

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成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到上海证券交易网站或中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。
2 本公司董事会、监事会及董事、监事、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,并承担个别和连带的法律责任。
3 公司全体董事出席了董事会会议。
4 天健会计师事务所(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
公司拟以2017年12月31日的总股本100,000,000股为基数,向全体股东每10股派发现金红利3.50元(含税),合计分配现金红利35,000,000.00元(含税),同时以资本公积向全体股东每10股转增3股,剩余未分配利润结转至下年度。本年度利润分配方案尚须经2017年度股东大会审议通过后方可实施。
二、公司基本情况
1 公司简介

Table with 2 columns: 股票种类, 股票上市交易所, 股票简称, 股票代码, 变更前股票简称. Includes information for A股, 联系人和联系方式, 董秘, 证券事务代表.

2 报告期公司主要业务简介
(一)公司所从事的主要业务
晨丰科技主要从事照明产品结构组件的研发、生产和销售,主要产品包括LED光源产品、LED灯泡散热器、灯具金属件及其他产品,广泛应用于照明行业。
(二)公司经营模式
公司拥有独立完整的采购、生产和销售体系,根据公司自身情况,市场需求和运行机制开展经营活动。公司主要业务模式具体如下:
1 采购模式
公司商业事业部下设采购部,采购部负责所有原辅材料的采购,主要分为采购过程设计及采购过程实施。

(1)采购过程的设计
根据相关方对持续发展、长期合作的需求以及降低采购成本的要求,为实现采购的质量合格、交付及时等绩效指标,以ERP管理系统构成的信息网络平台为依托制定了采购管理流程。
(2)采购过程的实施
1)建立关键绩效测量方法和指标
为了优化采购过程,公司建立供方过程绩效测量方法和指标。
2)对采购过程进行控制和测量
① 供应商选择,按照供应商管理制度和流程,选择与评定供应商。根据公司的供应商开发与管理流程,公司对供应商的选择系根据产品质量、供货价格、交期时间、售后服务等多方面综合评价而定。报告期内,公司主要供应商不存在与公司业务相同或相似的情况。
② 采购实施:通过市场调研,实行货比三家,并与品质良好、供货稳定的供应商建立长期合作关系,有效控制采购成本。
③ 采购质量的控制:对采购原料实行进料检验,合格后方可入库。
④ 库存控制:根据采购计划实施采购,结合安全库存要求,以降低采购风险。

2 生产模式
公司以“定制生产+合理的安全库存”为生产导向,定制生产由商业事业部在接到客户订单后,经过订单评审程序,再由生产部门生成生产任务单下发至各生产单位;安全库存由商业事业部每月根据市场分析、库存量情况,与生产部门一起制定生产计划,并生成生产任务单至各生产单位。各项生产任务完成后,由质量部进行产品质量检验,并办理成品包装和入库。
生产管理部门根据生产工艺的特点,并从成本节约角度出发,会将表面处理等工序的加工业务进行外协,由采购部进行外协单位的资质审核,由质量部负责外协产品的质量管控。

3 销售模式
(1)公司客户开发与方式与交易背景
公司主要通过以下途径开发客户:
1)集团客户内部推荐:公司客户中的集团公司(如欧姆龙、飞利浦、横店得邦、佛山照明等),根据细分市场或经营区域设有多个子公司,在公司的产品、服务取得集团公司内的某一子公司的认可后,集团其他公司也将逐渐转向采购公司的产品;
2)现有客户推荐介绍:公司与现有客户保持了良好的合作关系,积累了一批稳定的长期合作伙伴,通过在现有客户群中积累的良好口碑,来帮助公司进一步拓展新客户;
3)销售人员实地或电话拜访,参加展会结识潜在客户,或通过阿里巴巴等电商平台辅助产品宣传等方式主动开发新客户。

(2)公司获取订单的方式:
1)与客户就销售规模、付款方式、信用政策等方面协商,签订销售框架协议,建立一定时期内的稳定合作关系;
2)通过招投标的方式获取订单;
3)通过老客户推荐、电话拜访、参加展会等方式获取订单;
4)通过电商平台辅助产品宣传等方式主动开发新客户。

