

苏州东山精密制造股份有限公司

(苏州市吴中区东山镇)



首次公开发行股票招股说明书

保荐机构（主承销商）

中国平安

保险·银行·投资

平安证券有限责任公司

深圳市福田区金田路大中华国际交易广场 8 层

苏州东山精密制造股份有限公司首次公开发行股票

招股说明书

发行股票类型	人民币普通股（A股）
发行股数	4,000万股
每股面值	人民币1.00元
每股发行价格	人民币26.00元
发行日期	2010年3月29日
上市证券交易所	深圳证券交易所
发行后的总股本	16,000万股
本次发行前股东所持股份的流通限制及股东对所持股份自愿锁定的承诺	<p>本公司股东袁永刚、袁永峰、袁富根承诺：自股票上市之日起三年内，不转让或者委托他人管理其本次发行前已持有的发行人股份，也不由发行人收购其持有的股份。</p> <p>股东苏州国发创新资本投资有限公司、上海恒锐创业投资有限公司以及张跃春等十三名自然人承诺将按照《公司法》第一百四十二条要求，其持有的本公司股份自公司股票在证券交易所上市交易之日起一年内不进行转让。</p> <p>担任公司董事、监事、高级管理人员的股东承诺：在任职期间每年转让的股份不得超过其所持有本公司股份总数的百分之二十五；上述人员离职后半年内，不得转让其所持有的本公司股份。</p>
保荐机构(主承销商)	平安证券有限责任公司
签署日期	二〇一〇年一月二十二日

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。

重大事项提示

一、本次发行前公司总股本12,000万股，本次拟发行4,000万股，发行后总股本16,000万股，上述股份均为流通股。

本公司股东袁永刚、袁永峰、袁富根承诺：自股票上市之日起三年内，不转让或者委托他人管理其本次发行前已持有的发行人股份，也不由发行人收购其持有的股份。承诺期限届满后，上述股份可以上市流通或转让。

股东苏州国发创新资本投资有限公司、上海恒锐创业投资有限公司以及张跃春等十三名自然人承诺将按照《公司法》第一百四十二条要求，其持有的本公司股份自公司股票在证券交易所上市交易之日起一年内不进行转让。

担任公司董事、监事、高级管理人员的股东承诺：在任职期间每年转让的股份不得超过其所持有本公司股份总数的百分之二十五；上述人员离职后半年内，不得转让其所持有的本公司股份。

二、截至2009年12月31日，发行人滚存未分配利润为14,594.65万元。根据公司2008年5月9日通过的2007年度股东大会决议，如果本次股票获准发行，则本次股票发行之日前所滚存的可供股东分配的利润由新老股东按发行后的股权比例共同享有。

三、本公司特别提醒投资者注意本招股说明书“第三章 风险因素”中的下列风险：

（1）市场、客户集中的风险

公司报告期内产品主要服务于一些国际性的通讯设备制造商，这些企业在选择供应商时需要有严格、复杂、长期的认证过程，要求供应商具有完善的业务管理体系、质量控制体系、环境控制体系，以及充足的制造能力、服务实力。公司成为他们的合格供应商后，与其形成了相互依存的稳定供应链关系。

报告期初，公司即已取得安德鲁、安弗施和波尔威等客户的体系认证，随着合作的深入，公司陆续进入相关客户的全球采购业务平台，市场份额增长较快。近三年，包括上述客户在内，本公司对前五大客户的合计销售额（按最终客户为统计口径合并计算）占主营业务收入的比重分别为81.88%、72.61%和77.56%；其中前三名客户的合计销售额占主营业务收入的比重分别为70.86%、60.14%和65.67%。

虽然本公司提供的精密金属制造服务已开始向以太阳能发电设备、核能设备为代表的新能源行业、金融设备制造等行业延伸，但是新兴行业发展和公司批量供货能力的形成具有一定的周期，若通讯行业增长放缓或公司主要客户经营发生重大不确定性，将对公司财务状况带来影响。

(2) 主要原材料价格波动风险

公司产品主要原材料为铝板、不锈钢板、铜板等，主要原材料占生产成本的比重在 45%左右。报告期内，铝板的消耗量占主要原材料成本的 50%以上，每年的平均价格在基本±10%的区间内波动；不锈钢板的消耗量占主要原材料成本的 15%左右，但其价格的波动幅度较大，各期间均价的高低值变动幅度达 30%左右；铜板的消耗量占主要原材料成本近 10%，采购均价变动幅度达 20%左右。

以各期间主要原材料占生产成本的比重为权数计算，2007 年度、2008 年度和 2009 年度主要原材料价格变动对生产成本的影响分别为 4.78%、-4.47%和 -6.34%。虽然公司日常注重对原材料的价格和需求进行预测，且原材料近年来的周转期稳定在 15 天左右，价格的短期波动对公司的影响较小，但是未来受市场需求变动等多方面因素影响，如果原材料价格出现大幅波动，将对公司营运资金的安排和生产成本的控制带来不确定性，公司在生产经营过程中必须面对原材料价格大幅波动引致的风险。

(3) 应收账款余额较大、增长较快的风险

截至2009年12月31日，本公司应收账款净额为20,536.97万元，占总资产和流动资产的比例分别为30.06%和52.75%。2007年、2008年和2009年公司应收账款周转率分别为3.64次/年、3.61次/年和3.15次/年，应收账款周转率随着公司销售规模的不断扩大而略有下降。2007年末、2008年末和2009年末应收账款余额分别为12,726.39万元、15,158.86万元和21,656.22万元，虽然应收客户款项均在公司给予的2-4个月的信用期内，但随着公司经营规模的扩大，在信用政策不发生改变的情况下应收账款余额仍会进一步增加。

公司已经按照会计准则的要求建立了稳健的坏账准备计提政策，2009年末应收账款坏账准备余额为1,119.25万元，占应收账款余额的5.17%，如果公司主要客户应收账款不能按期或无法回收而发生坏账，仍将对公司的经营业绩和生产经营产生不利影响。

（4）汇率风险

自 2005 年 7 月人民币汇率形成制度改革后，人民币对各主要外币汇率已有较大的上升，汇率的变动对公司以外币结算的经营业务产生了一定的影响。近三年，公司外销收入及其占主营业务收入的比重均快速上升，其中外销收入从 2007 年的 6,276.09 万元增加到 2009 年的 21,201.91 万元，占主营业务收入的比重从 2007 年的 16.76% 增加到 2009 年的 36.59%，外销业务正逐渐成为公司销售业务的重要组成部分，由货款结汇而产生的汇兑损失金额也呈逐年上升趋势，2007 年至 2009 年分别为 64.55 万元、116.58 万元和 109.24 万元。

随着海外市场开拓力度的增强，新增客户的销售也多以直接出口为主，公司虽然可以通过调整货款结算币种或使用金融产品规避汇率风险，但汇率短期内的大幅波动仍将对公司经营业绩产生一定的影响。

（5）实际控制人控制风险

截至本招股说明书签署日，袁氏父子直接持有本公司 10,263 万股，占发行前总股本的 85.53%。本次发行完成后（暂按发行 4,000 万股计算），袁氏父子持有的股份比例为 64.14%，仍处于控股地位。虽然公司已依据《公司法》、《证券法》、《上市公司章程指引》等法律法规和规范性文件的要求，建立了比较完善的法人治理结构，且建立了包括关联交易制度、独立董事制度等在内的各项制度，但仍不能排除袁氏父子利用控股地位，通过行使表决权、其他直接或间接方式对公司的经营、重要人事任免等进行控制，从而对公司的财务、经营及其他方面的决策形成重大影响。

目 录

发行人声明	2
重大事项提示	3
目 录	6
释 义	11
第一章 概览	13
一、发行人简介	13
二、公司实际控制人简介	14
三、主要财务数据和主要财务指标	14
四、本次发行情况	16
五、募集资金的运用	16
第二章 本次发行概况	17
一、本次发行基本情况	17
二、本次发行的有关当事人	18
三、发行人与本次发行有关的当事人之间的关系	19
四、发行上市的相关重要日期	19
第三章 风险因素	20
一、业务经营风险	20
二、财务风险	21
三、管理风险	22
四、研发、技术风险	23
五、募集资金投向风险	24
第四章 发行人基本情况	25
一、发行人基本资料	25
二、发行人改制重组情况	25
三、发行人股本形成及变化和重大资产重组情况	29
四、发行人历次验资情况及设立时投入资产的计量属性	44
五、发起人股东结构和组织结构	47
六、发行人控股子公司基本情况	50

七、发起人、持有 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况.....	52
八、发行人股本情况.....	53
九、发行人内部职工股的情况.....	56
十、工会持股、职工持股会、信托持股、委托持股的情况.....	56
十一、发行人员工及其社会保障情况.....	56
十二、发行人主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员的承诺及履行情况.....	57
第五章 业务和技术.....	58
一、发行人的主营业务及其变化情况.....	58
二、发行人业务所处行业的基本情况.....	59
三、发行人在行业的竞争地位.....	81
四、发行人的主要业务情况.....	93
五、公司主要原材料和能源供应情况.....	104
六、安全生产和环境保护情况.....	107
七、发行人的主要经营性固定资产和无形资产.....	108
八、公司特许经营权及进出口经营权情况.....	111
九、公司的技术水平及研发情况.....	111
十、公司产品质量控制情况.....	118
第六章 同业竞争与关联交易.....	120
一、同业竞争.....	120
二、关联方、关联关系及关联交易.....	120
三、公司规范关联交易的制度安排.....	124
四、发行人最近三年关联交易的执行情况.....	126
五、发行人已采取的减少关联交易的措施.....	126
第七章 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员.....	127
一、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介.....	127
二、公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属持有股份情况.....	131
三、公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的其他对外投资情况.....	132

四、公司董事、监事和高级管理人员及核心技术人员薪酬情况	132
五、公司董事、监事和高级管理人员及核心技术人员兼职情况	133
六、公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员相互之间存在的亲属关系	133
七、公司与董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的协议、承诺等履行情况	134
八、公司董事、监事、高级管理人员任职资格	134
九、公司董事、监事、高级管理人员的变动情况和原因	134
第八章 公司治理	136
一、发行人股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况	136
二、发行人近三年违法违规情况	147
三、发行人资金占用和对外担保情况	148
四、关于公司内部控制制度	148
第九章 财务会计信息	150
一、发行人的财务报表	150
二、注册会计师的意见	158
三、财务报表的编制基础及合并财务报表范围及变化情况	158
四、报告期内采用的主要会计政策和会计估计	159
五、发行人最近一年收购兼并情况	167
六、经注册会计师核验的非经常性损益明细表	167
七、最近一期末固定资产、无形资产	167
八、主要债项	168
九、所有者权益变动情况	170
十、报告期内现金流量基本情况及不涉及现金收支的重大投资和筹资活动及其影响	173
十一、期后事项、或有事项及其他重要事项	173
十二、报告期内发行人主要财务指标	174
十三、发行人盈利预测报告披露情况	175
十四、发行人历次验资情况	175

第十章 管理层讨论与分析	176
一、发行人的财务状况分析	176
二、发行人的盈利能力分析	191
三、资本性支出分析	202
四、重大担保、诉讼、其他或有事项和重大期后事项说明	203
五、对公司财务状况和盈利能力的未来趋势分析	203
第十一章 业务发展目标	214
一、发行人的发展目标和战略	214
二、公司的业务发展计划	216
三、发展计划的假设和面临的主要困难	218
四、业务发展计划和现有业务的关系	219
第十二章 募集资金运用	220
一、本次发行募集资金总量及其使用计划	220
二、募集资金投资项目的市场前景分析	221
三、募集资金投资项目情况介绍	233
四、募集资金运用对公司财务状况和经营成果的影响	245
第十三章 股利分配政策	248
一、最近三年股利分配政策和实际股利分配情况	248
二、发行后的股利分配政策	248
三、本次发行前滚存利润的分配安排	249
第十四章 其他重要事项	250
一、发行人信息披露和投资者关系的相关组织安排	250
二、重要合同	250
三、发行人对外担保情况	254
四、诉讼及仲裁事项	254
第十五章 有关人员和中介机构声明	255
一、公司全体董事、监事、高管人员声明	255
二、保荐人（主承销商）声明	256
三、发行人律师声明	257
四、审计机构声明	258

五、验资机构声明	259
第十六章 备查文件	260
一、备查文件	260
二、文件查阅时间	260
三、文件查阅地址	260

释 义

在本招股说明书中，除非文义另有所指，下列词语具有如下涵义：

发行人、公司、本公司、股份公司或东山精密	指	苏州东山精密制造股份有限公司
东山钣金	指	本公司前身吴县市东山钣金有限责任公司和苏州市东山钣金有限责任公司
实际控制人、袁氏父子	指	袁富根、袁永峰、袁永刚父子三人
苏州国发	指	苏州国发创新资本投资有限公司
上海恒锐	指	上海恒锐创业投资有限公司
永创科技	指	苏州市永创金属科技有限公司，为本公司全资子公司
袁氏电子	指	苏州袁氏电子科技有限公司，为本公司全资子公司
安德鲁	指	Andrew Telecommunications Co., Ltd 及其全球分支机构（总部设在美国的通讯设备公司）
安弗施	指	Radio Frequency Systems 及其全球分支机构（总部设在法国的通讯设备公司）
波尔威	指	Powerwave Technologies, Inc. 及其全球分支机构（总部设在美国的通讯设备公司）
爱立信	指	Ericsson AB, Sweden 及其全球分支机构（总部设在瑞典的通讯设备公司）
华为	指	华为技术有限公司及其全球分支机构（总部设在中国深圳的通讯设备公司）
沙迪克	指	Sodick Co., Ltd 及其全球分支机构（总部设在日本的精密机床制造公司）
阿奇夏米尔	指	Agie Charmilles Group 及其全球分支机构（总部设在瑞士的精密机床制造公司）
三光科技	指	苏州三光科技股份有限公司
阿海珐	指	Areva Group 及其全球分支机构（总部设在法国的核能设备制造公司）
NCR	指	National Cash Register Company 及其全球分支机构（总部设在美国的金融设备制造公司）
SolFocus	指	SolFocus Inc.（设在美国的太阳能技术公司）
Optisola	指	Optisola Inc.（设在美国的太阳能技术公司）

通讯基站天线、通讯天线	指	移动通信系统的重要组成部分，直接关系到移动通信网络的覆盖范围和网络营运的指标，其中包括室外基站天线和室内分布天线。为便于表述，本招股书仅指室外基站天线
CPV 系统	指	聚焦式太阳能发电方式之发电系统，CPV 系统主要工作原理是将垂直入射的太阳光通过反射镜将光聚集到光电转换装置上来进行光电转换，光电转换材料主要采用非硅类化合物
保荐机构（主承销商）	指	平安证券有限责任公司
承销团	指	以平安证券有限责任公司为主承销商组成的承销团
本次发行	指	公司首次对社会公众发行 4,000 万人民币普通股的行为
元、万元	指	人民币元、人民币万元
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
近三年	指	2007 年、2008 年和 2009 年
本说明书	指	本招股说明书

第一章 概览

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

一、发行人简介

苏州东山精密制造股份有限公司是由苏州市东山钣金有限责任公司整体变更设立的股份有限公司。2007年12月24日，公司依法在江苏省苏州工商行政管理局办理了工商变更登记，注册资本为人民币12,000万元。

本公司作为国内较早进入精密制造服务行业的企业，主要面向包括通讯设备、新能源、精密机床制造等行业的客户提供包括精密钣金件、精密铸件和组配产品及技术服务，其中精密钣金件是公司的主导产品。根据中国锻压协会统计，公司的精密钣金业务2007、2008年连续两年在国内位于同行业第一位，目前为国内最大、综合竞争力最强的专业从事精密钣金制造服务企业之一。

公司经过近十年的发展，已经形成了包括产品结构研发、精密钣金制造、精密铸件制造、表面处理、精密组装、及时配送等在内的完整精密制造服务体系。公司凭借强大的产品工艺研发能力、高效的柔性制造能力和良好的客户协作能力，为全球领先的通讯设备制造商、新能源应用设备制造商、精密机床制造商提供精密钣金产品、精密铸件产品，以及相应的技术服务。

公司在管理上坚持与市场接轨、与国际接轨，于2003年8月获得了ISO9001:2000质量管理体系认证，已形成从原材料采购、研发设计、模具开发、生产制造到成品配送一整套完整的质量控制体系。公司先后与世界知名的通讯设备商如安德鲁、安弗施、波尔威；通讯设备集成商爱立信、华为；新能源应用设备制造商如SolFocus、阿海珐；精密机床制造商如沙迪克、阿奇夏米尔等建立了长期稳定的合作关系，并为其全球制造系统提供可靠的产品和专业服务。

公司是全球聚焦式太阳能发电领域领先企业SolFocus全球范围内唯一精密钣金组件供应商和太阳能发电设备精密组装及测试服务提供商。

二、公司实际控制人简介

本公司现有股东18名，其中袁永刚、袁永峰、袁富根等自然人股东16名，苏州国发、上海恒锐法人股东2名。公司实际控制人为袁永刚、袁永峰、袁富根，其中袁富根与袁永刚、袁永峰系父子关系（以下简称“袁氏父子”），袁氏父子共持有本公司股份10,263万股，占发行前总股本的85.53%，目前袁氏父子所持股份不存在质押、冻结及其他权利限制。

袁永刚：1979年10月出生，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码：32052419791026××××，住所：江苏省苏州市吴中区。本次发行前，袁永刚直接持有公司4,357万股股份，占总股本的36.31%，现任公司董事长。

袁永峰：1977年3月出生，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码：32052419770301××××，住所：江苏省苏州市吴中区。本次发行前，袁永峰直接持有公司4,357万股股份，占总股本的36.31%，现任公司董事、总经理。

袁富根：1950年11月出生，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码：32052419501115××××，住所：江苏省苏州市吴中区。本次发行前，袁富根直接持有公司1,549万股股份，占总股本的12.91%，现任公司董事。

公司实际控制人袁氏父子的基本情况详见本说明书“第七章 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“一、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介”。

三、主要财务数据和主要财务指标

（一）合并利润表主要数据

单位：元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业收入	588,966,308.13	508,658,637.91	379,269,585.78
营业利润	91,964,186.54	86,026,600.99	83,787,962.40
利润总额	93,063,788.86	86,555,908.61	84,491,296.68
净利润	72,310,185.11	64,886,848.22	55,346,440.27
归属于母公司所有者的净利润	72,310,185.11	64,886,848.22	55,346,440.27

(二) 合并资产负债表主要数据

单位：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	389,295,452.80	279,519,872.33	207,864,686.19
非流动资产	293,874,240.78	239,351,399.48	202,914,096.91
资产总额	683,169,693.58	518,871,271.81	410,778,783.10
负债总额	321,399,833.81	229,411,597.15	186,205,956.66
归属于母公司所有者权益合计	361,769,859.77	289,459,674.66	224,572,826.44

(三) 合并现金流量表主要数据

单位：元

项 目	2009年度	2008年度	2007年度
经营活动产生的现金流量净额	84,249,251.83	66,060,088.97	15,882,391.51
投资活动产生的现金流量净额	-63,316,761.59	-63,118,732.26	-84,662,951.62
筹资活动产生的现金流量净额	1,102,302.49	-3,731,577.84	66,142,562.74
现金及现金等价物净增加额	21,654,644.46	-1,259,310.55	-2,723,154.02
期末现金及现金等价物余额	35,749,146.76	14,094,502.30	15,353,812.85

(四) 主要财务指标

财务指标	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
资产负债率(母公司)	45.63%	41.92%	43.17%
每股净资产(元/股)	3.01	2.41	1.87
财务指标	2009年度	2008年度	2007年度
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润的基本每股收益(元/股)	0.59	0.54	0.44
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润的净资产收益率(加权平均)	21.90%	25.10%	31.53%

四、本次发行情况

股票种类	人民币普通股（A股）
股票面值	人民币 1.00 元
发行股数	4,000 万股
发行价格	通过向询价对象初步询价确定发行价格
发行方式	采用网下向询价对象配售与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和在深圳证券交易所开户的境内自然人、法人等投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）。

本次发行前后股本结构变动情况：

股东名称及股份类别	本次发行前		本次发行后	
	股数（万股）	比率（%）	股数（万股）	比率（%）
一、有限售条件流通股	12,000.00	100.00	12,000.00	75.00
袁永刚	4,357.00	36.31	4,357.00	27.23
袁永峰	4,357.00	36.31	4,357.00	27.23
袁富根	1,549.00	12.91	1,549.00	9.68
苏州国发	810.00	6.75	810.00	5.06
上海恒锐	300.00	2.50	300.00	1.88
张跃春等自然人股东	627.00	5.22	627.00	3.92
二、本次发行流通股	-	-	4,000.00	25.00
合 计	12,000.00	100.00	16,000.00	100.00

五、募集资金的运用

本次发行成功，募集资金计划用于下列项目的投资和建设：

序号	项目名称	总投资（万元）	本次募集资金投入（万元）
1	扩大精密钣金制造能力工程建设项目	29,289.50	25,989.50
2	技术中心能力提升项目	2,980.50	2,980.50
	合 计	32,270.00	28,970.00

如本次发行实际募集资金超出以上预计投资金额，公司将按照经营需要和有关的管理制度，将多余资金用于补充流动资金；如实际募集资金不能满足项目投资的需求，资金缺口由公司自筹解决。

第二章 本次发行概况

一、本次发行基本情况

- (1) 股票种类：人民币普通股（A股）
- (2) 股票面值：人民币 1.00 元
- (3) 发行股数：4,000 万股，占发行后总股本的 25%
- (4) 发行价格：通过向询价对象初步询价确定发行价格
- (5) 发行市盈率：57.78 倍（每股收益按照 2009 年经审计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以发行后总股本计算）
- (6) 发行前每股净资产：3.01 元（2009 年 12 月 31 日，全面摊薄）
- (7) 发行后每股净资产：8.26 元（按照 2009 年 12 月 31 日经审计的净资产加上本次募集资金净额测算，全面摊薄）
- (8) 发行市净率：3.15 倍（以发行后总股本全面摊薄净资产计算）
- (9) 发行方式：采用网下向询价对象配售与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户的境内自然人、法人等投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）
- (11) 承销方式：余额包销
- (12) 预计募集资金总额：104,000 万元
- (13) 预计募集资金净额：96,040 万元
- (14) 发行费用概算

单位：万元

项 目	金 额
承销费用及保荐费用	6,900.00
审计费用	275.00
律师费用	100.00
路演推介费用	685.00

二、本次发行的有关当事人

1、发行人：	苏州东山精密制造股份有限公司
法定代表人：	袁永刚
地址：	苏州市吴中区东山镇凤凰山路8号
联系电话：	(0512) 66306201
传真：	(0512) 66307223
联系人：	周桂华
2、保荐机构（主承销商）：	平安证券有限责任公司
法定代表人：	杨宇翔
地址：	深圳市福田区金田路大中华国际交易广场8层
联系电话：	(021) 62078613
传真：	(021) 62078900
保荐代表人：	李鹏、王泽
项目协办人：	黄萌
项目组成员：	孔顺军、张星明
3、发行人律师：	北京市天银律师事务所
负责人：	朱玉栓
地址：	北京市海淀区高粱桥斜街59号中坤大厦15层
联系电话：	(010) 62159696
传真：	(010) 88381869
经办律师：	李建浩、王成柱
4、会计师事务所：	天健正信会计师事务所有限公司
法定代表人：	梁青民
地址：	北京市东城区北三环36号环球贸易中心A座12层
联系电话：	(010) 58256699
传真：	(010) 58256633

经办注册会计师:	涂振连、潘汝彬
5、股票登记机构:	中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司
法定代表人:	戴文华
地址:	广东省深圳市深南中路1093号中信大厦18楼
联系电话:	(0755) 25938000
传真:	(0755) 25988122
6、收款银行:	中国银行苏州分行吴中支行
户名:	苏州东山精密制造股份有限公司
地址:	苏州市吴中区东山镇银湖路2号
账号:	10334908091001

三、发行人与本次发行有关的当事人之间的关系

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任何直接或间接的股权关系或其他权益关系。

四、发行上市的相关重要日期

- 1、询价推介时间：2010年3月22日至2010年3月24日
- 2、定价公告刊登日期：2010年3月26日
- 3、申购日期和缴款日期：2010年3月29日
- 4、股票上市日期：发行完成后尽快安排上市

第三章 风险因素

投资者在评价本发行人此次发售的股票时，除本招股说明书提供的其他资料外，应特别认真地考虑下述各项风险因素。下述风险根据重要性原则或可能影响投资决策的程度大小排序，该排序并不表示风险因素依次发生。

一、业务经营风险

1、市场、客户集中风险

公司报告期内产品主要服务于一些国际性的通讯设备制造商，这些企业在选择供应商时需要有严格、复杂、长期的认证过程，要求供应商具有完善的业务管理体系、质量控制体系、环境控制体系，以及充足的制造能力、服务实力。公司成为他们的合格供应商后，与其形成了相互依存的稳定供应链关系。

报告期初，公司即已取得安德鲁、安弗施和波尔威等客户的体系认证，随着合作的深入，公司陆续进入相关客户的全球采购业务平台，市场份额增长较快。近三年，包括上述客户在内，本公司对前五大客户的合计销售额（按最终客户为统计口径合并计算）占主营业务收入的比重分别为 81.88%、72.61%和 77.56%；其中前三名客户的合计销售额占主营业务收入的比重分别为 70.86%、60.14%和 65.67%。

虽然本公司提供的精密金属制造服务已开始向以太阳能发电设备、核能设备为代表的新能源行业、金融设备制造等行业延伸，但是新兴行业发展和公司批量供货能力的形成具有一定的周期，若通讯行业增长放缓或公司主要客户经营发生重大不确定性，将对公司财务状况带来影响。

2、主要原材料价格波动风险

公司产品主要原材料为铝板、不锈钢板、铜板等，主要原材料占生产成本的比重在 45%左右。报告期内，铝板的消耗量占主要原材料成本的 50%以上，每年的平均价格在基本±10%的区间内波动；不锈钢板的消耗量占主要原材料成本的 15%左右，但其价格的波动幅度较大，各期间均价的高低值变动幅度达 30%左右；铜板的消耗量占主要原材料成本近 10%，采购均价变动幅度达 20%左右。

以各期间主要原材料占生产成本的比重为权数计算，2007年度、2008年度和2009年度主要原材料价格变动对生产成本的影响分别为4.78%、-4.47%和-6.34%。虽然公司日常注重对原材料的价格和需求进行预测，且原材料近年来的周转期稳定在15天左右，价格的短期波动对公司的影响较小，但是未来受市场需求变动等多方面因素影响，如果原材料价格出现大幅波动，将对公司营运资金的安排和生产成本的控制带来不确定性，公司在生产经营过程中必须面对原材料价格大幅波动引致的风险。

二、财务风险

1、资产抵押风险

截至2009年12月31日，公司银行借款中抵押借款余额为2,500万元，涉及的被抵押房屋、机器设备和土地使用权等资产账面净值为10,905.36万元。其中，房屋建筑物的账面净值为6,553.83万元，占公司固定资产净值比例为23.50%；机器设备的账面净值为3,302.67万元，占公司固定资产净值比例为11.84%；土地使用权摊余价值为1,048.86万元，占公司无形资产比例为95.94%，上述抵押物账面净值占总资产的比例为15.96%。如果公司不能按期偿还上述抵押借款，公司资产存在被行使抵押权的风险，从而对公司的正常经营造成不利影响。

2、应收账款余额较大、增长较快的风险

截至2009年12月31日，本公司应收账款净额为20,536.97万元，占总资产和流动资产的比例分别为30.06%和52.75%。2007年、2008年和2009年公司应收账款周转率分别为3.64次/年、3.61次/年和3.15次/年，应收账款周转率随着公司销售规模的不断扩大而略有下降。2007年末、2008年末和2009年末应收账款余额分别为12,726.39万元、15,158.86万元和21,656.22万元，虽然应收客户款项均在公司给予的2-4个月的信用期内，但随着公司经营规模的扩大，在信用政策不发生改变的情况下应收账款余额仍会进一步增加。

公司已经按照会计准则的要求建立了稳健的坏账准备计提政策，2009年末应收账款坏账准备余额为1,119.25万元，占应收账款余额的5.17%，如果公司主要客户应收账款不能按期或无法回收而发生坏账，仍将对公司的经营业绩和生产经营产生不利影响。

3、净资产收益率被摊薄的风险

公司2009年度加权平均净资产收益率（按扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润计算）为21.90%，处于较高的水平。本次发行完成后，公司净资产规模将有较大幅度提高，而募集资金的投入到产生效益有合理的建设周期。本次发行后在一定期限内，预计公司净利润增长幅度将小于净资产增长幅度，将导致净资产收益率较以前年度有所摊薄。

4、汇率风险

自2005年7月人民币汇率形成制度改革后，人民币对各主要外币汇率已有较大的上升，汇率的变动对公司以外币结算的经营业务产生了一定的影响。近三年，公司外销收入及其占主营业务收入的比重均快速上升，其中外销收入从2007年的6,276.09万元增加到2009年的21,201.91万元，占主营业务收入的比重从2007年的16.76%增加到2009年的36.59%，外销业务正逐渐成为公司销售业务的重要组成部分，由货款结汇而产生的汇兑损失金额也呈逐年上升趋势，2007年至2009年分别为64.55万元、116.58万元和109.24万元。

随着海外市场开拓力度的增强，新增客户的销售也多以直接出口为主，公司虽然可以通过调整货款结算币种或使用金融产品规避汇率风险，但汇率短期内的大幅波动仍将对公司经营业绩产生一定的影响。

三、管理风险

1、实际控制人控制风险

截至本说明书签署日，袁氏父子直接持有本公司10,263万股，占发行前总股本的85.53%，为本公司实际控制人。本次发行完成后（暂按发行4,000万股计算），袁氏父子持有的股份比例为64.14%，仍处于控股地位。虽然公司已依据《公司法》、《证券法》、《上市公司章程指引》等法律法规和规范性文件的要求，建立了比较完善的法人治理结构，且建立了包括关联交易制度、独立董事制度等在内的各项制度，但仍不能排除袁氏父子利用控股地位，通过行使表决权、其他直接或间接方式对公司的经营、重要人事任免等进行控制，从而对公司的财务、经营及其他方面的决策形成重大影响。

2、库存管理风险

客户对精密钣金产品的采购，一般先同公司签订框架协议，再以分批订单的形式向公司提出具体产品要求，包括具体产品的数量和品种。而客户订单的不确定性，致使公司一般通过分析主要客户群体需求的历史数据，有针对性安排相应原材料安全储备量；同时，要求公司原材料供应商（金属物流企业或金属材料贸易商）为公司提供一定量的原材料安全库存。在此模式下，虽然近三年公司业务增长较快，但原材料的储备数量仍可维持在较低的水平，原材料周转天数约为15天左右。

如果未来出现客户订单量在短期内快速增加，或客户对原材料需求种类发生较大的变化等情况，公司将因原材料备货因素影响制造服务的质量和效率；并且如增加原材料储备，可能打破相对平衡的财务结构，增加流动资金需求量。

3、公司未来规模迅速扩张引致的管理风险

报告期内公司业务发展情况良好，经营业绩逐年提升，合并报表口径下营业收入分别为37,926.96万元、50,865.86万元和58,896.63万元，扣除非经常性损益后的净利润分别为5,256.10万元、6,450.06万元和7,131.67万元，历年来各项业绩指标均保持了同比趋升的良好势头。公司在发展过程中积累了丰富的经营管理经验，法人治理结构得到不断的完善，建立了产品内部质量控制体系，并依托较强的研发能力具备了快速响应订单的能力。

本次募集资金项目建成后，公司规模将有一次更快的飞跃，公司将面临资源整合、技术开发、市场开拓等方面的新的挑战。如果公司管理层素质及管理水平不能适应公司规模迅速扩张的需要，组织模式和管理制度未能随着公司规模的扩大而及时调整、完善，将影响进而削弱公司的市场竞争力。

四、研发、技术风险

本公司注重研究主要客户的市场变化情况，积极对下游客户行业发展趋势进行跟踪，为客户提供新品的结构设计解决方案、制造工艺解决方案，以及客户产品结构改进解决方案，形成了包括设计和信息控制技术、精密制造的生产工艺和检测工艺的完整的柔性精密制造技术体系，为公司的高速成长提供保障。

精密钣金生产具有典型的多品种、多批次、小批量、非标准化的特征，良好

的研发水平和较高的技术能力是赢得市场，提高企业效率的关键。虽然公司的技术水平处于行业内较高水平，可较好地为目前客户群体提供相应的技术支持服务，但随着客户群体地不断扩充，对公司研发、技术提出了更高的要求。如果公司的研发、技术水平未来不能得到进一步提高，则将对公司能否持续增长带来不确定的影响。

另外，公司在巩固原有客户、行业的基础上，已逐步介入新能源（太阳能发电、核能发电）设备、金融设备制造等行业，行业的业务模式需要公司增强在各个行业的研发能力，公司对于高素质技术人员的需求将进一步加大。因此，如果公司不能有效吸引新的技术人员、留住现有的技术人员，将会对公司未来的持续经营造成一定的风险。

五、募集资金投向风险

公司本次募集资金将按计划投入“扩大精密钣金制造能力工程建设项目”和“技术中心能力提升项目”，投资项目的顺利实施将有效扩大公司生产规模和提高核心竞争力，给公司带来全新的发展机遇。上述项目虽经过反复论证和审慎的可行性研究分析，但项目在实施过程中仍存在以下风险：

“扩大精密钣金制造能力工程建设项目”完成后，公司将新增年销售额31,968万元，相对于2009年度现有的精密钣金产品销售规模而言，增幅约达到70%，对公司的市场开拓能力提出了更高的要求。如果市场开拓不力，销售不能与迅速扩大的产能匹配，公司未来也就无法实现预期的盈利目标。

本次募集资金投资项目中固定资产投资规模较大，完成所有项目共需要新建房屋及建筑物支出4,564.60万元，购置精密制造设备及研发用设备20,924.90万元。按当前的固定资产折旧政策，每年将新增折旧2,134.10万元，较2009年全年折旧额增长约75%。由于募集资金投资项目从建成到达产达效需要一定的过程，因此新增折旧额将在募投项目投产后的一段时间内对公司经营业绩产生不利影响。

第四章 发行人基本情况

一、发行人基本资料

1、公司中文名称：苏州东山精密制造股份有限公司

英文名称：Suzhou Dongshan Precision Manufacturing Co., Ltd.

