	4	4	0.05%
20	王芸芸	--	--	7	7	0.09%
21	陈鹏麟	--	--	7	7	0.09%
22	陈世开	--	--	7	7	0.09%
23	戴 斌	--	--	7	7	0.09%
24	宋海山	--	--	7	7	0.09%
25	卢海娟	--	--	7	7	0.09%
26	李 敏	--	--	7	7	0.09%
27	吴建国	--	--	7	7	0.09%
合 计		7,371	100%	60	7,431	100%

10、第八次增资

为了进一步补充流动资金支持公司业务快速发展、优化公司治理结构，亨达有限拟进一步引进外部投资者，使公司逐步转变成为社会化的现代企业。2010年5月26日，经亨达有限股东会审议通过，引入外部投资者上海复星平耀投资管理有限公司、张雷及俞仁森。根据当时对公司2010年净利润9,000万元的预期，按7-8倍市盈率估值，经协商确定最终增资价格为9.00元/单位注册资本。2010年5月20日，参与本次增资的各股东与亨达有限及亨达有限原股东签署了《增资扩股协议》。本次增资均以货币资金认缴，复星平耀出资11,853万元，其中1,317万元计入注册资本，10,536万元计入资本公积；张雷和俞仁森分别出资135万元，其中15万元计入注册资本，120万元计入资本公积。本次增资的股东合计出资12,123万元，其中1,347万元计入注册资本，10,776万元计入资本公积。青岛华胜有限责任会计师事务所出具青华会内验字（2010）第C-039号《验资报告》确认本次增资已缴足。

2010年5月31日，亨达有限在青岛市工商行政管理局办理了工商变更登记，注册资本增加至8,778万元。本次增资后，亨达有限的股权结构如下：

序号	股东名称	出资情况				
		变更前		变更后		
		出资金额 (万元)	比例	出资增减额 (万元)	出资金额 (万元)	比例
1	单存礼	2,075	27.92%	--	2,075	23.64%
2	单玉香	2,075	27.92%	--	2,075	23.64%
3	王吉万	693	9.33%	--	693	7.89%
4	单玉萍	691	9.30%	--	691	7.87%
5	王国昌	691	9.30%	--	691	7.87%
6	安惊川	365	4.91%	--	365	4.16%
7	周海涛	164	2.21%	--	164	1.87%
8	宋元彬	100	1.35%	--	100	1.14%
9	李 强	100	1.35%	--	100	1.14%
10	亓晓霞	100	1.35%	--	100	1.14%
11	刘安亮	100	1.35%	--	100	1.14%
12	朗亿国际	90	1.21%	--	90	1.03%
13	王 觉	66	0.89%	--	66	0.75%
14	刘吉山	33	0.44%	--	33	0.38%
15	刘禹川	7	0.09%	--	7	0.08%
16	刘泽顺	7	0.09%	--	7	0.08%

17	周丕佳	7	0.09%	--	7	0.08%
18	江志强	7	0.09%	--	7	0.08%
19	王芸芸	7	0.09%	--	7	0.08%
20	陈鹏麟	7	0.09%	--	7	0.08%
21	陈世开	7	0.09%	--	7	0.08%
22	戴 斌	7	0.09%	--	7	0.08%
23	宋海山	7	0.09%	--	7	0.08%
24	卢海娟	7	0.09%	--	7	0.08%
25	李 敏	7	0.09%	--	7	0.08%
26	吴建国	7	0.09%	--	7	0.08%
27	杨东贤	4	0.05%	--	4	0.05%
28	复星平耀	--	--	1,317	1,317	15.00%
29	俞仁森	--	--	15	15	0.17%
30	张 雷	--	--	15	15	0.17%
合 计		7,431	100%	1,347	8,778	100%

本次新增股东张雷、俞仁森系复星平耀投资部门管理人员，根据公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、复星平耀、张雷、俞仁森出具的《声明》，复星平耀、张雷、俞仁森与公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在任何关联关系。

11、第二次股权转让

2010年9月，朗亿国际存在资金需求，决定将所持亨达有限全部股权对外转让；周海涛出于自身财务安排决定将所持亨达有限部分股权对外转让。上海星杉创富股权投资合伙企业（有限合伙）在获悉朗亿国际及周海涛有转让股权的意向后，经过对亨达有限及其所处行业的调研，认为公司未来发展前景广阔，值得投资，决定受让上述股权。根据当时对公司2010年9,000万元净利润的预期，按10-11倍市盈率估值，协商确定本次股权转让的价格为11.00元/单位注册资本。按照上述转让价格，朗亿国际将其在亨达有限的全部出资90万元、周海涛将其在亨达有限的部分出资50万元分别转让给上海星杉。上述股权转让的原因、定价等内容的披露依据为朗亿国际、周海涛、上海星杉分别出具的《说明》。

根据《青岛高新区促进股权投资基金发展暂行办法》关于合伙制股权投资企业的相关优惠政策，股东安惊川为降低对公司的投资成本并借此打造一个创业投资平台，于2010年9月与上海益憬投资管理事务所在青岛高新技术产业开发区共同设立青岛景博创业投资中心（有限合伙），注册资本10,000万元。其中，安

惊川担任执行合伙人，认缴出资 9,900 万元，占注册资本的 99%；上海益憬投资管理事务所为有限合伙人，认缴出资 100 万元，占注册资本的 1%。上海益憬投资管理事务所系个人独资公司，股东王小花与安惊川系夫妻关系。因此，安惊川直接和间接地对青岛景博享有 100% 的投资者权益。2010 年 9 月，安惊川决定将所持公司全部股权分别按照其 2007 年和 2009 年两次增资的数量和价格平价转让给青岛景博（即按照 2007 年增资价格 3.50 元/单位注册资本转让 200 万元出资，按照 2009 年增资价格 7.00 元/单位注册资本转让 165 万元出资）。安惊川就上述股权转让的原因、定价等内容出具了《说明》。

2010 年 9 月 16 日，亨达有限股东会通过决议，同意朗亿国际和周海涛将所持股权转让给上海星杉，同意安惊川将所持股权转让给青岛景博。朗亿国际、周海涛分别与上海星杉签署了《股权转让协议》，安惊川与青岛景博签署了《股权转让协议》。安惊川、周海涛分别就本次股权转让缴纳了个人所得税和印花税。转让完成后，上海星杉持有公司 1.59% 的股权，青岛景博持有公司 4.16% 的股权，周海涛持有公司 1.30% 的股权。

2010 年 9 月 30 日，亨达有限在青岛市工商行政管理局办理了工商变更登记。本次股权转让完成后，亨达有限的股权结构如下：

序号	股东名称	出资情况				
		变更前		变更后		
		出资金额 (万元)	比例	出资增减额 (万元)	出资金额 (万元)	比例
1	单存礼	2,075	23.64%	--	2,075	23.64%
2	单玉香	2,075	23.64%	--	2,075	23.64%
3	复星平耀	1,317	15.00%	--	1,317	15.00%
4	王吉万	693	7.89%	--	693	7.89%
5	单玉萍	691	7.87%	--	691	7.87%
6	王国昌	691	7.87%	--	691	7.87%
7	青岛景博	--	--	365	365	4.16%
8	上海星杉	--	--	140	140	1.59%
9	周海涛	164	1.87%	-50	114	1.30%
10	宋元彬	100	1.14%	--	100	1.14%
11	李 强	100	1.14%	--	100	1.14%
12	元晓霞	100	1.14%	--	100	1.14%
13	刘安亮	100	1.14%	--	100	1.14%
14	王 觉	66	0.75%	--	66	0.75%
15	刘吉山	33	0.38%	--	33	0.38%

16	俞仁森	15	0.17%	--	15	0.17%
17	张 雷	15	0.17%	--	15	0.17%
18	刘禹川	7	0.08%	--	7	0.08%
19	刘泽顺	7	0.08%	--	7	0.08%
20	周丕佳	7	0.08%	--	7	0.08%
21	江志强	7	0.08%	--	7	0.08%
22	王芸芸	7	0.08%	--	7	0.08%
23	陈鹏麟	7	0.08%	--	7	0.08%
24	陈世开	7	0.08%	--	7	0.08%
25	戴 斌	7	0.08%	--	7	0.08%
26	宋海山	7	0.08%	--	7	0.08%
27	卢海娟	7	0.08%	--	7	0.08%
28	李 敏	7	0.08%	--	7	0.08%
29	吴建国	7	0.08%	--	7	0.08%
30	杨东贤	4	0.05%	--	4	0.05%
	安惊川	365	4.16%	-365	--	--
	朗亿国际	90	1.03%	-90	--	--
合 计		8,778	100%	--	8,778	100%

根据朗亿国际和周海涛出具的《声明》，朗亿国际及其股东、董事、监事、高级管理人员、实际控制人与上海星杉及其合伙人之间不存在任何关联关系，不存在委托持股、信托持股或其他利益输送安排；周海涛与上海星杉及其合伙人之间不存在任何关联关系，不存在委托持股、信托持股或其他利益输送安排。

根据公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、上海星杉、青岛景博及周海涛出具的《声明》，上海星杉及其各合伙人、青岛景博及其各合伙人、周海涛与公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在任何关联关系；不存在委托持股、信托持股或其他利益输送安排。

12、整体变更为青岛亨达股份有限公司

2010年10月8日，经亨达有限临时股东会审议通过，决定以2010年9月30日为审计基准日，根据山东汇德出具的（2010）汇所审字第2-052号《审计报告》，将亨达有限经审计的净资产246,476,720.84元按约1:0.4017的比例折合为股本9,900万股（每股面值人民币1元），整体变更为股份有限公司，折股后剩余金额147,476,720.84元计入资本公积。2010年10月9日，山东汇德对本次整体变更出资进行了审验，并出具了（2010）汇所验字第2-002号《验资报告》。2010年10月24日，公司召开创立大会。2010年10月28日，亨达股份在青岛

市工商行政管理局完成了工商登记手续,领取了注册号为 370282228019070 的企业法人营业执照,注册资本 9,900 万元。整体变更后,公司股权结构如下:

序号	股东名称	持股数(万股)	持股比例
1	单存礼	2,340.2256	23.64%
2	单玉香	2,340.2256	23.64%
3	复星平耀	1,485.3383	15.00%
4	王吉万	781.5789	7.89%
5	单玉萍	779.3233	7.87%
6	王国昌	779.3233	7.87%
7	青岛景博	411.6541	4.16%
8	上海星杉	157.8947	1.59%
9	周海涛	128.5714	1.30%
10	宋元彬	112.7821	1.14%
11	李 强	112.7821	1.14%
12	亓晓霞	112.7821	1.14%
13	刘安亮	112.7821	1.14%
14	王 觉	74.4361	0.75%
15	刘吉山	37.2180	0.38%
16	俞仁森	16.9173	0.17%
17	张 雷	16.9173	0.17%
18	刘禹川	7.8947	0.08%
19	刘泽顺	7.8947	0.08%
20	周丕佳	7.8947	0.08%
21	江志强	7.8947	0.08%
22	李 敏	7.8947	0.08%
23	陈鹏麟	7.8947	0.08%
24	陈世开	7.8947	0.08%
25	戴 斌	7.8947	0.08%
26	宋海山	7.8947	0.08%
27	卢海娟	7.8947	0.08%
28	王芸芸	7.8947	0.08%
29	吴建国	7.8947	0.08%
30	杨东贤	4.5113	0.05%
合 计		9,900	100%

13、历次股权转让及增资的各方关系及定价依据等情况

(1) 股权转让

公司历次股权转让中,受让方与出让方的关系、股权转让价格及其确定依据、转让价款的支付情况和资金来源等情况如下表:

时间	参与方			转让价格	定价依据	受让方资金来源	所得税缴纳情况
	转让方	受让方	双方关系				
2001.12.13	亨达皮鞋厂	王吉万	受让方系转让方实际投资者及经营者	1.00 元/单位注册资本	参照公司经评估的净资产, 协商确定	自有积累	无所得税纳税义务发生
		单玉萍					
		单存礼					
		单玉香					
	营上镇经济委员会	王吉万	挂靠单位与实际投资者	1.00 元/单位注册资本	参照公司经评估的净资产, 协商确定	自有积累	无所得税纳税义务发生
		单玉萍					
		单存礼					
		单玉香					
2010.09.30	朗亿国际	上海星杉	无关联方关系	11.00 元/单位注册资本	参照公司2010年预计收益, 10-11倍市盈率估值, 协商确定	自有资金	--
	周海涛	上海星杉	无关联方关系				已缴纳
	安惊川	青岛景博	转让方为受让方实际控制人	3.50 元/单位注册资本; 7.00 元/单位注册资本	按转让方2007年和2009年增资的价格确定	自有资金	已缴纳

(2) 增资

公司历次增资扩股中, 增资股东情况及其增资价格、增资价格确定的依据、资金来源等情况如下表:

时间	增资股东	与发行人关系	增资价格	定价依据	资金来源
2005.2.4	王吉万 单玉萍 单存礼 单玉香 王国昌	公司的实际控制人	1.00 元/单位注册资本	股东协商确定	个人收入及家庭积累
2005.2.24					
2006.4.13					
2007.12.24	安惊川 宋元彬 李强 元晓霞 刘安亮	看好公司发展前景的外部投资者	3.50 元/单位注册资本	参照公司每单位注册资本的净资产及未来发展前景, 协商确定	个人收入及家庭积累
	刘禹川	技术骨干			
	刘泽顺	董事、副总经理、技术总监			

	周丕佳	总经理助理			
	江志强	副总经理、董事会秘书			
2008.7.30	周海涛	看好公司发展前景的外部投资者	6.10 元/单位 注册资本	参照当时对公司2008 年盈利预期, 按摊薄前 8 倍市盈率估值, 协商确定	个人收入及家庭积累
	王 觉		6.06 元/单位 注册资本		
	刘吉山				
2009.9.25	安惊川	看好公司发展前景的外部投资者	7.00 元/单位 注册资本	参照当时对公司2009 年盈利预期, 按摊薄前 8 倍市盈率估值, 协商确定	个人收入及家庭积累
	朗亿国际				自有资金
2010.4.12	杨东贤	副总经理	5.00 元/单位 注册资本	参照公司每单位注册资本对应的净资产及未来发展前景, 协商确定	个人收入及家庭积累
	李 敏	核心技术人员			
	陈鹏麟	人力资源总监			
	陈世开	企业管理总监			
	戴 斌	子公司的市场总监			
	宋海山	副总经理、营销总监			
	卢海娟	品牌总监			
	王芸芸	监事会主席、子公司总经理助理			
	吴建国	子公司的财务总监			
2010.5.31	复星平耀	看好公司发展前景的外部投资者	9.00 元/单位 注册资本	参照当时对公司2010 年盈利预期, 按 7-8 倍市盈率估值, 协商确定	自有资金
	张 雷				个人收入及家庭积累
	俞仁森				

公司历次股权变化更好地完善了公司治理结构、改善了财务结构。其中, 通过引进内部管理人员入股的形式有效保持了公司管理层的稳定; 积极引入外部投资者, 有利于降低经营风险、建立股东制衡机制, 使公司逐步转变为社会化的现代企业。

(3) 2007 年以来历次引入外部股东的原因

报告期期初公司经营规模较小, 难以引入机构投资者, 因业务发展存在较大资金需求, 而受资产抵押要求限制, 公司通过银行贷款方式获得的资金有限且存

在较大难度。为满足业务快速发展的需要，公司引入安惊川、宋元彬、李强、亓晓霞等外部自然人股东。

2008 年至 2009 年，受金融危机影响，公司通过银行贷款融资仍较为困难，为满足经营需要，公司引入的外部股东仍以自然人为主。2010 年，随着经济形势的好转、公司盈利能力的增强，公司引入实力较强的复星平耀等外部投资者，并在董事会中引入了外部董事张雷，进一步优化了公司法人治理结构。

上述外部股权融资增强了公司向银行融资的能力，公司将股权融资及银行贷款方式获得的资金主要用于补充运营资金，扩大经营规模，增加了大量固定资产投资，包括生产线建设、购置办公用房及开设专卖店等。

14、发行人律师关于历次股权变动的核查意见

发行人律师经核查认为：发行人设立时的股本设置、股权结构合法有效，产权清晰、明确，不存在纠纷及风险。发行人历次增资依据法律、法规规定的程序办理了相关的验资、变更登记手续，合法有效；历次股权转让为相关各方的真实意思表示，并已经履行了相关的法律程序，股权转让价款支付完毕；发行人的历次股权变动是合法、合规、真实、有效的，不存在纠纷或潜在纠纷。

（三）1996 年公司设立及挂靠期间的产权权属及界定情况

1992 年，亨达皮鞋厂成立，名义上是由营上乡经济委员会（1992 年因营上乡改为营上镇而更名为“即墨市营上镇经济委员会”，2001 年因营上镇改为北安街道办事处而更名为“即墨市北安街道办事处经济贸易办公室”）组建的集体企业，而实际上资金全部由王吉万、单存礼、单玉萍和单玉香共同投入，其后的生产经营也由四人共同负责管理，即亨达皮鞋厂实际为挂靠集体的私营企业。

1996 年，亨达皮鞋厂、营上镇经济委员会共同以亨达皮鞋厂的全部净资产出资设立亨达有限，亨达有限成立后由王吉万等四人共同负责管理和经营。

关于 1996 年亨达有限设立及挂靠期间的所有权权属问题及解决过程详细说明如下：

1、1996 年亨达有限设立及背景

（1）王吉万及其岳父单义海自 1984 年开始在即墨县段村从事以家庭为单位

的个体皮鞋生产经营，并于 1988 年以即墨县营上乡郭家庄村村委会作为组建单位组建了集体企业“青岛市即墨县营上亨达皮鞋厂”。1990 年 5 月，“青岛市即墨县营上亨达皮鞋厂”更名为“青岛即墨市营上亨达皮鞋厂”，1991 年 6 月，该厂被注销。1991 年，“青岛即墨市营上亨达皮鞋厂”注销后，王吉万及其家人以该厂资产作为出资，以即墨市营上乡经济委员会作为组建单位，设立“青岛即墨市亨达皮鞋厂”，1992 年，该厂注销。

1992 年，“青岛即墨市亨达皮鞋厂”注销后，王吉万及其家人以该厂资产作为出资，以即墨市营上乡经济委员会作为组建单位设立了青岛市亨达皮鞋厂，企业性质登记为集体企业。营上乡经济委员会仅作为组建单位，未实际投资，也未参与经营管理。亨达皮鞋厂设立后一直由王吉万、单存礼、单玉萍和单玉香经营管理，独立核算，自负盈亏。

(2) 1996 年 11 月，青岛市亨达皮鞋厂以其经评估的全部净资产出资设立亨达有限。为满足当时《公司法》关于有限公司应当有 2 名以上股东的规定，即墨市营上镇经济委员会作为名义股东代青岛市亨达皮鞋厂向亨达有限出资 203 万元。亨达有限设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	出资金额（万元）	出资比例
1	青岛市亨达皮鞋厂	940	82.24%
2	营上镇经济委员会	203	17.76%
合 计		1,143	100 %

2、针对亨达有限设立时存在的产权瑕疵问题的解决过程

(1) 人民政府对亨达有限及亨达皮鞋厂的产权界定情况

为进一步明晰亨达有限的股权权属问题，根据农业部、财政部颁发的《关于印发农村集体资产清产核资工作方案和办法的通知》（农经发（1998）2 号）之附件三《乡镇企业清产核资工作方案》以及附件四《乡（镇）村集体企业清产核资办法》的规定，即墨市北安街道办事处、即墨市人民政府、青岛市人民政府对亨达皮鞋厂、亨达有限的产权进行了界定。具体说明如下：

①亨达皮鞋厂的产权界定工作

即墨市北安街道办事处根据乡镇集体企业清产核资的工作程序于 2008 年 3 月组织了所有权界定工作小组，实施对亨达皮鞋厂的产权界定工作，实施过程如下：

A、就亨达皮鞋厂的前身及变更情况向即墨市龙泉镇段村单家街村民委员会和即墨市北安街道办事处郭家庄村村民委员会调查，根据上述村委会出具的《证明》：单义海（系单存礼之父亲）于 1984 年在段村工商所登记注册个体经营，从事皮鞋生产加工，自己投资、自主经营、自负盈亏，于 1988 年初搬到营上乡从事生产经营；王吉万于 1988 年以即墨县营上乡郭家庄村村委会作为组建单位组建了集体企业“青岛市即墨县营上亨达皮鞋厂”，登记的注册资金为 9,000 元，系王吉万及其家庭成员以个体经营累积形成的资产投入。

B、由青岛华胜有限责任会计师事务所对亨达皮鞋厂自设立之日起至 2008 年 9 月 30 日的产权情况进行审计，并于 2008 年 10 月 8 日出具了青华会所审字[2008]第 C-111 号《审计报告》。

C、即墨市地方税务局和山东省即墨市国家税务局出具《证明》，确认亨达皮鞋厂自成立以来没有享受过集体企业税收优惠或其他政策优惠。

D、就亨达皮鞋厂的投资及经营情况向曾在亨达皮鞋厂工作，后在亨达有限工作的两名员工肖爱连和邵守华调查。根据上述员工出具的《证明》，亨达皮鞋厂自创办以来一直由王吉万及其家人经营管理，营上乡没有参与，也没有资金、资产投入。

E、产权界定工作结束后，即墨市北安街道办事处、即墨市企业发展局、即墨市财政局共同在青岛市亨达皮鞋厂《产权界定申报表》上盖章确认。

2008 年 12 月 15 日，即墨市北安街道办事处人大工作委员会出具《关于对青岛市亨达皮鞋厂和青岛亨达集团有限公司产权界定的意见》，确认：亨达皮鞋厂在兴办初期筹集的资金系王吉万及其家庭成员自个体经营开始累积的投资及经营所得投入，即墨市营上乡经济委员会没有投入任何资金。在设立后的发展过程中，即墨市营上乡经济委员会或其他集体资产对亨达皮鞋厂没有任何投入，没有向亨达皮鞋厂提供任何贷款或担保，也没有对亨达皮鞋厂的任何债务承担连带责任；亨达皮鞋厂没有因“挂靠”享受任何税收优惠或其他政策优惠；亨达皮鞋厂没有向职工集资或引进其他投资者的投资。因此，亨达皮鞋厂的投资者权益自始即归属于王吉万及其家庭成员。

根据即墨市北安街道办事处人大工作委员会出具的《关于对青岛市亨达皮鞋厂和青岛亨达集团有限公司产权界定的意见》，2008 年 12 月 15 日，即墨市北安

街道办事处、亨达皮鞋厂及王吉万、单玉萍、单存礼、单玉香三方签署了《关于解除青岛市亨达皮鞋厂挂靠协议书》，确认：即墨市北安街道办事处（包括其各前身，系即墨市营上乡经济委员会主管单位，下同）仅为亨达皮鞋厂的组建单位和挂靠单位，亨达皮鞋厂的经营成果均由王吉万、单存礼、单玉萍和单玉香享有和承担；三方同意解除即墨市北安街道办事处与亨达皮鞋厂的挂靠关系。

②亨达有限的产权界定工作

即墨市北安街道办事处于 2008 年 3 月组织了所有权界定工作小组，实施对亨达有限的产权界定工作，实施过程如下：

A、由青岛华胜有限责任会计师事务所对亨达有限自设立起至 2001 年 9 月期间的资产进行了审计和复核，并于 2008 年 12 月 26 日出具了青华会所审字[2008]第 C-127 号《审计报告》。

B、即墨市地方税务局和山东省即墨市国家税务局出具《证明》，确认亨达有限自成立以来没有享受过集体企业税收优惠或其他政策优惠。

C、即墨市企业发展局出具《证明》，确认亨达有限自成立以来没有享受过集体企业优惠政策。

D、就亨达有限的投资及经营情况向曾在亨达皮鞋厂工作，后在亨达有限工作的两名员工肖爱连和邵守华调查。根据上述员工出具的《证明》，亨达有限自创办以来一直由王吉万及其家人经营管理，营上乡没有参与，也没有资金、资产投入。

E、产权界定工作结束后，即墨市北安街道办事处、即墨市企业发展局、即墨市财政局共同在亨达有限《产权界定申报表》上盖章确认。

2008 年 12 月 15 日，即墨市北安街道办事处人大工作委员会出具了《关于对青岛市亨达皮鞋厂和青岛亨达集团有限公司产权界定的意见》，确认：亨达有限系由亨达皮鞋厂以其全部净资产出资设立，即墨市营上乡经济委员会 203 万元的出资额系代替亨达皮鞋厂名义持有，其对亨达有限实际没有投入任何资金。在设立后的发展过程中，即墨市营上乡经济委员会或其他集体资产对亨达有限没有任何投入，没有向亨达有限提供任何贷款或担保，也没有对亨达有限的任何债务承担连带责任；亨达有限没有因“挂靠”享受任何税收优惠或其他政策优惠；亨达有限没有向职工集资或引进其他投资者的投资。因此，亨达有限自 1996 年至

2001 年 9 月期间不存在集体权益，国家权益，国有企业、单位权益，职工个人权益，其它集体企业权益；2001 年 9 月股权转让完成后，亨达有限的投资者权益归属于王吉万、单玉萍、单存礼、单玉香，该次股权转让合法有效。

根据即墨市北安街道办事处人大工作委员会出具的《关于对青岛市亨达皮鞋厂和青岛亨达集团有限公司产权界定的意见》，2008 年 12 月 15 日，即墨市北安街道办事处、亨达皮鞋厂、亨达有限及王吉万、单玉萍、单存礼、单玉香签署了《青岛亨达集团有限公司产权界定书》，四方共同确认：亨达有限系亨达皮鞋厂以其全部经评估的净资产出资设立，即墨市营上镇经济委员会 203 万元的出资系代亨达皮鞋厂名义持有；亨达有限的所有者权益自 1996 年设立至 2001 年 9 月股权转让完成前，均归亨达皮鞋厂所有，2001 年 9 月股权转让完成后，亨达皮鞋厂的所有者权益属于王吉万、单存礼、单玉萍和单玉香。

③即墨市人民政府作出的产权界定结果

基于上述产权核查工作，即墨市人民政府 2009 年 2 月 25 日出具了即政字[2009]2 号《即墨市人民政府关于青岛市亨达皮鞋厂和青岛亨达集团有限公司产权界定的批复》，确认：

“青岛市亨达皮鞋厂自设立至今，不存在集体权益，国家权益，国有企业、单位权益，职工个人权益，其它集体企业权益；青岛市亨达皮鞋厂的投资者权益归属于王吉万及其家庭成员。经其家庭成员共同确认，由王吉万、单存礼、单玉萍、单玉香在本次产权界定后作为青岛市亨达皮鞋厂的股东，分别享有 25% 的投资者权益。

青岛亨达集团有限公司系由青岛市亨达皮鞋厂以其全部净资产出资设立，即墨市营上乡经济委员会 203 万元的出资额系代替青岛市亨达皮鞋厂名义持有，即墨市营上乡经济委员会对青岛亨达集团有限公司实际没有投入任何资金。

青岛亨达集团有限公司自 1996 年至 2001 年 9 月期间不存在集体权益，国家权益，国有企业、单位权益，职工个人权益，其它集体企业权益；2001 年 9 月股权转让完成后，青岛亨达集团有限公司投资者权益归属于王吉万、单玉萍、单存礼、单玉香，该次股权转让合法有效。”

④青岛市人民政府作出的产权界定结果

2009 年 9 月 9 日，青岛市人民政府出具了青政字[2009]50 号《青岛市人民政府

政府关于对青岛市亨达皮鞋厂和青岛亨达集团有限公司企业所有制性质予以认定的批复》，同意即墨市人民政府作出的上述确认意见。

(2) 亨达皮鞋厂股权转让及解除挂靠后的处置工作

根据即政字[2009]2 号《即墨市人民政府关于青岛市亨达皮鞋厂和青岛亨达集团有限公司产权界定的批复》，亨达皮鞋厂企业性质由集体性质变更为民营性质。

鉴于 1996 年亨达有限设立以后，亨达皮鞋厂已无实际经营业务，因此亨达皮鞋厂股东王吉万、单玉萍、单存礼和单玉香决定将亨达皮鞋厂注销。2009 年 8 月 6 日，经即墨市工商行政管理局核准，青岛市亨达皮鞋厂改制为青岛亨达皮鞋有限公司并领取了企业法人营业执照。2010 年 11 月 25 日，青岛亨达皮鞋有限公司经即墨市工商行政管理局企注核第 370282018007992 号《企业注销核准通知书》予以注销。

(3) 中介机构核查意见

发行人律师及保荐机构经核查后均认为：亨达皮鞋厂的投资者权益属于王吉万、单存礼、单玉萍、单玉香四人；亨达有限自 1996 年至 2001 年 9 月期间不存在集体权益，国家权益，国有企业、单位权益，职工个人权益，其他集体企业权益；2001 年 9 月股权转让完成后，亨达有限的投资者权益归属于王吉万、单玉萍、单存礼、单玉香，本次股权转让合法有效，不存在法律障碍或潜在纠纷。

3、亨达皮鞋厂报告期内的经营情况和财务状况

报告期内，亨达皮鞋厂及其改制后的主体青岛亨达皮鞋有限公司未从事任何经营活动，因此，不存在采购、制造、销售等业务。青岛华胜有限责任会计师事务所于 2011 年 4 月 12 日出具青华会所审字[2011]第 C-110 号《审计报告》，对亨达皮鞋厂/青岛亨达皮鞋有限公司报告期内的财务情况进行了审计。报告期内各期末产生收入，费用、利润均为 0 元，其简要财务状况如下：

资产负债表简表

单位：元

项目	2010 年 10 月 31 日	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日
资产合计	11,439,365.00	11,439,365.00	11,439,365.00
负债合计	-	-	-
股东权益合计	11,439,365.00	11,439,365.00	11,439,365.00

说明：1996年11月，亨达皮鞋厂以其经评估的全部净资产出资设立亨达有限后，亨达皮鞋厂拥有的全部资产为对亨达有限的投资者权益。鉴于亨达皮鞋厂为集体企业但实际为王吉万、单存礼、单玉萍和单玉香投资和经营管理，且亨达有限的另一股东营上镇经济委员会为名义股东，为明确所有者关系，经各方协商一致，营上镇经济委员会和亨达皮鞋厂于2001年12月将所持亨达有限股权转让给亨达皮鞋厂的实际出资人王吉万、单存礼、单玉萍和单玉香。本次股权转让时，亨达皮鞋厂仍为集体企业未改制为私营企业，因而，股权转让时王吉万、单存礼、单玉萍和单玉香未向亨达皮鞋厂实际交付股权转让款。亨达皮鞋厂（及其改制后的主体青岛亨达皮鞋有限公司）自2001年12月至2010年11月注销期间，其拥有的资产为因2001年12月股权转让而对王吉万、单存礼、单玉萍、单玉香发生的其他应收款1,143.9365万元。

（四）发行人重大资产重组情况

发行人设立以来，未发生重大资产重组行为。

（五）历次股权变化对公司实际控制人及公司业务、管理层、经营业绩的影响

1、历次股权变化对公司实际控制人的影响

公司历次股权变动中，在2005年2月王国昌增资入股前，王吉万、单玉萍、单存礼、单玉香共同作为公司实际控制人；2005年2月王国昌增资入股后，王吉万、单玉萍、单存礼、单玉香和王国昌五人共同作为公司实际控制人；自2005年2月至今，五人一直作为公司实际控制人，对公司实施共同控制，报告期内实际控制人没有发生变更。

2、历次股权变化对公司业务、管理层、经营业绩的影响

历次股权变化更好地完善了公司治理结构，通过高管持股的形式有效地保持了公司管理层的稳定。报告期内，公司管理层没有发生重大变化。

历次增资增强了公司的资金实力，加快了公司主营业务的发展。报告期内，公司主营业务突出，未发生重大变化，经营业绩保持持续增长的态势，发展前景良好。

四、发行人历次验资情况及发起人投入资产的计量属性

公司自1996年设立以来共进行了10次验资，具体情况如下：

1、1996 年有限公司设立的验资情况

1996 年 10 月 31 日，即墨市审计师事务所接受委托，对拟设立的青岛亨达鞋业（集团）有限公司的实收资本的真实性和合法性进行了审验，并出具了（96）青即审所验字第 481 号《验资报告》，确认截至 1996 年 10 月 31 日，亨达有限已收到股东以经即墨市审计师事务所即审事委字（1996）第 79 号《资产评估报告书》评估确定的净资产 1,143.9365 万元。

2、2005 年第一次增资的验资情况

2005 年 2 月 4 日，青岛华胜有限责任会计师事务所接受委托，对新增注册资本的真实性和合法性进行了审验，并出具了青华会内验字(2005)第 C-011 号《验资报告》，确认截至 2005 年 2 月 4 日，亨达有限已收到股东以货币资金投入的新增注册资本合计 2,001 万元，本次变更后亨达有限累计注册资本为 3,144 万元。

3、2005 年第二次增资的验资情况

2005 年 2 月 18 日，青岛华胜有限责任会计师事务所接受委托，对新增注册资本的真实性和合法性进行了审验，并出具了青华会内验字(2005)第 C-012 号《验资报告》，确认截至 2005 年 2 月 6 日，亨达有限已收到股东以货币资金投入的新增注册资本合计 2,001 万元，本次变更后亨达有限累计注册资本为 5,145 万元。

4、2006 年新增注册资本的验资情况

2005 年 10 月 31 日，青岛华胜有限责任会计师事务所接受委托，对新增注册资本的真实性和合法性进行了审验，并出具了青华会内验字(2005)第 C-111 号《验资报告》，确认截至 2005 年 10 月 26 日，亨达有限已收到股东以货币资金投入的新增注册资本合计 1,080 万元，本次变更后亨达有限累计注册资本为 6,225 万元。

5、2007 年新增注册资本的验资情况

2007 年 12 月 19 日，青岛华胜有限责任会计师事务所接受委托，对新增注册资本的真实性和合法性进行了审验，并出具了青华会内验字(2007)第 C-135 号《验资报告》，确认截至 2007 年 12 月 19 日，亨达有限已收到股东以货币资金投入的新增出资合计 2,198 万元，其中 628 万元计入注册资本，1,570 万元计入资

本公积。本次变更后亨达有限累计注册资本为 6,853 万元。

6、2008 年新增注册资本的验资情况

2008 年 7 月 29 日，青岛华胜有限责任公司会计师事务所接受委托，对新增注册资本的真实性和合法性进行了审验，并出具了青华会内验字(2008)第 C-040 号《验资报告》，确认截至 2008 年 7 月 29 日，亨达有限已收到股东以货币资金投入的新增出资合计 1,600 万元，其中 263 万元计入注册资本，1,337 万元计入资本公积。本次变更后亨达有限累计注册资本为 7,116 万元。

7、2009 年新增注册资本的验资情况

2009 年 9 月 23 日，青岛华胜有限责任公司会计师事务所接受委托，对新增注册资本的真实性和合法性进行了审验，并出具了青华会内验字(2009)第 C-065 号《验资报告》，确认截至 2009 年 9 月 23 日，亨达有限已收到股东以货币资金投入的新增出资合计 1,785 万元，其中 255 万元计入注册资本，1,530 万元计入资本公积。本次变更后亨达有限累计注册资本为 7,371 万元。

8、2010 年第一次增资的验资情况

2010 年 3 月 21 日，青岛华胜有限责任公司会计师事务所接受委托，对新增注册资本的真实性和合法性进行了审验，并出具了青华会内验字(2010)第 C-021 号《验资报告》，确认截至 2010 年 3 月 19 日，亨达有限已收到股东以货币资金投入的新增出资合计 300 万元，其中 60 万元计入注册资本，240 万元计入资本公积。本次变更后亨达有限累计注册资本为 7,431 万元。

9、2010 年第二次增资的验资情况

2010 年 5 月 27 日，青岛华胜有限责任公司会计师事务所接受委托，对新增注册资本的真实性和合法性进行了审验，并出具了青华会内验字(2010)第 C-039 号《验资报告》，确认截至 2010 年 5 月 27 日，亨达有限已收到股东以货币资金投入的新增出资 12,123 万元，其中 1,347 万元计入注册资本，10,776 万元计入资本公积。本次变更后亨达有限累计注册资本为 8,778 万元。

10、2010 年股份公司设立时的验资情况及发起人投入资产的计量属性

2010 年 10 月 28 日，亨达有限以 2010 年 9 月 30 日为审计基准日，根据山东汇德会计师事务所有限公司出具的（2010）汇所审字第 2-052 号《审计报告》，将亨达有限经审计的账面净资产 246,476,720.84 元按约 1:0.4017 的比例折成亨达股份 9,900 万股（每股面值人民币 1 元），整体变更为股份有限公司，折股后剩余金额计入资本公积。

2010 年 10 月 9 日，山东汇德会计师事务所有限公司接受委托，对青岛亨达集团有限公司整体变更为青岛亨达股份有限公司时各股东的出资情况进行了审验，并出具了（2010）汇所验字第 2-002 号《验资报告》，确认截至 2010 年 10 月 9 日，公司已收到全体发起人股东以净资产投入的股本人民币 9,900 万元。

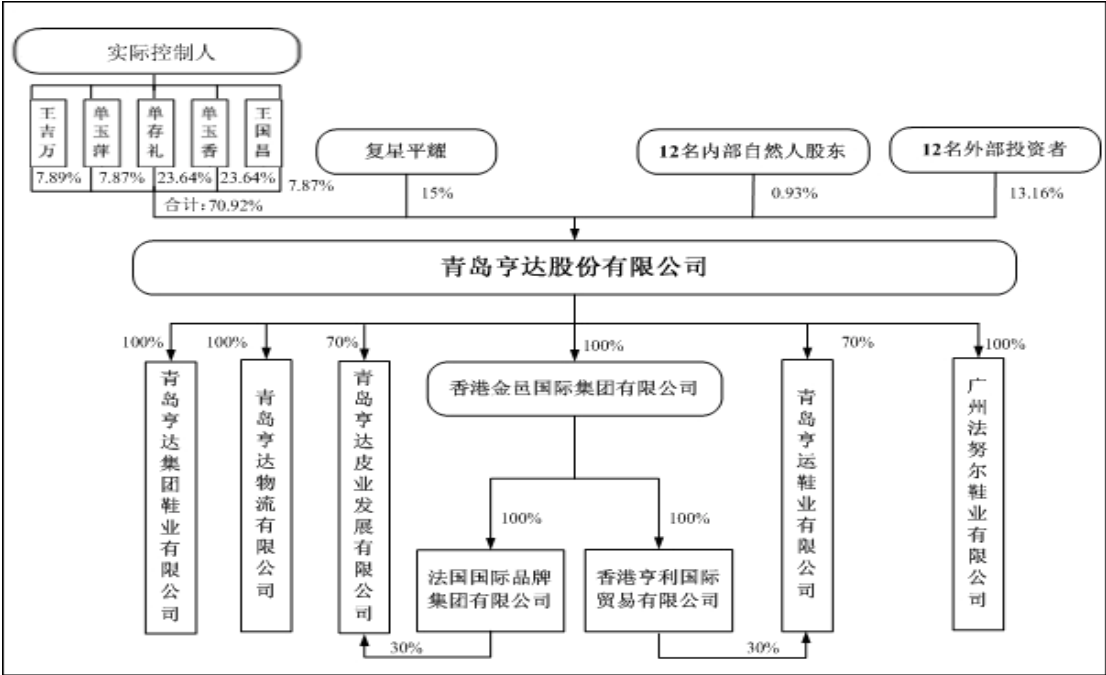
11、报告期内历次增资的验资复核情况

鉴于报告期内对公司历次增资进行验资工作的青岛华胜有限责任会计师事务所不具备从事证券、期货相关业务资格，公司委托山东汇德会计师事务所有限公司对报告期内历次增资情况进行复核。2010 年 10 月 17 日，山东汇德出具(2010)汇所综字第 2-012 号《关于青岛亨达股份有限公司注册资本、实收资本的复核报告》，确认“申报期内（2008、2009、2010 年度）各股东四次出资足额到位，不存在出资不实的情况”。

五、发行人股权结构和组织结构情况

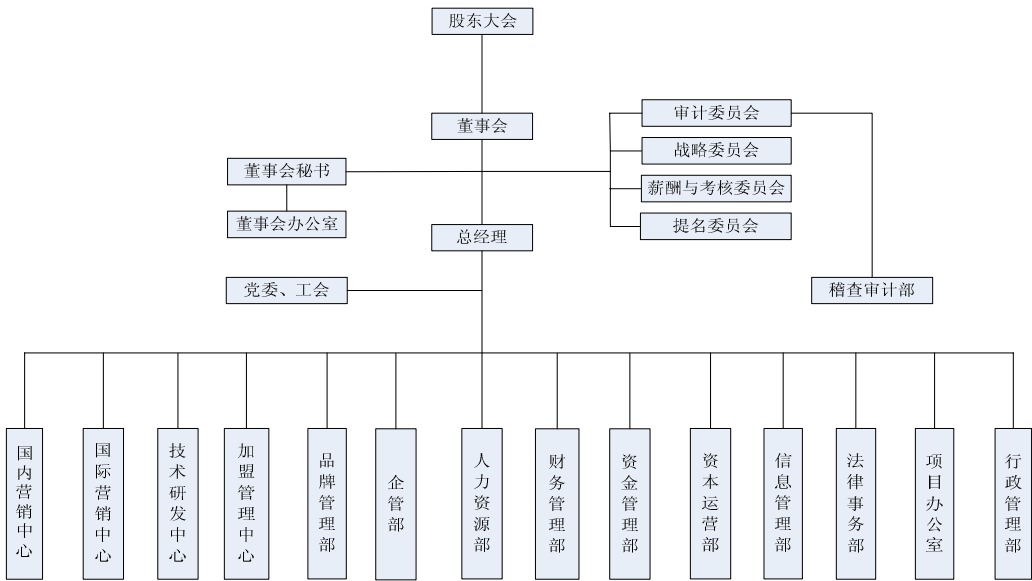
（一）发行人股权结构图

截至本招股说明书签署日，公司股权结构如下：



（二）发行人内部组织机构图

公司依法设立股东大会、董事会和监事会，分别作为公司的权力机构、执行机构和监督机构，并根据相互独立、相互制衡、权责明确、精干高效的原则，建立健全了法人治理结构并规范运作。公司的内部组织结构图如下：



（三）发行人内部职能部门设置

公司实行董事会领导下的总经理负责制，负责公司日常经营和管理。公司各职能部门的主要职责如下：

（1）国内营销中心：组织制定营销战略，根据经营发展战略和年度经营计划制定产品研发规划；完善新产品的研发工作，确保研发的新产品能够满足市场需求；充分了解鞋品市场的发展趋势和消费需求，结合品牌发展战略，定位研发、销售方向；负责市场情报搜集，制定新兴市场及重点市场发展布局，开拓具有竞争力的客户市场，并根据拓展计划进行实施；负责所辖范围货物运输、仓储管理及安全工作。

（2）国际营销中心：制定国内外参展计划及组织实施，并对实施效果进行评议和意见整理，形成档案；寻求适合业务开展的产品，并进行代工工厂的寻源、评估，交期管理和产品检验；根据地区情况，制订出符合本地区的产品企划书，开发出充足的样品供客户订货；负责国际市场（客户）的开拓、维护工作；负责外销业务合同的评审；负责外销产品的设计、研发、生产和出厂检验工作；负责外销产品转运物流公司的评价、选择和重新评价；负责外销产品的售后服务、顾客投诉、市场调查信息的收集、整理反馈；负责为出口商品提供产品（商标、标识、辅料）的验证和管理、使用、监督。

（3）技术研发中心：为公司的技术创新和重大决策提供技术保障；按照公

司的战略，完成新产品的研究开发工作；负责公司研发人员的日常管理、绩效考核、业绩评价和专业培训等工作；负责公司的专利、项目成果的技术鉴定和学术论文的发表等管理工作；按照质量和环境管理体系的要求制定和审批公司在研项目的研究方案和研究计划，并组织实施；负责公司对外的技术交流与技术合作；负责自主研发产品与客户的样品、工艺、交期等确认；负责开拓销售客户与委托加工厂商。

(4) 加盟管理中心：根据公司加盟业务发展目标，制定加盟发展计划；根据公司加盟管理制度，检查本中心职能部门人员的促销、督导、售后工作计划，促进加盟业务健康发展；根据市场调研及行情变化和品牌发展规划，制定加盟促销计划，保持加盟业务规范经营；根据公司加盟管理制度，培训加盟客户，使加盟客户的业务、管理水平快速提高；根据公司加盟发展目标，制定上游品牌在加盟商家的品牌发展战略，并及时将适合加盟市场发展的信息反馈给上游供应商。

(5) 品牌管理部：负责公司报刊、网站等文化载体的编辑、建设与维护工作；负责公司品牌的新闻宣传、广告策划、推广活动及媒介关系维护。

(6) 企管部：负责组织对公司管理体系的结构和要求进行策划；组织有关部门对评审后的整改情况进行跟踪验证。

(7) 人力资源部：负责制定岗位入职要求并按要求进行人力资源的招聘、培训、考核和评价工作以及员工培训计划的制定并组织实施。

(8) 财务管理部：进行财务核算，建立、健全各种账簿；执行资金管理制度，按开支范围、标准、严格控制各项费用开支，进行资金日常收支管理工作；加强对驻外机构的财务监控，建立、健全月底对账、稽核制度。

(9) 资金管理部：负责公司外部资金的借入、归还以及相关手续的办理工作，并确保资金的安全；负责与相关银行办理企业经营所需要的融资品种新增授信业务和已有授信业务的续办工作；负责协调相关银行的业务工作；负责对相关担保单位进行评估、分析和相关手续的办理；公司安排的相关工作。

(10) 资本运营部：负责公司股份制改造及上市、信息披露、购并、资产重组、破产清算等的咨询和方案设计；负责对投资项目的可行性进行研究、评估、提供相关业务咨询服务。

(11) 信息管理部：负责公司 ERP 系统的管理、维护、改进，协助进行业务流程的持续提高；负责公司管理流程和业务流程的信息化改造工作，提供公司

业务信息系统的规划、选型、实施、支持和运行维护服务。

(12) 法律事务部：负责与公司相关的法律事务的仲裁与诉讼，合同的审核与修订；负责为与公司生产经营相关的业务提供法律咨询服务，对公司重大经营决策提出法律意见。

(13) 项目办公室：负责贯彻执行国家有关项目申报、开发、建设、环境管理的政策、法规、规章、标准和导则；负责公司执行申报、建设、开发项目分类管理、分级审批制度；归口管理环境影响评价工作，具体负责建设项目环境影响报告书（表）的审查审批和相应项目“三同时”监督管理及竣工验收审批工作；负责组织申报、建设项目的指导、督办工作。

(14) 行政管理部：负责公司行政管理工作，负责策划及协助各部门做好日常行政管理、承接公司管理指令、督办公司部门系统管理和执行工作。

六、发行人对外投资基本情况

截至本招股说明书签署日，公司拥有六家控股子公司，无参股公司。

（一）控股子公司

1、青岛亨达集团鞋业有限公司

（1）基本情况

公司名称：	青岛亨达集团鞋业有限公司
注册资本：	1,000 万元
实收资本：	1,000 万元
法定代表人：	单玉香
成立日期：	2005 年 2 月 24 日
注册地及主要生产经营地：	青岛即墨市烟青路 556 号
股东构成：	公司持股 100%
主营业务：	面向国内市场从事皮鞋的设计、研发及销售等业务

（2）主要财务数据

经山东汇德会计师事务所有限公司审计，亨达鞋业主要财务数据如下：

资产负债表简表

单位：元

项目	2011年6月30日	2010年12月31日	2009年12月31日	2008年12月31日
资产合计	452,112,754.53	381,202,648.87	221,694,734.80	136,649,383.36
负债合计	333,016,006.67	284,791,181.59	159,372,561.70	94,098,030.45
股东权益合计	119,096,747.86	96,411,467.28	62,322,173.10	42,551,352.91

利润表简表

单位：元

项目	2011年1-6月	2010年度	2009年度	2008年度
营业收入	126,765,026.34	200,837,626.16	144,425,302.50	121,057,084.64
营业利润	26,755,994.04	40,079,225.59	21,394,524.31	26,483,075.55
利润总额	26,789,320.29	40,190,508.42	23,301,201.77	26,108,455.92
净利润	22,685,280.58	34,089,294.18	19,770,820.19	22,048,789.10

(3) 股本演变情况

青岛亨达集团鞋业有限公司于2005年2月24日在即墨市工商行政管理局注册成立，成立时注册资本1,000万元。其中，亨达有限出资511万元，占注册资本51.10%；单存礼和单玉香分别出资163万元，各占注册资本16.30%；单玉萍出资82万元，占注册资本8.20%；王国昌出资81万元，占注册资本8.10%。上述股东均以货币资金缴纳出资。青岛华胜有限责任会计师事务所出具青华会内验字[2005]第C-013号《验资报告》确认上述出资已足额到位。

2007年12月3日，亨达鞋业股东会审议同意股东单存礼、单玉香、单玉萍和王国昌将所持亨达鞋业全部股权以每单位注册资本1.00元的价格转让给亨达有限。2007年12月4日，单存礼、单玉香、单玉萍和王国昌分别与公司签署了《股权转让协议》。上述股权转让交易发生时，单存礼、单玉香、单玉萍和王国昌作为实际控制人分别持有亨达有限33.33%、33.33%、11.10%和11.10%的股权，合计占亨达有限股权的88.86%。

2007年12月10日，亨达鞋业在即墨市工商行政管理局就本次股权转让完成了工商变更登记。本次股权转让完成后，亨达鞋业成为公司的全资子公司。

2、青岛亨达集团皮业发展有限公司

(1) 基本情况

公司名称：	青岛亨达集团皮业发展有限公司
注册资本：	1,000万元

实收资本:	1,000 万元
法定代表人:	单存礼
成立日期:	2005 年 3 月 8 日
注册地及主要生产经营地:	青岛即墨市烟青路 556 号
股东构成:	公司持股 70%，法国国际品牌集团有限公司持股 30%
主营业务:	主要为国际知名品牌商提供皮鞋产品的原始设计与制造（即 ODM 业务）

(2) 主要财务数据

经山东汇德会计师事务所有限公司审计，亨达皮业主要财务数据如下：

资产负债表简表

单位：元

项目	2011 年 6 月 30 日	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日
资产合计	403,177,082.24	353,146,460.59	277,348,581.44	164,907,466.98
负债合计	213,294,075.18	184,642,525.37	132,769,322.54	70,386,409.89
股东权益合计	189,883,007.06	168,503,935.22	144,579,258.90	94,521,057.09

利润表简表

单位：元

项目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
营业收入	140,902,712.92	294,637,173.53	212,030,211.40	186,269,953.23
营业利润	23,734,962.75	59,386,883.82	57,170,615.67	54,525,591.05
利润总额	24,121,936.63	59,364,384.21	57,250,097.17	54,191,096.93
净利润	21,379,071.84	51,924,676.32	50,058,201.81	54,263,508.49

(3) 股本演变情况

青岛亨达集团皮业发展有限公司于 2005 年 3 月 8 日在即墨市工商行政管理局注册成立，成立时注册资本 1,000 万元，其中公司以货币资金 700 万元出资，占 70% 股权，单存礼以货币资金 300 万元出资，占 30% 股权。青岛华胜有限责任公司会计师事务所出具青华会内验字[2005]第 C-017 号《验资报告》确认上述出资已足额到位。

2005 年 9 月 26 日，亨达有限和品牌集团共同签订《青岛亨达集团皮业发展有限公司合同》、《青岛亨达集团皮业发展有限公司章程》；2005 年 12 月 15 日，亨达皮业股东会审议同意单存礼将所持亨达皮业 30% 的股权转让给品牌集团，同日，单存礼、品牌集团签署《关于吸收外方股东进行股权转让协议》，约定单存礼将其持有亨达皮业 30% 的股权以 38 万美元（折合约为 300 万元人民币）的价格转让给品牌集团。2005 年 12 月 16 日，青岛市对外贸易经济合作局出具青外

经贸审字[2005]677 号《关于同意青岛亨达集团皮业发展有限公司股权并购并变更为中外合资企业的批复》，同意品牌集团受让单存礼持有的亨达皮业 30%的股权。亨达皮业于 2005 年 12 月 22 日取得《中华人民共和国外商投资企业批准证书》，并于 2006 年 2 月 17 日在青岛市工商行政管理局完成了变更登记。上述股权转让发生时单存礼持有亨达有限 33.33%的股权。

3、青岛亨运鞋业有限公司

(1) 基本情况

公司名称:	青岛亨运鞋业有限公司
注册资本:	90 万美元
实收资本:	90 万美元
法定代表人:	单存礼
成立日期:	2006 年 5 月 12 日
注册地及主要生产经营地:	青岛即墨市店集镇政府对面
股东构成:	公司持股 70%，香港亨利国际贸易有限公司持股 30%
主营业务:	主要面向国内外贸企业，从事鞋类半产品及成品的生产及销售

(2) 股本演变情况

2006 年 5 月 12 日，亨运鞋业取得青岛市工商行政管理局核发的企业法人营业执照，成立时注册资本为 60 万美元，其中，亨达有限以人民币现汇折价出资 33 万美元，占 55%股权，亨利公司以现汇出资 27 万美元，占 45%股权。

根据青岛华胜有限责任会计师事务所出具的青华会外验字[2007]第 C-001 号、青华会外验字[2007]第 C-002 号《验资报告》审验，截至 2007 年 3 月 7 日，亨运鞋业已收到股东缴纳的注册资本合计 60 万美元，实收资本占注册资本的 100%。本次出资存在延期缴付的情形，股东的延期缴付行为已取得亨运皮业的原审批机关即墨市对外贸易经济合作局的批准及确认，并办理了工商变更登记手续。

2007 年 12 月 3 日，亨运鞋业董事会审议同意注册资本由 60 万美元增加至 90 万美元，增资部分由亨达有限以相当于 30 万美元的人民币现金出资。亨运鞋业于 2007 年 12 月 11 日在即墨市工商行政管理局完成了工商变更登记。本次增资完成后，亨达有限持有亨运鞋业 70%股权，亨利公司持有亨运鞋业 30%股权。

(3) 主要财务数据

经山东汇德会计师事务所有限公司审计，2010 年度及 2011 年 1-6 月亨运鞋业主要财务数据如下：

单位：元

项 目	2011年6月30日/ 2011年1-6月	2010年12月31日/ 2010年度
总资产	13,947,328.98	12,551,061.87
净资产	11,090,778.09	10,321,603.25
净利润	769,174.84	1,433,147.75

4、广州法努尔鞋业有限公司

公司名称：	广州法努尔鞋业有限公司
注册资本：	30 万元
实收资本：	30 万元
法定代表人：	朱念智
成立日期：	2008 年 12 月 26 日
注册地及主要生产经营地：	广州市越秀区站西路王圣堂大街 143 号 202 房
股东构成：	公司持股 100%
主营业务：	品牌策划及营销

广州法努尔自成立以来股权没有发生变化。

经山东汇德会计师事务所有限公司审计，2010 年度及 2011 年 1-6 月广州法努尔主要财务数据如下：

单位：元

项 目	2011 年 6 月 30 日/ 2011 年 1-6 月	2010 年 12 月 31 日/ 2010 年度
总资产	345,599.96	330,000.12
净资产	279,275.84	326,533.31
净利润	-47,257.47	11,264.63

5、香港金邑国际集团有限公司

(1) 基本情况

公司名称：	香港金邑国际集团有限公司
注册资本：	36 万港元
董 事：	单存礼
成立日期：	2008 年 12 月 11 日
注册地：	MQDM2060 RM1007,10/F.,HO KING CTR.,NO.2-16 FA YUEN STREET, MONGKOK, HONG KONG

主要生产经营地:	作为离岸公司, 未在当地开展业务, 实际经营地在境内
股东构成:	公司持股 100%
主营业务:	目前未开展具体业务

(2) 股本演变情况

为实施国际化发展战略、适时收购适当规模的国际品牌, 2008 年 11 月, 公司股东会决定设立香港金邑国际集团有限公司。2008 年 11 月 21 日, 青岛市对外贸易经济合作局出具青外经贸合批字(2008)134 号《关于同意青岛亨达集团有限公司在香港设立贸易公司的批复》, 同意公司设立香港金邑国际集团有限公司。金邑公司现持有《企业境外投资证书》(2008 商境外投资证第 2008-002396 号), 并于 2008 年 12 月 11 日取得香港公司注册处颁发的 1293558 号《公司注册证书》。金邑公司设立时注册资本为 36 万港元, 公司持有 100% 的股权。金邑公司设立至今未发生股权变化。金邑公司为离岸公司, 作为品牌集团及亨利公司的股东存在, 未开展具体经营业务。

经山东汇德会计师事务所有限公司审计, 2010 年度及 2011 年 1-6 月金邑公司主要财务数据如下:

单位: 元

项 目	2011 年 6 月 30 日/ 2011 年 1-6 月	2010 年 12 月 31 日/ 2010 年度
总资产	356,374.48	363,326.08
净资产	339,742.08	346,307.48
净利润	--	--

截至本招股说明书签署日, 金邑公司拥有的 2 家子公司, 基本情况如下:

公司名称	成立时间	注册资本	主营业务	持股比例
法国国际品牌集团有限公司	2003-08-06	1 万港元	品牌策划、国际性战略合作	100%
香港亨利国际贸易有限公司	2005-06-17	1 万港元	未开展具体经营业务	100%

①法国国际品牌集团有限公司

2003 年 8 月 6 日, 品牌集团依据香港公司条例注册成立, 成立时注册资本为 1 万港元, 单玉萍认购 7,000 股, 朱念智认购 3,000 股(朱念智系单玉香的丈夫)。2005 年 8 月 26 日, 单玉萍将持有的品牌集团 7,000 股股份转让予朱念智。2007 年 12 月 10 日, 朱念智将持有的品牌集团 10,000 股股份转让予潘玉叶。2009 年 3 月 19 日, 潘玉叶将持有的品牌集团 10,000 股股份转让予金邑公司, 转让价

格为 1 万港元。

根据单玉萍、朱念智、潘玉叶出具的确认函，单玉萍、朱念智、潘玉叶均为本公司的员工，其设立品牌集团及转让品牌集团的股份系根据亨达有限的要求所进行的；香港金邑受让品牌集团股份前，品牌集团除受亨达有限要求受让亨达皮业股权外，未从事过任何其他经营活动；潘玉叶系根据亨达有限的要求将持有的品牌集团股份转让予香港金邑，股份转让业已完成，不存在纠纷或潜在纠纷。

截至本招股说明书签署日，品牌集团拥有阿迪丽娜、动力足和奈奢三个商标所有权，目前主要从事品牌策划、国际性战略合作业务。香港作为全球著名时尚之都，是全球时尚潮流的汇聚地。公司在香港设立品牌集团，将发挥其面向国际市场的窗口作用，收集最新的潮流资讯、与国际品牌商和鞋业贸易商开展战略合作，是公司走向国际化的重要战略举措。

经山东汇德会计师事务所有限公司审计，2010 年度及 2011 年 1-6 月品牌集团主要财务数据如下：

单位：元

项 目	2011 年 6 月 30 日/ 2011 年 1-6 月	2010 年 12 月 31 日/ 2010 年度
总资产	8,410,654.51	8,525,278.02
净资产	8,410,654.51	8,525,278.02
净利润	10,452.37	8,117,184.96

②亨利公司

2005 年 6 月 17 日，亨利公司依据香港公司条例注册成立，成立时的注册资本为 1 万港元，李兵认购 10,000 股。2009 年 3 月 19 日，李兵将持有的亨利公司 10,000 股股份转让予金邑公司，转让价格为 1 万港元。

根据李兵出具的确认函，李兵为本公司的员工，其设立亨利公司及转让亨利公司的股份系根据亨达有限的要求进行的；香港金邑受让亨利公司股份前，亨利公司除受亨达有限要求投资亨运鞋业外，未从事过任何其他经营活动；李兵系根据亨达有限的要求将持有的亨利股份转让予香港金邑，股份转让业已完成，不存在纠纷或潜在纠纷。

经山东汇德会计师事务所有限公司审计，2010 年度及 2011 年 1-6 月亨利公司主要财务数据如下：

单位：元

项 目	2011 年 6 月 30 日/ 2011 年 1-6 月	2010 年 12 月 31 日/ 2010 年度
总资产	2,109,213.78	2,109,406.88
净资产	152,250.44	108,941.10
净利润	-1,893.77	-210,780.51

发行人境外律师金杜律师事务所出具的法律意见书确认：金邑公司、品牌集团及亨利公司系根据香港法律合法成立；根据本所已审阅于香港公司注册处之记录及香港破产署出具有关金邑公司、品牌集团及亨利公司之强制性清盘个案查册报告，报告期内，金邑公司、品牌集团及亨利公司仍有效存续。上述股权转让均已取得当时董事会决议批准及按照香港相关法例进行，因此为合法有效。

发行人律师认为：金邑公司、品牌集团及亨利公司依法设立并有效存续。

6、青岛亨达物流有限公司

公司名称：	青岛亨达物流有限公司
注册资本：	200 万元
实收资本：	200 万元
法定代表人：	单存礼
成立日期：	2010 年 11 月 12 日
注册地及主要生产经营地：	青岛即墨市北安办事处 TCL 大道东端
股东构成：	公司持有 100%的股权
主营业务：	普通货运

亨达物流设立时已取得了即墨市运输管理处颁发的《中华人民共和国道路运输经营许可证》，亨达物流自成立以来股权没有发生变化。由于设立时间较短，亨达物流目前尚未开展经营活动。

经山东汇德会计师事务所有限公司审计，2010 年度及 2011 年 1-6 月亨达物流主要财务数据如下：

单位：元

项 目	2011 年 6 月 30 日/ 2011 年 1-6 月	2010 年 12 月 31 日/ 2010 年度
总资产	2,029,489.77	1,997,141.70
净资产	1,868,635.77	1,997,141.70
净利润	-128,505.93	-2,858.30

（二）报告期内处置的对外投资

报告期内，公司经山东省民政厅批准设立山东省亨达健康鞋工程技术研究院，取得 000624 号民办非企业单位登记证书（法人），具体情况如下：

单位名称：	山东省亨达健康鞋工程技术研究院
开办资金：	100 万元
法定代表人：	单存礼
成立日期：	2008 年 11 月 14 日
住所：	青岛即墨市烟青路 556 号
投资构成：	公司 100% 出资
业务范围：	皮革、皮鞋材料、技术、产品的研发、技术转让、技术咨询、技术服务、相关技术交流和培训

由于山东省亨达健康鞋工程技术研究院与公司 2009 年被认定的“国家认定企业技术中心”定位重合，且健康鞋研究院成立以来未开展实际经营业务，公司一直通过“国家认定企业技术中心”从事研发工作，因而决定将其注销。2010 年 12 月 1 日，亨达健康鞋研究院经山东省民政厅批准予以注销。

七、发起人、持有发行人 5% 以上股份主要股东及实际控制人基本情况

（一）发起人基本情况

公司发起人共 30 名，其中，自然人发起人 27 名，法人及非法人组织发起人 3 名。

1、自然人发起人

本公司自然人发起人均为中国国籍，基本信息如下表所示：

序号	发起人	身份证号码	住所	在发行人任职情况
1	王吉万	37022219600109****	山东省青岛市市南区澳门路 18 号 6 号楼	董事长
2	单存礼	37022219681218****	山东省青岛市崂山区海青路 6 号 12 号楼 2 单元 202 户	副董事长、总经理、研发总监
3	单玉萍	37022219600914****	山东省青岛市市南区澳门路 18 号 6 号楼	技术研发中心顾问
4	单玉香	37022219621216****	山东省即墨市新兴路 222 号 11	董事、副总经理

			号楼 17 户	
5	王国昌	37028219860125*****	山东省青岛市市南区澳门路 18 号 16 号楼 2 单元 401 户	董事、子公司副董事长
6	周海涛	37011119641115*****	山东省青岛市市南区红岛路 35 号内 31 户	--
7	宋元彬	37020319510417*****	山东省青岛市市北区益都路 18 号 4 单元 304 户	--
8	李 强	37022419641218*****	山东省胶州市常州路 22 号 3 号楼 1 单元 402 室	--
9	亓晓霞	37090219731120*****	山东省泰安市泰山区普照佳苑 3 号楼 2 单元 102 室	--
10	刘安亮	37030219541117*****	山东省淄博市淄川区商城路街道办事处将军头居委会 105 号	--
11	王 觉	54242119541127*****	山东省青岛市市南区澳门路 136 号 18 号楼 3 单元 901 户	--
12	刘吉山	37022219701221*****	山东省即墨市北安街道办事处小庄村 154 号	--
13	刘禹川	22010319620804*****	长春市宽城区天齐胡同 2-1 号	技术骨干
14	刘泽顺	37022219701120*****	山东省即墨市北安街道办事处何家演泉村 59 号	董事、副总经理、技术总监
15	周丕佳	37022219621112*****	山东省即墨市新兴路 274 号 11 号楼 5 户	总经理助理
16	江志强	37022219681024*****	山东省即墨市通济街道办事处枣杭村德意街 167 号	副总经理、董事会秘书
17	王芸芸	37028219791217*****	山东省即墨市青烟路 1310 号	监事会主席、子公司总经理助理
18	陈鹏麟	37020519681005*****	山东省青岛市市北区龙潭路 12 号 302 户	人力资源总监
19	陈世开	41030519741024*****	山东省青岛市市北区富饶路 35 号 5 单元 102 户	企业管理总监
20	戴 斌	37020419710719*****	山东省青岛市市北区延兴路 38 号 1 单元 301 户	亨达鞋业市场总监
21	宋海山	37070219740321*****	山东省潍坊市奎文区樱园小区 2 号楼 2 单元 401 号	副总经理、营销总监
22	卢海娟	37028319750531*****	山东省平度市长乐镇芦家村 51 号	品牌总监
23	李 敏	37020219580502*****	山东省青岛市市北区金坛一路 16 号 3 号楼 2 单元 401 户	设计师
24	吴建国	37021219700307*****	山东省青岛市李沧区青山路 601 号 9 号楼 1 单元 602 户	亨达皮业财务总监
25	杨东贤	37022219621122*****	山东省即墨市新兴路 274 号 23 号楼 25 户	副总经理

26	俞仁森	34022119760830****	山东省潍坊市奎文区民生东街 366 号 7 号楼 2 单元 402 号	--
27	张 雷	34210119721203****	上海市浦东新区羽山路 851 弄 3 号 701 室	董事

注：担任亨达股份董事、监事、高级管理人员及核心技术人员股东在亨达股份子公司的兼职情况，请参见本招股说明书第八节之“五、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员对外兼职情况”。

2、法人及非法人组织发起人

(1) 上海复星平耀投资管理有限公司

公司名称：	上海复星平耀投资管理有限公司
注册资本：	1,000 万元
实收资本：	1,000 万元
法定代表人：	陈启宇
成立日期：	2007 年 3 月 21 日
注册地及主要生产经营地：	浦东新区康桥镇沪南公路 2757 号 1207 室（康桥）
股东构成：	上海复星医药（集团）股份有限公司持股 100%
经营范围：	投资管理

最近一年及一期，复星平耀主要财务数据（未经审计）如下：

单位：万元

项目	2011 年 6 月 30 日/2011 年 1-6 月	2010 年 12 月 31 日/2010 年度
总资产	56,367.04	56,438.23
净资产	4,641.55	4,712.97
净利润	-71.42	-84.26

复星平耀的实际控制人为郭广昌先生。

(2) 上海星杉创富股权投资合伙企业（有限合伙）

公司名称：	上海星杉创富股权投资合伙企业（有限合伙）
认缴出资额：	13,000 万元
执行事务合伙人：	上海星杉股权投资管理中心（有限合伙）（委派代表：刘扬新）
成立日期：	2010 年 1 月 7 日
注册地及主要生产经营地：	上海市浦东新区凌河路 216 号 227 室
经营范围：	股权投资、创业投资、投资咨询、资产管理

截至 2011 年 6 月 30 日，上海星杉的投资结构如下：

序号	合伙人姓名或名称	性质	认缴出资额 (万元)	出资比例
1	上海星杉股权投资管理中心(有限合伙)	普通合伙人	1,000	7.69%
2	福信投资有限公司	有限合伙人	2,000	15.39%
3	田 宇	有限合伙人	2,000	15.39%
4	杨志田	有限合伙人	2,000	15.39%
5	杨 旭	有限合伙人	2,000	15.39%
6	俞 早	有限合伙人	1,500	11.54%
7	江苏伯乐达投资实业集团有限公司	有限合伙人	1,000	7.69%
8	沙立岗	有限合伙人	500	3.85%
9	刘 岩	有限合伙人	500	3.85%
10	王彩虹	有限合伙人	500	3.85%
合计			13,000	100%

刘扬新先生同时担任上海星杉股权投资管理中心(有限合伙)执行事务合伙人, 认缴上海星杉股权投资管理中心(有限合伙) 50 万元出资额。

保荐机构经核查, 认为: (1) 上海星杉具备作为发行人股东的资格; 上海星杉的全体合伙人均具备作为其合伙人的资格; 上海星杉普通合伙人星杉投资的全体合伙人(追溯至对其间接出资的最终自然人合伙人)具备作为其合伙人的资格; 上海星杉法人合伙人的股东(追溯至对其间接出资的最终自然人股东)具备作为其股东的资格。(2) 上海星杉、上海星杉的全体合伙人(追溯至对其间接出资的自然人合伙人或自然人股东)均不存在委托出资、信托出资或其他利益输送安排的情形。

发行人律师经核查, 认为: (1) 上海星杉具有法律法规规定的作为发行人股东的条件, 具有担任发行人股东的资格; 上海星杉全体合伙人符合法律法规规定的有限合伙企业合伙人的条件, 具有作为上海星杉合伙人的资格。(2) 上海星杉及其合伙人(追溯至对其间接出资的自然人合伙人或自然人股东)不存在委托出资、信托出资或其他利益输送安排的情形。

最近一年及一期, 上海星杉主要财务数据(未经审计)如下:

单位: 万元

项目	2011 年 6 月 30 日/2011 年 1-6 月	2010 年 12 月 31 日/2010 年度
总资产	10,903.84	10,755.88
净资产	11,047.89	10,762.42
净利润	-18.31	-402.58

(3) 青岛景博创业投资中心(有限合伙)

公司名称:	青岛景博创业投资中心(有限合伙)
认缴出资额:	10,000 万元
执行事务合伙人:	安惊川
成立日期:	2010 年 9 月 17 日
注册地及主要生产经营地:	青岛高新技术产业开发区创业中心 318-64 房间
经营范围:	创业投资业务;代理其他创业投资企业等机构或个人的创业投资业务;创业投资咨询业务;为创业企业提供创业管理业务;参与设立创业投资企业与创业投资管理顾问机构

截至 2011 年 6 月 30 日,青岛景博的投资结构如下:

序号	合伙人姓名或名称	性质	认缴出资额(万元)	出资比例
1	安惊川	普通合伙人	9,900	99%
2	上海益憬投资管理事务所	有限合伙人	100	1%
合计			10,000	100%

上海益憬投资管理事务所系个人独资企业,其股东王小花女士与安惊川先生为夫妻关系,因此,安惊川先生直接和间接地持有青岛景博 100%的权益。

最近一年,青岛景博主要财务数据(未经审计)如下:

单位:万元

项目	2011 年 6 月 30 日/2011 年 1-6 月	2010 年 12 月 31 日/2010 年度
总资产	2,605.91	2,605.96
净资产	2,305.80	2,305.85
净利润	-0.05	-0.15

(二) 持有发行人 5%以上股份的主要股东的基本情况

截至本招股说明书签署日,持有公司 5%以上股份的主要股东为王吉万、单玉萍、单存礼、单玉香、王国昌和复星平耀。上述股东的基本情况参见本节之“七、发起人、持有发行人 5%以上股份主要股东及实际控制人基本情况”。

(三) 实际控制人基本情况

公司自 1996 年成立以来,未有单一股东对公司具有绝对控制权或凭其持有的股权能够决定公司半数以上的董事人选。

根据股东间的亲属关系、历史上的合作关系及公司实际运作情况,王吉万、单玉萍、单存礼、单玉香和王国昌(以下简称“王吉万等五人”)为公司的实际控制人,王吉万等五人对公司实施共同控制,实际控制人认定依据为:

1、报告期内，王吉万等五人直接持有公司股权，合计持有股权达到对公司的绝对控制；历次股权变化不影响王吉万等五人对公司的共同控制关系

公司自 1996 年设立至 2001 年 9 月股权转让前，王吉万、单存礼、单玉萍和单玉香虽然不直接持有公司股权，但四人为公司的实际出资者，合计支配公司 100% 股权的表决权。

2001 年 9 月股权转让后，王吉万、单存礼、单玉萍和单玉香直接合计持有公司 100% 的股权。

2005 年 2 月 4 日，王国昌作为家族成员增资成为公司的股东，王吉万等五人直接合计持有公司 100% 的股权。

2005 年 2 月 24 日、2006 年 4 月，王吉万等五人同比例对公司进行了两次增资，仍合计持有公司 100% 的股权。自 2006 年 4 月后，王吉万等五人未再向公司增资或对外转让股权。

2007 年 12 月公司以增资方式引入外部股东后，王吉万等五人合计直接持有公司 90.83% 的股权。

报告期内，2008 年 7 月、2009 年 9 月、2010 年 4 月、2010 年 5 月公司部分原股东或新进股东对公司进行了四次增资，增资后，王吉万等五人四次分别直接合计持有公司 87.48%、84.44%、83.77%、70.91% 的股权。

综上所述：（1）王吉万等五人自公司成立以来，在合计持有公司股权或合计对公司股权支配权方面一直处于绝对控制地位；报告期内，王吉万等五人直接持有公司股权，其合计持有股权比例达到对公司的绝对控制。（2）历次股权变动中，王吉万等五人合计持股比例或支配公司股权比例一直在 70% 以上，且报告期内王吉万等五人的持股顺序未有发生变化，单存礼、单玉香一直为公司的最大股东，股权清晰，不存在不确定的情形。因此，历次股权变动对公司实际控制关系不产生重大影响。

2、王吉万等五人为亲属关系，在长期的业务合作中形成更紧密的一致行动关系

王吉万与单玉萍系夫妻，单玉萍系单存礼之大姐，单玉香系单存礼之二姐，王国昌系王吉万与单玉萍之子。

在公司的历史发展中,王吉万长期担任公司法定代表人、总经理、董事长(或执行董事),全面主持工作;单玉萍先后担任公司副董事长、副总经理,现任公司技术研发中心顾问;单存礼先后担任公司副董事长、副总经理、总经理,现任公司副董事长、总经理、研发总监;单玉香先后担任公司董事、监事,现任公司董事、副总经理;王国昌自 2005 年开始以股东身份参与公司重大决策,现任公司董事兼亨达皮业副董事长。

王吉万等五人通过董事或股东身份在所有重大决策中均在事前充分沟通的基础上达成了一致意见,保证了公司十多年来能够持续稳定、健康的发展。在亲属关系的基础上,基于共同的利益基础和共同认可的公司发展目标,王吉万等五人彼此信任,历史上合作关系良好,在所有重大决策方面均构成了对公司事实上的共同控制,五人也在长期的业务合作中形成更紧密的一致行动关系。

3、公司治理结构健全、运行良好

王吉万等五人长期担任公司董事或高级管理人员,在公司履行相应职责,以股东或董事身份参与公司重大决策,五人拥有公司控制权的情况不影响公司的规范运作,而且保证了公司股权结构、资产、业务和管理团队的稳定,有利于公司稳定、健康、快速发展。同时,为了改善公司治理,公司自 2007 年起,陆续引入外部投资者和公司管理层入股,强化了外部股东的制衡作用,稳定了核心管理团队,有效地改善了公司治理结构,公司运行更加规范。

4、一致行动安排

为强化实际控制人对公司实施共同控制关系的稳定性、提高公司治理水平,王吉万等五人在 2010 年 10 月签订了《一致行动协议书》,明确未来的一致行动关系。《一致行动协议书》的有效期为签署之日起至公司首次公开发行股票并上市后的第三十六个月,协议约定和承诺将继续保持对公司的共同控制局面,保证了公司控制权的持续稳定。

(四) 实际控制人控制的其他企业的基本情况

亨达股份实际控制人控制的其他企业情况如下:

1、青岛博鳌置业投资有限公司。博鳌置业成立于 2003 年 2 月 25 日，注册资本和实收资本均为 500 万元，王吉万、单存礼、单玉萍和单玉香分别出资 125 万元，各持有 25% 股权。注册地址为青岛市市南区东海路 33 号；经营范围为自有资金对房地产业进行投资，房产信息咨询服务，房产中介，经济信息咨询服务，批发、零售：服装鞋帽、日用百货、针纺织品、服装辅料、工艺品（不含黄金饰品）、办公用品、建筑装饰材料、化工产品（不含危险品）、五金交电、金属材料（不含贵重金属）、橡塑制品、汽车租赁（不含客运租赁及小型货车运输）。博鳌置业主要从事房地产投资业务，由于房地产市场投资风险较大，股东决定将其注销，已于 2011 年 7 月 5 日完成工商注销登记。

2、青岛市市南区川庄新派川菜馆。川庄菜馆成立于 2008 年 6 月 5 日，系个体经营实体，经营者为王国昌，注册地址为青岛市市南区燕儿岛路 19 号乙，主营业务为餐饮服务。

3、青岛大易红坊红木家具有限公司。大易红坊成立于 2011 年 5 月 4 日，注册资本和实收资本均为 200 万元，单玉萍出资 120 万元，王国昌出资 80 万元，法定代表人为王国昌。注册地址为青岛市市北区敦化路 49 号乙；经营范围为家具及家居工艺制品设计、销售，家居装饰设计。

（五）实际控制人持有的发行人股份被质押或其他争议情形

截至本招股说明书签署日，公司实际控制人王吉万、单存礼、单玉萍、单玉香、王国昌持有的公司股份不存在被质押或其他有争议的情形。

八、发行人的股本情况

（一）本次发行前后的股本情况

公司本次发行前总股本为 9,900 万股，本次拟公开发行 3,300 万股，占发行后总股本的比例为 25%，具体情况如下：

股东名称	发行前		发行后	
	持股数（万股）	持股比例	持股数量（万股）	持股比例
1 单存礼	2,340.2256	23.64%	2,340.2256	17.73%
2 单玉香	2,340.2256	23.64%	2,340.2256	17.73%
3 复星平耀	1,485.3383	15.00%	1,485.3383	11.25%

4	王吉万	781.5789	7.89%	781.5789	5.92%
5	单玉萍	779.3233	7.87%	779.3233	5.90%
6	王国昌	779.3233	7.87%	779.3233	5.90%
7	青岛景博	411.6541	4.16%	411.6541	3.12%
8	上海星杉	157.8947	1.59%	157.8947	1.20%
9	周海涛	128.5714	1.30%	128.5714	0.97%
10	宋元彬	112.7821	1.14%	112.7821	0.85%
11	李 强	112.7821	1.14%	112.7821	0.85%
12	亓晓霞	112.7821	1.14%	112.7821	0.85%
13	刘安亮	112.7821	1.14%	112.7821	0.85%
14	王 觉	74.4361	0.75%	74.4361	0.56%
15	刘吉山	37.2180	0.38%	37.2180	0.28%
16	俞仁森	16.9173	0.17%	16.9173	0.13%
17	张 雷	16.9173	0.17%	16.9173	0.13%
18	刘禹川	7.8947	0.08%	7.8947	0.06%
19	刘泽顺	7.8947	0.08%	7.8947	0.06%
20	周丕佳	7.8947	0.08%	7.8947	0.06%
21	江志强	7.8947	0.08%	7.8947	0.06%
22	李 敏	7.8947	0.08%	7.8947	0.06%
23	陈鹏麟	7.8947	0.08%	7.8947	0.06%
24	陈世开	7.8947	0.08%	7.8947	0.06%
25	戴 斌	7.8947	0.08%	7.8947	0.06%
26	宋海山	7.8947	0.08%	7.8947	0.06%
27	卢海娟	7.8947	0.08%	7.8947	0.06%
28	王芸芸	7.8947	0.08%	7.8947	0.06%
29	吴建国	7.8947	0.08%	7.8947	0.06%
30	杨东贤	4.5113	0.05%	4.5113	0.03%
31	本次发行股份	--	--	3,300	25.00%
合 计		9,900	100%	13,200	100%

(二) 前十名股东持股情况

本次发行前，公司前十名股东持股情况如下：

序号	股东名称	持股数（万股）	持股比例
1	单存礼	2,340.2256	23.64%
2	单玉香	2,340.2256	23.64%
3	复星平耀	1,485.3383	15.00%
4	王吉万	781.5789	7.89%
5	单玉萍	779.3233	7.87%

6	王国昌	779.3233	7.87%
7	青岛景博	411.6541	4.16%
8	上海星杉	157.8947	1.59%
9	周海涛	128.5714	1.30%
10	宋元彬	112.7821	1.14%
10	李 强	112.7821	1.14%
10	亓晓霞	112.7821	1.14%
10	刘安亮	112.7821	1.14%
合 计		9,655.2636	97.52%

(三) 前十名自然人股东及其在发行人处担任的职务

序号	股东姓名	持股数(万股)	持股比例	任职情况
1	单存礼	2,340.2256	23.64%	副董事长、总经理、研发总监
2	单玉香	2,340.2256	23.64%	董事、副总经理
3	王吉万	781.5789	7.89%	董事长
4	单玉萍	779.3233	7.87%	技术研发中心顾问
5	王国昌	779.3233	7.87%	董事
6	周海涛	128.5714	1.30%	未在发行人处任职
7	宋元彬	112.7821	1.14%	未在发行人处任职
8	李 强	112.7821	1.14%	未在发行人处任职
9	亓晓霞	112.7821	1.14%	未在发行人处任职
10	刘安亮	112.7821	1.14%	未在发行人处任职
合 计		7,600.3765	76.77%	

(四) 国有股或外资股

公司无国有股份或外资股份。

(五) 股东中战略投资者持股情况

公司股东中无战略投资者。

(六) 本次发行前各股东间的关联关系及其各自持股比例

序号	股东姓名	持股数(万股)	持股比例	关联关系
1	单存礼	2,340.2256	23.64%	实际控制人之一，为单玉萍之弟
2	单玉香	2,340.2256	23.64%	实际控制人之一，为单玉萍之妹
3	王吉万	781.5789	7.89%	实际控制人之一，为单玉萍之夫

4	单玉萍	779.3233	7.87%	实际控制人之一，为王吉万之妻
5	王国昌	779.3233	7.87%	实际控制人之一，为王吉万、单玉萍之子
	合计	7,020.6767	70.91%	
1	复星平耀	1,485.3383	15.00%	系张雷、俞仁森所任职单位
2	张雷	16.9173	0.17%	担任复星平耀常务副总裁
3	俞仁森	16.9173	0.17%	担任复星平耀高级投资总监
	合计	1,519.1729	15.34%	

除上述情形外，亨达股份各股东之间不存在其他关联关系。

（七）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

本公司股东王吉万、单玉萍、单存礼、单玉香、王国昌、刘泽顺、江志强、周丕佳、刘禹川承诺：自发行人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所持有的发行人股份，也不由发行人回购其持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。

除上述股东外，公司其他股东承诺：自发行人股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其所持有的发行人股份，也不由发行人回购其持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。

本公司股东王吉万、单存礼、王国昌、刘泽顺、张雷、单玉香、王芸芸、江志强、宋海山、杨东贤作为公司董事、监事和高级管理人员还承诺，在上述承诺的限售期届满后，其所持发行人股份在其任职期间内每年转让的比例不超过其所持发行人股份总数的 25%，在离职后半年内不转让。

九、发行人员工及其社会保障情况

（一）发行人员工基本情况

截至 2011 年 6 月 30 日，公司在册员工 2,213 人，具体构成情况如下：

1、员工专业结构

员工专业构成	人数	比例
生产人员	1,338	60.46%
管理人员	101	4.56%
销售人员	575	25.98%
技术人员	199	8.99%

合 计	2,213	100%

2、员工受教育程度

文化程度	人数	比例
本科及本科以上	87	3.93%
大 专	313	14.14%
大专以下	1,813	81.92%
合 计	2,213	100%

3、员工年龄构成

年龄	人数	比例
30 岁以下	1,209	54.63%
31 - 40 岁	761	34.39%
41 - 50 岁	229	10.35%
51 岁以上	14	0.63%
合 计	2,213	100%

(二) 发行人执行社会保障情况

公司坚持以人为本，以员工与企业共同发展为目标，积极营造和谐稳定的良好氛围，于 2007 年 8 月获得劳动与社会保障部、中华全国总工会、中国企业联合会、中国企业家协会联合授予的“全国模范劳动关系和谐企业”的称号。

公司实行全员劳动合同制，员工的聘用和解聘均依据《中华人民共和国劳动合同法》的规定办理，公司与所有在册员工均签署了《劳动合同》。公司按国家法律法规以及公司所在地区社会保险政策，为员工办理了基本养老保险、工伤保险、生育保险、失业保险及医疗保险，按相关法规的规定为员工缴纳了住房公积金。截至 2011 年 6 月 30 日，公司及其控股子公司共有 2,213 名员工，公司已为 2,142 名员工按照规定缴纳了基本养老保险、工伤保险、生育保险、失业保险及医疗保险，其余 71 名员工因入职时间很短、或暂时证照不全等原因，相关社保手续正在办理当中。公司还为员工通过提供集体宿舍等方式解决员工的住房问题。

