

康力电梯股份有限公司

CANNY ELEVATOR CO., LTD

吴江（芦墟）临沪经济开发区 88 号

首次公开发行股票招股说明书



保荐人（主承销商）



（苏州工业园区翠园路 181 号）

发行人声明

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股说明书及其摘要中财务会计资料真实、完整。

中国证监会、其他政府部门对本次发行所做的任何决定或意见，均不表明其对发行人股票的价值或投资者的收益作出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责，由此变化引致的投资风险，由投资者自行负责。

投资者若对本招股说明书及其摘要存在任何疑问，应咨询自己的股票经纪人、律师、会计师或其他专业顾问。

发行概况

一、发行股票类型：人民币普通股（A股）

二、发行股票数量：3,350 万股

三、每股面值：人民币 1 元

四、每股发行价格：人民币 27.10 元

五、预计发行日期：2010 年 3 月 2 日

六、拟上市证券交易所：深圳证券交易所

七、发行后总股本：13,350 万股

八、本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺：

公司控股股东及实际控制人、董事长王友林先生承诺：本人作为股份公司的发起人，承诺自股份公司向社会公众公开发行人民币普通股（A股）并上市交易之日起三十六个月内不转让或委托他人管理本人持有的公司股份，也不由公司回购该等股份（不包括在此期间新增的股份）；本人作为股份公司董事，承诺在此后任职期间内每年转让的股份不超过本人所持有股份总数的百分之二十五；在离职后半年内，不转让所持股份。

公司控股股东的一致行动人朱美娟女士、朱奎顺先生承诺：本人作为股份公司的发起人，承诺自股份公司股票上市之日起三十六个月内，本人不转让或者委托他人管理本人持有的公司股份，也不由公司回购本人持有的股份（不包括在此期间新增的股份）。

公司股东苏州尼盛国际投资管理有限公司、苏州伟晨投资发展有限公司、江苏省苏高新风险投资股份有限公司、苏州国发创新资本投资有限公司、北京鑫汇安泰商贸有限公司、北京海利众诚经贸有限公司、苏州博融投资管理有限公司承诺：自股份公司股票上市之日起十二个月内，公司不转让或者委托他人管理公司

持有的股份公司的股份，也不由股份公司回购公司持有的股份（不包括在此期间新增的股份）。

公司股东、董事陈金云先生、顾兴生先生、刘占涛先生，高管沈舟群女士、张利春先生、朱瑞华先生承诺：自股份公司股票发行上市之日起十二个月内，本人不转让或者委托他人管理本人持有的股份公司股份，也不由股份公司回购本人持有的股份（不包括在此期间新增的股份）；同时，本人作为股份公司董事或其他高级管理人员，承诺在此后任职期间内每年转让的股份不超过本人所持有股份总数的百分之二十五；在离职后半年内，不转让所持股份。

根据《境内证券市场转持部分国有股充实全国社会保障基金实施办法》（财企〔2009〕94号）和江苏省国资委《关于同意康力电梯股份有限公司国有股转持的批复》（苏国资复〔2009〕60号），公司A股发行并上市后，由苏高新风投划转至全国社会保障基金理事会持有的股份，全国社会保障基金理事会承继原苏高新风投的锁定承诺。

九、保荐人（主承销商）：东吴证券有限责任公司

十、招股说明书签署日期：2010年2月1日

重大事项提示

一、发行人本次发行前总股本 10,000 万股，拟首次公开发行 3,350 万股，发行后总股本 13,350 万股，以上股份均为流通股。

公司控股股东及实际控制人王友林先生承诺：本人作为股份公司的发起人，承诺自股份公司向社会公众公开发行人民币普通股（A 股）并上市交易之日起三十六个月内不转让或委托他人管理本人持有的公司股份，也不由公司回购该等股份（不包括在此期间新增的股份）；本人作为股份公司董事，承诺在此后任职期间内每年转让的股份不超过本人所持有股份总数的百分之二十五；在离职后半年内，不转让所持股份。

公司控股股东的一致行动人朱美娟女士、朱奎顺先生承诺：本人作为股份公司的发起人，承诺自股份公司股票上市之日起三十六个月内，本人不转让或者委托他人管理本人持有的公司的股份，也不由公司回购本人持有的股份（不包括在此期间新增的股份）。

公司股东苏州尼盛国际投资管理有限公司、苏州伟晨投资发展有限公司、江苏省苏高新风险投资股份有限公司、苏州国发创新资本投资有限公司、北京鑫汇安泰商贸有限公司、北京海利众诚经贸有限公司、苏州博融投资管理有限公司承诺：自股份公司股票上市之日起十二个月内，公司不转让或者委托他人管理持有的股份公司的股份，也不由股份公司回购持有的股份（不包括在此期间新增的股份）。

公司股东、董事陈金云先生、顾兴生先生、刘占涛先生，高管沈舟群女士、张利春先生、朱瑞华先生承诺：自股份公司股票发行上市之日起十二个月内，本人不转让或者委托他人管理本人持有的股份公司股份，也不由股份公司回购本人持有的股份（不包括在此期间新增的股份）；同时，本人作为股份公司董事或其他高级管理人员，承诺在此后任职期间内每年转让的股份不超过本人所持有股份总数的百分之二十五；在离职后半年内，不转让所持股份。

根据《境内证券市场转持部分国有股充实全国社会保障基金实施办法》（财企[2009]94号）和江苏省国资委《关于同意康力电梯股份有限公司国有股转持的批复》（苏国资复[2009]60号），公司A股发行并上市后，由苏高新风投划转至全国社会保障基金理事会持有的股份，全国社会保障基金理事会承继原苏高新风投的锁定承诺。

二、截至2009年12月31日，发行人未分配利润为15,219.42万元。根据公司2008年度股东大会审议通过的《关于首次公开发行前滚存利润分配的议案》：本次发行股票完成后，发行以前年度的滚存未分配利润以及发行当年实现的利润将由公司股票公开发行后新老股东共享。

三、发行人特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险：

1、营销服务网络快速扩张的风险

电梯行业具有“产品制造、现场安装、售后维保”的特点，建立营销服务体系对于公司长远健康发展比较重要。为适应上述特点，公司采取的销售模式为直接营销和代理销售两种，对于重要或者金额较大的订单一般由公司直接营销；同时把国内外市场进行分区建立代理商渠道。公司注重销售渠道的建设和营销服务网络的完善与管理，营销中心设有工程部、维保部、销售支持部、客户服务中心及23个分布全国各地的营销服务中心等，与161家有资格的代理商签订代理协议，且逐年进行代理商的优化考核筛选。公司通过上述营销模式的完善和优化，提高康力电梯的品牌建设和市场营销、安装及维保水平，提高服务响应能力。

虽然公司目前营销服务体系运作良性发展，但还是存在营销服务体系快速扩张而管理能力、质量控制能力又未能及时与之相适应的可能，将使公司面临一定的营销、安装及售后服务风险。

2、受金融危机影响，行业有效需求增速减缓的风险

电梯作为机电一体化产品，隶属于装备制造业，受社会固定资产投资影响较

大，与国民经济增长相关性较强。

2008 年以前，受益于国内的房地产业、城市基础设施建设和商业服务设施建设的速度加快，我国电梯行业始终保持高速发展，市场需求持续增加，连续八年行业复合增长率超过 23%；2008 年，受金融危机影响，中国经济增长速度放缓，房地产行业进入调整阶段，电梯行业的景气度受到了一定程度的影响，根据中国电梯协会秘书处的统计，2008 年全国电梯产量比上年增长 13.40%，增速减缓，其中，第四季度产销量有所下滑。

2009 年以来，受益于此前国家不断出台的经济刺激方案，并在积极财政政策、扩张信用政策的双重作用下，我国宏观经济显露逐步复苏迹象，房地产市场逐步回暖，电梯行业外部经营环境逐步向好。宏观经济、房地产行业对电梯行业的影响具有一定滞后性，由于经济复苏需要一定时间，电梯行业总体上仍面临有效需求增速减缓的风险。

3、大股东控制风险

公司控股股东为王友林先生，直接持有公司股份占本次发行前公司总股本的 65.39%；同时王友林先生与公司股东朱美娟女士、朱奎顺先生分别系夫妻、婿翁关系，构成一致行动人，因此本次发行前王友林先生直接、间接可以控制或影响公司股份总数占公司总股本的 68.59%。本次发行后，王友林先生仍将保持对公司的控制地位。虽然王友林先生及其一致行动人目前在公司董事会中仅占有一席，但其仍可以通过其影响力对公司经营决策、人事、财务等方面进行控制，形成大股东控制的风险。

4、经营规模迅速扩张带来的管理风险

经过多年的创业，公司的竞争实力得到明显提升，现处于快速成长的时期。营业收入由 2007 年度的 52,882.50 万元增至 2009 年度的 82,393.98 万元，增长了 55.81%；股份公司员工人数也从 2007 年末的 440 人扩充到 2009 年末的 691 人。

本次发行后，随着募集资金的到位和投资项目的实施，公司资产、业务、机构和人员进一步扩张。公司在战略规划、制度建设、组织设置、运营管理、资金

管理和内部控制等方面将面临更大的挑战；公司经营规模的快速增长，给公司建立适应现代企业制度所需要的管理体系、制度以及建立有效的激励和约束机制带来管理方面的压力。尽管公司已积累了较丰富的企业管理经验，建立了规范的法人治理结构、质量管理体系，生产经营能保持有序运行，但存在现有管理体系不能完全适应未来公司快速扩张的可能性，给企业正常的生产经营带来管理风险。

5、固定资产快速扩大的风险

公司 2007 年末、2008 年末、2009 年末固定资产净额分别为 12,217.94 万元、20,452.71 万元、20,059.70 万元，公司已建成全行业最大的单体扶梯生产厂房即康力二期工程，苏州新达二期工程也已交付使用。随着公司业务规模扩展以及募集资金中生产设备的投入，公司固定资产规模将进一步扩大，公司的生产成本也将提高，公司若不能有效提高产能，发挥固定资产使用效能，将面临固定资产规模扩大所导致的财务风险。

6、募集资金投向风险

本次募集资金投资项目计划投资总额为 23,400 万元，在资金到位后一年半内投入完毕。虽然本次募集资金投资项目经过了充分、审慎的可行性分析和专家的严密论证，并得到了政府有关部门的批准，项目的实施将有效缓解目前公司产能不足的问题，进一步增强公司竞争力，完善产品结构，提高公司盈利能力，保证公司的持续稳定发展。但项目实施过程中可能受到设备采购价格变化、产品市场的变化等因素的影响。本次募集资金投向除建设国家级企业技术中心外的三个项目均属于对新技术、新工艺和新产品的开发与产业化建设项目，所以不能排除由于各种不确定因素所导致的建设风险、项目管理风险、技术更新风险以及因产能扩大而导致的市场销售风险。

以上重大事项务请投资者予以特别关注，并请仔细阅读本招股书中“第四章 风险因素”等有关章节。

目 录

发行人声明	2
发行概况	3
重大事项提示	5
目 录	9
第一章 释 义	13
第二章 概 览	18
一、发行人简介	18
二、控股股东及实际控制人简介	24
三、发行人主要财务资料	24
四、本次发行基本情况	25
五、募集资金主要用途	26
第三章 本次发行概况	28
一、本次发行的基本情况	28
二、与本次发行有关的当事人	29
三、发行人与有关中介机构的股权关系或其他权益关系	30
四、本次发行至上市前的有关重要日期	30
第四章 风险因素	31
一、业务经营风险	31
二、管理风险	33
三、人力资源风险	34
四、财务风险	34
五、税收优惠政策变动风险	35
六、技术开发风险	36
七、募集资金投向风险	36
八、股市风险	36
第五章 发行人基本情况	37
一、发行人基本情况	37
二、发行人历史沿革及改制重组情况	37
三、发行人设立以来股本形成及变化情况	42
四、发行人改制前的资产重组情况	53
五、历次验资、评估情况	63
六、发行人的内部组织结构及运作情况	64
七、发行人控股、参股公司的情况	68
八、发起人、实际控制人及持有发行人 5%以上股份的主要股东的基本情况	90
九、发行人股本情况	95

十、员工及其社会保障情况	99
十一、内部职工股情况	101
十二、持有发行人 5%以上股份的主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员的承诺	102
第六章 业务与技术	103
一、发行人主营业务及设立以来变化情况	103
二、发行人所处行业基本情况	105
三、发行人行业竞争地位	127
四、发行人主营业务情况	137
五、发行人主要固定资产及无形资产状况	159
六、发行人主要资质情况	165
七、发行人核心技术和研发情况	165
八、发行人主要产品质量控制情况	175
九、金融危机对发行人影响分析	177
第七章 同业竞争与关联交易	179
一、同业竞争	179
二、关联交易	181
第八章 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员	189
一、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简介	189
二、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属直接或间接持有发行人股份的情况	193
三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员其他对外投资情况	194
四、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员薪酬情况	194
五、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员兼职情况	195
六、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员作出的重要承诺及与发行人签订的协议及其履行情况	195
七、董事、监事、高级管理人员在近三年的变动情况	196
八、其他情况	197
第九章 公司治理	198
一、概述	198
二、公司三会、独立董事、董事会秘书及董事会专业委员会运行情况	199
三、控股股东占用公司资金及公司对主要股东的担保情况	208
四、公司近三年违法违规情况	208
五、管理层对公司内部控制的说明以及会计师对公司内部控制的鉴证报告	208
第十章 财务会计信息	210
一、财务报表编制基础及合并财务报表范围	210
二、财务报表	213
三、报告期内主要会计政策和会计估计	219
四、最近一年的收购兼并情况	231
五、注册会计师检验的非经常性损益明细表	231

六、最近一期末的主要资产	232
七、最近一期末的主要负债	234
八、所有者权益变动表	236
九、现金流量表	237
十、或有事项、资产负债表日后非调整事项	238
十一、承诺事项	238
十二、主要财务指标	238
十三、历次验资情况	240
第十一章 管理层讨论与分析	241
一、财务状况分析	241
二、盈利能力分析	258
三、现金流量分析	283
四、资本性支出及其他重要财务事项分析	284
五、未来经营趋势分析	285
第十二章 业务发展目标	286
一、发展计划	286
二、发行人拟定上述计划所依据的假设条件	290
三、发行人实施上述计划将面临的主要困难	290
四、业务发展计划与现有业务的关系	290
五、确保实现上述发展计划的主要途径	290
六、本次募集资金运用对实现上述业务目标的作用	291
第十三章 募集资金运用	292
一、募集资金使用概况	292
二、募集资金投资项目建设背景及市场前景分析	293
三、募集资金投资项目具体情况	305
四、本次募集资金运用对公司财务状况及经营成果的影响	330
五、新增固定资产折旧对公司未来经营成果的影响	331
第十四章 股利分配政策	332
一、基本政策	332
二、最近三年股利分配情况	333
三、本次发行完成前滚存利润的分配政策	333
第十五章 其他重要事项	334
一、信息披露制度及为投资人服务信息	334
二、重大合同	335
三、重大诉讼或仲裁事项	339
第十六章 董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明	340
一、全体董事、监事、高级管理人员声明	341
二、保荐人（主承销商）声明	342
三、发行人律师声明	343
四、审计机构声明	344

五、验资机构声明	345
第十七章 备查文件	346

第一章 释义

在本招股书中，除非文义另有所指，下列词语具有如下涵义：

康力电梯、发行人、公司、 本公司、股份公司	指	康力电梯股份有限公司
苏州新达	指	苏州新达电扶梯部件有限公司
运输公司	指	苏州康力运输服务有限公司
奔一机电	指	苏州奔一机电有限公司
广都配件	指	广州广都电扶梯配件有限公司
尼盛国际	指	本公司股东苏州尼盛国际投资管理有限公司
苏州伟晨	指	本公司股东苏州伟晨投资发展有限公司
苏高新风投	指	本公司股东江苏省苏高新风险投资股份有限公司
苏州国发	指	本公司股东苏州国发创新资本投资有限公司
鑫汇安泰	指	本公司股东北京鑫汇安泰商贸有限公司
海利众诚	指	本公司股东北京海利众诚经贸有限公司
苏州博融	指	本公司股东苏州博融投资管理有限公司
房地产公司	指	本公司原子公司苏州康力房地产开发有限公司
物业公司	指	本公司原子公司苏州康力物业管理有限公司
安装公司	指	本公司原子公司苏州康力电梯安装有限公司
销售公司	指	本公司原子公司苏州康力电梯销售有限公司
嘉和别墅电梯公司	指	苏州康力嘉和别墅电梯有限公司
鼎峰包装厂	指	吴江鼎峰包装材料厂
深圳康力	指	深圳康力电梯有限公司
郑州康力	指	郑州康力电梯有限公司
国家质检总局	指	国家质量监督检验检疫总局

中国电梯协会	指	我国电梯行业的自律组织，主要负责对全行业生产经营活动数据进行统计和分析，协助和配合政府部门完成有关工作并促进国际间、地区间的交流与合作。
电梯标委会	指	全国电梯标准化技术委员会
特种设备	指	涉及生命安全、危险性较大的承压、载人和吊运设备或设施，主要包括锅炉、压力容器、压力管道、电梯、起重机械、客运索道、大型游乐设施等。
非标	指	相对于企业标准产品而言，在不改变产品主要性能和配置的前提下，对产品的部分参数、尺寸进行局部修改以满足客户个性化需求，电梯产品大多属于非标产品。
低速电梯	指	通常指运行速度在 1.0 米/秒以下、行程高度不超过 45 米的电梯。
中速电梯	指	通常指运行速度在 1.0-2.5 米/秒、行程高度不超过 120 米的电梯。
高速电梯	指	通常指运行速度在 3.0 米/秒以上电梯为高速电梯，行程高度超过 120 米的电梯。
普通扶梯	指	通常指提升高度在 6m 以下的扶梯
中高度扶梯	指	通常指提升高度在 6-10m 之间的扶梯
大高度扶梯	指	通常指提升高度在 10m 以上的扶梯
VVVF	指	交流变频变压变速技术
柔性生产线	指	多台可以调整的 机床(多为专用机床)联结起来，配以自动运送装置组成的生产线。
子系统	指	扶梯运行的核心驱动部分，由上下部驱动总成、曳引机、金属骨架及梯路导轨等部分组成。

扶梯大配套	指	按照厂家提供主要技术参数为其产品进行扶梯零部件、总成件的设计、制造、总装，并在本公司完成验收、交货。
ODM	指	“原始设计制造商”，生产商为客户提供产品设计及生产，产成品以客户的品牌出售。
电梯技术试验塔	指	主要应用于电梯产品研发和性能测试，提高出厂产品的安全性、稳定性和舒适性，目前已成为衡量电梯整机制造企业研发、生产能力的主要硬件设施。
永磁同步技术	指	其工作原理类似于磁悬浮列车，通过磁场切割来产生曳引力，带动电梯轿厢上下运动，有效解决了传统电梯运行时通过齿轮传动效率低、耗能量大、运行噪音大等问题，可使系统效率提高 30%以上。
无机房技术	指	将永磁同步无齿轮驱动装置安装在井道内，从而省去了传统机房的空間，降低了建筑建设成本，使建筑设计更灵活、适应性更强。
群控技术	指	对多台电梯实行集中调度控制，提高电梯的运行效率，使乘客候梯时间最短化。
远程监控技术	指	一种利用现代电子技术、通讯技术、计算机网络技术对在用电梯实施实时监控、自我诊断、远程维护的装置或设施，用于提高电梯维保服务水平。
串行通讯技术	指	相对于常规并行通讯而言，能大幅度减少井道安装布线，提高通讯传输效率和系统的可靠性，目前在比较先进的电梯控制系统中广泛采用。
Solid Edge	指	三维计算机辅助设计软件，提供制造业企业基于管理的设计工具，在设计阶段即溶入管理，达到缩短产品上市周期，提高产品品质，降低费用的目的。

CompoBus/S 高速控制	指	一种使用 CompoBus/S 专用通信协议的高速 ON/OFF 现场控制总线，通信速度快，主要应用于远程开关的 I/O 控制及电梯现场控制。
能量再生技术	指	所谓能量再生就是指当电梯系统运行不需要电力驱动，驱动电机处于制动发电状态，把电梯轿厢和对重系统运行的机械能转化为电能，并把产生的电能回馈到局部电网中。
欧盟 CE 认证	指	该标志是一种强制性安全认证标志，凡是贴有“CE”标志的产品可在欧盟各成员国内自由销售，表明产品符合安全、卫生、环保和消费者保护等欧洲指令所要表达的要求，被视为制造商打开并进入欧洲市场的护照。
韩国 EK 认证	指	该标志是韩国强制性安全认证标志，在申请认证时所有与安全及电磁兼容有关的关键元器件必须符合相关要求，获得认证后每年都需经过检查和监督。
UTC Q+认证	指	为了支持供应链的管理，联合技术公司（UTC，奥的斯之母公司）要求对其供应商进行评估，评估包括供应商自我评估以及 UTC 专业评估。
ERP 软件	指	建立在信息技术基础上，以系统化的管理思想为企业决策层及员工提供决策运行手段的管理平台。
SAP	指	德国 SAP 软件公司及其企业管理解决方案的 ERP 软件名称。
ISO9001:2000 质量管理体系认证	指	由国家认可资格的第三方质量体系认证机构按照《GB/T 19001-2000 idt ISO9001:2000 质量管理体系要求》标准对企业质量体系符合规定要求进行审核及评定，并颁发证书与标志的过程。

ISO14001:2004 环境管理体系认证	指	由国家认可资格的第三方认证机构按照《GB/T24001-2004 idt ISO14001:2004 环境管理体系要求》标准对企业环境管理体系符合规定要求进行审核及评定，并颁发证书与标志的过程。
GB/T 28001-2001 职业健康安全管理体系认证	指	由国家认可资格的第三方认证机构按照《GB/28001-2001 职业健康安全管理体系要求》标准对企业职业健康安全管理体系符合规定要求进行审核及评定，并颁发证书与标志的过程。
中国证监会/证监会	指	中国证券监督管理委员会
保荐人、主承销商、保荐机构	指	东吴证券有限责任公司
发行人律师、新天伦	指	江苏新天伦律师事务所
申报会计师、江苏天衡	指	江苏天衡会计师事务所有限公司
A 股或股票	指	境内上市的面值为人民币 1.00 元的普通股
上市	指	发行人股票在深圳证券交易所中小板挂牌交易
元	指	人民币元

本招股书中表格中若出现总计数与所列数值总和不符，均为四舍五入所致。

第二章 概 览

本概览仅对招股说明书全文做扼要提示。投资者在作出投资决策前，应认真阅读招股说明书全文。

一、发行人简介

发行人名称： 康力电梯股份有限公司

英文名称： CANNY ELEVATOR CO., LTD.

注册资本： 10,000万元

法定代表人： 王友林

成立日期： 1997年11月3日

公司住所： 吴江（芦墟）临沪经济开发区88号

经营范围： 许可经营项目：制造加工销售：电梯、自动扶梯、自动人行道
上述产品的安装、维修、保养；
一般经营项目：制造加工销售：停车设备、电控设备、光纤设备
及成套配件；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家
限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）。

公司系由康力集团有限公司于 2007 年 10 月 22 日整体变更设立的股份有限公司，主要从事电梯、扶梯及关键零部件的研发、生产、销售、安装和维保业务，具有国家质量监督检验检疫总局颁发的电梯制造、安装改造维修的 A 级资质。

自 1997 年成立以来，通过持续的自主创新和品牌建设，公司业务保持快速发展，并逐步由电梯零部件企业过渡到以整机为主、关键零部件为支撑的整机企业，具备电梯、扶梯整机产品与零部件产品的专业生产、安装和研发能力。

公司为国家火炬计划重点高新技术企业、江苏省高新技术企业，本着“向外资品牌学习，与外资品牌竞争”的理念，坚持自主创新，被中国电梯协会理事长誉为“中国电梯业的希望和骄傲”。

公司对于目标市场和产品系列均采取差异化战略：以国内二三线城市、中西部地区为主，逐步深入一线城市和国际市场；开发的产品系列覆盖占市场总容量98%以上的常用电梯与扶梯产品市场，重点面向普通高层住宅、商务办公楼、购物中心、轨道交通等各类建筑；公司零部件产品以配套外资品牌企业为主。

康力电梯发展历程简图



目前内资品牌电梯约占国内市场1/4份额。与外资品牌产品相比，公司扶梯产品已经具备了相对竞争优势，电梯产品已经具备相对竞争力。

根据国家统计局、中国电梯协会2005年、2006年统计数据及国家统计局中国行业企业信息发布中心2008年、2009年发布的统计调查信息证明，公司生产的“康力”牌电梯产品销量自2005年起连续四年荣获全国市场同类产品内资品牌第一名。

2008年12月，公司签订苏州市轨道交通一号线全线车站199台自动扶梯工程项目，是我国内资品牌中第一家实施国内城市轨道交通全线扶梯工程的企业。2009年6月，公司中标南昌昌北机场扩建工程自动扶梯、步道采购项目，是我国内资品牌中第一家中标国内省会以上机场（主候机楼）工程的企业。

2008年12月，公司取得贵阳世纪金源大饭店4米/秒（提升高度150米）、8台群控、高速电梯订单，是公司取得的第一个4米/秒以上高速电梯项目，该项目已交付使用；2009年6月，公司与上海长峰地产集团就沈阳“龙之梦”大型商业地产项目签订了6米/秒（提升高度240米）、12台高速电梯订单。通过以上4米/秒、6米/秒高速电梯项目的实施，公司将成为第一家打破外资品牌在国内高速电梯市场垄断地位的内资品牌企业。

2003年4月，公司与中国建筑科学院建筑机械化研究分院合作组建了“中国建筑科学院建筑机械化研究分院康力电梯研发中心”；2004年12月，公司与南京工业大学电梯技术研究所组建了“南京工业大学康力研发基地”；2009年6月，公司与浙江大学合作设立“康力电梯——浙江大学院士工作站”。

2006年10月，公司与哈尔滨工业大学签定《联合申请合作协议》，联合申报“十一五”国家科技支撑计划重大项目之一“既有建筑综合改造关键技术与示范”中的“既有建筑设备改造关键技术研究”，公司作为唯一电梯企业参与“既有建筑电梯改造技术研究”的研究工作，该项目为“十一五”国家科技支撑计划中唯一的电梯技术类项目。

通过长期与科研单位、大专院校的合作，公司实现了技术合作与自我开发的有效结合，提高了内部研发机构的研发水平，增强了公司自主创新的能力。

2008年11月，公司主编的《杂物电梯制造与安装安全规范》（国家新设标准）顺利通过全国电梯标准化技术委员会审议专家的审核，即将由国家质检总局和国家标准化委员会发布执行。

公司依托先后成立的省级企业技术中心和市级工程技术研究中心，自主开发的主要产品如下：


序号	项目名称	鉴定编号	级别	鉴定技术水平
1	KLK2/VF 1600/3.0 (VVVF) 高速乘客电梯	建科鉴字[2005]第 045 号	部级	国内领先
2	KLG/VF 1000/2.0 (VVVF) 观光电梯	建科鉴字[2005]第 044 号	部级	国内领先
3	KLT30-1000 自动扶梯	建科鉴字[2005]第 043 号	部级	国内领先
4	TWJ1000/1.0-JXW 无机房电梯	苏科鉴字[2003]第 400 号	省级	达到国内领先
5	大高度自动扶梯上下部驱动总成	苏科鉴字[2007]第 039 号	市级	达到国内领先
6	D10C800 自动扶梯控制柜	苏科鉴字[2007]第 038 号	市级	达到国内领先
7	KLK21600/4.0 高速乘客电梯	苏科鉴字[2008]第 080 号	市级	达到国内领先
8	KLJ/VF320kg-0.4m/s 家用电梯	苏科鉴字[2008]第 081 号	市级	达到国内领先
9	大高度重载交通型自动扶梯	苏科鉴字[2008]第 082 号	市级	达到国内领先
10	ZM08-03 型中分交流永磁门机	苏科鉴字[2008]第 150 号	市级	达到国内领先
11	FZ1000 自动扶梯扶手带智能调整系统	苏科鉴字[2008]第 152 号	市级	达到国内领先
12	KLW-1000 自动扶梯上下部驱动总成	苏科鉴字[2008]第 153 号	市级	达到国内领先
13	KWZA100 无障碍功能轿厢	苏科鉴字[2008]第 154 号	市级	达到国内领先
14	梯级轮外置自动扶梯	苏科鉴字[2009]第 118 号	市级	达到国内领先
15	群控高速乘客电梯	苏科鉴字[2009]第 119 号	市级	达到国内领先
16	残障电梯	苏科鉴字[2009]第 120 号	市级	达到国内领先

公司（母公司）已拥有和正在申请的专利情况如下：

专利属性	受理情况
发明专利	3项已授权， 46项已受理
实用新型专利	60项已授权， 47项已受理
外观设计专利	18项已授权， 40项已受理

公司先后通过 GB/T 19001 idt ISO9001:2000 质量管理体系认证、GB/T 24001-2004 idt ISO14001:2004 环境管理体系认证、GB/T28001-2001 职业健康安全管理体系认证。

公司已获得国际认证及国内外商标注册情况如下：

类别	情况
国际认证	已获得韩国EK认证、欧盟CE认证、哈萨克斯坦电梯ГОСТ认证、俄罗斯电梯ГОСТ认证
国内商标	已获得15项不同注册商标，分别适用于8种商品类别
国际商标	“  ” 商标已申请欧盟、澳大利亚等64个国家的保护

公司已完工及正在执行的主要典型工程如下：

项目名称	产品及特征	数量 (台)
北京金源时代购物中心	电梯、扶梯（提升高度 7.5 米）	141
重庆君豪大酒店及周围购物中心	电梯（4 台 3 米/秒群控高速电梯）、扶梯	163
韩国首尔、大田和光洲地铁及火车站工程	大高度公交型自动扶梯（提升高度 10 米）	153
俄罗斯阿尔比超市	电梯、重载型扶梯（提升高度 10 米）	78
北京京客隆购物中心	重载型扶梯、自动人行道	65
北京奥组委开闭幕式运营中心物业管理 有限公司电梯工程	奥运会项目工程，电梯、扶梯	3
贵阳世纪城住宅组团	高层住宅电梯（1.75 米/秒）	446
贵阳世纪金源大饭店	电梯（8 台 4 米/秒群控高速电梯）、扶梯	17
苏州轨道交通一号线	大高度、重载型扶梯（提升高度 11 米）	199
上海长峰地产集团上海和沈阳“龙之梦” 系列项目	电梯（其中 12 台为 6 米/秒高速电梯）、 扶梯、自动人行道	409
南昌昌北机场扩建工程项目	自动人行道（最长达 85 米）	10

近年来公司获得的主要资质与荣誉如下：

时间	资质或荣誉	认定单位
2003 年	江苏省高新技术企业 苏州私营企业科技十强 苏州市知名商标 十佳民营企业文明单位	江苏省科技厅 苏州市人民政府 江苏省苏州工商行政管理局 吴江市精神文明建设指导委员会
2004 年	江苏省著名商标 国家康居示范工程选用部品与产品 全国电梯行业质量放心国家标准合格产品 中国民营科技企业创新奖 吴江市科技创新先进企业 苏州市百强民营企业	江苏省工商行政管理局 国家建设部住宅产业化促进中心 中国中轻产品质量保障中心 中国民营科技促进会 中共吴江市委员会吴江市人民政府 中共苏州市委苏州市人民政府

2005 年	中国驰名商标 江苏名牌产品 质量安全效益型百强企业 江苏省用户满意产品 省级企业技术中心 自主知识产权先进企业	山东省潍坊市中级人民法院 江苏省名牌战略推进委员会 江苏建筑工程科技成果应用评定组委会 江苏省质量协会用户评价中心 江苏省经济贸易委员会 中共吴江市委吴江市人民政府
2006 年	国家火炬计划重点高新技术企业 全国用户满意产品 江苏省质量管理先进企业 2006 年度苏州市环境友好型先进企业	国家科学技术部 中国质量协会全国用户委员会 江苏省质量奖审定委员会 苏州市人民政府
2007 年	2006 年全国起重运输设备制造业自主创新能 力十强企业 全国守合同重信用企业 科技创新示范企业 苏州市工程技术研究中心 2007 年度苏州市劳动关系和谐企业 江苏省民营科技企业	国家统计局和中国行业企业信息发布中 心 国家工商行政管理总局 苏州市人民政府 苏州科技局 苏州市人民政府 江苏省科学技术厅
2008 年	国家火炬计划重点高新技术企业 江苏省高新技术企业 苏州市出口名牌 江苏省首批科技型中小企业 全国电梯产品质量评价“用户满意产品” 全国电梯产品质量评价“用户满意服务单位” 2008 年苏州市特种设备安全使用标杆单位 2008 年度苏州市劳动关系和谐企业 2008 年吴江市 A 级劳动保障信誉等级单位 2008 年度政府采购电梯自主创新品牌	国家科学技术部 江苏省科学技术厅 苏州外经委 江苏省经贸委 中国质量协会工程机械分会 全国建设机械设备用户委员会 江苏省苏州质量技术监督局 苏州市人民政府 吴江市劳动和社会保障局 政府采购信息报
2009 年	“大高度重载交通型自动扶梯”被认定为 “江苏省自主创新产品” 2009 最具竞争力的商品商标 全国重质量、守信誉先进单位 中国优质名牌 江苏省优秀企业 江苏省电梯行业标兵单位 江苏省质量诚信双十佳单位	江苏省科技厅 国家工商总局、中华商标协会 中国企业诚信调查工作委员会 中国产品质量安全监督中心 江苏省质量监督管理委员会 江苏名牌事业促进会 江苏省质量监督管理委员会

二、控股股东及实际控制人简介

公司控股股东及实际控制人王友林先生，47岁，中国国籍，大学学历，高级工程师，高级经济师，现任公司董事长、总经理，持有公司65.39%的股份。

王友林先生为公司创始人及主要发起人股东，曾在南汽吴江跃进客车厂、莘塔通用机械厂工作，历任科长、厂长等职，为中共吴江市第十一届人大代表，中共苏州市第十次代表大会代表；2006年吴江市优秀企业家；中国电梯协会常务理事，苏州轨道交通产业协会会长，苏州市建筑机械金属结构协会电梯委员会副理事长、副主任，吴江市电梯行业协会会长，苏州大学董事会常务董事，江苏省设备监理协会副理事长，苏州市体育总会副主席。

其作为设计人，获得了11项实用新型专利及15项电梯外观设计专利；作为项目负责人，承担了江苏省科技成果转化专项资金项目“KLT高速总线变频节能大高度重型自动扶梯”；作为主要项目人员，参与研发了建设部鉴定科学技术成果“KLG/VF1000/2.0（VVVF）观光电梯”、“KLK2/VF1600/3.0（VVVF）高速乘客电梯”、“KLT30-1000自动扶梯”，江苏省科学技术厅鉴定科学技术成果“TWJ1000/1.0-JXW无机房电梯”，江苏省科技开发项目“背包式结构永磁同步家用电梯”等多个项目。

王友林先生在外资品牌纷纷强势入驻我国、以独资或合资方式抢占市场时，始终以“自主创新、民族品牌、产业报国”自勉，努力打造国产电梯的民族品牌。

三、发行人主要财务资料

以下财务数据均摘自江苏天衡出具的“天衡审字(2010)056号《审计报告》”。

（一）合并资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
资产总计	94,298.67	56,935.38	49,332.34
负债合计	61,289.67	31,346.82	28,772.67
所有者权益合计	33,009.00	25,588.56	20,559.67
归属于母公司的所有者权益合计	33,009.00	25,588.56	20,499.81

（二）合并利润表主要数据

单位：万元

项目	2009年度	2008年度	2007年度
营业收入	82,393.98	69,014.42	52,882.50
利润总额	9,786.33	5,880.42	6,045.85
净利润	8,420.45	5,034.29	4,435.52
归属于母公司所有者净利润	8,420.45	5,024.87	4,155.90
扣除非经常性损益后的净利润	8,159.53	4,322.44	3,838.15

（三）合并现金流量表主要数据

单位：万元

项目	2009年度	2008年度	2007年度
经营活动产生现金流量净额	28,967.97	2,908.17	6,673.50
投资活动产生的现金流量净额	-2,281.85	-4,855.69	-4,373.17
筹资活动产生的现金流量净额	-10,238.34	1,050.66	524.54
汇率变动对现金及现金等价物影响	-11.16	15.75	-5.48
现金及现金等价物净增加额	16,436.62	-881.11	2,819.40

（四）主要财务指标

单位：%，元

项目	2009年/末	2008年/末	2007年/末
资产负债率（母公司）	69.05	54.66	57.07
加权平均净资产收益率	28.99	21.81	22.46
基本每股收益	0.84	0.50	0.42
扣除非经常性损益后的每股收益	0.82	0.43	0.39
每股净资产	3.30	2.56	2.05

四、本次发行基本情况

发行股票种类	境内上市人民币普通股（A股）
每股面值	人民币1.00元
发行数量	本次公开发行人民币普通股3,350万股
发行前每股净资产	3.30元（2009年12月31日经审计归属于母公司所有者权益数据计算）
定价方式	通过向询价对象询价确定发行价格区间，综合累计投标询价结果和市场情况确定发行价格
发行方式	采用网下向询价对象配售和网上向社会公众投资者定价发行相结合的方式
发行对象	符合资格的询价对象、在深圳证券交易所开立账户的社会公众投资者
承销方式	余额包销

五、募集资金主要用途

公司募集资金拟投向四个项目，项目投资总额为 23,400 万元，本次募集资金项目按轻重缓急排列如下：

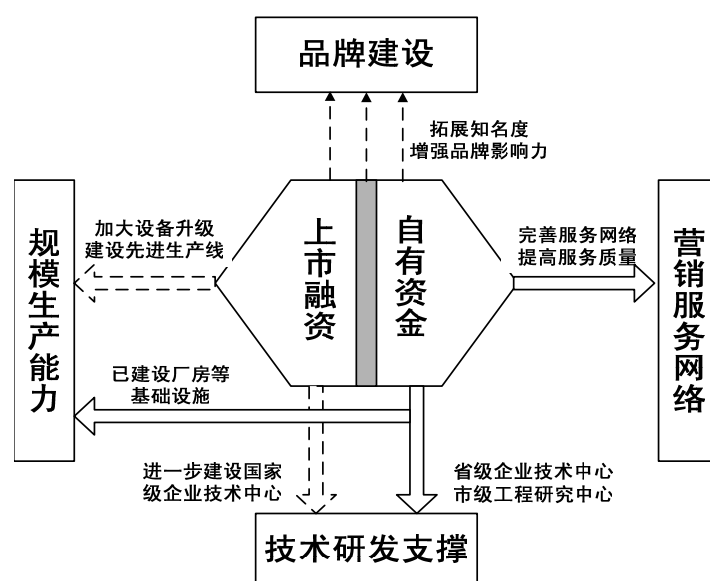
单位：万元

序号	项目名称	实施主体	投资总额	资金使用计划		项目备案情况
				第 1 年	第 2 年	
1	中高速电梯柔性生产线项目	公司	8,200	6,635	1,565	吴发改中心备发[2008]46号
2	大高度、公交型扶梯生产线项目	公司	6,520	5,405	1,115	吴发改中心备发[2008]47号
3	电梯、扶梯关键部件生产线项目	苏州新达	5,480	4,550	930	吴发改中心备发[2008]45号
4	建设国家级企业技术中心项目	公司	3,200	2,104	1,096	吴经贸备案号：3205840800161
合计		-	23,400	18,694	4,706	-

本次公开发行股票募集资金到位后，若实际募集资金超过上述项目投资总额，超过部分补充公司流动资金；若募集资金不足，不足部分自筹解决。

公司认为，电梯作为终端消费领域的大件商品，尤其在外资品牌强势情况下，品牌对公司的发展具有重要作用，而公司在证券交易所挂牌上市除了解决资金需求以外，同时也能更好更快的解决品牌扩张需求。

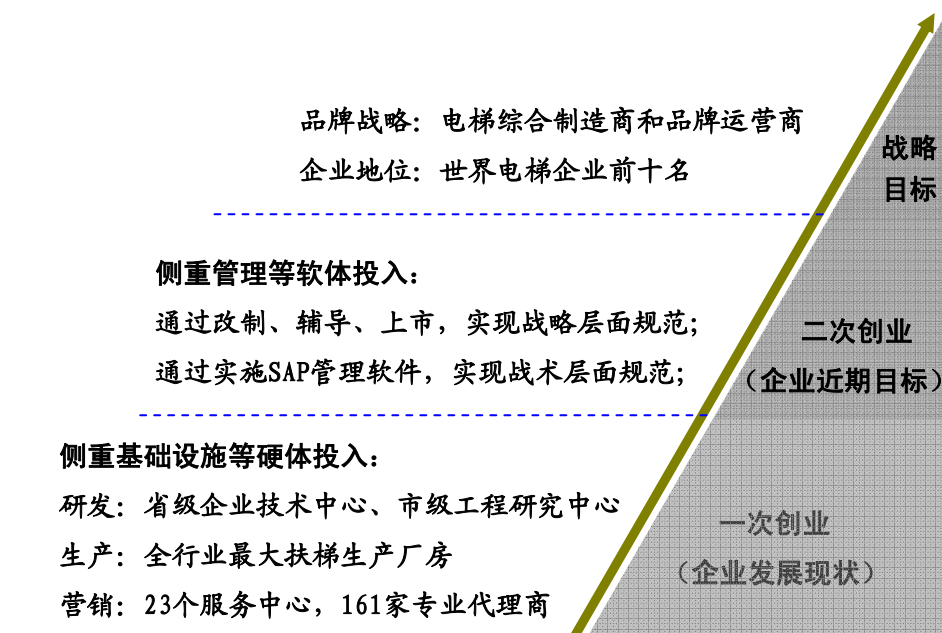
康力电梯上市融资投向示意图



注：图中“ \rightleftarrows ”表示用自有资金完成的项目

根据发展规划，公司已投入自有资金建设厂房等基础设施，加大营销服务网络及研发投入，逐步提高综合竞争力。若能通过上市融资，公司将能够加快建设产品生产线，研发高端产品；通过上市公司的品牌信誉度增加与外资品牌企业的竞争力；最终通过完善生产能力、营销能力、售后服务能力、研发能力，走生产经营和资本运营相结合的发展道路，打造具有全球竞争力的电梯综合制造商和品牌运营商。

康力电梯“二次创业”及战略规划示意图



第三章 本次发行概况

一、本次发行的基本情况

1. 股票种类:	境内上市的人民币普通股（A股）
2. 每股面值:	人民币 1.00 元
3. 发行股数:	3,350 万股
4. 每股发行价:	27.10 元
5. 市盈率:	44.35 倍（每股收益按照 2009 年度经会计师事务所审计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行后总股本计算）
6. 发行前每股净资产:	3.30 元（按 2009 年 12 月 31 日经审计归属于母公司所有者权益数据计算）
7. 发行后每股净资产:	约 8.80 元
8. 市净率:	约 3 倍
9. 发行方式:	采用网下向询价对象配售和网上向社会公众投资者定价发行相结合的方式
10. 发行对象:	符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开立账户的社会公众投资者
11. 承销方式:	余额包销
12. 预计募集资金总额:	90,785 万元
13. 预计募集资金净额:	约 84,485 万元
14. 发行费用概算:	
(1) 保荐承销费用:	约 5,100 万元
(2) 注册会计师费用:	约 200 万元
(3) 律师费用:	约 150 万元
(4) 预计发行手续费、推介费、信息披露费等:	约 850 万元

二、与本次发行有关的当事人

（一）发行人

名称：康力电梯股份有限公司
法定代表人：王友林
公司住所：吴江（芦墟）临沪经济开发区 88 号
联系电话：（0512）63295388
传真：（0512）63299905
联系人：刘占涛、陆玲燕

（二）保荐人（主承销商）

名称：东吴证券有限责任公司
法定代表人：吴永敏
住所：苏州工业园区翠园路181号
电话：（0512）62938558
传真：（0512）62938500
保荐代表人：王学军、王茂华
项目协办人：吴贤
项目经办人：闫江、文毅荣、俞沫、殷晓梅、李强

（三）律师事务所

名称：江苏新天伦律师事务所
负责人：邵吕威
住所：苏州市学士街 361 号
电话：（0512）65152056
传真：（0512）65152055
经办律师：邵吕威、陆耀华

（四）会计师事务所

名称：江苏天衡会计师事务所有限公司
法定代表人：余瑞玉
住所：南京市正洪街18号东宇大厦8楼

电 话：（025）84711188

传 真：（025）84724882

经办注册会计师：汤加全、杨林

（五）股票登记机构

名 称：中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司

住 所：深圳市深南中路1093号中信大厦18楼

电 话：（0755）25938000

传 真：（0755）25988122

（六）拟上市交易所

名 称：深圳证券交易所

住 所：广东省深圳市深南东路5045号

电 话：（0755）82083333

传 真：（0755）82083104

（七）收款银行

名 称：建行苏州分行营业部

账 号：32201988236052500135

户 名：东吴证券有限责任公司

三、发行人与有关中介机构的股权关系或其他权益关系

发行人与本次发行有关的中介机构及其负责人、高级管理人员及经办人员之间不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系。

四、本次发行至上市前的有关重要日期

1、询价推介时间：2010年2月23日——2010年2月25日

2、定价公告刊登日期：2010年3月1日

3、申购及缴款日期：2010年3月2日

4、预计股票上市日期：发行结束后将尽快申请在深圳证券交易所上市。

第四章 风险因素

投资者在评价发行人此次公开发售的股票时，除本招股说明书提供的其他各项资料外，应特别考虑下述各项风险因素。下述风险因素是根据重要性原则和可能影响投资决策的程度大小排序，但该排序并不表示风险因素依次发生。发行人提请投资者仔细阅读本章全文。

一、业务经营风险

（一）营销服务网络快速扩张的风险

电梯行业具有“产品制造、现场安装、售后维保”的特点，建立营销服务体系对于公司长远健康发展比较重要。为适应上述特点，公司采取的销售模式为直接营销和代理销售两种，对于重要或者金额较大的订单一般由公司直接营销；同时把国内外市场进行分区建立代理商渠道。公司注重销售渠道的建设和营销服务网络的完善与管理，营销中心设有工程部、维保部、销售支持部、客户服务中心及 23 个分布全国各地的营销服务中心等，与 161 家有资格的代理商签订代理协议，且逐年进行代理商的优化考核筛选。公司通过上述营销模式的完善和优化，提高康力电梯的品牌建设和市场营销、安装及维保水平，提高服务响应能力。

虽然公司目前营销服务体系运作良性发展，但还是存在营销服务体系快速扩张而管理能力、质量控制能力又未能及时与之相适应的可能，将使公司面临一定的营销、安装及售后服务风险。

（二）市场竞争加剧的风险

我国已成为全球发展最迅速、最具有活力的电梯设备生产国及消费国，截至 2008 年 11 月末，我国取得制造许可的电梯整机企业 530 家（中国电梯协会设计

与制造专业委员会 2008 年年会公布数据)。全球各大知名品牌均在国内建立了独资、合资公司，巨大的市场需求吸引国内外众多厂商参与竞争。特别是常用电梯市场，产量虽然占到电梯市场的 98%以上，但其基础性技术、机械强度及功能要求不高，参与竞争厂商较多，市场良莠不齐，公司面临来自外资品牌企业和规模较小的生产商的双重压力。

公司若不能在品牌知名度、产能规模、营销服务体系、融资能力等方面进一步增强实力，快速提高综合竞争力，将面临市场竞争加剧的风险。

（三）受金融危机影响，行业有效需求增速减缓的风险

电梯作为机电一体化产品，隶属于装备制造业，受社会固定资产投资影响较大，与国民经济增长相关性较强。

2008 年以前，受益于国内的房地产业、城市基础设施建设和商业服务设施建设的速度加快，我国电梯行业始终保持高速发展，市场需求持续增加，连续八年行业复合增长率超过 23%；2008 年，受金融危机影响，中国经济增长速度放缓，房地产行业进入调整阶段，电梯行业的景气度受到了一定程度的影响，根据中国电梯协会秘书处的统计，2008 年全国电梯产量比上年增长 13.40%，增速减缓，其中，第四季度产销量有所下滑。

2009 年以来，受益于此前国家不断出台的经济刺激方案，并在积极财政政策、扩张信用政策的双重作用下，我国宏观经济显露逐步复苏迹象，房地产市场逐步回暖，电梯行业外部经营环境逐步向好。宏观经济、房地产行业对电梯行业的影响具有一定滞后性，由于经济复苏需要一定时间，电梯行业总体上仍面临有效需求增速减缓的风险。

（四）原材料价格波动风险

公司采购的直接材料主要包括外购外协零部件和钢材两大类，直接材料成本占主营业务成本的 90%，其中钢材成本平均占直接材料成本的 19%左右，外购外协件成本平均占直接材料成本的 75%左右，直接材料价格的变动对公司成本产生直接影响。2007 年到 2008 年上半年，钢材价格持续上涨，生产资料价格的上涨影响到生活资料价格，存在着“传递效应”，即原材料、零部件供应商、整机

供应商、最终用户之间存在成本压力传递关系。公司认识到成本上涨带来的经营压力，通过提高部分产品售价、提前储备原材料、控制零部件供应商采购价格、改进生产工艺、提高生产效率、提高成本管理水平等方式来应对原材料价格波动影响。2008年下半年，钢材价格大幅回落，2009年二季度小幅上升，下半年有所回落，公司密切关注钢材市场价格变动，及时调整采购策略，降低原材料价格的波动对成本的影响。

即使公司通过上述措施以及业务规模的持续扩大降低了公司的成本压力，但还是存在原材料价格波动给公司业绩带来的不利影响。

（五）维保过程中公司品牌受损风险

公司与客户签订的销售合同一般会规定不超过2年的产品质量保证期限。在该质保期内，公司负有产品质量责任，受托维保单位、电（扶）梯使用单位、公司三方共同承担电（扶）梯的维保责任，具体责任分担由当地质检部门根据实际情况认定。质保期届满之后，受托维保单位、电（扶）梯使用单位承担电（扶）梯的维保责任，公司继续承担产品质量责任，但公司仍存在一定的品牌受损风险。

二、管理风险

（一）大股东控制风险

公司控股股东为王友林先生，直接持有公司股份占本次发行前公司总股本的65.39%；同时王友林先生与公司股东朱美娟女士、朱奎顺先生分别系夫妻、婿翁关系，构成一致行动人，因此本次发行前王友林先生直接、间接可以控制或影响公司股份总数占公司总股本的68.59%。本次发行后，王友林先生仍将保持对公司的控制地位。虽然王友林先生及其一致行动人目前在公司董事会中仅占有一席，但其仍可以通过其影响力对公司经营决策、人事、财务等方面进行控制，形成大股东控制的风险。

（二）经营规模迅速扩张带来的管理风险

经过多年的创业，公司的竞争实力得到明显提升，现处于快速成长的时期。营业收入由 2007 年度的 52,882.50 万元增至 2009 年度的 82,393.98 万元，增长了 55.81%；股份公司员工人数也从 2007 年末的 440 人扩充到 2009 年末的 691 人。

本次发行后，随着募集资金的到位和投资项目的实施，公司资产、业务、机构和人员进一步扩张。公司在战略规划、制度建设、组织设置、运营管理、资金管理和内部控制等方面将面临更大的挑战；公司经营规模的快速增长，给公司建立适应现代企业制度所需要的管理体系、制度以及建立有效的激励和约束机制带来管理方面的压力。尽管公司已积累了较丰富的企业管理经验，建立了规范的法人治理结构、质量管理体系，生产经营能保持有序运行，但存在现有管理体系不能完全适应未来公司快速扩张的可能性，给企业正常的生产经营带来管理风险。

三、人力资源风险

随着公司规模的扩张，公司对技术人员、管理人员、营销服务人员的需求将加速，但电梯行业人才专业性较强，目前国内市场中的专业人才一般都是由外资品牌企业进入我国后才逐步培养起来的，行业现有人才及人才培养一直处于偏紧状态；电梯企业之间对专业人才的竞争比较激烈，公司面临着人力资源跟不上公司发展速度以及人才流失的风险。

四、财务风险

（一）净资产收益率下降的风险

公司 2007 年、2008 年、2009 年加权平均净资产收益率分别为 22.46%、21.81%、28.99%。本次发行完成后，公司净资产规模将大幅度增长，而募集资金的投入到产生效益有合理的建设周期，公司净利润的增长速度在短期内将可能低于净资产的增长速度，公司存在发行股票后短期内净资产收益率下降的风险。

（二）应收账款发生坏账的风险

公司直销整机产品的货款支付方式为：一般情况下，签订定作合同时，客户支付设备价的 20%左右，交货前支付 60%左右，安装合格后支付 15%，余下的 5%作为尾款，在交付使用一年后支付。公司对于部分金额较大的订单及部分优质客户如政府招标采购项目，尾款比例适当提高，一般在 10%左右；付款期限适当延长，一般不超过两年；公司销售给代理商的整机产品，一般给予设备价 5%~10%的付款期限适当延长的优惠。零部件产品结算与整机不同，一般是在产品交付并验收合格后 30-60 天内，客户支付全部货款；对金额较大的定单或者大客户，一般是在产品交付并验收合格后 45-75 天内。

公司 2007 年末、2008 年、2009 年末应收账款余额分别为 9,328.26 万元、12,153.55 万元、13,452.17 万元，应收账款余额占公司当年营业收入的比例分别为 17.64%、17.61%、16.33%。公司已经针对金融危机所导致的部分客户支付能力减弱的局面，加强了应收账款的管理和合同质量的提高，但还是存在应收账款发生坏账将会给公司带来的财务风险。

（三）固定资产规模快速扩大的风险

公司 2007 年末、2008 年末、2009 年末固定资产净额分别为 12,217.94 万元、20,452.71 万元、20,059.70 万元。公司已建成全行业最大的单体扶梯生产厂房即康力二期工程，苏州新达二期工程也已交付使用。随着公司业务规模扩展以及募集资金中生产设备的投入，公司固定资产规模将进一步扩大，公司的生产成本也将提高，公司若不能有效提高产能，充分发挥固定资产使用效能，将面临固定资产规模扩大所导致的财务风险。

五、税收优惠政策变动风险

2008 年 10 月，公司及其全资子公司苏州新达被江苏省科学技术厅再次认证为江苏省高新技术企业，根据财政部和国家税务总局财税字[1994]001 号《关于企业所得税若干优惠政策的通知》的有关精神，公司、苏州新达 2008 年至 2010 年按 15%税率缴纳企业所得税。如果国家实行新的税收政策或高新技术企业的优

惠税收政策发生变化，将会对公司净利润产生一定的影响。

六、技术开发风险

公司在电扶梯及关键零部件方面采用多层次的技术开发格局，在产品生产过程中大量使用交流变频变压变速技术（VVVF）、无机房技术、永磁同步电机技术、电梯监控技术以及全电脑串行电梯控制技术较先进技术。虽然公司拥有一支较精干的研发团队，技术研发人员 80 名，并建立了省级企业技术中心和市级工程技术研究中心，在人员配备和平台投入上均逐步加强，但总体上研发力量还需要进一步提高。随着市场新产品开发节奏的加快，公司在新产品开发、试制方面，存在开发失败、成本过高或研制时间过长等风险。

七、募集资金投向风险

本次募集资金投资项目计划投资总额为 23,400 万元，在资金到位后一年半内投入完毕。虽然本次募集资金投资项目经过了充分、审慎的可行性分析和专家的严密论证，并得到了政府有关部门的批准，项目的实施将有效缓解目前公司产能不足的问题，进一步增强公司竞争力，完善产品结构，提高公司盈利能力，保证公司的持续稳定发展。但项目实施过程中可能受到设备采购价格变化、产品市场的变化等因素的影响。本次募集资金投向除建设国家级企业技术中心外的三个项目均属于对新技术、新工艺和新产品的开发与产业化建设项目，所以不能排除由于各种不确定因素所导致的建设风险、项目管理风险、技术更新风险以及因产能扩大而导致的市场销售风险。

八、股市风险

股票价格不仅受公司盈利水平和发展前景的影响，而且受到国家宏观经济状况、政治经济和金融政策、投资心理、国际投资者和市场供求关系等各种因素的影响，从而给投资者带来一定的投资风险。

第五章 发行人基本情况

一、发行人基本情况

发行人名称：（中文）康力电梯股份有限公司
（英文）CANNY ELEVATOR CO., LTD.

法定代表人：王友林

设立日期：2007年10月22日

公司住所：吴江（芦墟）临沪经济开发区88号

注册资本：10,000万元

邮政编码：215213

联系电话：（0512）63295388

传真：（0512）63299905

互联网网址：<http://www.canny-elevator.com>

电子信箱：dongmiban@canny-elevator.com

经营范围：许可经营项目：制造加工销售：电梯、自动扶梯、自动人行道上
述产品的安装、维修、保养；一般经营项目：制造加工销售：停
车设备、电控设备、光纤设备及成套配件；自营和代理各类商品
及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和
技术除外）。

二、发行人历史沿革及改制重组情况

（一）设立

公司系由康力集团有限公司以截至2007年9月30日经审计的账面净资产按1:0.6530的比例折股整体变更设立的股份有限公司。

公司于2007年10月10日，经国家工商行政管理总局名称预核准，2007年10

月22日，依法在苏州市工商行政管理局核准登记，领取了注册号为3205002116638的《企业法人营业执照》（现已更改为320500000046392），总股本10,000万元，每股面值人民币1元，法定代表人王友林先生。

（二）发起人

公司共有16位股东，其中9位自然人股东：王友林、朱奎顺、朱美娟、陈金云、顾兴生、刘占涛、沈舟群、朱瑞华、张利春；7位法人股东：尼盛国际、苏州伟晨、苏高新风投、苏州国发、鑫汇安泰、海利众诚、苏州博融。具体如下：

单位：万股，%

发起人	股份数额	股权比例
自然人股东		
王友林	6,539.00	65.39
朱奎顺	164.25	1.6425
朱美娟	155.75	1.5575
陈金云	65.00	0.65
顾兴生	65.00	0.65
刘占涛	40.00	0.40
沈舟群	17.00	0.17
朱瑞华	12.00	0.12
张利春	12.00	0.12
法人股东		
尼盛国际	600.00	6.00
苏州伟晨	600.00	6.00
苏高新风投	500.00	5.00
苏州国发	400.00	4.00
鑫汇安泰	400.00	4.00
海利众诚	280.00	2.80
苏州博融	150.00	1.50
合计	10,000.00	100.00

（三）发行人成立前后，主要发起人拥有的主要资产及实际从事的主要业务

公司由康力集团有限公司整体变更设立，主要发起人为王友林先生，王友林先生在股份公司变更设立前后皆为公司的实际控制人，截至本招股书签署日，除在股份公司拥有股权外，王友林先生未持有其他任何企业、公司或其他机构、组织的股权或权益。

（四）发行人成立时拥有的主要资产及实际从事的主要业务

公司的资产和债务全部由股份公司承继，股份公司变更设立前后均主要从事电梯、扶梯及零部件的研发、生产、销售、安装和维保业务，并拥有相应的资质、生产设施及资产，因此股份公司在变更前后的主要资产及实际从事的主要业务均未发生变化。

（五）改制前后发行人业务流程情况

公司变更设立前后的主要业务流程没有变化，具有完整的业务体系，面向市场独立经营。有关业务流程的情况参见本招股书“第六章 业务与技术”之“四、发行人主营业务情况”。

（六）发行人成立以来，在生产经营方面与主要发起人的关联关系及演变情况

截至本招股书签署日，王友林先生除在股份公司拥有股权外，未持有其他任何企业、公司或其他机构、组织的股权或权益。发行人成立以来在生产经营方面与主要发起人不存在关联关系。

（七）发行人独立情况

公司在资产、人员、财务、机构、业务方面均具有独立性，具有完整的业务体系及面向市场独立经营的能力。

1、资产独立情况及完整性

公司资产不存在被发起人占用的情况，主要资产的产权关系明确。公司具备与生产经营有关的生产系统、辅助生产系统及配套设施，合法拥有与生产经营有关的土地、厂房、机器设备以及商标、专利的所有权或使用权，具有独立的原料采购及产品销售系统。

2、人员独立情况

公司在劳动、人事及工资管理方面已形成独立完整的体系，完全独立于各股东。公司拥有独立的员工队伍，高级管理人员、财务人员以及业务人员均专职在股份公司工作并领取薪酬。董事、监事及高级管理人员按照《公司法》、《公司章程》等有关规定产生，不存在股东、其他任何部门、单位或个人超越公司股东大会、董事会及《公司章程》的规定对董事、监事及高级管理人员作出人事任免决定的情形。

3、财务独立情况

公司建立了独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度及对子公司的财务管理制度。公司财务会计人员未在股东单位及其关联公司兼职。

公司在中国农业银行吴江莘塔分理处开立了独立的基本结算账户号（543601040000142），未与股东单位及其他任何单位或人士共用银行账户。公司作为独立纳税人，依法独立进行纳税申报和履行缴纳义务，与股东单位无混合纳税现象。

4、机构独立情况

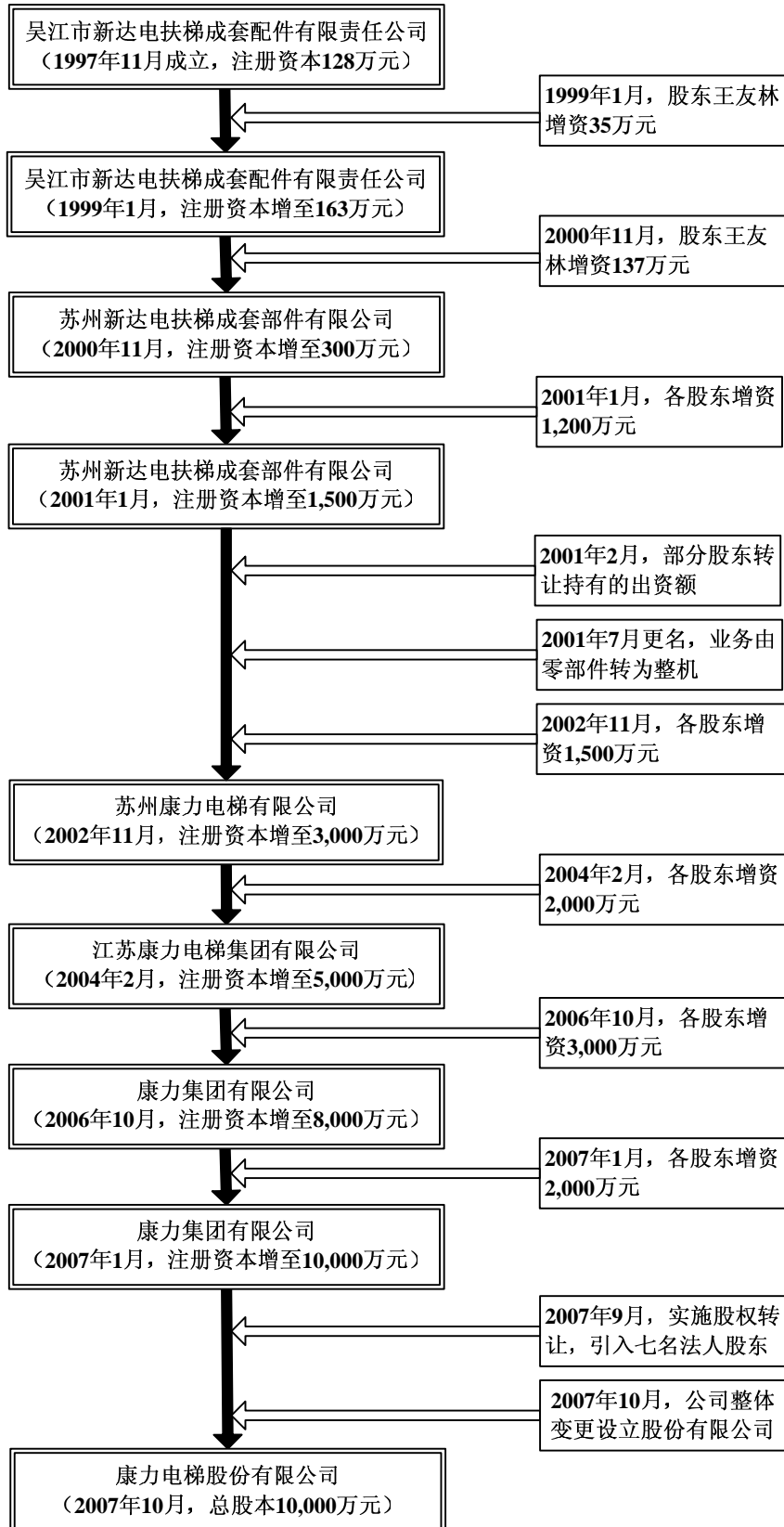
公司经营场所和办公机构均与股东完全分开，不存在与股东及关联企业混合经营、合署办公的情形。公司根据经营的需要设置了办公室、市场部、营销中心、

技术中心、制造中心、质检部、人力资源部、财务部、法务部、证券部、企业文化推进部等职能部门，并制订了一系列完整的规章制度，对各部门进行了明确的分工，各部门依照规章制度行使各自职能，不存在股东直接干预公司经营活动的情况。

5、业务独立情况

公司拥有独立的业务体系和生产经营系统，不存在业务开展依赖股东的情况，具备独立面向市场、独立承担责任及风险的能力。

三、发行人设立以来股本形成及变化情况



（一）1997年11月公司前身成立

公司前身吴江市新达电扶梯成套配件有限责任公司成立于1997年11月，由自然人王友林、朱林荣及王小林共同出资组建，主要从事电梯零部件的生产与销售。公司注册资本为人民币128.00万元，王友林以货币出资75.40万元，实物出资10.00万元，占66.70%；朱林荣、王小林分别出资21.30万元，各占16.65%。1997年11月3日，吴江市审计事务所对公司进行了审验并出具吴审所验（1997）字第717号《验资报告》。公司于1997年11月3日在苏州市吴江工商行政管理局登记注册成立。

设立时的出资结构如下：

单位：万元，%

股东名称	出资额	出资比例
王友林	85.40	66.70
朱林荣	21.30	16.65
王小林	21.30	16.65
合计	128.00	100.00

根据验资报告并查证当时入账的固定资产账目，本次实物出资系王友林先生购自原吴江莘塔通用机械厂的轧辊机1台，大平板1张，模具5付，剪板机1台，叉车1台，合计10万元，并确认用作出资的机器设备已经转移到公司。但由于间隔时间较长，工商登记资料内也未能发现对该等实物出资的评估报告，鉴于该实物出资经验资机构按照当时实际价值进行了验资，该验资结果亦得到了公司其他股东的认可，并在工商行政管理部门进行了相应的规范登记，未损害其他股东的权益。

（二）股份公司成立前的历次增资情况

1997年11月至2007年9月，公司共进行了七次现金增资及两次股权转让，具体内容如下：

1、1999年1月公司增资情况

1998年10月20日，根据公司股东会决议，股东王友林以实物增资35.00万元，注册资本变更为人民币163.00万元。吴江市农村集体资产评估事务所对王友林先生投入的实物资产出具了《评估报告书》，并经吴江市农村集体资产管理办公室评估鉴证和江苏省吴江市公证处出具《资产拍卖协议公证书》（（1998）吴江证经内字第550号）。

上述资产系王友林购自原吴江伟达电梯集团公司改制的部分拍卖资产。资产合计131.99万元，主要是吴江伟达曳引机厂的固定资产及存货，包括成品曳引机、生产材料、五金件、复印机、打字机等。由于拍卖时一并承担了共计96.99万元的银行贷款等债务，拍卖净价为35.00万元，全部投入公司。

1999年1月7日，苏州信诚会计师事务所对此次增资进行了审验，并出具了苏信所验[1999]字第015号《验资报告》。公司于1999年1月12日办理了工商变更登记手续。

增资后的出资结构如下：

单位：万元，%

股东名称	出资额	出资比例
王友林	120.40	73.86
朱林荣	21.30	13.07
王小林	21.30	13.07
合计	163.00	100.00

2、2000年11月公司增资情况

2000年11月20日，根据公司股东会决议，股东王友林以货币增资137.00万元（其中自有资金17.00万元，个人借款120.00万元），注册资本变更为人民币300.00万元，同时公司更名为苏州新达电扶梯成套部件有限公司。2000年11月20日，苏州信成会计师事务所有限公司对此次增资进行了审验，并出具了苏信所验[2000]字第992号《验资报告》。公司于2000年11月20日办理了工商变更登记手续。

增资后的出资结构如下：

单位：万元，%

股东名称	出资额	出资比例
王友林	257.40	85.80
朱林荣	21.30	7.10
王小林	21.30	7.10
合计	300.00	100.00

3、2001年1月公司增资情况

2001年1月10日，根据公司股东会决议，公司增资1,200.00万元，注册资本变更为人民币1,500.00万元，新增股东朱小娟、朱美娟。其中股东王友林以货币增资275.00万元（其中自有资金45.00万元，个人借款230.00万元），实物增资500.00万元，股东朱林荣及王小林分别以货币增资80.00万元，新增股东朱小娟以货币增资139.00万元，朱美娟以货币增资126.00万元。2001年1月19日，苏州信成会计师事务所有限公司对王友林先生投入的合计价值500万元的机器设备出具了苏信所评报字[2001]第012号《资产评估报告》。

实物资产明细如下：

单位：万元

序号	名称	数量	评估价值
1	加工中心	1	79.00
2	行车	4	55.40
3	剪板机	1	44.55
4	全自动液压工装	2	49.50
5	别克轿车	1	35.70
6	桑塔那轿车	1	5.00
7	三吨液压铲车	1	7.43
8	窝式车床	1	8.91
9	车床	4	19.60
10	立式综合加工机	2	62.00
11	立式综合加工机	1	49.00
12	机床	1	14.36
13	电梯	1	30.00
14	自动扶梯	1	30.00
15	摇臂钻	1	5.74
16	车床	1	19.19
17	液压折弯机	1	11.25
合计		25	526.62

苏州信成会计师事务所有限公司于同日出具苏信所验[2001]字第80号《验资报告》。公司于2001年1月20日办理了工商变更登记手续。

增资后的出资结构如下：

单位：万元，%

股东名称	出资额	出资比例
王友林	1,032.40	68.83
朱小娟	139.00	9.27
朱美娟	126.00	8.40
朱林荣	101.30	6.75
王小林	101.30	6.75
合计	1,500.00	100.00

4、2001年2月公司第一次出资转让的情况

2001年2月16日，根据公司股东会决议，同意股东朱林荣、王小林将其持有的公司合计202.60万元出资额按原值（1元/股）转让给股东朱美娟，股东朱小娟将其持有的公司139.00万元出资额按原值（1元/股）转让给新增股东朱奎顺。2001年2月19日，苏州信成会计师事务所有限公司对此次出资转让进行了审验，并出具了苏信所验[2001]字第143号《验资报告》。公司于2001年2月27日办理了工商变更登记手续。

本次转让后，各股东出资结构如下：

单位：万元，%

股东名称	出资额	出资比例
王友林	1,032.40	68.82
朱美娟	328.60	21.90
朱奎顺	139.00	9.28
合计	1,500.00	100.00

5、2001年7月更名并从事整机生产

2001年6月28日，根据公司股东会决议，公司更名为苏州康力电梯有限公司，并于2001年7月3日办理了工商变更登记手续。

公司本次更名是出于建设整机自主品牌的发展需要。原国家经贸委于1999年8月9日颁布了《工商投资领域制止重复建设目录》（第14号令），将1999

年 9 月 1 日后新建电梯制造项目列入第 144 项，对 1999 年 9 月 1 日后成立的公司不发放工业产品生产许可证（即电梯生产许可证）。公司在长期生产电扶梯零部件的基础上，积累了生产整机的技术，满足国家对生产电扶梯整机产品的条件许可。公司于 2001 年 11 月 1 日取得了江苏省质量技术监督局颁发的 TZA-苏 029-2001 号《特种设备制造安全认可证》及 TAA-苏 088-2001 号《特种设备安装安全认可证》，于 2002 年 1 月 18 日取得中华人民共和国国家质量监督检验检疫总局核发的《全国工业产品生产许可证》（证书编号：XK21-191 9066），正式走上建设“康力”自主品牌、从零部件生产转为从事整机和零部件协同发展的经营道路。

6、2002 年 11 月公司增资情况

2002年11月2日，根据公司股东会决议，各股东以货币增资1,500.00万元，注册资本变更为人民币3,000.00万元。其中股东王友林增资1,039.00万元（其中自有资金39.00万元，个人借款1,000.00万元），朱美娟增资300.00万元，朱奎顺增资161.00万元。2002年11月5日，苏州信成会计师事务所有限公司对此次增资进行了审验，并出具了苏信所验[2002]字第872号《验资报告》。公司于2002年11月7日办理了工商变更登记手续。

增资后的出资结构如下：

单位：万元，%

股东名称	出资额	出资比例
王友林	2,071.40	69.05
朱美娟	628.60	20.95
朱奎顺	300.00	10.00
合计	3,000.00	100.00

2002 年 11 月 10 日，根据公司股东会决议，公司更名为江苏康力电梯集团有限公司。公司于 2002 年 12 月 13 日办理了工商变更登记手续。

7、2004 年 2 月公司增资情况

2004年2月16日，根据公司股东会决议，各股东以货币增资2,000.00万元，注册资本变更为人民币5,000.00万元。其中股东王友林增资1,328.60万元（其中自有资金158.60万元，个人借款1,170.00万元），朱美娟增资400.00万元，朱奎顺增资

271.40万元。2004年2月18日，苏州信成会计师事务所有限公司对此次增资进行了审验，并出具了苏信所验[2004]字第120号《验资报告》。公司于2004年2月19日办理了工商变更登记手续。

增资后的出资结构如下：

单位：万元，%

股东名称	出资额	出资比例
王友林	3,400.00	68.00
朱美娟	1,028.60	20.57
朱奎顺	571.40	11.43
合计	5,000.00	100.00

2005年11月8日，根据公司股东会决议，公司更名为康力集团有限公司。公司于2005年11月15日办理了工商变更登记手续。

8、2006年10月公司增资情况

2006年10月16日，根据公司股东会决议，各股东以货币增资3,000.00万元，注册资本变更为人民币8,000.00万元。其中股东王友林增资2,000.00万元（全部为个人借款），朱美娟增资1,000.00万元。2006年10月17日，苏州信成会计师事务所有限公司对此次增资进行了审验，并出具了苏信所验[2006]字第503号《验资报告》。公司于2006年10月24日办理了工商变更登记手续。

增资后的出资结构如下：

单位：万元，%

股东名称	出资额	出资比例
王友林	5,400.00	67.50
朱美娟	2,028.60	25.36
朱奎顺	571.40	7.14
合计	8,000.00	100.00

9、2007年1月公司增资情况

2007年1月16日，根据公司股东会决议，各股东以货币增资2,000.00万元，注册资本变更为人民币10,000.00万元。其中股东王友林增资1,350.00万元（全部为个人借款），朱美娟增资507.15万元，朱奎顺增资142.85万元。2007年1月17日，苏州信成会计师事务所有限公司对此次增资进行了审验，并出具了苏信所验[2007]字第022号《验资报告》。公司于2007年1月24日办理了工商变更登记手续。

增资后的出资结构如下：

单位：万元，%

股东名称	出资额	出资比例
王友林	6,750.00	67.50
朱美娟	2,535.75	25.36
朱奎顺	714.25	7.14
合计	10,000.00	100.00

10、2007年9月公司第二次出资转让的情况

2007年9月19日，根据公司股东会决议，同意股东王友林分别转让给陈金云 65.00 万元、顾兴生 65.00 万元、刘占涛 40.00 万元、沈舟群 17.00 万元、朱瑞华 12.00 万元、张利春 12.00 万元出资额；股东朱奎顺分别转让给苏州国发 400.00 万元、苏州博融 150.00 万元出资额；股东朱美娟分别转让给尼盛国际 600.00 万元、苏州伟晨 600.00 万元、苏高新风投 500.00 万元、鑫汇安泰 400.00 万元、海利众诚 280.00 万元出资额。其中股东王友林的出资按 1 元/股转让，股东朱奎顺、朱美娟的出资按 3.85 元/股转让。公司于 2007 年 9 月 28 日办理了工商变更登记手续。

本次转让后，各股东出资结构如下：

单位：万元，%

股东名称	出资额	出资比例
王友林	6,539.00	65.39
尼盛国际	600.00	6.00
苏州伟晨	600.00	6.00
苏高新风投	500.00	5.00
苏州国发	400.00	4.00
鑫汇安泰	400.00	4.00
海利众诚	280.00	2.80
朱奎顺	164.25	1.6425
朱美娟	155.75	1.5575
苏州博融	150.00	1.50
陈金云	65.00	0.65
顾兴生	65.00	0.65
刘占涛	40.00	0.40
沈舟群	17.00	0.17
朱瑞华	12.00	0.12
张利春	12.00	0.12
合计	10,000.00	100.00

本次股权转让是以优化股权结构，实现公司治理、激励机制的双重完善为目的。转让价格不一致的原因在于：本次股权的受让方自然人均系发行人核心管理层，转让以奖励其多年来为公司的快速发展壮大所作的贡献及股权激励为目的；其他法人股东受让方均系投资公司，转让价格体现了市场定价原则。截至 2007 年 9 月 30 日，公司经审计每股净资产为 1.53 元（母公司）。上述股权转让价格均系交易双方协商确定，不存在影响第三方利益的情形。

转让后，发行人实际控制人、管理层没有发生变化，引进苏州国发、尼盛国际等投资公司，有利于建立权力制衡和约束监督机制，提高经营决策的科学性，推动法人治理结构的科学化和规范化，保障公司规范运作。

上述股份转让以后，股东朱奎顺股份转让款除缴纳个人所得税以外，其他部分均用于偿还以前出资时个人所借入的债务，目前其已经清偿完毕；股东朱美娟股份转让款除缴纳个人所得税以外，其他部分均用于偿还以前其与王友林出资时个人所借入的债务。

根据王友林、朱美娟和朱奎顺的书面陈述和承诺，自 1997 年至 2007 年期间历次增资及股权受让中，上述自有资金均来源于自身及家庭多年的积累。就上述民间借贷款项之事实，保荐人采取对出借人问卷调查形式逐一进行了核查，资金出借人对借款事实的陈述，包括借款金额、借款日期、借款利息、借款期限、还款情况等，均能与王友林、朱美娟和朱奎顺的陈述相互印证。

上述借款人对借款事实的描述及声明分别于 2008 年 12 月 9 日、12 月 11 日、12 月 15 日，经江苏省吴江市公证处进行了逐一公证，公证号分别为（2008）苏吴证民内字第 2080 号—2094 号、（2008）苏吴证民内字第 2104 号、2106 号—2107 号、（2008）苏吴证民内字第 2137 号—2138 号。

截至本招股书签署日，王友林与朱美娟还有共约 1,000 万元的未到期债务。债务形成的原因，主要是归还出资时向个人借款所形成的债务。2009 年 3 月，王友林为偿还将要到期的债务，与陈红喜签订借款协议，王友林向陈红喜借款人民币 1,000 万元，借款期限为 2009 年 3 月 26 日至 2010 年 9 月 26 日，年利率为 5.589%。王友林拟通过公司 2009 年度分红和任职收入等偿还上述个人借款及其利息。

保荐人认为：

“王友林、朱美娟、朱奎顺的借款主要来自亲朋好友的资助，上述民间借贷情况属实，王友林、朱美娟、朱奎顺对发行人历次增资或受让股权的出资资金的来源真实、合法，出资或股权受让行为真实、有效。截至本保荐书签署日，王友林不存在逾期偿还个人债务的行为。王友林拟通过发行人未来的分红和任职收入等偿还剩余个人借款。鉴于发行人经营业绩良好，王友林具有较强的个人偿债能力，上述行为不会对其实际控制人的地位产生不利的影响。”

发行人律师对发行人实际控制人历次增资资金来源进行了核查，于 2009 年 3 月出具了法律意见：

“经本所律师核查，根据出借人出具的经公证的书面声明，上述民间借贷情况属实，且除朱美娟、朱奎顺的部分借款由王友林个人提供保证担保外，该等借款均未设定其他抵押担保，也未对王友林所持股份设置任何第三者权益，亦未对该等股份所含的投票权、收益权做任何限制性安排。本所律师注意到，王友林、朱美娟和朱奎顺的借款主要来自亲朋好友的资助，在 2007 年发行人股份制改造前引进战略投资者的时候也考虑到了上述因素，优先引进了部分曾给予公司资金支持的相关自然人投资设立的法人。本所律师认为，上述民间借贷不违反法律、法规的强制性规定，该等民间借贷行为真实、有效、合法。经本所律师核查，截至本补充法律意见书出具之日，王友林尚有 1,300 万元其他个人借款未清偿，但不存在逾期或潜在的法律纠纷。王友林拟通过发行人未来的分红和任职收入等偿还剩余个人借款，鉴于发行人经营业绩良好，王友林具有较强的个人偿债能力。