2、法定代表人：袁永刚

3、注册资本：12,000 万元

4、成立日期：1998 年 10 月 28 日

5、股份公司成立日期：2007 年 12 月 24 日

6、公司地址及邮政编码：苏州市吴中区东山镇凤凰山路 8 号；215107

7、联系电话及传真：0512-66306201 0512-66307223

8、互联网地址：<http://www.sz-dsbj.com>

9、电子信箱：dsbj@sz-dsbj.com

10、公司业务：公司专业从事精密钣金和精密铸件的制造与服务，目前已形成了包括：产品结构设计与精密钣金制造、精密铸件制造、表面处理、精密组装、及时配送等在内的完整精密金属制造服务体系，主要面向包括通讯设备、新能源、机床制造等行业的客户提供精密钣金和精密铸件的制造与服务，并为核心客户提供前瞻性的产品结构解决方案。

二、发行人改制重组情况

（一）发行人设立方式和发起人

发行人系由苏州市东山钣金有限责任公司以截至 2007 年 9 月 30 日经审计的净资产 202,016,431.40 元为基础，按 1.6834703:1 折为股份 12,000 万股，整体变更设立为股份有限公司。2007 年 12 月 24 日，公司在江苏省苏州工商行政管理局完成工商变更登记手续，并领取了注册号为 3205002116680 号的企业法人营业执照，注册资本为 12,000 万元。

发起人出资业经天健正信会计师事务所有限公司（原天健华证中洲（北京）会计师事务所有限公司、天健光华（北京）会计师事务所有限公司，以下简称“天健正信事务所”）核验，并出具了天健华证中洲验（2007）GF 字第 020031 号《验资报告》。

本公司设立时的发起人为袁永刚、袁永峰、袁富根、苏州国发、上海恒锐以及张跃春等 13 名自然人。

（二）改制设立发行人之前，主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

公司主要发起人为袁氏父子三人，在改制设立发行人之前，袁氏父子除持有东山钣金股权外，没有其他重大对外投资。

（三）发行人成立时拥有的主要资产和实际从事的主要业务

1、发行人成立时拥有的主要资产

根据改制重组方案，东山钣金以 2007 年 9 月 30 日为基准日整体变更为股份有限公司，原东山钣金所拥有的从事精密金属产品结构设计与制造服务等业务所需的各项资产和资质整体进入股份公司，公司承继了东山钣金的所有资产和负债。

2、发行人成立时实际从事的主要业务

发行人成立时经营范围为：精密钣金加工、五金件、烘漆、微波通信系统设备制造；经营本企业自产产品及技术的出口业务；经营本企业生产、科研所需的原辅材料，仪器仪表、机械设备零配件及技术的进口业务（国家限定公司经营和国家禁止进出口的商品及技术除外）；经营进料加工和“三来一补”业务。

发行人整体变更时承继了东山钣金一切经营业务，即继续主要面向下游通讯设备、新能源和机床制造等行业客户提供各类精密钣金和精密铸件的制造与服务。

（四）发行人成立后，主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

1、发行人成立后，主要发起人拥有的主要资产

发行人由东山钣金整体变更设立，主要发起人袁氏父子及其持股比例没有变化，发行人成立前后，主要发起人的资产状况没有发生变化。

2、发行人成立后，主要发起人实际从事的主要业务

发行人成立前后，主要发起人主要从事业务未发生变化。

（五）改制前原企业的业务流程、改制后本公司的业务流程，以及原企业和本公司业务流程间的联系

改制前原企业的业务流程与改制后本公司的业务流程没有发生变化，本公司的业务流程详见本说明书“第五章 业务和技术”之“四、发行人的主要业务情况”相关内容。

（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

发行人系有限责任公司整体变更设立，自成立以来，主要发起人袁氏父子一直处于公司业务发展和经营管理的决策地位，除拥有本公司的权益外，均不从事其他与本公司相同或相似的业务，与公司在生产经营方面没有其他关联关系。

（七）发起人出资资产的产权变更手续办理情况

发行人成立时，各股东以其拥有的东山钣金的股权代表的净资产按原比例出资。由于公司由东山钣金整体变更设立，所以资产的产权变更情况只涉及东山钣金和股份公司之间，相关土地、房产的产权变更已于发行人成立后相继办理完毕。

（八）公司独立经营情况

发行人成立后，注意规范与公司股东之间的关系，严格按照《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和《公司章程》的要求规范运作，建立健全各项管理制度。目前，公司在业务、资产、人员、财务、机构方面均独立于公司各股东，具

有独立完整的业务、供应、生产和销售体系，具备独立面向市场自主经营的能力，完全独立运作、自主经营，独立承担责任和风险。

1、业务独立

公司成立时，承继了东山钣金全部的生产经营性资产及辅助设施，从而确保股份公司从成立初始即拥有包括供应、生产、销售、研发、质量控制在内的完整的主营业务体系，维持了主营业务的完整、独立与连续，也确保了股份公司的独立规范运营，避免了同业竞争和关联交易。

目前，公司独立从事精密钣金和铸件的研发、生产、销售与技术服务，主要工艺及生产流程完整，具备独立完整的供应、生产与销售系统，具备独立完整的面向市场自主经营的能力，所有业务均独立于公司股东。

2、资产独立

公司系由东山钣金整体变更设立，全部资产和负债均由公司依法承继，公司资产与股东的资产严格分开，并完全独立运营，公司目前业务和生产经营必需资产的权属完全由公司独立享有，不存在与股东单位共用的情况，具备资产的独立完整性。截至目前，发行人不存在以自身资产、权益或信誉为股东提供担保情形，不存在资产、资金被控股股东占用而损害公司利益的情况，公司对所有资产有完全的控制和支配权。

3、人员独立

发行人成立时，公司承继东山钣金全部经营性资产的同时，所有员工也同样由公司承接。发行人成立后，建立、健全了法人治理结构，董事、监事及高级管理人员严格按照《公司法》、《公司章程》的相关规定产生，不存在有关法律、法规禁止的兼职情况。股份公司人事及工资管理与股东单位完全严格分离，公司所有员工均在股份公司领薪；公司制订了严格的员工聘用、考评、晋升等完整的劳动用工制度，公司与所有员工已签订了《劳动合同》，股份公司的劳动、人事及工资管理完全独立。

4、财务独立

发行人严格按照《企业会计准则》建立了以会计核算为主的独立核算体系，制定了相关财务核算等规章制度，设立了独立的财务部门，配备了专职财务人员，公司实行独立核算，自负盈亏，具有独立银行账号，独立纳税；在经营活动中，

独立支配资金与资产。

5、机构独立

股份公司建立了适应其业务发展的组织结构，机构独立于股东。股份公司根据《公司法》与《公司章程》的要求建立了较完善的法人治理结构，股东大会、董事会、监事会严格按照《公司章程》规范运作，并建立了独立董事制度。公司在生产、销售、技术研发、人力资源等方面，设立 11 个职能部门，各职能部门在人员、办公场所和管理制度等各方面均完全独立，不存在混合经营、合署办公的情况。

三、发行人股本形成及变化和重大资产重组情况

（一）股份公司设立以前的股权结构变化情况

1、公司前身吴县市东山钣金有限责任公司成立

1998 年 9 月，袁富根、包文杰等 7 名自然人共同出资组建吴县市东山钣金有限责任公司，注册资本 50 万元，各股东出资方式均为现金出资。同年 10 月 15 日，吴县市审计事务所对公司设立时各股东投入的资本进行了验证，并出具了吴社审验（1998）字第 176 号《验资报告》。10 月 28 日，东山钣金在吴县市工商行政管理局注册成立，取得了注册号为 25167095-7 的《企业法人营业执照》。东山钣金成立时，股东出资额及持股比例如下：

出资人	出资额（万元）	出资比例（%）
袁富根	30.00	60.00
包文杰	3.50	7.00
谢隽	3.50	7.00
吕英	3.50	7.00
张秀英	3.50	7.00
陈忆平	3.50	7.00
周健	2.50	5.00
合计	50.00	100.00

2、东山钣金第一次增资

1999年10月8日，东山钣金股东会决议公司注册资本由50万元增资到300万

元,其中原股东袁富根增加现金出资120万元,新股东袁永刚以现金出资130万元。1999年10月18日,苏州吴中会计师事务所出具了苏吴会验(1999)字第172号《验资报告》对增资后的注册资本予以验证。本次增资完成后,各股东的出资额及出资比例情况如下:

出资人	出资额(万元)	出资比例(%)
袁富根	150.00	50.00
袁永刚	130.00	43.40
包文杰	3.50	1.16
谢隽	3.50	1.16
吕英	3.50	1.16
张秀英	3.50	1.16
陈忆平	3.50	1.16
周健	2.50	0.80
合计	300.00	100.00

3、东山钣金第二次增资、股权转让及公司名称变更

2001年12月31日,东山钣金股东会决议公司注册资本由300万元增资到1,000万元。

(1)由袁富根增加出资388万元,其中货币资金出资26万元,设备出资232万元(用于出资的设备为袁富根于2001年10月购置的比利时产LVD数控机床,购置价格为28万美元,并以购置价格按出资时点汇率折合人民币232万元出资),以2001年1月至2001年8月期间对东山钣金投入130万元现金形成的债权转作本次出资(袁富根分别于2001年1月12日、2001年4月8日和2001年8月20日投入公司60万元、30万元和40万元)。

经保荐人核查认为:袁富根以设备出资时未对该设备进行评估,不符合《公司法》的相关规定,存在程序上的瑕疵,但该设备是袁富根于增资前按照市场价新购置设备,本次增资经过全体股东会议决议,验资机构执行了必要的审验程序,实物资产交接得到了各出资者的确认,在各出资者商定的基础上确认了其价值,该设备的出资作价是公允的、合理的。

经律师核查认为:袁富根以设备出资时未对该设备进行评估作价,不符合《公司法》的相关规定,存在法律上的瑕疵,鉴于袁富根出资时该设备为其新购设备,

本次增资已经股东会议审议，在各出资者商定的基础上确认了其出资价格，验资机构执行了必要的审验程序，实物资产交接得到了各出资者的确认，袁富根以设备出资时虽未对该设备进行评估作价，但没有损害东山钣金及其他股东的利益，对发行人本次发行上市不构成实质性障碍。

(2) 袁永刚以 2000 年 10 月至 2001 年 12 月期间对东山钣金投入 202 万元现金形成的的债权转作本次出资（袁永刚分别于 2000 年 10 月 15 日、2000 年 12 月 19 日、2001 年 2 月 25 日和 2001 年 12 月 7 日投入公司 70 万元、30 万元、50 万元和 52 万元）。

(3) 袁永峰以 2000 年 10 月至 2000 年 12 月期间对东山钣金投入 110 万元现金形成的债权转作本次出资（袁永峰分别于 2000 年 10 月 5 日和 2000 年 12 月 15 日投入公司 50 万元和 60 万元）。

2002 年 1 月 15 日，东山钣金股东会决议包文杰等六名自然人股东所持有的东山钣金的股权全部转让给袁永刚，具体转让情况如下表：

转让方	受让方	转让出资额（万元）	转让价格（万元）
包文杰	袁永刚	3.50	3.50
谢隽	袁永刚	3.50	3.50
吕英	袁永刚	3.50	3.50
张秀英	袁永刚	3.50	3.50
陈忆平	袁永刚	3.50	3.50
周健	袁永刚	2.50	2.50
合计	-	20.00	20.00

上述股权转让价格的作价依据为东山钣金的注册资本及各股东原出资额。

2002 年 1 月 19 日，苏州立信会计师事务所有限公司对上述转让以及增资出具了苏立信会验字（2002）040 号《验资报告》，对增资后的注册资本以及出资人予以验证。

本次增资以及股权转让完成后，各股东的出资额及出资比例情况如下：

出资人	出资额（万元）	出资比例（%）
袁富根	538.00	53.80
袁永刚	352.00	35.20
袁永峰	110.00	11.00

合 计	1,000.00	100.00
-----	----------	--------

2002年1月21日，公司在苏州市吴中工商行政管理局办理了工商变更登记手续，换领了新的营业执照，公司名称变更为“苏州市东山钣金有限责任公司”。注册号变更为3205062103310。

4、东山钣金第三次增资

2005年12月20日，东山钣金股东会决议公司注册资本由1,000万元增资到3,000万元。袁富根、袁永刚和袁永峰三位自然人均以2004年7月至2004年12月期间对东山钣金投入的现金形成的债权转作本次出资，其中袁富根增加出资52万元（该部分资金于2004年12月2日投入公司）；袁永刚增加出资320万元（袁永刚分别于2004年7月5日、2004年7月28日和2004年8月25日投入公司100万元、100万元和120万元）；袁永峰增加出资380万元（袁永峰分别于2004年7月5日、2004年7月28日和2004年8月25日投入公司100万元、100万元和180万元）。新增股东永创科技以货币资金出资1,248万元。2005年12月28日，苏州开诚会计师事务所有限公司出具了苏开会验内字[2005]第289号《验资报告》对增资后的注册资本予以验证。

本次增资完成后，东山钣金注册资本为3,000万元，各股东的出资额及出资比例情况如下：

出资人	出资额（万元）	出资比例（%）
袁富根	590.00	19.67
袁永刚	672.00	22.40
袁永峰	490.00	16.33
永创科技	1,248.00	41.60
合 计	3,000.00	100.00

2005年12月29日，公司在苏州市吴中工商行政管理局办理了工商变更登记手续。

5、东山钣金第二次股权转让

2007年3月26日，东山钣金召开股东会，决议通过永创科技将其持有的东山钣金股权1,248万元全部转让给袁永刚、袁永峰，其中袁永刚受让538万元，袁永峰受让710万元，股权转让价格的作价依据为东山钣金的注册资本及永创科

技原出资额。本次股权转让完成后，各股东的出资额及出资比例情况如下：

出资人	出资额（万元）	出资比例（%）
袁永刚	1,210.00	40.33
袁永峰	1,200.00	40.00
袁富根	590.00	19.67
合计	3,000.00	100.00

2007年8月10日，公司在苏州市吴中工商行政管理局办理了工商变更登记手续。

6、东山钣金第三次股权转让

（1）股权转让情况

2007年8月14日，东山钣金召开股东会，决议通过袁永刚将其持有的东山钣金0.33%的股权计10万元转让给张跃春，袁富根将其持有的东山钣金5.66%的股权计169.70万元转让给张跃春等13名自然人。同日，上述股权转让方与受让方签署了《股权转让协议》，具体转让股权比例及价格如下：

转让方	受让方	转让股权比例（%）\出资额（万元）	转让价格（万元）
袁永刚	张跃春	0.33\10.00	43.30
袁富根	张跃春	0.64\19.10	83.14
袁富根	王祥娣	0.92\27.60	119.28
袁富根	邢晓娟	0.83\24.90	107.36
袁富根	赵林	0.73\21.90	95.43
袁富根	王槐	0.73\21.90	95.43
袁富根	王晓峰	0.46\13.80	59.64
袁富根	高洁	0.37\11.10	47.71
袁富根	李玎	0.28\8.40	35.79
袁富根	胡清	0.17\5.10	21.47
袁富根	钱祥华	0.17\5.10	21.47
袁富根	周桂华	0.14\4.20	17.89
袁富根	陈宝华	0.13\3.90	16.70
袁富根	王迎春	0.09\2.70	11.93
合计	-	5.99\179.70	776.54

股权转让价格主要参考了转让当年中期公司净资产值，并以其作为定价依

据，袁永刚、袁富根作为股权出让人已经履行了个人所得税的缴纳义务。

经保荐人和律师核查认为：新进自然人股东中张跃春为公司的董事兼副总经理、周桂华为公司的董事会秘书、王迎春为公司的监事会主席；其余自然人股东与发行人及其股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在其他关联关系。

本次转让完成后，各股东的出资额及出资比例情况如下：

出资人	出资额（万元）	出资比例（%）
袁永刚	1,200.00	40.00
袁永峰	1,200.00	40.00
袁富根	420.30	14.01
张跃春	29.10	0.97
王祥娣	27.60	0.92
邢晓娟	24.90	0.83
赵林	21.90	0.73
王槐	21.90	0.73
王晓峰	13.80	0.46
高洁	11.10	0.37
李玎	8.40	0.28
胡清	5.10	0.17
钱祥华	5.10	0.17
周桂华	4.20	0.14
陈宝华	3.90	0.13
王迎春	2.70	0.09
合计	3,000.00	100.00

（2）自然人股东近五年任职经历

公司新增的 13 名自然人股东中，除张跃春、钱祥华、周桂华、王迎春（上述 4 人的简历详见本说明书“第七章 董事、监事、高级管理人员及核心技术人员”）外，其余 9 名股东近五年的任职经历情况如下：

出资人	任职期间	任职单位	担任职位\岗位
王祥娣	2001 年 4 月至今	退休在家	无
邢晓娟	2000 年 9 月至 2004 年 9 月	南京师范大学	学习

	2004年10月至2005年9月	安泰变压器有限公司	行政部职员
	2005年9月至2006年12月	英国格拉斯哥大学	学习
	2007年2月至今	江苏华星会计师事务所	审计
赵林	2003年9月至今	南京高齿股份有限公司	营销员
王槐	1999年至今	退休在家	无
王晓峰	2003年5月至2005年5月	苏州科技大学	学习
	2005年6月至2006年9月	信达钢构（苏州）有限公司	采购助理
	2006年10月至2007年11月	苏州东山钣金有限责任公司	采购经理
	2007年12月至今	苏州袁氏电子科技有限公司	副总经理、总经理
高洁	2003年至今	无	无
李玎	2004年至今	中信信托有限责任公司	财务
胡清	2002年10月至2005年2月	德勤咨询（上海）有限公司	高级财务咨询顾问
	2005年2月至2007年9月	上海外高桥保税区开发股份有限公司	投资管理部副总经理、计划财务部副总经理
	2007年9月至2008年3月	苏州东山精密制造股份有限公司	财务总监
	2008年3月至2009年1月	上海奥美投资管理有限公司	财务顾问
	2009年1月至今	上海银基信息科技有限公司	财务总监
陈宝华	2002年8月至2004年9月	苏州飞创电讯产品有限公司	品质经理
	2004年9月至2007年9月	苏州亚测科技有限公司	运营经理
	2007年9月至今	苏州永创金属科技有限公司	执行总经理

7、东山钣金第四次增资

（1）增资情况

2007年8月27日，东山钣金召开股东会决议新增股东苏州国发和上海恒锐，注册资本由3,000万元增加到3,306万元，苏州国发以现金出资3,321万元，其中223.29万元计入注册资本，3,097.71万元计入资本公积；上海恒锐以现金出资1,230万元，其中82.71万元计入注册资本，1,147.29万元计入资本公积。2007年8月30日，天健正信事务所对本次增资的注册资本进行了验证，出具了天健华证中洲验（2007）NZ020034号验资报告，东山钣金在苏州市吴中工商行政管理局办理了变更登记手续，并换领了新的营业执照。本次增资完成后，各股东的出资额及出资比例情况如下：

出资人	出资额（万元）	出资比例（%）
袁永刚	1,200.00	36.31
袁永峰	1,200.00	36.31
袁富根	420.30	12.71
苏州国发	223.29	6.75
上海恒锐	82.71	2.50
张跃春	29.10	0.88
王祥娣	27.60	0.83
邢晓娟	24.90	0.75
赵林	21.90	0.66
王槐	21.90	0.66
王晓峰	13.80	0.42
高洁	11.10	0.34
李玎	8.40	0.25
胡清	5.10	0.15
钱祥华	5.10	0.15
周桂华	4.20	0.13
陈宝华	3.90	0.12
王迎春	2.70	0.08
合计	3,306.00	100.00

(2) 新进法人股东苏州国发和上海恒锐的股东、实际控制人、主要管理人员

①苏州国发的股权结构如下：

出资人	出资额（万元）	出资比例（%）
深圳市创新投资集团有限公司	5,000	16.67
苏州工业园区华新进出口有限公司	5,000	16.67
苏州固得电子股份有限公司	5,000	16.67
苏州国发创业投资控股有限公司	3,500	11.67
苏州科技创业投资公司	3,500	11.67
张家港市金茂投资发展有限公司	3,000	10.00
苏州金诚传媒投资有限公司	2,500	8.33
苏州市银枫房地产开发有限公司	2,500	8.33

合 计	30,000	100.00
-----	--------	--------

苏州国发无实际控制人。根据苏州市人民政府国有资产监督管理委员会出具的《关于苏州国发创新资本投资有限公司对外投资形成的股权性质的批复》（苏国资产[2007]54号），苏州国发为非国有控股企业，其对外投资持有的股权不界定为国有股。

苏州国发主要管理人员如下：

姓 名	与苏州国发的关系
陈文正	总经理
陈孝勇	常务副总经理
伊恩江	副总经理

②上海恒锐的股权结构如下：

出资人	出资额（万元）	出资比例（%）
庆光梅	3,000	30.00
青岛崇业集团有限公司	2,400	24.00
苏州海竞信息科技集团有限公司	2,000	20.00
钱业银	1,000	10.00
姚央毛	1,000	10.00
王强	600	6.00
合 计	10,000	100.00

上海恒锐实际控制人及主要管理人员如下：

姓 名	与上海恒锐的关系
庆光梅和王强家族	实际控制人
钱业银	总经理

注：王强家族包括王强、邵峰云、邵绿建三名自然人（王强、邵峰云系夫妻关系，邵绿建、邵峰云系姐妹关系），邵峰云、邵绿建分别持有青岛崇业集团有限公司90%、10%的股权，从而间接控制上海恒锐24%的股权，王强家族合计控制上海恒锐30%的股权。

经保荐人和律师核查认为：苏州国发的副董事长兼常务副总经理陈孝勇为公司的董事、上海恒锐的总经理钱业银为公司的董事；除上述情况外，苏州国发、上海恒锐的股东、实际控制人、主要管理人员与发行人及其股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在其他关联关系。

（二）东山钣金整体变更设立股份公司

2007年9月29日, 东山钣金股东会决议整体变更设立为股份有限公司, 2007年11月27日, 东山钣金全体股东共同签署了《苏州东山精密制造股份有限公司发起人协议书》, 同意以截至2007年9月30日经审计的净资产202,016,431.40元, 按1.6834703:1的比例折为12,000万股, 各发起人按原出资比例持有股份公司股份。

2007年11月29日, 经天健正信事务所验证, 各股东出资真实、足额到位, 并出具了天健华证中洲验(2007)GF字第020031号《验资报告》。

2007年12月24日, 本公司在江苏省苏州工商行政管理局办理了变更登记手续, 并领取了注册号为3205002116680的《企业法人营业执照》。股份公司设立后各股东持股情况如下:

发起人(股东)名称	所持股份(万股)	持股比率(%)
袁永刚	4,357.00	36.31
袁永峰	4,357.00	36.31
袁富根	1,526.00	12.71
苏州国发	810.00	6.75
上海恒锐	300.00	2.50
张跃春	105.00	0.88
王祥娣	100.00	0.83
邢晓娟	90.00	0.75
赵林	80.00	0.66
王槐	80.00	0.66
王晓峰	50.00	0.42
高洁	40.00	0.34
李玎	30.00	0.25
胡清	18.00	0.15
钱祥华	18.00	0.15
周桂华	15.00	0.13
陈宝华	14.00	0.12
王迎春	10.00	0.08
合计	12,000.00	100.00

（三）股份公司设立后股权变动情况

2009年1月20日，公司股东高洁与袁富根和许益民分别签订《股权转让协议书》，高洁将其持有公司股份中的10万股转让给袁富根，转让金额为119,275.00元；其余30万股转让给许益民，转让金额为357,825.00元。同日，公司股东胡清与袁富根签订《股权转让协议书》，胡清将其持有公司股份中的13万股转让给袁富根，转让金额为155,061.40元。本次转让完成后，高洁不再持有本公司股份，袁富根持有的本公司股份数由1,526万股增加至1,549万股，占总股本的12.91%；胡清持有的本公司股份数由18万股减少至5万股，占总股本的0.04%；许益民持有本公司30万股股份，占总股本的0.25%。公司已于2009年2月完成上述股权转让的工商登记备案。

（四）资产重组情况

为整合公司产业链、减少关联交易，2007年8月29日，东山钣金收购袁永峰、袁永刚持有的永创科技和袁氏电子全部股权，收购后永创科技和袁氏电子成为东山钣金的全资子公司。

1、永创科技基本情况

（1）永创科技设立及历次股权变更

永创科技成立于2003年8月15日，注册资本1,200万元人民币，由东山钣金、袁永峰、袁永刚共同出资组建，分别占注册资本的58.33%、30.92%、10.75%。该公司法定代表人为袁永峰，注册地址为苏州市吴中区胥口镇浦庄大道。经营范围为生产、销售：金属冲压件、精密金属零部件、微波通信系统设备；精密钣金加工。自营和代理各类商品和技术的进出口业务（国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外）。

2006年4月15日，东山钣金分别与袁永峰、袁永刚签署《股权转让协议书》，东山钣金将持有永创科技29.17%的股权以350万元转让给袁永峰，将持有永创科技29.17%的股权以350万元转让给袁永刚。上述股权按照原出资额转让，未产生转让收益；转让完成后，袁永峰持有永创科技股权比例为60.08%；袁永刚持有永创科技股权比例为39.92%。

2007年8月29日，东山钣金分别与袁永峰、袁永刚签署《股权转让协议书》，

其中袁永刚将持有永创科技 39.92%的股权以 403.16 万元转让给东山钣金，袁永峰将持有永创科技 60.08%的股权以 606.84 万元转让给东山钣金。转让完成后，本公司持有永创科技 100%的股权。

永创科技与本公司为同一实际控制人控制的企业，根据《企业会计准则第 20 号—企业合并》和《企业会计准则第 33 号—合并财务报表》及相关规定，本公司将永创科技 2007 年度的损益及现金流量均纳入了合并财务报表。其中，2007 年 1-8 月永创科技的净利润为 236.49 万元、经营活动现金流量净额为-899.90 万元、现金及现金等价物净增加额为 34.14 万元。

(2) 公司与永创科技相互持股情况

①公司与永创科技相互持股的具体比例及变化情况

期间\项目	永创科技持有东山钣金的股权比例	东山钣金持有永创科技的股权比例
2003 年 8 月至 2005 年 12 月	0	58.33%
2005 年 12 月至 2006 年 4 月	41.60%	58.33%
2006 年 4 月至 2007 年 3 月	41.60%	0
2007 年 4 月至 8 月	0	0
2007 年 9 月至今	0	100%

由上表可知，2005 年 12 月至 2006 年 4 月期间永创科技与东山钣金互相持有对方股权，2006 年 4 月以后相互持股状态解除。

②永创科技对发行人进行增资的资金来源

2005 年 12 月，永创科技对东山钣金增资 1,248 万元的资金来源系永创科技自有资金，主要为永创科技当时的股东投入的资金。

经保荐人核查认为：发行人与永创科技之间曾经存在的相互持股行为，非虚假出资，没有违反《公司法》及当时其他相关法律法规的禁止性规定。在东山钣金 2006 年 4 月向袁永刚和袁永峰转让所持有的永创科技全部股权后，彻底解决了相互持股状况，相互持股状态的解除距今已超过 36 个月。由于东山钣金与永创科技的相互持股存续的时间较短，对发行人的生产、经营管理以及股东利益未造成不良影响，对发行人今后的持续经营也不存在潜在的不良影响和后果，而且发行人针对相互持股采用了较为谨慎的会计处理方式。因此，发行人与永创科技的相互持股及其解决不会对发行人本次股票发行与上市构成实质性障碍。

在相互持股期间，东山钣金持有永创科技 58.33%的股权，为其控股股东；

永创科技持有东山钣金 41.60%的股权，两公司的实际控制人均为袁氏父子，因此东山钣金和永创科技之间不存在互为控股股东的情形。

经律师核查认为：东山钣金与永创科技曾经存在的相互持股行为，非虚假出资，该行为没有违反《公司法》及当时其他相关法律法规的禁止性规定，历次出资均由验资机构验证，并出具了《验资报告》，上述出资真实。东山钣金已于 2006 年 4 月 15 日将持有的永创科技全部股权转让给袁永刚和袁永峰，消除了相互持股现象。鉴于东山钣金与永创科技的相互持股存续的时间较短，也并未由此而产生不良的法律后果，且及时进行了规范，因此对股份公司本次股票发行与上市不构成实质性障碍。

相互持股期间，东山钣金持有永创科技 58.33%的股权，系永创科技的控股股东；永创科技持有东山钣金 41.60%的股权，系东山钣金的第一大股东，不存在互为控股股东的情形，且该情形没有违反《公司法》及当时其他相关法律法规的禁止性规定。

2、袁氏电子基本情况

袁氏电子成立于 2007 年 4 月 3 日，注册资本 500 万元人民币，由自然人袁永刚和袁永峰共同出资组建，分别占注册资本的 51%和 49%。该公司法定代表人为袁永刚，注册地址为苏州吴中经济开发区河东工业园塘东路 138 号。经营范围为生产并表面处理：电子产品滤波器、无线通讯连接器、盖板；销售：电子产品、电子产品滤波器、无线通讯连接器、盖板。

2007年8月29日，东山钣金分别与袁永峰、袁永刚签署《股权转让协议书》，袁永峰将持有袁氏电子49%的股权以245万元转让给东山钣金，袁永刚将持有袁氏电子51%的股权以255万元转让给东山钣金。转让完成后，本公司持有袁氏电子100%的股权。

3、同一控制下重组对公司主营业务的影响

(1) 重组对产品和业务的影响

永创科技从事精密铸件生产，袁氏电子从事金属材料的表面处理，与公司的主营业务同属精密金属制造的范畴。

永创科技的精密铸件产品主要面向通讯设备制造行业，与公司服务的重点下游行业相同，收购当年永创科技已经具备了年产 110 万件精密铸造产品的能力。

公司的下游客户往往同时需要采购精密钣金件和精密铸件，也需要供应商能够提供“一站式”的制造服务。公司和永创科技在业务上的重组有利于满足客户的需求，产生的协同效应可降低开拓市场的成本，另外通过提供产品的配套、组装等延伸服务，充分挖掘“合约制造”模式下的附加值。在公司和永创科技业务间的相互拉动下，主营业务实现了快速的增长，2009年度的合并营业收入较2007年度增长了55.29%。