根据即墨市劳动和社会保障局、青岛市住房公积金管理中心出具的证明，公司 2008 年至今不存在因违反国家劳动管理法规或违反国家公积金管理法规而受到处罚的情况。

十、持有发行人 5%以上股份的主要股东以及作为股东的董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺及其履行情况

（一）股份锁定承诺

持有公司 5%以上股份的主要股东以及作为股东的董事、监事、高级管理人员已就其所持股份的流通限制做出自愿锁定股份的承诺，详见本节之“八（七）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）避免同业竞争的承诺

公司实际控制人已向公司出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，详见本招股说明书第七节“同业竞争与关联交易”。

第六节 业务与技术

一、公司主营业务及其变化情况

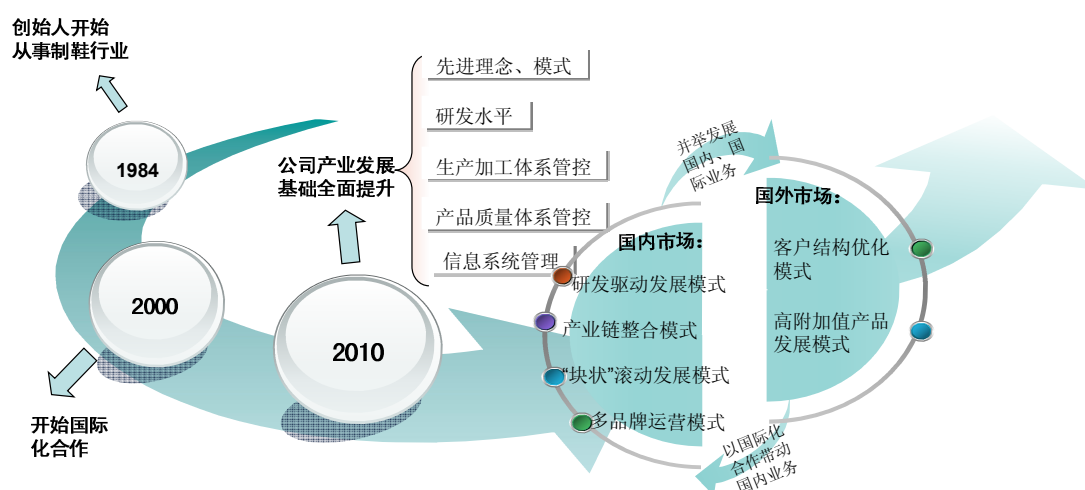
(一) 主营业务及产品

公司主营业务为男女皮鞋的研发、设计、生产与销售。在国内市场，公司业务模式表现为自主研发设计、委托加工生产、通过自营模式和特许加盟模式销售自有品牌产品；在国外市场，通过 ODM 方式为国际知名品牌提供设计与生产。公司自成立以来，主营业务没有发生重大变化。

主要产品包括两大类：一是自有品牌皮鞋，包括“HUMAND”（亨达）、“TOLFOOT”（动力足）、“ADELINE”（阿迪丽娜）、“NAACEE”（奈奢）牌皮鞋等；二是 ODM 产品，为国际知名品牌 Nine West、GUESS、Easy Spirit、Bandolino 等提供皮鞋的原始设计制造。

(二) 主营业务发展战略的演变

亨达主营业务发展战略演变图



公司自成立以来一直专注于皮鞋业务，其创始人的制鞋历史最早可以追溯至 1984 年。公司及其创始人虽然较早地从事制鞋行业，但是明显地感受到国内制鞋企业与国际知名品牌商的差距。因此，公司发展战略上从单一的国内业务发展转变为国内业务与国外业务并举发展，即以国际化业务合作为切入点，通过学习

和创新,全面提升公司的产业发展基础,进而以更高层次发展国内业务。在此背景下,公司于2000年开始涉入国外业务,与日本东邦和日本三星等公司开展业务合作;2004年公司通过中间服务商派诺蒙以ODM方式与琼斯集团开展业务合作;2007年后公司与国外知名企业的合作范围进一步扩大,ODM业务中的产品品牌包括Nine West、GUESS、H&M等。

通过长期国际化业务合作,公司产业发展基础得到了全面提升。这主要表现在:①先进理念、模式:公司借鉴和吸收了国际知名品牌商在研发、品牌运营等方面先进的理念和模式;②研发水平:公司确立了“研发带动公司发展”的思路,成为全国皮鞋行业第一批拥有“国家认定企业技术中心”的企业,在新材料、新技术和款式品种的设计等方面具有较强的自主研发能力;③管理水平:公司的生产流程管理控制、产品质量体系管理控制和信息系统管理等方面的水平得到了全面提升。

在国际化合作带动国内业务、国内外业务并举发展的基础上,公司通过吸收和创新形成了相对成熟的发展模式,实现了快速增长。在国内市场业务方面,公司借助于国际化视野,采用如下发展模式:①研发驱动发展模式、②有效的产业链整合模式、③“块状”销售网络布局滚动发展模式、④多品牌运营模式;在国外市场ODM业务的发展模式上,则在优化客户结构、提高高附加值产品比重等方面进一步深化。

1、国内业务发展模式

(1) 研发驱动发展模式

公司不断加快品种款式的研发设计速度和数量,同时,致力于产品在“安全、舒适、健康、卫生、环保”等方面的研发,公司将新材料、新技术等方面积累的研发成果转化为产品的功能优势。

(2) 产业链整合模式

公司充分利用自有品牌、研发设计、销售渠道等经营性资源,整合了行业内的产能和渠道资源,解决了产能弹性问题并迅速扩大了市场份额:①充分利用国内鞋业四大产业集群内的生产能力,采用委托加工生产模式,将自有品牌产品的生产外包给国内优秀的委托加工厂商,一方面解决了产能弹性问题,避免因需求

波动产生的产能不足或过剩的经营风险；另一方面，在细分领域，专业化生产的加工厂商可以更高效率更低成本地制造产品，从而有助于公司降低产品采购成本，实现了产品款式的多样化；②公司创新发展了特许加盟业务模式，由加盟商直接向公司指定的第三方生产厂采购公司自有品牌的产品，公司则按其采购量收取加盟费，该过程仅占用公司少量资金，充分利用了加盟商的资金和销售力量，实现了低成本和低风险的市场扩张。

（3）“块状”销售网络布局滚动发展模式

公司采用“块状”销售网络布局滚动发展模式不断扩大营销网络。该发展模式与公司的连锁经营模式相匹配，并且在特定区域内集中开设连锁店的做法具有规模化的广告效应和协同效应，不仅节省了直接的广告费用支出，同时有利于区域内的连锁店之间快速调换货，有效降低了单店存货量，增强了区域内竞争优势和对商场的谈判能力。

（4）多品牌运营模式

公司通过对亨达、阿迪丽娜、动力足、奈奢四个品牌的差异化市场定位，打造多品牌运营模式，满足不同层次消费群体的需求，进一步扩大市场占有率。

2、国外业务发展模式

（1）优化客户结构

公司 ODM 业务合作客户为国际知名品牌商，公司在产能较小的状况下无法实现业务结构的多元化。近几年来，随着公司综合实力的提高和产能增长，公司不断扩大与国际知名品牌商的合作范围，合作的业务层次及客户结构也将随之不断优化。

（2）提高高附加值产品比重

报告期内，公司 ODM 业务销售收入的增长很大程度上是通过提高高附加值产品的比重实现的。公司目前主要满足国际知名品牌商的中低端产品需求，但随着本次募投项目的实施完成，新增产能将主要面向具有“高品质、少量、多样”等产品特点的中高端市场需求，产品附加值将进一步提高。

综上，公司通过多年的国际化业务合作，已形成了与战略发展相匹配的产业基础优势。但由于公司目前将大量的资源投入到国外 ODM 业务和研发工作中，

因此，在销售规模和渠道数量等方面与国内同行业百丽国际、达芙妮国际等企业相比尚有明显差距。然而，从长期看来，由于公司在研发、技术、生产流程管理等方面经验和能力的不断提升，公司采取的国际化合作带动国内业务的发展战略将能够支持公司未来长期的可持续性发展。

二、公司所处行业的基本情况

根据中国证监会《上市公司行业分类指引》，公司所属行业为制鞋业（行业代码：C1340），具体细分为皮鞋行业。皮鞋产品属于典型的居民日用消费类产品，皮鞋行业具有抗周期性、需求持续发展的特点。中国是世界最大的鞋类产品制造基地，更是世界第一大鞋类产品消费市场，但国内人均鞋类消费额却低于世界平均水平，随着居民可支配收入逐年增长，内需市场容量巨大；同时，目前行业集中度较低，行业内拥有自有品牌及销售渠道的公司面临较大发展空间。

（一）行业管理体制和政策

1、行业管理体制

国家发展和改革委员会是制鞋行业的产业主管部门，负责产业政策的制定、产品开发及推广的指导、项目审批和产业扶持基金的管理等。中国皮革协会为皮革、皮鞋业的自律管理组织，作为政府与制鞋企业间的沟通桥梁，以传达政府意图、维护会员的合法权益以及促进行业的健康发展为目标。本公司是中国皮革协会副理事长单位，接受中国皮革协会的自律管理。

2、行业主要法律法规

本公司作为男女皮鞋制造和零售企业，遵守中国《产品质量法》、《消费者权益保护法》、《反不正当竞争法》、《商业特许经营管理办法》等法律法规。

序号	文 件
1	《产品质量法》于 1993 年 2 月 22 日颁布，2000 年 7 月 8 日修订，是规范产品责任领域的主要法律规范。该法明确了产品经营者、生产者应当履行的义务、违法处罚规定。
2	《消费者权益保护法》于 1993 年 10 月 31 日颁布，于 1994 年 1 月 1 日起施行，是维护消费者权益领域的主要法律规范。该法明确了经营者应当履行的义务，消费者的权利及相关违法处罚规定。

3	《反不正当竞争法》于 1993 年 9 月 2 日颁布，于 1993 年 12 月 1 日起施行，是规范市场竞争领域的主要法律规范。该法明确规定了经营者不得采取的不正当经营活动，及相关违法处罚规定。
4	《商业特许经营管理办法》是国家商务部于 2004 年 12 月 30 日颁布，自 2005 年 2 月 1 日起施行，是规范商业特许经营行为的主要法规。该办法明确了特许人及被特许人需具备的条件、基本权利与义务、特许经营需包括的内容、对特许经营费用和特许经营合同的期限约定及双方应披露的信息。

3、行业主要政策

2009 年 5 月，国务院办公厅下发轻工业调整和振兴规划。振兴规划从五个方面指明了未来皮革行业的发展方向：一要稳定国内市场；二要加强自主品牌建设；三要加快淘汰落后产能；四要推进企业节能降耗、提高资源利用率；五要提高部分不属于“两高一资”的轻工产品的出口退税率。

2009 年 6 月财政部、国家税务总局下发了《关于进一步提高部分商品出口退税率的通知》（财税[2009]88 号），文件规定自 2009 年 6 月 1 日起皮鞋产品的出口退税率提高至 15%。

（二）国际鞋业发展状况

1、全球制鞋业产业链条分工情况

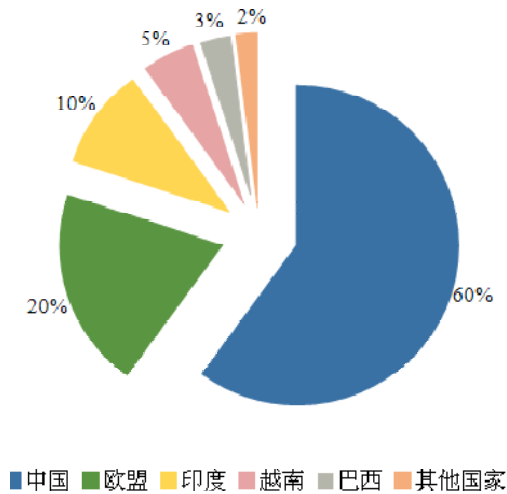
以欧美鞋企为代表的发达国家鞋企通过设计、质量和品牌优势占据全球产业链的高端，主导着全球鞋业的发展趋势和潮流，除了保留少量高端产能外，其主要专注于品牌运营、产品研发设计、销售渠道管理等，将生产等利润率较低的环节大部分外包；中国、印度、巴西等发展中国家依靠制造成本优势主要从事中低档鞋的设计生产，或以 OEM 方式为主为欧美知名品牌鞋企进行加工，产品附加值低，处于产业链的低端位置。

2、全球主要制鞋国家竞争格局

全球范围内主要有三大鞋业生产区域：①以中国为首的亚洲国家，包括越南、印度、印度尼西亚等，占有超过世界 70%以上的生产量；②欧洲的意大利、西班牙和葡萄牙等国家，占有不超过 20%的生产量；③剩余生产量来自南美的巴西、北美的墨西哥等国。

目前，鞋类产品产量最大的国家和地区依次为中国、欧盟（主要为意大利、

西班牙、葡萄牙)、印度、越南、巴西等。其全球份额如下图所示:



上述数据来源:《我国制鞋业发展战略和政策研究》,工业和信息化部消费品工业司、中国皮革协会,2010年7月。

全球主要鞋类产品生产国情况对比如下:

国家	劳动力成本	土地资源	原材料供应	产业配套	产品结构
中国	劳动力资源充足,成本较低	土地资源丰富,成本较低	原材料充足,物流成本低	配套完善	以中低档产品为主
印度	人口众多,但产业工人较少,劳动力成本较低	土地资源丰富,成本较低	原材料较缺,物流成本较高	配套不够完善	以中低档产品为主
巴西	劳动力资源充足,成本中等	土地资源充裕,成本中等	原材料充足	配套较完善	以中档产品为主
越南	劳动力不多,成本较低	土地资源一般,成本暂时较低	原材料缺乏	配套不完善	以中低档产品为主
欧盟	劳动力短缺,成本较高	土地资源较缺,成本较高	原材料充足,但价格较高	配套较完善	以高端产品为主

中国劳动力资源充足且成本较低,虽然制鞋业目前也面临出口环境不稳定及劳动力成本上涨等因素的影响,但经过多年发展已经建立起完善的上下游产业链,形成各种鞋类生产的产业集群,产业配套完善,相对于其他国家中国制鞋业具有明显的综合竞争优势,短期内很难有国家取代中国制鞋大国的位置。

（三）国内鞋业概况

1、行业概况

（1）中国鞋类产品情况

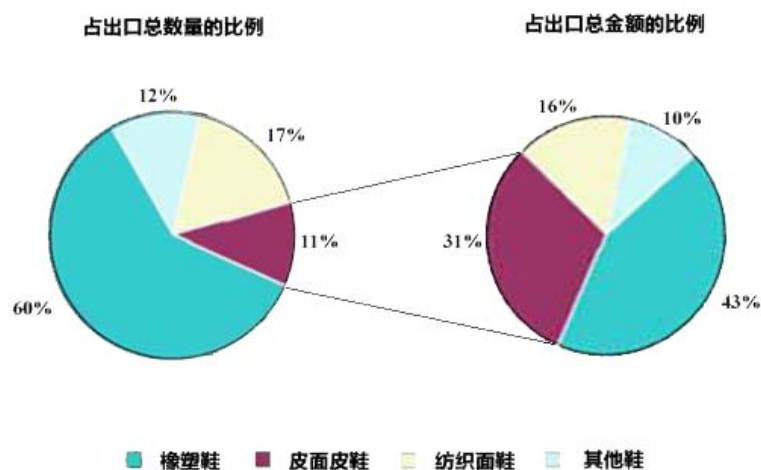
目前，中国的制鞋产量占世界产量的 60%，是世界上鞋类产品生产和出口的第一大国。据中国皮革协会不完全统计，2005-2009 年中国鞋类产品总产量分别达到 92.4 亿双、100.4 亿双、106.5 亿双、107.6 亿双、111.03 亿双。

中国制鞋业的持续稳定发展，为世界鞋类消费提供了可靠的保障。据我国海关统计，2005-2009 年中国分别出口鞋类产品 69.1 亿双、76.5 亿双、81.7 亿双、81.2 亿双、81.7 亿双，出口金额分别为 190.5 亿美元、218.1 亿美元、253.1 亿美元、296.6 亿美元、280.2 亿美元；2010 年中国鞋类产品出口金额为 356.3 亿美元。

（2）中国皮鞋产品情况

据国家统计局对规模以上企业统计（规模以上企业指全部国有企业及年销售收入 500 万元以上非国有企业），2005-2009 年皮鞋产量分别为 25.3 亿双、30.8 亿双、33.6 亿双、33.2 亿双、35.5 亿双，其中出口分别为 13.6 亿双、13.9 亿双、13.1 亿双、11.3 亿双、8.8 亿双，出口金额分别为 80.7 亿美元、87.8 亿美元、95.7 亿美元、98.1 亿美元、83.6 亿美元。

从出口鞋类产品结构来看，皮鞋是中国鞋类产品中出口单价最高的种类。2009 年价格低廉的橡塑鞋出口数量超过总量的 60%，但出口金额只占 43%，出口单价为 2.34 美元；而单价较高的皮面皮鞋出口数量占比 11%，出口金额占比 31%，出口单价为 9.47 美元。具体如下图所示：



上述数据来源：《我国制鞋业发展战略和政策研究》，工业和信息化部消费品工业司、中国皮革协会，2010 年 7 月。

(3) 产业集群分布

目前中国鞋业已经形成区域集群式发展态势。总的来说，有四大产业集群：一是以广州、东莞等地为代表的广东鞋业基地，主要生产中高档鞋；二是以温州、台州等地为代表的浙江鞋业基地，主要生产中低档鞋；三是以成都、重庆等地为代表的西部鞋业基地，主要生产女鞋；四是以泉州、晋江等地为代表的鞋业基地，主要生产运动鞋。2009 年，中国约有制鞋企业 20,000 多家，年销售收入在 500 万元人民币以上的规模企业为 3,569 家。（数据来源：《我国制鞋业发展战略和政策研究》，工业和信息化部消费品工业司、中国皮革协会，2010 年 7 月）

(4) 制鞋业产业链完整

经过 30 年的快速发展，我国制鞋业已经形成完整的产业链，保证了产业的持续发展。原辅材料的供应、机械设备的提供和维护、劳动工人和管理者的招募和培养、化工材料的运送配给及产品的物流运输、产品质量监督检查、研发设计和资讯中心的建立等产业配套体系的快速发展，助推了制鞋业整体水平的提高和持续发展。

2、行业竞争格局

(1) 皮鞋行业为完全竞争的市场，市场集中度较低，以民族品牌为主导

制鞋行业是传统产业，准入门槛较低，中小企业多而散，属于完全竞争市场。

国内市场集中度较低，在全国的鞋类产品中，佩挂真皮标志制鞋企业产品产量在国内市场占有率为 20%。（数据来源：《我国制鞋业发展战略和政策研究》，工业和信息化部消费品工业司、中国皮革协会，2010 年 7 月）

拥有自有品牌、开发设计能力以及独立销售网络的企业（如百丽国际、达芙妮国际等）竞争优势明显，市场份额正不断扩大；而缺乏自有品牌、独立营销网络及产能优势的中小企业面临较大市场压力。

整体上看，国内市场以民族品牌为主导，主要竞争格局是：国际奢侈品牌主要占据市场最高端，如 Fendi、Gucci 等；国际品牌占据中高端市场，如 Nine West、GUESS 等；民族品牌以中端市场为主，部分产品定位于中高端市场，其中百丽、达芙妮等系列产品市场影响力较大，市场份额较大；杂牌或无牌皮鞋占据低端市

场。

(2) 出口以 OEM 为主，产品整体附加值低，部分鞋企凭借研发设计优势以 ODM 方式出口

我国制鞋业整体仍处于全球产业链条的低端，民族品牌以国内销售为主，以自有品牌出口的很少，尚未形成有国际竞争力的民族品牌；除部分鞋企凭借自身研发设计及生产能力以 ODM 方式出口外，出口模式多以 OEM 为主，流通环节和终端环节大多掌握在国际贸易商手中，以低价竞争方式为主导，缺乏议价能力，产品整体附加值低。

3、行业发展趋势

(1) 国际化合作

目前，全球鞋业发展趋势和潮流的引导者仍然是国际知名品牌鞋企，中国鞋企单纯依靠自身力量发展速度较为缓慢，而通过国际化合作，借鉴国外知名品牌鞋企在研发、技术、生产流程等方面先进的管理方式，可以迅速提升自身实力和自有品牌建设。与此同时，国际知名品牌鞋企也需要在中国寻找长期稳定的、综合实力较强的战略合作伙伴，作为其长期的产品供应商和品牌代理商。国际化合作是中国鞋企与国外知名品牌鞋企双向选择的市场化结果。

(2) 市场集中度呈逐步提高态势

随着皮鞋市场品牌化进程的加速和产品消费水平的不断升级，人们对品牌的忠诚度不断提高，品牌皮鞋销售的市场份额不断扩大，市场集中度正逐步提高。据中国皮革协会对重点企业季报统计，2005 年国内前十大品牌皮鞋合计销售收入为 175 亿元，产量为 1.28 亿双，2009 年合计销售收入为 336 亿元，产量为 1.92 亿双，收入和产量分别增长 91.80%和 50.25%，充分说明国内皮鞋市场的市场集中度趋向集中，品牌皮鞋的市场份额正在进一步扩大。

(3) 整合优势资源，品牌运营为主，多品牌发展

品牌是高品质产品所具有的附加值，一个知名国际品牌的附加值往往高出产品本身成本的 20~30 倍，能够给品牌拥有者带来丰厚的利润，因此越来越多的中国鞋企选择实施了国际品牌鞋企的“轻资产运营模式”，即将主要力量投入于品牌运营、产品研发、渠道建设等环节，而将产品制造环节外包，充分整合行业内的优势资源。

现时的消费者随物质水平提高,对皮鞋产品的要求也随之提高,市场需求因产品价格、款式、功能等方面的差异越来越多样化。因此实施多品牌发展战略,按不同消费者需求进行市场细分,对产品进行差异化定位,有利于兼顾更广泛的客户群体,提高产品的市场覆盖率。

(4) 扩大国内销售网络,强化自营店建设

完善的销售网络和畅通的销售渠道是品牌鞋企的重要竞争手段。首先,为扩大市场份额,鞋企需要不断扩大销售网络的覆盖面,拉近产品与消费者之间的物理距离,以增加产品的销售量和知名度;其次,中国鞋业销售渠道日益扁平化,销售渠道越来越短。自营店是鞋企直接面对消费者的重要销售渠道,有利于鞋企增强对渠道及终端的控制力、维持品牌形象、提升品牌知名度、避免多层次销售网络瓜分渠道利润。相当一部分鞋企正加强自营店的建设力量,提高渠道效率。

(5) 提升高端制造能力

目前,中国鞋企主要以 OEM 方式为发达国家品牌鞋企代工生产,出口产品主要集中在中低档皮鞋上,产品附加值低,主要依靠同质低价竞争。近年来,在国内外经济形势不确定、原材料成本波动、劳动力成本优势减弱以及人民币汇率不稳定等因素影响下,产品附加值低的鞋企生存压力加大,越来越多具有研发设计实力的出口企业由 OEM 逐步向 ODM 转型。随着国内制鞋配套产业机械加工水平的提高和消费结构的不断升级,使国内鞋企的制造能力得以不断提升,中国鞋业面临着重大的产业升级机遇。出口产品开始由粗加工、低附加值向精加工、高附加值方向升级,产能由中低端向中高端转变是皮鞋行业发展的大趋势。

(6) 产品附加值较高的功能性皮鞋等成为追逐热点,引导鞋企加大研发投入

随着国内消费的不断升级以及人们消费观念的不断转变,消费者对皮鞋的需求不再满足于美观、耐用、价格适中等传统需求,舒适度、功能性和健康性已成为更多消费者追逐的热点,这些附加价值的组合已经越来越多地融入产品的品质内容中。具有技术含量、穿着舒适的皮鞋虽然价格稍高,但受到越来越多的消费者的青睐,客户的忠诚度较高,消费量逐年快速增长,消费群体比例逐步增大。在此种发展趋势下,加强对皮鞋的功能性研究,使其具有保健、抑菌、透气等健康功能成为众多鞋企追逐的新的利润增长点。

(7) 信息技术广泛应用与升级，整合供应链

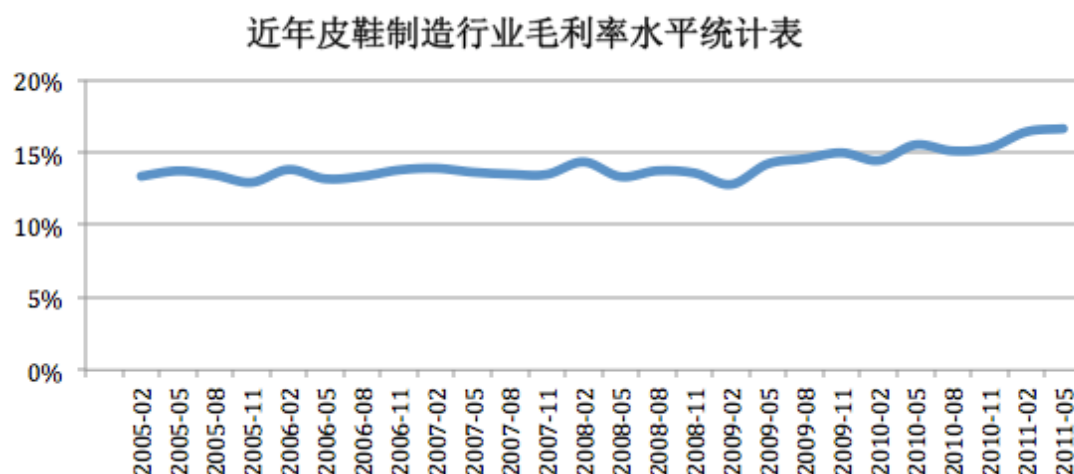
皮鞋行业竞争的关键之一在于快速的市场反应能力，这需要鞋企拥有强大的供应链整合能力，以及能够与供应链其他方相衔接的业务流程及协调机制；同时，还需要建立较为完善的信息管理系统，实时监督、控制和管理整个供应链，以确保供应链各方及各环节有序、准确地运行，具备处理市场或供应链某环节突发变化情况的反应能力。因此，高效快速的供应链和强大的信息管理系统是企业进一步提升竞争优势的战略选择。

(8) 节能环保因素受到广泛重视

人类每年对鞋类产品的需求量和消费量巨大，一方面需要耗费大量资源，另一方面由于部分原材料无法回收利用造成环境污染。近年来，随着政府大力推进节能减排和低碳产业建设工作，越来越多的鞋企开始探索低碳转型之路，通过对原材料选择和生产工艺等方面进行创新，实施节能降耗、绿色低碳的发展模式。

4、行业利润水平及变动趋势

根据 Wind 资讯的统计，2010 年我国皮鞋制造行业的毛利率水平为 15.11%。近年来，虽然受原材料价格、劳动力成本上升等因素的影响，制造成本有所提高，但由于行业技术水平、产品附加值不断提高，皮鞋平均单价也在逐步提高，因此国内皮鞋制造行业的毛利率水平总体保持稳定，如下图所示：



资料来源：Wind 资讯

2008—2010 年，行业内主要上市公司的利润率水平变动情况如下表所示：

	毛利率			净利润率		
	2010 年	2009 年	2008 年	2010 年	2009 年	2008 年
百丽国际	55.72%	53.34%	51.68%	14.45%	12.80%	11.22%
其中：鞋类业务	67.98%	65.42%	64.88%	-	-	-
达芙妮国际	57.38%	54.99%	52.70%	9.23%	6.87%	9.40%
鸿国国际	-	38.17%	39.39%	-	7.46%	12.04%
星期六	47.38%	47.00%	44.87%	8.78%	12.94%	13.39%
平均值	53.49%	48.38%	47.16%	10.82%	10.02%	11.51%

资料来源：百丽国际数据来源于其 2008-2010 年业绩公告；达芙妮国际数据来源于其 2008-2010 年业绩公告；鸿国国际数据来源于其 2008 年年报以及 2009 年业绩公告；星期六数据来源于 2009 年、2010 年年报及招股说明书。

从上表中同行业主要上市公司的历史盈利情况来看，大部分公司毛利率保持在较高水平，远高于行业平均水平。这主要是因为，上述公司在规模、品牌和渠道等方面具有较强的竞争优势。随着制鞋行业产业结构的不断优化，产业资源将进一步向优势企业加速和聚集。

5、行业技术水平及技术特点

（1）制鞋机械已基本国产化，与进口设备在精密程度上存在差距

中国鞋业已经全面步入了机械化生产阶段，行业制鞋技术装备及配套产业水平大幅提高。目前，中国制鞋机械产品在国内市场处于主导地位。进口制鞋机械产品在精密程度方面具有较强优势，主要用于生产高端鞋品。

（2）计算机技术已开始运用于鞋业生产，并得到进一步推广

国内制鞋企业已开始采用计算机信息化技术，特别是 CAD/CAM 系统的应用，对企业设计和生产起到了重要作用，大大提高了生产效率和技术水平。但相对于国外知名制鞋企业，国内相应技术运用的普及程度还不是很高，只有少数实力较强的制鞋企业较好地推广了计算机信息化技术。

（3）国际鞋品的功能性和环保要求逐步提高，国内与国外存在差距

随着社会进步，人们对鞋类产品的舒适性、保健性以及其它功能性的需求增加，如耐久力结构的应用，脚底按摩、排汗功能，鞋底防滑、减震等功能的研究与开发。同时，环境保护意识的增强也对鞋品生产提出了更高的要求，如减少对皮革的浪费，限制化学制品的使用等，制鞋业将必须采取相应措施，开发新的工

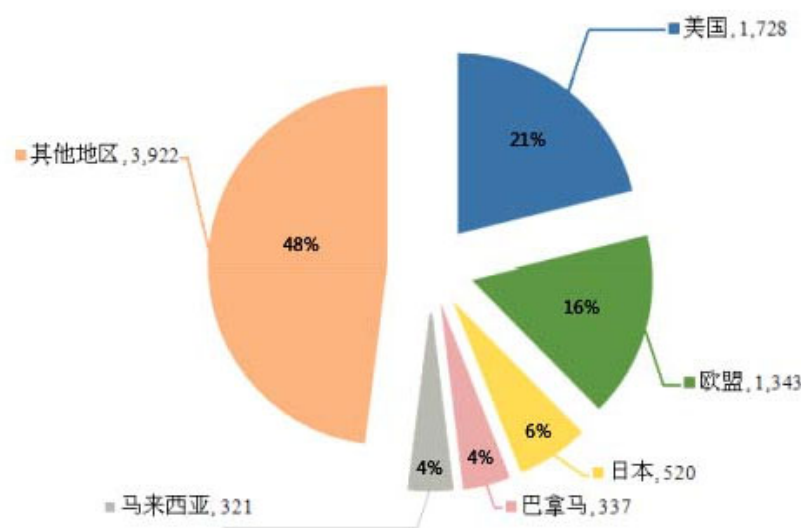
艺与技术,同时加强检验手段,开发新型材料。相对于国外,国内鞋企对功能性和环保性的研究滞后,存在明显差距。

(四) 市场容量分析

1、国际鞋业消费市场现状

鞋类产品是人类生活的必需品。2010 年全球大约消费 191 亿双鞋(数据来源:欧洲鞋业联盟主席会议讲话翻译稿),中国、美国、印度、日本、巴西 5 国成为鞋类消费的主要市场,占有全球鞋类消费量的 50%以上。目前全球鞋类产品主要消费市场集中在两类地区,一类是经济发达的国家和地区,如美国、欧盟等,年人均消费量为 4-7 双;另一类是人口众多的国家及地区,如中国、印度等,年人均消费量为 0.8-2 双。随着人们生活水平的不断提高,消费的不断升级,鞋类产品消费市场的增长空间极大。

2009 年中国鞋类产品总产量达 111.03 亿双,约占当年全球总产量的 60%;出口总量达 81.7 亿双,中国鞋类产品出口约占世界出口总量的 40%以上,出口排名前五位市场分别为美国、欧盟、日本、巴拿马、马来西亚,具体如下图所示:



数据来源:《我国制鞋业发展战略和政策研究》,工业和信息化部消费品工业司、中国皮革协会,2010 年 7 月。

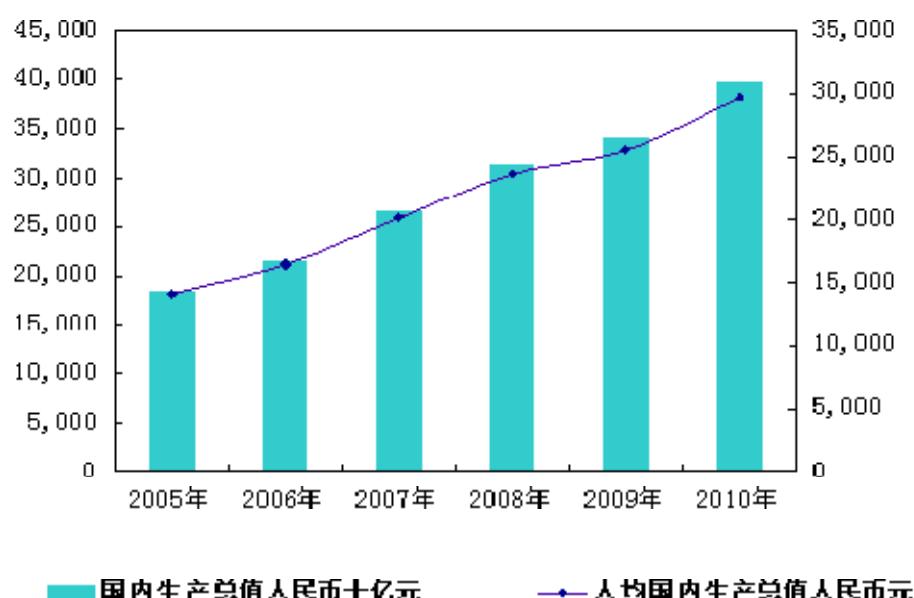
尽管受到国际金融危机的影响,世界范围内的制鞋业出现不同程度的下滑,中国依靠完善的产业链和劳动力成本优势,在短期内很难有国家取代中国的制鞋大国的位置,全球对中国鞋类产品的需求仍将保持增长趋势。

2、国内鞋类消费市场现状

(1) 鞋类消费市场容量巨大，未来仍有较大增长空间

我国有 13 亿人口，拥有全球最大的消费市场，13 亿人口对鞋类产品的消费需求支撑着中国制鞋业巨大的市场容量。2008 年，国内消费鞋类产品约 24 亿双，总量居世界第一位，零售总额达到 3,000 亿元人民币，约合 440 亿美元。但是与世界发达国家相比，其鞋类消费量还有很大的空间。在鞋类消费方面，美国人均年消费 7.2 双，欧盟人均年消费 6 双，中国人均年消费不足 2 双，而且城乡消费差距较大，农村人口人均年平均消费量不足 1 双，未来增长空间巨大。（数据来源：《我国制鞋业发展战略和政策研究》，工业和信息化部消费品工业司、中国皮革协会，2010 年 7 月）

根据国家统计局统计数据显示，2005-2010 年我国国内生产总值和人均国内生产总值从 184,973 亿元、14,144 元分别增长到 397,983 亿元、29,678 元。随着人均国内生产总值的不断提高以及人均可支配收入水平的提高，未来鞋类产品消费量仍将保持持续增长。



数据来源：中国国家统计局

(2) 消费结构升级，品牌皮鞋需求空间广阔

根据发达国家或地区历史经验，人均 GDP 超过 3,000 美元后，居民消费将从温饱型转向享受型，消费者更注重品牌体验，2009 年中国人均 GDP 超过 3,500

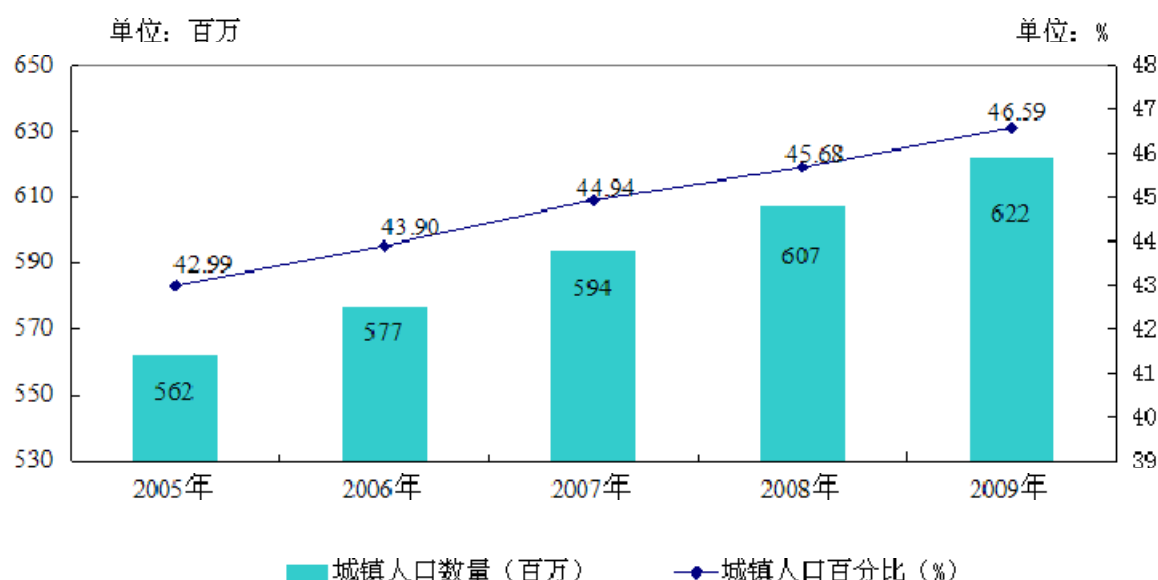
美元，消费结构升级拉动品牌皮鞋的消费增长。

根据国家统计局统计数据显示,2010年我国城镇居民人均可支配收入19,109元,扣除价格因素,实际增长7.8%。随着居民收入的提高,中产阶层将快速扩大并占主导地位,预示着可用于消费的资金会大幅提高,居民消费结构将快速升级,品牌皮鞋的需求空间将随着消费结构升级的推进而增大。

皮鞋在鞋类产品中属于中高档产品,品牌皮鞋的市场集中度低,需求空间大,未来品牌皮鞋的需求将持续增长。进口名牌皮鞋虽然在用料及做工方面具有一定的优势,但由于其价格昂贵,大多数消费者仍会选择具有品牌品质保证、市场口碑好、价格适中的民族品牌皮鞋。因此,民族品牌皮鞋仍将是国内皮鞋消费市场的主导,消费增长空间广阔。

(3) 城市化进程带来巨大利润空间

我国城镇人口由2005年12月31日的5.62亿人增加至2009年12月31日的6.22亿人,占总人口比例由43%提高到47%,预计2020年城市化水平将达到56%,平均每年增长超过一个百分点。城市化必然带动消费增长,新进市民的消费理念和消费需求会发生质的改变,价格适中的品牌皮鞋消费空间巨大。



数据来源:中国国家统计局

(五) 进入本行业的主要壁垒

制鞋行业是传统产业,准入门槛较低,但制鞋企业若要长期持续经营,则主要存在以下壁垒:

1、品牌

皮鞋消费日益品牌化,消费者对知名品牌具有一定程度上的消费习惯和品牌认知。从创立一个新的品牌到将其培育成知名品牌,企业需要在产品质量、品牌文化、产品设计、销售服务以及营销网络等方面长期的投入和积累。本行业新进入者很难在短期内在消费者心中建立稳固的品牌形象。

2、营销网络

营销网络是品牌鞋企面向消费者的最直接窗口,也是其品牌推广的最直接途径。就目前的皮鞋行业而言,只有具备了覆盖面广阔且扩张迅速的营销网络,才能有效地巩固并提高市场份额。然而建设具有深度和广度的全国性营销网络需要大量的人力、物力和资金投入,同时还需要卓越的组织和管理能力对其不断进行完善,本行业新进入者很难在短时间内打造一个完善、稳定的营销网络。

3、研发设计能力

随着人们生活水平的提高,消费意识不断升级,消费者对皮鞋的要求已不再满足于皮鞋的基本功能,时尚度、舒适度、功能性、健康性等个性化需求已逐渐成为消费者追逐的热点。因此要求企业在研发设计上能够与国际流行趋势接轨并具有时尚前瞻性,能够满足消费者日新月异的需求,这对企业的研发设计能力提出了很高的要求,本行业的新进入者很难在短期内达到。

4、管理能力

制鞋企业业务流程涉及研发设计、采购、生产、营销渠道、质量控制等多个方面,尤其是在品牌运营、存货管理等方面对管理能力有着较高要求,而这些方面管理能力的获得往往需要企业在长期的实际运作过程中的经验积累。因而,本行业的新进入者很难在短时间内拥有较强管理能力。

(六) 影响行业发展的有利和不利因素

1、有利因素

(1) 国家政策支持

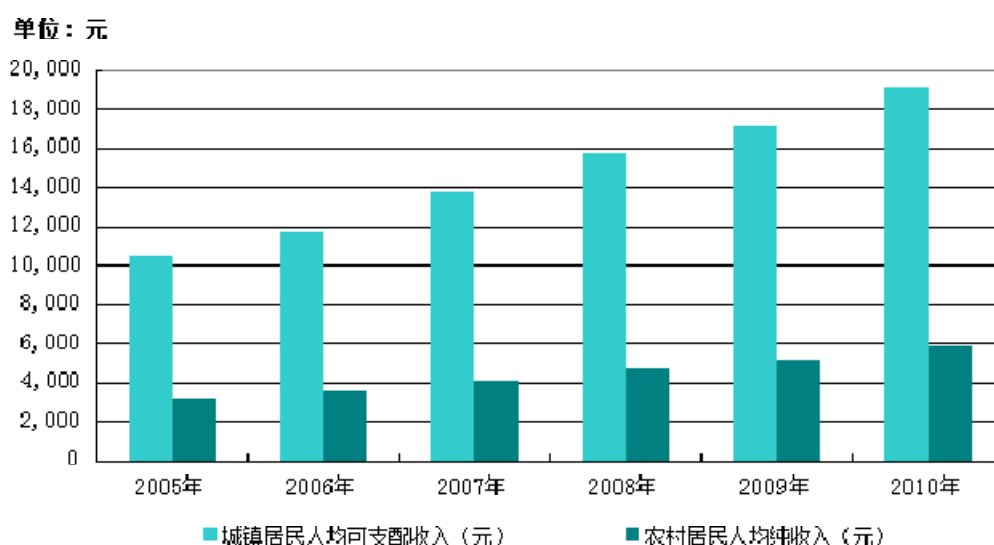
据“十一五”规划,皮革行业要加快产业结构调整 and 升级,加强自主创新,

转变增长方式；鼓励发展民族自主品牌，建立自主创新机制，加大科技投入。

国家“轻工业调整和振兴规划”中明确提出了我国将积极扩大内需，稳定和开拓国际市场，加强消费政策引导，促进轻工产品消费；鼓励皮革及其他轻工行业加快自主创新，实施技术改造，推进自主品牌建设，淘汰落后产能，着力推动轻工业结构调整和产业升级；进一步提高部分不属于“两高一资”的轻工产品的出口退税率，加快出口退税进度，确保及时足额退税；支持产品质量好、市场竞争力强、具有自主品牌的骨干企业发展壮大。

（2）人均可支配收入水平稳步提高，形成巨大消费市场空间，促进消费结构进一步升级

2010 年，城镇居民人均可支配收入为 19,109 元，实际增长 7.8%；农民人均纯收入为 5,919 元，比去年实际增长 10.9%。随着居民可支配收入水平的提高，消费者对于价格的敏感度会逐步降低，而对品牌产品尤其是中高端品牌产品的需求会大幅提升。未来中国的品牌皮鞋消费市场空间巨大。



数据来源：中国国家统计局

（3）快速的城市化进程造就了广阔的品牌皮鞋市场

截至 2009 年底，我国城市化水平为 47%，预计 2020 年城市化水平将达到 56%，平均每年增长超过一个百分点，每年约有 1,300 万人口进入城市，城市人口将达到 7.2 亿。随着城市化进程的加快，城镇人口的比例逐年增加，居民的消费能力不断增强，对皮鞋的品牌选择更加注重。中国的快速城市化为品牌皮鞋，特别是民族品牌皮鞋带来更为广阔的市场空间。

(4) 国内零售业的发展为皮鞋销售提供了良好的市场环境

百货商场和品牌专卖店是较为典型的品牌皮鞋销售商业业态,也是皮鞋销售的主要渠道。定位知名品牌的百货商场和品牌专卖店有助于提升品牌形象、帮助部分品牌鞋企完成快速的商业扩张,并将品牌价值和产品信息直接有效地传递给消费者,近年来国内零售业的快速发展,为品牌皮鞋销售创造了良好的市场环境。

(5) 国内制鞋行业整体机械加工水平的提高助推国内制鞋产业升级

受制鞋技术水平和配套行业机械加工水平等因素的制约,中国皮鞋出口一直以中低端产品为主。随着国内整体机械加工水平的提高,鞋业配套行业机械加工水平不断提升,产品制造水平和劳动生产率逐步提高,中国鞋业出口正在由粗加工、低附加值转向精加工、高附加值方向,中国制鞋业面临巨大的产业升级机遇。

目前我国制鞋产业配套完善,综合竞争优势明显优于其他低成本国家,产业升级将带来出口结构的变化,中高档皮鞋出口的比例将逐步增加,中国中高端皮鞋出口面临着很大的市场机遇。

2、不利因素

(1) 出口目标市场集中, 易引发贸易摩擦

我国鞋类产品已出口到世界 230 多个国家,其中对美国、欧盟 27 国、日本、巴拿马及马来西亚五大市场的出口量占对全球出口总量的近 51%,而出口前十国占全球出口数量的 51.75%,目标市场过于集中,极易引发产品出口目的地国家,尤其是拥有制鞋行业国家的贸易摩擦,以技术壁垒、反倾销、反补贴等方式向中国制鞋业设置出口障碍。(以上资料摘自《我国制鞋业发展战略和政策研究》,工业和信息化部消费品工业司、中国皮革协会,2010 年 7 月)

(2) 制造成本逐步提高

近几年中国经济的持续性快速发展,劳动力成本开始迅速上升,成本比较优势逐渐减弱;同时,人民币升值压力也使得国内制鞋行业制造成本相应提高,不利于中国鞋类产品出口。

(3) 行业内高端人才紧缺

随着制鞋行业的产业升级,对产品设计以及新材料研发等领域高端人才的需求越来越强烈,但由于制鞋行业属于传统的劳动密集型行业,吸纳知识人才的条件有限。目前制鞋行业的专业设计人才,所学课程内容仍以传统的设计方法为主,

缺乏艺术设计、生物力学、人体工学等方面的知识，远远不能满足市场需求，高端人才紧缺是本行业未来发展的主要瓶颈之一。

（七）行业主要特点

1、行业主要经营模式

鞋类产品属于日用消费品，市场销售主要通过百货商场店中店、品牌专卖店、超级市场、批发兼零售市场等渠道销售；目前中国鞋企的主流商业模式包括自营店、特许加盟、批发、网上销售等模式。

国内鞋类产品出口企业以 OEM 经营模式为主，部分企业采用 ODM 经营模式或同时采用上述两种模式。ODM 模式的竞争力较强，企业能够参与产品研发设计过程或完全自主设计，是我国制鞋企业提升产品出口竞争力的发展方向。

2、行业的周期性、区域性或季节性

鞋类产品是日常生活的必需品，一年四季都存在需求，因此制鞋行业属于非周期性行业。

鞋类产品销售受地域影响较为明显，主要受不同区域消费者体格特征、消费特征、审美观念、收入水平、购物方式等的影响，销售呈现一定的区域性特点。在国内市场，不同省区的消费者对鞋产品的需求特点不尽相同，销售呈现一定的区域性差异；在国外市场，国内鞋类产品出口的国家 and 地区通常分布在美国、欧盟、日本等消费能力强的经济发达国家，具有明显的地域性特征。

长江以北地区由于四季分明，对鞋类产品的需求四季变动差异较大；长江以南地区四季差异较小，对鞋类产品的需求随四季的变动差异较小。

（八）公司所处行业与上下游行业之间的关系

1、本行业与上游行业的相关性

皮鞋制造业的上游行业是皮革、皮革化工、制鞋机械及皮革五金、辅料等配套行业，上下游产品关联度高。目前，我国皮革机械的品种和质量已达到或接近国际先进水平，在国内皮革和机械市场的占有率达到70%以上，配套行业的稳步发展，助推了皮鞋制造业的提升，与此同时，皮鞋制造业也带动了上游多个行业

的发展。(数据来源:《我国制鞋业发展战略和政策研究》,工业和信息化部消费品工业司、中国皮革协会,2010年7月)

2、本行业与下游行业的相关性

皮鞋制造业的下游行业是皮鞋零售行业,随着经济的快速发展,居民可支配收入水平不断提高,消费能力逐步提升,皮鞋产品的需求空间很大,将带动皮鞋制造业的发展。

(九) 公司主要产品出口国的有关情况

公司出口业务市场集中在美国。报告期内,公司皮鞋产品对美国出口的营业收入分别为 12,918.64 万元、15,445.89 万元、24,024.81 万元和 10,093.18 万元,分别占全部外销业务收入的 82.69%、83.53%、81.63%和 73.16%。

1、中国出口鞋类产品在美国市场占据竞争优势

2009年美国鞋类产品消费量约为21.53亿双,每人每年平均购鞋7.2双,是全球鞋类产品消费第二大国。美国鞋类产品大部分进口自全球各制鞋国或地区,其主要鞋类进口国家或地区如下表所示:

美国 2009 年从各国家或地区进口鞋类产品情况表

国家(或地区)	数量 (百万双)	占进口总数 量的比例	总值(百万 美元)	占进口总金 额的比例	单价 (美元)
中国	1,788.4	86.36%	13,197.6	75.65%	7.38
越南	124.7	6.02%	1,322.1	7.58%	10.60
印度尼西亚	40.5	1.96%	445.7	2.55%	11.25
巴西	30.3	1.46%	380.9	2.18%	12.57
意大利	13.9	0.67%	764.6	4.38%	55.07
泰国	12.6	0.61%	156.4	0.90%	12.41
印度	9.6	0.46%	163.3	0.94%	17.00
墨西哥	11.3	0.55%	211.5	1.21%	18.72
台湾	7.8	0.38%	62.1	0.36%	7.96
香港	6.4	0.31%	34.6	0.20%	5.41
多米尼加共和国	4.4	0.21%	107.6	0.62%	24.45
西班牙	2.1	0.10%	105.8	0.61%	50.38
其他	18.9	0.91%	492.5	2.82%	26.06
合计	2,070.9	100.00%	17,444.7	100.00%	8.39

数据来源：美国鞋业经销商与零售商协会

由上表可以看出，中国出口到美国的鞋类产品总量或总金额在美国进口鞋市场均占据绝对优势。2009 年中国出口到美国 17.88 亿双鞋，占美国进口鞋总量的 86.36%；其出口总金额为 131.98 亿美元，占美国鞋类总进口额的 75.65%。从出口产品平均单价上看，中国出口产品主要占据美国中低端市场。随着中国鞋类产业的不断升级、制鞋工艺的不断提升，其发展模式也将由 OEM 模式向 ODM 模式转变。

2、美国鞋类产品主要依靠中国进口，市场环境良好

与欧盟、巴西等制鞋产业成熟的国家不同，美国本土基本没有制鞋产业，超过 95%的鞋品依靠进口。作为中国鞋类产品最大的进口国，美国并未对中国鞋品实施限制政策，只是在鞋品的质量和有害物质的检验标准方面有所提高。中美之间未发生过严重的鞋类贸易摩擦，市场环境良好。

另外，2011 年 1-6 月公司对欧盟国家的出口销售收入为 2,424.76 万元，超过 2010 年度对欧盟国家的销售收入 626.67 万元，增幅较大。欧盟成员国为保护本土的制鞋产业，报告期内曾对中国的进口皮鞋征收反倾销税，对出口欧盟国家的中国中小制鞋企业带来很大的不利影响。该限制政策于 2011 年 3 月底结束，但未来欧盟仍存在重新发起新的贸易保护措施（如反倾销、提高环保要求和技术壁垒等）的可能。

三、公司在行业中的竞争地位及主要竞争对手情况

（一）公司的主要竞争优势及劣势

1、主要竞争优势

（1）差异化发展战略优势

公司自 2000 年开始，发展战略上从单一的国内业务发展转变为国内业务与国外业务并举，即以国际化业务合作为切入点，通过学习和创新，全面提升公司的产业发展基础，进而以更高层次发展国内业务。

公司通过多年的国际化业务合作，业已形成了与战略发展相匹配的产业基础

优势。这主要表现在：其一，借鉴和吸收了国际知名品牌商在研发、品牌运营、生产质量管理等方面先进的理念和模式；其二，确立了“研发带动公司发展”的思路，公司技术研发中心被认定为皮鞋行业第一批“国家认定企业技术中心”，在款式品种的研发设计以及新材料、新工艺研发等方面具有较强的自主研发能力；其三，在加工生产体系管控、产品质量体系管控、信息系统管理等方面的管理水平全面提升。在此基础上，公司国外市场 ODM 业务进一步深化发展；国内市场业务，则占据产业链高端发展。

（2）技术创新及研发优势

公司技术研发中心被认定为皮鞋行业第一批“国家认定企业技术中心”；公司每年研发设计的新款式品种达上万个，2010 年内销业务有 3400 多个新款式品种推向市场；公司在国际化业务合作过程中，除了款式品种的研发设计能力不断提高外，在新材料、新技术应用等方面也积累了较多研发成果。截至目前，公司拥有国家发明专利 4 项、实用新型专利 46 项。同时，致力于产品在“安全、舒适、健康、卫生、环保”等方面的研发，将技术成果转化为产品的功能性优势；公司是全国制鞋标准化中心的技术支持单位，主持或参与了多项标准化项目，具体情况请参见本节之“九、主要产品的质量控制情况”之“（五）公司在质量控制方面对于行业的贡献”；公司获得的重要科技奖项如下表所示：

序号	时间	内容	奖项	等级	授奖单位
1	2011.03	太空防水透气制鞋技术研发及产业化应用	青岛市科学技术奖	三等奖	青岛市人民政府
2	2010.03	皮革无缝粘接技术	青岛市科学技术发明奖	二等奖	青岛市人民政府
3	2009.01	防水透气制鞋技术	山东省科学技术进步奖	二等奖	山东省人民政府
4	2008.07	高档功能鞋及材料高效利用技术	青岛市科学技术进步奖	二等奖	青岛市人民政府
5	2008.03	全方位太空透气防水减震制鞋技术	中国轻工业联合会科技优秀奖	-	中国轻工业联合会
6	2008.10	按摩透气（制鞋）技术	山东省轻工业科学技术进步奖	一等奖	山东省轻工业协会
7	2007.11	太空防水透气技术	段镇基皮革和制鞋科学技术奖	三等奖	国家皮革和制鞋行业生产力促进

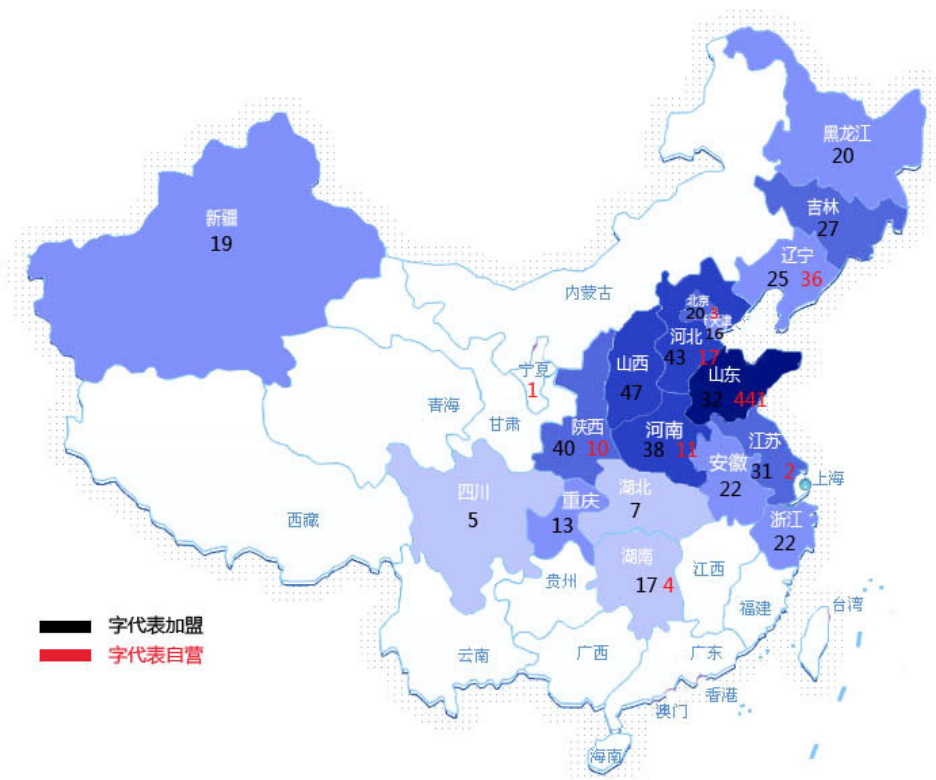
					中心 段镇基皮革和制 鞋科学技术奖奖 励基金会
8	2007.09	太空防水透气技术	山东省轻工业科学技术 进步奖	二等奖	山东省轻工业办 公室
9	2007.03	皮革无缝粘接技术	中国轻工业联合会科学 技术发明奖	三等奖	中国轻工业联合 会
10	2006.10	皮革无缝粘接技术	山东省轻工业科学技术 进步奖	一等奖	山东省轻工业办 公室

另外，公司遵循“研发一代、储备一代、应用一代”的理念，储备了大量研究成果。由于欧美发达国家消费理念相对超前，国际知名品牌商在皮鞋健康、环保等方面要求较高，因此公司在该领域积累了较多的研发成果。虽然部分研究成果超前于国内市场的现实需求，无法进行产业化生产，但随着国内消费升级、包括健康、环保等消费理念和消费需求的逐步增强，公司凭借研发储备方面的显著优势将获得较大的发展机遇。

(3) 区域竞争优势

公司自成立以来，以总部所在地山东为基地，采用“块状”销售网络布局滚动发展模式不断扩大营销网络，该发展模式与公司的连锁经营模式相匹配，在特定区域内集中开设连锁店具有规模化的广告效应和协同效应，不仅节省了直接的广告费用支出，同时有利于区域内的连锁店之间（自营店与加盟店之间不可调换货）快速调换货，降低单店存货量，增强区域内竞争优势和对商场的谈判能力。

截至 2011 年 6 月 30 日，公司已打造出一张由 969 家连锁店组成的遍布全国大部分范围内的营销网络，其中自营店 525 家、加盟店 444 家，各销售区域覆盖的省、市和自治区如下表所示：



目前，公司在山东具有明显的竞争优势，在长江以北的辽宁、河北、河南、陕西、山西等地具有一定的区域市场竞争优势，公司本次发行募集资金将继续按块状销售网络布局滚动模式，强化现有销售区域内自营店建设。

(4) ODM 业务层次不断提升

公司为国际知名品牌 Nine West、Bandolino、Easy Spirit、GUESS、H&M、CEDAR CREST 等提供设计及制造（ODM 业务），该业务层次不断提升，为公司带来了持续盈利能力：

①国际知名品牌商的信用程度高，其产品需求量大，为公司的 ODM 业务提供了广阔的发展空间，降低了公司的经营风险；

②公司深度参与 ODM 产品的开发设计环节，有利于公司获取先进的技术信息及前沿的流行趋势、提升研发设计能力、提升产品的附加值、掌握定价的主动权和增强议价能力，并与国际知名品牌商成为战略合作伙伴，合作关系更为稳定和持久；

③随着产能增加，与公司合作的国际品牌商进一步多元化，公司选择订单的余地加大，有利于公司合理安排生产，缩短交货前库存时间；有利于提高高附加值产品比重。

公司通过 ODM 业务与国际知名品牌商合作,紧跟全球鞋业发展的最新潮流,吸收国际化的制鞋技术、理念,并加以转化、吸收和创新,全面提升了公司在研发、技术、生产流程管理等方面的经验和能力,进而推动公司国内业务发展。

(5) 先发优势铸就品牌价值

公司创始人的制鞋历史最早可追溯至 1984 年,公司自成立以来一直专注于男女皮鞋的研发、设计、制造以及销售,致力于皮鞋舒适度、功能性、健康性的研发与制造,拥有了丰富的研发、采购、生产、销售运营经验,与国际知名品牌商、委托加工厂商、加盟商形成了长期合作关系。公司拥有“中国驰名商标”、“中国真皮领先鞋王”、“全国消费者满意产品”等多项荣誉称号,其中“亨达”品牌地位突出,在消费者心目中建立了良好的市场口碑与品牌形象。

(6) 产业链整合优势

公司具有较强整合行业内优势资源的能力,通过对行业内的产能和渠道资源进行整合,解决了产能弹性问题并迅速扩大了市场份额:①充分利用行业内丰富的生产资源,将自有品牌产品的生产外包给国内优秀的委托加工厂商,有效解决了产能弹性的问题;②公司创新发展了特许加盟业务模式,由加盟商直接向公司指定的第三方生产厂商采购公司自有品牌的产品,公司则按其采购量收取加盟费,该过程仅占用公司少量资金,充分利用了加盟商的资金和销售力量,实现了低成本和低风险的市场扩张。

(7) 节能低碳发展,承担企业社会责任

多年来,公司持续地进行新材料、新技术的研发,将发展低碳经济作为一种企业社会责任。公司结合国家经济转型方向,将低碳经济融入到经营发展中去。这主要体现在以下两个方面:①公司研发低碳的制鞋原材料,包括环保无公害、可分解、可回收再利用材料等,如鞋面主要选择皮、革、纺织布类环保可掩埋分解的有机材料,鞋底主要采用橡胶、TPR 材料等可回收再利用、掩埋后分解的环保材料,积极响应国家绿色环保生产的号召;②公司利用自主研发的国家发明专利技术“一种皮革制品无缝粘接方法”,可将皮革的利用率提高 5%~8%。公司采用先进的制鞋工艺,提高资源利用率,践行节能降耗、绿色低碳发展。

(8) 全面生产管理控制体系优势

皮鞋行业的制造成本呈明显上升趋势,如何改进生产管理体系以及提高生产

效率已经成为企业竞争的重要因素。公司通过长期与国际知名品牌商的 ODM 业务合作，在生产工艺、生产流程、信息化管理等方面不断创新，目前已形成了较为完善的生产管理体系；同时，公司充分借鉴和吸收了其在委托加工厂商评估、成本管理、质量管理、交货期管理、双方责任界定等环节中的管理经验，并将之应用于国内业务对委托加工厂商的管理中，更有效地保证了公司品牌产品的质量、控制了产品成本。

公司是全国制鞋标准化中心的技术支持单位，主持或参与了多项标准化项目。公司生产的出口皮鞋被国家质量监督检验检疫总局授予“出口免验证书”，充分体现了公司较高的综合质量管理水平。

注：根据《进出口商品免验办法》规定，申请免验的出口商品在国际市场上必须有良好的质量信誉，出口检验合格率连续 3 年以上达到 100%，产品质量处于行业领先地位，其生产企业的质量管理体系应当符合 ISO9000:2005 质量管理体系标准，或者与申请免验产品特点相应的管理体系标准要求，并获得权威认证机构认证等。

2、主要竞争劣势

公司主要竞争劣势为自营店规模不足，经济规模尚需提高，具体情况如下：

公司以“块状”销售网络布局滚动发展模式不断扩大营销网络，在长江以北地区具有较强的竞争优势，但相比于百丽国际等行业龙头企业规模尚小，尚未形成全国性的品牌和营销网络布局。公司长期以来稳健经营，受资金实力所限，主要通过加盟商占据山东省外非核心区域的销售市场，以收取特许加盟费的方式借助加盟商的资金力量来迅速扩大市场占有率，虽然此种方式仅占用公司少量流动资金也基本不存在重大销售风险，但单位产品利润低，亦不利于公司直接控制销售终端。未来公司需要通过不断加大自营店的比重来提高盈利能力，加强对销售渠道终端的控制力，进一步完善营销网络。

（二）公司行业地位

1、品牌地位

公司拥有“中国驰名商标”、“国家出口商品免验企业”、“中国真皮领先鞋王”等荣誉称号，公司产品品牌地位突出。

（1）中国驰名商标

“中国驰名商标”是指在中国为相关公众广为知晓并享有较高声誉的商标。相关公众包括与使用商标所标示的某类商品或者服务有关的消费者，生产前述商品或者提供服务的其他经营者以及经销渠道中所涉及的销售者和相关人员等。

(2) 国家出口商品免验企业

出口免验是国家质量监督检验检疫总局为鼓励名优产品出口、提高中国商品和企业在国际市场上竞争力的一项扶优扶强政策，也是国家授予出口商品生产企业的最高荣誉。获得出口免验资格的企业享受出口商品免于检验、直接放行和免交检验检疫费用等最优惠政策，加快了通关速度、降低了成本，出口商品在国际市场上更具竞争力。出口免验政策自 1994 年起实施，据公司获悉，截至目前全国各行业获“出口免验”资格的企业仅有百余家，公司为皮鞋行业中为数不多的出口商品免验企业之一。

(3) 中国十大真皮皮鞋企业之一，2010 年中国鞋类行业最具价值百强品牌

根据国家皮革和制鞋行业生产力促进中心的评选，公司被评选为中国十大真皮皮鞋企业，同时荣获“2010 年中国鞋类行业最具价值百强品牌”荣誉称号。

(4) 中国真皮领先鞋王

“中国真皮领先鞋王”荣誉称号自 2002 年起每两年由中国皮革协会以挂佩真皮标志企业为优秀群体评选一次，评选条件较为严格：①产品连续六届（十二年）被推荐为“中国真皮鞋王”；②产品被国家质量监督检验检疫总局列为“国家免检产品”、产品商标被国家工商行政管理总局认定为“中国驰名商标”。荣获“2009 中国真皮领先鞋王”的企业如下表所示：

	企业名称	品牌
1	新百丽鞋业（深圳）有限公司	BELLE
2	康奈集团有限公司	康奈
3	威海市金猴集团有限责任公司	金猴
4	福建石狮市福林鞋业有限公司	富贵鸟
5	奥康集团有限公司	奥康
6	青岛亨达集团有限公司	亨达
7	温州吉尔达鞋业有限公司	吉尔达
8	昆山哈森鞋业有限公司	哈森

资料来源：中国皮革网

2、公司技术创新及研发实力的行业排名

公司技术创新及研发实力在行业内领先，具体情况如下：①根据中国国家知

识产权局网站的公开信息统计,截至 2011 年 6 月 30 日,本公司拥有的国家发明专利数量以及实用新型专利数量均位居前三名;②公司拥有全国皮鞋行业第一批“国家认定企业技术中心”;③公司是全国制鞋标准化中心的技术支持单位,主持或参与了多项标准化项目,具体情况请参见本节之“九、主要产品的质量控制情况”之“(五)公司在质量控制方面对于行业的贡献”。

3、部分销售区域产品市场占有率及排名情况

公司在长江以北地区具有较强的竞争优势。根据国家皮革和制鞋行业生产力促进中心对品牌成年人真皮皮鞋区位市场的统计数据,公司产品在山东、山西、河北、河南四省的皮鞋市场占有率分别为 18.2%、10.6%、9.1%和 7.5%。

未来随着公司实力的逐渐增强以及销售终端的不断完善,公司产品的市场占有率将会进一步提高。

(三) 主要竞争对手情况

企业名称	企业简介	主要品牌	主要品牌风格
百丽国际控股有限公司	2007 年在香港联交所上市,建有全国性营销网络,截至 2010 年 6 月 30 日在中国大陆拥有自营零售店 10,315 家,在香港和澳门拥有自营零售店近 200 家。2010 年营业收入为 237.06 亿元,净利润 34.25 亿元。	旗下有 Belle (百丽)、Teenmix (天美意)、Tata (他她)、Staccato (思加图) 等鞋类品牌;代理 Bata、GEOX、Clarks、等品牌。	Belle (百丽) 品牌风格以大众流行为主,主要顾客群为 25-40 岁的都市白领阶层。 Teenmix (天美意) 品牌风格以运动休闲为主,主要顾客群为 18-25 岁青春女性。
达芙妮国际控股有限公司	1995 年在香港联交所上市,建有全国性营销网络,目前于中国大陆及台湾合计拥有超过 3000 个销售点。2010 年营业收入 66.24 亿港元,净利润 6.12 亿港元。	旗下有 DAPHNE (达芙妮)、SHOEBOX (鞋柜) 两个品牌;代理经营 AREZZO、NIKE、adidas 等品牌。	DAPHNE (达芙妮) 品牌风格以大众化流行为主,主要顾客群为 18-35 岁工薪族女性。
佛山星期六鞋业股份有限公司	2009 年登陆中国 A 股市场。2010 年主营业务收入 11.43 亿元,净利润 1.00 亿元。	旗下有 ST&SAT (星期六)、SAFIYA (索菲娅) 等品牌;代理 Killah 品牌。	ST&SAT (星期六) 品牌风格以时尚流行为主,主要顾客群为 20-35 岁都市时尚年轻女性。
鸿国国际实业有限公司	2003 年在新加坡证券交易所主板上市,生产的	旗下有 C.banner (千百度)、E.BLAN (伊伴)	C.banner (千百度) 品牌风格以大众流行为主,主

	鞋除自己销售外，还提供代工业务。	等品牌。	要顾客群为25-40岁的都市白领女性。
浙江奥康鞋业股份有限公司	主要从事设计、开发、制造、分销和零售奥康等五个品牌的皮鞋及皮具。	拥有奥康、康龙、美丽佳人、红火鸟四个品牌，以及 VALLEVERDE(万利威德) 品牌的大中华区品牌所有权。	奥康品牌定位于商务时尚的品牌风格。 康龙品牌定位为时尚与舒适。
康奈集团有限公司	康奈集团创办于1980年，主营男女皮鞋，兼营皮件、服饰、内衣、模具、商贸等领域。	主营康奈牌男女皮鞋。	康奈品牌风格以舒适时尚为主。
富贵鸟集团公司	公司创建于1992年，拥有男、女鞋工业园、外贸品牌生产基地等三座现代化的标准工业园，走集鞋业、服装、皮件等行业为一体的产业配套发展路线。	拥有富贵鸟、ANYWALK、MOLINA、ENALENA 四个品牌。	富贵鸟品牌定位为优雅、时尚、高贵，主要顾客群为25-45岁追求更高生活品质的工薪阶层、职业白领以及商务人士。
金猴集团有限公司	公司始建于1951年，下设13个子公司。主要从事皮鞋、运动休闲鞋、鞋材、皮具、服装等系列产品的生产与销售，并涉足进出口贸易、房地产开发、酒店、物流等多个领域。	主要生产金猴牌皮鞋、运动鞋、鞋材、皮具、服装等系列产品。	(该公司官方网站无相关资料)
温州吉尔达鞋业有限公司	现有员工2500多人，标准厂房52000平方米，日产高档男女皮鞋20000多双。	主营吉尔达品牌皮鞋。	吉尔达皮鞋分为男女单鞋、凉鞋、棉鞋三个类型和精品鞋、时装鞋、休闲鞋、保健鞋四个系列。
昆山哈森鞋业有限公司	(该公司官方网站无相关资料)	(该公司官方网站无相关资料)	HARSON(哈森)品牌风格以现代时尚为主，主要顾客群为25-45岁的都市时尚女性。
浙江红蜻蜓鞋业股份有限公司	(该公司官方网站无相关资料)	(该公司官方网站无相关资料)	(该公司官方网站无相关资料)

资料来源：各公司的官方网站。

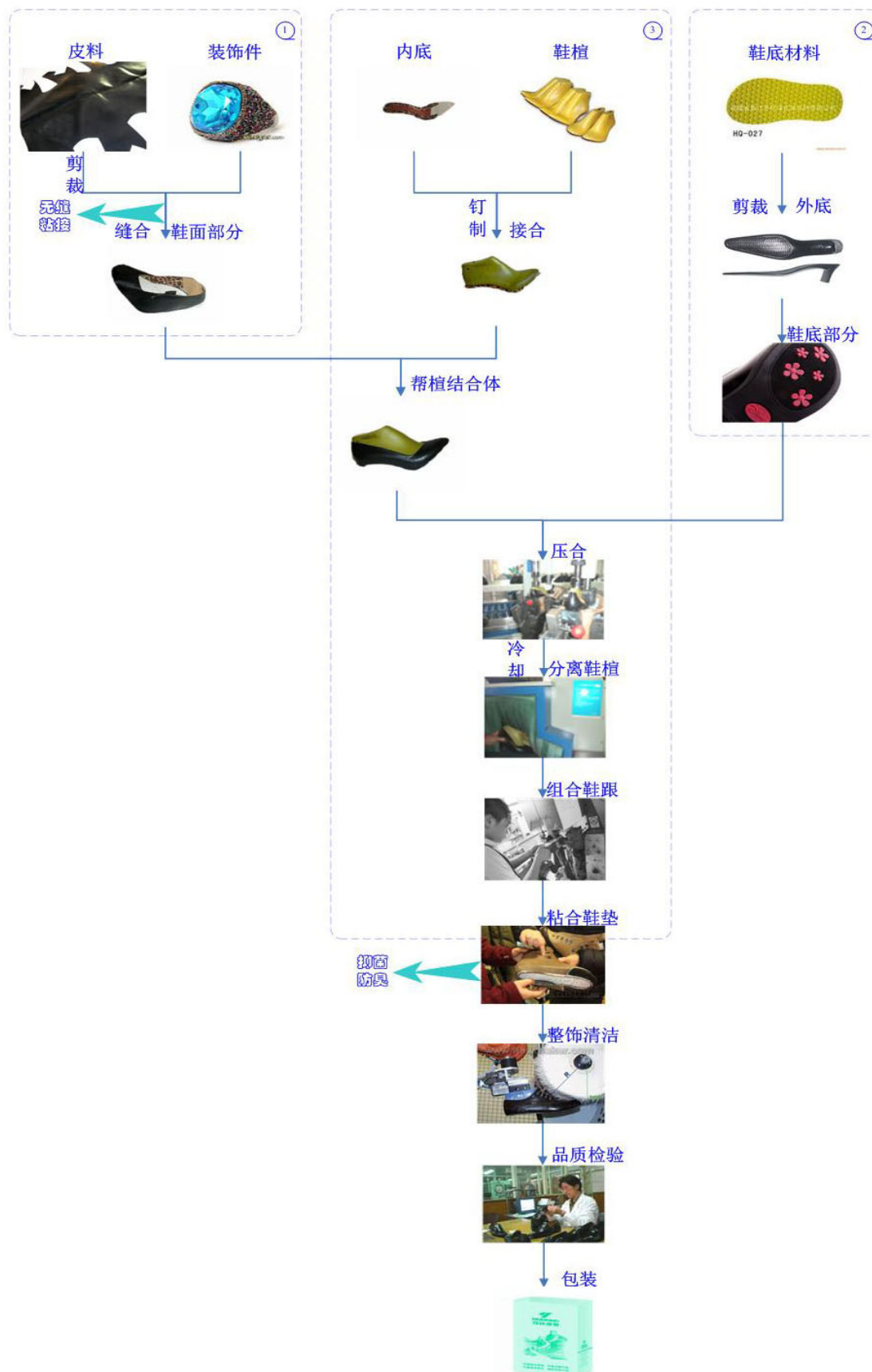
四、发行人主营业务情况

（一）主要产品及其用途

本公司的主营业务是从事男女皮鞋的研发、设计、生产及销售，主要产品包括自有品牌男女皮鞋和ODM产品，主要用于满足消费者对鞋类产品的消费需求。

（二）主要产品的生产工艺流程

皮鞋生产过程分为四个主要阶段：裁断及面部制作、底材制造、底部成型和后整饰。第一阶段：用裁断机将皮料按照部件刀具形状进行裁断、下料，再将其进行粘接、缝合后制成鞋面部分；第二阶段：将鞋底材料按照设计的尺寸和规格，修剪或者打磨形成外底，制成鞋底部分；第三阶段：将内底和鞋楦附和，并将其与鞋面部分粘合制成帮楦结合体，再与外底刷胶粘合；鞋面与鞋底结合后再用压机压紧粘牢，用冷却机冷冻定型，分离鞋楦，组装鞋跟，粘合鞋垫；第四阶段：清洁整饰后，对产品品质进行检验，检验合格后包装入库。具体生产工艺流程图如下：



(三) 公司的主要经营模式

公司主要经营模式为：国内市场主要采用以自营模式及特许加盟模式为主、网上销售为辅的经营模式；国外市场主要系 ODM 业务模式。

国内业务与国外业务互补发展，有助于公司借鉴国际知名品牌商的先进理念和模式，提高自身研发设计水平和生产管理能力等，同时降低经营风险；国内业务采取多种经营模式有利于公司充分利用行业资源，实现低成本扩张，分散财务和经营风险。公司主要经营模式具体情况如下：

经营模式		品牌	研发设计	采购	生产	销售	物流
国内 市场	自营模式	公司自有品牌	自主研发设计	①包工包料：公司向委托加工厂商采购成品鞋； ②去料加工	委托加工或委托生产	通过店中店、专卖店及网上销售等渠道销售	主要外包给第三方物流公司
	特许加盟模式	公司自有品牌	自主研发设计	加盟商将对委托加工厂商的订单先发至公司，再由公司将订单转送至指定的委托加工厂商生产，加盟商直接向指定工厂采购公司自有品牌的成品鞋；向公司采购包装物	公司指定的委托加工厂商根据订单生产	加盟商向公司指定的委托加工厂商采购加盟产品并通过加盟店或公司认可的方式独立销售；在采购的加盟产品到货验收后，公司按加盟商采购产品数量收取加盟费	第三方物流
国外 市场	ODM 业务模式	国际知名品牌	自主研发设计	自主采购原材料	自主生产	向国际贸易商或国际品牌商销售	外包，或按合同约定

注：公司网上销售业务于 2010 年开始经营，分为直接销售、代理销售。

1、国内市场业务

公司采取在某区域内集中开设连锁店的“块状”销售网络布局滚动发展模式，向全国范围内滚动发展，逐步扩大营销网络。在营销网络布局初期，公司通过自营店销售提升品牌形象的同时，借助各地加盟商的销售力量扩大产品占有率，以优化公司营销网络布局。近几年来，随着公司综合实力的提高，为了提高盈利能力，加强对销售终端的控制能力，公司重心转为自营店销售网络的建设。

(1) 自营模式

①研发设计模式

公司产品以自主研发设计为主,并且通过ODM业务与国际知名品牌商合作,不断吸取其在制鞋领域的研发设计理念。长期以来,公司坚持以品牌定位为根本、以市场为导向、以国际、国内时尚潮流为参考的设计原则,围绕追求舒适、美观、功能性的需求,并从公司各地销售市场的差异性特征以及产品的成本和质量控制等角度出发,进行独立自主的产品研发设计。

公司技术研发中心负责所有产品的研发设计工作,下设的信息科技部负责搜集国内外市场信息,营销部负责从一线销售市场获取市场在售产品的动态信息。公司的研发设计工作贴近全国乃至全球的制鞋领先区域:公司通过与国际知名企业的长期合作,借鉴其国际先进的设计理念;在全国制鞋行业前沿地区及产业集群化地区(如广州、温州、成都、晋江等)设立办事处,并派遣设计人员驻地考察与吸收各地产品的最新信息,以便技术研发中心及时了解最新的流行趋势及市场需求。

关于公司产品及技术研发的流程详见本招股说明书第六节之“八/(二)研发机构及研发费用/2、研发设计流程”。

②采购—生产模式

公司自有品牌产品的生产外包给委托加工厂商,公司通过包工包料和去料加工的方式向委托加工厂商采购成品鞋。

包工包料:委托加工厂商按照公司提出的款式设计、规格质量和技术标准以及成本要求,自行负责原辅材料的采购、运输及成品鞋的生产,公司向其采购成品鞋,按照双方议定的价格支付货款。

去料加工:公司向委托加工厂商提供部分原辅材料,委托加工厂商按照公司提出的款式设计、规格质量和技术标准加工为成品鞋,按双方议定的费用标准,公司支付加工费。

随着公司销售规模的逐渐扩张,目前公司主要采用包工包料模式进行采购。

在上述采购—生产模式下,公司的采购涉及原材料采购和成品鞋采购;由于生产环节在外,为控制所采购成品鞋的质量、交货期等,公司已形成一套较为完善的管理体系,具体说明如下:

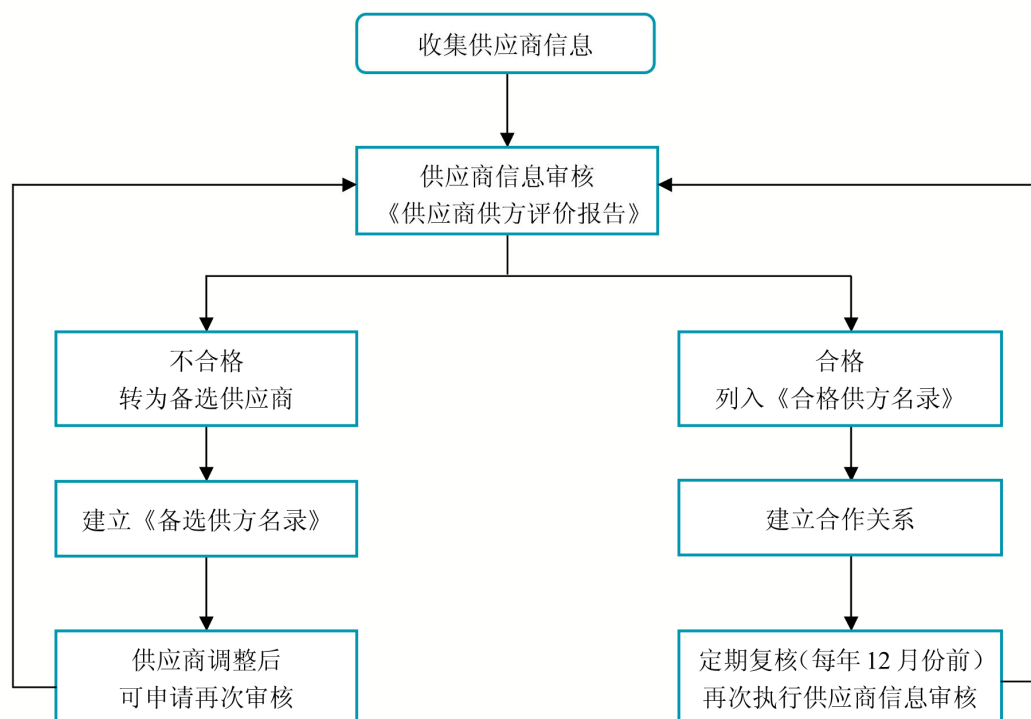
A、采购原材料

公司每年年初与原材料供应商签署框架性的采购协议，根据已签订的合同制定采购计划，之后按照实际生产需要签订具体的采购订单。在供货过程中，公司会根据实际供货的质量及价格、新材料开发能力、交货期、技术服务等，每三个月对供应商进行评分，随时调整每个原材料供应商的供货量。公司对原材料供应商产品的考察标准主要包括以下项目：

考察项目	公司在该项目上的考察标准
鞋用纤维板屈挠指数	QB/T1472-1992
皮革物理和机械试验粒面强度和伸展高度的测定 球形崩裂试验	QB/T2712-2005
皮革物理和机械试验撕裂力的测定双边撕裂	QB/T2711-2005
AATCC 摩擦测试仪法	AATCC8-2007
鞋面材料低温屈挠技术条件	QB/T2224-1996
鞋类通用检验方法耐折性能	GB/T3903.1-2008
鞋类通用检验方法耐磨性能	GB/T3903.2-2008

