

深度信用报告样本 C

报告价格：

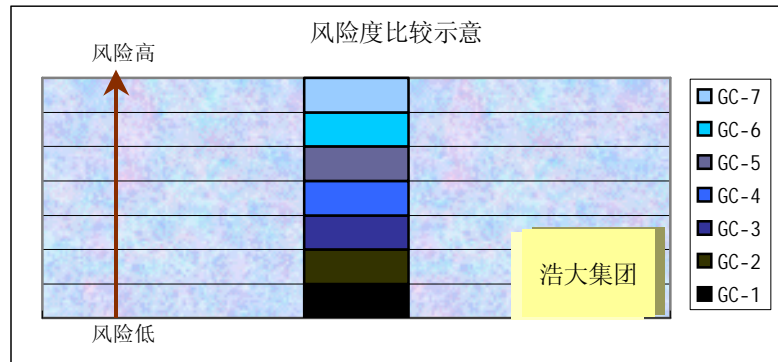
分类	费用	包含的内容
一年完整报告内容	4000 元 RMB	最新一年注册及股东、变更、财务、生产、销售等方面内容
两年完整报告内容	6000 元 RMB	在一年完整报告基础上增加一年变更、财务、生产、销售等方面内容
三年完整报告内容	9000 元 RMB	在一年完整报告基础上增加两年变更、财务、生产、销售等方面内容

说明：以上报价适应地区为：北京、上海、江苏、浙江、广州地区，就其他地区而言，根据区域操作的难易程度，价格会有一些相应的变化，具体情况请来电咨询 HMI 人员

客户名称	英国***国际金融公司
客户报告编号	EIFC-I-987654321-BJ
信用报告编号	GCRI BJ -123456789C
报告委托日期	2003年8月
报告提交日期	2003年8月
客户服务电话	8610-63753527
客户服务传真	8610-63751229

被调查企业摘要

企业名称	海州 XX 集团有限公司
企业地址	浙江省海州市寿春**路（总部）
注册资本	6000 万元
企业类型	有限责任公司
销售收入	3.8 亿元（集团总销售）
员工数量	1100 人
同业中的规模	中型
行业领域	输配电及控制设备制造业
主要产品	断路器、继电器、接触器，以及仪器仪表、成套设备等
分支机构所在地	北京、上海、广州、香港、美国等
风险评级	GC-3（企业信用较好，有一定潜在风险，详见附页上的等级说明）



评级提示

该公司属于所在行业中业绩较好的企业，综合水平较高，但对核心领导人缺乏有效的监督和约束机制，决策风险较高。建议注意其日常信用资料的收集，扩大交易量时应谨慎。

特别说明：本报告是根据本公司信用调查和分析人员通过合法、公开渠道取得的相关资料撰写而成。根据行业惯例，本报告仅作为委托方商业决策之参考，委托方对自己的商业决策行为负责，本公司对使用本报告造成的损失不承担任何法律责任。未经本公司同意，本报告内容不得透露给任何第三方。除非特别说明，本报告中的货币单位均为人民币元。

目 录

第一节：基本信息	3
第二节：经营历史	4
第三节：股权结构	5
第四节：组织机构和经营者	5
第五节：人员状况	7
第六节：生产和经营	7
第七节：贸易往来	9
第八节：金融机构往来	10
第九节：财务报表及其分析	11
第十节：法律纠纷	14
第十一节：综合述评	15
第十二节：企业风险评定	16

第一节：基本信息

一、 基础信息

企业名称：海州 XX 集团有限公司	企业简称：XX 电器，XX 集团
办公地址：浙江省海州市寿春**路（总部）	邮政编码：123456
联系电话：0987-12345678	联系传真：0987-12345677
企业网址： http://www.hai zhou-haoda.com.cn	