综上，本所律师认为，王友林、朱美娟和朱奎顺对发行人历次增资或受让股权的出资资金的来源真实、合法，出资及/或股权受让行为真实、有效。截至本补充法律意见书出具之日，王友林不存在逾期偿还个人债务的行为，也不会因此而对其实际控制人的地位产生不利的影响。”

（三）2007 年 10 月整体变更设立股份公司

2007 年 9 月 28 日，公司股东会通过了关于将有限责任公司整体变更为股份

有限公司的决议，同意将经审计的净资产按比例折合为股份公司的股份。每股面值 1 元，将该等股份按照股东原占有限公司出资比例分配，净资产中多余的部分划入公司资本公积。

根据江苏天衡 2007 年 10 月 16 日出具的天衡审字（2007）913 号《审计报告》，截至 2007 年 9 月 30 日，公司经审计的净资产为 15,312.86 万元。按 1:0.6530 的比例折为 10,000 万股，各发起人按原出资比例依法享有股份公司的股份，原公司的债权、债务由股份公司承继。2007 年 10 月 20 日，江苏天衡对此次变更进行了验资，并出具了天衡验字（2007）89 号《验资报告》。2007 年 10 月 20 日，股份公司召开了创立大会。公司于 2007 年 10 月 22 日，办理了工商登记手续，并领取了注册号为 3205002116638（现已更改为 320500000046392）的《企业法人营业执照》。

股份公司设立时的股份结构如下：

单位：万股，%

股东名称	股份数额	股份比例
王友林	6,539.00	65.39
尼盛国际	600.00	6.00
苏州伟晨	600.00	6.00
苏高新风投	500.00	5.00
苏州国发	400.00	4.00
鑫汇安泰	400.00	4.00
海利众诚	280.00	2.80
朱奎顺	164.25	1.6425
朱美娟	155.75	1.5575
苏州博融	150.00	1.50
陈金云	65.00	0.65
顾兴生	65.00	0.65
刘占涛	40.00	0.40
沈舟群	17.00	0.17
朱瑞华	12.00	0.12
张利春	12.00	0.12
合计	10,000.00	100.00

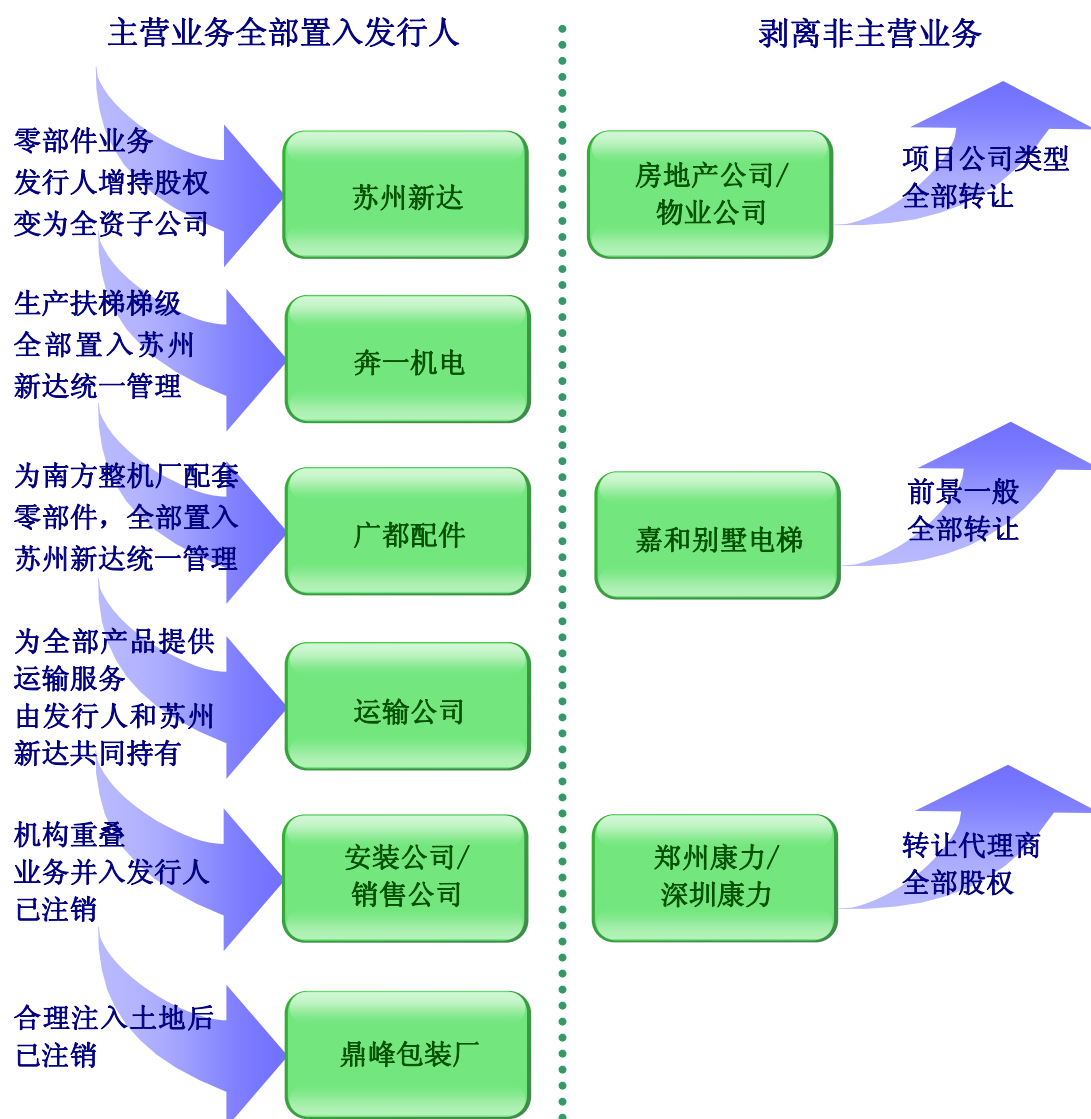
注：江苏省国有资产监督管理委员会对公司股东苏高新风投涉及的国有股权管理问题出具了苏国资复[2008]13号批复，同意苏高新风投持有其中的500万股，占公司总股本的5%。

四、发行人改制前的资产重组情况

2007年5月-10月，发行人根据生产经营和发展的需要梳理主业，增加了与主业配套的控股子公司持股比例，对前景一般、或与主业无关的资产和业务进行了整合或出让，为快速发展奠定了良好的基础。

发行人重组原则主要为：（一）专注主营业务，剥离非主营业务，主营业务全部进入拟上市公司；（二）规范同业竞争和减少关联交易行为。

重组基本情况如下图所示：



重组完成时间及情况如下：

序号	重组标的	完成时间	重组结果及影响
1	增持苏州新达股权	2008年9月	逐步成为全资子公司，解决关联交易
2	收购奔一机电股权	2007年9月	成为新达全资子公司，解决关联交易
3	收购广都配件股权	2007年9月	成为新达全资子公司，解决关联交易
4	收购运输公司股权	2007年9月	解决关联交易
5	注销安装公司、销售公司	2007年9月	减少管理层次，提高运作效率
6	出售房地产公司、物业公司	2007年9月	设立的目的在于开发公司存量土地解决职工住房问题；出售目的在于集中精力发展公司主业；出售后公司资产和业务结构合理，主营业务突出。
7	出售嘉和别墅电梯公司	2007年10月	消除同业竞争
8	转让郑州康力、深圳康力	2007年11月 2008年7月	设立的目的在于对营销模式的尝试；出售的目的在于减少管理层次，提高运作效率；出售后营销管理的组织体系清晰。

（一）纳入发行人业务主体的整合

1、增持苏州新达的股权

苏州新达，成立于 2000 年 11 月，注册资本 700.00 万元，其中朱美娟出资 490.00 万元，占注册资本的 70%，朱小娟出资 210.00 万元，占注册资本的 30%。

苏州新达设立时的两名股东均为发行人实际控制人王友林的关联方：朱美娟系王友林的妻子，朱小娟系朱美娟的妹妹。苏州新达受实际控制人王友林控制。

苏州新达从事电、扶梯零部件产品的生产与销售，在发行人从事整机业务后，也为发行人生产配套零部件。

增持前，苏州新达的股权沿革如下：

整合前的历史沿革	注册资本(万元)	股权结构
2000 年 11 月设立	700.00	朱美娟 70.00%、朱小娟 30.00%
2001 年 7 月增资	1,500.00	王友林 53.33%、朱美娟 32.67%、朱小娟 14.00%

2002年12月出资转让	1,500.00	发行人 53.33%，朱美娟 32.67%、朱小娟 14.00%
2006年9月出资转让	1,500.00	发行人 46.67%，朱美娟 39.33%、朱小娟 14.00%
2007年6月增资	2,240.00	发行人 31.25%，鼎峰包装厂 33.03%、朱美娟 26.34%、朱小娟 9.38%

2007年6月，发行人分别按账面原值740.00万元、567.60万元、210.00万元收购了鼎峰包装厂、朱美娟、朱小娟持有的33.03%、25.34%、9.38%股权。收购完成后，公司持有苏州新达99%的股权。

股权收购价格及作价依据如下：

出售方	收购方	交易标的	交易价格(万元)	对应账面净资产(万元)
鼎峰包装厂	发行人	该公司33.03%的股权	740.00	1,562.67
朱美娟	发行人	该公司25.34%的股权	567.60	1,198.85
朱小娟	发行人	该公司9.38%的股权	210.00	443.77

转让后，苏州新达股权情况如下：

整合方式	注册资本(万元)	股权结构
2007年6月出资转让	2,240.00	发行人99.00%、朱美娟1.00%

2008年8月18日，根据苏州新达股东会决议，同意发行人按原值收购朱美娟持有的苏州新达1%的股权；约定本次股权的转让价款为22.40万元。

上述股权转让完成后，苏州新达成为发行人的全资子公司，苏州新达于2008年9月9日办理了工商变更登记手续，零部件业务与资产全部置入发行人体系中。

2、收购奔一机电

奔一机电，成立于2006年3月21日，注册资本2,000万元，其中朱小娟出资1,400.00万元，占注册资本的70%，朱奎顺出资600.00万元，占注册资本的30%。

奔一机电设立时的两名股东均为实际控制人王友林的关联方：朱小娟系王友林之妻朱美娟的妹妹，朱奎顺系王友林的岳父。奔一机电实际上受公司实际控制人王友林控制。

奔一机电专业从事扶梯梯级产品的开发、生产、销售，其主要为发行人整机产品生产配套梯级零部件。

整合前的历史沿革	注册资本（万元）	股权结构
2006年3月设立	2,000.00	朱小娟 70.00%、朱奎顺 30.00%

2007年8月、9月，苏州新达分别出资1,400.00万元、600.00万元陆续收购了朱小娟、朱奎顺持有的奔一机电70%、30%的股权。

出售方	收购方	交易标的	交易价格（万元）	对应账面净资产（万元）
朱小娟	苏州新达	该公司 70%的股权	1,400.00	1,354.14
朱奎顺	苏州新达	该公司 30%的股权	600.00	580.35

收购完成后，奔一机电成为苏州新达的全资子公司。

整合方式	注册资本（万元）	股权结构
2007年8月、9月出资转让	2,000.00	苏州新达 100%

3、收购广都配件

广都配件，成立于2006年9月27日，注册资本200.00万元，其中朱奎顺出资120.00万元，占注册资本的60%，朱美娟出资80.00万元，占注册资本的40%。

因前述关联关系，广都配件设立时的两名股东均为王友林的关联方，广都配件实际上受实际控制人王友林控制。

广都配件设立地为广州，专业从事电梯零部件的开发销售，成立的初衷是为了服务华南地区零部件产品的大客户，增强快速响应能力和降低物流成本。

整合前的历史沿革	注册资本（万元）	股权结构
2006年9月设立	200.00	朱奎顺 60.00%、朱美娟 40.00%

2007年8月，苏州新达分别出资120.00万元、80.00万元收购了朱奎顺、朱美娟持有的广都配件60%、40%的股权。

出售方	收购方	交易标的	交易价格（万元）	对应账面净资产（万元）
朱奎顺	苏州新达	该公司 60%的股权	120.00	58.30
朱美娟	苏州新达	该公司 40%的股权	80.00	38.86

收购完成后，广都配件股权结构如下：

整合方式	注册资本（万元）	股权结构
2007年8月出资转让	200.00	苏州新达 100%

广都配件成为苏州新达的全资子公司，苏州新达将其定位于零部件业务在华南地区的窗口企业。

4、收购运输公司

运输公司，成立于 2005 年 10 月 28 日，注册资本 1,280.00 万元，其中发行人出资 800.00 万元，占注册资本的 62.50%，朱奎顺出资 480.00 万元，占注册资本的 37.50%。

因前述的关联关系，运输公司实际上受实际控制人王友林控制。

运输公司设立时主要从事公司及苏州新达电、扶梯整机与零部件产品的专业运输服务。

整合前的历史沿革	注册资本（万元）	股权结构
2005年10月设立	1,280.00	发行人 62.50%、朱奎顺 37.50%

2007年8月，苏州新达出资480万元收购了朱奎顺持有的37.50%的股权。

出售方	收购方	交易标的	交易价格（万元）	对应账面净资产（万元）
朱奎顺	苏州新达	该公司 37.50%的股权	480.00	513.33

收购后，运输公司股权结构如下：

整合方式	注册资本（万元）	股权结构
2007年8月出资转让	1,280.00	发行人 62.50%、苏州新达 37.50%

苏州新达、奔一机电和广都配件分别从事零部件的生产与销售业务，与发行人的整机业务存在上、下游产业关系，互补性较强；运输公司的业务与制造业务

之间是配套关系。发行人通过上述 4 项整合，将电梯、电梯配套业务完整的纳入了上市主体，增强了对重要子公司的控制力；与整合前上述公司由发行人与实际控制人共同控制的持股结构相比，明晰了股权关系，避免了整机与零部件业务之间的关联交易，解决了同业竞争问题。

5、注销安装公司与销售公司，业务纳入发行人统一业务体系

（1）苏州康力电梯安装有限公司

安装公司成立于 2002 年 10 月 18 日，注册资本 300.00 万元，法定代表人朱美娟，经营范围为电梯、自动扶梯、自动人行道的安装、维修及保养（凭有效资质经营）。该公司股权结构为：公司出资 180.00 万元，占注册资本的 60%，王友林出资 120.00 万元，占注册资本的 40%。

安装公司实际上受实际控制人王友林控制，设立该公司的初衷是发行人从事整机制造业务初期，由其为整机业务提供配套安装服务。

整合前，安装公司的沿革如下：

整合前的历史沿革	注册资本（万元）	股权结构
2002 年 10 月设立	300.00	发行人 60%、王友林 40%
2002 年 12 月出资转让	300.00	发行人 60%、朱美娟 40%

注：历史沿革的详细情况见“发行人基本情况”之控股子公司情况。

随着发行人业务的快速发展，为了缩减管理链条，2007 年 5 月 14 日，安装公司股东会决议注销该公司，2007 年 9 月 29 日办理了工商注销登记手续，其业务与人员已并入发行人工程部门。

（2）苏州康力电梯销售有限公司

销售公司成立于 2002 年 10 月 18 日，注册资本 400.00 万元，法定代表人王友林，经营范围为：销售电梯及自动扶梯、自动人行道、电控设备、光纤设备及成套设备。该公司股权结构为：公司出资 240.00 万元，占注册资本的 60%，苏州新达出资 160.00 万元，占注册资本的 40%。

销售公司受公司实际控制人王友林控制，设立该公司的初衷是发行人从事整机制造业务初期，由其专业销售整机产品和管理销售渠道。

整合前，销售公司的沿革如下：

整合前的历史沿革	注册资本（万元）	股权结构
2002年10月设立	400.00	发行人60%、苏州新达40%

随着发行人业务的快速发展，为了缩减管理链条，2007年5月14日，销售公司股东会决议注销该公司，2007年9月29日办理了工商注销登记手续，其业务与人员已并入发行人营销中心。

（二）发行人剥离的非主营业务

1、转让房地产公司、物业公司和嘉和别墅电梯公司

（1）苏州康力房地产开发有限公司

房地产公司成立于2004年11月9日，注册资本1,600.00万元，法定代表人王友林，其中公司出资1,000.00万元，占注册资本的62.50%，朱美娟出资500.00万元，占注册资本的31.25%，朱奎顺出资100.00万元，占注册资本的6.25%。

设立时，房地产公司实际上受发行人实际控制人王友林控制。

发行人原位于芦墟镇莘塔大街西侧的厂区，由于镇区规划调整，土地性质由工业用途变更为商业用途，发行人通过拍卖依法取得该地块商业开发权，主要目的是为了解决发行人外来高级管理人员、技术人员、职工的住宿问题。

转让前，房地产公司股权沿革如下：

整合前的历史沿革	注册资本（万元）	股权结构
2004年11月设立	1,600.00	发行人62.50%、朱美娟31.25%、朱奎顺6.25%
2006年3月增资	1,860.00	发行人68.00%、朱美娟27.00%、朱奎顺5.00%

经房地产公司2007年8月21日临时股东会决议，发行人与孙琳签订了股权转让协议，发行人、朱美娟将持有的房地产公司的全部股权转让给孙琳。

本次股权转让情况如下：

出售方	收购方	交易标的	交易价格（万元）	对应账面净资产（万元）
发行人	孙琳	该公司68%的股权	1,260.00	1,234.54
朱美娟	孙琳	该公司27%的股权	500.00	490.19

孙琳与发行人及公司的实际控制人、董事、监事、高管不存在关联关系。

截至转让之日，房地产公司所开发的“康力花苑”，共有三栋住宅楼计 33 套住宅，一栋商业楼计 14 套商铺价值 1,960.00 万元，一块待开发商住楼土地约 600 平方米价值 150.00 万元。其中住宅楼均已按略高于成本的价格预售给发行人员工，所剩商业楼以及土地的价值总计约为 2,110.00 万元。

发行人转让房地产公司的原因，主要是一方面专注于电梯主业，另一方面房地产公司开发此地块的目的基本达到，余下的土地开发涉及到地方政府拆迁，还需要一定的时间与投入，特别分散精力。房地产公司股东会通过了本次股权转让决议，双方签订了股权转让协议，履行了必要的决策程序。

2007 年 9 月 28 日，房地产公司完成工商变更登记。本次股权转让后，发行人不再持有房地产公司的股权。

（2）苏州康力物业管理有限公司

物业公司成立于 2005 年 12 月 9 日，注册资本 100.00 万元，经营范围为物业管理（凭资质经营），法定代表人王友林，其中公司出资 70.00 万元，占注册资本的 70%，朱美娟出资 30.00 万元，占注册资本的 30%。

物业公司实际上受发行人实际控制人王友林控制。

发行人设立物业公司的目的是为了适应房地产公司的项目管理需要。因此，发行人在转让房地产公司的同时，也一并转让了物业公司。

至发行人转让物业公司股权前，物业公司股权结构未发生变化。

根据物业公司 2007 年 8 月 21 日临时股东会决议，2007 年 8 月 21 日，发行人与孙琳签订了股权转让协议，发行人将持有的物业公司的全部股权转让给孙琳。

本次股权转让情况如下：

出售方	收购方	交易标的	交易价格（万元）	对应账面净资产（万元）
发行人	孙琳	该公司 70% 的股权	70.00	57.61

上述股权转让已于 2007 年 9 月 5 日办理了工商变更登记手续。

转让后，物业公司股权情况如下：

整合方式	注册资本（万元）	股权结构
2007年8月出资转让	100.00	孙琳 70%、朱美娟 30%

孙琳与公司及公司的实际控制人、董事、监事、高管不存在关联关系。

发行人转让房地产公司、物业公司后，集中精力发展主业。

（3）收购以及转让嘉和别墅电梯公司股权

嘉和别墅电梯公司，成立于2003年2月21日，注册资本10.00万元，其中李军出资8.00万元，占注册资本的80%；练晓茵出资1.00万元，占注册资本的10%；常松林出资1.00万元，占注册资本的10%。

该公司成立时从事电梯及零部件的设计开发，开发方向为别墅电梯，其股东与发行人及实际控制人无关联关系。

2004年3月5日，该公司注册资本增加至200.00万元。股东李军、练晓茵、常松林、戴伟民分别持有53.50%、6.50%、6.50%、33.50%的股权。

2006年3月，发行人出资67.00万元、13.00万元收购了戴伟民和练晓茵所持有的股权，王友林出资107.00万元、13.00万元收购了李军和常松林所持有的股权。收购完成后，发行人持有其40%的股权，王友林持有其60%股权。

整合前的历史沿革	注册资本（万元）	股权结构
2003年2月设立	10.00	李军 80%、常松林 10%、练晓茵 10%
2004年3月增资	200.00	李军 53.50%、戴伟民 33.50%、练晓茵 6.50%、常松林 6.50%
2006年3月出资转让	200.00	发行人 40%、王友林 60%

发行人收购该公司的初期愿望主要是加强别墅电梯的研究与开发。

由于国内别墅电梯市场尚处于培育之中，该公司业务基本停滞。同时与发行人别墅电梯业务存在同业竞争。为了解决同业竞争问题，发行人与控股股东转出该公司股权。

2007年10月，根据该公司股东会决议，发行人和王友林分别向郑九妹和孙琳先后转让了嘉和别墅电梯公司的股权，股权转让情况如下：

出售方	收购方	交易标的	交易价格（万元）	对应账面净资产（万元）
发行人	郑九妹	该公司 40%的股权	80.00	13.12
王友林	孙琳	该公司 60%的股权	120.00	19.67

上述股权转让已于 2007 年 10 月 16 日办理了工商变更登记手续。据核实，嘉和别墅电梯公司已于 2008 年 10 月 14 日在苏州市吴江工商行政管理局办理了注销手续，取得了“公司准予注销登记通知书”。

孙琳和郑九妹最近五年来的任职情况：

孙琳，2001 年 9 月至 2005 年 7 月就读于东南大学远程教育学院，2005 年 8 月至 2006 年 9 月在苏州金龙客车厂工作，2006 年 10 月至 2007 年 12 月在中国平安保险公司苏州分公司工作，2008 年 1 月至今在苏州康力房地产开发有限公司工作。

郑九妹，1979 年至今在苏州市儿童医院工作。

郑九妹与孙琳系母女关系，与发行人及实际控制人、董事、监事、高管不存在关联关系。

事实上，发行人把嘉和别墅电梯公司与房地产公司、物业公司一起转让给孙琳与郑九妹属于一揽子交易方案。交易价格参考了各自的净资产、业务开展情况、行业发展状况等因素，双方关于房地产公司、物业公司以及嘉和别墅电梯公司的交易是双方真实意愿的表达，未损害发行人和第三方利益。

2、转让所参股的郑州康力、深圳康力两家代理商全部股权

(1) 郑州康力电梯有限公司，成立于 2007 年 4 月 17 日，注册资本 301.00 万元，其中发行人持有其 30% 股权，胡筱奎持有其 70% 股权。

郑州康力主要从事郑州地区康力品牌电梯的代理销售及安装维保业务。

2007 年 9 月 1 日，根据郑州康力股东会决议，发行人与谭正荣签订了股权转让协议，发行人将持有的郑州康力出资额全部转让给谭正荣。上述股权转让已于 2007 年 11 月 21 日办理了工商变更登记手续。转让后，发行人不再持有郑州康力的股权，发行人与郑州康力之间仅为业务代理关系。

(2) 深圳康力电梯有限公司，成立于2007年7月24日，注册资本200.00万元，实收100.00万元，其中发行人持有其30%的股权，陈聪持有其70%股权。

深圳康力主要从事深圳地区康力品牌电梯的代理销售及安装维保业务。

2007年9月1日，根据深圳康力股东会决议，发行人与王东升签订了股权转让协议，发行人将持有的深圳康力出资额全部转让给王东升。上述股权转让已于2008年7月1日办理了工商变更登记手续。转让后，发行人不再持有深圳康力的股权，发行人与深圳康力之间仅为业务代理关系。

发行人参股代理商的初衷是在营销服务体系尤其是代理商渠道建设上做新的尝试。由于其他代理商亦有此要求，发行人为便于统一管理，发行人决定退出上述代理商股权。

重组完成后，发行人专注于电梯的设计、制造、销售、安装、维保业务，子公司苏州新达、奔一机电及广都配件专注于零部件的制造，运输公司从事专业运输业务。这样既可以充分发挥发行人与苏州新达各自的专业化优势，又有利于整机和零部件业务在研发设计、制造、销售方面的相互协作，充分发挥协同效应。

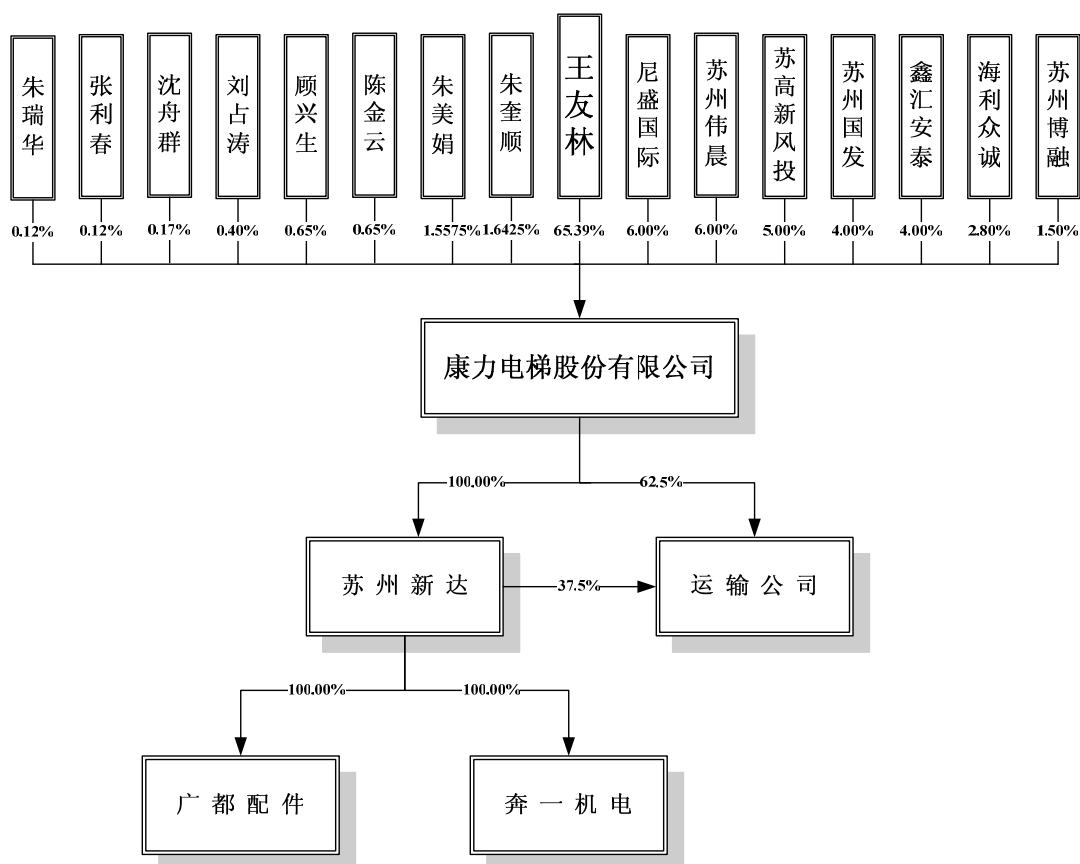
五、历次验资、评估情况

公司历次验资、评估情况请参见本章“三、发行人设立以来股本形成及变化情况”。

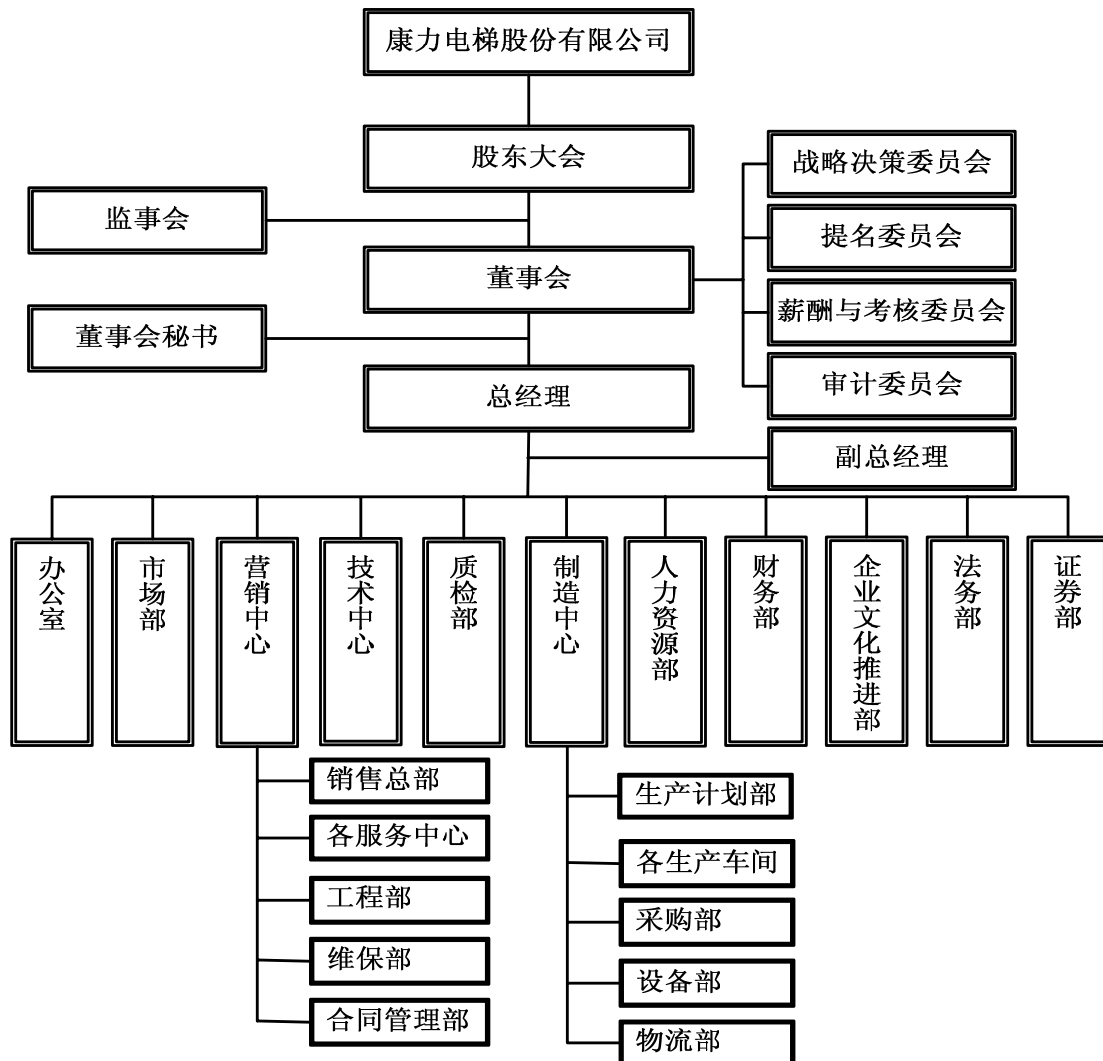
六、发行人的内部组织结构及运作情况

（一）发行人组织架构图

1、发行人外部组织结构图



2、发行人内部组织机构图



（二）公司主要职能部门的工作职责

公司已按现代企业制度的要求建立了如下职能部门，各职能部门的相关职责如下：

1、办公室

负责公司日常行政及公共关系协调；编制行政管理的各项规章制度；重要活动及重要会议的组织与协调工作；检查督导公司经营管理。

2、市场部

负责全国电梯市场信息及产品信息的调研、分析及预测；以“服务网点、服务客户”为原则，建设及完善全国销售网络，开发国际市场；策划、组织并实施产品展示、广告及新闻发布、业务会议等各类产品推广活动，提高市场占有率及品牌知名度。

3、营销中心

营销中心包括销售总部、各服务中心、合同管理部、工程部、维保部。其中，销售总部负责收集、整理、分析分管地区市场、产品及竞争对手的信息；产品销售过程中各项工作的实施，完成公司年度销售目标的区域分解值；已建营销网点和代理商的业务管理、培训、支持与服务、质量控制以及业绩考核。

各服务中心负责分管地区电梯市场调研、分析，制定销售对策；分管地区产品销售业务承接及其合同履行的组织工作；分管地区代理商业务管理和项目技术支持；对辖区内产品的安装、维保提供技术支持、进行监督管理；公司产品销售全过程的管理与服务，协助销售总部完成公司年度销售目标；对辖区内产品的安装、维保提供技术支持、对代理商进行监督管理；销售中的接待、内勤管理工作。

工程部负责制定安装计划，并按计划完成电扶梯的安装工作；统一管理和协调组织安装业务；组织、指导质检验收，指导安装人员对代理商安装业务进行质量监控。

维保部负责统一组织协调维保业务，管理维保网点；日常维保及急修技术工作；组织安全宣教，检查安全措施，参与突发事件处理、事故调查；产品售后服务工作和用户信息处理。

合同管理部负责合同档案管理；合同执行过程中和用户的沟通及衔接事宜；了解合同的执行全过程，掌握生产进度及合同的执行进度；了解公司产品的质量及售后服务情况，做好信息跟踪回访记录。

4、技术中心

负责新产品的开发、设计并组织实施；产品的技术处理；提高产品质量水平；对新产品和重大非标产品在销售、生产、安装过程中的技术指导；组织对生产现场和销售前后的技术支持。

5、质检部

负责公司质量控制体系的落实与执行，设定生产质量的标准，检查、监督生产、安装和维保等相关工作的质量。

6、制造中心

负责明确规范生产的操作管理流程，确保按时保质地完成生产计划任务，生产安全、文明有序。制造中心包括生产计划部、各生产车间、采购部、设备部、物流部（仓储）。

其中，生产计划部负责准确编制及下达生产作业计划，协助各生产车间完成工作，检查计划完成情况。各生产车间负责严格按照生产计划任务落实具体工作内容，按时完成任务，同时确保产品质量。采购部负责收集、分析电梯市场信息，对供应商进行选择、开发、评审、确定、跟踪，并建立供应商档案。设备部负责确认与选定各部门申购的设备及设备的供方，保证和维护生产与管理需要的各种设备。物流部负责对公司所有生产物资及产品流通的全面管理。

7、人力资源部

负责人事行政管理制度的制定、修订和完善；人事档案的汇集、调查、整理、存档；对员工招聘、培训、考核、薪酬进行管理。

8、财务部

负责建立健全各种财务管理制度，编制财务计划；管理、核算、分析财务计划的执行情况，检查监督财务纪律执行情况；对公司资金分配管理。

9、企业文化推进部

制定企业文化的战略规划和年度计划；组织审查企业文化工作的进展情况，提炼企业文化理念，构建企业核心竞争力。

10、法务部

负责为公司的经营管理和决策提供法律建议；修订和完善公司合同管理制度，指导各部门制订合同管理实施办法；参与公司各类法律纠纷的调查处理，制定解决方案。

11、证券部

负责公司证券事务管理及信息披露工作；股东大会及董事会的日常事务管理；投资者关系管理工作。

七、发行人控股、参股公司的情况

（一）直接控股子公司

1、苏州新达电扶梯部件有限公司

（1）基本情况

成立时间：2000年11月2日

注册资本：2,240万元

实收资本：2,240万元

法人代表：朱美娟

注册地址：莘塔镇府时路

经营范围：电梯、自动扶梯、自动人行道及工艺装备技术研发、制造、加工、销售；以上产品的安装、维修、保养；停车设备的制造；自营和代理各类商品及技术的进出口业务。

主营业务：电扶梯零部件的生产、销售，扶梯整机的大配套业务。

（2）历史沿革

1) 2000年11月设立情况

2000年11月，苏州新达前身苏州康力电梯有限公司成立，成立目的是准备进行整机的生产、销售与安装。由自然人朱美娟、朱小娟共同以货币出资组建，注册资本700.00万元，朱美娟、朱小娟分别占70%、30%。2000年11月2日，

苏州信成会计师事务所有限公司进行了审验并出具了苏信所验[2000]字第 943 号《验资报告》，同日于苏州市吴江工商行政管理局登记注册成立。

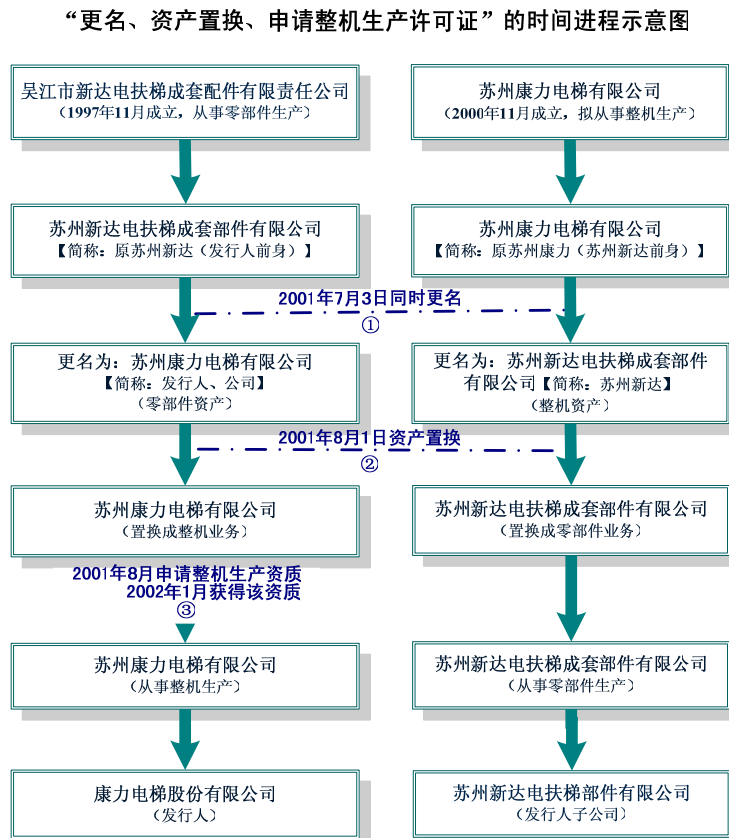
2) 2001 年 7 月增资情况

2001 年 7 月 8 日，根据苏州新达股东会决议，新增股东王友林以货币增资 800.00 万元，苏州新达注册资本变更为 1,500.00 万元。增资后，王友林、朱美娟、朱小娟分别占 53.33%、32.67%、14.00%。2001 年 7 月 10 日，苏州信成会计师事务所有限公司对此次增资进行了审验，并出具了苏信所验[2001]字第 549 号《验资报告》。苏州新达于 2001 年 7 月 13 日办理了工商变更登记手续。

3) 2001 年 7 月更名及与发行人资产置换情况

2001 年 6 月 28 日，根据股东会决议，苏州康力电梯有限公司更名为“苏州新达电扶梯成套部件有限公司”；同日根据发行人股东会决议，发行人更名为“苏州康力电梯有限公司”。上述更名均于 2001 年 7 月 3 日办理了工商变更登记手续。

发行人与苏州新达同时更名示意图如下：



（I）发生上述情况的具体原因

① 拓展业务从事整机生产的需要

发行人 1997 年从电扶梯零部件生产起步，通过在电梯行业内的技术和经验积累，业务渠道的拓宽，逐步具备了整机生产的条件和基础。发行人控股股东于 2000 年 11 月成立苏州康力电梯有限公司，初始目的就是准备从事整机业务。

由于在同一时期大量电梯企业的涌现，原国家经贸委针对当时情况，于 1999 年 8 月 9 日颁布了《工商投资领域制止重复建设目录》（第 14 号令），将 1999 年 9 月 1 日后新建电梯制造项目列入第 144 项，对 1999 年 9 月 1 日后成立的公司不发放工业产品生产许可证（即电梯生产许可证）。当时的苏州康力电梯有限公司成立后，在申请整机生产许可证过程中，才了解到原国家经贸委的相关规定，该公司由于不具备成立时间条件而不能够申请整机生产许可证，原苏州新达（发行人前身）则可以申请工业产品生产许可证。

② 两家公司分别从事整机和零部件业务的需要

由于在拟申请整机生产许可证时，原苏州新达（发行人前身）的“新达”字号已经在零部件配套市场具有一定的知名度和持续发展空间，若其同时从事整机和零部件的生产销售，显然不利于零部件向其他整机生产厂家销售，所以，客观上需要两家公司分别从事整机和零部件业务。

（II）资产置换履行的相关程序及结果

2001 年 7 月末，发行人未经审计的净资产为 1,564.00 万元，苏州新达未经审计的净资产为 1,500.00 万元，2001 年 8 月 1 日，双方签订了《资产置换协议》，资产整体置换后，发行人与苏州新达各自以置换后的资产开展业务。

双方的置换资产中均包含债权、债务，发行人与苏州新达在签署《资产置换协议》、实施资产置换程序前，通知了部分债权债务关系人。

① 发行人与苏州新达对截至 2001 年 7 月 31 日的双方账面净资产进行了清理，对本次资产置换所涉的除房屋、土地等不动产外的实物资产及时办理了有关产权的移交等手续，对所涉有关债权债务关系进行了清理，双方均已不存在未履

行的债权债务，本次资产置换已经实际履行完毕。

②发行人原拥有吴江市国土资源局核发的“吴国用（2000）字第 0600254”《国有土地使用权证》项下的面积为 12,672.80 平方米的土地，以及当时已建但尚未办理产权登记的房产。现前述土地使用权和房屋所有权已分别登记至苏州新达持有的“吴国用（2008）第 06007006 号”《国有土地使用证》（面积为 12,672.80 平方米）和“吴房权证芦墟字第 15001467 号”《房屋所有权证》（面积为 6,485.43 平方米）项下，由苏州新达依法占有和使用。

③发行人、苏州新达于 2008 年 8 月 14 日双方作出的书面说明

双方在 2001 年 8 月 1 日整体资产置换之前对外发生的全部债权、债务关系现均已履行完毕，且不存在因此而发生的尚未了结的或可预见的诉讼、仲裁及行政处罚案件。

④发行人控股股东及实际控制人王友林先生于 2008 年 8 月 14 日作出的《关于资产置换有关事项的承诺函》

“如因 2001 年苏州康力电梯有限公司与苏州新达电扶梯成套部件有限公司进行的资产置换行为，直接或间接引起的任何民事法律纠纷、行政处罚，从而导致康力电梯股份有限公司和苏州新达电扶梯部件有限公司受到任何损失的，本人承诺将承担并全额补偿上述全部损失。”

发行人律师认为：“发行人本次名称变更与资产置换已经实际履行完毕，未发生损害股东及债权人权利的情形，也不存在潜在的债权债务纠纷及其他纠纷。”

（III）发行人取证的具体流程

2001 年 6 月，原苏州康力（苏州新达前身）提交的 TKJ1000 / 1.75-JXW 型号电梯和 KLP30-100K 自动扶梯分别通过国家电梯质量监督检验中心的型式试验报告。

2001 年 8 月，发行人正式通过苏州市质量技术监督局申请生产许可证。

2001 年 8 月，上述产品通过江苏省建设厅组织的鉴定委员会鉴定，通过江苏省建设厅组织的专家委员会的评审。

2001年11月1日，发行人取得江苏省质量技术监督局颁发的《特种设备制造安全认可证》和《特种设备安装安全认可证》。

2002年1月18日，发行人获得国家质量监督检验检疫总局颁发的《全国工业产品生产许可证》。

（IV）发行人在取证过程中借用了苏州新达的生产检测设备以及部分人力资源

①2001年更名以前，原苏州康力（苏州新达前身）设计了在型式试验中所提供的试验产品，主设计人员为2001年6月加盟的高玉中先生（时任苏州新达前身的总工程师），并借用原苏州新达（发行人前身）的设备和人员进行了生产。

②2001年更名以后，由于发行人和苏州新达也进行了资产置换，发行人还是需要借助于苏州新达的厂房、生产设备、质量检测等资源。参与整机生产许可证申请的相关生产、技术、质量检测等员工的劳动合同尚处于从苏州新达办理到发行人的过程中。

③2002年起，由于整机生产的现实需要，发行人建立了自己完整的管理、业务、人员等体系，进一步采购生产整机所必须的生产、检测设备，并继续租用苏州新达的部分厂房。2001年12月26日，发行人与王友林、顾兴生、高玉中等56名人员正式签订了劳动合同。

综上所述，从发行人首次申请取得整机生产许可证过程来看，发行人确实吸引了高玉中先生等主要整机技术人员的加盟，也能提供出申请整机许可证所需的整机产品设计文件，但还是主要借用了苏州新达的厂房、设备等。参与整机生产许可证申请的相关生产、技术、质量检测等员工尚处于从苏州新达办理到发行人的过程中，该等人员在2001年12月与发行人签订了劳动合同。由于两家公司完全受控于王友林，苏州新达的资源也能够为发行人所借用。

发行人持有吴江市工商行政管理局核发的营业执照（注册号：3205842110375）；TKJ1000 / 1.75-JXW 型号电梯和 KLP30-100K 自动扶梯于2001年6月28日取得国家电梯质量监督检验中心的检验报告，达到了GB75588-1995、GB16899-1997国家标准。

发行人 2001 年 8 月资产置换后，江苏省建设厅、省质量技术监督局组织由蒋建华、吴传林等六人组成的江苏省电梯制造安装安全认可审查组对公司进行现场审查，并出具了《电梯制造安装安全认可审查报告》。《电梯制造安装安全认可审查报告》认为：苏州康力电梯有限公司为迎接电梯制造安装安全认可审查做了大量的准备工作，能积极收集电梯国家标准，绘制了电梯、自动扶梯、自动人行道产品图样，编制了电梯制造安装工艺等技术文件，企业建立了电梯制造安装质量体系，任命了有关责任人员，编写了电梯制造安装质量手册、程序文件及有关管理制度、各类记录卡。该企业收集、整理了原材料、外购件、外协件及电梯制造安装档案。审查认为，该企业所收集的电梯国家标准齐全，电梯、自动扶梯、自动人行道产品图样齐全、完整、统一，生产工艺基本齐全，且能指导电梯现场生产，产品能按规定进行型式检验。该企业质量体系健全，质量体系文件编写基本合理，各级人员职责明确。经抽查部分原材料、外购件、外协件进厂检验记录及制造安装档案，认为，相关鉴证资料基本齐全，反映出企业质量体系运转较正常，质量体系文件初步开始贯彻实施。该企业拥有的生产厂房、设备、安装及检测试验手段能满足目前电梯制造安装需要，电梯安装人员基本能按规定经苏州质量技术监督局培训考核合格，做到持证上岗。

2001 年 8 月发行人按照《工业产品生产许可证试行条例》的规定，通过江苏省苏州质量技术监督局向主管部门（国家质量监督检验检疫总局）提出了取证申请，发行人通过了江苏省建设厅、省质量技术监督局组织的相关测试和验收。2001 年 11 月发行人取得 TZA-苏 029-2001 号《特种设备制造安全认可证》、TAA-苏 088-2001 号《特种设备安装安全认可证》。

2002 年 1 月 18 日发行人获得国家质量监督检验检疫总局核发的《全国工业产品生产许可证》（证书编号：XK21-191 9066）。此后，发行人按照国家有关法律、法规规定的要求，于 2004 年 8 月 23 日获得国家质量监督检验检疫总局核发的《特种设备制造许可证》、《特种设备制造许可明细表》及《特殊设备安装改造维修许可证》，并在 2008 年 7 月 17 日有效期限届满前及时换发新的许可证。

从发行人取得整机生产许可证之后的资源配备来看，发行人具备后续批量生产的所需条件，符合当时法律法规和电梯行业的相关规定。

2008年11月，江苏省质量技术监督局、苏州市质量技术监督局分别出具证明：

“2001年8月，康力电梯股份有限公司（当时公司名称为：苏州康力电梯有限公司）以置换后的资产、设备和人员等构成情况，作为申请《全国工业产品生产许可证》的基本资质条件，通过本局向国家质量技术监督检验检疫总局提交了办理全国工业产品生产许可证的申请及相关文件。该公司的有关申请条件符合《工业产品生产许可证试行条例》、《工业产品生产许可证管理办法》和其他国家法律、法规和规章的有关规定。

康力电梯股份有限公司于2002年1月18日取得国家质量技术监督检验检疫总局核发《全国工业产品生产许可证》。”

发行人实际控制人王友林先生于2009年12月10日作出《关于发行人申请整机制造许可证行为有关事项的承诺函》：

“如因公司首次申请整机制造许可证的行为，直接或间接引起的任何行政处罚，从而导致康力电梯股份有限公司受到任何损失的，本人承诺将承担并全额补偿上述全部损失。”

保荐人认为：

发行人在更名及资产置换后提出整机制造许可证申请，在申请过程中借用了苏州新达的部分硬件设备及部分人员，保荐人认为就当时的规范要求而言该行为存在一定的瑕疵，鉴于发行人在取证过程后规范运作，发行人实际控制人也出具了相关承诺函，江苏省质量技术监督局也出具了相关证明，保荐人认为上述行为不构成公司上市的实质性障碍。

4) 2002年12月出资转让情况

2002年11月8日，根据苏州新达股东会决议，股东王友林将其持有的苏州新达800.00万元出资额转让给发行人。转让后，发行人、朱美娟、朱小娟分别占53.33%、32.67%、14.00%。2002年11月30日，苏州信成会计师事务所有限公司对此次出资转让进行了审验，并出具了苏信所验[2002]字第918号《验资报告》。苏州新达于2002年12月3日办理了工商变更登记手续。

5) 2006年9月出资转让情况

2006年9月12日，根据苏州新达股东会决议，发行人将其持有的苏州新达100.00万元出资额转让给股东朱美娟。转让后，发行人、朱美娟、朱小娟分别占46.67%、39.33%、14.00%。苏州新达于2006年9月14日办理了工商变更登记手续。

6) 2007年6月增资情况

2007年5月28日，根据苏州新达股东会决议，新增股东吴江鼎峰包装材料厂，同意其以经评估的土地增资740.00万元。苏州新达注册资本变更为2,240.00万元。增资后，鼎峰包装厂、发行人、朱美娟、朱小娟分别占33.03%、31.25%、26.34%、9.38%。

吴江鼎峰包装材料厂，成立于2001年6月20日，主要从事纸板、纸箱的制造销售，系非关联方史连珍的个人独资企业。本次增资前为了解决苏州新达的生产用地问题，朱美娟以733.20万元购入该厂。

吴江鼎峰包装材料厂用于增资的土地占地29,122.70平方米，性质为工业用地，位于康力电梯与苏州新达厂区之间。2007年5月22日，苏地房地产咨询评估有限责任公司吴江分公司对该宗地出具了“（吴地）苏地[2007]（估）字第006号”《土地估价报告》，认为：“吴国用（2003）字第06029007”（现苏州新达拥有的权证号为吴国用（2008）第06029007号）《国有土地使用证》项下的面积为29,122.70平方米的土地使用权价值为741.14万元。”

2007年6月15日，苏州信成会计师事务所有限公司对此次增资进行了审验，并出具了苏信所验[2007]字第298号《验资报告》。苏州新达于2007年6月28日办理了工商变更登记手续。

苏州新达在发展过程中需要扩建生产车间，有必要注入鼎峰包装厂的土地，实现发行人整个厂区的完整性以及为苏州新达扩建提供土地资源。

该宗土地位置及现有状况示意图：



鼎峰包装厂土地注入后，康力电梯、苏州新达在联南路南北侧组成了完整的占地约24万平米（360亩）的康力工业园，上图中的房屋建筑物均已落成。“康力二期”扶梯生产车间以及“新达二期”零部件生产车间均已经投入使用。

关联交易的决策程序如下：

2007年6月，鼎峰包装厂以土地对苏州新达增资740.00万元履行的程序：

①2007年5月22日，苏地房地产咨询评估有限责任公司吴江分公司出具“（吴地）苏地[2007]（估）字第006号”《土地估价报告》，评估认为：“吴国用（2003）字第06029007”《国有土地使用证》项下的面积为29,122.70平方米的土地使用权价值为741.14万元。

②2007年5月28日，苏州新达召开临时股东会，决议同意增资740.00万元，由吴江鼎峰包装材料厂以经评估的上述土地使用权出资认购。

③2007年5月29日，公司、朱美娟、朱小娟、鼎峰包装厂签署了《增资协议书》，公司、朱美娟、朱小娟同意放弃优先购买权，接受鼎峰包装厂作为新股东对苏州新达进行增资扩股。

④2007年5月30日，吴江鼎峰包装厂与苏州新达签订了《国有土地使用权转让合同》。

⑤该等出资经苏州信成会计师事务所有限公司于2007年6月15日出具的“苏信所验[2007]字第298号”《验资报告》验证，已全部缴足。

⑥苏州新达依法办理了工商变更登记手续，并于2007年6月28日取得苏州

市吴江工商行政管理局核发的《公司准予变更登记通知书》。

本次关联增资行为履行完毕。

鼎峰包装厂已于2007年12月26日注销。

独立董事已对该关联交易出具独立意见如下：

“鼎峰包装厂将其拥有的土地注入苏州新达，主要是出于保证苏州新达生产用地的需要。该次增资，手续完备，增资行为已经工商行政管理部门核准，土地权证过户手续已经办理完毕，土地权证号现为吴国用（2008）第06029007-2号。我们认为，该次增资系交易双方真实意愿的表达，不存在损害其他第三方股东利益的情形，不存在关联方侵害发行人利益的情形。”

7) 2007年6月出资转让情况

2007年6月28日，根据苏州新达股东会决议，股东朱小娟及吴江鼎峰包装材料厂分别将其持有的苏州新达全部出资额转让给发行人。股东朱美娟将其持有的苏州新达567.60万元出资额转让给发行人。转让后，发行人、朱美娟分别占99.00%、1.00%，苏州新达于2007年7月11日办理了工商变更登记手续。

8) 2008年8月出资转让情况

2008年8月18日，根据苏州新达股东会决议，股东朱美娟将其持有的苏州新达全部出资额转让给发行人。转让后，苏州新达成为发行人的全资子公司。苏州新达于2008年9月9日办理了工商变更登记手续。

(3) 经营情况

苏州新达专业从事电扶梯零部件的研发、生产及销售，主要产品包括扶梯上下部驱动总成、扶梯曳引机和电梯零部件等，公司还根据客户的具体需求，提供扶梯大配套业务，根据苏州新达产品销量以及中国电梯协会统计数据进行分析，2007年主要产品扶梯上下部驱动总成在国内市场占有率为23.63%。

苏州新达（合并报表）近三年的简要财务状况如下：

单位：万元

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
资产总计	22,978.58	19,859.33	18,178.96
负债合计	12,507.84	12,499.68	12,145.58
股东权益合计	10,470.74	7,359.65	6,033.38
	2009年度	2008年度	2007年度
营业收入	30,097.26	25,135.72	23,502.82
营业利润	3,673.17	1,478.34	2,490.53
利润总额	3,693.67	1,514.45	2,476.91
净利润	3,111.09	1,326.27	1,793.00

上述财务数据已经审计。

苏州新达报告期内营业收入中，关联收入及非关联收入情况如下表所示：

单位：万元，%

苏州新达（合并）	2009年度	2008年度	2007年度
营业收入	30,097.26	25,135.72	23,502.82
其中：关联收入	4,554.03	3,840.38	4,533.84
非关联收入	25,543.23	21,295.34	18,968.98
非关联收入占比	84.87	84.72	80.71

苏州新达利用发行人创立以来积累的丰富经验和资源，持续增强零部件产品研发、生产能力，为发行人实行整机与零部件协同发展的模式提供支持，提升发行人整机生产水平，提高整体盈利能力。

苏州新达在扶梯上下部驱动总成、扶梯子系统等方面优势明显，主要关键部件产品已被奥的斯、富士达、通力、蒂森等多家知名外资品牌公司认定为零部件重点供应商，在电梯零部件开发、制造、推广上具有较强的竞争能力。同时，苏州新达利用扶梯领域的设计生产能力，为部分关系较紧密的客户提供扶梯整机的扶梯大配套业务。

2008年，苏州新达的主要合作伙伴及配套零部件情况如下表所示：

主要合作伙伴名称	配套部件名称	地区
苏州江南快速电梯有限公司 (奥的斯集团)	扶梯子系统，上、下部驱动总成，曳引机，桁架，电梯部件	江苏
上海华升富士达扶梯有限公司	上、下部驱动总成，桁架，扶梯部件	上海
广州奥的斯电梯有限公司	上、下部驱动总成，桁架，扶梯部件	广东
蒂森克虏伯电梯有限公司（上海）	电梯部件	上海
蒂森克虏伯电梯有限公司（广州）	扶梯部件	广东
巨人通力电梯有限公司	上、下部导轨部件，扶梯部件	浙江
上海现代电梯有限公司	扶梯部件	上海

2005年、2006年、2007年苏州新达连续三年被上海华升富士达评为优秀供应商；2006、2007年连续两年被苏州江南快速电梯有限公司（奥的斯集团）评为优秀供应商；2006年，通过了奥的斯（广州）Q+认证，被评为优秀供应商和特殊供应商，并列入奥的斯全球采购商名录；2007年，通过了GB/T19001idtISO9001:2000质量管理体系认证复审。

2008年，苏州新达被江苏省科学技术厅认定为“江苏省高新技术企业”。

2、苏州康力运输服务有限公司

（1）基本情况

成立时间：2005年10月28日

注册资本：1,280万元

实收资本：1,280万元

法人代表：王友林

注册地址：吴江市芦墟镇莘塔社区联南路北侧

经营范围：普通货运、货运代办

运输公司近三年的简要财务状况及经营业绩如下：

单位：万元

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
资产总计	1,785.07	1,545.79	1,399.63
负债合计	240.43	80.79	29.94
股东权益合计	1,544.64	1,465.00	1,369.69
项目	2009年度	2008年度	2007年度
营业收入	791.18	436.99	197.83
营业利润	106.97	126.69	93.26
利润总额	106.88	126.56	92.41
净利润	79.65	95.30	92.29

上述财务数据已经审计。

（2）历史沿革

1) 2005年10月设立情况

2005年10月，运输公司成立，由发行人与自然人朱奎顺共同以货币出资组建，注册资本1,280.00万元，发行人、朱奎顺分别占62.50%、37.50%。2005年10月27日，苏州信成会计师事务所有限公司对运输公司进行了审验并出具了苏信所验[2005]字第455号《验资报告》。运输公司于2005年10月28日在苏州市吴江工商行政管理局登记注册成立。

2) 2007年8月出资转让情况

2007年8月28日，根据运输公司股东会决议，股东朱奎顺将其持有的运输公司全部出资额转让给苏州新达。转让后，发行人、苏州新达分别占62.50%、37.50%。运输公司于2007年9月5日办理了工商变更登记手续。

截至本招股书签署日，运输公司股权结构未发生其他变化。

（二）间接控股子公司

1、苏州奔一机电有限公司

（1）基本情况

成立时间：2006年3月21日

注册资本：2,000 万元

实收资本：2,000 万元

法人代表：朱美娟

注册地址：吴江市芦墟镇莘塔社区芦苇公路东侧

经营范围：生产销售：自动扶梯不锈钢梯级、自动人行道不锈钢梯级。

奔一机电近三年的简要财务状况及经营业绩如下：

单位：万元

项目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
资产总计	2,771.54	2,548.60	2,616.84
负债合计	481.27	489.25	595.72
股东权益合计	2,290.27	2,059.35	2,021.12
项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业收入	2,814.44	2,200.35	1,941.71
营业利润	296.74	13.85	114.95
利润总额	308.22	13.85	114.64
净利润	230.91	38.23	69.21

上述财务数据已经审计。

（2）历史沿革

1) 2006 年 3 月设立情况

2006 年 3 月，奔一机电成立，由自然人朱小娟、朱奎顺共同以货币出资组建，注册资本 2,000.00 万元，朱小娟、朱奎顺分别占 70.00%、30.00%。2006 年 3 月 20 日，苏州华瑞会计师事务所对奔一机电进行了审验并出具了华瑞验内字（2006）124 号《验资报告》。奔一机电于 2006 年 3 月 21 日在苏州市吴江工商行政管理局登记注册成立。

2) 2007 年 8 月出资转让情况

2007 年 8 月 21 日，根据奔一机电股东会决议，股东朱小娟将其持有的奔一机电全部出资额转让给苏州新达。转让完成后，苏州新达、朱奎顺分别占 70.00%、30.00%。奔一机电于 2007 年 9 月 10 日办理了工商变更登记手续。

3) 2007年9月出资转让情况

2007年9月21日，根据奔一机电股东会决议，股东朱奎顺将其持有的奔一机电全部出资额转让给苏州新达。转让完成后，奔一机电成为苏州新达的全资子公司。奔一机电于2007年9月28日办理了工商变更登记手续。

(3) 奔一机电设立原因及经营情况

奔一机电设立的主要原因在于：1) 发行人投资设立奔一机电的目的是为扶梯整机配套服务，其梯级产品主要对内销售给康力电梯、苏州新达。2006年、2007年、2008年其对康力电梯、苏州新达的内部关联销售合计金额分别为396.33万元、1,661.25万元、1,710.90万元，占其当年营业收入的比例分别为95.65%、85.55%、77.76%，内部关联销售定价的原则是以生产成本为基础收取一定的加工费；2) 2008年7月奔一机电搬迁至苏州新达府时路原办公经营场所，并进行生产线改造。2009年奔一机电业务逐渐开展，当年实现净利润230.91万元。

未来公司将巩固奔一机电的扶梯梯级的专业化生产能力，充分发挥公司整机与零部件的协同效应。

2、广州广都电扶梯配件有限公司

(1) 基本情况

成立时间：2006年9月27日

注册资本：200万元

实收资本：200万元

法人代表：朱美娟

注册地址：广州市花都区新华街红棉大道48号12号厂房

经营范围：生产、加工、批发、零售：电梯零配件、自动扶梯零配件、自动人行道零配件、停车设备

广都配件近三年的简要财务状况及经营业绩如下：

单位：万元

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
资产总计	1,488.04	834.11	539.65
负债合计	1,285.26	821.74	524.20

股东权益合计	202.78	12.37	15.45
项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业收入	3,345.05	1,299.03	247.52
营业利润	257.51	-5.71	-156.23
利润总额	257.11	-4.51	-156.16
净利润	190.41	-3.07	-156.98

上述财务数据已经审计。

（2）历史沿革

1) 2006 年 9 月设立情况

2006 年 9 月，广都配件成立，由自然人朱奎顺、朱美娟共同以货币出资组建，注册资本 200.00 万元，朱奎顺、朱美娟分别占 60.00%、40.00%。2006 年 9 月 20 日，广东启明星会计师事务所有限公司对广都配件进行了审验并出具了粤启验字[2006]第 0141 号《验资报告》。广都配件于 2006 年 9 月 27 日在广州市工商行政管理局登记注册成立。

2) 2007 年 8 月出资转让情况

2007 年 8 月 24 日，根据广都配件股东会决议，股东朱奎顺、朱美娟分别将其持有的广都配件全部出资额转让给苏州新达。转让后，广都配件成为苏州新达的全资子公司。广都配件于 2007 年 9 月 26 日办理了工商变更登记手续。

截至本招股说明书签署日，广都配件股权结构未发生其他变化。

（3）设立广都配件的原因

实际控制人设立广都配件主要是为了满足零部件业务发展体系的需要。华南地区为我国电扶梯制造企业集中地之一，为提高公司零部件产品对现有华南地区客户的快速配送能力，特别是对重要客户“广州奥的斯”的配送能力，拓展零部件市场业务，降低物流成本，增强零部件产品在华南地区的影响力。由于广都配件成立时未进入“广州奥的斯”针对零部件供应商的 Q+ 认证名录，成立时仅为制造基地，销售及定价均由母公司苏州新达管理，收入来源主要为加工费。2008 年 5 月，广都配件正式进入广州奥的斯的 Q+ 认证目录，实现自主销售，未来将成为公司在该地区拓展业务的重要零部件基地。2009 年度广都配件实现盈利 190.41 万元。

（三）曾经控股的子公司

1、苏州康力电梯安装有限公司

（1）基本情况

成立时间：2002年10月18日

注册资本：300万元

实收资本：300万元

法人代表：朱美娟

注册地址：吴江市芦墟莘塔府时路

经营范围：电梯、自动扶梯、自动人行道的安装、维修及保养（凭有效资质经营）。

安装公司截至2005年、2006年末及2007年9月30日的简要财务状况及经营业绩如下：

单位：万元

项目	2007年9月30日	2006年12月31日	2005年12月31日
资产总计	332.57	299.82	359.42
负债合计	26.70	133.52	134.74
股东权益合计	305.87	166.30	224.68
项目	2007年1-9月	2006年度	2005年度
营业收入	-	-	35.73
营业利润	210.46	-87.14	-83.16
利润总额	210.46	-87.14	-83.16
净利润	139.57	-58.38	-55.58

（2）历史沿革

1) 2002年10月设立情况

2002年10月，安装公司成立，由发行人与自然人王友林共同以货币出资组建，注册资本300.00万元，发行人、王友林分别占60.00%、40.00%。2002年10月17日，苏州信成会计师事务所对安装公司进行了审验并出具了苏信所验[2002]字第836号《验资报告》。2002年10月18日，安装公司在苏州市吴江工商行政管理局登记注册成立。

2) 2002 年 12 月出资转让情况

2002 年 12 月，根据安装公司股东会决议，王友林将其持有的安装公司全部出资额转让给自然人朱美娟。转让后，发行人、朱美娟分别占 60.00%、40.00%。2002 年 12 月 2 日，苏州信成会计师事务所有限公司对此次出资转让进行了审验，并出具了苏信所验[2002]字第 917 号《验资报告》。安装公司于 2002 年 12 月 4 日办理了工商变更登记手续。

3) 2007 年 5 月注销情况

2007 年 5 月 14 日，根据安装公司股东会决议，决定解散该公司。2007 年 9 月 29 日，安装公司办理了工商注销登记手续。

2、苏州康力电梯销售有限公司

(1) 基本情况

成立时间：2002 年 10 月 18 日

注册资本：400 万元

实收资本：400 万元

法人代表：王友林

注册地址：芦墟镇莘塔联南路

经营范围：销售：电梯及自动扶梯、自动人行道、电控设备、光纤设备及成套设备。

销售公司截至 2005 年、2006 年末及 2007 年 9 月 30 日的简要财务状况及经营业绩如下：

单位：万元

项目	2007 年 9 月 30 日	2006 年 12 月 31 日	2005 年 12 月 31 日
资产总计	497.69	734.40	675.85
负债合计	6.64	283.68	299.60
股东权益合计	491.05	450.72	376.25
项目	2007 年 1-9 月	2006 年度	2005 年度
营业收入	-	256.68	224.80
营业利润	55.28	87.00	-3.50

利润总额	55.28	86.70	-3.66
净利润	40.33	74.46	-2.66

上述财务数据已经审计。

（2）历史沿革

1) 2002 年 10 月设立情况

2002 年 10 月，销售公司成立，由发行人与苏州新达共同以货币出资组建，注册资本 400.00 万元，发行人、苏州新达分别占 60.00%、40.00%。2002 年 10 月 16 日，苏州信成会计师事务所对销售公司进行了审验并出具了苏信所验[2002]字第 833 号《验资报告》。2002 年 10 月 18 日，销售公司在苏州市吴江工商行政管理局登记注册成立。

2) 2007 年 5 月注销情况

2007 年 5 月 14 日，根据销售公司股东会决议，决定解散该公司。2007 年 9 月 29 日，销售公司办理了工商注销登记手续。

3、苏州康力房地产开发有限公司

（1）基本情况

成立时间：2004 年 11 月 9 日

注册资本：1,860 万元

实收资本：1,860 万元

法人代表：孙琳

注册地址：吴江市临沪经济开发区 88 号（芦墟镇莘塔联南路）

经营范围：房地产开发、设计、建造、销售；房地产咨询服务；房屋租赁；市政工程建设；物业管理。（以上涉及资质的凭有效资质经营）

该公司法定代表人为孙琳，身份证号码：32050419820606xxxx，与公司及其公司的实际控制人、董事、监事、高管不存在关联关系。

房地产公司截至 2005 年、2006 年末及 2007 年 8 月 31 日的简要财务状况及

经营业绩如下：

单位：万元

项目	2007年8月31日	2006年12月31日	2005年12月31日
资产总计	4,856.97	4,583.08	1,542.56
负债合计	3,041.47	2,750.49	8.48
股东权益合计	1,815.50	1,832.59	1,534.08
	2007年1-8月	2006年度	2005年度
营业收入	-	-	-
营业利润	-17.19	67.16	-14.99
利润总额	-17.21	67.25	-14.99
净利润	-17.09	38.51	-12.32

上述财务数据已经审计。

（2）历史沿革

1) 2004年11月设立情况

2004年11月，房地产公司成立，由发行人与自然人朱美娟、朱奎顺共同以货币出资组建，注册资本1,600.00万元，发行人、朱美娟、朱奎顺分别占62.50%、31.25%、6.25%。2004年11月8日，苏州信成会计师事务所对房地产公司进行了审验并出具了苏信所验[2004]字第573号《验资报告》。2004年11月8日，房地产公司在苏州市吴江工商行政管理局登记注册成立。

2) 2006年2月增资情况

2006年2月8日，根据房地产公司股东会决议，发行人以经评估的土地增资260.00万元，房地产公司注册资本变更为1,860.00万元。增资后，发行人、朱美娟、朱奎顺分别占68.00%、27.00%、5.00%。2006年2月17日，苏州信成会计师事务所对此次增资进行了审验，并出具了苏信所验[2006]字第076号《验资报告》。房地产公司于2006年3月3日办理了工商变更登记手续。

3) 2007年8月出资转让情况

2007年8月21日，根据房地产公司股东会决议，发行人、朱美娟分别将其持有的房地产公司全部出资额转让给自然人孙琳。转让后，孙琳、朱奎顺分别占95.00%、5.00%。房地产公司于2007年9月28日办理了工商变更登记手续。

4、苏州康力物业管理有限公司

（1）基本情况

成立时间：2005 年 12 月 9 日

注册资本：100 万元

实收资本：100 万元

法人代表：孙琳

注册地址：吴江市芦墟镇莘塔社区联南路北侧

经营范围：物业管理（凭资质经营）

该公司法定代表人为孙琳，身份证号码：32050419820606xxxx，与公司及其公司的实际控制人、董事、监事、高管不存在关联关系。

物业公司截至 2005 年、2006 年末及 2007 年 8 月 31 日的简要财务状况及经营业绩如下：

单位：万元

项目	2007 年 8 月 31 日	2006 年 12 月 31 日	2005 年 12 月 31 日
资产总计	483.41	92.75	96.65
负债合计	401.10	-	-
股东权益合计	82.31	92.75	96.65
	2007 年 1-8 月	2006 年度	2005 年度
营业收入	-	-	-
营业利润	-15.41	-5.53	-5.00
利润总额	-15.41	-5.53	-5.00
净利润	-10.44	-3.90	-3.35

上述财务数据已经审计。

（2）历史沿革

1) 2005 年 12 月设立情况

2005 年 12 月，物业公司成立，由发行人与自然人朱美娟共同以货币出资组建，注册资本 100.00 万元，发行人、朱美娟分别占 70.00%、30.00%。2005 年 12 月 8 日，苏州信成会计师事务所对物业公司进行了审验并出具了苏信所验[2005]字第 505 号《验资报告》。2005 年 12 月 9 日，物业公司在苏州市吴江工商行政管理局登记注册成立。

2) 2007年8月出资转让情况

2007年8月21日，根据物业公司股东会决议，发行人将其持有的物业公司全部出资额转让给自然人孙琳。转让后，孙琳、朱美娟分别占70.00%、30.00%。物业公司于2007年9月5日办理了工商变更登记手续。

5、苏州康力嘉和别墅电梯有限公司

(1) 基本情况

成立时间：2003年2月21日

注册资本：200万元

实收资本：200万元

法人代表：孙琳

注册地址：苏州工业园区娄葑镇板泾工业区

经营范围：从事电梯及电梯零部件的开发设计；家用电梯制造、销售、安装、维修、保养

嘉和别墅电梯公司2006年末及2007年9月30日的简要财务状况及经营业绩如下：

单位：万元

项目	2007年9月30日	2006年12月31日
资产总计	299.32	313.76
负债合计	266.53	259.54
股东权益合计	32.79	54.22
项目	2007年1-9月	2006年度
营业收入	-	117.65
营业利润	-18.15	-61.02
利润总额	-18.12	-61.02
净利润	-18.12	-61.23

八、发起人、实际控制人及持有发行人 5%以上股份的主要股东的基本情况

（一）发起人基本情况

1、自然人股东

股东	国籍	身份证号码	住所
王友林	中国	32052519630509xxxx	江苏省吴江市芦墟镇莘塔新传路 114 号
朱奎顺	中国	32052519360802xxxx	江苏省吴江市芦墟镇莘塔府时路 268 号
朱美娟	中国	32052519650904xxxx	江苏省吴江市芦墟镇莘塔新传路 114 号
陈金云	中国	32052519571010xxxx	江苏省吴江市芦墟镇莘塔府时路 276 号
顾兴生	中国	31022219630408xxxx	上海市嘉定区黄渡镇朱家村 271 号
刘占涛	中国	62010219701129xxxx	北京市朝阳区太阳宫金星园
沈舟群	中国	32052519690801xxxx	江苏省吴江市松陵镇鲈乡园
朱瑞华	中国	31022619710510xxxx	上海市闵行区莲花南路 1288 弄 74 号
张利春	中国	15020319610204xxxx	广东省中山市南区广东蒂森电梯有限公司集体户口

以上股东均无永久境外居留权。

2、法人股东

（1）苏州尼盛国际投资管理有限公司

成立日期：1998 年 1 月 6 日

注册资本：20,000 万元

实收资本：20,000 万元

法定代表人：倪祖根

注册地址：苏州工业园区珠泾路 55 号

经营范围：房地产开发（凭资质经营）；投资工业、商业、房地产、服务行业以及提供相关管理咨询服务；自有房屋机器设备的租赁业务；销售家用电器、机器设备及零配件。

股东构成：截至本招股书签署日，尼盛国际的股东为倪祖根、张玲凤，分别

持有该公司 90.00%、10.00% 出资额。

实际控制人为倪祖根先生，兼任公司法定代表人及执行董事。

主要财务状况：截至 2009 年 12 月 31 日，该公司总资产 80,216.03 万元，净资产 36,711.26 万元，2009 年度实现利润总额 11,609.16 万元。以上数据未经审计。

（2）苏州伟晨投资发展有限公司

成立日期：2007 年 9 月 14 日

注册资本：2,420 万元

实收资本：2,420 万元

法定代表人：王惠忠

注册地址：吴江市松陵镇永康路 12 号伟业大厦

经营范围：实业投资；资产管理收益。

股东构成：截至本招股书签署日，苏州伟晨的股东为莫林根、王惠忠、王才珍、沈建林、杨雪明，分别持有该公司 25.00%、25.00%、20.87%、20.87%、8.26% 出资额。

实际控制人为王惠忠先生，主要管理层为王惠忠，任苏州伟晨的法定代表人及董事长。

主要财务状况：截至 2009 年 12 月 31 日，该公司总资产 2,412.65 万元，净资产 2,412.65 万元，2009 年度实现净利润-2.00 万元。以上数据未经审计。

（3）江苏省苏高新风险投资股份有限公司

成立日期：2000 年 3 月 31 日

注册资本：10,000 万元

实收资本：10,000 万元

法定代表人：吴友明

注册地址：江苏省苏州市狮山路 2 号新创大厦

经营范围：实业投资，企业资产重组、投资策划，企业管理咨询，经济信息

咨询。

股东构成：截至本招股书签署日，苏高新风投的股东为苏州高新区经济发展集团总公司、江苏省创业投资有限公司、苏州高新技术创业服务中心、苏州科技创业投资公司、江苏省高新技术创业服务中心、北京兴国火炬科技发展有限公司，分别持有该公司 33.50%、30.00%、18.00%、10.00%、5.00%、3.50%的股份。

实际控制人为苏州高新区国资委。管理层队伍包括法定代表人、董事长吴友明先生、总经理闵建国先生。

主要财务状况：截至 2009 年 12 月 31 日，该公司总资产 11,199.04 万元，净资产 11,161.41 万元，2009 年度实现净利润 567.70 万元。以上数据未经审计。

（4）苏州国发创新资本投资有限公司

成立日期：2007 年 1 月 12 日

注册资本：30,000 万元

实收资本：24,000 万元

法定代表人：陶纪利

注册地址：苏州市东大街 101 号

经营范围：创业企业投资业务；代理其他创业投资企业等机构或个人的创业投资业务；创业投资咨询业务；为创业投资企业提供创业管理服务业务。

股东构成：截至本招股书签署日，苏州国发的股东为深圳市创新投资集团有限公司、苏州工业园区华新进出口有限公司、苏州固锝电子股份有限公司、苏州国发创业投资控股有限公司、苏州科技创业投资公司、张家港市金茂投资发展有限公司、苏州金诚传媒投资有限公司、苏州市银枫房地产开发有限公司，分别持有该公司 16.67%、16.67%、16.67%、11.67%、11.67%、10.00%、8.33%、8.33% 的出资额。

根据公司股权结构均衡的特征及公司章程的特殊约定，公司不存在实际控制人，章程约定：公司董事长由国发集团推荐并担任，总理由深创投推荐，副总经理由国发集团推荐。董事会成员 11 名，深创投推荐 3 名，国发创业控股、华新进出口推荐 2 名，固锝电子推荐 1 名，其他股东联合推荐 1 名。自上述出资转

让发生时至今，苏州国发股权结构未发生变化。管理层包括法定代表人、董事长陶纪利先生，总经理陈文正先生，副总经理伊恩江先生。

主要财务状况：截至 2009 年 12 月 31 日，该公司总资产 29,728.92 万元，净资产 23,124.50 万元，2009 年度实现净利润 74.26 万元。以上数据未经审计。

（5）北京鑫汇安泰商贸有限公司

成立日期：2006 年 1 月 6 日

注册资本：500 万元

实收资本：500 万元

法定代表人：金鸿吉

注册地址：北京市大兴区黄村镇民营经济工业区民和路 1 号

经营范围：销售日用百货、服装、鞋帽、针织纺品、机械电子设备、电子产品、建筑材料、五金、交电、计算机软硬件及外围设备、汽车配件、文化办公用品；销售塑料制品。

股东构成：截至本招股书签署日，鑫汇安泰的股东为金鸿吉、丁娜、邹慰玲，分别持有该公司 45.00%、40.00%、15.00% 的出资额。

鑫汇安泰实际控制人为金鸿吉先生。主要管理层包括法定代表人、总经理金鸿吉，副总经理丁娜。

主要财务状况：截至 2009 年 12 月 31 日，该公司总资产 2,314.79 万元，净资产 2,304.87 万元，2009 年度实现净利润 51.24 万元。以上数据未经审计。

（6）北京海利众诚经贸有限公司

成立日期：2006 年 7 月 26 日

注册资本：450 万元

实收资本：450 万元

法定代表人：张宏波

注册地址：北京市房山区良乡凯旋大街建设路 18 号

经营范围：销售日用百货、日用杂品、文化体育用品（音像制品除外）、工艺美术品、服装、鞋帽、针织纺品、五金、交电、塑料制品、建筑材料、装饰材

料。

股东构成：截至本招股书签署日，海利众诚的股东为张宏波、盛天重，分别持有该公司 50.00%、50.00%的出资额。

张宏波、盛天重先生共同控制该公司。张宏波先生持续担任公司法定代表人及总经理职务，盛天重先生为公司财务总监。

主要财务状况：截至 2009 年 12 月 31 日，该公司总资产 1,651.48 万元，净资产 1,291.32 万元，2009 年度实现净利润-0.69 万元。以上数据未经审计。

（7）苏州博融投资管理有限公司

成立日期：2004 年 2 月 25 日

注册资本：4,000 万元

实收资本：4,000 万元

法定代表人：陆亚君

注册地址：苏州市清塘新村综合楼 21 号

经营范围：实业投资、科技研发投资；投资管理；企业管理咨询、财务咨询；销售：金属材料、五金交电、通讯器材、成套设备、化工产品（除危险品）、办公用品。

股东构成：截至本招股书签署日，苏州博融的股东为苏州市水立方贸易发展有限公司、陆国华先生，分别持有该公司 95.00%、5.00%的出资额。

苏州博融的实际控制人为陆亚君先生。主要管理层包括公司法定代表人陆亚君、副总经理陆亚英。

主要财务状况：截至 2009 年 12 月 31 日，该公司总资产 4,589.79 万元，净资产 3,967.51 万元，2009 年度实现净利润-16.28 万元。以上数据未经审计。

