

宁波圣莱达电器股份有限公司

2015 年度董事会报告

各位董事：

2015 年，是公司产品转型升级的最重要的一年，也是培育新增长点、充实公司发展战略的重要一年。公司董事会严格遵守《公司法》、《证券法》等法律法规和《公司章程》等相关规定，面对电热水壶及温控器行业的严峻形势，认真履行股东大会赋予的职责，规范运作，科学决策，积极推动公司各项业务发展。虽然公司原有产品业绩下滑较大，但极速咖啡机、极速开水机等新业务取得了良好的开端，重大资产重组工作取得阶段性重要成果。公司各项工作有序推进，业务转型保持了较好的发展态势。

下面，我受董事会的委托，并代表董事会，向各位作 2015 年度工作报告。

一、概述

2015 年，面对小家电市场需求下行压力，公司管理层通过调整产品结构，加大预研投入，强化完善管理体系，积极拓展市场；围绕市场对产品性能的需求，加大产品研发力度，提升企业核心竞争力；同时注重培育和引进高端人才，加强产品质量管理，提高生产效率，以巩固公司在行业中的领先地位。由于预研项目技术研发投入、人力成本的上升，募投项目新增固定资产折旧费用增加等因素，使公司固定费用支出增加，同时由于原主导产品销售业绩的下降，从而导致公司业绩同比去年出现较大下滑。2015 年，全球经济形势依然严峻，市场继续呈下滑态势，受此影响，公司当前的主营业务受到较大的冲击。但按年度既定的转型计划，公司加强胶囊咖啡机等新产品市场开拓，已与部分国内外大客户开始合作，实现了批量化的销售。自 2015 年起，公司有望以咖啡机、极速开水机等新型水加热智能电器为主，努力成为国内知名的智能水加热生活电器产品的领跑者。另外，公司经过股份转让后更换了实际控制人，将为公司注入新业务，增强可持续发展能力。

2015 年公司实现营业收入 105,230,232.64 元，归属于上市公司股东的净利润 4,314,341.38 元，较上年分别增长了-30.30%、144.87%。

二、主营业务分析

1、2015 年重点工作情况

(1) 坚定改革方向，继续推进事业部独立考核。2015 年 3 月，公司与各事业部签署承包协议，继续执行独立考核制度。通过考核改革的持续推进，努力提高各事业的工作效率，激发员工工作的积极性和危机感。

(2) 调整研发战略，建设核心技术平台。2015 年，公司研发部根据市场动态，找准了产品定位与研发方向，积极打造核心技术平台。通过与大客户合作开发的方式，调配和大幅度增加研发资源投入，积极推进定向开发的项目，降低研发风险，提高产品研发转化成功率。在 2015 年，公司共申请 18 项各类专利，逐步确立起了“极速节能加热技术”与“精准控温技术”两大核心技术平台在行业内的世界领先地位，确保公司的新技术在未来的领先地位和知识产权得到足够的保护。

(3) 准确定位目标市场，主动推进公司业务。随着市场竞争的不断加剧，公司通过多方位研究，找

到了属于自己的市场定位，并积极开展各种市场活动，参与多种展会，拓展销售渠道。目前，公司研发的世界上启动最快、最节能环保的咖啡机已远销美国、加拿大、日本、台湾等，有着非常广阔的市场前景。逐步引起了世界级大客户的关注和合作机会。

(4) 持续引进高端人才，助力企业转型升级。人才是公司不断创新的源动力。2015 年度，公司利用各种资源，宽渠道、多方位地引进各类高端人才任职生产、研发、品质、销售等重要岗位。同时，围绕企业发展定位，公司横向加强合作，纵向寻求突破，积极为未来发展引进各类人才，为公司带来新的经验管理理念和先进的专业技术水平，助推企业转型升级。

(5) 进行资源整合，改善经营管理。为提高管理效率，减少经营成本，公司在 2015 年初继续调整组织架构，进行资源整合，为公司的长期发展奠定良好的基础。同时，公司不断加强供应商管理，外协检管理及品质管理等工作，保障公司产品的质量安全。