3 销售模式
(1)公司客户开发与方式与交易背景
公司主要通过以下途径开发客户:
1)集团客户内部推荐:公司客户中的集团公司(如欧姆龙、飞利浦、横店得邦、佛山照明等),根据细分市场或经营区域设有多个子公司,在公司的产品、服务取得集团公司内的某一子公司的认可后,集团其他公司也将逐渐转向采购公司的产品;
2)现有客户推荐介绍:公司与现有客户保持了良好的合作关系,积累了一批稳定的长期合作伙伴,通过在现有客户群中积累的良好口碑,来帮助公司进一步拓展新客户;
3)销售人员实地或电话拜访,参加展会结识潜在客户,或通过阿里巴巴等电商平台辅助产品宣传等方式主动开发新客户。

(2)公司获取订单的方式:
1)与客户就销售规模、付款方式、信用政策等方面协商,签订销售框架协议,建立一定时期内的稳定合作关系;
2)通过招投标的方式获取订单;
3)通过老客户推荐、电话拜访、参加展会等方式获取订单;
4)通过电商平台辅助产品宣传等方式主动开发新客户。



公司代码:603685 公司简称:晨丰科技
浙江晨丰科技股份有限公司
2017年年度报告摘要
2 进入国内外知名客户的合格供应商名单,客户根据自身需求直接向合格供应商名单中的供应商提出采购需求;
3)公司销售人员通过实地拜访、电话交流、网站交流等方式,积极拓展客户需求以获取订单。
(3)有关合同订单的签订依据、执行过程:
公司合同订单的签订及执行由商贸部总体负责,每个客户均指定商贸事业部业务经理统筹协调接单、发货、开票、收款、售后处理等。
1)合同签订
销售合同签订前,由业务经理对客户信誉、资产和财务状况进行调查评估,经商贸事业部负责人审核通过后,与客户就信用政策、销售价格、发货及收款方式等具体事项进行协商确认。双方确认合同草案后,经公司总经理审批通过,完成正式合同的签订,同时录入公司ERP系统。
2)接受订单
公司日常通过电话、传真和网络等方式接受客户订单,由商贸事业部内勤人员就订单价格、数量、销售政策与框架合同核对无误后录入ERP系统,并经生产部门确认交货日期后,生成正式订单。若系新产品订单,则需首先根据客户要求生产样品,经客户验证通过并留档后,方可接受订单批量生产。
3)生产安排
公司正式订单生成后,各生产事业部根据订单进行排机生产,由生产部门负责订单的跟进工作,确保订单在交货日期前完成。
4)发货控制
生产工人入库后,商贸事业部内勤人员开具发货单交给仓库,同时在ERP系统提交相应发货申请,审核通过后,仓管员办理产品出库。物流部根据发货单联系物流公司办理出货。
5)收入的确认及款项的收回
公司每月月末根据销售对账单对客户开具发票,并按照合同约定的付款方式催收货款,未及及时回款的客户,商贸事业部业务经理作为第一责任人,负责催款的跟进工作。财务中心每月向业务经理提供账龄分析表,由其对逾期客户采取电话催收、上门催款、寄发律师函、提起诉讼等措施直至收回货款。

(三)行业情况说明
按照《国民经济行业分类》,公司属于电气机械和器材制造业中的照明器具制造;按照《上市公司行业分类指引》,公司属于制造业中其他行业。
我国是照明电器产品的世界工厂,产品远销220个国家和地区,国内照明市场占有率占到全球照明市场的20%以上,继续巩固着照明电器产品的生产、出口和消费大国的地位。
LED照明规模不断扩大
照明行业主要包括传统照明与LED照明市场,其中传统照明市场的主要产品包括白炽灯、节能灯、卤素灯等,LED照明市场的主要产品包括LED球泡灯、筒灯、射灯等。我国照明行业目前正处于由传统照明向LED照明快速发展的转型升级阶段,照明产品结构也是照明行业中的一大重要组成部分,主要包括灯头、散热器、灯具金属件及灯罩等。其中灯头灯罩应用于传统照明的白炽灯、汽车灯、节能灯和卤素灯等,又可应用于LED球泡灯、射灯等,散热器及灯罩主要应用于LED球泡灯,灯具金属结构件主要应用于LED筒灯、LED筒灯罩等。