B、采购成品鞋

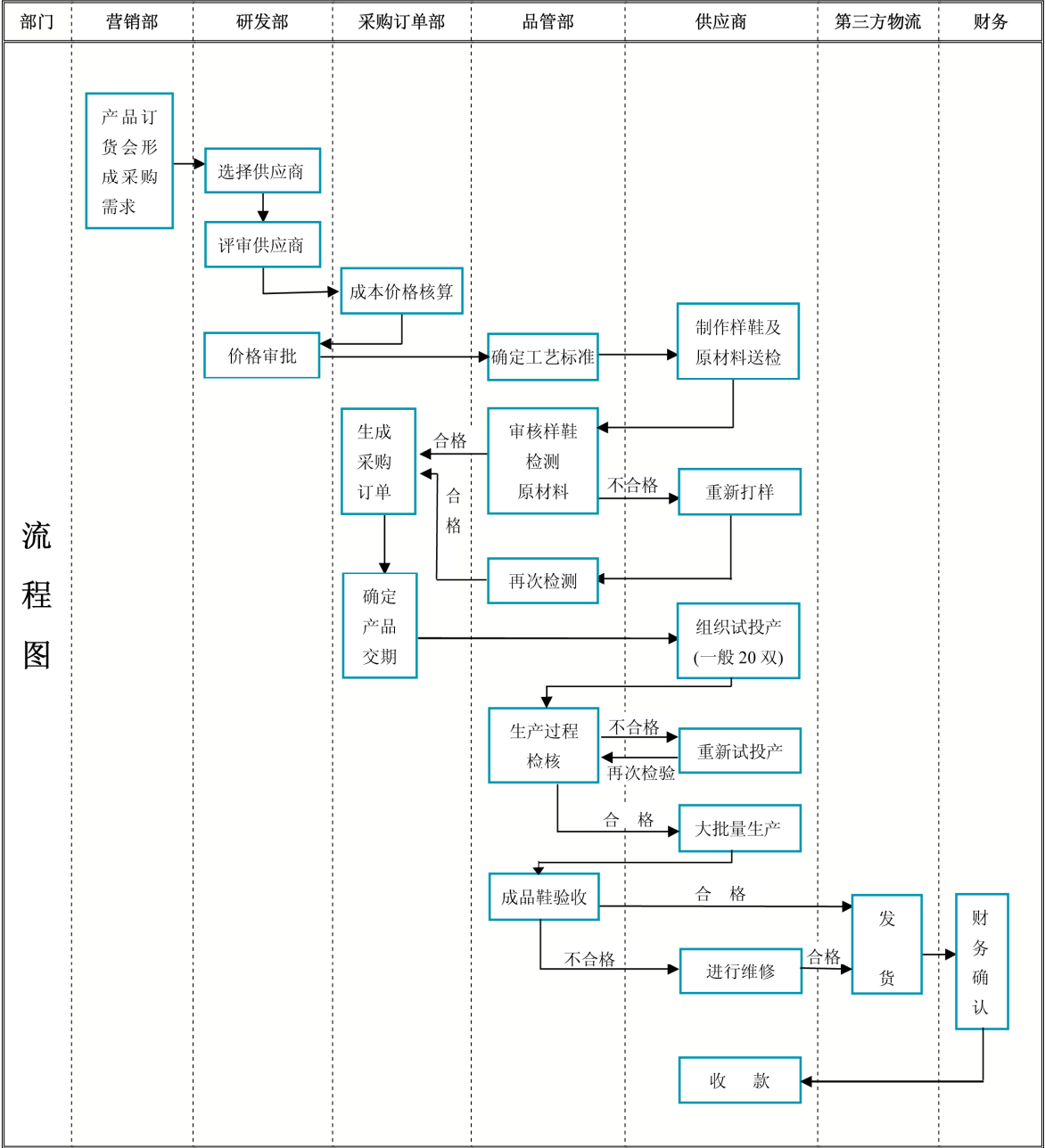
公司通过生产质量、生产速度、生产成本、产品交期、管理水平和配合度等方面对潜在成品鞋供应商（即委托加工厂商）进行评估，经评估合格后，列入公司的《合格供方名录》，建立合作关系。在每年年末，公司参考以往的合作情况，对成品鞋供应商进行绩效评估。在具体委托生产或加工中，公司针对具体产品的款式、种类和生产批次等，从公司《合格供方名录》中优选最适合的成品鞋供应商进行委托生产。具体流程如下：



C、公司对委托加工厂商的管理

公司充分利用国内鞋业四大产业集群内的生产能力,将自有品牌产品的生产外包给国内优秀的委托加工厂商,一方面,有助于解决产能弹性问题,避免因需求波动产生的产能不足或过剩的经营风险;另一方面,有助于公司降低产品成本,实现产品款式的多样化。

公司通过与国际知名品牌商长期的 ODM 业务合作,充分借鉴了其在委托加工厂商评估、成本管理、质量管理、交货期管理、双方责任界定等环节中的管理经验,并针对公司实际情况制定了较为完善和规范的委托加工厂商管理制度,具体情况如以下流程图所示:



注：公司国内业务由子公司亨达鞋业负责，上述流程图为亨达鞋业的委托加工流程。

（A）对委托加工厂商的初步评估

公司主要依据委托加工厂商的设备技术水平、生产能力、现场管理水平等方面对其初步评估，合格后纳入公司的《合格供方名录》。

（B）成本控制及价格管理

委托加工厂商的成本控制水平直接影响了公司采购成本。公司在委托加工厂商的原材料采购和生产过程中就其组织规模化采购、提高生产工艺技术水平等方面给予协调、指导和建议，以协助委托加工厂商控制生产成本。

定价管理方面，公司组成了由技术研发中心、品管部、采购订单部、财务部等多个部门的人员组成的核价小组，核价小组根据自主生产的产品成本情况，与委托加工厂商协商定价，一般给其留出一定的利润空间，以保证持续合作。

（C）质量管理

公司全程监督委托加工厂商的生产过程，对产品质量严格把关，并由公司验收合格后加以包装、发货，具体包括：对原辅材料物理性能测试和检验；生产过程中，对产品工艺、不同工序进行监督检查；发货前按不低于发货量 10% 的抽检量进行抽查等。公司建立了一系列对委托加工产品的质量管理体系，包括：《产品标识和可追溯性控制程序》、《不合格品的控制程序》、《工艺要求及工序质量验收标准》、《仓库管理规定》、《材料检验标准规定》等，严格的质量管理制度有效地保证了委托加工或委托生产的产品质量。

（D）交货期管理

公司制定了《产品交期管理规定》等制度，从内控制度上要求员工对产品交货期进行严格管理，并制定了考核措施。

（E）生产流程控制

公司制定了一套较为完善的驻厂及巡检抽查制度：首先，在委托加工厂商所在区域设有办事处对委托加工厂商的生产过程进行监督，派有专门的驻厂代表定期对以下内容进行检验和监督：原材料采购过程、原材料的质量和数量；生产过程、产品的质量和数量。其次，订单货物生产完毕后，由驻厂代表检查委托加工厂商的仓库，查看是否有超出订单生产的情形。最后，对包装厂商发给委托加工厂商的包装物数量进行检查。

此外，公司与委托加工厂商签订的合同中约定：委托加工厂商在合同期内，如未经公司许可，向公司外的其他第三方销售公司自有品牌（亨达、阿迪丽娜、动力足和奈奢等品牌）的产品，公司有权利提前终止合同；委托加工厂商违反合同约定，构成重大违约的，应承担违约责任。违约金为委托加工厂商擅自销售货物的总价款。违约金尚不能弥补公司损失的，委托加工厂商还应承担相应的赔偿责任。

（F）双方责任界定

公司一般在每年年初与委托加工厂商签订《买卖合同》，合同一般约定：委

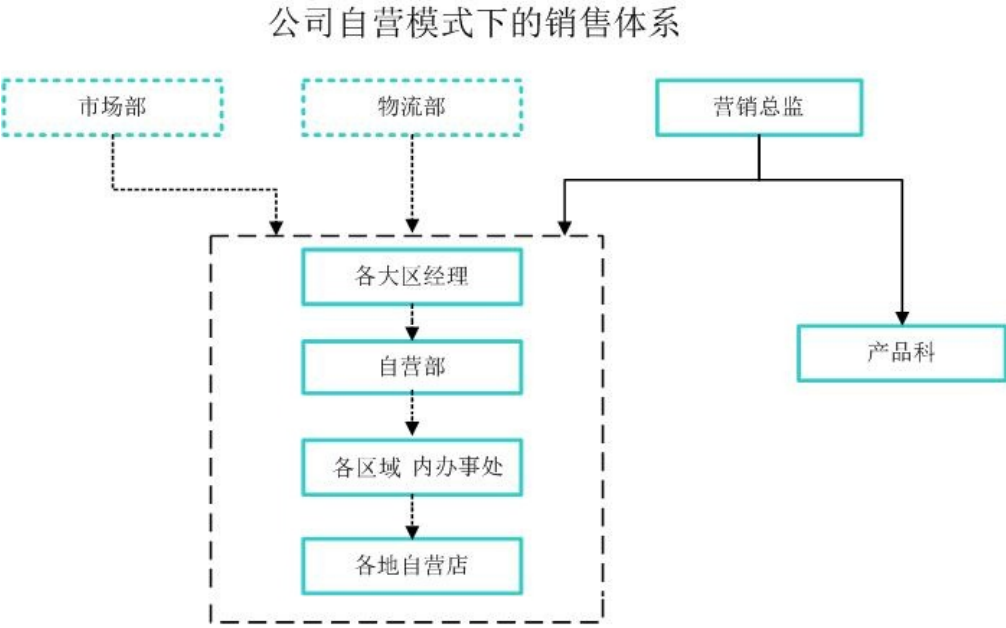
托加工厂商无故拒绝公司下达的订单时,应按拒绝部分总额的百分之三向公司支付违约金;逾期交货时,应按延迟天数乘以逾期供货部分货款的百分之一承担违约金;拒绝订单或逾期交货时,公司有权解除合同;委托加工厂商因拒绝订单或逾期供货给公司或公司的客户造成经济损失时,除承担违约金外,还应赔偿公司及公司客户所造成的一切经济损失。

③销售模式

公司自营模式下的销售主要是通过自营店方式销售自有品牌产品。由于公司销售网络主要布局在长江以北,受消费习惯因素的影响,大部分自营店为店中店形式。以下为公司自营店展示图:



公司自营模式的销售体系主要由亨达鞋业的自营部、产品科以及下属各自营店组成。市场部从品牌发展角度对销售体系提供了准确的市场定位和细致的业务指导;物流部从货品配送方面对销售体系提供了充足的货品和及时的服务,具体情况如下图所示:



公司每年度根据战略发展及实际市场需求，制定一套完整的市场指标，对各地销售单位实施全方位的绩效考核。公司通过销售收入、毛利率、售罄率、库存等关键指标的考核，从整体上有效实现了对销售体系的激励和管控。

公司在关注销售体系运营结果的同时，也在持续跟踪和支持销售体系的运行过程，通过 ERP 信息系统的高效使用等，公司可以快速掌握各地的市场销售数据，通过信息系统的数据汇总和分析，可以及时洞察市场的细微变化，并采取针对性的调整措施。及时、准确的过程管控为顺利实现销售目标提供了有力的保障。

公司产品在长江以北市场具有一定的竞争优势，各自有品牌连锁店开设形式及分布情况为：“亨达”品牌连锁店为主要开设在二、三线城市的百货商场店中店和专卖店；“阿迪丽娜”和“动力足”品牌连锁店主要为开设在二线城市的百货商场店中店，“奈奢”品牌连锁店包括专卖店和商场店中店。

截至 2011 年 6 月 30 日，公司各自有品牌自营店情况如下表所示：

单位：个

品牌名称	自营店			
	店中店	专卖店	合计	比例
亨达	256	6	262	49.91%
阿迪丽娜	138	2	140	26.67%
动力足	106	1	107	20.38%
奈奢	13	3	16	3.05%
合计	513	12	525	100%

截至 2011 年 6 月 30 日，公司自营店（含百货商场店中店、专卖店）分布情况如下表所示：

单位：个

区域		亨达	阿迪丽娜	动力足	奈奢	合计
长江以北	山东省	223	111	91	16	441
	河南省	7	3	1	0	11
	河北省	6	8	3	0	17
	辽宁省	18	11	7	0	36
	北京市	0	2	1	0	3
	宁夏	1	0	0	0	1
	陕西省	4	3	3	0	10
长江以南	江苏省	1	1	0	0	2
	湖南省	2	1	1	0	4
合计		262	140	107	16	525

④物流运营模式

公司目前物流主要委托第三方物流企业负责承运，均签订《货物运输承运（承包）合同》，公司仅负责部分的山东省内短途运输。

在第三方物流企业的选择上，公司会根据第三方物流企业的资质以及与公司业务情况的匹配程度等标准对其进行评选，主要考察方面包括其在第三方物流行业的过往经验、运输方式、自有仓库资源、网络布局（主要是在二、三线城市的渗透能力）以及运输价格等情况。并且，公司还会定期对第三方物流企业进行绩效考核，对于不能达标的企业，公司将采取期限整改、缩减合作区域范围、或终止合同等措施。

⑤信息管理模式

公司国内、外业务均使用用友 ERP 系统，根据国内、外业务的不同特点，建立了不同的采购管理、生产管理、销售管理、库存管理等功能模块，以采购订单和销售订单为主线，形成各类资源有机结合的体系，并采用条码技术进行订单执行情况跟踪以保障订单的完成。通过 ERP 系统的实施，公司将信息技术与各业务管理进行对接和应用，逐步向完善的公司的采购、生产、销售及库存一体化管理目标迈进。

⑥多品牌运营模式

公司目前运作亨达、阿迪丽娜、动力足、奈奢四个品牌，力图打造类似国内外知名鞋企琼斯集团、百丽国际等品牌运作模式。公司通过四个品牌的差异化定

位，针对不同层次的消费群体，对市场进行细分，实行品牌多元化运作，进一步扩大市场占有率；同时，通过细分市场独立品牌运作可以将企业的整体风险进行分摊，有效降低企业的运营风险。

品牌	品牌风格	目标消费群	一般价位	产品生命周期
亨达	舒适时尚	30-50 岁追求健康、舒适、时尚的大众消费群体	300-800	成长期
阿迪丽娜	优雅时尚	25-40 岁追求品位、品质、时尚、多变的白领女性	600-1200	成长初期
动力足	时尚休闲	17-35 岁追求舒适、休闲、自由的男、女性消费群体	400-800	成长初期
奈奢	时尚流行	追求个性、前卫、时尚的年轻男、女性消费群体	300-600	导入期

注：上表“一般价位”指自营店中标示的零售价格。

(2) 特许加盟模式

① 特许加盟模式的内容及特点

公司授权加盟商使用公司商标等经营性资源，加盟商向公司指定的委托加工厂商采购公司自有品牌的加盟产品，在特定时间和约定的加盟区域内通过开设加盟店或公司认可的其他方式销售该加盟产品。

公司采用的加盟模式与消费类同行业上市公司一般采用的加盟模式的具体区别如下：

企业名称	品牌	研发设计	采购	生产	销售	物流
本公司	自有品牌	自主研发设计	加盟商将对委托加工厂商的订单先发至公司，再由公司将订单转送至指定的委托加工厂商生产，加盟商直接向指定工厂采购公司自有品牌的成品鞋；向公司采购包装物	公司指定的委托加工厂商根据订单生产	加盟商向委托加工厂商支付采购货款，在采购的加盟产品到货验收后，公司按加盟商采购产品数量收取加盟费	第三方物流
搜于特(002503)	自有品牌	自主研发设计	“以产定购”的采购模式，加盟商直接从发行人处购进货品	公司指定的委托加工厂商根据订单生产	公司不收取特许加盟费；公司货品销售从公司出库并交于第一承运人后其所有权即转移至加盟商；公司以终端零售价的 3 至 5 折（普通加盟店）或 6 至 7 折（战略加盟店）向加盟店销售	第三方物流
希努尔(002485)	自有品牌	自主研发	加盟商直接从发行人处购进货品	除西装、衬衫自制生	公司基本不收取特许加盟费；公司以批发方式对加	公司的物流中

		设计		产外, 服饰类非主导产品, 采用委托加工生产模式	盟商进行销售, 分买断销售(发货即为销售, 不予退货)和代理销售(实行退换货制度)两种模式	心负责配送, 全额承担物流成本

注: 公司国内同行业上市公司中星期六、百丽国际无加盟业务, 达芙妮国际和鸿国国际的加盟模式具体内容无公开资料。

综上所述, 公司采用的加盟模式与同行业消费类上市公司一般采用的加盟模式相比, 区别主要体现为加盟业务销售方式上的差异: 一是, 一般的加盟模式主要通过品牌持有人向加盟商直接销售加盟产品而产生的价差实现利润, 而公司按加盟商采购产品的数量收取加盟费以实现利润; 二是, 公司对加盟商的让利空间较大, 有利于加盟商业务的稳定; 三是, 公司加盟业务中仅包装物占用公司少量资金。

说明: 公司对加盟商让利空间较大的定量分析为: 假设, 报告期内公司按一般的加盟模式向加盟商销售产品, 即公司向委托加工生产厂商采购成品鞋后, 再将成品鞋销售给加盟商, 在不考虑其他费用的情况下, 公司按购买商品的成本加上加盟费进行定价, 加盟商直接向公司采购加盟产品。则加盟产品的毛利率情况如下表:

项目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
加盟业务收入【扣除包装物】(万元)	1,063.52	2,221.56	2,317.86	2,385.43
加盟商采购数量 (万双)	109.32	198.42	201.12	208.93
单位加盟费 (元)	9.73	11.20	11.52	11.42
产品平均单位成本 (元)	88.08	90.02	77.08	68.60
加盟产品毛利率	9.95%	11.07%	13.00%	14.27%

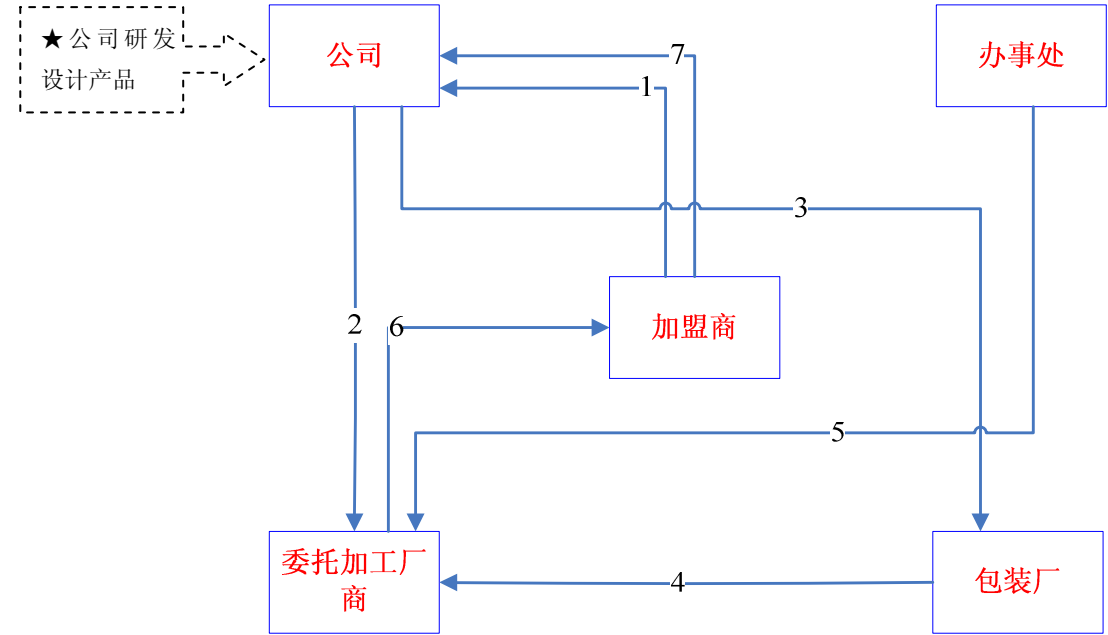
注: 加盟产品采购单价=产品平均单位成本+单位加盟费; 加盟产品毛利率=单位加盟费 / (单位加盟费+产品平均单位成本)。

综上所述, 按照假设情形计算后, 报告期内公司加盟产品毛利率分别为 14.27%、13.00%、11.07%和 9.95%, 均低于公司自营业务毛利率 41.15%、39.10%、42.19%和 43.10%。因此, 可以认为在公司的加盟业务模式下, 加盟商的利润空间较大。

公司在经济规模较小时, 利用自身的品牌和研发设计优势, 创新发展了特许加盟模式, 一方面较大幅度让利给加盟商, 另一方面借助加盟商的销售渠道和资源, 在较少占用公司资金的前提下, 快速扩大了产品市场占有率, 提高了公司品牌知名度。加盟区域与公司自营店区域界限明确, 目前加盟区域主要布局在二、三线城市的周边区域, 为公司未来自营店在二、三线城市的核心区域布局提供了有利的市场环境。

②特许加盟模式的业务流程

公司所采用的特许加盟模式业务流程是一个完整的系统，由公司加盟管理中心负责特许加盟业务的管理与运作。具体流程如下图所示：



特许加盟业务流程	
★ 公司研发设计产品：公司加盟管理中心编制年度新产品开发企划案，由技术研发中心负责新产品研发设计工作，其具体产品研发设计模式与自营模式一致，详情参见本节“（三）、1、（1）自营模式”	
1 加盟商通过公司现货会及订货会下订单，加盟商将对委托加工厂商的订单先发至公司；	
2 公司根据订单通知委托加工厂商生产备货；	
3 公司向包装厂采购包装物（包括鞋盒、标签等）；	
4 公司按买进价格向加盟商平价销售包装物，包装厂直接发送包装物给委托加工厂商；	
5 公司办事处验收货物的质量及数量（开具附数量的验货单）；	
6 委托加工厂商委托第三方物流直接发货给加盟商（第三方物流单发送给公司），加盟商收到货物后验收产品数量；	
7 在公司根据订单、验货单、第三方物流单和包装物确认加盟商采购货物数量后，加盟商按经公司确认的采购数量与协议约定的每双鞋收费价格，与公司结算加盟费，交易完成。	

③目前加盟业务的销售网络布局

截至 2011 年 6 月 30 日，公司自有品牌产品加盟店的分布情况如下表所示：

区域		合计（个）
长江以北	山东省	32
	河南省	38
	山西省	47
	河北省	43

	辽宁省	25
	陕西省	40
	北京市	20
	天津市	16
	新疆维吾尔自治区	19
	吉林省	27
	黑龙江省	20
长江以南	安徽省	22
	江苏省	31
	湖南省	17
	湖北省	7
	浙江省	22
	四川省	5
	重庆市	13
合计		444

④加盟业务的管理

A、加盟商的选择及开设加盟店的条件

为保证加盟业务能持续稳定发展，维护产品品牌形象，公司对加盟商选择比较严格，具体条件为：（A）为依法设立的企业、其他经济组织或符合条件的自然人；（B）拥有与特许经营相适应的固定场所和人员等；（C）本身对皮鞋有一定的认知及熟悉，并具有一定的可持续开发市场的能力；（D）具有一定的资金实力、管理能力和丰富的人脉关系。

加盟店的店面应符合以下条件：（A）加盟商设立销售加盟产品的专卖店和店中店，需事先报公司书面同意；（B）面积不得少于 20 平方米，且必须建在商业繁华路段，并遵循公司提供的店面装修设计方案、货品摆放方案，费用由加盟商承担。

截至目前，公司共有 20 家加盟商，均拥有多年的鞋类产品销售经验，并且都具有一定的资金实力。公司发展的加盟商具体状况为：具有 5-10 年鞋类产品销售经验的加盟商有 2 家；10-20 年的有 14 家；20 年以上的有 4 家。报告期内，公司加盟商数量基本保持稳定，具体变动情况为：2008 年及 2009 年公司加盟商未发生变动；2010 年公司新增了一名加盟商郑光明、减少了一名加盟商王聪颖。

B、加盟区域与公司自营区域界线清晰

公司自营店建店选址主要在二线城市及三线城市的核心区域，加盟店主要在

周边区域；公司在一线城市建店主要目的是为推广公司品牌形象。在前述原则下，对于某个加盟商而言，以省为单位确定特许加盟区域（不包括公司建设自营店原则下的区域）。在特许加盟合同中，就加盟区域的边界进行了严格的划分，加盟区域与目前自营店及未来募集资金建设自营店的区域不存在利益冲突。自营店对加盟商的销售区域具有辐射和带动作用。

C、关于加盟商采购数量的控制与核定

准确把握加盟商采购产品数量，是公司创新发展加盟模式的重要环节。公司主要采用了以下方式：首先，从业务流程上进行控制，公司要求加盟商将采购订单先发至本公司，然后再由公司传真至委托加工厂商；委托加工厂商在发货前由公司办事处进行验货，并出具验货单；产品委托第三方物流运送，委托加工厂商将物流单据传真至本公司；其次，公司控制产品包装物，根据订单量向包装厂采购包装物并委托包装厂发送包装给委托加工厂商；最后，公司将订单、验货单、第三方物流单以及包装物单据进行汇总核实。除此之外，公司还派驻员工在委托生产厂现场统计生产厂商为加盟商生产的产品数量，并于每个月中旬前与加盟商自己统计的产品数量进行一次对账，之后公司再根据对账结果确定加盟商向委托生产厂商采购的数量，据此收取加盟费。

D、关于加盟产品品牌风险的控制

一方面，由于公司特许加盟模式向加盟商让利较大，加盟商与公司已经形成了长期合作关系，对本公司品牌产品已经具有一定的依赖性，加盟商有动机维护加盟产品品牌形象；另一方面，公司负责产品研发设计，对于委托加工厂商的生产环节以及加盟商的销售环节都由公司办事处专人负责监管。目前加盟业务规模相对稳定，公司更加强调加盟商的规范发展，要求加盟商在其自营店的规格和数量等方面不断完善。

E、加盟收入确认及结算方式

公司根据特许加盟商购入公司自有品牌产品的数量，按照约定的每双鞋的收费标准计算收取特许加盟费，特许加盟收入即指特许加盟费，公司在特许加盟商收到其所购入的商品并验收合格后确认特许加盟收入。特许加盟合同约定的应收账款信用期为三个月。

F、公司支持加盟商发展的政策

公司定期或非定期的在销售、业务或技术等方面，给予加盟商指导、培训等一系列的服务，以支持加盟商发展。在向加盟商提供的《特许经营手册》中，公司对加盟商支持的内容如下：

(A) 严格的区域保护，为保证加盟商有足够的经营发展空间，特许加盟合同规定加盟商不能跨合同约定的区域范围销售；

(B) 完善的营销体系，公司可协助加盟商进行卖场的选址，并在开业一周内派专业人员协助培训店员，策划开店方案，指导前期运营；

(C) 统一的品牌形象，公司将为加盟商提供统一的装修方案，并根据加盟商业绩给予一定额度的装修支持；

(D) 配套的物料支持，加盟店铺宣传用 POP、画册、企业形象 DVD、产品宣传 DVD 等由公司统一配送；

(E) 完善的价格销售体系，保障每一个加盟商的利润空间。

⑤特许经营合同的主要内容

公司的特许经营合同属于格式合同，主要内容包括：加盟模式；加盟方条件；加盟产品；加盟区域；加盟产品采购；加盟产品包装；费用及支付；权利与义务；加盟期限；违约责任；合同终止、解除；法律适用与争议的解决等。关于加盟模式、加盟方条件、加盟产品等内容在前述已披露，其他主要内容如下：

A、对加盟区域的相关规定

(A) 公司与加盟商约定的加盟区域是指双方约定的唯一的特定的销售区域，公司的非实体店的销售（包括但不限于电子商务、特定客户团购等）不受加盟区域的限制。

(B) 加盟商采用专卖店和店中店之外的其他方式销售时，也应保证其销售客户必须在加盟区域内，加盟商不得进行变相的异地销售。

(C) 特许经营合同中规定了公司授权加盟商加盟区域所属的省（直辖市）、市、区（县），与公司自营区域的界限明确；加盟商不得在加盟区域以外的任何区域以任何形式销售加盟产品，否则所得收益归公司所有；因超出加盟区域销售加盟产品给公司或其他加盟商造成损失的，加盟商承担全部赔偿责任。

B、对加盟商销售的相关规定

●产品采购

(A) 加盟商向公司发出订货订单，由公司将该订单发送至指定生产厂商进行生产，并通知加盟商根据订单向指定生产厂商采购加盟产品。

(B) 加盟商应按照订单数量采购加盟产品。加盟商不得在公司指定生产以外的地方采购加盟产品，不得未经公司确认直接向指定生产厂商发送订单或采购产品（包括但不限于加盟产品），否则视为加盟商严重违约，加盟商应向公司支付协议中约定金额的违约金并承担公司因此而导致的全部损失，同时公司有权终止特许加盟合同。

(C) 公司对加盟商与指定生产厂因采购行为形成的权利义务不承担任何责任，由加盟商与指定生产厂商自行解决。

(D) 若加盟商在公司指定的生产厂商采购的加盟产品存在产品的外观质量问题，加盟商当场发现的，加盟商可以向指定生产厂商当场退换货；未能当场发现的，一经售出后加盟商不得退换货，如存在产品的内在质量问题，加盟商在向终端消费者售出加盟产品后三个月内，可向指定生产厂商退换货。除前述两种情形外，加盟商不得向指定生产厂商退换货。上述外观质量问题指产品出现的色差、高度不齐等可以用肉眼直接观察发现的问题，内在质量问题指产品的皮料、做工等不易用肉眼直接观察发现的问题。

(E) 公司有权对指定生产厂商生产的加盟产品进行质量监督指导，合同期间公司负责生产过程产品质量的监督，加盟商采购的加盟产品面料中使用真皮的比例应高于 80%。

(F) 加盟商应按以下标准采购加盟产品，否则公司有权终止特许加盟合同，并有权要求加盟商赔偿公司因此而造成的一切损失。下表中为最低采购价格，公司与加盟商双方每年根据市场情况进行调整。

档次	产品类别	最低采购价（元/双）	占季节产品总量的比例
高	单鞋	100~80 元	不低于 30%
	凉鞋	72~61 元	
	冬靴	130~100 元	
中	单鞋	79~60 元	不低于 50%
	凉鞋	60~41 元	
	冬靴	100~80 元	
低	单鞋	59~45 元	不高于 20%
	凉鞋	40~35 元	

	冬靴	80~70 元	

●产品包装

(A) 加盟商应使用公司指定的包装厂生产的包装，并按此协议约定的加盟产品的品牌、数量、规格的范围内对加盟产品进行包装，加盟商应向公司支付包装费。

(B) 公司与其指定的包装厂签订合同，由公司委托包装厂生产加盟产品配套的包装并对包装的质量进行监督指导；公司将加盟产品配套的包装出售给加盟商，出售的价格为公司与包装厂签署的合同的原有价格。

(C) 加盟商不得私自印制、使用任何带有公司注册商标的包装或装饰材料，否则公司有权终止特许加盟合同、没收加盟商全部保证金，并要求加盟商承担相应的法律责任。

C、款项支付政策

●加盟费及支付

特许加盟合同中规定加盟商应向公司支付加盟费，加盟商销售加盟产品时，加盟费以累计相加的方式来计算，具体收费标准如下：

产品编号	加盟费（元/双）
凉鞋	8
单鞋	12
冬靴	16

注：一般情况下，特许加盟合同期限为一年。加盟费将根据市场情况，在每年新签署的合同中进行调整。

公司与加盟商按月确认加盟费，当月发生的加盟费于次月 10 日前由双方完成确认，每月加盟费自双方确认之日起三个月内汇入公司指定的账户。如果加盟商延迟支付加盟费，公司有权要求加盟商支付违约金，按每迟延一日向公司支付应支付加盟费的千分之五作为违约金。

●包装费及支付

加盟商应在收到加盟产品配套包装后三个月内，按照加盟商实际收到指定生产厂发出的加盟产品数量向公司支付包装费并汇入公司指定的账户。

●保证金及支付

加盟商于特许加盟合同签订日起 5 个工作日内向公司支付保证金 15 万元人民币。

D、权利与义务的约定

●公司的权利与义务

(A) 为确保特许加盟体系的健康发展，公司有权按照本合同的约定对加盟商的经营活动进行监督，有权每月对加盟商销售加盟产品的情况进行核查；

(B) 若加盟商有侵犯公司合法权益，破坏特许加盟体系的行为，公司有权按照本合同约定终止其特许加盟商资格，并视侵犯程度要求加盟商承担相应的违约责任；

(C) 加盟商在合同期内，不得销售除公司加盟产品外的其他鞋类品牌商品，否则公司有权利提前终止合同，取消加盟商的特许经营权（违反本约定的，违约金为6万元人民币）；加盟商在合同期内，不得未经公司同意擅自向公司的供应商或外协加工厂发送订单，采购加盟产品，否则公司有权利提前终止合同，取消加盟商的特许经营权（违反本约定的，违约金为擅自采购的货物总价款）；

(D) 公司有权按照合同约定收取加盟费及包装费；

(E) 公司对加盟商的授权行为不影响其自行使用或授权其他第三方使用该授权涉及的商标标识、文字、图案等；

(F) 公司定期或应加盟商的要求对加盟商进行开展特许加盟所必需的销售、业务或技术上的指导、培训或其他服务，但相关人员的食宿费、交通费等费用由加盟商自行承担；

(G) 公司应制定加盟产品的质量标准，并对加盟产品质量进行监督；

(H) 公司应向加盟商提供《特许经营手册》，要求加盟商遵照执行。

●加盟商的权利义务

(A) 加盟商可以以“亨达”为字号在加盟区域内办理个体工商户注册，未经公司书面同意，加盟商不得允许任何第三方使用“亨达”字号或向任何第三方转让“亨达”字号使用权；加盟商不得在加盟区域外使用“亨达”或与特许加盟合同项下授权其使用的商标标识、文字、图案及类似的商标标识、文字、图案，不得将特许加盟合同项下授权其使用的商标标识、文字、图案用于特许加盟合同约定外的其他用途；

(B) 公司许可加盟商使用特许加盟合同项下授权其使用的商标标识、文字、图案等用于加盟商销售加盟产品的推广及广告宣传，加盟商在推广、宣传活动中，

不得有欺骗、误导的行为；加盟商任何形式的广告宣传必须接受公司的监督审查，对于不利于公司形象的广告宣传，公司有权要求加盟商立即停止，由此造成的一切后果由加盟商承担；

(C) 根据特许加盟合同约定，要求公司定期提供相关销售、业务或技术的培训、指导等，但相关人员的食宿费、交通费等费用由加盟商自行承担；

(D) 加盟商应按照特许加盟合同约定的加盟产品的品牌、数量予以采购、销售加盟产品，并应按照特许加盟合同的约定向公司支付加盟费和包装费；

(E) 加盟商在加盟区域内销售加盟产品时，其同一地区的价格必须按公司指定的统一零售价进行销售（特殊情况经公司书面同意后可以变动），否则，公司有权终止特许加盟合同；

(F) 加盟商设立销售加盟产品的专卖店和店中店，需事先报公司书面同意。该等店面的使用面积不得少于 20 平方米，且必须建在商业繁华路段，并应遵循公司提供的店面装修设计方案、货品摆放方案，由公司提供装修效果图，加盟商自行找装修装饰公司进行店面装修，相应的店面装修费由加盟商自行承担，装修完的店面应该与公司提供的效果图相一致；

(G) 加盟商应接受公司的指导和监督，并有义务配合公司每月对销售加盟产品情况的核查；

(H) 加盟商应维护加盟产品的声誉，协助公司打击假冒其商标及其加盟产品，不得假冒、帮助他人假冒加盟产品，一经发现，公司有权终止特许加盟合同，并要求加盟商承担违约责任，给公司造成损失的，加盟商应承担全部赔偿责任；

(I) 加盟商按照特许加盟合同约定开展经营活动，未经公司书面同意，加盟商不得转授及转让特许经营权给第三人，否则公司有权终止特许加盟合同，并要求加盟商承担违约责任，给公司造成损失的，加盟商应承担全部赔偿责任；

(J) 未经公司书面同意，加盟商不得变更法人代表或负责人；

(K) 加盟商在经营期间必须自主投入、自主经营、自负盈亏、对其经营活动单独承担一切法律责任。在任何情况下，对加盟商经营期间所产生的一切债务、责任，公司无须承担任何责任；

(L) 加盟商不得向他人泄露或者允许他人使用其所掌握的公司的商业秘密，对其知悉的公司的商业秘密负有保密义务，直至该商业秘密成为公开信息为

止。

⑥报告期内前 5 名加盟商情况

报告期内，公司的加盟商皆为个体工商户，具体情况如下表：

期间	序号	名称	住所地	加盟区域	加盟时间
2011 年 1-6 月	1	据建林	山西省侯马市	山西省	2005 年
	2	蔡金华	福建省莆田市城厢区	陕西省	2005 年
	3	王军锋	河南省驻马店市驿城区	河南省	2005 年
	4	解庆瑞	山东省巨野县	[注]	2005 年
	5	邵建军	河北省沧州市东光县	河北省	2005 年
2010 年	1	据建林	山西省侯马市	山西省	2005 年
	2	蔡金华	福建省莆田市城厢区	陕西省	2005 年
	3	王军锋	河南省驻马店市驿城区	河南省	2005 年
	4	解庆瑞	山东省巨野县	[注]	2005 年
	5	邵建军	河北省沧州市东光县	河北省	2005 年
2009 年	1	据建林	山西省侯马市	山西省	2005 年
	2	蔡金华	福建省莆田市城厢区	陕西省	2005 年
	3	王军锋	河南省驻马店市驿城区	河南省	2005 年
	4	邵建军	河北省沧州市东光县	河北省	2005 年
	5	俞有波	南京市栖霞区	江苏省	2005 年
2008 年	1	据建林	山西省侯马市	山西省	2005 年
	2	蔡金华	福建省莆田市城厢区	陕西省	2005 年
	3	王军锋	河南省驻马店市驿城区	河南省	2005 年
	4	邵建军	河北省沧州市东光县	河北省	2005 年
	5	解庆瑞	山东省巨野县	[注]	2005 年

注：以上加盟区域指所列省区下辖的部分二、三线城市的周边区域。上表中解庆瑞的加盟区域位于山东省菏泽市下辖县级城市及河南省少量县级城市。

2、国外市场业务

公司国外市场业务为以 ODM 方式为国际知名品牌商提供皮鞋设计与生产，目前通过间接销售和直接销售两种方式进行，以间接销售为主，具体模式和销售渠道如下：

间接销售：公司通过中间服务商、贸易商与国际知名品牌商（最终销售客户）建立业务关系，由中间服务商将国际品牌商的需求传递给公司，公司组织产品研发设计并将样品提供给国际品牌商；在中间服务商的安排下，贸易商与公司签订订单；公司根据订单组织生产，并根据订单要求将产品直接发给最终销售客户国际知名品牌商，并向贸易商收取货款。或者中间只有贸易商，没有中间服务商，公司通过贸易商向最终销售客户间接销售。

直接销售：公司直接与国际品牌商建立业务关系，根据国际品牌商的要求组织研发设计，并与其签订订单，产品发给国际品牌商后直接向国际品牌商收取货款。

在与国际知名品牌商长期业务合作中，公司不断学习其前沿的设计理念及国际一流的管理方式，全面增强了公司自有品牌产品在国内市场的核心竞争力。

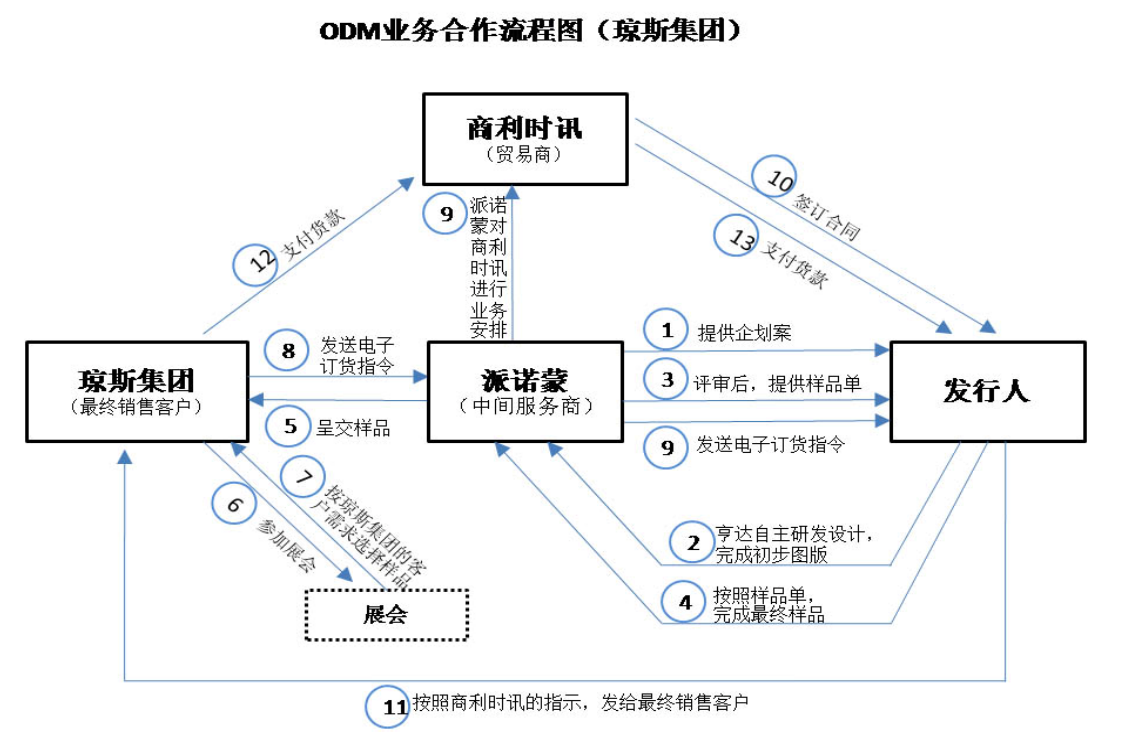
(1) 公司 ODM 业务中与中间服务商、贸易商和最终销售客户的合作流程

公司的外销业务销售模式包括直接销售和间接销售两类。目前，除了对 H&M Hennes & Mauritz GBC AB（海恩斯莫里斯）属于直接销售外，其他为通过中间服务商和贸易商或通过贸易商向最终销售客户间接销售，其中对 JONES APPAREL GROUP, INC.（琼斯集团）、MARC FISHER IP, LLC.（马克菲舍有限公司）的间接销售为通过中间服务商和贸易商进行；对 TOHO LAMAC CO., LTD.（东邦株式会社）的间接销售为通过贸易商进行。

下面以最终销售客户琼斯集团（JONES APPAREL GROUP, INC.）与公司的业务合作为例说明公司外销业务流程。

琼斯集团将其在中国的外协生产主要外包给中间服务商派诺蒙管理，派诺蒙的具体管理内容包括：派诺蒙负责外协生产厂（包括 ODM 工厂）的选择、考察等“验厂”工作；根据琼斯集团的需求，组织外协 ODM 厂商研发设计，安排贸易商 SUNLEY FASHIONS S.A.（商利时讯）与外协生产厂签订订单；在生产过程中提供技术指导、负责生产进度管理和产品质量检验等。

公司与派诺蒙、商利时讯、琼斯集团之间的业务合作流程如下图所示：



1、中间服务商派诺蒙根据最终销售客户概念性的产品需求，制作企划案提供给发行人；
2、发行人自主研发设计完成初步图版并交予派诺蒙；
3、派诺蒙评审后提出修改意见，将样品单提供给发行人；
4、发行人按照样品单修改后，制作出最终样品，并将样品提供给派诺蒙；
5、派诺蒙将发行人提供的样品交予琼斯集团；
6、琼斯集团在展销会上将发行人提供的样品进行陈列；
7、参展后，琼斯集团根据展销会得到的客户需求信息，选定向发行人订购的样品；
8、琼斯集团确定订购款式和数量并向派诺蒙发送电子订货指令；
9、派诺蒙再将电子订货指令发送至发行人，同时对商利时讯公司进行业务安排；
10、商利时讯公司与发行人签订订货合同；
11、发行人按照订单要求生产产品，生产完成并经中间服务商派诺蒙确认后，发行人直接将产品发送至最终销售客户琼斯集团；
12、琼斯集团收到产品后，付款予商利时讯公司；
13、商利时讯公司将货款再支付予发行人。

（2）公司 ODM 业务的一般流程

①开拓新客户业务流程

国际知名客户对产品质量和交货期要求较高，公司与客户接触后，客户需要对公司进行较长时间的严格考察，以确定是否建立稳定的供应关系。

客户首先要对公司进行先期考察；然后通过现场评定以及要求公司试制不同类型样品鞋等方式，对公司的研发设计、产能、生产流程、质量控制、地域优势等环节进行详尽考察，再对公司进行综合评审后才能初定为其 ODM 厂商；初步

合作之后，客户会根据公司以往的生产能力、交期情况、产品品质以及服务质量等因素对公司进行综合评价，据以确定下一年度是否继续与公司合作。从最初的考察程序到最终确定稳定的合作关系需要较长的时间，因此，国际知名品牌商和公司一旦建立起合作关系，如果不出现重大纠纷，业务合作关系一般较为稳定，业务发展具有持续性。

②与已有客户的持续业务合作流程

对于已建立了稳定合作关系的客户，一般在每年年底，公司会结合自身产能情况、客户结构情况、客户自身的发展情况等对业务合作情况进行评估，以确定进一步合作的程度，并与客户就次年双方业务的订单数量、产品结构、交货期安排、产品价位等方面进行综合交流和谈判。

随后，客户将根据市场情况陆续向公司下总体意向订单。在下总体意向订单前，客户向公司提出概念性产品需求，公司据此研发设计产品，客户确认后，向公司先下总体意向订单，然后再向公司陆续下批次明细订单，公司按订单组织生产，生产完毕后发货给客户，最后公司收款结算。

(3) 公司 ODM 业务各环节中的具体业务模式

公司 ODM 业务中，产品设计、采购、生产、销售定价及结算等方面的具体业务模式为：

①产品设计模式

国外客户根据来自于法国、意大利等时尚之都的当季服饰展览会上的服饰潮流信息（流行色、流行面料等），以图片、草图等方式向公司提出概念性的产品需求；公司根据客户需求，通过自身研发团队设计，制作出初步图版交于客户进行评审；客户提出修改意见，公司据此修改完毕后，制作样鞋并交客户评审；客户挑选符合要求的样品鞋，并经公司略微修改后，制作最终参加展会的样品鞋。

②采购模式

公司根据国外客户提出的材料及成本要求，自主采购原辅材料。采购流程与国内业务相同，参见本节“四、发行人主营业务情况”之“（三）/1/（1）自营模式”。

③生产模式

公司目前对出口的 ODM 产品全部采用以销定产的自主生产模式。公司根据

国外客户的质量和技术标准，使用自身拥有的厂房、生产设备、工人、工艺技术来组织生产。在生产过程中，国外客户派驻工作人员长期驻厂全程监督生产流程，以确保产品质量稳定及交期准时。

④产品定价模式与货款结算方式

公司研发设计的样品鞋经客户确认并参加展会时，公司提供初步报价，报价原则为，采用成本加成法，即依据原辅材料、加工费等成本费用和目标毛利率等因素确定产品初步报价；展会完毕后，客户根据每个款式的需求数量再次向公司提出询价，价格经双方协商后最终确定。

公司按照订单约定的交货期交货，货物验收合格后公司将货物发出，并将相关报关单据寄给国外客户，客户收到单据后支付货款。

货款结算方式为：按合同约定方式结算。目前公司主要采用 15 天商业信用（TT）的结算方式，对于某些日本及美国小型公司客户，采用不可撤销信用证（LC）的结算方式，价格条件为 FOB，销售收汇率基本达到 100%，报告期内未有质量纠纷及索赔发生。

⑤信息管理模式

公司国内、外业务均使用用友 ERP 系统，在同一平台下分开管理，其具体管理模式与国内业务类似，具体参见本节“四、发行人主营业务情况”之“（三）/1/（1）自营模式”。

（4）公司外销业务称之为 ODM 模式的原因

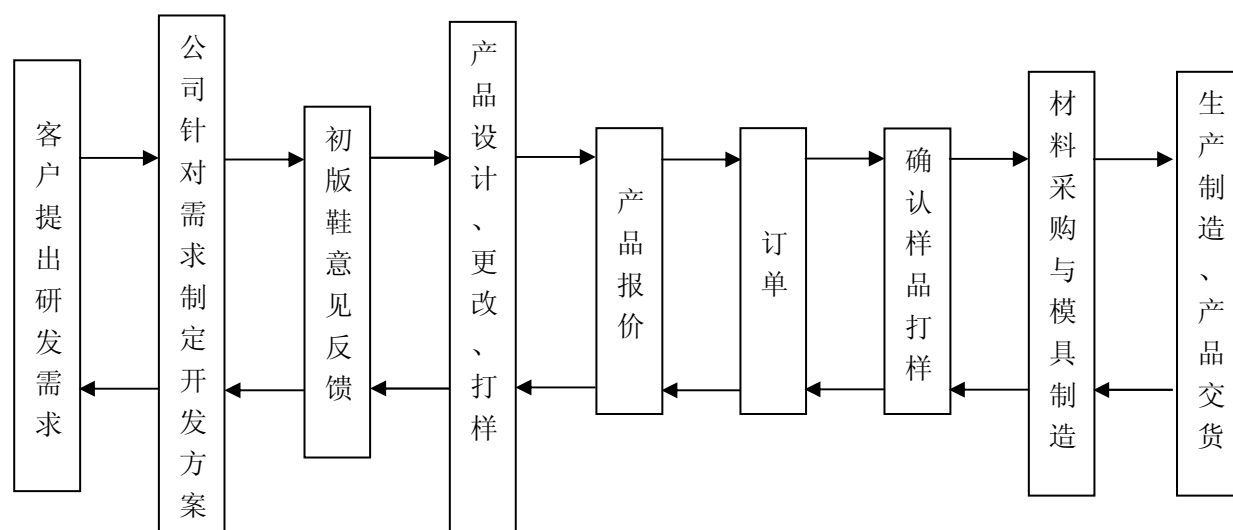
①OEM 和 ODM 两种业务模式比较

OEM 即 Original Equipment Manufacturer 的缩写，OEM 模式即制造商完全按照客户的设计和品质要求进行产品生产，产成品以客户的品牌出售，制造商收取加工费。在此种模式下，鞋业制造商可节省产品设计费、销售渠道等成本费，但只能获得合同规定的加工费，没有定价权，因此获取的利润率较低。

ODM 即 Original Design Manufacturer 的缩写，ODM 模式即制造商为客户提供产品的原始设计及生产，产成品以客户的品牌出售。该模式下，ODM 厂商由于参与产品研发设计过程，提供的产品附加值相对较高，具有议价能力，因此获取的利润率较高。

②公司外销业务中所从事的主要研发设计、制造内容

公司外销业务流程主要流程如下：



公司外销业务中所从事的主要研发设计、制造内容如下：

在公司外销业务的研发设计环节中，客户会先根据当季流行元素及市场需求，向公司提出概念性的产品要求，一般情况下，客户向公司提供一份最初步的产品草图、或者利用图片形式反映的对某种款式的需求、或者利用文字形式反映的对某种功能的需求等。

公司根据客户出具的产品草图等资料进行研究开发，具体内容为：首先，公司组织功能研发团队根据国外客户提出的关于产品技术、工艺、材料等方面的要求，并且结合商品输入国的技术要求后，进行材料等方面的技术研发；其次，公司的款式设计团队按照客户的需求和掌握的国际市场流行信息进行产品款式方面的研发设计；最后，公司将各研发团队的方案整合交由研发评定小组审议，经过反复的修改审议过程后，最终确定研发方案并据此制定初版鞋。

公司将初版鞋交由客户后，客户会根据自己进一步的需求对初版鞋提出修改意见，公司再据此意见进行修改及改进。经过和客户的多次反馈修改后，双方最终确定产品研发方案。之后，客户将向公司陆续下批次明细订单，公司按订单自行进行生产。

根据上述公司外销业务流程及外销产品的研发设计、制造内容情况，公司外销业务符合 ODM 业务模式特点。

③公司 ODM 业务的盈利能力分析

公司通过 ODM 业务模式实现了快速稳定发展，盈利能力较强且持续，并已

形成较强的研究开发和创新设计能力。由于公司提供的产品包含自己的设计和创新元素，因此能够获得比 OEM 业务模式更高的毛利，报告期内，公司 ODM 业务的毛利率分别为 29.37%、29.04%、28.11%和 26.55%，而根据同行业上市公司星期六（股票代码：002291）首次公开发行股票招股说明书和申报的审计报告，星期六 2008 年度外销为 OEM 业务模式，其产品毛利率为 12.90%。

（5）公司在 ODM 业务中取得的商标授权情况

公司为国外品牌持有人生产产品均取得了国外品牌持有人或其授权人出具的商标许可使用文件。根据许可文件，公司有权在授权有效期内生产下表中品牌的鞋类产品。

授权方	授权商标	被授权人	授权期截至
Nine West Development Corporation	NINE WEST; BANDOLINO; EASY SPIRIT; ENZO ANGIOLONI; JONES NEW YORK; JOAN&DAVID; CIRCA JOAN&DAVID; AK ANNE KLEIN; NB FOR NINE WEST ; NINE WEST VINTAGE AMERICA COLLECTION; CAPEZIO; RACHEL ROY	亨达皮业	2011.12.31
H&M HENNES& MAURITZ GBC AB	H&M; DIVIDED; MONKI; COS; WEEKDAY	亨达皮业	2011.12.21
Marc Fisher,LLC	GUESS?; GUESS? Sport; GUESS?By Marciano; Marc Fisher;Unisa	亨达皮业	2011.12.31 或至授权人书面形式通知
MARUBENI CORPORATION	Ashland; VIVI; BEAT; CAMPOS CLUB; CEDAR CREST	亨达皮业	2011.9.30

3、公司内销产品全部外包生产、外销产品全部自行生产的原因

（1）行业发展趋势

以欧美鞋企为代表的国际知名品牌商主导着全球鞋业的发展趋势和潮流，一般采用“轻资产营运模式”，通过掌控品牌、研发设计、销售渠道等经营资源占据产业链高端，而将生产等利润率较低产业环节大部分外包，比如公司外销业务的最终客户都采用了这种“轻资产营运模式”。

(2) 公司并举发展国内、国外业务战略符合行业发展趋势

根据上述皮鞋行业状况及发展趋势，公司并举发展国内、国外业务。国外业务采用 ODM 模式，通过提供研发设计和生产制造与国际知名品牌商合作，紧跟世界鞋业发展的潮流，并以此借鉴和吸收国际知名商在研发设计、品牌运营、外协厂商管理等方面先进的理念和模式；在此基础上，公司在国内业务中，采用行业内先进的“轻资产运营模式”，将主要力量用于发展产业链中附加值较高的品牌、研发设计、销售渠道等环节，而将附加值较低的生产等环节外包给国内专业化的皮鞋生产企业。

(3) 公司国外业务发展中，自身产能不足，需要不断扩大生产规模

在上述业务发展战略下，凭借研发设计能力、生产技术和管理水平、产能规模等综合实力的不断提高，公司 ODM 业务能力得到国外客户的认可，与国际知名品牌商的合作稳定，订单不断增加，公司产能也不断扩大，报告期内公司新建了 3 条生产线，但产能仍显不足，因此从公司国外业务发展趋势看，公司目前产能只能用于国外业务，并且需要不断扩大产能。

(4) 在国内业务中，公司具备了将生产环节完全外包的条件和能力

公司国内业务采用“轻资产运营模式”，将生产完全外包，是由于公司具备了这种条件和管理能力。首先，经过 30 年的快速发展，我国制鞋业已经形成了完整的产业链，在国内形成了四大制鞋产业集群，在皮鞋行业细分领域具有很多专业化的生产加工厂商，因此公司将生产环节外包具有良好的产业环境。其次，公司拥有品牌、研发设计、销售渠道方面良好的经营资源，公司经过多年的发展，品牌知名度较高，拥有“中国驰名商标”、“国家出口商品免验企业”、“中国真皮领先鞋王”等荣誉称号；研发设计能力较强，公司技术研发中心被认定为“国家认定企业技术中心”；销售渠道较为广泛，截至 2011 年 6 月 30 日，公司已打造出一张由 969 家连锁店组成的遍布全国大部分范围内的营销网络。最后，公司通过 ODM 业务，公司借鉴和吸收了国外客户对外协加工厂商管理经验，具备了管理外协加工厂商的能力。

(5) 公司并举发展国内、国外业务模式的优劣势分析

与同行业上市公司星期六大部分产品自行生产的模式相比，公司并举发展国内、国外业务模式具有以下优势和劣势：

①优势分析

一方面，通过长期的国际化业务合作，公司产业发展基础得到了全面提升，具体表现为：公司借鉴和吸收了国际知名品牌商在研发、品牌运营等方面先进的理念和模式；在国际知名品牌商对于产品质量、功能性、舒适度、时尚度等方面高标准的影响下，公司逐步在新材料、新技术和款式品种的设计等方面都具备了较强的自主研发能力；并且，公司的生产流程管理控制、产品质量体系管理控制和信息系统管理等方面的水平得到了全面提升。

另一方面，公司在国内业务中将自有品牌产品的生产外包给国内优秀的委托加工厂商，一方面解决了产能弹性问题，避免因需求波动产生的产能不足或过剩的经营风险；另一方面，在细分领域，专业化生产的加工厂商可以更高效率更低成本的制造产品，从而有助于公司降低产品采购成本，实现了产品的小批量、多样化生产，增强了产品的时效性。

②劣势及不足分析

公司资源有限，在通过发展 ODM 业务打造公司产业基础优势的同时，运用于国内业务的资金与资源受到了一定限制，与同行业上市公司相比，目前，公司国内业务规模偏小，品牌知名度还需要进一步提升，这需要进一步扩大销售网络，加大自营店的建设力度，而生产完全可以通过外包解决。

（四）报告期内国外业务的产能、产量、外销量及产销率情况

报告期内，国内业务主要由公司指定的委托加工厂商根据公司订单进行生产；国外业务则由公司自主进行生产。公司国外业务的产能、产量、外销量及产销率变化情况如下表：

数量：万双

项目	2011年1-6月	2010年	2009年	2008年
产能	405	360	270	225
产量	202.64	349.92	297.73	219.13
外销量	189.67	351.62	229.57	186.51
产销率	93.60%	100.49%	77.04%	85.11%

注：2011 年 1-6 月产能数据为全年产能数据。

1、关于产能的说明

公司 2008 年、2009 年投入使用的皮鞋生产线分别有 5 条、6 条；2010 年 3 月起新投入使用 2 条皮鞋生产线，2010 年 10 月新建 1 条皮鞋生产线，在当年未投入使用，即在 2010 年共投入使用 8 条皮鞋生产线；2011 年 4 月，公司新投入使用 1 条生产线，即截至 2011 年 6 月 30 日，公司投入使用的生产线为 9 条。

皮鞋分单鞋、凉鞋、冬靴，生产不同种类的皮鞋产能也有所变化。同样的生产线，如果只生产一种皮鞋，凉鞋年产量最高，其次是单鞋，最后是冬靴。目前公司每条皮鞋生产线的产能为 45 万双/年，是根据公司生产的产品档次，按单鞋标准设计的。2009 年公司产量超过产能主要是由于生产的凉鞋较多，同时生产效率提高所致。

2、关于产销率的说明

公司国外业务按订单生产，产销率理论上为 100%。由于公司以 ODM 方式外销，从接受总体意向订单到交货的时间周期长，一般约 6 个月，因此，存在跨年度交货的订单，导致实际产销率偏离 100%。

2009 年产销率偏低的主要原因是：受国际金融危机影响，2009 年上半年国外客户销售重点放在消化库存方面，订单量主要集中在下半年，受订单周期较长因素的影响，跨年度交货的订单较多，导致下半年产量增加较多，年末库存量增加较多，而销量增加较少。

2010 年起，公司生产线进一步增加及生产效率的提高，使公司生产同一批次产品的周期缩短，公司通过合理安排生产计划，尽量选择在离交货期更近的时间安排生产，保证产品生产完成后在较短时间内发货，减少以往因生产完成而未到交货期暂时形成的库存占用，因此产销率提高至 100%左右。

3、具体产品的产销情况

(1) 按照品牌分类

年份	品牌名称	档次	生产数量 (万双)	销售数量 (万双)	平均销售价格 (元)	销售收入 (万元)
2011 年 1—6 月	Nine West	高	19.33	16.33	81.66	1,333.45
	Easy Spirit	高	64.09	62.00	74.08	4,592.89
	GUESS	高	13.02	11.75	73.74	866.44
	CEDAR CREST	高	1.45	1.38	103.59	142.96

	CAMPOS CLUB	高	0.21	0.19	94.37	17.93
	ENZO ANGIOLINI	高	2.67	1.39	60.91	84.66
	FORNARINA	高	1.13	0.48	75.04	36.02
	RACHEL ROY	高	0.09	0.07	85.00	5.95
	Bandolino	中	41.22	40.12	79.66	3,196.13
	Marc Fisher	中	2.34	1.57	74.03	116.24
	H&M	中	53.64	51.45	57.84	2,975.65
	UNISA	中	0.64	0.43	50.35	21.65
	BEAT	中	0.004	0.004	94.23	0.38
	VIVI	中	0.03	0.03	79.67	2.39
	VINTAGE AMERICA	低	2.78	2.48	162.63	403.34
	总计	-	202.64	189.67	72.74	13,796.08
2010 年	Nine West	高	56.28	55.68	90.31	5,028.23
	Easy Spirit	高	93.77	99.25	88.35	8,768.42
	GUESS	高	63.38	54.07	86.97	4,702.40
	CEDAR CREST	高	25.44	24.63	60.56	1,491.60
	NEW CAESAR CLUB	高	1.91	1.88	80.77	151.85
	CAMPOS CLUB	高	0.99	0.99	63.69	63.05
	Bandolino	中	55.36	66.44	83.47	5,545.79
	Marc Fisher	中	4.29	3.67	69.69	255.78
	H&M	中	4.35	3.92	63.43	248.65
	ASHLAND	中	1.01	1.01	61.88	62.50
	BIJYU	中	1.23	0.99	82.83	82.00
	VINTAGE AMERICA	低	38.99	37.08	78.35	2,905.39
	NINE&COMPANY	低	2.92	2.01	62.55	125.72
	总计	-	349.92	351.62	83.70	29,431.38
2009 年	Nine West	高	49.47	38.98	88.78	3,460.79
	Easy Spirit	高	118.39	81.09	81.27	6,590.14
	GUESS	高	18.13	13.21	92.02	1,215.56
	FEEFEE	高	0.25	0.28	115.21	32.26
	HusHusH	高	0.62	0.71	92.07	65.37
	T2(IN)	高	0.53	0.53	111.42	59.05
	NEW CAESAR CLUB	高	2.03	2.07	78.61	162.72
	Bandolino	中	55.21	42.47	76.66	3,255.77
	Marc Fisher	中	5.17	4.20	64.13	269.35
	after all	中	0.33	0.33	65.73	21.69
	N.BLOOD	中	0.59	0.59	78.63	46.39
	ASHLAND	中	0.11	0.11	66.91	7.36
	BIJYU	中	0.75	0.53	78.60	41.66
	ANA	中	2.98	2.98	65.38	194.82
	WORTHINGTON	中	1.79	1.79	68.21	122.10
	UNISA	中	1.97	1.97	67.78	133.53
	VINTAGE AMERICA	低	33.96	32.28	76.21	2,460.22

	其他	-	5.45	5.45	64.52	351.65
	总计	-	297.73	229.57	80.54	18,490.43
2008 年	Nine West	高	45.26	37.63	81.68	3,073.72
	Easy Spirit	高	77.80	68.87	87.49	6,025.41
	FEEFEE	高	0.47	0.44	107.02	47.09
	HusHusH	高	4.02	3.93	99.53	391.15
	NEW CAESAR CLUB	高	2.91	2.87	64.96	186.44
	ANNE KLEIN	高	0.96	0.96	62.02	59.54
	Bandolino	中	67.50	52.39	83.00	4,348.40
	after all	中	0.10	0.10	76.70	7.67
	ASHLAND	中	1.68	1.68	82.02	137.79
	BIJYU	中	1.32	1.32	119.68	157.98
	NINE&COMPANY	低	0.39	0.39	96.59	37.67
	其他	-	16.72	15.93	72.22	1,150.52
	总计	-	219.13	186.51	83.77	15,623.38

注：1、上表中平均销售价格与档次若不一致，是由单、凉、冬靴的种类不同所影响，同一品牌产品，价格由高到低的顺序为冬靴、单鞋、凉鞋。2、其他为占外销收入比例较小的品牌。

(2) 按照单鞋、凉鞋、冬靴分类

年份	分类	生产数量 (万双)	销售数量 (万双)	平均销售价格 (元)	销售收入 (万元)
2011 年 1-6 月	单鞋	45.79	42.06	82.34	3,463.35
	凉鞋	132.41	129.36	62.37	8,067.91
	冬靴	24.44	18.25	124.1	2,264.82
	总计	202.64	189.67	72.74	13,796.08
2010 年	单鞋	107.26	99.92	80.78	8,071.80
	凉鞋	137.36	151.59	61.55	9,330.36
	冬靴	105.30	100.11	120.16	12,029.22
	总计	349.92	351.62	83.70	29,431.38
2009 年	单鞋	102.61	84.12	70.27	5,911.48
	凉鞋	137.34	87.87	67.94	5,970.24
	冬靴	57.78	57.57	114.79	6,608.71
	总计	297.73	229.57	80.54	18,490.43
2008 年	单鞋	117.42	103.80	82.96	8,611.40
	凉鞋	72.14	52.61	63.04	3,316.77
	冬靴	29.57	30.10	122.76	3,695.21
	总计	219.13	186.51	83.77	15,623.38

（五）报告期内公司主要产品的原材料、能源及其供应情况

1、公司报告期内在自主生产模式下主营业务成本构成情况

公司报告期内在自主生产模式下的主营业务成本构成情况见下表：

单位：万元

项目	2011 年 1-6 月		2010 年		2009 年		2008 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
制造费用	607.28	5.93%	788.19	3.73%	670.87	5.11%	404.14	3.66%
材料费用	8,246.76	81.39%	18,106.26	85.58%	10,526.48	80.23%	8,769.73	79.48%
其中：原材料	8,092.15	79.86%	16,631.53	78.61%	9,472.72	72.20%	8,021.79	72.70%
人工费用	1,278.80	12.62%	2,263.20	10.70%	1,923.30	14.66%	1,860.24	16.86%
合计	10,132.84	100.00%	21,157.65	100.00%	13,120.65	100.00%	11,034.11	100.00%

公司生产所需主要原材料皮料及辅料供应充足，未因供应商货品短缺等影响公司的正常运作。

2、主要能源及供应情况

公司生产经营所需主要能源是电力，电力由所在地供电局提供，电力供应稳定、充足，价格比较稳定，能满足公司生产经营需要。

3、公司报告期内对前五名供应商的采购情况

单位：万元

期间	供应商名称	采购额	采购内容	占年度采购总额的比例
2011 年 1-6 月	CAPITAL JOY HOLDINGS LIMITED	1,076.43	皮料	6.49%
	PRIME INTERNATIONAL INDIA PVT .LTD	392.36	皮料	2.37%
	成都市美典娜鞋业有限公司	373.35	成品鞋	2.25%
	青岛新坤宇鞋业有限公司	368.90	鞋材、模具	2.23%
	四川安迪拉鞋业有限公司	335.78	成品鞋	2.03%
	合计	2,546.82		15.37%
2010 年	CAPITAL JOY HOLDINGS LIMITED	2,081.20	皮料	6.45%
	江门裕华皮革有限公司	1,625.98	皮料	5.04%
	EXPORTADORA BOM	472.43	皮料	1.46%

	青岛中龙彩印有限公司	463.94	包装	1.44%
	青岛新宇田化工有限公司	458.15	底料	1.42%
	合计	5,101.70		15.81%
2009 年	CAPITAL JOY HOLDINGS LIMITED	3,952.34	皮料	13.20%
	青岛三大久皮革有限公司	486.94	皮料	1.63%
	青岛中龙彩印有限公司	358.94	包装	1.20%
	EXPORTADORA BOM	335.05	皮料	1.12%
	山东沂源制革厂	322.01	皮料	1.08%
	合计	5,455.28		18.22%
2008 年	青岛民达经贸公司	526.99	皮料	3.05%
	浙江华峰新材料股份有限公司	514.74	底料	2.98%
	东莞恒天皮革有限公司	385.07	皮料	2.23%
	青岛新朗诺鞋材有限公司	326.44	鞋材	1.89%
	青岛邦曼鞋材有限公司	322.10	鞋材	1.86%
	合计	2,075.34		12.01%

报告期内各期，本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员，主要关联方或持有 5%以上股份的股东在公司前五名供应商中不占有权益。公司报告期内不存在向单个供应商的采购比例超过采购总额 50%的情况。

4、公司报告期内向前五名委托加工厂商采购成品鞋的情况

期间	序号	工厂名称	注册地址	货物名称	数量 (万双)	金额 (万元)	占向委托加工厂商年度 采购总额的比例
2011年 1-6月	1	成都市美典娜鞋业有限公司	四川省成都蛟龙工业港双流园区淮河路29座	鞋	3.89	373.35	6.52%
	2	四川安迪拉鞋业有限公司	四川省成都市武侯区川藏路成双段鞋都南路139号C幢	鞋	3.81	335.78	5.86%
	3	上海大中皮革有限公司	上海市黄浦区新闻路50号	鞋	3.50	271.38	4.74%
	4	广州市派对鞋业有限公司	广州市白云区石井街环溶工业区自编3号	鞋	2.74	258.10	4.51%
	5	丹阳市千姿鸟鞋业有限公司	江苏省丹金路云阳开发区	鞋	3.91	256.41	4.48%
		总计	-	-	17.85	1,495.02	26.11%
2010年	1	丹阳市千姿鸟鞋业有限公司	江苏省丹阳市丹金路云阳开发区	鞋	12.01	448.99	7.93%
	2	扬州坤鼎鞋业有限公司	江苏省江都市苏中商贸城一区15幢2号	鞋	13.46	390.34	6.89%
	3	丹阳市华翔鞋业有限公司	江苏省丹阳市东方皮革城	鞋	7.12	346.84	6.12%
	4	上海大中皮革有限公司	上海市黄浦区新闻路50号	鞋	8.11	336.17	5.94%
	5	江苏丹森鞋业有限公司	江苏省丹阳市开发区九曲路25号	鞋	5.60	250.35	4.42%
		总计	-	-	46.29	1,772.70	31.30%
2009年	1	扬州市玖玖鞋业有限公司	江苏省江都市仙女镇张纲配套工业园	鞋	7.89	235.04	12.98%
	2	上海大中皮革有限公司	上海市新闻路50号	鞋	7.29	213.68	11.80%
	3	丹阳市千姿鸟鞋业有限公司	江苏省丹阳市丹金路云阳开发区	鞋	6.74	200.85	11.09%
	4	扬州坤鼎鞋业有限公司	江苏省江都市苏中商贸城一区15幢2号	鞋	5.20	164.55	9.08%
	5	成都金荻儿鞋业有限责任公司	四川省成都市武侯区簇桥街道办事处新苗村十组	鞋	4.76	152.30	8.41%
		总计	-	-	31.89	966.42	53.36%
2008年	1	成都金荻儿鞋业有限责任公司	四川省成都市武侯区簇桥街道办事处新苗村十组	鞋	8.32	234.81	13.24%
	2	上海大中皮革有限公司	上海市新闻路50号	鞋	5.45	141.03	7.95%

	3	扬州市玖玖鞋业有限公司	江苏省江都市张纲工业园区	鞋	4.76	135.03	7.61%
	4	丹阳市千姿鸟鞋业有限公司	江苏省丹阳市丹金路云阳开发区	鞋	4.84	124.79	7.04%
	5	丹阳市丹森鞋业有限公司	江苏省丹阳市市东方皮革城二区 65 号	鞋	4.06	111.18	6.27%
		总计	-	-	27.44	746.83	42.11%

注：1、上表为按照金额排序的顺序；

2、上表中公司在每家委托加工厂商中的采购单价若有差异，主要是由公司两种不同的采购模式包工包料、去料加工（仅收取加工费）所致。

（六）报告期内公司营业收入情况

1、按业务模式划分下的营业收入、销售数量和加盟商向委托加工厂商采购数量情况

（1）营业收入情况

报告期内公司按业务模式划分下的营业收入情况如下：

单位：万元

业务类型		2011 年 1-6 月		2010 年度		2009 年度		2008 年度	
		收入	占营业收入比例	收入	占营业收入比例	收入	占营业收入比例	收入	占营业收入比例
一、主营业务									
国内市场	自营店业务	12,666.37	45.08%	20,088.25	38.34%	14,070.55	38.18%	11,362.12	37.44%
	加盟业务	1,063.52	3.78%	2,341.00	4.47%	3,013.21	8.18%	2,969.00	9.78%
	网上销售	29.95	0.11%	21.05	0.04%	-	-	-	-
	其他	279.05	0.99%	4.05	0.01%	880.14	2.39%	34.62	0.11%
	小计	14,038.89	49.96%	22,454.35	42.86%	17,963.90	48.74%	14,365.74	47.34%
国外市场	ODM 业务	13,796.08	49.10%	29,431.38	56.17%	18,490.43	50.17%	15,623.38	51.48%
合计		27,834.97	99.06%	51,885.74	99.03%	36,454.33	98.91%	29,989.11	98.82%
二、其他业务									
其他业务		264.88	0.94%	507.44	0.97%	400.74	1.09%	358.47	1.18%
总计									
营业收入		28,099.85	100.00%	52,393.18	100.00%	36,855.07	100.00%	30,347.58	100.00%

注：自营店业务收入包括公司自营业务中的店中店和专卖店业务收入；主营业务收入中的“其他”为团体定制等业务收入；其他业务收入包括鞋材、包装物等销售收入。

公司内销业务收入（包括自营和加盟业务）与同行业上市公司的对比情况如下表：

公司名称	2010 年度		2009 年度		2008 年度
	销售收入	销售收入比上年增减	销售收入	销售收入比上年增减	销售收入
百丽国际 (万元人民币)	1,338,330	24.65%	1,073,690	21.65%	882,640
达芙妮国际 (万港元)	662,384	13.58%	583,199.4	10.26%	528,929.7

鸿国国际 (万元人民币)	-	-	106,735.7	20.74%	88,397.9
星期六 (万元人民币)	106,504.89	31.43%	81,033.71	10.96%	73,031.48
本公司 (万元人民币)	22,454.35	25.00%	17,963.90	25.05%	14,365.74

注：百丽国际（鞋类）数据来源于其 2008-2010 年业绩公告，收入的数据为鞋类产品中自有品牌的销售收入；达芙妮国际数据来源于其 2008-2010 年业绩公告，收入的数据为营业额；鸿国国际数据来源于其 2008 年年报以及 2009 年业绩公告，数据为向第三方销售金额；星期六数据来源于 2009 年、2010 年年报及招股说明书中主营业务总收入减去出口收入；本公司数据为内销收入。

综上所述，2008-2010 年同行业上市公司销售收入平均增长速度分别为 17.73%和 23.67%，皆低于公司内销收入同期增长速度。

（2）销售数量情况

报告期内按主营业务分类的产品销售数量情况如下：

单位：万双

业务类型		2011 年 1-6 月		2010 年度		2009 年度		2008 年度	
		销售数量	占比	销售数量	占比	销售数量	占比	销售数量	占比
国内市场	自营店业务	81.86	30.13%	128.91	26.82%	111.17	32.63%	97.47	34.32%
	网上销售	0.2	0.07%	0.10	0.02%	-	-	-	-
	小计	82.06	30.20%	129.01	26.84%	111.17	32.63%	97.47	34.32%
国外市场	ODM 业务	189.67	69.80%	351.62	73.16%	229.57	67.37%	186.51	65.68%
合计		271.73	100%	480.63	100%	340.74	100%	283.98	100%

注：上表中主营业务收入不含团体定制等其他主营业务收入。

（3）特许加盟商向公司指定的委托加工厂商的采购情况

期间		数量（万双）/单凉冬鞋加盟费金额（元/双）						采购总量 (万双)	加盟费 总金额 (万元)
		单鞋数量	加盟费	凉鞋数量	加盟费	冬靴数量	加盟费		
2011 年 1-6 月		47.24	12	62.08	8	-	16	109.32	1,063.52
2010 年	1-3 月	18.70	15	18.26	11	2.96	19	198.42	2,341.00
	4-12 月	59.13	12	61.96	8	37.40	16		
2009 年		89.82	15.46	67.59	11.46	43.70	19.46	201.12	3,013.21
2008 年		97.86	14.8	70.76	10.8	40.31	18.8	208.93	2,969.00

注：2008 年至 2010 年 3 月的加盟费中包含包装物，原因为自 2010 年 4 月起公司为了便于加盟费核算，包装物不再计入加盟费用，按成本价单独收费；2008 年至 2010 年 3 月的加盟费由于含包装物，包装物价格不一，因此均采用平均值。

2、按区域划分下的营业收入情况

报告期内公司按销售区域划分下的营业收入情况如下：

单位：万元

地区		2011 年 1-6 月		2010 年		2009 年		2008 年	
		收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
长江以北	山东	10,977.90	76.75%	16,349.49	71.20%	13,730.56	74.77%	10,531.18	71.52%
	辽宁	1,535.09	10.73%	3,369.72	14.68%	1,116.08	6.08%	918.33	6.24%
	河北	340.09	2.38%	647.47	2.82%	666.29	3.63%	640.02	4.35%
	河南	304.80	2.13%	520.47	2.27%	538.96	2.93%	415.69	2.82%
	陕西	256.92	1.80%	464.46	2.02%	660.38	3.60%	618.93	4.20%
	山西	127.68	0.89%	350.41	1.53%	564	3.07%	579.89	3.94%
	吉林	89.51	0.63%	164.33	0.72%	176.93	0.96%	139.06	0.94%
	黑龙江	60.31	0.42%	147.44	0.64%	134.04	0.73%	126.82	0.86%
	新疆	54.09	0.38%	92.07	0.40%	97.01	0.53%	96.13	0.65%
	天津	49.58	0.35%	77.72	0.34%	70.71	0.39%	66.66	0.45%
	北京	49.97	0.35%	7.61	0.03%	-	-	-	-
长江以南	江苏	101.61	0.71%	312.99	1.36%	295.8	1.61%	283.85	1.93%
	浙江	53.86	0.38%	88.29	0.38%	79.8	0.43%	77.43	0.53%
	湖北	39.04	0.27%	77.74	0.34%	33.04	0.18%	31.75	0.22%
	湖南	63.96	0.45%	75.49	0.33%	26.61	0.14%	27.64	0.19%
	重庆	44.47	0.31%	69.70	0.30%	77.62	0.42%	83.68	0.57%
	四川	52.83	0.37%	66.53	0.29%	35.3	0.19%	36.01	0.24%
	安徽	41.39	0.29%	49.60	0.22%	45.79	0.25%	39.47	0.27%
	广东	20.32	0.14%	25.54	0.11%	15.71	0.09%	-	-
	上海	35.37	0.25%	4.75	0.02%	-	-	-	-
其他省份		4.97	0.03%	-	-	-	-	11.66	0.08%
小计		14,303.76	100%	22,961.82	100%	18,364.63	100%	14,724.20	100%
境外	美国	10,093.18	73.16%	24,024.81	81.63%	15,445.89	83.53%	12,918.64	82.69%
	日本	179.23	1.30%	1,061.35	3.61%	1,039.89	5.62%	1,152.29	7.38%
	香港	300.65	2.18%	3,153.71	10.72%	1,726.97	9.34%	609.30	3.90%
	欧盟国家	2,424.76	17.58%	626.67	2.13%	-	-	17.48	0.11%
	其中： 波兰	1,033.63	7.49%	-	-	-	-	-	-
	德国	428.96	3.11%	-	-	-	-	-	-
	其他欧盟 国家	962.17	6.97%	626.67	2.13%	-	-	17.48	0.11%
	其他国家 或地区	798.26	5.79%	564.84	1.92%	277.68	1.50%	925.67	5.92%
小计		13,796.08	100%	29,431.38	100%	18,490.43	100 %	15,623.38	100%
总计		28,099.84		52,393.20		36,855.06		30,347.58	

注：各省、市、自治区收入占比指占国内业务收入总额的比重；各国家或地区的占比指

占国外业务收入总额的比重。

3、国外销售业务情况

(1) 外销收入具体情况

近几年，公司外销业务逐步实现了向国际知名品牌集中化的趋势。目前公司主要的最终销售客户为琼斯集团、马克菲舍有限公司、东邦株式会社和海恩斯莫里斯公司，皆为国际知名企业。

报告期内，公司向前 5 名贸易商、最终销售客户销售的具体情况如下表：

最终销售客户	销售内容(品牌)	销售收入(万元)				销售数量(万双)				平均销售价格(元)				贸易商
		2011年 1-6月	2010年	2009年	2008年	2011年 1-6月	2010年	2009年	2008年	2011年 1-6月	2010年	2009年	2008年	
JONES APP AREL GRO UP, INC. (琼斯集团)	Easy Spirit	4,592.89	8,768.42	6,590.14	6,025.41	62	99.25	81.09	68.87	74.08	88.35	81.27	87.49	SUNLEY FASHIONS S.A. (商利时讯)
	Nine West	1,333.45	5,028.23	3,460.79	3,073.72	16.33	55.68	38.98	37.63	81.66	90.31	88.78	81.68	
	Bandolino	3,196.13	5,545.79	3,255.77	4,348.40	40.12	66.44	42.47	52.39	79.66	83.47	76.66	83.00	
	VINTAGE AM ERICA	403.34	2,905.39	2,460.22	-	2.48	37.08	32.28	-	162.64	78.35	76.21	-	
	ANNE KLEIN	-	-	-	59.54	-	-	-	0.96	-	-	-	62.02	
	NINE&COMP ANY	-	125.72	-	37.67	-	2.01	-	0.39	-	62.55	-	96.59	
	ENZO	84.66	-	-	-	1.39	-	-	-	60.91	-	-	-	
	ANGIOLINI	36.02	-	-	-	0.48	-	-	-	75.04	-	-	-	
	FORNARINA	5.95	-	-	-	0.07	-	-	-	85.00	-	-	-	
	RACHEL ROY	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
MARC FIS HER IP. LL C. (马克菲舍 有限公司)	小计	9,652.44	22,373.55	15,766.92	13,544.74	122.87	260.46	194.82	160.24	78.56	85.90	80.93	84.53	HACKNEY BUSINESS INC. (哈克尼贸 易有限公司)
	GUESS	866.44	4,702.40	1,215.56	-	11.75	54.07	13.21	-	73.74	86.97	92.02	-	
	Marc Fisher	116.24	255.78	269.35	-	1.57	3.67	4.20	-	74.04	69.69	64.13	-	
	ANA	-	-	194.82	-	-	-	2.98	-	-	-	65.38	-	
	WORTHINGT ON	-	-	122.10	-	-	-	1.79	-	-	-	68.21	-	
	UNISA	21.65	-	133.53	-	0.43	-	1.97	-	50.35	-	67.78	-	
	小计	1,004.33	4,958.18	1,935.36	-	13.75	57.74	24.15	-	73.04	85.87	80.14	-	
TOHO LA MAC CO.,	NEW	-	151.85	162.72	186.44	-	1.88	2.07	2.87	-	80.77	78.61	64.96	J.Y.FOOTWE AR CO.,LTD
CAESAR														

公司国外业务主要客户相对集中，但是涉及的品牌种类较为多样化，其中有 Easy Spirit、Nine West、Bandolino、GUESS 及 Marc Fisher 等国际知名品牌。因此，公司外销业务客户相对集中的风险得以较好的分散。公司不断开辟新的客户，自 2010 年起，公司开始与国际知名企业 H&M Hennes & Mauritz GBC AB 进行合作，该公司整个生产制造过程全部外包，对于 ODM 产品的需求量较大，随着合作的深入，预计该客户对于公司未来业务量增长将有较大的贡献。

(2) 最主要的中间服务商、贸易商、最终销售客户的情况

报告期内，公司外销业务通过中间服务商、贸易商接销售予最终销售客户琼斯集团的销售金额占外销总收入金额的比例分别为 86.70%、85.27%、76.02%和 69.97%。琼斯集团为公司报告期内最主要的最终销售客户，公司与其合作中所涉及的业务伙伴分别为中间服务商派诺蒙、贸易商商利时讯，其具体情况如下：

① 中间服务商派诺蒙

名称	东莞派诺蒙鞋业服务有限公司
注册号	441900400123782
住所	东莞市东城区东城中路南 81 号辉煌商务大厦二、三楼
法定代表人	费阿里
注册资本	港币 200 万元
实收资本	港币 200 万元
股东	派诺蒙（亚洲）有限公司持股 100%
经营范围	鞋类产品设计及其他相关咨询服务
成立日期	2005 年 11 月 8 日
营业期限	2005 年 11 月 8 日至 2017 年 11 月 8 日

资料来源：东莞市工商行政管理局。

注：派诺蒙（亚洲）有限公司于 1995 年成立，注册地在香港特别行政区，注册资本为 10,000 港币，由注册地在英属维尔京群岛（British Virgin Islands）的名称为 PARAMONT AATHO SERVIXES INC. 的公司持有其 100% 股权。

派诺蒙的经营范围系“鞋类产品设计及其他相关咨询服务”。琼斯集团将其在中国的外协生产主要外包给中间服务商派诺蒙管理，派诺蒙负责外协生产厂（包括 ODM 工厂）的选择、考察等“验厂”工作；根据琼斯集团的需求，组织安排外协 ODM 厂商研发设计，安排贸易商商利时讯与外协生产厂签订订单；在生产过程中提供技术指导、负责生产进度管理和产品质量检验等。