2、主要财务指标分析

(1) 收入指标

2015年，温控器及电热水壶的合计收入占公司营业收入比重为88.03%，较上年略有下降，咖啡机、机速开水机作为新产品投放市场，公司目前的主营业务结构未发生重大变化。

(2) 成本

2015 年，温控器及电热水壶的合计营业成本 79,909,408.41 元，比去年同期下降 25.57%，占公司营业成本比重为 89.22%，比重与去年基本一致。因此，公司主要产品成本结构稳定，未发生变化。

(3) 费用

公司三项费用及所得税费用合计 30,530,780.24 万元，与上年基本持平。其中：2015 年度销售费用比上年减少 42.91%，主要是由于公司主营业务收入减少，费用也相应减少，同时业务相关费用也有所减少；2015 年度管理费用比上年下降 7.80%，主要是由于公司主营业务收入减少，费用也相应减少，从而使得管理费用减少；2015 年度财务费用比上年下降 43.51%，主要是主要因为募集资金在 2015 年 6 月份转为流动资金及利率下降原因，导致利息收入减少。

(4) 研发支出

报告期内，共支出研发费用 1,946,875.78 万元，比上年同比减少了 65.68%，主要是由于公司前期正处于重大资产重组事项过程中，并公司正在研发转型，从原有的自主研发为主，逐步向对客户定向开发为主，研发项目更具有针对性。2015 年，公司先后完成 2 款咖啡机，以及 2 款温控器的开发和改型，同时继续开发世界上最快的即热节能咖啡机和压力水泵等新产品。

(5) 现金流变动情况说明

2015 年度公司经营活动产生的现金流量净额为-18,669,759.51 万元，较 2014 年同比下降 411.67%。下降的原因主要公司出现亏损，同时收到的现金减少，支出较 2014 年增加。2015 年度公司投资活动产生的现金流量净额为-21,402,824.22 万元，比上年下降 816.79%，其主要原因是：2015 年支付了宁波金山路 298 号工程尾款。2015 年，公司对现金流实施了有效的管理，截止报告期末，公司借款余额为 5000 万元，货币资金余额为 137,261,112.31 万元，占总资产比例为 28.91%，资产质量较好。

三、核心竞争力分析

公司是行业内第一批国家高新技术企业、并建有省级高新技术研究开发中心，是《电热水壶性能要求

及试验方法》国家标准起草单位、《家电及近似用途的安全液体加热器的特殊要求》国家安全标准改标单位，以及商务部机电商务家电分会理事单位。公司专业从事水加热生活电器核心零部件及整机的研发、生产和销售，始终坚持自主创新，目前主要产品为温控器及电热水壶整机。公司始终坚持自主创新，一直专注于温控器的研发与推广应用，市场份额位于全球第三，是温控器市场的领先企业。2007年，圣莱达在国内率先研制成功可以实现防干烧、超温保护、恒温、高安全性等功能的第三代具有保温等附加功能的新型温控器，并迅速推向市场，产品推出后，在中高档市场颇受欢迎。公司的电热水壶产品凭借优良的品质、丰富的外观设计、强大的新产品开发能力赢得国内外品牌客户的认可，具有较强的市场竞争力。以自主研发、创新设计为核心，以具有自主知识产权的创新产品为载体，通过推广更为先进的行为节能型水加热产品，推动公司持续稳健成长，引领行业发展趋势。

1、专业化优势

公司专业从事水加热生活电器核心零部件及整机的研发、生产和销售，目前主要经营温控器和电热水壶。而行业内众多企业均从事多个不同的行业，水加热生活电器并非其唯一产品线，甚至不是其主要产品。相比之下，只有公司专注于温控器及整机市场，甚至连电热水壶也只是公司推广自主知识产权温控器的一种方式。自成立以来，公司就集中精力专注于温控器的研发和生产，终于打破了英国公司在这一领域的垄断，形成了较强的专业化优势。专业化的经营理念使公司对温控器这一细分领域有更深刻的理解，能够提供专业化的服务、发展专业化的技术，从而在行业中具备更强的竞争力。