袁氏电子自重组以来的业务方向是为公司和永创科技的精密金属产品提供表面处理，表面处理工序及技术的运用是实现客户对精密部件功能性和非功能性相结合的重要组成部分。在袁氏电子设立及收购之前，公司尚不能为客户提供部分精密金属产品的表面处理业务，使精密制造服务的部分增值环节缺失；或者需要将表面处理部分工序外包，而使公司不能有效地控制产品质量和把握订单交期。重组后，袁氏电子可以借助公司和永创科技已经形成的较大业务规模获得持续稳定的业务订单，公司同时也提高了产业链的完整性。

(2) 对重组当年及以后年度经营业绩的影响

永创科技2006年7月正式生产经营，当年产销规模较小，出现一定的经营性亏损；2007年以后，该公司生产销售规模有了较大的提升，经营业绩明显提升，近三年该公司经营业绩对合并报表的影响如下：

单位：万元

年度	营业收入		净利润	
	金额	占合并报表比重	金额	占合并报表比重
2007年度	6,434.90	16.97%	703.68	12.71%
2008年度	10,693.98	21.02%	775.21	11.95%
2009年度	15,031.88	25.52%	1,324.27	18.31%

袁氏电子2007年4月成立，当年为筹建期，因开办费用当年亏损147.27万元，对合并净利润影响-2.66%；2008年度和2009年度该公司营业收入分别为2,053.74万元和1,657.69万元，均为对公司和永创科技提供服务的收入，虽然最终未对合并报表的营业收入产生贡献，但是对公司和永创科技降低成本、保持较高的利润率起了较大的作用。

根据中国证监会2008年5月制定的《〈首次公开发行股票并上市管理办法〉第十二条发行人最近3年内主营业务没有发生重大变化的适用意见—证券期货法律

适用意见第3号》(以下简称“适用意见3”)的相关规定,本公司逐项说明如下:

①本公司采用收购永创科技和袁氏电子全部股权的方式进行业务重组,本公司、永创科技和袁氏电子在重组前同受实际控制人袁氏父子控制,永创科技从事的精密铸造业务与本公司从事的精密钣金业务同属于精密金属制造服务行业,袁氏电子从事的金属表面处理业务与本公司和永创科技的业务关系为产业链的上下游。对照适用意见3的第二条规定,重组行为未导致主营业务发生重大变化;

②被重组方永创科技重组前一个会计年度即2006年末的资产总额占本公司资产总额(扣除与永创科技的应收款项)的31.82%,2006年度营业收入和利润总额分别占本公司相应项目的3.69%和-11.02%。被重组方袁氏电子成立于2007年4月,无2006年度相关比较数据,重组时点资产总额占本公司2006年末资产总额的1.60%。对照适用意见3的第三条规定,被重组方资产总额超过本公司资产总额的20%,申报财务报表已经包含重组完成后的2008年末和2009年末资产负债表。

③对照适用意见3的第六条规定,上述重组属于《企业会计准则第20号—企业合并》中的同一控制下企业合并事项,被重组方永创科技2007年1-8月实现的净利润2,364,862.23元已计入相应期间的非经常性损益,并在申报财务报表中单独列示。

总之,公司对同一控制下相关业务进行重组,是实现对主营业务的整合、降低管理成本、发挥业务协同优势、提高企业规模经济效应而实施的市场行为,有利于避免同业竞争、减少关联交易。从公司当前的经营情况和本次募集资金投资项目的安排上看,未来公司还是以精密钣金制造为主、精密铸造业务为辅,适当延伸产业链,同一控制下的重组对主营业务的发展构成了积极的影响。

(五) 上述股本变化和资产重组对公司业务、管理层、实际控制人和经营业绩的影响

自1998年10月东山钣金成立以来,公司经历了一系列的股权转让及增资活动,袁氏父子的实际控制人地位一直没有发生过变化,其长期参与公司的决策和经营;公司始终以精密金属产品制造与服务为主业,保持了主营业务的连续性和管理团队的稳定。同时,股东的历次增资为公司经营规模及业绩的持续成长提供了必要的资金支持。

经保荐人和律师核查认为:公司实施的对同一实际控制人控制下永创科技和

袁氏电子的资产重组使得发行人的业务链及业务模式更加完善，有利于降低管理成本、发挥业务协同优势，有利于避免同业竞争、减少关联交易、优化公司治理、为进一步规范运作奠定良好基础。资产重组未对发行人的业务模式、盈利来源构成重大影响。

四、发行人历次验资情况及设立时投入资产的计量属性

（一）东山钣金的历史验资

1、历次验资简要情况

（1）东山钣金成立：1998年10月15日，吴县市审计事务所接受东山钣金委托，对袁富根、包文杰等7位自然人投入的50万元注册资本进行了验证，并出具了吴社审验（1998）字第176号《验资报告》。

（2）东山钣金第一次增资：1999年10月18日，苏州吴中会计师事务所接受东山钣金委托，对袁富根、袁永刚投入的新增注册资本250万元进行了验证，并出具了苏吴会验（1999）字第172号《验资报告》，变更后注册资本为300万元。

（3）东山钣金第二次增资：2002年1月19日，苏州立信会计师事务所有限公司接受东山钣金委托，对袁富根、袁永刚和袁永峰投入的新增注册资本700万元进行了验证，并出具了苏立信会验字（2002）040号《验资报告》，变更后注册资本为1,000万元。

（4）东山钣金第三次增资：2005年12月28日，苏州开诚会计师事务所有限公司接受东山钣金委托，对袁富根、袁永刚、袁永峰和永创科技投入的新增注册资本2,000万元进行了验证，并出具了苏开会验内字[2005]第289号《验资报告》，变更后注册资本为3,000万元。

（5）东山钣金第四次增资：2007年8月30日，天健正信事务所接受东山钣金委托，对苏州国发和上海恒锐投入的新增注册资本306万元进行了验证，并出具了天健华证中洲验（2007）NZ020034号《验资报告》，变更后注册资本为3,306万元。

2、东山钣金第二次增资和第三次增资过程中用于出资的债权形

成过程及资金来源

2001年12月31日，公司股东会决议将注册资本由300万元增加到1,000万元，其中袁氏父子以在2000年10月至2001年12月期间对公司投入的现金形成的债权转为出资，相关债权形成过程如下表：

出资人	出资时间	金额（万元）
袁富根	2001年1月12日	60.00
	2001年4月8日	30.00
	2001年8月20日	40.00
袁永刚	2000年10月15日	70.00
	2000年12月19日	30.00
	2001年2月25日	50.00
	2001年12月7月	52.00
袁永峰	2000年10月5日	50.00
	2000年12月15月	60.00
合计		442.00

2005年12月20日，公司股东会决议将注册资本由1,000万元增加到3,000万元，其中袁氏父子以在2004年7月至2004年12月期间对公司投入的资金形成的债权转为出资，相关债权形成过程如下表：

出资人	出资时间	金额（万元）
袁富根	2004年12月2日	52.00
袁永刚	2004年7月5日	100.00
	2004年7月28日	100.00
	2004年8月25日	120.00
袁永峰	2004年7月5日	100.00
	2004年7月28日	100.00
	2004年8月25日	180.00
合计		752.00

袁氏父子在以上两次增资过程中共投入资金1,194.00万元，均为现金投入。袁富根自80年代初即在当地办厂经营并承包村办企业，至1998年公司成立之时已有近20年的个人经营积累，袁氏父子对公司历次增资资金的来源主要为自有

资金（包括袁富根个人历年来的开办工厂经营收入、承包经营收入、其他投资收益和工资奖金收入等）以及部分亲友的借款等，资金来源真实。

经保荐人和律师核查认为：股东对公司债权实质上系一种财产利益，可以转让，鉴于《公司法》对债权出资没有禁止性规定，袁富根、袁永刚和袁永峰以其拥有的对公司的债权向公司出资没有违反《公司法》及其他相关法律法规的禁止性规定；历次债权出资业经验资机构审验，并履行了工商登记程序。

申报会计师认为：公司账簿所记录的上述对袁氏父子的债务与会计凭证后所附原始单据金额相符、债权人信息一致。

（二）发行人设立时的验资情况及设立时投入资产的计量属性

2007年11月29日，东山钣金以截至2007年9月30日经审计净资产20,201.64万元为基数，按1.6834703:1的比例折合12,000万股，整体变更为苏州东山精密制造股份有限公司。经天健正信事务所验证，各股东出资真实、足额到位，并出具了天健华证中洲验（2007）GF字第020031号《验资报告》。

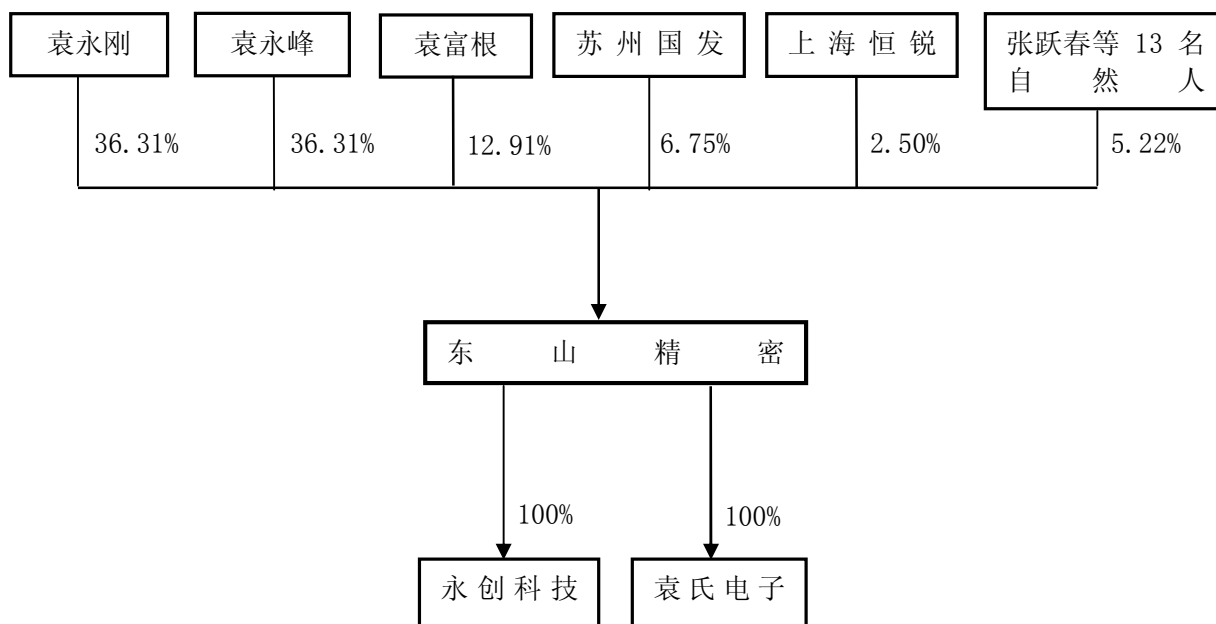
（三）保荐人、律师对发行人注册资本的实收情况发表的专项意见

保荐人通过核查公司历次出资及增资的验资报告、相关的财务入账凭证以及相关的股东会决议等材料内容后认为：发行人设立及历次增资的注册资本均能足额及时到位，符合资本充实原则。

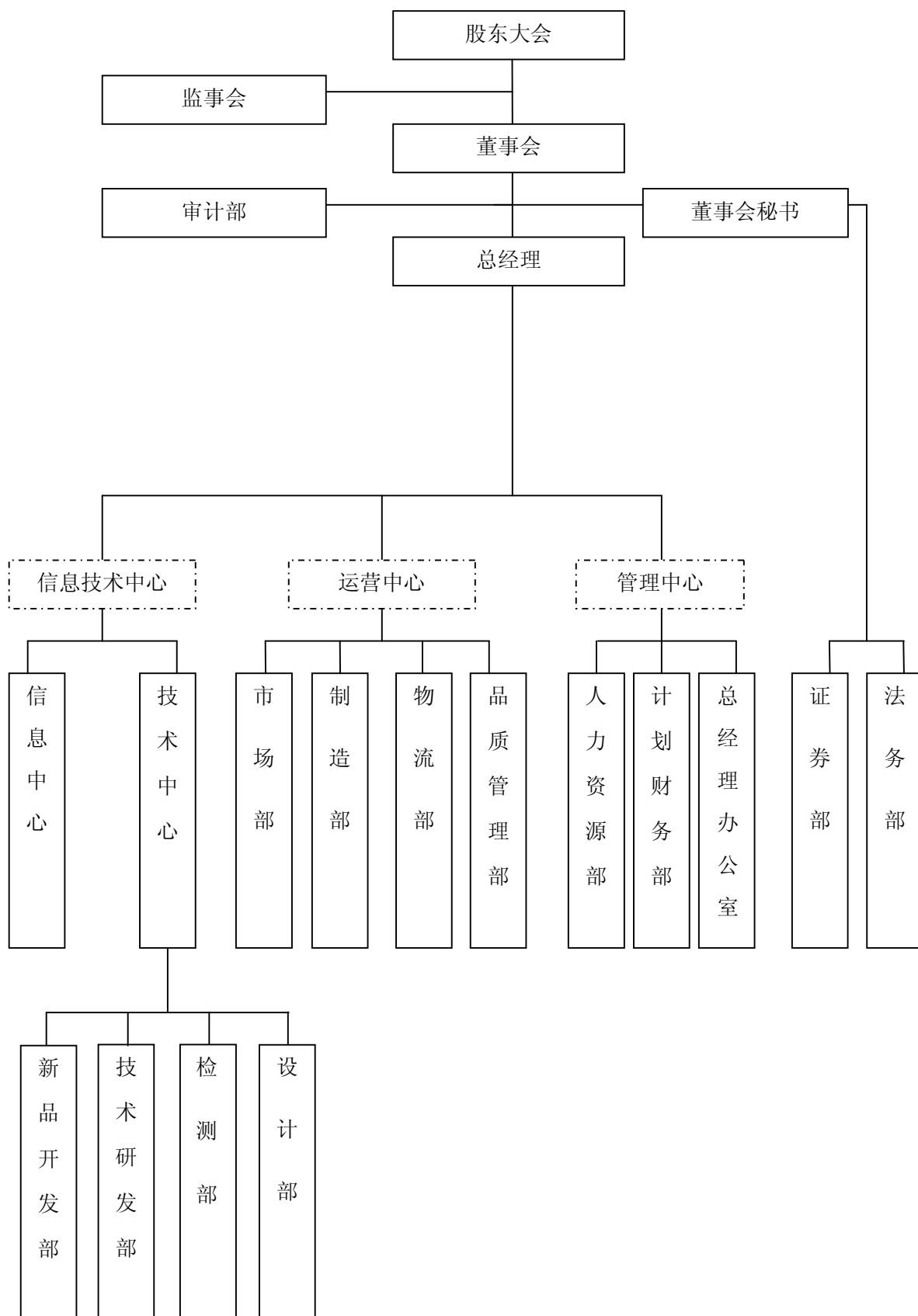
经律师核查认为：发行人（含其前身）设立及历次增资的注册资本实收到位。

五、发起人股东结构和组织结构

(一) 控股股东、实际控制人及其控制的企业组织结构情况



(二) 发行人的组织结构



发行人主要部门职能情况如下：

1、信息中心：负责公司 ERP 管理系统的开发、实施与维护，以及各部门、子公司 ERP 管理系统的培训工作；负责公司财务、生产、研发、销售即时信息及公司信息系统相关数据的收集与传输，并指导各子公司信息化建设及运行；负责公司 IT 设备维护；负责公司网络系统的安全及网站建设。

2、技术中心：负责公司研发中心的管理；新产品、新技术的研发，新加工工艺的实验与总结；负责公司研发体系的建设。负责新技术、新工艺的引进、推广和应用；负责完成各项工艺优化、设备改造，并及时解决技术疑难问题；负责储备生产技术骨干的管理与培训，并定期组织技术交流与培训。技术中心下设新品开发部、技术研发部、检测部和设计部。

3、市场部：负责国内外客户信息的收集，市场调研、市场策划、市场开发；现有业务的维护；制定年度销售计划，进行目标分解，并组织实施；制定业务人员行动计划，并予以检查控制；接受国内外客户的订单、跟踪订单生产的过程，确定产品生产的数量；按企业回款制度，配合计划财务部催收货款。

4、制造部：本部下设数控加工、激光切割、焊接、表面处理等生产单元，按生产计划，组织生产；负责生产过程的物料控制，产品质量控制及改善，安全管理，生产设备的维护和保养等工作。

5、物流部：负责公司产品的原材料的采购及供应商的开发与管理工作；通过具体采购计划或临时性采购计划确保原材料质量和及时供应，降低采购成本，控制材料库存；负责联系和跟踪供应商质量改进措施的实施；负责物流产品的出、入库及储藏保管；负责仓储物料的账务录入及管理工作。

6、品质管理部：制定进料、加工品、成品检验标准并落实执行；对产品、原物料、加工品等规格及作业标准提出改善意见或建议；检验仪器与设备的管理与校正及库存品的抽验；负责公司质量体系、品管制度的建立、完善、执行和监督。

7、人力资源部：负责招聘、选拔、配置、开发、考核、培养公司所需的各类人才；制定并实施各项薪酬福利政策及员工职业生涯规划；负责人事信息、人事档案的整理工作；负责员工培训的组织、实施工作；建立实施绩效管理体系、公司企业文化的宣传及引导。

8、计划财务部：负责编制总公司年度财务收支计划；根据会计制度的规定，

正确设置与使用会计科目；及时、准确、完整地编制会计报表；负责公司的资金管理、成本管理、利税管理以及组织财会人员学习国家有关经济财会的法规，提高执行会计法和遵守财经纪律的自觉性；负责对下属部门财会人员进行业务检查、指导。

9、总经理办公室：负责公司行政文书管理、公司级会议的筹备组织；公关外联、接待宾客；各部门之间的协调；负责公司通讯、交通、安全保卫等后勤保障工作。

10、董事会工作机构：证券部、法务部，主要负责公司股东大会、董事会的组织工作，处理公司有关证券投资、投资者关系以及法律等方面事务。

11、审计部：制定公司内部审计制度和流程，对公司内部控制制度的健全性和有效性进行评审；对公司及控股子公司经营、财务信息和高管人员履职进行内部审计监督；制定风险管理目标，构建风险监控体系；对公司有关舞弊行为进行审计监督。

六、发行人控股子公司基本情况

1、苏州市永创金属科技有限公司

永创科技简要情况详见“本章 三、（四）资产重组情况”。

2008年8月4日，公司召开2008年第二次临时股东大会，决议通过对永创科技增资3,800万元，增资完成后，永创科技的注册资本为5,000万元。

截至2009年12月31日，永创科技的股东结构为：

出资人	出资额（元）	出资比例（%）
东山精密	50,000,000.00	100.00
合计	50,000,000.00	100.00

永创科技于2006年7月开始生产经营，2007年8月公司收购袁永刚和袁永峰持有的永创科技100%的股权后，永创科技为公司全资子公司。

永创科技主要从事精密铸件生产，服务于通讯设备行业的客户。经天健正信会计师事务所审计，永创科技报告期内各期的财务状况及经营业绩如下：

单位：元

财务状况			
项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
流动资产	57,648,803.91	66,749,267.82	32,339,351.50
非流动资产	95,818,478.06	73,993,208.43	50,921,777.97
资产总额	153,467,281.97	140,742,476.25	83,261,129.47
负债总额	79,886,137.26	80,404,053.93	68,674,855.00
净资产	73,581,144.71	60,338,422.32	14,586,274.47
经营业绩			
项目	2009年度	2008年度	2007年度
营业收入	150,318,759.01	106,939,819.75	64,349,026.66
营业成本	121,031,619.34	86,604,538.89	47,547,390.42
营业税金及附加	480,084.32	301,019.25	302,047.64
销售费用	2,097,007.17	1,766,612.70	1,060,329.36
管理费用	9,154,326.38	6,977,272.32	3,828,156.66
财务费用	222,265.93	416,325.14	-119,234.91
资产减值损失	210,203.66	379,475.37	1,292,973.19
营业利润	17,123,252.21	10,494,576.08	10,437,364.30
营业外收支净额	62,603.00	-	472,445.02
利润总额	17,185,855.21	10,494,576.08	10,909,809.32
所得税费用	3,943,132.82	2,742,428.23	3,873,022.12
净利润	13,242,722.39	7,752,147.85	7,036,787.20

永创科技 2006 年度出现经营性亏损，2007 年以后该公司实现产销规模化，经营业绩也得到较好的体现。另经审计，收购时点 2007 年 8 月 31 日永创科技账面净资产为 991.43 万元，收购前 2007 年 1-8 月实现净利润 236.49 万元，收购后 2007 年 9-12 月实现净利润 467.19 万元。永创科技 2006 年度亏损及收购后经营业绩出现一定程度地提升的原因是：

(1) 规模效益逐步显现。随着该公司对通讯设备用精密铸件市场的开拓，客户群逐步壮大，主要客户订单形式也逐步由小规模试样过度到批量化，产品系列向中高档精密铸件发展；另外人员操作日渐熟练，与设备磨合程度逐步提高。比较收购前后月均销售额的变化，收购前的 2006 年度和 2007 年 1-8 月的月均销售额为 167.72 万元和 411.76 万元，收购后的 2007 年 9-12 月、2008 年度和 2009

年度的月均销售额分别为 785.21 万元、891.17 万元和 1,252.66 万元，收购后的销售规模较收购前明显提升，弥补固定制造成本和固定期间费用后，盈利的安全边际大幅增厚；

(2) 开办费一次性损益的影响。按照筹建期间发生的开办费用的会计核算方法，永创科技在开始生产经营当月一次性计入管理费用的开办费为 139.80 万元，占 2006 年度亏损金额的 31.41%。

2、苏州袁氏电子科技有限公司

袁氏电子简要情况详见“本章 三、(四) 资产重组情况”。

截至 2009 年 12 月 31 日，袁氏电子股东结构为：

出资人	出资额（元）	出资比例（%）
东山精密	5,000,000.00	100.00
合计	5,000,000.00	100.00

袁氏电子的业务定位为金属材料的表面处理，目前主要接受公司和永创科技的委托，提供电镀（银、铜、镍等）加工服务，为精密制造产业链的自然延伸，更好的满足了客户的需求。

经天健正信事务所审计，袁氏电子 2009 年 12 月 31 日的总资产为 10,198,110.68 元，净资产为 1,607,612.11 元，2009 年度的净利润为-929,549.61 元。

七、发起人、持有 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况

(一) 发起人、持有发行人 5%以上股份的主要股东的基本情况

1、袁永刚

国籍：中国，无永久境外居留权，身份证号码：32052419791026××××，住所：江苏省苏州市吴中区。

2、袁永峰

国籍：中国，无永久境外居留权，身份证号码：32052419770301××××，

住所：江苏省苏州市吴中区。

3、袁富根

国籍：中国，无永久境外居留权，身份证号码：32052419501115××××，住所：江苏省苏州市吴中区。

4、苏州国发创新资本投资有限公司

苏州国发为公司法人股东，其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和苏州市银枫房地产开发有限公司。该公司于 2007 年 1 月 12 日在江苏省苏州工商行政管理局注册登记成立，法定代表人陶纪利，住所为苏州市东大街 101 号。目前苏州国发注册资本为 30,000 万元，实收资本为 24,000 万元。

苏州国发经营范围为创业企业投资业务；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。

目前，苏州国发持有发行人 6.75% 股份，主要从事企业投资业务。

截至 2009 年 12 月 31 日，苏州国发的总资产 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（未经审计）。

（二）控股股东、实际控制人控制的其他企业

截至本说明书签署日，公司控股股东、实际控制人袁氏父子没有控制的其他企业。

（三）发行人股份质押或其他有争议的情况

截至本说明书签署日，公司所有股东持有的发行人股份未发生质押和其他有争议的情况。

八、发行人股本情况

（一）本次发行前后的股本变化

截至本说明书签署日，本公司股本为 12,000 万股，本次拟公开发行 4,000

万股，按发行后 16,000 万股测算，发行后的股本结构变化如下：

股份类别 (股东名称)	发行 4,000 万股		限售期限
	股份数 (万股)	股份比例 (%)	
一、有限售条件的流通股			
袁永刚	4,357.00	27.23	36个月
袁永峰	4,357.00	27.23	36个月
袁富根	1,549.00	9.68	36个月
苏州国发	810.00	5.06	12个月
上海恒锐	300.00	1.88	12个月
张跃春等13名自然人	627.00	3.92	12个月
二、本次发行流通股	4,000.00	25.00	-
合计	16,000.00	100.00	-

(二) 前十名股东

本次发行前，发行人前十名股东及持股情况如下：

序号	股东名称	持股数量 (万股)	持股比例 (%)
1	袁永刚	4,357.00	36.31
2	袁永峰	4,357.00	36.31
3	袁富根	1,549.00	12.91
4	苏州国发	810.00	6.75
5	上海恒锐	300.00	2.50
6	张跃春	105.00	0.88
7	王祥娣	100.00	0.83
8	邢晓娟	90.00	0.75
9	赵林	80.00	0.66
10	王槐	80.00	0.66
	合计	11,828.00	98.56

(三) 前十名自然人股东及其在发行人处担任的职务

序号	股东姓名	持股数 (万股)	持股比例 (%)	在公司任职情况
1	袁永刚	4,357.00	36.31	董事长
2	袁永峰	4,357.00	36.31	董事、总经理

3	袁富根	1,549.00	12.91	董事
4	张跃春	105.00	0.88	董事、副总经理
5	王祥娣	100.00	0.83	无
6	邢晓娟	90.00	0.75	无
7	赵林	80.00	0.66	无
8	王槐	80.00	0.66	无
9	王晓峰	50.00	0.42	袁氏电子总经理
10	许益民	30.00	0.25	财务总监
	合计	10,798.00	89.98	

[注]：本表格中股东持股比例按发行前股本计算

（四）股东中战略投资者持股情况

发行人股东中无战略投资者。

（五）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

发行人的前三名股东中袁永刚、袁永峰系袁富根之子，袁永峰为袁永刚之兄，袁氏父子是公司的实际控制人，共计持有本公司 85.53%的股份。

除上述情况外，公司其余股东之间不存在关联关系。

（六）本次发行前公司股东所持股份流通限制和自愿锁定股份的承诺

本公司股东袁永刚、袁永峰、袁富根承诺：自股票上市之日起三年内，不转让或者委托他人管理其本次发行前已持有的发行人股份，也不由发行人收购其持有的股份。承诺期限届满后，上述股份可以上市流通和转让。

法人股东苏州国发、上海恒锐以及张跃春等十三名自然人股东承诺将按照《公司法》第一百四十二条要求，其持有的本公司股份自公司股票在证券交易所上市交易之日起一年内不进行转让。

担任公司董事、监事、高级管理人员的股东承诺：在任职期间每年转让的股份不得超过其所持有本公司股份总数的百分之二十五；上述人员离职后半年内，

不得转让其所持有的本公司股份。

九、发行人内部职工股的情况

自发行人成立至今，未发行过内部职工股。

十、工会持股、职工持股会、信托持股、委托持股的情况

自发行人成立至今，未有过工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股或股东数量超过两百人的情况。

十一、发行人员工及其社会保障情况

（一）职工基本情况

公司根据发展的需要形成了系统的人力资源规划，近三年员工人数分别为707人、960人和1,179人。截至2009年12月31日，本公司员工专业结构、受教育程度及年龄结构如下：

1、专业结构

项 目	人数（人）	占总人数比例（%）
生产人员	787	66.75
技术人员	158	13.40
管理人员	156	13.23
营销人员	67	5.69
其他人员	11	0.93
合 计	1,179	100.00

2、受教育程度

项 目	人数（人）	占总人数比例（%）
大专学历及以上	285	24.17
中专学历	598	50.72
中专以下学历	296	25.11
合 计	1,179	100.00

3、年龄分布

项 目	人数（人）	占总人数比例（%）
51 岁以上	11	0.93
41~50 岁	106	8.99
31~40 岁	235	19.93
30 岁以下	827	70.15
合 计	1,179	100.00

（二）发行人执行社会保障情况

本公司实行劳动合同制，员工按照与公司签订的劳动合同承担义务和享受权利。公司已按国家法律法规及当地的有关规定，足额提取和缴纳企业职工基本养老保险等社会保障基金，为员工办理了养老、工伤、失业、生育、医疗等社会保险，公司建立住房公积金制度，为员工办理并缴纳住房公积金。

十二、发行人主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员的承诺及履行情况

（一）关于发行人持股锁定期的承诺

公司实际控制人袁氏父子，持有 5%以上股份的股东苏州国发，作为股东的董事、监事、高级管理人员均已作出关于持有公司股票在上市后进行锁定的相关承诺，具体详见“本章 八、（六）本次发行前公司股东所持股份流通限制和自愿锁定股份的承诺”。

（二）发行人实际控制人关于不占用公司资金的承诺

发行人实际控制人袁氏父子出具承诺：本人不以任何理由和方式占用公司资金以及公司其他资产。

（三）发行人实际控制人关于不同业竞争的承诺

发行人实际控制人袁氏父子已出具了《不同业竞争承诺书》，详见本说明书“第六章 一、（二）实际控制人为避免同业竞争而出具的承诺”。

第五章 业务和技术

一、发行人的主营业务及其变化情况

（一）主营业务及主要产品

本公司作为国内领先的专业从事精密金属制造服务企业，集研发、生产、销售、服务业务为一体，为客户提供精密钣金件和精密铸件的制造与服务，目前已形成了包括：产品结构研发、精密钣金制造、精密铸件制造、表面处理、精密组装、及时配送等在内的完整精密金属制造服务体系。公司通过与客户结成稳定的供应链，在输出产品服务的同时有效地获得了与客户所处行业的共同发展。

公司目前主要面向包括通讯设备、新能源、机床制造等行业的客户提供精密钣金件和精密铸件的制造与服务。其中精密钣金产品是公司的主导产品，2009年度精密钣金产品的销售收入占公司总销售收入比率达到78.75%。

（二）主营业务的变化情况

公司自设立以来，一直专注于精密制造服务体系的完善，主营业务没有发生变化。

公司近年来通过不断增加投入提高整体制造服务能力。根据国际制造服务业的发展特征，公司通过重点加大对研发体系的投资力度，增加“一站式”产品服务功能，逐步完善了公司的制造服务体系。

随着公司制造服务能力的不断增强，服务的领域不断扩大，公司的客户已涵盖通讯设备、机床、新能源、金融设备等在内的众多行业；同时服务的客户层次也在不断提升。以公司服务的重点客户行业——通讯设备行业、新能源行业和机床行业为例：公司已成为通讯设备集成商爱立信和华为（全球行业排名前三），通讯天线制造商如安德鲁、安弗施、波尔威等（属于世界无线通讯天线前四位制造商），太阳能发电设备制造商如 SolFocus（全球最大的聚焦式太阳能发电系统供应商），核能发电设备制造商阿海珐（核工业在世界财富 500 强中排名第一），

线切割机床制造商如阿奇夏米尔、沙迪克（世界最大的两家）、三光科技（国内最大）等大型企业的精密钣金或精密铸件的优质供应商。

公司通过专注主业、深耕市场，不仅保持了业务良好的成长性，而且也储备了更多的发展后劲。

二、发行人业务所处行业的基本情况

（一）行业管理体制及行业的主要法律法规

1、行业的管理体制

公司业务从产品角度上看归属于金属结构制造业，从经营模式来看归属于服务业，其实质是跨行业的制造服务业，行业进一步细分属于“精密金属制造服务业”。我国精密金属制造服务业管理体制为国家宏观指导及协会自律管理下的市场竞争体制，目前相关行业的宏观调控及行政管理职能属于国家发改委。

本行业归属于中国锻压协会管理。中国锻压协会的主要职能是：制定并监督执行行业的规范，规范行业行为；为政府制定行业的发展规划、产业政策；协助管理本行业国家标准，负责本行业标准的组织修订与管理；开展行业统计调查工作；参与质量管理和监督工作；本行业的科技成果鉴定等。

