

(上接A24版)

1) 公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的,进行利润分配时,现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到80%。

2) 公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的,进行利润分配时,现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到40%。

(3) 公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的,进行利润分配时,现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到20%。

公司目前发展阶段属成长期且未来有重大资金支出安排,进行利润分配时,现金分红在利润分配中所占比例最低应达到20%,未来董事会将根据公司发展情况及重大资金支出的安排,按公司章程的规定适时调整股息与股票股利分配的比率。

公司股票股利分配政策的具体内容,详细情况参见本招股意向书摘要“第十四节 股利分配政策”。

5. 财务报告审计截止日后主要经营状况

本公司从事金属包装产品的生产及销售业务,财务报告审计截止日后,发行人的经营模式未发生变化。

2. 主要产品的采购规模及采购价格

财务报告审计截止日后,发行人主要材料的采购规模及采购价格未发生重大变化。

3. 主要产品的生产、销售规模及销售价格

财务报告审计截止日后,发行人主要产品的生产、销售规模同比进一步扩大,主要产品的销售价格略有下降。

4. 主要供应商构成

财务报告审计截止日后,发行人供应商未发生重大变化。

5. 主要客户构成

财务报告审计截止日后,发行人客户未发生重大变化。

6. 主要风险因素特别提示

除上述重大事项提示外,请投资者仔细阅读本招股意向书摘要中“风险因素”等有关章节,并特别关注下列风险:

1. 原材料价格波动带来的经营风险

公司生产所用的主要原材料为马口铁,占到公司产品成本的65%左右,其价格波动会直接影响到公司的盈利水平。

公司作为国内金属包装行业中的优秀企业,与主要客户建立了互相信赖的长期稳定合作关系和合理的成本转移机制。公司与阿克苏苏汇有有效期三年(2013-2015)的长期供货框架协议,每年半年前预测马口铁价格变动情况重新协商确定产品价格并签署相关协议;公司与立邦有有效期两年(2015-2016)均为类似安排;其余客户均在各自公司下达到时参考马口铁价格确定产品价格,因此公司具有一定的成本转移能力,但如果马口铁价格双方协商确定的价格有较大幅度上涨或期间价格波动幅度不足以触发双方重新调整机制时,则公司仍会面临由此带来的经营风险。

2. 销售客户较为集中的风险

2012年度、2013年度和2014年度,公司对前五大客户的销售金额合计占营业收入的比例分别为75.72%、70.55%和69.95%,其中对第一大客户阿克苏立邦,时任化工商,中涂化工,艾得·PPG等国内外大型涂料企业,主要从化工商销往涂料行业,客户主要为阿克苏立邦,时任化工商,中涂化工,艾得·PPG等国内外大型涂料企业。由于化工涂料行业集中度较高,加之公司目前产能有限,决定了公司现阶段主要以大型化涂料企业为服务对象,客户集中度相对较高,产品品种和服务水平平均。公司主要从化工商销往涂料行业,客户主要为阿克苏立邦,时任化工商,中涂化工,艾得·PPG等国内外大型涂料企业。由于化工涂料行业集中度较高,加之公司目前产能有限,决定了公司现阶段主要以大型化涂料企业为服务对象,客户集中度相对较高,产品品种和服务水平平均。近年来随着公司销售规模不断扩大,公司不断优化客户结构,客户集中度有所降低,但是下游涂料市场集中度较高的特性,未来客户集中度仍将是公司的主要客户。虽然长期稳定的合作关系使公司的销售具有一定的稳定性,但如果这些客户经营环境发生改变或因其它原因与本公司终止业务关系,可能会对公司的经营和财务状况带来不利影响。

3. 应收账款余额较高的风险

2012年末、2013年末和2014年末,公司应收账款的账面余额占同期营业收入的比例分别为26.08%、34.48%和27.02%,金额较大。

公司根据不同类型客户划分销售回款情况,对相关客户提供30天至120天的信用期,因此公司各期最后一季度的营业收入大部形成期末的应收账款,金额在4个月内应收账款占全部应收账款的比例在85%以上。公司主要客户为国内外大型化涂料企业,信誉度较高,能在信用期内正常还款,公司目前的应收账款坏账准备政策较为严格,但是随着公司客户数量的增加和应收账款余额的增加,应收账款坏账准备的计提比例将有所增加,从而影响公司的经营业绩和财务状况。

4. 应收账款余额较高的风险

2012年末、2013年末和2014年末,公司应收账款的账面余额占同期营业收入的比例分别为26.08%、34.48%和27.02%,金额较大。

公司根据不同类型客户划分销售回款情况,对相关客户提供30天至120天的信用期,因此公司各期最后一季度的营业收入大部形成期末的应收账款,金额在4个月内应收账款占全部应收账款的比例在85%以上。公司主要客户为国内外大型化涂料企业,信誉度较高,能在信用期内正常还款,公司目前的应收账款坏账准备政策较为严格,但是随着公司客户数量的增加和应收账款余额的增加,应收账款坏账准备的计提比例将有所增加,从而影响公司的经营业绩和财务状况。