公司与派诺蒙业务往来的历史沿革情况可以追溯至 2004 年。公司自 2004 年开始与派诺蒙（亚洲）合作，自 2005 年起开始与派诺蒙（东莞）合作至今。公

司通过派诺蒙提供的中间服务，历史上外销产品品牌情况如下表：

时间	品牌
2004 年	Easy Spirit
2005 年	Nine West、Bandolino、ENZO ANGIOLINI
2006 年	Easy Spirit、Bandolino、Nine West、ENZO ANGIOLINI、NINE&COMPANY
2007 年	Bandolino 、Nine West、ENZO ANGIOLINI
2008 年	Easy Spirit 、Nine West 、Bandolino 、ANNE KLEIN 、VINTAGE AMERICA、NINE&COMPANY
2009 年	Easy Spirit、Nine West、Bandolino、VINTAGE AMERICA
2010 年	Easy Spirit、Nine West、Bandolino、VINTAGE AMERICA、NINE&COMPANY
2011 年 1-6 月	Easy Spirit、Nine West、Bandolino、VINTAGE AMERICA、ENZO ANGIOLINI、FORNARINA、RACHEL ROY

派诺蒙与发行人的股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系。

②贸易商商利时讯

外销业务中，贸易商商利时讯在中间服务商派诺蒙的业务安排下，作为公司的直接客户与公司签订订单后，由公司按照订单约定进行生产并直接将全部产品发送至最终客户琼斯集团，之后商利时讯再将琼斯集团付予其的款项支付予公司，完成其采购和销售流程。因此，在公司向琼斯集团发货后，琼斯集团再将款项付予商利时讯时，商利时讯也就完成了其对公司的采购和对琼斯集团 100%销售的过程，之后商利时讯再将琼斯集团付予其相应货款支付予公司。

按订单约定，公司外销产品以 FOB 的方式交付。根据《联合国国际货物销售合同公约》、《ICC 跟单信用证统一惯例（UCP600）》、《2000 年国际贸易术语解释通则》的相关规定，在 FOB 规则下，当货物在指定的装运港越过船舷，公司作为卖方，即完成交货。因此，公司向最终客户发货后，与产品相关的风险与报酬即转移，也即实现了对商利时讯的销售，同时，在此过程中，商利时讯作为贸易商也就完成了其对公司的采购和对琼斯集团的销售。

报告期内，公司通过贸易商商利时讯间接销售至最终销售客户的销售金额分别为 13,544.74 万元、15,766.92 万元、22,373.55 万元和 9,652.44 万元。报告期内各年度，商利时讯向公司采购并销售金额占商利时讯对外采购并销售总金额的 10%左右。

报告期内，商利时讯的其他主要供应商（ODM 厂商）情况如下表：

供应商名称	注册地
重庆金田鞋业有限公司	重庆市璧山县璧城街道金剑路鞋都工业园
尚志鞋业（四川）有限公司	成都市双流县蛟龙工业港高新大道7座
华坚鞋业集团公司	广东省东莞市
台湾宝成国际集团	台湾
兴昂国际有限公司	台湾

资料来源：重庆市工商行政管理局和成都市工商行政管理局的官网；商利时讯出具的证明文件。

商利时讯与发行人的股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系。

③最终销售客户琼斯集团

根据琼斯集团 2010 年年报，琼斯集团除了 Stuart Weitzman 品牌的鞋类产品，其他鞋类产品中绝大部分都委托中国的外协生产厂商生产。根据派诺蒙出具的证明文件，琼斯集团鞋类产品在中国的外协生产厂商主要都外包给派诺蒙管理。报告期内，除了公司外，派诺蒙为琼斯集团在中国管理的其他主要 ODM 厂商情况如下表：

供应商名称	注册地
重庆金田鞋业有限公司	重庆市璧山县璧城街道金剑路鞋都工业园
尚志鞋业（四川）有限公司	成都市双流县蛟龙工业港高新大道7座
华坚鞋业集团公司	广东省东莞市
台湾宝成国际集团	台湾
兴昂国际有限公司	台湾

资料来源：重庆市工商行政管理局、成都市工商行政管理局；派诺蒙出具的证明文件。

根据中间服务商派诺蒙的业务安排，琼斯集团通过贸易商商利时讯向公司间接采购的金额与其收入金额增长趋势比较情况如下表：

	2010 年	增长比率	2009 年	增长比率	2008 年
琼斯集团鞋类产品及配饰销售额（亿美元）	10.67	27.02%	8.40	-10.64%	9.40
琼斯集团向发行人间接采购的金额（万元人民币）	22,373.55	41.90%	15,766.92	16.41%	13,544.74

数据来源：琼斯集团 2009 年、2010 年年报。

综上所述，琼斯集团向公司采购金额逐年增长并快于其自身的销售收入增长速度，原因为随着公司研发设计能力、管理水平、生产技术水平以及公司产能规模等综合实力的提高，琼斯集团逐步增大与公司的合作份额。

④公司与派诺蒙、商利时讯业务关系的稳定性分析

派诺蒙与公司合作之前，对公司的研发设计、产能、生产流程、质量控制、地域优势等环节进行了详尽考察，经过综合评审后确定合作关系，每年会根据公司以往的生产能力、交期情况、产品品质以及服务质量等因素进行综合评价，据以确定下一年度是否继续合作。从最初的考察程序到最终确定稳定的合作关系需要较长的时间，因此，一旦建立起合作关系，如果不出现重大纠纷，业务合作关系一般较为稳定。公司与派诺蒙、商利时讯建立了稳定的合作关系，自 2004 年合作以来业务量持续增长，2008-2010 年，公司通过贸易商商利时讯间接销售至最终销售客户的销售金额分别为 13,544.74 万元、15,766.92 万元和 22,373.55 万元，年复合增长率为 28.52%。

(3) 贸易商、最终销售客户的注册地及公司情况简介

报告期内，公司前 5 名贸易商的情况如下表：

	贸易商名称	注册地	设立时间	营业范围	2010年	
					资产总额	销售总额
1	SUNLEY FASHIONS S.A. (商利时讯)	巴哈马	无官方信息或公开权威资料	鞋	无官方信息或公开权威资料	无官方信息或公开权威资料
2	HACKNEY BUSINESS INC. (哈克尼贸易有限公司)	巴哈马	无官方信息或公开权威资料	鞋	无官方信息或公开权威资料	无官方信息或公开权威资料
3	MARUBENI CORP. (丸红株式会社) 日本上市公司	日本	1949年	从事国内、进出口贸易、国际间商品技术服务贸易，并利用投资、融资等	4,931,797.8 万美元	3,344,877.4 万美元
4	LIZ TRADING CO.,LTD (利兹贸易有限公司)	韩国	无官方信息或公开权威资料	鞋	无官方信息或公开权威资料	无官方信息或公开权威资料
5	J.Y.FOOTWEAR CO.,LTD (捷外鞋业有限公司)	韩国	无官方信息或公开权威资料	鞋	无官方信息或公开权威资料	无官方信息或公开权威资料

资料来源：丸红株式会社资料来源于企业官方网站及其 2010 年年报，其他公司相关信息来自各贸易商书面证明文件。

报告期内，公司前 5 名最终销售客户的情况如下表：

	最终销售客户名称	注册地	设立时间	营业范围	2010年	
					资产总额	销售总额
1	JONES APPAREL GROUP, INC. (琼斯集团) 美国上市公司	美国	1975年	服装、鞋、牛仔服、首饰、包	2,332.4百万美元	3,593.5百万美元
2	MARC FISHER IP. LLC. (马克菲舍有限公司)	美国	无官方信息或公开权威资料	鞋	无官方信息或公开权威资料	无官方信息或公开权威资料
3	TOHO LAMAC CO., LTD. (东邦株式会社) 日本上市公司	日本	1997年	鞋	10,717百万日元	16,598百万日元
4	H&M Hennes&Mauritz GBC AB (海恩斯莫里斯公司) 美国上市公司	瑞典	1947年	服装、鞋、化妆品、首饰等	59,182百万瑞典克朗	126,966百万瑞典克朗
5	DANYU CO., LTD (大佑有限公司)	日本	无官方信息或公开权威资料	鞋	无官方信息或公开权威资料	无官方信息或公开权威资料

资料来源：琼斯集团 2010 年年报；东邦株式会社 2010 年业绩快报；海恩斯莫里斯公司 2010 年年报。

4、公司报告期内向前五名客户的销售情况

期间	客户名称	销售额（万元）	占当期营业收入的比例
2011 年 1-6 月	SUNLEY FASHIONS S.A.	9,652.44	34.35%
	H&M HENNES&MAURITZ GBC AB	2,975.65	10.59%
	银座集团股份有限公司	1,247.40	4.44%
	利群集团股份有限公司	1,169.31	4.16%
	MARC FISHER LLC.	1,004.33	3.57%
	合计	16,049.14	57.11%
2010 年	SUNLEY FASHIONS S.A.	22,373.55	42.71%
	MARC FISHER LLC.	4,958.18	9.46%
	银座集团股份有限公司	2,113.17	4.03%
	利群集团股份有限公司	1,891.21	3.61%
	烟台市振华百货集团股份有限公司	1,684.80	3.22%
	合计	33,020.89	63.03%
2009 年	SUNLEY FASHIONS S.A.	15,766.92	42.78%
	银座集团股份有限公司	1,984.73	5.39%
	MARC FISHER LLC.	1,935.36	5.25%
	利群集团股份有限公司	1,457.56	3.95%
	烟台市振华百货集团股份有限公司	1,194.96	3.24%
	合计	22,339.53	60.61%

2008 年	SUNLEY FASHIONS S.A.	13,544.74	44.63%
	利群集团股份有限公司	1,315.82	4.34%
	烟台市振华百货集团股份有限公司	1,121.63	3.70%
	银座集团股份有限公司	943.14	3.10%
	山东潍坊百货集团股份有限公司	899.23	2.96%
	合计	17,824.56	58.73%

报告期内各期，本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员，主要关联方或持有 5%以上股份的股东在公司前五名销售客户中不占有权益。

公司报告期内不存在向单个客户销售收入超过公司主营业务收入 50%的情况。

五、固定资产及无形资产情况

(一) 主要固定资产情况

本公司的固定资产主要包括：房屋建筑物、机器设备、电子设备、运输工具和办公设备。截至 2011 年 6 月 30 日，公司固定资产净值为 27,957.45 万元，总体成新率为 78.99%，具体情况如下表所示：

项目	资产原值(万元)	累计折旧(万元)	资产净值(万元)	成新率
房屋和建筑物	26,043.19	2,298.73	23,744.46	91.17%
机器设备	7,719.38	4,434.36	3,285.02	42.56%
电子设备	863.65	372.79	490.85	56.83%
运输工具	596.86	309.44	287.42	48.16%
办公设备	169.48	19.78	149.70	88.33%
合计	35,392.56	7,435.10	27,957.45	78.99%

1、房屋所有权

截至 2011 年 6 月 30 日，本公司及子公司拥有的房产情况如下：

序号	产权人	房产证号	用途	建筑面积(㎡)	取得方式	地点	权利是否受限
1	亨达鞋业	即房自字第 003110 号	非住宅	5,209.65	自建	即墨市北安办事处临府前街 56 号甲	是
2	亨达鞋业	青房地权市字第 200942097 号	商业	2,138.93	购买	崂山区东海东路 1 号 45-9 户(复式)	是
3	亨达股份	即房公转字第 003760 号	住宅	830.50	自建	即墨市青烟路 556 号甲	否

4	亨达股份	即房公转字第003759号	工业	21,901.45	自建	即墨市青烟路556号	是
5	亨达鞋业	青房地权市字第1400360号	商业	1,417.86	购买	城阳区正阳路156-2号网点	否
6	亨达股份	青房地权市字第1400526号	商业	459.77	购买	市北区台东六路37号	否
7	亨达有限	粤房地权证穗字第0120137614号	办公	99.21	购买	广州市荔湾区站西路28号810单元	否
8	亨达有限	粤房地权证穗字第0150062892号	商业	61.13	购买	广州市荔湾区环市西路103号D223	否

注：发行人正在办理上述7、8项房产的权属人名称变更手续。

第1项房产的权利受限情况：2010年5月11日，亨达有限及亨达鞋业与中国农业银行股份有限公司即墨市支行签订《最高额抵押合同》（合同编号84100620100000341），约定亨达有限以其拥有的即国用（2004）字第455号《国有土地使用证》（该土地使用权人已变更为亨达股份，换发的《国有土地使用证》编号为即国用2010第322号）项下的土地使用权和即国用（2004字）第394号《国有土地使用证》（该土地使用权人已变更为亨达股份，换发的《国有土地使用证》编号为即国用2010第326号）项下的土地使用权，亨达鞋业以其拥有的即房自字第003110号《房屋所有权证》项下的房屋为亨达鞋业于2010年5月11日起至2012年5月10日止在中国农业银行股份有限公司即墨支行的债务提供担保，最高限额为660万元。亨达有限于2010年5月13日就上述土地使用权抵押取得即他项（2010）第365号《土地他项权利证明书》。

第2项房产的权利受限情况：2009年6月30日，亨达鞋业与中国农业银行股份有限公司即墨市支行签订《商业用房抵押借款合同》（合同编号：84101200900001109），约定将其拥有的青房地权市字第200942097号《房地产权证》项下的房屋及其相关权益为亨达鞋业向中国农业银行股份有限公司即墨支行的2,250万元借款提供担保，借款期限自2009年6月30日起至2017年6月29日止。亨达鞋业于2009年7月1日就上述房地产权抵押取得青房地权市他字第200933083号《房地产他项权证》。

第4项房产的权利受限情况：2011年2月9日，亨达股份与华夏银行股份有限公司青岛即墨支行签订《抵押合同》（合同编号：QD171011110016-21），约定将其拥有的即国用（2010）第324号《国有土地使用证》项下的土地使用权以

及即房公转字第 003759 号《房屋所有权证》项下的房屋为亨达鞋业向华夏银行股份有限公司青岛即墨支行的 3,000 万元借款提供抵押担保, 借款期限自 2011 年 2 月 9 日起至 2012 年 2 月 9 日止。亨达股份于 2011 年 2 月 12 日就上述土地使用权抵押取得即他项(2011)第 114 号《土地他项权利证明书》。

2、房屋租赁情况

截至 2011 年 6 月 30 日, 本公司共承租 4 处面积合计约 1,100.07 平方米的房屋, 具体情况如下:

序号	承租方	出租方	地址	建筑面积(m ²)	租金	用途	期限	房屋产权证	租赁登记备案
1	亨运鞋业	刘典增	即墨市店集镇即东路 117 号	171.03	2,500 元/月	工业	2011/1/7 至 2016/1/6	有	是
2	亨达鞋业	杨寿贤	即墨市鹤山路 362 号	419.04	2,500 元/月	商业	2010/12/1 至 2013/11/30	有	是
3	亨达鞋业	夏崇年	青岛胶南市人民路 198 号	110.00	26 万元/年	商业	2010/3/1 至 2013/3/10	有	无
4	亨达鞋业	青岛泰亚商贸有限公司	即墨市青烟路 727—743 号	400.00	3,333 元/月	商业	2011/6/17 至 2014/6/16	有	是

截至 2011 年 6 月 30 日, 上述第 3 宗租赁房产尚未办理租赁登记备案手续。根据亨达鞋业及夏崇年的说明, 未办理租赁登记的原因系租赁房屋所在地房产管理部门目前不予办理房屋租赁登记, 若此后相关部门受理租赁登记的办理, 租赁双方承诺将立即办理。

发行人律师认为, 发行人子公司租赁的房产均与出租方签订了租赁协议, 租赁协议是各方真实意思表示, 并经各方授权代表签署, 合法有效; 根据《中华人民共和国合同法》、《最高人民法院关于使用<中华人民共和国合同法>若干问题的解释》等相关规定, 房屋租赁合同未办理租赁登记手续不会影响租赁合同的效力, 不会对发行人本次发行上市构成实质性法律障碍。

保荐机构认为, 上述房屋租赁合同合法有效, 房屋租赁合同的效力不受是否办理租赁备案登记的影响, 因而, 对发行人子公司的经营活动不存在不利影响。

3、主要生产设备

截至 2011 年 6 月 30 日，公司拥有 9 条皮鞋生产线，已全部投入使用，生产线配备的主要生产设备如下表：

生产环节	设备名称	设备数量 (台/条)	原值 (万元)	账面价值 (万元)	平均尚可使用 年限(年)
成型	成型流水线	9	2,044.90	531.8	4
成型	前帮机	41	572.51	206.02	4.5
成型	后帮机	14	86.83	68.79	8
成型	后跟修整机	13	40.91	12.42	3
成型	拉帮机	23	99.72	37.46	5.5
成型	热定型机	18	96.22	46.71	5
成型	冷定型箱	10	58.34	20.78	3.5
成型	抛光机	71	54.00	18.04	4
成型	钉跟机	22	60.31	10.42	2
成型	烘箱	85	123.68	34.76	3.5
成型	真空加硫机	11	91.85	62.03	7
成型	冷粘传送带	10	40.60	7.68	2
成型	后踵按摩机	5	14.10	14.1	10
面部	针车流水线	39	102.15	77.16	7
面部	单针高头车	760	191.60	119.65	8
面部	修边机	61	60.66	33.58	6
面部	缝纫机	372	99.77	29.13	4.5
面部	胶印机	4	42.10	13.85	2.5
面部	下料机	222	385.39	187.13	6
面部	片帮机	132	46.97	12.95	4.5
面部	裁断机	50	103.45	76.69	8
底材	底材流水线	16	124.07	35.93	3.5
底材	成型机	6	90.07	54.26	6.5
底材	中速双色双密度 聚氨酯发泡机	2	18.80	16.95	9.5
底材	聚氨酯鞋底机	1	20.00	5.1	2.5
底材	注塑机	3	16.64	16.64	10

(二) 无形资产情况

1、土地使用权

截至 2011 年 6 月 30 日，公司及子公司拥有的土地使用权的余额为

2,966,076.21 元，具体情况见下表：

序号	土地权使用人	证号	坐落	类型	面积 (m ²)	终止日期	权利是否受限
1	亨达股份	即国用(2010)第 326 号	北安街道办事处营西村	出让	2,619	2042-06-06	是
2	亨达股份	即国用(2010)第 322 号	北安街道办事处营东村	出让	2,739	2042-07-12	是
3	亨达股份	即国用(2010)第 323 号	北安街道办事处营东村	出让	2,516	2044-02-26	否
4	亨达股份	即国用(2010)第 324 号	北安街道办事处营东村	出让	12,907	2045-07-27	是
5	亨达股份	即国用(2010)第 325 号	北安办事处朱家后戈庄村	出让	49,990	2052-12-30	否

第 1 项及第 2 项土地使用权的受限情况：请参见本招股说明书第六节之“五、固定资产及无形资产情况”之“(一) 主要固定资产情况/1、房屋所有权”中关于第 1 项房产权利受限的说明。

第 4 项土地使用权的受限情况：请参见本招股说明书第六节之“五、固定资产及无形资产情况”之“(一) 主要固定资产情况/1、房屋所有权”中关于第 4 项房产权利受限的说明。

2、商标

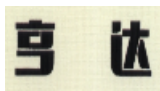
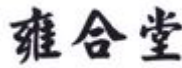
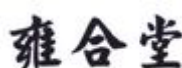
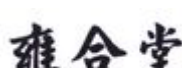
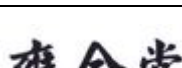
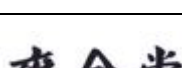
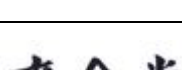
(1) 截至 2011 年 6 月 30 日，公司及其子公司在中国境内已获授权的注册商标如下：

序号	所有权人	注册编号	商标名称	类号	注册有效期
1	亨达股份	6383959		第 3 类	2010-08-14 至 2020-08-13
2	亨达股份	6383985		第 28 类	2010-07-28 至 2020-07-27
3	亨达股份	6383973		第 21 类	2010-06-07 至 2020-06-06
4	亨达股份	6383980		第 25 类	2010-05-07 至 2020-05-06

5	亨达股份	6383971		第 18 类	2010-05-07 至 2020-05-06
6	亨达股份	6383964		第 14 类	2010-12-14 至 2020-12-13
7	亨达股份	6383984	HUMAND	第 28 类	2010-07-07 至 2020-07-06
8	亨达股份	6383958	HUMAND	第 3 类	2010-06-07 至 2020-06-06
9	亨达股份	6383969	HUMAND	第 18 类	2010-05-07 至 2020-05-06
10	亨达股份	6383979	HUMAND	第 25 类	2010-05-07 至 2020-05-06
11	亨达股份	6383974	HUMAND	第 21 类	2010-03-07 至 2020-03-06
12	亨达股份	6383965	HUMAND	第 14 类	2010-03-07 至 2020-03-06
13	亨达股份	1553375	HUMAND	第 25 类	2011-04-14 至 2021-04-13
14	亨达股份	7515900	CLAUDIA PETRELLI	第 18 类	2010-11-07 至 2020-11-06
15	亨达股份	7518282	CLAUDIA PETRELLI	第 28 类	2010-11-07 至 2020-11-06
16	亨达股份	7515890	CLAUDIA PETRELLI	第 14 类	2010-10-28 至 2020-10-27
17	亨达股份	7515937	CLAUDIA PETRELLI	第 21 类	2010-10-28 至 2020-10-27
18	亨达股份	7515951	CLAUDIA PETRELLI	第 25 类	2010-10-28 至 2020-10-27
19	亨达股份	7518366	CLAUDIA PETRELLI	第 3 类	2010-10-14 至 2020-10-13
20	亨达股份	7518392	CLAUDIA PETRELLI	第 9 类	2011-02-07 至 2021-02-06
21	亨达股份	7518302	CLAUDIA PETRELLI	第 35 类	2010-11-28 至 2020-11-27
22	亨达股份	7515906	可 劳 迪	第 18 类	2010-11-07 至 2020-11-06
23	亨达股份	7518273	可 劳 迪	第 28 类	2010-11-07 至 2020-11-06

24	亨达股份	7515884	可 劳 迪	第 14 类	2010-10-28 至 2020-10-27
25	亨达股份	7515931	可 劳 迪	第 21 类	2010-10-28 至 2020-10-27
26	亨达股份	7515956	可 劳 迪	第 25 类	2010-10-28 至 2020-10-27
27	亨达股份	7518319	可 劳 迪	第 35 类	2010-11-28 至 2020-11-27
28	亨达股份	1261121	CLAUDIA PETRELLI 可 劳 迪	第 25 类	2009-04-07 至 2019-04-06
29	亨达股份	3127107		第 25 类	2004-11-14 至 2014-11-13
30	亨达股份	7518475	金迪亚	第 25 类	2010-10-28 至 2020-10-27
31	亨达股份	7518429	金迪亚	第 18 类	2010-11-28 至 2020-11-27
32	亨达股份	7528617	查 力 司	第 28 类	2010-11-14 至 2020-11-13
33	亨达股份	7528482	查 力 司	第 14 类	2010-11-07 至 2020-11-06
34	亨达股份	7528510	查 力 司	第 18 类	2010-11-07 至 2020-11-06
35	亨达股份	7528532	查 力 司	第 21 类	2010-11-07 至 2020-11-06
36	亨达股份	7528587	查 力 司	第 25 类	2010-10-28 至 2020-10-27
37	亨达股份	7528462	查 力 司	第 9 类	2011-02-21 至 2021-02-20
38	亨达股份	7528445	查 力 司	第 3 类	2010-10-21 至 2020-10-20
39	亨达股份	7528629	查 力 司	第 35 类	2010-12-07 至 2020-12-06

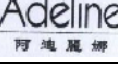
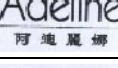
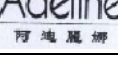
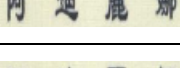
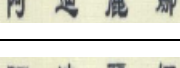
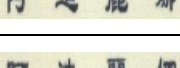
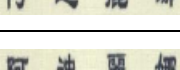
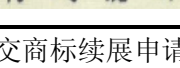
40	亨达股份	7542381	CARFFO	第 18 类	2010-11-14 至 2020-11-13
41	亨达股份	7542570	CARFFO	第 37 类	2010-11-14 至 2020-11-13
42	亨达股份	7542461	CARFFO	第 21 类	2010-11-07 至 2020-11-06
43	亨达股份	7542508	CARFFO	第 25 类	2010-11-07 至 2020-11-06
44	亨达股份	7542291	CARFFO	第 3 类	2010-10-28 至 2020-10-27
45	亨达股份	7542353	CARFFO	第 9 类	2011-02-14 至 2021-02-13
46	亨达股份	7542532	CARFFO	第 35 类	2010-12-07 至 2020-12-06
47	亨达股份	7542594	CARFFO	第 41 类	2010-12-21 至 2020-12-20
48	亨达股份	7545208	KAOLIKE	第 18 类	2010-11-14 至 2020-11-13
49	亨达股份	7545314	KAOLIKE	第 28 类	2010-11-14 至 2020-11-13
50	亨达股份	7545191	KAOLIKE	第 14 类	2010-11-07 至 2020-11-06
51	亨达股份	7545241	KAOLIKE	第 21 类	2010-11-07 至 2020-11-06
52	亨达股份	7545291	KAOLIKE	第 25 类	2010-11-07 至 2020-11-06
53	亨达股份	7545161	KAOLIKE	第 3 类	2010-10-21 至 2020-10-20
54	亨达股份	7545177	KAOLIKE	第 9 类	2011-02-14 至 2021-02-13
55	亨达股份	7545331	KAOLIKE	第 35 类	2010-12-07 至 2020-12-06

56	亨达股份	6383989		第 43 类	2010-04-07 至 2020-04-06
57	亨达股份	4910091		第 25 类	2009-11-07 至 2019-11-06
58	亨达股份	1194762		第 25 类	2008-07-28 至 2018-07-27
59	亨达股份	6383981		第 25 类	2010-06-28 至 2020-06-27
60	亨达股份	6383990		第 43 类	2010-07-07 至 2020-07-06
61	亨达股份	1228301		第 25 类	2008-12-07 至 2018-12-06
62	亨达股份	182787		第 54 类	2003-07-05 至 2013-07-04
63	亨达股份	1100042		第 25 类	2007-09-14 至 2017-09-13
64	亨达股份	5158227		第 39 类	2009-05-28 至 2019-05-27
65	亨达股份	5158228		第 37 类	2009-08-28 至 2019-08-27
66	亨达股份	7536400		第 29 类	2010-11-07 至 2020-11-06
67	亨达股份	7536449		第 30 类	2010-11-07 至 2020-11-06
68	亨达股份	7536466		第 31 类	2010-11-07 至 2020-11-06
69	亨达股份	7539425		第 34 类	2010-11-07 至 2020-11-06
70	亨达股份	7536488		第 32 类	2010-10-28 至 2020-10-27
71	亨达股份	7536501		第 33 类	2010-09-14 至 2020-09-13
72	亨达股份	7539444		第 35 类	2011-04-14 至 2021-04-13

73	亨达股份	7536367	雍合堂	第 5 类	2011-01-14 至 2021-01-13
74	亨达股份	7539504	雍合堂	第 42 类	2010-12-21 至 2020-12-20
75	亨达股份	7539522	雍合堂	第 43 类	2010-12-07 至 2020-12-06
76	亨达股份	7539539	雍合堂	第 44 类	2010-12-07 至 2020-12-06
77	亨达股份	7539473	雍合堂	第 41 类	2010-12-21 至 2020-12-20
78	亨达股份	6690060		第 43 类	2010-05-07 至 2020-05-06
79	亨达股份	7821742	軒茗易大	第 30 类	2010-12-28 至 2020-12-27
80	亨达股份	7821741	軒茗易大	第 43 类	2011-06-07 至 2021-06-06
81	亨达股份	8386169	大易明軒	第 20 类	2011-06-28 至 2021-06-27
82	亨达股份	8386274	大易明軒	第 19 类	2011-06-28 至 2021-06-27
83	亨达股份	8386301	大易明軒	第 18 类	2011-06-28 至 2021-06-27
84	亨达股份	8386336	大易明軒	第 27 类	2011-06-28 至 2021-06-27
85	亨达股份	8386229	大易明軒	第 14 类	2011-06-28 至 2021-06-27
86	亨达股份	8388798	大易明軒	第 3 类	2011-06-28 至 2021-06-27
87	亨达股份	8388624	大易明軒	第 21 类	2011-06-28 至 2021-06-27

88	亨达股份	8388918	大易明轩	第 7 类	2011-06-28 至 2021-06-27
89	亨达股份	8388873	大易明轩	第 6 类	2011-06-28 至 2021-06-27
90	品牌集团	7525551	Naacee	第 41 类	2010-12-14 至 2020-12-13
91	品牌集团	7525502	Naacee	第 35 类	2010-12-07 至 2020-12-06
92	品牌集团	7525571	奈奢	第 41 类	2010-12-14 至 2020-12-13
93	品牌集团	7525491	奈奢	第 35 类	2010-12-07 至 2020-12-06
94	品牌集团	7525611	Naacee	第 37 类	2010-11-14 至 2020-11-13
95	品牌集团	6389829	Naacee	第 18 类	2010-05-07 至 2020-05-06
96	品牌集团	6389872	Naacee	第 25 类	2010-05-07 至 2020-05-06
97	品牌集团	6389869	Naacee	第 28 类	2010-05-07 至 2020-05-06
98	品牌集团	6389833	Naacee	第 9 类	2010-03-28 至 2020-03-27
99	品牌集团	6389835	Naacee	第 3 类	2010-03-21 至 2020-03-20
100	品牌集团	6389873	Naacee	第 21 类	2010-03-14 至 2020-03-13
101	品牌集团	6389830	Naacee	第 14 类	2010-03-07 至 2020-03-06
102	品牌集团	7525596	奈奢	第 37 类	2010-11-14 至 2020-11-13
103	品牌集团	6389870	奈奢	第 28 类	2010-05-07 至 2020-05-06
104	品牌集团	6389850	奈奢	第 18 类	2010-05-07 至 2020-05-06

105	品牌集团	6389871		第 25 类	2010-05-07 至 2020-05-06
106	品牌集团	6389832		第 9 类	2010-03-28 至 2020-03-27
107	品牌集团	6389834		第 3 类	2010-03-21 至 2020-03-20
108	品牌集团	6389831		第 14 类	2010-03-07 至 2020-03-06
109	品牌集团	6389849		第 21 类	2010-03-14 至 2020-03-13
110	品牌集团	3127106		第 25 类	2004-03-28 至 2014-03-27
111	品牌集团	6414519		第 25 类	2010-06-21 至 2020-06-20
112	品牌集团	6414102		第 18 类	2010-05-14 至 2020-05-13
113	品牌集团	6414535		第 28 类	2010-05-14 至 2020-05-13
114	品牌集团	6414131		第 3 类	2010-03-28 至 2020-03-27
115	品牌集团	6414128		第 9 类	2010-03-28 至 2020-03-27
116	品牌集团	6414099		第 21 类	2010-03-14 至 2020-03-13
117	品牌集团	6414104		第 14 类	2010-03-07 至 2020-03-06
118	品牌集团	4932349		第 25 类	2009-05-14 至 2019-05-13
119	品牌集团	6414518		第 25 类	2010-05-21 至 2020-05-20
120	品牌集团	6414100		第 18 类	2010-05-14 至 2020-05-13
121	品牌集团	6414537		第 28 类	2010-05-14 至 2020-05-13
122	品牌集团	6414107		第 9 类	2010-03-28 至 2020-03-27
123	品牌集团	6414130		第 3 类	2010-03-28 至 2020-03-27
124	品牌集团	6414520		第 21 类	2010-03-14 至 2020-03-13
125	品牌集团	6414129		第 9 类	2010-04-14 至 2020-04-13

126	品牌集团	6414105		第 14 类	2010-03-28 至 2020-03-27
127	品牌集团	6414098		第 21 类	2010-03-14 至 2020-03-13
128	品牌集团	4910132		第 25 类	2009-06-14 至 2019-06-13
129	亨达股份	3582303		第 18 类	2008-09-14 至 2018-09-13
130	品牌集团	3582305		第 25 类	2005-12-28 至 2015-12-27
131	品牌集团	1593354		第 25 类	2001-06-28 至 2011-06-27
132	品牌集团	6414101		第 18 类	2010-06-28 至 2020-06-27
133	品牌集团	6414536		第 28 类	2010-05-14 至 2020-05-13
134	品牌集团	6414521		第 21 类	2010-03-28 至 2020-03-27
135	品牌集团	6414103		第 14 类	2010-03-28 至 2020-03-27
136	品牌集团	6414106		第 9 类	2010-03-28 至 2020-03-27
137	品牌集团	4910133		第 25 类	2009-05-21 至 2019-05-20

注：上表第 131 项注册商标已递交商标续展申请，正处于续展待审状态。

另，亨达股份与王国昌于 2011 年 7 月 2 日签订《商标转让协议书》将第 78 项 6690060 号注册商标转让给王国昌；亨达股份与品牌集团于 2011 年 7 月 2 日签订《商标转让协议书》将第 129 项 3582303 号注册商标转让给品牌集团；亨达股份与大易红坊于 2011 年 7 月 2 日签订《商标转让协议书》将第 79-89 项注册商标转让给大易红坊。上述商标权的权属人名称变更手续已开始办理。

(2) 截至 2011 年 6 月 30 日，公司及其子公司在境外已获授权的注册商标

2006 年 4 月 10 日， 商标获得国际注册号 0891699，适用范围为国际分类第 25 类，注册日为 2006 年 4 月 10 日，目前，该国际注册商标已在美国和日本进行了注册登记。

公司及其子公司拥有的 OHIM（欧共体内部市场商标一体化管理局）注册商标如下：

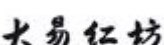
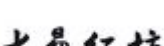
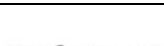
序号	所有权人	注册编号	商标名称	类号	注册有效期

1	品牌集团	004039202		第 25 类	2005-11-25 至 2014-09-21
2	品牌集团	008462285		第 18、25、 35 类	2010-01-21 至 2019-07-31

公司及其子公司拥有的香港注册商标如下：

序号	所有权人	注册编号	商标名称	类号	注册有效期
1	品牌集团	301385451		第 3、9、 14、21、37 类	2009-07-16 至 2019-07-15
2	品牌集团	301387477		第 18、25、 28、35、41 类	2009-07-20 至 2019-07-19
3	品牌集团	301392237		第 3、9、 14、21、37 类	2009-07-27 至 2019-07-26
4	品牌集团	301393786		第 18、25、 28、35、41 类	2009-07-29 至 2019-07-28

(3) 截至 2011 年 6 月 30 日，公司及其子公司在中国境内正在申请中的商标如下：

序号	申请人	申请号	商标名称	类别	申请日期
1	亨达股份	8456253		第 6 类	2010-07-06
2	亨达股份	8456282		第 7 类	2010-07-06
3	亨达股份	8456316		第 8 类	2010-07-06
4	亨达股份	8456199		第 3 类	2010-07-06
5	亨达股份	8456043		第 40 类	2010-07-06
6	亨达股份	8456077		第 2 类	2010-07-06

7	亨达股份	8454025	大易红坊	第 37 类	2010-07-05
8	亨达股份	8453977	大易红坊	第 21 类	2010-07-05
9	亨达股份	8453861	大易红坊	第 35 类	2010-07-05
10	亨达股份	8453705	大易红坊	第 14 类	2010-07-05
11	亨达股份	8453915	大易红坊	第 41 类	2010-07-05
12	亨达股份	8453886	大易红坊	第 36 类	2010-07-05
13	亨达股份	8453674	大易红坊	第 20 类	2010-07-05
14	亨达股份	8453747	大易红坊	第 19 类	2010-07-05
15	亨达股份	8453782	大易红坊	第 18 类	2010-07-05
16	亨达股份	8453817	大易红坊	第 27 类	2010-07-05
17	亨达股份	8388785	大易明轩	第 2 类	2010-06-12
18	亨达股份	8388683	大易明轩	第 37 类	2010-06-12
19	亨达股份	8388739	大易明轩	第 40 类	2010-06-12
20	亨达股份	8389002	大易明轩	第 8 类	2010-06-12

21	亨达股份	8386579	大易明轩	第 41 类	2010-06-11
22	亨达股份	8386362	大易明轩	第 35 类	2010-06-11
23	亨达股份	8386422	大易明轩	第 36 类	2010-06-11
24	亨达股份	9293289		第 18 类	2011-04-01
25	亨达股份	9293318		第 25 类	2011-04-01
26	亨达股份	9293337		第 35 类	2011-04-01
27	亨达股份	9293367		第 36 类	2011-04-01
28	亨达股份	9293382		第 37 类	2011-04-01
29	亨达股份	9293386		第 41 类	2011-04-01

注：亨达股份与大易红坊于 2011 年 7 月 2 日签订《商标转让协议书》将第 1-23 项注册商标的申请权转让给大易红坊。上述商标申请权的权属人名称变更手续已开始办理。

(4) 公司及其子公司商标使用许可情况：

许可人	被许可人	商标注册证号	许可使用商标名称	许可使用期限	许可费
亨达股份	亨达鞋业/亨达皮业	6383959		2011 年 5 月 17 日至 2020 年 8 月 13 日	无偿
亨达股份	亨达鞋业/亨达皮业	6383973		2011 年 5 月 17 日至 2020 年 6 月 6 日	无偿
亨达股份	亨达鞋业/亨达皮业	6383980		2011 年 5 月 17 日至 2020 年 5 月 6 日	无偿
亨达股份	亨达鞋业/亨达皮业	6383971		2011 年 5 月 17 日至 2020 年 5 月 6 日	无偿
亨达股份	亨达鞋业/亨达皮业	6383958	HUMAND	2011 年 5 月 17 日至 2020 年 6 月 6 日	无偿
亨达股份	亨达鞋业/亨达皮业	6383969	HUMAND	2011 年 5 月 17 日至 2020 年 5 月 6 日	无偿
亨达股份	亨达鞋业/亨达皮业	6383979	HUMAND	2011 年 5 月 17 日至 2020 年 5 月 6 日	无偿
亨达股份	亨达鞋业/亨达皮业	6383974	HUMAND	2011 年 5 月 17 日至 2020 年 3 月 6 日	无偿
亨达股份	亨达鞋业/亨达皮业	1553375	HUMAND	2011 年 5 月 17 日至 2021 年 4 月 13 日	无偿

亨达股份	亨达鞋业/亨达皮业	6383981		2011年5月17日至2020年6月27日	无偿
亨达股份	广州法努尔	3582303		2011年5月17日至2018年9月13日	无偿
品牌集团	亨达鞋业/亨达股份/亨达皮业/广州法努尔	6414518		2011年5月17日至2020年5月20日	无偿
品牌集团	亨达鞋业/亨达股份/亨达皮业/广州法努尔	6414100		2011年5月17日至2020年5月13日	无偿
品牌集团	亨达鞋业/亨达股份/亨达皮业/广州法努尔	6414107		2011年5月17日至2020年3月27日	无偿
品牌集团	亨达鞋业/亨达股份/亨达皮业/广州法努尔	6414130		2011年5月17日至2020年3月27日	无偿
品牌集团	亨达鞋业/亨达股份/亨达皮业/广州法努尔	6414520		2011年5月17日至2020年3月13日	无偿
品牌集团	亨达鞋业/亨达股份/亨达皮业/广州法努尔	3127106		2011年5月17日至2014年3月27日	无偿
品牌集团	亨达鞋业/亨达股份/亨达皮业/广州法努尔	6389872		2011年5月17日至2020年5月6日	无偿
品牌集团	亨达鞋业/亨达股份/亨达皮业/广州法努尔	6389829		2011年5月17日至2020年5月6日	无偿
品牌集团	亨达鞋业/亨达股份/亨达皮业/广州法努尔	6389833		2011年5月17日至2020年3月27日	无偿
品牌集团	亨达鞋业/亨达股份/亨达皮业/广州法努尔	6389835		2011年5月17日至2020年3月20日	无偿
品牌集团	亨达鞋业/亨达股份/亨达皮业/广州法努尔	6389873		2011年5月17日至2020年3月13日	无偿
品牌集团	亨达鞋业/亨达股份/亨达皮业/广州法努尔	6389871		2011年5月17日至2020年5月6日	无偿
品牌集团	亨达鞋业/亨达股份/亨达皮业/广州法努尔	6389850		2011年5月17日至2020年5月6日	无偿
品牌集团	亨达鞋业/亨达股份/亨达皮业/广州法努尔	6389832		2011年5月17日至2020年3月27日	无偿
品牌集团	亨达鞋业/亨达股份/亨达皮业/广州法努尔	6389834		2011年5月17日至2020年3月20日	无偿

品牌集团	亨达鞋业/亨达股份/亨达皮业/广州法努尔	6389849		2011年5月17日至2020年3月13日	无偿
品牌集团	亨达鞋业/亨达股份/亨达皮业/广州法努尔	4932349		2011年5月17日至2019年5月13日	无偿
品牌集团	亨达鞋业/亨达股份/亨达皮业/广州法努尔	6414519		2011年5月17日至2020年6月20日	无偿
品牌集团	亨达鞋业/亨达股份/亨达皮业/广州法努尔	6414102		2011年5月17日至2020年5月13日	无偿
品牌集团	亨达鞋业/亨达股份/亨达皮业/广州法努尔	6414131		2011年5月17日至2020年3月27日	无偿
品牌集团	亨达鞋业/亨达股份/亨达皮业/广州法努尔	6414128		2011年5月17日至2020年3月27日	无偿
品牌集团	亨达鞋业/亨达股份/亨达皮业/广州法努尔	6414099		2011年5月17日至2020年3月13日	无偿
品牌集团	亨达鞋业/亨达股份/亨达皮业/广州法努尔	4910132		2011年5月17日至2019年6月13日	无偿
品牌集团	亨达鞋业/亨达股份/亨达皮业/广州法努尔	6414129		2011年5月17日至2020年4月13日	无偿
品牌集团	亨达鞋业/亨达股份/亨达皮业/广州法努尔	6414098		2011年5月17日至2020年3月13日	无偿
品牌集团	亨达鞋业/亨达股份/亨达皮业/广州法努尔	3582305		2011年5月17日至2015年12月27日	无偿
品牌集团	亨达鞋业/亨达股份/亨达皮业/广州法努尔	1593354		2011年5月17日至2021年6月27日	无偿
品牌集团	亨达鞋业/亨达股份/亨达皮业/广州法努尔	6414521		2011年5月17日至2020年3月27日	无偿
品牌集团	亨达鞋业/亨达股份/亨达皮业/广州法努尔	6414106		2011年5月17日至2020年3月27日	无偿
品牌集团	亨达鞋业/亨达股份/亨达皮业/广州法努尔	4910133		2011年5月17日至2019年5月20日	无偿

3、专利

(1) 公司拥有的专利情况

公司及其子公司已取得专利证书的发明专利共 4 项, 实用新型专利共 46 项, 外观设计专利共 70 项。其中, 发明专利和实用新型专利的基本情况如下:

序号	专利名称	专利权人	类型	专利号	授权公告日
1	一种皮革制品无缝粘接方法	亨达股份/亨达鞋业/亨达皮业	发明	ZL200610042467.8	2008.12.17
2	摩托靴	亨达股份/亨达鞋业	发明	ZL200510045533.2	2010.01.27
3	一种空调保健鞋底	亨达股份/亨达鞋业	发明	ZL200610043375.1	2009.06.03
4	打植工艺用鞋植	亨达股份/亨达鞋业	发明	ZL200610068567.8	2009.05.13
5	防水透气鞋	亨达股份	实用新型	ZL200620081872.6	2007.07.18
6	具有镂空结构的减震鞋	亨达股份/亨达鞋业	实用新型	ZL200720158386.4	2009.05.13
7	具有内呼吸制鞋技术的装置	亨达股份/亨达鞋业	实用新型	ZL200820003556.6	2009.01.21
8	一种防滑鞋	亨达股份/亨达鞋业	实用新型	ZL200820022047.8	2008.12.17
9	一种排气空调鞋	亨达股份/亨达鞋业	实用新型	ZL200820022050.X	2008.12.17
10	一种按摩鞋垫	亨达股份/亨达鞋业	实用新型	ZL200820022048.2	2008.12.17
11	一种气垫减震鞋	亨达股份/亨达鞋业	实用新型	ZL200820022051.4	2008.12.17
12	一种减震透气鞋	亨达股份/亨达鞋业	实用新型	ZL200820022052.9	2008.12.17
13	一种按摩鞋	亨达股份/亨达鞋业	实用新型	ZL200820022049.7	2008.12.17
14	防静电鞋	亨达股份/亨达鞋业	实用新型	ZL200820016134.2	2008.11.19
15	一种消音防损伤鞋底	亨达股份/亨达鞋业	实用新型	ZL200720029035.3	2008.10.29
16	一种减震制鞋技术	亨达股份/亨达鞋业	实用新型	ZL200720029034.9	2008.10.29
17	减震功能鞋	亨达股份/亨达鞋业	实用新型	ZL200720030135.8	2008.09.17
18	一种减震制鞋技术	亨达股份/亨达鞋业	实用新型	ZL200720027077.3	2008.07.02
19	助力减震鞋后跟垫	亨达股份/亨达鞋业	实用新型	ZL200720153147.X	2008.06.04
20	按摩防滑鞋底	亨达股份/亨达鞋业	实用新型	ZL200720023901.8	2008.06.04
21	塑身健美鞋底	亨达股份/亨达鞋业	实用新型	ZL200720023902.2	2008.06.04
22	可拆装鞋跟	亨达股份/亨达鞋业	实用新型	ZL200720023600.5	2008.06.04
23	两用鞋	亨达股份/亨达鞋业	实用新型	ZL200720023903.7	2008.06.04
24	单向排气装置	亨达股份/亨达鞋业	实用新型	ZL200720153149.9	2008.06.04
25	透气防水塞	亨达股份/亨达鞋业	实用新型	ZL200720153148.4	2008.06.04
26	一种别扣	亨达股份/亨达鞋业	实用新型	ZL200720023039.0	2008.03.26
27	呼吸鞋垫	亨达股份/亨达鞋业	实用新型	ZL200720023041.8	2008.03.26
28	减震按摩鞋底	亨达股份/亨达鞋业	实用新型	ZL200720023040.3	2008.03.26
29	磁性保健鞋垫	亨达股份/亨达鞋业	实用新型	ZL200620085979.8	2007.12.26
30	一种后跟减震鞋底	亨达股份/亨达鞋业	实用新型	ZL200620009622.1	2007.09.05
31	瑜伽鞋	亨达股份/亨达鞋业	实用新型	ZL200620009907.5	2007.09.05
32	防滑袜子	亨达股份/亨达鞋业	实用新型	ZL200620088002.1	2007.08.22
33	便携式旅游鞋	亨达股份/亨达鞋业	实用新型	ZL200620088001.7	2007.08.22
34	一种空调防震鞋	亨达股份/亨达鞋业	实用新型	ZL200620082935.X	2007.04.25

35	多变装饰件鞋	亨达股份/亨达鞋业	实用新型	ZL200520125820.X	2007.01.31
36	防磕鞋	亨达股份/亨达鞋业	实用新型	ZL200520125821.4	2007.01.24
37	减震助力鞋垫	亨达股份/亨达皮业	实用新型	ZL200820020733.1	2009.03.25
38	多变靴	亨达股份/亨达鞋业/ 亨达皮业	实用新型	ZL200920019580.3	2010.02.17
39	呼吸减震鞋	亨达股份/亨达鞋业/ 亨达皮业	实用新型	ZL200920019579.0	2009.11.25
40	糖尿病鞋	亨达股份/亨达鞋业/ 亨达皮业	实用新型	ZL200820224932.4	2009.09.30
41	缓冲中底	亨达股份/亨达鞋业/ 亨达皮业	实用新型	ZL200820177384.4	2009.09.16
42	一种按摩、减震、透 气鞋	亨达股份/亨达鞋业/ 亨达皮业	实用新型	ZL200820175830.8	2009.09.16
43	缓冲鞋	亨达股份/亨达鞋业/ 亨达皮业	实用新型	ZL200820177383.X	2009.09.16
44	多变凉鞋	亨达股份/亨运鞋业	实用新型	ZL200920241029.3	2010.10.20
45	一种减震鞋	亨达股份/亨运鞋业	实用新型	ZL200620085454.4	2007.07.18
46	两用靴	亨达股份/亨达鞋业/ 亨达皮业	实用新型	ZL201020250341.1	2011.04.13
47	面、里分层鞋	亨达股份/亨达鞋业/ 亨达皮业	实用新型	ZL201020262975.9	2011.02.16
48	多变鞋	亨达股份/亨达鞋业/ 亨达皮业	实用新型	ZL201020262999.4	2011.02.16
49	鞋口收摺男鞋	亨达股份/亨达鞋业	实用新型	ZL201020632121.5	2011.06.15
50	一种钟表	亨达股份/亨达鞋业/ 亨达皮业	实用新型	ZL201020263087.9	2011.06.22

(2) 已取得授权通知书的专利情况

公司及其子公司拥有的已经取得授权通知书的外观设计专利 1 项, 实用新型专利共 2 项。其中, 已获授权通知书的实用新型专利基本情况如下:

序号	专利名称	专利权人	类型	专利号或申请号	申请日
1	抗震按摩鞋	亨达股份/亨达鞋业/亨 达皮业	实用新型	201020576327.0	2011.04.12
2	竹炭抗菌防 臭鞋垫	亨达股份/亨达皮业	实用新型	201020670174.6	2010.12.08

4、发行人及其子公司专利使用许可情况

(1) 公司及子公司亨达鞋业与上海大中皮革有限公司、扬州坤鼎鞋业有限公司、丹阳市千姿鸟鞋业有限公司、广州市可欣鞋业有限公司、佛山市南海路路来鞋业有限公司、瑞安市雅利鞋业有限公司、温州市瓯海恒亨鞋业有限公司、瑞

安市香鸵鞋业有限公司、四川灵感之旅鞋业有限公司、成都市双流好美多有限责任公司共计 10 家委托加工厂商签署了《专利实施许可使用协议》，许可其使用如下专利：

序号	专利号	专利名称	许可使用期限	专利类型	许可方式	许可费	是否备案
1	ZL200520125820.X	多变装饰件鞋	2010 年 11 月 1 日至 2013 年 10 月 31 日	实用新型	普通许可	无偿	是
2	ZL200520125821.4	防磕鞋	2010 年 11 月 1 日至 2013 年 10 月 31 日	实用新型	普通许可	无偿	是
3	ZL200720023902.2	塑身健美鞋底	2010 年 11 月 1 日至 2013 年 10 月 31 日	实用新型	普通许可	无偿	是
4	ZL200720023039.0	一种别扣	2010 年 11 月 1 日至 2013 年 10 月 31 日	实用新型	普通许可	无偿	是
5	ZL200720158386.4	具有镂空结构的减震鞋	2010 年 11 月 1 日至 2013 年 10 月 31 日	实用新型	普通许可	无偿	是

(2) 公司及子公司亨达鞋业与青岛福客来鞋业有限公司签订了《专利实施许可合同》，专利许可使用情况如下：

序号	专利号	专利名称	许可使用期限	专利类型	许可方式	许可费(元)	是否备案
1	ZL200620088001.7	便携式旅游鞋	2009 年 9 月至 2014 年 8 月	实用新型	独占许可	5000	是
2	ZL200720023903.7	两用鞋	2009 年 9 月至 2014 年 8 月	实用新型	独占许可	5000	是
3	ZL200620085979.8	磁性保健鞋垫	2009 年 9 月至 2014 年 8 月	实用新型	独占许可	5000	是

5、其他无形资产

截至 2011 年 6 月 30 日，公司拥有的其他无形资产如下表所示：

单位：万元

项目	取得方式	原值	累计摊销	账面价值
办公软件	购入	270.68	86.79	183.89
车位使用权	购入	48.00	2.15	45.85
合计		318.68	88.94	229.74

六、环境保护及安全生产

（一）环境保护

本公司注重环境保护，厂区内绿化率高，生产严格按《环境空气质量标准》（GB3095-1996）、《地表水环境质量标准》（GB3838-2002）、《声环境质量标准》（GB3096-2008）、《工业企业厂界环境噪声排放标准》GB12348-2008等国家有关环境保护法律法规执行。

1、废水

生产过程中基本不产生废水，不会对周围环境产生废水污染，生活污水均按照要求排入城市排污管网。

2、废气

主要是皮鞋加工制作过程中产生的有机废气，公司采用负压风扇增强气味的排放，采用抽风机将气味通过管道统一排放，减少空气污染。排放浓度低于国家环保标准，不构成环境污染。

3、固体废物

本公司排放的固体废弃物主要是指皮革的边角料，但均为无毒废料，交由当地环保部门归类处理。本公司排出的固体废料不会对环境造成不良的影响。

4、噪音

本公司配置的部分设备有一定的噪声，主要为车间内生产设备产生，声源声级大约在 85-95dB（A）之间，通过对墙体进行吸音处理等防治措施，使厂界噪声低于国家《工业企业厂界环境噪声排放标准》（GB12348-2008）II类标准：昼间 60dB（A）、夜间 50dB（A）的标准，室内噪音控制在 75 dB（A）以下，对周围环境不会产生影响。

即墨市环境保护局出具了《关于青岛亨达股份有限公司环保守法情况的说明》：“公司报告期末未发生因发生环境污染事故和环境违法违规行为；现阶段生产过程未对环境造成污染，已达到国家和地方的环保要求。公司在生产经营中认

真遵守国家环境保护方面的法律、法规和规范性文件，各项污染物排放符合环境保护要求，未发生过环境污染事件，不存在因违反有关环境保护相关法律、法规和规范性文件而受到行政处罚的情形”。

（二）安全生产

公司为保证生产安全，建立了全面有效的安全管理制度。公司制定了《生产和服务提供控制程序》、《安全管理制度》、《工艺标准》和《设备使用管理制度》等制度，并严格按其规定进行安全作业，消除一切可能导致发生安全事故的因素，各生产车间、流水线专设安全员，负责设施的保管维护，确保安全设施完备、良好、随时处于可使用状态，不放过一个细节，一旦发现隐患，立即整改。同时公司相关部门每天到车间、仓库等巡视检查，生产科长随时检查安全问题，减少了发生安全隐患的概率。

公司报告期末发生重大火灾事故，同时也未发生其他重大安全生产事故。

七、特许经营权情况

截至 2011 年 6 月 30 日，本公司不拥有任何特许经营权。

八、公司的技术水平与研发

（一）公司的研发技术水平

1、基本情况

公司坚持“研发带动公司发展”的经营理念，注重自主知识产权的发展和保护。第一批拥有全国皮鞋行业“国家认定企业技术中心”，子公司亨达鞋业被认定为高新技术企业。

公司研发技术水平位居行业前列，这与公司国际化的业务发展模式紧密相关。在新技术方面的研发上，公司通过长期与国际知名品牌商的合作，为了不断符合其提出的关于产品工艺、材料等方面的要求，以及符合商品输入国的技术要求，公司不断的加大研发方面的投入，根据国外客户需求有选择的立项，并且有效整合机械、化工、纳米材料等各行业资源，通过外协的方式与这些相关领域

内专业机构进行新工艺、新材料等方面的研发合作，之后由公司进行相关专利技术的申报；在产品款式研发方面，公司主要以自主设计为主，并且不断吸收国际知名品牌商在制鞋领域的设计理念。此外，公司还注重自身设计团队的建设，经常选派人员去国外进行业务学习。

公司的研发和设计团队主要由自主培养的工程师和设计师组成，共有 199 名研发、技术人员，其中包括总经理兼研发总监单存礼及副总经理兼技术总监刘泽顺在内的 5 名主要研发人员和首席设计师李敏在内的 13 名主要设计人员。公司的研发和设计团队自公司设立以来一直保持了很好的稳定性，主要研发和设计人员的从业时间均在 10 年以上，对亨达等自有品牌以及公司的历史与发展情况非常熟悉，有丰富的皮鞋研发和设计经验。

公司研发团队主要负责新材料、新工艺及皮鞋功能性的研发，新材料及皮鞋功能性的研发主要通过外协方式，与专业机构进行合作完成。公司设计团队主要负责鞋业流行信息的搜集、产品新款式的设计等。

目前，公司技术开发主要着眼于产品在“安全、卫生、环保和健康”等方面的功能开发，报告期内的具体开发情况如下：

类别	项目、产品名称	技术名称	省级鉴定
安全	摩托靴	于2010年1月27日被国家知识产权局授予发明专利	
	玻璃纤维与橡胶混合的防滑鞋底材料	非专利技术	通过省级新产品、科技成果鉴定
	成型高跟鞋稳固性的研发及应用	已向国家知识产权局提交发明专利申请材料	
卫生	抑菌防臭净化鞋技术	非专利技术	2008年通过省级新产品鉴定
	内呼吸制鞋技术	于2009年1月21日被国家知识产权局授予实用新型专利	
	单向排气空调鞋	已于2008年6月4日被国家知识产权局授予实用新型专利	通过省级新产品鉴定
环保	一种皮革制品无缝粘接方法	于2008年12月17日被国家知识产权局授予发明专利	2006年通过省级新产品鉴定
	低碳制鞋技术	已向国家知识产权局提交发明专利申请材料	

健康	磁疗抗菌健康鞋	已向国家知识产权局提交发明专利申请材料	
	抗震按摩制鞋技术的研发及应用	已向国家知识产权局提交实用新型专利申请材料	
	按摩、减震、透气多功能保健鞋	于2009年9月16日被国家知识产权局授予实用新型专利	2009年通过省级新产品鉴定

2、公司拥有的重要专利及其对销售收入贡献情况

本公司拥有的以下专利均处于批量生产阶段，具体情况如下表：

技术名称	技术特点	专利类型	报告期内专利产品销售额合计数(万元)	占报告期内营业收入合计数的比重
一种皮革制品无缝粘接方法	这种皮革制品无缝粘接技术，是通过削皮、磨砂、粘接、加硫及补强等工序，克服了压茬缉线式皮革粘接法存在的叠压处出现突梗影响美观的问题，适应于各种皮革及制品（压花或表面带有突起风格的皮革除外）的粘接使用，并提高了皮革使用率。	发明专利	15,752.86	10.67%
打楦工艺用鞋楦	此种打楦工艺用鞋楦，其特点是在一个与鞋前体内腔相吻合的楦体前身的后截面上，装有两平排向后延伸的框架，框架的后端装有框架座，框架座的前面装有向前伸出的转动杆，转动杆位于两条框架之间，转动杆的前部装有竖向的楦体后跟杆，楦体后跟杆的下端固定在楦体后跟的前截面上，转动杆与框架座之间由转杆轴连接，转杆轴的上侧装有手压杆，手压杆与转动杆之间由压杆轴连接，压杆轴上侧手压杆上装有连片，连片与手压杆之间由连片轴连接，连片的另一端由固定轴联接在框架座的上面。它解决了弹簧楦在将鞋楦打入鞋帮劳动强度大、生产效率低的问题。	发明专利	33,496.49	22.68%
一种空调保健鞋底	本发明涉及一种空调保健鞋底。包括中底与下方相适配的鞋底，其特征是有底气孔鞋底的前掌面为自上而下的三层结构：按摩垫、透气防水层和透气网，其鞋底的后掌部设有带进、出气嘴的空气调节装置，鞋底中间上设有由隔板组成的气道和气室，而中底上有与空气调节装置的囊状体相触的压板及前掌面上的多个气孔。本发明制成的鞋靴不但顺达气畅，而且弹性好。	发明专利	19,540.01	13.23%
摩托靴	本发明涉及一种摩托车驾驶员专用的摩托靴。包括靴底、靴筒和靴里，其特征是在靴的中帮上面	发明专利	3,517.16	2.38%

	设置一块防滑片。考虑到保护腿骨，又在靴筒前上方设有护腿片。还在靴筒外侧踝关节位置处设有护踝片。并考虑到保暖、舒展灵活又在靴筒的前后靴腰处分别设置前后海棉体。为进一步防水需要，本发明的靴里是由透气防水膜、海绵复网和坎培拉布三层结构缝制而成。因此，本发明不但坚实、柔软、舒适、防水，而且防止打滑，有效保护腿和踝骨。			
一种排气空调鞋	一种排气空调鞋，由气囊、吸气阀、排气阀、导气管构成，其特点是在吸气阀和排气阀内分别安装有钢珠和弹簧，吸气阀内，钢珠安装的位置靠近气囊，弹簧安装的位置靠近吸气嘴，排气阀内，钢珠安装的位置靠近排气嘴，弹簧安装的位置靠近气囊。当人走路抬脚时，吸气阀打开，排气阀封闭，这时，鞋内浑浊的气体通过吸气嘴进入气囊。当人走路落脚时，吸气阀封闭，同时，排气阀内的弹簧收缩，钢珠移动，排气阀打开，气囊内浑浊的气体通过排气嘴排出。实现了通过人体对气囊自然的循环作用力，达到有序的、效果明显的吸气、排气效果，有利于人体脚部健康。	实用新型	751.03	0.51%
一种防滑鞋	一种防滑鞋，由鞋帮、鞋底两部分组成，其特点是鞋帮延伸到鞋底下方的面皮将鞋底包裹住，鞋底的下方有若干个凸块，包裹鞋底的面皮上有多个与凸块大小、位置相对应的镂空，鞋底上的凸块通过面皮上的镂空与地面接触，起到防滑的作用，凸块着地面上有花纹，加大对地面的附着力，可以增强防滑效果。	实用新型	4,748.19	3.21%
一种减震透气鞋	一种减震透气鞋，由气囊、吸气嘴、排气嘴、气管、弹簧构成，其特点是气囊置于鞋底后跟内腔，内置弹簧，气囊前端的两侧分别与吸气嘴和气管相连，气管与排气嘴相连，并且在气管与排气嘴的连接处密封防水透气膜。利用人走路时对气囊循环的作用力达到减震透气的效果，有利于人体脚部健康。	实用新型	1,397.56	0.95%
一种按摩鞋	一种按摩鞋，其特点是在鞋底内腔的前半部分设有多个凸点，根据人走路时对鞋底前半部分产生压力，脚的前掌作用到凸点上起到了对人体足部前掌部位按摩的作用，适用于任何款式、结构的鞋。	实用新型	3,020.65	2.05%

防磕鞋	本实用新型涉及一种防磕鞋。包括靴鞋主体，其特征是它还包括在靴鞋主体的后包皮面与后帮里之间固定一条上面有多个小突起的后防磕条。通常后防磕条以材料 TPR 制成，并固定在后包皮面上，上面的小突起从后包皮面上冲压出来的小孔。同样，还可在靴鞋主体的帮围突侧设置一块侧防磕条。显然，由此构筑的本实用新型耐磕碰而不易受损，耐穿护脚。	实用新型	2,295.66	1.55%
防水透气鞋	一种防水透气鞋，其特点是在鞋内里的外面复加一层热可塑性膜，热可塑性膜夹在皮质鞋帮和鞋内里之间，热可塑性膜起到既可防水又能透气的作用，各部件的连接采用太空服缝合技术并使用防水线，确保表面针眼不透水，在鞋各内里部件的连接处固定热封胶带，它克服了胶塞通气道式防水透气鞋，结构复杂成本高的问题，适应于制作各类皮质靴鞋。	实用新型	2,667.74	1.81%
瑜伽鞋	一种瑜伽鞋，其特点是帮面采用单层皮结构，使鞋子能够更好的伏贴在脚上，而且弹性好；其次，鞋子的大底采用无勾心的结构，鞋子可以随意的弯折，且采用材质较好的 TPU 材料，耐折性能好，穿着柔软舒适。实现了一种人们在练瑜伽功时，能够随着身体的伸展而延伸的专业瑜伽鞋。	实用新型	3,110.71	2.11%

注：以上涉及的报告期内专利技术产品销售总额为未经审计数；以上专利产品销售收入包括自有品牌产品销售收入和外销 ODM 产品销售收入。

（二）研发机构及研发费用

1、研发机构的设置

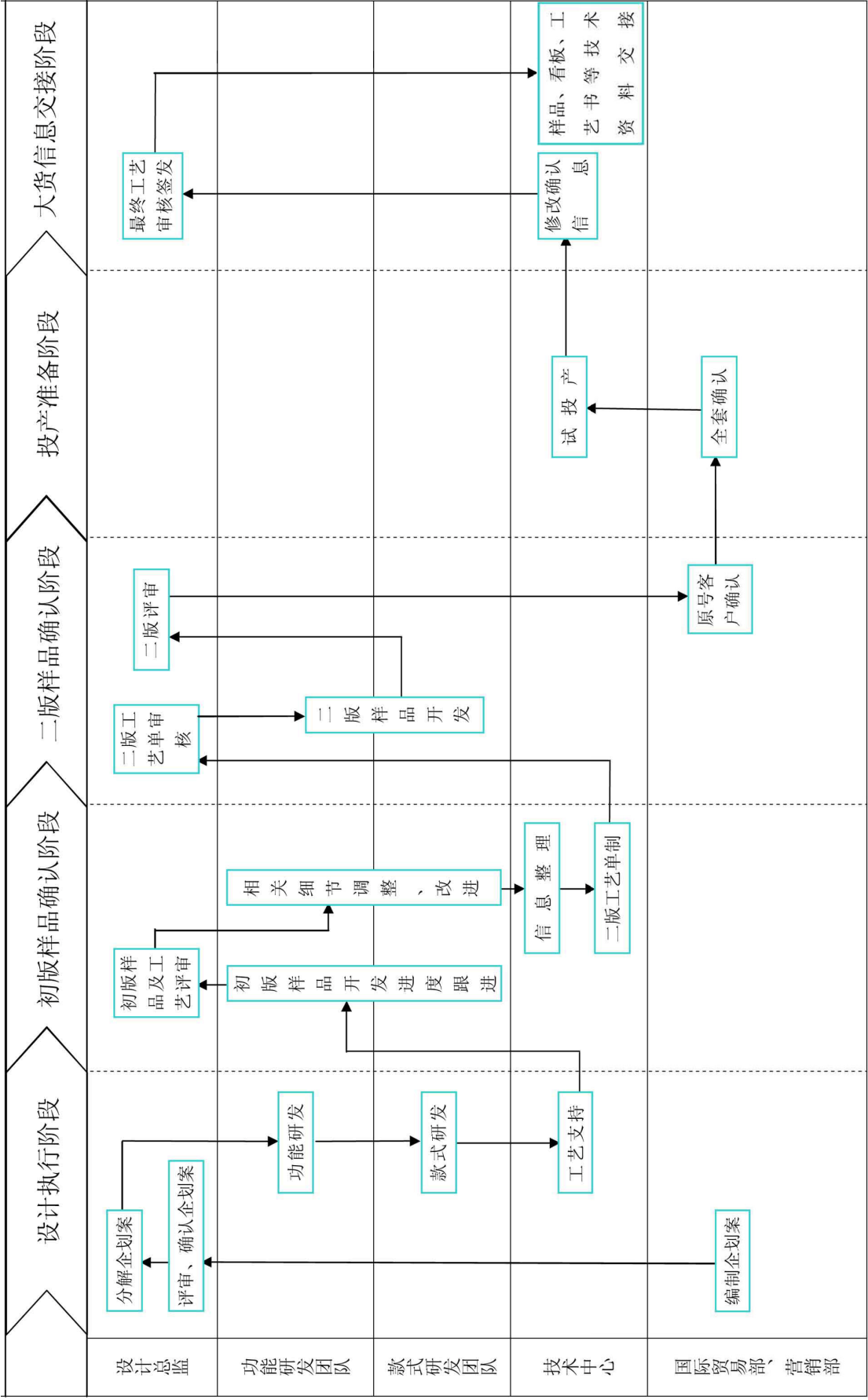
公司技术研发中心是皮鞋行业第一批被认定的“国家认定企业技术中心”，全面承担公司技术、产品、材料等方面研发工作，下设办公室、科技信息部、研发一部、研发二部、研发三部、研发四部、计算机中心、科技成果转化部、培训部、检测室、实验室、档案室、新材料室、资料室等部门。科技信息部主要对国内外最新的技术信息进行搜集，研发一部主要负责对产品功能的研发，二部主要负责新技术的开发和实验，三部主要负责新材料的研发，四部主要负责产品新款式的发展。

同时，公司分别在广州、温州、成都、江都、晋江等全国制鞋的领先地设立了采购及研发办事处，第一时间获取最流行的趋势信息以及最先进的技术理念。

2、产品、技术研发设计流程

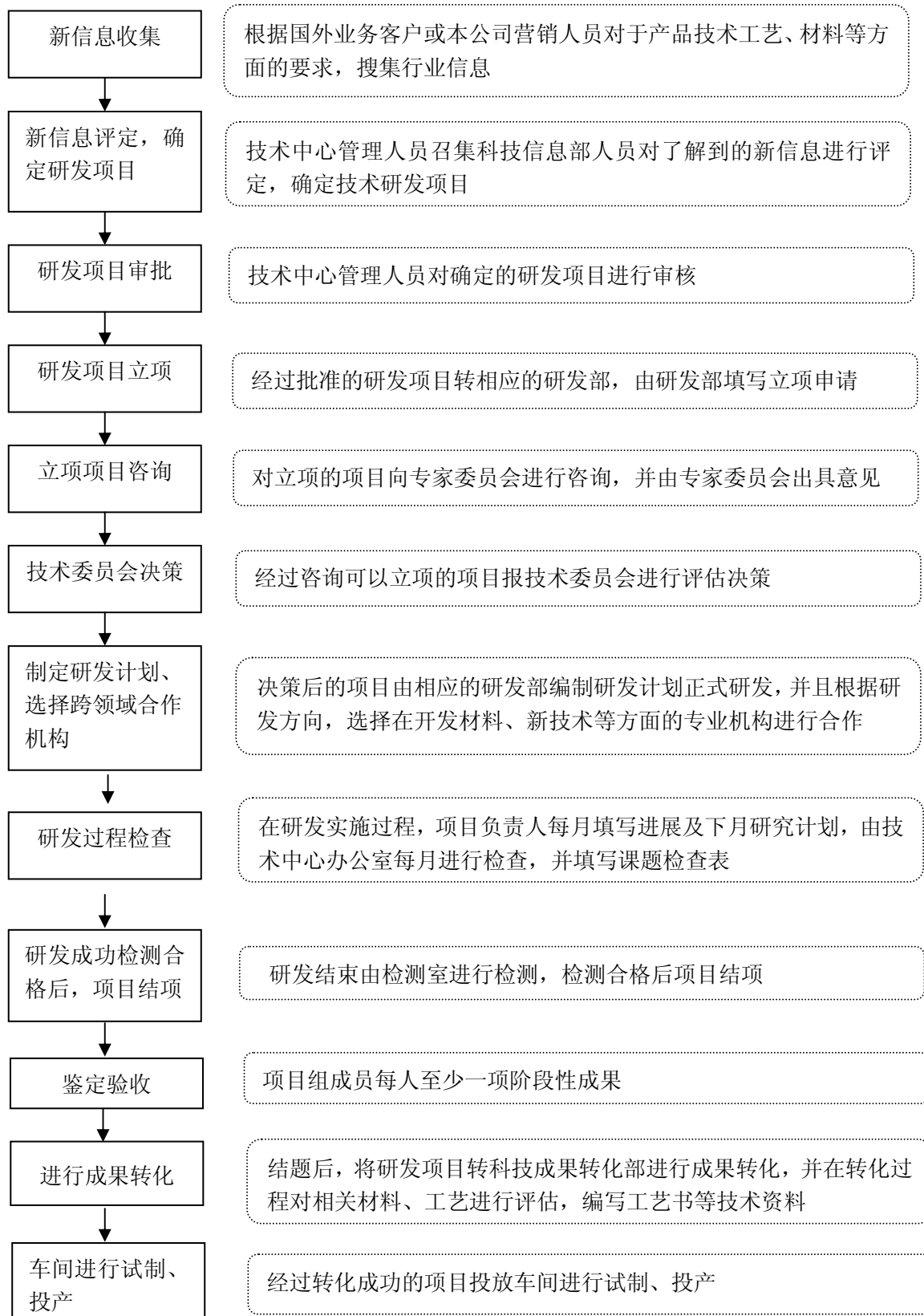
(1) 公司产品研发设计流程

公司的产品研发设计流程图如下：



(2) 公司技术研发流程

公司根据国外客户或本公司营销人员依据国内市场情况提出的关于产品技术工艺、材料等方面的要求，并且结合商品输入国的技术要求后，组织技术研发。公司的具体技术研发流程如下：



3、研发费用占营业收入的比例

报告期内，公司研究开发费用占主营业务收入的比例情况如下：

项目	研发费用（万元）			
	2011年1-6月	2010年	2009年	2008年
研究开发费用	772.80	1,398.53	1,021.47	945.03
占主营业务收入的比例	2.78%	2.70%	2.80%	3.15%

4、新产品、新项目的研发

公司实时根据用户需求、市场和产品发展进行新技术的研究和开发，不断保持产品的技术领先、市场领先。以下为公司正在研发的项目情况：

序号	项目名称	知识产权情况	进展情况	开发方式
1	个性化定做制鞋技术的研发及应用	预计获得国家发明专利及实用新型专利。	试制阶段	自主研发
2	摩托靴生产线技术改造项目	“摩托靴”于 2010 年 1 月 27 日被国家知识产权局授予发明专利。	试制生产、优化设计阶段	自主研发
3	数字化制鞋技术	已申请国家发明专利，正在受理中。	试制生产、优化设计阶段	自主研发
4	透气防水生产线技术改造项目	“防水透气鞋”于 2007 年 7 月 18 日被国家知识产权局授予实用新型专利。	试制生产、优化设计阶段	自主研发
5	擦色新型热塑性（PU）鞋底制鞋技术的研发及应用	预申请国家发明专利	研发阶段	自主研发
6	抗震按摩制鞋技术的研发及应用	获得国家实用新型专利授权，专利号为：ZL2010205763270	研发阶段	自主研发
7	双阀排气功能鞋用新型热塑性弹性体（TPU）的制备及应用技术	预申请国家发明、实用新型专利	研发阶段	自主研发
8	吸盘防滑鞋用新型橡胶材料的制备及应用技术	预申请国家发明专利	研发阶段	自主研发
9	新型双密度橡胶材料的制备及应用技术	预申请国家发明专利	研发阶段	自主研发

公司每年研发设计的新款式品种达上万个，2010 年内销业务有 3400 多个新款式品种推向市场。

5、最近三年高新技术企业认定情况

2008年12月23日，亨达鞋业取得由青岛市科学技术局、青岛市财政局、山东省青岛市国家税务局和青岛市地方税务局联合颁发的GR200837100064号“高新技术企业证书”，有效期三年。

（三）技术创新机制及后续开发能力

1、技术创新机制

公司制定了《技术研发中心分配激励机制》、《技术研发中心科研经费管理办法》等制度，根据技术创新所获得市场效益，给予员工相应激励，使其真正与公司创新紧密结合起来；同时，公司通过“专业技术职称评审体系”，对获得职称聘任的专业技术人才给予职称补贴，激发了员工创新的积极性。

2、技术合作

公司为了不断满足客户及市场需求，持续加大研发投入，有效整合各行业资源，通过外协的方式与相关领域内专业机构进行新工艺、新材料等方面的研发合作，具体技术合作情况如下：

公司与中国皮革和制鞋工业研究院合作，共同进行脚型测量和舒适度的研究；与日照市纳米科技应用工程研究中心合作，对纳米抑菌防臭净化技术进行深入研究；与泰庆皮革有限公司、泰元龙橡胶制品有限公司等公司进行技术合作，研发及制造环保皮革材料、玻璃纤维防滑鞋底材料等。

九、主要产品的质量控制情况

（一）质量控制措施

公司按照产品技术标准和客户要求，建立了完善的质量管理体系及产品检验体系，在产品研发、原材料采购、生产、销售等各环节实施严格的质量控制。

公司执行国家行业标准QB/T1002-2005（皮鞋），QB/T 22756-2008（皮凉鞋），并依据行业标准要求建立了内部控制制度和检验标准。

根据产品质量控制需要，结合ISO9001：2008的要求，公司在进料、生产、

出厂检验及售后服务环节均建立了质量控制标准。具体为：

①进料环节：《原辅材料检验标准》、《报检单》、《检验报告单》；

②生产环节：《生产和服务控制程序》、《纠正和预防控制程序》、《产品品质管控规定》、《过程检核表》、《最终检核表》、《验钉检核表》和《纠正预防措施表》；

③出厂检验环节：《产品品质管控规定》、《抽检记录表》、《出厂检验报告》；

④售后服务环节：《改进控制程序》、《商业退换货管理规定》。

（二）质量管理体系

公司于 1999 年通过 ISO9001:2000 认证，按照该体系的要求进行产品质量控制。本公司具有严格的产品质量控制流程，不断应用全面绩效管理体系对产品质量进行持续改进，2009 年公司生产的出口皮鞋被国家质验总局授予“出口免验证书”。

（三）产品质量纠纷

公司产品的质量、性能良好，售后服务及时、高效，报告期末发生过重大质量纠纷事件。

（四）质量控制效果

公司生产的产品均符合国家行业标准要求，产品质量历年检验合格，并于 2009 年荣获“国家出口商品免验企业”称号。

公司按照 ISO9001:2008 质量管理体系标准并根据自身生产模式的特点，在产品的生产过程中，制定了严格的质量标准和措施，并设有专门部门负责从原材料进厂到产品出厂等质量检验管理工作。

即墨市质量技术监督局 2011 年 7 月 12 日出具的证明文件：“青岛亨达股份有限公司（包括以有限公司形式存在阶段）自 2008 年至今，严格按照国家法律法规规定执行鞋业产品的生产、经营、质量管理制度，遵守国家及地方各项相关生产、经营、质量法规，其产品与服务符合国家关于鞋业产品的质量、标准和技术监督的要求，没有因违反国家、地方的相关生产、经营、质量法规而受到我局处罚的情况。”

（五）公司在质量控制方面对于行业的贡献

根据“鞋标发[2010]1号”证明文件，公司是全国制鞋标准化中心的技术支持单位，积极参与标准化工作，为行业的标准化工作做出了应有的贡献。近年来，公司主持或参与的标准化项目如下：

公司参与标准项目明细表		
序号	标准名称	标准编号
1	鞋类 术语	GB/T 2703-2008
2	中国鞋楦系列	GB/T 3293-2007
3	鞋号	GB/T 3293.1-1998
4	鞋类 通用试验方法 耐折性能	GB/T 3903.1-2008
5	鞋类 通用试验方法 耐磨性能	GB/T 3903.2-2008
6	鞋类通用检验方法 剥离强度试验方法	GB/T 3903.3-1994
7	鞋类 通用试验方法 硬度	GB/T 3903.4-2008
8	鞋类通用检验方法 外观检验方法	GB/T 3903.5-1994
9	鞋类通用试验方法 防滑性能	GB/T 3903.6-2005
10	鞋类 内底试验方法 跟部持钉力	GB/T 3903.9-2005
11	鞋类 鞋跟和跟面试验方法 跟面结合力	GB/T 3903.23-2008
12	鞋类 鞋跟试验方法 跟部持钉力	GB/T 3903.24-2008
13	鞋类 整鞋试验方法 鞋跟结合强度	GB/T 3903.25-2008
14	鞋类 主跟和包头试验方法 粘合牢度	GB/T 3903.26-2008
15	鞋类 主跟和包头试验方法 机械性能	GB/T 3903.27-2008
16	鞋类 外底试验方法 压缩能	GB/T 3903.28-2008
17	鞋类 外底试验方法 剖层撕裂力和层间剥离强度	GB/T 3903.29-2008
18	鞋类 内底试验 耐磨强度	GB/T 3903.31-2008
19	鞋类 内底试验方法 缝线撕破力	GB/T 3903.32-2008
20	鞋类 内底和内垫试验方法 吸水率及解吸率	GB/T 3903.33-2008
21	鞋类 勾心试验方法 纵向刚度	GB/T 3903.34-2008
22	鞋类 勾心试验方法 抗疲劳性	GB/T 3903.35-2008
23	鞋类 鞋带试验方法 耐磨性能	GB/T 3903.36-2008
24	鞋类 衬里和内垫试验方法 静摩擦力	GB/T 3903.37-2008
25	鞋类 帮面试验方法 可绷帮性	GB/T 3903.38-2008
26	鞋类 帮面试验方法 层间剥离强度	GB/T 3903.39-2008
27	皮鞋后跟结合力试验方法	GB/T 11413-2005
28	鞋类 鞋类和鞋类部件环境调节和试验用标准环境	GB/T 22049-2008
29	皮凉鞋	GB/T 22756-2008
30	皮鞋	QB/T 1002-2005
31	皮鞋 验收、标志、包装、运输和贮存	QB/T 1187-1991
32	鞋用纤维板屈挠指数	QB/T 1472-1992
33	皮鞋成鞋检验方法	QB/T 1812-1993
34	皮鞋勾心纵向刚度试验方法	QB/T 1813-2000
35	鞋面材料低温屈挠技术条件	QB/T 2224-1996

36	鞋类产品标识	QB/T 2673-2004
37	皮鞋试穿检验规则	QB/T 2674-2004
38	鞋带扯断力试验规则	QB/T 2675-2004
39	鞋类 整鞋试验方法 帮底粘合强度	QB/T 2886-2007

第七节 同业竞争与关联交易

一、发行人同业竞争情况

(一) 公司不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业从事相同、相似业务的情况

公司的主营业务为男女皮鞋的研发、设计、生产和销售。

公司实际控制人为王吉万、单存礼、单玉萍、单玉香、王国昌五名自然人。报告期内，实际控制人控制的其他企业情况如下：

1、亨达皮鞋厂，经营范围为皮鞋、拖鞋、旅游鞋制造、批发零售皮革制品、鞋用材料。亨达皮鞋厂于 2009 年 8 月 6 日改制为青岛亨达皮鞋有限公司，并于 2010 年 11 月 25 日完成工商注销登记。亨达皮鞋厂自 1996 年 11 月以经评估的全部净资产投入亨达有限后，不再从事生产经营活动，与公司无同业竞争。

2、王吉万、单存礼、单玉萍、单玉香合计持有博鳌置业 100% 股权，经营范围为自有资金对房地产业进行投资，房产信息咨询服务，房产中介，经济信息咨询服务，批发、零售：服装鞋帽、日用百货、针纺织品、服装辅料、工艺品（不含黄金饰品）、办公用品、建筑装饰材料、化工产品（不含危险品）、五金交电、金属材料（不含贵重金属）、橡塑制品、汽车租赁（不含客运租赁及小型货车运输）。博鳌置业主要从事房地产投资及咨询业务，由于房地产市场投资风险较大，股东决定将其注销，已于 2011 年 7 月 5 日完成工商注销登记。

3、青岛邦源创业投资中心（有限合伙），系王国昌作为普通合伙人之一投资的合伙企业，王国昌在邦源投资的实际出资额为 250 万元。邦源投资的经营范围为创业投资业务，代理其他创业投资企业等机构或个人的创业投资业务，为创业投资企业提供创业管理服务业务，投资咨询、财务顾问。2011 年 1 月王国昌以退伙方式退出邦源投资并完成工商变更登记。

4、青岛尚信投资管理咨询有限公司，注册资本 10 万元，王国昌出资 7 万元。尚信投资的经营范围为投资咨询（不含金融、证券、期货），企业管理咨询，经济信息咨询。2011 年 1 月王国昌将所持股权全部转让并完成工商变更登记。

5、市北区大易红坊红木家具店，系王国昌投资的个体经营实体，经营范围为家具及家居工艺制品设计、制造和销售；家居装饰设计。出于经营需要，拟通过有限公司方式经营，已于 2011 年 1 月将个体工商户营业执照注销。

6、川庄菜馆，系王国昌投资的一家个体经营实体，主营业务为餐饮服务，具体情况请参见本招股说明书第五节之“七/（四）实际控制人控制的其他企业的基本情况”。

7、青岛大易红坊红木家具有限公司，注册资本 200 万元，单玉萍出资 120 万元，王国昌出资 80 万元；经营范围为家俱及家居工艺制品设计、销售，家居装饰设计，具体情况请参见本招股说明书第五节之“七/（四）实际控制人控制的其他企业的基本情况”。

因此，公司不存在与实际控制人及其控制的其他企业从事相同、相似业务，不存在同业竞争的情况。

（二）避免同业竞争的承诺

为避免在以后经营中产生同业竞争，公司实际控制人王吉万、单存礼、单玉萍、单玉香、王国昌分别于 2011 年 1 月 21 日向公司出具了《实际控制人关于避免同业竞争的承诺函》，承诺如下：

“1、本人目前没有，未来也不会直接或间接从事与发行人及其下属子公司现有及未来从事的业务构成竞争或可能构成竞争的业务，也不参与投资任何与发行人及其下属子公司所从事的业务构成竞争或可能构成竞争的其他企业。

2、自本承诺函签署之日起，如本人或本人控制的企业进一步拓展产品和业务范围，本人及本人控制的企业将不开展与发行人及其下属子公司相竞争的业务，并优先推动发行人及其下属子公司的业务发展。在可能与发行人及其下属子公司存在竞争的业务领域中出现新的发展机会时，给予发行人及其下属子公司优先发展权。

3、如上述承诺被证明是不真实或未被遵守，本人将向发行人赔偿一切直接或间接损失，并承担相应的法律责任。”