2、自主知识产权优势

公司坚持走自主创新路线，独辟蹊径，拥有自主核心技术专利。2008年11月，与英国STRIX公司就知识产权纠纷达成了双方调解，公司自主知识产权受到法律保护，产品也将全球畅行无阻；同时，公司成为英国STRIX公司全球专利的唯一共享者，并与OTTER公司成为技术合作伙伴，从而构筑了自身独有的知识产权保护体系。公司准确把握行业的技术发展趋势，坚持以技术创新带动公司的持续成长。

3、品牌与质量优势

公司温控器是我国国产温控器的第一品牌，以其高性价比与良好的品质赢得了市场的普遍好评，是目前国内温控器行业的领导者。公司领先的品质来自于国内同行业其他企业无可比拟的优势：一是公司持续专注于技术创新，是温控器技术的开拓者和领导者，对于产品技术、工艺、品质管理流程等有着极为深刻的理解；二是公司为了推广温控器，适度进入了下游整机领域，通过规模化生产电热水壶整机，加强和积累了对温控器品质的理解，从而进一步提升品质；三是为规范行业发展秩序和竞争状况，中国电热水壶行业标准委员会于2007年成立，圣莱达与英国STRIX公司共同成为电热水壶温控器行业标准的制订者，这充分体现了公司领先的产品品质和行业地位。

4、规模优势

目前，国内的温控器生产企业产能和规模普遍不大，与国内其他主要温控器生产企业相比，公司目前主要生产中高端的360°旋转式温控器，而其他企业除生产旋转式温控器以外，还大量生产传统的直插式温控器。公司目前的360°旋转式温控器产能位居国内的行业第一。随着规模的不断扩大，公司对上游原辅材料供应商的付款期限和供货速度有一定的话语权，同时公司规模的扩大有利于单位生产成本和固定费用的分摊，使产品价格在国内具有更强的竞争力。

5、完善的公司管理优势

公司关注治理架构、企业管控的建设，完善的5S管理制度、细则以及考核目标等，加强了对生产现

场中的人员、机器、材料、方法等生产要素进行有效的管理，并在公司内部推行精益化生产的管理模式，对每个生产环节和生产岗位都要求持续有效的改进提高，在产品生产效率上得到提升，有效的降低了生产成本。

随着国际竞争的加剧、资源环境压力的增加、要素成本的上升，我国温控器生产企业只有走转型升级之路，才能在日趋激烈的国际竞争中占有一席之地。在转型升级中，公司找准了 3 大主要转变：

1、技术\开发\产品结构转变。为确保高盈利率，公司以自主知识产权和科技创新作为企业发展的驱动力，基于标准和行业趋势，在产品开发上采取大客户委托开发、联合开发、校企合作开发、独立开发等多种技术开发模式。在这样的机制下，公司以传统产品作为载体进行再创新，成功研发“即热式智能化液体加产品”极速开水机、极速咖啡机等更多自主设计的产品。

2、市场结构转变。在销售区域上，从主要以出口业务，调整为“内销外贸并举”的营销模式；在客户结构上，从原先以中小客户为主，调整为与大品牌同行、与行业标杆企业同行。目前，美的、九阳、苏泊尔、格兰仕等行业前十强企业，都与“圣莱达”建立了战略合作关系。

3、成本控制方向转变。对于企业来说，资源整合能力至关重要。公司把一些战略合作供应商引进到工厂内，组建车间、专门为企业做配套。这样做，既有利于对品质的全程监控，又降低了采购及物流成本。

四、募集资金总体使用情况

1、截止报告期末，本公司已累计使用募集资金20474.66万元。2015年度，募集资金项目投入金额合计3613.92万元，系直接投入承诺投资项目及使用超募资金永久补充流动资金，其中温控器项目投入662.86万元、水加热生活电器项目投入380.59万元、研发中心项目投入7.26万元、超募资金永久补充流动资金投入2563.21万元。