5. 应收账款余额较高的风险

2012年末、2013年末和2014年末,公司应收账款的账面余额占同期营业收入的比例分别为26.08%、34.48%和27.02%,金额较大。

公司根据不同类型客户划分销售回款情况,对相关客户提供30天至120天的信用期,因此公司各期最后一季度的营业收入大部形成期末的应收账款,金额在4个月内应收账款占全部应收账款的比例在85%以上。公司主要客户为国内外大型化涂料企业,信誉度较高,能在信用期内正常还款,公司目前的应收账款坏账准备政策较为严格,但是随着公司客户数量的增加和应收账款余额的增加,应收账款坏账准备的计提比例将有所增加,从而影响公司的经营业绩和财务状况。

6. 应收账款余额较高的风险

2012年末、2013年末和2014年末,公司应收账款的账面余额占同期营业收入的比例分别为26.08%、34.48%和27.02%,金额较大。

公司根据不同类型客户划分销售回款情况,对相关客户提供30天至120天的信用期,因此公司各期最后一季度的营业收入大部形成期末的应收账款,金额在4个月内应收账款占全部应收账款的比例在85%以上。公司主要客户为国内外大型化涂料企业,信誉度较高,能在信用期内正常还款,公司目前的应收账款坏账准备政策较为严格,但是随着公司客户数量的增加和应收账款余额的增加,应收账款坏账准备的计提比例将有所增加,从而影响公司的经营业绩和财务状况。

7. 应收账款余额较高的风险

2012年末、2013年末和2014年末,公司应收账款的账面余额占同期营业收入的比例分别为26.08%、34.48%和27.02%,金额较大。

公司根据不同类型客户划分销售回款情况,对相关客户提供30天至120天的信用期,因此公司各期最后一季度的营业收入大部形成期末的应收账款,金额在4个月内应收账款占全部应收账款的比例在85%以上。公司主要客户为国内外大型化涂料企业,信誉度较高,能在信用期内正常还款,公司目前的应收账款坏账准备政策较为严格,但是随着公司客户数量的增加和应收账款余额的增加,应收账款坏账准备的计提比例将有所增加,从而影响公司的经营业绩和财务状况。

8. 应收账款余额较高的风险

2012年末、2013年末和2014年末,公司应收账款的账面余额占同期营业收入的比例分别为26.08%、34.48%和27.02%,金额较大。

公司根据不同类型客户划分销售回款情况,对相关客户提供30天至120天的信用期,因此公司各期最后一季度的营业收入大部形成期末的应收账款,金额在4个月内应收账款占全部应收账款的比例在85%以上。公司主要客户为国内外大型化涂料企业,信誉度较高,能在信用期内正常还款,公司目前的应收账款坏账准备政策较为严格,但是随着公司客户数量的增加和应收账款余额的增加,应收账款坏账准备的计提比例将有所增加,从而影响公司的经营业绩和财务状况。

9. 应收账款余额较高的风险

2012年末、2013年末和2014年末,公司应收账款的账面余额占同期营业收入的比例分别为26.08%、34.48%和27.02%,金额较大。

公司根据不同类型客户划分销售回款情况,对相关客户提供30天至120天的信用期,因此公司各期最后一季度的营业收入大部形成期末的应收账款,金额在4个月内应收账款占全部应收账款的比例在85%以上。公司主要客户为国内外大型化涂料企业,信誉度较高,能在信用期内正常还款,公司目前的应收账款坏账准备政策较为严格,但是随着公司客户数量的增加和应收账款余额的增加,应收账款坏账准备的计提比例将有所增加,从而影响公司的经营业绩和财务状况。

10. 应收账款余额较高的风险

2012年末、2013年末和2014年末,公司应收账款的账面余额占同期营业收入的比例分别为26.08%、34.48%和27.02%,金额较大。

公司根据不同类型客户划分销售回款情况,对相关客户提供30天至120天的信用期,因此公司各期最后一季度的营业收入大部形成期末的应收账款,金额在4个月内应收账款占全部应收账款的比例在85%以上。公司主要客户为国内外大型化涂料企业,信誉度较高,能在信用期内正常还款,公司目前的应收账款坏账准备政策较为严格,但是随着公司客户数量的增加和应收账款余额的增加,应收账款坏账准备的计提比例将有所增加,从而影响公司的经营业绩和财务状况。