二、关联方与关联交易情况

(一) 关联方和关联关系

按照《公司法》、《企业会计准则 36 号—关联方披露》等相关规定，截至本招股说明书签署日，公司的关联方主要包括：

1、发行人实际控制人

序号	关联方姓名	持股比例	关联关系
1	单存礼	23.64%	实际控制人之一，为单玉萍之弟
2	单玉香	23.64%	实际控制人之一，为单玉萍之妹
3	王吉万	7.89%	实际控制人之一，为单玉萍之夫
4	单玉萍	7.87%	实际控制人之一，为王吉万之妻
5	王国昌	7.87%	实际控制人之一，为王吉万、单玉萍之子

发行人的主要投资者个人为实际控制人王吉万、单存礼、单玉萍、单玉香和王国昌，上述自然人及与其关系密切的家庭成员亦为发行人的关联方。

2、发行人除实际控制人以外的持股 5%以上的其他主要股东

序号	关联方名称	持股比例	关联关系
1	复星平耀	15%	发行人股东

3、发行人控股子公司、合营及联营公司

截至 2011 年 6 月 30 日，发行人直接或间接控制的公司共 8 家，无合营或联营公司。

序号	关联方姓名	表决权比例	关联关系
1	亨达鞋业	100%	控股子公司
2	亨达皮业	100%	控股子公司
3	亨运鞋业	100%	控股子公司
4	广州法努尔	100%	控股子公司
5	金邑公司	100%	控股子公司
6	亨达物流	100%	控股子公司
7	品牌集团	100%	控制的公司
8	亨利公司	100%	控制的公司

4、发行人实际控制人控制、共同控制或施加重大影响的其他企业

王国昌拥有一家个体经营实体川庄菜馆，单玉萍和王国昌合计持有青岛大易红坊红木家具有限公司 100% 股权。具体情况请参见本招股说明书第五节之“七/

(四) 实际控制人控制的其他企业的基本情况”。

5、发行人董事、监事、高级管理人员

本公司的董事、监事及高级管理人员为本公司的关联自然人，上述人员的具体情况请参见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员及核心技术人員”有关内容。与本公司的董事、监事及高级管理人员关系密切的家庭成员同为本公司的关联自然人。

6、发行人关联自然人控制、共同控制或施加重大影响的其他企业

除王国昌经营一家个体经营实体川庄菜馆，单玉萍和王国昌合计持有青岛大易红坊红木家具有限公司 100%股权外，发行人关联自然人不存在控制、共同控制或施加重大影响的其他企业。

(二) 经常性关联交易

亨达鞋业与自然人张菊芹（张菊芹系单存礼之兄单存成之配偶）签署了房屋租赁协议，租赁张菊芹所有的位于即墨市鹤山路 699 号的房屋，租赁期限自 2006 年 3 月 1 日至 2010 年 11 月 30 日，用途为商业，租金为 20,000 元/年。上述租赁协议到期后，亨达鞋业与张菊芹续签房屋租赁协议，租赁期限自 2010 年 12 月 1 日至 2013 年 11 月 30 日，作为亨达品牌专卖店经营用房，租金为 2,500 元/月。

2011 年 5 月，亨达鞋业与张菊芹签署《解除协议书》，根据《解除协议书》，已于 2011 年 6 月 30 日终止了上述房屋租赁关系。

(三) 偶发性关联交易

1、担保情况

报告期内发生的关联担保如下：

(1) 已经执行完毕的关联方为公司及其子公司提供借款担保的情况：

①2007 年 1 月，王国昌与中国农业银行即墨市支行签订《抵押合同》（编号：84902200700000196），为公司共计人民币 800 万元的借款提供抵押担保，借款期限为自 2007 年 1 月 16 日起至 2008 年 1 月 15 日。

②2007 年 8 月，单玉香与中国银行股份有限公司山东省分行签订《最高额

抵押合同》(编号:2007年鲁中银司抵字6123号),为中国银行股份有限公司山东省分行与公司自2007年8月17日起至2009年8月16日期间发生的最高限额为1000万元的债权提供抵押担保。

2007年8月,王吉万、王国昌、单存礼、单玉香、单玉萍分别与中国银行股份有限公司山东省分行签订《保证合同》(编号:2007年鲁中银司保字6123-3号至2007年鲁中银司保字6123-7号),为公司共计人民币2,800万元的借款提供连带责任保证,借款期限为自2007年8月17日起至2008年8月16日。

③2007年11月,青岛亨达皮鞋厂、单存礼、单玉萍与中国农业银行即墨市支行签订《最高额抵押合同》(编号:84906200700000436),为中国农业银行即墨市支行与公司自2007年11月23日起至2009年11月22日期间发生的最高限额为人民币380万元的债权提供抵押担保。

④2008年1月,王国昌与中国农业银行即墨市支行签订《最高额抵押合同》(编号:84906200800000028),为中国农业银行即墨市支行与公司自2008年1月17日起至2010年1月17日期间发生的最高限额为人民币825万元的债权提供抵押担保。

⑤2008年4月,王吉万与中国建设银行股份有限公司青岛市南第三支行签订《保证合同》(编号:2008自保005号),为公司共计人民币1,400万元的借款提供连带责任保证,借款期限为自2008年4月12日起至2009年4月11日。

⑥2008年6月,王吉万与中国农业银行即墨市支行签订《抵押合同》(编号:84902200800003531),为公司共计人民币300万元的借款提供抵押担保,借款期限为2008年6月16日起至2009年6月15日。

⑦2008年8月,王吉万、王国昌、单存礼、单玉香、单玉萍与中国银行股份有限公司山东省分行签订《保证合同》(编号:2008年中城保字6066-3号至2008年中城保字6066-7号),为公司共计人民币1,800万元的借款提供连带责任保证,借款期限为2008年9月1日起至2009年9月1日。

⑧2009年6月,王吉万与中国农业银行即墨市支行签订《最高额抵押合同》(编号:84906200900000554),为中国农业银行即墨市支行与公司自2009年6月29日起至2010年6月28日期间发生的最高限额为人民币310万元的债权提供抵押担保。

⑨2009年8月,王吉万与青岛即墨农村合作银行北安支行签订《保证合同》(编号:0404农信合行保字[2009]第0828003号),为公司共计人民币600万元的借款提供连带责任保证,借款期限为2009年8月28日起至2010年8月27日。

⑩2010年5月,单存礼与青岛银行闽江路支行签署《最高额保证合同》(编号:802552010高保字第00001号),为亨达皮业与青岛银行闽江路支行签署的《最高额综合授信合同》(编号:802552010授字第00048号)自2010年5月7日起至2011年5月7日期间发生的最高限额为折合人民币3,000万元的债权提供连带责任保证。

⑪2010年6月,王吉万、单存礼、单玉香与招商银行股份有限公司青岛即墨支行签署《最高额不可撤销担保书》(编号:2010年信字第21100633号),为亨达鞋业与招商银行股份有限公司青岛即墨支行签署的《授信协议》(编号:2010年信字第21100633号)项下自2010年6月23日起至2011年6月22日期间发生的最高限额为人民币6,000万元的债务提供连带责任保证。

⑫2010年6月,王吉万、单存礼、单玉香与招商银行股份有限公司青岛即墨支行签署《最高额不可撤销担保书》(编号:2010年信字第21100634号),为亨达皮业与招商银行股份有限公司青岛即墨支行签署的《授信协议》(编号:2010年信字第21100634号)项下自2010年6月23日起至2011年6月22日期间发生的最高限额为人民币4,000万元的债务提供连带责任保证。

(2) 尚在执行中的关联方为公司及其子公司提供借款担保的情况如下:

①2010年1月,王国昌与中国农业银行股份有限公司即墨市支行签订《最高额抵押合同》(编号:849062010000000059),为中国农业银行股份有限公司即墨市支行与公司自2010年1月20日至2012年1月19日期间发生的最高限额为人民币1,050万元的债权提供抵押担保。

②2011年3月,单存礼与青岛银行闽江路支行签署《最高额保证合同》(编号:802552011高保字第00004号),为亨达皮业与青岛银行闽江路支行为签署的《授信协议》(编号:802552011授字第00042号)项下自2011年3月17日起至2012年3月17日期间发生的最高限额为人民币6,800万元的债务提供连带责任保证。

③2011年3月,单玉香、单存礼分别与齐鲁银行股份有限公司青岛分行签

署《齐鲁银行法人综合授信最高额保证合同》(编号:2011年齐鲁银青分法授最高保字第0052-1号,2011年齐鲁银青分法授最高保字第0052-2号),为亨达鞋业与齐鲁银行股份有限公司青岛分行签署的《齐鲁银行法人综合授信合同》(编号:2011年齐鲁银青分法授最高保字第0052号)自2011年6月20日起至2011年12月20日期间发生的最高限额为折合人民币3,300万元的债权提供连带责任保证。

2、关联方资金往来

(1) 报告期内各期末,关联方应收应付款项为其他应收款,其他应收款余额情况见下表:

单位:元

关联方	2011.6.30	2010.12.31	2009.12.31	2008.12.31
博鳌置业	--	--	--	6,787,154.10

(2) 关联方资金往来具体情况及原因

单位:元

关联方	2008 年			
	期初	增加	减少	余额
博鳌置业	21,430,479.59	7,776,901.55	22,420,227.04	6,787,154.10
合计	21,430,479.59	7,776,901.55	22,420,227.04	6,787,154.10
关联方	2009 年			
	期初	增加	减少	余额
博鳌置业	6,787,154.10	--	6,787,154.10	--
合计	6,787,154.10	--	6,787,154.10	--
关联方	2010 年			
	期初	增加	减少	余额
博鳌置业	--	--	--	--
合计	--	--	--	--
关联方	2011 年 1 月-6 月			
	期初	增加	减少	金额
博鳌置业	--	--	--	--
合计	--	--	--	--

2009年12月31日前与公司存在资金往来的关联方博鳌置业为公司实际控制人共同控制的企业。

王吉万、单存礼、单玉萍和单玉香为参与房地产投资于2003年2月设立博鳌置业,博鳌置业注册资本500万元,王吉万等四人分别出资125万元、持有

25%的股权。2006 年博鳌置业拟参与投资房地产项目，为此在 2006 年至 2007 年陆续向公司借款，截至 2007 年 12 月 31 日的借款余额为 21,430,479.59 元。

截至 2009 年 12 月 31 日，公司与博鳌置业之间的资金往来已全部清理完毕。

鉴于房地产市场资金需求量大，投资风险较大，博鳌置业股东决定将其注销，已于 2011 年 7 月 5 日完成工商注销登记。

3、其他关联交易

(1) 2009 年 1 月 1 日，王吉万与广州法努尔签订《房屋租赁协议》，自 2009 年 1 月 1 日起出租位于广州市越秀区站西路王圣堂大街 143 号 202 室的房屋，面积约 74.94 平方米，供广州法努尔办公使用，租赁期 2 年，年租金 22,200.00 元。2010 年 12 月，王吉万与广州法努尔续签了房屋租赁协议，租赁期限自 2011 年 1 月 1 日至 2015 年 12 月 31 日，年租金为 22,200.00 元。截至 2010 年 12 月 31 日，广州法努尔已支付 2009 年 1 月 1 日-2010 年 12 月 31 日租金 44,400 元。由于该办公场所面积较小，且亨达股份已在广州购置商铺，广州法努尔拟在广州商铺装修完成后，向亨达股份租赁广州商铺的部分房间作为办公室。

2011 年 5 月，广州法努尔与王吉万签署《解除协议书》，根据《解除协议书》，已于 2011 年 6 月 30 日终止了上述房屋租赁关系。广州法努尔与亨达股份已签订《房屋租赁协议》，并迁至新的办公地点。

(2) 商标许可使用及转让

①亨达有限受王国昌委托就 “ ” 图形向国家工商行政管理总局商标局申请并取得了 6690060 号注册商标，就 “ ”、“ ” 图形向国家工商行政管理总局商标局提出 34 项商标注册申请。

亨达有限与王国昌于 2008 年 6 月 5 日签署《商标许可使用协议》，将亨达有限拥有的注册号为 6690060 的 “ ” 商标独占许可给王国昌经营的川庄菜馆无偿使用，许可使用期限自 2008 年 6 月 5 日至 2011 年 12 月 31 日。

②由于亨达有限于 2010 年 10 月 28 日整体变更为亨达股份，亨达股份已就上述注册号为 6690060 的商标及正在申请注册的商标向国家工商行政管理总局商标局提交了权属人名称变更申请。根据亨达股份与王国昌的书面确认：待权属人名称变更完毕后，亨达股份拟将上述注册商标或正在申请注册的商标转让予王

国昌或其指定的第三方,转让价格按照申请及维护上述注册商标所发生的全部费用计算。

③截至 2011 年 6 月 30 日,上述商标的所有权人及正在申请注册的商标的申请人,已由亨达有限变更为亨达股份;申请中的“**轩茗易大**”、“**大易明轩**”、“**大易红坊**”共 34 项图形商标中,已就“**轩茗易大**”图形取得 2 项商标授权,就“**大易明轩**”图形取得 9 项商标授权。

④ 2011 年 7 月 2 日,亨达股份与王国昌签订《商标转让协议书》,将注册号为 6690060 的“”商标以 1,200 元的价格转让给王国昌。

2011 年 7 月 2 日,亨达股份与青岛大易红坊红木家具有限公司签订《商标转让协议书》,将“**轩茗易大**”、“**大易明轩**”共 11 项图形商标所有权及“**大易明轩**”、“**大易红坊**”共 23 项图形商标的申请权以 40,800 元转让给大易红坊。

上述商标权及商标申请权的权属人名称变更手续已开始办理。

⑤ 关于上述商标权及商标申请权,亨达股份出具承诺:“本次转让完成前,公司未使用该等商标;本次转让完成后,公司将不会受让/使用该等商标。”

(四) 关联交易对公司财务和经营的影响

1、报告期内,关联方为公司及其控股子公司向银行借款提供担保,系支持公司业务发展的行为。

2、博鳌置业对公司的关联借款主要发生在报告期以前,报告期内已清理完毕。报告期期初 2008 年 1 月 1 日借款余额为 21,430,479.59 元,占期初总资产的 6.83%,2008 年 12 月 31 日借款余额为 6,787,154.10 元,占当年末总资产的 1.75%,截至 2009 年 12 月 31 日关联占款已清理完毕。

报告期内,关联方与公司未发生其他资金拆借行为,也不存在公司为关联方代垫款、代偿债务等方式占用公司资金的情况。

（五）公司章程对关联交易决策权力和程序的制度安排

为切实保护中小股东的利益，保证关联交易的公平，公司在现行的《公司章程》、《关联交易决策制度》、《独立董事工作制度》等制度中对关联交易的决策权力与程序、关联交易股东或利益冲突的董事在关联交易表决中的回避制度或公允声明等作出了详细规定。

1、《公司章程》的相关规定

股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数。但上述关联股东有权参与该关联事项的审议讨论，并提出自己的意见。

（1）股东大会审议关联交易事项时应按照如下程序：

①股东大会召集人在通知召开股东大会之前，应当对提交股东大会审议表决的交易事项是否构成关联交易进行审查；如果拟提交股东大会审议表决的交易事项与某一股东之间构成关联交易，召集人应当予以披露，并提示关联股东回避表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；

②公司股东与股东大会审议的交易事项存在关联关系并构成关联交易的，关联股东应当在股东大会召开前向股东大会召集人详细披露其关联关系，最迟应当在关联交易事项表决前向主持人披露，并主动回避表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；

③公司股东认为其他股东与股东大会审议的交易事项存在关联关系并构成关联交易的，可以提请股东大会召集人对该股东是否系该次股东大会审议事项之关联股东进行审查；股东大会召集人按照相关法律法规及本章程的规定认定该股东系关联股东的，召集人应当予以披露，并提示关联股东会回避表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；

④股东大会在审议有关关联交易事项时，会议主持人应宣布有关关联股东的名单，涉及关联交易的股东应当回避表决，非关联股东在主持人宣布出席大会的非关联股东有表决权的股份总数和占公司总股份的比例后进行投票表决；

⑤关联股东未就关联交易事项向召集人或主持人进行披露，并参与了对有关关联交易事项的表决的，其所行使表决权的股份数不计入有效表决总数内；主持人应当宣布关联股东对关联交易所作的表决无效。

⑥股东大会对关联股东没有回避并参与关联交易事项表决的情况下所通过的涉及关联交易事项的决议应认定为无效决议, 股东大会有权撤销关联交易事项的一切无效决议。

(2) 关联股东包括下列股东或者具有下列情形之一的股东:

①为交易对方;

②拥有交易对方直接或者间接控制权的;

③被交易对方直接或者间接控制的;

④与交易对方受同一法人或者自然人直接或间接控制;

⑤因与交易对方或者其关联人存在尚未履行完毕的股权转让协议或者其他协议而使其表决权受到限制和影响的。

2、《关联交易决策制度》的相关规定

(1) 股东大会的决策权限

①单笔交易金额高于最近一期经审计净资产绝对值 5%，且绝对金额高于或等于 3,000 万元的关联交易; 连续十二个月内发生的交易标的相关的同类关联交易, 该关联交易累计交易金额高于最近一期经审计净资产绝对值 5%，且绝对金额高于或等于 3,000 万元的;

②为关联人提供担保的;

以上事项必须向董事会秘书报送备案材料, 由董事会作出议案提交公司股东大会审议, 该关联交易在获得公司股东大会批准后实施。

(2) 董事会的决策权限

①单笔交易金额在最近一期经审计净资产的 0.5%至 5%之间, 且绝对金额在 300 万元 (含 300 万元) 至 3,000 万元 (不含 3,000 万元) 之间的关联交易;

②连续十二个月内发生的交易标的相关的同类关联交易, 该关联交易累计交易金额在最近一期经审计净资产 0.5%至 5%之间, 且绝对金额在 300 万元 (含 300 万元) 至 3,000 万元 (不含 3,000 万元) 之间的, 必须向董事会秘书报送备案材料, 由公司董事会批准后实施。

3、《独立董事工作制度》的相关规定

(1) 重大关联交易（指本公司拟与关联人达成的总额高于 300 万元或高于本公司最近经审计净资产值的 5%的关联交易）应由独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事作出判断前，可以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) 独立董事应对公司的股东、实际控制人及其关联企业对公司现有或新发生的总额高于 300 万元或高于公司最近经审计净资产值的 5%的借款或其他资金往来，以及公司是否采取有效措施回收欠款董事会或股东大会发表独立意见。

（六）实际控制人出具的避免和减少关联交易的承诺

为确保关联交易的公允性，公司实际控制人王吉万、单存礼、单玉萍、单玉香、王国昌分别向公司出具了《承诺函》，承诺如下：

“1、除业已在招股说明书中披露的情形之外，本人及本人之控股公司、实际控制的公司、及重大影响的公司，与发行人不存在其他重大关联交易。

2、在不与法律、法规相抵触的前提下及在本人权利所及范围内，本人将确保本人之控股公司、实际控制的公司、及重大影响的公司与发行人发生的关联交易将按公平、公开的市场原则进行，并按照发行人《公司章程》和《关联交易决策制度》及有关规定履行法定的批准程序。本人承诺、并确保本人之控股公司、实际控制的公司及重大影响的公司不通过与发行人之间的关联交易谋求特殊的利益，不会进行有损发行人及其中小股东利益的关联交易。”

（七）发行人报告期关联交易执行情况、独立董事意见

2010 年 10 月 24 日，公司创立大会暨第一次股东大会和第一届董事会第一次会议分别审议通过了《公司章程》、《关联交易决策制度》和《独立董事工作制度》，对公司关联交易的决策程序等进行了规范，上述制度制定后，公司能够严格执行相关关联交易审批程序。

对于报告期内，上述制度制定前公司发生的关联交易，公司于 2010 年 11 月 9 日召开一届董事会第二次会议审议通过了《关于对公司 2008 年至今所发生的关联交易进行确认的议案》和《关于审议子公司关联房屋租赁的议案》，独立董

事对关联交易事项发表了独立意见，认为所述关联交易的定价是公允的，内容合法有效，不存在因此而损害公司其他股东利益的情形。出席会议的关联董事王吉万、王国昌、单存礼、单玉香对该项议案回避了表决，由 5 名非关联董事对该项议案进行了表决。2010 年 11 月 25 日召开的 2010 年第二次临时股东大会审议通过了《关于对公司 2008 年至今所发生的关联交易进行确认的议案》和《关于审议子公司关联房屋租赁的议案》，关联股东王吉万、王国昌、单玉萍、单玉香、单存礼对该议案回避表决，由出席会议的非关联股东表决通过。

公司独立董事认为：公司的《独立董事工作制度》、《关联交易决策制度》等相关决策制度于亨达有限整体变更为股份公司后制定。2008 年以来（报告期内），亨达有限发生的关联交易中，关联方向亨达有限提供担保系关联方支持亨达有限发展的行为；截至 2009 年 12 月 31 日，关联方向亨达有限的借款已经清偿完毕，已不存在占用公司资金的情形；亨达有限与关联方除此之外的其他关联交易，遵循了公平原则，定价合理、公允，不存在损害公司及中小股东利益的情形。上述关联交易是亨达有限与关联方在平等自愿的基础上协商一致而达成的，未对公司及其股东利益造成实质损害。

自亨达股份设立以来，通过建立健全各项制度、完善法人治理实现规范运作，公司发生的关联交易遵循了诚实信用的商业交易原则，交易价格的定价是公允的，内容合法有效，且严格按照《公司章程》和《关联交易决策制度》及有关规定履行了法定的批准程序，不存在损害公司及其他股东利益的情形。

第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员

一、发行人董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介

截至 2011 年 6 月 30 日，本公司有 9 名董事、3 名监事和 7 名高级管理人员。其中，高级管理人员包括 1 名总经理、5 名副总经理，1 名董事会秘书和 1 名财务总监。本公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员均为中国国籍，无境外永久居留权。

(一) 董事会成员

姓名	在本公司职务	提名人	任职期间
王吉万	董事长	发起人股东	2010年10月-2013年10月
单存礼	副董事长、总经理、研发总监	发起人股东	2010年10月-2013年10月
单玉香	董事、副总经理	发起人股东	2010年10月-2013年10月
刘泽顺	董事、副总经理、技术总监	发起人股东	2010年10月-2013年10月
王国昌	董事	发起人股东	2010年10月-2013年10月
张雷	董事	发起人股东	2010年10月-2013年10月
王忠明	独立董事	发起人股东	2010年10月-2013年10月
李玉中	独立董事	发起人股东	2010年10月-2013年10月
刘晓龙	独立董事	发起人股东	2011年01月-2013年10月

上述董事简历如下：

王吉万先生：1960 年出生，大专学历，乡企高级工程师，中国皮革协会副理事长，中国皮鞋旅游鞋专业委员会副主任，曾获得“全国优秀企业家”、“山东省优秀企业家”、“山东省有突出贡献的中青年专家”等荣誉。1996 年 11 月至 2001 年 9 月任亨达有限董事长兼总经理，2001 年 9 月至 2004 年 11 月任亨达有限执行董事兼总经理，2004 年 11 月至 2010 年 10 月任亨达有限执行董事，2010 年 10 月起任公司董事长。

单存礼先生：1968 年出生，乡企高级工程师，山东省第二届和第三届首席技师，曾获得“全国轻工业劳动模范”、“山东省优秀企业家”等荣誉，并多次参与皮鞋行业技术标准的制定工作。1996 年 11 月至 2004 年 11 月任亨达有限副总经理，2004 年 11 月至 2010 年 10 月任亨达有限总经理，2010 年 10 月起任公司副董事长、总经理兼研发总监。

单玉香女士：1962 年出生，大专学历，山东省轻工行业首席技师，曾获得山东省技术能手称号。1996 年 11 月至 2001 年 9 月任亨达有限董事，2001 年 9 月至 2010 年 10 月任亨达有限监事，2010 年 10 月起任公司董事、副总经理。

刘泽顺先生：1970 年出生，大专学历，乡企高级工程师。1996 年 11 月至 1997 年 4 月任亨达有限技术科长，1997 年 4 月至 2000 年 6 月任亨达有限技术研发中心主任，2000 年 6 月至 2007 年 12 月任亨达有限总经理助理兼技术研发中心常务副主任，2007 年 12 月至 2010 年 10 月任亨达有限技术总监，2010 年 10 月起任公司董事、副总经理兼技术总监。

王国昌先生：1986 年出生，中专，2005 年 12 月至今任青岛亨达皮业发展有限公司副董事长，现任青岛大易红坊红木家具有限公司执行董事兼经理，2010 年 10 月起任公司董事。

张 雷先生：1972 年出生，硕士研究生学历，1993 年至 2006 年先后就职于安徽省信托投资公司、美国总统轮船公司广州分公司、香港新鸿基电脑公司广州分公司、安利（中国）日用品有限公司广州分公司和厦门分公司、上海明畅投资咨询有限公司。2006 年至今任上海复星平耀投资管理公司常务副总裁、上海复星医药（集团）股份有限公司投资总部副总经理、山东金城医药化工股份有限公司副董事长、海南亚洲制药有限公司董事。2010 年 10 月起任公司董事。

王忠明先生：1953 年出生，博士，历任国资委研究中心主任、国家经贸委办公厅副主任和培训司司长，期间赴德完成为期一年的竞争政策研究，在人力资本理论、企业管理与宏观经济等方面有领先性研究，主要著作有《人的暴利》、《另眼相看》、《经营人生》、《大潮初动》、《新培训观》、《发问》等。现任中国民营（私）营经济研究会常务副会长兼秘书长、全国工商联副秘书长，2010 年 10 月起任公司独立董事。

李玉中先生：1966 年出生，硕士研究生学历，高级工程师。1989 年 7 月至 1991 年 6 月在中国皮革和制鞋研究院从事科研工作，1991 年 6 月至今在中国皮革协会工作。现任中国皮革协会副理事长、陕西科技大学和浙江工贸学院客座教授、贵人鸟股份有限公司独立董事、广东菲安妮股份有限公司独立董事，2010 年 10 月起任公司独立董事。

刘晓龙先生：1971 年出生，大专学历，注册会计师，注册评估师。1993 年至 2002 年在五联联合会计师事务所工作，先后担任项目经理、业务部部门经理、

行政部部门经理、合伙人；2002年至2009年在中勤万信会计师事务所担任总经理助理兼任山东业务负责人；2010年至今任北京信联仁和投资有限公司董事兼副总经理。2011年1月起任公司独立董事。

（二）监事会成员

姓名	在本公司职务	提名人	任职期间
王芸芸	监事会主席	发起人股东	2010年10月-2013年10月
白清明	职工监事	职工代表大会	2010年10月-2013年10月
徐胜锐	外部监事	发起人股东	2010年10月-2013年10月

王芸芸女士：1979年出生，本科学历，1998年起在亨达有限从事销售工作，现任青岛亨达集团鞋业有限公司总经理助理。

白清明先生：1980年出生，本科学历，1999年起在亨达有限工作，先后担任业务专员、办事处主管、总经理秘书，现任青岛亨达集团皮业发展有限公司国际贸易部经理。

徐胜锐先生：1971年出生，硕士学位，注册资产评估师、注册税务师、高级会计师；1995年起先后任青岛海晖会计事务所合伙人、中国证监会青岛监管局主任科员、青岛海尔股份有限公司总经理助理。2008年起至今任青岛天泰房地产开发股份有限公司副总裁兼董事会秘书，现任江苏润邦重工股份有限公司第一届董事会独立董事、青岛莱西市天泰置业有限公司董事长，2010年10月起任公司监事。

（三）高级管理人员

单存礼先生：现任公司总经理、研发总监，简历见董事介绍。

单玉香女士：现任公司副总经理，简历见董事介绍。

刘泽顺先生：现任公司副总经理，简历见董事介绍。

江志强先生：1968年出生，本科学历，1996年加入亨达有限，先后担任记账员、科长、经理、财务总监，2010年10月至今任公司副总经理兼董事会秘书。

宋海山先生：1974年出生，大专学历，1996年至2004年任山东力威经贸发展有限公司营销总监，2005年至2008年任硕成体育用品有限公司副总经理，2008年任青岛亨达集团鞋业有限公司营销总监，现任公司副总经理、营销总监兼亨达

鞋业营销总监。

杨东贤先生：1962年出生，本科学历，1985年1月至1993年1月任即墨市司法局营上司法所法律工作者，1993年2月至1993年10月任即墨市司法局市场司法所法律工作者，1993年11月至2000年3月担任山东一诺律师事务所律师助理、执业律师，2000年4月至2005年2月任山东海政律师事务所执业律师，2005年3月至今任公司副总经理。

江亭河先生：1968年出生，本科学历，1995年7月至1998年12月任山东青岛会计师事务所审计业务三部副主任，1998年12月至2007年11月任山东德盛会计师事务所审计业务五部主任，2007年11月至2010年8月任信永中和会计师事务所青岛分所审计一部经理。2010年11月9日，经亨达股份一届董事会第二次会议聘任为亨达股份财务总监任职至今。

（四）核心技术人员

单存礼先生：现任公司研发总监，简历见董事介绍。

刘泽顺先生：现任公司技术总监，简历见董事介绍。

李 敏女士：1958年出生，中专，1999年获得中国皮革工业协会组织的“中国皮鞋设计大奖赛”一等奖。1975年11月至1990年3月，在青岛孚德皮鞋厂任设计师，1996年11月至今任公司首席设计师。

二、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员及其亲属持有发行人股份情况

（一）董事、监事、高级管理人员与核心技术人员持有发行人股份情况

截至2011年6月30日，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员持有公司股份情况如下：

序号	股东名称	持股数（万股）	持股比例
1	王吉万	781.5789	7.89%
2	单存礼	2,340.2256	23.64%
3	单玉香	2,340.2256	23.64%
4	王国昌	779.3233	7.87%
5	刘泽顺	7.8947	0.08%
6	张 雷	16.9173	0.17%
7	王芸芸	7.8947	0.08%
8	江志强	7.8947	0.08%
9	宋海山	7.8947	0.08%
10	杨东贤	4.5113	0.05%
11	李 敏	7.8947	0.08%
合计		6,302.2555	63.66%

（二）董事、监事、高级管理人员与核心技术人员之亲属持有发行人股份情况

序号	股东名称	持股数（万股）	持股比例	亲属关系
1	单玉萍	779.3233	7.87%	王吉万之妻，单存礼、单玉香之大姐，王国昌之母
合计		779.3233	7.87%	

（三）董事、监事、高级管理人员与核心技术人员及其亲属所持股份增减变动情况

姓名	2010-12-31		2009-12-31		2008-12-31	
	持股数(万股)	比例(%)	出资额(万元)	比例(%)	出资额(万元)	比例(%)
单存礼	2,340.2256	23.64	2,075	28.15	2,075	28.15
单玉香	2,340.2256	23.64	2,075	28.15	2,075	28.15
王吉万	781.5789	7.89	693	9.40	693	9.40
单玉萍	779.3233	7.87	691	9.37	691	9.37
王国昌	779.3233	7.87	691	9.37	691	9.37
刘泽顺	7.8947	0.08	7	0.10	7	0.10
张 雷	16.9173	0.17	--	--	--	--
王芸芸	7.8947	0.08	--	--	--	--
江志强	7.8947	0.08	7	0.10	7	0.10
宋海山	7.8947	0.08	--	--	--	--
杨东贤	4.5113	0.05	--	--	--	--
李 敏	7.8947	0.08	--	--	--	--

自2010年10月股份公司设立以来，上述人员所持公司股份未发生变动。除上述情形外，公司其他董事、监事、高级管理人员与核心技术人员未通过任何方式

持有公司股份。持有公司股份的所有董事、监事、高级管理人员与核心技术人员承诺，在有关规定限制其股份流通的期限内，自愿锁定其持有的股份。

董事、监事、高级管理人员及核心技术人员中，除王吉万与王国昌系父子关系，单玉香与单存礼系姐弟关系，王吉万系单存礼及单玉香之姐夫，王国昌系单存礼、单玉香之外甥关系外，其他人员相互之间不存在配偶关系、三代以内直系和旁系亲属关系。

（四）董事、监事、高级管理人员与核心技术人员及其亲属所持股份的质押或冻结情况

截至2011年6月30日，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其亲属直接或间接持有本公司股份不存在质押或冻结情况。

三、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员的其他对外投资情况

截至2011年6月30日，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员对外投资情况如下：

单位：万元

姓名	在发行人处职务	对外投资实体	出资额	持股比例	与发行人是否存在利益冲突
王国昌	董事	川庄菜馆	个体经营户		否
		青岛大易红坊红木家具有限公司	80	40%	否
张 雷	董事	山东圆友重工科技有限公司	200	0.4%	否
徐胜锐	监事	青岛天泰房地产开发股份有限公司	股权激励	不足5%	否

四、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员的薪酬情况

2010年度，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员在本公司或子公司领取薪酬情况如下：

序号	姓 名	在本公司担任职务	薪酬（万元）	领取薪酬单位
1	王吉万	董事长	26	本公司
2	单存礼	副董事长、总经理、研发总监	20	本公司
3	单玉香	董事、副总经理	20	本公司
4	王国昌	董事	--	--
5	刘泽顺	董事、副总经理、技术总监	15	本公司
6	张 雷	董事	--	--
7	王芸芸	监事会主席	8	本公司
8	白清明	监事	8	本公司
9	徐胜锐	监事	--	--
8	江志强	副总经理、董事会秘书	15	本公司
9	宋海山	副总经理、营销总监	15	本公司
10	杨东贤	副总经理	15	本公司
11	李 敏	设计师	15	本公司
12	江亭河	财务总监	5	本公司

注：江亭河先生于2010年9月加入公司，其领取薪酬的时间为2010年9-12月。

在本公司领取薪酬的董事、监事、高级管理人员及核心技术人员，公司除按照国家地方的有关规定，依法为其办理失业、养老、医疗、工伤、生育等保险并交纳住房公积金外，不存在其它特殊待遇和退休金计划。

每名独立董事的年度津贴为5万元，王忠明和李玉中于2010年度11月和12月在公司领取津贴。刘晓龙于2011年1月起任职，2010年度未在公司领取津贴。

五、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员对外兼职情况

本公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员对外兼职情况见下表：

姓名	兼职单位	兼职情况	兼职单位与本公司关系
单存礼	亨达皮业	董事长	控股子公司
	亨运鞋业	董事长	控股子公司
	亨达物流	执行董事兼总经理	控股子公司
	金邑公司	董事	控股子公司
	品牌集团	董事	实际控制的公司
	亨利公司	董事	实际控制的公司
单玉香	亨达皮业	董事	控股子公司
	亨达鞋业	执行董事兼总经理	控股子公司

	亨运鞋业	董事	控股子公司
刘泽顺	亨达皮业	总经理	控股子公司
	亨运鞋业	总经理	控股子公司
王国昌	亨达皮业	副董事长	控股子公司
	川庄菜馆	私营业主	关联方
	青岛大易红坊红木家具有限公司	执行董事兼经理	关联方
张雷	复星平耀	常务副总裁	发行人股东
	上海复星医药（集团）股份有限公司	投资总部副总经理	发行人股东的母公司
	山东金城医药化工股份有限公司	副董事长	无关联关系
	海南亚洲制药集团有限公司	董事	无关联关系
王忠明	中国民（私）营经济研究会	常务副会长兼秘书长	无关联关系
	中华全国工商业联合会	副秘书长	无关联关系
李玉中	中国皮革协会	副理事长	无关联关系
	陕西科技大学	客座教授	无关联关系
	浙江工贸职业技术学院	客座教授	无关联关系
	贵人鸟股份有限公司	独立董事	无关联关系
	广东菲安妮股份有限公司	独立董事	无关联关系
刘晓龙	北京信联仁和投资有限公司	董事兼副总经理	无关联关系
徐胜锐	青岛天泰房地产开发股份有限公司	副总裁兼董秘	无关联关系
	江苏润邦重工股份有限公司	独立董事	无关联关系
	青岛莱西市天泰置业有限公司	董事长	无关联关系
王芸芸	亨达鞋业	总经理助理	控股子公司
白清明	亨达皮业	总经理助理	控股子公司
江志强	亨达鞋业	财务总监	控股子公司
	亨运鞋业	财务总监	控股子公司
宋海山	亨达鞋业	营销总监	控股子公司

除上表所示外，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员未有在其他企业或单位兼职情况。

六、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员与发行人的协议及承诺安排

公司的董事、监事、高级管理人员及核心技术人员除与公司签订《劳动合同》外未签订其他协议。

除作为公司股东的董事、监事、高级管理人员及核心技术人员作出了关于股份锁定、避免同业竞争及其他承诺外（具体情况参见本招股说明书“第五节十、持有发行人 5%以上股份的主要股东以及作为股东的董事、监事、高级管理人员

作出的重要承诺及其履行情况”)，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员未作出其他重要承诺。

七、董事、监事、高级管理人员任职资格

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员任职符合法律、法规、规范性文件的规定和现行《公司章程》，不存在违反《公司法》和《证券法》及其他法律、法规和规范性文件有关规定的情形，董事、监事及高管人员具备法律、法规或规章规定的任职资格。

八、报告期内发行人董事、监事、高级管理人员变动情况

2010年10月24日，公司创立大会选举了现任董事、监事。报告期内公司董事、监事、高级管理人员的变动情况如下：

（一）董事变动情况

2004年11月至2010年10月亨达有限整体变更为亨达股份前，公司未设董事会，只设执行董事，由王吉万担任。

2010年10月24日，公司创立大会暨第一次股东大会选举王吉万、单存礼、王国昌、刘泽顺、张雷、单玉香、王忠明、李玉中、唐建华为公司第一届董事会成员。

2011年1月8日，公司召开2011年第一次临时股东大会，唐建华辞去公司独立董事职务，选举刘晓龙担任公司独立董事。

（二）监事变动情况

2004年11月至2010年10月亨达有限整体变更为亨达股份前，亨达有限未设监事会，仅设一名监事，由单玉香担任。

2010年10月24日，公司创立大会暨第一次股东大会选举王芸芸、徐胜锐为公司第一届监事会成员。白清明经职工代表大会选举为职工监事。

2010年10月24日，公司召开第一届监事会第一次会议，选举王芸芸担任公司监事会主席。

（三）高级管理人员变动情况

2004年11月至2010年10月亨达有限变更为亨达股份前，单存礼一直担任亨达有限总经理。2010年10月24日，公司一届董事会第一次会议决定聘任单存礼担任公司总经理，任期三年。

2004年11月至2010年10月，江志强一直担任亨达有限副总经理兼财务总监。2010年10月24日，公司第一届董事会第一次会议决定聘任江志强担任公司副总经理、财务总监兼董事会秘书，任期三年。

2007年12月至2010年10月，刘泽顺一直担任亨达有限技术总监。2010年10月24日，公司第一届董事会第一次会议决定聘任刘泽顺担任公司副总经理，任期三年。

2005年3月至2010年10月，杨东贤一直担任亨达有限副总经理。2010年10月24日，公司第一届董事会第一次会议决定聘任杨东贤担任公司副总经理，任期三年。

2004年11月至2010年9月，单玉萍一直担任亨达有限副总经理，于2010年9月因达到退休年龄离职，现任公司技术研发中心顾问。

2010年11月9日，亨达股份一届董事会第二次会议决定聘任江亭河担任公司财务总监，任期三年，江志强不再担任公司财务总监。

除上述变动外，报告期内公司董事、监事、高级管理人员不存在其他变动，上述变动对公司不存在不利影响。

第九节 公司治理

公司建立了由股东大会、董事会、监事会和高级管理人员组成的相互协调和相互制衡的法人治理结构。独立董事和董事会秘书能够有效增强董事会决策的公正性和科学性。公司治理能够按照相关法律法规和《公司章程》的要求规范运作。

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

2010年10月24日，公司召开股份公司创立大会暨第一次股东大会，选举产生了公司第一届董事会、监事会成员，审议并通过了《公司章程》、《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》，对股东大会、董事会、监事会及独立董事的权责和运作进行了具体规定。2010年12月21日，公司召开2010年第三次临时股东大会，审议并通过了《公司章程（草案）》。

（一）股东大会建立健全及运行情况

公司制定了《公司章程（草案）》及《股东大会议事规则》，股东大会运作规范。

1、股东的权利和义务

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。

公司股东履行下列义务：

(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、股东大会职权

股东大会是公司的权力机构，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、解散、清算或者变更公司形式作出决议；(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、部门规章或本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，并应于上一个会计年度完结之后的六个月之内举行，临时股东大会不定期召开。

(1) 股东大会的召集

股东大会会议由董事会召集，由董事长主持。董事长不能履行职务或不履行职务时，由半数以上董事共同推举一名董事主持。董事会不能履行职务或不履行

召集股东大会会议职责的，由监事会召集和主持。监事会不召集和主持的，连续九十日以上单独或者合计持有公司百分之十以上股份的股东可以自行召集和主持。

召集人应当在年度股东大会召开 20 日前以公告方式通知各股东，临时股东大会应当于会议召开 15 日前以公告方式通知各股东。单独持有或者合并持有公司有表决权总数百分之十以上的股东或者监事会、独立董事提议董事会召开临时股东大会，应以书面形式向董事会提出。董事会应当根据法律、行政法规和公司章程的规定，在收到提议后 10 日内提出同意或不同意召开临时股东大会的书面反馈意见。

有下列情形之一的，公司在事实发生之日起两个月内召开临时股东大会：董事人数不足《公司法》规定的法定最低人数，或者少于章程所定人数的三分之二；公司未弥补的亏损达股本总额的三分之一；单独或者合并持有公司有表决权股份总数百分之十以上的股东书面请求时；董事会认为必要时；监事会提议召开时；法律、行政法规、部门规章或公司章程规定的其他情形。

(2) 股东大会提案

单独或者合计持有公司百分之三以上股份的股东，可以在股东大会召开 10 日前提出临时提案并书面提交召集人。召集人应当在收到提案后 2 日内发出股东大会补充通知，公告临时提案的内容。除此之外，召集人在发出股东大会通知后，不得修改股东大会通知中已列明的提案或增加新的提案。公司在计算起始期限时，不应当包括会议召开当日。

(3) 股东大会决议

股东大会对表决通过的事项应形成决议。决议分为普通决议和特别决议。股东大会做出普通决议，应当由出席股东大会股东（包括股东代理人）所持有表决权的股份的二分之一以上同意通过；股东大会做出特别决议应当由出席股东大会股东（包括股东代理人）所持有表决权的股份的三分之二以上同意通过。

下列事项由股东大会以普通决议通过：董事会和监事会的工作报告；董事会拟定的利润分配方案和弥补亏损方案；董事会和监事会成员的任免及其报酬和支付方法；公司年度预算方案、决算方案；对外投资；向银行等金融机构借款；对外担保(含抵押、质押)；出售、收购资产；关联交易的授权；除法律、行政法规规定或者公司章程规定应当以特别决议通过以外的其他事项。

下列事项由股东大会以特别决议通过：公司增加或者减少注册资本；公司的分立、合并、解散和清算；公司章程的修改；公司在一年内购买、出售重大资产或者担保金额超过公司最近一期经审计合并报表总资产百分之三十；股权激励计划；法律、行政法规或公司章程规定的，以及股东大会以普通决议认定会对公司生重大影响的、需要以特别决议通过的其他事项。

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。关联股东应回避而没有回避的，非关联股东可以要求其回避。

4、股东大会的运行情况

公司自 2010 年 10 月 24 日的创立大会暨第一次股东大会至 2011 年 6 月 30 日，共召开了六次股东大会。公司股东大会的召开符合《公司法》以及《公司章程》的规定，履行了必要的法律程序，决议内容符合法律法规的相关规定。

（二）董事会制度的建立健全及运行情况

1、董事会的构成

公司设董事会，董事会对股东大会负责。公司董事会由 9 名董事组成，其中独立董事 3 名。董事会设董事长 1 人，副董事长 1 人。

2、董事会职权

公司董事会行使下列职权：（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、对外担保事项、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）制订本章程的修改方案；（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、部门规章或本章程授予的其他职权。

根据《公司章程》的规定，发行人董事会确定对外投资、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。

3、董事会议事规则

董事会每年应当至少在上下两个半年度各召开一次定期会议。会议由董事长召集和主持；董事长不能履行职务或者不履行职务的，由半数以上董事共同推举一名董事召集和主持。

（1）董事会会议的召开

董事会会议分为定期会议和临时会议。董事会每年至少召开两次定期会议。召开董事会定期会议和临时会议，董事会应当分别提前十日和二日将书面会议通知通过专人送达、传真、邮件或者公司章程规定的其他方式，提交全体董事和监事以及总经理、董事会秘书。非直接送达的，还应当通过电话进行确认并做相应记录。情况紧急，需要尽快召开董事会临时会议的，可以随时通过电话方式发出会议通知，但召集人应当在会议上做出说明。

董事会会议应当有过半数的董事出席方可举行。监事可以列席董事会会议；总经理和董事会秘书应当列席董事会会议。会议主持人认为有必要的，可以通知其他有关人员列席董事会会议。

（2）董事会会议决议

董事会作出决议，必须经全体董事的过半数通过。会议表决实行一人一票，以书面或举手方式表决。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 3 人的，应将该事项提交股东大会审议。

4、董事会的运行情况

截至 2011 年 6 月 30 日，公司第一届董事会共召开了七次会议。公司历次董事会的召开符合《公司法》以及《公司章程》的规定，履行了必要的法律程序，决议内容符合法律法规的相关规定。

（三）监事会制度的建立健全及运行情况

1、监事会的构成

公司监事会由 3 名监事组成，监事会设主席 1 人。监事会包括股东代表和适当比例的公司职工代表，其中职工代表占全体监事的三分之一。监事会主席由全体监事过半数选举产生。

2、监事会职权

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、本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、监事会议事规则

（1）监事会会议的召开

监事会每六个月至少召开一次。监事会定期会议应当每六个月召开一次。

（2）监事会的决议

监事会会议须有二分之一以上监事出席才能召开，每项决议应由全体监事过半数通过方能生效。监事会会议的表决实行一人一票。

4、监事会的运行情况

截至 2011 年 6 月 30 日，公司第一届监事会共召开了三次会议。公司历次监事会的召开符合《公司法》以及《公司章程》的规定，履行了必要的法律程序，决议内容符合法律法规的相关规定。

（四）独立董事制度的建立健全及运行情况

1、独立董事的构成

公司现任董事会成员中有三名独立董事，分别为王忠明、李玉中和刘晓龙，其中刘晓龙为会计专业人士。

2、独立董事发挥作用的制度安排

董事会成员中应当有三分之一以上为独立董事，其中至少有一名会计专业人士。独立董事连续 3 次未亲自出席董事会会议的，由董事会提请股东大会予以撤换。独立董事出现不符合独立性条件或其他不适宜履行独立董事职责的情形，由此造成公司独立董事达不到要求时，公司应按规定补足独立董事人数。

3、独立董事的职权

根据公司《独立董事工作制度》，为充分发挥独立董事的作用，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（指本公司拟与关联人达成的总额高于 300 万元或高于本公司最近经审计净资产值的 5%的关联交易）应由独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事作出判断前，可以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。

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）董事的提名与任免；（2）聘任或解聘高级管理人员；（3）公司董事、高级管理人员的薪酬；（4）公司股东、实际控制人及其关联企业对公司现有或新发生的总额高于 300 万元或高于公司最近经审计净资产值的 5%的借款或其他资金往来，以及公司是否采取有效措施回收欠款；（5）公司累计和当期对外担保情

况；(6) 公司关联方以资抵债方案；(7) 公司董事会未做出现金利润分配预案的；(8) 独立董事认为可能损害中小股东权益的事项；(9) 公司章程规定的其他事项。独立董事应当就上述事项发表以下几类意见之一：同意；保留意见及其理由；反对意见及其理由；无法发表意见及其障碍。如有关事项属于需要披露的事项，公司应当将独立董事的意见予以公告，独立董事出现意见分歧无法达成一致时，董事会应将各独立董事的意见分别披露。

4、独立董事实际发挥作用的情况

公司自设立独立董事以来，3 名独立董事均按公司有关章程、规则的要求，严格行使了其应尽职责，并积极参与公司的重大经营决策、努力维护中小股东的利益。对公司与关联企业之间存在的关联交易事项，独立董事进行专项审查，对有关关联交易的公允性、合理性发表独立意见，为公司治理结构的完善和规范运作起到了积极作用。

(五) 董事会秘书制度的建立健全及运行情况

公司设立董事会秘书。董事会秘书为公司高级管理人员，对董事会负责。

1、董事会秘书的任免

董事会秘书由董事长提名，经董事会聘任或者解聘。董事会秘书应当具有必备的专业知识和经验，由董事会委任，其任职资格符合《公司章程》的规定。

《董事会秘书工作细则》规定，董事兼任董事会秘书的，如某一行为需由董事、董事会秘书分别作出，则该兼任董事及董事会秘书的人不得以双重身份作出。

2、董事会秘书的职责

2010 年 10 月，公司第一届董事会第一次会议通过了《董事会秘书工作细则》，对董事会秘书的职责规定如下：

(1) 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；(2) 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、保荐人、证券服务机构、媒体等之间的信息沟通；(3) 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；（4）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，及时向深交所报告并办理公告；（5）关注媒体报道并主动求证真实情况，督促董事会及时回复深交所所有问询；（6）组织董事、监事和高级管理人员进行证券法律法规、本规则及相关规定的培训，协助前述人员了解各自在信息披露中的权利和义务；（7）督促董事、监事和高级管理人员遵守法律、法规、规章、规范性文件、上市交易规则、深交所其他相关规定及公司章程，切实履行其所作出的承诺；在知悉公司作出或可能作出违反有关规定的决议时，应予以提醒并立即如实地向深交所报告；（8）《公司法》、《证券法》、中国证监会和深交所要求履行的其他职责。

（六）董事会专门委员会的设置情况

2010年11月9日，公司第一届二次董事会审议通过设立战略委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会、审计委员会。各专门委员会的主要职责如下：

战略委员会：（1）审议公司未来远景、使命和价值观方案；（2）审议公司战略联盟协议和实施报告；（3）审议公司市场定位和行业吸引力分析报告；（4）审议公司市场、开发、融投资人力资源等特定战略分析报告；（5）审议公司战略实施计划和战略调整计划；（6）审议公司重大项目投资（指1,000万以上的投资，下同）的可行性分析报告；（7）审议公司重大项目投资的实施计划以及资金筹措和使用方案；（8）审议重大项目投资中与合作方的谈判情况报告；（9）审议控股子公司的公司章程；（10）审议控股子公司的战略规划；（11）审议控股子公司增资、减资、合并、分立、清算、上市等重大事项；（12）董事会授予的其他职权。

薪酬与考核委员会：（1）研究董事与经理人员考核的标准，进行考核并提出建议；（2）研究和审查董事、高级管理人员的薪酬政策与方案；（3）董事会授权的其他事宜。

提名委员会：（1）研究董事、经理人员的选择标准和程序并提出建议；（2）广泛搜寻合格的董事、经理人选；（3）对董事候选人和经理人选进行审查并提出建议；（4）董事会授予的其他职权。

审计委员会：（1）提议聘请或更换外部审计机构；（2）监督公司的内部审计

制度及其实施；(3) 负责内部审计与外部审计之间的沟通；(4) 审查公司的财务信息及其披露；(5) 审查公司内控制度，组织对重大关联交易进行审计；(6) 董事会授权的其他事宜。

二、发行人报告期内违法违规行为情况

公司已依法建立健全股东大会、董事会、监事会、独立董事和董事会秘书制度，自成立至今，本公司及本公司董事、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活动，报告期内不存在违法违规行为。

三、发行人报告期内资金占用和对外担保的情况

发行人 2008 年、2009 年存在资金被关联方企业占用的情形，已于 2009 年 12 月份全部清理完毕，其后发行人制定了严格的资金管理制度，截至 2011 年 6 月 30 日不存在资金被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或其他方式占用的情形。

发行人公司章程中已明确对外担保的审批权限和审议程序，报告期内不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行担保的情形。

四、发行人的内部控制情况

(一) 管理层对公司内部控制的自我评估意见

公司针对自身涉及的行业特点聘请了专家独立董事，并建立较为合理的组织结构；公司设立了独立的财务部门，建立独立的财务核算体系，具有较为规范、独立的财务会计制度，独立开设银行账户，依法独立纳税。

公司结合自身经营特点，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：公司现有内部控制已覆盖了公司运营的各层面和各环节，形成了规范的管理体系，能够预防和及时发现、纠正公司运营过程中可能出现的重要错误和舞弊，保护公司资产的安全和完整，保证会计记录和会计信息的真实性、准确性和及时性，在完整性、合理性及有效性方面不存在重大缺陷。

（二）发行人会计师对公司内部控制的评价意见

山东汇德会计师事务所有限公司对公司的内部控制进行了审核，并出具了（2011）汇所综字第 2-023 号《关于青岛亨达股份有限公司内部控制的鉴证报告》确认：“青岛亨达股份有限公司按《内部会计控制规范—基本规范（试行）》及相关规范于 2011 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

本节的财务会计数据反映了公司 2011 年 1-6 月、2010 年度、2009 年度及 2008 年度基本的经营成果、财务状况和现金流量情况，请投资者阅读本招股说明书备查文件之财务报告和审计报告全文，以获取全部的财务资料。（非经特别说明，本节数据均为合并会计报表口径，货币计量单位如无特殊说明均为人民币元）

一、财务报表

（一）审计意见

山东汇德会计师事务所接受委托，对公司 2011 年 6 月 30 日、2010 年 12 月 31 日、2009 年 12 月 31 日、2008 年 12 月 31 日的资产负债表和合并资产负债表，2011 年 1-6 月、2010 年度、2009 年度、2008 年度的利润表和合并利润表、股东权益变动表和合并股东权益变动表、现金流量表和合并现金流量表以及财务报表附注进行了审计，出具了标准无保留意见的(2011)汇所审字第 2-068 号《审计报告》。审计意见摘录如下：

“我们认为，亨达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亨达股份2011年6月30日、2010年12月31日、2009年12月31日、2008年12月31日的财务状况以及2011年1-6月、2010年度、2009年度、2008年度的经营成果和现金流量。”

（二）公司财务报表

1、合并资产负债表

资 产	2011-06-30	2010-12-31	2009-12-31	2008-12-31
流动资产：				
货币资金	57,205,781.05	68,648,280.53	26,203,112.84	13,141,908.91
应收票据	-	-	40,000.00	-
应收账款	92,127,522.39	69,339,499.02	81,726,367.73	59,451,055.36
预付账款	180,774,916.79	88,328,664.09	8,255,028.82	8,442,973.21
其他应收款	1,355,491.33	3,748,158.68	2,504,445.89	13,199,895.50

存货	266,399,699.95	257,431,701.91	247,187,989.00	170,700,585.59
一年内到期的非流动资产	2,230,093.30	673,139.69	1,612,202.10	81,444.39
流动资产合计	600,093,504.81	488,169,443.92	367,529,146.38	265,017,862.96
非流动资产：				
固定资产	279,574,530.38	203,675,668.09	126,516,256.87	55,223,435.67
在建工程	103,395,372.91	120,121,420.31	42,833,652.73	61,121,187.69
无形资产	5,263,487.00	4,765,809.20	4,404,782.33	3,917,370.62
长摊待摊费用	4,277,072.52	7,760,992.92	5,715,593.95	2,285,312.82
递延所得税资产	1,758,287.89	1,236,669.36	1,497,174.30	961,564.15
非流动资产合计	394,268,750.70	337,560,559.88	180,967,460.18	123,508,870.95
资产总计	994,362,255.51	825,730,003.80	548,496,606.56	388,526,733.91
负债和股东权益	2011-06-30	2010-12-31	2009-12-31	2008-12-31
流动负债：				
短期借款	198,203,784.00	117,751,995.00	105,500,000.00	67,582,160.00
应付票据	59,944,187.70	41,549,000.00	23,402,940.38	16,442,303.97
应付账款	105,947,785.82	89,179,661.83	62,676,019.62	68,360,637.81
预收账款	297,341.18	1,030,070.53	238,186.92	2,105,162.41
应付职工薪酬	2,607,226.86	3,034,784.60	2,511,030.60	2,288,330.60
应交税费	6,893,255.92	7,276,844.04	8,058,813.32	541,168.22
其他应付款	7,952,187.23	8,581,353.77	7,220,843.04	10,790,358.57
一年内到期的非流动负债	-	-	-	26,000,000.00
流动负债合计	381,845,768.71	268,403,709.77	209,607,833.88	194,110,121.58
非流动负债：				
长期借款	38,055,857.53	39,251,198.25	41,572,612.80	-
专项应付款	19,267,500.00	12,117,500.00	12,117,500.00	-
非流动负债合计	57,323,357.53	51,368,698.25	53,690,112.80	-
负债合计	439,169,126.24	319,772,408.02	263,297,946.68	194,110,121.58
股东权益：				
股本	99,000,000.00	99,000,000.00	73,710,000.00	71,160,000.00
资本公积	152,616,110.14	152,616,110.14	49,509,389.30	34,227,010.70
盈余公积	251,196.52	251,196.52	-	-
未分配利润	302,749,704.54	253,427,732.88	161,405,992.03	88,463,006.37
外币报表折算差额	576,118.07	662,556.24	573,278.55	566,595.26
归属于母公司股东权益合计	555,193,129.27	505,957,595.78	285,198,659.88	194,416,612.33
股东权益合计	555,193,129.27	505,957,595.78	285,198,659.88	194,416,612.33
负债和股东权益合计	994,362,255.51	825,730,003.80	548,496,606.56	388,526,733.91

2、合并利润表

项 目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
一、营业收入	280,998,491.88	523,931,782.78	368,550,663.39	303,475,834.99
减：营业成本	178,344,763.76	334,218,240.78	231,220,326.18	185,952,563.48

营业税金及附加	1,392,884.67	2,661,652.70	2,495,515.62	1,994,130.71
销售费用	9,504,815.48	19,736,946.96	13,076,206.04	9,541,033.30
管理费用	27,671,095.10	46,937,404.61	29,808,744.55	25,224,464.70
财务费用	6,094,262.32	11,801,759.32	7,550,168.13	9,508,594.35
资产减值损失	2,239,795.59	-1,801,239.58	3,775,241.84	-1,822,224.47
加：公允价值变动收益	-	-	-	-
投资收益	-	-	-	-
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-	-
汇兑收益	-	-	-	-
二、营业利润	55,750,874.96	110,377,017.99	80,624,461.03	73,077,272.92
加：营业外收入	2,083,083.37	1,001,617.18	4,049,511.78	1,306,517.52
减：营业外支出	1,893.00	409,015.99	108,291.59	721,449.40
其中：非流动资产处置净损失	-	-	-	-
三、利润总额	57,832,065.33	110,969,619.18	84,565,681.22	73,662,341.04
减：所得税费用	8,510,093.67	16,929,960.97	11,622,695.56	4,306,845.18
四、净利润	49,321,971.66	94,039,658.21	72,942,985.66	69,355,495.86
归属于母公司所有者的净利润	49,321,971.66	94,039,658.21	72,942,985.66	69,355,495.86
少数股东损益	-	-	-	-
五、每股收益：				
基本每股收益	0.50	0.95	0.74	0.70
稀释每股收益	0.50	0.95	0.74	0.70
六、其他综合收益	-86,438.17	89,277.69	6,683.29	278,700.57
七、综合收益总额	49,235,533.49	94,128,935.90	72,949,668.95	69,634,196.43
归属于母公司所有者的综合收益总额	49,235,533.49	94,128,935.90	72,949,668.95	69,634,196.43
归属于少数股东的综合收益总额	-	-	-	-

3、合并现金流量表

项 目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 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	277,072,510.53	579,755,838.20	374,998,604.75	321,181,873.92
收到的税费返还	11,098,640.90	18,352,602.26	15,694,173.03	6,893,276.07
收到其他与经营活动有关的现金	12,792,536.75	2,882,726.67	20,927,626.39	17,770,989.02
经营活动现金流入小计	300,963,688.18	600,991,167.13	411,620,404.17	345,846,139.01
购买商品、接受劳务支付的现金	184,800,164.51	346,714,159.88	331,014,563.18	242,698,096.37
支付给职工以及为职工支付的现金	22,634,471.64	42,672,063.25	32,483,641.52	30,986,030.33
支付的各项税费	16,807,923.60	32,917,077.88	14,456,970.29	20,105,361.33
支付其他与经营活动有关的现金	9,197,190.27	25,619,568.19	21,516,650.26	15,885,145.61
经营活动现金流出小计	233,439,750.02	447,922,869.20	399,471,825.25	309,674,633.64

经营活动产生的现金流量净额	67,523,938.16	153,068,297.93	12,148,578.92	36,171,505.37
二、投资活动产生的现金流量：				
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	150,566,325.05	229,514,352.83	69,929,774.86	54,611,794.23
投资活动现金流出小计	150,566,325.05	229,514,352.83	69,929,774.86	54,611,794.23
投资活动产生的现金流量净额	-150,566,325.05	-229,514,352.83	-69,929,774.86	-54,611,794.23
三、筹资活动产生的现金流量：				
吸收投资收到的现金	-	124,230,000.00	17,850,000.00	16,000,000.00
取得借款收到的现金	207,366,259.50	172,460,589.89	172,127,991.90	82,610,578.00
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	6,787,154.10	14,643,325.49
筹资活动现金流入小计	207,366,259.50	296,690,589.89	196,765,146.00	113,253,903.49
偿还债务支付的现金	128,109,811.22	166,963,732.59	118,637,539.10	91,218,418.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	5,843,535.93	9,569,038.40	7,036,300.62	8,263,357.66
支付其他与筹资活动有关的现金	8,833,073.08	-	-	-
筹资活动现金流出小计	142,786,420.23	176,532,770.99	125,673,839.72	99,481,775.66
筹资活动产生的现金流量净额	64,579,839.27	120,157,818.90	71,091,306.28	13,772,127.83
四、汇率变动对现金的影响	-496,106.94	-1,266,596.31	-248,906.41	-1,134,790.25
五、现金及现金等价物净增加额	-18,958,654.56	42,445,167.69	13,061,203.93	-5,802,951.28
加：期初现金及现金等价物余额	68,648,280.53	26,203,112.84	13,141,908.91	18,944,860.19
六、期末现金及现金等价物余额	49,689,625.97	68,648,280.53	26,203,112.84	13,141,908.91

4、母公司资产负债表

资 产	2011-06-30	2010-12-31	2009-12-31	2008-12-31
流动资产：				
货币资金	3,448,715.27	15,789,472.69	15,558,162.05	8,805,732.61
应收账款	3,498,414.75	4,218,275.27	10,199,390.00	-
预付账款	25,627,715.95	6,070,010.27	2,856,428.00	2,856,428.00
其他应收款	27,613,822.13	68,687,253.54	103,017,356.02	81,751,775.21
流动资产合计	60,188,668.10	94,765,011.77	131,631,336.07	93,413,935.82
非流动资产：				
长期股权投资	24,400,825.20	24,400,825.20	23,400,825.20	23,400,825.20
固定资产	150,140,267.99	76,460,054.98	25,910,826.72	27,359,570.55
在建工程	103,395,372.91	120,121,420.31	42,833,652.73	36,142,789.17
无形资产	3,161,229.67	3,053,472.06	3,084,803.44	3,177,952.44
递延所得税资产	96,122.61	90,674.88	146,702.51	141,495.30
非流动资产合计	281,193,818.38	224,126,447.43	95,376,810.60	90,222,632.66
资产总计	341,382,486.48	318,891,459.20	227,008,146.67	183,636,568.48

负债和股东权益	2011-06-30	2010-12-31	2009-12-31	2008-12-31
流动负债：				
短期借款	-	5,000,000.00	99,000,000.00	60,690,000.00
应付票据	-	-	13,150,000.00	16,150,000.00
应付账款	2,195,732.74	1,164,255.40	1,160,174.60	1,900,000.00
应付职工薪酬	251,191.8	148,750.00	56,000.00	-
应交税费	1,012,375.79	1,495,217.40	650,102.02	-
其他应付款	65,013,204.21	49,977,050.36	5,193,413.19	3,317,480.40
一年内到期的非流动负债	-	-	-	26,000,000.00
流动负债合计	68,472,504.54	57,785,273.16	119,209,689.81	108,057,480.40
非流动负债：				
专项应付款	19,267,500.00	12,117,500.00	12,117,500.00	-
非流动负债合计	19,267,500.00	12,117,500.00	12,117,500.00	-
负债合计	87,740,004.54	69,902,773.16	131,327,189.81	108,057,480.40
股东权益：				
股本	99,000,000.00	99,000,000.00	73,710,000.00	71,160,000.00
资本公积	147,476,720.84	147,476,720.84	44,370,000.00	29,070,000.00
盈余公积	251,196.52	251,196.52	-	-
未分配利润	6,914,564.58	2,260,768.68	-22,399,043.14	-24,650,911.92
股东权益合计	253,642,481.94	248,988,686.04	95,680,956.86	75,579,088.08
负债和股东权益合计	341,382,486.48	318,891,459.20	227,008,146.67	183,636,568.48

5、母公司利润表

项 目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
一、营业收入	12,154,047.94	25,512,821.82	10,736,200.00	-
减：营业成本	1,518,847.94	4,440,373.08	1,405,513.60	-
营业税金及附加	595,571.22	1,299,983.06	595,859.10	-
销售费用	739,415.23	93,420.00		-
管理费用	4,710,809.41	6,773,117.96	1,739,875.62	1,746,737.60
财务费用	5,744.44	3,337,068.99	5,906,879.48	8,095,475.71
资产减值损失	21,790.91	-224,110.52	20,828.84	-1,213,962.01
加：公允价值变动收益	-	-	-	-
投资收益	-	19,600,000.00	-	-
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-	-
汇兑收益	-	-	-	-
二、营业利润	4,561,868.79	29,392,969.25	1,067,243.36	-8,628,251.30
加：营业外收入	1,645,901.94	562,547.97	1,959,361.23	1,306,391.87
减：营业外支出	-	101,000.00	-	-
其中：非流动资产处置净损失	-60,100.00	-	-	-

三、利润总额	6,207,770.73	29,854,517.22	3,026,604.59	-7,321,859.43
减：所得税费用	1,553,974.83	3,176,788.04	774,735.81	315,990.51
四、净利润	4,653,795.90	26,677,729.18	2,251,868.78	-7,637,849.94
归属于母公司所有者的净利润	-	-	-	-
少数股东损益	-	-	-	-
五、每股收益：	-	-	-	-
基本每股收益	0.05	0.27	0.02	-0.08
稀释每股收益	0.05	0.27	0.02	-0.08
六、其他综合收益	-	-	-	-
七、综合收益总额	4,653,795.90	26,677,729.18	2,251,868.78	-7,637,849.94
归属于母公司所有者的综合收益总额	-	-	-	-
归属于少数股东的综合收益总额	-	-	-	-

6、母公司现金流量表

项 目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 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	13,170,000.00	35,166,208.00	-	-
收到其他与经营活动有关的现金	8,749,657.79	819,514.18	16,020,894.55	15,751,887.73
经营活动现金流入小计	21,919,657.79	35,985,722.18	16,020,894.55	15,751,887.73
购买商品、接受劳务支付的现金	1,914,393.90	3,985,115.70	5,145,339.00	-
支付给职工以及为职工支付的现金	1,365,729.53	132,135.54	-	-
支付的各项税费	2,694,443.53	4,652,677.18	745,791.50	55,650.00
支付其他与经营活动有关的现金	1,413,523.60	1,812,407.05	1,166,872.17	145,775.68
经营活动现金流出小计	7,388,090.56	10,582,335.47	7,058,002.67	201,425.68
经营活动产生的现金流量净额	14,531,567.23	25,403,386.71	8,962,891.88	15,550,462.05
二、投资活动产生的现金流量：				
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	77,716,707.39	125,091,527.82	1,992,032.96	-
投资支付的现金	-	2,000,000.00	-	1,300,000.00
投资活动现金流出小计	77,716,707.39	127,091,527.82	1,992,032.96	1,300,000.00
投资活动产生的现金流量净额	-77,716,707.39	-127,091,527.82	-1,992,032.96	-1,300,000.00
三、筹资活动产生的现金流量：				
吸收投资收到的现金	-	124,230,000.00	17,850,000.00	16,000,000.00
取得借款收到的现金	-	15,000,000.00	73,010,000.00	60,690,000.00
收到其他与筹资活动有关的现金	57,182,922.96	75,279,188.59	-	-
筹资活动现金流入小计	57,182,922.96	214,509,188.59	90,860,000.00	76,690,000.00
偿还债务支付的现金	5,000,000.00	109,000,000.00	60,700,000.00	76,190,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	21,622.22	3,589,736.84	5,874,970.51	8,091,295.55
支付其他与筹资活动有关的现金	1,316,918.00	-	24,503,458.97	11,611,445.76
筹资活动现金流出小计	6,338,540.22	112,589,736.84	91,078,429.48	95,892,741.31

筹资活动产生的现金流量净额	50,844,382.74	101,919,451.75	-218,429.48	-19,202,741.31
四、汇率变动对现金的影响	-	-	-	-
五、现金及现金等价物净增加额	-12,340,757.42	231,310.64	6,752,429.44	-4,952,279.26
加：期初现金及现金等价物余额	15,789,472.69	15,558,162.05	8,805,732.61	13,758,011.87
六、期末现金及现金等价物余额	3,448,715.27	15,789,472.69	15,558,162.05	8,805,732.61

二、发行人财务报表的编制基础和合并财务报表范围及变化情况

（一）财务报表的编制基础及遵循会计准则的声明

公司以持续经营为基础，按照实际发生的交易或事项编制申报财务报表。

自 2007 年 1 月 1 日起，公司开始执行财政部于 2006 年 2 月颁布的《企业会计准则》及其补充规定(以下简称“企业会计准则”)。

财务报表附注的披露同时也遵照了中国证监会“证监会公告[2010]1 号”文件《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号—财务报告的一般规定(2010 年修订)》的规定。

公司原为有限责任公司，2010 年 10 月经公司股东会决议，以 2010 年 9 月 30 日为基准日整体变更为股份有限公司，在变更过程中未有资产重组、剥离等事项，资产按照历史成本为基础计价。

公司编制的财务报表符合企业会计准则体系的要求，采用的会计政策和会计估计符合本公司的实际情况，真实、完整地反映了公司的财务状况、经营成果和现金流量等有关信息。本公司董事会全体成员和本公司管理层愿就财务报表的合法性、公允性和完整性承担个别及连带法律责任。

（二）合并财务报表范围及变化情况

1、合并会计报表范围原则

本公司合并财务报表的合并范围以控制为基础加以确定。控制，是指一个企业能够决定另一个企业的财务和经营政策，并能据以从另一个企业的经营活动中获取利益的权利。本公司纳入合并范围的子公司为本公司拥有其半数以上的表决权的被投资单位以及按照《企业会计准则第 20 号—企业合并》确认的追溯合并

的单位。

2、报告期合并范围及其变化

(1) 2008 年度合并报表范围及说明

公司名称	持股比例			表决权比例	合并报表范围
	直接	间接	小计		
青岛亨达集团皮业发展有限公司	70%		70%	100%	2008 年度全部财务报表
青岛亨达集团鞋业有限公司	100%		100%	100%	2008 年度全部财务报表
青岛亨运鞋业有限公司	70%		70%	100%	2008 年度全部财务报表
香港金邑国际集团有限公司	100%		100%	100%	2008 年度全部财务报表
广州法努尔鞋业有限公司	100%		100%	100%	2008 年度全部财务报表
山东省亨达健康鞋工程技术研究院	100%		100%	100%	2008 年度全部财务报表
香港亨利国际贸易有限公司				100%	2008 年度全部财务报表
法国国际品牌集团有限公司				100%	2008 年度全部财务报表

合并范围的变动说明：

法国国际品牌集团有限公司、香港亨利国际贸易有限公司是公司内部职工根据工作的需要而设立的，虽然与公司不存在投资关系，但为青岛亨达股份有限公司实际控制的企业。2009 年 3 月 19 日香港金邑国际集团有限公司收购该两公司的股权属于同一控制下的控股合并，按照《企业会计准则第 20 号—企业合并》，对合并后的报告主体视同在以前期间一直存在，故公司在编制 2008 年度合并会计报表时将其追溯纳入合并报表范围。

(2) 2009 年度合并报表范围及变动说明：

公司名称	持股比例			表决权比例	合并报表范围
	直接	间接	小计		
青岛亨达集团皮业发展有限公司	70%	30%	100%	100%	2009 年度全部财务报表
青岛亨达集团鞋业有限公司	100%		100%	100%	2009 年度全部财务报表
青岛亨运鞋业有限公司	70%	30%	100%	100%	2009 年度全部财务报表
香港金邑国际集团有限公司	100%		100%	100%	2009 年度全部财务报表
广州法努尔鞋业有限公司	100%		100%	100%	2009 年度全部财务报表
山东省亨达健康鞋工程技术研究院	100%		100%	100%	2009 年度全部财务报表
法国国际品牌集团有限公司		100%	100%	100%	2009 年度全部财务报表
香港亨利国际贸易有限公司		100%	100%	100%	2009 年度全部财务报表

合并范围的变动说明：

2009 年 3 月 19 日香港金邑国际集团有限公司收购了法国国际品牌集团有限公司、香港亨利国际贸易有限公司 100%的股权，公司通过香港金邑国际集团有

限公司间接持有法国国际品牌集团有限公司、香港亨利国际贸易有限公司 100% 的股权，法国国际品牌集团有限公司、香港亨利国际贸易有限公司实质上成为本公司的全资子公司，公司在编制合并会计报表时将两者纳入合并报表范围。

(3) 2010 年度合并报表范围及变动说明：

公司名称	持股比例			表决权比例	合并报表范围
	直接	间接	小计		
青岛亨达集团皮业发展有限公司	70%	30%	100%	100%	2010 年度全部财务报表
青岛亨达集团鞋业有限公司	100%		100%	100%	2010 年度全部财务报表
青岛亨运鞋业有限公司	70%	30%	100%	100%	2010 年度全部财务报表
香港金邑国际集团有限公司	100%		100%	100%	2010 年度全部财务报表
广州法努尔鞋业有限公司	100%		100%	100%	2010 年度全部财务报表
青岛亨达物流有限公司	100%		100%	100%	2010 年度全部财务报表
法国国际品牌集团有限公司		100%	100%	100%	2010 年度全部财务报表
香港亨利国际贸易有限公司		100%	100%	100%	2010 年度全部财务报表

合并范围的变动说明：

公司于 2010 年 11 月以货币资金投资 200 万元设立全资子公司—青岛亨达物流有限公司。公司自 2010 年起将其纳入合并财务报表范围。山东省亨达健康鞋工程技术研究院于 2010 年 12 月注销，2010 年公司不再将其纳入合并范围。

公司 2011 年 1-6 月合并财务报表范围未发生变动。

三、报告期内采用的主要会计政策和会计估计

(一) 收入确认及计量的具体方法

1、销售商品收入的确认

确认原则：公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入公司；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

2、提供劳务收入的确认

公司在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的，采用完工百分比法确认提供劳务收入。

公司在资产负债表日提供劳务交易结果不能够可靠估计的，分别下列情况处理：

（1）已经发生的劳务成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入，并按相同金额结转劳务成本；

（2）已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿的，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认提供劳务收入。

3、让渡资产使用权收入的确认

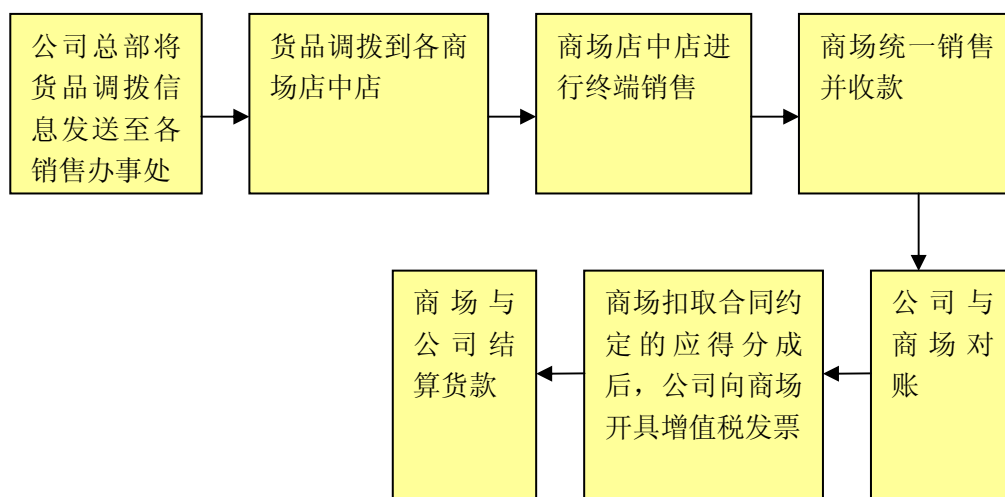
让渡资产使用权收入包括利息收入、使用费收入。同时满足下列条件时，予以确认：相关的经济利益很可能流入公司；收入的金额能够可靠计量。

4、公司各种业务收入确认的具体方法

公司业务分为自有品牌产品的国内销售业务和以 ODM 方式出口的国外销售业务两大类，其中，国内销售业务又包括自营模式（店中店销售、专卖店销售和网上销售）和特许加盟模式。店中店销售、专卖店销售、网上销售、特许加盟业务及出口业务收入确认的具体方法为：

（1）店中店销售

具体业务流程：

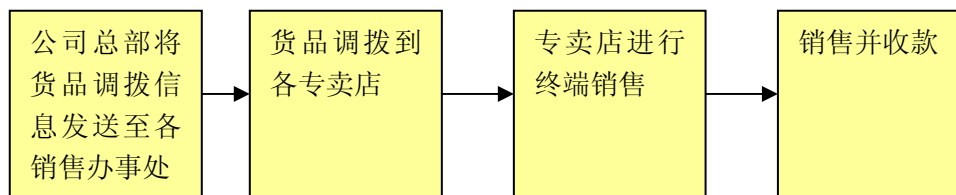


店中店是公司在商场中开设的专门销售公司商品的独立销售柜台，在该销售方式下，顾客购买本公司商品后将购买款直接交与商场，公司根据当月店中店的销售额扣除经双方确认的当月商场按销售额一定比例计算的应得部分及相应的

增值税销项税额后的净额确认收入。

（2）专卖店销售

具体业务流程：



专卖店是公司设立的独立销售门店，专卖店销售是公司将产品在专卖店直接销售给顾客的方式。公司在将产品交付顾客，顾客接受产品并支付购买价款时确认收入。销售收入的确认金额为向消费者收取的全部价款扣除增值税销项税后的金额。

（3）网上销售

网上销售是公司通过网上直销网站销售产品的一种销售方式，在该销售方式下，公司在将产品交付顾客，顾客接受产品并确认支付购买价款时确认收入。

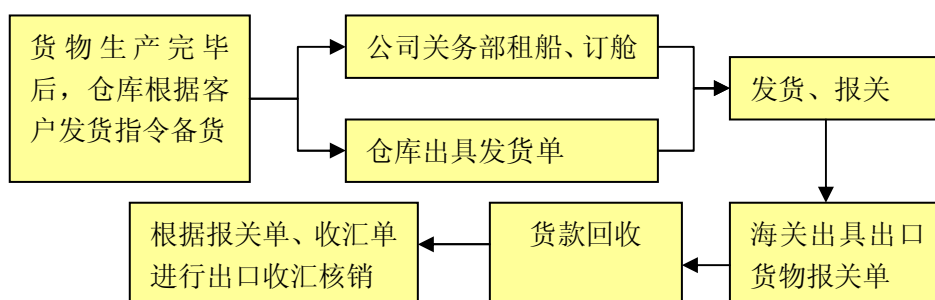
（4）特许加盟业务

具体流程：请参见“第六节 业务与技术”之“四、发行人主营业务情况”之“（三）/1/（2）特许加盟模式”。

特许加盟是指特许加盟商根据与公司签订的《特许加盟合同》向公司指定的生产厂商购入公司自有品牌产品（报告期内主要为“亨达”品牌）对外销售的行为；特许加盟收入是指公司根据特许加盟商购入公司拥有自有品牌产品的数量按一定单价计算收取的加盟费。公司在特许加盟商收到其所购入的商品并验收合格后确认特许加盟收入。

（5）出口业务

具体流程：



出口业务中，公司对国外销售产品在销售合同规定的交货期内，将产品报关出口后，根据“出口货物报关单”中的出口日期和货物总价确认收入。

（二）金融资产和金融负债

1、金融资产和金融负债的确认依据

公司已经成为金融工具合同的一方。

2、金融资产和金融负债的分类方法

金融资产在初始确认时划分为四类：交易性金融资产、持有至到期投资、应收款项、可供出售金融资产。

金融负债在初始确认时划分为两类：交易性金融负债和其他金融负债。

3、金融资产和金融负债的初始计量

交易性金融资产及金融负债按照公允价值进行计量；其他类别的金融资产和金融负债，按公允价值及相关的交易成本计量。

4、金融资产和金融负债的后续计量

交易性金融资产及金融负债按照公允价值进行计量，公允价值变动形成的利得或损失计入当期损益；

持有至到期投资和应收款项，采用实际利率法，按摊余成本计量；

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计入所有者权益；

其他金融负债按摊余成本进行后续计量。

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。

5、金融资产减值测试方法和减值准备计提方法

公司在资产负债表日对以公允价值计量且其变动计入当期损益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。

各类金融资产减值准备计提方法如下：

(1) 应收款项坏账准备

对于单项金额重大的应收账款、其他应收款，单独进行减值测试，根据未来现金流量现值低于其账面价值的差额，计提坏账准备。单项金额重大的应收账款、其他应收款是指单个客户金额在 100 万元(含 100 万元)以上且占全部应收账款、其他应收款余额 10%以上(含 10%)以上的应收款项。以后如有客观证据表明价值已恢复，且客观上与确认该损失后发生的事项有关，原确认的坏账准备予以转回，计入当期损益。

对于单项金额非重大且按客户的以往信用记录、正常付款周期、合同违约情况、客户的财务状况等信用风险特征组合后风险较小和经单独测试后未减值的应收账款、其他应收款以及经单独测试后未减值的应收款项组合，按账龄特征评估其信用风险，采用账龄分析法，按这些应收款项在资产负债表日余额的一定比例计算确定减值损失，计提坏账准备。坏账准备计提比例为：

账龄	计提比例
1 年以内	5.00%
1-2 年	30.00%
2-3 年	50.00%
3 年以上	100.00%

短期应收款项的预计未来现金流量与其现值相差很小的，在确定相关减值损失时，不对其预计未来现金流量进行折现。

公司对在财务报表合并范围内的母公司及其子公司之间的应收款项不计提坏账准备，对应收出口退税款不计提坏账准备。

坏账损失的确认标准

- ①因债务人破产，依法律清偿后依然无法收回的债权；
- ②债务人死亡，既无遗产可以清偿，又无义务承担人，确实无法收回的债权；
- ③债务人三年内未能履行偿还义务，并有足够的证据表明无法收回或收回的可能性极小，经董事会批准列为坏账的债权。

（2）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。

（3）可供出售金融资产

可供出售金融资产发生减值时，即使该金融资产没有终止确认，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。该转出的累计损失为可供出售金融资产的初始取得成本扣除已收回本金和已摊销金额、当前公允价值和原已计入损益的减值损失后的余额。

金融资产发生减值后，利息收入按照确定减值损失时对未来现金流量进行折现采用的折现率作为利率计算确认。

（三）存货

存货是指公司在日常活动中持有的以备出售的产成品或库存商品、自制半成品、处在生产过程中的在产品、在生产过程或提供劳务过程中耗用的低值易耗品以及委托其他企业加工的委托加工物资等。

1、存货的计量方法及存货跌价准备的计提方法

存货取得时按实际成本进行初始计量。资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按照单个存货项目计提存货跌价准备；对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备，计入当期损益。存货计提跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

2、确定发出存货成本所采用的方法

公司采用加权平均法确定发出存货的实际成本；低值易耗品领用时采用一次

摊销法摊销。

3、可变现净值的确定方法

可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

4、存货的盘存制度

存货的盘存制度为永续盘存制。

（四）长期股权投资

1、初始投资成本的确定

企业合并形成的长期股权投资，按照企业合并的会计处理方法确定初始投资成本：

（1）同一控制下的企业合并中，合并方以支付现金、转让非现金资产或承担债务方式作为合并对价的，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。长期股权投资初始投资成本与支付的现金、转让的非现金资产以及所承担债务账面价值之间的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。

合并方以发行权益性证券作为合并对价的，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。按照发行股份的面值总额作为股本，长期股权投资初始投资成本与所发行股份面值总额之间的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。

（2）非同一控制下的企业合并中，购买方在购买日按照《企业会计准则第20号—企业合并》确定的合并成本作为长期股权投资的初始投资成本。

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，按照下列规定确定其初始投资成本：

（1）以支付现金取得的长期股权投资，按照实际支付的购买价款作为初始投资成本。初始投资成本包括与取得长期股权投资直接相关的费用、税金及其他必要支出，但实际支付的价款中包含的已宣告但尚未领取的现金股利，作为应收项目单独核算；

(2) 以发行权益性证券取得的长期股权投资, 按照发行权益性证券的公允价值作为初始投资成本;

(3) 投资者投入的长期股权投资, 按照投资合同或协议约定的价值作为初始投资成本, 但合同或协议约定价值不公允的除外;

(4) 通过非货币性资产交换取得的长期股权投资, 其初始投资成本按照《企业会计准则第 7 号—非货币性资产交换》确定;

