

(上接B76版)

2、关联人介绍和关联关系

1、关联人基本情况:

- (1) 重庆一能燃具有限公司(以下简称“重庆一能”)
- ①法定代表人:张国强
- ②注册资本:500万元
- ③股东构成及股东与刘伟先生的关系:

股东名称	出资额(万元)	占注册资本比例	与刘伟先生关系
张国强	400	80%	配偶
李碧莹	70	14%	无
文仁容	30	6%	无

④公司类型:有限责任公司

- ⑤住所:重庆市渝中区大溪沟12号华信大厦6#-#
- ⑥经营范围:销售厨房用具及配件、家用电器、金属材料(不含稀贵金属)、金属材料、建筑器材、五金、汽车配件、装饰材料、针织纺织品、文化办公用品、(以上范围经营,法律法规禁止经营的不得经营;法律、法规规定应经审批而未获审批前不得经营)。

⑦最近一期(2012年1-12月)财务数据(未经审计,详见附件):

项目	金额(人民币元)	备注
资产总额		
流动资产	72,024,206.24	
总资产	16,197,614.28	
净资产	55,826,590.96	
负债情况:		
主要业务收入	294,661,077.72	
净利润	3,493,668.36	

(2) 重庆适时燃具公司

- ①法定代表人:张国强
- ②注册资本:100万元
- ③股东构成及股东与刘伟先生的关系:

股东名称	出资额(万元)	占注册资本比例	与刘伟先生关系
刘伟	60	60%	本人
刘平	20	20%	父亲
张强	20	20%	妻子

④经济性质:股份合作制

- ⑤住所:重庆市渝中区大溪沟四维桥华信大厦五楼
- ⑥经营范围:批发零售:燃气用具配件、炊事用具、家用电器、金属材料(不含稀贵金属)、电器机械器材、建筑五金、汽车零部件、建筑材料、针织纺织品、文化办公用品、燃气燃烧器具安装、维修及(法律、法规禁止经营的不得经营;法律、法规规定应经审批前不得经营)。

⑦最近一期(2012年1-12月)财务数据(未经审计):

项目	金额(人民币元)	备注
资产负债情况:		
总资产	15,199,134.61	
流动资产	1,534,378.57	
净资产	13,664,756.04	
负债情况:		
主要业务收入	17,816,484.40	
净利润	20,289.25	

2、与上市公司的关联关系:

刘伟先生系公司川渝地区一级经销商重庆一能以及华帝集成厨房经销商重庆适时实际控制人,且目前刘伟先生为公司副总裁兼国内销售事业部总经理,属于公司高级管理人员,能对公司的营销政策施加重大影响,依照《深圳证券交易所股票上市规则》10.1.3的规定,重庆一能、重庆适时为公司关联法人。

3、履约能力分析:

截至2012年12月31日,重庆一能资产负债率为77.51%,流动比率为1.28,速动比率为0.63,上述指标表明该公司负债水平偏高,偿债能力偏低。重庆一能连续五年(2008年-2012年)为公司最大经销商,并且每年均能完成公司下达的销售任务,货款结算能符合公司制度要求,具有较强的履约能力。

截止2012年12月31日,重庆适时资产负债率为111.23%,流动比率为1.11,速动比率为0.17,上述指标表明该公司负债水平高,偿债能力偏低。重庆适时为华帝集成厨房在西南地区的一级经销商,严格执行华帝集成厨房的经销政策进行产品销售,货款结算符合华帝集成厨房制度的要求,具备合同履约能力。

4、近三年公司与关联人重庆一能(含重庆适时)交易情况。

关联方	关联交易类型	2012年度		2011年度		2010年度	
		金额	占当期交易金额比例(%)	金额	占当期交易金额比例(%)	金额	占当期交易金额比例(%)
重庆一能燃具有限公司	销售商品	292,089,688.10	10.54	195,540,188.04	9.59	163,247,859.79	10.36
重庆适时燃具有限公司	销售商品	11,177,374.40	0.38	0	0	4,672,257.26	0.29