11. 应收账款余额较高的风险

2012年末、2013年末和2014年末,公司应收账款的账面余额占同期营业收入的比例分别为26.08%、34.48%和27.02%,金额较大。

公司根据不同类型客户划分销售回款情况,对相关客户提供30天至120天的信用期,因此公司各期最后一季度的营业收入大部形成期末的应收账款,金额在4个月内应收账款占全部应收账款的比例在85%以上。公司主要客户为国内外大型化涂料企业,信誉度较高,能在信用期内正常还款,公司目前的应收账款坏账准备政策较为严格,但是随着公司客户数量的增加和应收账款余额的增加,应收账款坏账准备的计提比例将有所增加,从而影响公司的经营业绩和财务状况。

12. 应收账款余额较高的风险

2012年末、2013年末和2014年末,公司应收账款的账面余额占同期营业收入的比例分别为26.08%、34.48%和27.02%,金额较大。

公司根据不同类型客户划分销售回款情况,对相关客户提供30天至120天的信用期,因此公司各期最后一季度的营业收入大部形成期末的应收账款,金额在4个月内应收账款占全部应收账款的比例在85%以上。公司主要客户为国内外大型化涂料企业,信誉度较高,能在信用期内正常还款,公司目前的应收账款坏账准备政策较为严格,但是随着公司客户数量的增加和应收账款余额的增加,应收账款坏账准备的计提比例将有所增加,从而影响公司的经营业绩和财务状况。

13. 应收账款余额较高的风险

2012年末、2013年末和2014年末,公司应收账款的账面余额占同期营业收入的比例分别为26.08%、34.48%和27.02%,金额较大。

公司根据不同类型客户划分销售回款情况,对相关客户提供30天至120天的信用期,因此公司各期最后一季度的营业收入大部形成期末的应收账款,金额在4个月内应收账款占全部应收账款的比例在85%以上。公司主要客户为国内外大型化涂料企业,信誉度较高,能在信用期内正常还款,公司目前的应收账款坏账准备政策较为严格,但是随着公司客户数量的增加和应收账款余额的增加,应收账款坏账准备的计提比例将有所增加,从而影响公司的经营业绩和财务状况。

14. 应收账款余额较高的风险

2012年末、2013年末和2014年末,公司应收账款的账面余额占同期营业收入的比例分别为26.08%、34.48%和27.02%,金额较大。

公司根据不同类型客户划分销售回款情况,对相关客户提供30天至120天的信用期,因此公司各期最后一季度的营业收入大部形成期末的应收账款,金额在4个月内应收账款占全部应收账款的比例在85%以上。公司主要客户为国内外大型化涂料企业,信誉度较高,能在信用期内正常还款,公司目前的应收账款坏账准备政策较为严格,但是随着公司客户数量的增加和应收账款余额的增加,应收账款坏账准备的计提比例将有所增加,从而影响公司的经营业绩和财务状况。

15. 应收账款余额较高的风险

2012年末、2013年末和2014年末,公司应收账款的账面余额占同期营业收入的比例分别为26.08%、34.48%和27.02%,金额较大。

公司根据不同类型客户划分销售回款情况,对相关客户提供30天至120天的信用期,因此公司各期最后一季度的营业收入大部形成期末的应收账款,金额在4个月内应收账款占全部应收账款的比例在85%以上。公司主要客户为国内外大型化涂料企业,信誉度较高,能在信用期内正常还款,公司目前的应收账款坏账准备政策较为严格,但是随着公司客户数量的增加和应收账款余额的增加,应收账款坏账准备的计提比例将有所增加,从而影响公司的经营业绩和财务状况。

16. 应收账款余额较高的风险

2012年末、2013年末和2014年末,公司应收账款的账面余额占同期营业收入的比例分别为26.08%、34.48%和27.02%,金额较大。

公司根据不同类型客户划分销售回款情况,对相关客户提供30天至120天的信用期,因此公司各期最后一季度的营业收入大部形成期末的应收账款,金额在4个月内应收账款占全部应收账款的比例在85%以上。公司主要客户为国内外大型化涂料企业,信誉度较高,能在信用期内正常还款,公司目前的应收账款坏账准备政策较为严格,但是随着公司客户数量的增加和应收账款余额的增加,应收账款坏账准备的计提比例将有所增加,从而影响公司的经营业绩和财务状况。

17. 应收账款余额较高的风险

2012年末、2013年末和2014年末,公司应收账款的账面余额占同期营业收入的比例分别为26.08%、34.48%和27.02%,金额较大。

公司根据不同类型客户划分销售回款情况,对相关客户提供30天至120天的信用期,因此公司各期最后一季度的营业收入大部形成期末的应收账款,金额在4个月内应收账款占全部应收账款的比例在85%以上。公司主要客户为国内外大型化涂料企业,信誉度较高,能在信用期内正常还款,公司目前的应收账款坏账准备政策较为严格,但是随着公司客户数量的增加和应收账款余额的增加,应收账款坏账准备的计提比例将有所增加,从而影响公司的经营业绩和财务状况。