传统照明行业的市场环境与企业竞争关系现阶段已逐步步入平稳阶段,行业的利润水平也趋于稳定,LED照明整体应用市场的比例逐步提高,成为未来产业成长的关键。由于LED照明同时具备庞大市场潜力与节能环保的特性,是国内各地方政府重点扶持的产业之一,尤其是沿海较具经济实力之省市,如广东、浙江、江苏等,对于当地LED照明厂商的扶持力度较大。伴随着LED照明产品渗透率的提高,多数企业的主营业务逐渐向LED照明过渡。
智能照明应用不断发展
随着我国国民经济水平的提高,国民消费水平也相继提升,消费结构由必需品、半必需品,消费方式也逐渐向享受型消费。这意味着照明市场中,智能化产品将迎来发展机遇。智能照明是结合当前通信、传感、云计算、物联网等多种现代科技手段,进行各种有效控制,使照明产品更智能、更节能。智能控制与照明产品的结合将改变人们使用照明的方式,它将大幅提高照明产品的附加值,为行业提供长期成长动力,是照明行业发展的方向。

行业集中度进一步提高,细分龙头发展迅速
我国照明行业的特点是企业类型众多,单体规模偏小,民营成分为主,导致产业集中度不高。进入LED时代后,客户需求多样化,产品类型多样化及市场渠道多样化的特点更为突出,很多企业要求大量的中小企业非通用产品的研发投入和营销投入,在这样的局面下,照明行业也体现了较为明显的产业集约化趋势,排名前列的优质企业的营收与行业比重与日俱增,同时随着LED照明产品自动化进程的深化,这种市场洗牌引起两极分化直至优胜劣汰的进行,将继续推进产业整合升级,行业集中度将进一步提高,从而利于整个行业的健康可持续发展。同时,在大企业更强时,一些细分龙头将会在灯具一体化、汽车照明、智能照明、健康照明等新兴领域异军突起,为照明产业发展带来新的机遇与变化。

3 公司主要会计数据和财务指标
3.1 近3年的主要会计数据和财务指标
单位:元 币种:人民币

Table with 5 columns: 2017年, 2016年, 本年比上年增减(%) 2015年. Rows include 总资产, 营业收入, 归属于上市公司股东的净利润, etc.

3.2 报告期分季度的主要会计数据
单位:元 币种:人民币

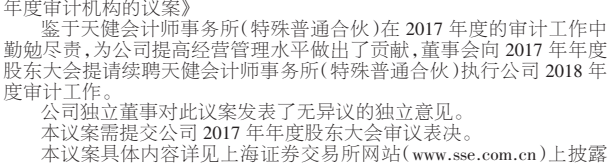
Table with 5 columns: 第一季度(1-3月), 第二季度(4-6月), 第三季度(7-9月), 第四季度(10-12月). Rows include 营业收入, 归属于上市公司股东的净利润, etc.

季度数据与已披露定期报告数据差异说明
□适用 √不适用
4 股本及股东情况
4.1 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

Table with 2 columns: 截止报告期末普通股股东总数(户), 截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户). Rows include 截止报告期末, 截止报告期末前10名, etc.

Table with 7 columns: 股东名称(全称), 报告期内增减, 期末持股数量, 比例(%), 持有有限限售条件的股份数量, 质押或冻结情况, 股东性质.

4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图
√适用 □不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前10名股东情况
□适用 √不适用
5 公司债券情况
□适用 √不适用
三、经营情况讨论与分析
1 报告期内主要经营情况
2017年公司实现营业收入776,798,535.13元,同比上升33.58%;归属于母公司所有者的净利润111,955,460.46元,同比上升21.03%;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润109,170,293.09元,同比上升19.29%;经营活动产生的现金流量净额6,572,151.49元,同比下降76.49%。2017年,归属于上市公司股东的净资产900,982,206.12元,同比增长164.39%。

2 导致暂停上市的原因
□适用 √不适用
3 面临终止上市的情况和原因
□适用 √不适用
4 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明
√适用 □不适用