二、 注册资料

中文名称：海州 XX 集团有限公司	
英文名称：Hai zhou Haoda Group Co., Ltd.	
注册地址：浙江省海州市寿春工业区**路**号	
法定代表人：李坚华	注册资本：6000 万元
经济性质：有限责任公司	成立时间：1985 年
工商注册号码：1234512345123	注册日期：2003 年 3 月
登记机关：浙江省海州市工商行政管理局	
经营方式：制造、加工、销售***	
经营范围：	
主营：国内商业、贸易、物资供销业（除专营专控商品外），机电产品、低压电器元件、电子仪表、化工、出口本企业产品***	
兼营：广告、商品管理、咨询、建筑、维修业、通讯服务、旅游服务、教育培训、娱乐、餐饮***	
经营期限：1995 年 5 月 21 日-2015 年 5 月 20 日	

三、 其他信息

1. 获得资质

认证名称	认证时间	认证机构
IECEE-CB 认证	1998 年	中国电工产品认证委员会
ISO9002 (94 版)	1999 年	北京***国际认证有限公司

2. 顾问机构

名称	地址
海州 xx 律师事务所	浙江省海州市 xx 路 xx 号
海州 xx 会计师事务所	浙江省海州市 xx 路 xx 号

3. 进出口方式

进出口方式	获得进出口权时间	使用代理机构
自营	1998 年	无
代理		无

第二节：经营历史

李坚华原为海州市寿春农民，以低压电器贸易的方式积累了原始资本，基于贸易方式受制约太大，很难形成规模的考虑，李坚华在 1985 年投资开办实业，生产自己最为熟悉的低压电器，以继电器、断路器等低压产品为主。

1995 年，李坚华在海州浩大电器有限公司基础上成立了浩大集团，注册资本 2000 万元。浩大集团的核心产品接触器、继电器等归由核心子公司海州浩大电器股份有限公司生产。

1995-2001 年，浩大集团先后进入成套设备、仪器仪表、建筑电器等领域，总体规模不断扩大。在 2000 年，浩大集团注册资本增加至 6000 万元。

2002 年 10 月，海州浩大电器股份有限公司进入上市辅导期，浩大集团的上市融资计划开始正式启动。当年浩大集团的年销售额达到 3.8 亿元，其中核心产品达到 3.3 亿元。

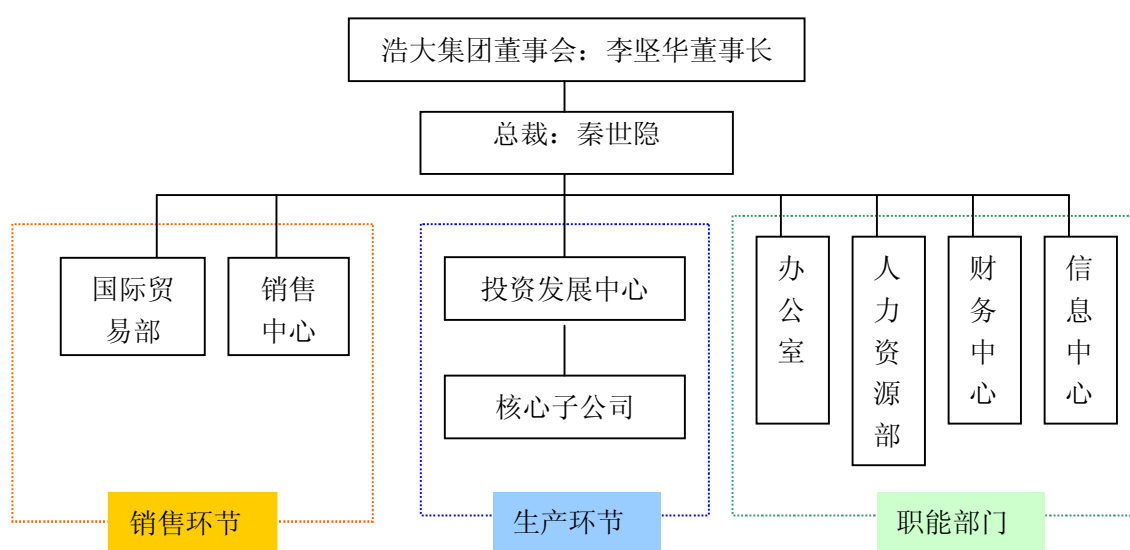
第三节：股权结构

股东名称	出资额(万元)	出资比例(%)
海州浩大投资有限公司	3,000	50
李坚华	1,200	20
杨曼云	900	15
李坚军	900	15
合计	6,000	100