三、本次关联交易(2013年)的主要内容

1、关联交易总额
公司与重庆一能(含重庆适时)达成了关于签署《2013年度经销合同》的意向,协议总额为人民币41,000万元,占公司2012年末经审计净资产的40.31%,依法应履行董事会、股东大会审批程序。

2、关联交易定价政策:按照市场价格定价。

- 3、2013年公司对方联方的营销政策(以下甲方为中山华帝燃具股份公司,乙方为重庆一能燃具有限公司)主要内容如下:
 - (1)主营产品渠道产品销售方面:
 - ①2013年度甲方给予乙方周转货物总金额700万元,乙方保证周转货物全部用于其当年负责经营区域的甲方产品销售,经营年度结束后,乙方需无条件向甲方一次性结清所有周转货物,下一年度1月10日前甲方再给予乙方700万元周转货物。
 - ②销售合同打包打:
 - ③乙方2013年实行销售合同打包打,常规渠道产品合同任务为1.8亿元,均按倒扣综合

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

本公司董事会于2013年2月22日在《证券时报》、《中国证券报》、《上海证券报》、《证券日报》、巨潮资讯网(网址:www.cninfo.com.cn)上刊登了《重庆三峡油漆股份有限公司关于召开2012年年度股东大会的通知》,本次股东大会将采用现场和网络投票相结合的方式召开,现将有关事项提示如下:

一、召开会议的基本情况

- 1、召集人:重庆三峡油漆股份有限公司董事会
- 2、现场会议召开时间:2013年3月22日下午14:30
- 网络投票时间:2013年3月21日~2013年3月22日,其中:
 - (1)通过深圳证券交易所交易系统网络投票的具体时间为2013年3月22日上午9:30至11:30,下午13:00至15:00;
 - (2)通过深圳证券交易互联网投票系统的具体时间为:2013年3月21日15:00至2013年3月22日15:00期间的任意时间。
- 3、现场会议召开地点:重庆市九龙坡区隆鑫国际公司十七楼会议室。
- 4、召开方式:现场投票及网络投票相结合的方式。公司将通过深圳证券交易所交易系统和互联网投票系统(<http://wlp.cninfo.com.cn>)向全体股东提供网络形式的投票平台,公司股东可以在上述网络投票时间内通过上述系统行使表决权。
- 5、出席对象:2013年3月15日下午交易结束后在中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司登记在册的本公司全体股东;本公司现任董事、监事和高级管理人员;以及公司聘请的见证律师;公司股东可委托代理人出席股东大会并表决,该代理人不必是本公司股东。
- 6、参加会议的方式:同一股份只能选择现场投票和网络投票中的一种表决方式,表决结果以第一次有效投票结果为准。

二、本次会议审议事项

- 1、审议《公司2012年年度报告及其摘要》;
 - 2、审议《公司2012年度董事会工作报告》;
 - 3、审议《公司2012年度监事会工作报告》;
 - 4、审议《公司2012年度财务决算报告》;
 - 5、审议《公司2012年度利润分配预案》;
 - 6、审议《关于与重庆化医控股集团财务有限公司持续关联交易的议案》;
 - 7、审议《关于聘请公司财务审计机构的议案》;
- 公司独立董事2012年度述职报告;
- 上述议案经公司第六届二十六次董事会及第六届四次监事会审议通过,议案的详细内容分别刊登在2013年2月22日《证券时报》、《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》及中国证监会指定网站www.cninfo.com.cn上。

三、股东大会登记方法

(一) 现场会议登记方式

- 1、登记方式:传真、电话方式登记

毛利率19%供货,当销售任务完成1.8亿元以上超出1.8亿元部分按倒扣综合毛利率17%供货,当销售任务完成2亿元以上,超出1.8亿元部分按倒扣综合毛利率15%供货,但要求乙方全年必须完成主营产品渠道产品销售任务2亿元,若不能完成则按全年实际销售任务总额度倒扣倒扣综合毛利率19%之间的差价,乙方2013年在甲方主营产品渠道按倒扣综合毛利率16%,此类产品占比于月度常规渠道销售任务,若乙方年度内未完成常规渠道销售任务1.8亿元以上,此类产品在年度内一次计入乙方任务考核,并与常规渠道产品一致享受相关考核、奖励政策;