（二）控股股东及实际控制人基本情况

截至本招股书签署日，王友林先生持有公司的股份不存在质押或其他有争议的情况。同时，除拥有公司股权外，王友林先生未持有其他任何企业、公司或其他机构、组织的股权或权益。

现任公司董事长、总经理，其简历请参见本招股书第二章“二、控股股东及实际控制人简介”。

王友林先生对公司经营决策具有重大影响，其可以控制的股份包括王友林先生直接持有公司 65.39%股份，妻子朱美娟持有的公司 1.5575%的股份及岳父朱奎顺持有的公司 1.6425%的股份，合计占公司总股本的 68.59%。

（三）其他持股 5%以上股份的主要股东

尼盛国际、苏州伟晨、苏高新风投分别持有公司6.00%、6.00%、5.00%的股份，为公司的发起人。公司详细情况请参见本章“八、（一）发起人基本情况”。

九、发行人股本情况

（一）本次发行前后股本情况

本次发行前公司总股本为 10,000 万股，本次拟发行股份 3,350 万股，本次拟发行股份占发行后总股本比例为 25.09%。

根据江苏省国资委《关于同意康力电梯股份有限公司国有股转持的批复》（苏国资复[2009]60 号），在公司境内发行 A 股并上市后，将苏高新风投持有的公司 335 万股划转给全国社会保障基金理事会。若公司实际发行股份数量低于本次发行的上限 3,350 万股，则苏高新风投应划转给全国社会保障基金理事会的股份数量低于本次已划转的 335 万股，二者相抵后的差额部分待公司发行 A 股结束后，从全国社会保障基金理事会自动回拨给苏高新风投持有。

假定本次发行 3,350 万股，发行前后公司股本变化如下：

单位：万股，%

股份类别	公开发行前		公开发行后	
	持股数	持股比例	持股数	持股比例
一、有限售条件的自然人股	7,070.00	70.70	7,070.00	52.96
王友林	6,539.00	65.39	6,539.00	48.98
其他 8 位自然人	531.00	5.31	531.00	3.98
二、有限售条件的法人股	2,930.00	29.30	2,930.00	21.95
尼盛国际	600.00	6.00	600.00	4.49
苏州伟晨	600.00	6.00	600.00	4.49
苏高新风投（SS）	500.00	5.00	165.00	1.24
苏州国发	400.00	4.00	400.00	3.00
鑫汇安泰	400.00	4.00	400.00	3.00
海利众诚	280.00	2.80	280.00	2.10
苏州博融	150.00	1.50	150.00	1.12
全国社会保障基金理事会（SS）	-	-	335.00	2.51
三、拟发行的流通股	-	-	3,350.00	25.09
合计	10,000.00	100.00	13,350.00	100.00

注：“SS”（State-own Shareholder的缩写）指国有股股东

（二）公司前十名股东

本次发行前，公司前十名股东及其持股情况如下：

单位：万股，%

序号	股东名称	持股数	持股比例
1	王友林	6,539.00	65.39
2	尼盛国际	600.00	6.00
3	苏州伟晨	600.00	6.00
4	苏高新风投（SS）	500.00	5.00
5	苏州国发	400.00	4.00
6	鑫汇安泰	400.00	4.00
7	海利众诚	280.00	2.80
8	朱奎顺	164.25	1.6425
9	朱美娟	155.75	1.5575
10	苏州博融	150.00	1.50

（三）前十名自然人股东及其在发行人处任职情况

本次发行前，公司前十名自然人股东及其在公司的任职情况如下：

单位：万股，%

股东	持股数	持股比例	在发行人处任职情况
王友林	6,539.00	65.39	董事长、总经理
朱奎顺	164.25	1.6425	无
朱美娟	155.75	1.5575	无
陈金云	65.00	0.65	董事、副总经理
顾兴生	65.00	0.65	董事、副总经理
刘占涛	40.00	0.40	董事、董事会秘书、副总经理
沈舟群	17.00	0.17	财务总监
朱瑞华	12.00	0.12	市场总监
张利春	12.00	0.12	总工程师

（四）本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例

朱美娟女士系王友林先生之妻，朱奎顺先生系王友林先生之岳父。王友林、朱美娟、朱奎顺对公司的直接持股比例分别为 65.39%、1.5575%、1.6425%。

其他股东之间无关联关系。

（五）本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺

1、自然人股东所持股份的流通限制及承诺

（1）2008 年 1 月 18 日，公司控股股东及实际控制人王友林先生对股份公司及股份公司其他股东出具了《股份锁定承诺书》，具体内容如下：

本人作为股份公司的发起人，承诺自股份公司向社会公众公开发行人民币普通股（A 股）并上市交易之日起三十六个月内不转让或委托他人管理本人持有的公司股份，也不由公司回购该等股份（不包括在此期间新增的股份）；本人作为股份公司董事，承诺在此后任职期间内每年转让的股份不超过本人所持有股份总数的百分之二十五；在离职后半年内，不转让所持股份。

(2) 2008年1月18日，公司控股股东的一致行动人朱美娟女士、朱奎顺先生对股份公司及其他股东出具了《股份锁定承诺书》，具体内容如下：

本人作为股份公司的发起人，承诺自股份公司股票上市之日起三十六个月内，本人不转让或者委托他人管理本人持有的公司的股份，也不由公司回购本人持有的股份（不包括在此期间新增的股份）。

(3) 2008年1月18日，公司股东、董事陈金云、顾兴生、刘占涛，高级管理人员沈舟群、朱瑞华、张利春对股份公司及其他股东出具了《股份锁定承诺书》，具体内容如下：

自股份公司股票发行上市之日起十二个月内，本人不转让或者委托他人管理本人持有的股份公司股份，也不由股份公司回购本人持有的股份（不包括在此期间新增的股份）；同时，本人作为股份公司董事或其他高级管理人员，承诺在此后任职期间内每年转让的股份不超过本人所持有股份总数的百分之二十五；在离职后半年内，不转让所持股份。

2、法人股东所持股份的流通限制及承诺

2008年1月18日，全体法人股东即尼盛国际、苏州伟晨、苏高新风投、苏州国发、鑫汇安泰、海利众诚、苏州博融对股份公司及其他股东出具了《股份锁定承诺书》，具体内容如下：

自股份公司股票上市之日起十二个月内，公司不转让或者委托他人管理持有的股份公司的股份，也不由股份公司回购持有的股份（不包括在此期间新增的股份）。

3、国有股划转相关承诺

根据《境内证券市场转持部分国有股充实全国社会保障基金实施办法》（财企[2009]94号）和江苏省国资委《关于同意康力电梯股份有限公司国有股转持的批复》（苏国资复[2009]60号），公司A股发行并上市后，由苏高新风投划转至全国社会保障基金理事会持有的股份，全国社会保障基金理事会承继原苏高新风投的锁定承诺。

十、员工及其社会保障情况

（一）人员情况

1、员工人数及变化情况

截至 2009 年末，公司在职员工 691 人。公司最近三年年末在册工人数变化情况如下：

单位：人

2009年末	2008年末	2007 年末
691	625	440

2、员工专业结构情况

截至 2009 年末，公司员工的专业结构情况如下：

单位：人，%

岗位类别	人数	比例
生产人员	273	39.51
营销服务人员	253	36.61
技术研发人员	80	11.58
财务人员	16	2.32
管理人员	69	9.98
合计	691	100.00

3、员工受教育程度

截至 2009 年末，公司员工受教育程度如下：

单位：人，%

学历	员工人数	所占比例
硕士以上	9	1.30
大学	172	24.89
大专	204	29.52
高中（含中专、技校）	217	31.40
高中以下	89	12.88
合计	691	100.00

4、员工年龄分布情况

截至 2009 年末，公司员工年龄分布情况如下：

单位：人，%

年龄区间	员工人数	所占比例
55 岁以上	5	0.72
41—55 岁	107	15.48
31—40 岁	211	30.54
30 岁以下	368	53.26
合计	691	100.00

（二）职工福利及社会保障等情况

公司实行劳动合同制，与公司员工按照《劳动法》的有关规定签订了劳动合同，并为员工提供了必要的社会保障计划。根据国家及地方的有关规定，公司为员工缴纳了养老保险金、工伤保险金、医疗保险金、失业保险金和生育保险金。

吴江市劳动和社会保障局于 2010 年 1 月 22 日为公司出具证明，证明公司（包括苏州新达、运输公司、奔一机电）2007 年、2008 年、2009 年及 2010 年以来，能遵守国家劳动和社会保障方面的法律、法规，不存在欠缴相关社会保障费用或因违反劳动和社会保障方面的法律、法规而受到行政处罚的情形。2006 年至 2008 年，公司连续三年获得苏州市人民政府授予的“苏州市劳动关系和谐企业”称号，连续三年被评定为吴江市“劳动保障 A 级诚信单位”。

公司执行住房公积金制度的相关情况如下：

苏州市于 2006 年 9 月 30 日下发《苏州市住房公积金管理办法》，公司所在地吴江市结合本地实际情况，印发《吴江市住房公积金扩面工作实施意见的通知（吴政办〔2007〕49 号）》，实施原则：“以人为本，依法推进，突出重点，分类指导，全面规划，分步实施，稳定现有，扩面提高……力争到 2010 年底，在岗职工的住房公积金覆盖面达到 90% 以上。”

结合吴江市住房公积金政策以及位于汾湖开发区的实际情况，公司建立的住房相关制度如下：

（1）为公司本科学历以上、副总级别以上的员工按《苏州市住房公积金管理办法》的要求，缴纳住房公积金。

（2）根据《江苏吴江汾湖经济开发区人才购房资助办法修改补充意见》的规定，汾湖经济开发区为符合规定的企业人才（具有全日制普通高校本科及以上学历或学士及以上学位、或具有中级及以上职称的）在购置住房时，提供一次性补助资金 8 万元，公司须同时按政府资助 8 万元 50%-100%的比例同时提供匹配补助资金。

（3）公司以免费职工宿舍形式为员工提供住房补助。

（4）公司曾于 2004 年设立房产公司，专门用于解决外来高级管理人员、技术人员、职工的住宿问题，开发住宅楼按略高于成本的价格售于公司员工。

根据吴江市实施意见中“可一次规划，分步实施到位”的要求，公司已于 2009 年 9 月起按《住房公积金管理条例》等法规的规定在公司内部实施全体员工住房公积金制度。

对于 2009 年 9 月 1 日以前未为全体员工办理住房公积金而可能带来的补缴风险，公司实际控制人王友林承诺如下：如果公司所在地住房公积金主管部门要求公司对以前年度的员工住房公积金进行补缴，本人将按主管部门核定的金额无偿代公司补缴。

公司建设激励、福利、教育培训机制，除为员工提供良好的工作环境外，还注重创建优秀的企业文化。公司于 2003 年 8 月创办内刊《康力电梯》，并设有专职的企业文化推进部，宣传公司的文化理念，创建和谐劳资关系，增强员工的凝聚力和归属感。2009 年 2 月，公司获得吴江市精神文明建设指导委员会颁发的吴江市首届“最具社会责任感企业”称号。

十一、内部职工股情况

发行人没有发行过内部职工股，也不存在工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股或股东数量超过 200 人的情况。

十二、持有发行人 5%以上股份的主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员的承诺

全体持有公司 5%以上股份的股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员就所持股份的流通限制作出了承诺，详细情况请参见本章“九、（五）本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺”。

此外，全体持有公司 5%以上股份的股东及作为股东的董事、高级管理人员就避免同业竞争作出了承诺，详细情况请参见本招股书“第七章 同业竞争与关联交易”之“一、（二）关于避免同业竞争的承诺”。

第六章 业务与技术

一、发行人主营业务及设立以来变化情况

公司为国家火炬计划重点高新技术企业、江苏省高新技术企业，前身成立于1997年11月；自成立以来，业务一直保持快速发展，从电梯零部件生产企业逐步发展成为现今具备国家质检总局颁发的A级资质，具有自主创新能力，具备自主品牌，集电梯、扶梯及关键零部件的研发、生产、销售、安装和维保业务于一体的专业化电梯整机制造企业，被中国电梯协会理事长誉为“中国电梯业的希望和骄傲”。

创立初期，公司以生产电梯零部件产品为主，并逐步被奥的斯、通力、蒂森、富士达等多家外资知名品牌认定为零部件供应商，在与外资知名品牌的长期合作过程中，公司不断学习和消化整机生产技术，改进经营管理水平，进行技术积累、资本积累。2001年，公司抓住电梯市场发展的有利时机，创立整机自主品牌“康力”，逐步从零部件生产过渡到以整机生产为主、关键零部件生产为支撑的发展模式，实现了整机与零部件生产的协同发展。

公司坚持自主创新，以市场为导向，通过技术开发提升产品性价比，积极适应电梯产品的服务需求，完善安装、维保工作，引入信息化管理，持续改进电梯工程项目全过程的管理与服务方式，确保电梯产品的工程安装、维保质量。随着我国电梯市场的成熟及电梯用户对服务需求的日益提升，电梯行业的竞争已逐步由单一的产品竞争向包含服务在内的多方面、全过程的品牌竞争过渡。公司对“研发、制造、安装、维保、客户管理”各环节的高效整合，使得“康力电梯”这一民族品牌在终端消费者中的品牌认知度逐步提升，品牌正成为公司的核心竞争优势之一。

康力电梯发展历程简图



目前内资品牌电梯约占国内市场1/4份额。与外资品牌产品相比，公司扶梯产品已经具备了相对竞争优势，电梯产品已经具备相对竞争力。

根据国家统计局、中国电梯协会2005年、2006年统计数据及国家统计局中国行业企业信息发布中心2008年、2009年发布的统计调查信息表明，公司生产的“康力”牌电梯产品销量自2005年起连续四年荣获全国市场同类产品内资品牌第一名；根据中国电梯协会行业报告和公司统计分析，2007年公司整机产品国内市场占有率为1.72%，扶梯主要部件一上下部驱动总成国内市场占有率为23.63%。

2008年12月，公司签订苏州市轨道交通一号线全线车站199台自动扶梯工程项目，是我国内资品牌中第一家实施国内城市轨道交通全线扶梯工程的企业。2009年6月，公司中标南昌昌北机场扩建工程自动扶梯、步道采购项目，是我国内资品牌中第一家中标国内省会以上机场（主候机楼）工程的企业。

2008年12月，公司取得贵阳世纪金源大饭店4米/秒（提升高度150米）、8台群控高速电梯订单，是公司取得的第一个4米/秒以上高速电梯项目，该项目已交付使用。2009年6月，公司与上海长峰地产集团就沈阳“龙之梦”大型商业地产

项目签订了6米/秒（提升高度240米）、12台高速电梯订单。通过以上4米/秒、6米/秒高速电梯项目的实施，公司将成为第一家打破外资品牌在国内高速电梯市场垄断地位的内资品牌企业。

二、发行人所处行业基本情况

（一）行业管理

根据国务院《特种设备安全监察条例》，公司所处行业属于特种设备制造业；根据我国国民经济行业分类标准（GB/T4754-2002），公司所处行业属于通用设备制造业中的“起重运输设备制造业”。

1、行业管理体制

电梯行业主管部门为国家质检总局，主要负责电梯的安全监察、监督工作；拟订安全监察目录、有关安全规章和安全技术规范并组织实施和监督检查；对电梯的设计、制造、安装、改造、维修、使用、检验检测等环节和进出口进行监督检查；调查处理电梯事故并进行统计分析，负责电梯检验检测机构的核准和电梯检验检测人员、作业人员的资格考核工作。

电梯标委会是全国唯一的电梯标准化归口管理组织，承担电梯国家标准和行业标准的制定、修订、审查、宣贯、解释、复审以及咨询等方面的工作，参与国际标准化组织 ISO/TC178 对口的各项日常工作，负责向政府主管部门提出有关我国电梯标准化工作的建议。

中国电梯协会为我国电梯行业的自律组织，协会按专业特点组建了设计与制造专业委员会、安装专业委员会和维修专业委员会，主要负责对全行业生产经营活动数据进行统计和分析，协助和配合政府部门完成有关工作并促进国际间、地区间的交流与合作。

2、行业主要法律法规

主要法律包括：《中华人民共和国产品质量法》、《中华人民共和国安全生产法》、《特种设备安全法》、《中华人民共和国标准化法》和《中华人民共和国

国计量法》。

主要法规包括：《特种设备安全监察条例》、《特种设备行政许可实施办法（试行）》、《特种设备质量监督与安全监察规定》、《电梯制造与安装安全规范》、《自动扶梯和自动人行道的制造与安装安全规范》、《电梯安装验收规范》、《电梯工程施工质量验收规范》、《电梯维修规范》。

3、国家产业政策

根据国家颁发的《产业结构调整指导目录（2007年）》和《促进产业结构调整暂行规定》、国家“十一五”规划纲要等文件，装备制造业均属于国家重点鼓励发展的领域之一。

2006年6月，国务院公布了《关于加快振兴装备制造业的若干意见》，明确了加快振兴装备制造业的目标：“到2010年，发展一批有较强竞争力的大型装备制造企业集团，增强具有自主知识产权重大技术装备的制造能力，依靠区域优势，发挥产业集聚效应，形成若干具有特色和知名品牌的装备制造集中地。建设和完善一批具有国际先进水平的国家级重大技术装备工程中心，逐渐形成重大技术装备、高新技术产业装备、基础装备、一般机械装备等专业化合理分工、相互促进、协调发展的产业格局。”

2009年2月，国务院常务会议审议并原则通过装备制造业调整振兴规划，会议决定加快装备制造企业兼并重组和产品更新换代，促进产业结构优化升级，全面提升装备制造业的产业竞争力。

（二）行业概况

1、产品介绍

广义的电梯包括垂直运行的电梯、倾斜方向运行的自动扶梯、倾斜或水平方向运行的自动人行道。

（1）电梯产品

电梯按用途分为乘客电梯、载货电梯、医梯、杂物梯、观光电梯、车辆电梯、

船舶电梯等；按运行速度分为低速电梯（1米/秒以下）、中速电梯（1米/秒-2.5米/秒）及高速电梯（3米/秒以上）。

现代电梯中使用最普遍的为曳引式电梯，从原理上划分，曳引电梯主要由机械系统和电气系统两部分组成，各部分的组成部件及功能情况如下：

组成部分		主要部件	功能及应用
机械系统	曳引驱动系统	曳引机、钢丝绳、导向轮、反绳轮	输出动力和传递动力，驱动电梯运行
	轿厢和门机系统	轿厢体、轿厢架、门机、层门装置	轿厢是运送乘客或货物的“容器”；门机设在轿厢上，是轿门、层门启闭的动力源
	重量平衡系统	对重装置、补偿装置	平衡轿厢自重和部分的额定载重、减小轿厢侧与对重侧钢丝绳长度变化对电梯平衡的影响
	导向系统	导轨、导靴和导轨支架	限制轿厢和对重的活动自由度，使轿厢和对重只能沿着导轨作升降运动。
	机械安全保护系统	制动器、超速保护装置、限速器和安全钳、缓冲器、极限开关	起超速保护、冲顶和撞底保护、轿厢位置异常保护等作用。
电气系统	电力拖动系统	电动机、供电系统、速度反馈装置、调速装置	为电梯提供电源和动力，控制电梯运行速度
	电气控制系统	主控电脑板、操纵装置、位置显示装置、控制屏、平层装置	对电梯的运行实行操纵和控制，显示电梯运行方向和轿厢所在的层站
	电气安全保护系统	门锁系统、强迫减速开关、限位开关、称重装置	在电梯运行异常时，立刻切断安全回路

（2）扶梯产品

扶梯按用途分为公共交通型和商用型两类；按跨度可分为普通型扶梯（ $H \leq 6m$ ）、中等高度扶梯（ $6m < H \leq 10m$ ）、大高度扶梯（ $H > 10m$ ）。

扶梯各部分的组成部件及功能情况如下表所示：

组成部分		功能及应用
机械系统	驱动装置与曳引传动结构	将动力传递给梯路系统中的链循环运动及扶手系统中的带运动
	导轨系统和张紧装置	支承由梯级主轮和辅轮传递来的梯路载荷，直接支承和引导梯级的循环运动
	桁架	安装和支承自动扶梯的各个部件，并承受各种载荷
	梯级	直接承载乘客的运动部件，其质量对扶梯运行性能、舒适感和安全感等影响很大
	扶手装置	供站立在扶梯梯级上的乘客扶手之用

	梳齿板与梯级定中心和防偏装置	防止梯级与梯路固定端之间嵌入异物而造成安全事故，控制梯级的横向游离，避免造成机件损坏或运行产生噪声、撞击声
	润滑装置	减缓机件磨损，减小扶梯运行噪声，增加机件使用寿命
电气系统	电气控制系统	对扶梯的运行实行操纵和控制
	运行监测系统	运行监测通过 PLC 输入实现，主要用于监测曳引电机超速，并起安全保护的作用
	故障显示系统	设置故障显示器，快速判断常规安全回路保护开关的状态

（注：扶梯驱动装置中的上下部回转装置通常称之为上下部驱动总成，扶梯关键部件生产商可以根据客户特定需求生产上下部驱动总成与曳引机、金属骨架及梯路导轨等部分组成的扶梯核心驱动部分，通常称之为子系统）

（3）产品性能

电梯产品的传统性能主要包括安全性、可靠性、高效性和舒适性。

- ✚ 安全性：是指电梯产品安全稳定运行的能力，电梯的其他性能均以安全性为前提展开。
- ✚ 可靠性：是指电梯产品在规定时间内保持规定功能的概率。
- ✚ 高效性：主要指电梯产品在 5 分钟高峰期内的运输能力。
- ✚ 舒适性：研究表明，人们对电梯开关门间隔时间最短要求为 30 秒，到达目的地最长心理承受时间为 90 秒，因此，可通过加速度、减速度的运用和气压装置的调整满足人们乘坐电梯时的舒适性要求。

此外，节能、环保、智能化已成为电梯产品的主要发展趋势。

2、行业特征

（1）电梯产品均为根据客户订单要求生产的非标产品

电梯产品的生产必须根据其所配套的建筑和客户的不同需求来决定，通用性相对较差，为根据客户订单的参数要求生产的非标产品，形成了“订单生产”的经营模式。电梯整机生产企业必须利用其整合技术，根据客户的不同需求进行产品设计，同时向零部件配套商提供零部件设计参数；整机企业将各种外协、外购零部件和自制件进行调试和现场安装。

（2）电梯制造属于技术密集型产业

电梯制造技术是包含机械、电气、通讯、网络、制造工艺的一体化技术。电梯制造的整合技术通常掌握在整机制造商手中，零配件供应商仅在单项部件上掌握着某项重要技术、专利。电梯企业的技术核心竞争力实际上也是一种技术综合运用能力的竞争。

（3）整机制造企业须具备制造、安装、维保的全面能力

电梯为工程类产品，安装和维保影响到电梯的运行状况。国务院《特种设备安全监察条例》规定：“电梯的安装、改造、维修，必须由电梯制造单位或者其通过合同委托、同意的依照本条例取得许可的单位进行。”

我国电梯制造企业的售后维修和服务收入比例普遍不高。观察成熟国家的电梯市场结构可以发现，当其电梯保有量趋于饱和后，服务型收入将构成收入的重要组成部分，具备向客户提供安装、维保、改造等全方位服务体系的整机制造企业将具备更好的发展前景。

（4）电梯行业具备整机生产与零部件生产协同发展特征

在经济全球化大潮的推动下，电梯行业的生产方式也在向更加符合市场规律和产品特点的方向转变。电梯加工制造正在转向核心部件自主配套制造、其他配件协作配套甚至全球采购的模式，促进了行业结构的优化。整机企业通过零部件生产丰富产品种类、增强配件自给能力，提升整机生产水平，获取最大化利润。

（5）电梯是运行相对安全的交通工具

电梯经历一百多年的发展，结构和控制都已相对完善。就整体而言，电梯有固定的运行轨道和周全的安全保护装置，是现代各种交通运输工具中使用率较高，安全性较强，故障率较低的机电设备。

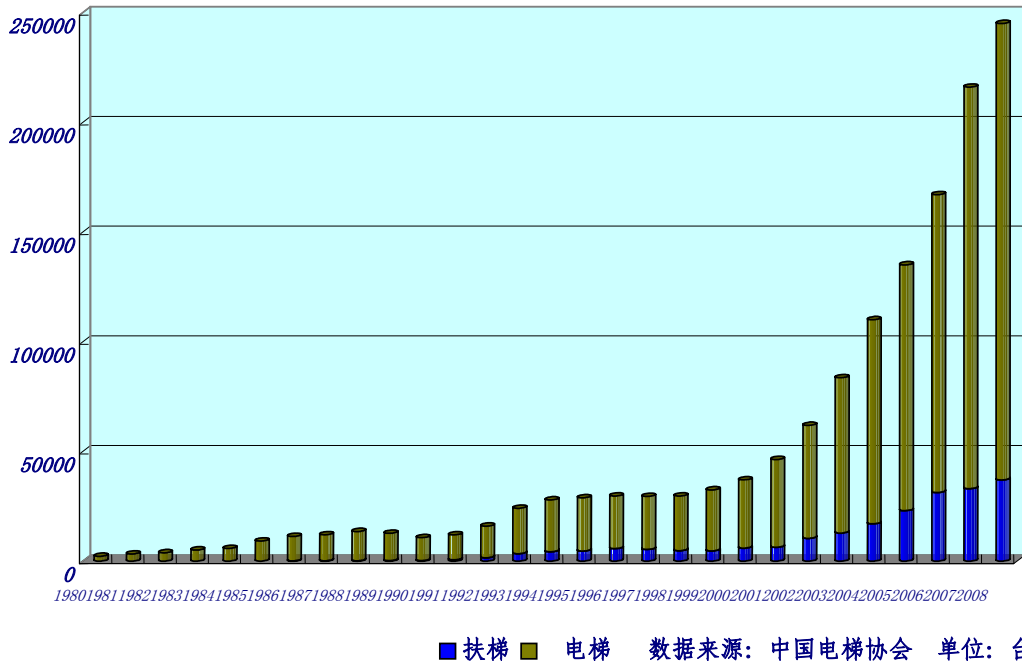
3、行业现状

（1）我国是全球的电梯制造中心和最大的电梯市场

我国电梯行业起步较晚，改革开放前为年产几百台的小行业，1949年至1979年的三十年间，我国大陆地区电梯安装总量约1万台。改革开放以后，大规模的

经济建设给我国电梯行业带来了空前的发展机遇，实现了前所未有的快速发展。1980-2008 年我国电梯、扶梯产量如下图所示：

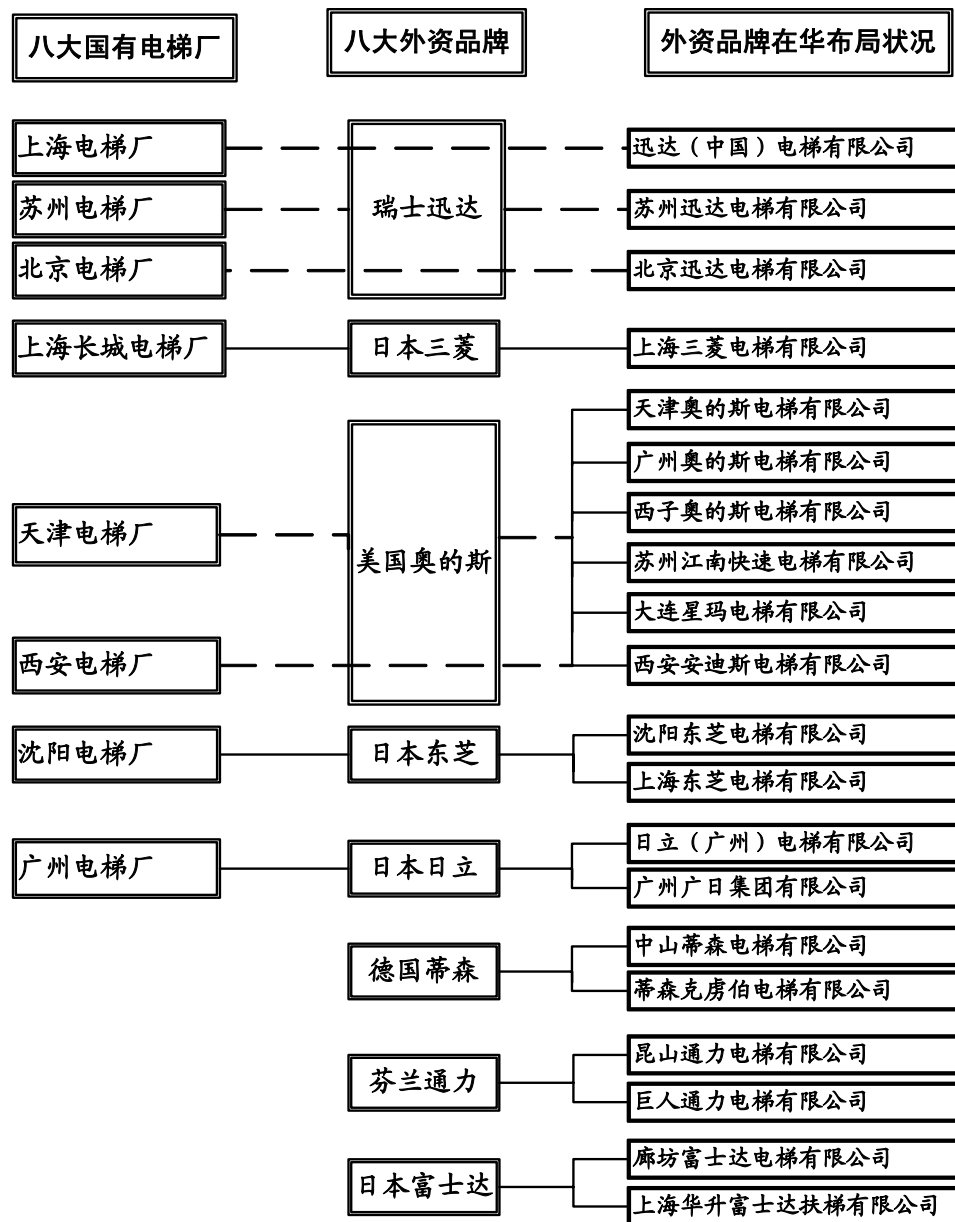
1980 年-2008 年历年电梯生产量



截至 2008 年底，我国在用电梯数量约为 115.07 万台；我国在用电梯的人均拥有量仍只是世界平均水平的一半，与发达国家相比，则仅仅是 1/10—1/20。由于我国人口基数较大，尽管电梯产量飞速增长，我国电梯的市场需求远未达到饱和的程度。2008 年，据中国电梯协会统计，我国电梯产量达到 24.50 万台，比 2007 年净增 2.90 万台，增幅为 13%。2008 年较往年相比增幅回落主要是受到金融危机影响。随着我国经济逐步复苏，房地产市场的逐步回暖，在我国城镇化建设加速的背景下，我国在今后相当长的时间内仍将是全球最大的电梯市场。

（2）外资品牌相继进入，我国成为全球电梯行业竞争的主战场

1949-1979 年的 30 年间，我国电梯行业发展缓慢，鉴于当时我国资金和技术双重匮乏的情况，国家城乡建设委员会决定在电梯行业引进外资，电梯行业成为我国最早引进外资的行业之一。自 1980 年起，国内最早的电梯生产企业（即在计划经济时代国家建设部定点生产的八大电梯厂）先后与外资知名品牌企业合资建厂，国有企业基本从电梯行业退出，外资品牌全面进入了我国市场。



2000 年以来，我国电梯市场持续快速增长，以奥的斯、三菱、日立为代表的外资品牌瞄准我国电梯市场未来需求和利润空间，普遍加大了在我国的投资，并将国外研发中心转移至我国境内，将其在我国境内的单纯生产基地转型为集研发和制造为一体的集合体，以巩固和抢占市场份额。

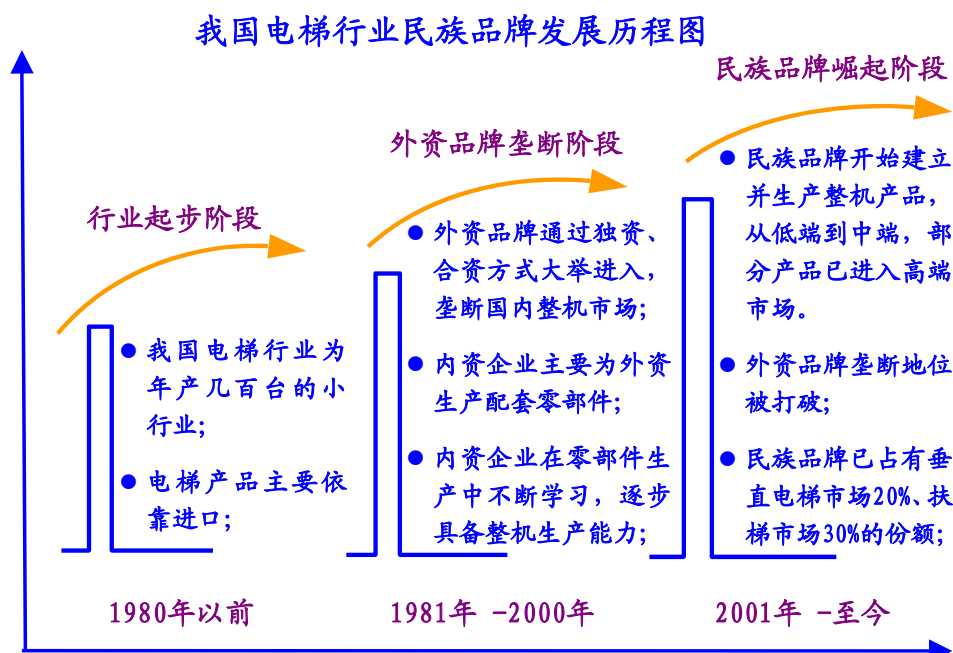
截至目前，世界上主要的品牌电梯企业均在我国建立了独资或合资企业，我国已成为全球电梯行业竞争的主战场。

（3）民族品牌发展迅速，在整机竞争中逐步崛起

外资品牌进入初期，利用其自身的技术、品牌优势以及在我国所享有的税收

优惠等待遇，迅速垄断了我国电梯市场，在一定程度上抑制了民族品牌的发展。

自上世纪 90 年代起，大量民营企业介入电梯制造业，从为外资企业配套开始，在生产过程中不断学习和消化技术，积累资本，改进经营管理水平，并逐步转型为整机制造企业，建立自主品牌。



由于外资品牌带来的国际化技术标准、管理模式、经营理念，我国民营电梯企业实现了高起点的发展。特别是我国电梯技术标准和规范直接与国际接轨，消除了国产电梯进入国际市场的技术障碍。国产电梯在技术、质量、管理、服务上快速步入了国际化行列。

民营企业凭借其经营机制灵活、产品性价比高等优势，逐步从创立时期的市场占有率为零发展到目前占据国内 1/4 左右的市场份额，打破了外资品牌的垄断地位，并形成了少数几家在市场中领先的品牌企业；它们在较短的时间内形成了从研发、设计、制造到安装维保的完整业务链条，具备自主研发能力，成为为数不多可以与外资品牌在同一市场进行竞争的民营企业。

(4) 零部件国产化程度高，市场日趋完善

电梯产业的迅速发展，带动了配套零部件企业的兴盛，国内配套企业的生产规模持续扩大，许多部件的技术和质量在国际上已处于领先地位，尤其在中低速

电梯和提升高度 10 米以下的扶梯领域，配套零部件基本为国内生产。只有一些高速电梯和大高度扶梯中的曳引机、电脑群控装置等核心技术还掌握在奥的斯、三菱、日立等少数外资品牌企业手中。

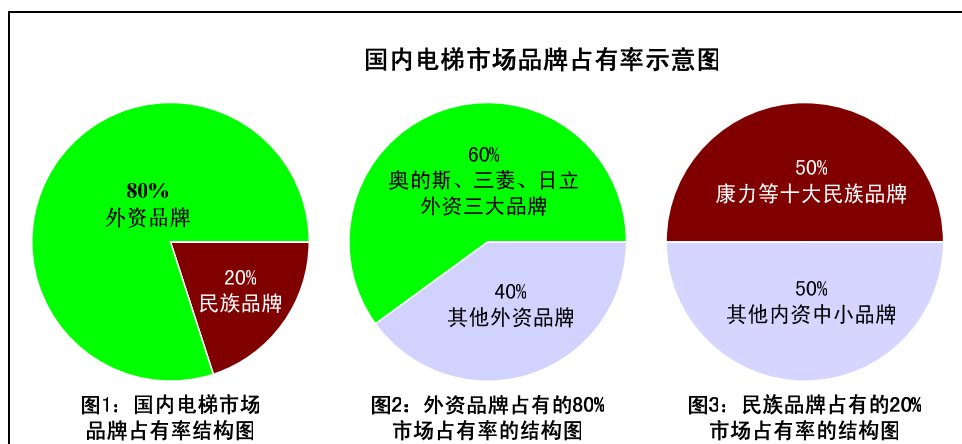
（5）电梯产业聚集效应明显

我国电梯整机及零部件的制造基本集中在长三角、珠三角地区。公司所处的江苏省吴江市位于沪、苏、浙交汇的长三角中心，是我国电梯生产的核心区域之一，目前全市拥有电梯整机生产企业 27 家、配件企业近 150 家，形成了一个以汾湖经济开发区为中心的电梯、扶梯及零部件产业集群。根据江苏省中小企业局印发的《关于江苏省重点培育产业集群名单的通知》，该产业集群已经列入江苏省 100 个重点培育产业集群。

4、市场结构

（1）品牌结构：外资品牌主导国内电梯市场，品牌集中度较高

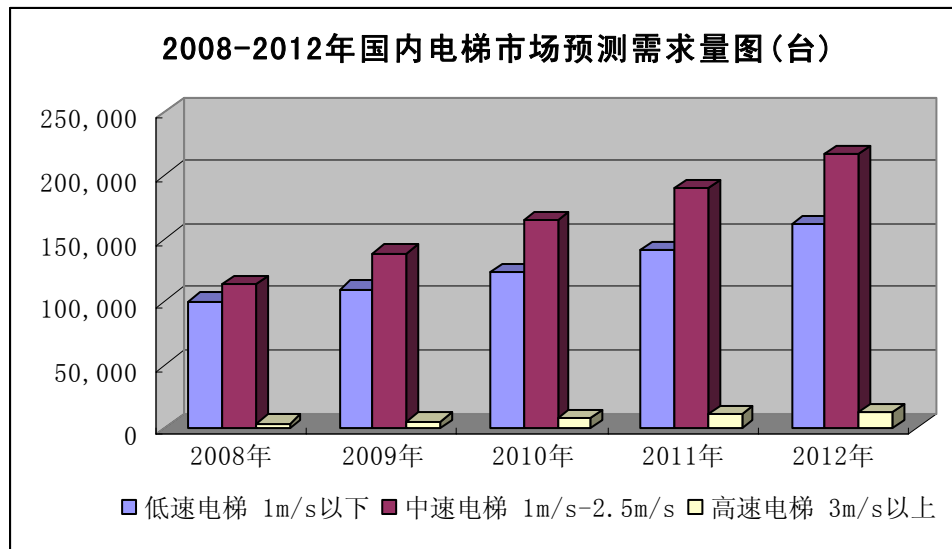
根据 2007 年中国电梯协会研究报告，外资品牌约占国内电梯市场 80% 左右的市场份额，民族品牌约占 20%。外资品牌中，奥的斯、三菱、日立三大品牌约占市场总份额的 50%；民族品牌呈现一定的集中度，康力电梯等十大民族品牌占据了民族企业市场份额的 50%。国内市场相对需求不大的高端电梯产品均被外资品牌垄断，基本依赖进口。



中国电梯协会第六届理事会第五次会议工作报告显示，2008 年，“内资企业的市场份额和出口数量均达到了 1/4 左右”。内资品牌电梯的市场占有率有所上升，说明内资品牌产品的市场竞争力在增强。

（2）产品结构：垂直电梯产品占据主导地位，其中，中低速电梯占据市场主要份额

国内电梯市场 85%的市场需求是垂直电梯产品，自动扶梯和自动人行道约占 15%。根据中国电梯协会的统计数据，2005-2007 年，国内中低速电梯产量平均占到电梯总产量的 98%以上。常用低速电梯行程高度一般小于 45 米，中速电梯行程高度一般小于 120 米，主要用于 30 层以下的住宅楼或 20 层以下的办公楼。随着经济的迅速发展和市场需求层次提高，在未来 4 年可预期内，对高速电梯的市场需求量将逐年增加。中低速电梯主流产品的市场地位不会改变，中低速电梯仍将占据市场 95%以上的份额。据中国电梯协会预测，2008-2012 年我国中低速电梯市场预测需求量如下表所示：

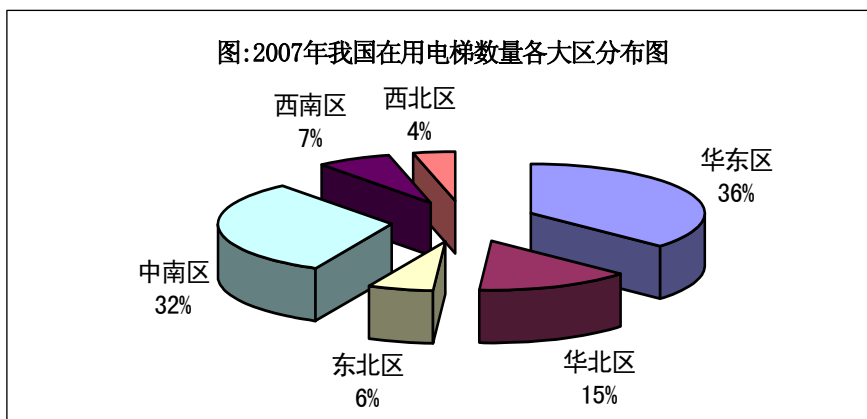


（3）区域市场结构：经济发达地区需求量较大，中西部地区具备市场潜力

我国区域经济发展不平衡，城市化进程速度的差距反映在各地区对电梯产品的需求差异上。华东、中南（包括华南地区）、华北是我国电梯销售的主要市场。根据 2007 年我国在用电梯数量统计（《中国电梯》杂志 2008 年第 8 期），华东和中南地区在用电梯数量在全国的比例分别为 37.89%、30.79%，列全国一、二位，其次是华北、西南、东北、西北等地区。

以成渝经济圈为首的整个西北、西南地区电梯需求增长迅速。尽管现在总量还远低于全国的平均水平，但在西部跨越式经济建设的拉动下，需求增速开始加快。其中，重庆和四川的上升势头比较明显，2007 年电梯新增量均超过 4,000

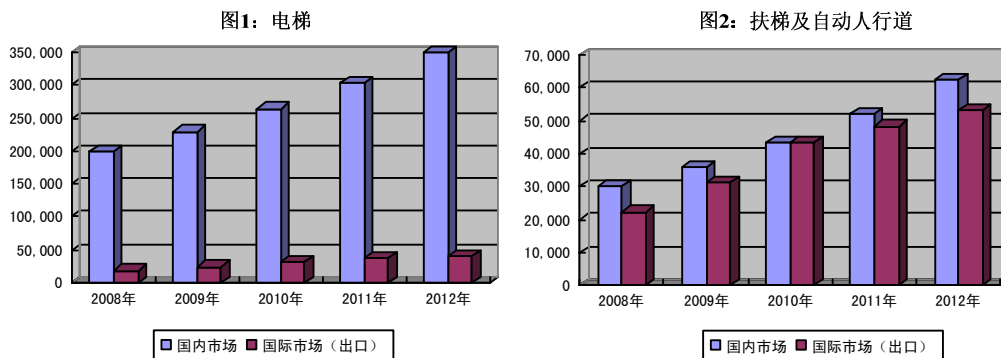
台。随着国家开发中西部政策的实施和推进，基础设施投入的加大和城市化进程步伐的加快，中西部地区的电梯市场存在不容忽视的需求潜力。



5、行业前景

据中国电梯协会预测，2008-2012 年内我国电梯、扶梯市场需求情况如下图所示：

2008-2012年我国电梯、扶梯国内及出口市场预测需求量图



(单位：台 数据来源：中国电梯协会)

(1) 城市化进程的加快将加大电梯市场需求

电梯作为代步运输工具，集中在城镇及工业企业，广泛应用于各类住宅、商务办公楼、购物中心、轨道交通、机场、人行天桥等建筑，电梯的发展同人类大规模城市化进程密不可分。根据住房和城乡建设部的统计数据显示，我国城镇化正处于快速发展阶段。2008 年底，我国城镇人口 6.07 亿人，城镇化水平 45.68%，

提高了 24.58%，25 年间年均增长 0.95 个百分点。预计未来 10-15 年，我国城镇化仍将保持年均 0.80-1 个百分点的增长速度。到 2020 年，我国城镇化比例增至 60%，这意味着每年有近 2,500 万的人口进入城市。城镇化所带动的城市基础设施建设、楼宇建设、住宅等市场的发展将会持续带动对电梯产品的需求。

（2）房地产业长期走势看好，有利于带动电梯行业的长期繁荣

房地产业是电梯行业的主要下游行业之一。2008 年度，受国家宏观调控和金融危机的影响，我国房地产市场进入调整期，也波及了电梯行业。但国家宏观调控的目的在于促进房地产行业的稳定健康发展，这将延长房地产行业的景气周期。

2009 年，我国政府此前推出的 4 万亿经济刺激方案初步显效，房地产行业也显露复苏倾向。根据国家统计局公布的投资数据，1-11 月份，我国城镇固定资产投资 168,634 亿元，同比增长 32.10%，其中房地产开发完成投资 31,271 亿元，增长 17.8%，新开工项目计划总投资 136,922 亿元，同比增长 76.6%。

除商品房外，保障性安居工程投资计划的增长将为经济复苏期间电梯行业的持续增长提供保障。2009 年两会间，国务院将民生工程（主要是保障性安居工程）的投资计划从 2,800 亿调整到 4,000 亿。根据住建部、发改委、财政部 6 月联合印发的《2009-2011 年廉租住房保障规划》，2009 至 2011 年，将增加 518 万套保障性廉租住房。

房地产行业的可持续发展有利于电梯产业的长期稳定发展。整体上看，电梯的需求量仍将保持持续增长，房地产市场的短期调整对内资品牌电梯企业来说机遇大于挑战，房地产企业势必加强成本控制，采购性价比较高的内资品牌电梯。

（3）轨道交通、机场、人行天桥等城市公共设施建设将加大市场需求

根据国家建设部颁布的建综[2006]53 号《建设事业“十一五”规划纲要》，“十一五”期间将大力推进市政公用事业与城市建设管理，完善城市市政基础设施系统，建立现代化的城市公共交通体系，有序发展城市轨道交通，提高城市综合承载能力。截至 2008 年末，我国已有北京、上海、天津、广州、长春、大连、武汉、深圳、重庆、南京 10 个城市的轨道交通项目投入运营，总里程 813.70 公

里（2009《城市轨道交通研究》理事会年会资料）。北京、天津、上海、沈阳、苏州等城市正在施工建设的轨道交通项目总长度达 373 公里；2010-2015 年间我国规划建设的城市快速轨道交通项目总长度达 1,700 公里，5,000 多亿元投资将聚集在这一领域。

国家 4 万亿的投资计划的启动在一定程度上弥补了房地产行业调整对电梯行业的暂时影响，机场、地铁、火车站的建设为电梯企业带来了较大商机，大高度、公共交通型、重载型扶梯的市场需求量将得到迅速增加。

（4）电梯更新及改造市场存在商机

国务院《特种设备安全监察条例》规定，特种设备超过安全技术规范规定使用年限后必须强制报废。我国目前没有对电梯寿命提出强制报废要求，但按国外电梯使用寿命惯例，一般日本系列电梯设计寿命为 15 年，欧美电梯设计寿命为 25 年。根据我国电梯选购的实际情况看，采用日本系列产品或技术的数量大约有 60%以上，这部分电梯首先进入更新期，而采用欧美系列的电梯也将进入更新期。中国电梯的保有量已经超过 100 万台，20 世纪 80 年代末以来陆续安装的电梯现在已经进入更新改造期，专家预计今后每年大修改造的电梯将保持在 15,000 台以上，电梯改造市场存在着不可低估的商机。

（5）既有建筑加装电梯需求开始显现

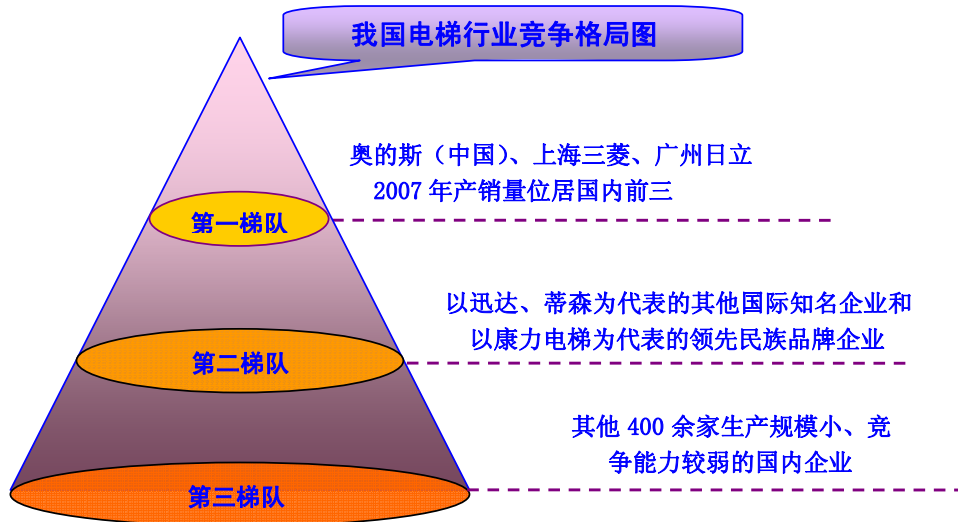
随着社会经济发展水平的提高和人口老龄化程度的加剧，既有建筑加装电梯需求开始显现。建设部在“十一五”科技重点支撑项目中列出专项对既有建筑的改造进行研究，其中对全国近 400 亿平方米的既有建筑如何改造加装电梯设立课题进行有关政策、投资、技术、标准、改造方案、需求、审批程序等综合研究。课题在研究期间进行示范，然后出台成套政策，在全国普及。据有关部门预测，在既有建筑加装电梯关键技术获得突破后，全国既有建筑加装电梯的需求量每年至少在 10 万台以上。（中国电梯杂志 2008 年第 4 期、第 7 期）

（6）电梯出口量仍将持续增长

经过 20 多年的不断发展，我国电梯产品已在全球范围内树立了良好的形象，通过连续 7 届的“中国廊坊国际电梯展览会”以及“德国奥格斯堡电梯展”、“俄

罗斯国际电梯展”、“伊斯坦布尔国际电梯展”、“土耳其电梯展”等国际展览会，我国民族品牌企业的国际影响力不断加大，电梯出口仍将持续增长。

（三）行业竞争情况



1、行业竞争具有差异化格局

行业竞争格局基本如下：

在电梯市场中，奥的斯（中国）、上海三菱、广州日立等三家公司基本处于第一梯队；迅达、蒂森等外资品牌公司和康力电梯等少数领先民族品牌企业基本处于第二梯队；其他 400 多家内资企业基本处于第三梯队。

在扶梯市场中，康力电梯、江南快速（奥的斯子品牌）、苏州迅达、江南嘉捷、沈阳博林特、江苏申龙等公司扶梯产品具有一定的竞争力。

总体来看，行业竞争处于差异化格局中。区域市场中，外资品牌企业在发达地区一线城市中具有较明显品牌优势；民族品牌企业采取“农村包围城市”的战略，在发达地区二三线城市、中西部地区具有竞争力。产品结构中，外资品牌企业在中高速电梯市场中具有相对优势；领先民族品牌企业目前在低速电梯市场和扶梯市场中具有相对竞争优势；其他小型内资企业在小区域范围内具有一定的人脉优势。

2、行业利润水平及变化趋势

改革开放初期，外资品牌处于行业垄断地位。一台常用低速电梯的价格与现在的中高速电梯价格相当。近年来，随着我国内资品牌企业的崛起和行业竞争的加剧，电梯行业总体利润水平也由超额利润阶段进入相对正常的市场化阶段。

3、进入本行业的主要障碍

（1）技术及人才壁垒

电梯行业是一个技术密集型的行业，整机制造商需要掌握的技术包括整机整合设计技术、驱动技术、控制技术，对产品设计、制造工艺、集成技术的要求较高；零部件供应商需要在单项部件上掌握重要技术；维修保养服务供应商需要掌握电梯故障分析处理等应用技术。进入并立足于电梯行业，尤其是整机制造领域需要长时间的技术积累，对产品开发、设计和管理人员的专业素质要求较高，需要大批熟悉电梯制造技术的研发人员和技术工人，在很大程度上形成了进入该行业的技术及人才壁垒。

（2）资金壁垒

电梯行业是资金密集型行业，包括厂房建设、产品研发、人力成本、营销网络建设、投产后资金周转等，均需要大量资金，形成了进入该行业的资金壁垒。

（3）品牌壁垒

电梯作为终端消费品，品牌在市场竞争中的作用非常明显，在电梯行业一个品牌的树立需要较长的时间和大量的资金投入，这都对后来的竞争对手形成障碍。

（4）销售与服务壁垒

电梯产品的营销涉及到的社会关系网络较广并难以快速建立，随着业务的拓展，服务网点的建立和对各网点的协调管理，维修保养的速度、质量、成本很难得到有效控制。建立一个有效的售后服务网络，不但需要企业有较强的资金实力，还要求企业具有充足的人力资源和较强的协调管理能力，增加了进入行业的难度。

（5）资质障碍

受国家质检总局管理，电梯行业实施许可证制度，电梯的生产、运行需分别获得生产许可证、使用许可证，并且质监局每年均对在用电梯的安全性能进行检测，实行严格的政策管理、资格审查。

（四）影响行业发展的主要因素

1、有利因素

（1）国家政策支持

装备制造业具有资金、劳动力、技术三重密集的特点，是为国民经济各行业提供技术装备的战略性产业，振兴装备制造业是国家“十一五”重大发展战略之一；电梯行业所属的通用设备制造业是《中国名牌产品“十一五”培育规划》中的重点行业之一；2009年2月，国务院常务会议审议并原则通过“装备制造业调整振兴规划”，会议决定加快装备制造企业兼并重组和产品更新换代，促进产业结构优化升级，全面提升装备制造业的产业竞争力。在国家振兴装备制造业的大环境下，装备制造业调整振兴计划的出台和实施将为公司的长期发展提供强有力的支持。

（2）电梯消费市场面扩量增

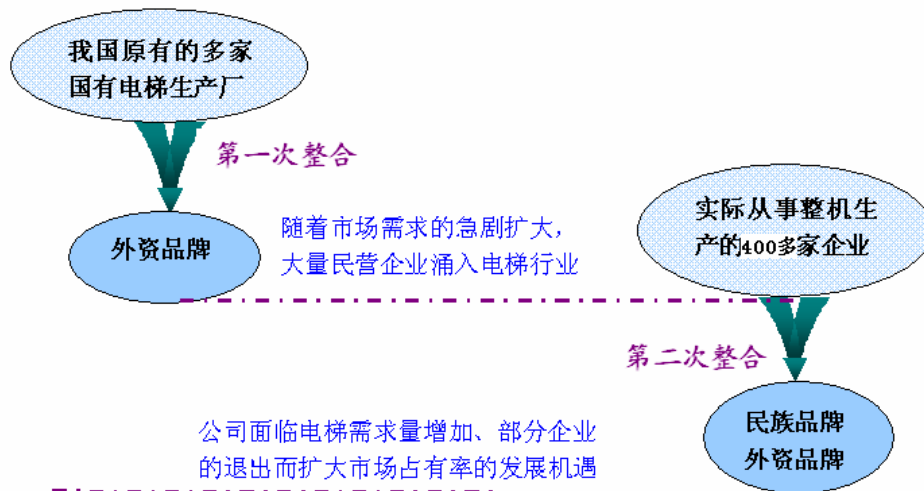
我国已发展成为全球最大的电梯生产和销售市场，随着城市化进程的加快，房地产行业的进一步稳定发展，轨道交通、机场、人行天桥等城市建设投入的增加，电梯市场需求量也将得到迅速增长。此外各城市地铁工程、公用设施工程、高速铁路等国家重点工程项目的实施，将加大对中高速电梯、大高度公交型扶梯市场需求。为抵御国际经济环境对我国的不利影响，国务院出台了总额达4万亿元的投资计划，其中保障性住房、棚户区改造、机场、地铁、铁路、医疗、教育、灾后重建等项目对电梯的需求为电梯企业带来了新的商机。

（3）行业结构进一步优化

根据我国电梯行业十一五规划，加强电梯行业结构调整已成为十一五期间我

国电梯行业的主要任务。随着市场规范程度的提升和行业整合趋势的加快，我国电梯行业将面临第二次整合的局面，国内小型企业及部分中等企业由于可持续发展能力不强，加上成本优势的逐步丧失，将陆续退出市场，电梯产业向优势企业、核心企业集中的序幕已经拉开，行业内的无序竞争局面将有所好转。公司也因此遇到了电梯需求量增加和因为部分企业的退出而扩大市场占有率的发展机遇。

我国电梯行业持续整合趋势图



2、不利因素

近年来，由于电梯市场需求的迅速扩张，导致许多规模小、缺乏核心竞争力的生产企业大量涌入，造成了市场短时期内的无序竞争，制约了电梯行业的健康发展。

（五）行业技术水平

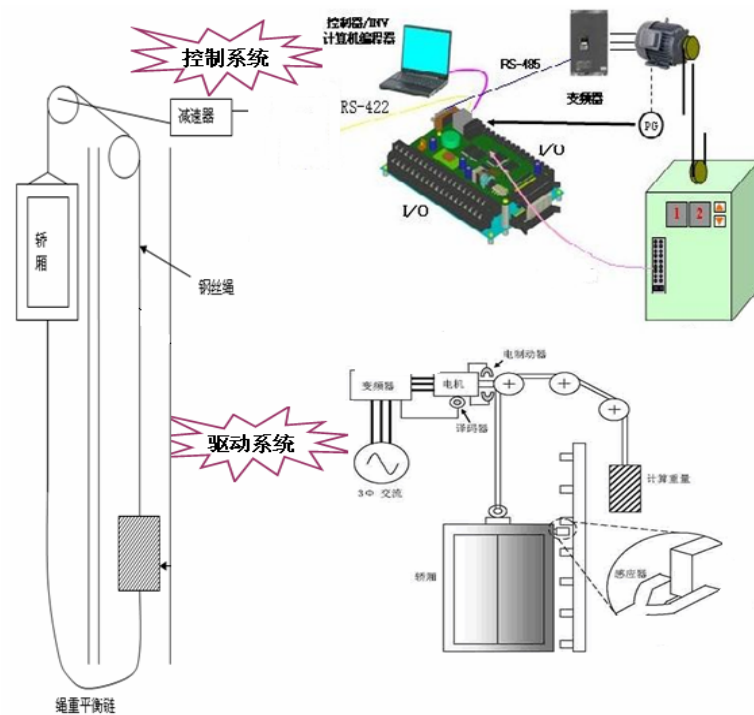
1、技术标准

在我国电梯行业发展的进程中，外资品牌电梯企业带来了其所在国家和地区的相关标准。国内电梯行业经过慎重选择，采用了 EN81、EN115 标准，即 GB7588 标准（《电梯制造与安装安全规范》）、GB16899 标准（《自动扶梯和自动人行道的制造与安装安全规范》）。上述标准在我国是强制执行标准，从机械、电气、安全管理等方面全面、详细规范了电梯、扶梯的技术要求。由于采标起点高，GB7588-2003 的出台，标志着我国的电梯制造业水平与世界电梯制造业接轨。

2006 年，电梯标委会按照国家标准化管理委员会的部署，完成了电梯标准的清理整顿工作。在已经获得批准的标准体系中，有关电梯的技术标准共 24 项，其中国家强制性标准 2 项，推荐性标准 8 项，行业标准 7 项，其他有关标准 7 项，为促进行业的技术进步和提高产品质量起了重要作用。

2、技术水平

电梯主要由机械和电气两个部分组成，整机产品的核心技术集中在驱动技术和控制技术，电梯企业的技术核心竞争力实际上是技术综合运用能力的竞争。



由于采用了国际标准，我国电梯整机生产技术和产品质量在整体上已经达到当前国际先进水平，VVVF（变频变压调速）驱动技术、智能变频控制技术、无线远程监控技术等先进技术都在我国电梯产品中率先得到了应用。

在零部件生产技术方面，国内涌现出一批优秀的电梯零部件配套企业，如通润驱动、上海新时达、沈阳蓝光、苏州新达等，专业从事电梯零部件的研发和生产，单项技术研发水平接近世界先进水平。

民族品牌与外资品牌相比，在高速电梯技术、新概念电梯技术应用等方面仍有一定差距。外资品牌企业已实现技术、人才、网络、市场资源全球共享，民族

品牌电梯企业存在技术力量分散、信息化协同能力不强、对新技术研究缺乏前瞻性等不足。

3、技术发展趋势

节能、环保、智能化已成为电梯产品的主要发展趋势。

- ✚ 节能：是指利用永磁同步及能量反馈等技术，降低电梯产品的单位时间耗电量；
- ✚ 环保：是指采用小机房、无机房及抑制谐波等技术减小电梯运行时振动、噪声、电磁波等影响；
- ✚ 智能化：是指基于强大的计算机软硬件资源以及电梯群控等技术，使电梯不仅具有传统的人工智能的优点，而且还具有动态和随机处理各种问题的能力，使电梯的智能群控系统能与大楼所有的自动化服务设备结合成整体智能系统。

（六）内资企业品牌分析

1、品牌对电梯企业发展的重要性

随着我国市场经济建设的深入，品牌在市场竞争中的重要作用越发明显，特别对于终端消费品生产企业，品牌竞争力已成为企业核心竞争力的外在表现。

2、内资品牌与外资品牌对比分析

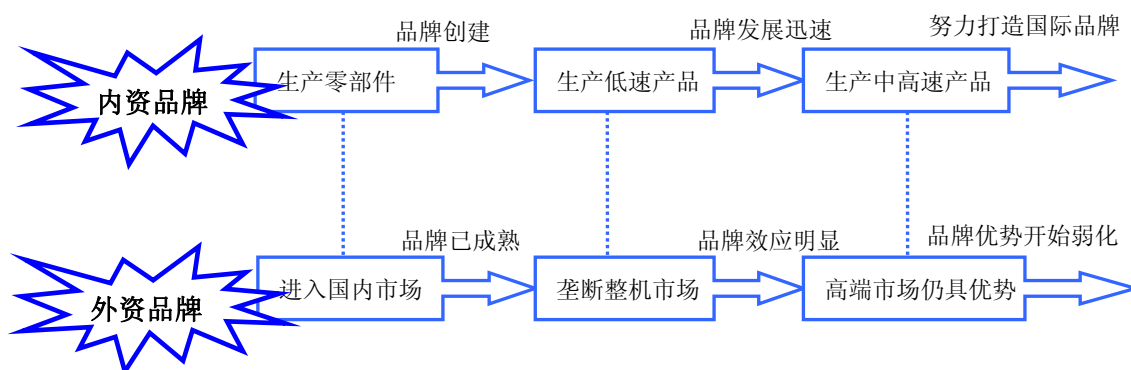
（1）品牌成熟度差异

外资品牌在进入中国之前，已形成了强大的品牌、技术和资金优势，强大的品牌效应使其具有获取超额利润的溢价能力，并以先入为主的优势在行业内占据了主要地位，成为其在中国市场获得迅速发展的主要因素。

国内民族电梯企业已意识到品牌的重要性。以康力电梯为代表的民族品牌创立初期主要生产电梯零部件产品，品牌创建较晚，虽然近年来逐渐得到市场认可，但与外资品牌相比，仍存在一定的差距；如何进一步加强品牌建设，已成为发展

所面临的主要问题之一。

内资品牌与外资品牌发展差异图



（2）品牌间产品技术差异

1) 常用产品技术趋同

我国发展较快的民族电梯品牌企业多数是从生产零部件开始并逐步成长，在为外资品牌企业生产零部件的过程中，不断学习和消化其先进技术，使我国电梯技术从无到有，融国际先进技术于一体。通过产品和技术上的交叉使用，我国内资品牌企业在 2.5 米/秒以下中低速电梯、10 米以下提升高度扶梯以及部分关键零部件领域产品的技术已经成熟，技术水平已与外资品牌趋同，以康力电梯、江南嘉捷为代表的扶梯产品部分性能上已经超越外资品牌企业。

2) 高端产品技术仍存在差异

外资品牌凭借其高端产品的自主核心技术，在 4 米/秒以上高速电梯、提升高度 20 米以上大高度公交型扶梯及高端产品关键部件上，仍具有明显优势。我国许多标志性建筑（如东方明珠塔、金茂大厦、台北国际金融大厦）等项目的超高速电梯定单被外资品牌企业垄断。内资品牌企业在高端电梯领域的核心技术迫切需要取得突破，缩短在高端市场的技术差距。

（3）外资品牌运作模式

外资品牌在我国的运作模式主要包括两种：

项目	代表企业	运作模式	模式简介
欧美模式	奥的斯、迅达	研发+品牌	利用既有技术和品牌效应占据市场

日本模式	三菱、日立	研发+生产	利用品牌和较强的管理水平占据市场
------	-------	-------	------------------

（4）国内市场对民族品牌的认知度和支持度不断提高

伴随民族品牌技术水平的提升、客户对产品认知的增加，国内采购者对“洋品牌”的崇拜度下降，更理性认知品牌和重视性价比，如白色家电一样，电梯市场将会逐步倾向于价廉物美的内资品牌企业。公司认为，在未来 8 至 10 年内，内资品牌企业市场占有率将会超越外资品牌。

3、资本市场对内资品牌知名度拓展的意义

我国内资电梯品牌虽已逐步崛起，打破了外资品牌的垄断地位，但两者在资金和品牌上仍存在一定差距。内资企业在生产规模、营销服务网络、研发能力和管理能力已经有所完善的前提下，若能借助资本市场上市快速拓展品牌知名度，增强资本实力，则将加快缩短与外资品牌企业的差距，振兴民族电梯产业。

4、发行人品牌建设情况

公司自主创新能力较强，自成立以来，一直走自主创新、打造民族品牌的道路，公司品牌建设情况如下：

时间	资质或荣誉	认定单位
2003 年	江苏省高新技术企业 苏州私营企业科技十强 苏州市知名商标 十佳民营企业文明单位	江苏省科技厅 苏州市人民政府 江苏省苏州工商行政管理局 吴江市精神文明建设指导委员会
2004 年	江苏省著名商标 国家康居示范工程选用部品与产品 全国电梯行业质量放心国家标准合格产品 中国民营科技企业创新奖 吴江市科技创新先进企业 苏州市百强民营企业	江苏省工商行政管理局 国家建设部住宅产业化促进中心 中国中轻产品质量保障中心 中国民营科技促进会 中共吴江市委员会吴江市人民政府 中共苏州市委苏州市人民政府
2005 年	中国驰名商标 江苏名牌产品 质量安全效益型百强企业 江苏省用户满意产品 省级企业技术中心 自主知识产权先进企业	山东省潍坊市中级人民法院 江苏省名牌战略推进委员会 江苏建筑工程科技成果评定组委会 江苏省质量协会用户评价中心 江苏省经济贸易委员会 中共吴江市委吴江市人民政府
2006 年	国家火炬计划重点高新技术企业 全国用户满意产品 江苏省质量管理先进企业	国家科学技术部 中国质量协会全国用户委员会 江苏省质量奖审定委员会

	2006 年度苏州市环境友好型先进企业	苏州市人民政府
2007 年	2006 年全国起重运输设备制造业自主创新能力十强企业	国家统计局和中国行业企业信息发布中心
	全国守合同重信用企业	国家工商行政管理总局
	科技创新示范企业	苏州市人民政府
	苏州市工程技术研究中心	苏州科技局
	2007 年度苏州市劳动关系和谐企业	苏州市人民政府
	江苏省民营科技企业	江苏省科学技术厅
2008 年	国家火炬计划重点高新技术企业	国家科学技术部
	江苏省高新技术企业	江苏省科学技术厅
	苏州市出口名牌	苏州外经委
	江苏省首批科技型中小企业	江苏省经贸委
	全国电梯产品质量评价“用户满意产品”	中国质量协会工程机械分会
	全国电梯产品质量评价“用户满意服务单位”	全国建设机械设备用户委员会
	2008 年苏州市特种设备安全使用标杆单位	江苏省苏州质量技术监督局
	2008 年度苏州市劳动关系和谐企业	苏州市人民政府
	2008 年吴江市 A 级劳动保障信誉等级单位	吴江市劳动和社会保障局
2008 年度政府采购电梯自主创新品牌	政府采购信息报	
2009 年	“大高度重载交通型自动扶梯”被认定为“江苏省自主创新产品”	江苏省科技厅
	2009 最具竞争力的商品商标	中华商标协会
	全国重质量、守信誉先进单位	中国企业诚信调查工作委员会
	中国优质名牌	中国产品质量安全监督中心
	江苏省优秀企业	江苏省质量监督管理委员会
	江苏省电梯行业标兵单位	江苏名牌事业促进会
	江苏省质量诚信双十佳单位	江苏省质量监督管理委员会

注：公司于 2005 年初在山东地区发现部分商品使用“康力”商标制造和销售的现象。为制止上述侵权行为，公司向山东省潍坊市中级人民法院提起诉讼。公司于 2005 年 9 月获得胜诉，法院判定：康力公司的“康力”、“konl”为中国驰名商标。按照《最高人民法院关于审理商标民事纠纷案件适用法律若干问题的解释》（法释〔2002〕32）号规定，本项司法认定与工商管理部门授予的“中国驰名商标”具有同等效力。

（七）发行人所处行业与上下游行业之间的关联性

1、上游行业

电梯行业的上游行业主要为钢铁、有色金属及各种零部件制造业，其关联性及其影响主要表现在：钢材价格波动影响零部件供应商的采购成本，钢材质量影响电梯产品品质及其可靠性。

对整机生产企业而言，直接面对的上游企业主要是零部件供应商。从市场实际情况来看，电梯行业的技术进步、材料革新以及零部件的专业化规模生产能力的增强，将有助于提高对钢铁等原材料价格波动风险的控制能力。

2、下游行业

电梯行业的下游行业主要为建筑行业，其关联性及影响主要表现在：房地产市场的发展带动我国电梯行业的快速发展，随着我国城市化进程的加快、城镇人口的增加以及轨道交通、机场、人行天桥等城市基础设施建设力度的加大，电梯需求量也将迅速增加。

三、发行人行业竞争地位

（一）市场竞争力

1、行业地位

根据国家统计局、中国电梯协会2005年、2006年统计数据及国家统计局中国行业企业信息发布中心2008年、2009年发布的统计调查信息证明，公司生产的“康力”牌电梯产品销量自2005年起连续四年荣获全国市场同类产品内资品牌第一名；根据中国电梯协会行业报告和公司统计分析，2007年公司整机产品国内市场占有率为1.72%，扶梯主要部件—上下部驱动总成国内市场占有率为23.63%。

2、产品竞争力

公司依靠技术创新，持续优化产品结构，对常用产品实施配置差异化，形成宽系列的价格梯度和功能梯度，产品类型丰富，包括：乘客电梯、观光电梯、商用扶梯、重载型扶梯等8大类、23个系列、35个标准产品。

与外资品牌产品相比，公司扶梯产品已经具备了相对竞争优势，电梯产品已经具备相对竞争力。其中，电梯产品最高速度可达4米/秒，最大载重可达1600Kg，扶梯产品最大提升高度可达20米，满足了不同市场的需求。

（1）电梯产品

公司全面推行安全、高效、节能、环保的“永磁同步电梯”产品。以覆盖市场总容量 98% 以上的中低速电梯生产为主，以苏州新达的部件产品设计和生产为有力支撑，根据客户的不同需求和不同建筑物的特点，为客户提供个性化设计产品方案，营造建筑物与电梯相和谐的整体，使电梯成为建筑中流动的景观。

在高速电梯市场上，公司 KLK2/VF 1600/3.0（VVVF）高速乘客电梯已获国家建设部科技成果鉴定，KLK2/VF 1600/4.0（VVVF）高速乘客电梯已通过国家电梯质量监督检验中心型式试验和苏州市科技局科技成果鉴定。2008 年，公司推出自主技术的“CANEN 赛能”能量反馈装置，实现了从“节”能到“造”能的技术突破。公司将继续通过加强自主技术研发，不断改进生产技术和生产工艺，逐步打破外资品牌的垄断局面。

（2）扶梯产品

公司扶梯产品以覆盖市场总容量 90% 以上的普通型扶梯和中高度扶梯生产为主，以现有较成熟的技术为基础，以全行业最大的扶梯生产中心为依托，根据市场需求不断推出新的“全系列、多品种、高性能”差异化产品系列。

公司 KLT30-1000 自动扶梯、大高度重载交通型自动扶梯等多项产品已获国家建设部及省市科技成果鉴定。公司大高度扶梯在韩国首尔、大田和光洲地铁及火车站工程中得到大量使用。通过多年的积累，公司扶梯系列产品已经具备了相对竞争优势。

2008 年 7 月，公司 KLXF 重型扶梯通过国家电梯质量监督检验中心的型式试验。该型号扶梯的额定速度为 0.65 米/秒，最大提升高度可达 20 米（一般商场扶梯提升高度为 4-5 米，常用公交重载型扶梯提升高度为 8-9 米）。

2009 年 11 月，公司“大高度重载交通型自动扶梯”被江苏省科技厅评定为“江苏省自主创新产品”。

公司扶梯产品的性能及制造工艺均处于国际扶梯制造的领先水平。

（3）零部件产品

公司采用灵活的生产和设计方式。在为客户生产零部件产品的同时，采用差异化竞争策略，利用自身长期积累的零部件技术和研发优势，为客户提供配套设计方案和相应的配套产品，节省客户采购成本，提高公司整体竞争力。如公司为外资知名品牌提供的“子系统”产品，即扶梯运行的核心驱动部分，由上下部驱动总成、曳引机、金属骨架及梯路导轨等部分组成。

公司自主开发的 K LW-1000 自动扶梯上下部驱动总成、D10C800 自动扶梯控制柜、KWZA100 无障碍功能轿厢等关键部件产品均已获得市级以上科技成果鉴定。

（4）产品性能

公司在不断取得技术创新和新产品开发的同时，各类产品的档次和技术含量不断提高：

在节能方面：公司继 ECO 节能技术、变频节能技术之后，于 2008 年底自主推出“CANEN 赛能”能量再生装置，单项节能率最高可达 30%；

在安全性方面：公司在产品上进行了多处创新设计，如公司扶梯的水平梯级数可根据客户的需要增至 5~6 个，而一般的自动扶梯水平梯级为 2~3 个，这使得乘客在上下扶梯的时候更加平稳，并提高使用的安全系数；

在产品维护方面：公司使用了电脑控制自动加油润滑系统，不仅减少了日常维保的工作量，而且可以延长传动机构的使用寿命；公司还充分考虑轨道交通等特殊工程项目的特点，拟在沿线设计多个专门的“地铁服务站”，定期对产品进行保养，通过严密监测扶梯的运行状况，防患于未然，确保产品的安全运行。

3、典型项目

公司凭借先进的技术、良好的产品质量和优秀的性价比同外资品牌同台共舞，在国内外电梯项目大型招投标中，中标率稳步上升。

公司已完成及正在执行的典型工程如下表所示：

项目名称	产品及特征	数量（台）
北京金源时代购物中心	电梯、扶梯（提升高度 7.5 米）	141
重庆君豪大酒店及周围购物中心	电梯（4 台 3 米/秒群控高速电梯）、扶梯	163
韩国首尔、大田和光洲地铁及火车站工程	大高度公交型自动扶梯（提升高度 10 米）	153
俄罗斯阿尔比超市	电梯、重载型扶梯（提升高度 10 米）	78
北京京客隆购物中心	重载型扶梯、自动人行道	65
北京奥组委开闭幕式运营中心物业管理 有限公司电梯工程	奥运会项目工程，电梯、扶梯	3
贵阳世纪城住宅组团	高层住宅电梯（1.75 米/秒）	446
贵阳世纪金源大饭店	电梯（8 台 4 米/秒群控高速电梯）、扶梯	17
苏州轨道交通一号线	大高度、重载型扶梯（提升高度 11 米）	199
上海长峰地产集团上海和沈阳“龙之梦” 系列项目	电梯（其中 12 台为 6 米/秒高速电梯）、 扶梯、自动人行道	409
南昌昌北机场扩建工程项目	自动人行道（最长达 85 米）	10

（二）主要竞争对手

1、整机产品主要竞争对手

根据国家统计局和中国电梯协会统计，在行业排名中，公司 2005 年、2006 年在全国整机电梯制造企业中排名第十六位，前十五位均为外资品牌的独资或合资企业。根据公司参与市场竞标的实际情况，公司主要竞争对手集中在行业内的以下企业：

公司名称	简介
日立电梯（广州）有限公司	乘客电梯、自动扶梯、自动人行道等为其主导产品。
西子奥的斯电梯有限公司	由美国奥的斯电梯公司与中国西子电梯集团合资，总资产 17 亿元人民币，生产各类电梯、自动扶梯、自动人行道及零部件。
迅达（中国）电梯有限公司	我国第一家工业性中外合资企业，总部位于上海，下设 2 个营运公司、2 个部件工厂、1 个培训中心和 1 个研发中心。
苏州江南快速电梯有限公司（奥的斯集团）	注册资金为 1,500 万美元，由美国奥的斯电梯公司 100% 控股。专业生产奥的斯集团所属的 EXPRESS 品牌的电梯、自动扶梯及自动人行道等产品。
巨人通力电梯有限公司	通力集团于在中国投资兴建的合资企业，总投资规模 2 亿人民币，占地面积 91,957 平方米，主要产品为电梯、自动扶梯及自动人行道。

上海华升富士达扶梯有限公司	由日本富士达株式会社、中国中纺集团公司共同出资设立，主要产品为自动扶梯和自动人行道。
大连星玛电梯有限公司	2005年10月，成为韩国 OTIS 电梯的全资子公司，以生产电梯、自动扶梯、人行步道等为主。
苏州江南嘉捷电梯股份有限公司	主要从事电梯、自动扶梯、自动人行道产品的设计、开发和制造。

2、关键部件产品主要竞争对手

公司名称	简介
杭州西子孚信科技有限公司	公司占地面积 40,000 多平方米，是西子联合控股下专业的电梯部件制造基地。
宁波欣达电梯配件有限公司	宁波欣达（集团）有限公司全资子公司，主要生产电梯和自动扶梯及其零部件。

注：以上竞争对手情况系发行人根据对方官方网站及市场综合信息得出。

（三）竞争优势

1、技术优势

公司为“江苏省高新技术企业”、“国家火炬计划重点高新技术企业”，2006年被评为“全国起重运输设备制造业自主创新能力十强企业”。公司以“省级企业技术中心”和“市级工程技术研究中心”为依托，拥有电梯 VVVF（变频变压调速）驱动技术、扶梯双主机同步驱动技术、CompoBus/S 高速系统控制技术、智能变频控制技术、能量再生技术、无线远程监控技术、电梯群控技术等行业先进技术，在整机整合设计、驱动技术、控制技术等核心技术领域拥有较强的技术实力。

（1）高速电梯及群控技术优势

群控系统是一种对同一建筑物内部多台电梯进行优化调度的系统，而电梯速度的提高对电梯的控制技术提出了更为严格的要求，在高速电梯中实现群控技术的难度要远大于低速电梯。长期以来，内资品牌整机企业限于技术水平，几乎无力涉足该领域。

为适应高层建筑增多趋势，公司研发团队加大了对“高速、大容量、智能化、群控”电梯的研发力度。公司掌握了解决中高速电梯复杂系统多体动力学建模问

题的技术，以及解决曳引电梯高速运动过程中各动态特性参数的测试分析问题的技术，和解决高速电梯各部件合理配置以及结构动力学参数的优化问题的技术，并且确定了新型轿厢的结构型，符合高速运动型流线要求，减少风阻，增强舒适性。

公司针对高速电梯项目的群控技术，采用双32位微电脑作为主处理器，内部集成两路CANBUS总线控制器，增强了系统的可靠性及抗干扰性；针对4.0米/秒以上的高速电梯，研发了终端减行程速度监控装置，利用CANBUS总线控制技术，以及独立的速度编码系统，与电梯的主控制器形成闭环的控制网络，实时监测电梯的终端运行速度，缩短了上下端站的缓冲行程，使其在上下端形成可靠的保护，同时可以节省井道不可利用的空间。