2、截止 2015 年 12 月 31 日募集资金存放专项账户中未使用的募集资金余额共为 97,691,465.48 元，其中三个募投项目资金余额为 23,370,235.77 元，以上募集资金余额将随着项目的后期开发逐步投入。另外，超募资金专户的余额为 74,321,229.71 元，尚未落实投资用途。

五、公司未来发展的展望

(一) 确立企业总体战略发展方向，推进产品及经营模式的转型升级

1、2016 年，公司将继续深入核心技术研发，不断扩展新行业的产品应用，布局专利战略，让公司独有的专利技术为产品的长期发展奠定技术和知识产权基础。

2、公司将在现有的极速加热技术基础上建立产品研发平台，逐步完善各项技术，最后达到应用成熟技术，局部改变外观的方式来进行系列产品的研发转化。

3、通过持续的创新与发展，公司将继续积极打造极速加热及温控平台，研发和制造更加安全、极速、节能、环保的产品。争取成为智能厨房电器及组件专家。

4、通过全资子公司进入影视行业，利用星美集团在文化传媒方面的优势，拓宽公司业务，促进公司多元化发展，增加公司盈利能力。

(二) 2016 年度经营计划

1、2016 年公司主要经营目标

围绕公司主营业务进行工作的开展，增强核心竞争力，加大新产品的研发和生产力度，争取公司的主营业务收入和销售数量能够有显著增长。

(1) 主营业务收入实现 2.16 亿元，其中电热水壶业务收入 0.50 亿，温控器业务收入 0.45 亿，咖啡机及其配套产品（咖啡机、开水机、奶泡机）收入 0.85 亿，电热管及其组件业务收入 0.24 亿，公司其他收入 0.12 亿元。

(2) 温控器实现销售 1040 万套（不含内部配套），电热水壶实现销售 120 万套，开水机销售 16 万台，咖啡机销售 40 万台，加热管及其组件销售 72 万套。

(3) 温控器实现净利润 249 万元，电热水壶实现净利润 37 万元，咖啡机及其配套产品（咖啡机、开水机、奶泡机）实现净利润 807 万元，电热管及其组件业务实现净利润 367 万元，公司其他收入实现净利润 48 万元，合计净利润 1508 万元。

2、布局专利战略，持续打造核心技术平台

(1) 2016 年，公司将继续深入核心技术研发，不断扩展新行业的产品应用，布局专利战略，让公司独有的专利技术为产品的长期发展奠定技术和知识产权基础。

(2) 公司将在现有的极速加热技术基础上建立产品研发平台，逐步完善各项技术，最后达到应用成熟技术，局部改变外观的方式来进行系列产品的研发转化。

(3) 通过持续的创新与发展，公司将继续积极打造极速加热及温控平台，研发和制造更加安全、极速、节能、环保的产品，争取成为智能厨房电器及组件专家。

3、明确市场定位，实施产品策略

(1) 2016 年，温控事业部及水壶事业部需积极开拓新市场，保持老产品活力。其中，温控事业部需抓住机遇，加强品质管控，突入欧美发达国家市场，可通过外销与内销结合的方式提高市场占有率和盈利增长点；电热水壶可走精品道路，争取高端客户回归。

(2) 2014 年整机系列产品及关键组件业务已破冰，经 2015 年公司上下的努力取得了一定成绩，2016 年公司将继续开发和完善各种核心技术，抓住“极速”和“节能”的优点，通过与客户合作开发，用标准件帮助客户快速测试和使用我们的极速加热技术和组件，从而取代他们现有加热技术和部件，使公司的极速加热技术成为改变行业的真正利器，为公司的再次腾飞插上翅膀。

4、主动出击，合作开发

(1) 在如今高速发展的时代里，速度决定成败。在对的市场里，用最快的速度拿出对的产品，才能给我们赢得更多的机会。因此，2016 年公司上下都将快速行动起来，特别是研发和销售，争取在今年跟客户合作开发 5-6 款新机器。