一、公司对会计政策变更的原因:
1. 2017年4月28日,财政部发布了《关于印发<企业会计准则第42号——持有待售的非流动资产、处置组和终止经营>的通知》(财会[2017]13号),要求自2017年5月28日起在所有执行企业会计准则的企业范围内施行;
2. 2017年5月10日财政部修订了《企业会计准则第16号——政府补助》,要求自2017年6月12日起执行。并要求对2017年1月1日存在的政府补助采用未来适用法处理,对2017年1月1日至本准则施行日之间新增的政府补助根据本准则进行调整;
3. 2017年12月25日,财政部发布了《关于修订印发一般企业财务报表格式的通知》(财会[2017]30号),对一般企业财务报表格式进行了修订,执行企业会计准则的非金融企业应当按照企业会计准则和通知要求编制2017年度及以后期间的财务报表。

二、本次会计政策变更对公司的影响
1. 根据《关于印发<企业会计准则第42号——持有待售的非流动资产、处置组和终止经营>的通知》的相关规定,公司对上述原会计政策进行相应变更,此项会计政策变更对公司2017年度财务报表无实质性影响,不会对公司的财务状况、经营成果和现金流量产生影响。
2. 根据《企业会计准则第16号——政府补助》的相关规定,公司将原列报于“营业外收入”中的与企业日常活动相关的政府补助列报于“其他收益”。此项会计政策变更采用未来适用法,公司相应调增2017年度营业外收入2,375,778.50元,调增2017年度其他收益2,375,778.50元。
3. 根据《关于修订印发一般企业财务报表格式的通知》(财会[2017]30号)的规定,公司将原列报于“营业外收入”和“营业外支出”中的非流动资产处置利得和损失、非货币性资产交换利得和损失变更为列报于“资产处置收益”。此项会计政策变更采用追溯调整法,公司调减2017年度营业外收入4,128.25元,调减2016年度营业外支出2,263,083.52元;调增2017年度资产处置损失29,488.22元,调增2016年度资产处置损失2,263,083.52元。

5 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明
□适用 √不适用
6 与上年度财务报表相比,对财务报表合并范围发生变化的,公司应当作出具体说明。
√适用 □不适用
本公司将浙江晨丰商贸有限公司(以下简称晨丰商贸公司)和江西晨航照明科技有限公司(以下简称江西晨航公司)两家子公司纳入报告期合并财务报表范围,具体情况详见本财务报表附注在其他主体中的权益之说明。

集资金存放与使用情况的专项报告的议案》。
与会监事认为,公司2017年度募集资金存放与使用情况符合《上市公司监管指引第2号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》和《上海证券交易所上市公司募集资金管理办法》的相关规定。报告期内,募集资金的管理与使用不存在违规情形。该专项报告的内容真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。
8. 3 以3票同意、0票反对、0票弃权表决通过了《关于会计政策变更的议案》。
与会监事认为,公司此次会计政策变更是更根据财政部相关文件要求进行合理变更,符合《企业会计准则》及相关规定,符合公司实际情况,执行新会计政策能够客观、公允地反映公司的财务状况和经营成果。本次会计政策变更的决策程序符合有关法律、法规和公司章程的规定,不存在损害公司和中小股东利益的情形。
特此公告。
浙江晨丰科技股份有限公司监事会
2018年4月13日

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成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到上海证券交易网站或中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。
2 本公司董事会、监事会及董事、监事、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,并承担个别和连带的法律责任。
3 公司全体董事出席了董事会会议。
4 天健会计师事务所(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
公司拟以2017年12月31日的总股本100,000,000股为基数,向全体股东每10股派发现金红利3.50元(含税),合计分配现金红利35,000,000.00元(含税),同时以资本公积向全体股东每10股转增3股,剩余未分配利润结转至下年度。本年度利润分配方案尚须经2017年度股东大会审议通过后方可实施。
二、公司基本情况
1 公司简介

Table with 2 columns: 股票种类, 股票上市交易所, 股票简称, 股票代码, 变更前股票简称. Includes information for A股, 联系人和联系方式, 董秘, 证券事务代表.