2008年12月，公司取得了贵阳世纪金源大饭店4米/秒、8台群控的高速电梯订单（提升高度150米），该订单是公司取得的第一个4米/秒以上高速电梯项目，此类电梯的技术水平已达到国际先进水平，该项目已交付使用。

2009年6月，公司与上海长峰地产就沈阳“龙之梦”大型商业地产项目签订了12台、6米/秒高速电梯订单（提升高度240米），该订单是公司2009年技术突破的重点项目。

通过以上4米/秒、6米/秒高速电梯项目的实施，公司将成为第一家打破外资品牌在国内高速电梯市场垄断地位的民族品牌整机企业。

（2）能量再生技术优势

电梯在运行过程中，当处于空载上行或者满载下行时，曳引机会工作在发电状态，产生再生能量。以前是使用大功率电阻将产生的再生能量进行消耗，不但浪费了有色金属资源，而且由于电阻发热，使周围的温度升高，污染了环境。中高速电梯产生的再生能量比较大，较难采用低速电梯的能耗电阻法处理再生能量。2007年以前，能量再生技术主要应用于国内的超高速电梯，且只有进口电梯才有能量回馈功能，应用范围有限。

公司紧抓行业节能环保的技术发展趋势，对能量再生技术开展了卓有成效的研究。2008年，公司推出自主技术的“CANEN赛能”能量反馈装置，实现了从

“节”能到“造”能的技术突破。“CANEN赛能”能量反馈装置利用DSP中央处理器和PWM脉宽调制技术，在电梯满载下行和轻载上行时，采用双PWM变压调频调速技术将势能转化为电能，单项节能率可达30%以上。该技术已达到国际先进水平。

2009年5月1日起执行的国务院颁布的修改后的《特种设备安全监察条例》增加了高耗能特种设备节能管理的相关规定，并有业内专家认为，在两至四年内，使用能量再生技术的环保电梯将全面取代非能源再生电梯。公司在节能技术长期的研发基础、领先的能量再生技术优势符合行业技术发展趋势及环保趋势，增强了民族品牌电梯的竞争力。

（3）扶梯关键部件的技术优势

公司在扶梯关键部件上的技术优势体现在扶梯部件系统的方案解决能力，扶梯上下部驱动总成、子系统产品的配套技术水平处于国内领先地位。

上下部驱动总成、子系统的生产，必须解决三个重要问题，包括：标准性（符合行业标准和统一规范）、可靠性（成品技术参数、性能要求完全符合下游整机厂商的需求）、稳定性（成品品质要保持稳定且与下游整机厂商的其他部件直接相匹配）。

苏州新达在长期对外资知名品牌提供配套业务中，没有选择照搬和简单的外购技术方案，而是坚持对扶梯曳引机、梯路导轨等单项零部件产品的长期研发和工艺改进，直接提高了上下部驱动总成、子系统产品性能的可靠与稳定性。丰富的配套技术经验，巩固了苏州新达在扶梯关键部件市场的优势。

2、成本优势

公司的成本优势主要体现在整机生产上关键部件采取自制生产、自主设计与外协加工相结合的方式，丰富了电梯产品线，延长价值链，实行整机与零部件生产协同发展的模式。

公司在进入整机生产领域后，从未放弃关键零部件的研发和自制能力，依托苏州新达专业化生产优势，对关键零部件研发、生产进行资源整合和技术改造。公司电扶梯零部件产品主要包括自动扶梯上下部驱动总成、子系统、前沿踏板、

控制柜、电梯轿厢总成及其他电梯、扶梯零部件产品。扶梯产品驱动系统的核心部件曳引机均为公司自主制造。这种自供自给的生产模式，可以有效控制整机生产各环节的生产成本和产品质量，保证主要零部件的供应及交付时间，缩短产品生产周期，节约生产成本，提高产品的性价比。

机场、地铁、铁路等建设项目通常对采购企业有一定的规模要求，保障性住房建设对采购产品具有高性价比要求，在国家4万亿投资的背景下，上述两个条件都对诸如康力之类的具备自主技术、成本优势、有一定规模的民族品牌企业来说是一次难得的机遇，募集资金的注入将为公司的发展注入新动力。

未来公司还将进一步整合整机与零部件资产及业务资源，核心资源及核心生产能力向整机业务集中，使公司的电梯系列产品更快地形成合力，增强公司成本竞争力。

3、营销网络优势

公司始终注重对营销网络的投入和营销人才的培养，近年来不断通过经验积累，摸索和建立起了一套符合自身特点且行之有效的营销模式。公司相继在长三角、珠三角、京津唐、川渝地区等10大区域建立了23个营销服务中心，在战略区域城市，如：北京、上海、重庆、湖南重点进行战略推进，带动周边地区市场拓展，完善营销服务网络；总部设有营销中心、工程部、维保部及客户服务中心等，及时对市场信息、客户需求做出全面、迅速、准确地反应。

公司考核确定了161家专业电梯安装维保公司作为产品的代理商，建立起风险共担、收益共享、长期合作的关系，充分利用代理商在当地的市场营销能力和信息搜集能力，增强公司市场开拓力；同时又通过派遣在各服务中心的技术服务人员，为公司直销产品、代理商销售提供技术支持与售后服务。

公司建设的直销和代理销售结合、代理商与服务中心交叉互补的营销服务体系基本覆盖全国，市场营销网络在行业内初具竞争优势。

4、品牌优势

2008年前三季度，我国电梯行业保持较为平稳的发展速度，第四季度电梯产销量增幅出现下滑，一定程度上受到了金融危机、国内房地产市场调整的影响。

在外部环境调整的背景下，公司的品牌优势进一步体现，经营业绩未受到大的影响。2008 年公司电扶梯总销量达 3,828 台，同比增长 34.98%，高于国内电梯行业同期 13.40% 的年增长率。截至本招股书签署日，公司在执行的整机合同共 473 个，有效订单金额为 10.20 亿元。公司相继取得轨道交通扶梯项目、机场主候机楼扶梯项目、4-6 米/秒群控、高速电梯项目，公司的品牌优势、综合竞争力凸现。公司将继续全方位提高服务、渠道、内部管理水平，提升品牌竞争力，以期在市场转暖的情况下取得更大的竞争优势。

5、自主品牌采购优势

2008 年 1 月，国家财政部公布了《自主创新产品政府首购和订购管理办法》和《政府采购进口产品管理办法》两部新法规，明确鼓励政府优先采购国内自主创新产品。公司获得“2008 年度政府采购电梯自主创新品牌”。政府 4 万亿投资主要集中投资的多个领域中基础设施、民生工程、公共交通、保障性住房均有利于电梯行业，在国家扶持民族企业的政策背景下，诸如康力电梯之类的优秀民族品牌企业将获得更好的发展机遇。

6、质量控制优势

公司坚持“高质量产品、高质量服务”的理念，对产品质量及后续安装、维保服务质量严格按照 ISO9001: 2000 质量管理体系认证进行全面管理，并相继通过了欧盟 CE、韩国 EK、俄罗斯 ГОСТ 等国际认证资格，建立了科学、严密、高效的质量管理体系和完善的维修保养售后服务体系。

公司产品相继被国家电梯质量监督检验中心、省质量技术监督局及行业专家、权威人士鉴定认可符合 GB7588-2003 和 GB16899-1997 等国家标准和相关国际标准，并率先在行业内实行了所有电梯、扶梯产品由中国人民保险公司承保。

7、规模生产优势

在硬件方面，公司拥有总占地面积 240,368 平方米、建筑面积 111,885 平方米的生产基地，拥有 80 米高的技术试验塔，配备了规范的生产厂房，购置了包括数控激光切割机、多工位数控冲床、数控折板机、加工中心等较先进的现代化制造装备，保证了产品的质量。

公司拥有 2004 年 5 月建成的 80 米高技术试验塔，为当时国内电梯企业中“技术试验塔第一高度”；2006 年 9 月，公司开始建设面积 44,000 平方米的自动扶梯和自动人行道制造中心——“康力二期工程”，该工程已于 2008 年 9 月落成。根据中国电梯协会六届三次理事会工作报告，该项目为目前全行业最大的单体生产厂房。

康力二期厂区、技术试验塔图如下：



截至本招股书签署日，为更好的对公司高速电梯产能的试验，公司试验塔加高工程已开工建设。

（四）竞争劣势

1、总体规模有待持续加强

虽然在内资品牌中，公司已处于竞争领先地位，与外资知名品牌相比，公司的资产和业务规模偏小，研发能力和资金实力较弱，在企业规模及生产能力、品牌、生产设备及技术研发等方面仍存在差距。

2、融资渠道单一

公司正处在快速成长期，不断加大对厂房、生产设备、检测设备、新产品研究开发、营销网络建设等方面的投资，中高速电梯柔性生产线、大高度公交型扶梯生产线及国家级企业技术中心的建设，都依赖于大量资金的支持；仅靠单一的间接融资渠道和企业自有资金难以充分满足公司快速发展需求。

四、发行人主营业务情况

（一）主要产品基本情况

公司产品包括：乘客电梯、观光电梯、医梯、载货电梯、杂物电梯、家用电梯、商用自动扶梯、自动人行道、重载交通型自动扶梯等。



1、电梯产品

单位：kg，米/秒


产品类型	产品系列	产品型号	产品规格		产品所处阶段
			额定载重量	额定速度	
 乘客电梯	普通电梯	KLK1	450、800、1000、1250、1600、2000	1.0、1.6、1.75、2.0	大批量生产
	商务电梯（蓝豹系列）	KLKC	1000、1150、1250、1350、1600	1.0、1.6、1.75、2.0	大批量生产
	小机房电梯（银燕系列）	KLKS	630、800、1000	1.0、1.6、1.75	大批量生产
	无机房电梯	KLW	630、800、1000	1.0、1.6、1.75	大批量生产
			1250、1600、2000	1.0	小批量生产
			1250、1350、1600	1.5、1.6、1.75	试生产
高速电梯	KLK2	1000、1150、1250、1350、1600	2.5、3.0	大批量生产	
	KLK2	1600	4.0	小批量生产	
 观光电梯	观光电梯	KLG	800、1000、1350	1.0、1.6、1.75、2.0	大批量生产
	小机房观光电梯	KLGS	800、1000、1350	1.0、1.6、1.75、2.0	大批量生产
	无机房观光电梯	KLWG	800、1000	1.0、1.6、1.75	大批量生产
			1350	1.0	小批量生产
			1350	1.5、1.6、1.75	试生产
 医用电梯	医梯	KLB	1600	1.0、1.6	大批量生产
	小机房医梯	KLBS	1600	1.0、1.6	大批量生产
	无机房医梯	KLW	1600	1.0	小批量生产
 载货电梯	曳引式货梯	KLH (VF/VP)	1000、1600、2000、3000、5000	0.25、0.5、0.63、1.0	大批量生产
	曳引式汽车梯	KLQ	3000	0.5	大批量生产
	无机房货梯	KLW	1600、2000	0.5、1.0	小批量生产
	液压式货梯	KLY	1000、1600、2000、3000、5000	0.25、0.4	大批量生产

家用电梯	家用电梯	KLJ	320	0.3、0.4	大批量生产
杂物电梯	杂物电梯	KLZW	100、200、250	0.4	大批量生产

2、扶梯产品

产品系列	产品型号	产品规格				产品所处阶段
		倾斜角度	提升高度 (m)	梯级宽度 (mm)	额定速度 (米/秒)	
 商用型自动扶梯	KLF-K/M “嶺秀系列”	35°	6	1000/800/600	0.5	大批量生产
		30°	7	1000/800/600	0.5	大批量生产
	KLB-K/M	35°	6	1000/800/600	0.5	小批量生产
		30°	10	1000/800/600	0.5	小批量生产
重载型自动扶梯	KLT	30°	12	1000/800/600	0.5	大批量生产
	KLT-XF	30°	12	1000/800/600	0.5	大批量生产
	KLZ-M	30°	20	1000/800	0.5-0.65	试生产（09年）
 加强型自动人行道	KRF	12°	7	1000/800	0.5	大批量生产
		11°	7	1000/800	0.5	大批量生产
		10°	7	1000/800	0.5	大批量生产
	KRB	12°	7	1000/800	0.5	小批量生产
		11°	7	1000/800	0.5	小批量生产
		10°	7	1000/800	0.5	小批量生产
商用型自动人行道	KLRS	12°	6	1000/800	0.5	大批量生产
		11°	6	1000/800	0.5	大批量生产
		10°	6	1000/800	0.5	大批量生产

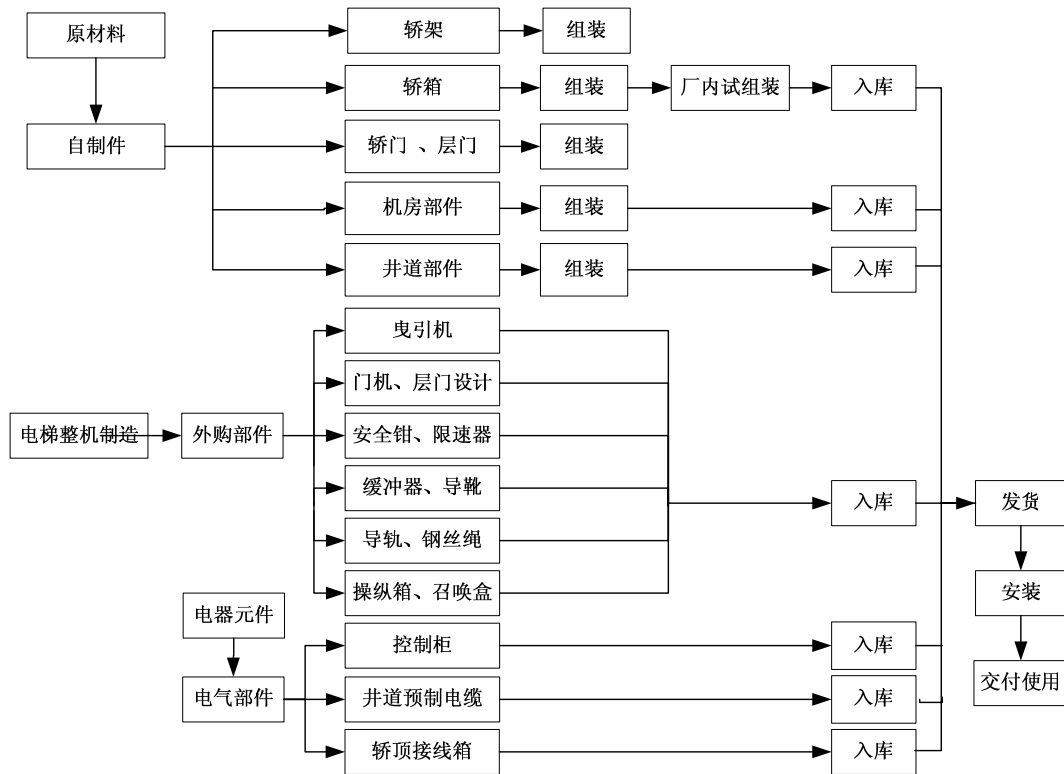
3、关键部件产品

项目	产品用途	配套整机类型	产品所处阶段
 上下部驱动总成	扶梯/人行道上下部回转装置	苗条型扶梯 商用型/加强型自动人行道	大批量生产
	扶梯上下部回转装置	公共交通型扶梯 重载型扶梯	大批量生产

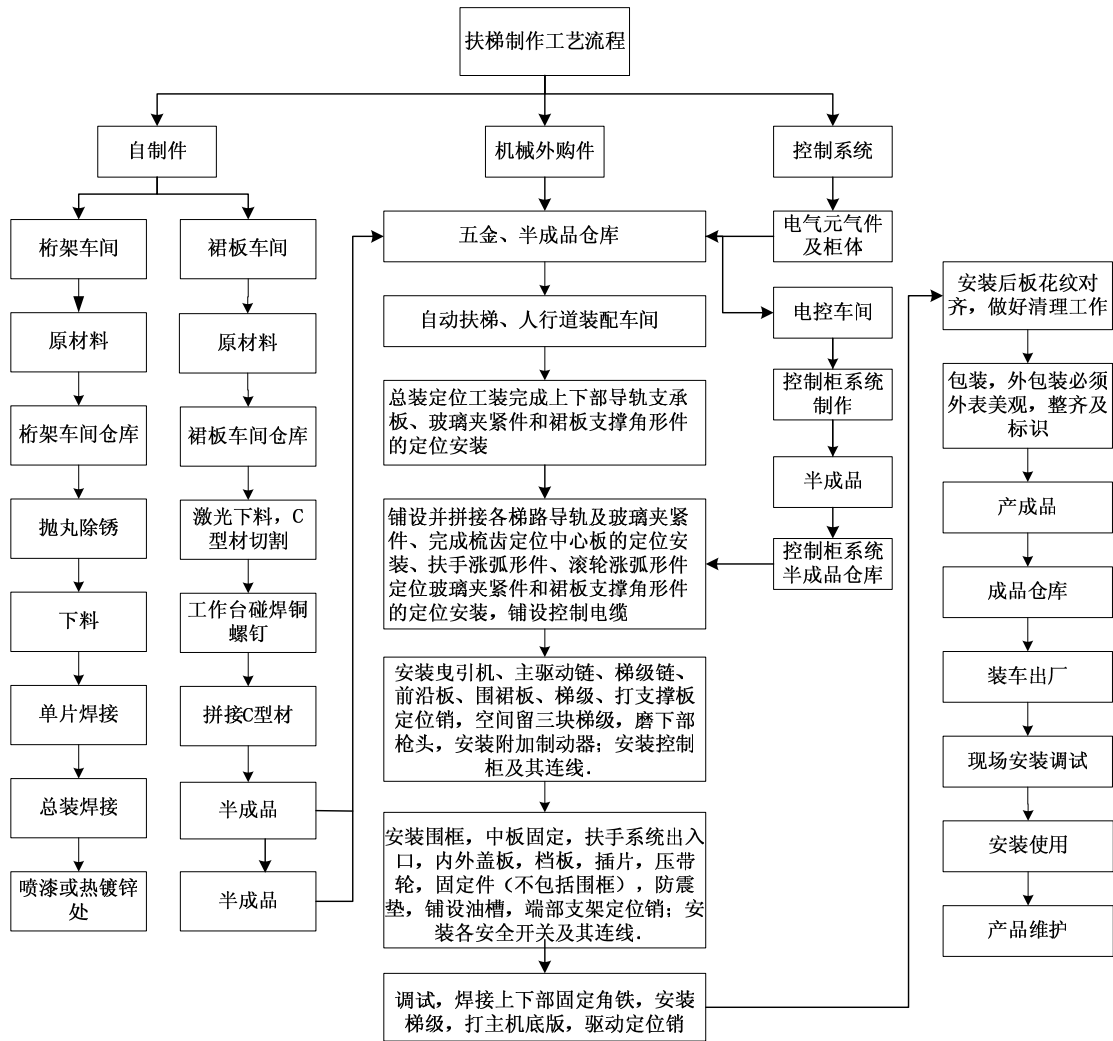
扶梯子系统	由上下部、曳引机、桁架、导轨组成的核心驱动系统	扶梯/人行道	大批量生产
-------	-------------------------	--------	-------

（二）主要产品的工艺流程

1、电梯工艺流程图



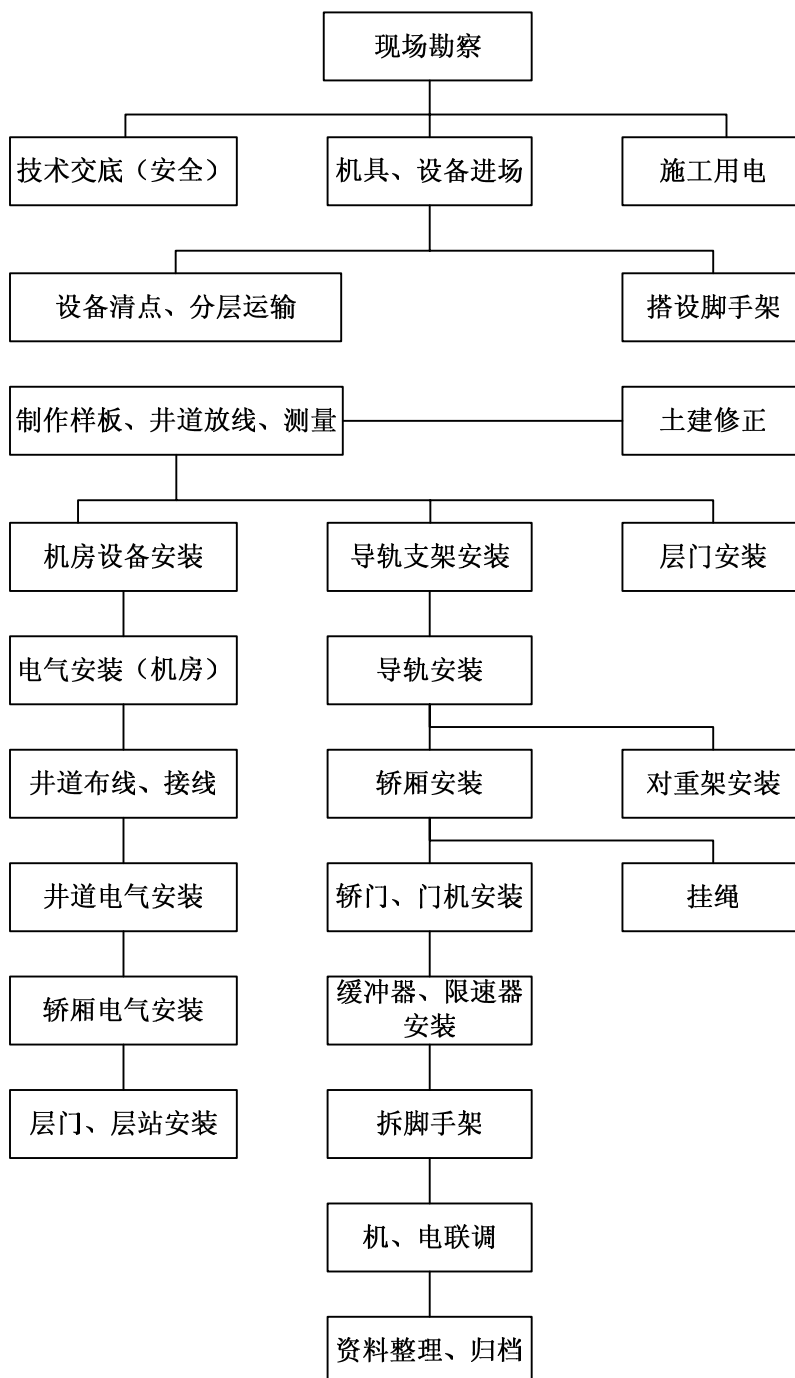
2、扶梯、自动人行道工艺流程图



3、上下部驱动总成工艺流程图



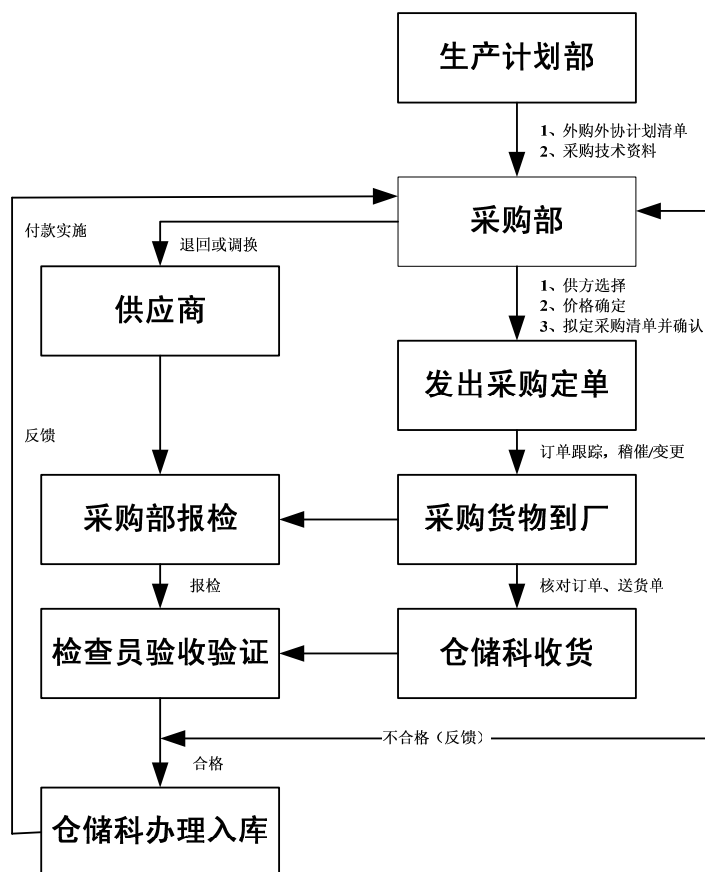
4、电梯安装施工流程图



（三）主要经营模式

1、采购模式

公司的采购由采购部执行，负责市场信息的收集，供应商的选择、评审、确定、跟踪，以及采购订单/合同执行过程中和供应商的沟通及衔接。公司在生产及服务所需物料采购方面建立了一套严格的管理程序，旨在为生产服务，采购适时、适价、适质、适量的物料。采购管理流程图如下：



为确保供应商能长期、稳定地提供物资，公司实行《合格供应商评定制度》，每年由采购部门组织对合格供应商进行复评：

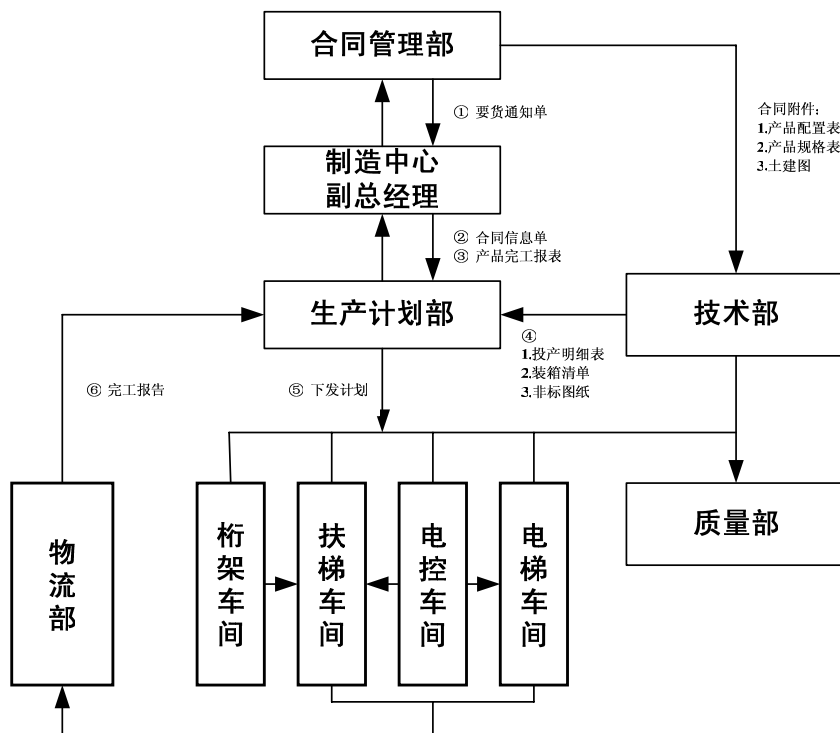
供应商类别	合作方式
经审批后合格供应商	编制《合格供应商名单》分发到质量部、生产计划部及相关部门。
供货能力及质量下降的供应商	由质量部填写《质量信息反馈单》后分发到技术部、采购部，由采购部负责要求供应商限期整改，并作跟踪检查。
整改不力、到期无明显改进的供应商	由采购部申报总经理批准后，取消其合格供应商资格。

2、生产模式

公司电梯产品根据订单排产，关键部件采用自制与外部采购结合。外部采购实行按公司技术和质量标准外协的采购模式。

公司生产环节主要由制造中心执行，以车间、班组为基本核算单位，根据“订单生产”原则制定生产作业计划，进行生产调度、管理和控制，及时处理订单在执行过程中的相关问题，确保生产计划能够顺利完成。

公司生产制造分为电梯、扶梯、电控、零部件等多个车间，生产流程图如下：



公司生产过程中的标识和可追溯性，由生产车间负责从半成品至成品的标识管理和可追溯性控制活动，仓库负责对库存采购物资及成品的标识管理和可追溯性控制，以防止产品在接收，生产和交付时错用和混用，必要时实现可追溯性。

3、营销服务模式

电梯作为工程类产品，须根据应用场合、工程情况的不同进行个性化设计，电梯的营销服务涵盖从前期接洽、产品接单、设计、制造、安装、调试、维修、保养的全过程。

（1）销售模式

公司整机产品销售包括内销和出口两个部分，内销部分主要采取直销和代理销售相结合的方式，出口部分全部采取代理商销售。

直销模式由公司营销中心或各服务中心销售人员直接与较大规模的客户或者有明确意向的客户洽谈销售。

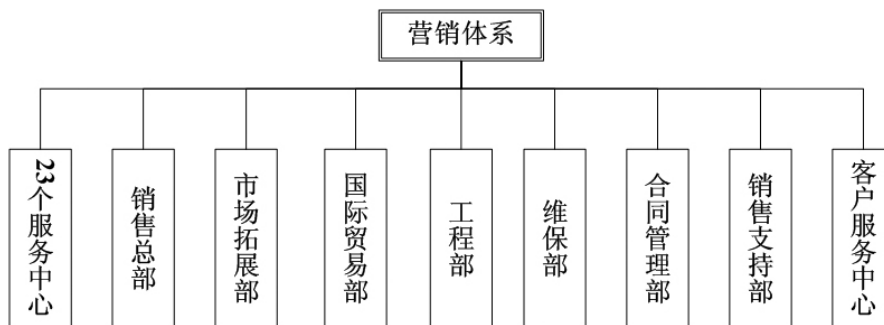
公司始终注重销售渠道的建设和营销服务网络的完善与管理。

公司考核确定了 161 家代理商作为公司产品的经销商，充分利用代理商在当地的市场营销能力和信息搜集能力，增强公司市场开拓力；相继在长三角、珠三角、京津唐、川渝地区等 10 大区域建立了 23 个营销服务中心，由派遣在各服务中心的技术服务人员，为公司直销产品、代理商销售提供技术支持与售后服务强化营销网点人员配置，增强公司快速响应能力；总部设有营销中心、工程部、维保部、销售支持部、合同管理部及客户服务中心等部门。

公司建设的直销和代理销售结合、代理商与服务中心交叉互补的营销服务体系基本覆盖全国。

I、营销体系图

2008 年 1 月 20 日，公司在人民大会堂召开了全球营销大会，为公司未来的营销体系建设及代理商管理打下坚实的基础。

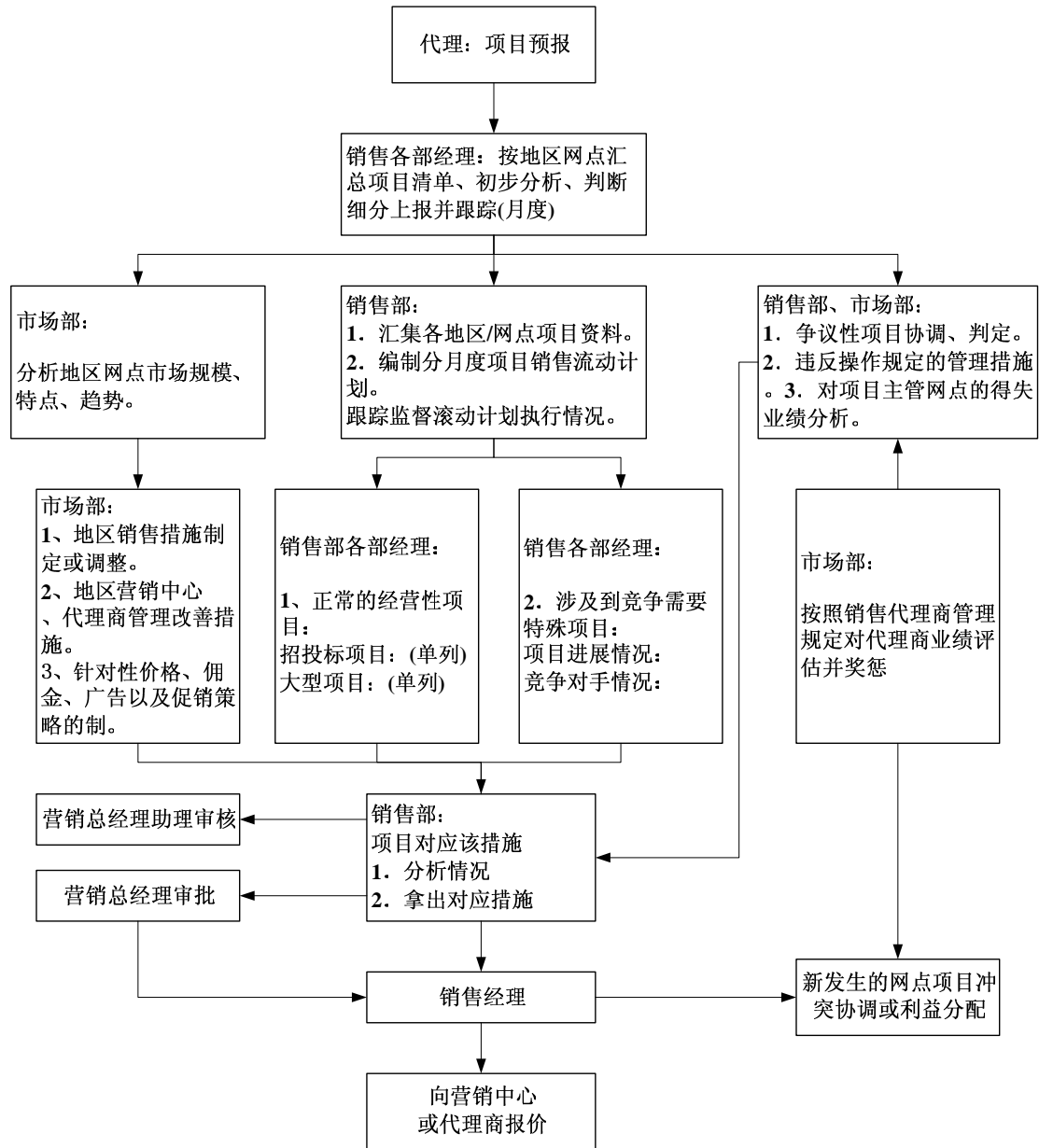


此外，公司通过参加中国廊坊国际电梯展、伊斯坦布尔国际电梯展、俄罗斯国际电梯展、德国奥格斯堡电梯展等方式丰富了产品的营销渠道。

II、销售管理流程

公司实施严格的代理商考核与管理制度，将代理商划分为 A、B、C 三个资质等级，并根据安装合作单位的安装质量等因素，对安装维保管理进行严格规定，加强了对代理商的监管和服务力度，发展了一批有实力的代理商，并取得了积极的效果。

公司代理销售的流程管理如下：



III、字号管理措施

公司在发展过程中，根据行业特性，允许部分代理商使用“康力”商标作为其企业字号，以此拓展公司品牌和促进代理商的产品销售，从而达到双赢局面。公司字号管理措施如下：

- ① 公司已与所有使用康力商标的代理商签订“许可使用协议书”，明确规定“在许可使用期内，代理商必须依法诚信经营，不得违法或恶意滥用字号对外活

动；代理商股东应当维持不变，如确需变动，变动前 30 天内应书面通知公司，但不得引入公司同业竞争对手或同业竞争对手的高层人员”。

② 字号许可使用期为两年，期满并经过公司考核合格后，公司与代理商续签协议，如果代理商在使用期内违反相关规定，公司可提前解除合同。

③ 公司采取不定期考核制度，并针对考核结果采取相应措施：第一是“关”，即坚决取缔在考核中发现的不合格代理商，以维护康力品牌形象不受伤害；第二是“改”，对经营情况不够理想，但是能积极配合公司进行整改的代理商予以保留，限期整改；第三是“合”，对在考核中发现的一批经营有序，盈利能力强的代理商加大合作的力度，达到共赢的目的。

关于公司被合肥市招管办认定不良行为问题的说明：

2009 年 9 月 9 日，合肥市招管办因安徽康力电梯工程有限公司法定代表人夏东海在代理本公司投标过程中，存在采取不法手段谋取中标的行为，从而对本公司作出了不良行为认定。

安徽康力电梯工程有限公司系夏东海个人及其家属投资的企业，该公司是本公司在安徽地区的代理商之一，公司与其不存在股权及其他关联关系，该公司系本公司在合肥地区具有电梯安装、维保资格的代理商，若发行人在当地的采购项目中标，将会使该公司因此而取得本公司所销售电梯的安装、维保业务，从而获得经营利润。由此，在经济利益的驱动下，夏东海及其销售经理孟强在本公司不知情的情况下，在代理本公司投标过程中，私自违反了本公司代理商管理制度的相关规定，采取不法手段以谋取中标。

在合肥市招管办做出不良行为认定之前，公司未收到该机构的有关书面通知及决定。公司在知悉此事后，迅速对此次事件采取了相应处理措施：

1、公司分别于 2009 年 9 月 10 日召开总经理办公会议，于 2009 年 10 月 22 日召开了紧急营销会议，要求加强对代理商的监督管理，强调合法经营的、竞争有序的重要性和必要性，杜绝经营中的违法行为，维护公司的品牌形象。

2、公司于 2009 年 9 月 10 日终止了与安徽康力电梯工程有限公司的代理关系，取消了其代理商资格，责令该公司名称中不得再采用“康力电梯”的字样并

相应变更公司名称。安徽康力电梯工程有限公司现已变更名称为“安徽东奥电梯工程有限公司”。

3、公司依照公司内部规章，对公司内部有关在代理商监管工作方面责任人员作出了相应处分。

4、公司于2009年10月9日，公司向合肥市招管办进行了当面陈述申辩，认为公司不应对代理商及其工作人员的个人违法行为负责，合肥市招管办应撤销有关不良行为认定行为。事后，合肥市招管办及时撤下了其在合肥招投标中心官方网站中的公开披露信息。

由于公司的代理商和具体工作的受托人在处理受托事项过程中私自采取不法手段为自身谋利的行为，客观上给公司及品牌形象造成一定程度的损害，公司已着手改善公司在招投标环节的管理工作。

发行人律师认为，发行人不存在授意及参与采取不正当手段谋取中标的行为，即不存在违法违规的情形。发行人在得知有关行政决定后第一时间积极采取了包括取消代理商资格、与相关管理机构进行了充分陈述和沟通等方式在内的多项防范补救措施，也将继续采取其他合法手段从最大程度上降低本次事件可能对发行人经营造成的负面影响。综上，本次事件对发行人经营行为的影响较小，不会对发行人本次发行上市构成实质性法律障碍。

保荐人认为，公司不存在授意及参与采取不正当手段谋取中标的行为，在通过其他途径得知有关公告后与相关管理机构进行了充分陈述和沟通，并积极采取了多项防范补救措施，从近期公司大额订单的签订情况来看，也没有实质性影响公司的业务发展，因此本次事件不会对公司本次发行上市以及未来发展构成实质性障碍。

公司为进一步规范代理商字号使用行为，加强对代理商的监督和管理，杜绝经营中的违法违规行为，计划逐步减少“字号使用权”的代理商家数。

截至本招股书签署日，公司已经取消安徽康力电梯工程有限公司、济南康力电梯有限公司、聊城市康力电梯销售有限公司、邯郸市康力电梯设备有限公司、宿迁康力电梯工程有限公司5家代理商的字号使用权，相关代理商的名称工商变

更手续已经完成；使用“康力”作为企业字号的代理商共计 17 家。

为坚持诚实守信和合法经营，避免经营活动中出现违法违规行为而损害康力电梯的品牌形象和实质利益，公司不断完善公司治理、提高管理水平。公司继续重视对代理商的管理，对申请成为代理商的公司进行严格筛选，避免违规经营的公司成为代理商，通过逐步完善代理商管理制度和代理协议来加强对代理商的管理。公司制定了《代理商管理制度》、《知识产权保护制度》等制度，禁止代理商出现商业贿赂等违法违规行为。对于在经营活动中有违反国家法律、法规、规定的代理商，撤销其代理商资格。

在内部管理方面，公司制定了《营销管理规定》、《安装管理规定》、《维保管理规定》、《财务管理手册》、《员工手册》等规定，禁止商业贿赂等形式的违法违规行为，一经发现员工存在违法违规行为，马上予以严肃处理。公司不断加强对营销管理制度的完善，特别是加强对招投标环节的管理，所有投标事务只能委托康力公司营销区域人员参加，非康力公司人员一律不予授权。

公司为提高员工的法律知识和营销水平、培养合法经营的企业文化，定期和不定期组织员工学习《中华人民共和国反不正当竞争法》、《中华人民共和国招标投标法》、《关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》等法律法规，使员工牢固树立合法经营的意识。

公司一向重视不正当竞争问题。2003 年，公司与苏州的 400 多家企业倡导并成立了苏州市反不正当竞争协会，同年又与江苏省 500 多家知名企业一起在南京发表了《让江苏名牌响起来》的诚信宣言。

（2）安装、维保模式

根据《特种设备安全监察条例》第十七条的规定：“电梯的安装、改造、维修，必须由电梯制造单位或者其通过合同委托、同意的依照本条例取得许可的单位进行。电梯制造单位对电梯质量以及安全运行涉及的质量问题负责。”公司作为电梯的制造单位对电梯的质量以及安全运行涉及的质量问题负责。

公司在实际业务开展过程中，对电梯的安装与维保业务采取两种方式：一是在直销项目中，公司与客户直接签订安装与维保合同后，一般情况下，将电梯的

安装与维保业务委托给具有资质的第三方安装维保公司进行。该第三方安装维保公司不仅要具有国家认定的资质，而且也要通过公司对其的考核认证。为保证电梯安装与维保的质量，如果该地区代理商具有安装维保资质，公司一般会将安装维保业务委托给该代理商进行。二是在代理销售项目中，客户与代理商签订安装与维保合同，公司对该安装维保过程履行监管职责。在以上两种模式下公司均进行严格的过程控制和质量检验，并要求受托方出具《自检报告》，然后公司对电梯进行复检，对于复检不合格的要求受托方进行整改直至合格，只有通过公司的复检才能报请质监部门进行验收。

◆ 安装模式

安装是电梯企业不可缺少的服务环节，安装质量直接影响电梯运行效果。

公司一般委托具有安装维保资质的单位进行安装，并签订具体安装协议。工程部负责安装业务的统筹与管理，各地营销服务中心在工程部统一指导下对安装业务进行全过程监管及安装质量控制。

公司对安装单位资质实施双重认证，既要持有国家质监局颁发的安装维保资质，又必须接受公司进行的康力电梯产品安装维保技术培训，经考核合格方予发放“康力电梯安装维保许可证”。

公司通过与第三方安装维保公司签订《电（扶）梯安装协议》、《电（扶）梯安装安全、质量协议》明确公司、受托方在安装中负有的责任。公司负有的主要责任有：1、向受托方提供双方确认的电扶梯错漏件，由于部件质量原因的，凭项目确认的開箱记录单补发及调换（不包括认为造成的损坏），人为造成损坏的另行收费；2、定期和不定期对受托方所安装的电扶梯进行检查，凡是不按公司要求进行安装而造成公司检查人员的费用由受托方承担，如存在重大不合格项目，公司有权终止安装协议，并从受托方费用中相应扣款；3、按时付款。受托方负有的主要责任有：1、受托方按照公司与电梯用户签订的合同中的条款内容执行，凡合同中属于公司的工作均由受托方完成，如无法按要求完成的，造成的费用由受托方承担；2、受托方所有操作应当符合国家及当地现行有关强制性标准，违反规定的受托方应承担一切责任；3、在安装过程中，由于受托方安装不当所引起质量问题，造成公司费用支出的，该费用由受托方负责承担。

◆ 维保模式

维保工作由维保部统一组织协调，一般委托具有资质的代理商或专业安装维保单位进行。若使用方对维保机构有不同选择，则其选择的维保机构须得到公司的资质认定，公司各地营销服务中心在维保部组织下对维保工作进行全过程监督及质量控制。公司在发展计划中已将维保业务做为未来新的利润增长点。

公司通过与第三方安装维保公司签订《维修保养委托协议》明确公司、受托方在维保中负有的责任，公司负有的主要责任有：1、向受托方提供必要的电扶梯配件，由于产品质量原因，保修期内免费提供（不包括人为造成的损坏），保修期外另行收费；2、定期和不定期对受托方所保养的电扶梯进行检查；3、按时付款。受托方主要责任有：1、严格执行国家安全技术规范的要求，保证其维护的电梯的安全技术性能，并落实安全防护措施；2、受托方在维保中由于受托方维保不当所引起的质量原因造成公司的费用由受托方承担；3、承担 24 小时急修服务，接到用户保修电话 30 分钟内到达现场。

公司与客户签订的销售合同一般会规定不超过 2 年的产品质量保证期限。在质保期内，公司负有产品质量责任，受托维保单位、电（扶）梯使用单位、公司三方共同承担电（扶）梯的维保责任，具体责任分担由当地质检部门根据实际情况认定。质保期届满之后，受托维保单位、电（扶）梯使用单位承担电（扶）梯的维保责任，公司继续承担产品质量责任，但公司仍存在一定的品牌受损风险。

（3）零部件产品的销售模式

公司的零部件产品以直销为主，除自供外，主要是为外资品牌整机生产企业配套，一般通过议标方式和客户建立长期供货关系，公司根据客户提出的要求开发生产出配套产品，以后年内根据具体业务需要约定进行交易。

（四）主要产品产销情况

1、主要产品产量、销售及产销率情况

公司近三年主要产品产量、销售及产销率情况如下：

单位：台/套，%

项目	2009年			2008年			2007年		
	产量	销量	产销率	产量	销量	产销率	产量	销量	产销率
电梯	3,704	2,865	77.35	2,542	2,324	91.42	1,392	1,386	99.57
扶梯	1,621	1,225	75.57	1,424	1,504	105.62	1,481	1,450	97.91
上下部总成	6,649	6,465	97.23	5,412	5,476	101.18	5,657	5,601	99.01
子系统	1133	1,112	98.15	655	676	103.21	1,010	992	98.22

（注：子系统是指公司根据客户特定需求生产的扶梯核心驱动部分，主要由上下部驱动总成、曳引机、金属骨架及梯路导轨等部分组成。）

2、主要产品销售价格及变动情况

公司近三年主要产品销售价格及变动情况如下：

单位：万元/台，%

项目	2009年		2008年		2007年	
	平均售价	同比增长	平均售价	同比增长	平均售价	同比增长
电梯	13.99	5.98	13.20	8.37	12.18	-1.82
扶梯	12.43	-3.87	12.93	-1.37	13.11	-0.75
上下部总成	1.23	-1.60	1.25	11.61	1.12	-2.61
子系统	3.83	-0.78	3.86	1.84	3.79	2.99

3、销售市场分布情况

公司近三年整机销售（不含安装）市场分布情况如下：

单位：万元，%

销售区域	2009年		2008年		2007年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
华东地区	21,097.67	38.15	21,109.19	42.11	12,996.28	36.21
中南地区	10,534.26	19.05	9,249.30	18.45	7,450.93	20.76
华北地区	6,073.05	10.98	5,030.54	10.04	5,506.08	15.34
西南地区	10,121.53	18.03	5,374.95	10.72	1,971.52	5.49
东北地区	2,078.86	3.76	1,970.39	3.93	1,591.42	4.44
西北地区	1,617.94	2.93	1,430.90	2.85	1,157.28	3.23
国际市场	3,777.64	6.83	5,957.79	11.89	5,215.21	14.53
合计	55,300.94	100.00	50,123.06	100.00	35,888.72	100.00

近三年公司整机产品销售收入快速增长，国内、国际两个市场销售保持稳定，2009年国内市场销售收入达到51,522.36万元，同比增长16.66%，其中华东地区销售收入份额最大，占比38.15%。

4、非自主品牌占比情况

公司在海外出口业务中，提供部分电扶梯整机贴牌生产业务；苏州新达提供扶梯大配套业务。上述非自主品牌整机业务在公司整机业务中占比情况如下：

单位：万元，%

项目	2009年	2008年	2007年
股份公司出口电梯 ODM 收入	237.38	352.74	84.32
股份公司出口扶梯 ODM 收入	1,514.31	1,632.78	2,435.45
苏州新达扶梯大配套收入	3,543.39	4,322.98	3,392.59
合计	5,295.08	6,308.50	5,912.37
合计数占整机业务收入比	8.90	12.25	15.95
合计数占主营业务收入比	6.57	9.23	11.22

5、主要客户情况

（1）公司整机业务

公司整机业务中，2007年、2008年、2009年整机产品销售金额前五名客户及占营业收入比重情况如下：

单位：万元，%

期间	客户名称	销售金额	占营业收入比重
2009年	贵阳世纪金源房地产开发有限公司	3,826.39	4.64
	湖南湘水雅境房地产开发有限公司	3,329.06	4.04
	贵阳世纪城房地产开发有限责任公司	1,874.57	2.28
	安徽蓝鼎置地发展有限公司	1,531.54	1.86
	安徽世纪金源置业发展有限公司	1,293.88	1.57
	前五大客户合计	11,855.44	14.39
2008年	贵阳世纪金源房地产开发有限公司	2,962.90	4.29
	俄罗斯 PELK 公司	2,262.07	3.28
	郑州康力电梯有限公司	1,259.55	1.83
	合肥市滨湖新区建设投资有限公司	1,070.19	1.55
	南昌市红谷滩新区城市建设投资发展有限公司	991.72	1.44

	前五大客户合计	8,546.43	12.38
2007 年	俄罗斯 PELK 公司	1,133.32	2.14
	G&P LIFT CO., LTD（韩国）	1,108.60	2.11
	成都市睿华建设投资有限公司	879.40	1.66
	北京北方康力电梯有限公司	742.80	1.40
	株洲市天正电梯有限公司	714.90	1.35
	前五大客户合计	4,579.02	8.66

（2）公司零部件业务

苏州新达2007年、2008年、2009年零部件产品前五名客户销售金额及占营业收入比重情况如下：

单位：万元，%

期间	客户名称	销售金额	占营业收入比重
2009 年	蒂森电梯有限公司	8,369.99	10.16
	广州奥的斯电梯有限公司	3,142.42	3.81
	上海华升富士达扶梯有限公司	2,970.83	3.61
	快速电梯有限公司	1,611.48	1.96
	上海华蒂电梯有限公司	1,201.83	1.46
	前五名客户合计	17,296.55	20.99
2008 年	苏州江南快速电梯有限公司	3,615.09	5.24
	上海华升富士达扶梯有限公司	2,365.42	3.43
	广州奥的斯电梯有限公司	2,116.43	3.07
	昆山通祐电梯有限公司	1,017.28	1.47
	上海徐汇对外贸易有限公司	829.71	1.20
	前五名客户合计	9,943.93	14.41
2007 年	苏州江南快速电梯有限公司	5,552.44	10.50
	上海华升富士达扶梯有限公司	1,543.12	2.92
	广州奥的斯电梯有限公司	1,442.61	2.73
	上海登梯斯电梯有限公司	1,066.88	2.02
	上海精润金属制品有限公司	641.09	1.21
	前五大客户合计	10,246.14	19.38

零部件产品与整机产品相比，更具大批量供应特性，零部件产品前五大客户中多为外资知名企业。公司凭借研发设计、产品质量、交货期等方面的优势，与客户之间形成了较稳定的合作关系。

公司不存在向单个客户销售比例超过当年销售总额 50%或严重依赖少数客户的情况。

（五）主要产品的原材料和能源供应情况

1、主要材料采购金额及占采购总额比重

公司采购的材料包括钢材和外购外协件。

公司近三年钢材采购金额及占采购总额比重情况如下：

单位：万元，%

原材料	2009年		2008年		2007年	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
钢板	5,179.77	7.25	4,080.21	7.63	2,686.32	6.76
角钢	1,439.36	2.01	1,160.88	2.17	1,594.63	4.01
槽钢	878.73	1.23	796.07	1.49	1,004.66	2.53
不锈钢板	1,519.44	2.13	1,650.05	3.09	1,199.55	3.02
冷拉型钢	453.98	0.64	765.83	1.43	715.16	1.80

公司近三年外购外协件采购金额及占采购总额比重情况如下：

单位：万元，%

外购零部件	2009年		2008年		2007年	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
电梯曳引机	4,964.77	6.95	3,480.72	6.51	1,905.85	4.80
减速机	864.71	1.21	1,003.82	1.88	1,217.65	3.06
电梯导轨	3,597.54	5.03	2,494.94	4.67	923.54	2.32
侧板	704.87	0.99	996.53	1.86	873.35	2.20
电机	576.16	0.81	753.64	1.41	823.85	2.07
层门装置	2,349.04	3.29	1,549.70	2.90	759.20	1.91
变频器	1,809.47	2.53	1,248.21	2.33	669.88	1.69
自动门机	1,262.11	1.77	1,016.22	1.90	629.01	1.58
大链轮	680.05	0.95	546.45	1.02	462.12	1.16
对重铁	1,028.04	1.44	1,756.14	3.29	455.04	1.14

2、主要能源消耗及占营业成本比重

公司近三年主要能源消耗及占营业成本比重情况如下：

单位：万元，%

能源	2009年		2008年		2007年	
	消耗金额	占比	消耗金额	占比	消耗金额	占比
水	43.33	0.18	46.10	0.08	32.45	0.08
电	422.07	1.71	306.99	0.56	237.45	0.57
合计	465.39	1.89	353.09	0.65	269.90	0.65

3、主要采购材料价格变动趋势

公司近三年钢材价格变动趋势如下：

单位：元/吨，%

原材料	2009 年		2008 年		2007 年	
	均价	增长率	均价	增长率	均价	增长率
钢板	3,781.20	-20.81	4,774.83	23.87	3,854.62	6.16
角钢	3,381.32	-25.95	4,566.14	29.96	3,513.44	14.41
槽钢	3,288.00	-27.97	4,564.76	38.48	3,296.42	8.48
不锈钢板	18,235.86	-14.98	21,449.40	-29.97	30,629.43	24.87
冷拉型钢	4,212.45	-24.06	5,547.30	23.77	4,482.00	0.04

公司近三年外购外协件采购价格变动趋势如下：

单位：元，%

外购外协件	2009 年		2008 年		2007 年	
	均价	增长率	均价	增长率	均价	增长率
电梯曳引机（台）	13,906.91	1.36	13,719.81	0.78	13,613.19	-12.62
减速机（台）	3,875.89	-12.39	4,424.00	-7.35	4,775.09	-16.02
电梯导轨（米）	45.44	-20.52	57.17	22.00	46.86	18.53
侧板（套）	1,090.62	-14.38	1,273.84	2.79	1,239.32	-9.37
电机（台）	2,814.66	-15.26	3,321.45	2.81	3,230.77	-5.50
层门装置（套）	408.75	-22.22	525.50	-14.19	612.40	-15.11
变频器（台）	3,912.36	-4.56	4,099.21	-8.95	4,501.91	-13.17
自动门机（台）	3,544.25	-5.62	3,755.42	-6.15	4,001.31	5.64
大链轮（件）	690.20	41.58	487.51	52.71	319.23	-4.23
对重铁（吨）	1,652.97	-38.48	2,686.86	39.03	1,932.59	-9.82

4、主要采购商情况

公司不存在向单个供应商采购比例超过当年采购总额 50%或严重依赖少数采购商的情况。公司近三年向前五大采购商采购金额及占采购总额比重情况如下：

单位：万元，%

期间	客户名称	采购金额	占比
2009 年	苏州通润驱动设备股份有限公司	4,555.60	6.38
	宁波申菱电梯配件有限公司	3,614.01	5.06
	苏州澳迅机械有限公司	2,445.37	3.42
	吴江市莘塔恒丰五金塑料制品厂	2,201.54	3.08
	苏州市开元金属材料有限公司	1,748.26	2.45
	前五大采购商合计	14,564.78	20.38

2008 年	苏州通润驱动设备股份有限公司	3,499.26	6.55
	苏州市开元金属材料有限公司	2,417.27	4.52
	宁波申菱电梯配件有限公司	2,168.10	4.06
	苏州澳迅机械有限公司	1,927.13	3.60
	沈阳蓝光机电有限公司	1,450.12	2.71
	前五大采购商合计	11,461.89	21.44
2007 年	苏州通润驱动设备股份有限公司	2,297.97	5.78
	吴江市中泰金属材料有限公司	2,252.79	5.67
	吴江市莘塔恒丰五金塑料制品厂	1,304.44	3.28
	宁波申菱电梯配件有限公司	1,274.11	3.21
	苏州市华光金属材料有限公司	1,232.18	3.10
	前五大采购商合计	8,361.49	21.04

公司生产所需原材料市场供应充足，主要供应商提供的产品质量稳定可靠，价格合理，公司与供应商形成了良好的合作关系。2007 年、2008 年、2009 年公司向前五名采购商合计采购金额占当年采购总额的比例分别为 21.04%、21.44%、20.38%。

（六）环保情况

公司已通过 GB/T24001-2004 环境管理体系认证，严格按照国家环境保护的法律法规及环境管理体系认证的要求进行环境保护，采取有效的防范措施。公司于 2006 年获得苏州市人民政府表彰的“苏州市环境友好型先进企业”称号。

2008 年 4 月 3 日，公司通过上市环保核查，并取得江苏省环境保护厅出具《关于康力电梯股份有限公司申请上市环保核查意见》（苏环函[2008]84 号），证明公司能够遵守国家和地方的环保法律、法规，近三年来未因发生环境违法行为而受到环保部门的行政处罚。

2010 年 1 月 22 日，吴江市环境保护局出具《关于康力电梯股份有限公司环保情况的证明》：“经查，康力电梯股份有限公司包括其控股子公司 2007 年、2008 年、2009 年及 2010 年以来能够遵守国家 and 地方环境保护方面的法律、法规，未出现因违反环境保护方面的法律、法规而受到环保部门行政处罚的情况。此次公司募集资金拟投向的“中高速电梯柔性生产线项目”、“大高度、公交型扶梯生产线项目”、“电梯、扶梯关键部件生产线项目”、“建设国家级企业技术中心项目”已经环保部门审批同意建设。项目实施后，我局将依法对项目建设进行监督管理。”

五、发行人主要固定资产及无形资产状况

（一）固定资产

发行人经营使用的主要固定资产包括房屋建筑物、机器设备、运输设备、办公及电子设备，上述资产使用状况良好。截至 2009 年 12 月 31 日，公司主要固定资产情况如下：

单位：万元

固定资产类别	折旧年限	原值	账面价值
房屋建筑物	20	16,465.59	14,269.97
机器设备	10	7,156.58	4,970.46
运输设备	5-10	666.67	291.92
办公及电子设备	5-10	986.44	527.36
合计	-	25,275.28	20,059.70

1、房屋建筑物情况

单位：平方米

房产证编号	房屋坐落	建筑面积	所有权人
吴房权证芦墟字第 15001390 号	芦墟镇莘塔社区联南路北侧	31,191.79	公司
吴房权证汾湖字第 15001501 号	汾湖镇莘塔社区联南路南侧	44,145.01	公司
吴房权证芦墟字第 15001467 号	芦墟镇莘塔社区府时路	6,485.43	苏州新达
吴房权证汾湖字第 15001569 号	汾湖镇莘塔社区联南路北侧	30,062.83	苏州新达

截至本招股书签署日，公司尚有苏州新达二期办公楼、苏州新达综合楼、职工宿舍楼产权证尚在办理之中。

2、主要生产设备

单位：万元，%

序号	名称	数量	帐面原值	帐面价值	设备先进性
1	进口日本产多孔位冲床	2	275.05	210.02	较先进
2	数控激光切割机	1	222.00	190.37	较先进
3	激光切割机	1	212.96	118.54	较先进
4	进口台湾产激光切割机	1	204.54	156.17	较先进
5	进口日本产数控折弯机	2	165.99	126.75	较先进
6	数控折弯机	3	162.50	112.54	较先进
7	行车	20	143.44	86.57	较先进
8	折弯机	2	138.87	71.05	较先进
9	数控转塔冲床	1	106.00	47.26	较先进

10	喷涂生产线	1	100.00	85.75	较先进
11	电动单梁起重机	17	99.45	84.49	较先进
12	电扶梯自动焊接系统	1	98.40	84.38	较先进
13	涂装设备	1	96.64	58.07	较先进
14	加工中心	1	79.00	15.84	较先进
15	006GI ICO2 机器人系统	1	58.20	43.92	较先进
16	全自动液压工装	2	49.50	9.92	较先进
17	滚齿机	1	49.00	42.02	较先进
18	数控闸式剪板机(金方圆)	2	48.30	39.91	较先进
19	数控车床	4	40.80	34.98	较先进
20	机床(立式加工中心)	1	40.60	34.81	较先进
21	立式加工中心(机床)	1	40.60	31.92	较先进
22	加工中心（立式数控铣床）	1	39.50	27.30	较先进
23	剪板机	1	39.09	13.40	较先进
24	大高度工装	1	38.00	32.59	较先进
25	人行道工装	1	38.00	32.59	较先进
26	数控折弯机（金方圆）	1	37.01	31.73	较先进
27	高性能冲床（扬锻）	2	31.80	27.27	较先进
28	KLF35 自动扶梯总装工装	2	30.89	26.49	较先进
29	普瑞玛激光加工编程控制系统	1	30.00	25.73	较先进
30	柴油发电机	1	26.30	13.39	较先进
31	开槽机(机床)	1	23.90	12.35	较先进
32	数控液压剪板机	1	23.90	20.49	较先进

（二）无形资产

1、土地使用权

单位：平方米

序号	权证编号	获得方式	使用权终止日期	使用面积	座落	用途	使用人
1	吴国用（2008）第 06029111-1 号	出让	2054.3.31	69,501.80	汾湖镇莘塔社区联南路南侧	工业	公司
2	吴国用（2008）第 06029042-1 号	出让	2052.7.19	46,674.40	芦墟镇莘塔社区联路北侧	工业	公司
3	吴国用（2008）第 06029032-1 号	出让	2054.11.1	25,521.00	芦墟镇莘塔社区联路北侧	工业	公司
4	吴国用（2008）第 06029144-1 号	出让	2057.6.17	10,513.30	汾湖镇莘塔社区联南路南侧	工业	公司
5	吴国用（2008）第 06029007-2 号	出让	2053.6.11	29,122.70	芦墟镇莘塔社区联路北侧	工业	苏州新达

6	吴国用（2008）第 06007006 号	出让	2049.10.18	12,672.80	芦墟镇莘塔社区府时路	工业	苏州新达
7	吴国用（2008）第 06029113-1 号	出让	2056.12.30	12,667.40	吴江市汾湖镇联南路北侧	工业	苏州新达
8	吴国用（2008）第 06029033-1 号	出让	2054.11.1	4,439.80	芦墟镇莘塔社区府时路	工业	苏州新达
9	吴国用（2008）第 06029149 号	出让	2058.2.20	25,372.40	吴江市汾湖镇联南路北侧	工业	苏州新达
10	吴国用（2008）第 06029150 号	出让	2058.2.20	3,882.40	吴江市汾湖镇联南路北侧	工业	苏州新达
11	吴国用（2009）第 06029153 号	出让	2053.6.29	2,543.30	汾湖镇莘塔府时路南侧	工业	苏州新达

2、商标

截至本招股书签署日，公司拥有国家工商行政管理总局商标局颁发的《商标注册证》共计 15 份。

序号	商标	类别	注册号 / 申请号	有效期限
1		7	1912491	2003-01-14 至 2013-01-13
2	康力	7	1912490	2003-01-14 至 2013-01-13
3		7	3113145	2003-09-14 至 2013-09-13
4		6	3783532	2005-09-07 至 2015-09-06
5	康力	6	3783537	2005-09-07 至 2015-09-06
6	康力	12	3783538	2005-09-21 至 2015-09-20
7		12	3783533	2005-10-07 至 2015-10-06
8		9	3783534	2005-10-07 至 2015-10-06
9	康力	9	3783539	2005-10-07 至 2015-10-06
10	康力电梯 Kanglidianiti	7	3783529	2005-12-07 至 2015-12-06
11	康力	40	3783535	2005-12-21 至 2015-12-20
12		40	3783530	2005-12-21 至 2015-12-20
13		37	3783531	2006-05-28 至 2016-05-27
14	康力	37	3783536	2006-05-28 至 2016-05-27
15		34	5642848	2009-04-14 至 2019-04-13

3、专利

截至本招股书签署日，发行人及子公司苏州新达、奔一机电的专利情况如下：

单位：个

公司名称	发明专利		实用新型专利		外观设计专利	
	已授权	已受理	已授权	已受理	已授权	已受理
康力电梯	3	46	60	44	18	40
苏州新达	-	55	4	56	-	30
奔一机电	-	14	-	26	4	65

其中，母公司专利情况如下：

（1）已授权（已受理）的主要发明专利

序号	专利证书名称	申请号	申请日期	授权日期
1	电梯的轿厢门	ZL 2006 1 0041096.1	2006-07-21	2008-12-10
2	电梯的曳引传动装置	ZL 2006 1 0041223.8	2006-07-25	2009-11-11
3	电梯操纵箱	ZL 2008 1 0018648.6	2008-03-10	2009-12-9
4	电梯的曳引传动机构	2006 1 0040870.7	2006-07-27	已受理
5	电梯轿厢消毒装置	2008 1 0018647.1	2008-03-10	已受理
6	基于速度控制的电梯系统	2009 1 0030961.6	2009-04-17	已受理
7	具有备用电源模块的电梯控制系统	2009 1 0030962.0	2009-04-17	已受理
8	基于变频器的液压电梯控制系统	2009 1 0030963.5	2009-04-17	已受理
9	电梯精确平层控制系统	2009 1 0030965.4	2009-04-17	已受理
10	一种无机房电梯限速装置	2009 1 0026370.1	2009-04-20	已受理
11	一种无机房电梯用顶部传动结构	2009 1 0026371.6	2009-04-20	已受理
12	基于嵌入式模块的电梯系统	2009 1 0031051.X	2009-04-23	已受理
13	基于位移传感器的电梯驱动系统	2009 1 0031052.4	2009-04-23	已受理
14	电梯群控系统	2009 1 0031054.3	2009-04-23	已受理

（2）已授权实用新型专利

序号	专利证书名称	专利号	申请日期	授权日期
1	一种无机房电梯	ZL 2003 2 0110501.2	2003-10-28	2004-11-10
2	电梯轿厢的底托架	ZL 2005 2 0072337.X	2005-06-03	2006-08-02
3	自动扶梯桁架	ZL 2005 2 0072503.6	2005-06-06	2006-08-02
4	电梯的轿厢围壁	ZL 2005 2 0072501.7	2005-06-06	2006-08-02
5	电梯的轿厢	ZL 2005 2 0072336.5	2005-06-03	2006-08-23
6	自动扶梯的链轮防偏机构	ZL 2005 2 0072674.9	2005-06-13	2006-09-13

7	自动扶梯或自动人行道支撑机构	ZL 2005 2 0072502.1	2005-06-06	2006-11-08
8	电梯的上梁装置	ZL 2005 2 0072500.2	2005-06-07	2006-12-13
9	电梯的轿厢门	ZL 2006 2 0075931.9	2006-07-21	2007-07-18
10	电梯的曳引传动装置	ZL 2006 2 0076019.5	2006-07-25	2007-08-01
11	电梯的曳引传动机构	ZL 2006 2 0075471.X	2006-07-27	2007-08-29
12	自动扶梯的梯路导轨	ZL 2006 2 0125915.6	2006-12-01	2007-11-21
13	电梯的复合导靴	ZL 2007 2 0034135.5	2007-01-25	2008-01-09
14	曳引电机	ZL 2007 2 0034134.0	2007-01-25	2008-01-09
15	指纹识别按钮	ZL 2007 2 0034133.6	2007-01-25	2008-01-09
16	电梯的限速器涨紧装置	ZL 2007 2 0034131.7	2007-01-25	2008-01-09
17	一种无机房观光电梯	ZL 2007 2 0041586.1	2007-11-23	2008-12-10
18	电梯轿厢	ZL 2007 2 0041590.8	2007-11-23	2008-12-10
19	电梯平衡补偿链悬挂装置	ZL 2007 2 0041583.8	2007-11-23	2008-12-10
20	机房下侧置电梯	ZL 2007 2 0041582.3	2007-11-23	2008-12-10
21	电梯轿底下梁组件	ZL 2007 2 0041585.7	2007-11-23	2008-12-10
22	一种贯通门载货电梯	ZL 2007 2 0041587.6	2007-11-23	2008-12-10
23	一种电梯	ZL 2007 2 0041581.9	2007-11-23	2008-12-10
24	电梯控制柜	ZL 2008 2 0031207.5	2008-01-14	2008-12-24
25	电梯防火型层门	ZL 2008 2 0031396.6	2008-01-21	2008-12-24
26	无机房电梯控制柜	ZL 2008 2 0031401.3	2008-01-21	2008-12-24
27	电梯对重绳轮安装组件	ZL 2007 2 0042476.7	2007-10-31	2009-02-04
28	电梯轿底	ZL 2007 2 0042477.1	2007-10-31	2009-02-04
29	自动扶梯的传动链条	ZL 2007 2 0042479.0	2007-10-31	2009-02-04
30	电梯轿厢检修安全保护装置	ZL 2007 2 0042483.7	2007-10-31	2009-02-04
31	电梯控制系统的安全控制电路	ZL 2007 2 0042487.5	2007-10-31	2009-02-04
32	上曳引无机房电梯	ZL 2007 2 0042481.8	2007-10-31	2009-02-04
33	自动扶梯或自动人行道的驱动控制系统(苏州新达)	ZL 2007 2 0042486.0	2007-10-31	2009-02-04
34	电梯导靴	ZL 2008 2 0031202.2	2008-01-14	2009-02-04
35	电梯对重块	ZL 2008 2 0031206.0	2008-01-14	2009-02-04
36	电梯曳引绳断绳保护装置	ZL 2008 2 0031205.6	2008-01-14	2009-02-04
37	电梯安全钳联动装置	ZL 2008 2 0032476.3	2008-03-07	2009-02-04
38	自动扶梯或自动人行道机械式防逆转安全保护装置	ZL 2007 2 0042484.1	2007-10-31	2009-02-11
39	电梯层门异常开启检测装置	ZL 2008 2 0031203.7	2008-1-14	2009-02-11
40	自动扶梯、自动人行道扶手带入口安全保护装置	ZL 2008 2 0035119.2	2008-04-11	2009-02-11
41	自动扶梯	ZL 2008 2 0035116.9	2008-04-11	2009-02-11
42	自动扶梯、自动人行道扶手带入口安全保护内置机构	ZL 2008 2 0035120.5	2008-04-11	2009-02-11
43	自动扶梯的扶手护栏	ZL 2008 2 0035118.8	2008-04-11	2009-02-11
44	一种自动扶梯用油水分离器	ZL 2008 2 0035134.7	2008-04-11	2009-02-11

45	自动扶梯、自动人行道的支撑结构	ZL 2008 2 0035124.3	2008-04-11	2009-02-11
46	曳引机侧置电梯	ZL 2007 2 0042482.2	2007-10-31	2009-02-25
47	自动扶梯的梯路导轨系统	ZL 2008 2 0035133.2	2008-04-11	2009-02-25
48	自动扶梯、自动人行道的梯级传送链防转移装置	ZL 2008 2 0035131.3	2008-04-11	2009-02-25
49	自动扶梯的桁架	ZL 2008 2 0035121.X	2008-04-11	2009-02-25
50	自动扶梯的回转扶手导轨	ZL 2008 2 0035115.4	2008-04-11	2009-02-25
51	自动扶梯、自动人行道的检测装置	ZL 2008 2 0034659.9	2008-04-16	2009-02-25
52	电梯轿架布置结构	ZL 2008 2 0032466.x	2008-03-06	2009-03-04
53	电梯轿厢的扶手	ZL 2008 2 0032465.5	2008-03-06	2009-03-04
54	电梯召唤盒布置结构	ZL 2008 2 0032464.0	2008-03-06	2009-03-04
55	电梯滚动导靴	ZL 2008 2 0032463.6	2008-03-06	2009-03-04
56	曳引轮防护罩	ZL 2008 2 0032473.x	2008-03-07	2009-03-04
57	电梯轿厢消毒装置	ZL 2008 2 0032470.6	2008-03-07	2009-03-04
58	电梯操纵箱	ZL 2008 2 0032469.3	2008-03-07	2009-03-04
59	自动扶梯、自动人行道整机装配定位系统	ZL 2008 2 0035130.9	2008-04-11	2009-03-04
60	一种自动扶梯的桁架	ZL 2008 20035117.3	2008-04-11	2009-7-11

（3）已授权外观设计专利

序号	专利证书名称	专利号	申请日期	授权日期
1	自动扶梯或自动人行道的出入口盖板套件	ZL 2003 3 17034.7	2003-06-09	2003-11-19
2	自动电扶梯链轮导轨（1）	ZL 2005 3 0084900.0	2005-06-08	2006-02-15
3	电梯控制箱（1）	ZL 2005 3 0084309.5	2005-06-03	2006-03-08
4	电梯控制箱（2）	ZL 2005 3 0084308.0	2005-06-03	2006-03-08
5	客梯轿厢	ZL 2005 3 0085316.7	2005-06-20	2006-05-31
6	电梯的链轮返轨（2）	ZL 2005 3 0084901.5	2005-06-08	2006-05-31
7	自动扶梯或自动人行道的链轮返轨	ZL 2005 3 0084902.X	2005-06-08	2006-06-14
8	出入口盖板	ZL 2005 3 0084307.6	2005-06-03	2006-06-14
9	电梯轿厢（别墅）	ZL 2005 3 0131988.7	2005-10-19	2006-08-09
10	电梯厅门	ZL 2005 3 0131986.8	2005-10-19	2006-08-09
11	电梯轿厢的吊顶	ZL 2005 3 0131985.3	2005-10-19	2006-08-09
12	链轮导轨（2）	ZL 2005 3 0084903.4	2005-06-08	2006-09-20
13	观光梯轿厢	ZL 2005 3 0085315.2	2005-06-20	2006-11-15
14	残疾人用电梯轿厢	ZL 2005 3 0131987.2	2005-10-19	2006-11-22
15	自动扶梯或自动人行道的导轨（圆弧段）	ZL 2005 3 0084904.9	2005-06-08	2007-03-14

16	入口面罩	ZL 2007 3 0198395.1	2007-11-30	2009-02-04
17	自动扶梯或自动人行道的出入口内盖板	ZL 2008 3 0026900.9	2008-04-11	2009-05-06
18	自动扶梯	ZL 2008 3 0026912.1	2008-04-11	2009-05-06

六、发行人主要资质情况

电梯产品的生产制造、安装、改造、维修均须取得许可，在资质范围内开展业务。公司相关许可证书获得情况如下：

证书名称	有效期	覆盖内容	颁发部门	证书编号
中华人民共和国特种设备制造许可证（电梯）	2008.7.17-2012.8.22	乘客电梯 载货电梯	国家质检总局	TS2310041-2012
中华人民共和国特种设备制造许可明细表（电梯）	2008.7.17-2012.8.22	液压电梯 杂物电梯		TS2310041-2012
中华人民共和国特种设备安装改造维修许可证（电梯）	2008.7.17-2012.8.30	自动扶梯 自动人行道		TS3310023-2012
建筑业企业资质证书	每年年检	电梯安装工程 专业承包	江苏省建筑工程管理局	B2104032058401
安全生产许可证	2008.3.3-2011.3.2	建筑施工	江苏省建筑工程管理局	（苏）JZ 安许证字[2005]050549

同时，公司具备进出口经营权，持有编号为 00454431 的《对外贸易经营者备案登记表》。

七、发行人核心技术和研发情况

（一）发行人核心技术

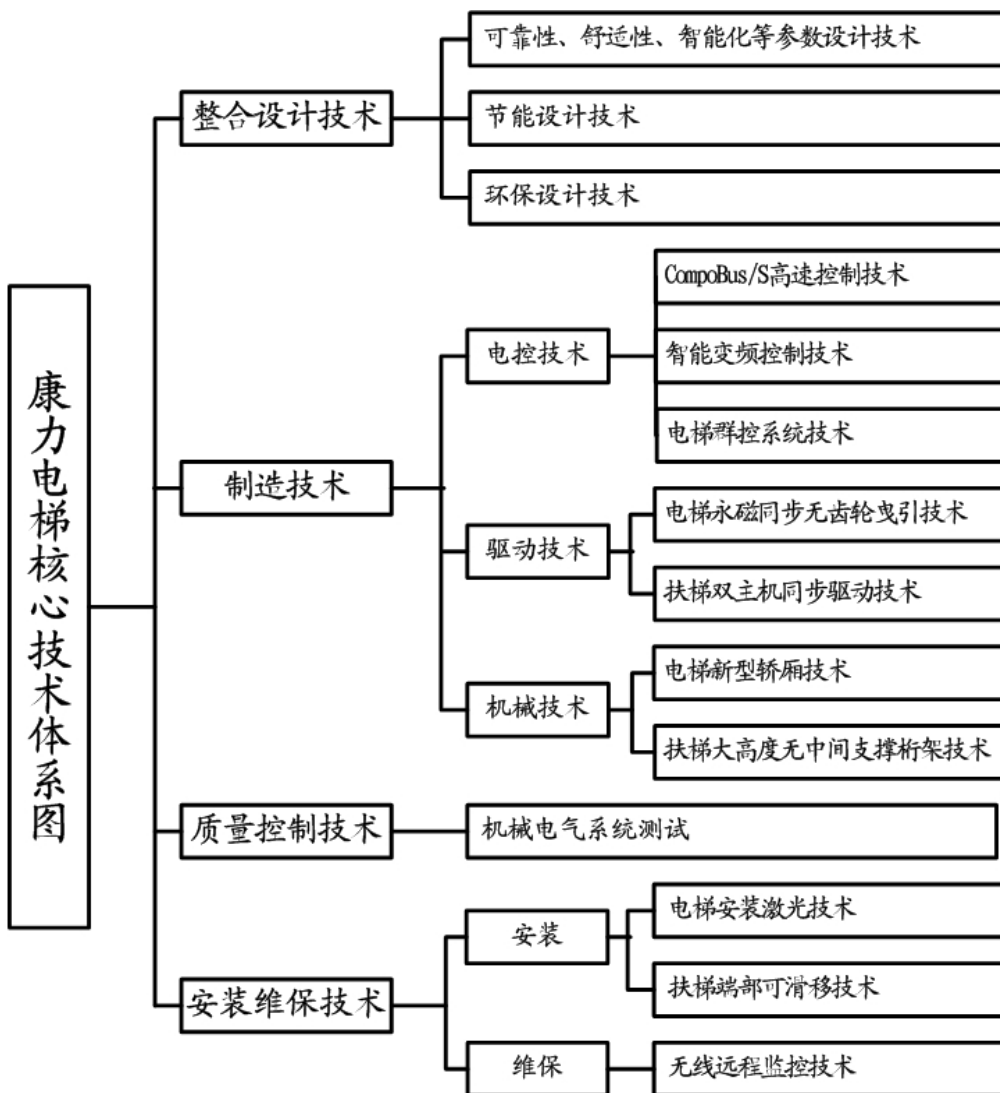
公司从部件技术起家，经过十年的发展，不仅掌握了电梯关键零部件的制造技术，也掌握了整机生产技术，拥有完整的整机设计能力，具有完整的自主知识产权的工程成套技术及相应的技术手段。

公司核心技术体现在产品的开发设计、制造、销售、安装和维保各个阶段对新技术的自主研发及运用能力。公司已形成整机产品的技术体系，开发了系列产品，产品类型覆盖常用产品应用领域，部分产品已经延伸到高端领域并在不断创新和进步中；公司的技术体系可以有效的保证产品的安全性、可靠性、高效性、

平稳性、舒适性、节能、环保。

公司已获各类授权专利 81 项；主编国家标准 1 个，参加编制国家标准、行业标准 2 个，制定企业标准 21 个；自从事整机制造业务以来，公司共完成 35 个新产品的鉴定或整机型式试验，覆盖新产品 14 个，其中 1 项产品获得国家重点新产品证书，3 项产品获得第十三届全国发明展览会银奖，1 项产品获得吴江市科技进步一等奖；取得国家级火炬计划项目 1 项、江苏省火炬计划项目 1 项、国家级科学技术成果鉴定项目 3 项、省市级科学技术成果鉴定项目 10 项、省科技成果转化专项资金项目 1 项，4 项科技成果获得吴江市科技进步一等奖，并被评为“国家火炬计划高新技术企业”、“江苏省高新技术企业”、“全国起重运输设备制造业自主创新能力十强企业”。