(2) 公司销售团队将转变销售方法，加强销售主动性，支持走出去，多与客户沟通，进行深度销售。借此机会，销售部要积极推进温控器和水壶进入北美市场。通过跟大客户合作开发的方式，定位中低端产品，快速占领北美市场。

(3) 由于国内咖啡消费市场不太成熟，我们将尝试通过电商等途径进行销售，希望能有一定的成效。

5、着重加强产品品质管理，提升品牌形象

2015 年公司产品品质较 2014 年有所改进，但是品质体系还不够完善，公司存在较大的经营风险。我们必须以此为教训，严把品质关，认识其重要性，并加强品质团队建设、人员素质培训，做好来料、半成

品、成品及其制成品的测试和监管，确保产品质量，完善售后服务，力争挽回并提高公司产品的品牌形象。

6、全面推进管理改革，助力公司转型升级

(1) 公司要发展，就必须团结一心，开源节流。销售和研发合作，与大客户深度沟通，快速拿出满足客户需求的产品，将产品变成利润；采购部对供应商要重新梳理，给供应商公平竞争的机会，在保证产品质量的基础上降低采购成本；模具、生产、行政等控制成本，降低损耗。

(2) 公司重新整理公司体系和组织结构，逐步实行扁平化管理；梳理和规范公司流程，建设内部沟通平台，及时发现问题，解决问题，加强内部沟通与协作。

(3) 人力资源部配合各事业部做好基层技术团队的建设与培养，合理配置人力资源，强化全员培训，提高员工整体素质，筛选和培养优秀员工。

(4) 基于公平、公正、公开的方式，出台新的考核方案，对事业部总监实行《老板制考核》，收入和利润相匹配。制订以目标实现为前提的流程制考评方法，使考核能够结合实际，具有多线索，能够被大家信服。

(5) 弘扬圣莱达精神，打造特色企业文化。2016年，公司要用企业文化激活生产力和创造力，打造强势企业文化；利用培训、宣传等方法，提高员工职业素养；广泛开展技术比武和劳动竞赛，通过总结推广各类先进典型的模范事迹，树新风、立标兵，用榜样的力量激励和引导员工奋发努力、多做贡献；组织各类小型娱乐活动，活跃员工生活，使广大员工的思想政治素质和精神面貌发生显著变化。

(三) 现阶段公司情况及未来发展战略计划

公司目前主营业务为温控器及电热水壶整机的销售，在此基础上公司于2013年起就力图进行产业转型，向智能家电行业发展，在2013年到2015年，公司新开发极速开水机、胶囊咖啡机等新型智能水加热产品，并且在2015年公司咖啡机产业实现国外销售破冰，正与国外大客户进行商业谈判；2015年公司实际控制人发生变更后，公司利用实际控制人企业在影视文化方面的优势与资源，成立文化子公司来进入影视文化行业，现该子公司已正常开展业务，未来将会对公司业绩产生正面积积极的影响。

公司未来将在夯实主业的基础上，深耕公司自身优势技术，加快产业转型，努力将咖啡机及极速开水机产业做大做强，形成公司新的业绩增长点；通过子公司切入影视文化行业，进一步扩展公司业务，实现公司多元化发展，为股东创造更大的效益。

(四) 主要风险因素及公司应对策略

1、公司主营产品所在行业发展继续放缓的风险。

近年来，在外部经济环境较严峻的情况下，公司主营产品所在的小家电行业连续负增长，预计2016年很难逆转。对此，公司在巩固并不断提升现有业务的基础上，将继续拓展新业务和新产品，确保公司持续稳健的发展。

2、市场竞争进一步加剧的风险。

在行业环境不景气的情况下，同类企业之间争夺市场的竞争将进一步白热化。一方面众多电热水壶生产厂商众多，将通过降价销售进行恶性竞争，另一方面，随着温控器核心专利临近到期，可能会有新的温控器企业参与竞争，进一步加大市场无序竞争。对此，公司将通过加强精细化管理，降低产品成本，同时加大投入研发，提高产品质量，从而提升产品性价比，从而增强公司的市场竞争力。