乙方不再报销其他广告费及参与舒适热能销售中的各项政策费用;但荣誉奖励类评选活动仍可参与(包括五星级经销商评定、星级导购员奖励等)。

B、乙方代甲方处理品及甲方为拓展市场销售特别指定的产品不受倒扣综合毛利率的限制,但须经甲方总裁审核,并报甲方董事长批准后方可执行,此部分计入任务不计毛利考核范围;

C、甲方统一签订的全线性房地产合同、天然气供气合同,若涉及到乙方经销区域,此部分计入任务不计毛利考核范围。

D、甲方统一开展的场集全国促销活动之乙方均按甲方要求执行,但不再给予相关产品价格折扣;甲方在重大节假日开展的全国媒体宣传,乙方必须按甲方标准予以配合,甲方按全国配比乙方给予乙、乙方按甲方标准规定执行,执行完毕后,乙方按标准流程核算甲方配比如上比例。

E、合作期间,每季度按甲方系统公布的标准成本核算一次甲方综合毛利;若甲方综合毛利低于19%,则由乙方补足。若因甲方成本连续两个月计算错误,导致起毛利不足,则乙方不予补足;若高于19%,则将超出19%部分返还给乙方。

F、在本协议执行期间,如因市场变化,导致出现超出本协议内容的政策需要,则须经报甲方董事长审批。

G、乙方业绩公布及排名时按倒扣综合毛利率30%重新核算业绩。

②乙方完成总合同任务的前提下:

- A、厨具品类类完成合同任务,超出部分给予1%返利。
- B、热水品类类完成合同任务,按照超出部分给予1%返利;若热水品类类全年完成率到达1亿元以上,则另外追加热水品类年提货额的0.5%作为奖励,考虑到2013年甲方执行“配额任务”及“战略产品”政策的整体规划,为支持乙方热水器品种的持续销售,若热水品类类全年完成达到1亿元以上,则除以上返利以外额外一次性给予80万元推广广告支持,先广告发票核销。

③甲方给予乙方实际销售额的1%作为销售合同,政策打包后的补贴。

- ④甲方给予乙方每次提货时按提货金额收取2%的市场保证金,甲方开具市场保证金收据。甲方收取的市场保证金一个季度返还一次,每季度的次月10日前双方确认金额后乙方开具收据给甲方,甲方于五个工作日内直接转账款至乙方帐户上。
- ⑤A、甲方对全国免费发放的物资及宣传物品按乙方任务实际占全国比例分配,超出部分乙方自行承担。
- B、乙方可同等享受甲方开展的全国政策内市场终端改造工程及专卖店装修项目政策。
- C、乙方作为甲方的重大战略试点网点,甲方有责任向乙方提供终端标准在当地试验,相关补贴政策实际批复执行。

④售后:

A、售后服务相关奖励仅获荣誉津贴,不发放奖金。
B、乙方连续两年被评为帝师售后服务标兵单位,曾被中国质量万里行评为优秀服务单位,为继续支持乙方为帝师品牌售后服务的投资,甲方继续以往政策,继续给予乙方售后服务品牌建设费30万元。

C、乙方的售后维修服务按甲方全国标准执行,按正常流程结算,器具正常享受提货金额1%的维修费,其中中能灶与重庆10%5%延保维修服务。
D、由于乙方售后系统与甲方的CRM系统对接问题,甲方不再向乙方在价格内、价格外收取取货安装费,同时也不再向乙方报装安装费,但乙方有义务向甲方CRM系统中录入人完整、真实的客户信息,如有发现违规行为,甲方有权取消、扣回售后服务品牌建设费30万元,并自行承担处罚。