公司整机生产技术体系及核心技术如下图所示：



上图中各项技术在公司相应产品中的具体应用及行业先进性情况如下：

序号	技术名称	技术简介	应用领域	先进性
1	CompoBus/S 高速系统控制技术	采用32位微电脑作为主处理器，内部集成两路CANBUS总线控制器，大大增强了系统的可靠性及抗干扰性。	D10C800自动扶梯控制柜等控制装置	行业领先
2	终端减行程速度监控装置	利用独立的速度编码系统，及CANBUS总线控制技术，实时监测端站的电梯速度，保证超高速电梯在端站的安全。	KLK2 VF 1600/6.0超高速乘客电梯	行业领先
3	电梯新型轿厢技术	轿厢顶部采用45度双层锥面结构，可降低气流阻力，轿底采用夹层装置，各连接部件均采用避振隔噪措施，称重装置采用霍尔检测元件，灵敏度高。	KLK2/VF 1600/3.0高速乘客电梯	行业领先
4	扶梯双主机同步驱动技术	通过匹配使用高效率、高负载率主机，效率可达95%，比常规主机提高效率约10%，并有效降低能耗。	KLT30-1000自动扶梯系列产品	行业领先
5	扶梯提升高度10m无中间支撑桁架技术	采用高效双曳引驱动技术，提升高度可达10m，桁架中间不设中间支撑，其技术处于同行业领先地位。	KLT高速总线变频节能大高度重载型自动扶梯	行业领先
6	扶梯端部可滑移技术	扶梯的安装固定一端可选择滑动支承方式，允许伸缩缝伸缩量达150mm，解决了现有建筑物存在伸缩缝时扶梯跨越的难题，可适应于有地震频发地区。	KLT30-1000自动扶梯、“嶺秀”系列扶梯	行业领先
7	能量反馈技术	电梯空载上升和满载下行电机再生发电回收技术及再生制动能量反馈技术。	TWJ1000/1.0-JXW 无机房电梯等系列产品	行业先进
8	Solid Edge 三维设计技术	公司全面引入Solid Edge三维设计系统和Altium Designer 6 Board技术进行参数化设计、高级运动仿真、有限元分析等多项功能设计。	KLK、KLP、KLW系列电梯、KLKS小机房电梯；KLF、KRF系列扶梯及人行道	行业先进
9	环保技术	环保型低能耗、低噪声、无漏油、无电磁干扰、无井道导轨油渍污染的电梯，电梯装潢将采用无（少）污染、可回收材料。	KLK2/VF1600/3.0（VVVF）高速乘客电梯等系列产品	行业先进
10	电梯安装激光技术	公司采用高精度基准仪器—JZC系列电梯导轨垂直度测量仪进行电梯导轨安装、检测，该仪器所提供的直观激光束是一条铅垂精度很高的直线基准线，将液体光楔用于自动补偿系统，大大提高了仪器的补偿精度。	公司安装的所有电梯产品	行业先进
11	电梯群控技术	利用最小等待时间原理，由一台群控电脑专门负责层站召唤的信号登记和分配。	KLKC商务电梯系列	行业先进
12	智能变频控制技术	具有间歇、变频、星三角（ECO）等多种节能系统的配置，可实现上下行识别、乘客多少识别、运行功率分配。	KLF、KRF、KLT、KLT-XF、KLRS等公司产品	行业先进
13	电梯永磁同步技术	采用直接驱动，无作异步电机所需的定子线圈，也不存在异步电机在高速运行时轴承所发生的噪声和蜗轮蜗杆副接触传动时所发生的噪声。	KLK2/VF 1600/3.0高速乘客电梯、“蓝豹”系列乘客电梯	内资先进
14	无线远程监控技术	结合INTERNET与移动GSM无线网络，采集电梯主控电路板、变频器数据，无线远传实施电梯互联网远程监视。	公司生产的所有电扶梯产品	内资先进

（二）发行人研发机构设置

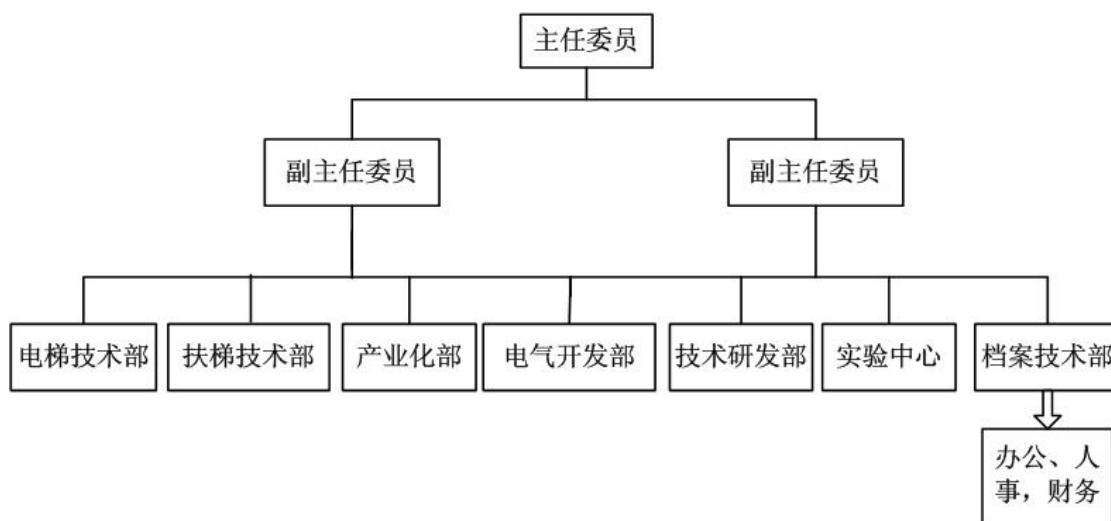
1、研发机构

公司企业技术中心是公司产品研究与技术开发机构，主要负责基础技术研究和产品设计、开发工作，包括公司产品科研开发、工装改进、工艺性试验、产品性能测试和引进技术的消化吸收；参与制定公司研发战略规划及产品线发展规划；制定项目研发计划并负责执行；组织各类产品的技术认证；建立产品技术标准体系。

2005 年，公司企业技术中心被江苏省经济贸易委员会认定为“省级企业技术中心”，2007 年被苏州市科技局认定为“苏州市工程技术研究中心”。

公司企业技术中心机构设置如下图：

康力电梯省级企业技术中心机构设置图



2、研发人员

公司企业技术中心现有各类工程技术人员 80 名，其中本科以上学历占到 80%，具有中高级职称人员、高级工程师 8 人；通过持续引进高素质的技术专家和人才，90%的技术人员有丰富的专业设计和研究经验；研发队伍主要由中青年技术人员组成，包括机械、电气、工艺、土建等各个专业，多名研究骨干人员曾在蒂森、迅达等国际电梯企业有过任职经验，综合技术素质较高，年龄构成较为合理，为公司的技术进步、新产品开发提供了有力保障。

公司对研发人员实行以下激励制度：

- ✚ 项目激励：根据产品开发进度和质量、投放市场情况、实现利润等，给予项目组奖励或提成；
- ✚ 职业设计或精神激励：对有发展前途的员工，提供出国考察、进修、培训等机会。

此外，公司聘请了多位业内著名的教授、专家作为技术顾问，组建了一支专业的外聘技术专家团队。公司外聘技术专家情况如下表所示：

姓名	性别	年龄	个人简介	任职
李守林	男	49	北京建筑机械化研究院院长；中国电梯协会秘书长、研究员；享受国家国务院特殊津贴	主任
侯宝佳	男	46	中国建筑科学研究院建筑机械化分院科技开发办主任；中国质量协会工程机械分会秘书长、研究员	委员
王平	男	35	中国建筑科学研究院建筑机械化研究分院科技开发办副主任，高级工程师	委员
孙杰	男	53	中国建筑科学研究院建筑机械化研究分院原电梯室主任，高级工程师	委员
赵光瀛	男	64	原国家电梯质量监督检验中心副主任，高级工程师	委员
陈风旺	男	45	全国电梯技术标准化委员会秘书长、研究员	委员
陈化平	男	65	原天津奥的斯总工，高级工程师	委员
赵志芳	男	68	原中国迅达电梯集团公司总工，高级工程师	委员
张广明	男	41	南京工业大学电梯研究所所长，教授，博士生导师	委员
张世匀	男	68	原蒂森克虏伯电梯有限公司总裁助理，高级工程师	委员

3、研发条件

研发办公场所为独栋的三层技术楼，实验试制场地 2,000 平方米，其中包括研发人员办公面积 1,296 平方米，会议室 216 平方米，培训教室 80 平方米；80 米高的电梯技术试验塔包含 4 座电梯试验井道，目前安装有 KLK 型高速电梯（1600KG，4.0 m/s，21 层 21 站）、KLG 型观光电梯（1000KG，2.0m/s，21/21/21）、KLZ 型住宅电梯（1000KG，1.75 m/s，21/21/21 贯通门）、测试样梯各一台，用于对电梯整机、部件进行性能测试考核；扶梯试验平台一座，可用于两台自动扶梯的测试。

4、研发合作

公司于 2002 年起，先后与中国建筑科学院建筑机械化研究分院、南京工业

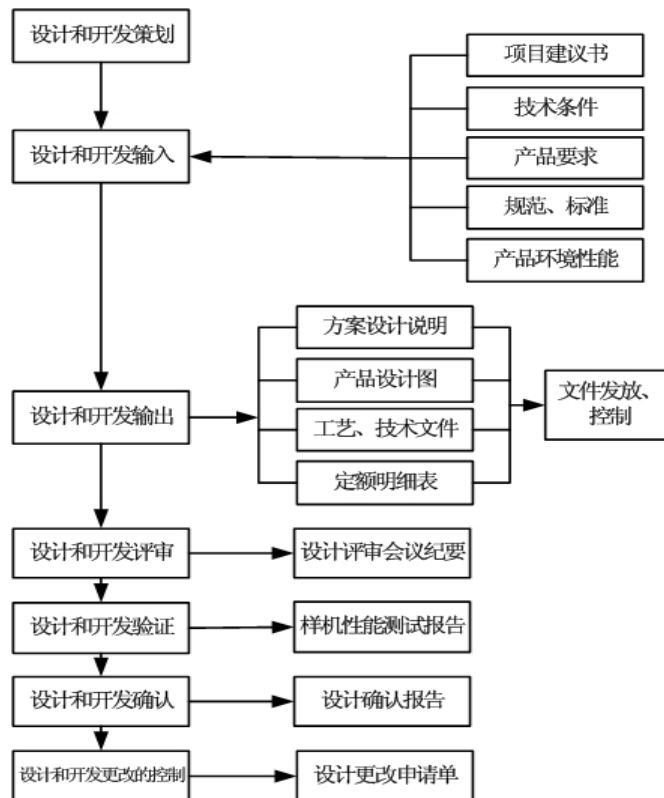
大学建立了密切的合作关系，分别组建了“中国建筑科学院建筑机械化研究分院康力电梯研发中心”、“南京工业大学电梯技术研究所康力研发基地”，通过产学研合作，公司充分利用中国建筑科学院建筑机械化研究分院的技术专家资源、中心实验室条件和国家电梯质量监督检验中心的实验仪器设备资源，并与南京工业大学在电梯的技术研发、试验以及相关人才培养开展多方面合作。

2006年10月，公司与哈尔滨工业大学签定《联合申请合作协议》，联合申报“十一五”国家科技支撑计划重大项目之一“既有建筑综合改造关键技术与示范”中的“既有建筑设备改造关键技术研究”，公司作为唯一电梯企业参与“既有建筑电梯改造技术研究”的研究工作，该项目为“十一五”国家科技支撑计划中唯一的电梯技术类项目。

2009年6月，公司与浙江大学签约，合作设立“康力电梯——浙江大学院士工作站”，在电梯设计、制造、开发及企业管理等方面展开研究，并就开发“电梯产品设计制造管理信息化智能平台”达成专项技术开发协议。开发该平台并实现与公司SAP/ERP的集成，实现快速响应需求的电梯产品配置设计，将进一步提高公司整机产品配置设计效率与质量，提升产品的设计制造水平。

公司通过长期与科研单位、大专院校的合作，实现了技术合作与自我开发的有效结合，提高了内部研发机构的研发水平，增强了公司自主开发和创新能力。

5、研发流程



6、研发投入

公司近三年研发投入如下：

单位：万元，%

项 目	2009 年	2008 年	2007 年
研发投入	2,837.60	2,238.70	1,806.20
营业收入	82,393.98	69,014.42	52,882.50
研发投入占营业收入的比例	3.44	3.24	3.42

公司独立核算的研发费用也逐年增加，2007年、2008年、2009年分别为728.16万元、1,721.95万元、2,402.04万元。

（三）发行人技术与新产品开发

1、新产品开发能力

公司通过研发以上所述的各种技术内容，结合产品发展方向，将其逐渐应用到相关系列产品的生产中，并在实践中进行检验、考核，记录整理数据资料，分析整改。持续的新产品开发为公司的快速发展提供了动力，公司近年来自主开发

取得的重要科技成果如下：

序号	项目名称	鉴定编号	级别	鉴定技术水平
1	KLK2/VF 1600/3.0 (VVVF) 高速乘客电梯	建科鉴字[2005]第 045 号	部级	国内领先
2	KLG/VF 1000/2.0 (VVVF) 观光电梯	建科鉴字[2005]第 044 号	部级	国内领先
3	KLT30-1000 自动扶梯	建科鉴字[2005]第 043 号	部级	国内领先
4	TWJ1000/1.0-JXW 无机房电梯	苏科鉴字[2003]第 400 号	省级	达到国内领先
5	大高度自动扶梯上下部驱动总成	苏科鉴字[2007]第 039 号	市级	达到国内领先
6	D10C800 自动扶梯控制柜	苏科鉴字[2007]第 038 号	市级	达到国内领先
7	KLK21600/4.0 高速乘客电梯	苏科鉴字[2008]第 080 号	市级	达到国内领先
8	KLJ/VF320kg-0.4m/s 家用电梯	苏科鉴字[2008]第 081 号	市级	达到国内领先
9	大高度重载交通型自动扶梯	苏科鉴字[2008]第 082 号	市级	达到国内领先
10	ZM08-03 型中分交流永磁门机	苏科鉴字[2008]第 150 号	市级	达到国内领先
11	FZ1000 自动扶梯扶手带智能调整系统	苏科鉴字[2008]第 152 号	市级	达到国内领先
12	KLW-1000 自动扶梯上下部驱动总成	苏科鉴字[2008]第 153 号	市级	达到国内领先
13	KWZA100 无障碍功能轿厢	苏科鉴字[2008]第 154 号	市级	达到国内领先
14	梯级轮外置自动扶梯	苏科鉴字[2009]第 118 号	市级	达到国内领先
15	群控高速乘客电梯	苏科鉴字[2009]第 119 号	市级	达到国内领先
16	残障电梯	苏科鉴字[2009]第 120 号	市级	达到国内领先

2、新技术追踪、应用及产业化的能力

公司紧跟行业技术发展节奏，研究电梯、扶梯技术及制造工艺，实现产品升级与新技术进步同步。

行业领先技术在公司产品中应用的情况如下：

电梯先进技术	公司产品应用领域	产品应用时间
无机房电梯	KLW, KLWG 系列无机房乘客电梯及观光电梯	2003年
永磁同步无齿驱动技术	全系列电梯产品	2003年
VVVF 矢量变频控制技术	全系列电梯产品	2003年
CAN-BUS 串行网络通讯	全系列电梯产品	2003年
32位全电脑模块化控制技术	全系列电梯产品	2005年
电梯群控技术及高效派梯	全系列电梯产品	2005年
电梯紧急救援装置	全系列电梯产品	2005年
ID（身份识别）	全系列电梯产品	2005年

无触点操纵技术	全系列电梯产品	2006年
电梯提前开门功能	部分电梯产品	2006年
复合材料应用	部分电梯产品	2006年
厅门异动保护装置	部分电梯产品	2007年
电梯曳引绳异常检测装置	部分电梯产品	2007年
远程监控技术	全系列电梯产品	2007年
能量再生技术	部分电梯产品	2008年
适用于残障人员使用的电梯技术	全系列电梯产品	2009年

3、目前参与的重大科研项目

公司已参与国家“十一五”重点科技支撑项目计划：《既有建筑综合改造关键技术与示范》项目的课题五《既有建筑设备改造关键技术研究》的《既有建筑电梯改造技术研究》子课题研究任务；

2008年11月，全国电梯标准化技术委员会在公司召开了电梯标准工作会议，公司主编的《杂物电梯制造与安装安全规范》（国家标准）顺利通过全国电梯标准化技术委员会审议专家的审核，该标准是等同采用《EN81-3:2000 电梯制造与安全规范—第三部分：电力和液压杂物电梯》国际标准，是一项强制性电梯标准，该国家标准已申请上报国标委审核；

公司同时参与《家用电梯》、《电梯运行服务要求》国家标准编写；承担江苏省科技成果转化专项资金项目——高速总线变频节能大高度重型自动扶梯；正在申请 ISO18738-2003《电梯乘运质量测量方法》转成国家标准的主编单位。

4、正在研发的新产品、新工艺

研发产品	产品型号	开发内容
超高速电梯	KLK2/1600/6.0—7.0	采用变频变压调速技术，串行通讯技术，根据电梯使用场所采用大开门设计，大功率高速永磁同步主机，双 CPU 高速电梯控制系统，高速导靴及限速器的研究等。
大高度重载交通型自动扶梯	KLZ-M/30°/0.5-0.65/15-20m	采用全电脑控制，串行通讯技术，匹配 ECO、变频、间歇等节能系统，高强度导轨系统及牵引系统研发，数显快速故障诊断系统，高可靠性双路控制系统。
大宽度水平自动人行道	KRF/0°/1400/0.5—0.65/150m	采用全电脑控制，串行通讯技术，匹配 ECO、变频、间歇等节能系统，研发大宽度人行道踏板及长距离扶手带驱动及支撑系统。

自动扶梯能量反馈系统	KLF、KLB、KLT、KLXF	利用自动扶梯下行时的势能，反向驱动电机逆变发电，研发高性能能量收集系统或可靠的发电返网系统。
电梯门机系统	KLDM	全电脑控制，采用变频变压调速技术，串行通讯接口，匹配使用永磁同步电机驱动，园弧齿同步带，光电码盘。
400kg 家用电梯	KLJ/400/0.3	采用变频变压调速技术，开发适用的紧凑型高效静音主机，无机房，小底坑，低顶层高度，适用新建别墅及小高层建筑或旧建筑增装电梯项目。
自动扶梯自动生产流水线工艺	KLG Y-001~007	用于康力电梯全系列自动扶梯及人行道生产，流水线包括：机器人自动焊接桁架生产线，环保型喷漆流水线，环保型材料表面处理流水线，高精度总装流水线。
电梯柔性生产线工艺	KLGD R-001	用于康力电梯全系列电梯生产，多品种同线流水作业线，研发单机、多机生产工艺控制，工位时序及工艺程序控制等。
250kg 家用电梯	KLJ/250/0.3	采用变频变压调速技术，开发适用的紧凑型高效静音主机，无机房，小底坑，低顶层高度，适用新建别墅项目。

（四）发行人建立国家级企业技术中心的技术储备

根据本次发行募集资金投资项目情况，公司拟在已建成的“省级企业技术中心”基础上，进一步建设“国家级企业技术中心”。公司将瞄准主营业务发展方向，重点开展高端产品自主技术科研项目，加大科技投入，以掌握一批先进的自主核心技术，满足规模扩大与产品升级需求，打破外资品牌技术封锁，保护企业自主知识产权。

2009年3月，公司技术中心申报2009年第一批江苏省级工程技术研究中心，拟命名为“江苏省高速电梯及关键部件工程技术研究中心”，立项公示已于8月结束。

公司将通过改造、新购置、自主开发试制等有效途径，进一步完善基本设备仪器、实验仪器、信息化网络等相关资源配套保障条件，以技术中心为平台，向创新型企业转变，推动产学研合作，为企业长远发展提供科技支撑。

八、发行人主要产品质量控制情况

（一）质量控制标准

电梯产品的质量控制包括生产质量和安装质量两个方面。公司一贯坚持“高质量产品、高质量服务”的经营理念，对产品质量及后续的安装、维保服务质量进行全面管理。公司电梯、扶梯产品符合 GB7588-2003 和 GB16899-1997 等国家标准和相关国际标准，达到国内先进水平。

公司主要产品采用的质量标准如下表所示：

执行标准号	国际标准号	产品系列	认定部门	有效时间
GB7588-2003	EN81:1998	KLK 系列乘客电梯	江苏省苏州质量技术监督局	2007.12-2010.12
GB16899-1997	EN115:1995	KLT 系列自动扶梯	江苏省苏州质量技术监督局	2007.12-2010.12
GB16899-1997	EN115:1995	KLR 系列自动人行道	江苏省苏州质量技术监督局	2007.12-2010.12

公司取得了多个国家的产品资质认证证书，获得了产品销往国际市场的通行证。公司已取得其他国家产品资质认证情况如下表所示：

国家	执行标准	认证
俄罗斯	电梯装置及安全使用的规则 PUBEL PB 10-558-03 (ПУБЭЛ ПБ)	ГОСТ-22011-95 认证 (GOST)
俄罗斯	扶梯装置及安全使用的规则 PUBEE PB 10-77-94, RD 10-172-97 (ПУБЭЭ ПБ 10-77-94, РД)	ГОСТ 认证
哈萨克斯坦	电梯装置及安全使用的规则 PUBEL 15.04.1993 (ПУБЭЛ)	ГОСТ-22011-95 认证 (GOST)
哈萨克斯坦	扶梯装置及安全使用的规则 PUBEE SP RK 1.04-18-2001(ПУБЭЭ СП РК)	ГОСТ 认证
欧盟	EN115: 1995 和机械指令 98/37/EC	CE 认证
韩国	韩国电梯安全标准	EK 认证

（二）质量控制措施

公司执行国家颁布的《特种设备安全监察条例》、《特种设备质量监督与安全监察规定》、《特种设备注册登记与使用管理规则》、《电梯安装验收规范》、《电梯工程施工质量验收规范》等相关安全规范和法规。

公司在生产和服务过程中，按照 GB/T 19001-2000 idt ISO9001 质量管理体系认证、GB/T 24001-2004 idt ISO 14001: 2004 环境管理体系、GB/T28001-2001 职业健康安全管理体系认证要求，建立了科学、严密、高效的质量管理体系和完善的维修保养售后服务体系，并率先在行业内实行了所有电梯、扶梯产品由中国人民保险公司（PICC）承保。

公司设立了专门的产品质量管理部门—质量部，按照公司《检验和试验作业指导书》、《质量工作手册》、《质量“三检制”》、《检验制度实施细则》、《成品检验规定》、《进料检验规定》、《制造检验规定》等程序文件执行，以确保产品经过检验合格、满足规定要求后，方可交付给顾客。

（三）产品质量纠纷

公司各种产品与服务均符合国家和行业颁布的有关产品技术标准。苏州市吴江质量技术监督局于 2007 年 12 月 31 日为公司出具《证明》，证明公司自成立以来，能遵守国家质量和技术监督方面的法律、法规，符合国家有关质量和技术监督标准，不存在因违反有关产品质量和技术监督方面的法律、法规而受到行政处罚的情形。公司也未出现过重大质量纠纷。

2006 年 9 月 25 日，烟台润隆房地产有限公司以公司向其提供的电梯梯级不符合合同约定为由，向烟台芝罘区人民法院提出诉讼，要求公司赔偿损失并承担诉讼费用。2008 年 6 月 25 日，山东省烟台市芝罘区人民法院下达了（2006）芝民二初字第 1153 号《民事判决书》，判决公司赔偿烟台润隆房地产有限公司损失 63.48 万元。

公司收到上述《民事判决书》后，因不服该判决，已于 2008 年 7 月 8 日通过原审法院向烟台市中级人民法院提起了上诉（案号：（2008）烟商二终 342）。烟台市中级人民法院受理后组成合议庭进行了审理，本案已于 2009 年 10 月 10 日审理终结：撤销烟台市芝罘区人民法院（2006）芝民二初字第 1153 号《民事判决书》，驳回被上诉人对公司的诉讼请求，公司胜诉。

发行人保荐机构核查后认为：本次诉讼不会对发行人的持续经营造成实质性的损害或重大不利影响。

九、金融危机对发行人影响分析

（一）短期内，公司受房地产行业调整影响相对较小

2008年，我国房地产行业依次受到年初国家宏观调控、年中美国次贷危机、年末全球金融危机的影响，房价的波动与成交量的下滑表明房地产行业步入调整阶段，从而使得电梯行业需求的增速有所减缓。从房地产行业区域调整情况来看，北京、上海、深圳等一线城市受影响较大，而其他二、三线城市及中西部地区所受影响相对较小。

公司推行“以二、三线城市及中西部地区为战略发展重点和品牌打造主战场”的差异化竞争策略，因此，房地产行业的景气度下滑对公司的影响相对较小。具体影响主要有两个方面，一方面房地产商预期开工的项目有所延缓或者延后，造成公司已经取得的订单或者正在争取的订单有所延缓或者延后；另一方面部分公司的客户支付能力有所下降，造成公司的应收账款收款压力加大。

2009年尤其是3月份以来，房地产行业有所回暖，公司执行订单的速度加快，有效订单数额也快速增加。公司将加强对房地产行业波动情况的研究，争取减小房地产行业波动对公司造成的影响。

（二）中长期来看，发行人面临的机遇大于挑战

1、公司在政府投资项目市场上的拓展能力迅速增强

公司整机产品一直以内销为主，报告期内国内销售额占比达85%以上。2008年为抵御金融危机对我国的不利影响，政府推出了4万亿投资计划的应对措施，公司依靠团队的迅速反应能力，及时将保障性住房、地铁工程等政府投资项目纳入重点业务拓展范围，并取得了良好的成绩。2008年以来，公司相继中标“南昌市凤凰家园经济适用房”、“苏州轨道交通一号线工程全线车站自动扶梯”、“昆山站客运设施改造工程电梯”和“南昌昌北机场扩建工程自动扶梯、步道采购项目”等重要的政府投资项目，显示了公司针对政府投资项目具有较强的市场拓展能力。

2、金融危机背景下，公司产品性价比优势凸显

公司通过实行整机与零部件生产协同发展的模式，关键部件采取自制生产、自主设计与外协加工相结合的方式，丰富了电梯产品线，延长了价值链，较好的控制了各个环节成本，产品性价比较高。在全球经济金融危机背景下，电梯下游企业尤其是资金链趋紧的房地产企业在采购电梯产品时，将愈加重视对采购成本的控制，从而更多地采购性价比较高的内资品牌电梯。

3、公司面临行业结构优化、部分企业退出而扩大市场占有率的机遇

由于近年来电梯市场需求的迅速扩张，导致许多规模小、缺乏核心竞争力的生产企业大量涌入，造成了市场短时期内的无序竞争，而这次金融危机无疑将加速电梯行业的整合进程，使一些缺乏核心竞争力的企业走向末路，经过重新洗牌之后，行业内的无序竞争局面也将有所好转，公司也因此遇到了电梯需求量增加和因为部分企业的退出而扩大市场占有率的发展机遇。

4、外资品牌在本轮金融危机中整体美誉度有所下降

本轮金融危机，一方面让世界重新认识到中国的实力；另一方面外国较有实力的品牌企业如花旗银行、AIG、GM等纷纷陷入困境，也让中国消费者重新认识了国外品牌企业也并非坚若磐石。公司认为本轮危机中外资品牌企业原先在国内树立的品牌美誉度将有所下降，客观上会对客户理性选择品牌电梯造成影响。

2009年，公司获取的200万元以上订单为88个，其中500万元以上的大额订单为33个；2008年，公司获取的200万元以上订单为71个，其中500万元以上的大额订单26个，而2007年全年500万元以上订单只有7个。

截至本招股书签署日，公司正在执行的整机有效订单为10.20亿元。（正在执行的有效订单指：收到5%以上预付款的订单。）

第七章 同业竞争与关联交易

一、同业竞争

（一）同业竞争情况

1、与控股股东的同业竞争情况

公司控股股东及实际控制人王友林先生，在本次发行之前，除持有公司 65.39% 的股权外，没有投资或持有其他公司的股份或权益。

公司不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业从事相同、相似业务的情况，本次募集资金投向也不会造成公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间形成同业竞争。

2、与其他持有公司 5% 以上股份的股东的同业竞争情况

股东名称	持股比例	主营业务	是否与公司存在同业竞争
苏州尼盛国际投资管理有限公司	6%	房地产开发(凭资质经营);投资工业、商业、房地产、服务行业以及提供相关管理咨询服务;自有房屋机器设备的租赁业务;销售家用电器、机器设备及零配件。	否
苏州伟晨投资发展有限公司	6%	实业投资;资产管理收益	否
江苏省苏高新风险投资股份有限公司	5%	实业投资,企业资产重组、投资策划,企业管理咨询,经济信息咨询	否

综上所述，公司控股股东以及持有公司 5%（含 5%）以上股份股东，未从事与公司目前主营业务相同或相近的业务，与公司也不存在同业竞争的情形。

（二）关于避免同业竞争的承诺

1、2008年1月18日，王友林先生对股份公司及其他股东出具了《放弃同业竞争与利益冲突承诺函》，具体内容如下：

（1）在本人拥有股份公司实际控制权期间，本人不会以任何方式(包括但不限于自营、合资或联营)参与或进行与股份公司主营业务存在竞争的业务活动。除非股份公司明示同意，本人将不采用代销、特约经销、指定代理商等形式经营销售其他商家生产的与股份公司产品有同业竞争关系的产品。凡本人有任何商业机会可能会与股份公司生产经营构成竞争的业务，本人会将上述商业机会让予股份公司。

（2）本人将督促本人的直系亲属以及本人投资的企业，同受本承诺函的约束。

（3）本声明、承诺与保证将持续有效，直至本人不再对股份公司有重大影响为止。

2、2008年1月18日，王友林先生的一致行动人朱美娟女士、朱奎顺先生对股份公司及其他股东出具了《放弃同业竞争与利益冲突承诺函》，具体内容如下：

在本人拥有股份公司股份期间，本人不会以任何方式(包括但不限于自营、合资或联营)参与或进行与股份公司主营业务存在竞争的业务活动。除非股份公司明示同意，本人将不采用代销、特约经销、指定代理商等形式经营销售其他商家生产的与股份公司产品有同业竞争关系的产品。凡本人有任何商业机会可能会与股份公司生产经营构成竞争的业务，本人会将上述商业机会让予股份公司。本声明、承诺与保证将持续有效，直至本人不再对股份公司有重大影响为止。

3、2008年1月18日，公司其他持有5%以上股份的股东即尼盛国际、苏州伟晨、苏高新风投对股份公司及其他股东出具了《放弃同业竞争与利益冲突承诺函》，具体内容如下：

本公司及附属公司或者附属企业不会以任何方式(包括但不限于自营、合资或联营)参与或进行与股份公司主营业务存在竞争的相同或类似的业务活动。凡

本公司及附属公司或者附属企业有任何商业机会可从事、参与或入股任何可能会与股份公司生产经营构成竞争的业务，本公司会将上述商业机会让予股份公司。

4、2008年1月18日，公司董事陈金云、顾兴生、刘占涛，高级管理人员沈舟群、朱瑞华、张利春，核心技术人员孟庆东、李军对股份公司及其其他股东出具了《放弃同业竞争与利益冲突承诺函》，具体内容如下：

（1）在本人直接或间接持有股份公司股份或任职期间，本人及附属公司或者附属企业不会以任何方式(包括但不限于自营、合资或联营)参与或进行与股份公司主营业务存在竞争的业务活动。

（2）不向其业务与股份公司相同、类似或在任何方面构成竞争的公司、企业或其他机构、组织或个人提供专有技术、销售渠道、客户信息等商业秘密。

（3）如本人违反上述声明、保证与承诺，并造成股份公司经济损失的，本人同意赔偿股份公司相应损失。同时本人违反本承诺所获得利益归股份公司所有。

二、关联交易

（一）关联方及关联关系

关联方名称	与公司的关联关系	过去三年是否与公司发生关联交易
王友林	控股股东、实际控制人	是
尼盛国际	股东	否
苏州伟晨	股东	否
苏高新风投（SLS）	股东	否
苏州国发	股东	否
鑫汇安泰	股东	否
海利众诚	股东	否
朱奎顺	股东，公司控股股东的一致行动人	是
朱美娟	股东，公司控股股东的一致行动人	是
苏州博融	股东	否
陈金云	股东、董事、高级管理人员	否
顾兴生	股东、董事、高级管理人员	否
刘占涛	股东、董事、高级管理人员	否

沈舟群	股东、高级管理人员	否
张利春	股东、高级管理人员	否
朱瑞华	股东、高级管理人员	否
苏州新达	全资子公司	是
运输公司	直接控股子公司	是
奔一机电	间接控股子公司	是
广都配件	间接控股子公司	是
王忠	董事	否
倪祖根	董事	否
任天笑	独立董事	否
顾峰	独立董事	否
马建萍	独立董事	否
金云泉	监事	否
任建华	监事	否
王惠忠	监事	否
朱小娟	公司控股股东的一致行动人	是
鼎峰包装厂	2007年12月26日注销前与公司同一实际控制人	是
嘉和别墅电梯公司	2007年10月16日股权变更前与公司同一实际控制人	是
销售公司	公司曾经控股的子公司	是
安装公司	公司曾经控股的子公司	是
房产公司	公司曾经控股的子公司	是
物业公司	公司曾经控股的子公司	是

上述关联自然人中，王友林与朱美娟系夫妻关系，朱奎顺与朱美娟、朱小娟系父女关系，朱美娟与朱小娟系姐妹关系。以上关联法人、关联自然人的基本情况请参见本招股书“第五章 发行人基本情况”及“第八章 董事、监事、高级管理人员和核心技术人员”。

（二）关联交易情况

近三年公司未与关联方发生经常性关联交易，偶发性关联交易情况如下：

1、关联方对子公司增资

（1）2007年6月，经苏州新达2007年5月28日临时股东会决议通过，鼎峰包装厂以土地对苏州新达增资740.00万元。

该宗地土地使用证为吴国用（2003）字第 06029007 号，位于吴江市汾湖镇莘塔社区联南路北侧，占地 29,122.70 平方米，使用权类型为国有出让、工业用地，土地使用权年限为 46.07 年。土地价格已经苏州房地产咨询评估有限责任公司吴江分公司出具（吴江）苏地[2007]（估）字第 006 号土地估价报告，估价为 741.14 万元。上述出资已经苏州信成会计师事务所有限公司苏信所验[2007]字第 298 号《验资报告》验证。

苏州新达已于 2007 年 6 月 28 日办理了工商变更登记手续。本次增资后，苏州新达的出资结构变为：

单位：万元，%

股东名称	出资额	出资比例
鼎峰包装厂	740.00	33.03
康力电梯	700.00	31.25
朱美娟	590.00	26.34
朱小娟	210.00	9.38
合 计	2,240.00	100.00

2、向关联方购买股权

（1）2007年6月，经苏州新达2007年6月28日临时股东会决议通过，朱美娟、朱小娟及鼎峰包装厂分别将其持有的苏州新达出资额567.60万元、210.00万元、740.00万元按原值转让给康力电梯。

苏州新达已于2007年7月11日办理了工商变更登记手续。本次出资转让后，苏州新达的出资结构变为：

单位：万元，%

股东名称	出资额	出资比例
康力电梯	2,217.60	99.00
朱美娟	22.40	1.00
合 计	2,240.00	100.00

（2）2007年8月，经运输公司2007年8月28日临时股东会决议通过，朱奎顺将其持有的运输公司全部出资额480.00万元按原值转让给苏州新达。

运输公司已于2007年9月5日办理了工商变更登记手续。本次出资转让后，运输公司的出资结构变更为：

单位：万元，%

股东名称	出资额	出资比例
康力电梯	800.00	62.50
苏州新达	480.00	37.50
合 计	1,280.00	100.00

（3）2007年8月，经奔一机电2007年8月21日临时股东会决议通过，朱小娟将其持有的奔一机电出资额1,400.00万元按原值转让给苏州新达。

奔一机电已于2007年9月10日办理了工商变更登记手续。本次出资转让后，奔一机电的出资结构变更为：

单位：万元，%

股东名称	出资额	出资比例
苏州新达	1,400.00	70.00
朱奎顺	600.00	30.00
合 计	2,000.00	100.00

2007年9月，经奔一机电2007年9月21日临时股东会决议通过，朱奎顺将其持有的奔一机电全部出资额600.00万元按原值转让给苏州新达。

奔一机电已于2007年9月28日办理了工商变更登记手续。本次出资转让后，奔一机电成为苏州新达的全资子公司。

（4）2007年8月，经广都配件2007年8月24日临时股东会决议通过，朱奎顺、朱美娟分别将其持有的广都配件出资额120万元、80万元按原值转让给苏州新达。

广都配件已于2007年9月26日办理了工商变更登记手续。本次出资转让后，广都配件成为苏州新达的全资子公司。

（5）2008年8月，经苏州新达2008年8月18日临时股东会决议通过，朱美娟将其持有的苏州新达出资额22.40万元按原值转让给公司。苏州新达已于2008年9月9日办妥工商变更登记手续。本次出资转让后，苏州新达成为公司的全资子公司。

上述关联股权转让系出于整合关联公司股权的目的。上述公司股权原均由公司与公司的关联人共同持有，且为实际控制人100%控制。按照原有公司之间的

股权结构关系，上述公司之间因整机与零部件的采购关系、提供运输方面的劳务关系会不可避免的发生关联交易。公司基于减少关联交易，保证业务的完整性，对上述股权进行了收购。

关联交易定价充分参考了当时净资产账面价值的情况及业务整合更有利于发行人将来经营业绩的快速增长等综合因素，并按照出资额的原值定价，价格公允。整合股权期间，上述公司均为实际控制人100%控制，交易价格系交易双方真实意愿的表达，不存在损害其他第三方利益的情形。在经过转让后，将奔一机电、广都配件整合为苏州新达的全资子公司，运输公司转为由公司与苏州新达共同持有，上述公司纳入公司合并报表，减少了关联交易，公司也实现了完整的电梯业务体系架构。

发行人独立董事已就上述关联交易发表独立意见如下：

“2007年8月，股东朱奎顺、朱小娟、朱美娟将其持有的运输公司、奔一机电、广都配件全部出资额转让给苏州新达，主要是出于保证康力电梯公司完整性的需要。上述股权转让后，奔一机电、广都配件成为苏州新达的全资子公司，运输公司则由康力电梯及苏州新达共同持有。康力电梯通过直接或间接持有上述公司的股权，避免了外部关联交易，实现了其电梯业务的完整性。与前述股权转让相关的股东会决议、其他股东放弃优先购买权的承诺、股权转让协议均齐备，股权转让行为已经工商行政管理部门核准。我们认为，上述股权转让系交易双方真实意愿的表达，交易价格公允，不存在损害其他第三方股东利益的情形，不存在关联方侵害发行人利益的情形。”

3、向关联方采购货物

2007年，公司向嘉和别墅电梯公司采购别墅电梯配件，共计109.27万元，占公司2007年年度购货比例的0.27%。

（三）关联交易对公司经营和财务状况的影响

保荐人认为：公司具有独立的供应、生产、销售系统，在采购、生产、销售等环节发生的关联交易均为公司正常经营的需要，依照《公司章程》以及有关协

议及公司制度进行，且按市场价格公允定价。公司近三年的关联交易遵循了“公平、公正、等价、有偿”的原则，公司利益没有因此而受到损害。关联交易中的股权转让有利于公司专注主业，加强公司整体业务的发展。

发行人律师认为：在发行人整体变更为股份有限公司前，鉴于公司在该阶段尚未制定相关的关联交易决策制度，所有关联交易均签订了书面协议，协议的内容客观、公正，价格合理、公允，且该等关联交易均已履行完毕，不存在损害发行人及其他股东利益的现象。在发行人整体变更为股份有限公司后，发行人作为单方面受益人，由控股股东为其申请承兑商业汇票提供质押担保，亦不会对发行人及其他股东利益造成任何损害。该等关联交易行为不会对本次发行上市构成实质性法律障碍。发行人现行的《公司章程》、《关联交易决策制度》对关联交易的审议权限、程序作出了详细具体的规定，除上述已经披露的关联交易外，发行人没有未披露的其他关联交易。

（四）关联交易决策程序及其公允性

公司已在《公司章程》和《公司章程（草案）》中对关联交易决策权力与程序、关联股东或利益冲突董事在关联交易表决中的回避制度作出了规定。同时，《股东大会议事规则》、《独立董事议事规则》、《关联交易决策制度》等公司治理文件中已明确了关联交易决策的程序。

1、《公司章程》中关于关联交易决策权力及程序的规定

第四十九条：股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议应当充分披露非关联股东的表决情况。如有特殊情况关联股东无法回避的，可以按照正常程序进行表决，并在股东大会决议中作出详细说明。

第六十四条 董事会行使下列职权：13. 决定公司的对外担保及关联交易（须由股东大会审议的除外）。

第八十八条 监事会行使下列职权：2. 对董事、经理和其他高级管理人员执行公司职务的行为进行监督，对违反法律、法规、本章程或者股东大会决议的董

事、经理和其他高级管理人员提出罢免的建议；3. 当董事、经理和其他高级管理人员的行为损害公司利益时，要求其予以纠正。必要时向股东大会或国家有关主管机关报告。

2、《独立董事工作制度》中关于关联交易的决策权力及程序的规定

第四条 独立董事对公司及全体股东负有诚信与勤勉义务。独立董事应当忠实履行职务，维护公司利益，尤其要关注社会公众股股东的合法权益不受损害。

第十四条 为了充分发挥独立董事的作用，独立董事除具备公司法和其他相关法律、法规赋予董事的职权外，公司还赋予独立董事以下特别职权：（一）重大关联交易（指公司拟与关联人达成的总额高于 300 万元或高于公司最近经审计净资产值的 5%的关联交易）应由独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事作出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据。

3、《关联交易决策制度》中关于关联交易的决策权力及程序的规定

第九条 公司与其关联人达成的关联交易总额低于公司最近经审计净资产值的 0.5%的，由公司总经理或总经理办公会议对该等关联交易的必要性、合理性、定价的公平性进行审查。

第十条 公司与其关联人达成的关联交易总额占公司最近经审计净资产值的 0.5%至 5%之间的，出席会议董事可以要求公司总经理说明其是否已经积极在市场寻找就该项交易与第三方进行，从而以替代与关联方发生交易；总经理应对有关结果向董事会作出解释。当确定无法寻求与第三方交易以替代该项关联交易时，董事会应确认该项关联交易具有必要性。董事会在审查有关关联交易的合理性时，须考虑以下因素：独立董事应对本条所述的关联交易发表明确的独立意见。本条所述之关联交易经董事会表决通过后实施。

第十三条 公司拟与关联人达成的关联交易总额高于公司最近经审计净资产值的 5%以上的，该关联交易在获得公司股东大会批准后方可实施。

（五）关联交易决策程序规定履行情况及独立董事意见

公司报告期内发生的关联交易均履行了《公司章程》规定的审批程序，交易程序合法、合规。

公司独立董事就报告期内公司关联交易发表了独立意见：“公司在报告期内与关联方签署的关联交易协议合法有效，体现了公平、公正、合理的原则，交易价格公允，符合公司利益。公司已对关联方、关联关系及关联交易予以了充分的披露，没有损害非关联方及公司利益的情形。”

（六）公司减少和规范关联交易的措施

1、通过多年运营与规范，发行人已建立一套独立完整的产、供、销体系，有效地减少了关联交易。

2、发行人在《公司章程》中对股东大会和董事会关于关联交易的审核均建立了关联人回避制度，对存在的关联方交易，公司在报告期内对关联交易的审核均严格执行了回避制度，保证关联交易的决策、程序合法和交易的公平、合理。

3、发行人已按照上市公司的要求建立了包括《关联交易决策制度》、《独立董事工作细则》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》等一系列内部控制制度，对关联交易的决策权限、决策程序、决策原则、信息披露与监督分别作出了详细规定，公司据此执行，促进了公司决策科学化。

第八章 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员

一、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简介

公司所有董事、监事、高级管理人员与核心技术人员均为中国国籍，未在境外机构担任职务，除董事倪祖根以外均无境外永久居留权。

（一）董事

公司本届董事会为第一届董事会，董事会成员9人，董事任期自2007年10月至2010年9月。以下为各位董事的简历：

王友林先生：其简历请参见本招股书“第二章 概览”之“二、控股股东及实际控制人简介”。

陈金云先生：52岁，中专学历，工程师。1998年至今在公司及苏州新达工作，现任公司董事、副总经理兼苏州新达总经理。历任吴江电梯厂车间主任、厂长。

顾兴生先生：47岁，大学学历，工程师。1999年至今在公司工作，现任公司董事、副总经理兼营销中心总经理。历任上海建达电梯厂设备科科长、厂长，嘉定区马陆镇政府招商引资办主任。

刘占涛先生：40岁，硕士学历。2007年至今在公司工作，现任公司董事、副总经理兼董事会秘书。历任首钢国际贸易工程公司职员、北京金昌投资咨询有限公司部门经理，中国建银投资证券有限公司研究员。

倪祖根先生：53岁，大学学历，工程师，拥有美国永久居留权。现任公司董事，未担任公司其他职务。历任苏州春花吸尘器厂工程师、副厂长，苏州金莱克电器有限公司总经理，苏州金莱克清洁器具有限公司总经理，现为苏州尼盛国际投资管理有限公司、尼盛置业（苏州）有限公司董事长。

王忠先生：38岁，硕士学历，经济师、会计师。现任公司董事，未担任公司其他职务。历任苏州新区经济发展集团总公司投资管理部副科长，江苏省苏高新

风险投资股份有限公司财务总监兼董事会秘书，江苏省苏高新风险投资股份有限公司总经理。现任苏州蔚蓝投资管理有限公司总经理。

任天笑先生：66岁，大学学历，教授级高工。现任公司独立董事，未担任公司其他职务。历任陕西省眉县农机厂、化肥厂、省机械设备成套公司技术员。1979年起在中国建筑科学研究院工作，历任机械化所副所长、所长、机械化分院院长、北京建筑机械化研究院院长。现为中国电梯协会理事长、全国电梯标准化技术委员会主任委员。

马建萍女士：37岁，硕士学历，注册会计师（具有证券从业资格）、注册资产评估师。现任公司独立董事，未担任公司其他职务。曾任上海大华会计师事务所项目经理，现为上海华鼎会计师事务所合伙人。

顾峰先生：39岁，本科学历。现任公司独立董事，未担任公司其他职务。1995年获律师资格，1996年获司法部和中国证监会联合授予的律师从事证券法律业务资格。历任上海长江律师事务所、上海瑛明律师事务所、上海方达律师事务所律师。现为中伦金通律师事务所合伙人、律师。

（二）监事

公司本届监事会为第一届监事会，监事会成员3人，监事任期自2007年10月至2010年9月。以下为各位监事的简历：

王惠忠先生：47岁，硕士学历，高级经济师，高级工程师。现任公司监事会主席，未担任公司其他职务。曾获2000年苏州市优秀建筑企业家、2004年吴江市先进工作者、2005年吴江市十大优秀民营企业家。历任吴江市建设工程集团公司董事长、高级工程师，吴江建设工程（集团）有限公司、江苏伟业房地产有限公司董事长、高级工程师，现为苏州伟业投资集团有限公司董事长、苏州伟晨投资发展有限公司董事长。

金云泉先生：52岁，中专学历，高级经济师。2000年至今在公司工作，现任公司监事兼基建办主任。历任中国农业银行吴江市支行莘塔分理处副主任。

任建华先生：38岁，中学学历。2000年至今在公司工作，现任公司职工监事。

曾在吴江北达电梯有限公司、吴江伟达电梯有限公司从事电梯生产、安装工作。

（三）其他高级管理人员

沈舟群女士：41岁，本科学历，注册会计师、注册资产评估师。2005年至今在公司工作，现任公司财务总监。历任吴江市机电设备总公司主办会计，苏州信成会计师事务所有限公司审计项目经理、评估项目经理。其任发行人财务总监的任期为2007年10月至2010年9月。

朱瑞华先生：39岁，硕士学历，工程师。2002年至今在公司工作，现任公司市场总监。历任上海自动扶梯厂有限公司市场部经理、总经理助理。其任发行人市场总监的任期为2007年12月至2010年11月。

张利春先生：49岁，本科学历，高级工程师。2006年至今在公司工作，现任公司总工程师。历任内蒙古包头钢铁公司设计院项目经理，蒂森克虏伯电梯有限公司工程部经理。作为项目负责人，承担了江苏省科技成果转化专项资金项目“KLT高速总线变频节能大高度重型自动扶梯”，组织研发了“嶺秀”等一系列公司最新产品。其任发行人总工程师的任期为2007年12月至2010年11月。

（四）核心技术人员

王友林先生：简历请参见本招股书“第二章 概览”之“二、控股股东及实际控制人简介”。

张利春先生：简历请参见本章“一、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简介”。

孟庆东先生：44岁，本科学历，高级工程师。2002年至今在公司工作，现任公司总工程师助理。历任齐齐哈尔建华电梯厂技术员。孟庆东先生作为主要项目人员，参与研发了部级科学技术成果“KLG/VF1000/2.0（VVVF）观光电梯”、“KLK2/VF1600/3.0（VVVF）高速乘客电梯”、“KLT30-1000自动扶梯”，省级科学技术成果“TWJ1000/1.0-JXW无机房电梯”，江苏省科技成果转化专项资金

项目“KLT 高速总线变频节能大高度重型自动扶梯”，江苏省科技开发项目“KLW/VF320/0.5 背包式结构永磁同步家用电梯”等多个项目。

李军先生：46岁，本科学历，工程师。2005年至今在公司工作，现任公司总工程师助理。历任齐齐哈尔市第二机床厂技术员、副总工程师，苏州孔雀集团总工程师。李军先生作为发明人、设计人，获得了“电梯的限速器涨紧装置”、“曳引电机”、“指纹识别按钮”、“电梯的复合导靴”、“电梯的曳引传动机构”、“电梯的曳引传动装置”、“电梯的轿厢门”七项实用新型专利；作为项目负责人，承担了江苏省科技开发项目“KLW/VF320/0.5 背包式结构永磁同步家用电梯”。

（五）董事、监事的提名和选聘情况

1、董事提名和选聘情况

2007年10月20日，公司创立大会暨第一届股东大会审议通过关于选举公司第一届董事会成员的议案，选举由王友林、朱奎顺、朱美娟提名的王友林、陈金云、顾兴生、刘占涛，尼盛国际提名的倪祖根，苏高新创投、苏州国发提名的王忠为公司第一届董事会董事；选举由全体股东共同提名的任天笑、马建萍、顾峰为公司第一届董事会独立董事。

2007年10月20日，公司第一届董事会第一次会议选举王友林为公司董事长。

2、监事提名和选聘情况

2007年10月19日，公司职工代表大会选举任建华为职工代表出任公司第一届监事会职工监事；2007年10月20日，公司创立大会暨第一届股东大会审议通过关于选举公司第一届监事会成员的议案，选举由王友林提名的金云泉，苏州伟晨提名的王惠忠为第一届监事会监事。

2007年10月20日，公司第一届监事会第一次会议选举王惠忠为第一届监事会主席。

二、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属直接或间接持有发行人股份的情况

（一）持有发行人股份的情况

截至本招股书签署日，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属直接或间接持有公司股份情况如下表：

单位：万股，%

姓名	职务或关系	持股数量	持有公司股份比例
王友林	董事长、总经理	6,539.00	65.39
倪祖根（尼盛国际）	董事（股东代表）	600.00	6.00
王惠忠（苏州伟晨）	监事会主席（股东代表）	600.00	6.00
朱奎顺	王友林岳父	164.25	1.6425
朱美娟	王友林妻子	155.75	1.5575
陈金云	董事、副总经理	65.00	0.65
顾兴生	董事、副总经理	65.00	0.65
刘占涛	董事、副总经理、董事会秘书	40.00	0.40
沈舟群	财务总监	17.00	0.17
朱瑞华	市场总监	12.00	0.12
张利春	总工程师	12.00	0.12
合计		8,270.00	82.70

注：董事倪祖根先生持有尼盛国际90.00%的股权，尼盛国际持有公司600万股股权，占公司股份总额的6.00%。监事会主席王惠忠先生持有苏州伟晨25.00%的股权，苏州伟晨持有公司600万股股权，占公司股份总额的6.00%。

上述人员作为公司的股东，不存在所持股份被质押或冻结的情况。

（二）近三年持股数量变动情况

公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员及其亲属发行前三年持有公司股份数量及比例情况如下：

单位：万股，%

姓名	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	数量	比例	数量	比例	数量	比例
王友林	6,539.00	65.39	6,539.00	65.39	6,539.00	65.39
朱美娟	164.25	1.6425	164.25	1.6425	164.25	1.6425
朱奎顺	155.75	1.5575	155.75	1.5575	155.75	1.5575
陈金云	65.00	0.65	65.00	0.65	65.00	0.65
顾兴生	65.00	0.65	65.00	0.65	65.00	0.65
刘占涛	40.00	0.40	40.00	0.40	40.00	0.40
沈舟群	17.00	0.17	17.00	0.17	17.00	0.17
朱瑞华	12.00	0.12	12.00	0.12	12.00	0.12
张利春	12.00	0.12	12.00	0.12	12.00	0.12
合计	7,070.00	70.70	7,070.00	70.70	7,070.00	70.70

三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员其他对外投资情况

公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属均不存在任何与公司存在利益冲突的对外投资。

四、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员薪酬情况

公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员2009年度从公司及公司下属子公司领取薪酬的情况如下：

单位：万元

姓名	职务	薪酬	领薪单位
王友林	董事长、总经理	28.00	本公司
陈金云	董事、副总经理	24.00	苏州新达
顾兴生	董事、副总经理	24.00	本公司
刘占涛	董事、副总经理、董事会秘书	18.00	本公司
倪祖根	董事	-	不在本公司领薪
王忠	董事	-	不在本公司领薪
任天笑	独立董事	5.00	本公司（独立董事津贴）
马建萍	独立董事	5.00	本公司（独立董事津贴）
顾峰	独立董事	5.00	本公司（独立董事津贴）

王惠忠	监事会主席	-	不在本公司领薪
金云泉	监事	12.00	本公司
任建华	职工监事	5.435	本公司
沈舟群	财务总监	18.00	本公司
朱瑞华	市场总监	18.00	本公司
张利春	总工程师	18.00	本公司

五、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员兼职情况

截至本招股书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的兼职情况如下：

序号	姓名	本公司任职情况	在控股子公司任职情况	在其他关联公司任职情况
1	王友林	董事长、总经理	运输公司执行董事兼经理	-
2	陈金云	董事、副总经理	苏州新达总经理	-
3	倪祖根	董事	-	尼盛国际董事长
4	王忠	董事	-	苏州蔚蓝投资管理有限公司总经理
5	王惠忠	监事	-	苏州伟晨董事长

除上述情况以外，其他董事、监事、高级管理人员和核心技术人员未有在其他企业担任职务的情况。

六、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员作出的重要承诺及与发行人签订的协议及其履行情况

（一）重要承诺

作为公司股东的全体董事、监事、高级管理人员与核心技术人员就锁定股份签订了承诺。详细内容请参见本招股书“第五章 发行人基本情况”之“九、（五）本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺”。

此外，公司全体董事、监事、高级管理人员与核心技术人员就避免同业竞争及利益冲突签订了承诺。详细内容请参见本招股书“第七章 同业竞争与关联交易”之“一、（二）关于避免同业竞争的承诺”。

（二）签订的协议及其履行情况

截至本招股书签署日，在公司任职的董事、监事、全体高级管理人员及核心技术人员均与公司签订有《劳动合同》，全体核心技术人员与公司签订有《保密协议》。除前述合同外，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员未与公司签订其他协议。

七、董事、监事、高级管理人员在近三年的变动情况

（一）董事变动情况

2004年11月8日，根据康力集团有限公司股东会决议，选举王友林、陈金云、顾兴生为公司董事。2007年10月20日，根据公司创立大会暨首届股东大会决议，选举王友林、陈金云、顾兴生、刘占涛、倪祖根、王忠、任天笑、马建萍、顾峰为公司第一届董事会成员。

（二）监事变动情况

2004年11月8日，根据康力集团有限公司股东会决议，选举金云泉、朱奎顺、朱美娟为公司监事。2007年10月20日，公司创立大会暨首届股东大会选举的监事王惠忠、金云泉与职工监事任建华为公司第一届监事会成员。

（三）高级管理人员变动情况

2004年11月8日，根据康力集团有限公司董事会决议，聘请于国强为公司总经理，陈金云、顾兴生为公司副总经理，朱玲花为财务负责人。

2006年5月8日，根据康力集团有限公司董事会决议，聘请王友林为公司总经理，陈金云、顾兴生为公司副总经理，朱瑞华为市场总监，顾楠森为总工程师，沈舟群为财务负责人。

2006年10月16日，根据康力集团有限公司股东会决议，聘请张利春为公司总工程师。

2007年10月20日，根据公司第一届董事会第一次会议决议，聘请王友林为公司总经理，陈金云、顾兴生为公司副总经理，刘占涛为副总经理兼董事会秘书，沈舟群为财务负责人。

2007年12月25日，根据公司第一届董事会第三次会议决议，续聘朱瑞华为市场总监、张利春为总工程师。

公司近三年董事会、监事会及管理层人员稳定，已为公司未来的持续发展夯实了基础，以上人员变动对公司日常管理不构成影响，也不影响公司的持续经营。

八、其他情况

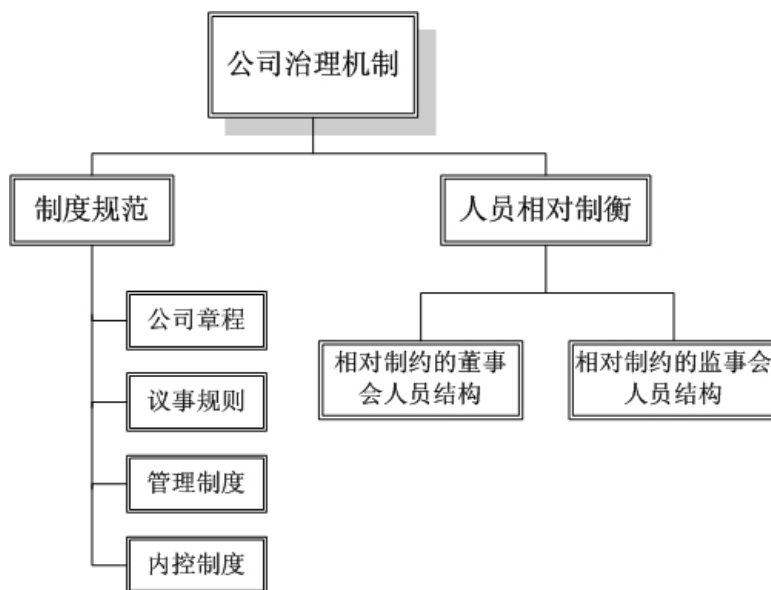
公司董事、监事、高级管理人员符合法律法规规定的任职资格。

第九章 公司治理

一、概述

公司根据《公司法》、《上市公司章程指引》、其他有关法律、行政法规及规范性文件的规定，设有健全的股东大会、董事会及监事会等内部治理结构，公司的最高权力机构是股东大会。

公司治理结构总体框架图如下：



公司按照《公司法》、《证券法》等相关规定的要求，建立了由公司股东大会、董事会、监事会及管理层组成的公司治理结构。

公司 9 名董事会成员中 3 名为独立董事，2 名为中小股东代表，其他 4 名为公司管理层股东；董事会下设战略决策委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会及审计委员会四个专业委员会。3 名监事会成员中，监事会主席为中小股东代表，另有 1 名为职工代表。

公司在制度设计上，形成了权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间权

责明确、运作规范的相互协调和相互制衡的公司治理机制。

为本次发行及上市，公司依据监管部门对于上市公司治理的最新要求，制定了《公司章程（草案）》。股东大会、董事会、监事会及经营管理机构均根据《公司法》、《公司章程》规定的内容行使职权履行义务。

二、公司三会、独立董事、董事会秘书及董事会专业委员会运行情况

公司股东大会、董事会、监事会均能按照有关法律、法规及《公司章程》规定的职权及各自的议事规则独立有效运作。

（一）股东大会

1、股东大会职权

- （1）决定公司的经营方针和投资计划；
- （2）选举和更换董事，决定有关董事的报酬事项；
- （3）选举和更换非由职工代表担任的监事，决定有关监事的报酬事项；
- （4）审议批准董事会的报告；
- （5）审议批准监事会的报告；
- （6）审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；
- （7）审议批准公司利润分配及弥补亏损方案；
- （8）对公司增加或减少注册资本作出决议；
- （9）对公司发行债券作出决议；
- （10）聘用、解聘承办公司审计业务的会计师事务所；
- （11）对公司合并、分立、变更公司形式、解散和清算等事项作出决议；
- （12）修改公司章程；
- （13）法律、法规规定应当由股东大会作出决议的其他事项。

2、股东大会运行情况

自公司设立以来，股东大会严格遵守《公司法》及《公司章程》的规定，规范运作。2007年10月20日，公司召开创立大会暨首届股东大会，历次股东大会运行情况如下表：

时间	会议名称	决议
2007年 10月20日	创立大会 暨首届股 东大会	1、审议通过《康力电梯股份有限公司设立工作报告》； 2、审议通过《关于康力电梯股份有限公司设立费用的报告》； 3、审议通过《康力电梯股份有限公司章程》； 4、审议通过《设立康力电梯股份有限公司的议案》； 5、选举并产生康力电梯股份有限公司第一届董事会董事； 6、选举并产生康力电梯股份有限公司第一届监事会监事。
2007年 11月26日	2007年第一 次临时股东 大会	1、审议通过《股东大会议事规则》； 2、审议通过《董事会议事规则》； 3、审议通过《监事会议事规则》； 4、审议通过《关联交易决策制度》； 5、审议通过《对外担保决策制度》； 6、审议通过《对外投资管理制度》； 7、审议通过《独立董事工作制度》； 8、审议通过《募集资金专项管理制度》； 9、审议通过《关于独立董事津贴的议案》。
2008年 1月13日	2008年第一 次临时股东 大会	1、审议通过《关于首次公开发行股票并上市及授权董事会办理相关事宜的议案》； 2、审议通过《关于募集资金投资项目的议案》； 3、审议通过《关于首次公开发行前滚存利润分配的议案》； 4、审议通过《关于修订〈募集资金专项管理制度〉的议案》； 5、审议通过《关于审议〈公司章程（草案）〉的议案》； 6、审议通过《关于董事、监事薪酬的议案》； 7、审议通过《关于聘请公司财务审计机构的议案》。
2008年 4月12日	2007年度股 东大会	1、审议通过《关于2007年度董事会工作报告》； 2、审议通过《关于2007年度监事会工作报告》； 3、审议通过《关于2007年度财务决算报告》； 4、审议通过《关于成立董事会各专业委员会的议案》。
2009年 3月2日	2008年度股 东大会	1、审议通过《2008年度董事会工作报告》； 2、审议通过《2008年度监事会工作报告》； 3、审议通过《2008年度财务决算报告》； 4、审议通过《2008年度利润分配方案预案的议案》； 5、审议通过《关于修改《公司章程（草案）》的议案》； 6、审议通过《关于延长首次公开发行股票相关决议有效期的议案》； 7、审议通过《关于首次公开发行前滚存利润分配方案的议案》； 8、审议通过《关于聘请财务审计机构的议案》。

（二）董事会

1、董事会的职权

- （1）负责召集股东大会，并向股东大会报告工作；
- （2）执行股东大会的决议；
- （3）决定公司的经营计划和投资方案；
- （4）制订公司年度财务预算方案及决算方案；
- （5）制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；
- （6）制订公司增加或者减少注册资本的方案以及发行公司债券的方案；
- （7）制订公司合并、分立、变更公司形式、解散的方案；
- （8）决定公司内部管理机构的设置；
- （9）决定聘任或者解聘经理及其报酬事项，并根据经理的提名聘任或者解聘副经理、财务负责人及其报酬事项；
- （10）聘任公司董事会秘书；
- （11）制定公司的基本管理制度；
- （12）决定公司重要资产的抵押、出售和出租；
- （13）决定公司的对外担保及关联交易（须由股东大会审议的除外）；
- （14）拟定公司章程的修改方案；
- （15）委派公司的控股企业、参股企业或分支机构中应由公司出任的董事及其他高级管理人员；
- （16）公司根据需要，可以由董事会授权董事长在董事会休会期间，行使董事会部分职权；
- （17）股东大会授予的其他职权。

2、董事会运行情况

自公司设立以来，董事会严格遵守《公司法》及《公司章程》的规定，规范运作。自股份公司成立至今，公司共召开八次董事会。

时间	会议名称	决议
2007年 10月20日	第一届董事会第一次会议	1、选举王友林为股份公司第一届董事会董事长； 2、决定聘任王友林为股份公司总经理； 3、根据公司总经理的提名，决定聘任陈金云、顾兴生、刘占涛为股份公司的副总经理；决定聘任沈舟群为公司财务负责人； 4、决定聘任刘占涛为股份公司董事会秘书。
2007年 11月10日	第一届董事会第二次会议	1、审议通过《股东大会议事规则》； 2、审议通过《董事会议事规则》； 3、审议通过《关联交易决策制度》； 4、审议通过《对外担保决策制度》； 5、审议通过《对外投资管理制度》； 6、审议通过《独立董事工作制度》； 7、审议通过《募集资金专项管理制度》； 8、审议通过《总经理工作细则》； 9、审议通过《董事会秘书工作细则》； 10、审议通过《关于独立董事津贴的议案》； 11、审议通过《关于申请银行综合授信额度的议案》； 12、审议通过《关于提请召开2007年第一次临时股东大会的议案》。
2007年 12月25日	第一届董事会第三次会议	1、审议通过《关于首次公开发行股票并上市及授权董事会办理相关事宜的提案》； 2、审议通过《关于募集资金投资项目的提案》； 3、审议通过《关于首次公开发行前滚存利润分配的提案》； 4、审议通过《关于修订《募集资金专项管理制度》的提案》； 5、审议通过《关于审议《公司章程（草案）》的提案》； 6、审议通过《关于董事、高级管理人员薪酬的提案》； 7、审议通过《关于聘请公司财务审计机构的提案》； 8、审议通过《关于提请召开 2008 年第一次临时股东大会的提案》。
2008年 3月21日	第一届董事会第四次会议	1、审议通过《2007 年度董事会工作报告》； 2、审议通过《2007 年度总经理工作报告》； 3、审议通过《2007 年度财务决算报告》； 4、审议通过《关于成立董事会各专业委员会及审议有关专业委员会工作细则的提案》； 5、审议通过《关于提请召开 2007 年度股东大会的提案》。

2008年 11月1日	第一届董事会第 五次会议	1、审议通过《2008年1-9月份总经理工作报告》； 2、审议通过《关于申请银行流动资金贷款的议案》； 3、审议通过《关于公司首次公开发行股票具体数量的议案》
2009年 2月10日	第一届董事会第 六次会议	1、审议通过《2008年度总经理工作报告》； 2、审议通过《2008年度董事会工作报告》； 3、审议通过《2008年度财务决算报告》； 4、审议通过《关于申请银行综合授信额度的提案》； 5、审议通过《2008年度利润分配方案预案的提案》； 6、审议通过《关于修改《公司章程（草案）》的提案》； 7、审议通过《关于延长首次公开发行股票相关决议有效期的提案》； 8、审议通过《关于首次公开发行前滚存利润分配方案的提案》； 9、审议通过《关于聘请财务审计机构的提案》； 10、审议通过《关于提请召开2008年度股东大会的提案》。
2009年 12月18日	第一届董事会第 七次会议	审议通过《关于公司内部关联交易框架协议的议案》
2010年 1月21日	第一届董事会第 八次会议	1、审议通过《2009年度财务报告》； 2、审议通过《关于申请银行综合授信额度的提案》

3、董事会专业委员会的设置情况

2008年3月21日，公司第一届董事会第四次会议审议通过了关于设立战略决策委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会及审计委员会的议案，同时选举了各专业委员会委员。公司2007年度股东大会审议通过设立董事会专业委员会的相关议案。

（1）董事会战略决策委员会

公司董事会战略决策委员会由三名董事组成，其中一名独立董事，具体成员为：王友林先生、任天笑先生、陈金云先生。董事长王友林先生为董事会战略决策委员会主任委员。

董事会战略委员会的主要职责权限如下：对公司长期发展战略规划进行研究并提出建议；对公司《章程》规定须经董事会批准的重大投资融资方案进行研究并提出建议；对公司《章程》规定须经董事会批准的重大资本运作、资产经营项目进行研究并提出建议；对其他影响公司发展的重大事项进行研究并提出建议；

对以上事项的实施进行检查；董事会授权的其他事宜。

（2）董事会提名委员会

公司董事会提名委员会由三名董事组成，其中两名独立董事，具体成员为：任天笑先生、王友林先生、顾峰先生。任天笑先生为董事会提名委员会主任委员。

董事会提名委员会的主要职责权限如下：研究、拟定公司董事、总经理及其他高级管理人员的选择标准和程序，并提出意见或建议；广泛搜寻、提供合格的董事、总经理及其他高级管理人员的人选；对董事、总经理及其他高级管理人员的候选人进行审查、核查，并提出意见或建议；董事会授予的其他职权。

（3）薪酬与考核委员会

公司薪酬与考核委员会由三名董事组成，其中两名独立董事，具体成员为：顾峰先生、顾兴生先生、马建萍女士。顾峰先生为薪酬与考核委员会主任委员。

薪酬与考核委员会的主要职责权限如下：根据董事及高级管理人员管理岗位的主要范围、职责、重要性以及其他相关企业相关岗位的薪酬水平制定薪酬计划或方案；薪酬计划或方案主要包括但不限于绩效评价标准、程序及主要评价体系，奖励和惩罚的主要方案和制度等；审查公司董事（非独立董事）及高级管理人员履行职责的情况并对其进行年度绩效考评；负责对公司薪酬制度执行情况进行监督；董事会授权的其他事宜。

（4）审计委员会

公司审计委员会由三名董事组成，其中两名独立董事，具体成员为：马建萍女士、王友林先生、任天笑先生。马建萍女士为审计委员会主任委员。

审计委员会的主要职责权限如下：提议聘请或更换外部审计机构；监督公司的内部审计制度及其实施；负责内部审计与外部审计之间的沟通；审核公司的财务信息及其披露；审查公司内控制度；公司董事会授予的其他事宜。

（三）监事会

1、监事会的职权

（1）检查公司的财务；

（2）对董事、经理和其他高级管理人员执行公司职务的行为进行监督，对违反法律、法规、本章程或者股东大会决议的董事、经理和其他高级管理人员提出罢免的建议；

（3）当董事、经理和其他高级管理人员的行为损害公司利益时，要求其予以纠正，必要时向股东大会或国家有关主管机关报告；

（4）提议召开临时股东大会，在董事会不履行召集和主持股东大会会议职责时，召集和主持股东大会会议；

（5）向股东大会提出提案；

（6）依照公司法第一百五十二条的规定，对董事、经理和其他高级管理人员提起诉讼；

（7）列席董事会会议；

（8）公司章程规定或股东大会授予的其他职权。

2、监事会的运行情况

自公司设立以来，监事会严格遵守《公司法》及《公司章程》的规定，规范运作。自股份公司成立至今，公司共召开八次监事会。

时间	会议名称	决议
2007年10月20日	第一届监事会第一次会议	选举王惠忠为公司第一届监事会主席。
2007年11月28日	第一届监事会第二次会议	审议通过《监事会议事规则》。
2007年12月25日	第一届监事会第三次会议	审议通过《关于监事薪酬的提案》。
2008年3月21日	第一届监事会第四次会议	1、审议通过《2007年度财务决算报告》； 2、审议通过《2007年度监事会工作报告》。

2008年11月1日	第一届监事会第五次会议	审议通过《2008年1-9月份总经理工作报告》。
2009年2月10日	第一届监事会第六次会议	1、审议通过《2008年度财务决算报告》； 2、审议通过《2008年度监事会工作报告》。
2009年12月18日	第一届监事会第七次会议	审议通过《关于公司内部关联交易框架协议的议案》
2010年1月21日	第一届监事会第八次会议	审议通过《2009年度财务报告》

（四）独立董事

1、独立董事职权

（1）重大关联交易（指公司拟与关联人达成的总额高于300万元或高于公司最近经审计净资产值的5%的关联交易）应由独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事作出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据。

（2）向董事会提议聘用或解聘会计师事务所；

（3）向董事会提请召开临时股东大会；

（4）提议召开董事会；

（5）独立聘请外部审计机构和咨询机构。对公司的具体事项进行审计和咨询，相关费用由公司承担；

（6）可以在股东大会召开前公开向股东征集投票权。

2、独立董事的运作情况

为完善公司董事会的结构，保护中小股东利益，加强董事会的决策功能，公司设有3名独立董事。独立董事占董事会总人数的三分之一，符合《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》（证监发[2001]102号）的规定。

2007年第一届董事会第二次会议审议通过了《独立董事工作细则》。公司独立董事自设立以来，依据有关法律法规、上市规则及公司章程谨慎、认真、勤勉的履行了权利和义务，参与了公司重大经营决策，对公司重大关联交易和重大

投资项目均发表了独立公允的意见，为公司完善治理结构和规范运作起到了积极作用。

（五）董事会秘书

1、董事会秘书职权

公司设董事会秘书1名，由董事会聘任或解聘，其主要职责包括：

（1）负责公司和相关当事人与证券交易所及其他证券监管机构之间的及时沟通和联络；

（2）按照法定程序筹备董事会会议和股东大会，准备和提交拟审议的董事会和股东大会的文件；

（3）参加董事会会议，制作会议记录并签字；

（4）负责保管公司股东名册、董事名册、大股东及董事、监事、高级管理人员持有公司股票的资料，以及董事会、股东大会的会议文件和会议记录等；

（5）协助董事、监事和高级管理人员了解信息披露相关法律、法规、规章、《证券交易所上市规则》、证券交易所其他规定和公司章程，以及上市协议对其设定的责任；

（6）促使董事会依法行使职权。

2、董事会秘书的运作情况

为规范董事会秘书的工作，2007年第一届董事会第二次会议审议通过了《董事会秘书工作细则》。公司董事会秘书按照《公司章程》的有关规定开展工作，出席了公司历次董事会、股东大会；并按照《公司章程》的有关规定安排完成历次会议记录；历次董事会、股东大会召开前，董事会秘书均按照《公司章程》的有关规定为独立董事及其他董事提供会议材料、会议通知等相关文件，较好地履行了相关职责。

三、控股股东占用公司资金及公司对主要股东的担保情况

截至本招股书签署日，公司不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用的情况，或者为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担保的情况。

四、公司近三年违法违规情况

公司已依法建立健全股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度，自成立至今，公司及其董事、监事和高级管理人员严格按照《公司章程》及相关法律法规的规定开展经营活动，不存在违法违规行为。

五、管理层对公司内部控制的说明以及会计师对公司内部控制的鉴证报告

（一）公司管理层对内部控制制度的评估意见

公司管理层对公司按照财政部颁发的《内部会计控制规范——基本规范（试行）》及具体规范标准建立的与按照中国会计准则编制的会计报表相关的内部会计控制制度进行了评估，并出具了《康力电梯股份有限公司关于内部控制有效性认定的说明》，认为：“公司已建立了符合现代企业管理要求的法人治理结构，建立了覆盖经营管理各环节的内部控制制度，并得到有效执行，从而形成了科学的决策、执行和监督机制和有效的风险控制体系，保证了公司资产的安全、完整和经营管理的规范运行。公司已建立了符合财务准则、制度规范的财务管理制度和会计核算制度，规范了公司会计行为，保证了会计资料的真实、完整和会计信息的客观、准确。公司内部控制制度随着外部环境的变化和管理要求的提高，不断的修订和完善。”

（二）注册会计师对内部控制制度的鉴证意见

江苏天衡接受公司委托，审阅了公司管理层提供的对公司内部控制制度的自我评估意见，并出具了天衡专字（2010）047号《内部控制鉴证报告》，认为：“康力电梯按照《企业内部控制基本规范》及相关规范制定的各项内部控制制度、措施于2009年12月31日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。”

第十章 财务会计信息

江苏天衡会计师事务所有限公司审计了本公司2007年12月31日、2008年12月31日及2009年12月31日的资产负债表和合并资产负债表，2007年度、2008年度及2009年度利润表和合并利润表，股东权益变动表和合并股东权益变动表，现金流量表和合并现金流量表，注册会计师已出具了标准无保留意见《审计报告》（天衡审字[2010]056号）。

本章引用或者披露的财务会计信息，非经特别说明，均引自经审计的财务报告或根据其中相关数据计算得出，并以合并数反映。本章的财务会计数据及有关分析说明，反映了公司近三年经审计的财务报表及有关附注的重要内容，投资者若欲详细了解本公司近三年财务会计信息，请阅读本招股书备查文件“财务报表及审计报告”。

一、财务报表编制基础及合并财务报表范围

（一）财务报表编制基础

公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照财政部于2006年2月15日颁布的《企业会计准则-基本准则》和38项具体会计准则，以及其后颁布的企业会计准则应用指南、企业会计准则解释及其他相关规定进行确认和计量，在此基础上编制财务报表。

（二）合并财务报表范围及变化情况

1、子公司情况

（1）通过设立或投资等方式取得的子公司

单位：万元

公司简称	注册地	业务性质	注册资本	经营范围
苏州新达	吴江市	制造业	2,240	生产销售电梯、自动扶梯、自动人行道部件
运输公司	吴江市	服务业	1,280	普通货运
销售公司	吴江市	商品流通业	400	销售电梯及自动扶梯、自动人行道等
安装公司	吴江市	服务业	300	电梯、自动扶梯、自动人行道的安装、维修及保养
房地产公司	吴江市	房地产业	1,860	房地产开发
物业公司	吴江市	服务业	100	物业管理

（续上表）

单位：万元，%

公司名称	实际出资额		持股比例		表决权比例	合并财务报表期间
	直接	间接	直接	间接		
苏州新达	2,240	-	100.00	-	100.00	2007年1月至2009年12月
运输公司	800	480	62.50	37.50	100.00	2007年1月至2009年12月
销售公司	240	160	60.00	40.00	100.00	2007年1月至2007年9月
安装公司	180	-	60.00	-	60.00	2007年1月至2007年9月
房地产公司	1,260	-	67.74	-	67.74	2007年1月至2007年8月
物业公司	70	-	70.00	-	70.00	2007年12月至2007年8月

报告期内，公司对苏州新达享有权益情况分别如下：

期 间	享有权益比例（%）
2007年1月至2007年6月	46.67
2007年7月至2008年8月	99.00
2008年9月至2009年12月	100.00

（2）同一控制下的企业合并取得的子公司

单位：万元，%

公司名称	注册地	注册资 本	经营范围	持股比例		表决权 比例
				直接	间接	
奔一机电	吴江市	2,000	生产销售自动扶梯、自动人行道不锈钢梯级	-	100.00	100.00
广都配件	广州市	200	生产销售电梯、自动扶梯、自动人行道零配件	-	100.00	100.00

（续上表）

单位：万元、%

公司名称	实际出资额		持股比例		表决权 比例	合并财务 报表期间
	直接	间接	直接	间接		
奔一机电	-	2,000	-	100.00	100.00	2007年1月至2009年12月
广都配件	-	200	-	100.00	100.00	2007年1月至2009年12月

2、报告期公司合并财务报表范围变动情况

报告期不再纳入合并范围的主体

单位：万元

公司名称	变更原因	变更时间	处置日净资产	期初至处置日净利润
房地产公司	出售股权	止于2007年8月31日	1,815.50	-17.09
物业公司	出售股权	止于2007年8月31日	82.31	-10.44
安装公司	清算注销	止于2007年9月29日	305.87	139.57
销售公司	清算注销	止于2007年9月29日	491.05	40.33

3、报告期发生的同一控制下企业合并

单位：万元

被合并方	同一控制的 实际控制人	合并日	期初至合并日 的营业收入	期初至合并日 的净利润	期初至合并日 的经营活 动现金流 量
奔一机电	王友林	2007年8月31日	1,005.25	-17.42	-182.89
广都配件	王友林	2007年8月31日	104.78	-75.27	180.24