公司现为中国锻压协会常务理事单位、中国金属钣金及制作委员会主任委员单位。

2、行业涉及的主要法律法规和政策

作为制造服务行业，我国相关的法律法规和政策对其是大力扶持、发展、规范的态度，具体如下：

①《中华人民共和国国民经济和社会发展第十一个五年规划纲要》以专门的章节明确提出“拓展生产性服务业”（第十六章），需要“大力发展主要面向生产者的服务业，细化深化专业化分工，降低社会交易成本，提高资源配置效率。”

②国务院《关于加快发展服务业的若干意见》明确指出要“大力发展面向生产的服务业，促进现代制造业与服务有机融合、互动发展。细化深化专业分工，鼓励生产制造企业改造现有业务流程，推进业务外包，加强核心竞争力……提高产品的附加值”。

③在《当前国家重点鼓励发展的产业、产品和技术目录》（2005年修订版）中，精密制造技术开发属于国家鼓励的技术开发模式。

④在《中华人民共和国清洁生产促进法》中，对本行业涉及的制造、加工环节提出了规范发展的要求。

⑤国务院2009年5月颁布实施的《装备制造业调整和振兴规划》大力鼓励包括基础部件行业在内的配套产品制造行业的发展，达到通用零部件基本满足国内市场需求、关键零部件填补国内空白的较高水平。

（二）行业基本情况

1、行业产生的背景

随着世界经济不断发展，社会对众多产品的需求个性化特征逐步明显。与此同时，行业竞争在不断加剧，致使在相关领域中，行业地位突出的企业为了进一步提升企业竞争能力，往往趋向于从事其核心业务，如品牌管理、产品设计和营销网络建设等，而将自身非核心业务外包给专业制造商或服务商。核心企业通过与这些专业制造商或服务商结成稳定的供应链关系，获得良好的协同效应。

专业制造商通过为众多不同行业的客户提供产品、服务，逐步发展为制造服务型企业。制造服务业是世界经济中增长最快的行业，在主要发达国家，通信、金融、物流、批发、专业服务、工农业支撑服务等为主的制造服务业已经占到全部服务业的50%以上，从中也诞生了包括富士康、伟创力等世界500强企业在内的众多制造服务外包企业。

在世界第三次分工细化的环境下，我国逐渐成为了世界性的制造业大国，“世界产品中国制造”的特征已成为不争的事实。发达国家的产品制造商也通过加大在华投资力度、寻求稳定的供应链等方式以获得良性发展。众多产品中精密金属结构件是其不可或缺的重要组成部分，其不但具有非功能性作用（如产品外部结构），且还具有功能性作用（如结构精度影响产品精度和使用效率）。产品的精度要求致使服务外包企业进一步细化，专业精密制造企业在专业制造领域中具有不可比拟的技术和成本优势，包括富士康、伟创力等制造服务外包企业也需要依赖本行业提供制造产品和技术支持，以提高其整体竞争能力，从而在国际制造外包服务中进一步细分形成了我国的精密金属制造服务行业。

2、行业细分情况

精密金属制造的服务外包是指专业公司根据客户需求，为客户提供产品的制造、检测和技术支持等系列服务。根据产品的成型工艺，本行业又大体可分为：精密钣金制造、精密铸件制造、金属粉末注射制造、压制制造及精密锻制等，从而可相应的形成对应的细分行业。其中，精密钣金制造和精密铸件制造是本行业提供给客户服务量相对较大的两个部分，是精密金属制造行业的主要业务。

精密钣金制造采用的是数控技术和钣金技术，通过多重程序的冷加工工艺（包括剪、冲、折、焊接、铆接、拼装、成型等）对金属薄板（通常指6毫米以下）进行加工，形成符合客户精度要求和功能要求的形状和尺寸。

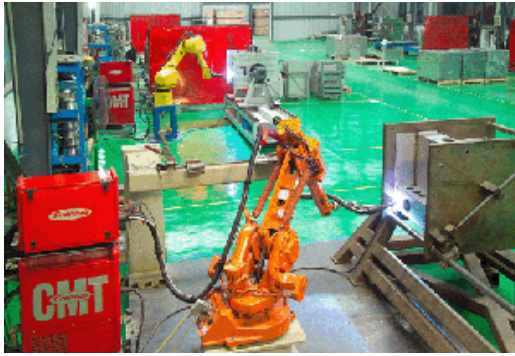
精密钣金制造与传统钣金业务相比具有如下特点：

（1）下游行业对精密钣金产品的精密度要求较高

精密钣金制造的下游行业诸如：通讯、航空航天、太阳能发电、半导体等均为对产品精密度要求非常苛刻的高科技行业，例如通讯基站天线的信号发射及接收功能会受到基站天线钣金组件精密度的制约；聚焦式太阳能发电系统的聚光效果及光电转换效率也对钣金组件的精密度有严格要求，如在单块太阳能板对应发电瓦数达到300瓦时，会要求太阳能钣金背板的厚度误差在0.5%以内，并且能够达到在4,000伏的高压测试下不变形的强度。另外，下游行业对精密钣金产品精密度的高要求还体现在对产品非功能性特征如色泽度、线条流畅程度等外观质量特征方面。

（2）精密制造过程需要精度较高的生产设备及模具

精密制造过程所需生产设备主要为柔性制造设备、数控冲床、数控折弯机、摩擦焊、装配机器人、焊接机器人等自动化、精细化程度较高的高端设备，高端设备的自动化控制系统有力地保障了钣金产品的精度，如数控冲床能够保证1.1米×1.4米大板的成形误差在正负1.5毫米之内。另一个保障产品精密度的重要因素为模具的精度，精密钣金制造中所需模具的精度一般在1丝（0.01毫米）以内。



精密钣金制造自动焊接系统



精密钣金制造自动装配系统

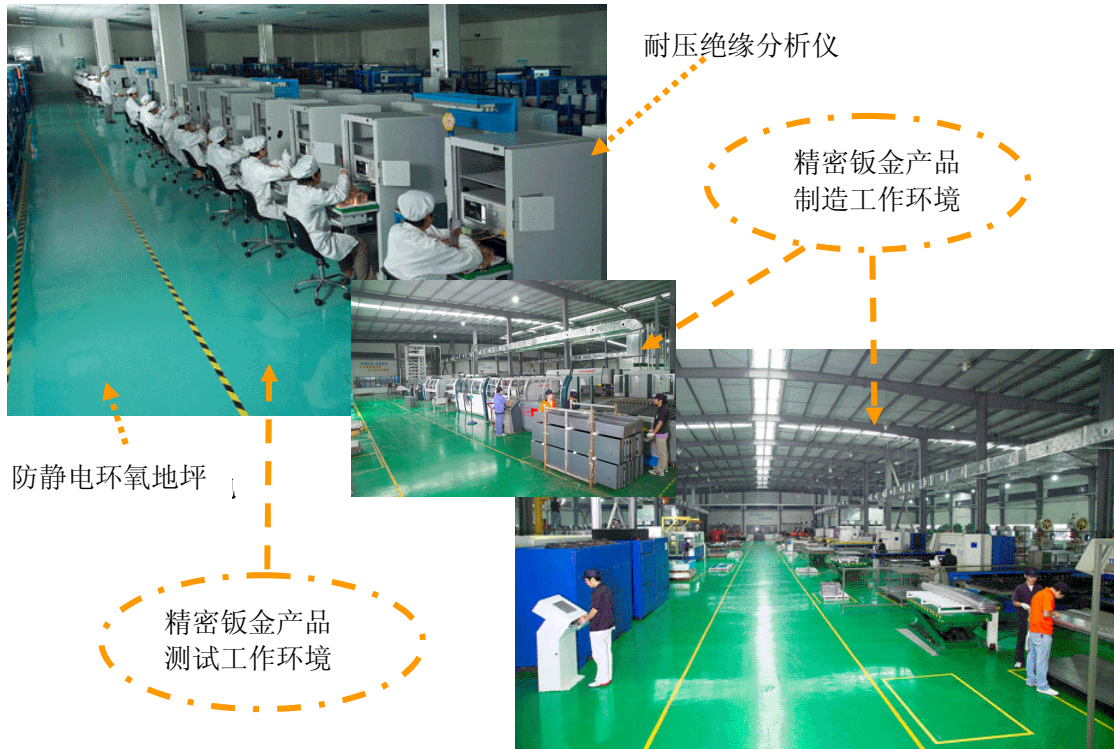
注：以上图片来源于公司相关制造车间。

（3）生产工艺以精确展开加工为特点

精密钣金制造中较多地使用了激光切割机、数控折弯机等精密钣金设备，由此带来了钣金加工工艺方法的革新变化。传统钣金加工先以近似展开尺寸放样落料，预留后续加工余量后进行折弯，折弯后再修准尺寸，最后加工孔和槽。这种工艺方法加工效率低、浪费材料，并且加工质量不易保证。而精密钣金制造工艺以精确展开加工为特点，先按展开图全部切割出外形及孔和槽，然后折弯成型，这种工艺具有效率高、加工质量好、工艺路线简化等优点，但对钣金展开图的精度要求高。

（4）对生产环境有较高的质量要求

较高的生产环境质量要求是保障精密钣金制造产品可靠性和稳定性的重要因素。由于精密制造所使用的设备均为高端设备，对于环境温度有一定要求，温度过高或者过低会影响设备的工作精度，从而间接影响到产品的精度水平；另外，下游通讯设备商、太阳能发电设备商等为了保证最终产品（通讯基站、发电系统等）的稳定运行，对于上游企业制造环境的碳排放水平、空气中粉尘含量、设备表层绝缘程度等均有较高要求。



注：以上图片来源于公司制造、测试车间。

精密压铸制造采用的是另外一种制造工艺，即通过高压作用，使液态或半液态金属以较高的速度充填压铸模具型腔，并在压力下成型和凝固而获得铸件，再通过后期的精密机加工，同样使产品达到客户的需求精度。

精密钣金和精密铸件属于精密金属制造的主要产品，其运用的领域相当广泛，可被运用于大到航天飞机、军工机械，小到家庭用具、电脑配件等众多行业产品中。其中有相当多的下游行业，如通讯、新能源、机电等由于其行业竞争特点，对本行业的需求量相对较大，且呈现持续增长的趋势。

3、行业的重要特征¹

(1) 产品制造过程附加了较多技术服务成分

在本行业的制造过程中，行业内企业常常面对的是一个产品的订单，一个产品的构想，甚至就是一个功能性要求。面对客户的要求，整个制造服务过程需要附加较多的技术服务，具体表现在：

在研发环节上，本行业的企业需要具有对产品结构（或，设想、功能）、制造工艺、制造流程进行系列研究，并需要具有对产品（或，设想、功能）提出建设性解决方案的能力；在制造环节上，本行业的企业不但需要具有多种制造工艺

¹：为更清晰地描述市场，本说明书以发行人主要业务，同时也是精密金属制造服务行业的主要业务，对整个行业进行描述。后同

的把握能力，而且需要具有对多种原材料属性清晰认识的能力（主要体现在：对原材料属性和原材料加工属性的认识）；在服务环节上，本行业的企业需要具有快速服务输出，具体表现在：样品快速试制，新品批量生产导入时间短和转批量制造成功率高，以及产品及时配送。

研发、制造、服务各环节的技术含量蕴含了企业的核心竞争能力。客户对本行业企业进行选择时，除对企业的管理体制进行比较外，较多的是对企业的研发、制造、服务各环节进行比较选择，其实质在于对企业核心技术的选择。拥有较高的核心技术不但有助于企业获得市场，而且有效地实现了本行业企业的较好经济效益。

（2）提供产品具有非标准、多品种、多批次、小批量的特征

市场竞争的需求，使得相关企业趋向于重点研发市场以及研发产品的新功能和外观。各下游企业间产品功能的差异化、外观的个性化趋势愈加明显，单批次产品生产也呈现小规模特征。而在制造环节上，各制造商如果独自从事不断变化产品的制造生产，具有非规模化下非标准、多品种生产的不经济性，生产设备投资及原材料使用效率的低效性，从而导致企业整体竞争效率低下。因此，为了提高自身的市场竞争能力，这些企业往往与众多企业（包括本行业企业）构成完整的供应链关系，以发挥整个供应链的最大协同效应和竞争能力。精密金属制造服务商作为各制造商供应链的一环，“合约制造”模式是其主要模式，企业需要根据客户的订单要求，提供非标准、多品种、多批次、小批量的产品。

（3）制造过程的柔性化特征

作为专业制造服务商，本行业往往面向多个行业、多个客户提供相应的专业制造服务。客户对需求产品的非标准、多品种、多批次、小批量特征，致使本行业企业在产品制造过程中，需要在计算机及其软件和数据库的支持下，将企业的自动化制造技术（如激光加工、数控加工、机器人焊接）与人工制造（如特殊生产工艺部分需要熟练钣金工程师加工）进行组合，构成一个覆盖整个企业的有机制造系统。借助对统一的信息控制系统、物料储运系统和数控加工设备的管理，以同样的制造体系生产出不同的产品或以不同的生产工艺流程生产出同样的产品。因此，从行业服务客户的过程来看，本行业的制造过程具有明显的柔性制造特征。

（4）本行业各企业服务的客户行业相对稳定

从产品制造角度，行业内企业一般具有提供多产品的能力。但从客户对产品需求的角度上看，客户需要供应商能够对本行业有较为深刻的认识，对产品的功能性和非功能性结构提出符合要求的设计；从客户对产品生产的稳定性看，由于精密制造产品作为客户的最终产品重要组成部分，能够影响客户产品的最终销售，故此客户对供应商的选择有一个长期且复杂的认证过程，以保证供应的持续、稳定性，一旦获得认证一般不会更改供应商。在此基础上，本行业的企业受服务能力限制，因此一般会维持在各行业客户的稳定性，并与客户所处行业发展密切相关。

(5) 行业的发展可有效节约社会资源

本行业企业由于面对多行业多客户需求特征，在制造过程中可以充分利用柔性生产提高设备利用率，通过多产品不同订单的组合提高原材料利用率，因此行业的发展将有效节约社会资源。

4、发展本行业的重要战略意义

今后五年到十五年，是我国实施第三步战略部署的重要时期，要保障我国经济持续稳步发展，就必须加快装备制造业的发展。而其中“提高研发设计、核心元器件配套、加工制造和系统集成的整体水平”（“十一五”发展规划）是装备制造业发展的必备条件。作为制造业与服务业的综合行业，本行业的快速、健康发展可有效提高我国制造业整体的研发设计能力，及加工制造和系统集成的整体水平，从而有助于我国第三步战略部署的有效实施。

从本行业提供的产品角度来看，由于精密金属制造产品作为重大成套设备制造及重大工程项目的重要零部件，或其备品备件，其质量直接影响到成套装备的整体水平和运行可靠性。精密金属制造技术的发展已经成为影响国防、通讯、能源、机床、金融设备、电子、医疗等行业发展的前提和条件，是衡量一个国家工业发展水平和国家综合国力的重要标志。

本行业具有服务行业的特征，而统计数据表明：服务业比重每提高 1 个百分点、第二产业每降低 1 个百分点，就可以降低能耗 1 个百分点。发展本行业可提高服务业的整体比重，有效降低社会整体能耗，实现我国整体的集约化经营，满足国家走资源节约型和效益型发展道路的需要。

从国际竞争角度来看，虽然我国已成为世界性的制造大国，但相当大的成分是靠廉价劳动力，总体体现为技术含量低、利润率低的特点，还不能成为世

界性制造业强国。从旺盛的国内需求，同时需要进口大量国外先进产品的角度看，国内制造业需要尽快突破发展的技术瓶颈。

提高本行业的整体发展水平，将有助于我国制造业实现满足内需，更好地参与国际分工，逐步提高我国制造业在世界制造业的地位。在国家政策大力支持下，部分行业内的企业已建立了相应的研发机构和专业化生产基地，通过在制造、服务能力上逐步与国际接轨，提升产品的精度和服务能力，逐步实现了我国继德国、瑞士、美国、日本之后又一个精密金属制造产品外包服务输出国。

（三）行业的发展现状

1、本行业在国际上的发展状况

本行业在国外从上世纪八十年代初产生以来得到了迅速的发展，行业集中度在不断提高，不但形成了专业的精密钣金制造服务商，如美国纽约证券交易所上市的瑞森公司（“RYERSON”），年销售接近60亿美元，其中40%以上产品是经过精密加工后的钣金产品。同时形成了专业的精密铸造制造企业，如日本东京证券交易所上市的罗宾公司（“RYOBI”），年销售超过17亿美元，其中精密压铸产品销售超过了65%。

国际精密金属制造服务的提供主要集中在中国大陆、德国、中国台湾地区、美国和日本，总量约占世界总产量的70%左右，其中中国大陆产量增长最快，但在超、精、尖产品的供应上，目前还主要集中在日本、德国和美国。世界精密金属制造服务的消费从地区情况来看，亚洲是最大的消费地区，2005年、2006年亚洲精密金属制造服务占世界总量的比例均超过50%（摘自：“精密金属制造行业在我国发展前景分析”，慧聪网）。

2、本行业在国内的发展状况及市场情况

随着我国经济体制改革和对外开放，发达国家的先进制造理念逐渐得到国内企业的认同，本行业从上世纪九十年代末期开始得到发展。

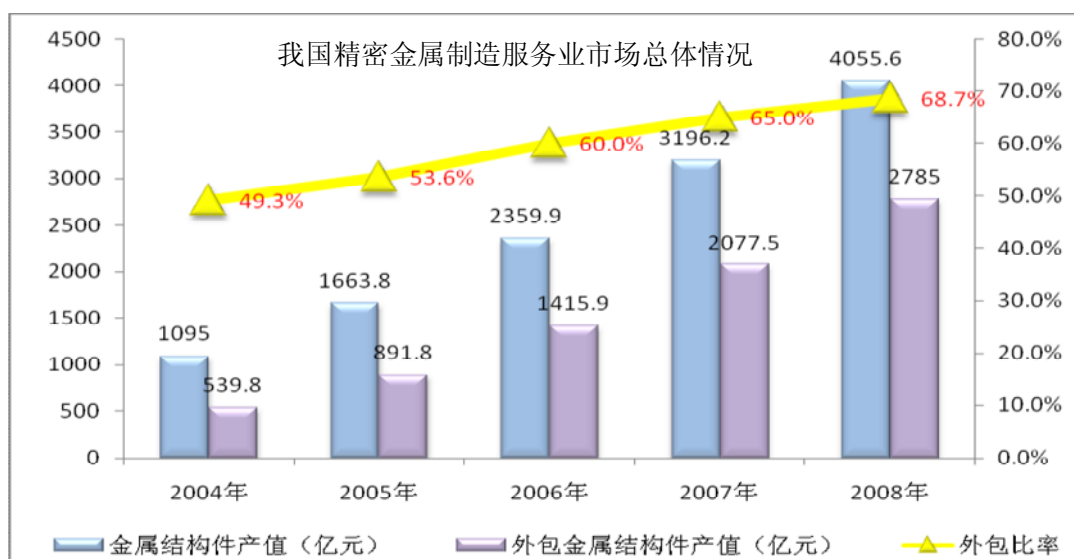
上世纪九十年代末我国制造业对柔性生产、服务外包等先进理念有一定的认同，但受制于对外开放的程度，国内市场需求增长相对缓慢；同时在技术服务环节上缺乏对客户的认知能力和相应的技术支持，在信息、控制技术上也不能有效实现本行业的柔性生产，行业内的企业难以实现较好的经济效益，从而整体制约本行业的发展。

随着我国经济体制改革和对外开放,我国制造业得到了快速发展。在制造理念上,现代先进制造业中较多采用的柔性制造、服务外包理念已获得充分认同;在技术能力上,我国的自动化、智能化、计算机和信息管理等技术也获得了快速发展;在基础设施上,高、精、尖的数控加工设备也逐渐获得了普及,这都为本行业的发展奠定了良好的基础。同时,在国家产业政策扶持和国内、外市场需求带动下,行业的整体结构和产品结构得以优化,产品、技术得以升级、换代,行业整体水平得到了迅速提高。国内精密金属制造服务业已大大缩短了与国外先进水平的差距,逐渐成为中高端市场产品的主要提供者。

3、我国精密金属制造服务业市场情况

在我国加入世贸组织后,在全球经济一体化和国际产业转移加快的形势下,我国已成为高新技术发展的重要基地、世界先进制造业的重要生产基地以及国际投资的重要基地。

作为制造业的重要组成部分,本行业近年来得到了快速发展,不管是需求还是供给,我国都成为了世界最重要的精密金属制造服务的集中地。特别是随着先进的供应链竞争及服务外包理念为国内企业所认同,为更好地响应客户和市场,突出自身的核心竞争能力,业务外包模式已为越来越多的国内企业认可,越来越多的企业通过精密金属制造业务外包模式获得产业链的竞争优势和协同发展。根据相关数据显示,本行业在我国金属结构件制造领域的市场金额和对应的市场份额在持续增大。具体详见下图:



注:上图中有关金属结构件产值取自wind资讯;

相关外包金属结构件产值取自慧聪网,此产值含各种成型方式下的精密金属结构件。

4、行业的竞争格局和市场化程度

本行业是近年来逐步发展起来的一个介于服务业和制造业的现代制造服务行业。在世界产品中国制造及世界制造企业走向中国的背景下，本行业得到了快速的发展，成为了世界制造业供应链中不可或缺的一环，行业的市场化程度很高。作为一个快速成长起来的行业，目前行业竞争上主要体现出以下特点：

（1）需求旺盛使得行业内企业间直接竞争较少

本行业的发展是近年来随着外资在国内投资，及外包服务理念得到认同等因素而逐步发展起来的，行业内各企业一般经过客户的严格认证，发展成为各核心客户供应链中的重要一环。行业内企业需借助对服务客户行业的认识和自身所拥有的技术服务能力，为客户的产品提供共同设计、样品试制、产品结构修正等系列服务，因此本行业的企业往往较多体现为一个或者几个固定客户行业提供产品制造服务。此外，本行业目前面对的是一个持续扩大的下游市场，整个下游对精密制造服务的需求近年来保持了30%以上的增长速度，而受制于制造服务能力的限制，本行业间直接竞争相对较少。

（2）行业集中度将不断增大

目前行业内企业数千家，客户遍布通讯、能源、机床、医疗器械、交通运输等众多行业。行业整体虽然已经形成足够的产业规模，但行业整体集中度不高，尚未形成发达国家类似的行业绝对龙头企业。

虽然本行业的大部分企业有一定的制造能力和管理水准，但是技术水平、研发能力和服务质量相对滞后，尚未形成自己的品牌，产品技术服务的前瞻性和服务质量相对较低，但这些企业借助与下游企业业已形成的供应链关系，仍为客户提供一定数额的产品和服务。另有部分企业拥有足够的技术和资金实力，在先进的管理理念支持下，可为客户及时提供精密金属制造服务，这部分企业由于拥有较为完整的管理体系、技术能力强、设备先进，并可及时向客户提供具有功能性的产品和服务，市场逐步扩大，这部分企业提供的制造服务将呈现供不应求的状况。随着行业内领先企业整体实力不断增强，这些企业将会快速扩张，行业集中度将逐步增大。

（3）国际竞争中具有一定的优势

在与发达国家同行业竞争过程中，由于发达国家的精密制造服务行业发展相对成熟，行业内企业相对国内企业比较具有设备先进、自动化程度高、企业管理

水平高的特点,产品的生产工艺、质量及精密制造的服务理念上具有一定的优势。但由于本行业所具有的制造服务特征,国内市场环境、成本控制、丰富的人力资源等使得我国相关行业在参与国际竞争中具有较为明显的优势,目前国内精密制造产品不但可满足国内需求,而且开始逐渐走出国门,参与了一定的国际市场竞争。

目前本行业国际竞争大体可体现如下特征:

项 目	国内企业	发达国家企业
优 势	1、国内制造业发展迅速,市场大; 2、国家政策大力支持; 3、更贴近客户,了解客户需求 4、成本控制优势; 5、原材料成本低	1、设备先进; 2、研发能力强; 3、服务意识强; 4、具有规模效应; 5、行业管理规范
劣 势	1、制造、服务能力有待提高 2、一般不具有规模效益 3、内部管理有待提高	1、人力成本高 2、原材料成本高 3、管理成本高
未来趋势	1、全面占领精密制造服务市场 2、逐步参与高、新、尖产品市场竞争	1、重点向高、新、尖产品方向发展 2、通过投资、购并等手段进入我国,参与国内竞争

5、市场供求关系及其变化情况

(1) 供求关系

“十一五”期间为加快发展先进制造业,提高重大装备国产化水平,国家积极鼓励发展高端、精密、专用精密制造技术开发和制造,本行业更是面临着一个不可多得的发展机遇。

随着世界经济的发展和国际分工的变化,发达国家制造能力的重心已经逐渐向发展中国家转移,我国已成为世界制造业的加工基地,“世界产品中国制造”已成为不争的事实。本行业在发展过程中,技术、服务意识、市场都在与世界不断接轨,凭借不断提高的技术服务能力、较低的原材料成本,我国的精密制造外包服务输出在不断扩大。以通讯行业为例,世界著名的通讯设备商如阿尔卡特朗讯、诺基亚西门子、爱立信、华为等都在国内建立了通讯产品加工基地,他们外包的精密钣金制造业务量每年有上百亿元(整理自:“钣金加工产业是现阶段国民经济面临的重要课题”,惠聪网),中国的制造业大国地位无疑增加了对本行业的需求总量。

我国精密金属制造服务业作为一个新兴的行业,与成熟的国外市场相比还存在一定不足,尚不能充分、有效满足客户的多品种、个性化、质量、规模等方面的需求;只有部分企业能够凭借雄厚的制造服务能力通过高端客户的制造体系认证,成为其合格的供应商。因此在高端市场上,本行业将在较长时期内呈现供不应求的态势。

(2) 发展趋势

随着中国经济的持续增长,先进的现代制造理念不断被市场认同,装备制造业要求的不断提高,以及国外投资在我国的不断增加,国内制造业市场将对本行业提出更多、更高的要求,市场需求总量将进一步扩大,对产品的精密度要求也将进一步提高。管理、技术、服务、规模上的差距将成为未来行业竞争的主要因素,只有拥有先进的管理理念,掌握先进的行业技术,且拥有一定规模的企业才能最大限度满足市场需求。

另外,受我国在投资领域的成本优势和国家引进外资力度不断加大等因素影响,发达国家精密制造服务商也逐步加大了在国内的投资力度,如美国惠曼公司(Humanetics Precision Metal Works)在江苏无锡投资新建了精密金属制造服务企业,参与到了国内本行业的竞争。发达国家同行业企业所拥有的制造服务能力和资本实力,在参与国内竞争时,无疑将对本行业带来一定的冲击,但受制于其较高的管理成本和生产成本,未来两到三年内产生的整体冲击相对有限。

6、行业的区域性

一般供应链管理对区域性有较为明显的约束,主要为了降低供应链的总体运营成本。而本行业提供的产品因附加较多技术、服务成分使得毛利较高,产品运费在企业总成本中所占比较低,从而使得本行业企业在寻找客户过程中已突破了区域限制,在全国、甚至全球范围为客户提供相应的产品支持。

在市场化趋势下,我国精密金属制造业整体已形成较大的产业规模,专业精密金属制造企业数千家,但整体发展并不平衡。由于改革开放次序性及精密制造在技术、人才、投资规模等方面的限制,使得我国精密金属制造服务行业的分布较为集中,长三角、珠三角及环渤海区域发展明显快于其他区域,上述区域集中了全国超过 80%的精密金属制造企业(摘自:“精密金属制造行业在我国发展前景分析”,慧聪网),这与上述区域产业集群发展较快、产业集群对现代制造理念理解较好、服务意识较强,以及集群内企业对供应链管理密切相关。

7、行业的周期性及季节性

行业总体服务对象为多行业客户，不同行业的周期性、季节性不尽相同。同时整个制造业总体快速发展，新兴行业不断涌现，致使本行业不具有明显的周期性和季节性。

8、行业的利润水平及其变动趋势

由于本行业不仅仅是为客户提供具体产品，而且产品中蕴含了较多的技术、服务，市场对本行业的需求呈现供不应求的状况，从而致使本行业的利润水平较高。具体的利润水平与本行业企业所提供的服务客户对象对产品的精密复杂程度、客户本身行业的利润率等因素息息相关。

从产品附加的服务程度上来看，一般通讯、新能源、精密机床等行业由于产品精度对最终产品质量、销售具有明显的影响，因此本行业提供的产品中附加了更多的制造、服务内容，毛利水平较其他客户行业要高。由于行业具有的柔性制造能力及客户需求产品的非标特征，综合技术水平实力强的企业通过工艺研发，选择适合的工艺流程，选择合适的配送方式等方法可有效节约时间、节省原材料，从而降低生产成本，对企业毛利影响很大。

从客户所处行业角度来看，客户行业最终产品的毛利率水平较高则本行业的精密制造产品的销售毛利率也相对较高。如新能源、通讯行业的客户由于对产品的精度要求较高、加工工艺较为复杂，品种多变的特点，使得服务该部分客户的行业内企业能够获取的利润相对较高；另外，还有部分客户因产品品种规格较为统一，单型号产品需求量较大，产品设计、工艺相对简单（如仪器、仪表制造业），致使服务该部分客户的行业内企业毛利相对较低。

鉴于国家对装备行业的政策支持，我国精密制造服务行业将进一步发展，市场预期进一步良好。虽然存在境外同行竞争因素，但总体行业进入门槛较高，致使行业仍将呈现快速、良性发展，行业利润水平将保持相对稳定的态势。

（四）进入本行业的主要障碍

本行业作为一个跨制造业和服务业的综合行业，进入本行业的障碍主要表现为以下方面：

1、技术壁垒

精密金属制造服务行业属于技术密集型行业，本行业拥有较高的技术壁垒。

从行业角度来看，本行业通过融合机械加工学、材料学、数控技术、信息技术等学科来从事产品的制造服务，为此需要对相应学科具有全面的了解和综合的认识，并具有能将其综合运用于实际生产的能力。

从服务客户角度来看，本行业服务的客户领域广泛，涉及装备、能源、医疗、金融、通讯等众多行业，各行业客户对精密制造产品具有不同的需求，相关产品具有品种繁多，工艺复杂，新工艺、新材料的应用层出不穷的特点，本行业企业在制造过程中需要具有为客户提供系列化制造服务的能力。

从制造过程角度来看，产品精密制造首先需要企业有能力将信息控制系统、物料储运系统和数字控制加工设备形成一个有机制造系统，以实现行业不可缺少的柔性制造特征；其次，在产品制造过程中，企业需要具有从事精密制造生产的各种能力（如热处理、检测、焊接等），任何过程中的瑕疵都将导致最终产品成品率下降，从而影响企业所在整个供应链的运转。

随着行业快速发展，订单数量、订单规模越来越向技术层次较高、规模化的公司集中，而小规模公司受限于其自身技术能力，将导致订单量稀少，继而导致盈利空间越来越小，这将增加行业新进入者的市场风险。

2、认证壁垒

在本行业的业务过程中，与大型客户建立稳定的供应链关系的门槛较高，这些大型客户往往对供应商的管理系统有复杂的认定过程，一般要求供应商有健全的运营网络，高效的信息化管理系统，丰富的行业经验和良好的品牌声誉。客户认证大体包括：

业务管理体系审核：主要审核公司战略发展规划、防灾减灾措施及应急预案、灾害后的恢复程序、公司的市场应变能力，以考核公司的持续经营、发展能力。

质量控制体系审核：主要审核公司从产品设计开发、制造到交付等各环节的保证体系；审核公司与客户产品同步开发的能力和相应的运作流程；评估公司持续改进产品质量并降低成本的能力。国际企业在要求达到 ISO9001 质量体系的前提下，进一步要求其质量控制具备预防性和前瞻性。

现场审核：通过对业务流程的整体认证，保证业务流程的完整和有效；并通

通过对生产设备、物料、工艺及测试技术、人员和环境的现场审核，检查其过程的受控状态。

环境体系审核：要求公司遵循国际、国内有关环境方面的法律法规，建立并实施一套完整的环境管理体系，达到 ISO14001 标准，实现清洁生产。

因此，要成为大型客户的供应商，认证过程较为复杂且周期较长。

3、投资限制

在精密制造服务中，客户要及时满足客户市场的订单需求，行业内企业必须投入较多的先进设备、资金用于增强企业的加工和检测能力、从事敏捷制造的柔性变化能力以及企业的持续研发能力。因此，投资本行业的厂商必须具备强大的资金投入能力，行业存在较高的资金壁垒。

