

海信科龙电器股份有限公司

日常关联交易公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

释义

本公司、海信科龙	指海信科龙电器股份有限公司
海信集团	指海信集团有限公司
海信电器	指青岛海信电器股份有限公司
海信国际营销	指青岛海信国际营销有限公司及其全资附属子公司
海信进出口	指青岛海信进出口有限公司
海信空调	指青岛海信空调有限公司，为本公司控股股东
自然人	指拟于海信国际营销担任中层以上职务的员工，合计自然人共18人，上述自然人不在本公司担任董事、监事和高级管理人员职务
合资合同	指本公司、海信电器、海信进出口以及自然人签署的《青岛海信国际营销有限公司合资合同》
独立非执行董事	指本公司独立非执行董事张圣平先生、路清先生及张睿佳先生
定额成本	指生产产品所耗用材料按照最近的采购价格计算的材料成本以及 按照工艺设定效率计算所能发生的生产过程中的制造费用

一、 预计全年日常关联交易的基本情况

关联 交易 类别	按产品或劳务等进一步 划分	关联人	预计 2008 年全年 发生金额（人民币 万元，含税）	占同类 交易的 比例	去年的 总金额
销售 产品 或商 品	海信科龙销售定制冰箱	海信国际营销	12900	40650	13.55% —
	海信科龙销售定制空调	海信国际营销	24750		
	海信科龙销售冷柜	海信国际营销	1600		
	海信科龙销售小家电 (电暖器)	海信国际营销	1400		

二、关联方介绍和关联关系

1、关联方的基本情况介绍

海信国际营销成立于 2008 年 1 月，注册地点为：青岛市经济技术开发区前湾港路 218 号，法定代表人：于淑珉。注册资本为人民币 2,000 万元，其中，本公司与海信电器分别出资人民币 380 万元，各持有海信国际营销 19% 的股权；海信进出口出资人民币 1,040 万元，持有海信国际营销 52% 的股权；自然人共出资人民币 200 万元，占海信国际营销 10% 的股权。经营范围：货物进出口、技术进出口（法律、行政法规禁止的不得经营，法律、行政法规限制经营的，取得许可证后方可经营）；企业营销策划；承办中外合资、合作生产业务，承办“三来一补”业务。

2、与本公司的关联关系

截止到本公告日，海信集团透过其下属子公司海信空调（本公司控股股东）间接持有本公司 23.15% 的股份，并通过下属子公司间接控制海信进出口，海信进出口持有海信国际营销 52% 的股权。

因同为本公司控股股东海信空调的实际控制人海信集团所直接或间接控制的子公司，根据《深圳证券交易所股票上市规则》第 10.1.3 条第（二）项的规定，海信国际营销为本公司的关联法人；因存在本公司董事在海信国际营销担任董事和高级管理人员职务的情况，根据《深圳证券交易所股票上市规则》第 10.1.3 条第（三）项之规定，海信国际营销为本公司的关联法人，故上述交易构成关联交易。

3、履约能力分析:

鉴于海信国际营销为本公司参股的一家新成立的海外营销公司，在实际业务操作中本公司将按照海外销售的一般规定开展业务，并通过信用证、保险等方式确保海信国际营销向本公司按期支付销售货款。本公司认为通过上述措施，关联人能够遵守约定，及时向本公司支付当期发生的关联交易货款。

4、与关联人交易总额

预计本公司和海信国际营销 2008 全年关联交易总额为人民币 40,650 万元。

三、定价政策和定价依据

本公司及相关附属公司与海信国际营销之间所进行的交易皆是在本公司日常业务过程中按一般商业条款及不逊于独立第三方可取得或提供的条款进行。

本公司及相关附属公司向海信国际营销销售定制家电成品的价格主要由双方参考产品市价以及本公司过往年度海外销售的实际毛利率水平，按照公平合理原则经双方协商确定：

本公司及相关附属公司向海信国际营销销售单台/套产品的价格=本公司及相关附属公司该类别产品定额成本/(1-2007 年该类别产品实际毛利率)

