

2020年3月31日 星期二

一重要提示
1.本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营情况、财务状况及未来发展规划,投资者应当到上海证券交易所网站等指定媒体上仔细阅读年度报告全文。
2.本公司监事会、董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并对内容的真实性承担法律责任。
3.本公司全体董事出席董事会会议。
4.立信会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
5.经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案
公司拟向全体股东每10股派发现金红利人民币1.60元(含税),同时以资本公积向全体股东每10股转增4股,截至2019年12月31日,公司总股本为142,504,600,000股,以此计算合计拟派发现金红利22,890,736.00元(含税),合计转增股本7,001,840,000股。
6.本预案尚需提交公司2019年年度股东大会审议。

二、公司基本情况

1 公司简介
公司股票简称
君禾泵业
公司代码:603617
公司住所:宁波市海曙区集士浦塘万村
办公地址:宁波市海曙区集士浦塘万村
电话:0574-88920788
电子邮箱:zthw@nunhempump.com
公司网站:zthw@nunhempump.com

2.报告期间主要业务简介
(一)主要业务
公司是国际领先的家用泵生产企业,自2003年成立以来,一直专注于家用泵及其配件的研发、设计、制造和销售,主要产品包括潜水电泵、花洒泵、吸尘泵及泵阀系列3000多个规格型号产品,取得GS、CE、EMC、UL等多项国际产品认证,产品远销欧洲、美洲、大洋洲等地,与安捷伦、GE、OBI(欧倍德)、拜耳、安达富、富兰克林等国际知名品牌制造商、贸易商、大型连锁超市等建立了直接合作关系,客户关系长期稳定。
公司目前是行业内家用泵渠道商之首,根据中国通用机械工业协会和中国泵业协会统计的《中国通用机械工业统计年鉴》,公司家用泵产销量连续多年位居行业首位。
公司产品以家用泵为主,家用泵产品以家用为重心,以家用泵为起点,拓展产品阵营,建立了对不同市场需求的产品研发机制,形成了家用泵与美缝剂、公司已通过ISO9001:2015质量管理体系认证和GB/T 24001-2016/ISO14001-2015环境管理体系认证,获得了“售后服务工作站”、“浙江省研发中心”、“高新技术企业”、“浙江省专利申请企业”、“浙江出口名牌”、“浙江省信用户示范企业”等众多荣誉称号。公司商标被国家工商行政管理局认定为“中国驰名商标”。

公司产品及其用途如下:



报告期内,公司专注家用泵的研发、生产及销售,主营业务未发生变化。
(二)经营模式
1.采购模式
公司对外采购的产品分为原材料、部件及外委加工品,原材料主要包括漆包线、钢带、塑料原料及铝锭等,外委主要指电器元件、五金类、包装类、部件类等,外加工主要包括委托加工和表面处理等。上述产品均为大宗或通用产品,市场价格稳定,对于主要原材料,公司主要采取与供应商签订框架协议或合同,部分产品为三方采购;对于辅助材料采购在需求时直接向市场采购。

公司采购中负责供应商的开发和管理,形成了一个完善的供应商开发、管理、评价、考核体系,并主要建立了长期良好的合作关系,以保证所用材料的品质及供货及时性和稳定性。品质管理负责对采购产品的检验,财务部负责对材料采购成本的监控。

公司一般采购到货验收后一定期限内付款,对于采购金额较大的订单,公司会约定定期部分付款。
2.生产模式
公司的生产模式为以销定产的“订单式”生产模式。营销中心负责定期产品规格、数量、交货期等订单参数,根据订单生产通知单通知生产部门,生产部门根据通知单通知采购部门,采购部门根据库存情况,结合车间产能的生产能力和订单,安排生产,并按照要求做好日常生产统计工作,产品管理部根据安排通知,对产品进行检验;生产部根据生产计划,按时间节点通知车间调度室控制生产进度,按计划完成生产任务,公司未设置质量检验部门,由营销中心负责对产品进行检验,财务部负责对产品成本的监控。

公司一般采购到货验收后一定期限内付款,对于采购金额较大的订单,公司会约定定期部分付款。

3.销售模式
公司产品主要面向国际市场销售,外销比例约90%以上。公司拥有自营出口权,外销分为公司直接出口和通过贸易公司出口两种方式,主要采用ODM和OEM模式;国内市场主要以自主品牌通过经销商实现销售,外销主要指电器元件、五金类、包装类、部件类等,外加工主要包括委托加工和表面处理等。上述产品均为大宗或通用产品,市场价格稳定,对于主要原材料,公司主要采取与供应商签订框架协议或合同,部分产品为三方采购;对于辅助材料采购在需求时直接向市场采购。