4、先入壁垒

本行业所提供的产品具有典型的多品种、多批次、小批量，非标准化的特点，客户的要求就是生产标准。以发行人业务涉及的主要客户行业为例，不管是通讯设备制造类客户，还是机床制造类客户，其对其零部件供应商都有严格的资格认证。在既定的运营模式下，下游客户更换零部件供应商的转换成本高且周期长，若供应商提供的产品能持续达到其技术、质量、交货期等要求，则下游客户将与其达成长期稳定的合作关系，不会轻易更换供应商破坏自己的供应链。这不但制约了一批缺乏技术支持的行业内中小企业进一步做大，同时也事实制约了部分虽具有充足的投资实力，但缺乏充足客户基础的企业快速发展。

5、人才限制

精密金属制造服务行业对人才要求较高。在研发环节上，本行业的企业需要具有对产品结构、制造工艺、制造流程进行系列研究的能力，并需要具有对产品提出建设性解决方案的能力；在制造环节上，本行业的企业需要具有多种制造工艺的把握能力；在服务环节上，本行业的企业需要具有快速服务输出的能力。以上这些能力的掌握必须要求企业拥有专业的技术人员，而目前国内相关专业人才较为缺乏，并缺乏相关人才的专业培训机构，相关人才主要还依靠企业长期培养，这将导致新企业进入难度较大。

（五）行业特有的经营模式

作为核心产品制造商供应链中的一环，下游制造商对供应商的选择主要看重：技术、实力、管理等因素，同时对产品的交货期、稳定性也具有较高的要求。另外，客户所需求的产品缺乏共性，个性化、非规模化特征较为明显。因此，本行业整体经营模式为——“合约制造”。其主要特点体现在：

①合作研发：企业与客户间形成紧密关系的基础是长期合作价值和双方互利，企业间通过供应链为纽带共同减少经营风险、共享信息资源和合作式经营。在本行业企业经营中，需根据客户要求或自身对客户行业的发展判断，对产品生产过程进行研发，拟定生产工艺和工序；并根据客户的产品需求，与客户共同对产品结构进行研发和改进。

②订单生产：企业根据客户的订单（或合约）为其提供相应的产品，不作产品备货，并需要按客户订单要求按时交货。

③不受销售区域限制：虽然本行业的企业是依靠产业集群发展起来并成为某行业产业链中的组成部分，但是由于本行业提供的是高附加值产品，现代信息技术也为服务提供者和服务接受者提供了远端沟通的便利性，因此本行业在销售半径上已突破区域限制，可在世界区域内提供产品销售。

（六）行业的技术水平和技术特点

虽然我国精密制造外包服务业已走向世界，并在世界众多客户市场中占有一定的市场份额，但技术水平上与发达国家相关企业比较还有一定的差距，关键差距在于技术服务能力相对偏弱，不能充分、及时满足客户需求。随着本行业国际化程度不断增强，行业内领先企业已逐渐意识到差距所在，逐步建立了完整的制造服务系统，这部分企业在技术水平上与发达国家相关企业比较差距已明显的降低。本行业的技术具体包括两个方面：制造技术和服务技术。目前本行业的技术特点情况如下：

1、行业的制造技术及其特点

本行业提供的产品具有多品种、多批次、小批量、非标准性的特征及高精度的特点，因此在制造过程中需具有柔性生产的能力，工艺流程设计能力，及精密

加工制造能力。

柔性生产能力属于本行业的重要功能和技术，柔性制造的特征是生产的模块化、可伸缩性，在同一系统内生产的产品品种相对无限性，可以使企业有效面对多个行业、多个客户、不同规格产品进行制造生产，也是同时满足多用户订单制造能力的重要方法。

工艺流程设计能力主要通过对生产工艺建模和仿真过程，实现降低成本的目的。本行业企业在制造过程中需借助信息控制系统和软件设计能力对制造过程进行模拟设计，并生成相应的工艺文件，以最大可能地实现客户订单和企业生产能力的匹配性，有效实现整个生产制造过程。

精密制造能力保证产品的高精度，本行业的企业在具体制造环节上，一方面需依靠精密的设备保证产品的精度，另一方面还需依靠自身的技术力量提高产品的整体精度，具体表现在利用数控加工技术能力达到产品的精度要求，利用自动化焊接技术提高产品的密封精密性，利用表面处理技术提高产品的表面美观性等。

2、行业的服务技术及其特点

本行业是现代制造业为了适应国际化分工的要求而形成的一个具有较高技术要求的制造服务行业。在行业服务环节上，本行业提供的技术服务包括参与客户产品的同步设计、与客户共同制定产品的修订方案、对所用原材料进行检测、制造，并能够及时完成产品制造和及时配送服务等。

同步设计环节是因为本行业的企业一般已融入了所服务客户的供应链，因此客户在最终产品设计阶段就会与供应商就产品须达到的要求、制造工艺、制造可行性等方面进行交流和沟通，本行业企业可借助计算机软件对产品或模具进行设计，并就样品以自身拥有的专业制造能力对客户产品的功能性和非功能性提出自身的见解。目前来看，在我国这部分服务能力还存有一定的欠缺，主要体现在只有部分技术能力强的企业，能够对客户产品的功能性结构提出更为合适的专业制造设计方案。

共同制定产品的修订方案是本行业提供服务的重要组成部分。本行业企业通过融入客户制造环节，获得了与整个供应链的信息同步，从而可及时了解到终端产品市场竞争和市场需求情况，能够与最终产品制造商，或其设计公司共同对制造的产品进行修正。

原材料检测关系到最终产品的销售，欧盟、北美洲等发达国家对产品销售具有严格的环保要求，如欧盟的 RoHS 指令（《禁止有害物质指令》）和 WEEE 指令（《电子电气产品废弃指令》），而且许多最终用户也制定更为严格的绿色采购要求，如 BT（英国电信股份有限集团公司）采用 GS19 绿色采购标准，摩托罗拉采用 12G02897W18 绿色采购规范。核心产品制造商就要求本行业提供相应的绿色产品，选择合适的材料和制造工艺过程是满足其要求的必备手段，因此本行业对材料的检测和对制造工艺的选择不但是客户的要求，同时也是占领市场的重要手段。

及时完成产品制造（样品试制）和配送是满足客户供应链管理的重要要求。最终产品客户为了及时占领市场，满足市场需求，提高自身经济效益，一般都引入了零库存管理理念，需要本行业企业在提供产品过程中能够满足 JIT（just in time，及时性）的要求。因此，实现客户要求的敏捷制造（样品试制和新品制造转批量）、及时性配送就尤为重要，及时性制造服务是本行业的重要服务内容。

（七）影响行业发展的主要因素

1、影响本行业发展的有利因素

（1）产业政策

本行业发展是促进我国实现从制造业大国向制造业强国转变的重要组成部分，同时也是现代制造业的重要组成部分。行业及行业的上下游行业受国家产业政策扶持，行业发展前景明朗。

①在《中华人民共和国国民经济和社会发展第十一个五年规划纲要》以专门的章节明确提出“拓展生产性服务业”（第十六章），需要“大力发展主要面向生产者的服务业，细化深化专业化分工，降低社会交易成本，提高资源配置效率”——本行业受国家“十一五”发展规划的鼓励。

②在国务院《关于加快发展服务业的若干意见》明确指出要“大力发展面向生产的服务业，促进现代制造业与服务有机融合、互动发展。细化深化专业分工，鼓励生产制造企业改造现有业务流程，推进业务外包，加强核心竞争力……提高产品的附加值”——本行业的发展有助于提高我国制造业的产品附加值，实现国家产业结构调整，提高我国参与世界竞争的整体能力。

③在《当前国家重点鼓励发展的产业、产品和技术目录》（2005 年修订版）

中，精密制造技术开发有助于我国制造业由世界制造大国向世界制造强国的转变，这在政策层面上为精密金属制造业发展指明了方向。

④在《促进产业结构调整暂行规定》（国发[2005]40号）中也将“提高研发设计、核心元器件配套、加工制造和系统集成的整体水平”作为我国“以振兴装备制造业为重点发展先进制造业，发挥其对经济发展的重要支撑作用”的重要支撑，从而为本行业的健康、持续发展指明了方向。

⑤在《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006—2020年）》中“重点领域及优先的主题”明确提出：“重点研究数字化设计制造集成技术，建立若干行业的产品数字化和智能化设计制造平台”。本行业开展柔性制造依赖的就是数字化和信息化，国家中长期科学和技术发展规划有助于行业内企业在技术上与国际接轨，在世界竞争中掌握主动。

⑥在《国家产业技术政策》（2002年，国家经贸委）中明确指出机械制造“将把数字化技术、智能化技术、清洁生产技术、虚拟制造技术、网络制造技术、并行制造技术、模块化技术、快速资源重组技术作为主要目标予以发展和广泛应用……推广一批先进适用的制造技术。重点发展以关键产品为龙头，以数字化、智能化技术为代表的数控系统，……以及关键配套基础部件”。而数字化技术、智能化技术、清洁生产技术、虚拟制造技术等都是精密金属制造行业柔性制造的基础，相关技术的推广和发展，同样有助于本行业的健康、持续发展。

（2）产业转移

随着我国加入世界贸易组织，国内制造业格局发生了巨大的变化，一方面是中国企业的产品走向世界，参与国际竞争，另一方面是全球跨国企业纷纷来华抢占全球最大、最具潜力的消费市场，这使得我国迅速成为世界制造中心。作为制造工业链中的重要环节，本行业近年来得到了快速发展。

（3）客户群体不断增加

我国经济持续增长，制造行业整体景气，作为其重要部件的精密金属制造产品需求量扩大。同时，随着新能源、交通运输、航天航空等行业的迅速发展，精密金属制造产品的需求领域进一步扩大。另外，由于我国制造业拥有的整体成本优势，使得我国精密金属制造产品具有明显的国际竞争力，据欧洲具有外包经验的跨国公司认为离岸外包可以节省20%-30%的成本，而精密金属制造产品成本只有发达国家的30%-40%，巨大的成本优势使得本行业成功成为发达国家在通讯、

太阳能、机电等众多行业的重要产品供应商。

(4) 原材料竞争优势

在我国精密制造产品参与国际竞争过程中，价格相对便宜、质量较好、供应充足的原材料对本行业发展起到了较好的促进作用。在本行业提供的产品制造过程中所使用的各类金属板材（如钢铁薄板、铜板、铝板和不锈钢板等，主要运用于精密钣金加工）和金属原材料（如铝锭，主要运用于精密压铸加工），而各种原材料国内市场相对海外市场都具有一定金额的折价。以铝板为例，国内外铝板厂的报价基本都以：铝锭价格+一定加工费作为报价模式。在铝锭价格部分，国内一般以上海长江现货的铝锭价格为准，而境外企业一般以伦敦金属期货交易所3月铝锭价格为准，国内市场铝锭价格一般较伦敦金属期货交易所3月铝锭价格会有一定的折价；国内企业的加工费一般也会因人工成本较低，而低于境外企业的报价；另外，国内产品加工后出口还能够享受一定比率的出口退税。这些因素使得在国际竞争中国内企业由于成本优势而在竞争中获得有利地位。

2、影响本行业发展的不利因素

(1) 国际竞争压力

近年来，国内精密金属制造服务业已有效地走向了国际市场，但是与发达国家竞争对手比较还存在明显的不足。具体表现在，发达国家的竞争对手大多为跨国经营的大型企业，无论是资金实力、制造能力、服务能力，还是供应链管理能力和相对国内企业拥有明显的优势。以制造能力为例，国际大型的精密制造企业年销售金额常达数亿美元，甚至几十亿美元，而本公司作为国内最大的专业精密钣金制造服务企业2009年精密钣金销售金额才超过4.5亿元；在技术服务环节上，虽然国内发展较好的企业同样能够为客户提供较快的样品试制、对产品提出建设性解决方案、实现新品快速转批量生产，但对产品功能的把握及时性上与发达国家竞争对手比较还存在一定的差异性。从而致使在对国际大型客户的争夺上（如大型通讯集成商爱立信、阿尔卡特朗讯等），国际竞争对手还存在明显的竞争优势。

(2) 专业人才短缺

在产品的设计过程中，专业技术人员不但需要具有对客户行业的专业认识，而且需要拥有专业精密制造的工作经验；在制造过程中，产品除了数控加工外，也需要附加一定量的人工加工（如精密钣金制造过程中就需要依赖钳工工作提高产

品的表面质量)。专业人才和综合性人才无疑在精密制造服务过程承担了重要的作用。目前国内相关人才的培养、教育还相对落后,尚无专业机构从事专门的培养,较多的还是根据各企业发展需要自我培养。专业人才短缺严重阻碍了国内本行业的快速发展。

(八) 发行人所处行业与上、下游行业间的关联性

1、上游行业对本行业发展的影响

本行业的上游行业主要包括原材料供应行业和设备供应行业,相关行业的发展状况对本行业发展带来了不同的影响。

(1) 原材料供应情况

①精密钣金制造服务的原材料供应情况

精密钣金制造所需的原材料主要为金属板材,包括钢铁薄板、铝合金板、铜板和不锈钢板等。本行业的经营模式,一般会从金属物流企业或者金属贸易商采购,而较少从金属板材制造商处直接采购,因此本行业的上游主要为金属物流企业或者金属材料贸易商。在国家政策扶持下,近几年上游行业已得到较快的发展,无论是上游服务企业的数量、原材料的储备规模、交货及时性,还是其他配套服务都已能够充分满足本行业的需求;而且上游行业竞争充分,价格透明度高,虽然其通过为本行业提供相应的服务会收取一定的原材料成本溢价(3%-5%),但有助于本行业内企业规避原材料价格波动的部分风险,锁定成本。因此,该等上游行业的发展有利于本行业进一步发展壮大。

②精密铸造的原材料供应情况

精密铸造制造所需的原材料较多采用铝锭,有色金属行业为本行业的上游行业。我国电解铝生产经过前几年的整顿、规划,已步入健康发展的阶段,我国电解铝生产每年都以较快速度发展,国内铝锭市场一直呈现供大于求,且国家对资源性产品出口从2005年以来采用限制性政策,致使国内铝锭市场供应更加充足。上海金属交易所价格相对伦敦期货交易所存在一定折价,可以充分保证精密铸造企业在参与国际竞争中处于更为有利的地位。

(2) 设备制造行业发展对本行业发展的影响

本行业的另一个主要上游行业为专业设备制造商,拥有专业设备是精密制造

的基础，其先进性、稳定性对本行业产品有直接的影响，本行业对其有较大的依赖。近几年通过技术引进和消化吸收，国内该行业已经形成了一批具有一定规模的制造厂家，能够在一定程度上满足本行业的需求，但在先进性、稳定性上与发达国家相关设备比较还存在一定的差距，要满足高端客户的需求，目前行业内企业还必须依赖进口设备。随着我国对装备制造业的政策扶植，国内相关专业设备制造行业将得到快速发展，这将有利地促进本行业降低固定资产投资成本，促进本行业快速发展。

2、下游客户对本行业发展的影响

本行业面向的是所有产品中使用精密金属结构件的行业客户，众多的下游行业使得本行业拥有了较多的市场对象，本行业无需依赖某一个或有限几个行业的客户。但是，现代市场竞争强调的是整个产品供应链间的有效竞争，供应链的管理主动权往往由提供最终产品的企业所掌握，供应链主导者会将整个供应链的各环节进行统一管理，通过“虚拟工厂”似的生产以实现供应链总体价值最大化。本行业中的具体企业会成为某一个或几个行业产品供应链中的一环，但由于本行业企业所提供的产品往往并非实现最终产品的核心功能，致使本行业内企业一般不可能成为供应链管理的主导者。从这个角度上看，本行业企业也对其提供产品服务的行业上存在较大的依赖性。

另一方面，由于下游客户所需的一般是非标件产品，而现代生产特征也强调JIT（及时性）生产，因此客户对产品供应的及时性、稳定性要求较高。再考虑到本行业生产产品的设备所需投资较大，需对客户所处行业有一定认识的因素，一般客户较难在短时期内寻找到合适的替代者，因此下游行业客户对本行业也较为依赖。

近年来，我国已成为世界制造大国，产品在世界市场的占有率在不断提高，产品配套的需求为本行业的迅速发展提供了较好的前提条件，下游行业的健康发展无疑将有利于本行业的进一步成长。

三、发行人在行业的竞争地位

（一）发行人的市场情况

如前文（本章“二、发行人业务所处行业的基本情况”之“（二）行业基本情况”）所述，本行业企业服务的客户行业相对固定，一般面向一个或几个行业客户提供相应的产品服务，发行人主要向包括通讯设备、新能源、机床制造等行业的客户提供相应的产品和服务。

1、通讯设备对精密金属制造市场需求情况

通讯制造业的行业特征和行业技术使得通讯设备行业成为一个国际化竞争行业，设备制造商往往在全球范围内争夺市场和市场份额，终端和系统设备国际化程度更高，下游行业的竞争特征使得有必要在全球范围内考虑客户市场的整体情况，分析如下：

公司介入通讯设备的精密制造服务市场较早，主要为世界著名的通讯天线制造商如波尔威、安德鲁、安弗施等提供精密钣金产品。随着制造服务能力的增强，公司向通讯设备产业链深度切入，已在2007年下半年获得了世界最大的通讯设备集成商爱立信对公司制造体系、产品认证，并从2008年4季度开始批量向其提供产品；2009年8月公司又成为了世界著名通讯设备集成商华为的合格供应商，2010年可以进入批量供货阶段。目前，通讯天线对精密钣金需求是发行人主要市场需求，其市场容量的持续增长对公司经营具有重大影响。

随着通讯行业的迅速发展，全球移动用户继续保持快速平稳增长，国际电信联盟发布的数据显示2008年底全球移动手机用户数量已达到41亿户，较2007年一季度的28.31亿户增加了12.69亿户。从2000年到2008年，全球手机用户量年平均增长率达25%，如按相同速度增长，2009年末全球移动用户数量预计为51.25亿户，相对2008年底用户数量将增长10.25亿户。

全球通讯用户的持续增长，对通讯天线的的需求数量也将持续增长。按照Infonetics Research研究分析（2006年）：全球电信运营商资本性支出2006年-2010年将持续增长，通讯设备提供商在2006年行业年收入总计为1,230亿美元，到2010年将增长20%达到1,480亿美元，年复合增长率约为4.73%。通讯天线作为通讯设备中的重要配件，通讯运营商将根据客户的增加而不断增加通讯天线数

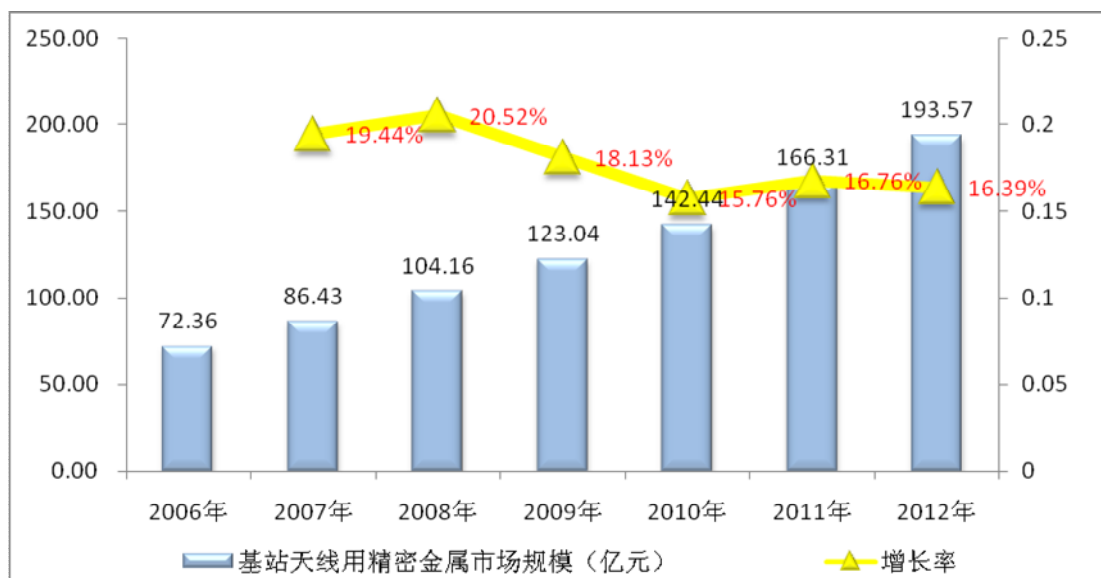
量，并需要对老化的通讯天线进行更新。

根据《2008-2012年中国民用通信天线行业市场运行分析报告》（北京天高来福信息咨询有限公司）分析，从2006年-2012年世界对通讯天线的世界需求量如下表所示：

年份	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年
需求量 (万套)	340.2	361.0	399.8	420.6	441.4	462.2	483.0

上述通讯天线包括普通天线和高性能天线产品，为降低总体运营成本，无线通讯运营商越来越趋向于通过采用高性能通讯天线以提高通讯质量，降低基站数量和基站设备投入；随着3G网络在全球得到逐步推广，预计到2012年，全球移动通讯基站天线及高性能天线的需求量将在目前的基础上大幅增加。而作为基站中能够影响通讯质量、容量的重要无源器件，通讯天线性能受钣金精密度影响较大，因此可以预见未来市场中随着高性能通讯天线需求不断增长，为高性能天线提供精密钣金制造的企业所拥有的市场份额将不断增加。

2006年—2012年全球基站天线用精密金属市场规模



资料来源：Wind资讯

目前本公司在通讯天线行业的客户主要从事高性能通讯天线制造，随着高性能通讯天线在未来市场需求份额的不断扩大，公司作为客户全球主要供应商，将获得快速增长的市场机遇。

2、太阳能发电对精密钣金市场需求情况

二十世纪七十年代以来，受两次石油危机的影响，太阳能作为一种清洁、可再生能源受到世界各国的重视和扶持，太阳能发电在世界范围内得到了快速发展。目前太阳能发电方式大体包括：硅晶片发电、大面积薄膜非晶硅发电和聚焦式太阳能发电等。不管哪种发电方式，精密钣金产品都是其中不可或缺的部分，精密钣金件主要运用于太阳能发电系统的金属结构件及相关配件。

作为一个新兴且快速发展的市场，该行业对精密钣金的需求旺盛，市场竞争压力小，公司从2007年末开始介入该行业的精密钣金供应，并先后获得了国际上多家太阳能发电公司的认证。目前公司作为全球最大的产业化聚焦式太阳能发电系统供应商SolFocus在全球唯一的精密制造服务提供商，根据SolFocus与公司签订的未来两年采购合同，2009—2010年公司对SolFocus的太阳能发电设备用精密钣金件销售金额将达到约28,000万元，未来市场发展前景广阔。

根据EPIA（欧洲光伏产业协会）统计：世界太阳能发电装机容量已由1994年的502MW增长到了2008年的14,960MW，增长了29.8倍，年复合增长率达到27%；同时，EPIA预计2007-2010年间全球太阳能发电装机容量将保持16%-40%的年复合增长，在2008年新增容量5500MW基础上，预计2009年和2010年的新增容量具体见下表：

单位：MW	2009年	2010年
乐观	6,800	8,840
中等	6,270	7,524
保守	5,940	6,534

新增装机容量意味着对太阳能发电系统的需求增加，从而间接增加了对精密钣金的需求总量。根据本公司客户订单情况，在不同太阳能发电方式下，单位太阳能电池模组发电量和钣金需求具有如下关系：

太阳能发电方式	单组电池模组发电量（瓦）	单组电池模组所需钣金价值（美元）	发电量与钣金产值对应关系（美元/瓦）	代表客户
硅晶片发电方式	100	25	0.25	Solyndra
大面积薄膜非晶硅发电方式	240	80	0.33	Optisola
聚焦式太阳能发电方式	300	160	0.53	SolFocus

根据发电量与钣金产值对应关系中最为保守的硅晶片太阳能发电方式估计，

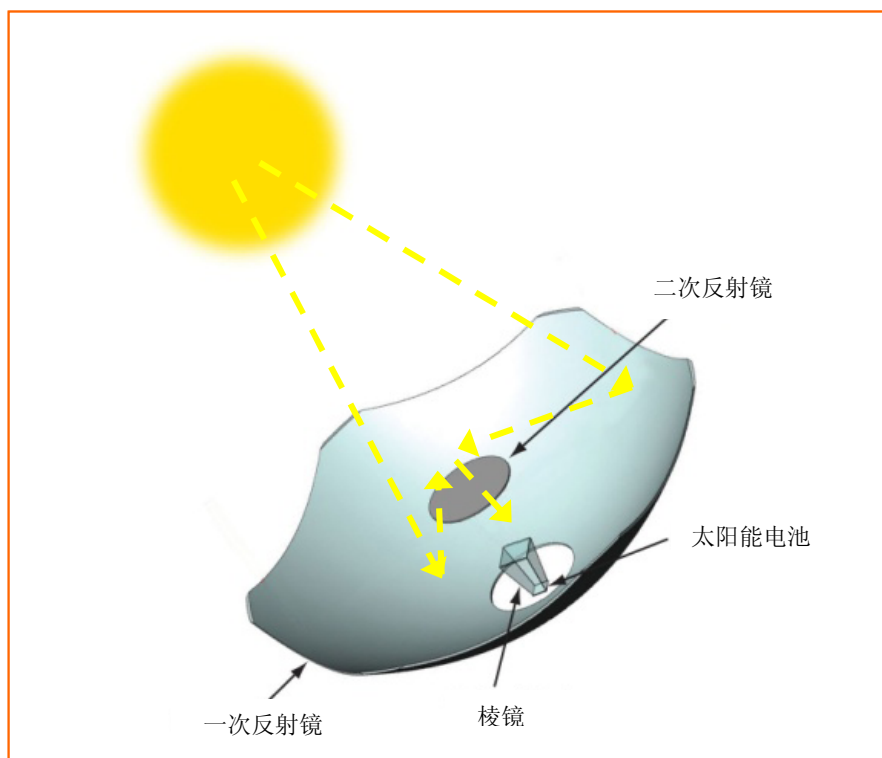
预计2009年和2010年太阳能发电对钣金的需求如下所示：

单位：万美元

年份	2009年	2010年
乐观	170,000	221,000
中等	156,750	188,100
保守	148,500	163,350

目前国际太阳能发电主要采用硅晶片发电方式，在技术进步和硅晶片资源短缺、价格持续上涨情况下，新型太阳能发电方式，如大面积薄膜非晶硅发电方式和聚焦式太阳能发电方式已有迅速发展，这两种新型太阳能发电方式对精密钣金件的需求比重较大，报告期内，本公司重点开拓了采用这两种发电方式的太阳能发电企业，如SolFocus、Optisola等。其中对精密钣金件需求最大的聚焦式太阳能发电方式（下称：CPV系统）更以较多优势被各国政府所重视，将成为太阳能发电领域未来的发展趋势，公司预计太阳能发电行业对精密钣金的实际需求将会以更快的速度增长。

CPV系统的工作原理主要是把一定面积上的光通过聚焦系统聚在一个狭小的区域（约1平方厘米的焦斑），在焦斑处安装较小面积的太阳能光电转换装置进行光电转换。



CPV 系统工作原理示意图

相对于当前在太阳能发电领域占主导地位的硅晶片发电方式，CPV 系统具有光电转换效率高（为 31%-40.7%，硅晶片发电方式为 12%-20%）、环保节能（大幅减少发电设备制造过程及发电过程中的碳排放量及光电材料耗费）等诸多优势。同时，CPV 系统主要使用铝（精密钣金组件）和玻璃（镜面或透镜）等容易获得的、低成本的材料制造，因此 CPV 系统将成为未来太阳能发电的主要发展方向之一。

目前在西班牙、希腊、美国加州、澳大利亚以及我国西昌地区等太阳能丰富地区已经逐渐开始兆瓦级 CPV 太阳能发电场的建设（其中西班牙、希腊等主要应用国度的市场份额为 CPV 系统的领先企业 SolFocus 所占据），下一步即将进行大规模扩建，这为公司的精密钣金产品开拓了新的应用领域，该行业应用领域在未来几年将成为公司的发展重点。（资料来源于《聚光型太阳能系统(CPV)应用开始起步》（招商证券，2009/04/08）及 SolFocus 公司网站公开资料。）



SolFocus公司在西班牙投产建设的一座200KW的CPV示范发电场

由于太阳能发电是从2003年度才得以快速发展，行业整体规模化程度不高，致使精密钣金制造市场供给上较为零散，本行业内企业对其供给集中度较低，但其未来巨大的市场需求的预期，使精密制造行业内企业加大了对其市场的期望值，成为专业精密钣金制造企业的潜在市场。

3、机床行业对精密钣金市场需求情况

随着国际经济的持续发展，世界机床行业保持了持续地发展。发行人从成立以来就已介入机床的精密制造，受制造能力的限制，目前主要面向国内外著名的线切割机制造企业，如阿奇夏米尔、沙迪克、三光科技提供精密钣金件，产品主要运用于这些机床设备的主要金属部件和组件。机床行业对精密钣金件的需求具

有一定的相似性，因此机床行业对精密钣金的需求都可成为发行人的目标市场。

(1) 世界机床制造业的生产情况

从2001年到2008年世界机床制造业得到了较快的发展，累计产值已超过4,200亿美元，年复合增长率达到11.33%。具体见下表：

单位：亿美元

项目	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年
世界机床业产值	360.47	321.6	367.87	456.27	538.33	588.63	734.10	850.59

注：数据来自于中国机床工具工业协会；2007年数据经中国机床工具工业协会核实由原708.60亿美元修正为734.10亿美元。

世界机床制造主要集中在德国、日本和中国，按产值计算前三位的机床制造国家已超过世界机床制造行业产值的50%，另外意大利、韩国、中国台湾等发达国家（地区）也拥有较多的机床产品产值。根据美国机械制造技术协会（AMT）的统计分析，2008年度世界排名前六的机床制造国家的机床产值超过全球机床总产值的75%。（慧聪网，“2008年德国机床总产值将取代日本成为世界第一”）

2008年下半年，经济危机席卷全球，机床制造行业受到了冲击，根据有关统计结果显示2008年世界机床总产值达到850.59亿美元，同比增长15.87%，较2007年的同比增幅（24.71%），增速明显放缓。由于经济危机的影响还将持续到2010年，因此保守预计未来两年不考虑增长因素，世界机床业产值维持在2008年度的水平。

(2) 机床产值决定了对精密钣金的需求量

发达国家机床产品相对国内机床产品，更关注外观设计和结构，从而导致国内外机床制造企业在外观精密钣金需求上存在差异性。从本公司客户需求的角度分析，国内机床产品单套精密钣金的销售金额约占客户产品销售总价的2%-3%，发达国家机床产品单套精密钣金的销售金额一般超过国内同类产品的一倍，达到产品销售总价的5%-7%。由此可测算出全球机床制造行业对精密钣金的需求总量大体如下表所示：

单位：亿美元

年份	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年
需求量	31.50	37.94	42.41	42.41	42.41

注：发达国家机床行业对精密钣金的需求按占总产值的6%平均计算，发展中国家机床行业对精密钣金的需求按占总产值的2.5%平均计算。

4、宏观经济不景气对通讯设备行业、机床行业和新能源行业的影响

经保荐人核查，宏观经济不景气对公司目前服务的重点行业的影响概括如下：

(1) 通讯设备市场集中度较高，国际主要通讯设备商产品主要面向全球性市场。虽然欧美发达国家受到宏观不景气的影响减少了对通讯设备的需求，但这种影响是局部的，近年来主要是以我国、印度、巴西为代表的新兴市场国家市场巨大需求推动通讯设备行业保持持续增长，预计这种增长仍将持续；

(2) 发达国家政府为应对危机坚持以清洁节能产业的发展来促进经济增长的政策，已经通过多项刺激太阳能发电的政策，连同我国目前及未来实施的新能源发展战略将拉动新能源行业的基础设备投资，面向新能源领域的精密制造业务将会得到快速增长；