3、原材料价格大幅波动的风险。

公司原材料成本占产品生产成本中的比例较高，达到 80%左右，因此，原材料的价格波动将始终会对经营业绩产生一定的影响。对此，公司继续保持与主要供应商紧密的合作关系，强化规模化采购优势，增强对原材料供应商的议价能力。

4、产品转型战略出现波折的风险。

公司现有主导产业温控器及电热水壶产品已属传统产业，2015 年很难出现较大增长的情况。2016 年公司加大投入进行产品转型，且取得了良好的开端，但若公司 2016 年不能进行有效的产品转型，则对公司未来经营业绩将产生一定影响。对此，公司将加大技术研发投入，确保新产品的专利技术优势，并努力将咖啡机和极速开水机推向市场，使之成为公司新的主导产业和新的增长点。

六、公司利润分配及分红派息情况

1、本年度分配预案

根据众华会计师事务所(特殊普通合伙)出具的标准无保留意见的审计报告，截止 2015 年 12 月 31 日，公司 2015 年度归属于上市公司股东的净利润 4,314,341.38 元（合并报表），其中，母公司实现净利润 5,345,849.23 元，公司 2015 年实际经营状况为盈利，综合考虑公司持续经营发展及为股东创造更大和更长远的利益等因素，2015 年度公司不进行现金分红，也不实施公积金和未分配利润转增股本。

2、公司近三年现金分红情况表

单位：元

分红年度	现金分红金额（含税）	分红年度合并报表中归属于上市公司股东的净利润	占合并报表中归属于上市公司股东的净利润的比率
2015 年		4,314,341.38	
2014 年		-9,616,259.64	
2013 年	28,800,000.00	2,588,522.84	1,112.60%

七、其它重大事项

1、重大交易

(1) 2013年10月17日，本公司与云南祥云飞龙再生科技股份有限公司的全体股东签订发行股份购买资产协议，拟对其非公开发行股份购买其持有的祥云飞龙100%的股份。同时与本公司关联方宁波金阳光电热科技有限公司签署了重大资产出售协议，拟出售本公司除1.4亿元货币资金外的全部资产和负债。该项发行股份购买资产与重大资产出售均为本公司拟实施的重大资产重组中不可分割的组成部分。本次购买资产的价值由具有证券期货相关业务评估资格的评估机构对购买资产在评估基准日的价值进行评估。购买资产的交易价格将以评估机构对注入资产进行评估的结果为依据，由协议各方协商确定。2015年4月24日公司收到证监会不予核准文，并于2015年5月4日召开第二届董事会第二十三次会议，会议通过《关于终止公司重大资产重组项目的议案》，正式终止本次公司重大资产重组事项。

(2) 2015年6月29日，宁波金阳光电热科技有限公司将所持公司股份分别转让给上海银必信资产管理有限公司、新时代信托股份有限公司、天津鼎杰资产管理有限公司，并将宁波金阳光电热科技有限公司整体出售给深圳星美圣典文化传媒有限公司；爱普尔（香港）电器有限公司将所持公司股份分别转让给深圳市洲际通商投资有限公司、林志强先生、叶激艇先生及杨宁恩先生。上述股份转让于2015年9月10日正式完成，覃辉先生成为公司实际控制人。

(3) 公司于2015年8月4日申请重大资产重组停牌，2015年8月31日，公司召开第三届董事会第一次会议，审议通过了《关于授权董事长胡宜东先生代表公司办理重大资产重组工作筹划期间相关事项的议案》，董事会同意公司筹划重大资产重组事项，并授权董事长代表公司办理筹划期间的相关事项，包括但不限于与交易对手方的商务谈判、签署框架性协议等。公司分别于2015年8月11日、8月18日、8月25日发布了《重大资产重组进展公告》，公司以及有关各方仍在积极推动本次重组涉及的各项相关工作，公司董事会将在相关工作完成后召开会议，审议本次重大资产重组的相关议案。公司于2015年8月29日发布了《宁波圣莱达电器股份有限公司关于筹划重大资产重组事项的延期复牌公告》，公司股票继续停牌并延期至不晚于2015年11月4日复牌，期间，公司每五个交易日发布一次重大资产重组事项的进展公告，2015年11月20日，经公司2015年第四次临时股东大会审议表决同意公司股票延期复牌至2016年2月4日。截至2015年12月31日上述重大资产重组活动尚在进行中。