海州浩大投资有限公司是李坚华个人投资成立的企业，实际为李坚华个人的投资工具。李坚华是该公司最主要的决策人。

第四节：组织机构和经营者

一、 组织机构图



说明：浩大集团投资发展中心是浩大集团的资本运作中心，管理所有子公司。

二、 分支机构

名称	地址	与母公司关系	负责人	联络方式
华北办事处	北京市西城区**路	负责华北地区及华中地区销售和客户维护的办事处	孔*	010-*****
华南办事处	深圳市福田区**路	负责华南地区销售和客户维护的办事处	彭**	0755-***** *
Haoda Group Hongkong Branch	No. **, **Road, Hong Kong	负责东南亚地区销售和客户维护的办事处	Mr. Lee	00852-***** ***
Haoda Group U.S. Branch	Powerlab LLC *** SE. * ** St Bellevue, WA 98006	负责北美地区客户维护的办事处	Mr. Tsu	001-626-*** ****

除上表所列四家机构以外，该公司还在西安、成都等地设立了分支机构。

三、 核心领导层

姓名	职务	性别	年龄	学历/职称	主管业务
李坚华	董事长	男	48	高中	主管企业战略发展，主持重大决策
秦世隐	总裁	男	42	硕士	集团日常全面业务
顾肯	副总裁	男	39	高级工程师	集团整体生产业务
朱小晴	副总裁	女	41	本科	集团中国大陆的产品市场及其销售

四、 主要领导简历

1. 董事长：李坚华

年代	所在单位	任职
80年代初-1985	个体经营	**
1985-1990	寿春浩大电器厂	厂长
1990-1992	寿春浩大电器有限公司	董事长
1992-1995	海州浩大电器有限公司	董事长
1995-今	海州浩大集团有限公司	董事长

2. 总经理：秦世隐

年代	所在单位	任职
1985	毕业于浙江大学	
1985-1991	总参**部第**研究所**研究室	助理工程师，工程师
1991-1995	杭州**电子有限公司	技术部经理，客户服务部经理
1995-1997	宁波**电器设备有限公司	副总经理
1997-1999	浩大集团	副总裁
1999-今	浩大集团	总裁

第五节：人员状况

	数量	备注
该公司共有人员	1100	含下属控股和全资子公司
其中：		
管理人员	75	
技术人员	120	
销售人员	105	含驻外机构中的 80 名员工

第六节：生产和经营

一、生产和经营场所

	生产场所	办公场所
地址	海州市寿春工业区**路**号	海州市寿春**路
占地面积	30 万平方米	1 万平方米
土地使用权	租赁，50 万元/年	自有
建筑面积	25 万平方米	1.6 万平方米
房屋所有权	自有	自有

二、生产现状

主要产品	2002 生产能力	2002 产量
断路器	800 万只	500 万只
继电器和接触器合计	600 万只	400-450 万只
仪器和仪表	1260 万只/套	400 万只/套
建筑电器	2002 年刚刚开始生产	60 万只/套

三、市场状况

浩大集团总销售约 3.8 亿元，核心产品所占比例接近 90%，本报告将主要描述其核心产品的市场状况。

1. 销售细分

(1) 内销

产品	2002 年销售额 (万元)
断路器	11000
继电器和接触器合计	4000
仪器和仪表	2500
成套设备	10000
建筑电器	200
合计	27700