(5) 通过债务重组取得的长期股权投资, 其初始投资成本按照《企业会计准则第 12 号—债务重组》确定。

2、后续计量及损益确认方法

采用成本法核算的长期股权投资按照初始投资成本计价。追加或收回投资调整长期股权投资的成本。被投资单位宣告分派的现金股利或利润, 确认为当期投资收益。

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, 其差额计入当期损益, 同时调整长期股权投资的成本。

投资企业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。

(五) 投资性房地产

投资性房地产指能够单独计量和出售的, 为赚取租金而已出租的房地产。

投资性房地产取得时按照成本进行初始计量; 公司对投资性房地产采用成本模式进行后续计量。

有确凿证据表明房地产用途发生改变, 投资性房地产转换为自用房地产时, 应当将房地产转换前的账面价值作为转换后的入账价值。自用房地产或存货转换为采用公允价值模式计量的投资性房地产时, 投资性房地产按照转换当日的公允价值计价, 转换当日的公允价值小于原账面价值的, 其差额计入当期损益; 转换当日的公允价值大于原账面价值的, 其差额计入所有者权益。

（六）固定资产

固定资产是指同时具有下列两个特征的有形资产：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。

1、固定资产的确认条件

符合固定资产标准的资产在同时满足下列条件时，才确认为固定资产：与该资产有关的经济利益很可能流入公司；该资产的成本能够可靠计量。

2、固定资产计价

固定资产按照实际成本进行初始计量。

3、固定资产折旧

公司固定资产折旧采用直线法计算，预计净残值率为 3%；并按固定资产类别确定其使用年限，其分类及折旧率如下：

固定资产类别	预计使用年限（年）	年折旧率
房屋及建筑物	30	3.23%
机器设备	10	9.70%
运输设备	5	19.40%
办公设备	5	19.40%
电子设备	5	19.40%
仪器仪表	5	19.40%

4、固定资产的后续支出

固定资产的后续支出是固定资产在使用过程中发生的更新改造支出、修理费用等。对具有延长固定资产的使用寿命、使产品的质量实质性提高、使产品成本实质性降低三者之一的情况，并使可能流入公司的经济利益超过了原先的估计发生的后续支出，计入固定资产账面价值，增计金额不超过该固定资产的可收回金额。否则在发生时确认为损益。

（七）无形资产

无形资产是指公司拥有或实际控制的没有实物形态的可辨认非货币性资产，只有与无形资产有关的经济利益很可能流入公司，同时该无形资产的成本能够可

靠计量时，无形资产才予以确认。

根据其使用寿命分为使用寿命有限的无形资产和使用寿命不确定的无形资产。

1、无形资产的初始计量

公司取得的土地使用权按取得时的实际成本进行初始计量。

2、无形资产的使用寿命

公司于取得无形资产时，估计该使用寿命的年限或者构成使用寿命的产量等类似计量单位数量，以确定无形资产的使用寿命。

来源于合同性权利或其他法定权利的无形资产，其使用寿命不超过合同性权利或其他法定权利的期限；合同或法律没有规定使用寿命的，公司综合各方面的因素判断，确定无形资产为公司带来经济利益的期限。

按照上述方法仍无法合理确定无形资产为公司带来经济利益的期限的，该无形资产视为使用寿命不确定的无形资产。

公司在每个会计期间对使用寿命不确定的无形资产的使用寿命进行复核，如果有证据表明无形资产的使用寿命是有限的，估计其使用寿命，按照使用寿命有限的无形资产处理。

3、无形资产的摊销

使用寿命有限的无形资产，公司根据其有关的经济利益的预期实现方式，确定无形资产摊销方法；无法可靠确定其预期经济利益实现方式的，采用直线法摊销，在其使用寿命内系统合理摊销；使用寿命不确定的无形资产不进行摊销。

4、公司研究开发项目支出资本化条件

公司内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能确认为无形资产：

(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。

除满足上述条件的开发阶段的支出外，其他研究、开发支出均于发生时计入当期损益。

(八)资产减值

1、资产减值的定义

资产减值是指资产的可收回金额低于其账面价值。

2、资产减值准备的确定方法

在财务报表中单独列示的商誉和使用寿命不确定的无形资产，无论是否存在减值迹象，至少每年进行减值测试。固定资产、无形资产及长期投资等，公司在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象，资产存在减值迹象的，以单项资产为基础估计其可收回金额；难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。按照可收回金额低于账面价值的差额，计提减值准备。

3、资产组的认定

资产组是公司可以认定的最小资产组合，其产生的现金流入基本上独立于其他资产或资产组。能够独立于其他部门或单位等形成收入、产生现金流入，或者其形成的收入和现金流入绝大部分独立于其他部门或单位、且属于可认定的最小资产组合的公司的生产线、营业网点、业务部门通常被认定为一个资产组；几项资产组合生产产品存在活跃市场的，这些资产的组合也被认定为资产组。

4、可收回金额的确定

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。

上述资产减值损失一经确认，如果以后期间价值得以恢复，也不予转回。

（九）股份支付

公司的股份支付分为以现金结算的股份支付和以权益结算的股份支付。

1、以现金结算的股份支付

以现金结算的股份支付，按照公司承担的以股份或其他权益工具为基础计算确定的负债的公允价值计量。授予后立即可行权的以现金结算的股份支付，在授予日以公司承担负债的公允价值计入相关成本或费用，相应增加负债。存在等待期的以现金结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日以对可行权情况的最佳估计为基础，按公司承担负债的公允价值金额，将当期取得的服务计入成本或费用和相应的负债。

2、以权益工具结算的股份支付

以权益结算的股份支付，以授予职工权益工具的公允价值计量。授予后立即可行权的以权益结算的股份支付，在授予日以权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。存在等待期的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入成本或费用和资本公积。

（十）借款费用

1、借款费用定义

借款费用是指公司因借款而发生的利息及其他相关成本，包括借款利息、折价或溢价的摊销、辅助费用以及因外币借款而发生的汇兑差额等。

2、借款费用资本化的确认原则

- （1）资产支出已经发生；
- （2）借款费用已经发生；
- （3）为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的构建或者生产活动已经开始。

3、资本化期间

资本化期间是指从借款费用开始资本化时点到停止资本化时点的期间，借款费用暂停资本化的期间不包括在内。

符合资本化条件的资产在构建或生产过程中发生非正常中断、且中断期间连续超过3个月的，暂停借款费用资本化。

4、借款费用资本化金额的计算

(1) 为构建或生产符合资本化条件的资产而借入的专门借款，以专门借款当期实际发生的利息费用，减去将尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或进行暂时性投资取得的投资收益后的金额确定。

(2) 为构建或生产符合资本化条件的资产而占用了一般借款，根据累计资产支出超过专门借款部分的资产支出加权平均数乘以所占用一般借款的资本化率，计算确定一般借款应予资本化的金额。资本化率根据一般借款的加权平均利率计算确定。

(十一) 在建工程

在建工程按照实际发生的支出确定其工程成本，支出分项目核算，并在工程达到预定可使用状态时结转为固定资产。尚未办理竣工决算的，从在建工程达到预定可使用状态之日起，根据工程预算、造价或工程实际成本等暂估转入固定资产，按照同类固定资产的折旧政策计提折旧，并停止利息资本化。

(十二) 长期待摊费用

公司长期待摊费用主要包括办公楼装修支出、柜台的装修支出等。办公楼装修支出按照3年期限平均摊销；柜台的装修支出按照18个月的收益期平均摊销。

(十三) 政府补助

公司将能够满足政府补助所附条件并且能够收到时确认为政府补助。政府补助为货币性资产的，按照收到或应收的金额计量，政府补助为非货币性资产的，按照公允价值计量；公允价值不能可靠取得的，按照名义金额计量。

与资产相关的政府补助，确认为递延收益，自相关资产达到预定可使用状态时起，在该资产使用寿命内平均分配，分次计入以后各期的损益。以名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。

与收益有关的政府补助，分别以下情况处理：

（1）用于补偿公司以后期间的相关费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关费用的期间，计入当期损益；

（2）用于补偿公司已发生的相关费用或损失的，取得时直接计入当期损益。

（十四）合并财务报表的编制方法

1、合并报表编制的依据、合并范围的确定原则

公司合并会计报表系根据企业会计准则《第 33 号—合并财务报表》规定编制。

公司合并财务报表的合并范围以控制为基础加以确定。纳入公司合并会计报表编制范围的子公司条件如下：

（1）母公司直接或间接拥有其半数以上权益性资本的被投资企业；

（2）通过与被投资企业其他投资者达成协议，持有被投资企业半数以上表决权；

（3）根据章程或协议，有权控制企业的财务和经营政策，有权任免董事会等类似权力机构半数以上成员；

（4）在公司董事会或类似权力机构会议上有半数以上投票权。

2、合并会计报表的编制方法

当公司有权决定一个实体的财务和经营政策，并能据以从该实体的经营活动中获取利益，即被视为对该实体拥有控制权。

收购或出售的非同一控制下的子公司（根据集团重组而进行的除外）的业绩，自收购生效日期起计入合并利润表内或计算至出售生效日期；公司在购买日编制合并资产负债表时，对于被购买方可辨认资产和负债按照合并中确定的公允价值列示。

收购同一控制下的子公司（根据集团重组而进行的除外）的业绩，合并利润

表包括参与合并各方自合并当期期初至合并日所发生的收入、费用和利润。被合并方在合并前实现的净利润，应当在合并利润表中单列项目反映。合并现金流量表应当包括参与合并各方自合并当期期初至合并日的现金流量。

对子公司的长期股权投资，在编制合并报表时按照权益法进行调整，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，对被投资单位的净损益进行调整后进行合并。

子公司采用的会计政策与公司不一致的，如有必要，公司对子公司的财务报表按公司所采用的会计政策予以调整。

合并报表范围内的公司（实体）之间的一切交易、余额及收支，均在编制合并会计报表时予以抵销。

少数股东在已合并子公司中拥有的当期净损益在合并会计报表中单独列示。

（十五）所得税的会计处理方法

公司所得税的会计处理采用资产负债表债务法核算。资产、负债的账面价值与其计税基础存在可抵扣暂时性差异的，以很可能取得用来可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认由可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产。当期所得税及递延所得税作为所得税费用或收益计入当期损益，但不包括下列情况产生的所得税：（1）企业合并；（2）直接计入所有者权益的交易或事项。

（十六）税项

1、公司适用的主要税种包括：增值税、营业税、企业所得税等

（1）增值税：青岛亨达股份有限公司、青岛亨达集团鞋业有限公司、青岛亨达集团皮业发展有限公司、青岛亨运鞋业有限公司按应税销售额的 17% 计算的销项税额减去可抵扣进项税后计缴；广州法努尔鞋业有限公司为增值税小规模纳税人，按应征增值税货物及劳务不含税销额的 3% 计缴增值税。

（2）营业税：按营业额的 3%、5% 计缴。青岛亨达股份有限公司、青岛亨达集团皮业发展有限公司取得的特许加盟收入按收入总额的 5% 计缴营业税；青岛亨达物流有限公司按营业额的 3% 计缴营业税。

（3）企业所得税：青岛亨达股份有限公司、青岛亨达物流有限公司、广州

法努尔鞋业有限公司按照《企业所得税法》适用的企业所得税税率为 25%。青岛亨达集团皮业发展有限公司、青岛亨运鞋业有限公司属于生产性外商投资企业，2008 年度适用的企业所得税税率为 0%，2009 年度、2010 年度、2011 年 1-6 月适用的企业所得税税率为 12.50%。青岛亨达集团鞋业有限公司为高新技术企业，公司 2008 年、2009 年、2010 年按 15%的优惠税率计缴企业所得税，2011 年 1-6 月，根据国家税务总局《关于高新技术企业资格复审期间企业所得税预缴问题的公告》（公告 2011 年第 4 号），青岛亨达集团鞋业有限公司暂按照 15%的优惠税率预缴企业所得税。广州法努尔鞋业有限公司 2008—2010 年企业所得税按照核定征收方式计缴，2009 年度、2010 年度应税所得率为 10%，即按收入总额的 10% 核定应税所得额计缴企业所得税，自 2011 年 1 月 1 日起，广州法努尔鞋业有限公司企业所得税按照查账征收方式计缴，适用的企业所得税税率为 25%。

（4）香港金邑国际集团有限公司、香港亨利国际贸易有限公司、法国国际品牌集团有限公司系在香港注册设立的公司，在香港交利得税，2008 年度、2009 年度、2010 年度、2011 年 1-6 月的税率为 16.5%。

（5）其他税项按国家和地方有关规定计算缴纳。

2、税收优惠

（1）根据 2007 年 7 月 9 日即墨市国家税务局《关于青岛龙和食品有限公司等 13 户企业申请外商投资企业和外国企业所得税减免税资格认定的批复》（即国税发[2007]85 号），青岛亨达集团皮业发展有限公司属于生产性外商投资企业，享受从开始获利年度起，第 1 年至第 2 年免征企业所得税，第 3 年至第 5 年减半征收企业所得税的优惠待遇。

根据 2007 年 9 月 25 日即墨市国家税务局《关于青岛亨运鞋业有限公司等 2 户企业申请外商投资企业和外国企业所得税减免税资格认定的批复》（即国税发[2007]127 号），青岛亨运鞋业有限公司属于生产性外商投资企业，享受从开始获利年度起，第 1 年至第 2 年免征企业所得税，第 3 年至第 5 年减半征收企业所得税的优惠待遇。

青岛亨达集团皮业发展有限公司、青岛亨运鞋业有限公司均于 2007 年度实现盈利。2008 年度、2009 年度、2010 年度、2011 年 1-6 月适用的企业所得税税率为 0%、12.50%、12.50%、12.50%。

(2) 根据《高新技术企业认定管理办法》(国科发火[2008]172 号)、《高新技术企业认定管理工作指引》(国科发火[2008]362 号), 青岛亨达集团鞋业有限公司被认定为高新技术企业(证书编号: GR200837100064), 有效期三年。按照《中华人民共和国企业所得税法》的规定, 青岛亨达集团鞋业有限公司 2008 年、2009 年、2010 年适用的企业所得税税率为 15%, 2011 年 1-6 月在重新获取高新技术企业认定前, 青岛亨达集团鞋业有限公司按照有关规定暂按 15%的企业所得税税率预缴企业所得税。

(3) 根据财政部、国家税务总局颁布的《关于调低部分商品出口退税率的公告》(财税[2007]90 号)、《关于提高劳动密集型产品等商品增值税出口退税率的公告》(财税[2008]144 号)、财政部、国家税务总局《关于进一步提高部分商品出口退税率的公告》(财税[2009]88 号)、财政部、国家税务总局《关于进一步提高部分商品出口退税率的公告》(财税[2009]88 号)规定, 青岛亨达集团皮业发展有限公司 2008 年 1 月 1 日至 2008 年 11 月 30 日执行 11%的出口退税率, 2008 年 12 月 1 日至 2009 年 5 月 31 日执行 13%的出口退税率, 2009 年 6 月 1 日至今执行 15%的出口退税率; 青岛亨运鞋业有限公司 2009 年 9 月开始执行 15%的出口退税率。

(十七) 会计政策或会计估计变更

本公司报告期内无会计政策、会计估计变更。

四、非经常性损益

依据山东汇德出具的《青岛亨达股份有限公司 2008 年度、2009 年度、2010 年度、2011 年度 1-6 月非经常性损益明细表的鉴证报告》((2011) 汇所综字第 2-022 号), 发行人报告期内非经常性损益的具体内容、金额及对当期经营成果的影响如下:

项目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
计入当期损益的政府补助	2,083,055.00	937,981.00	3,467,163.00	1,298,600.00
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的净损益	-	-	-141.66	29,633.56

除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-1,864.63	-345,379.81	474,057.19	-713,531.88
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-	-2,400,000.00	-	-
非经常性损益合计	2,081,190.37	-1,807,398.81	3,941,078.53	614,701.68
减：所得税影响额	466,488.05	134,550.71	785,239.62	270,405.03
非经常性损益净额	1,614,702.32	-1,941,949.52	3,155,838.91	344,296.65
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	47,707,269.34	95,981,607.73	69,787,146.75	69,011,199.21
非经常性损益净额占净利润的比例	3.27%	-2.07%	4.33%	0.50%

五、最近一期末对外投资

截至 2011 年 6 月 30 日，按合并口径，公司无对外长期股权投资。

六、最近一期末主要固定资产

截至 2011 年 6 月 30 日，本公司固定资产情况如下：

固定资产类别	折旧年限（年）	原值	累计折旧	净值
房屋及建筑物	30	260,431,945.97	22,987,337.96	237,444,608.01
机器设备	10	77,193,822.89	44,343,615.91	32,850,206.98
运输设备	5	5,968,640.38	3,094,437.02	2,874,203.36
办公设备	5	1,694,839.48	197,839.37	1,497,000.11
电子设备	5	8,636,455.99	3,727,944.07	4,908,511.92
合计		353,925,704.71	74,351,174.33	279,574,530.38

七、最近一期末主要无形资产

截至 2011 年 6 月 30 日，本公司无形资产情况如下：

种类	取得方式	初始金额	摊销年限	摊余价值	平均剩余摊销年限
车位使用权	购买	480,000.00	30 年	458,494.59	29 年
土地使用权	购买	3,361,768.34	40 年	2,966,076.21	35 年
办公软件	购买	2,706,838.37	5 年	1,838,916.20	3 年
合计		6,548,606.71		5,263,487.00	

八、最近一期末预付账款、在建工程情况

1、预付账款

截至 2011 年 6 月 30 日，本公司预付账款情况如下：

账龄	2011-06-30		2010-12-31	
	金额	占比	金额	占比
1 年以内	108,368,950.44	59.95%	85,381,436.09	96.66%
1-2 年	69,549,538.35	38.47%	90,800.00	0.10%
2-3 年	-	-	-	-
3 年以上	2,856,428.00	1.58%	2,856,428.00	3.24%
合计	180,774,916.79	100.00%	88,328,664.09	100.00%

公司期末预付账款中无持有公司 5%（含 5%）以上表决权股东单位欠款。

截至 2011 年 6 月 30 日，预付账款主要包括预付土地款 1,898.85 万元、预付购买销售门店款 12,175.56 万元及预付原材料款 3,632.09 万元等。

其中预付款项金额前 5 名单位情况如下：

单位名称	款项性质	金额	帐龄
尹红	预付购买门店款	23,175,500.00	一至二年
李强	预付购买门店款	20,480,500.00	一至二年
张德坤	预付购买门店款	20,296,000.00	一至二年
赵建国	预付购买门店款	20,295,175.00	一年以内
张宇	预付购买门店款	18,953,391.00	一年以内
合计		103,200,566.00	

2、在建工程

截至 2011 年 6 月 30 日，本公司在建工程情况如下：

项目	2011-06-30			2010-12-31		
	账面余额	减值准备	账面净值	账面余额	减值准备	账面净值
销售门店	-	-	-	8,008,832.00	-	8,008,832.00
工业园	103,395,372.91	-	103,395,372.91	112,112,588.31	-	112,112,588.31
合计	103,395,372.91	-	103,395,372.91	120,121,420.31	-	120,121,420.31

截至 2011 年 6 月 30 日，本公司对在建工程期末价值逐项进行检查，不存在可能发生减值的迹象，故未计提减值准备。

截至 2011 年 6 月 30 日，公司在建工程主要内容如下：

项目名称	2010-12-31	本期增加	转入固定资产	2011-06-30
广州市荔湾区门店	8,008,832.00		8,008,832.00	

青岛台东六路门店	-			
工业园工程：				
其中：制鞋一车间	-			
制鞋二车间	9,772,400.00	3,324,974.30		13,097,374.30
制鞋三车间		2,091,569.35		2,091,569.35
鞋材车间	11,800,278.80	2,118,665.00	13,918,943.80	
职工宿舍楼	21,225,224.53	7,481,813.00	28,707,037.53	
职工生活综合楼	31,079,520.16	8,790,157.51		39,869,677.67
综合管网工程	12,461,735.95	1,850,086.40		14,311,822.35
合计	94,347,991.44	25,657,265.56	50,634,813.33	69,370,443.67

九、最近一期末主要债项

（一）短期借款

截至 2011 年 6 月 30 日，公司短期借款情况如下：

贷款单位	金额	期限	借款条件	年利率
华夏银行股份有限公司青岛即墨支行	30,000,000.00	1 年	抵押借款	6.06%
招商银行股份有限公司青岛分行即墨支行	10,000,000.00	1 年	保证借款	5.810%
招商银行股份有限公司青岛分行即墨支行	9,500,000.00	8 个月	保证借款	5.850%
华夏银行股份有限公司青岛即墨支行	23,000,000.00	1 年	保证借款	6.941%
华夏银行股份有限公司青岛即墨支行	22,000,000.00	1 年	保证借款	6.941%
招商银行股份有限公司青岛分行即墨支行	3,000,000.00	7 个月	保证借款	6.310%
招商银行股份有限公司青岛分行即墨支行	3,000,000.00	7 个月	保证借款	6.310%
招商银行股份有限公司青岛分行即墨支行	15,000,000.00	1 年	保证借款	6.116%
华夏银行股份有限公司青岛即墨支行	20,000,000.00	1 年	保证借款	5.310%
青岛银行闽江路支行	6,500,000.00	3 个月	保证借款	6.143%
青岛银行闽江路支行	6,900,000.00	3 个月	保证借款	6.143%
青岛银行闽江路支行	4,200,000.00	3 个月	保证借款	6.143%
青岛银行闽江路支行	2,000,000.00	3 个月	保证借款	6.143%
青岛银行闽江路支行	18,900,000.00	3 个月	保证借款	6.143%
出口押汇	24,203,784.00			
合计	198,203,784.00			

（二）长期借款

截至 2011 年 6 月 30 日，公司长期借款情况如下：

贷款单位	金额	期限	借款条件	年利率
中国农业银行股份有限公司	18,055,857.53	8 年	抵押借款	5.94%

中国华夏银行股份有限公司	20,000,000.00	3 年	保证借款	5.40%
合计	38,055,857.53			

(三) 应付票据

项 目	2011-06-30	2010-12-31
银行承兑汇票	59,944,187.70	41,549,000.00
合计	59,944,187.70	41,549,000.00

2011 年 6 月 30 日应付票据余额系公司通过招商银行即墨支行向供应商开具的银行承兑汇票 59,944,187.70 元。

(四) 应付账款

账龄	2011-06-30		2010-12-31	
	金额	比例	金额	比例
1 年以内	87,427,867.96	82.52%	85,495,771.66	95.87%
1-2 年	16,379,786.49	15.46%	2,214,281.11	2.48%
2-3 年	763,184.52	0.72%	1,469,609.06	1.65%
3 年以上	1,376,946.85	1.30%	-	-
合计	105,947,785.82	100.00%	89,179,661.83	100.00%

公司期末应付账款中无应付持有公司 5%以上（含 5%）表决权股份股东或关联方的款项。

(五) 应付职工薪酬

项 目	2010-12-31	本期增加额	本期减少额	2011-06-30
一、工资、奖金、津贴和补贴	2,923,280.00	16,401,140.46	16,811,163.60	2,513,256.86
二、职工福利费	56,000.00	550,120.30	567,654.90	38,465.40
三、社会保险费	-	4,835,031.14	4,835,031.14	-
四、住房公积金	-	420,622.00	420,622.00	-
五、工会经费	-	-	-	-
六、职工教育经费	55,504.60	-	-	55,504.60
七、非货币性福利	-	-	-	-
八、因解除劳动关系给予的补偿	-	-	-	-
九、其他	-	-	-	-
其中：以现金结算	-	-	-	-

的股份支付				
合计	3,034,784.60	22,206,913.90	22,634,471.64	2,607,226.86

截至 2011 年 6 月 30 日，公司应付职工薪酬中无拖欠性质的款项。

（六）应交税费

税费项目	2011-06-30	2010-12-31
增值税	-1,081,522.40	574,924.66
营业税	-4,500.00	-4,500.00
所得税	6,898,972.56	4,884,836.41
城市维护建设税	224,836.02	245,302.08
房产税	438,880.48	437,527.03
个人所得税	24,506.69	660,373.54
土地使用税	3,074.40	106,156.50
教育费附加	98,260.12	105,129.42
地方教育费附加	56,724.54	62,473.01
河道基金	234,023.51	204,621.39
合计	6,893,255.92	7,276,844.04

（七）其他应付款

账龄	2011-6-30		2010-12-31	
	金额	比例	金额	比例
1 年以内	6,247,027.78	78.55%	6,678,431.91	77.82%
1-2 年	772,687.81	9.72%	1,534,705.75	17.88%
2-3 年	733,823.00	9.23%	279,214.14	3.25%
3 年以上	198,648.64	2.50%	89,001.97	1.05%
合计	7,952,187.23	100.00%	8,581,353.77	100.00%

公司期末其他应付款中无应付持有公司 5%（含 5%）以上表决权股份股东或关联方的款项。

（八）对内部人员和关联方的债务情况

截至 2011 年 6 月 30 日，应付职工薪酬余额 2,607,226.86 元，除此之外，本公司无其他对内部人员债务。

截至 2011 年 6 月 30 日，本公司无对关联方的债务。

（九）未偿还逾期债务

截至 2011 年 6 月 30 日，本公司无未偿还逾期债务。

十、所有者权益变动情况

报告期内，公司所有者权益情况如下表所示：

项目	2011-06-30	2010-12-31	2009-12-31	2008-12-31
股本	99,00,000.00	99,000,000.00	73,710,000.00	71,160,000.00
资本公积	152,616,110.14	152,616,110.14	49,509,389.30	34,227,010.70
盈余公积	251,196.52	251,196.52	-	-
未分配利润	302,749,704.54	253,427,732.88	161,405,992.03	88,463,006.37
外币报表折算差额	576,118.07	662,556.24	573,278.55	566,595.26
归属于母公司股东权益合计	555,193,129.27	505,957,595.78	285,198,659.88	194,416,612.33
少数股东权益	-	-	-	-
所有者权益合计	555,193,129.27	505,957,595.78	285,198,659.88	194,416,612.33

（一）股本变动情况

报告期内股本的详细变动情况详见本招股说明书“第五节发行人基本情况”之“三、发行人的股本形成及变化和重大资产重组情况”。

（二）资本公积变动情况

本公司 2009 年度资本公积变动情况如下：

项目	2008-12-31	本期增加	本期减少	2009-12-31
资本溢价	34,227,010.70	15,300,000.00	17,621.40	49,509,389.30
合计	34,227,010.70	15,300,000.00	17,621.40	49,509,389.30

1、本期增加资本溢价系新增股东投资产生的溢价。

2、本期减少资本溢价系对同一控制下的企业合并中对被合并企业合并日前的累计净资产追溯调整的资本公积与合并日确认的资本公积的差额予以转回。

本公司 2010 年度资本公积变动情况如下：

项目	2009-12-31	本期增加	本期减少	2010-12-31
资本溢价	49,509,389.30	112,560,000.00	9,453,279.16	152,616,110.14
合计	49,509,389.30	112,560,000.00	9,453,279.16	152,616,110.14

- 1、本期增加资本溢价系新增股东投资产生的溢价。
- 2、本期减少资本溢价系因公司由有限责任公司变更为股份有限公司时并入改制基准日的净资产折合股份。

本公司 2011 年 1-6 月资本公积未发生变动。

(三) 盈余公积变动情况

项目	2011-06-30	2010-12-31	2009-12-31	2008-12-31
法定盈余公积	251,196.52	251,196.52	-	-
任意盈余公积		-	-	-
合计	251,196.52	251,196.52	-	-

公司按照当年实现的净利润弥补以前年度亏损后的 10%提取盈余公积。

(四) 未分配利润变动情况

项目	2011-06-30	2010-12-31	2009-12-31	2008-12-31
调整前上年末未分配利润	253,427,732.88	161,405,992.03	88,463,006.37	19,107,510.51
调整年初未分配利润合计数(调增+, 调减-)	-	-	-	-
调整后年初未分配利润	253,427,732.88	161,405,992.03	88,463,006.37	19,107,510.51
加: 本期归属于母公司所有者的净利润	49,321,971.66	94,039,658.21	72,942,985.66	69,355,495.86
减: 提取法定盈余公积	-	251,196.52	-	-
提取任意盈余公积	-	-	-	-
提取一般风险准备	-	-	-	-
应付普通股股利	-	-	-	-
转作股本的普通股股利	-	1,766,720.84	-	-
期末未分配利润	302,749,704.54	253,427,732.88	161,405,992.03	88,463,006.37

截至 2011 年 6 月 30 日未分配利润中子公司累计提取的盈余公积为 27,622,338.43 元。

十一、现金流量情况、不涉及现金收支的重大投资和筹资活动及其影响

报告期内，公司现金流量的基本情况如下表所示：

项 目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
经营活动产生的现金流量净额	67,523,938.16	153,068,297.93	12,148,578.92	36,171,505.37
投资活动产生的现金流量净额	-150,566,325.05	-229,514,352.83	-69,929,774.86	-54,611,794.23
筹资活动产生的现金流量净额	64,579,839.27	120,157,818.90	71,091,306.28	13,772,127.83
期末现金及现金等价物余额	49,689,625.97	68,648,280.53	26,203,112.84	13,141,908.91

报告期内，公司不存在不涉及现金收支的重大投资和筹资活动情况。

十二、期后事项、或有事项、承诺事项及其他重要事项

（一）或有事项、承诺事项

截至 2011 年 6 月 30 日，公司无其他需披露的重大或有事项，无需要披露的重大承诺事项。

（二）期后事项

1、实际控制人控制的关联企业青岛博鳌置业投资有限公司已于 2011 年 7 月 5 日完成工商注销登记手续。

2、2011 年 7 月 2 日，公司与王国昌签订《商标转让协议书》，将注册号为 6690060 的“ ”商标以 1,200 元的价格转让给王国昌；2011 年 7 月 2 日，公司与青岛大易红坊红木家具有限公司签订《商标转让协议书》，将“ ”、“ ”共 11 项图形商标所有权及“ ”、“ ”共 23 项图形商标的申请权以 40,800 元转让给青岛大易红坊红木家具有限公司。上述商标权及商标申请权的权属人名称变更手续尚在办理中。

（三）其他重要事项

2010 年 3 月 20 日，公司管理人员杨东贤等九人合计以人民币货币资金出资

300 万元，其中 60 万元作为实收资本，240 万元作为资本公积，即每 5 元出资折合注册资本 1 元；2010 年 5 月 26 日，与公司无关联关系的第三方上海复星平耀投资管理有限公司、自然人张雷、俞仁森合计以人民币货币资金出资 12,123 万元，其中 1,347 万元作为实收资本，10,776 万元作为资本公积，即每 9 元出资折合注册资本 1 元。鉴于上述两次出资间隔时间短，但出资作价差异大，公司对管理人员杨东贤等九人的出资按股份支付准则处理。

公司在评估每元注册资本的公允价值时，以相近时间与公司无关联关系的第三方的出资作价作为参考依据。上述两次出资时间相近，公司以与公司无关联关系的第三方上海复星平耀投资管理有限公司等的出资作价作为参考，确定公司管理人员杨东贤等九人出资的公允作价为每 9 元出资折合注册资本 1 元。

公司对杨东贤等九人的实际出资额与相应注册资本公允价值的差额共计 240 万元作为对上述人员的薪酬激励，依据《企业会计准则第 11 号—股份支付》计入当期管理费用。

十三、财务指标

（一）基本财务指标

财务指标	2011-06-30	2010-12-31	2009-12-31	2008-12-31
资产负债率（%，合并）	44.17	38.73	48.00	49.96
资产负债率（%，母公司）	25.70	21.92	57.85	58.84
流动比率	1.57	1.82	1.75	1.37
速动比率	0.87	0.86	0.57	0.49
无形资产（土地使用权除外） 占净资产比例	0.41%	0.35%	0.46%	0.39%
财务指标	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
应收账款周转率	3.27	6.43	4.81	4.74
存货周转率	0.67	1.31	1.11	1.38
息税折旧摊销前利润（万元）	7,616.38	13,771.73	10,353.86	8,928.74
利息保障倍数	10.90	12.60	13.02	9.91
每股经营活动的现金流量(元)	0.68	1.55	0.16	0.51
每股净现金流量（元）	-0.19	0.43	0.18	-0.08

上述财务指标计算公式如下：

- 1) 资产负债率 = 总负债 / 总资产
- 2) 流动比率 = 流动资产 / 流动负债

- 3) 速动比率 = (流动资产 - 存货) / 流动负债
- 4) 无形资产(扣除土地使用权)占净资产比例 = 无形资产(扣除土地使用权) / 期末净资产
- 5) 应收账款周转率 = 营业收入 / 应收账款平均余额
- 6) 存货周转率 = 营业成本 / 存货平均余额
- 7) 息税折旧摊销前利润 = 净利润 + 所得税 + 利息支出 + 折旧 + 摊销
- 8) 利息保障倍数 = (税前利润 + 利息支出) / 利息支出
- 9) 每股经营活动的现金流量 = 经营活动产生的现金流量净额 / 期末股本总额
- 10) 每股净现金流量 = 现金流量净额 / 期末股本总额

(二) 净资产收益率和每股收益

根据中国证监会《公开发行证券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)的有关规定,本公司的净资产收益率和每股收益如下:

	净资产收益率		每股收益(元)	
	全面摊薄	加权平均	基本	稀释
2011年1-6月				
归属于公司普通股股东的净利润	8.88%	9.30%	0.50	0.50
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	8.59%	8.99%	0.48	0.48
2010年度				
归属于公司普通股股东的净利润	18.59%	23.21%	0.95	0.95
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	18.97%	23.69%	0.97	0.97
2009年度				
归属于公司普通股股东的净利润	25.58%	30.99%	0.74	0.74
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	24.47%	29.65%	0.70	0.70
2008年度				
归属于公司普通股股东的净利润	35.67%	46.20%	0.70	0.70
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	35.50%	45.97%	0.70	0.70

计算过程:

上述数据采用以下计算公式计算而得:

基本每股收益

基本每股收益= $P0 \div S$

$S = S0 + S1 + Si \times Mi \div M0 - Sj \times Mj \div M0 - Sk$

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； Si 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数； Sj 为报告期因回购等减少股份数； Sk 为报告期缩股数； $M0$ 报告期月份数； Mi 为增加股份次月起至报告期期末的累计月数； Mj 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

公司存在稀释性潜在普通股的，分别调整归属于普通股股东的报告期净利润和发行在外普通股加权平均数，并据以计算稀释每股收益。在发行可转换债券、股份期权、认股权证等稀释性潜在普通股情况下，稀释每股收益参照如下公式计算：

稀释每股收益= $P1 / (S0 + S1 + Si \times Mi \div M0 - Sj \times Mj \div M0 - Sk + \text{认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数})$

其中， $P1$ 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。

加权平均净资产收益率

加权平均净资产收益率= $P0 / (E0 + NP \div 2 + Ei \times Mi \div M0 - Ej \times Mj \div M0 \pm Ek \times Mk \div M0)$

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； Ei 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； Ej 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； M_0 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、归属于公司普通股股东的净资产增减变动； 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。

报告期发生同一控制下企业合并的，计算加权平均净资产收益率时，被合并方的净资产从报告期期初起进行加权；计算扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率时，被合并方的净资产从合并日的次月起进行加权。计算比较期间的加权平均净资产收益率时，被合并方的净利润、净资产均从比较期间期初起进行加权；计算比较期间扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率时，被合并方的净资产不予加权计算（权重为零）。

十四、评估情况

1、青岛亨达集团有限公司 1996 年设立时进行了资产评估，情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人的股本形成及变化和重大资产重组情况”之“（二）股本形成及变化”。

2、公司于 2010 年由有限公司整体变更设立股份公司时，委托山东汇德资产评估有限公司对公司以 2010 年 9 月 30 日为基准日的资产及负债进行了资产评估，出具了汇德评报字（2010）第 170 号资产评估报告。

本次评估采用成本法对公司的全部资产及负债的价值进行评估，评估结果为：净资产账面价值为 24,647.67 万元，评估价值为 54,045.99 万元，增值 29,398.32 万元，增值率为 119.27%，评估增值主要由对控股子公司股权投资的评估增值和无形资产——土地使用权的增值产生。

十五、验资情况

发行人历次验资情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人历次验资情况及发起人投入资产的计量属性”。

第十一节 管理层讨论与分析

公司管理层结合 2008—2010 年及 2011 年 1-6 月经审计的合并财务报告,对报告期内公司的财务状况、盈利能力、现金流量状况等进行了如下分析。(非经特别说明,本节数据均为合并会计报表口径,货币计量单位如无特殊说明均为人民币万元)

一、财务状况分析

(一) 资产构成及变动分析

项目	2011-06-30		2010-12-31		2009-12-31		2008-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产	60,009.35	60.35%	48,816.94	59.12%	36,752.91	67.01%	26,501.79	68.21%
非流动资产合计	39,426.88	39.65%	33,756.06	40.88%	18,096.75	32.99%	12,350.89	31.79%
资产总计	99,436.23	100.00%	82,573.00	100.00%	54,849.66	100.00%	38,852.68	100.00%

公司 2009 年末总资产较 2008 年末增加 15,996.98 万元,增长 41.17%; 2010 年末总资产较 2009 年末增加 27,723.34 万元,增长 50.54%; 2011 年 6 月 30 日总资产较 2010 年末增加 16,863.23 万元,增长 20.42%。报告期内公司总资产持续增长,主要原因是:①盈利能力不断增强,经营性收益持续增加,2008-2010 年及 2011 年 1-6 月净利润分别为 6,935.55 万元、7,294.30 万元、9,403.97 万元和 4,932.20 万元;②为满足业务发展需要,增加银行借款;③为满足资金需求和改善公司治理,报告期内四次以增资形式引入投资者,增加股权融资,四次合计融资 15,808 万元。

报告期内,公司流动资产占总资产的比例较高,主要是由公司在国内业务中的经营模式特点决定的:①将自有品牌产品的生产外包给国内优秀的第三方生产厂商,减少了生产环节中大量固定资产的投入;②主要采取自营店销售与特许加盟相结合的经营模式,自营店销售以商场店中店为主,非流动资产投入较少;特许加盟模式仅需较少资金投入。

1、流动资产分析

项目	2011-06-30		2010-12-31		2009-12-31		2008-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
货币资金	5,720.58	9.53%	6,864.83	14.06%	2,620.31	7.13%	1,314.19	4.96%
应收票据	-	0.00%	-	-	4.00	0.01%	-	-
应收账款	9,212.75	15.35%	6,933.95	14.20%	8,172.64	22.24%	5,945.11	22.43%
其他应收款	135.55	0.23%	374.82	0.77%	250.44	0.68%	1,319.99	4.98%
预付账款	18,077.49	30.12%	8,832.87	18.09%	825.50	2.25%	844.30	3.19%
存货	26,639.97	44.39%	25,743.17	52.73%	24,718.80	67.26%	17,070.06	64.41%
一年内到期的非流动资产	223.01	0.37%	67.31	0.14%	161.22	0.44%	8.14	0.03%
流动资产总计	60,009.35	100.00%	48,816.94	100.00%	36,752.91	100.00%	26,501.79	100.00%

2008-2010年各年末及2011年6月末，公司流动资产中应收账款与存货合计占流动资产的比例分别为86.84%、89.49%、66.94%和59.75%，应收账款与存货占比较高，这与公司采取的主要经营模式相关，即自营模式、特许加盟模式和ODM业务模式，报告期内，这两类资产状况及变动与公司的主营业务发展保持良性关系。应收账款、存货及其他主要流动资产状况与变动情况详细分析如下：

(1) 货币资金分析

项目	2011-06-30		2010-12-31		2009-12-31		2008-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
现金	134.66	2.35%	79.47	1.16%	151.30	5.77%	137.48	10.46%
银行存款	3,188.15	55.73%	4,865.93	70.88%	1,409.41	53.79%	573.61	43.65%
其他货币资金	2,397.77	41.91%	1,919.43	27.96%	1,059.60	40.44%	603.10	45.89%
合计	5,720.58	100.00%	6,864.83	100.00%	2,620.31	100.00%	1,314.19	100.00%

报告期内各期末，公司货币资金不断增加，主要是公司盈利能力不断提高且经营活动收现能力不断增强以及引入投资者增加股权融资所致。

其他货币资金主要为银行承兑汇票保证金，报告期内，公司较多的采用银行承兑汇票的方式支付采购货款，因此存入银行的承兑汇票保证金持续增长。

(2) 应收账款分析

报告期内，公司应收账款余额情况如下表所示：

账龄	2011-06-30			2010-12-31			2009-12-31			2008-12-31		
	余额	比例(%)	坏账准备	余额	比例(%)	坏账准备	余额	比例(%)	坏账准备	余额	比例(%)	坏账准备
1年以内	9,367.46	95.29	468.37	7,147.62	97.20	357.38	8,023.20	89.75	401.16	6,048.41	94.72	302.42
1-2年	411.99	4.19	123.60	203.43	2.77	61.03	735.18	8.22	220.55	152.04	2.38	45.61
2-3年	50.55	0.52	25.28	2.61	0.03	1.30	71.94	0.80	35.97	185.38	2.90	92.69

3 年 以上	-	0.00	-	-	0.00	-	109.53	1.23	109.53	-	-	-
合计	9,830.00	100.00	617.25	7,353.67	100.00	419.72	8,939.85	100.00	767.21	6,385.83	100.00	440.72

2008-2010年各年末及2011年6月末，应收账款余额分别为6,385.83万元、8,939.85万元、7,353.67万元和9,830.00万元，应收账款净额分别为5,945.11万元、8,172.64万元、6,933.95万元和9,212.75万元，应收账款净额占流动资产的比例分别为22.43%、22.24%、14.20%、15.35%，呈下降趋势。

报告期内公司应收账款余额主要由公司各类业务模式下采取的信用政策决定，2008年、2009年年末余额偏高除受信用政策决定外，还受国际金融危机偶发性因素等影响，2010年、2011年1-6月应收账款回到正常水平，具体分析如下：

①应收账款余额分析

A、销售模式、信用政策及各类客户信用情况说明

公司主要销售模式为：国内市场主要采用自营模式和特许加盟模式，其中自营模式主要包括百货商场店中店销售和专卖店销售；出口业务主要采用ODM模式。专卖店为直接面向消费者销售，消费者付款购货，不存在应收账款，其他主要销售模式相对应的客户为：百货商场、加盟商、国外客户，存在应收账款，具体说明如下：

店中店销售：顾客购买本公司商品后将购买款直接交与商场，公司根据当月店中店的销售额扣除经双方确认的当月商场按销售额一定比例计算的应得部分及相应的增值税销项税额后的净额确认收入，根据约定，当月结束后的10日内，公司就销售收入金额与百货商场进行对账确认，一般在确认后的2个月内，百货商场向公司支付货款。

公司选择合作的百货商场主要为全国或各省市颇具实力的大中型百货商场，规模较大、信用较好，应收账款回收保障系数较高。

ODM业务：根据与国外客户销售合同中约定的交货期，公司将产品报关出口后，根据“出口货物报关单”中的出口日期和货物总价确认收入。目前公司主要采用15天商业信用（TT）的结算方式；对于某些日本及美国小型公司客户，采用不可撤销信用证（LC）的结算方式。

国外客户主要为国际知名大客户，实力强，信誉好，支付能力强，风险较小，报告期内均能在合同约定的期限内支付货款。

特许加盟业务：特许加盟商从公司指定的第三方生产厂商购入公司自有品牌的产品，并经验收合格后，公司根据加盟商购入产品的数量及一定单价计算收取加盟费，即确认特许加盟收入。根据特许加盟合同，特许加盟费确认后至付款时间为3个月。

公司对加盟商的申请和考核实行严格的管控制度，只有具有一定资金实力和经营管理经验的才能进入公司的加盟商体系，公司现有加盟商大多与公司保持了多年的合作关系，具有良好的信誉和支付能力，应收账款回收风险较小。不同阶段，为支持加盟商的发展，根据加盟商的申请和实际情况酌情给予一定期限的延长，一般赊账时间不超过1年，报告期内回款状况整体良好。

B、各期末应收账款净额占流动资产比例较大的原因

报告期内，各主要业务模式下的收入情况如下：

业务类别	2011年1-6月		2010年度		2009年度		2008年度	
	收入	比例	收入	比例	收入	比例	收入	比例
店中店	10,507.72	37.39%	16,537.77	31.56%	13,557.06	36.78%	10,844.53	35.73%
特许加盟业务	1,063.52	3.78%	2,341.00	4.47%	3,013.21	8.18%	2,969.00	9.78%
ODM业务	13,796.08	49.10%	29,431.38	56.17%	18,490.43	50.17%	15,623.38	51.48%
合计	25,367.32	90.28%	48,310.15	92.21%	35,060.70	95.13%	29,436.91	97.00%
营业收入	28,099.85	100.00%	52,393.18	100.00%	36,855.07	100.00%	30,347.58	100.00%

报告期内，与各主要业务模式对应的各类客户应收账款余额情况如下：

客户类别	2011-06-30		2010-12-31		2009-12-31		2008-12-31	
	余额	比例	余额	比例	余额	比例	余额	比例
百货商场	4,943.98	50.29%	4,852.27	65.98%	4,837.90	54.12%	4,190.74	65.62%
加盟商	368.25	3.75%	444.03	6.04%	2,513.93	28.12%	1,009.92	15.82%
国外客户	4,484.69	45.62%	2,057.37	27.98%	1,564.77	17.50%	1,141.52	17.88%
其他	33.08	0.34%	--	--	23.25	0.26%	43.65	0.68%
合计	9,830.00	100.00%	7,353.67	100.00%	8,939.85	100.00%	6,385.83	100.00%

从收入结构与各类客户应收账款构成上看：

报告期内，百货商场店中店销售占比较高，而其应收账款信用期也较长，一般为2个月，因此各期末对百货商场的应收账款较大。

报告期内各年ODM业务销售收入比例最高，但应收账款信用期相对较短，目前主要采用15天商业信用（TT）的结算方式等，因此各年末应收账款比例不大，且客户能按时支付货款。

报告期内各年特许加盟业务收入比例不到10%，应收账款信用期为3个月，其应收账款比例最低。

总体上看，公司对上述各类客户采取的信用政策符合正常的商业原则，对各类客户采取不同的信用政策导致各年末应收账款占流动资产比例较大，同时，第四季度为销售旺季，进一步加大了各年末应收账款余额。

②应收账款余额变动分析

2008-2010年各年末及2011年6月末，应收账款余额分别为6,385.83万元、8,939.85万元、7,353.67万元和9,830.00万元，2009年末、2010年末、2011年6月末分别较上年末增长了40.00%、-17.74%和33.67%。

A、应收账款余额2009年末较2008年末增长较快的原因

2009年末较2008年末应收账款余额增长40.00%，主要原因：一是，随营业收入增长而增长，2009年营业收入较2008年增长21.44%；二是，偶发性因素影响，受2008年金融危机影响，2009年全年宏观形势处于止跌企稳和恢复阶段，为促进国内销售，公司对长期合作的部分百货商场客户、加盟商、国外客户给予了不同程度的信用期延长，2010年，该类信用期延长的应收账款均已收回。

从可比同行业上市公司来看：星期六（股票代码：002291）2009年较2008年营业收入增长14.43%，2009年末较2008年末应收账款余额增长30.91%（数据来源：星期六2009年年度报告）。可以看出，受偶发性因素影响，2009年同行业上市公司也存在年末应收账款增幅高于营业收入增幅的情形。

B、应收账款余额2010年末较2009年末下降的原因

2010年末较2009年末应收账款余额下降的主要原因是：2010年市场销售环境良好，公司收回了上年由于偶发性因素导致的信用期适当延长的客户的应收账款；2010年按合同约定的应收账款信用政策执行良好。

C、应收账款余额2011年6月末较2010年末上升的原因

2011年6月末应收账款余额较2010年末上升主要是外销业务形成的应收账款增加。由于公司6月向国外客户销售比较集中，导致在6月末货款尚不能全部收回。

③应收账款账龄及坏账准备计提情况分析

2008-2010年各年末及2011年6月末账龄在一年以内应收账款余额分别为6,048.41万元、8,023.20万元、7,147.62万元和9,367.46万元，占当期应收账款余额的比例分别为94.72%、89.75%、97.20%和95.29%；各期末账龄在1年以内的应收账款比例较高，2009年末有所下降，主要是账龄1-2年的应收账款增加所

致，该部分应收账款在 2010 年已收回。

总体而言，报告期内各期末应收账款账龄结构合理，公司较好地执行了既定的信用政策，应收账款质量较好。

公司坏账准备计提政策较为稳健，已按会计准则要求及时足额计提坏账准备。报告期内公司发生实际坏账损失很小。

④报告期期末应收账款前五名客户情况

截至 2011 年 06 月 30 日，公司前五名应收账款客户情况如下表所示：

客户名称	金额	比例
SUNLEY FASHIONS S.A.	3,187.94	32.44%
H&M Hennes&Mauritz GBC AB	521.34	5.30%
青岛路世达贸易有限公司	293.94	2.99%
MARUBENI CORPORATION	264.53	2.69%
MARC FISHER LLC	188.23	1.91%
合计	4,455.98	45.33%

报告期期末主要应收账款皆系尚处结算期内的正常账款，上述主要客户信誉良好，发生坏账的风险较低。

(3) 其他应收款

公司的其他应收款主要包括出口退税、保证金等，报告期内，其他应收款的账龄分布情况和坏账准备计提情况如下表所示：

账龄	2011-06-30			2010-12-31			2009-12-31			2008-12-31		
	余额	比例	坏账准备	余额	比例	坏账准备	余额	比例	坏账准备	余额	比例	坏账准备
1 年以内	122.58	74.99%	2.03	351.55	89.58%	0.83	250.16	95.74%	5.29	1,383.69	99.65%	66.60
1-2 年	-	0.00%	-	30.00	7.64%	9.00	6.29	2.41%	1.89	2.35	0.17%	0.71
2-3 年	30.00	18.35%	15.00	6.19	1.58%	3.10	2.35	0.90%	1.18	2.50	0.18%	1.25
3 年以上	10.89	6.66%	10.89	4.70	1.20%	4.70	2.50	0.96%	2.50	-	0.00%	-
合计	163.47	100.00%	27.92	392.44	100.00%	17.63	261.30	100.00%	10.86	1,388.54	100.00%	68.56

2008 年末其他应收款余额较高，主要是关联方借款形成 678.72 万元其他应收账款所致，该款项已于 2009 年全部收回，具体情况参见“第七节 同业竞争与关联交易”。

2009 年末、2010 年末、2011 年 6 月末其他应收款金额较小，大部分账龄在一年以内，其他应收款质量较好，发生坏账风险小。

(4) 预付账款分析

2008-2010 年各年末及 2011 年 6 月末，预付账款余额分别为 844.30 万元、825.50

万元、8,832.87万元和18,077.49万元。

正常情况下，公司的预付账款主要为预付原材料款，公司具有良好的商业信用，采购原材料较少需要预付款支出。

2008年末、2009年末公司预付账款主要为预付原材料款及285.64万元的土地预付款。

2010年末预付账款增加较大的主要原因是：公司拟在济南市购买3处房产用于开设专卖店，总计约2,164平方米，截至2010年末，公司已向房产出售方尹红、李强、张德坤分别支付了2,317.55万元、2,048.05万元、2,029.60万元，预付款占总价款比例约为90%。

2011年6月末预付账款余额主要是由预付土地款1,898.85万元，预付门店款12,175.56万元，以及预付材料款等构成。公司拟在沈阳、大连购买3处房产用于开设专卖店，总计约1,582平方米。公司已向房产出售方张秀娟、赵建国、张宇分别支付了1,855.50万元、2,029.52万元、1,895.34万元。

(5) 存货分析

项目	2011-06-30		2010-12-31		2009-12-31		2008-12-31	
	余额	比例	余额	比例	余额	比例	余额	比例
原材料	7,692.59	28.50%	5,522.62	21.14%	7,083.60	28.39%	4,065.28	23.65%
包装物	40.14	0.15%	200.01	0.77%	111.61	0.45%	48.75	0.28%
低值易耗品	11.69	0.04%	65.14	0.25%	--	--	7.61	0.04%
委托加工物资	81.59	0.30%	244.62	0.94%	307.62	1.23%	210.49	1.22%
库存商品	17,255.95	63.93%	16,373.40	62.68%	14,809.28	59.36%	9,663.28	56.22%
在产品	1,908.96	7.07%	3,717.67	14.23%	2,634.99	10.56%	3,194.21	18.58%
合计	26,990.92	100.00%	26,123.48	100.00%	24,947.10	100.00%	17,189.63	100.00%

公司存货主要由原材料、库存商品、在产品等构成。原材料包括牛皮、羊皮等面料、里料、辅料、鞋垫和底部材料等，主要用于公司自主生产外销皮鞋产品，即用于ODM产品的生产；库存商品主要为各种男女皮鞋，包括公司国内自营业务中向委托加工厂商采购的成品鞋、外销业务中已生产完毕而未交付给国外客户的成品鞋；在产品为自主生产的期末尚未完工结转的半成品鞋。

2008-2010年各年末及2011年6月末公司存货账面价值占流动资产比例分别为64.41%、67.26%、52.73%和44.39%，占比较大；2009年末、2010年末、2011年6月末存货余额分别较上年增长45.13%、4.72%、3.32%，2009年末存货余额变动幅度较大。各年末存货余额较大符合公司内、外销业务特点，存货变动为正常经

营所需，具体分析如下：

①存货余额分析

报告期内各期末存货余额较高的主要原因是：

A、自营店销售方式决定了期末库存商品余额较大

公司国内市场产品销售主要以自营店的方式销售，为了保证商场店中店及专卖店等店面有充足的货源销售，公司根据店面规模配置适量货品，因此自营店销售模式决定了公司在任何时点上均需备有一定量的库存商品。

一般每年的10月至次年2月（春节前）为公司产品的销售旺季，在此期间公司会较多地备货，以保证销售高峰期公司产品的充足供应，而每一会计年度结束时正值此期间，这一因素导致报告期各年末公司库存商品余额较销售淡季时点的库存商品余额进一步加大。

B、ODM业务中，以销定产的生产模式导致各期末原材料、在产品以及产成品余额较大

公司为国际品牌商提供产品设计与制造，从开始接到总体意向订单、产品设计确认、接到批次明细订单、安排生产至交货约需6个月时间，为保证按时交货，公司一般会根据原材料市场行情和生产计划等综合考虑，提前采购，统筹安排生产，这导致报告期内各期末原材料及在产品余额较大。

由于公司ODM业务按订单生产，周期较长，为保持生产的连续性和均衡性，会形成库存商品。公司在产能较小时，一般生产时点距交货时点较长，形成的库存商品余额较大；随着产能提高，安排生产的时点距交货时点会相应缩短，形成的库存商品余额也相应减少。

根据上述分析，报告期内，国内、国外销售业务中形成的库存商品及外销业务需储备的原材料情况如下表所示：

类别	2011-06-30		2010-12-31		2009-12-31		2008-12-31	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
国内销售业务形成的库存商品	8,763.99	32.74%	8,715.41	33.36%	7,736.52	31.01%	4,469.72	26.18%
外销业务需储备的原材料	6,748.26	25.00%	4,650.59	17.80%	6,546.65	26.24%	3,296.78	19.31%
外销业务形成在产品	1,870.88	6.93%	3,678.22	14.08%	2,571.81	10.31%	3,194.21	18.71%
外销业务形成的库存商品	8,139.48	30.16%	7,299.10	27.94%	6,784.99	27.20%	4,901.38	28.71%
合计	26,349.26	97.62%	24,343.32	93.19%	23,639.97	94.76%	15,862.09	92.92%

注：上表中占比指占当期期末存货余额的比例。上表中库存商品不含亨运公司按订单生产的鞋材。

②存货余额变动原因分析

●2009年末较2008年末存货余额变动分析

2009年末的存货余额较上年末增加7,757.47万元，增长45.13%，主要是由于超额储备原材料、新开自营店新增库存商品、部分自营店未按计划开设、外销业务订单增加等因素导致，具体分析如下：

A、超额储备原材料

2009年末原材料较上年末增加3,018.32万元，增幅为74.25%。主要原因：一是，2009年外销业务订单增加，相应地原材料采购较多；二是，受金融危机影响，2009年上半年原材料价格普遍较低，出于对未来国外业务增长的信心，公司大量储备生产所必需的皮料等原材料，超额储备原材料约2,100万元，2010年已使用完毕。

B、新开自营店新增库存商品

2009年新开自营店对当年末库存商品增加的影响如下：

项目	2009 年度
年末自营店数（个）	330
当年新增自营店数（个）	120
年末库存商品余额（万元）	7,736.52
库存商品当年增长额（万元）	3,266.80
自营店单店平均存货额（万元）	23.44
新开自营店产生的存货额（万元）	2,812.80
新增自营店存货余额占新增库存商品总额的比例	86.10%

注：自营店单店平均存货额=年末库存商品原值÷年末自营店数；新开自营店产生的存货额=自营店单店平均存货额×当年新增自营店数

2009年末库存商品较上年末增加3,266.80万元，而当年新增自营店年末存货余额占新增库存商品总额的比例为86.10%，可见，国内自营业务中库存商品的增加相当程度上系新增自营店所致。

C、部分自营店未按计划开设的影响

2009年全年宏观形势处于止跌企稳和恢复阶段，但受国际环境影响，仍有不稳定因素存在，存在波动。2009年年初公司计划全年开设160家自营店，受宏观经济环境波动的影响，公司在年中根据实际情况，适度控制和放缓了开店速度，而按计划开店前一般需提前4个月左右时间安排委托加工厂商进行生产，因而导致库存商品增加较多。

D、外销业务下半年订单增加，年末未到交货期的库存商品增加

受国际金融危机影响，2009 年上半年国外客户销售重点放在消化库存方面，订单量主要集中在下半年，受订单执行周期较长因素的影响，跨年度交货的订单较多，导致下半年产量增加较多，年末库存商品余额增加较多。

●2010年末较2009年末存货余额变动原因分析

公司2010年的存货余额较上年度增加1,176.38万元，增长4.72%，增长幅度较小，主要原因是：

A、本年度生产领用了上年度公司为节约成本超额储备的原材料，导致2010年末原材料较上年末减少22.04%。

B、国内宏观经济形势持续向好，消费需求快速增长，公司产品销售市场状况良好，同时，公司加快销售网络扩张速度，2010年新开设自营店132家，较2009年新开店数增加12家。

C、2010年起，由于生产线的增加和生产效率的提高，公司生产同一批次产品的周期缩短，公司通过合理安排生产计划，尽量选择在离交货期更近的时间安排生产，保证产品生产完成后在较短时间内发货，减少以往因生产完成而未到交货期暂时形成的库存占用，因此年末库存商品余额较往年增加较少。

随着公司生产规模的扩大以及销售网络的扩张，存货保持正常、合理的增长。2011年6月末存货余额较去年年末增加867.44万元，增长3.32%。

③各期末库存商品库龄结构情况

报告期公司外销业务形成的库存商品库龄结构如下：

库龄	2011-06-30		2010-12-31		2009-12-31		2008-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	8,139.48	100.00%	7,299.10	100.00%	6,784.99	100.00%	4,901.38	100.00%
1-2年	-	-	-	-	-	-	-	-
2-3年	-	-	-	-	-	-	-	-
3年以上	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	8,139.48	100.00%	7,299.10	100.00%	6,784.99	100.00%	4,901.38	100.00%

报告期各期末外销业务形成的库存商品的库龄均为一年以内。公司外销业务采用以销定产的模式，根据外销客户的订单组织生产，期末库存商品均为按订单生产形成的，均在订单约定的交货期限内，订单执行良好。

报告期公司内销业务形成的库存商品库龄结构如下：

库龄	2011-06-30		2010-12-31		2009-12-31		2008-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比

1 年以内	7,192.95	82.07%	7,025.08	80.61%	6,423.91	83.03%	3,630.32	81.22%
1-2 年	1,321.32	15.08%	1,425.72	16.36%	1,102.36	14.25%	651.31	14.57%
2-3 年	124.36	1.42%	164.66	1.89%	141.30	1.83%	134.19	3.00%
3 年以上	125.36	1.43%	99.95	1.15%	68.95	0.89%	53.90	1.21%
合计	8,763.99	100.00%	8,715.41	100.00%	7,736.52	100.00%	4,469.72	100.00%

报告期各期末内销业务形成的库存商品中约 80%多的货品的库龄在 1 年以内，约 15%左右的货品的库龄在 1-2 年，2 年以上库龄的货品约占 3%左右。公司根据对产品销售规律的把握，制定了一套行之有效的库存管控措施，使库存量始终保持在风险可控的合理水平，因此报告期各期末库存商品库龄结构较为稳定。

库龄在1年以内的存货主要是当年正常销售的商品。由于公司产品在店中店、专卖店中销售，对于畅销产品始终要保持一定的供应量。虽然在每季末会减少库存量，但为满足店内布货的要求，仍需适当的库存，该类库存商品在下一个适销季节仍可按照正常价格销售。库龄在1-2年的存货主要是上一年因畅销产品补货形成的库存。库龄在2年以上的商品主要是款式过时或断码的滞销产品。

④存货跌价准备计提情况

A、外销业务形成的存货计提减值准备的情况

公司国外业务为 ODM 模式，包括直接销售和间接销售两类销售模式，产品按订单生产和销售。在直接销售模式下，公司根据国际品牌商的要求组织研发设计，并与其签订订单，按订单生产完毕后将货物发给国际品牌商。在间接销售模式下，公司从中间服务商或贸易商处获得国际知名品牌商（公司的最终客户）的产品需求意向，并据此组织研发设计提供样品，最终客户根据样品的市场需求情况提出具体的产品需求，并由贸易商与公司签订订单，公司生产完成后的产品按订单要求直接发送给最终客户。可见，在间接销售模式下，公司的直接客户贸易商与公司签订的订单内容来自于最终客户的实际需求和意愿。因此，无论是直接销售或间接销售模式，外销订单违约的风险均来自最终客户，该类客户为国际知名品牌商，商业信用度高，业务模式成熟且具有很强的终端销售能力；同时鞋类产品为日常消费品，需求稳定，因此国外客户发生违约的风险较低。

国际知名品牌商或贸易商对 ODM 厂商有严格的选择程序，考察时间长，一旦建立起合作，如果不出现重大纠纷，业务合作关系一般较为稳定。公司经过长期的积累和发展，综合实力已得到国外客户的认可，与主要外销客户合作关系稳

定，业务发展具有持续性。因此，在公司能按订单及时供货的前提下，对方主动违约的风险较低。

报告期内公司外销业务未有国外客户违约或要求调低购买价格的情况发生，订单执行良好，因此各年对外销业务中形成的库存商品和在产品未计提跌价准备。公司购买的原材料绝大部分是为外销订单的生产而准备，因此外销业务储备的原材料不存在跌价风险，在期末无需计提跌价准备，同时大部分原材料具有通用性，并能够较长时间的储备和使用，因此超额储备的原材料也不存在跌价的风险。

B、内销业务形成的存货计提减值准备的情况

公司自有品牌产品具有较高的品牌知名度，毛利率较高，2008-2010年及2011年1-6月公司自营店业务的毛利率分别为41.15%、39.10%、42.19%和43.10%，因此对于适销产品而言，销售价格高于成本。报告期内各期末，公司根据库存商品货号类别，将存货成本与可变现净值进行比较，对库存商品计提存货跌价准备，报告期内各期末由国内自营业务形成的库存商品计提跌价准备情况如下：

项目	2011-06-30		2010-12-31		2009-12-31		2008-12-31
	金额	增长	金额	增长	金额	增长	金额
国内销售业务形成的库存商品	8,763.99	48.58	8,715.41	978.89	7,736.52	3,266.8	4,469.72
存货跌价准备	350.95	-29.36	380.31	152.01	228.30	108.73	119.57
存货跌价准备占国内销售业务形成的库存商品余额的比例	4.00%	-	4.36%	-	2.95%	-	2.68%

报告期内各期滞销产品或削价产品（低于成本价销售的产品）的实际处理价格、收入、削价损失等情况如下表：

项目	2011年1-6月	2010年度	2009年度	2008年度
削价产品实际处理平均价格（元）	77.82	78.86	75.58	67.51
原销售平均价格（元）	158.62	162.34	130.92	120.81
削价产品的平均单位成本（元）	88.93	99.63	87.82	83.13
削价产品销售收入（万元）	337.10	808.13	660.07	523.40
削价产品销售成本（万元）	385.23	1,020.94	766.98	644.53
削价损失（万元）	48.13	212.81	106.91	121.13

注：原销售平均价格的计算公式为：（自营业务销售总收入-削价产品销售收入）/（自营业务销售总数量-削价产品销售数量）。

从上表可以看出，2009年、2010年以低于成本价进行削价销售的产品实际发生的损失为106.91万元、212.81万元，分别低于2008年末、2009年末的存货跌价准备119.57万元、228.30万元，因此，2008年末、2009年末存货跌价准备计提较为充分。从近三年存货跌价准备占国内销售业务形成的库存商品余额的比

例来看，2010 年末的计提占比较高，因此可以合理认为公司 2010 年末存货跌价准备计提较为充分。

⑤公司对于内销库存商品的管控措施

A、公司对于内销库存商品的管控措施

公司管理层积累了丰富的存货管理经验，根据公司每个销售周期的销售计划，监控库存水平，确保存货随时都保持在一定的合理范围内。公司具体措施为：按照春鞋、夏鞋、秋鞋和冬鞋四季产品特点和二十四个节气将全年划分为四个销售周期，根据各周期中不同的时点又将每个销售周期划分为四个阶段——观察期、补货期、滑坡期及库存处理期。

公司在观察期确定产品是否畅销或不畅销，对款式不畅销的产品，及时控制采购量，尽量减少形成产品滞销的可能；在补货期增加畅销产品的供应量，在滑坡期开始明显减量供应产品以防止存货积压，将各地区库存进行合并调货，对有限库存集中调配，尽量保证门店鞋码齐全，促进销售，避免在季末因断码形成滞销产品；在库存处理期加大对非畅销产品的促销力度以消化库存。

根据对产品市场需求变化规律和对经验数据的掌握，在正常的销售环境下，公司能在较大程度上把握库存可能带给公司的风险，从而控制对委托加工厂商的成品鞋采购量。

B、公司对滞销产品的处理策略

虽然公司在产品的不同销售周期采取相应的销售策略以控制产品滞销的风险，但滞销产品仍会少量存在。在每季末公司对未销售完的产品进行统计，将款式不符合市场需求、售罄率（某货品销售成本占总进货额的比例）低和断码等情况的产品确定为滞销产品，将进行削价（低于成本价）销售。

滞销产品在进行削价处理时，公司一般选择在消费者对价格相对敏感的某几个城市的百货商场，通过“销售特卖场”、“花车促销”等方式在短期内集中销售。在百货商场削价处理滞销产品时，公司会与商场协商降低扣费率，以减少因削价销售带来的损失。公司根据每季末滞销产品的不同，在不同城市滚动和轮换处理滞销产品。该城市在5年以内一般不会再次进行滞销产品的削价处理，以免公司品牌形象受到损失。

2、非流动资产分析

项目	2011-06-30		2010-12-31		2009-12-31		2008-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
固定资产	27,957.45	70.91%	20,367.57	60.34%	12,651.63	69.91%	5,522.34	44.71%
在建工程	10,339.54	26.22%	12,012.14	35.59%	4,283.37	23.67%	6,112.12	49.49%
无形资产	526.35	1.33%	476.58	1.41%	440.48	2.43%	391.74	3.17%
长摊待摊费用	427.71	1.08%	776.10	2.30%	571.56	3.16%	228.53	1.85%
递延所得税资产及其它	175.83	0.45%	123.67	0.37%	149.72	0.83%	96.16	0.78%
非流动资产合计	39,426.88	100.00%	33,756.06	100.00%	18,096.75	100.00%	12,350.89	100.00%

报告期内，公司非流动资产主要包括固定资产、在建工程、无形资产等，具体情况分析如下：

(1) 固定资产分析

截至2011年06月30日，公司主要固定资产情况如下：

类别	原值	净值	净值占比	成新率
房屋建筑物	26,043.19	23,744.46	84.93%	91.17%
机器设备	7,719.38	3,285.02	11.75%	42.56%
电子设备	863.65	490.85	1.76%	56.83%
办公设备	169.48	149.70	0.54%	88.33%
运输工具	596.86	287.42	1.03%	48.16%
合计	35,392.57	27,957.45	100.00%	78.99%

公司固定资产主要由房屋建筑物及机器设备构成。

目前公司拥有9条皮鞋生产线，其中，报告期内新建3条生产线，已全部投入使用，生产设备运行状况良好。

2009年末固定资产原值较2008年末增加7,988.22万元，主要原因为：①公司根据业务发展需要在青岛市崂山区购置了房产一处，用于办公场所和开设专卖店，账面原值为4,667.88万元；②本年度公司建设的西厂职工公寓楼项目完工，由在建工程转入固定资产，账面原值2,581.95万元。

2010年末固定资产原值较2009年末增加8,872.04万元，主要原因为：公司在青岛市台东六路和青岛城阳区分别购置一处房产用于开设自营店，价值分别为2,372.09万元和2,088.33万元；公司的工业园制鞋一车间、仓库两处工程已完工，并转入固定资产，价值分别为1,414.17万元、1,317.76万元。

2011年6月末固定资产原值较2010年末增加8,519.00万元，主要原因是公司工业园部分工程已达到预定可使用状态，由在建工程转入固定资产，账面原值合计

为7,394.99万元。

(2) 在建工程分析

报告期内，公司在建工程构成情况如下：

项目	2011-06-30		2010-12-31		2009-12-31		2008-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
西厂职工公寓	-	-	-	-	-	-	2,497.84	40.87%
工业园	10,339.54	100.00%	11,211.26	93.33%	4,283.37	100.00%	3,614.28	59.13%
销售门店	-	-	800.88	6.67%	-	-	-	-
合计	10,339.54	100.00%	12,012.14	100%	4,283.37	100.00%	6,112.12	100.00%

工业园工程位于即墨市北安办事处朱家后戈庄村，TCL路北侧。在建工程2010年末余额较上年末增加180.44%，主要原因是建造工业园各项资产发生的工程支出增加所致。

(3) 无形资产分析

项目	2011-06-30		2010-12-31		2009-12-31		2008-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
土地使用权	296.61	56.35%	300.45	63.04%	308.14	69.96%	315.42	80.52%
车位使用权	45.85	8.71%	46.37	9.73%	47.40	10.76%	-	-
财务软件	183.89	34.94%	129.76	27.23%	84.94	19.28%	76.32	19.48%
合计	526.35	100.00%	476.58	100.00%	440.48	100.00%	391.74	100.00%

土地使用权为公司以出让方式购入，分别位于北安街道办事处营东村、北安街办事处营西村和北安办事处朱家后戈庄村，具体情况见本招股说明书第六节之“五、固定资产及无形资产情况”。

3、主要资产减值准备计提情况

报告期各期末，公司主要资产减值准备情况如下表：

项目	2011-06-30	2010-12-31	2009-12-31	2008-12-31
一、坏账准备	645.17	437.34	778.07	509.27
二、存货跌价准备	350.95	380.31	228.30	119.57
合计	996.12	817.65	1,006.37	628.84

应收款坏账准备、存货跌价准备情况详见本节应收账款、其他应收账款、存货的分析。除上表中的减值准备外，公司其他主要固定资产、在建工程、无形资产等，使用状况良好，经测试，不存在减值情形。

公司管理层认为：报告期内公司各项资产状况总体良好，资产结构符合公司的实际业务特点，公司制定了稳健的会计政策和会计估计，主要资产的减值准备计提充分、合理。

（二）负债构成分析

项目	2011-06-30		2010-12-31		2009-12-31		2008-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动负债	38,184.58	86.95%	26,840.37	83.94%	20,960.78	79.61%	19,411.01	100.00%
非流动负债	5,732.34	13.05%	5,136.87	16.06%	5,369.01	20.39%	-	-
负债总计	43,916.91	100.00%	31,977.24	100.00%	26,329.79	100.00%	19,411.01	100.00%

报告期各期末，公司负债规模逐期上升，2009年末、2010年末、2011年6月末负债总额分别较上年末增长35.64%、21.45%、37.34%。2009年末负债总额增长主要是新增4,157.26万元长期借款，购置了一处位于青岛市崂山区的房产，用作办公场所和开设专卖店。2011年6月末负债总额增加，主要原因是公司为满足运营资金的需求，增加短期银行借款所致。总体上看，公司负债总额随公司经营规模的扩大保持增长。

报告期内公司负债主要为流动负债，2008-2010年各年末及2011年6月末流动负债占比分别为100%、79.61%、83.94%和86.95%。负债具体构成及变动情况分析如下：

1、流动负债分析

项目	2011-06-30		2010-12-31		2009-12-31		2008-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
短期借款	19,820.38	51.91%	11,775.20	43.87%	10,550.00	50.33%	6,758.22	34.82%
应付票据	5,994.42	15.70%	4,154.90	15.48%	2,340.29	11.17%	1,644.23	8.47%
应付账款	10,594.78	27.75%	8,917.97	33.23%	6,267.60	29.90%	6,836.06	35.22%
预收款项	29.73	0.08%	103.01	0.38%	23.82	0.11%	210.52	1.08%
应付职工薪酬	260.72	0.68%	303.48	1.13%	251.1	1.20%	228.83	1.18%
应交税费	689.33	1.81%	727.68	2.71%	805.88	3.84%	54.12	0.28%
其他应付款	795.22	2.08%	858.14	3.20%	722.08	3.44%	1,079.04	5.56%
一年内到期的非流动负债	-	0.00%	-	-	-	-	2,600.00	13.39%
流动负债合计	38,184.58	100.00%	26,840.37	100.00%	20,960.78	100.00%	19,411.01	100.00%

报告期内，公司流动负债主要由短期借款、应付票据、应付账款等构成，具体分析如下：

（1）短期借款分析

项目	2011-06-30		2010-12-31		2009-12-31		2008-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
信用借款	-	-	-	-	4,100.00	38.86%	-	-

抵押借款	3,000.00	15.14%	600.00	5.10%	4,700.00	44.55%	1,820.00	26.93%
保证借款	14,400.00	72.65%	9,950.00	84.50%	1,750.00	16.59%	4,249.00	62.87%
保理业务借款	-	-	-	-	-	-	689.22	10.20%
出口押汇	2,420.38	12.21%	1,225.20	10.40%	-	-	-	-
合计	19,820.38	100.00%	11,775.20	100.00%	10,550.00	100.00%	6,758.22	100.00%

2009年末短期借款比2008年末增加3,791.78万元，增长56.11%，主要是公司为扩大销售网络，新设120家自营店，增加了自营店运营的资金需求，以及满足其他日常营运资金需求所致。2011年6月末短期借款较2010年末增加，主要因为公司外销业务订单增加，生产规模不断扩大，对运营资金的需求进一步增加。

(2) 应付票据与应付账款分析

项目	2011-06-30		2010-12-31		2009-12-31		2008-12-31
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
应付票据	5,994.42	44.27%	4,154.90	77.54%	2,340.29	42.33%	1,644.23
应付账款	10,594.78	18.80%	8,917.97	42.29%	6,267.60	-8.32%	6,836.06
合计	16,589.20	26.90%	13,072.87	51.87%	8,607.89	1.50%	8,480.29

应付票据与应付账款为公司向供应商采购原材料和向委托加工厂采购成品鞋所形成的债务。

为减少营运资金占用，降低财务成本，公司较多采用了银行承兑汇票的方式支付货款，2009年末、2010年末、2011年6月末应付票据金额分别较上年增长42.33%、77.54%、44.27%，应付票据随着业务规模的扩大和采购量的增加而保持增长。

2010年末应付账款金额较上年增加42.29%，主要是公司业务规模扩大，对原材料和成品鞋的采购量增加导致年末结算期内的未付货款增加。期末公司无拖欠供应商货款的情形。

关于应付票据：

①报告期内，应付票据全部为银行承兑汇票，均以交纳保证金的方式开立。

②在2009年12月之前，公司子公司亨达皮业由于没有银行授信原因，由母公司向银行申请开具银行承兑汇票，亨达皮业将其用于向供应商支付采购货款。也即母子公司之间开具的银行承兑汇票不具有直接的真实交易背景，但间接地子公司亨达皮业与供应商之间的采购行为是真实发生的。2008年度和2009年度，母公司以前述方式为亨达皮业开具银行承兑汇票的金额分别为3,635万元和2,421万元，2010年起已不存在该种情形。

2、非流动负债分析

项目	2011-06-30		2010-12-31		2009-12-31		2008-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
长期借款	3,805.59	66.39%	3,925.12	76.41%	4,157.26	77.43%	-	-
专项应付款	1,926.75	33.61%	1,211.75	23.59%	1,211.75	22.57%	-	-
非流动负债合计	5,732.34	100.00%	5,136.87	100.00%	5,369.01	100.00%	-	-

(1) 长期借款

2009年末，公司新增长期借款4,157.26万元为子公司亨达鞋业的银行借款，用于购置了一处位于青岛市崂山区的房产，作为办公场所和开设专卖店，该借款包括抵押借款2,157.26万元和保证借款2,000万元。

抵押借款为亨达鞋业向中国农业银行股份有限公司借入的银行按揭贷款，借款总额为2,250万元，借款期限自2009年6月30日至2017年6月29日，约定年利率5.94%。公司2009年归还本金92.74万元，2010年归还本金232.14万元，2011年1-6月归还本金119.53万元。

保证借款为亨达鞋业向中国华夏银行股份有限公司借入的2,000万元银行贷款，借款期限自2009年7月20日至2012年7月20日，年利率5.40%，子公司亨达皮业作为担保人。

(2) 专项应付款

项目	2011-06-30		2010-12-31		2009-12-31		2008-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
产业技术改造资金	864.00	44.84%	864.00	71.30%	864.00	71.30%	-	-
财政支持资金	1,062.75	55.16%	347.75	28.70%	347.75	28.70%	-	-
合计	1,926.75	100.00%	1,211.75	100.00%	1,211.75	100.00%	-	-

2009年公司取得的864万元产业技术改造资金用于建设皮鞋生产线，截至2011年6月末已使用650万元。

财政支持资金1,062.75万元为即墨市北安街道办事处财政所依据即墨市财政局、即墨市经济体制改革办公室、即墨市国家税务局《关于北安街道办事处<关于给予青岛亨达集团有限公司财政支持的请示>的办理意见》（即财企督字[2009]1号）拨付的资金，根据上述文件规定，若公司在规定时限内实现上市，则该项资金转为扶持公司上市专项资金，若在规定时限内因公司主观原因无法上市，则由即墨市财政自北安街道办事处体制结算财力中扣回。

（三）偿债能力分析

1、偿债能力指标分析

报告期内，公司偿债能力主要指标如下表：

	2011-06-30	2010-12-31	2009-12-31	2008-12-31
流动比率（倍）	1.57	1.82	1.75	1.37
速动比率（倍）	0.87	0.86	0.57	0.49
资产负债率（合并）	44.17%	38.73%	48.00%	49.96%
资产负债率（母公司）	25.70%	21.92%	57.85%	58.84%
	2011年1-6月	2010年度	2009年度	2008年度
息税折旧摊销前利润（万元）	7,616.38	13,771.73	10,353.86	8,928.74
利息保障倍数（倍）	10.90	12.60	13.02	9.91

报告期内，公司流动比率和速动比率呈上升趋势，短期偿债能力不断增强。

公司对所有子公司均直接或间接100%控股，因此合并口径的资产负债率更能体现公司的资产负债状况及偿债能力。报告期内，在业务和资产规模逐年扩大的同时，公司坚持了稳健经营的风格，2008年末、2009年末资产负债率基本保持稳定，为49.96%、48.00%；2010年引入外部投资者，新增股权资金12,123万元，较大幅度的降低了资产负债率，改善了资产负债结构。2011年6月末，公司短期借款增加，资产负债率有所上升，达到44.17%。

息税折旧摊销前利润逐年增加，利息保障倍数较高，短期偿债能力较强。

2、偿债能力指标与同行业上市公司比较

公司名称	2010-12-31			2009-12-31			2008-12-31		
	流动比率	速动比率	资产负债率	流动比率	速动比率	资产负债率	流动比率	速动比率	资产负债率
百丽国际	4.10	2.69	17.84%	4.13	2.86	17.73%	2.98	1.67	21.10%
达芙妮国际	3.38	2.45	34.49%	2.70	1.94	43.11%	2.04	0.75	36.16%
鸿国国际	-	-	-	2.80	1.84	30.46%	3.20	1.52	26.34%
星期六	4.71	3.00	18.73%	3.92	2.90	24.19%	1.76	0.95	53.47%
平均	4.06	2.71	23.69%	3.39	2.39	28.87%	2.50	1.22	34.15%
本公司	1.82	0.86	38.73%	1.75	0.57	48.00%	1.37	0.49	49.96%

数据来源：各上市公司年报

与同行业上市公司相比，公司流动比率、速动比率偏低，公司2010年末流动比率、速动比率分别为1.82、0.86，与可比公司星期六首次公开发行股票前（2008年末）的水平接近。

总体上看,报告期内,公司融资渠道以债务融资为主,与上市公司相比,各项短期偿债指标偏低,但偿债能力不断增强,资产负债率适中,保持合理水平,未发生无法偿还到期债务的情形,也未影响公司业务规模的持续适度扩张。

3、经营性现金流量状况分析

项 目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
经营活动产生的现金流量净额	6,752.39	15,306.83	1,214.86	3,617.15
净利润	4,932.20	9,403.97	7,294.30	6,935.55
经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例	136.90%	162.77%	16.65%	52.15%
销售商品、提供劳务收到的现金	27,707.25	57,975.58	37,499.86	32,118.19
营业收入	28,099.85	52,393.18	36,855.07	30,347.58
销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例	98.60%	110.65%	101.75%	105.83%

2008-2010 年及 2011 年 1-6 月,公司销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例分别为 105.83%、101.75%、110.65%和 98.60%,销售回款状况良好。经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例分别为 52.15%、16.65%、162.77%和 136.90%,2009 年公司经营活动产生的现金流量与净利润相比,差异较大,主要是受偶发性因素影响,具体见本节之“三、现金流量分析”;从近三年一期来看,经营活动产生的现金流量净额总计数占净利润三年一期总计数的 94.14%。因此,总体上看,报告期内净利润现金含量较高,经营活动收现能力较强。

4、公司在银行的资信状况

公司具有良好的盈利能力和信誉,与当地银行建立了良好的合作关系,可以及时获得短期借款。2009 年 2 月,公司被中国农业银行即墨市支行确认为 AAA 级信用企业。截至 2011 年 06 月 30 日,青岛银行闽江路支行、华夏银行即墨市支行、齐鲁银行青岛分行等商业银行授予本公司及子公司流动资金贷款等授信额度共计 24,300 万元。

综合上述对偿债能力指标及同行业比较、经营性现金流量状况、资信状况等情况分析,管理层认为,公司资产负债结构合理,资信状况良好,盈利能力较强,经营性现金流及适度的债务融资保证了公司对营运资金的基本需求,在保持适度扩张的情况下,公司偿债能力较强,若本次发行成功,则募集资金到位后将进一步增强公司抵御财务风险的能力。

(四) 资产周转能力分析

报告期内，公司资产周转能力主要指标如下表：

项目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
应收账款周转率	3.27	6.43	4.81	4.74
存货周转率	0.67	1.31	1.11	1.38

同行业上市公司资产周转能力主要指标如下表：

公司名称	2010 年度		2009 年度		2008 年度	
	应收账款 周转率	存货周 转率	应收账款 周转率	存货周 转率	应收账款 周转率	存货周 转率
百丽国际	12.22	2.39	10.90	2.26	10.95	2.65
达芙妮国际	33.82	2.86	33.89	2.34	33.26	2.13
鸿国国际	-	-	6.93	2.15	6.50	1.83
星期六	4.26	1.18	4.48	1.24	5.07	1.73
亨达股份	6.43	1.31	4.81	1.11	4.74	1.38

1、应收账款周转能力分析

报告期内，公司应收账款周转率呈上升趋势，这与公司业务构成及采取的信用政策密切相关。公司外销业务收入占比最高，而其应收账款信用期最短，目前主要采用15天商业信用（TT）结算方式及信用证结算方式，货款一般均能按时收回，因此外销业务具有提高公司应收账款周转率的作用。随着外销收入比例的逐年提高，2008-2010年分别为51.48%、50.17%、56.17%，公司应收账款周转率呈上升趋势。

与同行业上市公司相比，由于业务模式的差异导致应收账款周转率指标差异较大，主要体现在国内销售中自营店的结构上。

自营店销售一般包括百货商场店中店销售和专卖店销售两种方式，其中专卖店销售一般直接向客户收取货款，不存在应收账款；而百货商场店中店销售收入由商场代为统一收取，扣除其应得分成部分后再将余款支付给鞋企，余款支付需要一定时间，因此该销售模式会产生一定数额的应收账款。由此可见，通过百货商场店中店销售的比例越高，专卖店占比越低，应收账款周转率就越低。

2008-2010年公司来自于百货商场店中店的销售收入占自营店收入的比例分别为95.44%、96.35%、82.33%。而行业内其他可比公司的专卖店收入占比皆不同程度的大于公司，其中达芙妮国际大部分通过专卖店销售，因此其应收账款周转率在行业内偏高；星期六收入超过80%（数据来源于其首次公开发行招股说明