二、财务报表

（一）合并财务报表

1、合并资产负债表

单位：万元

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
流动资产：			
货币资金	22,879.87	5,759.75	7,296.06
应收票据	58.76	208.30	491.19
应收账款	12,081.15	11,183.94	8,610.30
预付账款	3,694.08	938.51	1,252.29
其他应收款	1,124.09	1,440.82	1,489.13
存货	30,723.94	13,235.38	10,683.30
流动资产合计	70,561.90	32,766.71	29,822.28
非流动资产：			
固定资产	20,059.70	20,452.71	12,217.94
在建工程	103.80	305.05	4,621.59
无形资产	3,179.88	3,201.75	2,422.11
长期待摊费用	-	6.67	22.67
递延所得税资产	393.38	202.50	225.76
非流动资产合计	23,736.77	24,168.68	19,510.06
资产总计	94,298.67	56,935.38	49,332.34

合并资产负债表（续）

单位：万元

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
流动负债：			
短期借款	1,700.00	3,000.00	565.00
应付票据	500.00	1,000.00	1,368.60
应付账款	19,009.00	9,961.22	9,477.51
预收账款	36,723.38	6,842.33	7,239.08
应付职工薪酬	1,314.36	753.97	828.82
应交税费	731.76	359.65	369.01
应付利息	2.34	18.99	16.74
其他应付款	496.59	1,749.95	640.90
一年内到期的非流动负债		3,500.00	700.00
其他流动负债	30.00	30.00	67.00
流动负债合计	60,507.44	27,216.11	21,272.67
非流动负债：			
长期借款	-	4,000.00	7,500.00

预计负债	159.97	130.71	-
其他非流动负债	622.26	-	-
非流动负债合计	782.23	4,130.71	7,500.00
股东权益：			
股本	10,000.00	10,000.00	10,000.00
资本公积	6,760.75	6,760.75	6,696.88
盈余公积	1,028.84	487.27	132.02
未分配利润	15,219.42	8,340.53	3,670.91
归属于母公司所有者 权益合计	33,009.00	25,588.56	20,499.81
少数股东权益	-	-	59.86
股东权益合计	33,009.00	25,588.56	20,559.67
负债和股东权益总计	94,298.67	56,935.38	49,332.34

2、合并利润表

单位：万元，元/股

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、营业总收入	82,393.98	69,014.42	52,882.50
二、营业总成本	72,915.90	63,925.27	47,108.65
其中：营业成本	60,201.14	54,552.42	41,543.12
营业税金及附加	559.63	325.56	277.83
销售费用	5,543.43	3,415.02	2,351.93
管理费用	5,830.28	4,990.05	3,035.10
财务费用	298.24	192.54	285.70
资产减值损失	483.18	449.68	-385.02
加：投资收益	-	-	129.53
三、营业利润	9,478.08	5,089.15	5,903.38
加：营业外收入	414.33	956.43	288.85
减：营业外支出	106.08	165.16	146.38
其中：非流动资产处置损失		1.72	60.97
四、利润总额	9,786.33	5,880.42	6,045.85
减：所得税费用	1,365.88	846.14	1,610.33
五、净利润	8,420.45	5,034.29	4,435.52
归属于母公司所有者的净利润	8,420.45	5,024.87	4,155.90
少数股东损益	-	9.42	279.62
六、每股收益：			
基本每股收益	0.8420	0.5025	0.4226
稀释每股收益	0.8420	0.5025	0.4226

3、合并现金流量表

单位：万元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	119,742.35	70,071.61	57,833.34
收到的税费返还	9.99	181.64	113.44
收到其他与经营活动有关的现金	533.43	1,014.46	7,446.98
现金流入小计	120,285.77	71,267.72	65,393.76
购买商品、接受劳务支付的现金	73,487.10	56,066.46	44,662.54
支付给职工以及为职工支付的现金	6,002.50	4,547.25	3,300.30
支付的各项税费	5,466.15	2,912.43	6,022.92
支付其他与经营活动有关的现金	6,362.05	4,833.40	4,734.50
现金流出小计	91,317.80	68,359.55	58,720.26
经营活动产生的现金流量净额	28,967.97	2,908.17	6,673.50
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资收到的现金	-	700.00	2,900.00
取得投资收益收到的现金	-	-	87.00
处置固定资产、无形资产和 其他长期资产收回的现金净额	47.70	64.61	212.96
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	1,282.12
收到其他与投资活动有关的现金	711.15	20.00	-
现金流入小计	758.85	784.61	4,482.08
购建固定资产、无形资产和其他 长期资产支付的现金	3,040.70	4,917.90	4,637.65
投资支付的现金	-	700.00	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	22.40	4,217.60
现金流出小计	3,040.70	5,640.30	8,855.25
投资活动产生的现金流量净额	-2,281.85	-4,855.69	-4,373.17
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金	-	-	2,000.00
取得借款收到的现金	3,583.00	5,065.00	16,373.00
收到其他与筹资活动有关的现金	-	6.00	-
现金流入小计	3,583.00	5,071.00	18,373.00
偿还债务支付的现金	12,383.00	3,330.00	16,935.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	1,438.34	690.34	913.46
现金流出小计	13,821.34	4,020.34	17,848.46
筹资活动产生的现金流量净额	-10,238.34	1,050.66	524.54
四、汇率变动对现金及现金等价物影响	-11.16	15.75	-5.48
五、现金及现金等价物净增加额	16,436.62	-881.11	2,819.40
加：期初现金及现金等价物余额	5,000.98	5,882.10	3,062.70
六、期末现金及现金等价物余额	21,437.60	5,000.98	5,882.10

（二）母公司财务报表

1、资产负债表

单位：万元

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
流动资产：			
货币资金	21,586.96	4,662.79	6,073.35
应收票据	47.76	100.80	117.09
应收账款	7,467.76	7,089.76	5,106.75
预付账款	2,388.13	764.77	573.98
其他应收款	5,671.73	4,900.29	4,730.99
存货	24,795.57	9,220.35	7,609.09
流动资产合计	61,957.91	26,738.77	24,211.26
非流动资产：			
长期股权投资	3,040.00	3,040.00	3,017.60
固定资产	12,609.70	12,869.28	6,122.51
在建工程	87.80	216.53	3,736.37
无形资产	1,477.03	1,507.34	1,431.84
长期待摊费用	-	6.67	22.67
递延所得税资产	378.71	183.10	205.30
非流动资产合计	17,593.24	17,822.91	14,536.29
资产总计	79,551.15	44,561.67	38,747.55

资产负债表（续）

单位：万元

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
流动负债：			
短期借款	-	1,000.00	-
应付票据	500.00	1,000.00	768.60
应付账款	14,687.52	6,007.36	6,378.25
预收账款	35,857.87	6,652.14	6,563.70
应付职工薪酬	877.10	419.24	312.09
应交税费	558.00	274.63	272.93
应付利息	-	12.43	10.80
其他应付款	1,640.20	2,832.55	1,741.13
一年内到期的非流动负债	-	2,000.00	-
其他流动负债	30.00	30.00	67.00

流动负债合计	54,150.69	20,228.36	16,114.50
非流动负债：			
长期借款	-	4,000.00	6,000.00
预计负债	159.97	130.71	-
其他非流动负债	622.26	-	-
非流动负债合计	782.23	4,130.71	6,000.00
股东权益：			
股本	10,000.00	10,000.00	10,000.00
资本公积	5,329.86	5,329.86	5,312.86
盈余公积	1,028.84	487.27	132.02
未分配利润	8,259.54	4,385.46	1,188.17
股东权益合计	24,618.23	20,202.60	16,633.05
负债和股东权益总计	79,551.15	44,561.67	38,747.55

2、利润表

单位：万元，元/股

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、营业收入	56,165.93	47,926.56	35,502.86
减：营业成本	40,857.38	37,259.71	27,594.38
营业税金及附加	403.05	241.15	205.46
销售费用	4,207.16	2,761.56	1,777.56
管理费用	4,201.23	3,758.55	2,305.18
财务费用	151.41	56.82	124.29
资产减值损失	466.32	406.11	78.14
投资收益		-	231.94
二、营业利润	5,879.38	3,442.67	3,649.80
加：营业外收入	334.13	917.62	281.10
减：营业外支出	46.29	162.32	90.82
其中：非流动资产处置损失		-	24.88
三、利润总额	6,167.22	4,197.97	3,840.08
减：所得税费用	751.58	645.42	979.60
四、净利润	5,415.63	3,552.55	2,860.48
基本每股收益	0.5416	0.3553	0.2909
稀释每股收益	0.5416	0.3553	0.2909

3、现金流量表

单位：万元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	93,350.77	50,051.12	38,922.36
收到的税费返还	9.99	158.87	89.28
收到其他与经营活动有关的现金	454.93	1,006.42	4,316.62
现金流入小计	93,815.69	51,216.41	43,328.26
购买商品、接受劳务支付的现金	55,182.88	41,554.30	30,484.59
支付给职工以及为职工支付的现金	3,325.44	2,367.91	1,861.58
支付的各项税费	3,454.30	1,904.84	4,170.71
支付其他与经营活动有关的现金	5,956.63	4,365.70	6,099.53
现金流出小计	67,919.25	50,192.74	42,616.41
经营活动产生的现金流量净额	25,896.45	1,023.66	711.85
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资收到的现金	-	700.00	-
取得投资收益收到的现金	-	-	27.00
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	18.70	29.31	85.70
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	1,951.41
收到其他与投资活动有关的现金	711.15	20.00	-
现金流入小计	729.85	749.31	2,064.11
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	2,097.22	2,964.46	1,634.59
投资支付的现金	-	700.00	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	22.40	1,537.60
现金流出小计	2,097.22	3,686.86	3,172.19
投资活动产生的现金流量净额	-1,367.37	-2,937.55	-1,108.08
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金	-	-	2,000.00
取得借款收到的现金	-	2,000.00	11,890.00
收到其他与筹资活动有关的现金	-	4.00	-
现金流入小计	-	2,004.00	13,890.00
偿还债务支付的现金	7,000.00	1,000.00	8,890.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	1,280.39	463.17	483.40
现金流出小计	8,280.39	1,463.17	9,373.40
筹资活动产生的现金流量净额	-8,280.39	540.83	4,516.60
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-8.02	17.69	4.34
五、现金及现金等价物净增加额	16,240.67	-1,355.37	4,124.72
加：期初现金及现金等价物余额	3,904.02	5,259.39	1,134.67
六、期末现金及现金等价物余额	20,144.69	3,904.02	5,259.39

三、报告期内主要会计政策和会计估计

（一）收入确认原则

1、销售商品收入

在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，收入的金额、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入时，确认销售商品收入。

2、提供劳务收入

在交易的完工进度能够可靠地确定，收入的金额、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入时，采用完工百分比法确认提供劳务收入。

确定完工进度可以选用下列方法：已完工作的测量，已经提供的劳务占应提供劳务总量的比例，已经发生的成本占估计总成本的比例。

3、让渡资产使用权收入

在收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入时，确认让渡资产使用权收入。

（二）应收帐款坏帐准备

1、单项金额重大的应收款项坏账准备的计提方法

（1）单项金额重大的应收款项的确认标准

单项金额重大的应收账款为期末余额 200 万元以上的应收账款，单项金额重大的其他应收款为期末余额 100 万元以上的其他应收款。

（2）单项金额重大的应收款项坏账准备的计提方法

单独进行减值测试，根据其预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。经单独测试未减值的单项金额重大的应收款项，按账龄划分若干组合，再按这些应收款项组合的期末余额的一定比例计算确定减值损失，计提坏账准备。如果某项应收款项的可回收性与其他应收款项存在明显

的区别，导致该项应收款项如果采用与其他应收款项相同方法计提坏账准备，将无法真实反映其可回收金额的，可对该项应收款项采用个别认定法计提坏账准备。

2、单项金额不重大应收账款坏账准备的计提方法

（1）信用风险特征组合的确定依据

公司根据对应收款项回收情况的分析，将账龄在 5 年以上或已有迹象表明回收困难的应收款项确定为按信用特征组合后风险较大的应收款项。

（2）根据信用风险特征组合确定的计提方法

公司对按信用特征组合后风险较大的应收款项全额计提坏账准备。

（3）其他不重大的应收款项，按账龄划分为若干组合，再按这些应收款项组合的期末余额的一定比例计算确定减值损失，计提坏账准备。

（三）存货的核算方法

1、存货分类

公司存货包括原材料、在产品、库存商品、低值易耗品、开发成本、开发产品等。

2、存货的盘存制度

公司存货盘存采用永续盘存制。

3、取得和发出的计价方法

存货按照成本进行初始计量，期末，存货按照成本与可变现净值孰低计量。原材料、库存商品发出时采用加权平均法核算，低值易耗品采用领用时一次摊销法核算。

4、存货跌价准备

期末，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益；以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备。

可变现净值按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。

（四）长期股权投资的核算方法

1、长期股权投资的分类

长期股权投资分为对子公司投资、对合营企业投资、对联营企业投资和对被投资企业不具有控制、共同控制或重大影响，且在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的权益性投资（其他股权投资）。

2、长期股权投资的初始计量

① 企业合并形成的长期股权投资的初始计量

A、同一控制下企业合并形成的长期股权投资，以在合并日取得被合并方所有者权益账面价值的份额作为初始投资成本，为进行企业合并发生的各项直接相关费用于发生时计入当期损益。

B、非同一控制下企业合并形成的长期股权投资，以企业合并成本作为初始投资成本。企业合并成本包括付出的资产、发生或承担的负债、发行的权益性证券的公允价值，以及为进行企业合并发生的各项直接相关费用。

② 企业合并以外其他方式取得的长期股权投资的初始计量

A、以支付现金取得的长期股权投资，按照实际支付的购买价款作为初始投资成本，包括购买过程中支付的手续费等必要支出。

B、以发行权益性证券方式取得的长期股权投资，按照发行的权益性证券的公允价值作为初始投资成本。

C、投资者投入的长期股权投资，按照投资合同或协议约定的价值作为初始投资成本，但合同或协议约定价值不公允的除外。

D、以非货币资产交换方式取得的长期股权投资，如果该项非货币资产交换具有商业实质且换入资产或换出资产的公允价值能够可靠计量，则以换入资产或换出资产的公允价值和相关税费作为初始投资成本，公允价值与换出资产的账面

价值的差额计入当期损益；如果该项非货币性资产交换不同时具备上述两个条件，则以换出资产的账面价值和相关税费作为初始投资成本。

E、以债务重组方式取得的长期股权投资，按取得的长期股权投资的公允价值作为初始投资成本，初始投资成本与重组债权账面价值之间的差额计入当期损益。

3、长期股权投资的后续计量

① 对子公司投资和其他股权投资采用成本法核算

按照应享有被投资单位宣告分派的现金股利或利润的份额，确认投资收益，但仅限于被投资单位接受投资后产生的累积净利润的分配额。

② 对合营企业投资和对联营企业投资采用权益法核算

按照应享有或应分担的被投资单位实现的净损益的份额，确认投资收益。上述被投资单位的净损益，根据在取得投资时被投资单位资产负债的公允价值为基础进行调整。

对于被投资单位除净损益以外所有者权益的其他变动，调整长期股权投资的账面价值并计入资本公积。处置该项投资时，将原计入资本公积的部分按相应比例转入当期损益。

4、长期股权投资减值准备的计提

① 期末，如果对子公司投资、对合营企业投资和对联营企业投资存在减值迹象，则估计其可收回金额，可收回金额低于其账面价值的差额确认为减值损失，计入当期损益。

② 其他股权投资发生减值时，按照类似的金融资产的市场收益率对未来现金流量确定的现值低于其账面价值的差额确认为减值损失，计入当期损益。

上述长期股权投资减值准备不得转回。

5、确定对被投资单位具有共同控制、重大影响的依据

对被投资单位具有共同控制，是指按照合同约定对某项经济活动所共有的控

制，仅在与该项经济活动相关的重要财务和生产经营决策需要分享控制权的投资方一致同意时存在。

对被投资单位具有重大影响，是指对被投资单位的财务和经营政策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定。

（五）固定资产核算方法

1、固定资产标准

固定资产是指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的，使用寿命超过一个会计年度的有形资产。

2、固定资产的分类

公司固定资产分为房屋建筑物、机器设备、运输设备、电子及办公设备。

3、固定资产的计价

固定资产按照取得时的成本进行初始计量。

4、折旧方法

固定资产折旧采用直线法，并按固定资产预计使用年限和预计 5%的净残值率确定其分类折旧率如下：

固定资产类别	使用年限（年）	年折旧率（%）
房屋建筑物	20	4.75
机器设备	10	9.50
运输设备	5-10	9.5-19.00
电子及办公设备	5-10	9.5-19.00

（六）无形资产核算方法

1、取得的计价方法

无形资产按照取得时的成本进行初始计量。

2、无形资产的摊销方法

① 对于使用寿命有限的无形资产，在使用寿命期限内，采用直线法摊销。

② 对于使用寿命不确定的无形资产，不摊销。于每年年度终了，对使用寿命不确定的无形资产的使用寿命进行复核，如果有证据表明其使用寿命是有限的，则估计其使用寿命，并按其估计使用寿命进行摊销。

3、无形资产减值准备

① 期末，如果使用寿命有限的无形资产存在减值迹象，则估计其可收回金额，可收回金额低于其账面价值的差额确认为减值损失，计入当期损益。

② 对于使用寿命不确定的无形资产，无论是否存在减值迹象，都将于期末进行减值测试，估计其可收回金额，可收回金额低于其账面价值的差额确认为减值损失，计入当期损益。

上述无形资产减值准备不得转回。

（七）其他主要资产的资产减值准备确定方法

1、坏账核算方法

（1）坏账的确认标准

坏账确认的标准为对于因债务人破产或者死亡，以其破产财产或者遗产清偿后仍无法收回的应收款项和因债务人逾期未履行其偿债义务，而且具有明显特征表明无法收回的应收款项确认为坏账损失。

（2）坏账的核算方法

公司采用备抵法核算坏账损失。

（3）坏账的计提方法和计提比例

对于单项金额重大的应收款项，单独进行减值测试，确认减值损失，计提坏账准备。对于单项金额非重大的应收款项，按账龄划分为若干组合，再按这些应收款项组合的期末余额的一定比例计算确定减值损失，计提坏账准备。

公司结合债务单位所处行业、实际财务状况、资信情况、现金流量情况以及以往的信用记录等公司掌握的信息进行谨慎的判断和合理的估计，确定的坏账准备计提比例为：

账 龄	坏账准备计提比例(%)
一年以内	5
一至二年	10
二至三年	30
三至四年	50
四至五年	80
五年以上	100

2、在建工程减值准备确认标准和计提方法

（1）在建工程的分类

在建工程包括施工前期准备、正在施工中的各项建筑、安装工程，技术改造工程、大修理工程等。

（2）取得的计价方法

按实际发生的支出确定工程成本。在建工程在达到预定可使用状态时，按实际发生的全部支出转入固定资产核算。

（3）在建工程减值准备的计提

期末，如果在建工程存在减值迹象，则估计其可收回金额，可收回金额低于其账面价值的差额确认为减值损失，计入当期损益。

上述在建工程减值准备不得转回。

（八）借款费用资本化的依据及方法

1、借款费用的分类

借款费用包括借款利息、折价或溢价的摊销、辅助费用以及因外币借款而发生的汇兑差额等。

2、借款费用资本化的确认原则

可直接归属于符合资本化条件的资产的购建或者生产的借款费用，予以资本化，计入相关资产成本；其他借款费用计入当期损益。

当资产支出已经发生、借款费用已经发生且为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始时，开始借款费用的资本化。符合资本化条件的资产在购建或者生产过程中发生非正常中断、且中断时间连续超过3个月的，暂停借款费用的资本化。当所购建或者生产的资产达到预定可使用或者可销售状态时，停止借款费用的资本化，以后发生的借款费用计入当期损益。

3、借款费用资本化金额的计算方法

（1）为购建或者生产符合资本化条件的资产而借入的专门借款所发生的借款费用（包括借款利息、折价或溢价的摊销、辅助费用、外币专门借款本金和利息的汇兑差额），其资本化金额为在资本化期间内专门借款实际发生的借款费用减去尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或进行暂时性投资取得的投资收益后的金额。

（2）为购建或者生产符合资本化条件的资产而占用的一般借款所发生的借款费用（包括借款利息、折价或溢价的摊销），其资本化金额根据在资本化期间内累计资产支出超过专门借款部分的资产支出加权平均数乘以所占用一般借款的资本化率计算确定。

（九）预计负债的确认原则

（1）与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：

- ① 该义务是企业承担的现时义务；
- ② 履行该义务很可能导致经济利益流出企业；
- ③ 该义务的金额能够可靠地计量。

（2）预计负债按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数进行初始计量。

如所需支出存在一个连续范围，且该范围内各种结果发生的可能性相同的，

最佳估计数按照该范围内的中间值确定。

在其他情况下，最佳估计数分别下列情况处理：

- ① 或有事项涉及单个项目的，按照最可能发生金额确定。
- ② 或有事项涉及多个项目的，按照各种可能结果及相关概率计算确定。

（十）政府补助的核算方法

政府补助区分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助后，与资产相关的政府补助确认为递延收益，在资产使用寿命内平均分次计入各期损益，与收益相关的政府补助，用于补偿公司以后期间费用或损失的，取得时确认为递延收益，在确认相关费用的期间计入当期损益，用于补偿公司已经发生的费用或损失的，取得时直接计入当期损益。

（十一）所得税会计处理方法

公司采用资产负债表债务法进行所得税会计处理。

资产、负债的账面价值与其计税基础存在可抵扣暂时性差异的，以未来期间很可能取得的用以抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认由可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产。

资产、负债的账面价值与其计税基础存在应纳税暂时性差异的，确认由应纳税暂时性差异产生的递延所得税负债。

（十二）企业合并会计处理方法

（1）同一控制下企业合并

参与合并的各方在合并前后均受同一方或相同的多方最终控制且该控制并非暂时性的，为同一控制下企业合并。合并方支付的合并对价和合并方取得的资产、负债按账面价值计量。合并方取得的资产、负债账面价值与支付的合并对价账面价值的差额，调整资本公积，资本公积不足以冲减的，调整留存收益。合并方为进行企业合并发生的直接相关费用于发生时计入当期损益。

（2）非同一控制下企业合并

参与合并的各方在合并前后不受同一方或相同的多方最终控制的，为非同一控制下企业合并。合并方的合并成本和合并方取得的可辨认资产、负债按合并日的公允价值计量。合并成本大于合并中取得的被合并方可辨认资产、负债公允价值份额的差额，确认为商誉；合并成本小于合并中取得的被合并方可辨认资产、负债公允价值份额的差额，计入当期损益。合并方为进行企业合并发生的直接相关费用于发生时计入合并成本。

（十三）合并财务报表的编制方法

合并财务报表的合并范围包括本公司及本公司的子公司。子公司的经营成果和财务状况由控制开始日起至控制结束日止包含于合并财务报表中。

本公司通过同一控制下企业合并取得的子公司，在编制合并当期财务报表时，视同被合并子公司在本公司最终控制方对其实施控制时纳入合并范围，并对合并财务报表的期初数以及前期比较报表进行相应调整。

本公司通过非同一控制下企业合并取得的子公司，在编制合并当期财务报表时，以合并日确定的各项可辨认资产、负债的公允价值为基础对子公司的财务报表进行调整，并自合并日起将被合并子公司纳入合并范围。

子公司所采用的会计期间或会计政策与本公司不一致时，在编制合并财务报表时按本公司的会计期间或会计政策对子公司的财务报表进行必要的调整。合并范围内企业之间所有重大交易、余额以及未实现损益在编制合并财务报表时予以抵消。内部交易发生的未实现损失，有证据表明该损失是相关资产减值损失的，则不予抵消。

子公司少数股东应占的权益和损益分别在合并资产负债表中股东权益项目下和合并利润表中净利润项目下单独列示。

如果归属于少数股东的亏损超过少数股东在该子公司所有者权益中所享有的份额，除少数股东有义务且有能力承担的部分外，冲减母公司股东权益。如果子公司以后期间实现利润，在弥补母公司股东权益所承担的属于少数股东的损失

之前，所有利润归属于母公司股东权益。

（十四）主要税项

1、适用的主要税种及税率如下

税项	计税基础	税率
企业所得税	应纳税所得额	2007 年为 33% 2008 年及以后为 15%
增值税	产品销售收入、加工及修理修配劳务收入	17%
营业税	技术服务收入	5%
	安装工程收入、运输服务收入	3%
城市维护建设税	实际缴纳流转税额	5%
教育费附加	实际缴纳流转税额	4%

2、企业所得税

（1）母公司

① 根据国家税务总局财税字[1999]290 号《技术改造国产设备投资抵免企业所得税暂行办法》和国税发[2000]13 号《技术改造国产设备投资抵免企业所得税审核管理办法》的有关规定：“凡在我国境内投资于符合国家产业政策的技术改造项目的企业，其项目所需国产设备投资的 40% 可从企业技术改造项目设备购置当年比前一年新增的企业所得税中抵免，如果当年新增的企业所得税税额不足抵免，未予抵免的投资额，可用以后年度企业比设备购置前一年新增的企业所得税税额延续抵免，但减免的期限最长不超过五年”。

经吴江市地方税务局吴地税政技审[2007]008 号《技术改造国产设备投资准予抵免企业所得税通知书》核准，公司高速电梯、自动扶梯生产线技术改造项目可抵免企业所得税的国产设备投资额为 1,338.91 万元，自 2007 年度开始抵免。公司 2007 年度抵免企业所得税 225.06 万元，2009 年度抵免企业所得税 81.63 万元。

② 根据江苏省高新技术企业认定管理工作协调小组苏高企协[2008]9 号《关于认定江苏省 2008 年度第二批高新技术企业的通知》，公司被认定为高新技术企业，自 2008 年 10 月 21 日起有效期三年。根据《中华人民共和国企业所得税法》

的相关规定，公司 2008 年度至 2009 年减按 15% 的税率征收企业所得税。

（2）子公司——苏州新达

①根据国家税务总局财税字[1999]290 号《技术改造国产设备投资抵免企业所得税暂行办法》和国税发[2000]13 号《技术改造国产设备投资抵免企业所得税审核管理办法》的有关规定：“凡在我国境内投资于符合国家产业政策的技术改造项目的企业，其项目所需国产设备投资的 40% 可从企业技术改造项目设备购置当年比前一年新增的企业所得税中抵免，如果当年新增的企业所得税税额不足抵免，未予抵免的投资额，可用以后年度企业比设备购置前一年新增的企业所得税税额延续抵免，但减免的期限最长不超过五年”。

经吴江市地方税务局吴地税政技审[2006]002 号《技术改造国产设备投资准予抵免企业所得税通知书》核准，苏州新达稀土永磁同步曳引机生产线技术改造项目可抵免企业所得税的国产设备投资额为 366.40 万元，自 2006 年度开始抵免。苏州新达 2006 年度抵免企业所得税 146.56 万元。

经吴江市地方税务局吴地税政技审[2007]009 号《技术改造国产设备投资准予抵免企业所得税通知书》核准，苏州新达电梯、自动扶梯成套部件生产线技术改造项目可抵免企业所得税的国产设备投资额为 821.34 万元，自 2007 年度开始抵免，苏州新达 2007 年度抵免企业所得税 328.54 万元。

②根据江苏省高新技术企业认定管理工作协调小组苏高企协[2008]9 号《关于认定江苏省 2008 年度第二批高新技术企业的通知》，苏州新达被认定为高新技术企业，自 2008 年 10 月 21 日起有效期三年。根据《中华人民共和国企业所得税法》的相关规定，苏州新达 2008 年度至 2009 年减按 15% 的税率征收企业所得税。

（3）子公司——运输公司

根据财政部和国家税务总局财税字[1994]第 001 号《关于企业所得税若干优惠政策的通知》，对新办的独立核算的从事交通运输业的企业，自开业之日起，第一年免征所得税，第二年减半征收所得税。经吴江市国家税务局第三税务分局吴国税三减[2007]32 号《减、免税批准通知书》批准，同意运输公司 2006 年度

的经营所得免征所得税，2007 年度减半征收所得税。运输公司 2007 年度减按 16.50% 的税率征收企业所得税，2008 年度至 2009 年月适用 25% 的企业所得税税率。

其余子公司：2007 年度适用 33% 的企业所得税税率，2008 年度至 2009 年适用 25% 的企业所得税税率

四、最近一年的收购兼并情况

无。

五、注册会计师检验的非经常性损益明细表

根据江苏天衡出具的《非经常性损益明细表审核报告》（天衡专字（2010）046 号），公司近三年非经常性损益的具体情况如下：

单位：万元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
非流动资产处置损益	4.38	2.84	10.84
其中：处置固定资产、无形资产等净损益	4.38	2.84	-31.69
处置长期股权投资净损益	-	-	42.53
计入当期损益的政府补助	227.65	918.47	241.50
委托投资损益	-	-	87.00
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	-	-	-92.69
与公司正常经营业务无关的或有事项产生的损益	63.48	-63.48	-
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	-	-	269.02
根据税收、会计等法律、法规的要求对当期损益进行一次性调整对当期损益的影响	-	37.27	-
除上述各项之外的其他营业外收支净额	12.73	-66.55	-69.69
所得税影响金额	47.34	125.59	166.48
少数股东损益影响金额	-	0.52	-38.24
扣除企业所得税及少数股东权益后的非经常性损益	260.91	702.43	317.75

六、最近一期末的主要资产

（一）货币资金

单位：万元

项目	2009年12月31日
库存现金	2.99
银行存款	21,434.61
其他货币资金	1,442.27
其中：银行承兑汇票保证金存款	500.00
银行保函保证金存款	942.27
合计	22,879.87

截至2009年12月31日，除保证金存款变现存在限制外，货币资金余额中无抵押、冻结等对变现有限制或存放在境外、有潜在回收风险的款项。

（二）应收账款

单位：万元

项目	2009年12月31日
应收账款余额	13,452.17
其中：母公司	8,549.93
苏州新达	4,785.65

公司直销整机产品的货款支付方式为：一般情况下，签订设备与安装合同时，客户支付设备价的20%左右，交货前支付60%左右，安装合格后支付15%，余下的5%作为尾款，在交付使用一年后支付。公司对于部分金额较大的订单及部分优质客户如政府招标采购项目，尾款比例适当提高，一般在10%左右，付款期限适当延长，一般不超过两年；公司销售给代理商的整机产品，一般给予设备价5%~10%的付款期限适当延长的优惠。

零部件产品结算与整机不同，一般是在产品交付并验收合格后30-60天内，客户支付全部货款；对金额较大的定单或者大客户，一般是在产品交付并验收合格后45-75天内。

（三）存货

单位：万元

项目	2009年12月31日
原材料	7,967.31
在产品 & 自制半成品	1,354.05
产成品	21,402.56
其中：发出商品	17,701.15
合计	30,723.94

报告期内，公司产品销售状况良好，销售收入大幅增长，存货规模增加。

（四）固定资产

截至2009年12月31日，公司固定资产原值为25,275.28万元，累计折旧为5,215.57万元，账面价值20,059.70万元。主要情况如下：

单位：年，万元，%

类别	折旧年限	原值	账面价值
房屋建筑物	20	16,465.59	14,269.97
机器设备	10	7,156.58	4,970.46
运输设备	5-10	666.67	291.92
电子及办公设备	5-10	986.44	527.36
合计	-	25,275.28	20,059.70

期末固定资产抵押情况如下：

单位：万元

类别	抵押物名称	账面原值	账面价值	担保金额
房屋建筑物	康力一期厂房	2,430.72	1,789.78	1,960.00
	康力二期厂房	6,114.32	5,751.64	4,000.00
	新达一期厂房	344.94	205.08	117.00
	新达二期厂房	3,547.79	3,187.01	2,460.00
合计		12,437.77	10,933.51	8,537.00

截至本招股书签署日，上述以公司房屋建筑物作为抵押物对应的母公司银行贷款均已归还，解除抵押的手续尚在办理之中。

（五）在建工程

单位：万元

工程名称	2009年12月31日
试验塔改造工程	45.00
零星工程	58.80
合 计	103.80

（六）无形资产

截至 2009 年 12 月 31 日，公司无形资产原值 3,535.94 万元，累计摊销 356.06 万元，期末账面价值 3,179.88 万元。主要情况如下：

单位：万元

类别	原值	累计摊销	期末账面价值
土地使用权	3,273.85	218.07	3,055.78
管理及研发软件	262.09	137.99	124.10
合 计	3,535.94	356.06	3,179.88

期末无形资产抵押情况如下：

单位：万元

类 别	抵押物名称	账面原值	账面价值	担保金额
土地使用权	康力一期土地使用权	511.90	453.88	1,350.00
	康力二期土地使用权	833.86	780.92	-
	新达一期土地使用权	107.88	89.00	248.00
	新达二期土地使用权	1,550.98	1475.27	1,086.00
合 计		3,004.62	2,799.07	2,684.00

（七）对外投资情况

截至 2009 年 12 月 31 日，公司无对外投资情况。

七、最近一期末的主要负债

截至 2009 年 12 月 31 日，公司负债总计为 61,289.67 万元，主要债项包括银行借款、应付账款、预收账款、应付职工薪酬、应交税费。

（一）银行借款

单位：万元

借款类别	2009年12月31日
保证借款	-
抵押借款	1,700.00
合计	1,700.00

截至2009年12月31日，公司无逾期未偿还的短期借款。

（二）应付账款

单位：万元

账龄	2009年12月31日
一年以内	18,815.85
一至二年	75.07
二至三年	71.89
三年以上	46.20
合计	19,009.00

2009年应付账款余额中一年以内应付账款金额为18,815.85万元，占应付账款总额的98.98%，主要为供应商尚未与公司清算的货款。

（三）预收账款

单位：万元

账龄	2009年12月31日
一年以内	36,096.44
一至二年	317.78
二至三年	176.92
三年以上	132.25
合计	36,723.38

2009年末预收账款余额同比增长436.71%，主要原因是2009年国内基础设施建设投资力度加大，公司正在执行的订单数量增多，客户支付的预付款增加。截至本招股书签署日，公司正在执行的订单金额达到10.20亿元，订单的大幅增长，显示了公司良好的成长性和市场拓展能力。

（四）应付职工薪酬

单位：万元

项 目	2009 年 12 月 31 日
工资、奖金、津贴和补贴	1,307.03
住房公积金	0.03
工会经费和职工教育经费	7.30
合 计	1,314.36

（五）应交税费

报告期内公司应交税费构成如下：

单位：万元

项目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
企业所得税	490.70	48.34	108.35
增值税	192.96	226.84	179.20
其他税费	48.10	84.47	81.46
合 计	731.76	359.65	369.01

八、所有者权益变动表

（一）所有者权益

单位：万元

项目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
股本	10,000.00	10,000.00	10,000.00
资本公积	6,760.75	6,760.75	6,696.88
盈余公积	1,028.84	487.27	132.02
未分配利润	15,219.42	8,340.53	3,670.92
归属于母公司所有者权益合计	33,009.00	25,588.56	20,499.81
少数股东权益	-	-	59.86
所有者权益合计	33,009.00	25,588.56	20,559.67

（二）股本

单位：万股

未上市流通股份	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
自然人股	7,070	7,070	7,070
社会法人股	2,430	2,430	2,430
国有法人股	500	500	500
股份合计	10,000	10,000	10,000

（三）资本公积

单位：万元

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
股本溢价	6,600.42	6,600.42	6,553.55
其他资本公积	160.33	160.33	143.33
合计	6,760.75	6,760.75	6,696.88

（四）盈余公积

单位：万元

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
法定盈余公积	1,028.84	487.27	132.02
合计	1,028.84	487.27	132.02

（五）未分配利润

单位：万元

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
年初未分配利润	8,340.53	3,670.92	4,460.60
加：本期净利润	8,420.45	5,024.87	4,155.90
减：提取盈余公积	541.56	355.25	132.02
对股东的分配	1,000.00	-	-
其他	-	-	4,813.56
期末未分配利润	15,219.42	8,340.53	3,670.92

九、现金流量表

单位：万元

项目	2009年	2008年	2007年
经营活动产生现金流量净额	28,967.97	2,908.17	6,673.50
投资活动产生的现金流量净额	-2,281.85	-4,855.69	-4,373.17
筹资活动产生的现金流量净额	-10,238.34	1,050.66	524.54

汇率变动对现金及现金等价物影响	-11.16	15.75	-5.48
现金及现金等价物净增加额	16,436.62	-881.11	2,819.40

十、或有事项、资产负债表日后非调整事项

截至 2009 年 12 月 31 日，公司无需披露的重大或有事项。截至报告日，公司无需披露的资产负债表日后非调整事项。

十一、承诺事项

截至 2009 年 12 月 31 日，公司无需披露的重大承诺事项。

十二、主要财务指标

（一）近三年主要财务指标

财务指标	2009 年/末	2008 年度/末	2007 年度/末
流动比率（倍）	1.17	1.21	1.40
速动比率（倍）	0.66	0.72	0.90
资产负债率（母公司，%）	69.05	54.66	57.07
应收账款周转率（次/年）	7.08	6.43	5.88
存货周转率（次/年）	2.74	4.56	4.09
净资产收益率（加权平均，%）	28.99	21.81	22.46
扣除非经损益净资产收益率（加权平均，%）	28.09	18.76	20.74
息税折旧摊销前利润（万元）	11,872.63	7,509.99	7,187.05
利息保障倍数（倍）	44.38	12.25	9.38
每股经营活动产生的现金流量（元）	2.90	0.29	0.67
每股净现金流量（元）	1.64	-0.09	0.28
无形资产（扣除土地使用权等）占净资产的比例（%）	0.38	0.48	0.09

上述指标的计算公式如下：

流动比率 = 流动资产/流动负债

速动比率 = (流动资产 - 存货) / 流动负债

资产负债率 = 总负债/总资产×100%

应收账款周转率 = 营业收入/应收账款平均余额

存货周转率 = 营业成本/存货平均余额

净资产收益率 = 净利润/期末净资产总额×100%

息税折旧摊销前利润=净利润+所得税+折旧+无形及长期资产摊销+利息支出-利息收入

利息保障倍数 = 息税折旧摊销前利润/（利息支出-利息收入+资本化利息）

每股经营活动的现金流量 = 经营活动产生的现金流量净额/期末股本总额

每股净现金流量 = 现金及现金等价物净增加额/期末股本总额

无形资产占净资产的比例 = 无形资产（土地使用权、水面养殖权和采矿权除外）/期末净资产

除特别指出外，上述财务指标均以合并财务报表的数据为基础进行计算。

（二）净资产收益率与每股收益

根据中国证监会《公开发行证券公司信息披露编报规则第9号—净资产收益率和每股收益的计算及披露》，公司报告期的净资产收益率和每股收益如下：

单位：%，元

项目	报告期利润	加权平均净资产收益率	每股收益	
			基本每股收益	稀释每股收益
2009年度	归属于公司普通股股东的净利润	28.99	0.8420	0.8420
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	28.09	0.8160	0.8160
2008年度	归属于公司普通股股东的净利润	21.81	0.5025	0.5025
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	18.76	0.4322	0.4322
2007年度	归属于公司普通股股东的净利润	22.46	0.4226	0.4226
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	20.74	0.3903	0.3903

（1）加权平均净资产收益率（ROE）的计算公式如下：

$$\text{加权平均 ROE} = P / (E_0 + NP \div 2 + E_i \times M_i \div M_0 - E_j \times M_j \div M_0 + E_k \times M_k \div M_0)$$

其中：P 分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司

普通股股东的净利润；NP 为归属于公司普通股股东的净利润；E0 为归属于公司普通股股东的期初净资产；Ei 为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产；Ej 为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产；M0 为报告期月份数；Mi 为新增净资产下一月份起至报告期期末的月份数；Mj 为减少净资产下一月份起至报告期期末的月份数；Ek 为因其他交易或事项引起的净资产增减变动；Mk 为发生其他净资产增减变动下一月份起至报告期期末的月份数。

（2）基本每股收益（EPS）的计算公式如下：

基本每股收益 = $P \div S$

$S = S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0 - S_k$

其中：P 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润；S 为发行在外的普通股加权平均数；S0 为期初股份总数；S1 为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数；Si 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；Sj 为报告期因回购等减少股份数；Sk 为报告期缩股数；M0 报告期月份数；Mi 为增加股份下一月份起至报告期期末的月份数；Mj 为减少股份下一月份起至报告期期末的月份数。

（3）稀释每股收益（EPS）的计算公式如下：

稀释每股收益 = $P / (S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0 - S_k + \text{认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数})$

十三、历次验资情况

历次验资情况参见本招股书“第五章 发行人基本情况”之三“发行人设立以来次股本形成及变化情况”。

第十一章 管理层讨论与分析

公司董事会提请投资者注意，以下讨论与分析应结合公司业经审计的财务报表及报表附注和本招股书揭示的其他财务信息一并阅读。

公司报告期内主要财务数据如下表所示：

单位：万元

项 目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
资产总计	94,298.67	56,935.38	49,332.34
负债合计	61,289.67	31,346.82	28,772.67
所有者权益合计	33,009.00	25,588.56	20,559.67
归属于母公司所有者权益合计	33,009.00	25,588.56	20,499.81
	2009年度	2008年度	2007年度
营业收入	82,393.98	69,014.42	52,882.50
利润总额	9,786.33	5,880.42	6,045.85
净利润	8,420.45	5,034.29	4,435.52
归属于母公司所有者的净利润	8,420.45	5,024.87	4,155.90
经营活动产生的现金流量净额	28,967.97	2,908.17	6,673.50

公司管理层对报告期内的公司经营情况及成果进行了认真讨论，结合公司所处行业特点和经营环境，就公司报告期内的财务状况、盈利能力、现金流量情况、资本性支出以及未来趋势等方面进行了详细分析。

一、财务状况分析

（一）资产构成分析

报告期内公司主要资产构成情况如下表所示：

单位：万元，%

项目	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产合计	70,561.90	74.83	32,766.71	57.55	29,822.28	60.45
其中：货币资金	22,879.87	24.26	5,759.75	10.12	7,296.06	14.79
应收账款	12,081.15	12.81	11,183.94	19.64	8,610.30	17.45

预付账款	3,694.08	3.92	938.51	1.65	1,252.29	2.54
其他应收款	1,124.09	1.19	1,440.82	2.53	1,489.13	3.02
存货	30,723.94	32.58	13,235.38	23.25	10,683.30	21.66
非流动资产合计	23,736.77	25.17	24,168.68	42.45	19,510.06	39.55
其中：长期应收款	-	-	-	-	-	-
固定资产	20,059.70	21.27	20,452.71	35.92	12,217.94	24.77
在建工程	103.80	0.11	305.05	0.54	4,621.59	9.37
无形资产	3,179.88	3.37	3,201.75	5.62	2,422.11	4.91
资产总计	94,298.67	100.00	56,935.38	100.00	49,332.34	100.00

报告期内，公司处于快速发展期，产能扩张，销售收入大幅增长，应收账款、存货等流动性资产增幅较大。固定资产大幅增加，公司对固定资产特别是康力二期工程和新达二期工程等生产经营场所的超前投入，为公司未来发展打下良好的基础。

2008年末总资产比2007年末增长15.41%，主要是公司固定资产投资增加，以及业务增长引起的应收账款和存货增加。2009年末总资产比2008年末增长65.62%，主要是公司业务增长引起的货币资金和存货增加。

1、货币资金

单位：万元

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
库存现金	2.99	12.23	7.13
银行存款	21,434.61	4,988.75	5,874.96
其他货币资金	1,442.27	758.77	1,413.97
合计	22,879.87	5,759.75	7,296.06

截至2009年12月31日，除保证金存款变现存在限制外，货币资金余额中无抵押、冻结等对变现有限制或存放在境外、有潜在回收风险的款项。

报告期发行人货币资金数额基本适应日常经营的需要。2009年末货币资金余额较期初上升297.24%，主要原因为公司生产经营规模扩大，订单快速增加，预收账款增加，经营活动现金净流量增加所致。

2、应收账款

（1）应收账款构成分析

报告期内公司应收账款余额如下：

单位：万元，%

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
应收账款余额	13,452.17	12,153.55	9,328.26
占营业收入的比例	16.33	17.61	17.64

应收账款的形成与公司营销模式、收入确认方式密切相关。

① 营销模式

整机营销模式：公司整机产品分为直销和代理两类，代理包括国内代理和国外代理。

零部件营销模式：公司零部件产品以直销为主，除自供外，主要是为外资品牌整机生产企业配套，一般通过议标方式和客户建立长期供货关系，公司根据客户提出的要求生产配套产品，以后年度根据具体合同进行生产。

② 不同销售模式下的收入确认原则

产品种类	直销（国内）	代理	
		国内	国外
整机	公司直接与客户签订设备定作与安装合同，货物交付客户，安装完成后，经质监部门验收合格，确认销售收入。安装与维保由公司自身或者委托的安装公司负责，收入由公司或安装公司收取。	公司与代理商签订定作合同，货物交付代理商验收合格后，确认销售收入。安装与维保收入由代理商收取，安装公司受公司委托。	公司与代理商签订出口合同，货物根据合同在离岸或者到岸后，以离岸价或者到岸价确认销售收入。
零部件	公司直接与客户签订合同，产品交付客户并验收合格后，确认销售收入。	-	-

③ 结算方式

整机直销结算方式：一般情况下，签订设备定作与安装合同时，客户支付设备价的20%定金，交付货物前支付60%，安装合格后支付15%，余下的5%作为尾款，在交付使用一年后支付。公司对于部分金额较大的订单及部分优质客户如政府招标采购项目，尾款比例适当提高，一般在10%；付款期限适当延长，一般不超过两年。

整机代理结算方式：一般情况下，公司与代理商签订定作合同时，代理商

支付设备价的 30%左右，交货前支付余下的 70%。公司对代理商实施严格的考核与管理制度，将代理商划分为 A、B、C 三个资质等级。2008 年公司 A 级代理商 51 个，B 级代理商 68 个、C 级代理商 35 个，三个级别代理商的付款优惠政策存在一定差异。对 A 级代理商的大额定单，尾款比例一般为 5%—10%，付款期限适当延长。

整机销售形成的应收账款余额如下表：

单位：万元，%

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
直销	7,568.64	6,122.62	4,567.04
代理	981.29	1,691.14	1,064.59
合计	8,549.93	7,813.76	5,631.63
占整机销售收入比例	14.38	15.18	15.20

零部件销售形成的应收账款余额如下表：

单位：万元，%

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
直销	4,585.24	4,339.79	3,696.62
占零部件销售收入比例	20.76	25.70	23.66

零部件产品以直销为主，一般是在产品交付并验收合格后 30-60 天内，客户支付全部货款；对金额较大的定单或者长期合作的大客户，一般是在产品交付并验收合格后 45-75 天内付款。

（2）应收账款账龄分析

公司应收账款账龄情况如下表：

单位：万元，%

账龄	2009年12月31日			2008年12月31日			2007年12月31日		
	金额	比例	坏账准备	金额	比例	坏账准备	金额	比例	坏账准备
一年以内	9,841.91	73.16	492.10	9,434.99	77.63	471.75	8,032.02	86.10	401.60
一至二年	1,961.53	14.58	196.15	2,069.11	17.02	206.91	836.13	8.96	83.61
二至三年	1,144.52	8.51	343.36	380.40	3.13	114.12	176.97	1.90	53.09
三至四年	299.86	2.23	149.93	128.01	1.05	64.00	183.57	1.97	91.79
四至五年	74.32	0.55	59.46	141.04	1.16	112.83	58.52	0.63	46.82
五年以上	130.02	0.97	130.02	-	-	-	41.05	0.44	41.05
合计	13,452.17	100.00	1,371.01	12,153.55	100	969.62	9,328.26	100	717.96

截至 2009 年 12 月 31 日，应收账款余额中无应收持公司 5%（含 5%）以上股份的股东或关联方款项。

2009 年度，公司核销债务人逾期无法收回的货款 26.71 万元；2008 年度，公司核销债务人逾期无法收回的货款 102.48 万元，核销的坏账中无应收关联方的往来款项。

截至 2009 年 12 月 31 日，应收账款余额中前五名客户（合并报表）欠款金额合计 3,463.23 万元，占应收账款总额的 23.74%，其中，整机和零部件业务各自形成的应收帐款前五名客户情况如下：

整机销售形成应收账款前五名：

单位：万元，%

单位名称	金 额	占整机应收账款比例
贵阳世纪金源房地产开发有限公司	571.42	6.68
安徽蓝鼎置地发展有限公司	427.42	5.00
郑州开元房地产有限公司	372.60	4.36
福州建总房地产开发公司	347.37	4.06
重庆砂之船苏格服饰有限公司	240.48	2.81
合计	1,959.28	22.92

零部件销售形成应收账款前五名：

单位：万元，%

单位名称	金 额	占零部件应收账款比例
蒂森电梯有限公司	1,212.24	26.44
快速电梯有限公司	663.65	14.47
上海华升富士达扶梯有限公司	528.63	11.53
上海华蒂电梯有限公司	487.28	10.63
广州奥的斯电梯有限公司	466.61	10.18
合计	3,358.41	73.24

期末应收账款余额中无应收持公司 5%（含 5%）以上股份的股东单位或关联单位款项。

2008 年末公司应收账款余额同比增加 2,825.29 万元，增长 30.29%，其中，整机销售形成应收账款增加 2,182.13 万元，主要原因是公司营业收入同比增长 30.51%，应收账款相应增加，对部分信用较好的客户付款期限有所放宽。2009 年末公司应收账款同比增加 1,298.62 万元，增长 10.69%，低于公司营业收入 19.39% 的增幅。

2009 年期末公司 2-3 年应收账款余额为 1,144.52 万元，其中，欠款前五名客户情况如下表：

单位：万元

客户名称	金额
吴江市卫生局中医院	178.81
吴江中盛房地产开发有限公司	142.40
西安丹尼尔房地产开发有限公司	106.85
通辽天蒙房地产开发有限责任公司	65.56
承德宏达房地产开发有限公司	61.33
合计	554.95

上述客户大多为房地产企业，受宏观环境和企业自身资金面影响，房地产企业项目建设进度延缓，公司考虑到客户的实际情况以及长期的业务合作，适当延长了应收账款期限。

公司管理层认为，公司应收账款余额随着业务规模扩大而增加，但基本保持在销售收入的 17% 左右，账龄大部分在一年以内，总体上应收账款发生大量坏账的可能性较小。

管理层已经认识到，随着业务的快速发展以及金融危机对房地产行业的影响，需要加强应收账款的管理，一方面注重合同质量的提高，对客户的信用水平进行跟踪和评估；另一方面对应收账款实行动态的管理，充分评估应收账款风险，加强催收力度和责任考评，加大应收账款的回收力度和考核措施。

3、预付账款

单位：万元，%

账龄	2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
一年以内	3,509.36	95.00	798.38	85.07	1,124.07	89.76
一至二年	72.09	1.95	65.80	7.01	25.98	2.07

二至三年	40.17	1.09	9.13	0.97	49.56	3.96
三年以上	72.46	1.96	65.20	6.95	52.68	4.21
合计	3,694.08	100.00	938.51	100.00	1,252.29	100.00

期末预付账款余额中无预付持公司5%以上(含5%)股份的股东单位或关联单位款项。

截至2009年12月31日，预付账款余额中一年以上预付账款金额为184.72万元，占预付账款总额的5.00%，主要为供货商尚未与公司清算的货款。

期末预付款项余额2009年末较2008年末上升293.61%，主要原因为：公司业务规模扩大，正在执行的订单数量增多，期末预付材料款和安装款增加；同时公司为控制原材料价格波动的影响，增加预付供应商货款，以取得相对稳定价格的原材料。

4、其他应收款

(1) 账龄分析

单位：万元，%

账龄	2009年12月31日			2008年12月31日			2007年12月31日		
	金额	比例	坏账准备	金额	比例	坏账准备	金额	比例	坏账准备
一年以内	753.14	57.35	37.66	1,131.41	71.84	56.57	1,203.77	74.34	60.19
一至二年	244.67	18.63	24.47	300.78	19.1	30.08	366.49	22.63	36.65
二至三年	178.18	13.57	53.46	124.70	7.92	37.41	21.25	1.31	6.38
三至四年	120.96	9.21	60.48	15.99	1.02	8.00	0.89	0.06	0.44
四至五年	15.99	1.22	12.79	-	-	-	1.92	0.12	1.54
五年以上	0.20	0.02	0.20	1.92	0.12	1.92	24.90	1.54	24.90
合计	1,313.14	100.00	189.05	1,574.80	100.00	133.97	1,619.22	100.00	130.10

截至2009年12月31日，其他应收款余额中无应收持公司5%（含5%）以上股份的股东单位或关联单位款项。

2008年度公司核销债务人3年以上逾期等无法收回的款项34.90万元，核销的坏账中无应收关联方的往来款项。

截至2009年12月31日，其他应收款余额前五名：

单位：万元

往来单位名称	款项性质	金额	占其他应收款比例
成都市睿华建设投资有限公司	履约保证金	198.79	15.14
合肥城建发展股份有限公司	履约保证金	77.27	5.88
沈阳立森消防工程有限公司	履约保证金	50.00	3.81
北京求实工程管理有限公司	投标保证金	90.00	6.85
聊城市鑫城房地产开发有限公司	投标保证金	30.00	2.28
合计		446.06	33.97

截至 2009 年 12 月 31 日，其他应收款余额为 1,313.14 万元，其中投标及履约保证金 846.28 万元，备用金 278.18 万元。期末 3 年以上的其他应收款略有增加，主要是项目履约保证金期限延长所致。

5、存货

公司存货的构成如下表：

单位：万元

项目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
原材料	7,988.45	4,956.64	4,367.09
其中:五金材料(含电器)	1,306.04	724.22	750.25
钢材	3,405.73	1,365.64	1,533.05
外购外协零部件	3,276.67	2,866.78	2,083.79
在产品	1,354.05	1,816.62	2,296.45
产成品	21,402.58	6,518.88	4,019.76
合计	30,745.07	13,292.14	10,683.30

报告期内，产成品中发出商品构成如下：

单位：万元

发出商品	2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
电 梯	13,396.72	75.68	3,838.91	84.66	1,008.77	56.59
扶梯及人行道	3,782.69	21.37	198.67	4.38	584.33	32.78
部件及梯级	521.74	2.95	496.95	10.96	189.44	10.63
合计	17,701.15	100.00	4,534.53	100.00	1,782.54	100.00

公司 2009 年期末电梯发出商品大额增加，一方面由于公司大额订单增加，使得单笔发出的商品金额较大；另一方面，2009 年国内房地产市场回暖，房地产商也加快了建设步伐，与之相关，公司交付的电梯产品增多，交货至安装投入使用需要一定的周期，使得期末存货中发出商品金额较大。

2009 年期末发出电梯产品前五名客户情况如下：

单位：万元

公司名称	金额
贵阳世纪城房地产开发有限责任公司	3,510.01
安徽世纪金源置业发展有限公司	1,113.22
湖南湘水雅境房地产开发有限公司	1,542.01
合肥市世纪金源购物中心有限公司	1,094.45
合肥海恒项目管理有限公司	488.95
合计	7,748.64

公司存货跌价准备情况：

单位：万元

存货种类	2008 年 12 月 31 日	本期计提	本期减少		2009 年 12 月 31 日
			转回	转销	
原材料	56.76	-	-	35.63	21.13
合计	56.76	-	-	35.63	21.13

2008 年度公司计提存货减值准备 56.76 万元，主要是计提滞销呆滞品跌价准备，存货跌价准备的计提依据为：对期末存货，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。可变现净值按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。

公司制定了较为完善的采购和存货管理制度，通过执行合理的采购计划和生产调度制度动态控制存货。报告期内，公司产品销售状况良好，销售收入大幅增加，存货规模增长。

2008 年末存货比 2007 年末增加 2,608.84 万元，增长 24.42%，其中，外购外协件增加 782.99 万元；发出商品中电梯增加 2,830.14 万元，主要原因是正在执行的合同订单大幅增长。2008 年大合同订单增加，部分大金额合同订单的项目建设周期较长，致使期末发出未安装验收的产品数量增多，如贵阳世纪城发出商品金额为 1,711.02 万元。

2009 年末存货同比增加 17,452.93 万元，增长 131.30%。其中，钢材增加 2,040.09 万元，增长 149.39%，一方面是为订单投产而采购入库，另一方面，针对钢材价格上涨的预期，适当增加了储备；发出商品中电梯增加 9,557.81 万元，增长 248.97%，扶梯增加 3,584.02 万元，主要是 2009 年公司大合同订单增长，

项目执行周期长，安装和维保期限长，致使期末发出商品中待安装的电梯、扶梯增加。

6、固定资产

公司固定资产主要是房屋建筑物和机器设备等，均为公司所拥有并已取得相关权属证明、经营所必备的资产，各类固定资产维护和运行状况良好。报告期固定资产情况如下表：

单位：万元，%

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
固定资产	20,377.00	20,452.71	12,217.94
占总资产比例	21.61	35.92	24.77

截至 2009 年 12 月 31 日，公司固定资产原值为 25,275.28 万元，累计折旧为 5,215.57 万元，账面价值 20,059.70 万元。

2008 年末固定资产比 2007 年末增加 8,234.77 万元，增长 67.40%，其中，2008 年 9 月康力二期工程完工，结转固定资产 6,889.25 万元；新达二期工程结转固定资产 1,845.46 万元。2008 年新增固定资产折旧对公司未来利润空间形成一定的压力，公司在将保持收入增长的前提下，加强成本管理，保持盈利能力的连续性和稳定性。

报告期末暂不存在因市价持续下跌或技术陈旧、损坏、长期闲置等原因导致固定资产可收回金额低于账面价值的情形。

管理层认为，公司建立了完整的固定资产维护体系，固定资产运行和维护状况良好。报告期内，出于业务长期可持续发展的需要，公司加大了房屋建筑物、机器设备等固定资产投入，为公司未来的良性发展打下物质基础。

7、在建工程

单位：万元

项目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
康力二期工程	-	-	3,725.29
新达二期工程	-	-	885.22
零星工程	58.79	60.46	11.08

职工宿舍楼	-	172.07	-
奔一机电污水处理工程	-	72.52	-
老厂区食堂	-	16.00	-
试验塔工程	45.00	-	-
合计	103.79	305.05	4,621.59

2007 年末公司在建工程期末余额为 4,621.59 万元，同比增长 258.78%，主要原因为：康力二期工程和新达二期工程投入增加所致，在建工程的增长是公司满足产能扩张内在需要，将为公司长期发展奠定坚实的基础。其中，康力二期工程已建设成全行业最大的扶梯整机单体生产厂房，工程占地面积 80,015 平方米，建筑面积 44,145 平方米，该工程已于 2008 年 9 月落成并投入使用。

2008 年末在建工程期末余额同比下降 93.40%，主要原因为 2008 年度康力二期工程和新达二期工程完工结转固定资产。2009 年末在建工程期末余额同比下降 65.97%，主要原因为 2009 年度职工宿舍楼和奔一机电污水处理工程完工结转固定资产。在建工程中，试验塔扩建工程主要是公司为沈阳“龙之梦”大型商业地产项目 6 米/秒（提升高度 240 米）、12 台高速电梯提供试验检测支持。

8、无形资产

单位：万元

项目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
土地使用权	3,055.78	3,077.90	2,404.30
管理及研发软件	124.10	123.85	17.80
合计	3,179.88	3,201.75	2,422.11

无形资产主要包括购置土地使用权和管理及研发软件。无形资产增加主要是公司购买土地用于康力二期工程和苏州新达二期工程建设以及购买 ERP 软件。

9、资产减值准备

公司根据《企业会计准则》规定，结合自身业务特点，制定了坏账准备、金融资产减值准备、存货跌价准备、长期投资减值准备、固定资产减值准备、无形资产减值准备、在建工程减值准备计提的会计政策，并严格执行上述会计政策，对可能发生的各项资产损失计提资产减值准备。

报告期内，公司对应收账款、其他应收款、存货计提坏账减值准备外，其他

资产无需计提减值准备。资产减值准备各年度余额如下表：

单位：万元

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
资产减值准备	1,581.20	1,160.35	848.05
其中：应收账款	1,371.01	969.62	717.95
其他应收款	189.05	133.97	130.10
存货跌价准备	21.13	56.76	-

公司管理层认为，公司按照制定的会计政策计提各项减值准备，公司计提的各项资产减值准备是公允和稳健的，各项资产减值准备提取情况与资产质量实际状况相符。

（二）负债构成及偿债能力分析

公司主要负债构成如下：

单位：万元，%

项目	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动负债合计	60,507.44	98.72	27,216.11	86.82	21,272.67	73.93
其中：短期借款	1,700.00	2.77	3,000.00	9.57	565.00	1.96
应付票据	500.00	0.82	1,000.00	3.19	1,368.60	4.76
应付账款	19,009.00	31.02	9,961.22	31.78	9,477.51	32.94
预收账款	36,723.38	59.92	6,842.33	21.83	7,239.08	25.16
应交税费	731.76	1.19	359.65	1.14	369.01	1.28
一年内到期的非流动负债	-	-	3,500.00	11.17	700.00	2.43
其他应付款	496.59	0.81	1,749.95	5.58	640.90	2.23
非流动负债合计	782.23	1.28	4,130.71	13.18	7,500.00	26.07
其中：长期借款	-	-	4,000.00	12.76	7,500.00	26.07
负债总计	61,289.67	100.00	31,346.82	100.00	28,772.67	100.00

报告期内，公司资产结构进一步优化，银行借款逐步降低，公司根据产销情况，调整负债的结构，以满足固定资产投资和流动资金需求。产销规模扩大和经营实力增强，应付账款和预收帐款增加。

1、银行借款

（1）短期借款

单位：万元，%

借款类别	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
抵押借款	1,700.00	3,000.00	565.00
担保借款	-	-	-
质押借款	-	-	-
合计	1,700.00	3,000.00	565.00

2008年末短期借款余额比2007年末增加2,435.00万元，主要是为经营规模扩大所需的流动资金借款增加。

2009年末短期借款同比减少1,300万元，主要是2009年度公司经营活动产生的现金净流量增加，归还部分短期借款，短期借款余额1,700万元借款为全资子公司苏州新达的借款。

（2）长期借款

单位：万元

借款类别	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
保证借款	-	800.00	5,585.00
抵押借款	-	3,200.00	1,915.00
合计	-	4,000.00	7,500.00

2007年公司长期借款是为满足固定资产项目建设的需要，其中6,000万元用于建设康力二期工程；1,500万元用于建设新达二期工程。2008年末长期借款余额下降46.67%，主要原因是3,500万元长期借款于2009年度到期，2008年末转入一年内到期的非流动负债。2009年末长期借款全部归还。

2、应付票据

单位：万元

票据种类	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
银行承兑汇票	500.00	1,000.00	1,368.60
合计	500.00	1,000.00	1,368.60

截至2009年12月31日，应付票据期末余额中无应付持公司5%(含5%)以上股份的股东单位或关联单位的票据。

3、应付账款

单位：万元

账龄	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
一年以内	18,815.85	9,727.83	9,331.15
一至二年	75.07	160.73	52.21
二至三年	71.89	11.39	52.85
三年以上	46.20	61.27	41.30
合计	19,009.00	9,961.22	9,477.51

截至2009年12月31日，应付账款期末余额中无应付持公司5%（含5%）以上股份的股东单位或关联单位款项。

期末应付账款余额中一年以上应付账款金额为193.16万元，占应付账款总额的1.02%，主要为供应商尚未与公司清算的货款。

2009年末应付账款余额为18,815.85万元，其中，外购外协件应付款16,278.17万元，钢材应付款892.91万元，五金材料应付款565.60万元，安装和维保应付款782.29万元。应付账款同比增加90.83%，主要原因是，公司生产经营规模扩大，存货采购量增加，同时公司对部分长期合作的供应商付款期由1个月延长到2个月，应付账款余额相应增加。

4、预收账款

单位：万元

账龄	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
一年以内	36,096.44	6,470.33	6,952.45
一至二年	317.78	220.62	170.06
二至三年	176.92	62.07	42.84
三年以上	132.25	89.31	73.73
合计	36,723.38	6,842.33	7,239.08

截至2009年12月31日，预收账款余额中无预收持公司5%（含5%）以上股份的股东单位或关联单位款项。

期末预收账款余额中一年以上预收账款金额为626.94万元，占预收账款总额的1.71%，主要原因为：由于公司产品电梯、自动扶梯等一般用于基建项目，项目建设周期较长，部分基建项目建设比预期滞后致使部分销售合同履行滞后。

2009年末预收账款余额为36,723.38万元，同比增长436.71%，主要是公司正在执行的订单数量增多，客户支付的预付款增加，其中，预收账款前五名客户情况如下：

单位：万元

客户名称	金 额
贵阳世纪城房地产开发有限责任公司	3,441.68
苏州轨道交通有限公司	3,175.20
湖南湘水雅境房地产开发有限公司	2,556.78
安徽世纪金源置业发展有限公司	2,161.26
沈阳长峰房地产开发有限公司	1,743.74
合 计	13,078.66

截至2009年末，公司正在执行的订单金额达到10.20亿元，订单的大幅增长，显示了公司良好的成长性和市场拓展能力。

5、其他应付款

（1）账龄分析

单位：万元，%

账 龄	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	金 额	比 例	金 额	比 例	金 额	比 例
一年以内	397.86	80.12	1,627.18	92.98	480.45	74.96
一至二年	36.35	7.32	84.62	4.84	137.76	21.50
二至三年	36.30	7.31	35.87	2.05	0.07	0.01
三年以上	26.08	5.25	2.28	0.13	22.62	3.53
合 计	496.59	100.00	1,749.95	100.00	640.90	100.00

截至2009年12月31日，其他应付款余额中无应付持公司5%(含5%)以上股份的股东单位款项。

2008年末其他应付款较2007年末上升173.04%，主要原因为2008年末应付康力二期和新达二期二号工程款增加。2009年末其他应付款同比下降1,253.36万元，主要是部分工程款已进行结算。

6、偿债能力分析

（1）主要财务指标

项目	2009年度	2008年度	2007年度
流动比率（倍）	1.17	1.21	1.40
速动比率（倍）	0.66	0.72	0.90
资产负债率（母公司，%）	69.05	54.66	57.07
息税折旧摊销前利润(万元)	11,872.63	7,509.99	7,187.05
利息保障倍数（倍）	44.38	12.25	9.38

（2）流动比率、速动比率、资产负债率分析

报告期其内，公司流动比率、速动比率水平适中。

2007年末、2008年末、2009年末资产负债率(母公司)分别为57.07%、54.66%、69.05%，资产负债率逐步提高，应付账款和预收账等经营性负债增加，资本结构进一步优化。

（3）利息保障倍数分析

2007年、2008年、2009年公司利息保障倍数分别为9.38、12.25、44.38，表明公司偿债能力逐步提高，息税折旧摊销前利润不断增长，足够偿还到期贷款和利息。公司信用等级为AAA级，信用状况良好，设立以来未发生贷款逾期未归还情况。

公司管理层认为，报告期内，公司长期贷款与短期贷款相结合，贷款规模适中；公司偿债能力较强，商业信用等级较高，无逾期还贷的情况；公司结合经营现金流、宏观经济环境、利率水平等情况将适当调整资产负债率，通过多种方式节省财务费用。

（三）资产管理能力分析

1、应收账款周转能力分析

单位：次/年

应收账款周转率	2009 年度	2008 年度	2007 年度
康力电梯	7.08	6.43	5.88
行业均值	-	6.81	6.69
上海机电（三菱）	-	13.80	13.99
奥的斯	-	6.47	6.53
迅达	-	7.69	7.00
蒂森	-	6.91	7.05
通力	-	6.15	6.14
富士达	-	3.74	3.72
日立	-	4.08	3.79
东芝	-	5.61	5.30

注：（1）目前国内以电梯为主营业务的上市公司仅有上海机电一家，近三年电梯业务收入占其总收入的70%以上。其他公司数据为发行人保荐机构根据各公司公布的年报计算所

得，由于上述其他几家企业除经营电梯业务外，还有其他业务，所以为各公司的综合数据。

（2）由于外资公司所属各国会计年度划分有所区别，富士达、日立、东芝以3月31日为会计年度截至日，蒂森以9月30日为会计年度截至日，迅达、奥的斯、通力的会计年度截至日与国内一致。

从上表可以看出，报告期内公司应收账款周转率分别为5.88、6.43、7.08，应收账款周转速度不断提高，应收账款周转率与同行业外资品牌企业均值相比差距不大，但与上海机电（三菱）相比还存在一定的差距。

2、存货周转能力分析

单位：次/年

存货周转率	2009 年度	2008 年度	2007 年度
康力电梯	2.74	4.56	4.09
行业均值	-	5.57	5.47
上海机电（三菱）	-	4.67	4.47
奥的斯	-	5.18	5.41
迅达	-	8.52	7.70
蒂森	-	4.65	4.82
通力	-	3.68	3.75
富士达	-	5.28	4.92
日立	-	5.59	5.45
东芝	-	6.97	7.25

从上表可以看出，与外资品牌企业相比，公司基本处于品牌企业中等水平。

报告期内，公司存货周转率分别 4.09、4.56、2.74，存货周转天数分别为 89 天、80 天、133 天，2009 年存货周转率下降，原因是大额订单增长，发出商品中待安装的电梯和扶梯增加。2008 年公司投入 341.89 万元引入德国 SAP 公司 ERP 管理软件，严格采购、入库、领料、发货等环节的管理，加快存货周转，提升公司存货信息化管理水平。

二、盈利能力分析

（一）收入分析

1、收入构成分析

报告期内公司营业收入构成如下：

单位：万元，%

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	80,603.02	97.83	68,371.72	99.07	52,682.82	99.62
其他业务收入	1,790.96	2.17	642.70	0.93	199.68	0.38
合计	82,393.98	100.00	69,014.42	100.00	52,882.50	100.00

公司主营业务收入占营业收入比例在97%以上，公司主营业务突出。

公司主营业务收入按产品分类构成：

单位：万元，%

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
电梯	40,071.39	49.71	30,668.86	44.86	16,874.84	32.03
扶梯	15,229.55	18.89	19,454.20	28.45	19,013.88	36.09
零部件	21,125.45	26.21	16,883.58	24.69	15,621.99	29.65
安装与维保	4,176.64	5.18	1,365.08	2.00	1,172.11	2.23
合计	80,603.02	100.00	68,371.72	100.00	52,682.82	100.00

从上表可以看出，公司销售收入保持快速增长态势，电梯销售收入连续三年保持高速增长。2008年，公司的营销侧重点部分向政府投资项目转移，公司相继中标“南昌市凤凰家园经济适用房”、“苏州轨道交通一号线工程全线车站自动扶梯”和“昆山站客运设施改造工程电梯”等重要的政府投资项目，同时，公司大金额订单显著增加，2007年单个金额500万元以上的订单为7个，2008年为26个，2009年为33个，显示了公司市场拓展能力的逐步增强。

各类产品销售收入变化趋势如下：

① 电梯：电梯是公司重点开发产品，公司不断增加研发投入，产品种类不断丰富，性能逐步提升，满足了客户多样化的需求，电梯销售收入保持快速增长态势。2008年、2009年电梯销售收入分别为30,668.86万元、40,071.39万元，同比

分别增长81.74%、31.66%。2009年公司大项目拓展能力不断增强，截至招股书签署日，公司正在执行订单中，电梯合同金额为6.98亿元，合计4,019台，其中，中高速电梯合同金额5.51亿元，合计2,833台，平均单价16.62万元。

②扶梯：扶梯是公司优势产品之一，公司充分发挥零部件的专业化生产和配套优势，在产品性能、种类、质量、售后服务环节上不断提高，2008年、2009年扶梯销售收入分别为19,454.20万元、15,229.55万元，2009年扶梯销售收入同比下降，主要原因：（1）受金融危机影响，部分基础设施项目施工延缓，扶梯销售收入下降；（2）公司中标苏州轨道交通、昆山火车站等政府大型项目增多，执行周期较长，影响了当期收入确认；（3）存货中，发出待安装的扶梯金额为3,782.69万元。截至招股书签署日，公司正在执行的订单中，扶梯合同金额3.22亿元，合计1,279台，其中，中大高度扶梯订单2.01亿元，合计281台，平均单价61.14万元，大大高于普通扶梯。

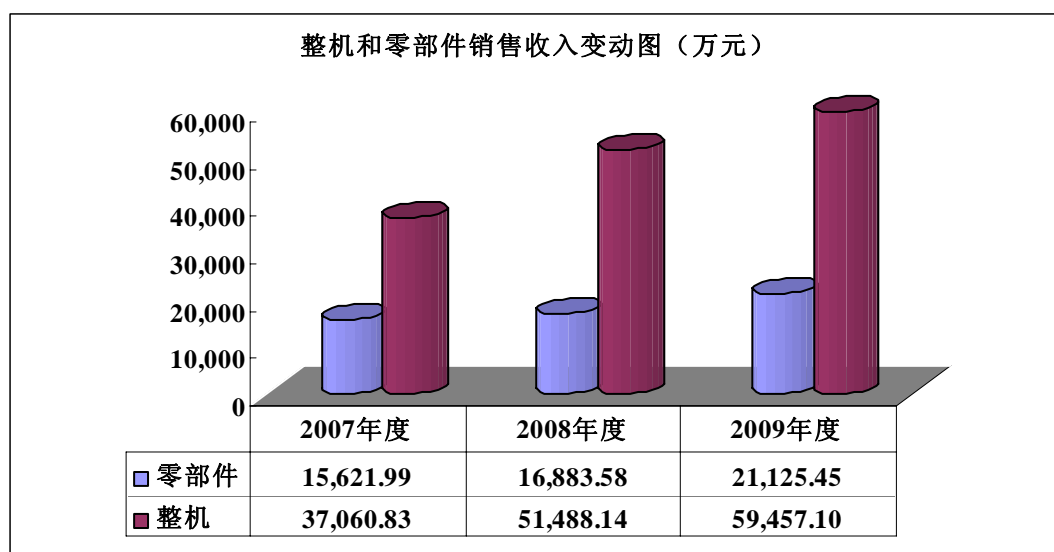
③ 零部件：公司全资子公司苏州新达的扶梯零部件是公司盈利的有机组成部分，其产品既为公司配套，也独立在市场销售。销售收入保持较高的增长速度，2008年、2009年零部件销售收入分别为16,883.58万元、21,125.45万元，同比分别增长为8.08%、25.15%。公司的扶梯上下部驱动总成、子系统具有较强的市场竞争力，已成为奥的斯、蒂森、富士达、通力等国际品牌电梯企业的主要供应商之一。

④安装与维保：报告期内，公司安装和维保收入呈现快速增长趋势，2008年、2009年安装与维保收入分别为1,365.08万元、4,176.64万元，分别同比增长16.46%、205.96%。

2009年安装收入大幅增加的主要原因是：（1）公司2009年大额订单增加。大额订单一般都为直销合同，由公司直接与客户签订安装合同，因此安装收入大幅增加。（2）产品结构升级，2009年中高速电梯产品收入占电梯收入比例为64.77%，较2008年的52.44%提高了12.33个百分点。中高速电梯收取的安装收入相对较高，因此安装收入大幅增加。

2009年安装和维保收入大幅增长，体现了公司对安装和维保的重视，公司致力于建立从研发、生产、销售、安装和维保完整的产品服务链，解决客户的后顾

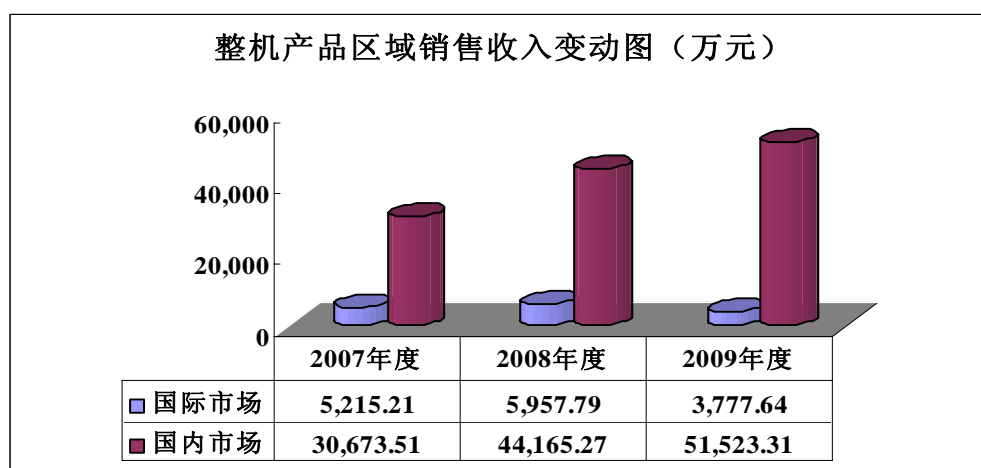
之忧，报告期内公司逐步增加安装和维保业务的人力、物力投入，营销服务网络逐渐覆盖全国，安装和维保业务收入逐步扩大。



公司收入结构中，整机中的电梯收入比重继续提高，公司将继续增强整机和零部件协同发展能力，加强整机技术研发，增强零部件配套能力，提高整体竞争力。

2、销售区域分析

报告期内公司业务主要市场在国内，国内市场营业收入快速增长。



（1）国内市场销售状况

报告期内公司整机销售（不含安装收入）的区域分布如下表：

单位：万元，%

销售区域	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
华东地区	21,097.67	40.95	21,109.19	47.80	12,996.28	42.37
中南地区	10,534.26	20.45	9,249.30	20.94	7,450.93	24.29
华北地区	6,073.05	11.79	5,030.54	11.39	5,506.08	17.95
西南地区	10,121.53	19.64	5,374.95	12.17	1,971.52	6.43
东北地区	2,078.86	4.03	1,970.39	4.46	1,591.42	5.19
西北地区	1,617.94	3.14	1,430.90	3.24	1,157.28	3.77
合计	51,523.31	100.00	44,165.27	100.00	30,673.51	100.00

从公司整机国内销售区域分布来看，报告期内华东地区整机销售收入份额最大，作为公司最重要的市场之一，2009年华东地区销售收入为21,097.67万元，占国内整机销售收入40.95%。西南地区收入快速增加，其他销售区域如中南、华北等地区的市场也逐步打开，未来公司除了在这些地区继续拓展市场外，将增加西南、西北、东北等地的市场销售服务能力，逐步建成重点突出、布局合理、覆盖面广的销售服务网络。

华东地区占公司国内市场较大份额的原因是：华东地区是我国经济最发达的地区之一，居民生活水平高，基础设施较多，对电梯、扶梯的需求量大；另一方面公司在安徽地区销售增长较快，在该地区电梯、扶梯业务中占有较大比重。

（2）国际市场销售状况

公司2007年、2008年、2009年国际市场实现销售收入分别为5,215.21万元、5,957.79万元、3,777.64万元，受金融危机影响，2009年国际市场销售收入有所降低。未来公司仍将以国内市场为主要目标，并增强国际市场开拓力度，提高国际、国内市场知名度和品牌影响力。

（3）零部件市场

苏州新达零部件销售主要市场是华东地区，近三年苏州新达零部件销售收入呈现较快增长趋势。零部件的主要客户是奥的斯、蒂森、富士达、通力等多家外资知名品牌企业。

公司管理层认为，报告期内公司电梯、扶梯、零部件基本呈“三驾马车”形态，带动公司的业务增长，公司继续以国内市场为主，国际市场作为补充。随着公司

品牌知名度的进一步提高，公司在市场空间较大的电梯整机市场中的竞争力逐步提高，电梯业务增长将较快；扶梯业务作为优势产品，将继续增长；零部件业务作为公司盈利的有机部分，仍然在优势零部件业务上保持较高的市场份额。