⑤乙方在全国统一标准享受,执行三包维修服务。

E、乙方售后渠道产品销售方面

- ①乙方2013年电子商务渠道产品销售任务为7200万元,按倒扣综合毛利率19%价格基础上加上经销商安装费及电子商务渠道红利供货,当销售任务完成7200万元以上超过7200万元部分按倒扣综合毛利率17%价格基础上加上经销商安装费及电子商务渠道红利供货,当销售任务完成8500万元以上,超出8500万元部分按倒扣综合毛利率15%价格基础上加上经销商安装费及电子商务渠道红利供货,当销售任务完成1.2亿元以上,则按超出销售合同任务7200万元部分与实际销售任务之间的差额全部按倒扣综合毛利率15%价格基础上加上经销商安装费及电子商务渠道红利供货;

②乙方不再报销电子商务渠道广告费,销售中的各项政策费用,甲方将统一对电子商务渠道的平台操作、运营等作全国统一统筹,如涉及乙方经营投入项目将由甲方通知乙方具体操作细则,由乙方自行执行,甲方监督执行;

③如有甲方为拓展电子商务渠道市场销售特别指定的产品不受倒扣综合毛利率限制,但须经甲方总裁审核,并报甲方董事长批准后方可执行,此部分计入任务不计毛利考核范围;在合作期间,每季度按甲方系统公布的标准成本核算一次甲方综合毛利;若甲方综合毛利低于19%,则由乙方补足。若因甲方成本连续两个月计算错误,导致起毛利不足,则乙方不予补足;若高于19%,则将超出19%部分返还给乙方。

(3)舒适热能渠道产品销售方面

- ①乙方2013年舒适热能产品销售任务为200万元,按倒扣综合毛利率19%价格供货,若不能完成全年舒适热能产品销售合同任务,则按实际销售任务总额度倒扣倒扣综合毛利率30%之间的差额;
- ②乙方不再报销其他广告费及参与舒适热能销售中的各项政策费用;
- ③如有甲方有特殊的工程项目支持则根据项目的实际情况单独申请,经甲方总裁审核,并报甲方董事长批准后执行;

④乙方2013年橱柜产品销售任务为3000万元,按倒扣综合毛利率19%价格供货,若不能完成全年橱柜产品销售合同任务,则按实际销售任务总额度倒扣倒扣综合毛利率30%之间的差额;

⑤乙方不再报销其他广告费及橱柜销售中的各项政策费用;

⑥如有甲方有特殊的工程项目支持则根据项目的实际情况单独申请,经甲方总裁审核,并报甲方董事长批准后执行;

⑦乙方可参加各项荣誉评选,不发放等级及物质性奖励。

4、关联交易定价政策及交易价格:按照公司平均净利润贡献率指标为导向,制定销售价格和返利政策。

5、关联交易的付款安排及结算方式:除基本授信按照《经销商授信管理协议》执行

证券代码:000565 证券简称:渝三峡A 公告编号:2013-009

重庆三峡油漆股份有限公司关于召开2012年年度股东大会的提示性公告

- 2、登记时间:2013年3月22日下午14:30之前
- 3、登记地点:公司证券部
- 邮编:400051
- 电话:023-68824806
- 传真:023-68824806

4、受托行使表决权人需登记和表决时提交文件的要求:出席会议的股东需出示本人身份证和持股凭证;委托代理人出席会议的,应出示本人身份证、委托人身份证复印件、授权委托书和持股凭证。

法人股东由法定代表人出席会议的,应出示本人身份证、法人股东单位的营业执照复印件和持股凭证;委托代理人出席会议的,代理人应出示本人身份证、法人股东单位的营业执照复印件、法人股东单位的法定代表人的书面授权委托书和持股凭证。

(二) 采用网络投票的投票程序

1、网络投票期间,交易系统将挂牌一只投票股票,股东以申报买入、委托的方式对表决事项进行投票,该证券相关信息如下:

股票代码	股票简称	买卖方向	买入价格
360565	三峡能源	买	对应申报价格

2、股东投票的具体程序

- (1) 输入买入指令;
- (2) 输入股票代码360565;
- (3) 输入对应申报价格;在“买入价格”项下输入对应申报价格,情况如下:

A、如果股东一次性表决所有议案,则表决方法如下图所示:

表决序号	议案内容	申报代码	申报价格	同意	反对	弃权
议案1-议案7	除半年报股东大会所有小议案	360565	100.00元	1股	2股	3股

投票举例:

①如果股东对所有议案投同意票,其申报如下:

投票序号	买卖方向	申报价格	申报股数
360565	买入	100.00元	1股

②如果股东对所有议案投反对票,其申报如下:

投票序号	买卖方向	申报价格	申报股数
360565	买入	100.00元	2股

③如果股东对所有议案投弃权票,其申报如下:

投票序号	买卖方向	申报价格	申报股数
360565	买入	100.00元	1股

B、如果股东依次表决所有小议案,则表决方法如下图所示:

证券代码:002685 证券简称:华东重机 公告编号:2013-007

无锡华东重型机械股份有限公司关于使用部分闲置募集资金购买银行理财产品的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整,不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

无锡华东重型机械股份有限公司(以下简称“公司”)于2013年3月12日召开第一届董事会第十九次会议,审议通过了《关于使用部分闲置募集资金购买银行理财产品的议案》,董事会同意公司使用不超过人民币九千万元闲置募集资金购买保本型银行理财产品,授权期限为董事会决议通过之日起一年内有效。

根据上述决议,公司于2013年3月15日与招商银行股份有限公司城西支行(以下简称“招商银行”)签订了《招商银行公司理财产品销售协议书》,现将有关情况公告如下:

- 一、理财产品主要内容
 - 1、理财产品名称:招商银行点金公司理财之人民币岁月现金流51330号理财产品。
 - 2、认购理财资金总金额:人民币30,000,000元(叁千万整)。
 - 3、理财期限:102天。
 - 4、理财产品收益计算日:2013年3月18日。
 - 5、理财产品到期日:2013年6月28日。
 - 6、理财产品类型:保本浮动收益型。
 - 7、投资方向:投资于市场信用等级较高、流动性较好的金融资产,包括但不限于国债、金融债、央行票据、债券回购、资金拆借、银行存款以及高信用级别的企业债、公司债、短期融资券、中期票据、资产支持证券、次级债等其他金融资产,并可投资于可转换债券、可分离债、新股申购、交易所债券等其他金融资产。
 - 8、产品收益率为:4.20%/年。
 - 9、本金及理财收益兑付时间与方式:持有本理财产品至到期日或提前终止日,招商银行保理理财产品,并在到期日或提前终止日后3个工作日内将理财本金及收益转账至投资者指定账户。

⑩、提前终止:本理财产品计划成立3个工作日内,招商银行有权根据实际情况但无义务提前终止该理财产品,且提前终止日的最高预期理财收益率为该理财产品计划的到期或提前终止预期年化收益率。

- 11、申购与赎回:本理财产品计划成立后不开放申购与赎回。
- 12、公司与招商银行无关联关系。
- 二、投资风险及风险控制措施
 - 1、政策风险
理财产品计划是针对当前的相关法规和政策设计的,如国家宏观政策以及市场相关法规政策发生变化,可能影响理财计划的受理、投资、偿还等的正常进行,甚至导致本理财产品计划收益率甚至本金损失。
 - 2、流动性风险
理财产品计划存续期间,投资者只能在招商银行规定的期间内办理申购、赎回,理财产品成立后投资者不享有提前赎回权利。
 - 3、信息传递风险
理财产品计划存续期间不提供估值,不提供账单,公司应根据招商银行理财产品说明书的公告

方式及时查询本理财计划的相关信息。如果公司未及时进行查询,或由于通讯故障、系统故障以及其他不可抗力等因素的影响导致无法及时了解理财计划信息,并由此影响投资者的投资决策,因此而产生的责任和风险由公司自行承担。

4、理财产品不成立风险
如理财产品计划开始认购至理财产品计划原定成立日之前,理财产品认购总金额未达到规模上限(如合同约定),或理财产品认购以及市场相关法规政策发生变化,或市场发生剧烈波动,经招商银行合理判断难以按照本产品规定向公司提供本理财产品,招商银行有权宣布本理财产品计划不成立。