四、交易目的和交易对上市公司的影响

1、截止到目前，本公司所处的中国家电行业外销业务多数局限于为境外企业代理加工，极少公司在境外市场推广自主品牌，本公司也基本没有以自有品牌出口。而随着全球家电产业洗牌步伐的加速，全球化竞争的态势日趋激烈，发达国家的环保指令、技术壁垒和行业标准不断提高，人民币汇率不断升值，原材料成本高企，上述因素都使得以OEM 为主、依靠传统成本优势的中国家电制造业面临的经营环境日益严峻，能否提升企业的全球化运营能力，并积极推广自主品牌的产品，成为能否在激烈竞争中取得一席之地的关键。通过同海信国际进行交易可以推广本公司自主品牌，实现销售网络的全球化；

2、同海信国际营销进行交易可以充分借助其海外销售渠道优势，积极拓展新兴市场，争取新客户，填补市场空白，创造新的市场增长点，并形成规模制造优势。例如，本公司可利用海信国际营销的渠道进入本公司之前并未进入的销售区域，如阿根廷市场、俄罗斯市场、北非市场等；

3、同海信国际营销进行交易可以弥补出口渠道和形式单一的不足。由于本公司过于依赖OEM 代工，对终端市场的了解和把握不深入，价格竞争激烈，导致出口毛利水平偏低，而自有品牌推广一直处于较低水平。通过同海信国际营销交易，本公司将利用其销售平台积极开拓以自有品牌出口，并最大限度的降低市场拓展费用，节约品牌推广费用和海外销售平台建设费用，逐步实现本地化运营，改善出口产品销售结构，提高出口产品盈利水平。

综上所述，通过同海信国际营销交易将有利于本公司推广自主品牌，扩大海外销售规模，充分发挥现有的产能优势，进一步降低制造成本，摊薄管理费用，节约销售平台和售后服务平台的搭建费用，提高抗风险能力，显著提高利润水平。

五、审议程序

1、本公司第六届董事会已于2008年5月22日以书面议案的方式召开2008年第十三次会议，会议应到董事9人，实到9人。会议召开及表决符合《公司法》和《公司章程》的有关规定，因本公司董事汤业国先生、王士磊先生、于淑珉女士、林澜先生、在海信集团或其附属公司有任职，故回避表决以下议案。经与会董事认真审议，以5票同意，0票反对，0票弃权审议通过本公司与海信国际营销之间的《海外销售框架协议》，以及在该项协议下拟进行的关联交易。

2、独立非执行董事事前认可（事前同意）情况和发表的独立意见

本公司三位独立非执行董事同意将上述关联交易提交给本公司董事会审议，并认为本公司与海信国际营销之间拟进行的日常关联交易是基于普通的商业交易条件及有关协议的基础上进行的，协议约定的交易条件公允合理，符合公司及公司股东的整体利益；海外销售框架协议及其年度上限对于独立股东而言是公平合理的。

3、上述关联交易尚须获得股东大会的批准，与该等交易有利害关系的关联股东将放弃在股东大会上对相关议案的投票权。

六、关联交易协议签署情况

协议的主要条款如下：

1、交易方：甲方（供应方）：本公司

乙方（采购方）：海信国际营销

2、交易标的：家电成品

3、协议生效后，甲乙双方均可以授权其下属经营单位具体履行本协议，承担相应义务，享有相应权利，并由双方下属经营单位之间另行签订具体的销售合同。上述具体销售合同应服从本协议，如有冲突，以本协议规定的条款为准。

4、协议有效期

本协议有效期自 2008 年 1 月 1 日起至 2008 年 12 月 31 日止。

在本协议有效期内，如经甲乙双方协商一致，则可提前终止本协议。

5、交易原则

在本协议的有效期内，甲方有权自主选择乙方以外的任何第三方作为采购商，乙方也有权自主选择甲方以外的任何第三方作为供应商。

6、定价原则

甲方向乙方销售单台/套家电成品的价格为：甲方及甲方附属公司该产品定额成本/（1-2007 年甲方该类别产品实际毛利率）。

上述交易于甲乙双方日常业务过程中按一般商业条款及不逊于独立第三方可取得或提供（视属何情况而定）的条款进行。

7、结算方式

甲方向乙方销售家电成品：甲方发出货物后 60 天内乙方向甲方支付货款；

8、运作方式

甲乙双方根据协商的具体结果，就每笔外销业务签订符合本协议原则和约定的具体销售合同。具体销售合同应至少包括销售货物的规格、数量、价格、质量标准及保证、结算方式、交货方式、违约责任等内容。

七、备查文件目录

1、本公司董事会决议；

2、《海外销售框架协议》。

海信科龙电器股份有限公司

董事会

2008 年 5 月 22 日