(3) 国际机床行业长期看好，但 2008 年下半年以来，国际金融危机的影响逐渐蔓延，全球机床行业整体需求相对疲软，宏观经济不景气对机床行业产生了较大的冲击，虽然各国政府近期纷纷采用较为激进的政策拉动内需，但是机床行业受益会有一定的延迟性。

5、精密铸造产品的市场需求

公司全资子公司永创科技从2006年7月开始为安伏电子、安弗施、波尔威等通讯产品制造商提供精密铸造产品，产品主要运用于通讯设备内相关精密铸件。公司借助已同众多通讯设备商建立的良好合作关系，及设备制造商对产品“一站式”采购的模式需求不断增加，可以预计公司精密铸件的市场将得到极大的发展，2008年度、2009年度该公司的销售收入同比增幅均超过30%。

6、发行人在所处行业的地位

近年来我国精密制造服务业持续快速增长，报告期内本公司的销售收入也在逐年快速增加。公司精密钣金制造主要服务客户对象安德鲁、安弗施、波尔威均为世界高端的通讯设备制造商，其基站天线销售排名均列世界前四位。2008 年公司通讯天线精密钣金件销售套数约占世界总需求套数的 7.86%。

根据中国锻压协会 2008 年 1 月对我国精密金属制造行业内企业的产品产量、经济效益、制造体系等综合因素进行了统计，2007 年度本公司在精密钣金制造

服务行业内综合排名为第一位。

2009年2月，中国锻压协会继续对国内精密金属制造行业内企业进行了统计，本公司在行业内综合排名继续为第一位。

（二）发行人面临的主要竞争情况

1、发行人的主要竞争优势

（1）技术优势

技术水平是提供产品服务的重要组成部分，公司在十年的发展过程中重视技术的投入，通过设立企业技术中心，加大与客户同步开发、产品结构研发和工艺流程研发力度，有效地提高了对客户响应和市场反应的能力。

公司通过多年的业务开拓，重点形成了通讯、新能源、精密机床等客户行业产品结构功能解决方案。借助“合约制造”的行业模式，公司有机融入了各行业客户的产业链，并凭借对下游行业客户和市场的深刻认识，实现了与客户的同步开发、共同制定产品的修订方案，从而有效地提高了公司的整体服务能力，在竞争中赢得了优势。

公司具有较高的工艺流程研发能力，通过利用管理信息系统和技术中心的专家实践经验和系统软件，结合客户订单情况，可形成快速的制造服务输出。一般而言，公司的样品试制时间、新品转批量输出时间，以及转批量一次性成功率都远快于（高于）国内同行。

依靠公司雄厚的技术实力，报告期内公司业务得到了快速发展，年均增长率近40%，公司已成为安德鲁、安弗施和波尔威等主要客户稳定的供应商。

（2）先进的设备保证和完整的制造产业链优势

先进设备是满足客户对产品精度需求的基础，完整的制造产业链是对客户复杂工艺要求和交货期的重要保证。本行业的竞争对设备的要求较高，公司的核心设备——萨瓦尼尼柔性生产线、数控激光切割机、数控折弯机、机器人焊接系统、机器人装配系统等都是从意大利、德国、日本等国家引进，具有国际先进水平。公司通过跟踪、研究发达国家先进的涂装设备，自主改建了国产的涂装生产线，达到了世界发达国家先进设备的水平。

在客户选择供应商过程中，往往希望供应商能够提供产品的“一站式”制造

服务，即期望供应商的制造系统能够包含产品的全部业务流程，以实现产品的质量控制，保证及时性交货要求。公司在业务发展过程中，根据业务发展需要已建立包括：自动化立体仓库系统、数控设备、铸造配套体系、表面处理系统、装配生产系统、环境监控系统等在内的完整制造产业链。完整齐备的产业链使公司可以迅速有效地向客户提供所需的产品，降低产品成本，提高产品质量。

发行人将自主研发的信息管理系统有机地融入先进的设备和完整的制造产业链中，从而形成了完整的柔性制造系统。设备控制的数字化、管理的信息化，提高了发行人整体敏捷制造服务能力，确定了发行人在行业中的领先地位。

(3) 高端客户及跨行业经营优势

本公司在业务开发过程中，注重对行业和重点客户的选择，目前公司拥有的客户基本都是下游服务行业的高端客户。

①在通讯天线制造行业

通讯天线的精密钣金件制造是公司的主要业务，通讯天线行业在未来三年将保持稳定增长。公司在该领域中的主要客户为安德鲁、安弗施和波尔威，这三家企业均属于无线通讯天线中的高端产品制造商，2008年度公司为这三家公司提供的精密通讯天线钣金部件超过26万套。

安德鲁、安弗施和波尔威三家公司2008年度合计销售通讯天线约115万套(根据公司客户销售部门统计)，占全球通讯天线市场份额约30%。随着通讯技术的不断进步，未来无线通讯天线的市场需求将逐渐向高端方向发展，相关客户的市场份额将进一步扩大，公司作为其主要供应商可获得客户市场不断扩大的协同效应。

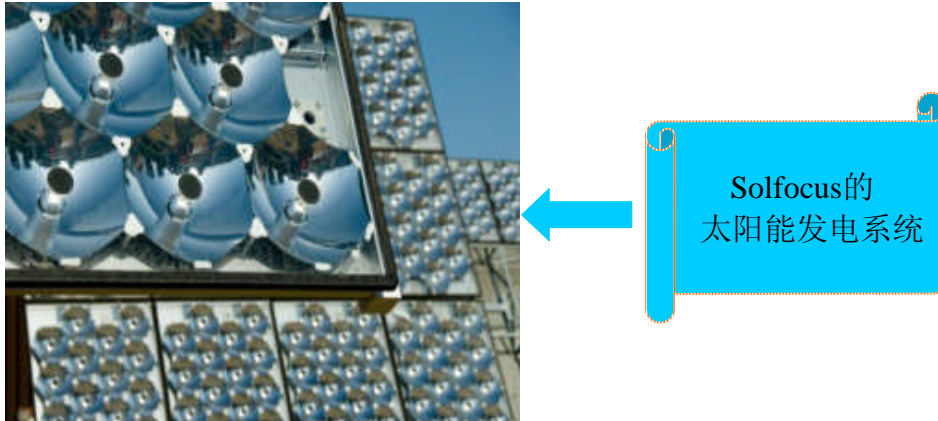
②太阳能发电行业

公司介入太阳能发电的精密钣金件制造时间较短，但该行业发展迅速。从目前公司客户的保有情况来看，美国 SolFocus、Optisola 等企业虽然不属于世界太阳能发电行业中排名靠前的企业，但作为美国目前采用聚焦式太阳能发电和面积薄膜非晶硅发电等新型太阳能发电方式的领先企业，为公司业务开展提供了较好的先机，目前公司已经开始对 SolFocus 进行批量供货。

SolFocus 公司开发的 CPV 系统是目前世界上首款通过国际电工委员会(IEC) 62108 标准测试的产品，并且该公司也是唯一一家通过美国加州能源委员会(CEC) 太阳能计划(CSI)认证的 CPV 系统制造商，其具有性能稳定、清洁环保特征的太

太阳能聚焦系统已经具备了在全球各种不同的气候和环境中稳定应用的能力，这将有助于其进一步拓展全球市场。（资料来源于 SolFocus 公司官方网站）

公司已经通过了 SolFocus 全面的供应商体系认证，作为其全球唯一的精密制造服务商，为其提供全面的 CPV 发电系统精密钣金组件及系统组装“一站式”精密制造服务。通过新领域高端客户的示范服务，公司未来在太阳能发电行业的精密制造服务市场将面临着巨大的发展机遇。



公司生产的精密钣金组件在 CPV 发电行业的最终应用

③ 机床制造行业

机床制造相关行业中线切割机世界销售排名前两位的行业制造商中阿奇夏米尔、沙迪克和国内最大的线切割机制造企业三光科技都为该公司的客户。

此外，公司充分发挥高端客户及跨行业经营优势，近年来又先后获得了通讯设备集成商爱立信及华为、核能设备制造商阿海珐（核工业在世界财富 500 强中排名第一）、金融设备制造商 NCR（世界最大的 ATM 机制造商）的认证，并开始批量化提供精密制造产品与技术服务。

拥有众多行业的世界顶级客户，首先，有助于公司获得协同发展，保持较好的收益水平；其次，可有助于提高公司的柔性制造能力，获得良好的客户示范效应，在未来竞争中将获取更大的市场份额；另外，多行业的客户也能更好地消除客户经营的季节性和周期性的影响，保证公司业务持续、快速发展。

（4）规模优势

公司目前资产规模已超过 6.8 亿元，由于业务规模的扩大、客户行业的增加，2009 年实现销售收入 5.89 亿元，比 2008 年增长了 15.79%，无论是资产规模还是销售收入的规模都位居国内精密金属制造服务行业前列。较大的资产规模和制造、销售能力，增强了客户的依赖度，降低了公司的经营成本，增加了公司的经

济效益。

2、发行人的主要竞争劣势

(1) 融资瓶颈难以跟上客户的需求增长

公司业务近年来得到了快速发展，年均增长近 40%。服务的客户行业的增加，客户的需求量提高，及需求档次的不断提升，要求公司不断增加制造能力和流动资金的投入。而公司目前的融资渠道较少（只有银行贷款和少量股东投入），同时公司盈利滚动投入也难以满足业务发展的需求，资金瓶颈成为影响公司快速的重要因素。公司申请发行上市，就是为了缓解公司发展中的资金压力，并借助募集资金投入的“扩大精密钣金制造能力工程建设项目”，缓解公司的制造能力不足，进一步提高公司的市场竞争力。

(2) 业务拓展与研发能力相对滞后间的矛盾

公司抓住了市场机遇，在巩固原有客户行业的基础上，又已介入新能源（太阳能发电设备、核电设备）、金融设备制造等客户行业。行业的业务模式需要公司增强在各个行业的研发能力，根据客户和市场需求提供更多的、更为快捷的制造服务。公司目前缺乏足够的人才、设备对新行业、新业务、新需求进行深入的研发，以适应市场的需要。

(三) 主要竞争对手情况

由于公司业务涉及到精密金属制造的两类产品，因此对应公司的竞争对手也分为两类，分别为精密钣金制造的竞争对手和精密压铸制造的竞争对手。

1、精密钣金制造的竞争对手

由于行业的基本特征，及公司业务服务对象目前主要面向通讯行业和机床制造行业的现状，因此公司的主要对手集中在面向这两个细分行业提供精密钣金制造的企业。目前为上述两个客户行业提供精密钣金制造服务的主要竞争对手包括：美国惠曼公司、苏州富士特金属薄板制品有限公司和苏州工业园区东胜机械有限公司。

惠曼公司（Humanetics Precision Metal Works）是一家总部设于美国德克萨斯州达拉斯的跨国企业，主要从事精密钣金制造服务，该公司成立三十年，目前在美国德州设立了 3 家分支机构，并于 2005 年 6 月在中国无锡市设立了无锡

惠曼精密机械有限公司（注册资本 300 万美元），以配合中国制造业务的快速发展。目前无锡惠曼精密机械有限公司的客户主要包括通讯、机床等行业在内的客户提供产品服务，该公司 2007 年度总销售收入约 1.5 亿元。

苏州工业园区东胜机械有限公司是由香港高敬投资有限公司于 1995 年底在苏州建立的从事机电产品设计制造和精密钣金制造服务的合资公司，注册资本 279 万元。该公司拥有较为完整的精密钣金制造体系，主要为包括电器设备、通讯设备、通用机械等行业客户群体提供精密钣金制造的外包业务。该公司 2007 年度总销售收入约 1.2 亿元、2008 年度总销售收入约 0.85 亿元。

苏州富士特金属薄板制品有限公司是 2002 年成立在苏州的一家专门从事精密钣金制造服务的民营企业，注册资本 2900 万元。现主要为机床、电子产品、通讯等行业客户提供相应的产品和服务。该公司 2007 年度总销售收入约 1 亿元。

2、精密压铸制造面临的主要竞争对手

精密压铸制造的主要竞争对手主要包括广东鸿图科技股份有限公司和苏州春兴精工股份有限公司。

广东鸿图科技股份有限公司（证券代码：SZ.002101）目前注册资本 6,700 万元，主要从事汽车行业、通讯行业和梯阶行业精密压铸产品的生产。汽车行业压铸业务为其主要业务，通讯行业业务相对较小。2008 年度该公司营业总收入为 5.60 亿元（深圳证券交易所公开数据）。

苏州春兴精工股份有限公司目前注册资本 10,000 万元，主要从事各类机械配件、精密铸造和精密钣金的制造和加工。目前该公司核心业务为精密铸件制造业务，服务的客户行业包括通讯行业、汽车行业、医疗及机器人制造等，其中在通讯行业的客户已包括诺基亚西门子、爱立信等通讯设备制造商。该公司 2008 年度总销售收入约 4.3 亿元。

（注：本段相关资料主要来自各公司网站，部分竞争对手的销售收入情况来自公司市场部门的市场调研。）

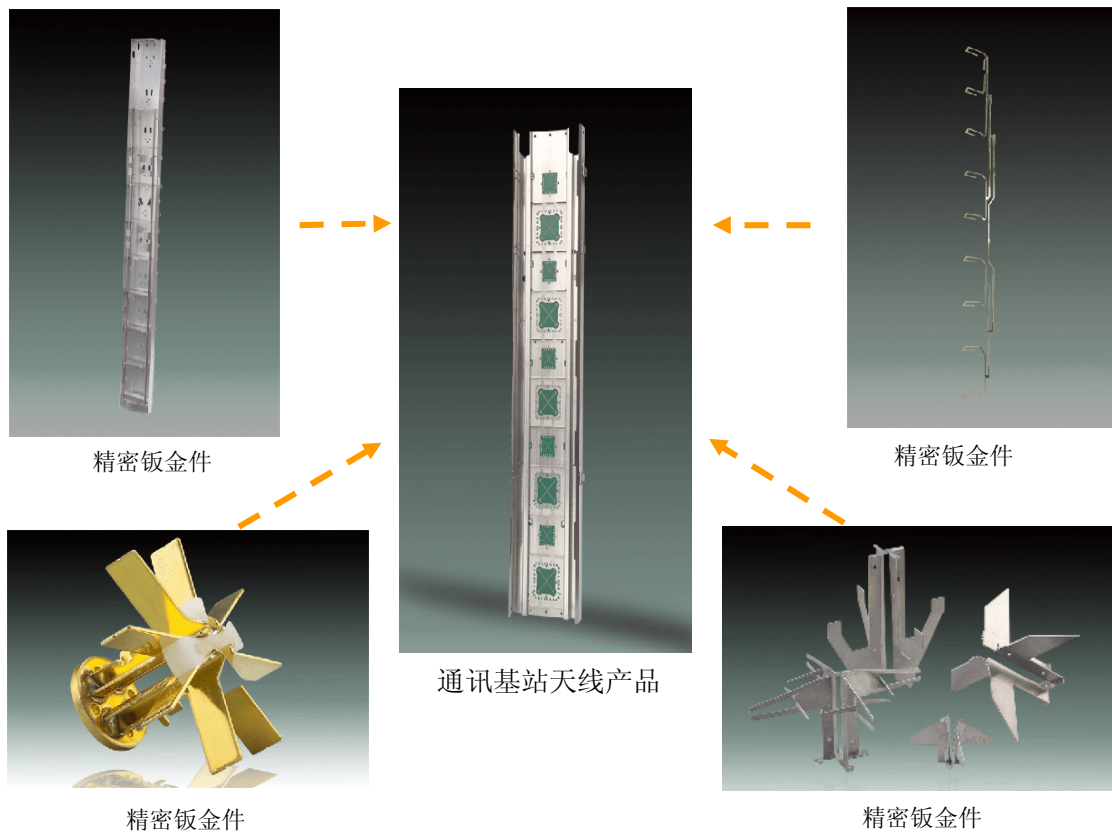
四、发行人的主要业务情况

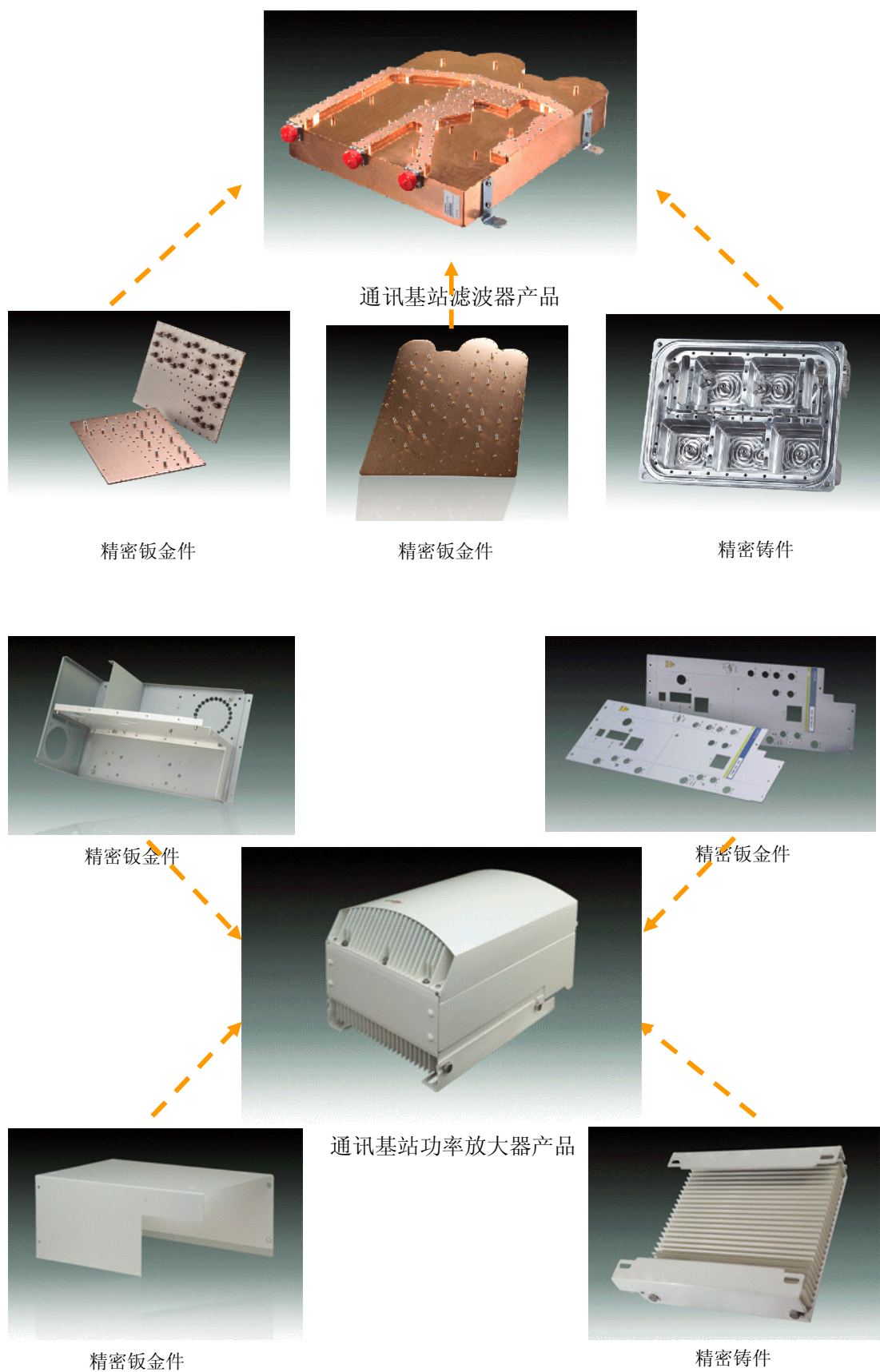
（一）主要产品和用途

公司产品主要包括精密钣金和精密铸件的制造与服务。报告期内产品服务对象主要为通讯设备商和精密机床制造商，目前的服务面已经逐渐拓展到太阳能发电设备、核电设备和金融设备等客户领域。公司根据不同客户的订单情况和不同需求，既提供整套精密制造产品，也提供零散精密组件供客户替换或组装。

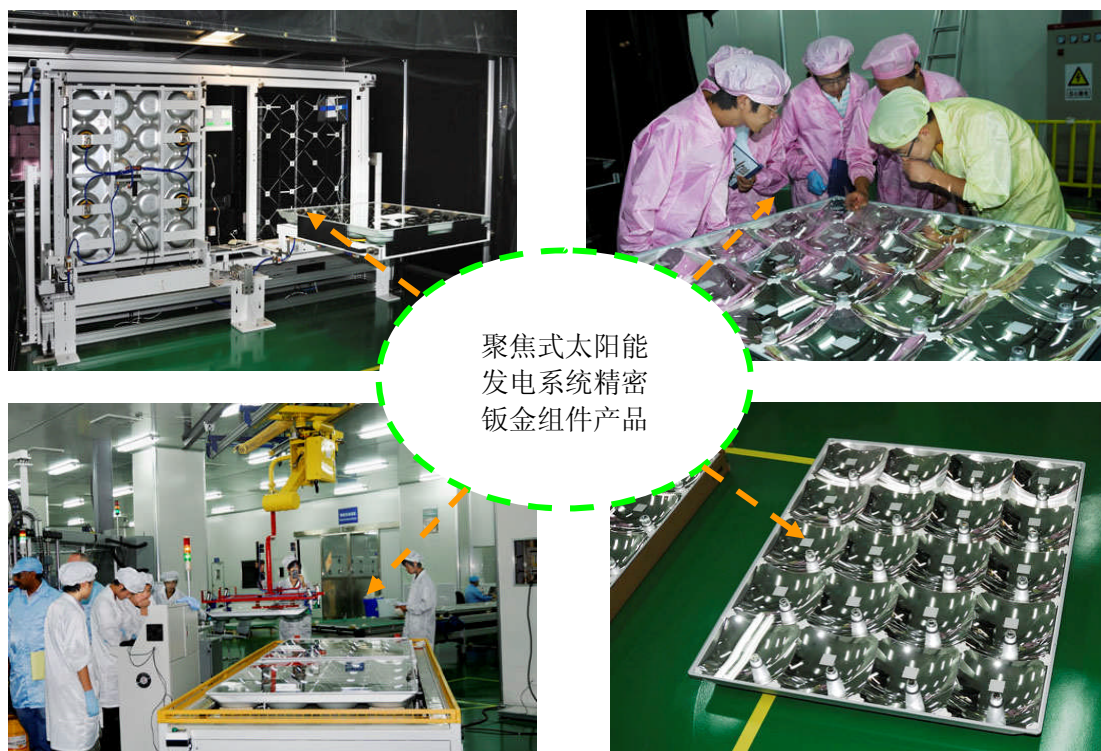
作为制造服务业，公司提供的产品和服务主要体现在产品的精密性和服务的及时性。产品精密性主要实现客户最终产品的功能性特征（如通讯天线可提高通讯质量，机床产品可提高加工的稳定性和耐久性）和非功能性特征（如实现下游产品的外观美观，提高客户满意度），服务及时性主要实现客户供应链管理的需求。

1、通讯类精密制造产品





2、新能源类精密制造产品



聚焦式太阳能发电系统精密钣金组件产品

3、机床及其他机电类精密制造产品



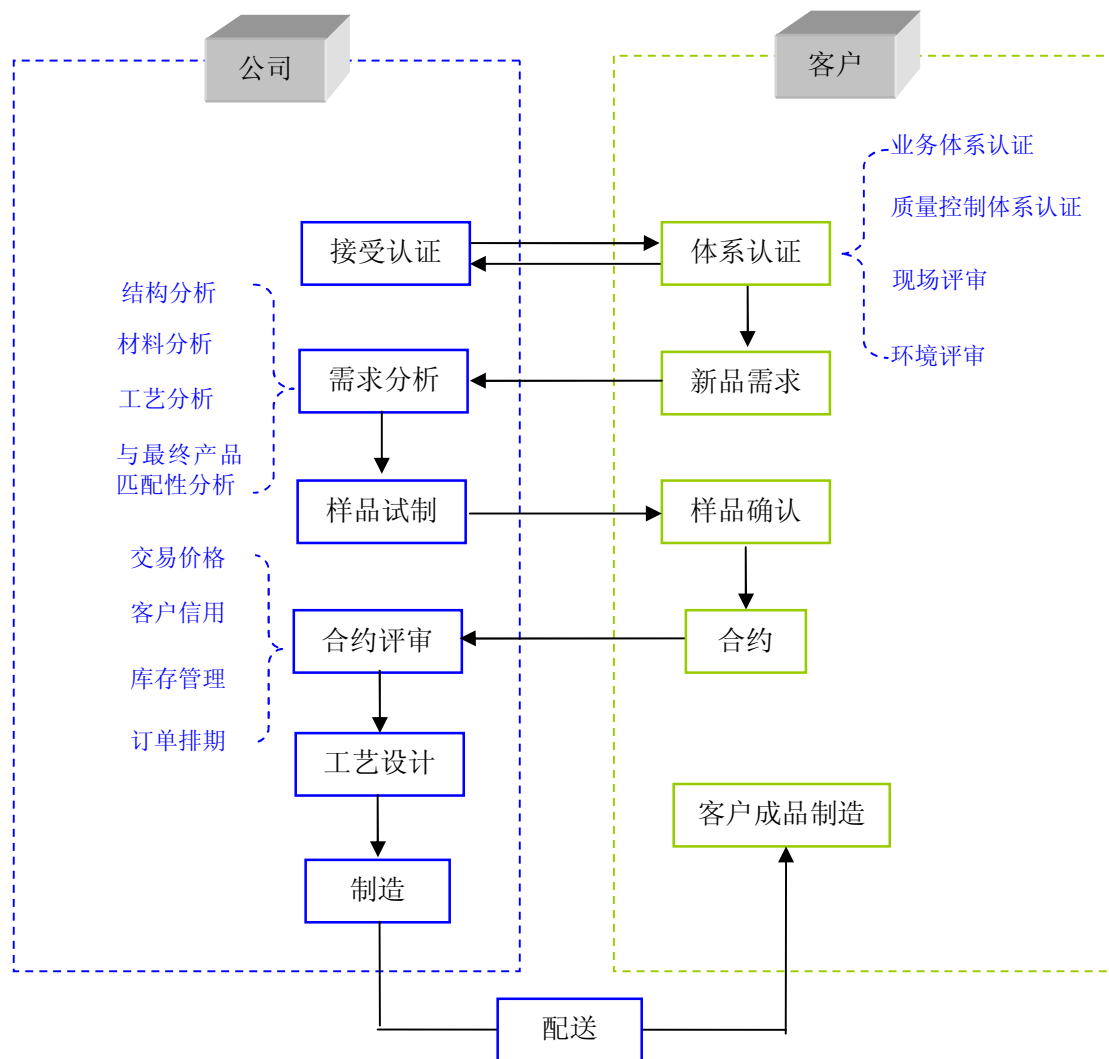
半导体自动化设备用精密钣金组件产品



精密机床用精密钣金组件产品

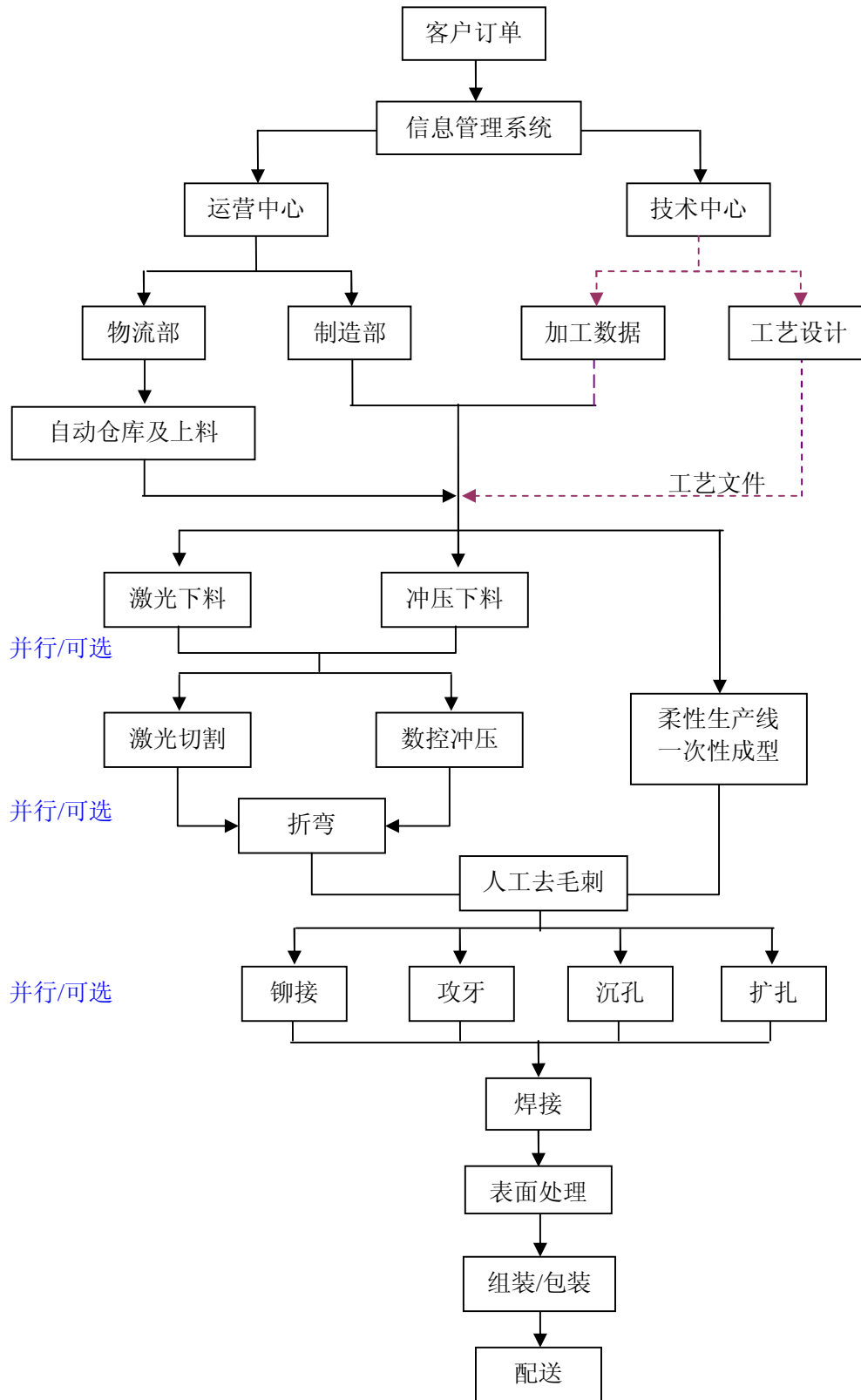
（二）发行人的主要业务模式

发行人的业务模式，一般需要经过客户体系认证、样品试制、合约评审、制造和配送等主要业务环节，各个业务环节是公司与客户互动中进行。公司的业务模式大体如下：

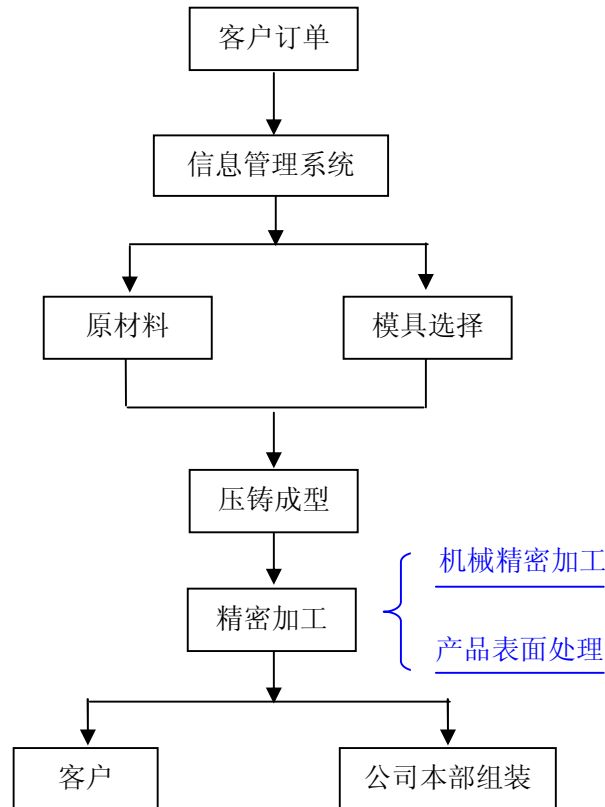


(三) 主要产品的工艺流程

1、精密钣金制造的工艺流程



2、精密铸造制造的工艺流程



（四）发行人的主要经营模式

1、采购及库存管理模式

公司存货分为原材料、委托加工材料、包装物、低值易耗品、在产品、产成品（库存商品）等。

原材料分为主材和辅材，主材主要是铝板、不锈钢板、铜板和铝锭等。原材料采用直接采购模式，具体分为两类：一类为各类金属板材（主要包括：铝板、不锈钢板、铜板），主要根据客户订单排期和库存情况，由物流部面向金属物流企业或金属材料贸易商直接采购；另一类为铝锭，主要根据客户合约情况，通过物流部向国内厂商及经销商招标采购。