3、收入增长原因分析

公司电梯、零部件、安装和维保收入总体保持增长态势，2007年、2008年、2009年营业收入同比分别增长37.25%、30.51%、19.39%。

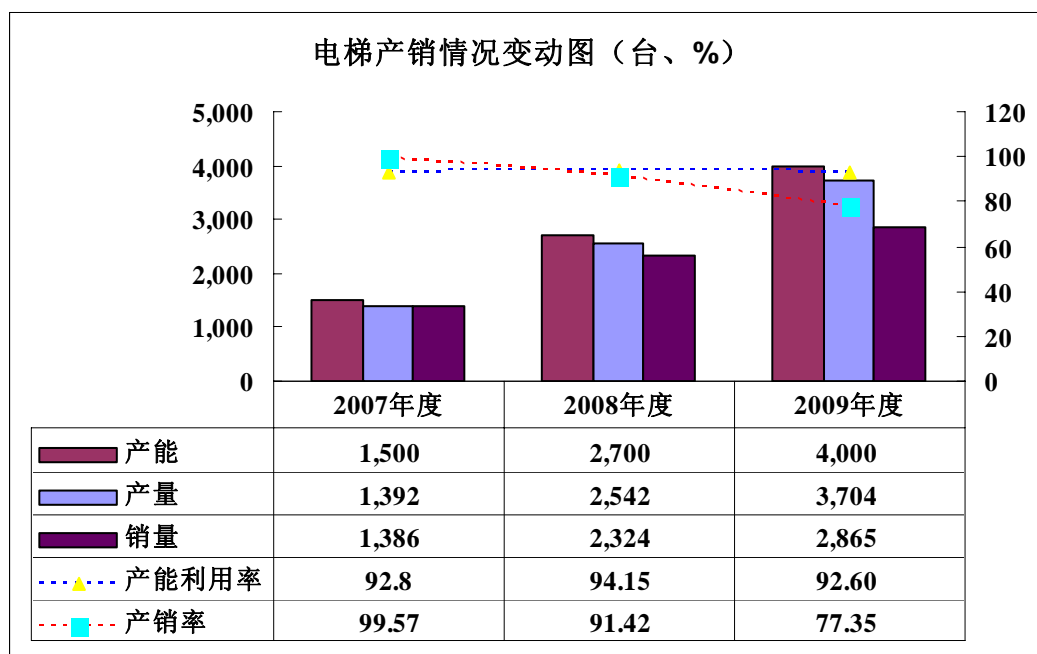
单位：万元，%

项目	2009年度	2008年度	2007年度
营业收入	82,393.98	69,014.42	52,882.50
增长率	19.39	30.51	37.25

(1) 定量分析

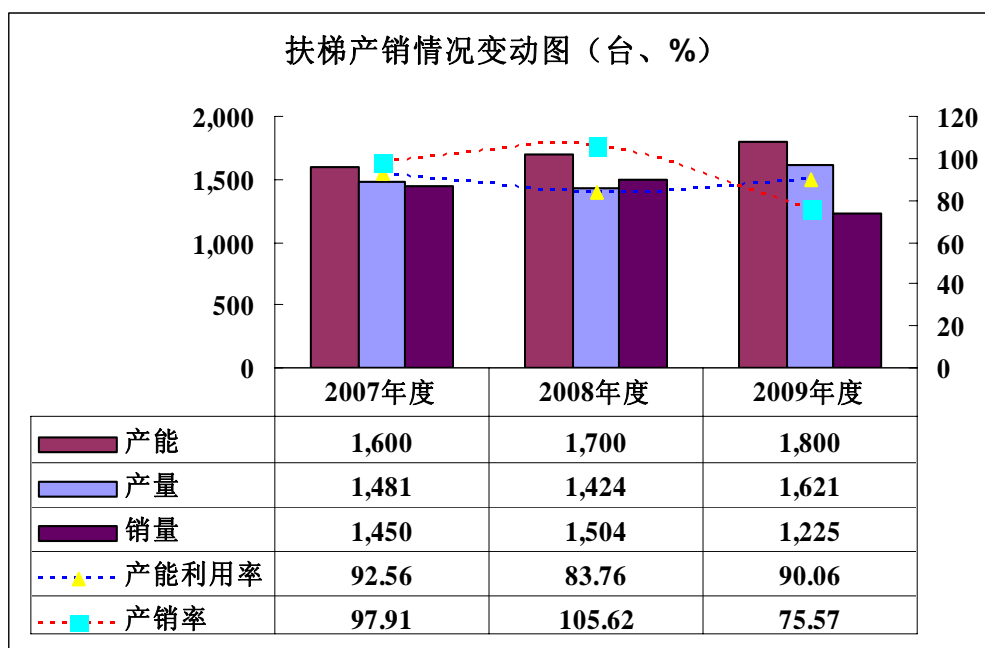
① 产能、产量、销量分析

I、电梯产销情况



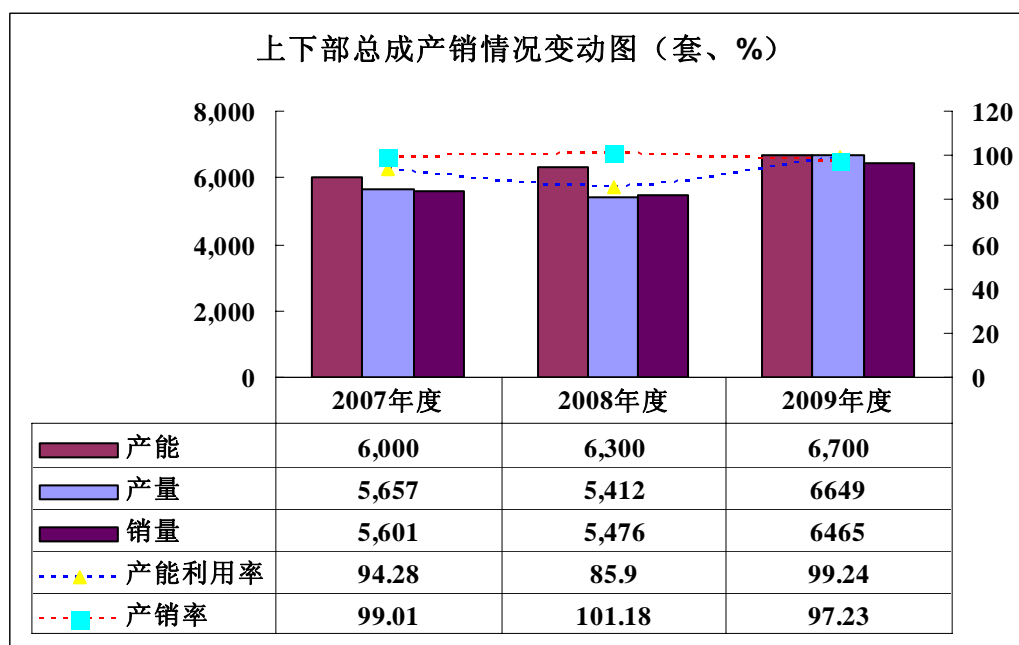
注：2009年发出商品中待安装的电梯合计金额13,396.72万元，因此电梯产销率有所降低。

II、扶梯产销情况

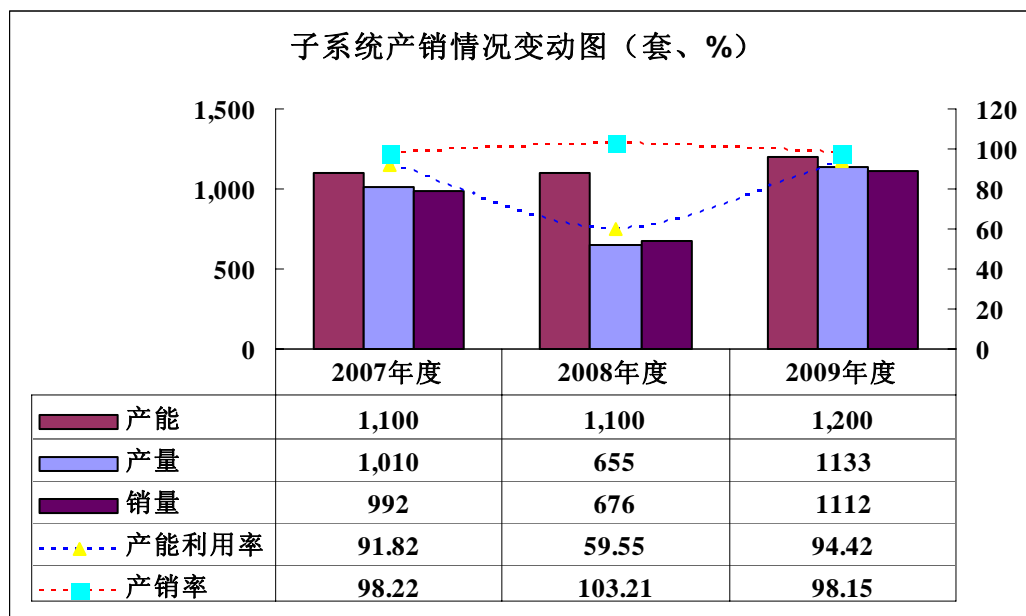


注：2009年发出商品中待安装的扶梯合计金额 3,782.69 万元，因此扶梯产销率有所降低。

III、上下部总成产销情况



IV、子系统产销情况



②产品售价分析

报告期内，公司主要产品平均销售单价如下表：

单位：万元

项目	2009年度	2008年度	2007年度
电梯	13.99	13.20	12.18
扶梯	12.43	12.93	13.11
上下部总成	1.23	1.25	1.12
子系统	3.83	3.86	3.79

报告期内公司，电梯产品性能及档次不断提升，中高速电梯、中大高度扶梯占比增加，售价逐步提高。随着公司综合竞争力和品牌影响力的提高，公司的产品议价能力将进一步增强。

③ 大额订单分析

报告期内，随着公司品牌认知度和市场开拓能力的提高，公司持续获得订单的能力不断增强，大金额订单数量不断增长。2007年单个金额200万元以上订单为42个，2008年为71个，2009年为88个；2007年单个金额500万元以上订单为7个，2008年为26个，2009年为33个，显示了公司开拓大项目市场能力的逐步提升。

单位：个

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
200-500 万元	55	45	35
500 万元以上	33	26	7

截至本招股书签署日，公司正在执行的整机有效订单情况如下：

单位：个，亿元

订单个数	订单金额
473	10.2

（2）定性分析

①品牌知名度逐步提高

经过十多年的发展，公司已在国内市场上树立了较好的品牌形象，“**KONL**”商标已被认定为中国驰名商标，品牌知名度的提高，提高了公司的竞标实力，增强了市场开拓能力，为收入的稳定增长提供了支撑。

②研发投入增加，技术水平增强

公司研发投入逐年增加，2007年、2008年、2009年研发投入分别为1,806.20万元、2,238.70万元、2,837.60万元，占营业收入的比例分别为3.42%，3.24%、3.44%，研发投入持续增加为新产品开发提供资金和技术支持。公司研究出10米以上的大高度自动扶梯、WJ1000/1.0-JXW无机房电梯、KLK2/VF1600/3.0高速乘客电梯、KLT30-1000自动扶梯、KLG/VF1000/2.0观光电梯、KLK21600/4.0高速乘客电梯大高度重载交通型自动扶梯等新产品，满足了客户多元化需求。科研投入提升了公司产品的核心竞争力，巩固和加深了与客户的战略合作关系，为公司未来的可持续发展奠定了基础。

③营销渠道建设力度增加

近年来，公司持续增加营销服务网点建设，2009年营销服务中心已达到23个，并且专门设立国际贸易部，负责海外市场销售，营销网络覆盖全国各主要城市和地区，大力推行代理商分级管理制度，充分发挥代理商的区域优势，市场开拓能力不断增强。

④整机和零部件协同发展

公司充分发挥零部件研发和制造优势，逐步发展成为日立、通力、奥的斯、富士达等多家外资知名品牌企业零部件重点供应商。2009年公司零部件实现销售收入21,125.45万元，同比增长17.89%。公司关键零部件具有较高的品牌知名度和市场占有率，2007年扶梯主要部件—上下部驱动总成国内市场占有率为23.63%。

零部件的快速发展，显示公司整机与零部件协同发展效应，有利于降低公司对外部市场依赖度，提高抗风险能力，提升公司整体竞争力。

（二）成本分析

公司营业成本结构见下表：

单位：万元，%

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务成本	58,764.78	97.61	54,103.51	99.18	41,438.22	99.75
其他业务成本	1,436.37	2.39	448.91	0.82	104.90	0.25
合计	60,201.14	100.00	54,552.42	100.00	41,543.12	100.00

1、按产品分类的主营业务成本情况：

单位：万元，%

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
电梯	28,535.17	48.56	24,241.59	44.81	13,479.99	32.53
扶梯	10,691.09	18.19	14,473.16	26.75	14,191.95	34.25
零部件	15,988.19	27.21	14,298.91	26.43	12,824.38	30.95
安装与维保	3,550.32	6.04	1,089.85	2.01	941.90	2.27
合计	58,764.78	100.00	54,103.51	100.00	41,438.22	100.00

2、按明细分类的主营业务成本情况：

单位：万元，%

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	51,113.77	86.98	49,133.04	90.81	37,165.99	89.69
直接人工	1,978.82	3.37	1,900.33	3.51	1,828.52	4.41
制造费用	2,121.87	3.61	1,980.29	3.66	1,501.81	3.63

安装与维保	3,550.32	6.04	1,089.85	2.01	941.90	2.27
合计	58,764.78	100.00	54,103.51	100.00	41,438.22	100.00

从上表可以看出，直接材料占公司主营业务成本比例接近90%，因此直接材料成本的变动对公司主营业务成本产生较大的影响。

直接材料中，主要包括外购外协件和钢材两大类。

（1）主要外购外协件

单位：万元，元

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价
电梯曳引机台）	4,964.77	13,906.91	3,480.72	13,719.81	1,905.85	13,613.19
减速机（台）	864.71	3,875.89	1,003.82	4,424.00	1,217.65	4,775.09
电梯导轨（米）	3,597.54	45.44	2,494.94	57.17	923.54	46.86
侧板（套）	704.87	1,090.62	996.53	1,273.84	873.35	1,239.32
电机（台）	576.16	2,814.66	753.64	3,321.45	823.85	3,230.77
层门装置（套）	2,349.04	408.75	1,549.70	525.50	759.20	612.40
变频器（台）	1,809.47	3,912.36	1,248.21	4,099.21	669.88	4,501.91
自动门机（台）	1,262.11	3,544.25	1,016.22	3,755.42	629.01	4,001.31
大链轮（件）	680.05	690.20	546.45	487.51	462.12	319.23
对重铁（吨）	1,028.04	1,652.97	1,756.14	2,686.86	455.04	1,932.59
合计	17,836.75	-	14,846.37	-	8,719.49	-

报告期内，原材料价格的波动增加了公司成本控制的难度。公司外购外协件消耗金额占直接材料的比例平均在75%左右，为降低原材料价格波动对成本的影响，公司与大型供应商建立长期稳定的合作关系，使得外购外协件的成本处于可控水平。

（2）钢材

单位：万元，元/吨

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价
钢板	5,179.77	3,781.20	4,080.21	4,774.83	2,686.32	3,854.62
角钢	1,439.36	3,381.32	1,160.88	4,566.14	1,594.63	3,513.44
槽钢	878.73	3,288.00	796.07	4,564.76	1,004.66	3,296.42
不锈钢板	1,519.44	18,235.86	1,650.05	21,449.40	1,199.55	30,629.43
冷拉型钢	453.98	4,212.45	765.83	5,547.30	715.16	4,482.00
合计	9,471.29	-	8,453.04	-	7,200.32	-

报告期内，公司钢材消耗金额占直接材料的比例平均在19%左右，钢材价格的波动对公司生产经营产生一定的影响。2007年到2008年上半年期间钢材价格快速上涨，公司积极应对钢材价格的波动，通过与供应商建立长期密切的合作关系，提前增加储备部分钢材。2008年下半年钢材价格大幅下降，2009年中期冲高回落，公司密切关注市场动态变化，采取灵活的采购策略。目前钢材价格呈上涨趋势，公司已适当的增加钢材储备。

3、公司成本控制的主要措施

（1）为提高公司信息化管理水平，2008年7月投入341.89万元引入德国SAP公司ERP管理软件，在销售与分析（SD）、财务会计（FI）、管理会计（CO）、物料管理（MM）、生产管理（PP）、质量管理（QM）六个方面健全和完善公司目前信息化管理体系，提升信息化管理水平。软件已于2009年2月1日正式启用。

（2）加强采购环节管理，降低采购成本。公司业务规模扩张较快，规模采购优势愈发明显，对供应商的议价能力增强；同时，公司积极引进原材料供应商，通过供应商之间的竞争以有效降低采购成本。

（3）在确保产品性能的前提下，严格审核技术设计方案，从设计环节控制产品成本；从生产工艺入手，对加工方法、加工设备、材料定额、工时定额以及工艺成本等方面进行定量分析，缩短制造周期；提高设备自动化水平，减少用工人数和时间，降低人工费用。

（4）减弱外部市场波动对成本的影响，积极采取合适的储备措施，合理调整自制件的比例，降低整机产品的单位成本。

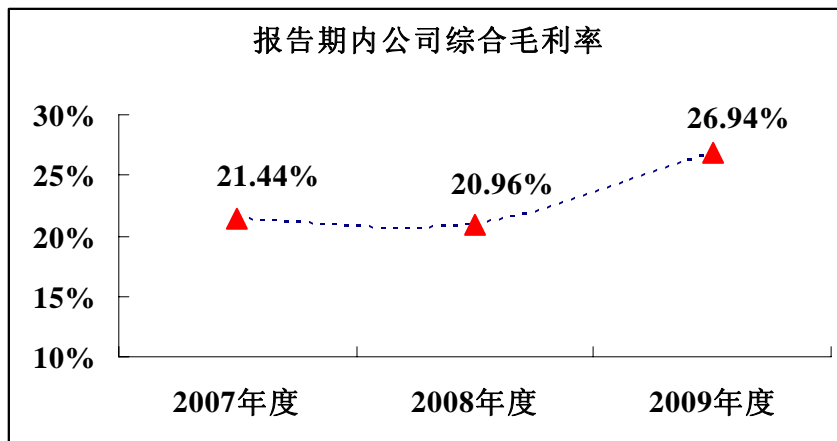
（三）毛利率分析

报告期内，公司主要产品毛利率及综合毛利率如下表：

单位：%

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
电梯	28.79	20.96	20.12
扶梯	29.80	25.60	25.36
零部件	24.32	15.31	17.91
综合毛利率	26.94	20.96	21.44

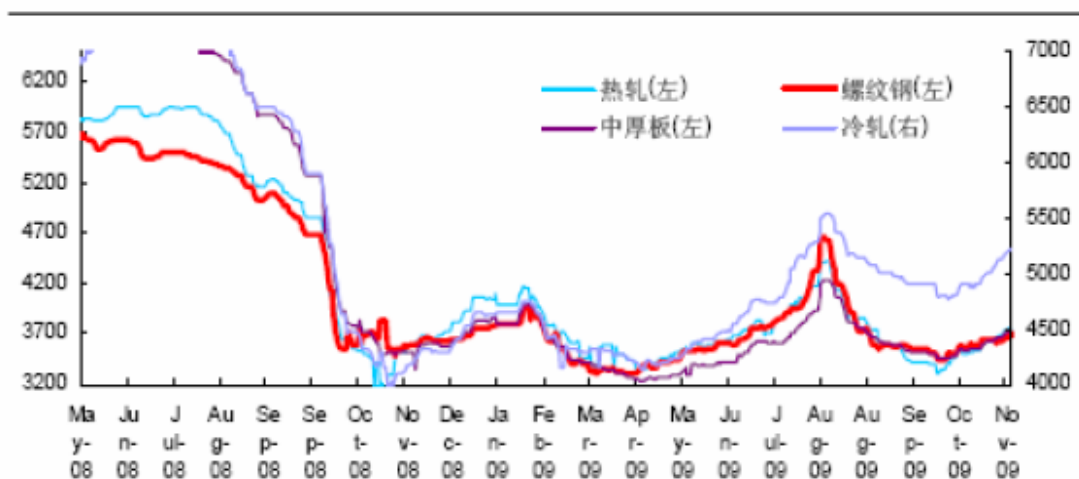
1、综合毛利率分析



报告期内，公司毛利率总体呈上升趋势，2009年综合毛利率同比提高5.98%，主要原因如下：

（1）2007年至2008年上半年，钢材价格持续上涨，对电梯整机厂特别是零部件厂商形成较大的成本压力，行业毛利率总体呈下降趋势。2009年在经历前期钢材价格大幅回落之后，2009年全年钢材价格总体处于历史低位，从而降低了电梯行业成本压力，行业毛利率有所提高。

我国钢材价格走势（元/吨）

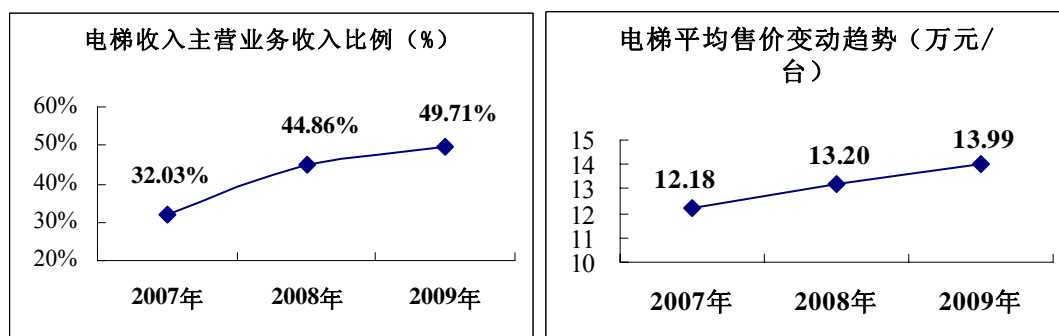


数据来源：Wind资讯

（2）从公司原料采购方面来看，公司直接材料占主营业务成本比例平均在90%，直接材料成本的变动对公司主营业务成本产生较大的影响。公司采购的原

料包括钢材、外购外协件。钢材大类中主要有钢板、槽钢、角钢、不锈钢、冷拉型钢等，2009年上述钢材品种采购价格同比大幅度下降，因而产品材料成本降低；外购外协件主要有曳引机、减速机、侧板、电机、层门装置、自动门机、对重铁等的基础原材料也是钢材，钢材价格的下降，使得外购外协件的成本下降。因此，2009年直接材料采购价格的下降，降低了制造成本，提高了毛利率。

（3）报告期内公司处于快速发展阶段，遍布全国的销售网点使得公司的市场拓展能力大大增强，特别是2009年度，公司获取大项目能力不断增强，产品性能和档次提高，中高速电梯销售比例提升，单位售价提高。2009年，公司1米/秒以上中高速电梯实现营业收入25,954.58万元，占电梯全部收入的64.77%，比2008年的52.44%提升了12.44%；中高速电梯单位售价也有提高，1米/秒以上中高速电梯平均单价16.72万元/台，比1米/秒以下低速电梯的10.75万元/台，高出5.97万元/台；而1米/秒以上中高速电梯的销售台数占电梯销量的54.17%，比2008年的43.63%提升了10.54%。



（4）2009年公司直销业务比例增加，整机产品直销比例为55.18%，比2008年的48.00%提升7.18%，而直销模式的销售价格高于代理销售价格，从而提高了整机毛利率。

综合来看，2009年公司综合毛利率的提升主要是原因是成本下降、产品售价提高。公司通过工艺革新、节能降耗，引进SAP管理软件系统，增强存货动态管理水平，根据订单情况，密切关注钢材市场价格变化，灵活调整采购策略，降低采购成本；另一方面，公司通过产品议价能力，适时调整产品销售价格。

2、电梯毛利率分析

单位：万元，%

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业收入	40,071.39	30,668.86	16,874.84
营业成本	28,535.17	24,241.59	13,479.99
毛利率	28.79	20.96	20.12

报告期内电梯毛利率逐步提高，2009年电梯毛利率同比大幅提高，主要原因是：（1）电梯产品中，中高速电梯比重上升，1米/秒以上中高速电梯平均单价16.72万元/台，比1米/秒以下低速电梯的10.75万元/台，高出5.97万元/台；所有电梯平均销售价格从每台13.20万元上升到13.99万元，（2）钢材、外购外协件采购价格大幅下降，如电梯导轨每米从57.17元下降到45.44元，层门装置每套从525.50元下降到408.75元，变频器每台从4,099.21元下降到3,912.36元，对重铁每吨从2,686.86元下降到1,652.97元，钢板每吨从4,774.83元下降到3,781.20元，角钢从每吨4,566.14元下降到3,381.32元；不锈钢每吨从21,449.40元下降到18,235.86元。

3、扶梯毛利率分析

单位：万元，%

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业收入	15,229.55	19,454.20	19,013.88
营业成本	10,691.09	14,473.16	14,191.95
毛利率	29.80	25.60	25.36

报告期内扶梯毛利率相对较高，主要原因是扶梯的驱动系统（曳引机）、梯路系统、桁架以及扶手系统等主要部件均由公司自主研发，成本控制能力较强。

2009年扶梯毛利率上升，主要原因是：（1）钢材及外购外协件采购价格下降，钢板每吨从4,774.83元下降到3,781.20元，角钢从每吨4,566.14元下降到3,381.32元；不锈钢每吨从21,449.40元下降到18,235.86元，减速机（扶梯曳引机组成部件）从每台4,424.00元下降到3,875.89元；（2）扶梯主要零部件如驱动系统（曳引机）、梯路系统、桁架以及扶手系统为自制件，材料价格的下降使得制造成本降低。

4、零部件毛利率分析

单位：万元，%

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业收入	21,125.45	16,883.58	15,621.99
营业成本	15,988.19	14,298.91	12,824.38
毛利率	24.32	15.31	17.91

报告期内零部件毛利率呈现波动，主要是零部件成本受钢材等原材料价格的波动影响较大。

2008年零部件毛利率同比下降，主要原因是钢材价格快速上涨，如公司采购的钢板均价每吨从3,854.62元上涨到4,774.83元，角钢均价每吨从3,513.44元上涨到4,566.14元，槽钢均价每吨从3,296.42元上涨到4,564.76元，冷拉型钢均价每吨从4,482.00元上涨到5,547.30元。

2009年零部件毛利率同比大幅上升，主要原因是：（1）钢材采购价格下降，如公司采购的钢板每吨从4,774.83元下降到3,781.20元，角钢从每吨4,566.14元下降到3,381.32元；不锈钢每吨从21,449.40元下降到18,235.86元；（2）苏州新达的零部件主要供应奥的斯、富士达、通力、蒂森等多家知名外资品牌公司，2009年公司业务向利润更高的电梯零部件倾斜，电梯市场销量容量的增加，使得公司电梯零部件销售收入增幅较大，盈利能力提高。

5、安装维保毛利率分析

单位：万元，%

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业收入	4,176.64	1,365.08	1,172.11
营业成本	3,550.32	1,089.85	941.90
毛利率	14.99	20.16	19.64

公司2009年安装维保业务毛利率下降的主要原因是：公司对大额订单的安装收入给予一定的优惠，但安装质量并未下降，安装成本没有减少，因此安装维保业务整体毛利率有所下降。

6、同行业综合毛利率比较

单位：%

公司名称	2009 年度	2008 年度	2007 年度
康力电梯	26.94	20.96	21.44
行业均值	-	21.42	21.70
上海机电（三菱）		20.85	23.48
奥的斯		26.67	25.96
迅达		20.42	19.94
蒂森		17.36	18.24
富士达		18.46	18.66
日立		21.26	20.27
东芝		24.89	25.35

数据来源：根据各公司年报整理所得，上海机电为电梯及自动扶梯类产品毛利率

从上表可以看出，公司毛利率与同行业水平基本一致，但与奥的斯、东芝等企业相比还存在一定的差距。

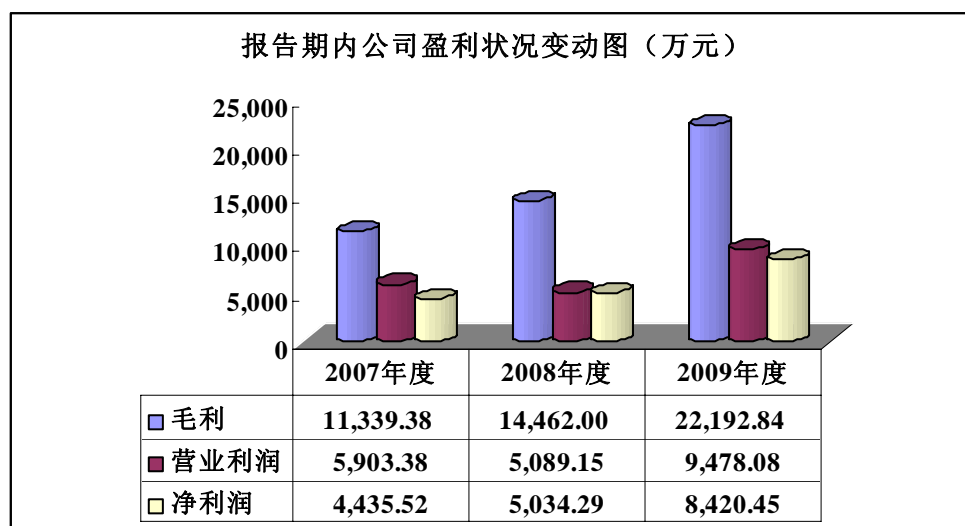
管理层认为，公司业务规模持续扩大有助于降低生产成本，公司通过适当提高产品价格、加强成本管理、控制零部件供应商采购价格、改进生产工艺、提高生产效率、灵活的储备措施等方式来应对材料价格波动影响。

（四）利润分析

单位：万元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、营业总收入	82,393.98	69,014.42	52,882.50
二、营业总成本	72,915.90	63,925.27	47,108.65
其中：营业成本	60,201.14	54,552.42	41,543.12
营业税金及附加	559.63	325.56	277.83
销售费用	5,543.43	3,415.02	2,351.93
管理费用	5,830.28	4,990.05	3,035.10
财务费用	298.24	192.54	285.70
资产减值损失	483.18	449.68	-385.02
加：投资收益	-	-	129.53
三、营业利润	9,478.08	5,089.15	5,903.38
加：营业外收入	414.33	956.43	288.85
减：营业外支出	106.08	165.16	146.38
四、利润总额	9,786.33	5,880.42	6,045.85
减：所得税费用	1,365.88	846.14	1,610.33
五、净利润	8,420.45	5,034.29	4,435.52
归属于母公司所有者的净利润	8,420.45	5,024.87	4,155.90

报告期内公司净利润增幅较大，2007年、2008年、2009年归属于母公司所有者的净利润分别为4,155.90万元、5,024.87万元、8,420.45万元。净利润增长主要系公司成本下降、产品档次提升、售价提高所致。



1、利润构成分析

单位：万元，%

项目	2009年度		2008年度		2007年度	
	毛利	占比	毛利	占比	毛利	占比
电梯	11,536.22	51.98	6,427.27	44.44	3,394.85	29.94
扶梯	4,538.45	20.45	4,981.04	34.44	4,821.93	42.52
零部件	5,137.25	23.15	2,584.67	17.87	2,797.62	24.67
安装及维保	626.31	2.82	275.23	1.90	230.21	2.03
其他	354.60	1.60	193.79	1.34	94.78	0.84
毛利合计	22,192.84	100.00	14,462.00	100.00	11,339.38	100.00

公司利润主要来源于主营业务电梯、扶梯和零部件，电梯毛利贡献比例不断提高。

2、期间费用

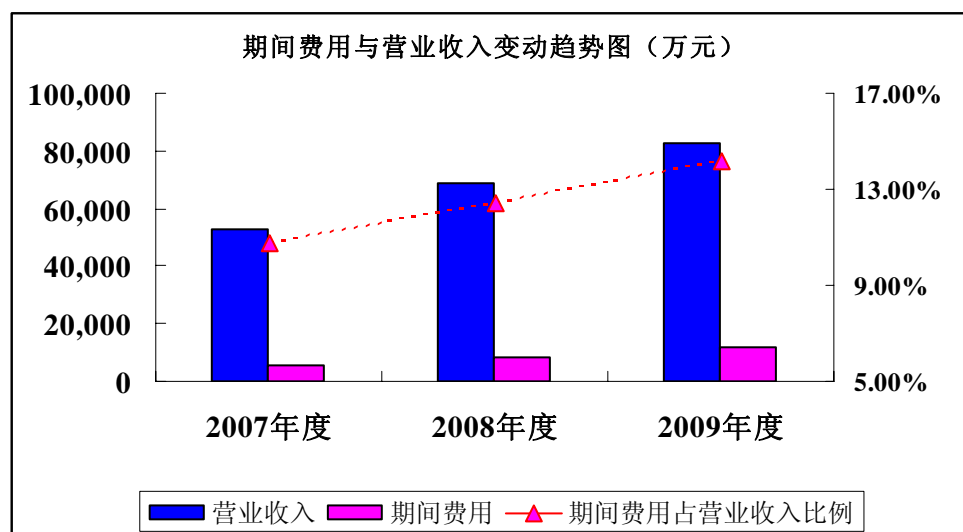
报告期内，公司期间费用及占营业收入比重情况如下：

单位：万元，%

项目	2009年度		2008年度		2007年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
销售费用	5,543.43	6.73	3,415.02	4.95	2,351.93	4.45

管理费用	5,830.28	7.08	4,990.05	7.23	3,035.10	5.74
财务费用	298.24	0.36	192.54	0.28	285.70	0.54
合计	11,671.95	14.17	8,597.61	12.46	5,672.73	10.73

报告期内，期间费用合计占营业收入的比例平均在12%左右，销售费用和管理费用占营业收入的比例增长。



（1）销售费用

报告期内销售费用主要构成如下表：

单位：万元

项目	2009年度	2008年度	2007年度
运输费	1,143.14	817.54	637.37
职工薪酬	1,096.05	537.58	250.25
展览费	14.68	107.04	36.20
广告费	244.43	175.83	151.69
业务费	1,598.49	1,219.16	872.34
售后服务费	303.73	153.13	108.28
折旧费	152.19	32.61	25.72
其他	990.72	372.13	270.08
合计	5,543.43	3,415.02	2,351.93

2007年、2008年、2009年公司销售费用占营业收入比例分别为4.45%、4.95%、6.73%。从销售费用构成上来看，主要是运输费、职工薪酬、业务费以及其他费用。其他项目费用主要包括装卸费、业务宣传费、招标费、差旅费等。

2008年销售费用同比增加1,063.09万元，主要是职工薪酬、运输费、业务费增加。其中，职工薪酬增加287.33万元，主要是2008年公司营销人员增加84

人；展览费同比增加 70.84 万元，主要是 2008 年公司参加廊坊电梯展费用，廊坊国际电梯展两年举办一次，因而展览费周期性波动；业务费用同比增长 346.82 万元，主要是产销规模增长引起的业务费用增加。

2009 年销售费用同比增加 2,128.41 万，其中，职工薪酬增加 558.47 万元，运输费和业务费增加 704.90 万元，原因是：（1）公司业务规模扩大，销售人员增加 54 人，同时加大了对销售人员的考核激励，对销售人员的薪酬支出增加；（2）项目订单增长，相应的的运输费、业务费增加。

（2）管理费用

管理费用主要构成如下表：

单位：万元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
职工薪酬	1,234.76	1,057.89	726.88
差旅费	107.40	186.32	109.65
折旧费	461.26	294.81	255.37
咨询费	351.95	424.49	116.12
业务招待费	157.42	268.93	213.58
研究与开发费	2,402.03	1,721.95	728.16
汽车费用	81.67	198.95	175.80
其他	1033.79	836.71	709.54
合 计	5,830.28	4,990.05	3,035.10

2007 年、2008 年、2009 年管理费用占营业收入比例分别为 5.74%、7.23%、7.08 %。从管理费用构成来看，主要是职工薪酬、咨询费、折旧费、研究与开发费用等。其他科目费用主要为税金、无形资产摊销、租金、折旧费等。

2008 年管理费用为 4,990.05 万元，主要原因是：（1）产销规模扩大；（2）职工薪酬为 1,057.89 万元（3）研发费用为 1,721.95 万元，研发项目包括：无机房电梯（394.01 万元）、自动扶梯（301.65 万元）、高速乘客电梯（275.17 万元）、电梯生产流水线技术改造（237.74 万元）、背包式结构永磁同步家用电梯（206.27 万元）、大高度自动扶梯上下部驱动总成（124.02 万元）、高速系统控制总线技术应用（83.36 万元）、自动扶梯扶手带智能调整系统（37.31 万元）、超大高度自动扶梯上下部驱动总成（27.27 万元）、无障碍功能轿厢（22.29 万元）等。

2009 年管理费用为 5,830.28 万元，主要原因是：（1）职工薪酬为 1,234.76

万元；（2）研发费用为 2,402.03 万元，研发项目包括：266 踏板大宽度水平型自动人行道（378.29 万元）、具有应急通道功能的自动扶梯、人行道（174.73 万元）、梯级轮外置自动扶梯（173.32 万元）、曳引式家用电梯（165.33 万元）、群控高速乘客电梯（151.12 万元）、残障电梯（141.51 万元）、电梯无线远程监控（137.81 万元）、一体化电梯控制系统（134.51 万元）、能量反馈型电梯（131.05 万元）、新型智能地铁屏蔽门（99.88 万元）、无障碍升降平台（84.41 万元）。管理费用中涉及管理人员的差旅费、业务招待费用下降，主要因为 2008 年末为应对金融危机所带来的影响，在不影响业务人员费用的前提下，公司主动严格控制管理人员的差旅费和业务招待费用。

（3）财务费用

财务费用构成如下表：

单位：万元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
利息支出	421.69	271.64	373.85
减：利息收入	154.17	78.59	145.91
汇兑损益	11.16	-15.75	5.48
手续费	19.55	15.23	52.27
合 计	298.24	192.54	285.70

2009 年财务费用为 298.24 万元，增加较快的原因是长期借款投资项目即“康力二期”和“新达二期”已经投入使用，停止借款费用的资本化，本期利息支出增加。

3、营业外收支

营业外收入主要包括政府补助、非流动资产处置利得、赔款及违约金收入，2007 年度营业外收入合计 288.85 万元，营业外支出合计 146.38 万元，收支净额为 142.47 万元，占当年利润总额的 2.36%，数额较小，对利润的影响有限。2008 年度营业外收支净额为 791.28 万元，主要是获得政府补助收入 918.47 万元。2009 年营业外收支净额为 308.25 万元，其中，营业外收入 414.33 万元，主要是政府补助收入。

4、净利润

2007年、2008年、2009年归属母公司的净利润分别为4,155.90万元、5,024.87万元、8,420.45万元，呈现快速增长态势。

单位：万元，%

项目	2009年度		2008年度		2007年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
营业收入	82,393.98	19.39	69,014.42	30.51	52,882.50
营业成本	60,201.14	10.35	54,552.42	31.32	41,543.12
期间费用	11,671.95	35.76	8,597.61	51.56	5,672.73
资产减值损失	483.18	7.45	449.68	-	-385.02
投资收益	-	-	-	-	129.53
营业外收支净额	308.25	-61.04	791.28	-	142.47
利润总额	9,786.33	66.42	5,880.42	-2.74	6,045.85
所得税费用	1,365.88	61.42	846.14	-47.46	1,610.33
净利润(归属母公司所有者)	8,420.45	67.58	5,024.87	20.91	4,155.90
扣除非经常性损益后的净利润	8,159.53	88.77	4,322.44	12.62	3,838.15

2009年公司净利润大幅增长，主要是公司产品性能和档次提升，售价提高，成本下降，具体分析如下：

(1) 从数量关系分析，2009年销售收入同比增长19.39%，但营业成本只增长了10.35%，致使2009年营业毛利同比增长53.46%；2008年非经常性损益为702.43万元，而2009年为260.91万元，同比减少62.86%。

(2) 从营业毛利贡献分析，主要来自电梯和零部件的贡献。2009年电梯营业收入占总收入的49.71%，营业毛利占总毛利的51.98%，毛利占比同比增长79.49%，毛利增长贡献率66.09%。零部件营业收入占总收入的26.21%，营业毛利占总毛利的23.15%，毛利占比同比增长98.76%，毛利增长贡献率33.02%。

(3) 从产品结构来分析，电梯收入占比49.71%，占比最大，其中，1米/秒以上中高速电梯实现营业收入25,954.58万元，占电梯总收入的64.77%，比2008年的52.44%提升了12.44%；电梯单位产品售价也大幅提高，1米/秒以上中高速电梯平均单价16.72万元/台，比1米/秒以下低速电梯的10.75万元/台，高出5.97万元/台；而1米/秒以上中高速电梯的销售台数占电梯销量的54.17%，比2008

年的 43.63%提升了 10.54%。

（4）从材料采购成本分析，2009年公司采购的钢材以及外购外协件同比大幅降低。如电梯导轨每米从57.17元下降到45.44元，层门装置每套从525.50元下降到408.75元，变频器每台从4,099.21元下降到3,912.36元，对重铁每吨从2,686.86元下降到1,652.97元，减速机（扶梯曳引机组成部件）从每台4,424.00元下降到3,875.89元，侧板每套从1,273.84元下降到1,090.62元，自动门机每台从3,755.42元下降到3,544.25元。钢板每吨从4,774.83元下降到3,781.20元，角钢从每吨4,566.14元下降到3,381.32元；不锈钢每吨从21,449.40元下降到18,235.86元。

公司管理层认为，报告期内公司净利润水平增长较快，主要有以下方面原因：

（1）公司业务扩张，收入大幅增长；（2）公司规模和品牌效应扩大，公司议价能力提高；（3）加强原材料采购管理，采购成本降低；（4）采用新技术、新工艺、新材料，节能挖潜；（5）财政补贴收入的增加；（6）产品档次提升、售价提高；（7）15%的所得税税率。

5、影响公司盈利能力连续性和稳定性的因素分析

（1）市场因素

电梯行业发展与房地产市场、城市化进程、低层建筑安装电梯以及电梯更新换代等因素密切相关。

2008年，我国房地产行业依次受到年初国家宏观调控、年中美国次贷危机、年末全球金融危机的影响，房价的波动与成交量的下滑表明房地产行业步入调整阶段，从而使得电梯行业需求的增速有所减缓。

从房地产行业区域调整情况来看，北京、上海、广东等国内发达地区受影响较大，而其他地区所受影响相对较小。而公司自开展整机业务以来就推行“以二、三线城市及中西部地区为战略发展重点和品牌打造主战场”的差异化竞争策略。根据公司2007年、2008年在国内发达地区和欠发达地区的整机销售数据来看，2008年整机销售收入比2007年增长39.66%，而在欠发达地区的整机销售收入同比增幅达到61.57%。因此，房地产行业的景气度下滑对公司的影响相对较小。

（2）成本波动因素

报告期内钢材、外购外协件价格波动较大，对公司成本产生一定的影响。针对这种情况，公司一方面通过继续扩大业务规模降低生产成本；另一方面增加研发投入，加快技术升级，提高工艺控制水平；引进 ERP 管理系统，从订单、原材料采购、制造、销售以及售后服务等环节提高企业信息化管理水平，提高市场快速应变能力等措施，降低原材料成本波动的不利影响。

（3）市场开拓能力

报告期内，随着公司品牌认知度和市场开拓能力的提高，公司持续获得订单的能力不断增强，订单数量的持续上升以及质量的不断提高，显示了公司市场拓展能力的增强。

（4）未来资本性支出

本次募集资金将全部用于公司主营业务，投资 8,200 万元用于中高速电梯柔性生产线，投资 6,520 万元用于大高度、公共型扶梯生产线，投资 5,480 万元用于电梯、扶梯关键部件生产线，投资 3,200 万元建设国家级企业技术中心。上述项目的完成，将有效提高公司研发能力、技术水平以及整机与零部件的协同能力，提升品牌影响力。

项目正常达产年，每年将实现销售收入 155,564 万元、净利润 16,086 万元。该等资本性支出对本公司盈利能力的连续性和稳定性影响较大。

公司管理层认为，公司生产能力、品牌影响力、技术水平以及营销服务网络的持续加强，将保证公司盈利能力的连续性和稳定性。

（五）敏感性分析

1、主要产品的销售价格变动对毛利的敏感性分析

单位：%

产品类别	2009年度	2008年度	2007年度
电梯	2.98	2.94	-0.58
扶梯	-0.73	-0.29	-0.27
上下部驱动总成	-0.15	1.15	-0.24
子系统	-0.04	0.07	0.25

注：（1）由于产品的型号较多，价格不一，主要产品的价格为该产品的销售收入/销售数量，为产品的综合平均价格。

（2）以上测算是基于产品成本未发生变化的情况下，单位产品销售价格变动对毛利的影响，是一个理论影响数。实际上受单位成本变动及产品销售比例变动的双重影响，价格变动对毛利的理论影响往往与实际存在一定的差异。

（3）价格变动对毛利的影响比例 = 单位产品价格变动比例 × 当年该类产品销售比重。

（4）如果不考虑其他因素的影响，销售价格的变动对毛利的影响较明显，会直接带来毛利的同方向变动。

2、主要采购材料价格的变动对利润影响的敏感性分析

（1）主要外购外协件、钢材采购金额及占总采购金额比例情况：

单位：万元，%

项目		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
外购 外协件	电梯曳引机	4,964.77	6.95	3,480.72	6.51	1,905.85	4.80
	减速机	864.71	1.21	1,003.82	1.88	1,217.65	3.06
	电梯导轨	3,597.54	5.03	2,494.94	4.67	923.54	2.32
	侧板	704.87	0.99	996.53	1.86	873.35	2.20
	电机	576.16	0.81	753.64	1.41	823.85	2.07
	层门装置	2,349.04	3.29	1,549.70	2.90	759.20	1.91
	变频器	1,809.47	2.53	1,248.21	2.33	669.88	1.69
	自动门机	1,262.11	1.77	1,016.22	1.90	629.01	1.58
	大链轮	680.05	0.95	546.45	1.02	462.12	1.16
	对重铁	1,028.04	1.44	1756.14	3.29	455.04	1.14
钢材	钢板	5,179.77	7.25	4,080.21	7.63	2,686.32	6.76
	角钢	1,439.36	2.01	1,160.88	2.17	1,594.63	4.01
	槽钢	878.73	1.23	796.07	1.49	1,004.66	2.53
	不锈钢板	1,519.44	2.13	1,650.05	3.09	1,199.55	3.02
	冷拉型钢	453.98	0.64	765.83	1.43	715.16	1.80

由于公司采购的钢材、外购外协件以及其他五金元件种类多，只选取采购金额较大前几类进行分析。

（2）采购均价及变动情况

单位：元，%

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	单价	增长率	单价	增长率	单价	增长率

外购 外协件	电梯曳引机（台）	13,906.91	1.36	13,719.81	0.78	13,613.19	-12.62
	减速机（台）	3,875.89	-12.39	4,424.00	-7.35	4,775.09	-16.02
	电梯导轨（米）	45.44	-20.52	57.17	22.00	46.86	18.53
	侧板（套）	1,090.62	-14.38	1,273.84	2.79	1,239.32	-9.37
	电机（台）	2,814.66	-15.26	3,321.45	2.81	3,230.77	-5.50
	层门装置（套）	408.75	-22.22	525.50	-14.19	612.40	-15.11
	变频器（台）	3,912.36	-4.56	4,099.21	-8.95	4,501.91	-13.17
	自动门机（台）	3,544.25	-5.62	3,755.42	-6.15	4,001.31	5.64
	大链轮（件）	690.20	41.58	487.51	52.71	319.23	-4.23
	对重铁（吨）	1,652.97	-38.48	2,686.86	39.03	1,932.59	-9.82
钢材	钢板（吨）	3,781.20	-20.81	4,774.83	23.87	3,854.62	6.16
	角钢（吨）	3,381.32	-25.95	4,566.14	29.96	3,513.44	14.41
	槽钢（吨）	3,288.00	-27.97	4,564.76	38.48	3,296.42	8.48
	不锈钢板（吨）	18,235.86	-14.98	21,449.40	-29.97	30,629.43	24.87
	冷拉型钢（吨）	4,212.45	-24.06	5,547.30	23.77	4,482.00	0.02

（3）采购价格变动对毛利敏感性系数情况

单位：%

项目		2009 年度	2008 年度	2007 年度
外购 外协件	电梯曳引机	0.09	0.05	-0.60
	减速机	-0.15	-0.14	-0.49
	电梯导轨	-1.03	1.03	0.42
	侧板	-0.14	0.05	-0.21
	电机	-0.12	0.04	-0.11
	层门装置	-0.73	-0.41	-0.29
	变频器	-0.12	-0.21	-0.22
	自动门机	-0.10	-0.12	0.09
	大链轮	0.40	0.54	-0.05
	对重铁	-0.55	1.28	-0.11
钢材	钢板	-1.51	1.82	0.42
	角钢	-0.52	0.65	0.58
	槽钢	-0.34	0.57	0.21
	不锈钢板	-0.32	-0.93	0.75
	冷拉型钢	-0.15	0.34	0.01

注：（1）原材料价格变动数据是取公司实际采购价格全年的平均数。

（2）假定相关的产品价格与原材料价格同比例变动。

（3）由于采购比重数据较易取得，而公司每年产销率基本为100%，可以假定采购原材料均在当年进入成本，此处以采购比重来代表各主要原材料占成本的比重。

（4）原材料价格的变动对利润的影响比例=原材料价格的变动比例*该类原材料的采购比重。

（5）主要部件及原材料采购价格的走势对毛利的影响较明显，在不考虑其他因素的情况下，其与毛利的变动为反向变动。

（六）非经常性损益分析

报告期内，公司非经常性损益的构成如下表：

单位：万元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
非流动资产处置损益	4.38	2.84	10.84
其中：处置固定资产、无形资产等净损益	4.38	2.84	-31.69
处置长期股权投资净损益			42.53
计入当期损益的政府补助	227.65	918.47	241.50
委托投资损益			87.00
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益			-92.69
与公司正常经营业务无关的或有事项产生的损益	63.48	-63.48	
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回			269.02
根据税收、会计等法律、法规的要求对当期损益进行一次性调整对当期损益的影响		37.27	
除上述各项之外的其他营业外收支净额	12.73	-66.55	-69.69
所得税影响金额	47.34	125.59	166.48
少数股东损益影响金额		0.52	-38.24
扣除企业所得税及少数股东权益后的非经常性损益	260.91	702.43	317.75

2007年度、2008年度、2009年扣除企业所得税及少数股东权益后的非经常性损益合计分别为317.75万元、702.43万元、260.91万元。公司的盈利能力不构成对非经常性损益的依赖，同时也未有可以预见的可能对公司盈利能力构成重大影响的非经常性损益项目。

三、现金流量分析

报告期内公司现金流量情况如下表：

单位：万元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
经营活动产生现金流量净额	28,967.97	2,908.17	6,673.50
投资活动产生的现金流量净额	-2,281.85	-4,855.69	-4,373.17
筹资活动产生的现金流量净额	-10,238.34	1,050.66	524.54
汇率变动对现金及现金等价物影响	-11.16	15.75	-5.48
现金及现金等价物净增加额	16,436.62	-881.11	2,819.40

报告期内公司产能扩张，销售收入持续快速增长，2007年、2008年、2009年经营活动现金流量净额分别为6,673.50万元、2,908.17万元、28,967.97万元。

2008年经营活动现金流量净额同比减少3,765.33万元，主要是政府招标项目增多，预收账款同比减少396.75万元；应收账款增加2,825.29万元；大项目增加，工期较长，使得发出商品同比增加2,751.99万元。

2009年经营活动现金流量净额为28,967.97万元，同比增加26,059.80万元，主要是公司业务规模扩大，正在执行的订单增加，客户预付货款增加，截至2009年末公司预收帐款为36,723.38万元，同比增加29,881.05万元。

2007年、2008年度投资活动现金流量净额分别为-4,373.17万元、-4,855.69万元，主要是对康力二期和新达二期工程投资所致。2009年投资活动现金流量净额为-2,281.85万，主要是支付康力二期、新达二期的应付工程款、购买机器设备等。

2007年筹资活动现金流量净额同比减少，主要是偿还债务支付的现金增加。2008年筹资活动现金净流量增加，主要是公司增加短期借款所致，2009年筹资活动现金净流量为负，主要是偿还债务以及支付股利所致。

四、资本性支出及其他重要财务事项分析

（一）报告期内公司的资本性支出情况

报告期内公司资本性支出，主要用于固定资产、无形资产投资，报告期内的资本性支出的基本情况如下表：

单位：万元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
固定资产	1,350.66	9,632.31	4,262.36
无形资产	89.89	864.38	1,887.80
合计	1,440.55	10,496.69	6,150.16

公司近年来围绕主营业务的扩张进行了较大规模的投资，增加固定资产、无形资产投入。公司处于快速扩张期，为满足产能增长需求，公司不断加大投资力度，用于房屋、土地、机器设备，公司生产能力和装备水平得以较快提升。

上述投资为公司的快速发展奠定了良好基础。随着国内外市场的不断开拓，以及客户对装备水平、生产工艺、产品质量、产品交货期等方面要求的提高，需要继续加大固定资产投资以适应公司快速发展的需要。

公司近年来的资本性支出均围绕主业进行，不存在跨行业投资的情况。

（二）未来可预见的重大资本性支出

截至本招股说明书签署日，除本次发行募集资金拟投资项目外，公司无其他可预见的重大资本性支出。本次发行募集资金拟投资项目的详细情况参见“第十三节 募集资金运用”。

五、未来经营趋势分析

公司管理层认为，对于电梯行业而言，目前外资品牌电梯处于主导地位，内资品牌企业后起直追，电梯行业竞争将更加激烈。内资品牌企业做大做强，必须逐步缩小技术上的差距，增强自主品牌建设，提高市场开拓能力和售后服务水平。

对公司而言，影响公司未来经营趋势核心因素仍然是公司内部因素，如自主品牌扩张能力、市场开拓能力、新产品开发能力等；此外，外部因素也会对公司的未来发展造成影响，如电梯市场需求、电梯行业整合、金融危机影响等。

受金融危机的影响，我国经济增长速度趋缓，对电梯企业，尤其是出口型电梯企业形成一定的冲击。但是从整个行业的中长期发展来看，公司认为，对内资品牌企业而言，是机遇大于挑战的战略性转折机会。

公司未来将继续推行“以二、三线城市及中西部地区为战略发展重点和品牌打造主战场”的差异化竞争策略；采取灵活的营销策略，增强政府类投资项目市场开拓力度；发挥整机与零部件生产协同发展的模式；加强技术研发，丰富产品链，增加产品附加值，满足客户多样化需求。

第十二章 业务发展目标

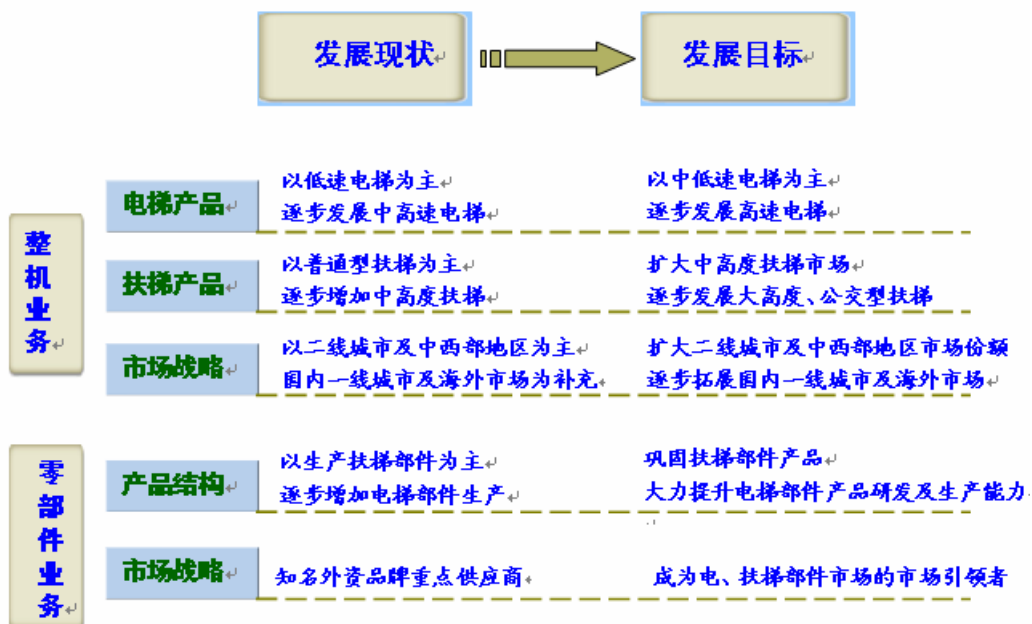
本业务发展目标是公司在当前的宏观经济形势和电梯行业发展状况下，对可预见的将来做出的发展计划和安排。投资者不应排除公司根据经济形势的变化和经营实际状况对本发展目标进行修正、调整和完善的可能性，以更好地履行对投资者的责任。

一、发展计划

（一）发展战略

公司始终把品牌建设作为持续发展的战略举措，以“科技创新、打造品牌”为导向，以“服务客户、扩大影响”和“引进人才、加强管理”为支持，努力把康力电梯打造成具有品牌优势和核心竞争力的现代化企业；以巩固和扩大国内市场为市场战略重心，积极参与国际竞争，保持民族品牌的优势地位，努力把康力电梯发展成为具有竞争力的电梯综合制造商和品牌运营商。

康力电梯产品及市场发展示意图



公司将以本次股份制改造、上市为契机，在前期高速发展的基础上，以管理出效益，以质量促品牌，规范公司运营，规范公司管理，通过“二次创业”，应对外部环境的变化，继续保持快速发展。

（二）公司企业文化及经营理念

公司坚持“用户满意、员工成长、企业发展、社会认可”的企业文化。全体员工秉承“务实、诚信、创新、敬业”的精神，确保公司在电梯行业竞争中始终保持民族品牌领先地位和最佳效益。

公司经营理念为：“以员工为本，以技术为先，以管理为实，以品牌为重”。公司制定了“追求满意服务，每天不断进步”的服务观；坚持“只有创新，才有出路，创新从我开始，人无我有、人有我新、人新我优”的创新观；树立“人以企业为家，心以质量为本”的质量观；形成“人才创造康力，康力造就人才”的人才观。

（三）整体经营目标及主要业务经营目标

公司整体经营目标：以完善公司法人治理结构为契机，建立符合公司未来发展目标和市场竞争要求的经营体系；在保持目前生产经营良好态势的基础上，加快新产品的研发和推广，有计划开展资本运作和规模扩张，提高产品市场占有率和品牌影响力，提升公司的核心竞争力。

公司主要业务经营目标：保持公司产品在内资品牌企业中的领先地位，力争实现销售不低于 30% 的年增长率，继续扩大国内市场份额。本次发行成功并募集资金项目达产后，2012 年公司生产各种电梯 6,500 台、扶梯 2,500 台、关键零部件 33,000 台套。在中低速电梯市场和外资品牌开展全面竞争，并打破高速电梯市场被外资品牌基本垄断的局面，争取进入世界电梯企业前十名。

（四）具体业务计划

1、经营规模扩张和项目建设计划

公司未来三年计划增加中高速电梯生产能力 4,000 台，大高度、公交型扶梯生产能力 2,000 台，关键零部件生产能力 22,000 台套，具体如下：

（1）电梯：建设具有国际先进水平的现代化柔性生产线，提高产品质量和舒适度，使产品更加可靠、安全、节能、舒适，解决目前公司中高速电梯生产受限的状况，打破外资品牌在高速、高档电梯市场的垄断地位。使公司年生产电梯能力达到 7,000 台，销售电梯 6,500 台。

（2）扶梯：建设大高度、公交型扶梯生产线，充分发挥公司扶梯产品的市场竞争优势，抓住目前国内公共交通设施如地铁、大型商场大规模建设的机遇，突破国内公共交通的扶梯由外资品牌垄断的局面。使公司的扶梯生产能力达到 4,000 台，销售突破 2,500 台。

（3）关键部件：建设电梯、扶梯关键部件生产线，满足高端电、扶梯对部件的需求，提高部件的规模生产能力。公司关键部件年生产能力达到 35,000 台套，年销售达到 33,000 台套。

（4）公司在目前省级企业技术中心和苏州市工程技术研究中心的基础上，通过募集资金投资建设国家级企业技术中心，提高公司研发能力，增强公司可持续发展能力。

2、产品开发计划

公司坚持“只有创新，才有出路，创新从我开始，人无我有，人有我新，人新我优”的创新观。未来三年，技术中心将紧跟国际电梯技术发展趋势，重点开发具有高可靠性、安全性、环保节能性能的电梯产品和技术；结合本次募集资金投资项目，开发、生产 4-6 米/秒的高速电梯和提升高度超过 20 米的大高度扶梯，不断完善电、扶梯产品及关键部件系列；根据电梯市场需求，加快公司产品升级换代的速度，在近期推出的“蓝豹”、“银燕”系列乘客电梯和“嶺秀”系列扶梯的基础上，力争每年都有不少于 3 个系列新产品推向市场；研究适应新生产线的新工艺、新工装，提高产品质量和生产效率，提升企业自主创新能力和核心竞争能力。

3、市场营销网络建设计划

未来三年，公司要建设形成以长三角、珠三角、京津唐和川渝经济圈为核心基地，覆盖全国主要大中城市的国内营销网络和安装、维保运作体系。公司将在

现有营销服务网络的基础上不断加大投入，计划到 2012 年在全国建成服务中心 40 个，配送中心 6 个，努力实现在全国生产、销售、安装、维保服务。

4、人力资源计划

(1) 根据公司发展战略，多渠道引进研发、营销及管理等方面的中高级人才，完善人才梯队的建设。

(2) 完善员工培训体系，加强对现有员工的教育和培训，不断提高管理阶层、中层干部和车间员工的业务素质和专业技能。

(3) 在现有岗位评价和考核的基础上，进一步完善公平、公正、公开的岗位质量责任制和绩效评价体系，建立有序的岗位竞争、激励、约束和淘汰机制，营造适合人才发展的良好环境。

(4) 在条件许可的情况下，公司将考虑对骨干员工实施股权激励计划。

5、完善组织机构计划

公司将进一步完善法人治理结构，以董事会为依托，建立审计委员会、战略决策委员会、薪酬委员会和提名委员会等专项决策机构。加强内部管理制度建设，充分调动员工参与管理的民主氛围，促使公司运行规范化。随着公司市场网络的不断扩张发展，公司将适时调整管理组织结构，以适应在各地设立生产和营销分支机构的要求，建立起科学、合理、高效的管理模式。

6、收购兼并及对外扩充计划

目前公司主要以夯实主营业务和扩大市场份额为主，在充分考察论证的前提下考虑收购兼并同类电梯制造公司，实现规模效应，提升公司在电梯行业的品牌影响力。

7、再融资计划

公司将利用公开发行股票并上市的有利时机，快速扩张品牌影响力，走生产经营和资本运营相结合的发展道路，保持良好的经营业绩，把全体股东的利益放在首位，积极回报投资者，不断增强再融资能力。在未来三年内公司将根据自身实际发展情况，利用资本市场实施再融资计划促进公司持续快速发展。同时，公司将重视股东现金回报，形成融资与分红的良性循环。

二、发行人拟定上述计划所依据的假设条件

- 1、公司所遵循的国家的现行的法律、法规、方针、政策无重大变化。
- 2、公司现行的利率、汇率、税收政策无重大变化。
- 3、公司所处电梯行业处于正常发展状态，没有出现不利的市场突变情形。
- 4、公司所出地区的社会经济环境无重大不利变动。
- 5、公司本次股票发行成功，募集资金及时到位。
- 6、无不可抗因素或不可预见因素对公司造成重大不利影响。

三、发行人实施上述计划将面临的主要困难

在实施上述计划时，公司面临内部管理及营销体系管理能否适应公司快速发展要求的困难；中高级研发人才及管理人才能否成功引进并适应公司环境；本次募集资金能否及时到位以供扩大生产；能否建立稳定的融资渠道等不确定因素。

四、业务发展规划与现有业务的关系

上述业务发展规划是在现有业务基础上，按照公司发展战略的目标和要求制定的。发展规划的实施，建成的柔性生产线不仅仅能生产中高速电梯、大高度公交型扶梯、先进关键部件，而且能使公司原有生产的电梯产品如普通电梯、普通扶梯的质量提高、成本降低、工期缩短、市场扩大、效益增加，使公司产品结构更为合理，产品技术含量和市场竞争能力大幅提高，巩固并进一步提高公司在国内电梯行业的地位。

五、确保实现上述发展计划的主要途径

1、提高公司的知名度、品牌影响力和营销渗透力，以国内市场销售为主，积极拓展国外市场，提高公司市场占有率。

2、本次发行股票为公司实现上述业务发展目标提供了品牌支持和资金支持，公司将认真组织实施募集资金项目，资金到位后尽快投产运营，加快实现电、扶

梯柔性生产线的规模化生产，扩大营销网络，提高市场占有率，加大科技研发力度，增强公司的综合竞争力。

3、严格按照上市公司的要求规范运作，完善公司的法人治理结构，强化各项决策的科学性和透明度，促使公司管理机制的创新和升级。

4、加大人才引进力度，充实壮大公司的中高级人才。进一步提高公司的技术水平、产品销售能力和组织管理能力，确保实现公司业务发展目标。

六、本次募集资金运用对实现上述业务目标的作用

1、本次上市成功将极大地提高公司的社会知名度和“康力”品牌的影响力，公司始终认为品牌认知度、美誉度对电梯这类终端消费品具有重要意义。所以，某种意义上，公司上市对“康力”品牌的促进作用更甚于融资作用。

2、本次募集资金计划的成功实施是实现上述目标的重要基础。公司将通过募集资金的投入，扩大公司的经营规模，提高公司核心竞争力，加强在电梯行业的影响力，促进公司持续发展。

3、本次募集资金的运用对于公司实现上述业务目标具有促进作用。通过本次发行，公司不仅将解决发展过程中所面临的资金瓶颈问题，同时将建立在资本市场的直接融资渠道，改变单一依靠间接融资渠道的局面。

4、通过股票发行上市，公司将变为公众公司，这将促使公司全面建立现代企业制度，进一步转换内部经营机制，完善公司治理结构，有利于吸引优秀人才的加盟。

第十三章 募集资金运用

一、募集资金使用概况

公司本次拟公开发行 3,350 万股，募集资金投向四个项目，项目投资总额为 23,400 万元，本次募集资金项目按轻重缓急排列如下：

单位：万元

序号	项目名称	实施主体	投资总额	资金使用计划		项目备案情况
				第 1 年	第 2 年	
1	中高速电梯柔性生产线项目	公司	8,200	6,635	1,565	吴发改中心备发[2008]46 号
2	大高度、公交型扶梯生产线项目	公司	6,520	5,405	1,115	吴发改中心备发[2008]47 号
3	电梯、扶梯关键部件生产线项目	苏州新达	5,480	4,550	930	吴发改中心备发[2008]45 号
4	建设国家级企业技术中心项目	公司	3,200	2,104	1,096	吴经贸备案号：3205840800161
	合计		23,400	18,694	4,706	

本次募集资金项目已经公司第一届董事会第三次会议及 2008 年第一次临时股东大会审议通过，并经相关部门备案。公司董事会对以上项目进行了认真论证，并聘请专业机构进行了可行性研究，一致认为本次募集资金项目切实可行，符合国家产业政策和公司发展战略，有利于公司主营业务的拓展，项目的实施将进一步提高公司经济效益，增强公司综合竞争实力。

本次募集资金到位后，公司将根据项目轻重缓急，本着统筹安排的原则，视项目进展情况分期投入。若本次募集资金净额超出以上预计投资总额，超出部分将用于补充公司流动资金；若实际募集资金不能满足上述全部投资项目需要，资金缺口由公司自筹解决。

二、募集资金投资项目建设背景及市场前景分析

（一）项目建设背景

国家“十一五”规划纲要指出，要振兴装备制造业，努力突破核心技术，提高重大技术装备研发设计、核心元器件配套、加工制造和系统集成的整体水平，引导形成一批集研发设计制造于一体、竞争力强的企业，这将为电梯等装备制造业的长期发展提供强有力的支持。

通过改革开放以来 30 年的迅速发展，目前我国已成为全球最大的电梯生产和销售市场。截至 2007 年底，我国已登记注册的电梯数量约为 91.7 万台，由于我国人口基数较大，我国在用电梯的人均拥有量只是世界平均水平的一半，与发达国家相比，则仅仅是 1/10—1/20，电梯拥有量远没达到饱和水平。随着我国城市化进程的加快，房地产行业的长期发展，轨道交通、机场、人行天桥等城市建设投入的增加，电梯市场需求量也将得到迅速增长。

我国电梯行业迅速发展的同时，电梯生产方式开始向更加符合市场规律和产品特点的方向转变，电梯加工制造正在转向核心部件自主配套生产、其他配件协作配套甚至全球采购的模式，促进了行业结构的优化。本次募集资金投资项目均符合公司主营业务的发展方向，是公司现有产品生产规模的扩大和产品结构的提升。

2008 年，受金融危机影响，中国经济增长速度放缓，房地产行业进入调整阶段，钢材等行业平均价格大幅度下降。2009 年 3 月份之后，房地产行业又出现回暖情况，钢材等行业价格也出现回升走势。根据金融危机后上下游行业的变化情况，公司管理层对募集资金项目的前景进行了论证。

公司管理层认为，公司在进行募投项目可行性研究时，已考虑到电梯行业需求波动等因素，采取了较为谨慎的态度对募投项目的产能、产量和销量进行预测。虽然金融危机国内经济发展造成了短暂的影响，但由于我国电梯内需性较强，加上民族品牌电梯总体市场份额在逐步上升的情况下，金融危机对国内民族品牌电梯企业的影响有限。

公司销售继续呈现增长的态势，项目订单和预收款项均出现积极变化。一方面公司为应对金融危机所采取的营销策略调整取得了较好的效果，另一方面，公司在承接苏州轨道交通工程、南昌机场改造工程、贵阳世纪金源大酒店 4 米/秒、长峰地产集团 6 米/秒高速电梯工程等标志性项目后，提升了康力电梯在行业内的影响力。公司本身的优势在金融危机期间反而逐步增强。

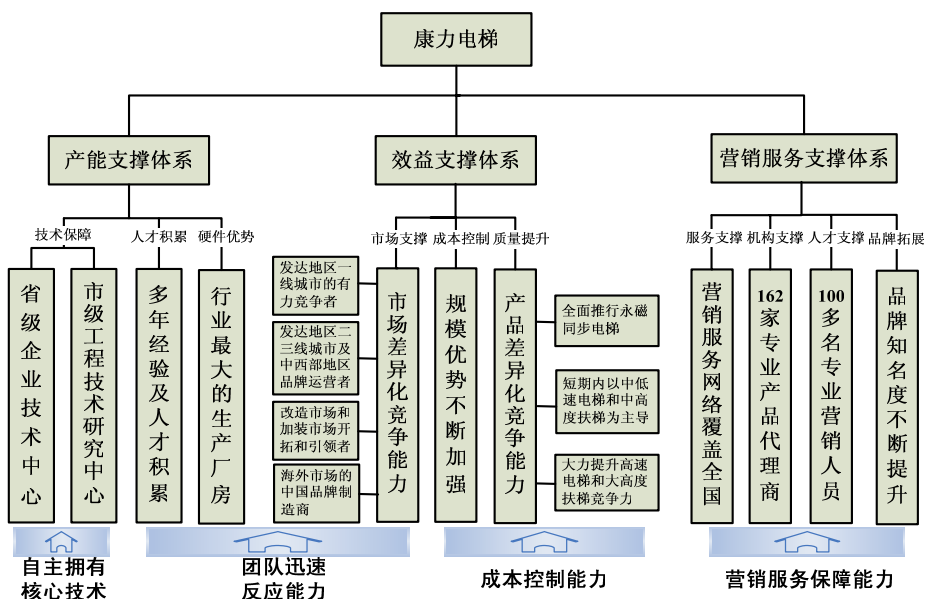
募投项目的实施，将有助于帮助公司扩大产能，并使公司的产品质量和产品档次得到进一步提高，夯实与外资品牌的竞争基础。伴随着公司营销服务网络建设的深入，研发水平的不断提高，结合未来电梯行业良好的成长态势，公司管理层认为募投项目仍具备良好的前景。

（二）项目支撑体系

公司将以产能、效益、营销服务三大体系为支撑，采取市场差异化和产品差异化竞争策略，以自主核心技术为基础，成本控制及营销服务为两翼，通过团队的迅速反应能力，保障募集资金项目的顺利实施。

公司募集资金项目支撑体系如下图所示：

康力电梯募集资金项目支撑体系图



目前的中国市场已经不是大鱼吃小鱼的时代，而是一个快鱼吃慢鱼的时代，对于已经充分竞争的中国电梯行业而言尤其如此，企业的成功往往取决于高层对新事物的接受速度和对市场的反应速度。公司自成立以来，通过“扶梯带动电梯”、“全面推广节能环保永磁同步驱动技术”等差异化竞争方式取胜，形成具有快速捕捉市场信息和迅速决策能力的核心管理团队及营销服务团队。

公司将通过募集资金项目的投资建设，实现生产及工艺流程的升级，在提升产品档次的同时，提高产品加工质量，扩大规模制造能力，增加市场份额，增强公司核心竞争能力，保持在内资品牌企业中的领先地位，并在中低速电梯市场及扶梯市场与外资品牌开展全面竞争，打破外资品牌在高速电梯市场的垄断局面。

（三）项目市场前景

1、电梯市场发展趋势及市场前景

随着我国城市化进程的加快，房地产行业的进一步发展，轨道交通、机场、人行天桥等城市建设投入的增加，电梯市场需求量因多方面需求而得到迅速增长，对电梯产品的需求也逐步向节能、环保、智能化等趋势发展，中高速电梯市场需求量将逐年增加，据中国电梯协会预测，2008-2012年垂直电梯细分市场需求如下图所示：

单位：台

名称	划分标准 (速度)	市场容量预测(台)				
		2008年	2009年	2010年	2011年	2012年
低速电梯(国内)	1米/秒以下	91,000	97,750	107,320	122,200	140,000
低速电梯(出口)		9,610	12,240	15,900	19,070	20,960
中速电梯(国内)	1米/秒-2.5米/秒	106,000	128,110	151,050	173,280	199,500
中速电梯(出口)		7,947	10,320	13,400	16,080	17,670
高速电梯(国内)	3米/秒以上	3,000	4,140	6,630	8,520	10,500
高速电梯(出口)		925	1,440	1,900	2,250	2,470
合计		218,482	254,000	296,200	341,400	391,100

(数据来源：中国电梯协会)

根据住房和城乡建设部的统计数据显示，我国城镇化正处于快速发展阶段，2007年底，我国城镇人口5.94亿人，城镇化水平44.90%，比1982年的21.10%

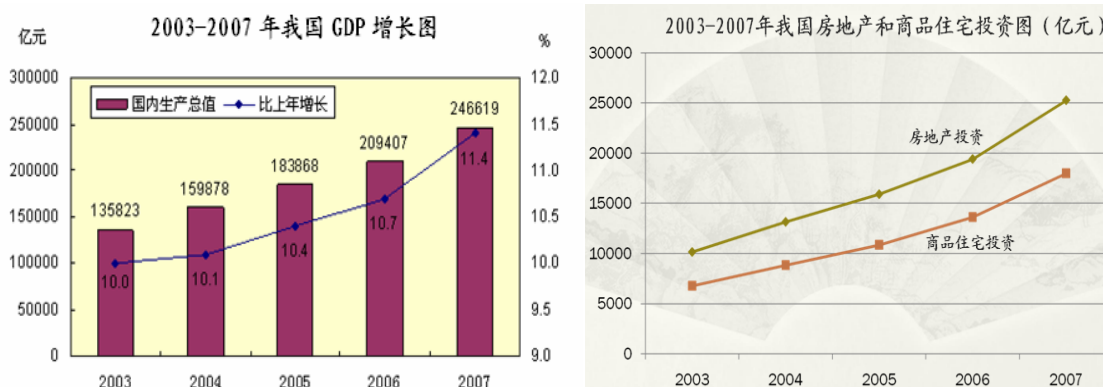
提高 23.80 个百分点，25 年间年均增长 0.95 个百分点，预计未来 10-15 年，我国城镇化仍将保持年均 0.80-1 个百分点的增长速度，到 2020 年，我国城镇化比例增至 60%，这意味着每年有近 2,500 万的人口进入城市。城镇化所带动的城市基础设施建设、楼宇建设、住宅等市场的发展将会持续带动对电梯产品的需求。

国务院《特种设备安全监察条例》规定，特种设备超过安全技术规范规定使用年限后必须强制报废，按国外电梯使用寿命惯例，一般日本系列电梯设计寿命为 15 年，欧美电梯设计寿命为 25 年。中国电梯的保有量已经超过 100 万台，20 世纪 80 年代末以来陆续安装的电梯现在已经进入更新改造期，专家预计今后每年大修改造的电梯将保持在 1.5 万台以上。

此外，随着社会经济发展水平的提高和人口老龄化程度的加剧，既有建筑加装电梯的需求已引起政府相关部门的高度重视，建设部在“十一五”科技重点支撑项目中专门列出专项对既有建筑的改造进行研究，据有关部门预测，在既有建筑加装电梯关键技术获得突破后，全国既有建筑加装电梯的需求量每年至少在 10 万台以上。（中国电梯杂志 2008 年第 4 期、第 7 期）

2、扶梯市场发展趋势及市场前景

近年来，我国经济一直保持着高速增长态势，2007 年全国 GDP 达到 246,619 亿元，比上年增长 11.4%，2003 至 2007 年年均增长率高达 10.5%，成为继美国、日本、德国后全球第四大经济大国。随着我国经济快速增长和人们物质生活水平的提高，国家对轨道交通、机场、人行天桥等基础设施建设力度不断加大。根据国家建设部颁布的建综[2006]53 号《建设事业“十一五”规划纲要》，“十一五”期间将大力推进市政公用事业与城市建设管理，完善城市市政基础设施系统，建立现代化的城市公共交通体系，有序发展城市轨道交通，提高城市综合承载能力。



与此同时，行业内新技术的使用以及市场对产品需求层次的提高，大高度、公共交通型、重载型扶梯的市场需求量将得到迅速增加。据中国电梯协会预测，2008-2012年我国扶梯市场容量如下表所示：

单位：台

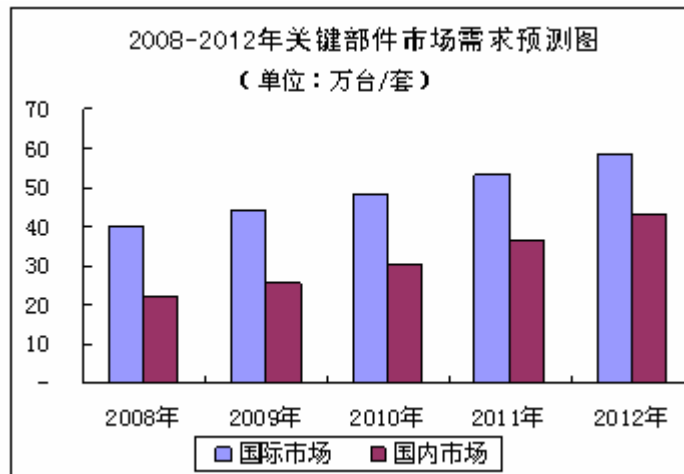
名称	划分标准 (提升高度)	市场容量预测				
		2008年	2009年	2010年	2011年	2012年
普通型扶梯（国内）	H ≤ 6m	23,188	25,820	28,800	32,060	34,400
普通型扶梯（出口）		10,084	14,040	19,490	21,730	23,900
中等高度扶梯（国内）	6m < H ≤ 10m	4,493	6,350	8,640	11,430	15,670
中等高度扶梯（出口）		7,844	10,924	15,160	16,900	18,600
大高度扶梯（国内）	10m < H	2,319	3,830	5,760	8,310	12,130
大高度扶梯（出口）		4,482	6,240	8,675	9,670	10,600
合计		52,410	67,204	86,525	100,100	115,300

（数据来源：中国电梯协会）

2008年11月，我国政府推出了强有力的投资计划，以达到扩大内需、刺激经济增长的目的，其中，铁路、公路、机场等基础设施建设投资将达18,000亿元；按照国务院关于加大保障性住房建设规模的要求，2009至2011年，将增加200多万套廉租住房、400多万套经济适用住房，总投资将达到9,000亿元；电梯市场需求与我国固定资产投资走势趋同，基础设施建设投资的增加将有利于带动电扶梯产品需求的增加。

3、关键部件市场前景

电梯整机市场需求的增加和行业竞争的加剧，促进了行业的专业化生产，关键部件制造已经由被动地承接加工转变为自主开发，形成支持整机技术发展的竞争局面。据中国电梯协会预测，2008-2012年我国电梯、扶梯关键部件市场容量如下图所示：



(数据来源: 中国电梯协会)

随着电梯行业整机市场需求的不断加大, 电梯、扶梯零部件产品的需求量与日俱增, 对零部件的质量和技术性能的要求也日益攀升。由于电梯行业的特殊性, 零部件生产的专业化、标准化能力是体现电梯企业综合竞争力的重要因素之一。

(四) 项目产能及公司差异化营销服务能力分析

1、项目产能分析

本次募集资金投资项目的建设和实施是建立在公司目前生产能力饱和、拟投资项目具有良好市场前景的基础上, 公司 2008 年各类产品生产状况与募投资项目生产能力对比如下表:

单位: 台, %

产品	2008年					预计正常 达产年后 新增产能	预计总产 能年均复 合增长率	报告期内 销量年均 复合增长率
	产能	产量	销量	产能利用率	产销率			
电梯	2,700	2,542	2,324	94.15	91.42	4,000	19.93	71.95
扶梯	1,700	1,424	1,504	83.76	105.62	2,000	16.83	18.61
上下部总成	6,300	5,412	5,476	85.90	101.18	6,000	14.32	13.85
门机及层门 装置	-	-	-	-	-	8,000	-	-
控制系统	-	-	-	-	-	8,000	-	-