5、再投资风险
招商银行有权但无义务提前终止本理财产品。如招商银行提前终止本理财产品,则该理财计划的实际理财期可能小于预期期限。如果理财产品提前终止,则公司将无法实现预期初期的全部收益。

6、不可抗力风险
自然灾害、战争等不可抗力因素的出现,将严重影响金融市场的正常运作,可能影响理财计划的受理、投资、偿还等的正常进行,甚至导致本理财产品计划收益甚至本金损失。对于由不可抗力因素所导致的任何损失,由公司自行承担,招商银行对此不承担任何责任。

三、风险提示
1、公司董事兼授权公司董事长行使该项投资决策并签署相关合同、公司财务负责人负责组织实施,公司财务管理部将及时分析和跟踪理财产品投向、项目进展情况,如评估发现存在可能影响公司资金安全的风险因素,将及时采取相应措施,控制投资风险。

2、公司监察审计部进行事前审计,并将对投资理财资金使用与保管情况进行日常监督,不定期对资金使用情况进行审计、核实。

3、独立董事、监事会享有对资金使用情况进行监督与检查,必要时可以聘请专业机构进行审计。

四、公司将依据深交所的相关规定,在定期报告中披露报告期内理财产品的购买以及损益情况。

④、对公司日常经营的影响
公司本次购买的理财产品预计收益为35210.59万元。在确保不影响募集资金项目建设和日常经营及资金安全的前提下,使用部分闲置募集资金购买安全性、流动性较高的保本型银行理财产品,有利于提高资金使用效率,获得一定的投资收益,进一步提升公司整体业绩水平,为股东获取更多的投资回报,不排除公司或银行有提前终止本理财产品的可能性,因此存在低于预期理财收益的风险。

五、备查文件:
1、公司与招商银行股份有限公司城西支行签订的《招商银行公司理财产品销售协议书》。特此公告。

无锡华东重型机械股份有限公司
董事会
2013年3月18日

外,其余交易均采用款到发货原则进行,货款结算方式为现款或6个月银行承兑汇票。

6、关联交易签署情况:公司拟于近期与重庆一能签署有关日常关联交易的销售合同,本次关联交易的合同期限为1年,即2013年1月1日-12月31日,合同自双方签字盖章之日起至2013年12月31日止生效。

(5) 专店专展方面

鉴于乙方近年都在响应甲方号召,大力发展专卖店建设,出于展柜物资需求乙方先行大量购进,造成资金压力过大,甲方在2013年为乙方专卖店展柜9折购买的优惠政策支持。

四、关联交易目的和对上市公司的影响

1、交易的必要性、持续性以及预计持续进行此类关联交易的情况。
目前刘伟先生为公司副总裁兼国内销售事业部总经理,属于公司高级管理人员,负责组织开展渠道管理、市场推广、直接对接公司的营销政策实施,客户关系管理、售后服务以及分销物流等工作,可以直接对公司的营销政策施加影响,同时其又为重庆一能、重庆适时的实际控制人,故重庆一能、重庆适时成为公司的关联方。

鉴于重庆一能(包含重庆适时)代理销售华帝品牌产品已有十余年市场销售经验,熟悉川渝地区的厨卫产品销售情况,目前重庆一能公司在川渝地区一级经销商,且川渝地区市场规模一直稳中有升,重庆一能与公司形成了良好的代理合作关系,便于公司扩展西南地区的市场规模,因此双方之间交易是必要的,预计未来3年此类关联交易仍将持续。

2、选择与关联人(非上市公司)进行交易的原因。
重庆一能(包含重庆适时)代理销售华帝品牌产品已有十余年市场销售经验,熟悉川渝地区的厨卫产品销售情况,目前重庆一能公司在川渝地区一级经销商,属公司产品在全国范围内的重点销售区域,目前尚无其他有力竞争者替代。