公司采购中负责供应商的开发和管理,形成了一个完善的供应商开发、管理、评价、考核体系,并主要建立了长期良好的合作关系,以保证所用材料的品质及供货及时性和稳定性。品质管理负责对采购产品的检验,财务部负责对材料采购成本的监控。

公司一般采购到货验收后一定期限内付款,对于采购金额较大的订单,公司会约定定期部分付款。

4.生产模式
公司的生产模式为以销定产的“订单式”生产模式。营销中心负责定期产品规格、数量、交货期等订单参数,根据订单生产通知单通知生产部门,生产部门根据通知单通知采购部门,采购部门根据库存情况,结合车间产能的生产能力和订单,安排生产,并按照要求做好日常生产统计工作,产品管理部根据安排通知,对产品进行检验;生产部根据生产计划,按时间节点通知车间调度室控制生产进度,按计划完成生产任务,公司未设置质量检验部门,由营销中心负责对产品进行检验,财务部负责对产品成本的监控。

公司一般采购到货验收后一定期限内付款,对于采购金额较大的订单,公司会约定定期部分付款。

5.销售模式
公司产品主要面向国际市场销售,外销比例约90%以上。公司拥有自营出口权,外销分为公司直接出口和通过贸易公司出口两种方式,主要采用ODM和OEM模式;国内市场主要以自主品牌通过经销商实现销售,外销主要指电器元件、五金类、包装类、部件类等,外加工主要包括委托加工和表面处理等。上述产品均为大宗或通用产品,市场价格稳定,对于主要原材料,公司主要采取与供应商签订框架协议或合同,部分产品为三方采购;对于辅助材料采购在需求时直接向市场采购。

公司采购中负责供应商的开发和管理,形成了一个完善的供应商开发、管理、评价、考核体系,并主要建立了长期良好的合作关系,以保证所用材料的品质及供货及时性和稳定性。品质管理负责对采购产品的检验,财务部负责对材料采购成本的监控。

公司一般采购到货验收后一定期限内付款,对于采购金额较大的订单,公司会约定定期部分付款。

6.生产模式
公司的生产模式为以销定产的“订单式”生产模式。营销中心负责定期产品规格、数量、交货期等订单参数,根据订单生产通知单通知生产部门,生产部门根据通知单通知采购部门,采购部门根据库存情况,结合车间产能的生产能力和订单,安排生产,并按照要求做好日常生产统计工作,产品管理部根据安排通知,对产品进行检验;生产部根据生产计划,按时间节点通知车间调度室控制生产进度,按计划完成生产任务,公司未设置质量检验部门,由营销中心负责对产品进行检验,财务部负责对产品成本的监控。

公司一般采购到货验收后一定期限内付款,对于采购金额较大的订单,公司会约定定期部分付款。

7.销售模式
公司产品主要面向国际市场销售,外销比例约90%以上。公司拥有自营出口权,外销分为公司直接出口和通过贸易公司出口两种方式,主要采用ODM和OEM模式;国内市场主要以自主品牌通过经销商实现销售,外销主要指电器元件、五金类、包装类、部件类等,外加工主要包括委托加工和表面处理等。上述产品均为大宗或通用产品,市场价格稳定,对于主要原材料,公司主要采取与供应商签订框架协议或合同,部分产品为三方采购;对于辅助材料采购在需求时直接向市场采购。

公司采购中负责供应商的开发和管理,形成了一个完善的供应商开发、管理、评价、考核体系,并主要建立了长期良好的合作关系,以保证所用材料的品质及供货及时性和稳定性。品质管理负责对采购产品的检验,财务部负责对材料采购成本的监控。

公司一般采购到货验收后一定期限内付款,对于采购金额较大的订单,公司会约定定期部分付款。

8.生产模式
公司的生产模式为以销定产的“订单式”生产模式。营销中心负责定期产品规格、数量、交货期等订单参数,根据订单生产通知单通知生产部门,生产部门根据通知单通知采购部门,采购部门根据库存情况,结合车间产能的生产能力和订单,安排生产,并按照要求做好日常生产统计工作,产品管理部根据安排通知,对产品进行检验;生产部根据生产计划,按时间节点通知车间调度室控制生产进度,按计划完成生产任务,公司未设置质量检验部门,由营销中心负责对产品进行检验,财务部负责对产品成本的监控。