(2) 外销

产品	2002 年销售额 (折为万元)
断路器	4000
继电器和接触器合计	1000
仪器和仪表	500
合计	5500

备注：折算汇率 1 美元=8.27 元人民币。

2. 市场地位

科目	内容
产品定位	其产品主要在中国大陆销售，因而定位于国内产品中具有较高质量保证的产品，同时向国际高端产品的质量标准看齐
竞争对手	核心产品断路器、继电器和接触器与中国同类产品相比，属于高档次和高价位产品。其国内竞争对手主要是正泰集团、德力西、施耐德等厂商
竞争地位	各有优势，总体处于竞争劣势

第七节：贸易往来

一、 采购和付款

原材料名称	采购方式	付款方式	付款期限	所占比例
电子元器件	国内采购	现金及 T/T	每月结算一次	80%
			现款交易	20%
	进口	T/T	预付全款	30%
		L/C	货到即付	65-70%
	D/P 及其他方式	货到即付	<5%	
电子附件与设备	国内采购	现金及 T/T	订货时付 20%定金，货到后付至 90%，10%的质量保证金 1 年内付清	90%
			其他结算方式	10%

二、 销售和收款

1. 内销

销售产品及服务	收款方式	收款期限	所占比例
断路器、继电器和接触器、仪器仪表和建筑电器	现金及 T/T	款到发货	60-70%
		每月结算一次	20-30%
		货到时收至 90%，10%的质量保证金 90 天内结清	10%
成套设备及其附件	现金及 T/T	订货时收 10-30%定金，货到后付至 90%，10%的质量保证金 180 天内付清	90%
		其他结算方式	10%

2. 出口

销售产品及服务	收款方式	收款期限	所占比例
断路器、继电器和接触器、仪器和仪表	L/C	货到即收-30 天	90%
	T/T 及其他方式	货到即收	10%

第八节：金融机构往来

一、 开户银行

	银行名称	往来状况	开户时间
基本户开户银行	海州农村信用社寿春**办事处	正常	1985年
一般往来帐户所 在银行	中国建设银行海州分行**路分理处 海州农村信用社寿春**办事处	较好 正常	2000年 1985年

二、 贷款银行

贷款银行	贷款金额	贷款期限	贷款方式
中国建设银行海州分行**路分理处	XXXX	1年	抵押、担保
海州农村信用社寿春**办事处	XXXX	3年	抵押、担保

三、 银行的信用

评定银行	评定级别	最新评定时间	其他说明
中国建设银行海州分行	AA	2000年	

第九节：财务报表及其分析

本报告提供报表为该公司独立财务报表。浩大集团除子公司承担生产任务以外，集团仍保留了部分生产业务，按照该公司的计划，这部分生产业务将逐步并入海州浩大电器股份有限公司。

一、 财务报表

资产负债表

单位：千元

年 度	2002. 12. 31	2001. 12. 31	最近两年平均
货币资金	613	1, 108	860. 5
应收帐款净额	745	1, 258	1, 001. 5
存货净值	5, 925	4, 825	5, 375
其它流动资产	1, 055	1, 285	1, 170
流动资产合计	8, 338	8, 476	8, 407
长期投资	58, 000	52, 480	55, 240
固定资产原值	45, 688	38, 586	42, 137
固定资产净值	35, 815	27, 626	31, 720. 5
其它资产	13, 542	16, 793	15, 167. 5
资产合计	115, 695	105, 375	110, 535

年 度	2002. 12. 31	2001. 12. 31	最近两年平均
短期借款	28,000	31,000	29,500
应付帐款	6,116	4,226	5,171
其它流动负债	7,520	4,521	6,021
流动负债合计	41,636	39,747	40,692
长期借款	0	0	0
其它长期负债	0	0	0
长期负债合计	0	0	0
负债合计	41,636	39,747	40,692
少数股东权益	0	0	0
实收资本	60,000	60,000	60,000
资本公积和盈余公积	12,207	4,970	8,589
未分配利润	1,852	658	1,255
所有者权益合计	74,059	65,628	69,844
负债及所有者权益合计	115,695	105,375	110,535