18. 应收账款余额较高的风险

2012年末、2013年末和2014年末,公司应收账款的账面余额占同期营业收入的比例分别为26.08%、34.48%和27.02%,金额较大。

公司根据不同类型客户划分销售回款情况,对相关客户提供30天至120天的信用期,因此公司各期最后一季度的营业收入大部形成期末的应收账款,金额在4个月内应收账款占全部应收账款的比例在85%以上。公司主要客户为国内外大型化涂料企业,信誉度较高,能在信用期内正常还款,公司目前的应收账款坏账准备政策较为严格,但是随着公司客户数量的增加和应收账款余额的增加,应收账款坏账准备的计提比例将有所增加,从而影响公司的经营业绩和财务状况。

19. 应收账款余额较高的风险

2012年末、2013年末和2014年末,公司应收账款的账面余额占同期营业收入的比例分别为26.08%、34.48%和27.02%,金额较大。

公司根据不同类型客户划分销售回款情况,对相关客户提供30天至120天的信用期,因此公司各期最后一季度的营业收入大部形成期末的应收账款,金额在4个月内应收账款占全部应收账款的比例在85%以上。公司主要客户为国内外大型化涂料企业,信誉度较高,能在信用期内正常还款,公司目前的应收账款坏账准备政策较为严格,但是随着公司客户数量的增加和应收账款余额的增加,应收账款坏账准备的计提比例将有所增加,从而影响公司的经营业绩和财务状况。

20. 应收账款余额较高的风险

2012年末、2013年末和2014年末,公司应收账款的账面余额占同期营业收入的比例分别为26.08%、34.48%和27.02%,金额较大。

公司根据不同类型客户划分销售回款情况,对相关客户提供30天至120天的信用期,因此公司各期最后一季度的营业收入大部形成期末的应收账款,金额在4个月内应收账款占全部应收账款的比例在85%以上。公司主要客户为国内外大型化涂料企业,信誉度较高,能在信用期内正常还款,公司目前的应收账款坏账准备政策较为严格,但是随着公司客户数量的增加和应收账款余额的增加,应收账款坏账准备的计提比例将有所增加,从而影响公司的经营业绩和财务状况。

21. 应收账款余额较高的风险

2012年末、2013年末和2014年末,公司应收账款的账面余额占同期营业收入的比例分别为26.08%、34.48%和27.02%,金额较大。

公司根据不同类型客户划分销售回款情况,对相关客户提供30天至120天的信用期,因此公司各期最后一季度的营业收入大部形成期末的应收账款,金额在4个月内应收账款占全部应收账款的比例在85%以上。公司主要客户为国内外大型化涂料企业,信誉度较高,能在信用期内正常还款,公司目前的应收账款坏账准备政策较为严格,但是随着公司客户数量的增加和应收账款余额的增加,应收账款坏账准备的计提比例将有所增加,从而影响公司的经营业绩和财务状况。

22. 应收账款余额较高的风险

2012年末、2013年末和2014年末,公司应收账款的账面余额占同期营业收入的比例分别为26.08%、34.48%和27.02%,金额较大。

公司根据不同类型客户划分销售回款情况,对相关客户提供30天至120天的信用期,因此公司各期最后一季度的营业收入大部形成期末的应收账款,金额在4个月内应收账款占全部应收账款的比例在85%以上。公司主要客户为国内外大型化涂料企业,信誉度较高,能在信用期内正常还款,公司目前的应收账款坏账准备政策较为严格,但是随着公司客户数量的增加和应收账款余额的增加,应收账款坏账准备的计提比例将有所增加,从而影响公司的经营业绩和财务状况。

23. 应收账款余额较高的风险

2012年末、2013年末和2014年末,公司应收账款的账面余额占同期营业收入的比例分别为26.08%、34.48%和27.02%,金额较大。

公司根据不同类型客户划分销售回款情况,对相关客户提供30天至120天的信用期,因此公司各期最后一季度的营业收入大部形成期末的应收账款,金额在4个月内应收账款占全部应收账款的比例在85%以上。公司主要客户为国内外大型化涂料企业,信誉度较高,能在信用期内正常还款,公司目前的应收账款坏账准备政策较为严格,但是随着公司客户数量的增加和应收账款余额的增加,应收账款坏账准备的计提比例将有所增加,从而影响公司的经营业绩和财务状况。

24. 应收账款余额较高的风险

2012年末、2013年末和2014年末,公司应收账款的账面余额占同期营业收入的比例分别为26.08%、34.48%和27.02%,金额较大。

公司根据不同类型客户划分销售回款情况,对相关客户提供30天至120天的信用期,因此公司各期最后一季度的营业收入大部形成期末的应收账款,金额在4个月内应收账款占全部应收账款的比例在85%以上。公司主要客户为