3、交易对上市公司利益的影响,此类关联交易对公司本期以及未来财务状况、经营成果的影响。
为保证公平原则,公司与重庆一能的关联交易定价政策以公司经销商平均净利润贡献率为指标确定。依照公司财务中心的测算,2010年重庆一能(含重庆适时)提货总额为19,454.26万元(净利润贡献率为12.85%),2011年公司与重庆一能(含重庆适时)提货金额为19,554.02万元(净利润贡献率为13.15%),2012年公司与重庆一能(含重庆适时)提货金额为303,247,062.50元(净利润贡献率为2.24%),根据双方合同条款中的营销政策测算,净利润贡献率与前三年年水平相当,因此重庆一能对2012年净利润贡献率能够保持稳定,且公司将严格按照《经销商授信管理办法》进行授信管理,确保对重庆一能的应收款项风险可控,不会给公司带来资产损失。

4、交易对上市公司独立性的影响。
近三年,重庆一能(包含重庆适时)年度销售额一直居于公司经销商销售规模首位,业务上,公司对包括重庆一能在内的主要经销商客观上已形成一定程度的依赖关系。目前,刘伟先生为公司高级管理人员,主要工作职责为依据公司发展战略和年度经营计划,组织开展渠道管理、市场推广、价格控制、业务拓展、销售费用控制、客户关系管理、售后服务以及分销物流等工作,能对公司的营销政策施加重大影响,对涉及重庆一能的所有营销政策、定价政策和结算方式等予以回避表决,凡涉及与重庆一能之间的交易事项(包括但不限于销售政策变动、返利和各种奖励政策、资金授信等)均需提交董事会审议,并提交股东大会批准后方可执行。因此,公司与重庆一能的关联交易不会影响公司独立性。

5、独立董事的意见
(一)独立董事事前认可(事前同意)情况和发表的独立意见。
2013年1月公司全体独立董事对公司与重庆一能(含集成厨房公司与重庆适时)达成签署意向的《2013年度经销合同》、《2013年经销商合同补充协议》等相关资料进行审阅,并对2012年-12月公司整体独立事项对公司与重庆适时)的交易情况,公司对重庆一能(含集成厨房公司与重庆适时)的营销政策以及对重庆一能、重庆适时提交的2012年财报报表(未经审计)进行了核查,在此基础上,全体独立董事向2013年2月召开的临时股东大会,并对分析,公司全体独立董事对2012年度公司与重庆一能(含集成厨房公司与重庆适时)的日常关联交易事项给予认可,指此独立董事对公司与重庆一能(含集成厨房公司与重庆适时)日常关联交易作出的事前认可说明;

本次交易预计于2013年与重庆一能(含集成厨房公司与重庆适时)之间的日常关联交易为双方生产经营所需的产品购销业务,有利于公司开拓市场,满足公司利益的需求,符合公司发展战略。

2、独立董事发表的独立意见
鉴于刘伟先生系公司分管营销系统的副总裁,且为公司川渝地区经销商重庆一能及集成厨房公司经销商重庆适时时的实际控制人,因此公司与重庆一能(含集成厨房公司与重庆适时)的业务往来构成关联交易,为判断交易的公允性,我们认真审查了公司与重庆一能(含集成厨房公司与重庆适时)之间的日常关联交易事项,比较了近两年来公司前五位经销商与本公司的业务往来情况,基于独立判断原则,我们认为:

(1) 公司与重庆一能(含集成厨房公司与重庆适时)的日常关联交易行为属公司正常经营业务,不违背国家相关法律法规和本公司章程的规定。

(2) 公司与重庆一能(含集成厨房公司与重庆适时)的日常关联交易公允合法。

(3) 公司与重庆一能(含集成厨房公司与重庆适时)的日常关联交易是公允的,没有损害其他非关联股东特别是中小股东的利益。

(4) 重庆一能是川渝地区的一级经销商,也是公司目前最大的经销商,重庆适时是控股子公司集成厨房公司的大经销商,为了巩固公司在川渝地区的市场份额,保持这种日常关联交易是必要的。

(二) 保荐机构对日常关联交易发表的结论性意见,应说明保荐