公司对原材料中主材的库存采用定量订货法管理，即指当库存量下降到预定的最低库存数量（订货点）时，按规定数量（一般以经济批量为标准）进行订货补充的一种库存管理方式。公司根据销售订单确定原材料需求计划，并依此来确定安全存货量、订货点和经济订货批量。为了更好地实施定量订货的库存管理，

公司 2007 年从无锡富士达物流设备有限公司购入一套价值约为 300 万元的自动化仓库设备，通过使用该套设备及配套的信息管理系统，公司可以适时了解主材的库存情况，为公司确定存货订货点提供更加准确、及时的信息。

主要原材料采购的定价方式：（1）公司采购铝板的定价方式按照约定发货前 5-7 天的上海现货铝锭的平均价格+加工费确定；（2）公司采购铜板的定价方式按照约定发货前 5-7 天的上海现货电解铜的平均价格+加工费确定；（3）公司采购不锈钢板、钢板的定价方式为报价、比价确定，即公司参考钢板市场近期平均价格向多家供应商报价，根据比较结果后与供应商协商确定最终采购价格。

公司在产品、产成品（库存商品）实行订单管理，公司所有的产品都根据客户订单情况安排生产，产成品经过检验合格后及时配送给客户。

2、生产模式

本公司生产模式为“合约制造”模式。公司生产的所有产品都根据客户订单情况安排生产，产品不做任何备货；产品生产过程采取的是柔性生产方式，由技术中心设计、选择合适的工艺流程、生成工艺文件，并对其中需要数控加工部分的生产生成相应的加工数据，传导到数控加工设备，由制造部完成对相关产品的具体生产，由品质管理部负责生产过程的监控和信息反馈。

广义的生产周期包括公司在批量化订单生产前的产品结构研发、工艺流程设计和样品试制等过程花费的时间，目前公司技术中心拥有的技术服务能力基本能够确保在 5-7 天完成设计和试制阶段。完成以上环节后，公司物流部门和制造部门根据从信息管理系统中获取的客户需求订单信息，按照预先设计的工艺流程组织领料、生产、组装。公司生产的精密部件为非标准化产品，单一订单数量有限，生产过程较快，精密钣金制造的工艺流程相对复杂，制造环节周期一般为 7-10 天；精密铸造产品在制造环节的周期一般为 3-7 天。

随着公司精密制造能力的不断加强，公司开始为客户提供基于“合约制造”的精密组装及测试服务，公司利用自身生产的精密钣金组件产品，并利用客户指定的外购其他非精密钣金部件（例如 CPV 系统使用的光学元器件），进行最终产品的精密组装并对其使用性能进行测试，从而最大限度实现了“合约制造”模式下的附加值，目前公司在新开拓的客户领域（如新能源领域）较多地采用了上述生产模式。

3、销售及定价模式

公司的销售采取直接面向客户的直销模式，由运营中心负责销售制度和营销策略的制定，以及销售人员的考核和市场开拓。在销售过程中，公司首先需要通过对客户体系认证；纳入客户的合格供应商体系后，在“合约制造”业务模式下客户直接向本公司进行订单采购。公司运营中心和技术中心对服务的大客户和重点行业组建了专业服务团队，并指派专人对其负责管理，随时响应客户的需求。

公司产品销售的定价模式为“(原材料价格+精密制造费+表面处理费+配套件费用)×(1+加工损耗率)+产品设计费+包装物流费”。定价模式决定了公司利润获取上并非来自于简单的产品制造，而是其中更多的服务增值环节。

(五) 发行人的主要产品和业务情况

1、公司产品产能情况

(1) 公司产能情况

单位：万件

产品	2009年	2008年	2007年
精密钣金产品	1,700	1,700	1,700
精密压铸产品	200	150	110

(2) 公司产量情况

产品	2009年度		2008年度		2007年度	
	件数 (万件)	折合套数 (套)	件数 (万件)	折合套数 (套)	件数 (万件)	折合套数 (套)
精密钣金产品	1,850.84	353,378	1,967.66	336,321	1,459.05	273,124
精密压铸产品	208.02	-	151.44	-	87.14	-

在生产、销售环节上，公司按照客户订单进行生产。客户每次下订单时，会将整套产品的各个部件分别以系列订单方式发给本公司，其中包括关键部件和各种备件。在折合成套时，一般根据各客户群体的关键部位折算，如：通讯天线产品主要根据槽板和振子折算套数；机床产品主要根据罩壳和水箱进行折算；太阳能发电主要按底板、撑杆和散热器等关键部件进行折算（后同）。

2、销量及销售收入情况

(1) 销量情况

产品	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	件数 (万件)	折合套数 (套)	件数 (万件)	折合套数 (套)	件数 (万件)	折合套数 (套)
精密钣金产品	1,837.04	350,728	1,932.04	330,234	1,416.92	265,145
精密压铸产品	199.72	-	141.74	-	87.81	-

公司采用的是“合约制造”模式，产品生产完全根据客户订单要求生产，不为客户提供备货，因此公司的产销率基本达到 100%。

(2) 销售收入情况

单位：万元

产品	2009 年		2008 年		2007 年	
	销售收入	占比 (%)	销售收入	占比 (%)	销售收入	占比 (%)
精密钣金产品	46,383.40	80.05	41,614.74	82.69	31,075.16	82.98
精密压铸产品	11,560.62	19.95	8,710.44	17.31	6,375.51	17.02

3、公司的主要销售群体和销售收入情况

(1) 公司主要客户群体的销售情况

①主要客户群体的销量情况

产品	客户群体	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
		件数 (万件)	折合套数 (套)	件数 (万件)	折合套数 (套)	件数 (万件)	折合套数 (套)
精密钣金产品	通讯	1,651.61	324,412	1,763.28	314,291	1,274.34	251,420
	机床	4.44	497.00	18.59	1,222	33.27	1,626
	新能源	85.72	18,167	40.33	5,916	6.67	395
	其他机电	95.27	7,652	109.84	8,805	102.64	11,704
精密压铸产品	通讯	199.72	-	141.74	-	87.81	-

[注]：精密钣金产品在新能源领域的应用主要包括太阳能发电设备和核能发电设备。

②主要客户群体的销量收入情况

单位：万元

产品	客户群体	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
		销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
精密钣金	通讯	27,227.23	46.99%	32,122.29	63.83%	25,454.24	67.97%

金产品	机床	1,194.42	2.06%	2,941.44	5.84%	3,410.69	9.11%
	新能源	14,043.94	24.24%	1,544.86	3.07%	196.63	0.52%
	其他机电	3,917.81	6.76%	5,006.14	9.95%	2,013.61	5.38%
精密压铸产品	通讯	11,560.62	19.95%	8,710.44	17.31%	6,375.51	17.02%

(2) 按销售区域分类的销售收入情况

单位：万元

地区	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
国内市场	36,742.11	63.41%	40,448.96	80.38%	31,174.58	83.24%
国际市场	21,201.91	36.59%	9,876.21	19.62%	6,276.09	16.76%
合计	57,944.02	100%	50,325.17	100%	37,450.67	100%

报告期内，随着公司“全球战略”策略的不断实施，公司对国外的直接销售金额，以及占公司销售收入的比率在不断增加。

4、公司主要销售群体的销售价格变动情况

由于公司的产品都是非标产品，因此在合同评审阶段，公司会根据产品制造工艺的复杂性、工艺流程的可行性、新品批量生产导入时间，以及客户产品订单的持续性、单次订单数量、交货期、回款时间等因素，与客户就产品价格进行综合协商。鉴于客户每批产品订单需求的差异性，销售群体的销售价格不具有可比性。

5、报告期内公司主要服务的最终客户及销售情况

(1) 各期对最终客户的销售情况

①2009 年度

客户名称	销售金额（元）	占主营业务收入的比重
波尔威	178,040,232.50	30.72%
SolFocus	127,699,503.66	22.04%
安弗施	74,790,917.88	12.91%
爱立信	35,786,046.33	6.18%
安德鲁	33,072,141.67	5.71%
合计	449,388,842.04	77.56%

②2008 年度

客户名称	销售金额（元）	占主营业务收入的比重
波尔威	192,032,324.34	38.16%
安弗施	57,370,117.06	11.40%
安德鲁	53,247,273.53	10.58%
伟创力	43,068,797.87	8.56%
爱立信	19,679,152.06	3.91%
合计	365,397,664.86	72.61%

③2007 年度

客户名称	销售金额（元）	占主营业务收入的比重
波尔威	144,089,178.87	38.47%
安弗施	72,333,984.71	19.32%
安德鲁	48,971,025.40	13.08%
安伏电子	22,694,204.83	6.06%
沙迪克	18,553,622.83	4.95%
合计	306,642,016.64	81.88%

最近三年本公司不存在向前五大客户中任一单个客户的销售比例超过50%的情况。本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员及其关联方和持有本公司5%以上的股东未在上述前五名销售商中占有任何权益。

(2) 各期最终销售客户情况的列示说明

公司作为专业精密制造服务商，与某一大型客户如波尔威、安德鲁、爱立信等建立稳定的供应链关系前，通过客户对公司的业务管理体系审核、质量控制体系审核、现场审核、环境体系审核等一系列认证是一个必经阶段，相关认证标准和具体工作由该特定的大型客户负责组织实施，通过认证后公司方可被纳入其供应商序列。

公司的客户群中还包括一些从事通讯设备产品其他部件加工装配的配套企业，这些企业的产品也提供给上述某一大型客户，但这些企业并不对公司进行供应商资格认证，而遵循最终客户对公司资质的认可。

基于以上描述，公司产品订单的来源及销售对象可分为两类：（1）直接来源的订单由大型客户下达，形成产品后直接销售给大型客户在全球范围内的子公司；（2）间接来源的订单指从最终大型客户的配套企业获得的订单，这些企业

将其中的精密钣金件和精密铸件的制造在最终客户的指定下交由公司完成，形成产品后公司销售给后续加工装配的企业。公司一般与最终大型客户通过签订意向书、备忘录等双方认可的书面协议确定年度销售/采购规模，对直接和间接来源的订单量具有约束力。

《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第1号—招股说明书》第四十四条第四款的规定：“列表披露报告期内各期向前五名客户合计的销售总额占当期销售总额的百分比，受同一实际控制人控制的销售客户，应合并计算销售总额”。参照上述规定，为更真实地反映公司对最终客户的销售情况，将对最终客户控制的企业的销售总额和对具有相同最终客户的其他企业的销售总额予以合并列示。

五、公司主要原材料和能源供应情况

（一）主要原材料和能源的构成情况

产品类别	所需主要原材料	所需主要能源
精密钣金产品	铝板、铜板、不锈钢板、钢板	电、柴油
精密铸造产品	铝锭、铝板、钢板	电、液化气

（二）主要原材料和能源采购情况

1、主要原材料采购及价格变动情况

（1）主要原材料价格变动情况

主要原材料	2009年		2008年		2007年	
	单价（元/吨）	变动率（%）	单价（元/吨）	变动率（%）	单价（元/吨）	变动率（%）
铝板	19,203.25	-15.14	22,628.57	-14.06	26,330.79	-1.29
不锈钢板	17,355.99	-25.06	23,159.12	-22.88	30,029.14	29.01
铜板	36,653.54	-22.81	47,487.85	-8.59	51,948.00	23.11
钢板	5,567.01	-8.82	6,105.27	11.09	5,495.69	23.33
铝锭	12,673.46	-19.33	15,709.54	-11.32	17,714.92	5.13

(2) 主要原材料占生产成本的比重情况

主要原材料	2009年		2008年		2007年	
	金额(万元)	占比(%)	金额(万元)	占比(%)	金额(万元)	占比(%)
铝板	9,326.27	20.68	7,437.50	21.61	6,770.30	26.61
不锈钢板	2,669.54	5.92	2,663.36	7.74	2,750.88	10.81
铜板	1,717.34	3.81	1,232.94	3.58	1,302.75	5.12
钢板	1,486.97	3.30	2,000.89	5.81	879.44	3.46
铝锭	1,307.60	2.90	892.96	2.59	1,366.83	5.37
合计	16,507.72	36.61	14,227.65	41.33	13,070.20	51.37

(3) 对原材料价格大幅波动的防范措施

①跟踪常用原材料市场价格变动趋势，根据主要客户的订单需求预测，动态调整安全存货量、订货点和经济订货批量；

②非常用原材料严格按照订单组织采购，不作日常储备，防止出现周转效率较低的原材在周转期内价格大幅波动的情况；

③提高产品档次，提升精密制造产品中所包括的服务的附加值，从而降低原材料在生产成本中的比重，削弱价格波动对产品成本的影响；

④严格执行产品售价与原材料价格挂钩的定价模式，要求市场营销部门通过信息管理系统及时与物流部门、财务部门建立信息的传导和反馈机制，在对外报价过程中最大限度地转移原材料价格波动风险。

从以上几点入手，公司在报告期内一直保持着较低的原材保有量，仅占流动资产总额的5%-7%；周转天数逐步稳定在15天左右；通过开发高附加值产品，主要原材料在生产成本中的比重已不足50%；坚持售价与成本联动，毛利率一直稳定在较高的水平。

2、主要能源消耗及价格变动情况

(1) 主要能源价格变动情况

主要能源	2009年		2008年		2007年	
	单价(元)	变动率	单价(元)	变动率	单价(元)	变动率
电(度)	0.66	-1.49%	0.67	9.84%	0.61	5.17%
柴油(吨)	5,337.47	-22.99%	6,931.00	36.64%	5,072.61	18.70%
液化气(立方)	11.79	-27.04%	16.16	26.65%	12.76	2.00%

(2) 主要能源占生产成本的比重

能源	2009年		2008年		2007年	
	金额(万元)	占比(%)	金额(万元)	占比(%)	金额(万元)	占比(%)
电	767.23	1.70	607.86	1.77	440.50	1.73
柴油	209.96	0.47	227.54	0.66	113.02	0.44
液化气	256.76	0.57	133.73	0.39	72.40	0.28
合计	1,233.95	2.74	969.13	2.82	625.92	2.45

虽然报告期内公司由于能源单价上涨因素,导致能源占公司生产成本比重有所提高,但是作为精密金属产品制造服务商,能源占公司生产成本的比重总体较低。

(三) 报告期内公司向主要供应商采购情况

1、2009年公司向主要供应商采购情况

供应商名称	采购金额(元)	占采购总额的比重
江苏金汇铝板带有限公司	28,151,461.61	6.63%
沪士电子股份有限公司	19,254,789.34	4.53%
苏州宝罗机械工程有限公司	14,501,423.13	3.41%
哈博(常州)电缆有限公司	11,068,274.40	2.61%
昆山捷安特轻合金科技有限公司	9,429,906.06	2.22%
合计	82,405,854.54	19.40%

2、2008年公司向主要供应商采购情况

供应商名称	采购金额(元)	占采购总额的比重
苏州宝罗机械工程有限公司	43,624,293.16	15.28%
江苏金汇铝板带有限公司	30,850,838.96	10.81%
苏州朗森精密机械有限公司	14,930,737.02	5.23%
苏州市海安铜材有限公司	12,781,499.25	4.48%
无锡市久亮不锈钢有限公司	11,508,051.40	4.03%
合计	113,695,419.79	39.83%

3、2007 年公司向主要供应商采购情况

供应商名称	采购金额（元）	占采购总额的比重
江苏金汇铝板带有限公司	21,069,626.41	11.33%
常州龙马铝材有限公司	17,461,059.87	9.39%
无锡市久亮不锈钢有限公司	14,423,420.85	7.75%
苏州市海安铜材有限公司	14,329,834.09	7.70%
苏州银亮金属材料有限公司	12,484,763.15	6.71%
合计	79,768,704.37	42.88%

公司生产所需原材料供应商主要为金属材料经销商和金属物流加工、配送企业，供应商所处行业均属于完全竞争行业，市场供应充足，由于公司主要供应商提供的产品质量稳定可靠，价格合理，双方形成了良好的合作关系。

近三年公司向前五名采购商采购的产品金额占当年采购总额的比例分别为 42.88%、39.83%和 19.40%，本公司不存在向前五大供应商中任一单个供应商的采购比例超过 50%的情况。

本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员及其关联方和持有本公司 5%以上的股东未在上述供应商占有任何权益。

六、安全生产和环境保护情况

（一）安全生产情况

本公司在生产经营活动中一贯重视安全生产工作，未出现因安全生产问题受到处罚的情况。

（二）环境保护情况

本公司主要向通讯设备、新能源、精密机床等领域的国际客户提供精密制造服务，纳入客户供应体系需要供应商有很高的环保安排和措施，一般要求产品至少符合欧盟的 RoHS 和 WEEE 的要求，并根据需要达到各个客户的其绿色采购要求。公司制造体系已通过众多国际客户认证。

从工艺角度来看，公司产品工艺中涉及到喷涂、电镀等表面处理工序以及机

械加工过程，有可能对环境保护产生影响。公司目前生产中可能产生的污染物包括：废水（生活污水、涂装废水和电镀废水）和废气（表面喷涂粉尘）等。

对于生活污水主要通过市政工程统一处理、排放。公司的喷涂废水主要由喷涂前磷化工艺处理所产生，磷化工艺主要通过磷化水对产品清洗，以提高产品抗氧化性和产品涂装附着能力。磷化工艺所产生的废水主要为磷化废水，公司通过安装“涂装前处理废水治理设备”，通过添加碱性药剂（氢氧化钙、聚合氯化铝等）、沉淀、过滤等程序，使磷化废水水质中的固、液分离。水达到正常 PH 值的水（一级 A 标准），经检测后排放；相关的固体物质，通过统一收集，交有资质的专业公司统一处理。

电镀废水由袁氏电子所产生，袁氏电子是依据《关于苏州袁氏电子科技有限公司项目环境影响报告表的审批意见》（吴环综（2007）163 号）设立的专门从事金属电镀工艺的专业公司。袁氏电子产生的废水主要为含镍废水、含锌铜废水、酸碱废水和镀银废水，相关废水由专业公司（苏州和协表面处理有限公司）统一处理。

公司部分产品需要经过喷涂处理，喷涂过程将产生粉尘。公司的喷涂是通过自主改建的静电粉末喷涂系统实施，所产生的喷涂粉尘保留在喷涂装置内循环应用，不对外排放，因此实际不产生粉尘污染。

2010年1月13日苏州市环境保护局出具《企业环境保护审核表》，“经核查，该公司能遵守环境保护法律法规，近三年以来未发生污染事故，未受到本局行政处罚。”

七、发行人的主要经营性固定资产和无形资产

（一）公司主要固定资产情况

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、运输设备等，上述资产使用状况良好。截至 2009 年 12 月 31 日，公司固定资产净值为 27,886.33 万元，主要固定资产情况如下：

单位：万元

类别	原 值	净 值	综合成新率
房屋建筑物	8,750.07	7,558.31	86.38%
机器设备	25,179.51	18,687.69	74.22%
运输设备	1,030.79	381.80	37.04%
办公设备及其他设备	1,691.15	1,258.53	74.42%
合 计	36,651.52	27,886.33	76.09%

1、房屋建筑情况

(1) 房屋产权情况

公司（含控股子公司）拥有 3 宗房屋所有权，均已获得苏州市房产管理局颁发的《房地产权证》，具体情况如下：

房地产权证编号 (苏房权证吴中字)	房地座落	建筑面积 (平方米)	权属方	房 屋 使用用途
第00092351号	东山镇上湾村	6,420.42	东山精密	非居住用房
第00092353号	东山镇凤凰山路8号	33,762.40	东山精密	非居住用房
第00092297号	胥口镇浦庄大道999号	14,003.97	永创科技	非居住用房

截至本说明书签署日，上述所有房屋已为本公司借款提供抵押担保。

(2) 房屋租赁情况

2006年10月18日，袁氏电子（乙方）与苏州和协表面处理有限公司（甲方）签订《房屋租赁合同》（合同号06-003），合同约定由乙方承租甲方所拥有的位于吴中经济开发区河东工业园，塘东路138号的厂房1栋，建筑面积为3,396平方米；租赁期限为：2006年10月18日至2011年10月17日，租金为101.88万元/年，并支付25万元的租赁押金（租赁期满由出租方退还给承租方，不计利息）；另外，甲方按照每吨8万元的标准向乙方收取污水处理费。

2、主要设备

(1) 主要设备情况

本公司作为专业精密金属制造服务商，主要根据各精密制造环节的需要而配置加工设备，公司的设备主要来源为进口，并经过公司技术中心的专门设计及改造，技术和性能指标在国际同类设备中处于先进水平。截至2009年12月31日，本公司主要设备的数量、购置价格和账面价值情况如下（因公司设备数量较多，此处仅列示单台/套账面原值超过20万元的主要设备情况）：

设备用途	设备名称	单位 (台/套)	原值 (万元)	账面净值 (万元)	成新率 (%)	权属方
精密钣金	数控加工设备	60	9,491.19	5,870.72	61.85%	本公司
	萨瓦尼尼自动生产线	1	1,615.18	1,090.92	67.54%	
	太阳能自动化安装系统	1	1,285.31	1,264.96	98.42%	
	涂装生产线	1	389.80	304.00	77.99%	
	焊接设备	4	202.39	152.89	75.55%	
	检测设备	33	812.56	733.59	90.28%	
	其他辅助设备	25	1,466.54	1,279.94	87.28%	
	自动仓库系统、设备	2	297.30	217.32	73.10%	
精密铸造	加工中心	121	5,049.90	4,090.44	81.00%	永创科技
	压铸设备	21	2,640.03	2,345.66	88.85%	
	焊接设备	1	443.00	390.42	88.13%	
	检测设备	22	443.67	379.70	85.58%	
合计		292	24,136.87	18,120.56	75.07%	

截至本说明书签署日，账面原值为 6,305.75 万元的部分机器设备已为公司借款提供抵押担保。

(二) 无形资产

发行人的无形资产为土地使用权和软件，截至 2009 年 12 月 31 日，公司无形资产净值为 1,093.25 万元，主要无形资产情况如下：

单位：万元

类别	原值	净值
土地使用权	1,148.62	1,048.86
软件	172.45	44.39
合计	1,321.07	1,093.25

1、土地情况

公司无形资产中的土地使用权共 3 宗，公司均以出让方式取得，面积合计 112,756.9 平方米。

地址	土地使用权证号码 (吴国用)	面积 (平方米)	终止日期 (年/月/日)	权属方
东山镇上湾村	(2008)第 20274 号	8,205.60	2055/4/7	东山精密

东山镇凤凰山路8号	(2008)第20275号	51,613.80	2055/1/14	
浦庄镇石庄村	(2004)第20674号	52,937.50	2054/3/24	永创科技

截至本说明书签署日,上述土地使用权均已为公司借款及开具银行承兑汇票提供抵押担保。

2、软件使用权

公司为提升业务管理效率,对外购买管理和专用编程软件3套,价值共计172.45万元,使用期限3年。截至2009年12月31日,账面摊余价值为44.39万元。

八、公司特许经营权及进出口经营权情况

公司无特许经营权。

发行人拥有进出口经营权,现持有中华人民共和国南京海关颁发的海关注册登记编码为3205962040的《中华人民共和国进出口货物收发货人报关注册登记证书》。注册登记日期为2002年6月6日,有效期至2012年4月23日。

九、公司的技术水平及研发情况

(一) 生产技术

1、公司技术概况

本公司自成立以来,通过自主研发,形成了从事精密金属制造所需的开发、设计、生产的技术力量。公司在经营过程中不断吸收信息控制、材料、现代制造及质量管理等方面的最新成果,形成了包括设计和信息控制技术、精密金属制造的生产工艺和检测工艺,从而形成了完整的精密金属制造技术体系。

公司技术中心拥有一支研发技术团队,主要从事产品结构研发设计、工艺制定、生产流程方案设计工作,其中包括一批近30人的由结构设计工程师和软件工程师等组成的专业开发团队。2009年11月24日,公司技术中心经苏州市人民政府批准认定为“市级企业技术中心”。

运营中心拥有一批成熟经验的钣金工程师、焊接工程师、装配工程师、模具工程师、设备维护工程师等。相关精密制造技术人员具有丰富生产实践经验,具

有很高的产品制造创新能力,为公司从事高难度的精密钣金和精密铸件的结构设计与制造奠定了坚实基础。

2、公司核心技术的基本情况

(1) 设计和信息控制技术

产品结构的设计和生产过程的信息控制技术是精密制造水平的重要标志。

①产品结构计算机三维设计技术

公司的产品设计上采用三维计算机软件(CAD、Solid Edge 等)等先进设计开发技术,取代传统的二维设计、样品校正、反复试制的开发流程,提高设计准确率,具有开发周期缩短、产品标准、产品质量更为稳定的特点。根据客户反馈信息,公司的客户新品打样时间比一般竞争对手至少缩短一半。

②工艺流程信息控制技术

公司利用长期积累的制造经验和计算机程序设计出的虚拟生产工艺流程,通过拟定最为合理的生产工序,达到节约制造时间、节约原材料、降低公司成本的目的。

(2) 生产工艺

公司有十年的精密制造经验,形成了成熟的柔性加工技术经验,使公司在面对多行业、多客户、多产品规格时可有效地提高生产的及时性和经济性。

除上述生产工艺中的柔性制造技术外,公司形成以下自有核心制造技术:

①焊接技术

焊接是保证精密钣金件精度的重要组成部分。公司的焊接既包括机器焊接,又包括人工焊接,二者的有机融合提高了公司整体制造体系的柔性。

在机器焊接方面,公司通过引进全自动冷焊接机(机器人焊接)有效提高了产品焊接质量,保证了焊接的整体性,有效提高了焊接效率。但机器焊接对产品的工装要求较高,通用性相对较弱。在人工焊接方面,公司通过委托专业机构和自我培训方式,已形成了一支由国际焊接工程师(国际焊接协会(iiwiis)认证)领衔的专业焊接团队,高水平的人工焊接团队可完成部分机器焊接难以实现的专业焊接。

公司拥有的较高资质和技术能力,公司焊接技术在行业内保持了较高水平,获得了包括对产品安全性具有很高要求的阿海珐、NCR,以及对产品表面质量要求较高的机床企业如沙迪克等在内的众多企业认证。

②表面处理技术

表面处理是实现客户产品功能性和非功能性要求的重要组成部分，精密制造的表面处理主要包括喷涂、电镀、拉丝等方式。

喷涂：公司运用自身拥有的技术能力改进了国产钢、铝件共用粉末涂装线，不但提高了其整体生产效率，而且有效地实现了所用粉末的无外溢及循环使用，达到了环保标准。

拉丝：拉丝技术主要运用于焊接后续处理，保证产品表面处理前后的一致性，保证优良的外观质量。

公司主要面向通讯类客户，由于功能性的精密度要求，对产品的表面处理技术要求极为苛刻，公司能够成为世界一流通讯天线制造商（安德鲁、波尔威、安弗施等）的主要供应商，并获得包括爱立信等通讯设备集成商的体系认证，证明了公司精密制造产品在表面处理中拥有一般企业不可比拟的优势。

（3）检测工艺

公司的检测工艺主要根据客户的要求，在精密制造产品生产各环节对产品质量进行检测。如阿海珐核能设备产品具有安全性要求高的特征，该公司对精密钣金产品具有高气密性的特殊要求，公司经过多次试验和技术攻关，掌握了精密钣金产品气密性检测的关键技术，并研制出了气密性检测专用设备，该项技术目前处于国际先进水平。

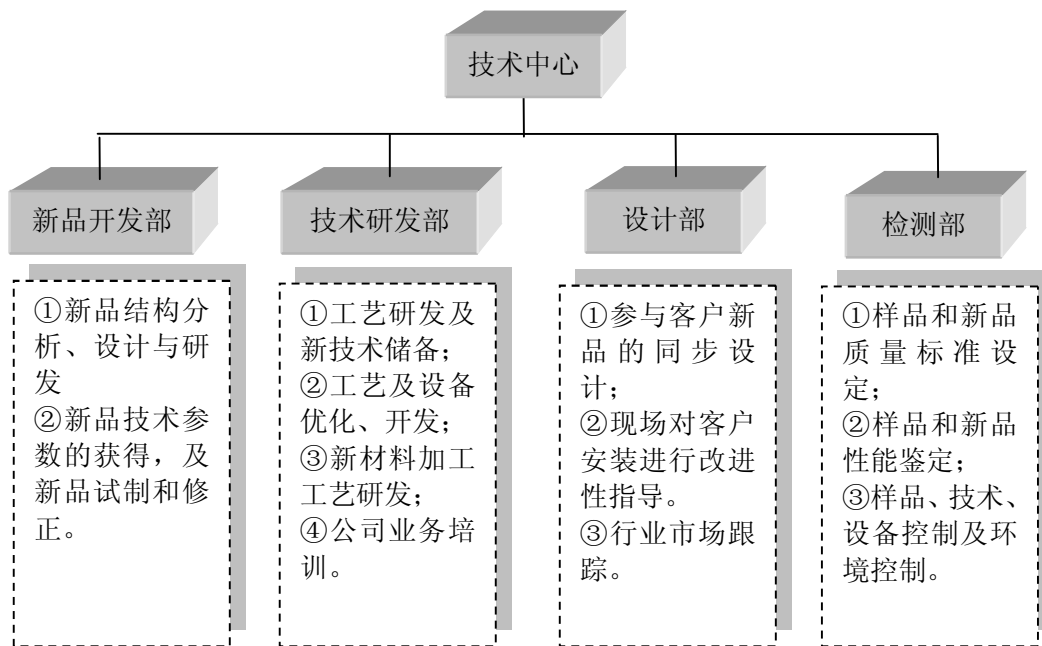
3、公司主要产品生产技术所处阶段

客户行业	客户产品类型	产品生产所处阶段	
		大批量	小批量
通讯	通讯天线	√	
	滤波器组件	√	
机床	线切割机	√	
	半导体自动化设备		√
能源	太阳能发电	√	
	核能设备	√	
金融	自动柜员机	√	

（二）公司研发情况

1、公司的研发机构情况

技术中心承担公司的研发相关工作，其主要职责包括：参与制定公司研发战略规划，建立产品技术标准体系，产品结构设计与研发，市场开拓与客户技术沟通，生产工艺流程设计与修正，以及产品质量检测等。目前，公司的技术中心的组织结构及相应的职责如下：



2、公司的研发情况

作为精密制造服务企业，本公司研发主要涉及到精密产品结构研发和工艺流程的研发。

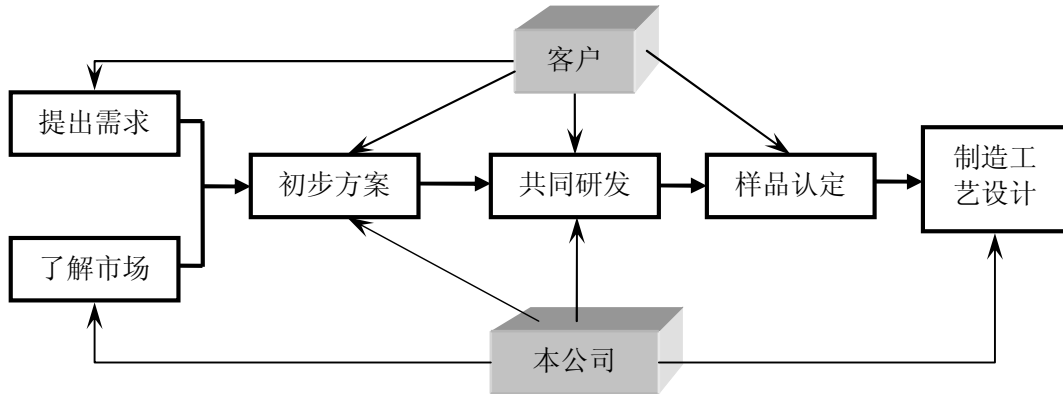
（1）产品结构研发方面

本公司注重研究主要客户的市场变化情况，积极对下游客户行业发展趋势进行跟踪，为客户提供产品的解决方案或引导性的解决方案。公司的产品研发可分共同性研发和客户产品结构修订研发两种，具体如下：