(4) 公司于2015年9月26日公告了《关于投资设立全资子公司的公告》，公司以1000万设立全资子公司北京圣莱达电器销售服务有限公司，以1000万设立全资子公司宁波圣莱达文化投资有限公司。

(5) 公司于2015年12月24日公告了《关于公司全资子公司对外投资暨关联交易的公告》，公司全资子公司宁波圣莱达文化投资有限公司用400万与关联方星美影业有限公司联合投资摄制《特种部队之热血尖兵》电视剧，用188万联合投资摄制《向前向前向前》电视纪录片。

2、重大诉讼仲裁情况

(1) 2011年1月20日，本公司与华丰建设股份有限公司签订了《建设工程施工合同》，约定由华丰建设承建公司位于江北投资创业中心 I-2 地块的的土建、安装及室外附属工程，合同价款人民币 80,221,040 元。华丰建设认为，本公司拖延确认工程竣工结算，工程款人民币 24,935,923 元尚未支付。根据合同争议解决条款，华丰建设向宁波仲裁委员会提交仲裁，申请本公司支付工程款人民币 24,935,923 元，工程预付款及进度款逾期违约金人民币 30 万元及工程结算款逾期违约金人民币 47 万元。本公司认为，华丰建设诉称与事实不符，华丰建设在施工过程中存在原承诺主要项目管理人员未到现场，而延误合同竣工日期的情况，并且项目工程存在大面积质量问题至今影响公司生产。并且华丰建设在进行项目竣工决算时，未按合同约定提供完整的决算资料造成无法决算。华丰建设在与本公司协商过程中，首先于 2013 年 9 月向宁波仲裁委员会提交仲裁，本公司将积极应对仲裁，并保留对华丰建设提出反诉的权利。2014 年 8 月 20 日，宁波仲裁委员会就本案第三次开庭，仲裁双方针对中国建设银行股份有限公司宁波市分行出具的《工程造价咨询报告》(编号：1401087-03001)发表了各自的异议，宁波仲裁委员会要求双方就工程造价的异议进一步提交材料予以明确，并要求中国建设银行股份有限公司宁波市分行对双方的异议予以核实并视核实情况就该《工程造价咨询报告》出具补充意见。2015 年 1 月 22 日公司与华丰建设股份有限公司建筑工程施工合同纠纷一案达成调解协议，公司于 2015 年 1 月 27 日前向华丰建设股份有限公司支付工程余款 11,000,000 元。该案已了结。

(2) 2015 年公司全资子公司圣莱达文化与华视友邦签订了《影片<饕餮刑警>版权转让协议书》，约定由华视友邦向圣莱达文化独家转让影片《饕餮刑警》完全版权(版权转让费为 3000 万元)，并于 2015 年 12 月 10 日前取得《电影公映许可证》，圣莱达文化将负责在 2015 年 12 月 20 日于全国范围影院公映该片，但华视友邦未按约定取得《电影公映许可证》，已构成违约，故圣莱达文化要求其返还 3000 万元并支付违约金 1000 万元。2015 年 12 月 29 日，公司全资子公司圣莱达文化与华视友邦就著作权转让合同纠纷一案向北京市朝阳区人民法院提起诉讼，各方当事人同意适用北京市高级人民法院立案阶段委托调解机制，将该纠纷交由北京多元调解发展促进会调解中心(以下简称“调解中心”)。当事双方经调解中心调解于 2015

年 12 月 29 日达成调解协议。2015 年 12 月 30 日，北京市朝阳区人民法院对调解协议进行审查，并依法出具裁定书。华视友邦影视传媒（北京）有限公司给付宁波圣莱达文化投资有限公司人民币 4000 万元整。该案已结案。

以上报告请予审议！

报告人：胡宣东
2016 年 3 月 22 日