书)来自于店中店销售。因此公司与星期六的应收账款周转率指标比较接近。

2、存货周转能力分析

2008-2010年及2011年1-6月,公司存货周转率分别为1.38、1.11、1.31和0.67,与同行业上市公司相比偏低。

外销业务以销定产,执行周期较长,从而年末形成库存商品,其存货周转率主要体现的是公司的设计及生产组织管理能力。2010年,由于生产线的增加以及生产效率的提高,公司生产同一批次产品的周期缩短,因此公司尽量选择在离交货期更近的时间安排生产,从而减少以往因生产完成而未到交货期暂时形成的库存占用,存货周转率有所提升。

剔出外销业务中存货的影响,2008-2010年公司自营店业务存货周转率分别为1.34、1.31、1.34,与同行业上市公司星期六接近,主要原因在于:公司店中店数量基数相对较低,而每年新增的店中店数量占当年总店数量的比例高,同时,新增店中店一般集中于下半年开设,实际经营月份数较少,但新增店中店单店所铺存货额与其他店一致,因此,销售收入增速低于店中店数量的增速及存货额增速,从而,营业成本与期末存货额的比值较低,也即存货周转率较低。

综合上述资产周转率指标的分析,公司管理层认为:外销业务中,客户能严格遵守订单约定的付款期及时支付货款,应收账款周转率由订单的约定决定;存货周转率随着生产线增加和生产效率的提高,产品生产完成到交货时间缩短,存货周转率呈上升趋势。内销业务中,应收账款周转率与存货周转率处于正常、合理水平,并将随着公司管理能力的提高和实力的增强进一步提高。

二、公司盈利能力分析

(一) 营业收入分析

报告期内,公司营业收入变动及构成情况如下表所示:

项目	2011年1-6月		2010年度		2009年度		2008年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务收入	27,834.97	99.06%	51,885.74	99.03%	36,454.33	98.91%	29,989.11	98.82%
其他业务收入	264.88	0.94%	507.44	0.97%	400.74	1.09%	358.47	1.18%
营业收入合计	28,099.85	100.00%	52,393.18	100.00%	36,855.07	100.00%	30,347.58	100.00%

公司报告期内营业收入主要来源于主营业务；其他业务收入主要是销售包装物、鞋材等，占营业收入的比重较小。

报告期内，虽然经历了由于全球性金融危机带来的不利影响，公司主营业务收入依然保持了较快速度增长，2008-2010 年复合增长率为 31.54%，其中 2009 年主营业务增速为 21.56%，2010 年为 42.33%。2011 年上半年营业收入与去年同期相比增长 24.54%（2010 年上半年数据未经审计），这主要是因为：（1）在国内市场，在消费升级、城市化进程加速等因素的带动下，品牌产品的需求量显著增加。公司通过研发设计水平的提高和品牌价值的提升，对自有品牌产品的定价能力不断增强，并通过“块状”销售网络布局滚动发展模式，不断增加自营店的数量，从而使自营店业务收入保持了快速增长。（2）在国外市场，凭借良好的研发设计能力和生产质量管理能力，公司与多家国际知名品牌企业保持了战略合作关系。报告期内，公司订单充足，随着产能的增加，以及附加值高的冬靴产品所占比重增加，ODM 业务收入保持了快速增长。

1、主营业务收入按业务模式构成分析

报告期内，公司主营业务收入按业务模式的构成如下：

主营业务类型		2011 年 1-6 月		2010 年度		2009 年度		2008 年度	
		金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
国内市场	自营店业务	12,666.37	45.08%	20,088.25	38.34%	14,070.55	38.18%	11,362.12	37.44%
	加盟业务	1,063.52	3.78%	2,341.00	4.47%	3,013.21	8.18%	2,969.00	9.78%
	网上销售	29.95	0.11%	21.05	0.04%	-	-	-	-
	其他	279.05	0.99%	4.05	0.01%	880.14	2.39%	34.62	0.11%
	小计	14,038.89	49.96%	22,454.35	42.86%	17,963.90	48.74%	14,365.74	47.34%
国外市场	ODM 业务	13,796.08	49.10%	29,431.38	56.17%	18,490.43	50.17%	15,623.38	51.48%
合计		27,834.97	99.06%	51,885.74	99.03%	36,454.33	98.91%	29,989.11	98.82%

注：自营店业务收入包括公司自营业务中的店中店和专卖店业务收入。

（1）国内市场

报告期内，受全球性金融危机等重大因素影响，国内鞋业市场经营环境在 2009 年一度出现了较大不利变化，但 2010 年在国内经济形势向好、消费升级等因素的作用下明显好转，品牌皮鞋产品需求量大大幅增长。报告期内，公司国内市场主营业务收入总体上保持了快速增长，2008-2010 年国内市场业务复合增长率

为 25.02%，其中：2009 年国内业务较上年增幅为 25.05%，2010 年较上年增幅为 25.00%；2011 年上半年国内市场销售收入与去年同期相比增长 32.85%（2010 年上半年数据未经审计）。公司国内业务收入的增长主要源自自营店业务收入的快速增长，加盟业务收入基本保持稳定。

①自营店业务收入

报告期内，公司自营店业务收入逐年上升，2008-2010 年复合增长率为 32.97%，其中：2009 年、2010 年，自营店业务销售收入较上年增长幅度分别为 23.84%、42.77%，销量增长率分别为 14.06%、15.96%。2011 年 1-6 月自营店业务实现销售收入 12,666.37 万元，较去年同期增长 34.88%（2010 年上半年数据未经审计）。自营店业务收入及销量增长的原因为：①随着公司产品研发设计水平的提高和品牌知名度不断提升，市场定价能力增强，公司各品牌产品平均销售单价均有不同幅度的提升；②公司逐步加大自营店的建设力度，通过“块状”销售网络布局滚动发展模式，自营店网点不断增加，自营店在报告期内达到 525 家，从而使产品销售规模持续快速扩大。

报告期内，公司的多品牌运营模式取得了明显成效，亨达、阿迪丽娜和动力足三个品牌的营业收入是公司在国内市场的主要收入来源，且均呈现出良好的发展态势。一方面各品牌定价能力不断增强，产品平均销售单价水平不断提高，另一方面是产品销售量快速增长。亨达品牌是公司相对成熟的品牌，主要面向大众消费群体，产品性价比高，品牌历史较长，有一定的市场影响力，能够为公司带来稳定的收益。阿迪丽娜和动力足是公司 2000 年左右推广的品牌，其中，阿迪丽娜品牌的产品定位于国内中高端市场的时尚白领女性；动力足品牌则更加强调时尚休闲，注重对新技术、新材料的应用。公司自有品牌销售收入结构如下表所示：

单位：万元/万双

品牌	2011 年 1-6 月			2010 年度			2009 年度			2008 年度		
	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价
亨达	6,400.94	47.58	134.53	9,482.01	71.33	132.93	8,956.17	79.65	112.44	7,233.36	65.22	110.91
阿迪丽娜	3,489.52	18.52	188.42	5,333.08	27.48	194.07	2,822.22	16.52	170.84	2,567.38	20.83	123.25
动力足	1,930.05	11.05	174.67	4,268.47	24.75	172.46	2,292.16	15.00	152.81	1,561.39	11.41	136.84
奈奢	875.82	4.91	178.37	1,025.74	5.45	188.21	-	-	-	-	-	-
合计	12,696.33	82.06	154.72	20,109.30	129.01	155.87	14,070.55	111.17	126.57	11,362.12	97.47	116.57

注：1、以上自有品牌销售收入包括公司自营店业务收入和网上销售业务收入。2、产品

上市后多以零售价格的 7 折-8 折进行促销；产品销售后，一般按实际售价的 25%-30%作为商场扣费，并按照扣除促销折扣和商场提成后的收入缴纳 17%的增值税，故上述单价即为扣除上述折扣和费用后企业实际收到的销售价款的平均价。

亨达品牌产品销售收入增长平稳，销售量较高，所占比重最大，2008 年、2009 年、2010 年及 2011 年 1-6 月分别占当年国内自营收入的 63.66%、63.65%、47.20%和 50.53%；亨达品牌 2008-2010 年的销售收入复合增长率为 14.49%，产品平均销售单价复合增长率为 9.48%，销售量复合增长率为 4.58%。

阿迪丽娜和动力足两个品牌经过多年的初创期后，已进入了快速成长阶段，2008-2010 年的销售收入复合增长率分别为 44.13 %和 65.34 %。阿迪丽娜和动力足品牌产品销售收入的增加，一方面是市场认同度增加，品牌形象提升，产品价格不断提升，另一方面来自于产品销量快速增长。其中，2008-2010 年阿迪丽娜品牌产品平均销售单价复合增长率为 25.48 %，销售量复合增长率为 14.86%；动力足品牌产品平均销售单价复合增长率为 12.26%，销售量复合增长率为 47.28%。

此外，公司 2010 年新推出的奈奢系列产品也在当年和 2011 年 1-6 月实现了 1,025.74 万元和 875.82 万元的销售收入。

②特许加盟业务收入

特许加盟业务收入是指公司根据特许加盟商购入公司自有品牌产品的数量按一定单价计算收取的加盟费。2008 年、2009 年、2010 年及 2011 年 1-6 月特许加盟业务收入分别为 2,969.00 万元、3,013.21 万元、2,341.00 万元、1,063.52 万元。2010 年 4 月以前，在加盟费定价中包含了包装物的成本因素，2010 年 4 月以后，加盟费中不含包装物，包装物单独计价和销售。由于业务核算模式的变化导致 2010 年公司加盟业务收入下降较多。如果扣除包装物因素，2008 年、2009 年、2010 年及 2011 年 1-6 月公司特许加盟业务收入分别为 2,385.43 万元、2,317.86 万元、2,221.56 万元和 1,063.52 万元，加盟商采购加盟产品的数量分别为 208.93 万双、201.12 万双、198.42 万双和 109.32 万双，加盟业务规模基本稳定。

报告期内，扣除包装物因素后的加盟业务收入金额以及加盟商采购数量变动情况如下：

年份	扣除包装物后 金额（万元）	较上年同期变动 比例	加盟商采购数量 （万双）	较上年同期变动 比例
2011 年 1-6 月	1,063.52	4.88%	109.32	-0.01%
2010 年	2,221.56	-4.15%	198.42	-1.34%
2009 年	2,317.86	-2.83%	201.12	-3.74%

2008 年	2,385.43	-	208.93	-

注：2010 年上半年扣除包装物后加盟业务收入金额及加盟商采购数量均未经审计。

公司的加盟业务经过前期的快速发展已经达到一定规模。对于该类业务，公司目前更加强调其规范发展，要求加盟商在其店铺的规模和质量等方面不断完善，因此该项业务发展保持相对平稳。

(2) 国外市场

2008—2010 年，公司 ODM 业务收入呈现出快速增长态势，2009 年、2010 年 ODM 业务收入分别较上年增长 18.35%、59.17%。2011 年 1-6 月，ODM 业务实现销售收入较去年同期增长 16.96%(2010 年上半年数据未经审计)。公司 ODM 业务收入增长的主要原因：一方面是由于公司产能不断增加，2009 年、2010 年新增产能分别为 45 万双、90 万双，由于订单充足，使销量持续增长；另一方面是由于产品结构中高附加值的冬靴所占比重逐年提高。2011 年 1-6 月份，由于受销售季节的影响，ODM 产品中单鞋和凉鞋的销售比重高，而冬靴的销售比重较低。报告期内，ODM 业务的产品结构具体如下表所示：

单位：万元/万双

产品	2011 年 1-6 月			2010 年度			2009 年度			2008 年度		
	销量	占比	单价	销量	占比	单价	销量	占比	单价	销量	占比	单价
单鞋	42.06	22.18%	82.34	99.92	28.42%	80.78	84.12	36.64%	70.27	103.8	55.66%	82.96
凉鞋	129.36	68.20%	62.37	151.59	43.11%	61.55	87.87	38.28%	67.94	52.61	28.21%	63.04
冬靴	18.25	9.62%	124.1	100.11	28.47%	120.16	57.57	25.08%	114.79	30.1	16.14%	122.76
合计	189.67	100.00%	72.74	351.62	100.00%	83.70	229.57	100.00%	80.54	186.51	100.00%	83.77

2008-2010 年及 2011 年 1-6 月，ODM 产品销售量分别为 186.51 万双、229.57 万双、351.62 万双和 189.67 万双，2009 年、2010 年分别较上年增长 23.09%、53.16%。2008-2010 年，ODM 业务销售收入的增长速度略快于销售量的增长速度，主要是因为冬靴所占比重逐年增加，从 2008 年的 16.14%提高到 2010 年的 28.47%，且冬靴的平均销售单价大幅高于单鞋和凉鞋。

2009 年受全球性金融危机影响，出口环境不利，公司凭借与国际知名品牌商长期合作关系业务量依然保持了较快增长，但销售收入的增长率（18.35%）低于销售数量的增长（23.09%），这主要是因为公司低价购买了皮料等原材料，在毛利率水平基本保持不变的前提下，为保证业务量的饱满降低了销售价格所致。

2、营业收入按区域构成分析

地区		2011 年 1-6 月		2010 年度		2009 年度		2008 年度	
		收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
长江以北	山东	10,977.90	76.75%	16,349.49	71.20%	13,730.56	74.77%	10,531.18	71.52%
	辽宁	1,535.09	10.73%	3,369.72	14.68%	1,116.08	6.08%	918.33	6.24%
	河北	340.09	2.38%	647.47	2.82%	666.29	3.63%	640.02	4.35%
	河南	304.80	2.13%	520.47	2.27%	538.96	2.93%	415.69	2.82%
	陕西	256.92	1.80%	464.46	2.02%	660.38	3.60%	618.93	4.20%
	山西	127.68	0.89%	350.41	1.53%	564	3.07%	579.89	3.94%
	吉林	89.51	0.63%	164.33	0.72%	176.93	0.96%	139.06	0.94%
	黑龙江	60.31	0.42%	147.44	0.64%	134.04	0.73%	126.82	0.86%
	新疆	54.09	0.38%	92.07	0.40%	97.01	0.53%	96.13	0.65%
	天津	49.58	0.35%	77.72	0.34%	70.71	0.39%	66.66	0.45%
	北京	49.97	0.35%	7.61	0.03%	-	-	-	-
长江以南	江苏	101.61	0.71%	312.99	1.36%	295.8	1.61%	283.85	1.93%
	浙江	53.86	0.38%	88.29	0.38%	79.8	0.43%	77.43	0.53%
	湖北	39.04	0.27%	77.74	0.34%	33.04	0.18%	31.75	0.22%
	湖南	63.96	0.45%	75.49	0.33%	26.61	0.14%	27.64	0.19%
	重庆	44.47	0.31%	69.70	0.30%	77.62	0.42%	83.68	0.57%
	四川	52.83	0.37%	66.53	0.29%	35.3	0.19%	36.01	0.24%
	安徽	41.39	0.29%	49.60	0.22%	45.79	0.25%	39.47	0.27%
	广东	20.32	0.14%	25.54	0.11%	15.71	0.09%	-	-
	上海	35.37	0.25%	4.75	0.02%	-	-	-	-
其他省份		4.97	0.03%	-	-	-	-	11.66	0.08%
小计		14,303.76	100%	22,961.82	100%	18,364.63	100%	14,724.20	100%
境外	美国	10,093.18	73.16%	24,024.81	81.63%	15,445.89	83.53%	12,918.64	82.69%
	日本	179.23	1.30%	1,061.35	3.61%	1,039.89	5.62%	1,152.29	7.38%
	香港	300.65	2.18%	3,153.71	10.72%	1,726.97	9.34%	609.30	3.90%
	欧盟国家								
	其中： 波兰	1,033.63	7.49%	-	-	-	-	-	-
	德国	428.96	3.11%	-	-	-	-	-	-
	其他欧 盟国家	962.17	6.97%	626.67	2.13%	-	-	17.48	0.11%
	其他国家 或地区	798.26	5.79%	564.84	1.92%	277.68	1.50%	925.67	5.92%
小计		13,796.08	100%	29,431.38	100%	18,490.43	100%	15,623.38	100%
总计		28,099.80	-	52,393.20	-	36,855.06	-	30,347.58	-

注：各省市收入占比指占国内业务收入总额的比重；各国家或地区的占比指占国外业务收入总额的比重。

(1) 国内市场

报告期内，国内业务的销售收入占公司营业收入的比重平均为 47.09%，且主要集中于长江以北市场，在山东、辽宁、河南、河北、山西、陕西等省份具有一定的竞争优势，尤其在山东省市场份额较高。公司目前长江以南地区尚处于市场拓展的初期，其中江苏省业务比重相对较高，湖北、湖南、四川等省份的收入增长较快。

A、国内市场自营店业务收入区域构成分析

地区		2011 年 1-6 月	2010 年度		2009 年度		2008 年度
		金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
长江以北	山东	10,464.56	15,786.08	29.96%	12,146.96	23.61%	9,826.94
	河北	222.74	410.81	22.51%	335.34	4.87%	319.78
	河南	165.33	193.40	4.75%	184.63	142.43%	76.16
	北京	49.97	7.61	-	-	-	-
	吉林	24.88	41.79	8.07%	38.67	124.44%	17.23
	辽宁	1,472.37	3,236.32	228.78%	984.34	23.23%	798.76
	陕西	174.12	188.65	-24.80%	250.85	19.42%	210.06
	宁夏			-	-	-	11.66
长江以南	广东	20.33	25.54	62.57%	15.71	-	-
	上海	7.55	0.69	-	-	-	-
	湖南	30.24	19.86	-	-	-	-
	江苏	34.28	177.52	55.66%	114.04	12.32%	101.53
合计		12,666.37	20,088.25	42.77%	14,070.55	23.84%	11,362.12

注：以上销售收入仅包括公司自营店业务的销售收入。

2008—2010 年，公司自营店业务收入大幅增长，其中山东省、辽宁省的增长比例较高，主要原因是公司采取“块状”的销售网络布局滚动发展模式，在山东、辽宁等省份区域内集中开店，形成了规模化的广告效应和协同效应。2008-2010 年，山东省增设 215 家自营店，辽宁省增设 17 家自营店。

2011 年 1-6 月，公司继续坚持“块状”发展模式，新增自营店 63 家，自营店业务保持快速增长，销售收入较上年同期增长 34.88%。（2010 年上半年数据未经审计）

B、国内市场特许加盟业务收入区域构成分析

地区		2011 年 1-6 月		2010 年度		2009 年度		2008 年度	
		金额	比重	金额	比重	金额	比重	金额	比重
长江以北	山东	109.85	10.33%	224.99	9.61%	302.72	10.05%	311.16	10.48%
	河北	101.77	9.57%	217.16	9.28%	330.95	10.98%	320.25	10.79%

	河南	121.63	11.44%	300.11	12.82%	354.33	11.76%	339.54	11.44%
	黑龙江	51.66	4.86%	135.29	5.78%	134.04	4.45%	126.82	4.27%
	吉林	56.37	5.30%	112.44	4.80%	138.26	4.59%	121.83	4.10%
	辽宁	55.54	5.22%	122.40	5.23%	131.74	4.37%	119.57	4.03%
	天津	44.67	4.20%	71.31	3.05%	70.71	2.35%	66.66	2.25%
	山西	107.56	10.11%	321.53	13.73%	564.00	18.72%	579.89	19.53%
	陕西	72.03	6.77%	253.08	10.81%	409.53	13.59%	408.87	13.77%
	新疆	48.13	4.53%	84.48	3.61%	97.01	3.22%	96.13	3.24%
长江以南	安徽	37.23	3.50%	45.51	1.94%	45.79	1.52%	39.47	1.33%
	湖北	34.02	3.20%	71.33	3.05%	33.04	1.10%	31.75	1.07%
	湖南	29.16	2.74%	51.04	2.18%	26.61	0.88%	27.64	0.93%
	江苏	59.51	5.60%	124.31	5.31%	181.76	6.03%	182.33	6.14%
	四川	47.39	4.46%	61.04	2.61%	35.30	1.17%	36.01	1.21%
	浙江	47.74	4.49%	81.01	3.46%	79.80	2.65%	77.43	2.61%
	重庆	39.25	3.69%	63.95	2.73%	77.62	2.58%	83.68	2.82%
合计		1,063.52	100.00%	2,341.00	100.00%	3,013.21	100.00%	2,969.00	100.00%

公司的特许加盟业务收入在报告期内基本保持稳定，在长江以北省份的比重较大，在长江以南省份的增长较快，其中在湖南、湖北和四川省的增长速度最快。

(2) 国外市场

在国外市场中，公司的产品销往美国、日本、中国香港和欧盟等国家和地区，其中美国市场所占比重最大，2008-2010 年所占比例均为 80%以上，主要是因为公司与美国知名服装零售商 Jones Apparel Group 建立了长期合作关系，与其旗下的 6 个品牌进行 ODM 业务合作。

公司 2010 年 ODM 业务销售收入较 2008 年增长了 13,808.00 万元，其中对美国的销售收入增长了 11,106.18 万元，增长幅度为 85.97%；对香港地区的销售收入增长了 2,544.41 万元，增长幅度为 417.60%；对日本的销售收入相对稳定。ODM 业务的增长主要来源于订单的增加，呈现持续增长的趋势，其中对琼斯集团旗下品牌产品的订单量增长幅度最大。

2011 年 1-6 月份公司对欧盟国家的销售收入大幅增加，已超过公司 2010 年全年对该地区的销售收入。

公司 ODM 业务的国外客户结构进一步优化，2010 年新增 H&M, CEDAR CREST 两个国际知名品牌客户。除琼斯集团旗下品牌外，GUESS 品牌的 ODM 业务也有较快增长，GUESS 品牌的 2010 年 ODM 业务收入较上年度增长 33.40%。

2011 年 1-6 月 H&M 品牌的 ODM 业务收入增长较快，1-6 月份达到 2,975.65

万元，已超过 H&M 品牌 2010 年全年的 ODM 业务收入。

3、营业收入季节性分析

项目	2011 年 1-6 月		2010 年度		2009 年度		2008 年度	
	国内业务	国外业务	国内业务	国外业务	国内业务	国外业务	国内业务	国外业务
第一季度	5,383.38	5,996.02	5,868.97	4,711.72	4,175.97	3,856.00	3,715.64	2,066.22
第二季度	8,920.39	7,800.06	4,898.10	7,083.93	3,701.78	3,336.21	2,894.30	3,663.30
第三季度	-	-	4,568.35	11,408.28	2,860.06	6,116.33	2,433.55	5,872.27
第四季度	-	-	7,626.38	6,227.45	7,626.83	5,181.89	5,680.71	4,021.59
合计	14,303.77	13,796.08	22,961.80	29,431.38	18,364.64	18,490.43	14,724.20	15,623.38

注：上表数据未经过审计。

本公司的主要产品为男女真皮皮鞋，秋冬季产品的平均销售单价普遍高于春夏季的产品，消费活动也随着季节的变化出现周期性波动，因此国内业务的销售高峰集中在第一季度和第四季度。国外业务因受运输过程的影响，销售高峰会提前，主要体现在第三、第四季度。综合国内业务和国外业务的影响，公司下半年营业收入比重相对较高。

4、影响公司主营业务稳定和持续发展的重要因素分析

公司通过长期国际化业务合作，全面提升了公司的产业发展基础，已形成了与战略发展相匹配的产业基础优势，从而保证了公司主营业务持续稳定发展。

(1) 影响国内业务稳定和持续发展的重要因素：

A、国内品牌皮鞋的需求不断增长

首先，我国鞋类产品的消费市场容量巨大，随着居民可支配收入水平的提高和城市化进程的加快，居民的消费能力不断增强，消费结构将进一步升级，对品牌皮鞋产品尤其是民族品牌皮鞋产品的需求会大幅提升。

其次，消费者随物质水平的提高，对皮鞋款式、功能等方面的差异化需求越来越大，皮鞋市场需求会因此衍生出许多新的细分市场，人均皮鞋消费量也将持续增长。

B、公司自营店数量持续增加

在国内市场，公司采用“块状”销售网络布局发展模式不断扩大营销网络，在特定区域内集中开设连锁店，形成规模化的广告效应和协同效应。目前的自营店布局以长江以北地区为主，公司将进一步增加现有区域内的自营店布局密度，形成区域性的竞争优势。公司的自营店数量平均每年以45%的速度增加，未来三

年计划新设700家自营店。自营店数量的增加将带动自营店业务收入的快速增长。

C、产品定价能力不断增强

随着公司产品研发设计水平的提高以及品牌知名度的不断提升,公司自有品牌定价能力将进一步增强,产品平均销售单价水平也会相应提高。

(2) 影响ODM业务稳定和持续发展的重要因素:

A、中国制鞋产业链配套体系不断完善

在国际市场,中国因劳动力资源充足且成本较低,已经建立起完善的上下游产业链,受制鞋技术水平和配套行业机械加工水平等因素的制约,中国皮鞋出口一直以中低端产品为主。随着国内整体机械加工水平的提高,鞋业配套行业机械加工水平不断提升,产品制造水平和劳动生产率逐步提高,产业升级将带来出口结构的变化,中国中高端皮鞋出口面临着很大的市场机遇。

B、客户结构不断优化

公司为国际知名品牌Nine West、GUESS、Bandolino、Easy Spirit、H&M、CEDAR CREST等提供设计及制造,并建立了长期稳定的合作关系。随着公司制造能力的提升以及产能扩张,公司不断开拓新的国外市场,2010年新增H&M、CEDAR CREST等国际知名品牌的ODM业务。目前公司订单饱满,截至2011年6月末,公司正在履行的订单中,商利时讯和H&M的订单总金额超过1,600万美元。

C、公司未来产能持续扩张

公司未来几年都会保持一定速度的产能扩张,而且高附加值的产品比重会逐步增加。募投项目计划新建3条具有国际先进水平的生产线,将进一步提高公司高端产品制造能力,带动ODM业务收入快速增长。

D、高附加值产品比重增加

随着公司综合实力的增强,公司在ODM业务中的谈判地位亦不断提升,ODM产品中附加值高的冬靴比重逐年上升。未来公司募集资金新增产能项目主要定位于“高品质、少量、多样”的高附加值产品,因此公司未来高附加值产品的比重将进一步提高。

（二）营业成本及主营业务成本变动分析

1、营业成本

项目	2011年1-6月		2010年度		2009年度		2008年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务成本	17,617.24	98.78%	33,017.84	98.79%	22,838.57	98.77%	18,317.37	98.51%
其他业务支出	217.24	1.22%	403.98	1.21%	283.46	1.23%	277.89	1.49%
合计	17,834.48	100.00%	33,421.82	100.00%	23,122.03	100.00%	18,595.26	100.00%

公司营业成本由主营业务成本、其他业务支出构成。报告期内，主营业务成本占营业成本的平均比重为98.73%。

2、主营业务成本变动趋势分析

业务类型		2011年1-6月	2010年度		2009年度		2008年度
		金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
国内市场	自营店	7,207.12	11,614.02	35.54%	8,568.46	28.15%	6,686.06
	特许加盟	-	233.76	-54.72%	516.20	-8.98%	567.13
	网上销售	20.47	8.78	-	-	-	-
	其他	256.81	3.64	-99.43%	633.26	2,006.65%	30.06
	小计	7,484.40	11,860.20	22.04%	9,717.92	33.43%	7,283.25
国外市场	ODM业务	10,132.84	21,157.65	61.25%	13,120.65	18.91%	11,034.11
合计		17,617.24	33,017.85	44.57%	22,838.57	24.68%	18,317.36

公司主营业务成本的变动趋势和主营业务收入的变动趋势相匹配，其中：国内市场业务2009年、2010年的主营业务成本分别较上年增长了33.43%和22.04%；国外市场ODM业务2009年度的主营业务成本较上年度增长18.91%，2010年度的增长幅度较高，增长率为61.25%。

3、主营业务成本构成分析

（1）国内业务主营业务成本构成分析

公司国内市场业务均采用委托加工生产方式，分为包工包料和去料加工两种模式向委托加工厂商直接采购成品鞋，此两种生产模式的具体流程请见“第六节 业务与技术”之“四、发行人主营业务情况”。

2009年、2010年，公司自营店业务的成本增长率分别为28.15%、35.54%，但低于同期自营店业务收入的增长，主要是因为公司对委托加工工厂具有较强的议价能力和成本控制能力，主要体现在：①公司针对国内市场委托加工厂商的采

购,成立了专门的核价小组,对委托加工厂商的报价进行评估;②公司从事ODM制造业务,整体生产技术水平处于国内同行业前列,对生产各个环节的成本比较了解,可以帮助委托加工厂商控制生产成本;③公司及加盟商订单规模较大,可以帮助委托加工工厂利用规模优势降低原材料采购价格。

ODM业务主营业务成本构成分析

生产模式	项目	2011年1-6月		2010年度		2009年度		2008年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务成本	制造费用	607.28	5.93%	788.19	3.73%	670.87	5.11%	404.14	3.66%
	材料费用	8,246.76	81.39%	18,106.26	85.58%	10,526.48	80.23%	8,769.73	79.48%
	其中:原材料	8,092.15	79.86%	16,631.53	78.61%	9,472.72	72.20%	8,021.79	72.70%
	人工费用	1,278.80	12.62%	2,263.20	10.70%	1,923.30	14.66%	1,860.24	16.86%
合计		10,132.84	100.00%	21,157.65	100.00%	13,120.65	100.00%	11,034.11	100.00%

公司的ODM业务的主营业务成本主要由原材料、人工费用等项目构成,其中原材料所占成本比重最高,报告期平均比重为76.14%。

2008-2010年及2011年1-6月, ODM业务的主营业务成本分别为11,034.11万元、13,120.65万元、21,157.65万元和10,132.84万元。2010年度ODM业务的主营业务成本较2009年增幅较大,主要是因为:公司于2010年对出口产品结构进行了优化,附加值高的冬靴比重明显增加,由于冬靴产品平均销售单价较高,产品成本也较高,因此公司在ODM业务主营业务收入大幅增长的同时,主营业务成本也相应提高。另外,2010年皮料价格提高,造成原材料成本上升,也在一定程度上影响了营业成本的提高。报告期内,公司采购的主要原材料平均价格变化如下:

项目	2011年1-6月		2010年度		2009年度		2008年度
	价格(元)	变化	价格(元)	变化	价格(元)	变化	价格(元)
牛皮(平方英尺)	17.94	1.18%	17.73	8.84%	16.29	-7.34%	17.58
羊皮(平方英尺)	17.78	2.07%	17.42	8.74%	16.02	-7.18%	17.26
PU革(码)	21.92	1.25%	21.65	8.30%	19.99	-7.97%	21.72

2008-2010年,公司主营业务成本中的人工费用呈上升趋势,但占主营业务成本比重总体上呈下降趋势,主要是生产效率提高所致。

4、主营业务毛利率分析

(1) 主营业务毛利率分析

报告期内公司毛利率及变动情况如下:

项目	2011年1-6月	2010年度	2009年度	2008年度
主营业务收入(万元)	27,834.97	51,885.74	36,454.33	29,989.11
主营业务成本(万元)	17,617.24	33,017.84	22,838.57	18,317.37
主营业务毛利率	36.71%	36.36%	37.35%	38.92%
主营业务毛利率较上年增减	0.35%	-0.99%	-1.57%	-

报告期内公司主营业务毛利率均保持在较高水平,平均毛利率为37.34%。随着公司产品研发设计水平的提高和品牌知名度不断提升,市场定价能力增强,公司自有品牌产品平均销售单价不断提升,使自营店收入的毛利率有所提升;ODM业务的毛利率水平低于自营店业务的毛利率,并有所下降,而ODM业务比重较高,导致公司综合毛利率水平有所下降。

(2) 报告期内不同业务模式的毛利率分析

业务类型		2011年1-6月 毛利率	2010年度 毛利率	2009年度 毛利率	2008年度 毛利率
国内市场	自营店	43.10%	42.19%	39.10%	41.15%
	特许加盟	100.00%	90.01%	82.87%	80.90%
	网上销售	31.64%	58.29%	-	-
	小计	46.69%	47.19%	46.82%	49.39%
国外市场	ODM 业务	26.55%	28.11%	29.04%	29.37%

从国内市场来看,自营店的毛利率在报告期内保持在较高水平。除2009年毛利率受经济环境变化的影响略有下降外,自营店业务的毛利率总体平稳并略呈增长趋势;特许加盟业务因其独特的模式,毛利率始终很高。

国外市场的ODM业务毛利率受外部经济环境变化的影响较大,但由于公司在产品设计和制造环节掌握部分自主知识产权,因而具有一定的议价能力和空间,采用成本加成的方式定价,使毛利率水平相对稳定。

① 自营店业务毛利率

2009年,公司自营店业务的毛利率较2008年有所下降,从2008年的41.15%下降至39.10%,主要原因是,2009年受市场环境变化的影响,虽然营业成本上升较快,但是为保证销售收入的快速增长,产品提价幅度相对较少,尤其是“亨达”品牌产品商务男鞋比重提高,产品成本增加较快,但是为了保证产品的性价比优势,提价幅度较小。2010年随着市场环境的好转以及自有品牌竞争力的提升和定价能力增强,公司进一步提高了产品的销售单价,自营店业务毛利率水平亦随之上升,2010年度达到42.19%。2011年1-6月,公司自营店毛利率进一步提升,达

到43.10%。

② 特许加盟业务毛利率

报告期内公司特许加盟业务的毛利率一直处于很高水平，2008-2010年及2011年1-6月，特许加盟业务的毛利率分别为80.90%、82.87%、90.01%和100.00%，主要是由于公司采用了独特的特许加盟模式。特许加盟商从公司指定的委托加工厂商处直接采购成品鞋，并按照一定的价格支付给公司特许加盟费。2010年6月份以前，加盟费中包含包装物的因素，特许加盟业务的成本是公司支付给指定的包装工厂的包装物费用。

2010年4月份以后，公司将包装物单独进行核算，加盟费中不再包含包装物的因素，采购包装物的费用亦不再计入加盟业务的成本，因而加盟业务的毛利率为100%。

③ 国外市场ODM业务毛利率分析

项目	2011年1-6月	2010年度	2009年度	2008年度
产品平均销售单价（元）	72.74	83.70	80.54	83.77
产品平均单位成本（元）	53.42	60.17	57.15	59.16
ODM业务毛利率	26.55%	28.11%	29.04%	29.37%

报告期内，ODM业务的毛利率始终保持在较高的水平，2009年毛利率略微有所下降，主要体现在销售价格的下降以及销售成本的同比下降两方面：由于2008年爆发的金融危机对公司主要客户影响较大，基于与国际品牌商的长期合作关系，公司适当降低了销售单价，平均销售单价从2008年的83.77元下降到2009年80.54元；另一方面，公司借助于对原材料供应商的议价优势，抓住了当时原材料（皮料）价格下降的时机，以较低的价格采购了大量原材料，降低了成本。2009年公司ODM业务中的单位平均成本从上年的59.16元下降到57.15元。

2010年ODM业务的毛利率为28.11%，平均销售单价较2009年上涨3.92%，平均单位成本较2009年上涨5.28%，毛利率水平较2009年下降0.93%，主要因为原材料价格较2009年平均上涨8.63%，造成了单位产品成本上涨较快。由于公司在ODM业务中具有较强的议价能力，采用成本加成的定价方式，在一定程度上消化了原材料价格上涨的压力。因此，公司2010年ODM业务毛利率水平略有降低。

2011年1-6月由于人工费用等成本上升，导致毛利率略有下降。

（3）公司自有品牌毛利率分析

品牌	2011年1-6月	2010年度	2009年度	2008年度

亨达	42.49%	34.57%	37.07%	45.01%
阿迪丽娜	48.11%	51.22%	46.35%	29.58%
动力足	34.59%	44.64%	38.12%	42.35%
奈奢	45.98%	55.71%	-	-
自营店业务综合毛利率	43.10%	42.19%	39.10%	41.15%

报告期内，公司自有品牌产品的毛利率基本维持在40%左右的水平，总体平稳，略有上升，2008年、2009年、2010年和2011年1-6月公司自营店业务综合毛利率分别为41.15%、39.10%、42.19%和43.10%。2008-2010年，公司自营店业务综合毛利率总体上有所提升，主要是由于阿迪丽娜和动力足两个品牌产品毛利率提高所致。2011年1-6月自营店业务综合毛利率的提升主要是由于亨达品牌毛利率提高所致。

亨达、阿迪丽娜和动力足品牌产品平均销售单价、单位销售成本变化情况如下：

年度	品牌	平均销售单价（元）	单位销售成本（元）	毛利率
2011年1-6月	亨达	134.53	77.37	42.49%
	阿迪丽娜	188.42	97.76	48.11%
	动力足	174.67	114.25	34.59%
2010年度	亨达	132.93	86.98	34.57%
	阿迪丽娜	194.07	94.67	51.22%
	动力足	172.46	95.47	44.64%
2009年度	亨达	112.44	70.76	37.07%
	阿迪丽娜	170.84	91.65	46.35%
	动力足	152.81	94.57	38.12%
2008年度	亨达	110.91	60.99	45.01%
	阿迪丽娜	123.25	86.80	29.58%
	动力足	136.84	78.88	42.35%

注：上表统计口径为国内市场自营店业务和网上销售业务，不包括特许加盟业务。

根据平均销售单价、单位销售成本等因素，对报告期内公司主要自有品牌产品毛利率的变动趋势分析如下：

①公司主要自有品牌产品毛利率变动总体分析

报告期内，公司主要自有品牌的平均销售单价和单位销售成本总体上均呈上升趋势。

从单位销售成本来看，随着原材料、人工费用等的不断上升以及产品档次的不断提升，公司各自有品牌产品的单位销售成本呈逐年上升趋势。

从产品的平均销售单价来看，一方面随着各自有品牌知名度的提高，产品定

位和档次不断提升，公司对自有品牌产品的定价能力逐渐增强，2008-2010年及2011年1-6月，公司主要自有品牌产品的平均销售单价总体上逐期上升；另一方面，在不同时期、不同销售区域，公司根据各品牌所面临的市场变化情况、竞争对手策略、流行趋势以及各品牌的产品特点等因素，在实际中采取灵活的定价销售策略，因而各品牌的平均销售单价虽然整体上呈上升趋势，但其上升幅度有一定波动，与同期单位销售成本的增长幅度也不相一致。

因此，报告期内各品牌产品毛利率的变动趋势并不完全一致，但综合毛利率保持相对稳定。

②公司主要自有品牌产品毛利率变动具体分析

亨达品牌历史较长，主要通过产品性价比优势扩大市场份额。报告期内亨达品牌产品中，附加值高的商务男鞋比重逐步提高，由于亨达品牌产品更加强调性价比，产品价格提升幅度小于成本上升幅度，2008-2010年产品的毛利率水平有所下降；2011年1-6月，由于季节性原因，亨达品牌销售的产品以单鞋和凉鞋为主，因而单位销售成本较2010年度相比下降较大，而平均销售价格保持小幅上升，因此毛利率提升幅度较大。

阿迪丽娜品牌的定位是流行、时尚，主要的客户群体是城市白领，定价空间大。随着品牌知名度的提高，阿迪丽娜品牌产品销售价格上升幅度较大，而产品成本上升幅度慢，因此，阿迪丽娜品牌产品毛利率水平报告期内有较大幅度上升。

动力足品牌定位于休闲、舒适，以国际知名品牌Ecco、Clarks作为目标，强调产品的舒适性和功能性。自2009年起动立足品牌产品采用了更优质的原材料，成本上升较快，而各年的定价销售策略不同，导致报告期内毛利率波动幅度相对较大。

奈奢品牌自2010年起推向市场，产品通过专卖店进行销售，2011年起奈奢品牌的产品开始在商场店中店中销售，由于该模式下，商场从产品销售金额中扣取了一定的应得分成，因此平均销售单价下降，导致2011年1-6月毛利率降低。

(4) 综合毛利率与同行业的比较

本公司同行业上市公司综合毛利率比较分析如下：

年份	002291.SZ	01880.HK	00210.HK	H14. SGX	均值
	星期六	百丽国际	达芙妮	鸿国国际	
2010	47.38%	55.72%	57.38%	-	53.49%

2009	47.00%	53.34%	54.99%	38.17%	48.38%
2008	44.87%	51.68%	52.70%	39.39%	47.16%

公司2008年、2009年、2010年的综合毛利水平分别为38.73%、37.26%、36.21%，低于行业平均水平，这主要是因为公司的业务模式和产品定位与上述上市公司有所区别。

①公司的主营业务主要由自营店、特许加盟及ODM业务构成。2008年、2009年、2010年公司自营店业务的毛利率为41.15%、39.10%、42.19%；ODM业务的毛利率低于自营店业务和特许加盟业务的毛利率。报告期内ODM业务收入占总营业收入的比重较高，平均为52.91%，从总体上拉低了公司综合毛利率水平。

②公司市场营销网络主要布局在二线城市及经济相对发达的三线城市，消费水平低于一线城市；公司主要品牌亨达定位于大众化消费，品牌历史较长，阿迪丽娜、动力足品牌也有10年左右的历史，产品具有一定知名度，报告期内主要销售策略不是靠大量的广告投入，而是靠较高的产品性价比优势赢得消费者持续消费，因此公司自有品牌产品平均销售价格与同行业上市公司相比，相对较低。

(三) 期间费用变动趋势及分析

项目	2011年1-6月		2010年度		2009年度		2008年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
销售费用	950.48	3.38%	1,973.69	3.77%	1,307.62	3.55%	954.10	3.14%
管理费用	2,767.11	9.85%	4,693.74	8.96%	2,980.87	8.09%	2,522.45	8.31%
财务费用	609.43	2.17%	1,180.18	2.25%	755.02	2.05%	950.86	3.13%
合计	4,327.02	15.40%	7,847.61	14.98%	5,043.51	13.68%	4,427.41	14.59%

报告期内，公司管理费用占营业收入的比重较高，主要原因为公司比较注重自主知识产权的发展，研发费用较高；同时，销售费用占比相对较低，这主要与公司的产品定位以及“块状”销售网络布局发展模式相关。具体分析如下：

1、销售费用

项目	2011年1-6月		2010年度		2009年度		2008年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
工资及福利费	326.11	34.31%	518.61	26.28%	319.00	24.40%	242.00	25.36%
柜台装饰费	184.8	19.44%	351.72	17.82%	297.29	22.74%	179.86	18.85%
广告费	74.05	7.79%	47.66	2.42%	26.28	2.01%	16.27	1.70%
宣传费	37.11	3.90%	55.81	2.83%	37.81	2.89%	21.90	2.30%
出口费用	91.26	9.60%	66.88	3.39%	44.55	3.41%	38.55	4.04%

运输费	184.23	19.38%	680.27	34.47%	271.42	20.76%	217.72	22.82%
办事处费用	34.22	3.60%	197.79	10.02%	146.81	11.23%	161.50	16.93%
租赁费	9.80	1.03%	29.37	1.49%	150.71	11.53%	45.27	4.74%
其他费用	8.90	0.94%	25.58	1.30%	13.75	1.05%	31.03	3.25%
合计	950.48	100.00%	1,973.69	100.00%	1,307.62	100.00%	954.10	100.00%

报告期内，公司销售费用与主营业务收入基本保持同步增长，销售费用占同期营业收入比例分别为3.14%、3.55%、3.77%和3.38%。销售费用主要由销售部门人员工资、自营店柜台装饰费及运输费等构成。柜台装饰费及工资费用在报告期内的增长较快，主要是因为公司加大自营店网络布局，开设更多自营店而产生。ODM外销业务在报告期内亦有较大的增长，导致运输费和出口费用的大幅增长。

公司2008年、2009年、2010年销售费用占营业收入比重与同行业上市公司进行比较情况如下：

公司名称	2010 年度	2009 年度	2008 年度
星期六	27.96%	23.05%	21.20%
百丽国际	32.42%	31.80%	31.79%
达芙妮	37.52%	35.42%	34.45%
鸿国国际	-	21.54%	18.58%
公司（合并口径）	3.77%	3.55%	3.14%
公司（国内自营业务）	6.31%	7.32%	6.47%

数据来源：根据各上市公司年报的销售费用和营业收入数据计算。

公司销售费用主要由内销业务产生，与同行业上市公司相比，公司的销售费用占营业收入比重较低，比较分析如下：

项目	费用与营业收入比	
	星期六	亨达
工资及福利费	11.14%	2.12%
租赁费	2.44%	0.40%
广告促销费	2.38%	0.33%
商场管理及杂费	1.39%	-
运输费	0.87%	0.40%

注：其他上市公司公开披露的年报中没有销售费用的明细，仅星期六首发招股说明书中2008年的财务数据具有可比性。根据可比口径，以公司2008年内销业务的销售费用占内销业务收入的比例与星期六进行比较。公司的广告促销费包括广告费和宣传费。

（1）工资及福利费较低。公司销售人员数量与自营店数量的比例约为1，星期六的这一比例约为3。主要原因是：由于公司较早地实施了信息化管理系统，为充分利用商场人力资源，提高公司运营效率，公司一般每个自营店只派一名人员进行店面管理，主要负责存货管理、市场分析和账务管理等，店面的其他销售

人员均为商场人员。

(2) 租赁费较低。公司的自营店主要布局在国内二、三线城市，同时，公司专卖店以自有房产为主，因此，公司自营业务的租赁费用较低。

(3) 商场管理费较低。商场管理费包括入场费、店庆费和销售保底费等。由于公司采取了“块状”的销售网络布局模式，在区域市场具有较好的形象和市场影响力，不需要缴纳商场管理费。

(4) 运输费较低。由于公司的内销网络相对集中，采购成品鞋由委托加工厂商直接发货到各自营店，不需经过公司仓库周转，因而内销业务的运输费用比较低。

(5) 公司的广告费、宣传费较低。

与同行业上市公司相比，公司报告期内广告费用支出较低的主要原因是公司历史上曾进行过大量电视广告投放，在1996年聘请著名艺人王刚、孙悦出演全国范围播出的电视广告片。经过公司多年的经营发展，销售规模的不断扩大，已形成了一定的品牌知名度和市场影响力。近年来，公司未进行电视广告投放，而主要通过以下途径提升公司品牌知名度：

A、公司在国内市场业务主要采取了“块状”销售网络布局滚动发展模式，集中于某区域开设连锁店，产生了区域性的广告效应，从而节约了广告支出。同时公司的营销网络主要布局在二、三线城市，广告宣传费用也相对较低。

B、通过特许加盟模式，借助加盟商的销售渠道和资源，在较少占用公司资金的前提下，快速扩大了产品市场占有率，提高了公司品牌知名度。

C、公司主要采用报纸、杂志、网络等日常性、低成本的方式进行宣传，提升公司知名度和影响力，而该类广告和宣传费用支出较低。

D、在商业中心区域开设大型专卖店进行品牌形象宣传，报告期内已累计投入22,482.74万元（其中位于青岛市麦岛路的房产部分用于办公）。公司购买销售门店的支出，属于固定资产投资，不在销售费用中体现。

通过上述途径，公司在较少的广告费用支出的情况下，不断提升公司及产品品牌形象，对产品销售收入的持续增长提供了有力支撑。

2、管理费用

项目	2011年1-6月		2010年度		2009年度		2008年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例

研究开发费	772.80	27.93%	1,398.53	29.80%	1,021.47	34.27%	945.03	37.46%
工资及福利费	744.28	26.90%	1,145.82	24.41%	645.27	21.64%	696.25	27.60%
折旧费	605.19	21.87%	595.47	12.69%	330.98	11.10%	188.29	7.46%
业务招待费	49.08	1.77%	118.15	2.52%	61.08	2.05%	72.76	2.88%
差旅费	88.65	3.20%	152.28	3.24%	82.79	2.78%	43.26	1.71%
聘请中介机构费用	20.80	0.75%	81.64	1.74%	45.00	1.51%	17.00	0.67%
无形资产摊销	23.98	0.87%	34.84	0.74%	29.95	1.00%	17.16	0.68%
财产保险费	8.33	0.30%	20.57	0.44%	19.09	0.64%	12.8	0.51%
水电费	4.31	0.16%	28.18	0.60%	9.46	0.32%	4.78	0.19%
地方税金	63.78	2.30%	102.53	2.18%	141.91	4.76%	108.2	4.29%
办公费	133.49	4.82%	455.65	9.71%	358.15	12.01%	225.87	8.95%
社保费	1.98	0.07%	25.98	0.55%	19.56	0.66%	-	-
低值易耗品	10.55	0.38%	18.61	0.40%	4.74	0.16%	20.25	0.80%
燃料费	67.07	2.42%	19.10	0.41%	3.80	0.13%	4.17	0.17%
装修费	112.12	4.05%						
其他费用	60.70	2.19%	496.40	10.58%	207.61	6.96%	166.63	6.61%
合计	2,767.11	100.00%	4,693.74	100%	2,980.87	100%	2,522.45	100%

随着公司主营业务收入的增长，管理费用保持增长，但占营业收入的比重相对稳定，2008-2010年及2011年1-6月占比分别为8.31%、8.09%、8.96%和9.85%。

(1) 管理费用中研究开发费所占比重相对较高，2008-2010年平均所占比重为34.38%。主要因为公司自设立以来十分重视技术研发，并通过“国家认定企业技术中心”的平台，不断加大研发设计投入，每年新研发设计的款式品种达上万个，2010年内销业务有3,400多个新款式品种推向市场。

(2) 管理费用中 2010 年其他费用增加较多主要是由于 2010 年 4 月公司 9 名总监级以上管理人员及其他核心骨干（以下简称“管理层”）对公司的增资入股价格低于公允价值，公司对该次增资按股份支付进行会计处理导致，具体情况如下：

A、管理层增资事项

2010年4月公司管理层向公司增资，共60万元计入注册资本，增资价格为5.00元/单位注册资本。

B、管理层增资时的公允价值确定

2010年5月，外部投资者上海复星平耀投资管理有限公司、张雷及俞仁森向公司增资，增资价格为9.00元/单位注册资本，该价格根据公司的业绩确定，反映了公司当时的股权价值，因此，本次增资确定的价格具有公允性。

2010年4月公司管理层增资时间与2010年5月外部投资者的增资时间间隔较

短，公司业务未发生重大变化，因此将2010年5月外部投资者的增资价格9.00元/单位注册资本作为管理层入股时的公允价值。

C、作股份支付处理的原因及处理方法

2010年4月管理层增资价格与公允价值存在差异，因此管理层增资入股为公司对管理层实施的股权激励。根据《企业会计准则第11号——股份支付》等规定，公司对管理层增资事项按股份支付进行了会计处理。具体的会计处理为：将管理层入股价格与公允价值的差额计入当期管理费用，金额=（9-5）×60=240（万元），减少当期净利润240万元。

3、财务费用

项 目	2011 年 1-6 月		2010 年度		2009 年度		2008 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
利息支出	584.35	95.89%	956.90	81.08%	703.63	93.19%	826.34	86.90%
减：利息收入	-12.87	-2.11%	-38.04	-3.22%	-13.57	-1.80%	-11.14	-1.17%
汇兑损益	24.39	4.00%	224.41	19.02%	25.24	3.34%	104.48	10.99%
手续费	13.55	2.22%	36.90	3.13%	39.72	5.26%	31.19	3.28%
合计	609.43	100.00%	1,180.18	100.00%	755.02	100.00%	950.86	100.00%

公司的财务费用主要由利息支出、汇兑损益及银行手续费构成，其中利息支出所占比重最大，主要是由公司的长短期借款产生。公司2008-2010年及2011年1-6月利息支出分别为826.34万元、703.63万元、956.90万元和584.35万元，利息保障倍数分别为9.91、13.02、12.6和10.9，利息保障倍数较高，短期偿债能力较强。

（四）利润情况

报告期内，公司主要利润项目情况如下表所示：

项目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
主营业务收入	27,834.97	51,885.74	36,454.33	29,989.11
主营业务利润	10,217.74	18,867.89	13,615.76	11,671.75
其他业务收入	264.88	507.44	400.74	358.47
营业利润	5,575.09	11,037.70	8,062.45	7,307.73
营业外收支净额	208.12	59.26	394.12	58.51
利润总额	5,783.21	11,096.96	8,456.57	7,366.23
净利润	4,932.20	9,403.97	7,294.30	6,935.55

公司主营业务突出，盈利能力较强，报告期内的利润规模有较大幅度增长。2008-2010年，净利润年复合增长率为16.44%，其中2009年净利润增速为5.17%，

2010年为28.92%，即使在2008年、2009年市场环境不利情况下，公司利润依然保持增长。2011年1-6月净利润较上年同期增长27.76%。（2010年上半年数据未经审计）

1、各类业务对主营业务利润的贡献

报告期内，公司各类业务对主营业务利润贡献情况如下表所示：

业务类型		2011年1-6月		2010年度		2009年度		2008年度	
		金额	占主营业务利润比例	金额	占主营业务利润比例	金额	占主营业务利润比例	金额	占主营业务利润比例
国内市场	自营店	5,459.25	53.43%	8,474.23	44.91%	5,502.09	40.41%	4,676.06	40.06%
	特许加盟	1,063.52	10.41%	2,107.24	11.17%	2,497.01	18.34%	2,401.87	20.58%
	网上销售	9.47	0.09%	12.27	0.07%	-	0.00%	-	0.00%
	其他	22.24	0.22%	0.41	0.00%	246.88	1.81%	4.56	0.04%
	小计	6,554.49	64.15%	10,594.15	56.15%	8,245.98	60.56%	7,082.49	60.68%
国外市场	ODM 业务	3,663.25	35.85%	8,273.73	43.85%	5,369.78	39.44%	4,589.27	39.32%
合计		10,217.74	100.00%	18,867.89	100.00%	13,615.76	100.00%	11,671.75	100.00%

公司的各类业务模式中，自营店业务和ODM业务对公司的主营业务利润的贡献最大。

2008-2010年及2011年1-6月，自营店业务的利润贡献率分别为40.06%、40.41%、44.91%和53.43%，主要因为公司在报告期内以“块状”销售网络布局发展模式加强了自营店的建设，自营店数量从2008年末的210家增至2011年6月末的525家，盈利能力随之增强。

2008-2010年，随着ODM业务规模快速扩张，其对主营业务利润的贡献逐渐提高。2011年1-6月，由于自营店业务盈利能力增长较快，ODM业务对公司主营业务利润的贡献率有所降低。2008-2010年及2011年1-6月份ODM业务的利润贡献率分别为39.32%、39.44%、43.85%和35.85%。

特许加盟业务规模在报告期基本保持稳定，但对公司主营业务利润的贡献逐年下降，2008-2010年及2011年1-6月加盟业务对主营业务利润的贡献比例分别为20.58%、18.34%、11.17%和10.41%。

2、敏感性分析

以2009年为例，公司主营业务毛利和营业利润对产品售价变动及原材料价格

变动的敏感性分析如下：

	售价/原材料单价变动幅度				
	-10%	-5%	0	5%	10%
原材料价格变动导致的毛利变动幅度	6.90%	3.45%	-	-3.45%	-6.90%
原材料价格变动导致的营业利润变动幅度	11.75%	5.87%	-	-5.87%	-11.75%
售价变动导致的毛利变动幅度	-26.84%	-13.42%	-	13.42%	26.84%
售价变动导致的营业利润变动幅度	-45.71%	-22.86%	-	22.86%	45.71%

假设其它因素不变情况下，公司盈利能力对销售价格最敏感：公司的产品售价提升10%可以带来约26.84%的毛利提升和45.71%的营业利润提升；盈利能力对原材料价格的变动相对不敏感：原材料价格提高10%时，会使毛利降低6.90%，营业利润降低11.75%。

3、非经常性损益对公司盈利能力的影响

报告期内补贴收入是营业外收支（具体情况请参见“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”）的主要部分，属非经常性损益，具体如下表：

项 目	2011 年 1-6 月		2010 年度		2009 年度		2008 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
营业外收入	208.31	3.60%	100.16	0.90%	404.95	4.79%	130.65	1.77%
其中：补贴收入	208.31	3.60%	93.80	0.85%	346.72	4.10%	129.86	1.76%
营业外支出	0.19	0.00%	40.90	0.37%	10.83	0.13%	72.14	0.98%

报告期内，公司营业外收支占利润总额的比重均较小，补贴收入对公司利润影响较小。

（五）所得税费用和利润

项目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
所得税费用	851.01	1,693.00	1,162.27	430.68
占利润总额的比例	14.72%	15.26%	13.74%	5.85%

公司子公司亨达鞋业于2008年12月通过了青岛市科学技术局、青岛市财政局、山东省青岛市国家税务局、青岛市地方税务局的高新技术企业认定并获得

GR200837100064号认定证书,有效期三年。根据规定,公司自2008年1月1日至2010年12月31日适用的企业所得税税率为15%。根据国家税务总局《关于高新技术企业资格复审期间企业所得税预缴问题的公告》(公告2011年第4号),2011年1-6月,青岛亨达集团鞋业有限公司暂按照15%的优惠税率预缴企业所得税。

根据2007年7月9日即国税发[2007]85号文,公司子公司亨达皮业属于生产性外商投资企业,享受从开始获利年度起,第1年至第2年免征企业所得税,第3年至第5年减半征收企业所得税的优惠待遇。根据2007年9月25日即国税[2007]127号文,公司子公司亨运鞋业属于生产性外商投资企业,享受从开始获利年度起,第1年至第2年免征企业所得税,第3年至第5年减半征收企业所得税的优惠待遇。亨达皮业、亨运鞋业均于2007年度实现盈利,2008年度适用的企业所得税税率均为0%,2009年度、2010年度、2011年1-6月按照《企业所得税法》适用的企业所得税税率均为12.50%。

三、现金流量分析

主要财务指标	2011年1-6月	2010年度	2009年度	2008年度
经营活动现金流量净额	6,752.39	15,306.83	1,214.86	3,617.15
投资活动现金流量净额	-15,056.63	-22,951.44	-6,992.98	-5,461.18
筹资活动现金流量净额	6,457.98	12,015.78	7,109.13	1,377.21
现金及现金等价物净增加额	-1,895.87	4,244.52	1,306.12	-580.30
销售商品、提供劳务收到的现金/营业收入	0.99	1.11	1.02	1.06

1、经营性活动产生的现金流量分析

(1) 经营活动产生的现金流总体分析

项 目	2011年1-6月	2010年度	2009年度	2008年度
经营活动产生的现金流量净额	6,752.39	15,306.83	1,214.86	3,617.15
净利润	4,932.20	9,403.97	7,294.30	6,935.55
经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例	136.90%	162.77%	16.65%	52.15%
销售商品、提供劳务收到的现金	27,707.25	57,975.58	37,499.86	32,118.19
购买商品、接受劳务支付的现金	18,480.02	34,671.42	33,101.46	24,269.81
营业收入	28,099.85	52,393.18	36,855.07	30,347.58
销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例	98.60%	110.65%	101.75%	105.83%

报告期内,公司经营性活动产生的现金流量净额均为正数,其中2008-2010年及2011年1-6月,公司经营性活动产生的现金流量净额分别为3,617.15万元、

1,214.86万元、15,306.83万元和6,752.39万元；经营性现金流量净额与净利润的比值分别为0.52、0.17、1.63和1.37；销售收现率分别为1.06、1.02、1.11、0.99。从总体上来看，公司报告期内的经营活动现金流量净额与公司的实际业务情况相匹配，2010年公司在销售收入和营业利润大幅增长的情况下，收现能力亦大幅提高，显示出公司盈利能力显著增强。

报告期净利润与经营活动现金净流量的差异如下：

项目	2011年1-6月	2010年度	2009年度	2008年度
将净利润调节为经营活动现金流量：				
净利润	4,932.20	9,403.97	7,294.30	6,935.55
加：资产减值准备	223.98	-180.12	377.52	-182.22
固定资产折旧	929.11	1,156.10	858.94	701.02
无形资产摊销	23.98	34.84	29.35	17.16
长期待摊费用摊销	295.73	526.92	305.38	18.00
财务费用	625.98	1,083.56	728.52	939.81
递延所得税资产减少	-52.16	26.05	-53.56	42.10
存货的减少	-909.99	-1,176.37	-7,757.47	-7,089.41
经营性应收项目的减少	-3,759.70	-502.52	-1,005.08	4,893.26
经营性应付项目的增加	4,443.28	4,694.40	436.96	-2,658.12
其他	-	240.00	-	-
经营活动产生的现金流量净额	6,752.39	15,306.83	1,214.86	3,617.15

（2）报告期各期经营活动产生的现金净流量大幅波动的原因分析

2009年公司经营活动产生的现金流量净额较低的主要原因：

A、在经历了2008年金融危机影响后，2009年全年宏观形势处于恢复阶段，为促进国内销售，公司对长期合作的加盟商及百货商场客户采取了较为宽松的信用政策，导致公司销售商品、提供劳务收到的现金的增幅（16.76%）低于营业收入的增幅（21.44%）。

B、受金融危机影响，2009年上半年原材料价格普遍较低，出于对未来国外业务增长的信心，公司大量储备生产所必需的皮料等原材料，超额储备原材料约2,100万元，导致购买商品、接受劳务支付的现金增加。

C、在2009年经营环境不利的情况下，公司制定的开店计划未能顺利实施，而为开店已准备了必要的存货，导致公司购买商品、接受劳务支付的现金增加。

D、新开自营店120家，大多数在2009年下半年开设，这导致存货采购支出高于回款金额。

2010年公司经营活动产生的现金流量净额大幅增加的主要原因是：

A、公司本年度收回了前期大量的应收账款，同时本年度按合同约定的应收账款信用政策执行良好；

B、在2010年消化了上年度为节约成本超额储备的原材料，相应减少了本年度原材料采购支出；

C、2010年，公司生产线进一步增加及生产效率的提高，使公司生产同一批次产品的周期缩短，公司通过合理安排生产计划，尽量选择在离交货期更近的时间安排生产，从而减少了以往因生产完成而未到交货期暂时形成的库存占用，产销率提高，经营性现金流入增加。

2011年1-6月公司经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例为136.90%，销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例为98.60%，收现情况良好。

2、投资活动产生的现金流量分析

2008年度、2009年度、2010年度和2011年1-6月，本公司投资活动产生的现金流量净额分别为-5,461.18万元、-6,992.98万元、-22,951.44万元和-15,056.63万元。近年来，公司快速发展阶段，为适应生产经营规模不断扩大的需求，公司筹建了工业园工程和西厂职工公寓项目，购置了办公经营用房，添置了生产线及生产设备，导致购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金金额较大，因此报告期内公司投资活动产生的现金流量净额为负数。

2008年度，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金为5,461.18万元，主要是公司的工业园建设投资款4,900.86万元。2009年度，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金6,992.98万元主要为青岛市崂山区房产购置款4,667.88万元。2010年度，投资活动产生的现金流出22,951.44万元，主要是公司在工业园的建设项目投资以及购买销售门店款。2011年1-6月公司投资活动产生的现金流量净额为-15,056.63万元，主要为公司增加对工业园的项目投资及购置销售门店支出。

3、筹资活动产生的现金流量分析

2008年度、2009年度、2010年度和2011年1-6月，本公司筹资活动产生的现

金流量净额分别为1,377.21万元、7,109.13万元、12,015.78万元和6,457.98万元，主要为报告期内股东增资及增加借款影响所致。

2008年度，筹资活动产生的现金流量净额1,377.21万元，主要原因是公司新增加的短期借款。2009年度，筹资活动产生的现金流量净额7,109.13万元，主要为新增银行长期借款4,157.26万元所致。2010年度，筹资活动产生的现金流量净额为12,015.78万元，新增的现金流量主要来源于股东的股权投资款。2011年1-6月，筹资活动产生的现金流量净额为6,457.98万元，主要为新增的银行短期借款。

四、资本性支出分析

（一）报告期内重大资本性支出

报告期内公司的重大资本性支出主要用于工业园区的建设、房屋建筑物的购置以及电子设备、办公设备的增加等。

2008年公司主要的资本性支出是工业园区的建设，共投入4,900.86万元。

2009年公司根据生产经营的需要，购置了一处位于青岛市东海东路1号45-9号的房产，总价值为4,667.88万元，一部分用于公司的办公场所，另一部分用于开设自营店。

2010年，公司根据生产经营的需要，购置了位于青岛市台东六路和城阳区的两处房产用于开设自营店，价值分别为2,372.09万元和2,088.33万元；公司拟在济南市购买3处房产用于开设自营店，向房产出售方预付了6,395.20万元；同时增加了工业园制鞋车间、仓库和职工综合楼等在建项目的支出。

2011年1-6月，公司向房产出售方预付了5,780.36万元，用以在沈阳、大连购买3处房产开设自营店；同时公司增加了对工业园项目的建设投资。

（二）未来可预见的重大资本性支出

公司2011年拟新建设3条皮鞋生产线，包括厂房及机器设备在内的固定资产投资总额预计为5,000万元。

除上述项目外，公司其他未来可预见的重大资本性支出为本次发行募集资金计划投资的项目。本次募集资金投资项目情况详见本招股说明书“第十三节 募

集资金运用”的有关内容。

五、财务状况和盈利能力趋势分析

（一）公司主要财务优势

1、公司主营业务突出，盈利能力强

公司自设立以来，始终专注于皮鞋产品的生产和自主品牌的经营。公司通过长期国际化业务合作，形成了良好的产业发展基础和有效的业务发展模式。公司主营业务在毛利率水平较高的前提下，保持了较快速度增长，主营业务收现能力不断增强。

2、主营业务结构合理

公司国内业务和国外业务并举发展，既可以将国外业务积累的经验和技术应用用于国内业务，加快国内业务的发展，又能够兼顾国内外市场需求，避免市场波动造成的不利影响。

公司国内业务发展采用多品牌策略，通过差异化的市场定位扩大市场占有率。经过多年的市场培育，阿迪丽娜和动力足品牌显现出强劲的发展势头，新品牌奈奢的推出也受到了市场认同，国内业务产品收入结构不断优化。

（二）公司主要财务困难

目前，国内皮鞋行业正处于快速发展阶段，品牌企业的市场集中度不断提高，公司处于非常有利的发展时期。因此，公司凭借自身良好的产业优势，加快了发展速度，在生产线扩建、研发、营销网络的建设等方面投入不断加大。由于公司资金来源主要是通过自身的盈利积累和银行借贷，资金来源单一，无法满足公司快速发展的要求。

第十二节 业务发展目标

一、发行当年和未来两年的发展计划

(一) 公司发展目标

1、公司长期发展目标：成为一家具有国际知名品牌的皮鞋企业。

2、公司中期发展目标：继续坚持走专业化品牌发展路线，发展多品牌经营；充分利用已有品牌和营销网络优势扩大营销网络规模，建立覆盖面广、分布合理的营销网络，提高市场占有率和市场地位；积极顺应皮鞋行业“功能化、环保化、时尚化”的发展趋势，利用自身技术、管理、客户资源等方面优势，以技术创新为主导，以品牌化管理为方向，通过与国际品牌的合作，共享品牌资源和渠道资源，进行国际市场和国内市场的品牌建设，成为国内领先的皮鞋企业。

3、公司短期发展目标：①在国内市场，占据一线城市边缘地带的稀缺店铺，进一步增加在二线城市和经济相对发达的三线城市核心区域的营销网络，公司计划用三年时间建设 700 家自营店，在国外市场，加大对优质客户的深度开发，同时开拓新的客户群体，进一步扩大公司国外业务的市场份额；②改造和扩建现有的技术研发中心，引进先进的实验仪器及生产设备，主要用于新材料、新工艺、新技术、新功能等领域的研究开发，继续保持并强化公司技术实力；③不断挖掘公司四个自有品牌产品的设计理念、定位与功能，不断完善产品结构，丰富产品种类，进一步提高品牌占有率和提升品牌附加值；④进一步建设和实施财务业务一体化的企业资源管理系统（ERP）、客户关系管理系统（CRM）、供应商关系管理系统（SRM）、商业智能（BI）以及自动化办公（OA）系统；⑤健全人力资源管理体制，制定可行、有竞争力的人力资源开发计划，进一步建立完善的培训、薪酬、绩效和激励机制，为公司的可持续发展提供人才保障。

(二) 主要发展计划

1、市场开发和营销网络建设计划

在国内市场，为拓展现有营销网络、完善和优化营销网络结构，公司拟在全

国范围内增设专卖店和商场店中店，占据一线城市边缘地带的稀缺店铺，进一步增加在二线城市和经济相对发达的三线城市核心区域的营销网络，使公司的营销体系更加全面和立体化。公司将借助本次募集资金运用计划，加强自营店网络建设，从2011年开始，计划用三年的时间建设700家直营店。公司还将对现有国内市场营销网络进行改造升级，通过完善基础装修、员工培训、货品管理、销售策略、售后服务的标准和流程，最大限度地发挥营销网络的作用，提升品牌形象和服务水平。另外，公司还将加大网上产品销售力度，丰富营销模式。上述计划的实施将巩固公司自有品牌在国内皮鞋市场的领先地位，提升品牌形象和市场占有率，保持销售量持续快速增长。

在国际市场，公司将继续发展ODM业务，加大对优质客户的深度开发，通过提供和参与产品设计，突出公司的研发和设计优势，在一定程度上实现与客户战略合作，形成相互依存、共同发展的合作关系。此外，公司还将通过推介会、展销会等途径，开发新的客户群体，进一步扩大公司ODM业务的市场份额，以分散客户资源过于集中的风险，增强公司在国内乃至国际市场的竞争力。

2、技术开发和创新计划

公司拥有全国皮鞋行业第一批“国家认定企业技术中心”，每年都有大量的技术成果和专利问世，为公司的研发和创新提供了坚实的技术支持。公司计划对现有的技术研发中心进行改造和扩建，通过本次募集资金引进一批先进的实验仪器和生产设备，主要用于新材料、新工艺、新技术、新功能等领域的研究开发，继续保持和强化公司技术实力在行业内的领先水平。

公司将加强与高等院校、研发机构的合作与交流，整合产、学、研资源优势，通过自主研发与合作开发并举的方式，持续提升公司技术研发水平；重视人体工程学、步态学、足迹学以及物理学技术在技术开发中的应用，形成自有核心技术，为公司强化产品的差异化，提升产品的科技附加值提供技术保障。

公司还将继续贯彻科技先导的理念，密切跟踪国内外皮鞋行业最新技术发展动态，结合皮鞋外观设计的创新，加大研发投入，保持并不断完善已经形成的人才培养机制，创造优良的技术及开发环境，使公司在行业中具备技术储备优势，凭借技术优势跻身国际一流制鞋企业行列。

3、产品开发计划

在国内市场，公司将进一步挖掘亨达、动力足、阿迪丽娜和奈奢四个自有品牌产品的设计理念、定位与功能，不断完善产品结构，丰富产品种类。为了适应不同地域消费者需求的差异性，公司将继续专门设计符合不同地域市场消费者需求的相应产品。

在国际市场，针对ODM业务，公司将进一步加强产品设计能力，深度参与、引导产品设计，紧跟制鞋行业的国际流行趋势，研究不同地区的消费习惯和文化特点，结合客户的市场定位、产品策略和风格，及时、动态地提供设计方案。

公司将继续密切跟踪国际最新的设计理念，加强开发人员与国际引领时尚潮流的著名设计师的交流与合作，把握皮鞋的流行趋势，实现产品开发的前导性；健全产品开发激励机制、消费者行为洞察机制和产品测试评审机制，为公司产品质量与服务的升级、技术开发和持续创新提供坚实的制度基础。

4、品牌经营计划

在提高品牌占有率方面，公司的品牌目标是通过亨达、动力足、阿迪丽娜、和奈奢四个品牌的差异化定位，针对不同层次的消费群体开展多品牌运营，使其成为各自细分市场的领先者，提升综合市场占有率，进一步提高市场知名度。同时，奈奢品牌倡导以最快的速度、最优的价格提供最流行的产品与品质，与ZARA、H&M等全球为数不多的快尚品牌以行动推崇“时尚平民化”、用平民的价格为顾客提供与奢侈品牌一样的时尚，由此实现该品牌的快速扩张。

在提升品牌附加值方面，通过加大研发投入及技术创新促进产品升级、以自主创新凝聚品牌内在价值，以更优品质、更加舒适、更多时尚、更高性价比为主线不断提升品牌附加值。

在深化品牌认知度方面，以优质的产品和服务为基础和载体，以四季营销主题及多产品系列为渠道，全方位展示品牌形象，明晰品牌定位，打造品牌形象，渗透品牌理念，建立消费者忠诚度。

5、信息化系统建设计划

公司的信息系统是服务于直营与加盟相结合的销售模式、实现“连锁经营、集中管理、快速反应”的供应链资源管理平台，因此建设立体的信息系统将成为

企业竞争力提升的关键要素之一。公司将在原有信息系统的基础上,有效使用募集资金投入信息系统建设项目,建设更为丰富、完善和强大的信息系统。公司将通过实施信息系统一体化建设,统一管理,优化流程,提高整个供应链的响应速度,及时满足顾客需求并大幅降低库存水平,妥善协调上下游供应链,以较小的资源消耗完成较大的物流量,从而降低企业运营成本、缩短运营周期并提供实时准确的信息反馈供决策使用。具体方案是进一步建设和实施财务业务一体化的企业资源管理系统(ERP)、客户关系管理系统(CRM)、供应商关系管理系统(SRM)、商业智能(BI)以及自动化办公(OA)系统等信息化建设,让亨达股份在市场竞争中赢取先机,为企业创造更高的利润和价值。

对信息管理系统的升级,能够有效提高对供应商的管理能力,提高对销售终端的掌控能力,完善公司内部运营管理,使企业供应链资源更高效地发挥作用,为企业的国内市场业务和国际市场业务的发展打下良好的基础。

6、人力资源开发计划

人力资源是公司的核心资源,为了实现公司总体战略目标,公司将健全人力资源管理体制,制定可行、有竞争力的人力资源开发计划,进一步建立完善的培训、薪酬、绩效和激励机制,最大限度的发挥人力资源的潜力,为公司的可持续发展提供人才保障。

(1) 加强人才引进和储备。公司将建立合理的录用制度,调动人才的积极性,寻求最适合企业发展的优秀人才,实现公司员工能力的专业化。公司将根据目前在研发设计、生产、市场营销和综合管理的发展和实际需求的情况,面向全社会聘用一批专业技术人员和复合型人才,通过与大专院校达成人才培养协议,不断选拔优秀的毕业生作为新鲜血液进行补充,以及从社会上广泛吸纳技术带头人,来进一步提高员工的整体素质和人才队伍的综合竞争力。

(2) 强化人才培养。公司将强化现有培训体系的建设,建立和完善培训制度的同时,针对不同岗位的员工制定科学的培训计划,并根据公司的发展要求及员工的具体情况,制定员工的职业生涯规划。采用内部交流课程、外聘专家授课和到国内外先进企业的学习课程等多种培训方式提高员工技能。通过培训大幅提升员工的素质,使员工队伍进一步适应公司发展步伐。

(3) 制定并推行高效的激励政策。公司将制定符合公司文化特色、具有市

市场竞争力的薪酬结构，制定和实施有利于人才培养的激励政策。同时提高员工待遇，激发员工的创造性和主动性，为员工提供良好的用人机制和广阔的发展空间，全力打造出忠诚团结、拼搏进取、敬业爱岗、开拓创新的员工队伍，从而有效提高企业凝聚力和团队战斗力。

7、再融资计划

本次募集资金到位后，将进一步优化公司的资本结构，解决募投项目的投资资金问题，缓解公司现阶段投资计划的资金需求。公司将在以股东利益最大化为原则的前提条件下，以企业发展需要和风险控制为指导准则，确保募投项目成功实施、确保股东利益的基础上，充分利用债务杠杆融资、资本市场股权融资以及可转债混合融资的优势，采用股权融资、债券融资或银行贷款等符合企业综合成本最优的融资方式筹集所需资金。目前本公司还没有确定的再融资计划。

二、发展计划所依据的假设条件

公司发展计划是基于本公司现有业务规模、市场地位、发展趋势等各方面因素综合制定的，其计划制定的假设条件如下：

- 1、本公司经营主要地区的宏观经济环境、政治、法律和社会环境处于正常状态；
- 2、本公司所遵循的国家现行法律，法规及行业政策不会发生重大不利变化；
- 3、公司所处的行业及市场处于正常的发展状态，不出现重大不利因素；
- 4、公司现有管理层和核心技术人员不会发生重大变化；
- 5、无其它人力不可抗拒因素及不可预见因素造成的重大不利影响；
- 6、本公司股票发行与上市工作进展顺利，股票如期发行，募集资金按时到位，募集资金投资项目如期实施。

三、实施上述计划可能面临的主要困难

为实现上述计划，公司将面临以下三个主要困难：

1、资金方面

实施前述发展计划，需要大量资金。本次发行将为本公司上述业务目标的实

现提供资金保证，有力支持上述业务发展目标的实现。

2、人才方面

为实现上述计划，公司需要从外部引进和内部培养大量技术管理人才，新上项目投产后，还需要大量熟练技术工人，公司人员的迅速增多，将使得公司人才招聘和培养工作面临一定的困难，也对公司的人力资源管理水平提出了挑战。

3、管理方面

在公司快速扩张和众多项目密集投资的背景下，公司在资源、组织、人员、运营、资金等诸多方面的管理上面临着更高的要求，如何继续保持现有的管理优势，满足公司快速发展的需要，将是公司的重要挑战。

四、上述计划与现有业务的关系

本公司现有业务的稳定发展为实现上述计划提供了坚实的基础和支持，上述发展计划是按照公司发展战略的要求，在现有业务基础上的进一步延伸和扩展。上述业务发展计划实施后，本公司业务规模将得以扩大，研发水平将随之进一步提升，营销网络将得到扩充，产品市场占有率和品牌竞争力也将得到进一步提高。

五、本次募集资金运用对实现上述业务目标的作用

本次募股资金的运用对于实现公司的发展战略具有重要意义，主要体现在：

1、本次募集资金投资项目的实施将有助于公司充分利用已有的资源优势和技術优势，增加对营销网络的建设，大力推广自有品牌的知名度和美誉，巩固公司在业内的竞争优势。

2、本次募集资金投资项目的实施将有助于公司提升自身的研发实力，构建“开创技术密集型时尚产业新模式”，并将研发成果迅速转化为生产力。

3、本次募集资金投资项目的实施将有助于公司提高高端制造能力，有效地配合公司业务部门的市场开拓与公司的国际化战略，从而进一步促进公司发展战略的实施、战略目标的实现、核心竞争力的提升。

4、本次发行上市后，公司将成为公众公司，将受监管机构及社会公众的监督、指导和约束。从而促进公司进一步完善法人治理结构和组织管理体系，为企

业未来的稳定发展提供制度保障。

5、有利于公司吸引和留住优秀人才，为拟投资项目的实施提供人才保障。有利于提高公司的知名度和市场影响力，树立公司品牌形象，为扩大销售市场提供重要的动力。

第十三节 募集资金运用

一、募集资金运用概况

(一) 本次发行募集资金预计数额及依据

根据公司一届董事会第三次会议及 2010 年第三次临时股东大会批准，公司计划向社会公开发行境内上市人民币普通股（A 股）3,300 万股。本次发行募集资金数额将依据市场情况和询价确定的发行价格而确定。

(二) 募集资金投资项目

本次募集资金在扣除发行费用后，将主要投资于以下项目：

序号	项目名称	总投资额 (万元)	拟使用募集资金投入额 (万元)	批准或备案 文号
1	营销网络扩建项目	33,177.65	33,177.65	即发改投资 [2011]2 号
2	皮鞋生产线扩建技术改造项目	6,332.06	6,332.06	即发改投资 [2011]4 号
3	研发中心扩建技术改造项目	2,986.58	2,986.58	即发改投资 [2011]1 号
4	信息系统扩建升级项目	2,064.27	2,064.27	即发改投资 [2011]3 号
合计		44,560.56	44,560.56	

本次发行完成后，若实际募集资金量超过项目总投资额，超过部分用于补充公司的营运资金并履行相关决策程序；若本次募集资金额不能满足投资项目的需要，不足部分公司将通过自筹方式解决。根据市场情况，若本次募集资金到位前公司需要对上述拟投资项目进行先期投入，则公司将用自筹资金投入，待募集资金到位后将以募集资金置换上述自筹资金。

(三) 募集资金投入的时间进度安排

项目名称	募集资金使用计划（万元）			
	第一年	第二年	第三年	合计
营销网络扩建项目	8,281.96	11,049.74	13,845.95	33,177.65
皮鞋生产线扩建技术改造项目	2,424.94	2,206.83	1,700.29	6,332.06
研发中心扩建技术改造项目	2,711.98	274.60		2,986.58
信息系统扩建升级项目	426.54	885.65	752.08	2,064.27

二、募集资金运用对公司经营模式和现有业务的影响

公司目前主要采取自营和特许加盟相结合的经营模式拓展国内市场业务，通过 ODM 业务模式拓展国外市场业务。

本次募集资金全部用于主营业务的发展，经营模式没有发生改变。募投项目的实施将进一步优化、改进、提升公司现有业务，全面提高公司的核心竞争力和盈利能力。具体说明如下：

1、优化公司“块状”布局的销售网络体系，加强销售终端的控制力，增强自营店对周边加盟店的辐射和带动作用

由于各销售区域内经济发达程度不同、公司对当地市场了解程度不同、各地加盟商实力和销售能力存在差异以及公司受资金所限等原因，目前各销售区域内开设的连锁店（包括加盟店和自营店）数量不均衡。

本次“营销网络扩建项目”拟利用募集资金在公司目前的销售区域内增加开设 700 家自营店，对现有销售网络进行扩大和优化：①对于已取得明显竞争优势的山东销售区域，重点巩固和深化自营店建设；对于有一定销售基础和竞争优势的长江以北其他 11 个省市，进一步强化自营店建设；对于初步拓展的长江以南 8 个省市，进一步扩大自营店建设。这与公司坚持的在某一区域内集中开设连锁店并取得区域竞争优势的“块状”销售网络布局滚动发展模式相一致。②目前山东以外的市场加盟店比例高，本次募投项目将提高自营店比例，进一步加强销售终端的控制，有利于公司品牌形象的维护和提升。③募集资金拟开设的自营店主要分布在二线城市和经济发达的三线城市的核心区域，而特许加盟区域主要在周边区域，因此增开自营店将对加盟商的销售起到很好的辐射和带动作用。

2、提升公司高端制造能力和盈利能力

公司目前的国际化业务，主要是以 ODM 模式出口产品，客户主要是国际知名品牌商。经过长期积累，公司在研发、生产生产工艺等方面具备了生产具有“高品质、少量、多样、交货期短”特点的中高端产品的能力，但由于现有生产线自动化程度不高，而无法满足大规模批量生产，公司也无法获得较好的规模效益。目前，公司为国际知名品牌商主要提供设计制造的中低端产品，高端产品订单相

对较少。

本次“皮鞋生产线扩建技术改造项目”拟利用募集资金建设自动化程度更高的先进生产线,该生产线的建设将提升公司生产技术水平,从而具备批量生产“高品质、少量、多样、交货期短”的中高端系列产品的能力,该类产品附加值更高,可提升公司的盈利能力,从而降低未来制造成本上升带来的经营风险,同时加深公司与国际知名品牌商的长期战略合作关系。

3、提高公司的研发设计水平,为公司产品品质提升和销售规模扩大提供支撑

本次“研发中心扩建技术改造项目”拟利用募集资金购置先进的研发设备和设计软件,并引进高端设计人才,提供良好的研发设计工作环境。该项目的实施将提高公司在皮鞋舒适、健康等功能方面的研发水平,提高在皮鞋款式、品种等方面的设计效率和水平,为公司产品品质、档次的提升和销售规模的扩大提供保障,并为本次募集资金项目“营销网络扩建项目”和“皮鞋生产线扩建技术改造项目”的顺利实施提供支撑。

4、提高公司运营和决策效率,缩短供应链,降低运营成本

本次“信息系统扩建升级项目”拟利用募集资金在公司现有信息系统的基础上进一步扩大信息化范围和升级改造。项目实施后,信息化系统将应用到研发设计、采购、生产、销售、财务、物流等各业务环节,将提升公司的市场反应速度,提高公司运营和管理层决策的效率,缩短供应链,降低运营成本。

综上,本次四个募投项目的实施,不仅对公司现有业务进行优化和提升,彼此也将协同作用,形成有机统一体,共同推升公司的品牌价值,提高公司整体实力和持续盈利能力。

三、募集资金投资项目基本情况

(一) 营销网络扩建项目

1、项目概况

本项目拟在未来3年间，在全国范围内新设700家自营店，全部为商场店中店，其中491家分布在长江以北的10个省市（包括山东省），209家分布在长江以南的7个省份（包括了长江流经的省份）。大部分拟新设的自营店将布局在二线城市和经济发达的三线城市的核心区域，单店营业面积平均约为40平方米，新增总营业面积为28,000平方米。