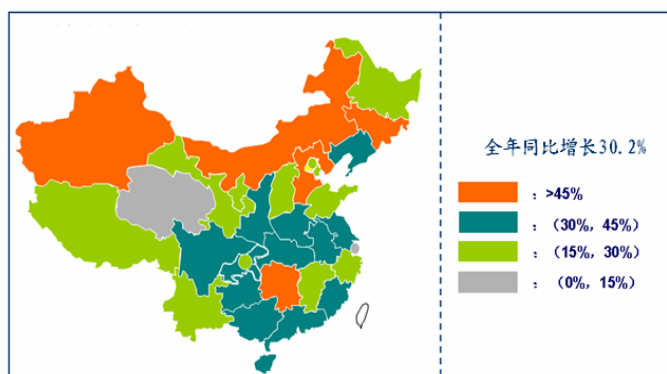
从上表可以看出，尽管募投项目的预计产能增幅较大，但公司报告期内销量年均复合增长率总体超过预计总产能的年均复合增长率，且大额订单数量快速增加，公司新增的门机及层门装置、控制系统等关键部件 80%以上均可配套于公司自身的整机产品。结合未来电梯行业良好的成长态势，上述募投项目的产能是合理的。

2、公司差异化营销服务战略及市场开拓能力分析

（1）市场差异化营销服务战略及具体措施

由于区域经济发展不平衡及城市化进程的差异，我国电梯市场仍主要集中在华东、中南（包括华南）、华北等地区，但随着国家开发中西部政策的实施和推进，电梯行业的重心也将会从沿海地带、发达地区一线城市逐步向发达地区二三线城市及中西部地区转移。2007年，全国固定资产投资 137,239 亿元，比上年增长 24.8%，东部地区投资 72,314 亿元，比上年增长 19.9%；而中部地区和西部地区分别比上年增长 33.3%和 28.2%，其中，房地产投资同比增长情况如下图所示：

2007年全国各地区房地产投资增长图



近年来，以成渝经济圈为首的整个西部地区电梯需求开始迅速增加，2007年，重庆和四川两地电梯需求均已超过 4,000 台，基础设施投入的加大和城市化进程步伐的加快，中西部地区的电梯市场存在不容忽视的需求潜力。

因此，公司将根据电梯市场发展趋势的变化，采取区域市场差异化策略，以发达地区二、三线城市及中西部地区为战略发展重点和品牌打造的主战场，巩固和发展现有电梯市场，将公司打造成发达地区一线城市的有力竞争者、发达地区

二三线城市及中西部地区的品牌运营者、改造市场和既有建筑加装市场的市场开拓和引领者及海外市场的中国品牌制造商。

地区	市场特征	营销服务战略	营销服务措施
发达地区一线城市	外资品牌拥有一定的品牌优势和高端产品竞争优势	市场有力竞争者	公司将避外资品牌之锋芒，以中低速电梯市场为主要目标，充分发挥团队的迅速反应能力，寻找客户的差异化和个性化需求
发达地区二、三线城市及中西部地区	外资品牌的品牌优势相对淡化，居民消费承受能力较弱，其高昂售价对房地产商构成了较大的成本压力。	市场品牌运营者	公司将利用在此类市场上长期积累的丰富经验和客户资源优势、良好的成本和质量控制能力提高产品性价比，有效拓展品牌知名度，打造此类市场的品牌运营商
改造及既有建筑加装市场	市场潜力较大，对电梯的需求与新配电梯不同，对电梯的设计及安装均有特殊要求。	市场开拓和引领者	公司已组织技术骨干成立“既有建筑电梯改造技术研究”专项小组，与哈尔滨工业大学共同承担“十一五”国家科技支撑计划重大项目——“既有建筑电梯改造技术研究”的研究工作，这将为公司抢占这一市场赢得先机，并为未来开拓新市场打下基础
海外市场	海外市场总量约占全球总量的50%，随着我国电梯企业国际竞争力的不断增强，电梯出口量也得到持续增加。	以自主品牌为主	公司近两年海外销售占比约为13%，出口产品以“康力”自主品牌为主，公司已与韩国、俄罗斯等国家及地区的多家优秀代理商建立了长期合作伙伴关系，并通过伊斯坦布尔、俄罗斯、德国奥格斯堡等国际电梯展等方式丰富了产品营销渠道，产品已在覆盖的范围内树立了良好的形象

（2）“以市场需求为中心”的产品差异化策略

I、电梯产品

公司全面推行安全、高效、节能、环保的“永磁同步电梯”产品，以覆盖市场总容量 98% 以上的中低速电梯生产为主，以苏州新达的部件产品设计和生产为有力支撑，根据客户的不同需求和不同建筑物的特点，为客户提供个性化设计产品方案，营造建筑物与电梯相和谐的整体，使电梯成为建筑中流动的景观（如公司新推出的“银燕”系列乘客电梯）。

在高速电梯市场上，公司 KLK2/VF 1600/3.0（VVVF）高速乘客电梯已获国家建设部科技成果鉴定，KLK2/VF 1600/4.0（VVVF）高速乘客电梯已通过国家电梯质量监督检验中心型式试验和苏州市科技局科技成果鉴定。2008 年，公司推出自主技术的“CANEN 赛能”能量反馈装置，实现了从“节”能到“造”能的技术突破。公司将继续通过加强自主技术研发，不断改进生产技术和生产工艺，逐步打破外资品牌的垄断局面。

II、扶梯产品

公司扶梯产品以覆盖市场总容量 90%以上的普通型扶梯和中高度扶梯生产为主，以现有较成熟的技术为基础，以全行业最大的扶梯生产中心为依托，根据市场需求不断推出新的“全系列、多品种、高性能”差异化产品系列。（如公司最近推出的“嶺秀”系列扶梯，美观实用，功能先进）

公司扶梯产品具有相对竞争优势，扶梯零部件自制能力明显强于同行，为实现扶梯差异化战略提供了保障；公司“大高度重载交通型自动扶梯”被江苏省科技厅认定为“江苏省自主创新产品”。

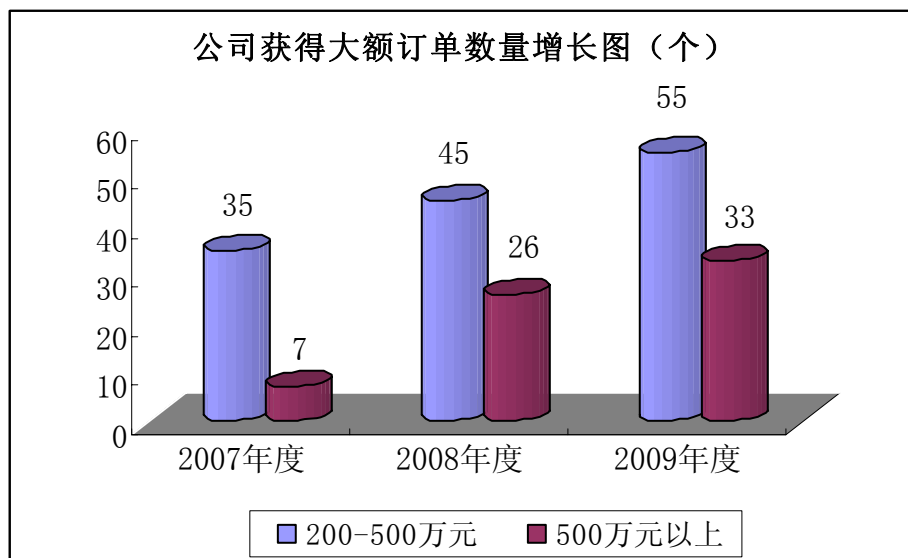
公司从零部件生产过渡到整机生产时，即通过技术水平相对较低的扶梯生产为突破口，采取“扶梯带动电梯”的战略在激烈的竞争环境中得以发展和壮大，KLT30-1000 自动扶梯等多项产品已获国家建设部科技成果鉴定。公司大高度扶梯在韩国首尔、大田和光洲地铁及火车站工程中得到大量使用，通过多年的积累，公司扶梯系列产品已经具备了相对竞争优势，公司将在现有基础上，继续加大产品研发与生产力度，不断提高扶梯产品的市场竞争力。

III、零部件产品

公司采用灵活的生产和设计方式，在为客户生产零部件产品的同时，采用差异化竞争策略，利用自身长期积累的零部件技术和研发优势，为客户提供配套设计方案和相应的配套产品，节省客户采购成本，提高公司整体竞争力。如公司为外资知名品牌提供的“子系统”产品，即扶梯运行的核心驱动部分，由上下部驱动总成、曳引机、金属骨架及梯路导轨等部分组成。

（3）市场开拓及提高市场占有率能力

近年来，随着公司品牌认知度和市场开拓能力的提高，公司持续获得订单的能力不断增强同时，公司大额订单数量不断增长，近三年公司 200 万元以上大额订单数量如下图所示：



截至本招股书签署日，公司正在执行的整机有效订单为 473 个，订单金额 10.20 亿元。

3、主要竞争对手及公司竞争地位

公司在电梯市场上的竞争主要集中于与外资品牌的竞争，根据公司参与市场竞标实际情况，公司主要竞争对手为日立电梯（广州）有限公司、西子奥的斯电梯有限公司、中国迅达电梯有限公司、苏州江南快速电梯有限公司（奥的斯集团）、巨人通力电梯有限公司、上海华升富士达扶梯有限公司、大连星玛电梯有限公司（奥的斯集团）、苏州江南嘉捷电梯股份有限公司等。

公司产品类型丰富，包括 8 大类、23 个系列、35 个标准产品，与外资品牌产品相比，公司扶梯系列产品已经具备了相对竞争优势，中低速电梯产品已经具备相对竞争力。无论是国内市场还是国际市场，在电梯领域的中端产品和部分高端产品，已经可以凭借先进的技术、良好的产品质量和性价比同国际品牌同台共舞，在国内外电梯项目大型招投标中，中标率稳步上升。

（五）项目建设的合理性和必要性

1、募集资金投资项目预期收益指标的测算基础和依据

项目	中高速电梯柔性生产线项目	大高度、公交型扶梯生产线项目	电梯、扶梯关键部件生产线项目
销售量	根据 2012 年电梯国内 35.00 万台、出口 4.11 万台的市场容量预测，同时综合公司的行业地位、品牌优势、市场网络及订单获取能力等内外部环境估算。	根据 2012 年扶梯国内 6.22 万台、出口 5.31 万台的市场容量预测，同时结合零部件支撑、销售渠道扩张、技术研发优势等潜力，综合公司有效订单增长估算。	关键部件产品业务量预测基于电梯、扶梯市场的发展，其中部分产品可配套于公司整机生产，公司电梯、扶梯产销量的有效扩大将促进本项目的顺利实施。
销售价格	依据现有市场价格，结合原材料价格变动趋势及产品档次提升度对产品价格进行适当调整。	依据现有市场价格，结合原材料价格变动趋势及产品档次提升度对产品价格进行适当调整。	以现有市场价格为基础，结合原材料价格变动趋势和公司议价能力进行适当调整。
营业成本	1、公司直接材料成本占营业成本的90%以上，主要包括外购外协件和钢材，其价格是以现行市场价格为依据，并根据近几年市场价格变动趋势进行适当调整，消耗量依据公司近年生产类似产品的经验数据进行估算； 2、直接人工成本根据现有的工资和福利水平，适当考虑通货膨胀进行估算； 3、项目固定资产采用直线法计提折旧，净残值率为5%，各类固定资产的折旧年限参照国家有关规定确定； 4、其他费用是在营业成本和制造费用中，扣除上述各项支出后的费用，参照企业现行提取水平估算。		
期间费用	销售费用：根据现有运行情况和物价水平，按预测收入5%进行测算； 管理费用：(1)工资福利根据现有的工资和福利水平，适当考虑通货膨胀进行估算；(2)其他管理费用，按现有运行情况和物价水平进行测算。		
税费	根据国家和地方相关税务征收政策，增值税的进项与销项税率均为 17%，所得税税率为 25%，城市维护建设税税率为 5%，教育费附加税率为 4%。		
项目计算期	计算期包括建设期和生产运营期：项目建设期为 1 年，建设期完成后逐步实现达产，第五年达到正常达产期。		

2、中高速电梯柔性生产线项目

（1）符合公司业务发展的需要

公司目前生产能力趋于饱和，难以充分满足市场需求，成为公司进一步发展的瓶颈。公司项目实施的现有电梯生产车间，在开始设计规划时就已考虑到柔性生产线的工艺流程布局要求，预留了两条电梯柔性生产线布置、安装、使用空间。公司建设具有快速应变生产能力的中高速电梯柔性生产线，形成现代制造系统，对公司业务的发展具有重要意义：

I、提高制造产品的应变能力，增强产品满足市场的适应性和供应的灵活性，及时制造出用户特殊要求的产品，缩短制造周期，提高生产效率。

II、扩大现有电梯生产能力，提高产品质量、降低产品成本，提高竞争能力。

III、柔性生产线的生产能力扩充空间广阔，为新研发的中高速电梯等新产品生产创造了条件，将成为公司新的盈利点。

（2）打破外资品牌在高速电梯市场的垄断地位

本项目的建成将为公司生产中高速电梯创造必备的制造条件，使公司能够生产制造出高质量的中高速电梯，为进入被国际知名企业所垄断的高端产品市场、打破外资品牌一统天下的局面创造条件，树立民族品牌在高速电梯领域的地位。

3、大高度、公交型扶梯生产线项目

本项目募集资金将主要用于购置关键设备，实现生产及工艺流程的升级。公司已在“康力二期”扶梯车间预留了八条扶梯柔性生产线，并且专门建设了 25 米轨道交通用扶梯生产车间。项目建成后，既可制造 20 米以上大高度、公交型扶梯新产品，提升产品档次，又能拓展公司现有产品的生产能力，提高产品加工质量，扩大规模制造能力，增加市场份额，增强公司核心竞争能力。

公司已对项目所需生产设备及配套设施做出长期准备和调研，设备选购、生产制造工艺、工装准备方案等均参照国际先进的扶梯制造生产线，选用国际上先进的专用设备，实行关键设备引进国际先进产品（如松下机器人：TAWERS-1400），其他辅助设备选择国内一流产品，生产线的衔接设备自制，组成现代制造加工系统，以提高产品竞争力。

I、建设桁架柔性生产线，提高制造产品的应变能力，及时制造出满足用户特殊要求的产品，缩短制造周期，提高生产效率，实现快速生产；

II、建设总装生产线，投入先进的制造装备，形成规模生产能力，降低产品成本，提高竞争能力；

III、在现有技术基础上，结合研发的大高度、公交型自动扶梯等新产品，投入生产，提高公司盈利能力。

4、电梯、扶梯关键部件生产线项目

（1）进一步拓展公司在电梯生产各个环节上的盈利空间

本次增资的苏州新达主要从事电梯、扶梯零部件的生产和销售，主要产品为上下部驱动总成、扶梯曳引机、扶梯子系统的关键部件。苏州新达通过零部件生产，增强配件供应能力，为发行人实行整机与零部件生产协同发展的模式提供支持，提高公司整体盈利能力。此外，苏州新达零部件产品主要配套于多家国际品牌，自身具有稳定的盈利能力，上述项目完成后，将进一步拓展公司在电梯生产环节上的盈利空间。

（2）符合公司业务发展的需要

苏州新达零部件业务迅速发展，产品供不应求，现有生产线已不能满足企业发展的要求。因此，为了提高企业核心竞争能力，更好地满足不断扩大的国内外市场需求，发行人在集中整合现有资源基础上，解决制约高端电梯产品发展的瓶颈，针对市场发展的空间来提升关键部件的制造能力、提升自主创新能力。

本项目对电梯、扶梯关键部件进行产业化技术升级、工艺再造和提高高端产品开发能力，建设上下部驱动总成、门机及层门装置、控制系统自动化专业生产线，投入先进的制造装备，形成大规模生产能力，降低产品成本，提高竞争力。

三、募集资金投资项目具体情况

（一）中高速电梯柔性生产线项目

1、柔性生产线简介

（1）柔性生产线产生背景

随着科学技术的不断发展，人类社会对产品的功能与质量要求越来越高，产品更新换代的周期越来越短，产品的复杂程度也随之增高，传统的大批量生产方式已不能满足市场的多样化需求。

传统批量生产方式依靠品种单一、批量大、设备专用、工艺稳定形成规模经济效益，而在加工形式相似的情况下，多品种、小批量生产需要频繁的调整工夹具，工艺稳定难度增大，对传统生产方式的效率形成影响。因此，为了同时提高制造工业的柔性和生产效率，使之在提高产品质量的同时，缩短产品生产周期，降低产品成本，解决小批量与大批量生产的抗衡，柔性自动化系统应运而生。

1954年，美国麻省理工学院第一台数字控制铣床诞生，为柔性生产线的形成奠定了基础。20世纪70年代初，柔性自动化进入了生产实用阶段，从单台数控机床的应用逐渐发展到加工中心、柔性制造单元、柔性生产线和计算机集成制造系统，使柔性自动化得到了迅速发展。

（2）柔性生产线的构成

柔性生产线是把多台可以调整的机床(多为专用机床)联结起来，配以自动运送装置组成的生产线，适合于年产量1,000~100,000件之间的批量生产。其基本组成部分如下：

基本系统	主要作用
自动加工系统	以成组技术为基础，把外形尺寸、重量大致相似，材料相同、工艺相似的零件集中在一台或数台数控机床或专用机床等设备上加工。
物流系统	由传送带、轨道一转盘、机械手等多种运输装置构成，以完成工件、刀具等的供给与传送。
信息系统	对加工和运输过程中所需各种信息收集、处理、反馈，并通过电子计算机或其他控制装置(液压、气压装置等)，对机床或运输设备实行分级控制。

（3）柔性生产线的优点

柔性生产线是一种技术复杂、高度自动化的系统，它将微电子学、计算机和系统工程等技术有机地结合起来，解决了机械制造高自动化与高柔性化之间的矛盾，柔性生产线与传统的组装流程式生产线有着以下本质区别：

项目	传统的组装流程式生产线	柔性生产线
生产方式	每个环节均依靠人工操作方式生产	以电脑程序集成控制技术为指挥系统，驱动各加工设备进行生产。
生产效率	变换产品型号时需要花费大量时间来调整每个工位；生产新产品时需要花费很长时间来培训相关员工	根据产品型号和产品种类不同，改变生产控制程序进行生产，生产线先进性高、适应性强。

产品质量	产品质量和一致性受人员技能水平、情绪等因素影响，稳定性不强	利用电脑程序控制生产，生产的产品质量一致性好，具有质量的可追溯性。
------	-------------------------------	-----------------------------------

2、项目投资概算

本项目新增总投资 8,200 万元，其中：新增固定资产投资 6,195 万元，铺底流动资金 2,005 万元，具体投资情况如下：

单位：万元，%

项目名称	投资金额	占总投资比例
一、固定资产投资	6,195	75.55
（一）机器设备	5,632	68.68
（二）工装设备	195	2.38
（三）环保设备	188	2.29
（四）检测设备	180	2.20
二、流动资金	2,005	24.45
合计	8,200	100.00

3、项目产品方案

（1）产品质量标准

本项目产品的生产和安装将严格执行国家标准《电梯制造与安装安全规范》（GB7588-2003），出口产品同时满足各出口国相关标准和各需方订单要求。

（2）产品基本特点

本项目的建设基于公司现有技术以及市场已有设备。通过建设中高速电梯柔性生产线、改造生产工艺，在扩大现有产品生产能力的基礎上，还可制造 4 米/秒以上高速电梯、具有对重安全钳装置的乘客电梯、豪华型乘客电梯等产品，新增产品将具备以下特点：

- ✚ 产品性能全面达到国内领先水平，部分达到国际先进水平；
- ✚ 产品质量全面达到并部分超过外资品牌同类产品的质量水平；
- ✚ 产品制造过程节能环保、省工省料，从而降低产品成本，提高性价比。

（3）项目达产目标

本项目正常达产后，可实现各类电梯生产能力 4,000 台以上，预计各年产量情况如下：

单位：台

项目	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年
年产量	-	1,200	2,500	3,600	4,000

（4）产品生产工艺

本项目工艺流程见“第六章 业务与技术之四（二）1、电梯工艺流程图”。

（5）新增工艺设备

本项目新建生产线符合节能、环保等目标要求，因此，所有设备均将选用低能耗、少污染的生产设备。本项目拟新增的主要工艺设备如下：

单位：台，万元

序号	设备名称	型号规格	数量	金额	产地
1	冲剪中心	SG	1	760	芬兰
2	分类层叠装置	STS6	1	144	芬兰
3	弯板中心	EBe5	1	1,037	芬兰
4	午夜快车自动仓储装置	NT	1	673	芬兰
5	电梯轿底、轿顶焊接机器人	松下	10	390	日本
6	液压数控折弯机	小松 PBZ1753	1	98	日本
7	数控闸式剪板机	小松 VR6*3000	1	38	日本
8	FINN-POWER 转塔式冲床	X520 工位 230KN	3	494	芬兰
9	TRUMF 激光切割机	TRUMPF	1	545	德国
10	二氧化碳气体保护焊机	松下 500A	20	84	日本
11	单臂回转吊车	2T	10	150	无锡
12	喷涂流水线	DURR	1	270	德国
13	二十四点焊专机	上海松顺 12*20	2	88	上海
14	零件加工中心	马扎克 VCN510C	2	367	日本
15	压机	东风锻压 Y41S-160	10	120	河北
16	铣床	哈挺 VMC800P	4	224	美国
17	废水废气处理设备	DURR	1	128	德国
18	焊接废气处理设备	DURR	1	60	德国
19	流水线、工装		1	195	自制/外协
20	检测设备		3	100	进口
21	控制系统		1	80	进口

4、项目铺底流动资金

本项目铺底流动资金拟使用情况如下：

单位：万元，%

序号	名称	投资金额	占流动资金比例
1	设备采购费用	45	2.24
2	钢材周转费用	370	18.4
3	外购外协件周转费	1,290	64.34
4	能源、水电消耗	110	5.49
5	人员培训费用	140	6.98
6	其他费用	50	2.49
合计		2,005	100.00

5、项目主要原材料及能源供应

本项目生产所需的主要原材料为钢板、型钢、电气元件、电缆、电线、焊丝，市场供应充足，公司已建立完善的采购体系，原材料采购可得到充分保障。

本项目建设和生产过程中所需的水、电、气、油等能源在项目建设地都有充足的供应。

6、项目环保情况

电梯制造属于机械制造业，总体上对环境的影响不大。公司已于 2002 年 4 月通过了 GB/T24001-2004 环境管理体系认证，本项目将继续按照以上环境管理体系认证要求建设和执行。

本项目环境影响评价报告已经吴江市环境保护局“吴环建【2008】143 号”文批准，同意本投资项目的建设。

7、项目选址

项目地址位于吴江市汾湖经济开发区，紧邻 318 国道、苏嘉杭高速、沪苏浙皖高速等交通要道，项目具体实施地点为公司现有的两处生产厂房，建筑面积共 16,798 平方米。

项目所在地为吴江市电梯产业集群的中心地带，其运输、供电、给排水、通讯等条件较好，为本项目的实施提供了更为便利的条件，能够满足项目建设要求。

8、项目经济效益分析

根据项目可行性研究报告，中高速电梯柔性生产线项目实施后，在正常达产年度，预计将实现销售收入73,200.万元，净利润6,957.26万元，具体财务指标如下：

指标名称	指标值	备注
年销售收入（万元）	73,200.00	正常达产年
年利税总额（万元）	11,994.12	正常达产年
年净利润（万元）	6,957.26	正常达产年
销售利润率（%）	12.34	-
投资利润率（%）	63.64	-
静态投资回收期（年）	4.32	税后
财务净现值（万元）（ic=12%）	2,464.72	税后
财务内部收益率（%）	26.66	税后

9、项目实施进展情况

本项目的实施进度安排如下表所示：

单位：月

序号	项目实施内容	第一年前				第一年												第二年				
		4	3	2	1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	
1	项目启动	√	√																			
2	项目可行性研究	√	√	√	√																	
3	设备采购方案设计	√	√	√	√																	
4	外购设备询价			√	√	√	√															
5	外购设备设计确认				√	√	√															
6	外购设备订单确认							√	√	√												
7	外购设备制造								√	√	√	√	√	√	√							
8	外购设备运输安装											√	√	√	√	√	√					
9	工艺、工装设计						√	√	√	√	√	√	√									
10	工装制造及调试								√	√	√	√	√	√	√							
11	生产线调试、验收														√	√	√	√	√			
12	试生产																		√	√		
13	小批量生产																		√	√		
14	批量生产																			√	√	

（二）大高度、公交型扶梯生产线项目

1、项目投资概算

本项目新增总投资 6,520 万元，其中：新增固定资产投资 5,046 万元，铺底流动资金 1,474 万元，具体投资情况如下：

单位：万元，%

项目名称	投资金额	占总投资比例
一、固定资产投资	5,046	77.39
（一）机器设备	2,755	42.25
（二）工装设备	1,515	23.24
（三）检测设备	408	6.26
（四）环保设备	368	5.64
二、流动资金	1,474	22.61
合计	6,520	100.00

2、项目产品方案

（1）产品质量标准

本项目产品的生产和安装将严格执行国家标准《自动扶梯和自动人行道的制造与安装安全规范》（GB16899-1997），出口产品同时满足各出口国相关标准和各需方订单要求。

（2）产品特点

项目产品将具有以下特点：

I、结构紧凑合理，产品承载能力强，能适应大流量和集中重载输送客流场合的需要；

II、各承载部件设计安全系数大，耐重载、冲击，运行故障率小，可靠性高；

III、输送效率高，达 1000-1200 人/小时；各种安全装置配置齐全，确保乘客乘行安全可靠；

IV、采用智能型控制系统，配置能量反馈装置，操作和维修保养简便，属于节能环保型产品；

V、采用国际先进的传动系统，乘行舒适感好。

（3）项目达产目标

本项目正常达产后，可实现各类扶梯生产能力 2,000 台以上，预计各年产量情况如下：

单位：台

项目	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年
年产量	-	800	1,300	1,700	2,000

（4）产品生产工艺

本项目工艺流程见“第六章 业务与技术之四（二）2、扶梯工艺流程图”。

（5）新增工艺设备

本项目新建生产线具有节能、环保等目标要求，因此，所有设备均将选用低能耗、少污染的生产设备。本项目拟新增的主要工艺设备如下：

单位：台，万元

序号	设备名称	型号规格	数量	金额	产地
1	桁架原材料表面处理抛丸机	QHS6915	1	67	芬兰
2	桁架单片焊接机器人	TAWERS-1400	2	258	日本
3	二氧化碳气体保护焊机	林德 500A	16	67	香港
4	桁架喷漆房	小松 22000*4150*4800	1	205	日本
5	桁架单片焊接机器人工装	金山 FG350000F00000	8	576	沈阳
6	桁架焊接总装工装	FG350000A00000	3	296	无锡
7	自动扶梯整机装配工装	FG350000K00000	1	93	德国
8	大高度自动扶梯整机装配工装	松顺 FG300000T00000	1	82	上海
9	自动人行道整机装配工装	马扎克 FG120000K00000	1	84	日本
10	数控剪板机	哈挺 SHS3100	1	48	美国
11	数控折弯机	PBZ1753	1	144	江苏
12	FINN-POWER 转塔式冲床	DURRX5 20 工位 230KN	1	165	德国
13	激光切割机	DURR	1	545	德国
14	组装流水线		2	400	自制
15	噪音室土建投资（真空室）		1	200	进口
16	焊接废气处理设备	DURR	1	60	德国
17	喷漆房废水处理设备	DURR	1	108	德国
18	全自动 PCB 板上板机	LD-400C	1	100	进口
19	PCB 板测试仪	PCB-CK	1	150	进口
20	整机测试控制系统		1	195	自制

3、项目铺底流动资金

本项目铺底流动资金拟使用情况如下：

单位：万元，%

序号	名称	投资金额	占流动资金比例
1	设备采购费用	40	2.71
2	钢材周转费用	250	16.96
3	外购外协件周转费	950	64.45
4	能源、水电消耗	100	6.78
5	人员培训费用	95	6.45
6	其他费用	39	2.65
合计		1,474	100.00

4、项目主要原材料及能源供应

本项目生产所需的主要原材料为钢板、型钢、电气元件、电缆、电线、焊丝，市场供应充足，公司已建立完善的采购体系，原材料采购可得到充分保障。

本项目建设和生产过程中所需的水、电、气、油等能源在项目建设地都有充足的供应。

5、项目环保措施

电梯制造属于机械制造业，总体上对环境的影响不大。公司已于 2002 年 4 月通过了 GB/T24001-2004 环境管理体系认证，本项目将继续按照以上环境管理体系认证要求建设和执行。

本项目环境影响评价报告已经吴江市环境保护局“吴环建【2008】142 号”文批准，同意本投资项目的建设。

6、项目选址

项目地址位于吴江市汾湖经济开发区，紧邻 318 国道、苏嘉杭高速、沪苏浙皖高速等交通要道，项目具体地址为公司已落成的康力二期厂房，为目前全行业最大的单体扶梯生产厂房，公司已为建设跨度达到 25 米的超大高度扶梯预留了空间。

项目所在地为吴江市电梯产业集群的中心地带，其运输、供电、给排水、通讯等条件较好，为本项目的实施提供了更为便利的条件，能够满足项目建设要求。

7、项目经济效益分析

根据项目可行性研究报告，大高度、公交型扶梯生产线项目实施后，在正常达产年度，预计将实现销售收入46,800.00万元，净利润5,111.88万元，具体财务指标如下：

指标名称	指标值	备注
年销售收入（万元）	46,800.00	正常达产年
年利税总额（万元）	8,553.43	正常达产年
年净利润（万元）	5,111.88	正常达产年
销售利润率（%）	13.65	-
投资利润率（%）	57.63	-
静态投资回收期（年）	3.98	税后
财务净现值（万元）（ic=12%）	2,914.18	税后
财务内部收益率（%）	33.67	税后

8、项目实施进展情况

本项目的实施进度安排如下表所示：

单位：月

序号	项目实施内容	第一年前				第一年												第二年				
		4	3	2	1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	
1	项目启动	√	√																			
2	项目可行性研究	√	√	√	√																	
3	设备采购方案设计	√	√	√	√																	
4	外购设备询价分析			√	√	√	√															
5	外购设备设计确认				√	√	√															
6	外购设备订单确认							√	√	√												
7	外购设备制造								√	√	√	√	√									
8	外购设备运输安装										√	√	√	√	√	√						
9	工艺设计					√	√	√	√	√	√											
10	工装制造及调试								√	√	√	√	√	√								
11	生产线调试													√	√	√						
12	试生产															√	√					
13	小批量生产																√	√				
14	批量生产																			√	√	

（三）电梯、扶梯关键部件生产线项目

公司拟以本次部分募集资金对控股子公司苏州新达单方增资 5,480 万元，建设年产 2.2 万台套的电梯、扶梯关键部件生产线项目。

公司 2008 年第一次临时股东大会已经通过了上述增资议案。

1、苏州新达基本情况

苏州新达详细情况请见本招股书“第五章 发行人基本情况”之“七、发行人控股、参股公司的情况”。

2、增资方案

根据苏州新达 2007 年 12 月 13 日临时股东会决议，全体股东一致同意发行人在本次募集资金到位后向苏州新达增资人民币 5,480 万元，用于实施“电梯、扶梯关键部件生产线”项目。

本次增资折股比例按照苏州新达经审计的净资产为标准计算，本次增资的注册资本金额的计算采取进一法精确到十万元。

3、项目投资概算

本项目新增总投资 5,480 万元，其中：新增固定资产投资 4,380 万元，铺底流动资金 1,100 万元，具体投资情况如下：

单位：万元，%

项目名称	投资金额	占总投资比例
一、固定资产投资	4,380	79.93
（一）上下部驱动总成生产线	1,284	23.43
（二）门机及层门装置生产线	1,439	26.26
（三）控制系统生产线	1,657	30.24
二、流动资金	1,100	20.07
合计	5,480	100.00

4、项目产品方案

（1）产品基本情况

本项目主要产品包括扶梯上下部驱动总成、电梯门机及层门装置、控制系统。

上下部驱动总成成为公司的成熟产品，已占据主导地位。2007 年公司开发的大高度自动扶梯上下部驱动总成已获苏州市科技局科技成果鉴定（苏科鉴字[2007]第 039 号），可满足提升高度 15 米及以上的自动扶梯要求，其承载能力比普通自动扶梯上下部提高 15%。产品上部导轨梯路运行半径设计为 R2700，下部导轨梯路运行半径设计为 R2100，可将扶梯的运行速度提高至 0.75 米/秒。

产品工艺设计如下：

部位	采用工艺	作用
表面	采用镀镍和热浸锌处理	提高了扶梯上下部的防腐蚀功能
驱动主轴	采用 $\phi 120/45\#$ 钢，并经调质处理	使抗拉强度 $\sigma_b \geq 75$ 、抗弯强度 $\sigma_s \geq 45$ 、延伸率 $\psi \geq 35$ ，提高了主传动轴的传动扭矩和综合机械性能，满足大高度自动扶梯驱动力矩的要求
传动系统	增加下部传动系统—从动轮结构	减少曳引链的运行阻力，使曳引能力满足大高度自动扶梯的运行需求。
上下部侧板、导轨支撑板	采用 $\delta=5$ 优质钢板，激光加工成型	在专用设备焊接上组立焊接成形，其传动部件装配后结构合理，使用性能良好。
附加制动器	采用非金属摩擦材料实行摩擦制动	有效的降低扶梯制动时产生的冲击力及噪音，使扶梯的制动过程有一段缓冲距离，从而提高扶梯运行的安全性和可靠性。

公司电梯门机及层门装置产品的研发及生产技术已经成熟，ZM08-03 型中分交流永磁门机已获苏州市科技局科技成果鉴定（苏科鉴字[2008]第 150 号），目前正处于试生产阶段：门机产品采用变频 VVVF 驱动技术、电脑闭环控制及变频齿带系统，运行噪音低于 50 分贝，串行通讯及领先的技术让空间移动更加安全平稳、快速；层门装置系统采用防火型设计，产品具有高效、节能、环保、启动平稳等性能。

2007 年公司研制的 D10C800 自动扶梯控制柜已获苏州市科技局科技成果鉴定（苏科鉴字[2007]第 038 号），采用 CompoBus/S 高速系统控制总线技术和富士通 32 位微电脑作为主处理器，内部集成两路 CANBUS 总线控制器，高度的集成化使用外围器件减到最少，大大增强了系统的可靠性及抗干扰性。该系统额定梯

速 0.5 米/秒，启制动时间大于 6 秒，加减速度较小，采用的智能变频控制可同时达到节能和延长设备寿命的效果。

（2）项目达产目标

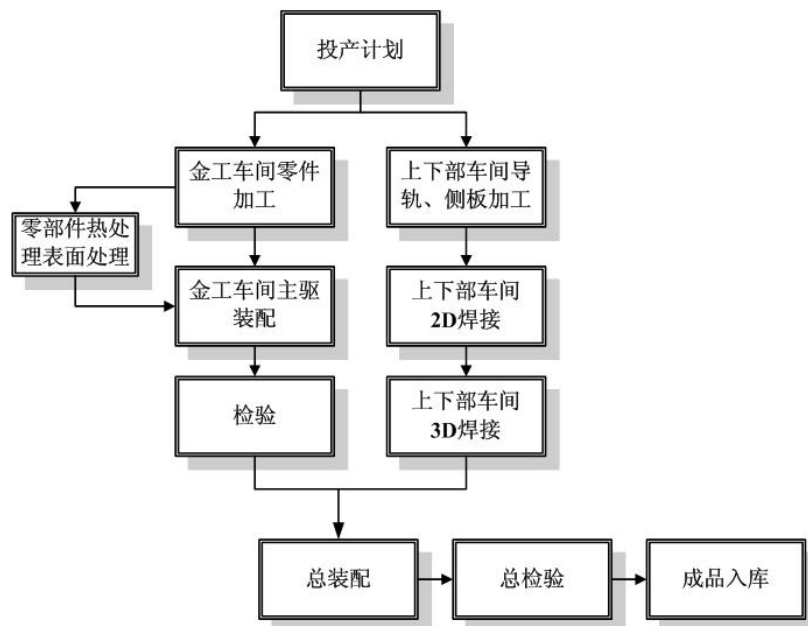
本项目正常达产后，可实现上下部驱动总成、门机及层门装置、控制系统生产能力 22,000 台以上，预计各年产量情况如下：

单位：台

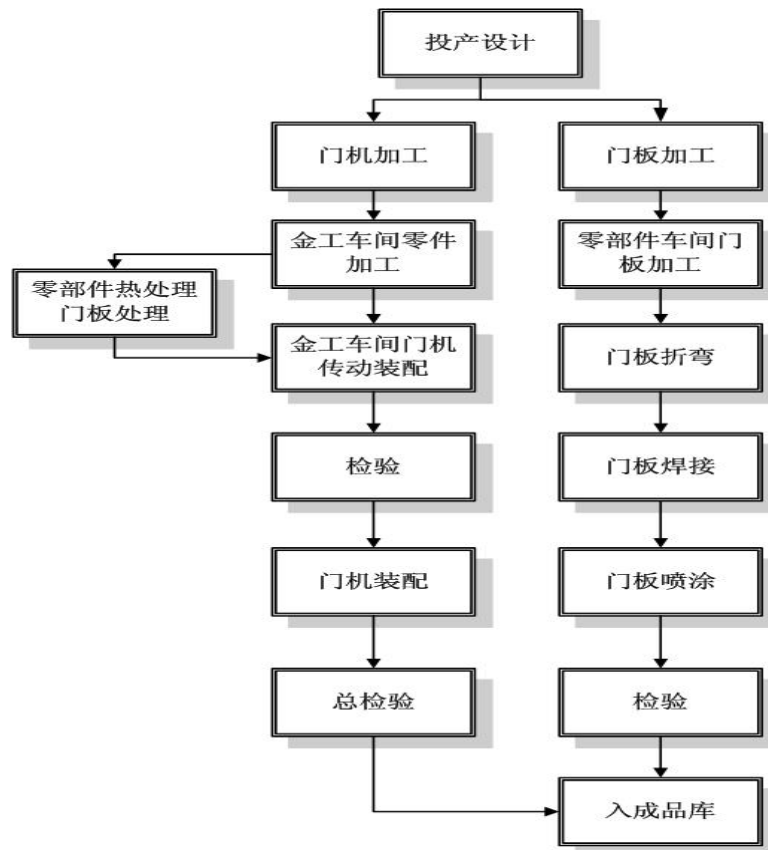
项目	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年
上下部驱动总成	-	3,000	4,500	5,400	6,000
门机及层门装置		2,400	5,000	7,500	8,000
控制系统		2,400	4,800	7,500	8,000

（3）产品生产工艺

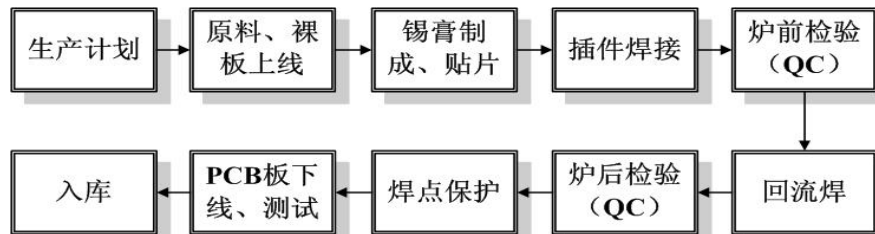
I、上下部驱动总成流程图



II、门机及层门装置工艺流程图



III、控制系统工艺流程图



(4) 新增工艺设备

本项目新建生产线具有节能、环保等目标要求，设备均将选用低能耗、少污染的生产设备。

本项目拟新增的主要工艺设备如下：

I、上下部驱动总成设备

单位：台，万元

序号	设备名称	型号规格	数量	金额	产地
1	激光切割	SLCF-X1530	1	238.50	德国
2	加工中心	XH768	1	234.20	德国
3	专用机床多头钻		1	36.80	中国
4	机器人	AX-MV4L+DM350	1	36.00	日本
5	龙门刨床	BX2316B-4	1	94.00	中国
6	磷化、喷漆、烘漆		1	104.30	日本
7	装配线		1	96.30	自制
8	立车	CA5116E	1	68.50	中国
9	冲床	JH21-315	1	58.00	中国
10	加工中心	MV-55	1	46.20	台湾
11	数控车床	CK6150/1500	4	48.00	中国
12	滚齿机	YN3180	1	19.00	日本

II、门机、层门装置设备

单位：台，万元

序号	设备名称	型号规格	数量	单价/总价	产地
1	磷化、喷漆、烘漆		1	108.50	德国
2	门机自动化专业生产流水线		1	158.80	中国
3	冲床	JH21-315	1	97.50	德国
4	高位货架		1	75.50	中国
5	高位叉车	R20S	1	29.10	日本
6	小松剪板机	SHS6*310	1	28.00	日本
7	小松折弯机	PBZ1753NET	2	195.60	日本
8	多孔位冲床	$\delta=6\text{mm}$	1	136.00	日本
9	门机\层门可靠性试验台		1	165.50	中国
10	层门自动化专业生产流水线		1	192.50	中国
11	空压站		1	62.50	中国
12	废水废气处理设备		1	189.50	德国

III、控制系统设备

单位：台，万元

序号	设备名称	型号规格	数量	总价	产地
1	全自动 PCB 板上板机	志威 LD-400C	1	34.30	深圳
2	全自动锡膏印刷机	HITACHI NP-040XP	1	87.50	日本
3	高速多功能贴片机	CASIO YC-8800VF	1	469.70	日本

4	无铅回流焊机	TAMURA TNP30 — 587PH	1	310.20	日本
5	上锡光学检查机	OMRON VT—RBT	1	185.40	日本
6	自动分板机	志威 NGB—400C , VLD—400C	1	97.30	深圳
7	松香喷雾机	KOKI SWC—140K	1	101.20	日本
8	双波峰焊机	TAMURA HC33-30SCF	1	51.80	日本
9	PCB 板测试仪	PCB—CK	1	100.00	自制
10	串行电梯控制柜检测台	KL—SE	1	45.00	自制
11	并行电梯控制柜检测台	KL—BT	1	40.00	自制
12	扶梯控制柜检测台	KC—CT	1	35.00	自制

5、项目铺底流动资金

本项目铺底流动资金拟使用情况如下：

单位：万元，%

序号	名称	投资金额	占流动资金比例
1	设备采购费用	35	3.18
2	钢材周转费用	275	25.00
3	外购外协件周转费	520	47.27
4	能源、水电消耗	120	10.91
5	人员培训费用	110	10.00
6	其他费用	40	3.64
合计		1,100	100.00

6、项目主要原材料及能源供应

本项目生产所需的主要原材料为钢板、型钢、电气元件、电缆、电线、焊丝，市场供应充足，公司已建立完善的采购体系，原材料采购可得到充分保障。

本项目建设和生产过程中所需的水、电、气、油等能源在项目建设地都有充足的供应。

7、项目环保措施

电梯制造属于机械制造业，总体上对环境影响不大。公司已于 2002 年 4 月通过了 GB/T24001-2004 环境管理体系认证，本项目将继续按照以上环境管理体系认证要求建设和执行。

本项目环境影响评价报告已经吴江市环境保护局“吴环建【2008】144 号”

文批准，同意本投资项目的建设。

8、项目选址

苏州新达兴建的“新达二期”厂房占地面积 29,122.70 平方米，已于 2008 年 6 月建成，为上述生产线提供建设场所。

9、项目经济效益分析

根据项目可行性研究报告，电梯、扶梯关键部件生产线项目实施后，在正常达产年度，预计将实现销售收入35,564万元，净利润为4,017.38万元，具体财务指标如下：

指标名称	指标值	备注
年销售收入（万元）	35,564.00	正常达产年
年利税总额（万元）	6,560.42	正常达产年
年净利润（万元）	4,017.38	正常达产年
销售利润率（%）	14.14	-
投资利润率（%）	53.76	-
静态投资回收期（年）	4.68	税后
财务净现值（万元）（ic=12%）	755.77	税后
财务内部收益率（%）	18.33	税后

10、项目实施进展情况

本项目实施进度安排如下：

单位：月

序号	项目实施内容	第一年前				第一年												第二年				
		4	3	2	1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	
1	项目启动	√	√																			
2	项目可行性研究	√	√	√	√																	
3	设备采购方案设计	√	√	√	√																	
4	外购设备询价			√	√	√	√															
5	外购设备设计确认				√	√	√															
6	外购设备订单确认							√	√	√												
7	外购设备制造								√	√	√	√	√	√	√							
8	外购设备运输安装												√	√	√	√	√					

目前，我国电梯企业主要企业技术中心情况如下：

品牌	地点	基础设施条件	投入	主要科研方向
奥的斯	天津、广州、上海	与 OTIS 全球机构对接	5%	融入奥的斯全球技术，针对中国和亚洲需求的制造工艺
迅达	上海、北京	与瑞士及欧洲中心对接	5%	高速电梯新型控制系统；Miconic10 楼层厅站登记系统
三菱	上海	与日本对接资源共享	4%	VVVF 电梯、节能控制系统
康力	吴江	省级企业技术中心	3%	高速电梯、大高度扶梯、节能控制系统、绿色制造工艺

在此背景下，公司以现有“省级企业技术中心”为依托，进一步加大建设力度，实现自主技术突破，缩短与外资品牌在高端产品的差距。项目完成后，公司将在新产品开发、研制、检测等技术方面具备先进的研制手段和试验条件，对产业化、项目建设中的关键技术进行重点突破，促进新产品的开发并进入高端市场。

2、项目投资概算

本项目新增总投资 3,200 万元，具体投资情况如下：

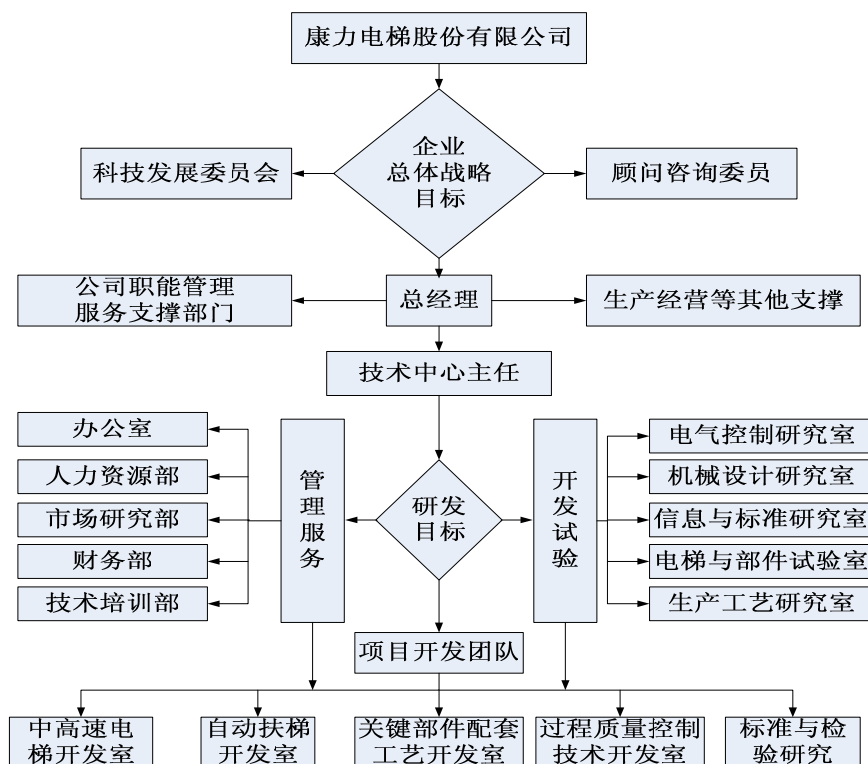
单位：万元，%

项目	金额	占比
一、固定资产投资	1,374.26	42.95
（一）网络服务器费	129.56	4.05
（二）开发设备费	383.00	11.97
（三）实验仪器费	186.70	5.83
（四）样机试制费	675.00	21.09
二、无形资产投资总额	1,050.5	32.83
（一）设计开发应用软件	955.00	29.84
（二）软件升级费	95.50	2.98
三、铺底流动资金	775.24	24.23
（一）产学研合作与培训费	750.00	23.44
（二）其他费用	25.24	0.79
合计	3,200	100.00

3、机构设置与职能

（1）机构设置情况

公司拟建设的国家级企业技术中心机构设置图如下：



(2) 机构职能

公司技术中心是具有较高层次和水平的研究开发部门，是企业技术创新体系的核心，也是企业技术进步、技术创新的主要依托。

I、技术中心总体职能

主要职能	职能简介
技术开发职能	充分利用国内外先进技术成果进行综合集成和应用开发，不断研究开发有市场前景、竞争力的新产品、新工艺、新技术，积极搞好引进技术的消化、吸收和创新，形成有自主知识产权的主导产品和核心技术。
信息资源整合职能	不断提高技术和市场信息的获取、分析和判断能力，从技术机会和市场机会相结合的角度对企业技术创新决策提供咨询，参与企业发展战略研究，承担企业技术创新战略规划、年度开发计划等的制定和实施。
产学研合作的职能	积极与高等院校、科研院所、标准技术归口单位等建立多种形式的合作协同关系，有效地组织和运用社会资源为企业技术创新服务。加强与国内外同行业的交流与合作，联合开展战略性研究开发，推动产业技术的升级换代。
培育技术创新队伍的职能	建立有效的激励机制，完善必需的先进的研究开发条件，增强企业对科技人员的凝聚力，吸引国内外的科技人才到企业技术中心工作，提高企业技术人员的整体素质。

对企业内部系统进行指导、咨询、评价服务的职能	行使对企业内部其他层次的技术开发机构进行系统的指导、咨询、评价服务职能，使中长期研究开发工作与近期产品开发和商品化紧密结合，在企业技术开发体系中发挥核心作用。
------------------------	---

II、研发部门职能划分

部门	主要职能
电气控制研究室	研究适应公司产品的电梯控制技术，开展电梯安全运行保障信息化监测系统应用研究，提高信息化服务水平。
机械设计研究室	针对特殊结构的电梯产品提供结构设计计算与安全分析；针对高速电梯、大高度扶梯、关键部件提供机械结构设计、验算和分析服务。
生产工艺开发	研究开发关键配套件、关键件柔性加工工艺，电梯现场连接工艺问题，电梯结构架安装、吊装等工艺问题等工程相关的技术问题。
电梯与部件试验室	负责整机结构实验工作，完成模拟实验，焊接试验，安装试验，拆分、拼装实验，强度、刚度检验等研究工作，配合各部门完成实验任务。
信息与标准研究室	针对公司已拥有的数字控制设备、加强设计制造信息化网络应用技术研究，提高信息化技术应用水平，实现设计、制造一体化，增强生产线柔性，提高潜在产能；积极参与国家、行业标准制定修订工作。

4、技术储备

近年来，公司通过不断加大研发投入，已经部分接近或具备有关国家级企业技术中心外部认定条件，但在研发规模、技术专家数量、仪器设备条件等均存在一定差距。根据《国家认定企业技术中心管理办法》（国家发改委、科技部、财政部、海关总署和国家税务总局令第 53 号），公司现有省级企业技术中心与国家级企业技术中心的认定条件比较情况如下：

序号	国家级认定条件	公司现状	差距	拟采取的达标措施
1	已认定为省市（部门）认定企业技术中心两年以上	公司已于 2005 年、2008 年被认定为省级企业技术中心	已达标	配合现有条件进行综合完善和进一步提升
2	领导层重视技术创新工作，具有较强的市场和创新意识，能为技术中心建设创造良好的条件。	公司管理层将营业收入 3% 以上用于研发投入，打破了外资品牌技术封锁；2008 年公司通过高新技术企业重新认定，并被评为国家级火炬计划重点高新技术企业。	已达标	继续加强“创新型企业”能力建设，完善科研条件建设，落实科技创新规划。

3	技术中心组织体系健全，发展规划和目标明确，具有稳定的产学研合作机制，建立了知识产权管理体系，技术创新绩效显著。	公司已制定并组织实施技术中心发展规划和目标。2003年起先后与中国建筑科学研究院及南京工业大学合作成立了“研发中心”和“研发基地”，2009年6月，与浙江大学签约，合作设立“康力电梯—浙江大学院士工作站”。	已达标	以国际品牌技术中心的开发组织模式为标准，进一步整合内部资源。
4	企业两年内未发生下列情况：因偷税、骗取出口退税等税收违法受到行政刑事处罚、涉嫌税收违法已被税务部门立案审查、走私行为	公司自成立以来，未曾发生相关违法违规情况。	已达标	进一步加强公司管理，严格遵守相关法律法规，避免发生违法违规事项。
5	有较强的经济技术实力和较好的经济效益，在国民经济各主要行业中具有显著的规模优势和竞争优势	公司2005年、2006年、2007年、2008年连续四年成为国内电梯销售额第一的民族品牌，公司盈利能力随着规模扩大而快速上升。	接近	实施创新型企业战略，加快高速电梯、大高度公交型扶梯、关键部件研发。
6	具有较完善的研究、开发、试验条件，有较强的技术创新能力和较高的研究开发投入，拥有自主知识产权的核心技术、知名品牌，并具有国际竞争力，研究开发与创新水平在同行业中处于领先地位。	公司于2004年建成高80米的电梯技术试验塔。目前技术中心已拥有各项授权技术专利共79项，多项产品已获省部级科技成果鉴定。已参与国家“十一五”重大科技支撑项目；参与编写国家标准《电梯运行服务要求》及《家用电梯》项目研究编制。	接近	以国际品牌技术中心条件和装备水平为标准，继续加大科研投入。完善和提高技术中心装备建设，开发更多自主知识产权高端产品。
7	拥有技术水平高、实践经验丰富的技术带头人，拥有一定规模的技术人才队伍，在同行业中具有较强的创新人才优势。	公司企业技术中心现有各类工程技术人员80名，本科以上学历占80%，具有中高级职称人员、高级工程师8人；通过持续引进高素质技术专家和人才，90%的技术人员有丰富的专业设计和研究经验。	已达标	继续加强科研条件建设，培育技术带头人和学术骨干，提高参与实施国家级科研计划能力。
8	专职研究与试验发展人员不低于150人，科技活动经费支出额不低于1,500万元，技术开发仪器设备原值不低于2,000万元。	公司2009年研发费用2,402.04万元；截至2009年12月31日，公司研究开发人员为80人。	接近	继续加大智力引进、人才培养、技术培训、设备改造、科技投入配套建设。

此外，公司积极与高等院校、科研院所、标准技术归口单位等建立多种形式的合作协同关系。2003年4月，公司与中国建筑科学院合作成立了“中国建筑科学院建筑机械化研究分院康力电梯研发中心”；自2003年，公司开始与南京工业大学合作研发，2008年1月，公司与南京工业大学科技开发中心续签《技术合作协议书》，合作成立了“南京工业大学电梯技术研究所康力研发基地”，研发成果双方共享；2009年6月，公司与浙江大学签定协议，设立“康力电梯-浙江大学院士工作站”。以上合作将有利于公司有效组织和运用社会资源为企业进行技术创新服务，联合开展战略性研究开发，推动公司技术的升级换代。

5、人员配备情况

公司现有企业技术中心具备技术职称的技术人员共80名，为使公司国家级企业技术中心早日建成，结合企业未来三年产品销售和发展规划，人员配备计划情况如下表所示：

序号	专业	已有人数	新增人数	预期总人数
1	管理人员	3	1	4
2	技术支撑（办、人、财等）	1	3	4
3	机械设计开发	27	9	36
4	机械工艺开发	7	7	14
5	工装设计	4	4	8
6	电气设计开发	7	8	15
7	电气工艺开发	3	4	7
8	部件开发	8	7	15
9	自动化控制	6	7	13
10	电气软件开发	3	5	8
11	外观装潢设计工程师	2	3	5
12	标准化室	2	2	4
13	IT 信息化网络	2	3	5
14	实验中心技术人员	2	5	7
15	档案及技术资料管理	3	2	5
合计		80	70	150

6、项目选址

本项目拟在公司独立的研发楼内建设，公司企业技术中心现有场地环境见“第六章 业务与技术”之“七（二）发行人研发机构设置”。

7、项目研发计划及效益分析

（1）项目功能定位

本项目的建设是公司根据长期发展战略需要，不断改进和提高电梯生产技术及工艺、节约电梯生产成本，增强公司核心竞争力的一种长期战略性投入，主要用于跟踪国际最新技术发展方向，积极参加国家和行业标准制定，开展国际技术交流合作，专业从事电扶梯及关键部件新产品的研发与产业化推广，推出低成本、高质量的满足国内外市场需求的产品。此外，技术中心还将承担公司的重大决策咨询、为生产销售提供技术支持。

（2）项目发展目标

技术中心将建设成国内最大的电梯研发和产业化基地之一，推出产品性价比较高、技术上达到国内领先、与国际水平同步的系列产品，为康力电梯与外资品牌全面竞争，提高市场占有率提供技术保障。项目建设目标：

- ① 购置一批电梯研发、测试、产业化设备，建立国际化水准的研发、测试和产业化环境。
- ② 保持研发技术与国际水平同步。
- ③ 每年引进消化3~4项国外新技术、新工艺。
- ④ 每年获得12项以上专利、完成6~8项新技术、新课题研究。
- ⑤ 使公司新产品销售收入占总销售收入60%以上。

（3）研究发展计划及预期研发效果

公司结合康力电梯现有技术水平、市场实际情况，根据国内外电梯行业发展方向，确定技术中心未来主要研发计划和预期研发效果情况如下：

研发产品	研发内容	研发效果
高速电梯	采用变频变压调速技术，串行通讯技术，根据电梯使用场所采用大开门设计，大功率高速永磁同步主机，双CPU高速电梯控制系统，高速导轨及限速器的研究等。	提高高端产品生产能力，完善公司产品结构，为公司中高速电梯生产线项目的顺利实施提供技术保障和支持。

大高度重载交通型自动扶梯	采用全电脑控制,串行通讯技术,匹配 ECO、变频、间歇等节能系统,高强度导轨系统及牵引系统研发,数显快速故障诊断系统,高可靠性双路控制系统。	完善公司产品结构,为公司大高度、公交型扶梯生产线项目的顺利实施提供技术保障和支持。
大宽度水平自动人行道	采用全电脑控制,串行通讯技术,匹配 ECO、变频、间歇等节能系统,研发大宽度人行道踏板及长距离扶手带驱动及支撑系统。	结合行业发展趋势,增强公司产品舒适性和节能效率。
自动扶梯能量反馈系统	利用自动扶梯下行时的势能,反向驱动电机逆变发电,研发高性能能量收集系统或可靠的发电返网系统。	增强公司产品的节能功效,提高产品性价比。
电梯门机系统	全电脑控制,采用变频变压调速技术,串行通讯接口,匹配使用永磁同步电机驱动,圆弧齿同步带,光电码盘。	结合行业发展趋势,增加产品的高效性和智能性。
400kg 家用电梯	采用变频变压调速技术,开发适用的紧凑型高效静音主机,无机房,小底坑,低顶层高度,适用新建别墅及小高层建筑或旧建筑增装电梯项目。	降低产品噪音污染,为电梯改造及既有建筑加装市场提供技术支撑。
自动扶梯自动生产流水线工艺	用于康力电梯全系列自动扶梯及人行道生产,流水线包括:机器人自动焊接桁架生产线,环保型喷漆流水线,环保型材料表面处理流水线,高精度总装流水线。	为公司大高度、公交型扶梯生产线项目的顺利实施提供技术保障和支持。
电梯柔性生产线工艺	用于康力电梯全系列电梯生产,多品种同线流水作业线,研发单机、多机生产工艺控制,工位时序及工艺程序控制等。	为公司中高速电梯柔性生产线项目的顺利实施提供技术保障和支持。

（4）效益体现

技术中心作为产品研制开发部门,所从事的研发是价值创造型研发,而不是消耗型研发,所进行的技术储备也是为了保证公司满足未来市场的需求,本身并不直接提供面向最终消费者的产品或服务,其效益体现在以下几个方面:

① 提高公司产品竞争力

公司企业技术中心以公司技术需求为己任,将贡献体现在电梯的产品、工程技术问题处理之中。项目完成后,公司将在新产品开发、研制、检测等技术方面具备先进的研制手段和试验条件,从而取得在中高速电梯、大高度公交型扶梯技术研究、产品研发与应用、产业化研究等领域的重点突破,促进新产品开发并进入高端市场。技术中心在技术创新项目、产品自主创新、资源综合利用、节能降耗、清洁生产上起着决定性的作用。有利于优化产品结构,改进产品加工工艺,

提高原材料的利用率，降低产品成本，为企业创造良好的经济效益提供技术保证。

② 推动科技交流合作，进一步掌握自主核心技术

公司通过建设国家级企业技术中心，选择适当的切入点，通过产学研合作等方式尽快掌握核心技术，缩短与外资品牌在高速电梯、大高度重载扶梯、关键基础零部件、控制系统、电梯智能化信息化技术等方面的差距。此外，还将发挥企业制造、部件配套、规模化生产等优势，提高在高端产品市场与外资同台竞技的实力，进一步挤占外资品牌市场空间，不断扩大市场份额。

③ 为公司业务发展提供人才支撑

本项目实施完成后，将为公司培养和锻炼出一支高素质的技术队伍，为公司发展提供人才支撑，公司企业技术中心技术人员总数将从 80 人提高到 150 人，达到外资品牌在我国设立的技术中心人员规模。同时，公司企业技术中心的建设还将为我国电梯行业培养出国际一流的行业研发技术人员和管理人员，引导行业的科学发展，取得良好的社会效益。

四、本次募集资金运用对公司财务状况及经营成果的影响

（一）对财务状况影响

根据项目可行性研究报告，建设国家级企业技术中心项目实施后，将提高公司研发能力，为公司开发电梯、扶梯产品提供核心技术保障，增强公司市场竞争力，不产生直接经济效益。其他各项目正常达产后，可实现收入和利润情况如下表所示：

单位：万元

项目	年销售收入	年净利润
中高速电梯柔性生产线	73,200.00	6,957.26
大高度、公交型扶梯生产线	46,800.00	5,111.88
电梯、扶梯关键部件生产线	35,564.00	4,017.38
合计	155,564.00	16,086.52

上述项目建成后，公司销售收入和利润水平将会得到大幅度提高。此外，本次发行完成后，由于公司净资产迅速增加，公司资产负债率将在短期内大幅降低，资本结构更趋合理，偿债能力和抗风险能力都将大幅提高。

（二）对经营状况影响

由于发行后公司净资产大幅度增长，而所投项目须经历建设期和投资回收期，建设期间内对公司盈利不能产生较大贡献，因此净资产收益率在短期内将有所下降。随着募集资金项目建成并达产后，公司盈利能力和净资产收益率将逐步提高。

五、新增固定资产折旧对公司未来经营成果的影响

本次发行募集资金投资项目中固定资产投资总额 16,995 万元，固定资产投资年折旧额 1,588.79 万元，公司未来固定资产折旧将大幅增加。按照公司现行固定资产折旧政策，募集资金投资项目建成后固定资产投资年折旧明细情况如下：

单位：万元

序号	项目	新增固定资产折旧额
1	中高速电梯柔性生产线	573.82
2	大高度、公交型扶梯生产线	467.39
3	电梯、扶梯关键部件生产线	416.10
4	建设国家级企业技术中心	131.48
	合计	1,588.79

公司近三年综合毛利率分别为 21.44%、20.96%、26.94%，取平均毛利率 23.11%进行测算，则项目建成后，在经营环境不发生重大变化的情况下，如公司营业收入较项目建成前增加 6,874.90 万元，增加的营业利润即可消化掉因固定资产投资而导致的折旧费用。

假设其他经营条件不变，以公司 2009 年营业收入 82,393.98 万元为基础，则公司营业收入增长超过 8.34%，公司营业利润不会因此而下降，而目前公司营业收入保持着良好的增长态势，2007 年、2008 年、2009 年公司营业收入增长率分别达 37.25%、30.51%、19.39%，大于 8.34%。因此，上述新增固定资产折旧的增加，不会对公司未来经营成果产生重大不利影响。

第十四章 股利分配政策

一、基本政策

公司按自身业务发展需要制订每年的股利分配政策，在符合国家财务会计制度及有关法律、法规并经股东大会批准后进行。每年的股利分配方案由董事会拟定，经公司股东大会审议通过后执行。公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后两个月内完成股利（或股份）的派发事项。公司的股利分配形式包括现金和股票。

（一）股利分配顺序

公司税后利润按以下顺序使用：

1. 弥补亏损；
2. 提取法定公积金；
3. 经股东大会决议，提取任意公积金；
4. 支付普通股股利。

公司分配当年税后利润时，应当提取利润的百分之十列入法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的百分之五十以上的，可不再提取。公司的法定公积金不足以弥补以前年度公司亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。公司在从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，可以提取任意公积金。公司弥补亏损和提取公积金后所余利润，按照股东持有的股份比例分配。股东大会或者董事会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。公司持有的公司股份不参与分配利润。

（二）制订股利分配方案的主要考虑因素

公司分配股利时，将考虑如下因素：

1. 公司的财务业绩；
2. 股东的权益；
3. 整体营运状况及策略；
4. 公司的资金需求；
5. 税收因素；
6. 对公司信贷额度可能产生的影响；
7. 法律法规限制；
8. 董事会认为有关的任何其他因素。

公司利润分配可以采取现金或/和股票方式分配股利。

最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十。

公司可以进行中期现金分红。

二、最近三年股利分配情况

2009年3月2日，公司2008年度股东大会通过决议，以2008年末总股本10,000万股为基数，向全体股东每10股派发现金股利1.00元（含税），共计分配1,000万元。本期股利已分配完毕。

三、本次发行完成前滚存利润的分配政策

截至2009年12月31日，发行人未分配利润为15,219.42万元。根据公司2008年度股东大会审议通过的《关于首次公开发行前滚存利润分配的议案》，本次发行股票完成后，发行以前年度的滚存未分配利润以及发行当年实现的利润将由公司股票公开发行后新老股东共享。

第十五章 其他重要事项

一、信息披露制度及为投资人服务信息

（一）公开信息披露的组织安排

公司董事会授权董事会秘书负责信息披露事务，包括与中国证监会、证券交易所、有关证券经营机构、媒体等联系，并回答社会公众提出的问题。

公司董事会秘书：刘占涛

对外咨询电话：0512-63295388

传真：0512-63299905

互联网地址：www.canny-elevator.com

电子信箱：dongmiban@canny-elevator.com

（二）为投资人服务计划

公司将通过中国证监会指定的报刊和网站披露信息，公司可以根据需要选择在其他媒体上披露信息，但必须确保指定报刊不晚于非指定报刊或媒体披露信息；且在不同报刊、媒体披露同一信息的内容完全一致。

公司严格遵守证监会和证券交易所信息披露的有关规定，并设置为投资者服务的机构和电话外，为投资人服务计划还包括：

1、对投资者普遍关心的问题，公司将书面给予及时解答并在有关指定报刊上公布。

2、公司将在适当时机，如年度报告公布时，安排有关人员回答投资者咨询。

3、在发行上市、重大投资、重大重组等事件发生时，除履行法定的信息披露义务外，公司将可选择路演、新闻发布会等形式为投资者服务。

4、公司将按规定在交易所、公司、保荐人（主承销商）办公场所置备有关发行的所有文件供投资者查阅。

二、重大合同

（一）商务合同

截至本招股书签署日，公司尚在履行或已签署将要履行的交易金额在500万以上或者虽未达到前述标准但对生产经营活动、未来发展或财务状况具有重要影响的主要合同内容如下：

1、销售合同

单位：万元，万美元

合同编号	签约方	签定日期	合同金额
苏轨（2008）合计采字 I-01 号	苏州轨道交通有限公司	2008.12.18	15,239.82
KHA0911748-1976	沈阳长峰房地产开发有限公司	2009.6.28	6,403.30
KHA0913424-3613	贵阳世纪城房地产开发有限责任公司	2009.7.28	5,056.05
KHA0816784-6947	安徽世纪金源置业发展有限公司	2009.2.20	4,960.62
KHA0911243-1398	贵阳世纪城房地产开发有限责任公司	2009.4.22	4,600.00
KHA0912391-2516	湖南湘水雅境房地产开发有限公司	2009.5.26	3,700.00
KHA0916117-6230	贵阳世纪城房地产开发有限责任公司	2009.10.13	3,262.16
KHA0912517-2652	合肥市世纪金源购物中心有限公司	2009.5.26	2,630.00
KHA0914453-4550	湖南世纪金源置业购物中心有限责任公司	2009.12.7	2,395.38
KHA0911634-1730	上海岳峰房地产开发有限公司	2009.6.28	2,272.26
KHA0817420-7492	安徽蓝鼎置地发展有限公司	2009.1.04	2,044.00
KHA0916376-6445	湖南湘水雅静房地产开发有限公司	2009.11.9	2,005.712
KHA0816375-6447	四川田森房地产开发有限公司	2008.11.16	1,950.05
KHA0915772-5865	南昌市建工房地产投资开发有限公司 朝阳农场拆迁安置房项目部	2009.9.27	1,859.92
KHA0915994-6058	贵阳世纪金源购物中心置业有限公司	2009.10.13	1,624.67
KHA0915885-5910	安徽省世纪金源大饭店管理有限公司	2009.10.16	1,541.43

KHA0913776-3825	湖南湘水雅静房地产开发有限公司	2009.7.21	1,472.996
KHA0915558-5621	泉州美旗物流管理有限公司	2009.11.18	1,458.52
KHA0912893-2958	上海碧峰房地产开发有限公司	2009.7.01	1,398.02
KHA0914555-4580	湖南世纪金源置业购物中心有限责任公司	2009.8.26	1,223.80
KHA0916201-6248	合肥海恒项目管理有限公司	2009.3.16	1,196.88
KHA0915079-5132	江西新盛港国际实业有限公司	2009.9.14	950.36
KHA0911731-1747	上海长峰房地产开发有限公司	2009.6.28	918.06
KHA0913187-3202	合肥市世纪金源购物中心有限公司	2009.7.10	720.00
HZQ-AZ-002	苏州国信集团国际招标有限公司	2009.6.21	623.78
KHA0911182-1207	四川广元启明星铝业有限责任公司	2009.5.11	605.00
KHA0913147-3179	吴江城市房地产开发有限公司	2009.5.27	604.80
KHA0910205-0258	吴江康力电梯有限公司	2009.2.21	578.62
KHA0913615-3639	开原市金山实业开发有限责任公司	2009.7.30	560.00
KHA0816731-6754	河北建设集团香河盛世房地产开发有限公司	2009.2.12	537.54
KHA0914286-4317	榆阳区榆阳镇广济南村经济合作社	2009.7.28	513.60
KHA0912234-2265	石家庄中迅电梯有限公司	2009.6.02	437.12
KHA0912761-2794	康力电梯（马来西亚）公司	2009.11.17	\$111.2514

截至本招股书签署日，上述合同尚在执行中。

2、采购框架协议

为确保合格供应商能长期、稳定地提供物资，公司一般每年与合格供应商签订“采购框架协议”，对供货的范围、价格与交货期、技术、质量、采购订单的确认、备品备件的供应、违约责任等进行一般性约定；在这种方式下，具体采购数量、价格及交货时间等，由双方协商一致后在订单中明确，双方据以执行。

截至本招股书签署日，与公司签署“采购框架协议”的供应商主要有：

协议编号	采购商	签署日期
240028	沈阳蓝光机电有限公司	2009年7月14日
100123	上海新时达电气股份有限公司	2009年7月20日
100086	吴江市莘塔恒丰五金塑料制品厂	2009年7月21日
100021	张家港市天力达机电有限公司	2009年7月24日
100101	宁波申菱电梯配件有限公司	2009年7月24日
100447	长江润发机械股份有限公司	2009年7月24日
100117	苏州澳迅机械有限公司	2009年8月5日
100093	苏州通润驱动设备股份有限公司	2009年8月30日
100121	无锡通用钢绳有限公司	2009年9月18日
100005	吴江市聚丰机械配件厂	2009年10月15日

“采购框架协议”的主要条款为：

采购标的物：甲方（指“公司”）在“产品的交货期及价格表”或“采购订单”中列出具有物料编码、物料描述、图号、单价、数量、交货期等产品的属性要求、是本合同的标的物。

价格：本合同有效期内，乙方（指“供应商”）应在最初价格的基础上，不断地降低成本、保证每年有一定数量百分比的降幅。当市场上该类产品的价格低于乙方产品的价格的，乙方必须调整至相同价格水平，否则甲方有权暂停执行采购订单，直至解除本合同。

协议期：有效期1年，并在双方未签订新的采购合同前持续使用。

3、ERP 软件采购协议

2008年7月23日，公司与上海高维信诚资讯有限公司签订了总价为341.89万元包括《康力电梯股份有限公司SAP软件实施咨询技术服务合同》、《康力电梯股份有限公司SAP All-in-One软件销售合同》、《康力电梯股份有限公司SAP 软件维护费协议》的一揽子协议。

公司意欲通过在销售与分析（SD）、财务会计（FI）、管理会计（CO）、物料管理（MM）、生产管理（PP）、质量管理（QM）六个方面全面实施SAP信息技术管理系统，提升公司的信息化管理水平；并通过对公司的采购、库存、

生产、销售等进行优化配置，提升企业价值。本项目一期已于2009年2月上线。

（二）借款合同

截至本招股书签署日，母公司无银行借款，子公司苏州新达向银行借款金额在500万元以上的合同：

单位：万元

合同编号	贷款银行	贷款金额	借款期限	担保方式	担保/抵押合同编号	担保人/抵押人
32101200900033388	农行	883.00	2009.12.10-2010.12.9	抵押	32906200800008982	新达（房产）

（三）保险合同

截至本招股书签署日，发行人正在履行或将要履行的金额在500万元以上的保险合同如下：

单位：万元

被保险人	保险公司	保险单号	投保项目	保险金额	保险责任期限
发行人	中国人民保险股份有限公司吴江支公司	PQZA200932058400000203	固定资产	6,122.51	2009年3月26日零时至2010年3月25日二十四时
发行人	中国平安财产保险股份有限公司	21010002901010900114	房屋	5,800.00	2009年4月22日上午0时起，至2010年4月21日下午24时止
发行人	中国人民财产保险股份有限公司吴江支公司	PZAH200932058400000018	产品责任（电梯、扶梯，人行道）	500.00	2009年11月9日零时至2010年11月8日二十四时

（四）研发合作协议

1、2009年6月26日，公司与浙江大学签定“院士工作站合作协议书”，合作设立“康力电梯——浙江大学院士工作站”，在电梯设计、制造、开发及企业管理等方面展开研究，并就开发“电梯产品设计制造管理信息化智能平台”达成专项技术开发（委托）合同。

2、2006年10月30日，公司与哈尔滨工业大学签定《联合申请合作协议》，联合申报“十一五”国家科技支撑计划重大项目之一“既有建筑综合改造关键技

术研究与示范”中的“既有建筑设备改造关键技术研究”。协议规定，由哈尔滨工业大学担任课题主持单位，对课题的总体设计与实施负总责，公司负责子课题中的部分工作，完成相应的考核指标，双方单独承担并完成的任务和取得的成果分别所有，共同完成的任务和取得的成果共同所有，该研究工作正在进行。

三、重大诉讼或仲裁事项

截至本招股书签署日，公司不存在对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等产生较大影响的诉讼或仲裁事项。

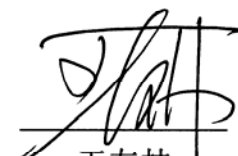
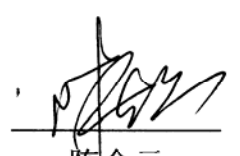
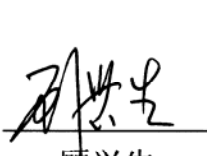
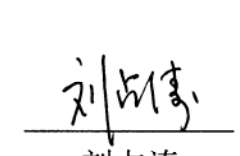
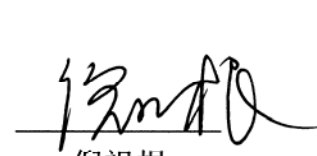
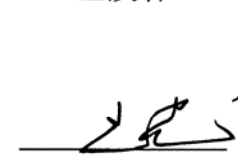
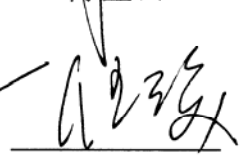
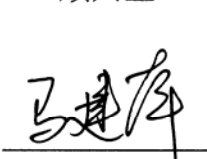
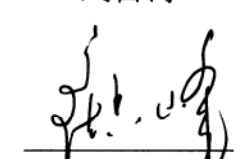
截至本招股书签署日，公司的控股股东或实际控制人、控股子公司，以及公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项。

第十六章 董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明

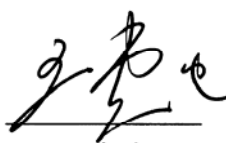
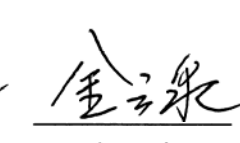
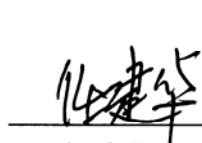
一、全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

全体董事签名：

 王友林	 陈金云	 顾兴生	 刘占涛	 倪祖根
 王忠	 任天笑	 马建萍	 顾峰	

全体监事签名：

 王惠忠	 金云泉	 任建华
--	--	--

全体高级管理人员签名：

 沈舟群	 朱瑞华	 张利春
--	--	--



签署日期：

二、保荐人（主承销商）声明

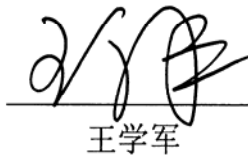
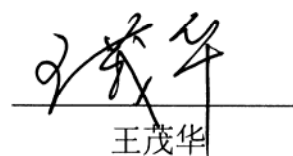
本公司已对招股说明书及其摘要进行了核查，确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

法定代表人签名：



吴永敏

保荐代表人签名：


王学军
王茂华

项目协办人签名：


吴贤

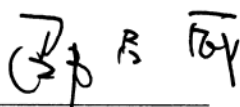
保荐人（主承销商）：东吴证券股份有限公司

签署日期：2010年 2 月 1 日

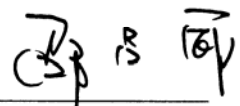
三、发行人律师声明

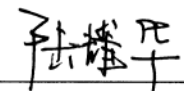
本所及经办律师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

律师事务所负责人签名：


邵吕威

经办律师签名：


邵吕威

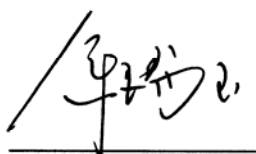

陆耀华



四、审计机构声明

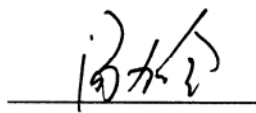
本所及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

会计师事务所负责人签名：

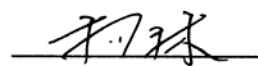


余瑞玉

签字注册会计师签名：



汤加全



杨林



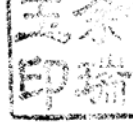
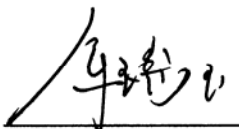
江苏天衡会计师事务所有限公司

签署日期： 2010年 2月 1 日

五、验资机构声明

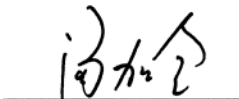
本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

会计师事务所负责人签名：

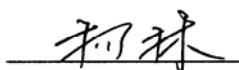


余瑞玉

签字注册会计师签名：



汤加全



杨林



江苏天衡会计师事务所有限公司

签署日期：2010年2月1日

第十七章 备查文件

投资者可以查阅与本次公开发行有关的所有正式法律文件，该等文件也在指定网站上披露，具体如下：

- （一）发行保荐书及保荐工作报告；
- （二）财务报表及审计报告；
- （三）内部控制鉴证报告；
- （四）经注册会计师核验的非经常性损益明细表；
- （五）法律意见书及律师工作报告；
- （六）公司章程（草案）；
- （七）中国证监会核准本次发行的文件；
- （八）其他与本次发行有关的重要文件。

查阅时间：工作日上午 9：00～11：30；下午 14：00～17：00。

文件查阅地点：

1、发行人：康力电梯股份有限公司

办公地址：吴江（芦墟）临沪经济开发区 88 号

电 话：（0512）63295388

联 系 人：陆玲燕、刘占涛

2、保荐人(主承销商)：东吴证券有限责任公司

办公地址：苏州工业园区翠园路 181 号商旅大厦

电 话：（0512）62938506

联 系 人：吴贤、王学军