2 报告期公司主要业务简介
(一)公司所从事的主要业务
晨丰科技主要从事照明产品结构组件的研发、生产和销售,主要产品包括LED光源产品、LED灯泡散热器、灯具金属件及其他产品,广泛应用于照明行业。
(二)公司经营模式
公司拥有独立完整的采购、生产和销售体系,根据公司自身情况,市场需求和运行机制开展经营活动。公司主要业务模式具体如下:
1 采购模式
公司商业事业部下设采购部,采购部负责所有原辅材料的采购,主要分为采购过程设计及采购过程实施。

(1)采购过程的设计
根据相关方对持续发展、长期合作的需求以及降低采购成本的要求,为实现采购的质量合格、交付及时等绩效指标,以ERP管理系统构成的信息网络平台为依托制定了采购管理流程。
(2)采购过程的实施
1)建立关键绩效测量方法和指标
为了优化采购过程,公司建立供方过程绩效测量方法和指标。
2)对采购过程进行控制和测量
① 供应商选择,按照供应商管理制度和流程,选择与评定供应商。根据公司的供应商开发与管理流程,公司对供应商的选择系根据产品质量、供货价格、交期时间、售后服务等多方面综合评价而定。报告期内,公司主要供应商不存在与公司业务相同或相似的情况。
② 采购实施:通过市场调研,实行货比三家,并与品质良好、供货稳定的供应商建立长期合作关系,有效控制采购成本。
③ 采购质量的控制:对采购原料实行进料检验,合格后方可入库。
④ 库存控制:根据采购计划实施采购,结合安全库存要求,以降低采购风险。

2 生产模式
公司以“定制生产+合理的安全库存”为生产导向,定制生产由商业事业部在接到客户订单后,经过订单评审程序,再由生产部门生成生产任务单下发至各生产单位;安全库存由商业事业部每月根据市场分析、库存量情况,与生产部门一起制定生产计划,并生成生产任务单至各生产单位。各项生产任务完成后,由质量部进行产品质量检验,并办理成品包装和入库。
生产管理部门根据生产工艺的特点,并从成本节约角度出发,会将表面处理等工序的加工业务进行外协,由采购部进行外协单位的资质审核,由质量部负责外协产品的质量管控。

3 销售模式
(1)公司客户开发与方式与交易背景
公司主要通过以下途径开发客户:
1)集团客户内部推荐:公司客户中的集团公司(如欧姆龙、飞利浦、横店得邦、佛山照明等),根据细分市场或经营区域设有多个子公司,在公司的产品、服务取得集团公司内的某一子公司的认可后,集团其他公司也将逐渐转向采购公司的产品;
2)现有客户推荐介绍:公司与现有客户保持了良好的合作关系,积累了一批稳定的长期合作伙伴,通过在现有客户群中积累的良好口碑,来帮助公司进一步拓展新客户;
3)销售人员实地或电话拜访,参加展会结识潜在客户,或通过阿里巴巴等电商平台辅助产品宣传等方式主动开发新客户。

(2)公司获取订单的方式:
1)与客户就销售规模、付款方式、信用政策等方面协商,签订销售框架协议,建立一定时期内的稳定合作关系;
2)通过招投标的方式获取订单;
3)通过老客户推荐、电话拜访、参加展会等方式获取订单;
4)通过电商平台辅助产品宣传等方式主动开发新客户。

3 销售模式
(1)公司客户开发与方式与交易背景
公司主要通过以下途径开发客户:
1)集团客户内部推荐:公司客户中的集团公司(如欧姆龙、飞利浦、横店得邦、佛山照明等),根据细分市场或经营区域设有多个子公司,在公司的产品、服务取得集团公司内的某一子公司的认可后,集团其他公司也将逐渐转向采购公司的产品;
2)现有客户推荐介绍:公司与现有客户保持了良好的合作关系,积累了一批稳定的长期合作伙伴,通过在现有客户群中积累的良好口碑,来帮助公司进一步拓展新客户;
3)销售人员实地或电话拜访,参加展会结识潜在客户,或通过阿里巴巴等电商平台辅助产品宣传等方式主动开发新客户。

(2)公司获取订单的方式:
1)与客户就销售规模、付款方式、信用政策等方面协商,签订销售框架协议,建立一定时期内的稳定合作关系;
2)通过招投标的方式获取订单;
3)通过老客户推荐、电话拜访、参加展会等方式获取订单;
4)通过电商平台辅助产品宣传等方式主动开发新客户。