损益表（利润表）

单位：千元

年 度	2002 年	2001 年	最近两年平均
业务收入	54,036	63,887	58,962
业务成本	49,203	57,033	53,118
税金及附加	0	0	0
销售毛利	4,833	6,854	5,844
费用合计	13,149	13,162	13,156
其中：			9,839
销售费用	10,025	9,652	
管理费用	2,099	2,254	2,177
财务费用	1,025	1,256	1,141
营业外收入与支出	10,168	6,966	8,567
利润总额	1,852	658	1,255
所得税	421	201	311
净利润	1,431	457	944

二、 财务分析

1. 概要财务比率

年度	2002 年	2001 年	最近两年平均
流动比率	20.0%	21.3%	20.7%
速动比率	5.8%	9.2%	7.5%
资产负债率	36.0%	37.7%	36.9%
存货周转率	830%	1180%	1010%
应收帐款周转次数	72.5	50.8	61.7
流动资产周转次数	6.5	7.5	7.0
总资产周转次数	0.5	0.6	0.55
主营业务利润率	8.9%	10.7%	9.8%
营业利润率	-15.4%	-9.9%	-12.7%
税前利润率	3.4%	1.0%	2.2%
资产回报率	1.2%	0.4%	0.8%
净资产收益率	1.9%	0.7%	1.3%

2. 财务分析

(1) 偿债能力

短期偿债能力很弱。整体偿债的能力受到子公司经营业绩的影响。

(2) 营运能力

该公司营运能力很强。结合财务资料和结算习惯来看，该公司有可能对供应商的付款会出现经常性的延期支付。存货总量控制非常好，存货管理水平较高，流动资金使用效率高。

(3) 获利水平

在主营业务利润逐年下降的情况下，其总体利润水平呈现上升趋势，表现其子公司的获利水平在上升，该公司总体发展状况趋好。

3. 特别提示

浩大集团对外投资额已经占到净资产的 78%，与《中华人民共和国公司法》第一章第十二条中所规定的“…累计投资额不得超过本公司净资产的 50%”相冲突，因而该公司正在准备进行技术性调整。

第十节：法律纠纷

序号	纠纷对象	事由概述
1	宁波**机电有限公司	1999-2001年初浩大集团向其供应多批断路器和接触器，未及时回收款项，延至2002年底，向宁波法院提出诉讼
2	北京**机电有限公司	1999年浩大集团给其安装机电设备一套，未及时回收全部款项，延至2003年初，向北京法院提出诉讼
3	海州**涂料厂	2001年该厂为浩大集团提供涂料，因质量问题，浩大集团拒绝付款。2003年5月，被该厂起诉。

第十一节：企业竞争力分析及发展战略

1. 企业竞争力分析：

就浩大集团企业本身来讲，对其竞争力分析分为两方面。

竞争优势

- 1、浩大集团产品生产线及生产设备先进，产能较高
- 2、浩大集团营销网络较齐全
- 3、浩大集团在同行业有一定的品牌优势
- 4、浩大集团原材料购货较稳定
- 5、浩大集团财务状况良好

竞争劣势

1. 浩大集团经营环节中出现“漏洞”
- 2 浩大集团整体员工素质一般

2. 发展战略：

浩大集团发展的总体思路为：以品牌为旗帜，以多元化发展为方面。浩大集团充分挖掘品牌资源，培育品牌文化，提升品牌价值，增强品牌竞争力，促进品牌国际化。浩大还将在未来几年内，在现有产品基础上将产品向周边其他产业延伸，将企业做大，且提高参与国际市场竞争及抵御市场风险。