公司一般采购到货验收后一定期限内付款,对于采购金额较大的订单,公司会约定定期部分付款。

9.销售模式
公司产品主要面向国际市场销售,外销比例约90%以上。公司拥有自营出口权,外销分为公司直接出口和通过贸易公司出口两种方式,主要采用ODM和OEM模式;国内市场主要以自主品牌通过经销商实现销售,外销主要指电器元件、五金类、包装类、部件类等,外加工主要包括委托加工和表面处理等。上述产品均为大宗或通用产品,市场价格稳定,对于主要原材料,公司主要采取与供应商签订框架协议或合同,部分产品为三方采购;对于辅助材料采购在需求时直接向市场采购。

公司采购中负责供应商的开发和管理,形成了一个完善的供应商开发、管理、评价、考核体系,并主要建立了长期良好的合作关系,以保证所用材料的品质及供货及时性和稳定性。品质管理负责对采购产品的检验,财务部负责对材料采购成本的监控。

公司一般采购到货验收后一定期限内付款,对于采购金额较大的订单,公司会约定定期部分付款。

10.生产模式
公司的生产模式为以销定产的“订单式”生产模式。营销中心负责定期产品规格、数量、交货期等订单参数,根据订单生产通知单通知生产部门,生产部门根据通知单通知采购部门,采购部门根据库存情况,结合车间产能的生产能力和订单,安排生产,并按照要求做好日常生产统计工作,产品管理部根据安排通知,对产品进行检验;生产部根据生产计划,按时间节点通知车间调度室控制生产进度,按计划完成生产任务,公司未设置质量检验部门,由营销中心负责对产品进行检验,财务部负责对产品成本的监控。

公司一般采购到货验收后一定期限内付款,对于采购金额较大的订单,公司会约定定期部分付款。

11.销售模式
公司产品主要面向国际市场销售,外销比例约90%以上。公司拥有自营出口权,外销分为公司直接出口和通过贸易公司出口两种方式,主要采用ODM和OEM模式;国内市场主要以自主品牌通过经销商实现销售,外销主要指电器元件、五金类、包装类、部件类等,外加工主要包括委托加工和表面处理等。上述产品均为大宗或通用产品,市场价格稳定,对于主要原材料,公司主要采取与供应商签订框架协议或合同,部分产品为三方采购;对于辅助材料采购在需求时直接向市场采购。

公司采购中负责供应商的开发和管理,形成了一个完善的供应商开发、管理、评价、考核体系,并主要建立了长期良好的合作关系,以保证所用材料的品质及供货及时性和稳定性。品质管理负责对采购产品的检验,财务部负责对材料采购成本的监控。

公司一般采购到货验收后一定期限内付款,对于采购金额较大的订单,公司会约定定期部分付款。

12.生产模式
公司的生产模式为以销定产的“订单式”生产模式。营销中心负责定期产品规格、数量、交货期等订单参数,根据订单生产通知单通知生产部门,生产部门根据通知单通知采购部门,采购部门根据库存情况,结合车间产能的生产能力和订单,安排生产,并按照要求做好日常生产统计工作,产品管理部根据安排通知,对产品进行检验;生产部根据生产计划,按时间节点通知车间调度室控制生产进度,按计划完成生产任务,公司未设置质量检验部门,由营销中心负责对产品进行检验,财务部负责对产品成本的监控。

公司一般采购到货验收后一定期限内付款,对于采购金额较大的订单,公司会约定定期部分付款。

13.销售模式
公司产品主要面向国际市场销售,外销比例约90%以上。公司拥有自营出口权,外销分为公司直接出口和通过贸易公司出口两种方式,主要采用ODM和OEM模式;国内市场主要以自主品牌通过经销商实现销售,外销主要指电器元件、五金类、包装类、部件类等,外加工主要包括委托加工和表面处理等。上述产品均为大宗或通用产品,市场价格稳定,对于主要原材料,公司主要采取与供应商签订框架协议或合同,部分产品为三方采购;对于辅助材料采购在需求时直接向市场采购。

公司采购中负责供应商的开发和管理,形成了一个完善的供应商开发、管理、评价、考核体系,并主要建立了长期良好的合作关系,以保证所用材料的品质及供货及时性和稳定性。品质管理负责对采购产品的检验,财务部负责对材料采购成本的监控。