3 销售模式
(1)公司客户开发与方式与交易背景
公司主要通过以下途径开发客户:
1)集团客户内部推荐:公司客户中的集团公司(如欧姆龙、飞利浦、横店得邦、佛山照明等),根据细分市场或经营区域设有多个子公司,在公司的产品、服务取得集团公司内的某一子公司的认可后,集团其他公司也将逐渐转向采购公司的产品;
2)现有客户推荐介绍:公司与现有客户保持了良好的合作关系,积累了一批稳定的长期合作伙伴,通过在现有客户群中积累的良好口碑,来帮助公司进一步拓展新客户;
3)销售人员实地或电话拜访,参加展会结识潜在客户,或通过阿里巴巴等电商平台辅助产品宣传等方式主动开发新客户。

(2)公司获取订单的方式:
1)与客户就销售规模、付款方式、信用政策等方面协商,签订销售框架协议,建立一定时期内的稳定合作关系;
2)通过招投标的方式获取订单;
3)通过老客户推荐、电话拜访、参加展会等方式获取订单;
4)通过电商平台辅助产品宣传等方式主动开发新客户。

3 销售模式
(1)公司客户开发与方式与交易背景
公司主要通过以下途径开发客户:
1)集团客户内部推荐:公司客户中的集团公司(如欧姆龙、飞利浦、横店得邦、佛山照明等),根据细分市场或经营区域设有多个子公司,在公司的产品、服务取得集团公司内的某一子公司的认可后,集团其他公司也将逐渐转向采购公司的产品;
2)现有客户推荐介绍:公司与现有客户保持了良好的合作关系,积累了一批稳定的长期合作伙伴,通过在现有客户群中积累的良好口碑,来帮助公司进一步拓展新客户;
3)销售人员实地或电话拜访,参加展会结识潜在客户,或通过阿里巴巴等电商平台辅助产品宣传等方式主动开发新客户。

(2)公司获取订单的方式:
1)与客户就销售规模、付款方式、信用政策等方面协商,签订销售框架协议,建立一定时期内的稳定合作关系;
2)通过招投标的方式获取订单;
3)通过老客户推荐、电话拜访、参加展会等方式获取订单;
4)通过电商平台辅助产品宣传等方式主动开发新客户。

3 销售模式
(1)公司客户开发与方式与交易背景
公司主要通过以下途径开发客户:
1)集团客户内部推荐:公司客户中的集团公司(如欧姆龙、飞利浦、横店得邦、佛山照明等),根据细分市场或经营区域设有多个子公司,在公司的产品、服务取得集团公司内的某一子公司的认可后,集团其他公司也将逐渐转向采购公司的产品;
2)现有客户推荐介绍:公司与现有客户保持了良好的合作关系,积累了一批稳定的长期合作伙伴,通过在现有客户群中积累的良好口碑,来帮助公司进一步拓展新客户;
3)销售人员实地或电话拜访,参加展会结识潜在客户,或通过阿里巴巴等电商平台辅助产品宣传等方式主动开发新客户。

(2)公司获取订单的方式:
1)与客户就销售规模、付款方式、信用政策等方面协商,签订销售框架协议,建立一定时期内的稳定合作关系;
2)通过招投标的方式获取订单;
3)通过老客户推荐、电话拜访、参加展会等方式获取订单;
4)通过电商平台辅助产品宣传等方式主动开发新客户。

3 销售模式
(1)公司客户开发与方式与交易背景
公司主要通过以下途径开发客户:
1)集团客户内部推荐:公司客户中的集团公司(如欧姆龙、飞利浦、横店得邦、佛山照明等),根据细分市场或经营区域设有多个子公司,在公司的产品、服务取得集团公司内的某一子公司的认可后,集团其他公司也将逐渐转向采购公司的产品;
2)现有客户推荐介绍:公司与现有客户保持了良好的合作关系,积累了一批稳定的长期合作伙伴,通过在现有客户群中积累的良好口碑,来帮助公司进一步拓展新客户;
3)销售人员实地或电话拜访,参加展会结识潜在客户,或通过阿里巴巴等电商平台辅助产品宣传等方式主动开发新客户。

(2)公司获取订单的方式:
1)与客户就销售规模、付款方式、信用政策等方面协商,签订销售框架协议,建立一定时期内的稳定合作关系;
2)通过招投标的方式获取订单;
3)通过老客户推荐、电话拜访、参加展会等方式获取订单;
4)通过电商平台辅助产品宣传等方式主动开发新客户。