第十二节：综合述评

浩大集团下属大约 10 家子公司，其中规模比较大的有 5 家。传统产品包括低压电器领域的断路器、接触器和继电器，是最核心的产品，占到集团销售的 40%，全部是通过经销商进行销售。经过近 20 年的发展，浩大集团已经发展了 200 多家一级经销商，销售网点达 1300 多家，遍布中国所有省份，由浩大集团的销售中心统一管理和协调。

输配电设备是浩大集团第二大类产品，主要是利用浩大集团在行业中的销售网络和品牌，在主营领域基础上延伸而形成的产品，以中低压开关柜和附属配件为主。其余产品包括仪器仪表、建筑电器等相比而言，规模要小很多。

断路器等产品是基本的工业生产附件，大量应用于电工和工业设备制造领域。目前中国低压电器领域，规模最大的是温州正泰集团和施耐德在中国投资的企业，这些也是浩大集团在市场中最主要的竞争对手。

低压电器的市场容量与电力事业的发展是紧密相连的，中国 2004-2010 年电力增长速度在 4-4.5%之间，总体可以预见中国低压电器市场容量会稳步增长，前景是乐观的。

根据市场现状，结合公司实际情况，浩大集团制定了以下发展计划：

- 1) 顺利完成股份公司的上市辅导，争取在 2004 年成功上市
- 2) 在美国设立研发中心，加大北美市场的拓展力度
- 3) 2003 年集团总销售收入达到 4.8 亿元，今后 3 年中，每年销售收入的增长率在 30% 以上
- 4) 发展建筑电器产品，2005 年，该领域的业务收入达到 6000 万元。

-----**报告正文完**-----

第十三节：企业风险评定

对海州浩大集团有限公司的风险评定为 GC-3 级

风险评定是基于以下方面的分析：

考评因素	
企业现状	历史发展及其稳定性 生产和销售 外部关系 获得资质 基本状况 组织机构 员工数量
财务信息	财务信息 财务比率 结合实际情况与财务资料的分析
经营环境	地区经济发展现状 行业现状 竞争对手现状 上下游行业现状
发展潜力	行业发展潜力 企业发展潜力 竞争对手发展潜力
贸易习惯	收款习惯及其逾期比例 付款习惯及其逾期比例
其他信息	涉诉及影响执法机关处罚记录

根据对被调查对象作出的风险评定，提出以下建议供客户参考：

风险评定符号	信用说明	风险说明	建议
GC-1	企业信用优秀，一年内可正常来往，在无实物保障条件下可提供赊销支持	有平衡机制控制自身风险，贸易风险极小，经营风险小	注意日常观察，关注其重大事件和核心业务所在领域，定期更新信用资料
GC-2	企业信用良好，短期可正常来往，可在一定条件下给予赊销支持	贸易风险较小，有一定经营风险	注意观察对象及其所在行业发生的重大事件，每年须更新信用资料，可适当放大赊销额度
GC-3	企业信用较好，目前可进行正常来往，须控制赊销条件	有一定潜在的贸易风险和经营风险	注意对象日常来往情况，结合自身情况研究赊销条件和支持，应谨慎放大赊销额度
GC-4	企业信用尚可，目前可正常来往，严格把握赊销条件	风险性有上升趋势，但对目前业务影响较小	在信用调查调查基础上决定是否放大赊销额度，采用保守的收款方式
GC-5	企业信用一般，大额交易必须在有保证条件下进行	目前存在风险，须派遣专人严格控制对象交易	谨慎提供赊销支持，在信用调查基础上重新确定赊销条件，并要求对象给予一定条件的保证
GC-6	企业信用较差，业务来往时须再三注意	存在较大风险，与对象交易应经多个部门审核才可进行	短期内不予考虑赊销，一切业务来往均须在有充分保证条件下进行，坚持现款或预付交易方式
GC-7	企业信用不良，重新考虑合作方式	有诈骗嫌疑，风险极高	暂停合作，不宜往来
NR	因调查所得资料有限，不给予评级		

-----全文完-----