公司一般采购到货验收后一定期限内付款,对于采购金额较大的订单,公司会约定定期部分付款。

14.生产模式
公司的生产模式为以销定产的“订单式”生产模式。营销中心负责定期产品规格、数量、交货期等订单参数,根据订单生产通知单通知生产部门,生产部门根据通知单通知采购部门,采购部门根据库存情况,结合车间产能的生产能力和订单,安排生产,并按照要求做好日常生产统计工作,产品管理部根据安排通知,对产品进行检验;生产部根据生产计划,按时间节点通知车间调度室控制生产进度,按计划完成生产任务,公司未设置质量检验部门,由营销中心负责对产品进行检验,财务部负责对产品成本的监控。

公司一般采购到货验收后一定期限内付款,对于采购金额较大的订单,公司会约定定期部分付款。

15.销售模式
公司产品主要面向国际市场销售,外销比例约90%以上。公司拥有自营出口权,外销分为公司直接出口和通过贸易公司出口两种方式,主要采用ODM和OEM模式;国内市场主要以自主品牌通过经销商实现销售,外销主要指电器元件、五金类、包装类、部件类等,外加工主要包括委托加工和表面处理等。上述产品均为大宗或通用产品,市场价格稳定,对于主要原材料,公司主要采取与供应商签订框架协议或合同,部分产品为三方采购;对于辅助材料采购在需求时直接向市场采购。

公司采购中负责供应商的开发和管理,形成了一个完善的供应商开发、管理、评价、考核体系,并主要建立了长期良好的合作关系,以保证所用材料的品质及供货及时性和稳定性。品质管理负责对采购产品的检验,财务部负责对材料采购成本的监控。

公司一般采购到货验收后一定期限内付款,对于采购金额较大的订单,公司会约定定期部分付款。

16.生产模式
公司的生产模式为以销定产的“订单式”生产模式。营销中心负责定期产品规格、数量、交货期等订单参数,根据订单生产通知单通知生产部门,生产部门根据通知单通知采购部门,采购部门根据库存情况,结合车间产能的生产能力和订单,安排生产,并按照要求做好日常生产统计工作,产品管理部根据安排通知,对产品进行检验;生产部根据生产计划,按时间节点通知车间调度室控制生产进度,按计划完成生产任务,公司未设置质量检验部门,由营销中心负责对产品进行检验,财务部负责对产品成本的监控。

公司一般采购到货验收后一定期限内付款,对于采购金额较大的订单,公司会约定定期部分付款。

17.销售模式
公司产品主要面向国际市场销售,外销比例约90%以上。公司拥有自营出口权,外销分为公司直接出口和通过贸易公司出口两种方式,主要采用ODM和OEM模式;国内市场主要以自主品牌通过经销商实现销售,外销主要指电器元件、五金类、包装类、部件类等,外加工主要包括委托加工和表面处理等。上述产品均为大宗或通用产品,市场价格稳定,对于主要原材料,公司主要采取与供应商签订框架协议或合同,部分产品为三方采购;对于辅助材料采购在需求时直接向市场采购。

公司采购中负责供应商的开发和管理,形成了一个完善的供应商开发、管理、评价、考核体系,并主要建立了长期良好的合作关系,以保证所用材料的品质及供货及时性和稳定性。品质管理负责对采购产品的检验,财务部负责对材料采购成本的监控。

公司一般采购到货验收后一定期限内付款,对于采购金额较大的订单,公司会约定定期部分付款。

18.生产模式
公司的生产模式为以销定产的“订单式”生产模式。营销中心负责定期产品规格、数量、交货期等订单参数,根据订单生产通知单通知生产部门,生产部门根据通知单通知采购部门,采购部门根据库存情况,结合车间产能的生产能力和订单,安排生产,并按照要求做好日常生产统计工作,产品管理部根据安排通知,对产品进行检验;生产部根据生产计划,按时间节点通知车间调度室控制生产进度,按计划完成生产任务,公司未设置质量检验部门,由营销中心负责对产品进行检验,财务部负责对产品成本的监控。

公司一般采购到货验收后一定期限内付款,对于采购金额较大的订单,公司会约定定期部分付款。

19.生产模式
公司的生产模式为以销定产的“订单式”生产模式。营销中心负责定期产品规格、数量、交货期等订单参数,根据订单生产通知单通知生产部门,生产部门根据通知单通知采购部门,采购部门根据库存情况,结合车间产能的生产能力和订单,安排生产,并按照要求做好日常生产统计工作,产品管理部根据安排通知,对产品进行检验;生产部根据生产计划,按时间节点通知车间调度室控制生产进度,按计划完成生产任务,公司未设置质量检验部门,由营销中心负责对产品进行检验,财务部负责对产品成本的监控。