3 销售模式
(1)公司客户开发与方式与交易背景
公司主要通过以下途径开发客户:
1)集团客户内部推荐:公司客户中的集团公司(如欧姆龙、飞利浦、横店得邦、佛山照明等),根据细分市场或经营区域设有多个子公司,在公司的产品、服务取得集团公司内的某一子公司的认可后,集团其他公司也将逐渐转向采购公司的产品;
2)现有客户推荐介绍:公司与现有客户保持了良好的合作关系,积累了一批稳定的长期合作伙伴,通过在现有客户群中积累的良好口碑,来帮助公司进一步拓展新客户;
3)销售人员实地或电话拜访,参加展会结识潜在客户,或通过阿里巴巴等电商平台辅助产品宣传等方式主动开发新客户。

(2)公司获取订单的方式:
1)与客户就销售规模、付款方式、信用政策等方面协商,签订销售框架协议,建立一定时期内的稳定合作关系;
2)通过招投标的方式获取订单;
3)通过老客户推荐、电话拜访、参加展会等方式获取订单;
4)通过电商平台辅助产品宣传等方式主动开发新客户。

3 销售模式
(1)公司客户开发与方式与交易背景
公司主要通过以下途径开发客户:
1)集团客户内部推荐:公司客户中的集团公司(如欧姆龙、飞利浦、横店得邦、佛山照明等),根据细分市场或经营区域设有多个子公司,在公司的产品、服务取得集团公司内的某一子公司的认可后,集团其他公司也将逐渐转向采购公司的产品;
2)现有客户推荐介绍:公司与现有客户保持了良好的合作关系,积累了一批稳定的长期合作伙伴,通过在现有客户群中积累的良好口碑,来帮助公司进一步拓展新客户;
3)销售人员实地或电话拜访,参加展会结识潜在客户,或通过阿里巴巴等电商平台辅助产品宣传等方式主动开发新客户。

(2)公司获取订单的方式:
1)与客户就销售规模、付款方式、信用政策等方面协商,签订销售框架协议,建立一定时期内的稳定合作关系;
2)通过招投标的方式获取订单;
3)通过老客户推荐、电话拜访、参加展会等方式获取订单;
4)通过电商平台辅助产品宣传等方式主动开发新客户。

浙江晨丰科技股份有限公司第一届监事会第十次会议决议公告

本议案需提交公司2017年年度股东大会审议通过。
2、以3票同意、0票反对、0票弃权表决通过了《关于公司2017年度财务决算报告的议案》。
本议案需提交公司2017年年度股东大会审议通过。
3、以3票同意、0票反对、0票弃权表决通过了《关于公司2017年年度报告及其摘要的议案》。
与会监事认为,公司2017年度募集资金存放与使用情况符合《上市公司监管指引第2号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》和《上海证券交易所上市公司募集资金管理办法》的相关规定。报告期内,募集资金的管理与使用不存在违规情形。该专项报告的内容真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。
8. 3 以3票同意、0票反对、0票弃权表决通过了《关于会计政策变更的议案》。
与会监事认为,公司此次会计政策变更是更根据财政部相关文件要求进行合理变更,符合《企业会计准则》及相关规定,符合公司实际情况,执行新会计政策能够客观、公允地反映公司的财务状况和经营成果。本次会计政策变更的决策程序符合有关法律、法规和公司章程的规定,不存在损害公司和中小股东利益的情形。
特此公告。
浙江晨丰科技股份有限公司监事会
2018年4月13日