截至2011年6月30日，公司现有连锁店与募集资金拟开设自营店在全国范围内的分布情况如下表所示：

单位：家

区域		店形式		经营模式		募集资金拟新建 自营店
		店中店	专卖店	加盟店	自营店	
长江以北	山东	461	12	32	441	195
	北京	11	12	20	3	29
	河北	23	37	43	17	43
	河南	20	29	38	11	48
	黑龙江	6	14	20	0	13
	吉林	9	18	27	0	38
	辽宁	37	24	25	36	54
	天津	0	16	16	0	30
	山西	26	21	47	0	18
	陕西	15	35	40	10	23
	新疆	7	12	19	0	0
	宁夏	1	0	0	1	0
	小计	616	230	327	519	491
长江以南	湖南	10	11	17	4	17
	安徽	16	6	22	0	29
	江苏	7	26	31	2	43
	湖北	1	6	7	0	28
	四川	0	5	5	0	40
	浙江	0	22	22	0	23
	重庆	0	13	13	0	0
	广东	0	0	0	0	29
	小计	34	89	117	6	209
合计		650	319	444	525	700
		67%	33%	46%	54%	100%
		969		969		

本项目总投资33,177.65万元，计算期十年，其中建设期为三年。项目实施第四年可达到正常营业状态。预计正常营业后可实现年销售收入51,611万元，

正常营业后年均净利润 5,976.17 万元。项目实施后，将新增员工 2,202 人。

2、项目实施的必要性

(1) 符合行业发展特点和趋势

目前皮鞋行业的销售渠道主要包括自营店、特许加盟店、批发市场和互联网等。在上述销售渠道中，自营店由鞋企自己控制，直接面向消费者，可避免多层次销售网络瓜分渠道利润；自营店的建设能更好的维护品牌形象，提升品牌知名度；通过自营店销售，鞋企能够准确快速的获得市场信息，根据最新的市场需求调整营销策略。

开设自营店已成为皮鞋行业内扩大销售网络的重要模式。例如，同行业上市公司星期六（股票代码：002291）2008 年首次公开发行股票时主要募投项目即为开设 900 家自营店。

(2) 有利于扩大产品市场占有率和提升公司品牌价值

截至 2010 年 6 月 30，公司拥有自营店 525 家，本次募集资金拟新开设自营店 700 家，届时销售规模将大幅提高，产品市场占有率将进一步扩大。

本次募集资金新增自营店仍坚持“块状”销售网络布局滚动模式，即在某区域内集中开设自营店，形成广告效应，节省物流成本。本次新增自营店绝大部分在现有销售区域内布局，将增加连锁店的布局密度，进一步扩大连锁店的广告效应，提升公司品牌价值。

(3) 进一步优化和完善营销网络布局，提高公司对销售终端的控制，辐射和带动加盟商的发展

由于各销售区域内经济发达程度不同、公司对当地市场了解程度不同、各地加盟商实力和销售能力存在差异以及公司受资金所限等原因，目前各销售区域内开设的连锁店（包括加盟店和自营店）数量不均衡，共分为三个层次（见下表）。本次拟利用募集资金主要在现已有连锁店的省内开设自营店，具体列表说明如下：

单位：个

销售区域	截至 2011 年 6 月 30 日连锁店数量分布情况				募投项目新增自营店情况	
	加盟店	自营店	合计	区域内市场地位	募投项目新增自营店数量	新增自营店布局情况说明

山东(全部地级城市17个和部分经济发达的县级城市)	32	441	473	竞争优势明显	195	主要布局在原连锁店数量较少的三线城市和县镇级城市,使山东省内营销网络继续向纵深发展,巩固公司在该销售区域内的竞争优势地位。
长江以北其他11个省市(不含山东,包含新疆)	295	78	373	在部分省份具有一定的品牌知名度和竞争优势	296	在该销售区域内的二、三线城市的核心区域内开设自营店,加盟店大都位于周边或非核心区域,界限清晰。 将提进一步高公司产品在河南、河北等部分省内的竞争优势和品牌影响力,从而进一步确立公司产品在长江以北的竞争优势。
长江以南8个省市(含重庆)	117	6	123	初步拓展的区域	209	在该销售区域内的二、三线城市或其核心区域内开设自营店,加盟店大都位于周边或非核心区域,界限清晰。 将扩大公司产品在该销售区域内的知名度和竞争力。

通过上述自营店布局,公司将进一步优化和完善营销网络布局:

①对于已取得明显竞争优势的山东销售区域,重点巩固和深化自营店建设;对于有一定销售基础和竞争优势的长江以北其他11个省市,进一步强化自营店建设;对于初步拓展的长江以南8个省市,进一步扩大自营店建设。这与公司坚持的在某一区域内集中开设连锁店并取得区域竞争优势的“块状”销售网络布局滚动发展模式相一致。

②目前,在长江以北(不含山东)布局的连锁店以加盟店为主,自营店为辅;长江以南则几乎全为加盟店,自营店比例很低,这与公司稳健经营的发展战略和企业经济规模较小有关。通过加盟模式可以在较少占用公司资金的前提下,迅速拓展新市场和提高市场占有率。但是,相对于自营模式,加盟模式对销售渠道的控制力相对较弱,可能会影响到对公司品牌形象的提升。本次募投项目通过提高自营店规模和比例,进一步加强销售终端的控制,有利于公司品牌形象的维护和提升。

③目前加盟店主要开设在二、三线城市的非核心区域或周边经济欠发达的地级市及以下级别的城市,而公司募集资金新增自营店将主要开设在现有销售区域内的二、三线城市的核心区域,这将对周边加盟商的销售起到很好的辐射和带动作用。

3、项目实施的可行性

(1) 国内鞋类消费市场潜力巨大

我国拥有全球最大的消费市场，2008 年，国内消费鞋类产品约 24 亿双，总量居世界第一。但与世界发达国家相比，鞋类消费量仍有很大空间。根据中国皮革协会统计数据，美国人均鞋类年消费 7.2 双，欧盟人均年消费 6 双，而中国人均年消费不到 2 双，可见国内鞋类消费市场潜力巨大。再有，根据国家统计局的统计数据显示，2009 年人均国内生产总值为 25,125 元，较 2005 年增长 77.6%，人均国内生产总值的不断提高将进一步推动国内鞋类市场的消费。

(2) 新增自营店绝大部分在现有销售区域内设立，开店风险较小

本项目拟开设 700 家自营店，遍布全国 17 个省市，其中 16 个省市均为现已开设连锁店的区域，在现有的销售区域内，公司已具有较好的市场基础，建立了一定的品牌知名度和客户忠诚度，为新设自营店的品牌宣传、渠道建立提供了有力支持，因而开店风险较小。本项目拟在广东省增开 29 家自营店，主要是考虑到广东省在中国鞋类行业的重要地位。多年来，公司一直重视广东市场的培育，一方面在广州设有专门机构，负责搜集国内最新时尚信息和新产品的推广以扩大品牌的知名度，另一方面与广东制鞋企业建立了合作关系以创建供货渠道，这些都为在广东省新开店铺提供有力支持。

(3) 公司已积累了丰富的自营店建设和管理经验

公司创始人自 1984 年开始从事制鞋行业，经过多年的发展，公司积累了丰富的自营店拓展经验，形成了一整套成熟完善的自营店拓展流程和制度，其中包括市场分析、店铺开发、店铺管理等各环节的制度和体系，也培养了一批自营店拓展和管理人才，这些都为本项目的实施提供了保障。公司 2008 年、2009 年、2010 年末拥有自营店家数为 210 家、330 家、462 家，自营店数量年复合增长率为 48.32%。公司拟运用募集资金在三年内新设 700 家自营店，在现有基础上，年复合增长率为 35.99%。因此，公司现有的营销网络拓展和管理能力可满足项目实施的需要。

(4) 研发设计能力为项目实施提供技术支持

公司研发设计能力突出，拥有全国皮鞋行业第一批“国家认定企业技术中心”，拥有一批经验丰富的研发设计人员。公司现有的 ODM 业务合作模式，使

公司可以及时接触和吸收国外先进的设计理念和工艺技术，本次公司“研发中心扩建技术改造项目”的实施，可以进一步提高公司自身的技术研发和设计能力。这些都为本项目的实施提供了有力的技术支持。

(5) 较强的资源整合能力保障了产品的供应

对于国内市场业务，公司较早地由传统的生产经营模式转变为品牌运营模式，利用自身品牌、研发设计、销售渠道等资源，将生产制造环节外包给专业的皮鞋生产企业，充分整合利用社会资源和国内闲置的生产能力，走社会化大生产专业化分工协作的道路。公司已建立了一套成熟的成品鞋供应链管理体系，目前与 70 多家皮鞋生产企业开展合作，其中大部分为长年合作关系，在合作过程中，公司会派驻专门的质检人员和技术人员进行监督指导，从而保证产品的品质。

4、自营店选址安排和建店流程

(1) 选址需考虑的主要因素

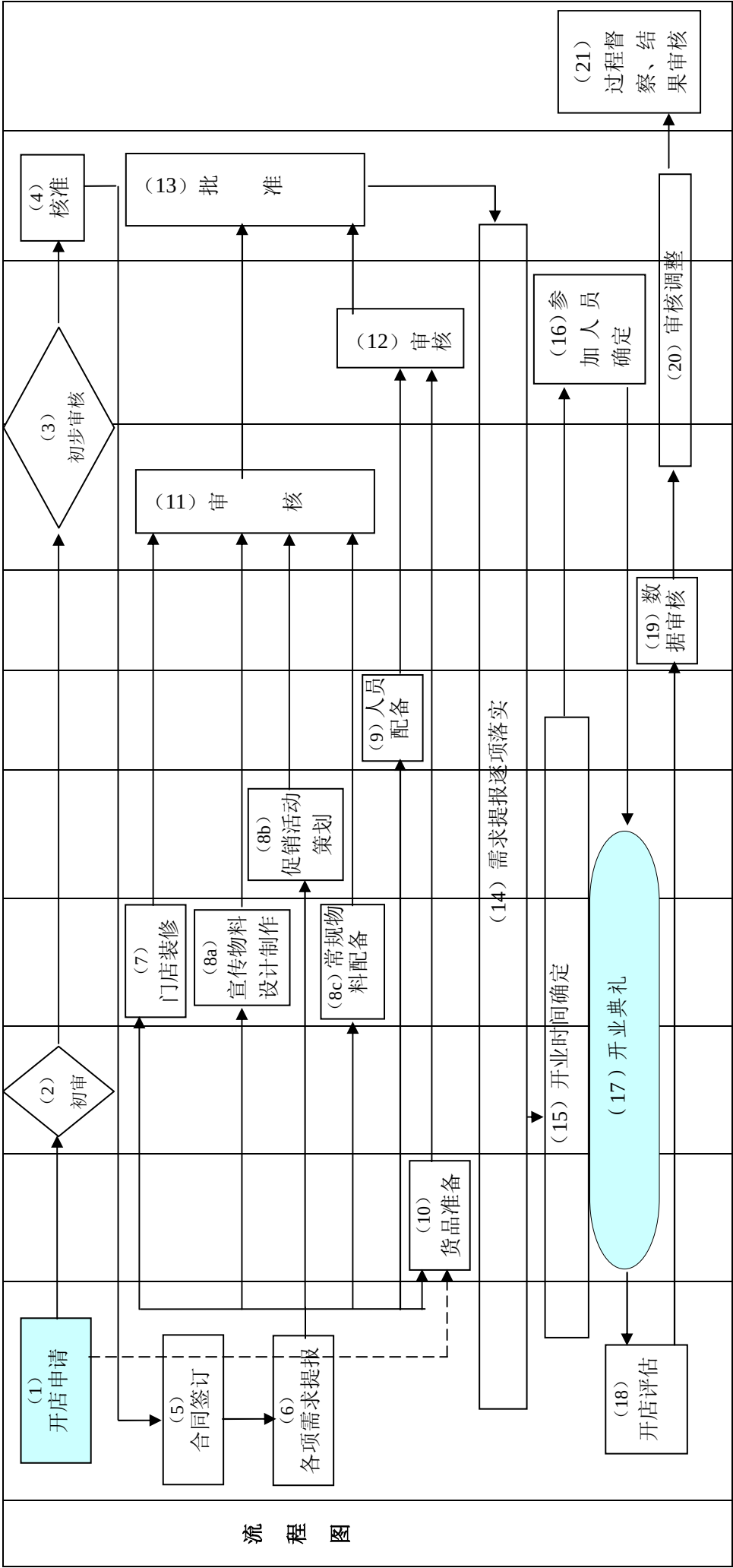
自营店选址过程中需考虑的主要因素如下：

主要因素	具体内容	公司原则
竞争因素	加盟商经营区域、区域中竞争对手情况、品牌竞争情况	兼顾加盟商利益，避免与加盟商的竞争。针对区域中竞争对手和品牌，合理规划区域内本公司店铺位置及品牌
城市因素	城市基本情况、当地商业规划、交通建设、城市人口	主要选择二、三线主要城市，遵循由大城市向小城市辐射的原则
消费能力	人均收入水平、消费习惯、消费水平、消费结构	坚持消费能力及消费结构与品牌定位相一致的原则
具体商圈	城市商业结构、商业集中化程度、商圈定位，人口流量	选择商业集中程度高的区域，考虑商圈定位与公司品牌定位的匹配
商场因素	商场数量及分布、商场规模、商场人流、商场定位	选择人流量大的商场，根据商场分布和定位，调整店铺的布局密度和店铺规模

(2) 建店流程

公司经过多年来的发展已建立了一套完整的建店流程和管理体系。见下图：

公司开店流程图如下：



5、项目投资概算

本项目投资主要包括店铺装修费、经营设备购置费及必要的流动资金等。项目总投资为 33,177.65 万元，其中固定资产投资为 4,056.06 万元，流动资金为 29,121.59 万元。具体投资概算见下表：

序号	项 目	土建工程 (万元)	设备安装 (万元)	其他费用 (万元)	投资 (万元)	占建设投 资比例
一	工程及设备费用					
1	门店装修费用	1,400.00			1,400.00	34.52%
2	营业办公设备费		1,624.00		1,624.00	40.04%
	小计	1,400.00	1,624.00		3,024.00	74.56%
二	其它费用			838.91	838.91	20.68%
	小计			838.91	838.91	20.68%
	第一二部分费用合计				3,862.91	95.24%
三	基本预备费用(5%)				193.15	4.76%
四	固定资产投资额				4,056.06	100.00%
五	流动资金				29,121.59	
六	项目总投资				33,177.65	

(1) 装修费

项目实施所需装修费如下表所示：

项目名称	单价 (元/平方米)	工程量 (平方米)	投资 (万元)
自营店装修费用	500.00	28,000	1,400.00
合计			1,400.00

(2) 设备购置费

项目实施需购置相关经营设备和办公设备，具体见下表：

项目	设备类型	设备名称	数量	单价(万元)	总价(万元)
单个自营店投资情况	经营设备	货柜	1	1.20	1.20
		收银机	1	0.23	0.23
		验钞机	1	0.10	0.10
	办公设备	电话传真机	1	0.09	0.09
		电脑	1	0.30	0.30
		打印机	1	0.20	0.20
		办公桌椅	1	0.20	0.20
	小计	—	—	—	2.32
700 家自营店投资额合计		—			1,624.00

(3) 所需流动资金

项目所需流动资金合计为 29,121.59 万元。主要包括存货基本保有量所需资金 18,529 万元，营业基本周转资金（体现为应收账款，一般商场会在产品销售后的三个月内付款）10,066 万元，工资及其他流动资金 526.59 万元。

募投新增自营店是公司现有自营店经营模式的复制，单店所需要流动资金与现有自营店基本匹配。募投项目新增自营店所需流动资金情况见下表：

项目	募投新增自营店
自营店数量（家）	700
自营店总营业面积（平方米）	28,000
自营店占用的流动资金（万元）	28,595.00
其中：自营店库存商品原值总额（万元）	18,529.00
自营店应收账款原值（万元）	10,066.00
每个自营店平均占用的流动资金（万元）	40.85
自营店每平方米营业面积平均占用的流动资金（万元）	1.02

6、项目实施进度安排

该项目由公司子公司亨达鞋业负责组织实施，其基本情况详见第五节之“六 /（一）控股子公司”。

项目建设期 3 年，以建设期第一年为 T 年，预计 T 年年底达到预计销售能力的 8.8%，T+1 年年底达到 37.3%，T+2 年年达到 73.9%，项目实施完成后第一年可达到预计销售能力的 100%。项目实施计划如下表所示：

项目实施区域	扩建自营店数量（个）			合计
	T 年	T+1 年	T+2 年	
山东	49	68	78	195
安徽	7	10	12	29
北京	7	10	12	29
河北	11	15	17	43
河南	12	17	19	48
黑龙江	4	5	4	13
湖北	7	10	11	28
湖南	4	6	7	17
吉林	9	13	16	38
江苏	10	15	18	43
辽宁	13	19	22	54

天津	8	11	11	30
山西	5	6	7	18
陕西	6	8	9	23
四川	10	14	16	40
浙江	6	8	9	23
广东	7	10	12	29
合计	175	245	280	700

注：1、一般情况下，店中店运营满 12 个月，其销售量达到基本稳定，也即达到预计销售能力。因此，本项目 3 年建完，在第 4 年可达到预计的销售能力。2、实施进度由每年实际产生效益的加权店数测算得出： $\text{实施进度} = \text{每年实际产生效益的加权店数} \div 700$ ； $\text{每年实际产生效益的加权店数} = \text{年初自营店数} + \text{当年新增开自营店数} \times \text{加权数}$ ；加权数参照 2009 年的数据，即加权数 = $(2009 \text{ 年当年新增开自营店实际营业月份累计数} \div 12) / 2009 \text{ 年当年新增开的自营店数}$ 。

本项目尚未实施，2011 年 1-6 月新增自营店 63 家为公司利用自筹资金开设。

7、项目投资效益分析

(1) 销售收入

根据各年销售收入及实际产生效益营业面积确定每平方米实现效益，即“平效”；根据 2009 年新增自营店店数及面积和实际营业月份数确定实际产生效益营业面积；并适当考虑物价上涨因素进行测算。经测算，本项目实施完成且正常营业后，将新增年销售收入 51,611 万元。

注：新增年销售收入 = “平效” × 新增营业面积；“平效”参考 2009 年数据，即平效 = $2009 \text{ 年实现销售收入} \div \text{实际产生效益的加权面积数}$ ； $\text{实际产生效益加权面积数} = 2009 \text{ 年实际产生效益的加权店数} \times \text{平均单店面积}$ 。

(2) 成本费用

项目总成本费用包括销售成本、销售费用、管理费用、其他费用等。根据亨达鞋业报告期内各年发生的成本费用情况，按谨慎原则对项目总成本费用进行测算。经测算，年均总成本费用为 39,765.2 万元。

另外，该项目达到预计销售能力后的毛利率为 40%。公司自营店 2008-2010 年的毛利率分别为 41.15%、39.10%、42.19%，平均为 40.81%。项目毛利率与公司目前情况相符合。

(3) 利润

本项目计算期十年，包括建设期三年，第四年达到预计销售能力。达到预计销售能力后的年均利润总额为 7,968.23 万元，按所得税率 25% 计算，达到预计销售能力后的年均净利润 5,976.17 万元。

(4) 财务相关指标

与该项目相关的财务指标如下表所示：

序号	项目	金额	
1	达到预计销售能力后年均净利润	5,976.17万元	
2	平均投资利润率	18.01%	
3	财务内部收益率	40.23%（税前）	34.60%（税后）
4	财务净现值（i=12%）	32,611.69万元（税前）	19,097.87万元（税后）
5	投资回收期（动态）	5.28（含建设期）	
6	盈亏平衡点	47.23%	

8、公司拟新建自营店区域与特许加盟区域界线清晰，不存在利益冲突

公司自营店建店原则为二线城市和经济发达的三线城市的核心区域，而加盟商一般（除太原、西安等地）位于周边或非核心区域。在《特许加盟合同》中，公司与特许加盟商就加盟区域的边界进行了严格的划分，因此，目前公司自营店和加盟店不存在利益冲突。未来，公司运用募集资金新建自营店与加盟店也不存在利益冲突。

9、环保问题及采取的措施

本项目建设主要是商业流通环节的建设，无污染源，已取得即墨市环境保护局相关批复（青即环审[2010]411号）。

(二) 皮鞋生产线扩建技术改造项目

1、项目概况

本项目新建皮鞋生产线3条，包括3条成型流水线和15条针车流水线，并配套裁断车间和制底车间。项目达产后，公司新增年产量144万双皮鞋，主要用于生产中高端产品。项目新增员工包括生产工人、管理人员和技术人员共495人。

公司通过ODM业务模式与国际知名品牌商进行长期合作，在研发、生产工艺等方面均能满足生产“高品质、少量、多样”的中高端产品的要求，但受制于生产线自动化程度不高，目前主要为国际知名品牌商提供中低端产品的设计制造。新建的3条生产线具有国际先进水平，其部分关键的工艺流程将配备行业先进的高端设备，将大幅提高生产线的自动化水平，提高生产效率，从而能够规模化生产具有“高品质、少量、多样、交货期短”等特点的中高端皮鞋产品，增

加产品附加值，提高盈利能力。

该项目总投资为 6,332.06 万元，项目达产后，预计实现年销售收入 11,604.67 万元，年净利润 2,107.9 万元（所得税税率 25%）。

2、项目实施的必要性

（1）提升高端制造能力符合行业发展趋势，项目实施后将增强公司盈利能力

在未来相当一段时间内，国内制鞋行业都将面临着较大的成本上升压力。因此，研发设计实力较强的出口企业开始由 OEM 逐步向 ODM 转型，并进一步向生产附加值高的中高端产品的方向发展，而中高端产品的生产需要配备较高生产工艺及技术水平的制造能力。随着国内制鞋配套产业机械化水平、自动化水平的提高和消费结构的不断升级，使国内鞋企的制造能力得以不断提升。现在，我国皮鞋行业正面临着重大的产业升级机遇，产品制造由中低端向中高端转变是我国皮鞋行业发展的趋势。

本项目的实施将顺应这一行业发展趋势，项目实施后，将提高公司生产技术水平、出口产品附加值，增强公司盈利能力，同时也可带动国内自有品牌产品品质与质量的提升。

（2）公司目前的生产条件无法满足中高端产品的规模化生产

公司经过长期积累，已具备了中高端产品的制造能力，但由于现有生产线的自动化程度不高，无法满足大规模批量生产，使公司无法形成较好的规模效益。受此限制，公司目前主要为国际知名品牌商提供中低端产品的设计制造，高端产品订单相对较少。

项目的顺利实施将会提升公司的高端制造能力，形成中高端产品的规模化生产，从而改善现有 ODM 产品的结构，提高中高端产品比例。这不仅能增强公司的盈利能力，同时会进一步加深公司与国际知名品牌商的长期战略合作关系。

3、项目实施的可行性：

（1）公司现有生产技术储备可以满足生产中高端产品的要求

公司通过 ODM 业务与国际知名品牌商合作，经过多年的发展和积累，公司生产技术水平得到很大提高。目前，公司整体生产技术水平处于国内同行业前列，

现有生产技术储备可满足中高端制造要求。

(2) 不断提高的研发设计能力为生产高端产品提供支持

中高端皮鞋产品具有用料高档、工艺考究、做工精细的特点，除品质要求外，鞋品款式多，更新时间快等方面的要求也越来越高。这就要求制鞋企业具有较强的材料、工艺研发能力和设计开发能力。公司目前研发设计能力和创新能力居于行业前列，拥有全国皮鞋行业第一批“国家认定企业技术中心”。本次募投项目“研发中心扩建技术改造项目”将进一步提升公司的研发设计能力。这些都为公司实现高端制造提供强有力的支撑。

(3) 完善的员工培训制度为项目实施提供人员保证

公司有完善的员工培训制度，新员工在上岗前均根据岗位的不同进行相应的培训，待培训合格后才能正式上岗工作。新生产线虽然配备了先进的生产设备，但在技术人员的培训和指导下，员工可顺利完成培训并上岗工作。

4、项目产品市场前景和产能消化分析

(1) 国家政策鼓励高端皮鞋产品出口

国家政策鼓励鞋业出口，特别是附加值高的高端产品的出口。根据《中国皮革行业“十二五”发展规划（草案）》指出“十二五”时期将进一步调整出口产品结构，改变我国皮革及制品以低端产品出口为主的局面。

(2) 市场需求分析

①鞋类产品属生活必需品，市场需求稳定

鞋类产品属人类生活的必需品，受经济波动的影响较小，市场整体需求比较稳定，2010 年全球大约消费了 191 亿双鞋。随着社会的不断发展，人们生活水平将不断提高，对鞋品的要求也越来越高。全球消费的不断升级必将促使中高端鞋类产品的需求继续扩大。

②主要出口国——美国市场环境稳定

美国现年销售约 21.53 亿双鞋，每人每年平均购鞋 7.2 双，是全球鞋类产品消费第二大国。中国在对美国鞋类出口国中无论是数量上还是金额上均占据绝对竞争优势。2009 年中国出口到美国 17.88 亿双鞋，占美国进口鞋数总量的 86.36%；其出口总金额为 131.98 亿美元，占美国鞋类总进口额的 75.65%。

与欧盟、巴西等制鞋产业成熟的国家不同，美国本地基本没有制鞋产业，超

过 95%的鞋品依靠进口。作为中国鞋类产品最大的进口国，美国并未对中国鞋品实施限制政策，只是在鞋品的质量和有害物质的检验标准方面有所提高。中美之间未发生过严重的鞋类贸易摩擦，市场环境良好。

(3) 产能消化分析

①公司具有丰富的国外市场经验，具备较强的国际知名品牌客户拓展能力

公司于 2000 年开始拓展国外市场，从最早的单一客户单一品牌，发展到现在的多客户多品牌。产品出口地域也从最初的日本发展到现在的美国、日本、韩国、澳大利亚、香港等 10 几个国家和地区，拥有诸如 JONES APPAREL GROUP INC.(琼斯集团)、MARC FISHER IP. LLC.（马克菲舍有限公司）、TOHO LAMAC CO., LTD.（东邦株式会社）等长期合作的国际品牌商客户。公司国外市场业务简要发展过程如下表所示：

时间	主要客户国家	主要品牌
2000 年	日本	CLOTHING
2000 年-2003 年	日本	HUSKY、KGSP、MITSUBISHI
2004 年	日本	HUSKY、KGSP、MITSUBISHI
	美国	Easy Spirit
2005 年	日本	HUSKY、KGSP、MITSUBISHI
	美国	Bandolino、ENZO、Nine West
2007 年	日本	HUSKY、KGSP、NEW CAESAR CLUB、YELLOW CAB、CLOTHING
	美国	Bandolino、ENZO、Nine West、GUESS、Marc Fisher
2010 年	日本	NEW CAESAR CLUB、ASHLAND、BIJYU、CAMPOS CLUB、CEDAR CREST
	美国	Bandolino、ENZO、Nine West、Easy Spirit、VTNTAGE AMERICA、GUESS、Marc Fisher、ANA、UNISA
	瑞典	H&M

②现有客户认同度高，发展潜力较大

公司 ODM 业务客户为国际知名品牌商，其规模实力强，拥有高、中、低档多个产品品牌。由于公司目前的销售收入占合作客户业务量比重仍较小，未来合作空间很大。通过国外市场业务的长期发展，公司在研发设计、制造、服务等方面的综合实力已得到客户认可，并建立了长期合作关系。本次募投项目实施后，客户对公司中高端制造能力的考察时间将缩短，订单压力较小。

因此，从以往的合作经验、对国际知名品牌商的了解以及拓展国外市场的能

力来看，公司已具备中高端皮鞋产品市场消化的基础和能力。

5、项目投资概算

该项目总投资 6,332.06 万元，其中建设投资为 4,631.77 万元，流动资金 1,700.29 万元，拟全部用募集资金投入。具体情况见下表：

序号	项 目	土建工程 (万元)	设备安装 (万元)	其他 费用 (万元)	投资 (万元)	占建设 投资 比例
一	工程及设备费用					
1	土建工程					
1.1	结构工程	576.88			576.88	12.45%
1.2	外墙装饰工程	19.69			19.69	0.43%
1.3	室内装饰、装修工程	79.57			79.57	1.72%
1.4	管线安装工程	356.07			356.07	7.69%
1.5	室外硬化、绿化	75.55			75.55	1.63%
2	设备安装工程		2,655.38		2,655.38	57.33%
	小计	1,107.76	2,655.38		3,763.14	81.25%
二	其它费用					
1	土地费用			381.54	381.54	8.24%
2	行政事业性收费			79.98	79.98	1.73%
3	其他收费			186.54	186.54	4.03%
	小计			48.06	648.06	13.99%
	第一二部分费用合计				4,411.21	95.24%
三	基本预备费用(5%)				220.56	4.76%
四	建设投资额				4,631.77	100.00%
五	流动资金				1,700.29	
六	项目总投资				6,332.06	

6、新增设备选择

本项目设备费用为 2,655.38 万元，其中新购进设备总价值 2,578.04 万元。所购主要设备均处于行业内领先水平，其中大部分在国内采购，部分关键自动化生产设备将从国外采购。拟新增主要设备清单如下表所示：

工序	设备名称	数量	单价 (万元)	总金额 (万元)	型号
裁断	自动计数式摆臂下料机	60	2.40	144.00	6B38
	自动磨刀圆刀削皮机	63	1.80	113.40	CSB-2C

	自动移动式摆头龙门下料机	17	8.60	146.20	XCLLZ-250
	韩国进口高强度拉弯机	7	18.00	126.00	BJC
	电子显示屏控制模块烫金机	3	6.80	20.40	DS819
	电子恒温熨衬机	2	12.00	24.00	
针车	匀速控制针车流水线	15	12.00	180.00	RS-2010
	台湾电脑显示单针罗拉车	360	0.98	352.80	810
	台湾电脑显示双针罗拉车	60	0.92	55.20	820
	电脑显示人字车	60	0.78	46.80	SG2023A
	自动白胶上胶机	30	0.90	27.00	LZ-101
	自动黄胶上胶机	30	0.68	20.40	LZ-103
	多功能按摩机	30	2.40	72.00	RS-206
	后套预热定型机	30	1.20	36.00	RS-218
	手动热压机	60	0.18	10.80	LZ-102
	修边机	60	1.00	60.00	TY-202
	双冷双热前头定型机	3	8.00	24.00	RS-688
成型	多空位鞋料配料架	9	2.80	25.20	
	双层双边恒温红外线流水线	3	120.00	360.00	RS-2010
	蒸气式烘道定型机	3	8.60	25.80	RS-258
	意大利电脑显示前帮机	6	26.00	156.00	GE-932AX9
	双冷双热后跟定型机	3	8.80	26.40	RS-688
	意大利款后帮机	3	18.00	54.00	RS-750
	全自动后跟平整机	3	8.60	25.80	TK-555
	全自动鞋头平整机	3	8.60	25.80	PL-586a/b
	真空加硫机	3	12.00	36.00	
	内里整平机	3	3.80	11.40	新机型
	全自动万能压底机	3	6.60	19.80	RS-513A
	全自动鞋跟钉跟机	3	8.60	25.80	RS-621B
	简易抛光机	15	0.70	10.50	RS-616
	X 光自动检针机	3	22.00	66.00	
鞋材 车间	圆盘式 24 工位 TR 注塑机	3	26.00	78.00	
	ABS 鞋跟注塑机	1	12.00	12.00	
	自动移动式摆头龙门下料机	3	8.60	25.80	GSB-30
	PU 环形注射机	1	28.00	28.00	
	其他生产设备	103	1.03	106.74	
	合计	1,064		2,578.04	

注：上表详细列示的为价值在 10 万元以上的主要生产设备。

7、生产工艺和设备技术水平

(1) 工艺流程

本项目产品生产工艺流程参见本招股书第六节之“四/（二）主要产品的生

产工艺流程”。

(2) 技术水平

本项目新建生产线的整体技术水平将达到国际先进水平，新建生产线中的重要设备均达到国内领先或国际领先水平。重要设备的功能及优点、技术水平如下表所示：

序号	设备名称	主要功能和优点	技术水平
1	自动计数式摆臂下料机	可以自动计数，自动程度化高,减少了人力投入。	国内领先
2	高强度拉弯机（韩国）	比老款拉弯效果好，既避免了皮料在拉弯过程中对皮料的损害，在拉弯的形态上更具美观性，提高了产品的外观效果。	国内领先
3	电子恒温熨衬机	操作工熟练程度提高，产量提高，有以前的手工熨衬改为自动熨衬，可提高效率。	国内领先
4	电脑显示单针罗拉车(台湾)	电脑控制速度效率提高，有以前的高头车转变为罗拉车，可稳定提高产品质量。	国内领先
5	电脑显示双针罗拉车（台湾）	提高鞋帮缝针效率增加产量，同时提高缝纫的质量。	国内领先
6	双冷双热前头定型机	可以提高鞋头定性的速度，同比提高生产效率，比以前的机器有更好的速度和定性质量。	国内领先
7	双层双边恒温红外线流水线	提高工作效率，减少人员利用，双层双边大大提高了产能，提高了扣底工序的胶粘质量，更好更快的提高烘箱的烘干作用，比传统的烘箱效率更高。	国内领先
8	电脑显示前帮机（意大利）	可以提高鞋头定性的速度，同比提高产能，使前帮的定性更好。	国际领先
9	后帮机（意大利）	提高鞋子拉帮的效率，提高效率。	国际领先
10	全自动鞋头平整机	提高对鞋子前头整平的速度 提高效率。	国内领先
11	全自动万能压底机	提高对鞋底粘合的速度和胶粘程度，稳定的产品的内在质量。	国内领先
12	全自动鞋跟钉跟机	提高鞋底钉跟的速度,同比提高产量，并且钉钉的质量会更好。	国内领先
13	ABS 鞋跟注塑机	本机器主要制作鞋跟用，红外线的利用提高了操作的安全系数，自动开合模具的功能减少人员投入。	国内领先
14	PU 环形注射机	本机器通过环形道的烘箱设计提高 PU 底制作效率，新款的设备避免了鞋底的气孔、硬度，确保了产品质量。	国内领先

8、主要原材料及能源供应

(1) 主要原材料供应

主要原材料包括牛皮、羊皮、革及其他材料，所有皮料均为熟皮。原材料大部分在国内采购，仅少部分根据客户指定在国外采购，供货渠道较多、供应情况稳定。

(2) 主要能源供应

项目所需能源包括电、水和汽。其中电力由即墨市供电系统提供，生产用蒸汽由即墨热电公司供给，项目给水直接利用市政管网供水。所有能源均能随时保证供应。

9、项目选址情况

项目需新建 9,946.17 平方米的轻钢结构 U 型厂房一座，占地 21,197.04 平方米（约 31.8 亩）。该土地位于北安街道办事处龙泉河以西、TCL 大道以北（即即墨市北安办事处朱家后戈庄村，TCL 路北侧）。公司已于 2011 年 1 月 17 日与即墨市国土资源局签署《国有建设用地使用权出让合同》，使用年限为 50 年，已于 2011 年 3 月支付土地出让金。现土地使用权证正在办理过程中。

10、项目可能存在的环保问题及措施

本项目实施产生的主要污染物包括粉尘、废水、噪声、废气等。其具体情况及相关措施如下：

(1) 粉尘

皮革下料后打磨过程中容易产生粉尘，粉尘主要产生在生产车间。粉尘要经过排气筒排放，排放的污染物执行《大气污染物综合排放标准》（GB16297-1996）表 2 中二级标准。

(2) 废水

主要是生活污水，废水都经过集中处理达到《污水排入城市下水道水质标准》后通过市政污水管网排入墨河污水处理厂，对周边环境没有影响。

(3) 噪声

生产过程中大功率设备会产生噪声，尽可能选择功能好、噪音低的设备，室内安装；车间内生产设备等固定噪声源须合理布局，尽量远离厂界；采取有效减

震降噪措施，确保营运期厂界噪声达到《工业企业厂界噪声标准》中的 2 类标准。噪声对周围环境的影响处于可接受范围，不会对周边环境造成噪声影响。

(4) 废气

刷胶、烘干和成型工艺中容易产生甲苯等废气，废气主要产生在生产车间。废气要经过排气筒排放，排气筒高度不低于 15 米，排放的污染物执行《大气污染物综合排放标准》（GB16297-1996）表 2 中二级标准。

治理后的“三废”均可达到国家规定排放标准，对当地群众的生活、工作及周围的环境不会产生影响。

该项目已获得即墨市环境保护局的相关批复文件（青即环审[2011]6 号）。

11、项目组织实施方式和进度安排

(1) 组织实施

该项目由公司子公司亨达皮业负责组织实施。其基本情况详见本招股说明书第五节之“六/（一）控股子公司”。

(2) 项目实施进度安排

项目工程实施期 2 年，以实施第一年为 T 年，T+1 年年底建成并投入使用。项目预计投产第一年达产 50%，第二年达到设计生产能力。具体实施进度计划见下表：

项目实施进度计划表

单位：季度

序号	工作内容	T 年				T+1 年			
		1	2	3	4	1	2	3	4
1	项目前期工作								
2	勘察设计								
3	土建主体工程								
4	装饰、设备安装工程								
5	竣工验收								

公司已于 2011 年 1 月 17 日与即墨市国土资源局签署《国有建设用地使用权出让合同》，使用年限为 50 年，已于 2011 年 3 月支付土地出让金。现土地使用权证正在办理过程中。

12、项目投资效益分析

(1) 收入

本项目营业收入根据公司近三年出口产品的平均销售单价进行测算。2008 年-2010 年公司出口产品平均销售单价分别为 83.77 元、80.54 元、83.70 元，平均为 82.67 元。本项目生产线自动化程度有较大幅度提升，主要用于生产中高端产品，产品附加值更高，销售单价也将有所提高。按 80 元/双的平均销售单价保守计算，完全达产后年销售收入为 11,604.67 万元。

(2) 成本费用

本项目成本费用包括原辅材料费、外购燃料动力（原煤、水、电等）费、直接人工（工资及福利基金）费、折旧及摊销费、修理费、管理费用及销售费用等。完全达产后的总成本费用为 8,700.70 万元。其中原材料主要包括皮、TR 底、PU 底、组装底等，正常年份所需费用为 6,523.85 万元；根据土地使用年限和公司目前执行的企业会计准则，土地摊销年限 50 年，建筑房屋固定资产折旧年限为 30 年，机械设备折旧年限为 10 年，则正常年份年折旧费为 300.52 万元，摊销费为 34.28 万元。

(3) 利润

项目达到预计生产能力后，年新增利润总额为 2,810.60 万元，年新增净利润为 2,107.9 万元（所得税率 25%）。

(4) 财务相关指标

与该项目相关的财务指标如下表所示：

序号	项目	金额	
1	完全达产后年净利润	2,107.9万元	
2	平均投资利润率	33.29%	
3	财务内部收益率	48.55%（税前）	42.09%（税后）
4	财务净现值（i=12%）	12,416.30万元（税前）	9,619.12万元（税后）
5	投资回收期（动态）	4.56年（含建设期）	
6	盈亏平衡点	26.53%	

（三）研发中心扩建技术改造项目

1、项目概况

本项目是在公司现有技术研发中心的基础上进行扩建和改造，拟购买先进的研发设备和设计软件，提高公司设计、中试和检测能力。

项目总投资 2,986.58 万元，其中建设投资 2,711.98 万元，流动资金 274.60 万元。

2、项目实施的必要性

（1）进一步巩固公司的研发优势地位

公司一直将研发能力的提升作为自身发展的重要战略，多年来一直注重研发投入，目前的研发实力在国内同行业处于前列，但与国际知名品牌商相比还存在较大差距，本项目的实施将继续巩固公司在国内的研发优势地位，缩短与国际知名品牌商之间的差距。

（2）有利于提高公司产品品质、质量和产品附加值，增强公司竞争力

在皮鞋产业价值链中，研发设计环节能够产生较高附加价值；从行业发展趋势看，品牌树立、产品设计、技术研发已成为企业实现差异化竞争优势、获取更高附加值的重要手段。本项目的实施，将进一步提升公司的研发设计能力，一方面可提高自有品牌产品的品质、质量，有利于培育客户忠诚度，提升品牌价值；另一方面将为公司出口产品向高端发展、获取更高附加值提供保障。

（3）将提升公司产品的设计能力和市场反应速度，有利于公司品牌的建设

公司一直注重自有品牌的形象树立与推广，根据不同品牌的定位与市场需求坚持自主原创设计，一直坚持通过国际合作的模式吸取先进设计理念并紧跟时尚潮流。随着居民生活水平的提高，消费者对鞋品的多样化、个性化的需求将增加，产品更新换代的速度加快。这使得制鞋企业必须加快市场反应速度，并向多品种、小批量的设计、生产方式发展。项目实施后可明显提升公司设计能力，每年将大幅增加新的款式和花样，缩短新产品的研发设计周期，从而为品牌的持久发展提供保障。

（4）将提高公司鞋品检验手段，规避出口风险

近年来，欧美国家制定了越来越严格的鞋类产品质量卫生指标，为进口产品

设置绿色环保壁垒。如美国服装鞋类协会（AAFA）2009年2月推出的《限用物质清单》中指出，限制物质包括中富马酸二甲酯、甲醛、杀虫剂、重金属、阻燃剂、石棉；欧盟委员会2009年7月公布的新标准中指出皮革制成的鞋类中确保不存在六价铬，鞋类生产原料中必须没有砷、镉和铅等。本项目的实施将进一步增强公司在鞋品及原材料方面的检验手段，更好的保证出口产品的各指标达到相关标准，规避出口风险。

（5）中试能力的增强有助于提升产品的标准化程度，使产品质量更具保障

公司现有中试条件无法满足中高端产品，为适应未来中高端产品生产，中试能力必须得到相应的增强。高水平的中试不仅可以缩短产品开发周期，更重要的是可以提供更加准确的产品生产技术参数，提升产品的标准化程度，从而使产品质量更稳定，更具保障。

3、项目实施的可行性

（1）公司现有研发基础设施为项目实施提供支持

公司有着10多年的制鞋和研发设计经验，公司技术研发中心于2009年被认定为全国皮鞋行业第一批“国家认定企业技术中心”，技术研发中心组织机构和管理体系较为完善。目前公司技术研发中心面积超过1,300平方米，拥有一定量的研发设备，募投项目将在此基础上进行改造扩建，购置行业内先进的研发设备和设计软件，目前项目所需房屋已具备，面积增至3,300平方米。现有的研发硬件环境和较为完善的管理组织体系为项目实施提供了基础支持。

（2）经验丰富的研发设计团队和公司长期积累为项目实施提供保障

公司拥有一支经验丰富的研发设计队伍，团队多年来通过国际合作模式和自主创新，已掌握和拥有较先进的设计理念和研发技术。同时，公司每年通过产品订货会、新品技术鉴定会等形式进行品牌推广和技术提升，多年来积累了丰富的研发设计经验，形成了自有的品牌文化和设计风格。经验丰富的研发设计团队和公司长期的积累为项目实施提供了有利保障。

4、研发中心组织结构及研发流程

项目实施后，公司研发中心组织结构及研发流程未发生变化，具体情况参见本招股说明书第六节之“八/（二）研发机构及研发费用”。

5、投资概算

本项目总投资 2,986.58 万元，其中建设投资 2,711.98 万元，流动资金 274.60 万元。具体投入见下表：

序号	项 目	土建工程 (万元)	设备安装 (万元)	其他费用 (万元)	投资 (万元)	占建设投资 比例
一	工程改造费用					
1	土建及线路改造工程费用					
1.1	土建改造费用	207.79			207.79	7.66%
1.2	线路改造费用	206.46			206.46	7.61%
2	设备安装工程		2,088.54		2,088.54	77.01%
2.1	模具费用（含 5%安装费）		525.00		525.00	19.36%
2.2	中试、检测等设备费（含 5%安装费）		1,563.54		1,563.54	57.65%
	小计	414.25	2,088.54		2,502.80	92.29%
二	其它费用			80.04	80.04	2.95%
	第一二部分费用合计				2,582.84	95.24%
三	基本预备费用(5%)				129.14	4.76%
四	项目建设投资额				2,711.98	100.00%
五	流动资金				274.60	
六	项目总投资				2,986.58	

6、设备方案

新购置的设备主要包括研发、检测、中试设备及相关模具。

(1) 主要设备清单

类别	设备/软件名称	数量	单价 (万元)	总金额 (万元)	主要用途
开发设备	数控皮革切割机	2	21	42	主要运用于新产品的开发和设计，相关设备可对消费者的脚型进行透析，再运用先进的 3D 设计软件自动扫描生成数据，从而加快设计开发速度。
	3D 三维激光扫描仪	4	17	68	
	Mind3D 鞋款设计软件	18	20	360	
	Mind2D 鞋样开板及级放软件	18	20	360	
	其他开发设备，如电脑控制经纬切割机	2	4.8	9.6	
物理检测	主要包括低温屈挠测试仪、皮革崩裂强度测试仪、拉力试验机、耐磨/折试验机等设备。	12	3.04 (均价)	36.5	主要对鞋面、鞋底和鞋跟进行耐磨性、耐折性、抗冲击性和结合牢度等方面进行检测，以保证鞋品的质量。
化学	气质联用仪	1	72	72	主要对皮革材料、成品鞋中还有的化学成分、金属元素
	超高效液相色谱仪	1	62	62	

检测	电子耦合等离子体发射光谱仪 (ICP)	1	57	57	进行检测, 已保证鞋品中不含有对人体有害的残留物。
	微机控温加热板	1	15	15	
	其他设备, 主要包括紫外分光光度计, 超纯水净化器, 漩涡混合器等设备	8	1.83 (均价)	14.64	
中试设备	双层双边恒温红外线流水线	1	68	68	相关设备主要为新设计开发出来中高端产品提供中试生产, 在中试生产过程中调整相关生产技术参数, 为量产提供参数支持, 从而保障产品质量的稳定。
	计数式摆臂下料机	22	1.5	33	
	意大利款后帮机	2	15.8	31.6	
	进口程控前帮机	2	12	24	
	摆头龙门下料机	8	2.6	20.8	
	全自动鞋跟钉跟机	2	8.6	17.2	
	真空加硫机	2	8	16	
	双冷双热前头定型机	2	8	16	
	X 光自动检针机	1	16	16	
	电子恒温熨衬机	3	5	15	
	摆头龙门下料机	5	2.6	13	
	全自动后跟平整机	2	5	10	
	全自动鞋头平整机	2	5	10	
	韩国进口高强度拉弯机	2	5	10	
	其他中试设备	135	0.68 (均价)	91.75	
合计		259		1,489.09	

注: 上表列示的为价值在 10 万元以上的主要设备。

(2) 相关模具清单

序号	模具	金额 (万元)
1	雕刻钢模	82.00
2	铸造钢模	76.00
3	PU 铜模	98.00
4	拉弯模	62.00
5	帮模	28.00
6	刀模	24.00
7	鞋楦	98.00
8	吸塑模	32.00
合计		500.00

7、项目选址

公司现有技术研发中心位于公司注册地厂区内一栋五层厂房楼的一、二层, 其余三层为生产车间。每层建筑面积约 660 平方米, 总面积 3300 平方米。公司

规划将该大楼改建为研发中心大楼，原有生产线全部移至新厂区。本项目将在原研发中心的基础上，对原生产用楼层进行改造，扩大技术研发中心面积。项目实施后，技术研发中心办公面积将扩大到 3000 平方米，其余 300 平方米用作档案室和部分中试材料储藏室。

8、项目组织方式和进度安排

该项目由公司负责组织实施。项目建设期为 1 年，以 T 年表示。进度安排如下表所示：

项目实施进度计划表

单位：月份

序号	工作内容	T 年											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	场地扩建及改造设计												
2	设备采购												
3	场地扩建及改造施工												
4	第一批设备安装调试												
5	第二批设备安装调试												
6	项目试运行												
7	项目总体检测及优化设计												
8	项目验收												

9、环保影响及措施

本项目主要污染物包括粉尘、废水、噪声、废气等，主要产生于中试车间，污染物较少，且排放均达到国家相关标准，对周边环境无重大影响。相关内容参见本节之“三/（二）皮鞋生产线扩建技术改造项目”。

该项目已获得即墨市环境保护局出具的批复文件（青即环审[2011]7 号）。

（四）信息系统扩建升级项目

1、项目概况

本项目将进一步优化和改进公司现有信息化管理系统。在现有基础上，结合业务发展需要，逐步扩建和改进、升级现有信息系统，搭建企业信息化管理平台、ERP 管理系统、商业智能（BI）系统和决策管理系统，从而建立公司产、供、销、财及办公等统一协同管理的平台，以提高公司管理效率。

项目总投资 2,064.27 万元，建设期 30 个月。

2、项目实施的必要性

(1) 有利于公司实现生产要素的优化配置

本项目的实施将使相关生产要素的物流运转更加清晰，信息流和资金流反映更加及时和完整。届时可以实时掌握原料、半成品、成品库存、领料、投料等业务环节的物流、信息流与资金流，适时了解成本波动情况和资金状况。并根据经营管理的要求，及时优化配置各生产要素，从而改变了以往核算模式中财务、成本信息滞后的状况。

(2) 有利于公司实现扁平化管理，提高公司战略决策能力

现代信息技术的发展推动了企业业务流程再造（BPR）和组织结构的重构，许多业务流程和管理要求已经发生了较大变革，原有的金字塔型结构将被精简、被高效的扁平化结构所取代。

本项目的实施将进一步取代中层监督和控制部门的大量职能，加强决策层与执行层的直接沟通，从而有利于公司进一步优化组织管理机构，简化和规范各项业务流程，切实减少管理层次，实现扁平化管理和动态管理，促进公司劳动生产率的提升。

项目实施后，公司决策层通过 ERP 信息平台，可以直接掌握系统内多个业务单元的生产经营实时信息，改变了以往依靠层层传递、逐级上报的被动状况，提高了信息的及时性、准确性和可靠性；可以及时通过决策支持系统作出分析和判断，有效地提高决策的科学性。

(3) 有利于提高公司对销售终端的管控力，增强对市场的快速反应能力

公司现有信息化系统只覆盖部分销售网络，主要功能仅局限于信息的收集，缺乏市场分析与相关智能化功能。项目实施后，信息化系统将覆盖所有自营店网络，从而加强公司对销售终端的控制和管理力度。

随着皮鞋行业的发展，产品潮流趋势及客户需求变化较快。为跟踪最新流行趋势，需加强市场信息收集与分析，及时作出反应，设计和组织生产市场需求的产品并快速的投放市场。高效市场反应需要公司在信息反馈、产品生产、仓储管理、物流运输、产品销售等各环节进一步提高管理效率。本项目的实施，将有助于业务流程的简化，从采购到销售各环节可实现总体控制，从而加快产品流通速

度，缩短产品上市周期，增强公司对市场的快速反应能力。

3、项目实施的可行性

(1) 公司现有的信息化系统为项目实施提供支持基础

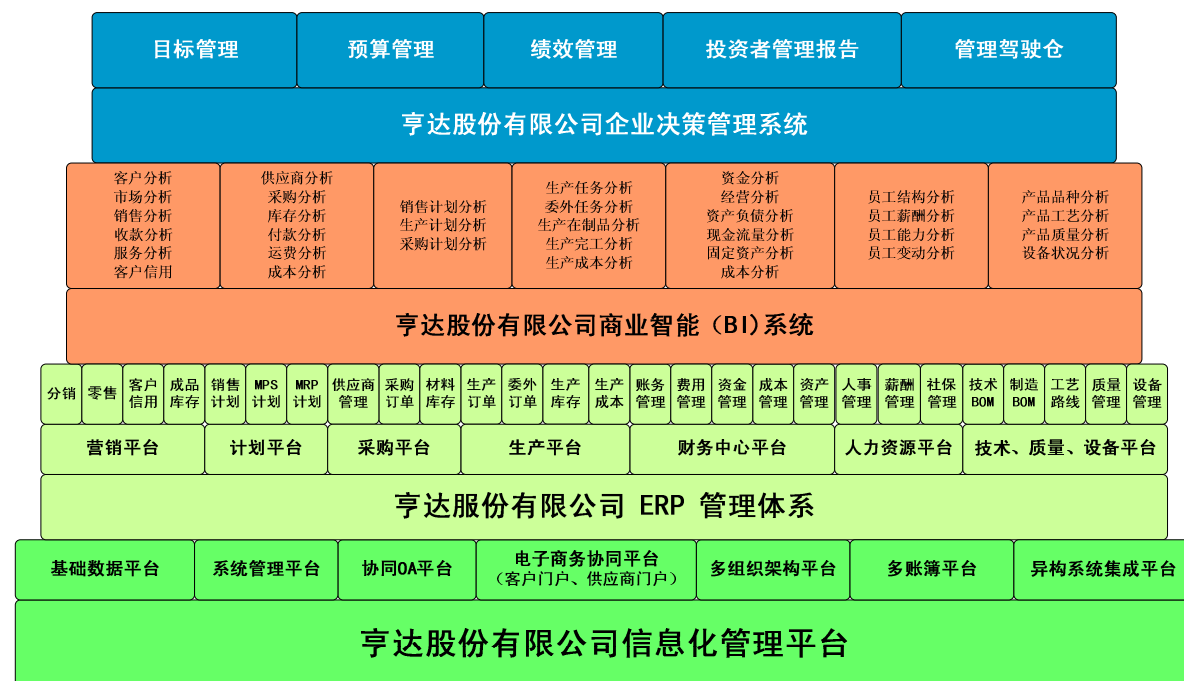
公司目前使用的用友 ERP 系统拥有 150-200 个客户端，在采购、财务、销售等环节已实现了部分信息化。公司现拥有较为完整的基础设施，包括计算机机房、结构化布线系统、高性能的 Internet 连接、具有独立知识产权的数据资源系统等，这有利于本项目的启动和实施。

(2) 相关技术人才为项目实施提供人力保障

公司拥有专业的技术人员，在公司信息化发展过程中积累了丰富的系统升级与改进的相关经验，完全有能力组织执行大规模的信息化建设，为本项目的顺利实施提供保障。

4、项目方案具体情况

根据公司信息化整体规划方案，本项目信息系统建设包括信息化管理平台、ERP 管理体系、商业智能（BI）系统和企业决策管理系统四个层次，见下图所示：



各层次具体内容如下表：

层次	功能
信息化管理平台	结合企业自身实际和管理要求，搭建信息化管理平台。主要包括： 1、基础管理平台：对企业各项基础数据统一控制和管理； 2、系统管理平台：控制企业应用和操作者权限，业务审批及监控、及各项预警和报警设计 and 应用； 3、协同 OA 平台：日常事务的处理，提高办公效率； 4、电子商务协同平台：为客户、供应商、第三方物流商设计和应用的平台； 5、多组织架构平台：实现集团化部署、协同、管控，对整个集团信息化统一管理； 6、多账簿平台：对多利润中心、成本中心的管控； 7、异构系统集成平台：对具有公司特色的专有流程的管控。
ERP 管理体系	按照信息共享、业务集成的管理原则，通过 ERP 管理模式，实现企业业务全面的控制和管理，为企业决策分析奠定基础。具体包括：销售管理、基础数据管理、计划管理、生产管理、采购管理、仓库管理、财务和成本管理、质量管理、设备和模具管理、人力资源管理、OA 协同、CRM（客户关系管理）、PLM（产品生命周期管理）设计管理等。
商业智能（BI）系统	根据各分子公司 ERP 系统的基础业务数据，通过商业智能（BI）分析系统，可以对企业在各个环节上获取的数据进行系统分析，从而为高层提供管理决策或预测提供依据。
企业决策管理系统	在相关分析数据的基础上，制定企业规划与发展目标，并通过企业目标管理、绩效管理、预算管理、管理驾驶仓等一系列有效手段强化执行力，将战略落到实处。

在规划的四个层次中，下层是上层的基础，上层是下层的目标，层层递进，层层关联。该规划可以满足公司未来 5-8 年的业务发展需要，项目建设完成后，公司的信息系统将达到国内同行业的先进水平。

5、项目投资概算

本项目总投资 2,064.27 万元，全部为建设投资，具体投资概算见下表：

序号	项 目	土建工程 (万元)	设备安装 (万元)	其他费用 (万元)	投资 (万元)	占建设投资 比例
一	工程及信息系统费用					
1	土建工程					
1.1	机房装修	3.60			3.60	0.17%
2	信息系统工程		1,920.00		1,920.00	93.01%
2.1	网络、硬件以及数据采集设备		570.00		570.00	27.61%
2.2	软件及系统集成		1,350.00		1,350.00	65.40%

	小计	3.60	1,920.00		1,923.60	93.19%
二	其它费用			42.37	42.37	2.05%
	第一二部分费用合计				1,965.97	95.24%
三	基本预备费用(5%)				98.30	4.76%
四	项目建设投资额				2,064.27	100.00%

其中信息系统工程费用为 1,920 万元，包括网络、硬件及数据采集设备费用和软件及系统集成费用两部分。其明细如下所示：

(1) 硬件设备清单明细表

类别	设备（软件）名称	单位	数量	单价（万元）	金额（万元）
电脑	电脑	台	600	0.25	150.00
服务器	应用服务器	台	4	15	60.00
	文件备份服务器	台	4	15	60.00
	数据服务器	台	2	10	20.00
	存储系统	套	2	30	60.00
网络	路由器	套	5	3	15.00
	交换机	套	40	1.25	50.00
	防火墙	套	1	35	35.00
	网线	箱	3	0.67	2.00
	布线施工费	宗	1	18	18.00
条码设备	激光条码扫描仪	台	160	0.25	40.00
	激光条码打印机	台	3	20	60.00
合计			825		570.00

(2) 软件及系统集成明细表

序号	软件及系统集成内容	站点数量	单价（万元）	金额（万元）
1	财务管理系统 （包括总账管理系统、固定资产管理系统、应收款管理系统、应付款管理系统、费用报销系统、全面预算系统、资金管理系统、成本管理系统）	80	2	160.00
2	生产制造管理系统 （工程数据管理系统、生产管理系统、车间管理系统、计划管理系统、能力管理系统、质量管理系统、设备管理系统）	80	2.5	200.00
3	供应链管理系统 （采购管理系统、销售管理系统、仓存管理系统、客户门户、供应商门户）	300	1.5	450.00
4	人力资源系统和协同 OA 系统 （人事管理系统、薪酬管理系统、社保福利系统、协同 OA 系统）	50	1.2	60.00
5	CRM 客户关系管理系统	50	3.2	160.00

6	系统管理 (市场管理、销售管理、费用管理、客户管理)	10	4	40.00
7	商业职能分析和决策支持系统	50	5.6	280.00
合计				1,350.00

6、项目组织实施方式和进度安排

本项目由公司负责组织实施，分三个阶段逐步展开，各阶段均包括新管理报表的开发、依据现实情况对新流程的逐步优化、各部门人员的相关培训与熟练掌握等过程。整个项目计划实施完成需两年半的时间，以项目实施第一年为 T 年。进度安排如下表所示：

项目实施进度计划表

单位：季度

阶段	主要工作内容	T 年				T+1 年				T+1.5 年	
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2
1	构建供应链管理，基础财务管理，简单生产成本管理系统										
2	构建人力资源管理，质量管理体系，深化财务管理及生产管理系统										
3	构建客户关系管理系统，商业智能分析及决策支持管理系统										

7、环保影响及措施

本项目主要为信息系统建设，无污染源，已取得即墨市环境保护局相关批复（青即环审[2010]412 号）。

四、募集资金运用对公司经营成果和财务状况的影响

（一）募集资金运用对经营成果的影响

1、对净资产收益率和盈利能力的影响

由于募投项目需要一定的建设期，募集资金到位后，在短期内净资产收益率将因财务摊薄会有一定程度的下降。

从中长期来看，本次募投项目均具有较高的投资回报率，预计随着各项目陆续投产并产生效益后，公司盈利能力将不断增强。

2、各募投项目预计效益情况

公司拟实施的“营销网络扩建项目”和“皮鞋生产线扩建技术改造项目”将为公司带来收益，项目达到设计能力后，预计产生的效益情况如下表所示：

单位：万元

项目	营销网络扩建项目	皮鞋生产线扩建技术改造项目	合计
营业收入	51,611.00	11,604.67	63,215.67
净利润	5,976.17	2,107.90	8,084.07

3、新增折旧与资产摊销对公司经营成果的影响

募投项目所涉及资产的会计政策按公司现行政策执行，根据公司现行固定资产折旧政策，固定资产按直线法折旧，房屋及建筑物、机器设备分别按 30 年、10 年的折旧年限计算，残值率为 3%；无形资产中土地按新购置土地使用年限 50 年摊销，软件按 5 年摊销，其他资产按 10 年或 5 年摊销。本次募投项目建成达产后，新增年折旧费和摊销额具体情况如下：

单位：万元

序号	资产类别	营销网络 扩建项目	皮鞋生产线 扩建技术改 造项目	研发中心 扩建技术 改造项目	信息系统 扩建升级 项目	合计 (每年)
1	固定资产					
	固定资产原值					
	其中:房屋建筑		1,328.32	414.25	3.60	1,746.17
	机器/办公等设备	1,624.00	2,655.38	1,368.54	570.00	6,217.92
	固定资产折旧					
	其中:房屋建筑		42.92	40.18	0.698	83.80
	机器/办公等设备	315.05	257.57	132.75	110.58	815.95
2	无形资产					
	无形资产原值		381.54	720.00		1,101.54
	无形资产摊销		7.63	144.00		151.63
3	其他资产					
	其他资产原值	2,432.06	266.52	209.18	1,490.67	4,398.43
	其他资产摊销	255.99	26.65	20.92	298.13	601.69
4	折旧与摊销合计	571.04	334.77	337.85	409.41	1,653.07

注：营销网络扩建项目中的其他资产 2,432.06 万元包括装修类固定资产 1,593.15 万元，折旧期限为 2 年；其余 838.91 万元的资产折旧期限为 10 年。

（二）募集资金运用对财务状况的影响

本次募集资金到位和项目实施后，将进一步扩大公司的规模、改善公司财务状况、提高经营成果、巩固并提升公司的竞争能力，对公司的长远发展产生积极有利的影响。具体表现为以下几个方面：

1、对净资产和每股净资产的影响

募集资金到位后，公司净资产及每股净资产都将大幅提高，这将进一步壮大公司整体实力，提高竞争力。

2、对资产负债率和资本结构的影响

募集资金到位后，公司的资产负债率水平将大幅降低，有利于提高公司的间接融资能力，降低财务风险；同时本次股票溢价发行将增加公司资本公积金，使公司资本结构更加稳健，公司的股本扩张能力进一步增强。

第十四节 股利分配政策

一、公司利润分配的政策

公司根据国家有关法律法规和《公司章程》所载明的股利分配原则，按下列顺序分配：

- 1、弥补以前年度的亏损；
- 2、提取利润的 10%列入公司法定公积金；
- 3、经股东会决议，提取任意公积金；
- 4、按照股东的出资比例支付股利。

公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50%以上的，可不再提取。公司的公积金可以用于弥补公司的亏损（资本公积金除外），扩大公司生产经营或者转为增加公司资本。

具体的股利分配计划由公司董事会制订方案，并由股东会审议通过。

二、报告期内公司股利分配情况

报告期内本公司未进行过利润分配。

本公司子公司亨达皮业进行了一次现金股利分配：2010 年 5 月 28 日，亨达皮业召开董事会，决定将亨达皮业截至 2007 年度累计可供股东分配利润中的 2,800 万元，根据各股东持股比例进行分配，亨达有限获得现金分红 1,960 万元，品牌集团获得现金分红 840 万元，该次现金分红于 2010 年 11 月实施完毕。

三、发行后的股利分配政策

（一）发行后本公司的股利分配政策

公司于 2010 年 12 月 21 日召开第三次临时股东大会审议通过了《青岛亨达股份有限公司章程（草案）》的议案，根据公司章程（草案），公司发行后的股利分配政策如下：

公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 10%列入公司法定公积金。公司

法定公积金累计额为公司注册资本的 50%以上的,可以不再提取。公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的,在依照前款规定提取法定公积金之前,应当先用当年利润弥补亏损。公司从税后利润中提取法定公积金后,经股东大会决议,还可以从税后利润中提取任意公积金。公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润,按照股东所持股份比例分配。

在公司财务稳健的基础上,公司的利润分配应重视对投资者的合理投资回报,利润分配政策应保持连续性和稳定性。公司可以采取现金或者股票方式分配股利,在有条件情况下,公司可以进行中期现金分红。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。

股东大会违反公司章程中对于利润分配顺序的规定,在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的,股东必须将违反规定分配的利润退还公司。

公司持有的本公司股份不参与分配利润。

公司股东大会对利润分配方案做出决议后,公司董事会须在股东大会召开后 2 个月内完成股利(或股份)的派发事项。

(二) 发行后本公司子公司的股利分配政策

为进一步保证公司发行后具备较强的现金分红能力,公司各子公司的公司章程中增加了如下现金分红条款:各子公司每年以现金方式分配的利润不低于各子公司当年实现的可分配利润的 30%。

四、发行前滚存利润的分配安排

根据公司 2010 年 12 月 21 日召开的第三次临时股东大会决议,公司本次公开发行股票前所滚存的未分配利润由公司公开发行股票后登记在册的新老股东按持股比例享有。

第十五节 其他重要事项

一、信息披露及投资者关系的负责机构和人员

本公司已经按照《公司法》、《证券法》等相关法律法规制订了《青岛亨达股份有限公司信息披露制度》。本次公开发行股票上市后，公司将按照《公司法》、《证券法》等法律法规和《股票上市规则》等深圳证券交易所的信息披露规则以及公司章程的规定，真实、准确、完整、及时地报送及披露信息，及时公告公司在涉及重要生产经营、重大投资、重要财务决策等方面的事项，包括公布定期报告、临时公告等，本公司信息披露体现公开、公正、公平对待所有股东的原则。

公司负责信息披露及协调投资者关系的部门是资本运营部，公司信息披露的负责人为董事会秘书江志强先生。咨询电话：0532-87508777；传真：0532-87506376；电子信箱：jzq0112@vip.sina.com。

二、重要合同

截至 2011 年 6 月 30 日，公司正在履行和将要履行的，交易金额在 500 万元以上或者虽未达到前述标准但对生产经营活动、未来发展或财务状况具有重要影响的合同或者协议情况如下：

（一）销售合同

1、国内业务主要合同

国内业务销售合同主要为亨达鞋业与各大商场签订的联销合同。该类合同的主要条款包括营业面积、合同期限、营业范围、联销目标、销售分成及结算、人员配备、营业时间、双方权利与义务、违约责任等，无具体销售金额的规定。

2、国外业务

公司国外业务销售合同主要为订单合同，订单合同总数量较多，但单笔金额较小。截至 2011 年 6 月 30 日，亨达皮业正在履行且尚未确认收入的外销订单总金额约为 1.6 亿元人民币，另有尚未履行的总体意向订单金额约 5,000 万元人民

币。正在履行的外销订单中没有单笔金额超过 500 万元人民币的订单，但订单总量合计超过 500 万元人民币的客户有三家，情况如下：

序号	客户名称	订单量（万双）	订单总价值（万美元）
1	SUNLEY FASHIONS S.A.	76.15	1332.63
2	H&M HENNES&MAURITZ GBC AB	38.72	323.70
3	MARC FISHER LLC	12.91	213.40

（二）采购合同

本公司及本公司子公司通常与原材料供应商、委托加工厂商、包装物供应商等供应商签署框架性采购协议。该等协议的主要条款包括：标的物描述、质量标准、交付及验收、结算方式、运输方式及费用负担、协议解除条件、违约责任、争议解决等。协议有效期通常为一年。在框架性采购协议下，根据生产需要以订单方式向供应商发出采购信息，在订单中详细列明采购产品名称、型号、规格、数量、单价、到货时间等详细信息。

本公司及本公司子公司根据经营情况及时调整采购计划，因此，框架性采购协议下的订单数量较多且单笔订单数额通常较小。截至 2011 年 6 月 30 日，无金额达到 500 万元以上的采购订单。

（三）借款合同

截至 2011 年 6 月 30 日，公司正在履行的重大借款合同主要有：

1、2009 年 6 月 30 日，亨达鞋业与中国农业银行青岛即墨市支行签订了《商业用房抵押借款合同》（合同编号：84101200900001109），以位于青岛市崂山区东海东路 1 号 45-9 户的自有商用房产（青房地权市字第 200942097 号）抵押，借款金额为人民币 2,250 万元，借款期限自 2009 年 6 月 30 日至 2017 年 6 月 29 日，借款利率为月利率 4.95‰。

2、2009 年 7 月 17 日，亨达鞋业与华夏银行股份有限公司青岛即墨支行签订了《借款合同》（合同编号：QD171011090052），借款金额为人民币 2,000 万元，借款期限自 2009 年 7 月 20 日至 2012 年 7 月 20 日，借款利率为年利率 5.40%。根据 QD17（高保）20090015 号《最高额保证合同》由亨达皮业为本次借款提供保证担保。

3、2010年9月29日，亨达皮业与华夏银行股份有限公司青岛即墨支行签订了《流动资金借款合同》（合同编号：QD171011100154），借款金额为人民币2,000万元，借款期限自2010年9月29日至2011年9月29日，借款利率为年利率5.31%。根据QD17（高保）20100022号《最高额保证合同》由亨达鞋业为本次借款提供保证担保。

4、2010年12月6日，亨达皮业与招商银行股份有限公司青岛即墨支行签订了《流动资金借款合同》（合同编号：2010年信字第11101208号），借款金额为人民币1,500万元，借款期限自2010年12月6日至2011年12月5日，借款利率以中国人民银行公布的12个月金融机构人民币贷款基准利率上浮10%。根据2010年信字第21100634号《授信协议》由公司、亨达鞋业、王吉万、单存礼和单玉香为本次借款提供保证担保。（本借款已于2011年7月5日归还）

5、2011年1月5日，亨达鞋业与招商银行股份有限公司青岛即墨支行签订了《流动资金借款合同》（合同编号：2011年信字第11110134号），借款金额为人民币1,000万元，借款期限自2011年1月5日起至2012年1月4日，借款利率以中国人民银行公布的12个月金融机构人民币贷款基准利率上浮15%。根据2010年信字第21100633号《授信协议》由公司、亨达皮业、王吉万、单存礼、单玉香为本次借款提供保证担保。（本借款已于2011年7月5日归还）

6、2011年2月9日，亨达鞋业与华夏银行股份有限公司青岛即墨支行签订了《流动资金借款合同》（合同编号：QD171011110016），借款金额为人民币3,000万元，借款期限自2011年2月9日起至2012年2月9日，借款利率为年利率6.06%。根据QD171011110016-21号《抵押合同》由公司为本次借款提供抵押担保。

7、2011年4月19日，亨达鞋业与招商银行股份有限公司青岛即墨支行签订了《流动资金借款合同》（合同编号：2011年信字第11114025号），借款金额为人民币950万元，借款期限自2011年4月19日起至2011年12月22日，借款利率以中国人民银行公布的12个月金融机构人民币贷款基准利率上浮15%。根据2010年信字第21100633号《授信协议》由公司、亨达皮业、王吉万、单存礼、单玉香为本次借款提供保证担保。（本借款已于2011年7月5日归还）

8、2011年4月27日，亨达鞋业与华夏银行股份有限公司青岛即墨支行签

订了《流动资金借款合同》(合同编号: QD171011110056), 借款金额为人民币 2,300 万元, 借款期限自 2011 年 4 月 27 日起至 2012 年 4 月 27 日, 借款利率为 年利率 6.941%。根据 QD17(高保) 20110002 号《最高额保证合同》由亨达皮业为本次借款提供保证担保。

9、2011 年 4 月 27 日, 亨达鞋业与华夏银行股份有限公司青岛即墨支行签订了《流动资金借款合同》(合同编号: QD171011110062), 借款金额为人民币 2,200 万元, 借款期限自 2011 年 4 月 28 日起至 2012 年 4 月 28 日, 借款利率为 年利率 6.941%。根据 QD17(高保) 20110002 号《最高额保证合同》由亨达皮业为本次借款提供保证担保。

10、2011 年 5 月 10 日, 亨达皮业与招商银行股份有限公司青岛即墨支行签订了《借款合同》(合同编号: 2011 年借字第 11110504 号), 借款金额为人民币 300 万元, 借款期限自 2011 年 5 月 10 日起至 2011 年 12 月 22 日, 借款利率为 以中国人民银行公布的同期人民币贷款基准利率为基础上浮 20%。根据 2010 年信字第 21100634 号《授信协议》由公司、亨达鞋业、王吉万、单存礼和单玉香为本次借款提供保证担保。(本借款已于 2011 年 7 月 5 日归还)

11、2011 年 5 月 17 日, 亨达皮业与招商银行股份有限公司青岛即墨支行签订了《借款合同》(合同编号: 2011 年借字第 11110528 号), 借款金额为人民币 300 万元, 借款期限自 2011 年 5 月 17 日起至 2011 年 12 月 22 日, 借款利率为 以中国人民银行公布的同期人民币贷款基准利率为基础上浮 20%。根据 2010 年信字第 21100634 号《授信协议》由公司、亨达鞋业、王吉万、单存礼和单玉香为本次借款提供保证担保。(本借款已于 2011 年 7 月 5 日归还)

12、2011 年 5 月 23 日, 亨达皮业与青岛银行股份有限公司闽江路支行签订了《借款合同》(合同编号: 802552011 借字第 00096), 借款金额为人民币 650 万元, 借款期限自 2011 年 5 月 23 日起至 2011 年 8 月 24 日, 借款利率以中国人民银行公布的同期人民币贷款基准利率为基础上浮 5%。根据 802552011 高保字第 00004 号《最高额保证合同》由公司和单存礼为本次借款提供保证担保。

13、2011 年 5 月 26 日, 亨达皮业与青岛银行股份有限公司闽江路支行签订了《借款合同》(合同编号: 802552011 借字第 00105 号), 借款金额为人民币 420 万元, 借款期限自 2011 年 5 月 26 日起至 2011 年 8 月 30 日, 借款利率为月利率

5.11875%。根据 802552011 高保字第 00004 号《最高额保证合同》由公司和单存礼为本次借款提供保证担保。

14、2011 年 6 月 9 日，亨达皮业与青岛银行股份有限公司闽江路支行签订了《借款合同》(合同编号：802552011 借字第 00110 号)，借款金额为人民币 690 万元，借款期限自 2011 年 6 月 9 日起至 2011 年 9 月 9 日，借款利率以中国人民银行公布的同期人民币贷款基准利率为基础上浮 5%。根据 802552011 高保字第 00008 号《最高额保证合同》由公司和单存礼为本次借款提供保证担保。

15、2011 年 6 月 27 日，亨达皮业与青岛银行股份有限公司闽江路支行签订了《借款合同》(合同编号：802552011 借字第 00122 号)，借款金额为人民币 1,890 万元，借款期限自 2011 年 6 月 27 日起至 2011 年 9 月 25 日，借款利率以中国人民银行公布的同期人民币贷款基准利率为基础上浮 5%。根据 802552011 高保字第 00008 号《最高额保证合同》由公司为本次借款提供保证担保。

16、2011 年 6 月 27 日，亨达皮业与青岛银行股份有限公司闽江路支行签订了《借款合同》(合同编号：802552011 借字第 00121 号)，借款金额为人民币 200 万元，借款期限自 2011 年 6 月 27 日起至 2011 年 9 月 27 日，借款利率为月利率 5.11875%。根据 802552011 高保字第 00004 号《最高额保证合同》由公司和单存礼为本次借款提供保证担保。

(四) 土地使用权出让合同

2011 年 1 月 17 日，公司与即墨市国土资源局签署了《国有建设用地使用权出让合同》(即墨 01-2011-001 号)，合同约定，出让人向发行人出让位于北安街道办事处的一宗土地，宗地编号为 J3-8-738，出让宗地面积为 83988 平方米；土地用途为工业用地，出让年限为 50 年，出让金为人民币 1,600 万元。2011 年 3 月，公司已按照合同约定缴纳土地出让金共计人民币 1,600 万元。

(五) 特许加盟合同

公司与加盟商通过签订《特许加盟合同》的方式授权加盟商在指定区域经营加盟产品。截至 2011 年 6 月 30 日，公司分别与 20 名加盟商签署了《特许加盟合同》。《特许加盟合同》采用统一格式合同，合同对包括但不限于特许经营权的

期限、区域、加盟产品、加盟产品采购及包装、费用计算及支付、广告宣传、管理培训、知识产权等特许经营的核心内容做了具体约定。

公司就上述特许经营业务按照《商业特许经营备案管理办法》的规定，于2010年7月22日完成了商业特许经营备案工作，备案登记号为0370200611000015，符合《商业特许经营备案管理办法》的规定。

（六）保险合同

2010年9月10日，公司与中国人寿财产保险股份有限公司山东省分公司签订《财产保险合同》，为其固定资产投保，保险费为132,847.26元，保险金额204,384,267.46元，保险期间12个月，自2010年9月15日零时起至2011年9月14日二十四时止。

（七）门店购买合同

1、2011年1月30日，亨达鞋业与张德坤签订了《房屋买卖合同》，合同约定张德坤向亨达鞋业出让其位于济南市历下区泉城路102号的房屋一套，出让房屋建筑面积为657.20平方米，交易总金额为人民币20,296,000元。截至2011年6月30日，亨达鞋业已按照合同约定向张德坤支付购房款共计人民币20,296,000元。

2、2011年1月31日，亨达鞋业与李强签订了《房屋买卖合同》，合同约定李强向亨达鞋业出让其位于济南市历下区花园路115号的房屋一套，出让房屋建筑面积为694.32平方米，交易总金额为人民币20,480,500元。截至2011年6月30日，亨达鞋业已按照合同约定向李强支付购房款共计人民币20,480,500元。

3、2011年1月31日，亨达鞋业与尹红签订了《房屋买卖合同》，合同约定尹红向亨达鞋业出让其位于济南市历下区文化东路131号的房屋一套，出让房屋建筑面积为812.70平方米，交易总金额为人民币23,175,500元。截至2011年6月30日，亨达鞋业已按照合同约定向尹红支付购房款共计人民币23,175,500元。

4、2011年2月21日，亨达鞋业与张秀娟签订了《房屋买卖合同》，合同约定张秀娟向亨达鞋业出让其位于沈阳市沈河区中街路130号的房屋一套，出让房屋建筑面积为553.70平方米，交易总金额为人民币22,335,000元。截至2011年

6月30日,亨达鞋业已按照合同约定向张秀娟支付购房款共计人民币18,555,000元。

5、2011年2月21日,亨达鞋业与赵建国签订了《房屋买卖合同》,合同约定赵建国向亨达鞋业出让其位于沈阳市铁西区兴华南街167号的房屋一套,出让房屋建筑面积为565.42平方米,交易总金额为人民币20,295,200元。截至2011年6月30日,亨达鞋业已按照合同约定向赵建国支付购房款共计人民币20,295,175元。

6、2011年2月22日,亨达鞋业与张宇签订了《房屋买卖合同》,合同约定张宇向亨达鞋业出让其位于大连市青泥洼步行街路青泥洼商业步行街32号的房屋一套,出让房屋建筑面积为463.18平方米,交易总金额为人民币18,954,000元。截至2011年6月30日,亨达鞋业已按照合同约定向张宇支付购房款共计人民币18,953,391元。

三、对外担保

截至2011年6月30日,本公司不存在任何对外担保合同。

四、承销及保荐协议

2011年1月,本公司与西部证券股份有限公司签订《首次公开发行人民币普通股(A股)并上市之承销协议》和《首次公开发行人民币普通股(A股)并上市之保荐协议》。

五、诉讼与仲裁事项

截至2011年6月30日,本公司不存在未了结的诉讼、仲裁事项。

六、公司主要股东、实际控制人的涉诉情况

截至2011年6月30日,本公司主要股东及本公司实际控制人均未涉及任何重大诉讼或仲裁事项。

七、公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员涉诉情况

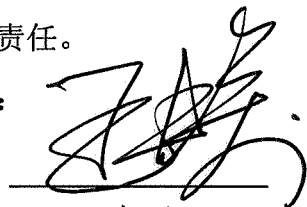
截至 2011 年 6 月 30 日，本公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员均未涉及重大诉讼、仲裁事项。

第十六节 董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明

一、公司全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书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。

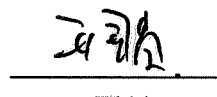
董事签名：



王吉万



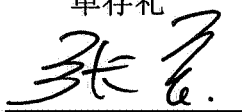
单存礼



王国昌



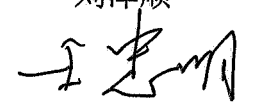
刘泽顺



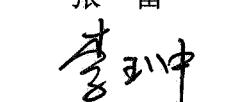
张雷



单玉香



王忠明

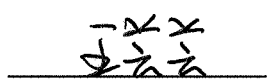


李玉中

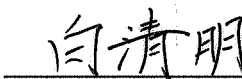


刘晓龙

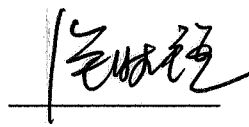
监事签名：



王芸芸



白清明



徐胜锐

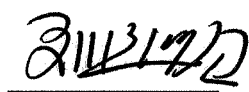
高级管理人员签名：



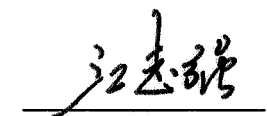
单存礼



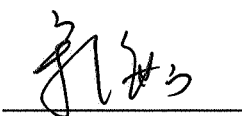
单玉香



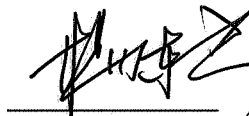
刘泽顺



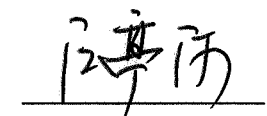
江志强



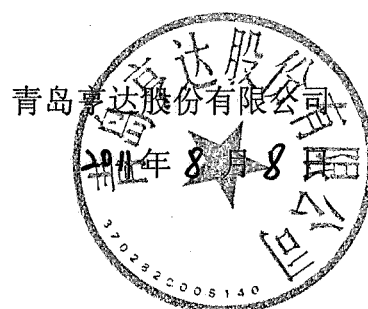
宋海山



杨东贤



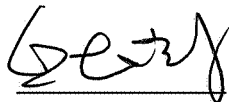
江亭河



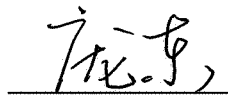
二、保荐人（主承销商）声明

本保荐人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。

保荐代表人：

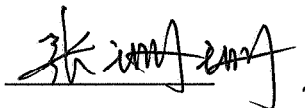


丛龙辉



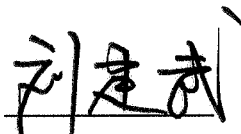
庞东

项目协办人：



张珊珊

法定代表人（或授权代表）：



刘建武



三、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:

李 萍

宋彦妍

律师事务所负责人:

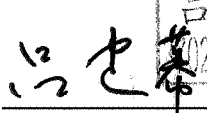
王 玲

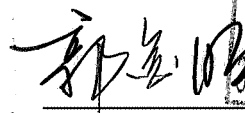


四、审计机构声明

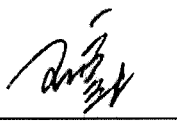
本所及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册会计师：


吕建幕

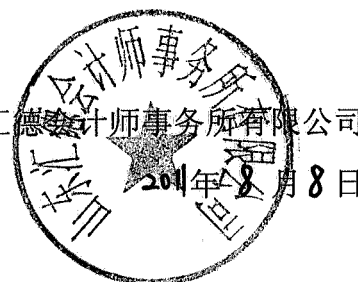

郭金明

会计师事务所负责人：


王晖



山东汇德会计师事务所有限公司



五、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：

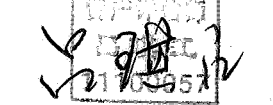

中国注册
资产评估师

李冬梅


中国注册
资产评估师

侯书军

资产评估机构负责人：


中国注册
资产评估师

吕琪江

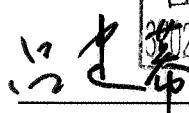
山东汇德资产评估有限公司

2011 年 8 月 8 日

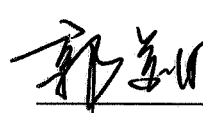
六、验资机构声明

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：


吕建幕

中国注册会计师
吕建幕
370200010005


郭金明

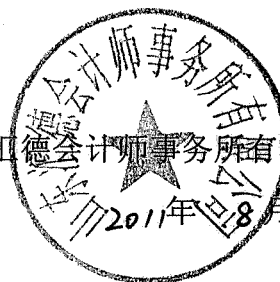
中国注册会计师
郭金明
370200010026

验资机构负责人：


王晖



山东汇德会计师事务所有限公司



2011年8月8日

第十七节 备查文件

一、备查文件

在本次发行承销期内，下列文件均可在发行人和保荐人（主承销商）办公场所查阅。

- （一）发行保荐书
- （二）财务报表及审计报告
- （三）经注册会计师核验的非经常性损益明细表
- （四）内部控制鉴证报告
- （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、备查文件的查阅

- （一）备查文件的查阅期间

除法定节假日以外的每日上午 9：30-11：30，下午 1：30-4：30

- （二）备查文件的查阅地点

1、发行人：青岛亨达股份有限公司

法定代表人：王吉万

地址：山东省青岛即墨市烟青路 556 号

联系人：江志强

电话：0532-8750 8777

传真：0532-8750 6376

发行人网址：www.hengda-group.com

发行人电子邮箱：jzq0112@vip.sina.com

2、保荐人（主承销商）：西部证券股份有限公司

法定代表人：刘建武

联系地址：陕西省西安市东大街 232 号信托大厦 16-17 楼

联系人： 武文、秦臻

电话：029-8740 6130 0532-8090 7112