公司一般采购到货验收后一定期限内付款,对于采购金额较大的订单,公司会约定定期部分付款。

20.生产模式
公司的生产模式为以销定产的“订单式”生产模式。营销中心负责定期产品规格、数量、交货期等订单参数,根据订单生产通知单通知生产部门,生产部门根据通知单通知采购部门,采购部门根据库存情况,结合车间产能的生产能力和订单,安排生产,并按照要求做好日常生产统计工作,产品管理部根据安排通知,对产品进行检验;生产部根据生产计划,按时间节点通知车间调度室控制生产进度,按计划完成生产任务,公司未设置质量检验部门,由营销中心负责对产品进行检验,财务部负责对产品成本的监控。

公司一般采购到货验收后一定期限内付款,对于采购金额较大的订单,公司会约定定期部分付款。

21.生产模式
公司的生产模式为以销定产的“订单式”生产模式。营销中心负责定期产品规格、数量、交货期等订单参数,根据订单生产通知单通知生产部门,生产部门根据通知单通知采购部门,采购部门根据库存情况,结合车间产能的生产能力和订单,安排生产,并按照要求做好日常生产统计工作,产品管理部根据安排通知,对产品进行检验;生产部根据生产计划,按时间节点通知车间调度室控制生产进度,按计划完成生产任务,公司未设置质量检验部门,由营销中心负责对产品进行检验,财务部负责对产品成本的监控。

公司一般采购到货验收后一定期限内付款,对于采购金额较大的订单,公司会约定定期部分付款。

22.生产模式
公司的生产模式为以销定产的“订单式”生产模式。营销中心负责定期产品规格、数量、交货期等订单参数,根据订单生产通知单通知生产部门,生产部门根据通知单通知采购部门,采购部门根据库存情况,结合车间产能的生产能力和订单,安排生产,并按照要求做好日常生产统计工作,产品管理部根据安排通知,对产品进行检验;生产部根据生产计划,按时间节点通知车间调度室控制生产进度,按计划完成生产任务,公司未设置质量检验部门,由营销中心负责对产品进行检验,财务部负责对产品成本的监控。

公司一般采购到货验收后一定期限内付款,对于采购金额较大的订单,公司会约定定期部分付款。

23.生产模式
公司的生产模式为以销定产的“订单式”生产模式。营销中心负责定期产品规格、数量、交货期等订单参数,根据订单生产通知单通知生产部门,生产部门根据通知单通知采购部门,采购部门根据库存情况,结合车间产能的生产能力和订单,安排生产,并按照要求做好日常生产统计工作,产品管理部根据安排通知,对产品进行检验;生产部根据生产计划,按时间节点通知车间调度室控制生产进度,按计划完成生产任务,公司未设置质量检验部门,由营销中心负责对产品进行检验,财务部负责对产品成本的监控。

公司一般采购到货验收后一定期限内付款,对于采购金额较大的订单,公司会约定定期部分付款。

24.生产模式
公司的生产模式为以销定产的“订单式”生产模式。营销中心负责定期产品规格、数量、交货期等订单参数,根据订单生产通知单通知生产部门,生产部门根据通知单通知采购部门,采购部门根据库存情况,结合车间产能的生产能力和订单,安排生产,并按照要求做好日常生产统计工作,产品管理部根据安排通知,对产品进行检验;生产部根据生产计划,按时间节点通知车间调度室控制生产进度,按计划完成生产任务,公司未设置质量检验部门,由营销中心负责对产品进行检验,财务部负责对产品成本的监控。

公司一般采购到货验收后一定期限内付款,对于采购金额较大的订单,公司会约定定期部分付款。

25.生产模式
公司的生产模式为以销定产的“订单式”生产模式。营销中心负责定期产品规格、数量、交货期等订单参数,根据订单生产通知单通知生产部门,生产部门根据通知单通知采购部门,采购部门根据库存情况,结合车间产能的生产能力和订单,安排生产,并按照要求做好日常生产统计工作,产品管理部根据安排通知,对产品进行检验;生产部根据生产计划,按时间节点通知车间调度室控制生产进度,按计划完成生产任务,公司未设置质量检验部门,由营销中心负责对产品进行检验,财务部负责对产品成本的监控。

公司一般采购到货验收后一定期限内付款,对于采购金额较大的订单,公司会约定定期部分付款。

26.生产模式