浙江晨丰科技股份有限公司第一届董事会第十三次会议决议公告

公司独立董事对此议案发表了无异议的独立意见。
本议案需提交公司2017年年度股东大会审议通过。
8、以9票同意、0票反对、0票弃权表决通过了《关于公司2018年度使用闲置自有资金进行现金管理的议案》。
公司独立董事对此议案发表了无异议的独立意见。
本议案需提交公司2017年年度股东大会审议通过。
本议案具体内容详见上海证券交易网站(www.sse.com.cn)上披露的《关于2018年度使用闲置自有资金进行现金管理的议案公告》(公告编号:2018-014)。
9、以9票同意、0票反对、0票弃权表决通过了《关于公司2017年度募集资金存放与使用情况的专项报告的议案》。
公司独立董事对此议案发表了无异议的独立意见。
本议案需提交公司2017年年度股东大会审议通过。
本议案具体内容详见上海证券交易网站(www.sse.com.cn)上披露的《关于公司募集资金存放与使用情况的专项报告》(公告编号:2018-015)。
10、以9票同意、0票反对、0票弃权表决通过了《关于公司董事、监事、高级管理人员2018年度薪酬方案的议案》。
公司独立董事对此议案发表了无异议的独立意见。
本议案需提交公司2017年年度股东大会审议通过。
11、以9票同意、0票反对、0票弃权表决通过了《关于会计政策变更的议案》。
公司监事会及独立董事对此议案发表了无异议的独立意见。
本议案具体内容详见上海证券交易网站(www.sse.com.cn)上披露的《关于会计政策变更的公告》(公告编号:2018-016)。
12、以9票同意、0票反对、0票弃权表决通过了《关于聘任公司副总的议案》。

浙江晨丰科技股份有限公司关于2017年度利润分配及资本公积转增预案的公告

一、监事会意见
公司本次利润分配及资本公积转增预案是结合了公司实际经营业绩情况、财务状况、长远发展等因素,符合有关法律法规和公司章程关于利润分配的相关规定,不会影响公司的政策经营和长期发展,不存在损害中小股东利益的情形。同意该议案提交公司股东大会审议。
六、风险提示
(一)本次利润分配及资本公积转增预案尚需提交公司2017年年度股东大会审议批准后方可实施,存在被股东大会否决的重大风险。
浙江晨丰科技股份有限公司董事会
2018年4月13日

浙江晨丰科技股份有限公司董事会
2018年4月13日

浙江晨丰科技股份有限公司第一届董事会第十三次会议决议公告

公司独立董事对此议案发表了无异议的独立意见。
本议案需提交公司2017年年度股东大会审议通过。
8、以9票同意、0票反对、0票弃权表决通过了《关于公司2018年度使用闲置自有资金进行现金管理的议案》。
公司独立董事对此议案发表了无异议的独立意见。
本议案需提交公司2017年年度股东大会审议通过。
本议案具体内容详见上海证券交易网站(www.sse.com.cn)上披露的《关于2018年度使用闲置自有资金进行现金管理的议案公告》(公告编号:2018-014)。
9、以9票同意、0票反对、0票弃权表决通过了《关于公司2017年度募集资金存放与使用情况的专项报告的议案》。
公司独立董事对此议案发表了无异议的独立意见。
本议案需提交公司2017年年度股东大会审议通过。
本议案具体内容详见上海证券交易网站(www.sse.com.cn)上披露的《关于公司募集资金存放与使用情况的专项报告》(公告编号:2018-015)。
10、以9票同意、0票反对、0票弃权表决通过了《关于公司董事、监事、高级管理人员2018年度薪酬方案的议案》。
公司独立董事对此议案发表了无异议的独立意见。
本议案需提交公司2017年年度股东大会审议通过。
11、以9票同意、0票反对、0票弃权表决通过了《关于会计政策变更的议案》。
公司监事会及独立董事对此议案发表了无异议的独立意见。
本议案具体内容详见上海证券交易网站(www.sse.com.cn)上披露的《关于会计政策变更的公告》(公告编号:2018-016)。
12、以9票同意、0票反对、0票弃权表决通过了《关于聘任公司副总的议案》。

浙江晨丰科技股份有限公司关于2017年度利润分配及资本公积转增预案的公告

一、监事会意见
公司本次利润分配及资本公积转增预案是结合了公司实际经营业绩情况、财务状况、长远发展等因素,符合有关法律法规和公司章程关于利润分配的相关规定,不会影响公司的政策经营和长期发展,不存在损害中小股东利益的情形。同意该议案提交公司股东大会审议。
六、风险提示
(一)本次利润分配及资本公积转增预案尚需提交公司2017年年度股东大会审议批准后方可实施,存在被股东大会否决的重大风险。
浙江晨丰科技股份有限公司董事会
2018年4月13日

浙江晨丰科技股份有限公司董事会
2018年4月13日