①产品的共同研发

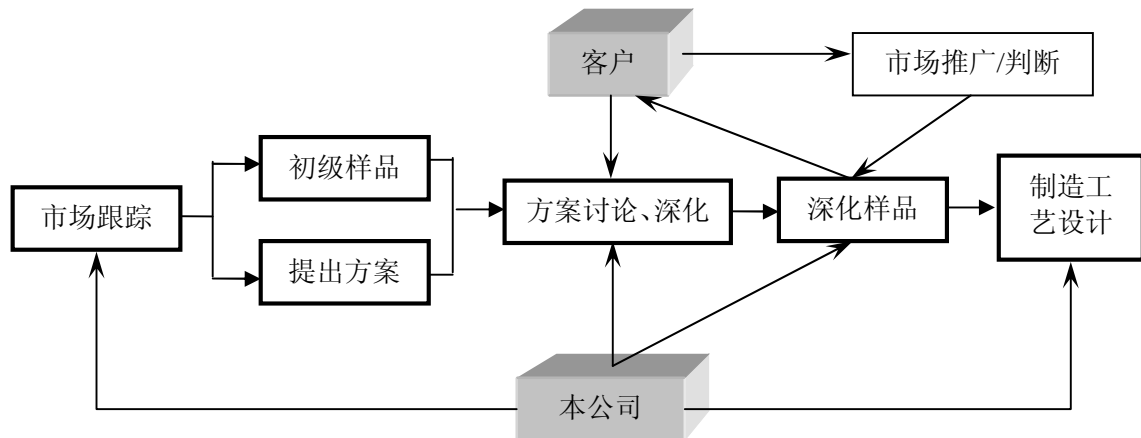
共同研发是公司通过对市场的了解，在客户产品初步设计过程，充分参与到产品中所具有的功能性和非功能性结构的设计，并利用自身和整个供应链的技术力量，在满足产品的用途前提下，对制造工艺进行同步设计；通过提供样品，

最大限度地配合客户研发、实现产品的功能；并通过自身的制造工艺的仿真设计，以随时实现客户对产品的需求。其开展业务一般采用如下形式：



②产品的结构修订研发

客户产品修订研发关键在于通过跟踪客户产品市场销售情况，分析客户行业竞争对手的主要产品设计情况，向客户提出对产品进行优化的方案和样品，并与客户一道对产品进行深入的优化设计，通过提高下游客户产品的竞争能力，提高自身竞争优势。



(2) 工艺研发方面

公司着重研究制造服务过程中所必须的柔性制造工艺和并行制造工艺，以提高整体服务质量。公司通过对信息管理系统的不不断升级，对各设备制造能力、加工精度、工作强度等指标进行实时监控，并对公司订单情况进行综合分析，通过计算机系统模拟设计合理的工作流程，自动生成订单制造工序文件，有效节约制造时间和降低公司原材料成本。

3、研发费用占主营业务收入情况

公司一贯注重在产品结构及工艺流程研发方面的资金投入，报告期内研发费

用投入逐期增加，占公司主营业务收入的比重亦不断增加，具体如下：

项目	2009年度	2008年度	2007年度
研发投入（万元）	1,988.09	669.05	413.94
主营业务收入（万元）	57,944.02	50,325.17	37,450.67
所占比重	3.43%	1.33%	1.11%

（三）技术创新情况

1、技术创新机制

公司自成立以来，一直坚持以产品技术含量提升市场份额的战略，在技术、研发环节持续投资，不断提升技术实力，主要措施包括：

（1）技术创新的设施投入

技术中心是体现公司竞争能力的关键，近几年公司通过引进、消化和自主开发新技术、新设备，提高公司的技术水平，强化了产品研发的基础设施。

（2）竞争与激励机制

为保持公司的工艺技术不断创新，提高技术水平，公司在研发活动中引入竞争机制和激励机制，鼓励研发人员开展技术攻关，在分配和奖励上向科研技术人员倾斜，实行研发与销售挂钩为主的激励机制，从制度上保证了公司技术的不断创新。

（3）技术创新的人才积累

人才是公司技术创新的核心所在，公司根据行业特征，已培养出一批年轻、专业、敬业的研发人员，成为公司技术创新的骨干力量。另外，公司每年都从国内各高校招聘优秀毕业生，作为技术创新的储备人才，为公司未来的技术创新活动提供支持。

2、技术储备情况

根据公司的战略思想，公司未来发展中仍然是要紧抓精密钣金制造的主线，适时发展配套产品。根据客户行业利润和对精密钣金的需求情况，本公司对通讯行业、机床行业及太阳能发电行业市场前景看好，公司对上述行业有较为深刻的认识，客户层次也较高，这使得公司能够继续保持在相关客户行业的技术领先地位，其中具体包括：

(1) 数控液压设备对精密钣金制造适用性研究

公司近年来针对客户对精密钣金产品的技术、性能要求，投入较大的资源研发了数控液压设备从事钣金制造的深拉伸凸包、凸台、桥形、卯合等成型工艺。

(2) 软模制造技术的研究

主要针对精密钣金制造特殊产品制造工艺要求，研发了数控冲床异形加工和折弯易模导入工艺。

(3) 焊接工艺研究

公司在开发核能企业阿海珐之后，加大了对焊接工艺的研发力度，主要进行新技术引进的适用性研究，以保证焊接质量，提高产品的密封可靠度，降低焊接工艺对原材料的损坏。公司通过自行研究设计了焊接专用夹具，以及厚薄板混合焊接工艺、螺柱焊接工艺，有效地提高了公司产品的焊接效率和质量。

公司通过对焊接工艺的研究，实现了客户产品高密封的需求，公司对焊接工艺持续研发成为进一步获得市场竞争优势的关键。

(4) 涂装工艺的研究

涂装前处理将影响最终产品的表面处理质量，目前公司通过对市场的长期跟踪和分析，采用NT-1替代目前使用的磷化工艺处理，主要有助于公司降低化工原料费用（主要消除磷化工艺中所必须的磷化开缸剂、磷化添加剂、促进剂，及废水处理剂）和能源费用（主要消除磷化工艺中所需的柴油消耗），同时获得更好的产品质量，相关工艺改进已在具体生产环节得到了应用。

3、技术创新的安排情况

根据公司的战略目标，未来3-5年公司主要服务的客户还是集中在通讯和太阳能等行业。在技术环节上，针对客户产品要求的不断提高，公司的技术创新安排上主要针对以上客户行业产品工艺进行：

(1) 通讯行业

报告期内，公司制造服务的主要对象是通讯行业客户，其中无线通讯基站天线约占公司销售的70%（公司2009年数据）。未来随着通讯技术的不断进步，对无线通讯基站天线产品的精度要求也越来越高，相应客户对精密钣金产品的要求也会越来越高。针对客户行业的需求变化，公司在技术创新安排上，重点研发覆膜数控冲压工艺，以提高精密钣金产品的表面质量，进而提高通讯天线整体质量。

(2) 太阳能发电行业

虽然公司目前介入该行业的时间较短，面向该客户群体提供的制造服务量也相对较低，但是太阳能发电行业整体发展潜力较大，客户行业需求较大。在未来技术研发上，主要针对该行业，特别是公司在该行业的客户如Solfocus所采用的“聚焦式太阳能发电”方式，对整体铆接定位要求高的特点，重点研发相应的定位工艺，提高公司的产品、服务质量。

十、公司产品质量控制情况

（一）质量控制标准

公司的产品主要为非标产品，目前缺乏相应的行业标准，对产品的质量控制一般根据《一般公差未注工差的线性和角度尺寸的公差》（GB/T 1804-2000）为标准，公司产品能够满足相关国家标准。

作为精密金属结构件制造服务企业，公司产品还需满足客户的相关要求，其中不但包括欧盟的RoHS环保指令和WEEE环保指令，而且各发达国家的客户对产品采购还自行制定了相应的绿色环保采购要求。如：安德鲁、波尔威等无线通讯基站天线产品制造商，其下游通讯运营商对其产品具有绿色采购标准，为达到相应通讯运营商标准，公司为其提供的产品也需符合相应的标准。例如：BT要求达到GS19绿色采购标准；Motorola要求达到12G02897W18绿色采购标准。

另外，公司已通过ISO9001：2000国际质量体系认证，建立了符合国际标准的质量管理体系。

（二）质量控制体系

公司制定了自身的质量手册、质量管理程序文件和质量管理作业规范文件，对原材料采购、合约管理、生产加工、质量控制、货物运送等全过程进行规范，并在工作中严格遵守。依照ISO9001的规范，公司制定了结构分为三层的质量体系文件：

第一层：质量手册（总体描述公司的各部门质量情况，质量体系情况以及涉及到的各要素情况）。

第二层：程序文件（程序文件阐述了各工作流程、关键技术，并描述了各部

门工作的接口），一共制定了17个程序控制文件。

第三层：作业规范文件（作业规范文件主要就具体业务流程和质量控制制定的规范性文件），一共制定了40个规程和技术要求。

（三）产品质量纠纷情况

公司报告期内严格执行国家有关质量、计量法律法规，没有受到任何质量、计量方面的行政处罚。截至本说明书签署之日，公司未发生因产品质量问题而导致的纠纷。

第六章 同业竞争与关联交易

一、同业竞争

（一）实际控制人与发行人同业竞争情况

截至本说明书签署日，袁氏父子持有本公司85.53%的股份，为公司的实际控制人。袁氏父子除持有本公司股份外，没有直接经营或通过其他形式经营与本公司相同或相似的业务。因此，公司与实际控制人不存在同业竞争。

（二）实际控制人为避免同业竞争而出具的承诺

本公司实际控制人袁氏父子于2008年5月向本公司出具了《不同业竞争承诺书》：

“本人目前没有直接或间接地从事任何与股份公司实际从事业务存在竞争的任何业务活动。

自承诺书签署之日起，本人将不会直接或间接地以任何方式（包括但不限于独自经营、合资经营和拥有在其他公司或企业的股票或权益）从事与股份公司的业务有竞争或可能构成竞争的业务或活动”。

二、关联方、关联关系及关联交易

（一）关联方和关联关系

1、实际控制人

关联方名称	与本公司的关系
袁永刚	公司董事长，持有公司 36.31%的股份
袁永峰	公司董事、总经理，持有公司 36.31%的股份
袁富根	公司董事，持有公司 12.91%的股份

2、本公司控股子公司

关联方名称	与本公司的关系
永创科技	控股子公司，本公司持有其 100%的股权
袁氏电子	控股子公司，本公司持有其 100%的股权

3、持有本公司 5%以上表决权的法人股东

关联方名称	与本公司的关系
苏州国发	持有本公司 6.75%的股权

4、本公司自然人关联方

自然人关联方是指能对公司财务和生产经营决策产生重大影响的个人，本公司董事、监事、高级管理人员，以及与上述人员关系密切的亲属均为本公司自然人关联方。公司董事、监事、高级管理人员任职情况见本说明书“第七章 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”的相关内容。

（二）关联交易

1、经常性关联交易

公司报告期内专业从事精密钣金产品的制造与服务；永创科技2006年7月开始正式生产经营，报告期内专业从事精密铸件产品的制造与服务；袁氏电子2008年1月开始正式生产经营，从事金属材料表面处理业务。公司和永创科技同为通讯设备行业的客户提供制造服务，拥有各自独立的市场开发能力和客户队伍。在经营过程中，有的下游客户的订单同时需求精密钣金件和精密铸件及两者的组装产品，公司或永创科技在承接并完成各自订单中其能够生产的专业产品后，也分别向对方采购其所不能完成的非专业领域产品用于对外直接销售或组装后销售。袁氏电子的业务为向公司和永创科技提供精密钣金件、精密铸件的表面处理工序，不向其他外部客户提供服务。

永创科技在2006年7-12月期间生产销售规模较小，基本处于市场前期开拓和客户产品样品试制阶段，未与公司之间发生经常性采购和销售业务。

报告期内，公司和永创科技之间发生经常性采购和销售业务的期间为2007年度、2008年度和2009年度；袁氏电子和公司、永创科技之间发生经常性加工劳务的期间为2008年度和2009年度。

上述期间，永创科技和袁氏电子均作为公司的全资子公司纳入合并会计报表范围，根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第1号—招股说明书》第五十三条规定“发行人应根据《公司法》和《企业会计准则》的相关规定披露关联方、关联关系和关联交易”；根据《企业会计准则第36号—关联方披露》第二条规定“对外提供合并财务报表的，对于已经包括在合并范围内各企业之间的交易不予披露，但应当披露与合并范围外各关联方的关系及其交易”。根据以上规定，本说明书对发行人与永创科技、袁氏电子之间发生的经常性关联交易未予披露。

2、偶发性关联交易

近三年，偶发性关联交易主要内容是实施同一控制下企业合并而与实际控制人之间的股权转让交易。

（1）东山钣金收购永创科技股权

2007年8月29日，东山钣金分别与袁永峰、袁永刚签订《股权转让协议书》，其中袁永刚将持有永创科技39.92%股权以403.16万元转让给东山钣金，袁永峰将持有永创科技60.08%股权以606.84万元转让给东山钣金。转让完成后，公司持有永创科技100%的股权。

（2）东山钣金收购袁氏电子股权

2007年8月29日，东山钣金分别与袁永峰、袁永刚签订《股权转让协议书》，袁永峰将持有袁氏电子49%股权以245万元转让给东山钣金，袁永刚将持有的袁氏电子51%股权以255万元转让给东山钣金。转让完成后，公司持有袁氏电子100%的股权。

3、偶发性关联交易对公司财务状况和经营成果的影响

（1）2007年8月，东山钣金收购永创科技股权

永创科技主要从事精密铸件制造，和本公司同属于精密金属制造业务范畴。收购永创科技股权是公司完善精密金属制造服务体系，在精密金属制造服务行业横向发展的需要。

经天健正信事务所审计，收购时点2007年8月31日永创科技的账面净资产为9,914,349.50元。根据《企业会计准则第2号——长期股权投资》的相关处理方法，东山钣金收购永创科技股权的行为属于同一控制下的企业合并，支付的

股权转让款 1,010 万元与取得被合并方所有者权益账面价值之间的差额 185,650.50 元冲减了盈余公积。

报告期内，永创科技实现了较快的发展，营业收入复合增长率达 52.84%，2009 年度实现营业收入和净利润分别为 15,031.88 万元和 1,324.27 万元。随着客户群的逐渐壮大，对精密铸件的需求日益增多，加上永创科技自身不断的市场开拓，对本公司整体经营业绩的贡献逐渐突出。另外通过整合同一控制人下的精密金属制造业务，有效地避免同业竞争和消除关联交易，提高了公司精密金属制造服务体系的完整性。

(2) 2007 年 8 月，东山钣金收购袁氏电子股权

袁氏电子成立于 2007 年 4 月，主营业务为精密金属产品的表面处理。收购袁氏电子股权使公司拥有了金属表面处理能力，实现了产业链的进一步延伸。2007 年度，袁氏电子尚处于开办期，因前期发生的筹办费用导致该公司净利润为-147.27 万元。2008 年 1 月袁氏电子正式生产经营，为本公司和永创科技提供服务，2008 年度和 2009 年度分别实现净利润-99.02 万元和-92.95 万元，虽然其经营成果未对公司整体经营业绩带来重大的影响，但是其提供的服务降低了原来表面处理工序的外包成本，使公司可以有效地控制产品质量和订单的交期，提升了公司整体产品的附加值；另外袁氏电子可以借助本公司和永创科技已有的较大业务规模获得持续稳定的业务订单，有利于双方业务的发展，有效减少可能发生的关联交易，提高了公司产业链的完整性。

袁氏电子至 2007 年 8 月底尚处于前期开办阶段，尚无相关经营损益产生，故股权转让价格以股权转让方在袁氏电子的原始出资额作为定价依据。

(三) 关联方应收应付款项余额

关联方名称	2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日	
	金额（元）	比例	金额（元）	比例	金额（元）	比例
其他应收款						
袁永刚	-	-	-	-	80,000.00	5.18%
其他应付款						
袁富根	-	-	-	-	435,497.04	88.66%

1、2007 年期初应付股东袁富根 573,925.33 元、袁永峰 1,148,416.67 元、袁永刚 1,039,360.75 元，主要系公司股东为了支持公司发展陆续投入的流动资

金。

2、2007 年以来公司主要采用外部融资渠道获取流动资金，经历次增资后公司自有资本也得到了充实，同时经营规模的扩大和经营业绩的不断提升使公司经营现金流量充沛，公司有步骤的偿还了股东的暂借款，至 2008 年 1 季度已归还完毕。

3、归还关联方股东款项在现金流量表中的列示如下：

单位：元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
支付袁富根往来款	-	435,497.04	138,428.29
支付袁永峰往来款	-	-	1,148,416.67
支付袁永刚往来款	-	-80,000.00	1,119,360.75
合 计	-	355,497.04	2,406,205.71

三、公司规范关联交易的制度安排

1、《公司章程》对关联交易决策权力与程序的规定

《公司章程》第七十七条规定：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；股东大会决议的公告应当充分披露非关联股东的表决情况。

《公司章程》第一百一十六条规定：董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足 3 人的，应将该事项提交股东大会审议。

2、《关联交易管理制度》对关联交易决策权力与程序的规定

《关联交易管理制度》第十七条规定：公司与关联自然人发生的金额在 30 万元以下（不含 30 万元）的关联交易由总经理批准；公司与关联自然人发生的金额在 30 万元（含 30 万元）至 300 万元（不含 300 万元）之间的关联交易由董事会批准；公司与关联自然人发生的交易金额在 300 万元（含 300 万元）以上的关联交易由股东大会批准。

《关联交易管理制度》第十八条规定：公司与关联法人发生的金额在 300 万

元以下（不含 300 万元）的关联交易由总经理批准；公司与关联法人发生的金额在 300 万元（含 300 万元）至 3,000 万元（不含 3,000 万元）之间，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%（含 0.5%）至 5%（不含 5%）之间的关联交易由董事会批准；公司与关联法人发生的金额在 3,000 万元以上（含 3,000 万元），且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5%以上（含 5%）的关联交易由公司股东大会批准。公司与关联法人发生的关联交易金额已占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%以上（含 0.5%）但不足 300 万元的，该关联交易由董事会批准；公司与关联法人发生的关联交易金额已占公司最近一期经审计净资产绝对值 5%以上（含 5%）但不足 3,000 万元的，该关联交易由股东大会批准。

《关联交易管理制度》第二十条规定：需股东大会批准的公司与关联法人之间的重大关联交易事项，公司应当聘请具有执行证券、期货相关业务资格的中介机构，对交易标的进行评估或审计。与公司日常经营有关的购销或服务类关联交易除外，但有关法律、法规或规范性文件有规定的，从其规定。

《关联交易管理制度》第二十七条规定：公司为关联人提供担保的，不论数额大小，均应当在董事会审议通过后提交股东大会审议。公司为持有本公司 5%以下股份的股东提供担保的，参照前款的规定执行，有关股东应当在股东大会上回避表决。

3、《独立董事工作制度》赋予独立董事审核关联交易的权利

《独立董事工作制度》第十二条规定：公司与关联自然人发生的交易金额在 30 万元以上的关联交易或公司与关联法人发生的交易金额在 300 万元以上，且占公司最近一期经审计的净资产绝对值 0.5%以上的关联交易，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。

《独立董事工作制度》第十三条规定：独立董事需就“上市公司的股东、实际控制人及其关联企业对公司现有或新发生的总额高于300万元且高于上市公司最近经审计净资产值的0.5%的借款或其他资金往来，以及公司是否采取有效措施回收欠款”向董事会或股东大会发表独立意见。

四、发行人最近三年关联交易的执行情况

公司最近三年发生的关联交易均履行了《公司章程》及其他文件规定的程序，独立董事对关联交易的决策程序及合理性、公允性发表如下意见：

“公司发生关联交易行为遵循了平等、自愿、等价、有偿的原则，有关协议或合同所确定的条款是公允的、合理的，关联交易的价格不存在损害公司及其他股东利益的情况。”

经保荐人核查认为：与同一控制人下的资产重组相关的关联交易履行了必要的内部决策程序，相关程序合法合规，关联交易的价格是公允的。

经律师核查认为：与同一控制人下的资产重组相关的关联交易经东山钣金股东会、永创科技股东会及袁氏电子股东会审议通过，已经履行了必要的内部批准程序；资产重组相关的股权收购价格公允、合理，没有损害公司及其他股东的利益。

五、发行人已采取的减少关联交易的措施

1、2007年8月，公司收购永创科技和袁氏电子全部股权，丰富了公司精密金属制造产品种类，完善了精密金属制造服务的产业链，有利于公司的业务的进一步发展，股权收购行为消除了同业竞争与关联交易。

2、《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《独立董事工作制度》和《关联交易管理制度》等相关制度都完善了关联交易决策权限和程序。对于正常的、有利于公司发展的关联交易，公司将遵循公开、公平、公正的市场原则，严格按制度规范操作，确保交易的公允，并对关联交易予以充分及时披露。

第七章 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员

一、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介

(一) 董事会成员简历

本届董事会任期为 2007 年 12 月 14 日起至 2010 年 12 月 13 日止。

袁永刚，男，1979 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。1998 年 10 月起历任东山钣金市场部部长、副经理、副董事长。现任本公司董事长。

袁永峰，男，1977 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历。1998 年 10 月起历任东山钣金制造部部长、执行监事、董事兼总经理。现任本公司董事兼总经理。

袁富根，男，1950 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，初中学历。1968 年 9 月至 1976 年 11 月在部队服役，1977 年起至 1998 年先后在苏州市东山镇上湾村办厂任技术员、厂长并承包村办企业，1998 年 10 月起历任东山钣金执行董事兼经理、董事长。现任本公司董事。

张跃春，男，1971 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，高中学历。1998 年 10 月起历任东山钣金技术员、制造部副部长、技术中心主任、董事兼副总经理。现任本公司董事兼副总经理。

陈孝勇，男，1970 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，研究生学历。1993 年 7 月至 1997 年 11 月在苏州市姑苏房地产开发公司任营造分公司副经理，1997 年 12 月至 2006 年 12 月在苏州国际发展集团有限公司先后任经济发展部副经理、资产管理部经理、内审部经理，2007 年元月至今在苏州国发任副董事长兼常务副总经理。现任本公司董事。

钱业银，男，1965 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。1988 年至 2004 年历任安徽省东关水泥厂办公室秘书、生料车间副主任、供销处副处长、安徽巢东水泥股份公司董事会秘书、副总经理等职务，2004 年至 2008 年 3 月任苏州工业园区新海宜电信发展股份有限公司董事会秘书、副总经理，2008 年 3 月至今任上海恒锐总经理。现任本公司董事。

李增泉，男，1974 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，管理学博士。2000 年至今历任上海财经大学会计学院助教，副教授、硕士生导师，教授、博士生导师。主要研究领域为企业理论、公司治理与财务会计，包括企业的业绩评价、组织结构、薪酬机制等方面。已在《经济研究》、《管理世界》、《会计研究》和《中国会计与财务研究》等国内权威经济期刊发表论文十多篇，主持和参与完成多项国家级和省部级课题，出版著作 4 本，并有多篇论文获教育部、中国会计学会、上海市哲学社会科学和国际研讨会优秀论文奖，并获得上海市“曙光学者”称号。主要社会兼职包括香港城市大学会计系长期访问学者、上海市徐汇区国资委财务咨询专家、《经济研究》等多家权威期刊匿名审稿人、上海海博股份有限公司独立董事等。现任本公司独立董事。

王章忠，男，1963 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，研究生学历，历任南京工程学院党支部书记、党总支副书记、科技处处长，现为南京工程学院材料工程学院院长、教授，中国热处理学会理事。从事金属材料与成形加工领域的教学、科研和管理工作 20 多年。主持或主要参加了包括国家自然科学基金、国家计委重大工程项目、江苏省自然科学基金在内的各类科研课题，并取得多项科研成果。主编全国高校规划教材 4 部，在国内外重要期刊上发表学术论文 60 余篇，获“百项国家高技术产业化示范工程奖”、国家重点新产品奖、江苏省高等学校教学成果奖等多项奖励。先后被评选为江苏省“333”新世纪科学技术带头人、江苏省高校“青蓝工程”中青年学术带头人、江苏省“333 高层次人才培养工程”首批中青年科学技术带头人。现任本公司独立董事。

郑锋，男，1973 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，副研究员，管理学博士，1995 年 7 月至 2000 年 6 月在南京机械高等学校工作，2000 年 10 月至今历任南京工程学院校长办公室、改革发展办公室秘书，人事处科长、副处长，现任南京工程学院教务处副处长。从事技术经济管理研究 7 年，在 R&D 资源配置等领域有较深的研究，先后主持完成江苏省级“十五”社会科学课题 2 项，完成省级课题 5 项，公开发表论文 20 余篇。现任本公司独立董事。

（二）监事会成员简历

本届监事会任期为 2007 年 12 月 14 日起至 2010 年 12 月 13 日止。

王迎春，男，1970 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，中专学历。1991

年9月至2002年12月在苏州东山调压器配件厂担任会计工作，2002年12月至2007年11月担任东山钣金财务经理。现任本公司监事会主席兼总经理办公室主任。

徐洪林，男，1956年出生，中国国籍，无境外永久居留权，中专学历。1969年4月至1991年6月任苏州东山农机厂技师，1991年9月至2002年12月任苏州东山调压器配件厂技师，2003年1月起担任东山钣金技师、监事。现任本公司职工监事。

钱群峰，男，1975年出生，中国国籍，无境外永久居留权，高中学历。1996年9月至2003年12月任苏州太湖电动工具集团公司技术员，2003年12月起担任东山钣金制造部经理。现任本公司职工监事。

（三）高级管理人员简历

袁永峰，现任公司总经理，详见董事会成员简介。

张跃春，现任公司副总经理，详见董事会成员简介。

许益民，男，1975年出生，中国国籍，无境外永久居留权，大学学历。1994年至2001年10月，在合肥冶金机械厂财务科任财务副科长、科长职务；2001年11月至2007年9月，在安徽华普会计师事务所任项目经理、审计经理、部门副经理职位；2007年10月至2008年2月，在安徽华皖会计师事务所任副所长。现任公司财务总监。

周桂华，男，1979年出生，中国国籍，无境外永久居留权，研究生学历。2002年8月至2004年8月中国远洋运输集团总公司工作，2007年3月至2007年8月任平安证券综合研究所研究员，2007年8月至2008年2月任公司总经理助理。现任本公司董事会秘书。

（四）核心技术人员简历

张跃春，现任公司副总经理，详见董事会成员简介

钱祥华，男，1978年出生，中国国籍，无境外永久居留权，研究生学历。1999年7月至2000年12月任康姆迪（苏州）通讯设备有限公司调试主管，2000年12月至2005年8月任飞创（苏州）电讯产品有限公司生产经理，2005年8月至2006年8月任必盛自动系统（苏州）有限公司制造部经理。现任本公司运营总监。钱祥华多年来从事和主导通讯设备行业精密钣金生产与技术管理，熟悉

质量管理体系及运作，熟悉工艺流程的控制和维护，熟悉客户对精密钣金产品品质方面的不同需求，生产现场管控经验丰富；加入本公司以来，参与了钣金柔性加工系统等进口设备的引进及生产、物流管理流程的再造，主导了 ERP 项目的实施。

尹厚强，男，1976 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，大学学历。2000 年 10 月至 2003 年 4 月任光荣机电（深圳）有限公司工程系长，2003 年 4 月至 2007 年 10 月历任富士康企业集团产品开发组长、品工课长和产发课长，长期在外资企业从事钣金精密制造的新产品开发相关工作。2007 年 11 月起任本公司技术中心工程技术部经理，负责新产品开发、产品工艺设计、新产品试制相关工作，有自行设计、ODM、OEM 快速样品制作能力和批量工业化方案解决能力。在职期间制定了《展开图计算标准》、《展开图画法标准》，《设计与开发管控制程序》、《工艺流程卡标准》等公司标准。

（五）公司董事、监事、高级管理人员提名和选聘情况

1、董事提名和选聘情况

2007年12月14日，公司召开第一次股东大会暨创立大会，全体发起人一致同意选举袁富根、袁永刚、袁永峰、张跃春、陈孝勇、钱业银、姚雪勇等7人当选为公司第一届董事会成员。

2007年12月14日，公司第一届董事会第一次会议召开，会议选举袁永刚为公司第一届董事会董事长，即公司的法定代表人。

2008年2月18日，公司第一届董事会第二次会议召开，会议审议通过了姚雪勇辞去公司董事，推选李增泉、王章忠、郑锋为公司独立董事候选人，以上议案经2008年3月6日召开2008年第一次临时股东大会通过。至此，公司董事会成员增至9人。

2、监事提名和选聘情况

2007年12月14日，公司召开第一次股东大会暨创立大会，经公司全体发起人一致同意选举王迎春当选为股东代表监事，与公司职工代表大会选举产生的职工代表监事徐洪林、钱群峰共同组成公司第一届监事会。

2007年12月14日，公司第一届监事会第一次会议召开，会议选举王迎春为公司第一届监事会主席。

3、高级管理人员选聘情况

2007年12月14日，公司召开第一届董事会第一次会议，会议聘任袁永峰为公司总经理；根据总经理提名，聘任张跃春为公司副总经理、聘任胡清为公司财务总监。

2008年2月18日，公司第一届董事会第二次会议召开，会议聘任周桂华为公司董事会秘书，同意胡清辞去公司财务总监，聘任许益民为公司财务总监。

二、公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属持有股份情况

（一）董事、监事、高级管理人员及核心技术人员持有股份及其变动情况

股东名称	所持股份（万股）	任职情况
袁永刚	4,357.00	董事长
袁永峰	4,357.00	董事、总经理
袁富根	1,526.00	董事
张跃春	105.00	董事、副总经理
许益民	30.00	财务总监
钱祥华	18.00	核心技术人员
周桂华	15.00	董事会秘书
王迎春	10.00	监事会主席
合计	10,388.00	

公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员持有股份从本公司2009年2月股权转让变更完成后至本说明书签署日未有变动。

（二）董事、监事、高级管理人员、核心技术人员近亲属持股情况

截至本说明书签署日，袁富根、袁永刚和袁永峰父子三人直接持有本公司10,263.00万股，占公司总股本的85.53%。除此之外，公司其他董事、监事、高级管理人员、核心技术人员近亲属未直接或间接持有本公司股份。

（三）公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员所持股份的质押或冻结情况

截至本说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员所持股份不存在质押或冻结情况。

三、公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的其他对外投资情况

姓名	职务	对外投资企业名称	持股比例
袁永刚	董事长	苏州意特机械有限公司	2.67%
钱业银	董事	上海恒锐	10.00%

除本说明书已经披露的情况外，本公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员无其他对外重大投资。本公司董事、监事、高级管理人员的上述其他对外投资情况与本公司不存在利益冲突。

四、公司董事、监事和高级管理人员及核心技术人员的薪酬情况

2009 年度董事、监事、高级管理人员及核心技术人员从本公司领取薪酬情况如下：

姓名	职务	在本公司领薪情况（元）	备注
袁永刚	董事长	187,700.00	
袁永峰	董事、总经理	187,700.00	
袁富根	董事	108,380.00	
张跃春	董事、副总经理	179,800.00	
陈孝勇	董事	-	未在本公司领薪
钱业银	董事	-	未在本公司领薪
李增泉	独立董事	20,000.00	
王章忠	独立董事	20,000.00	
郑锋	独立董事	20,000.00	
王迎春	监事会主席	80,040.00	
徐洪林	监事	77,400.00	

钱群峰	监事	115,908.00	
周桂华	董事会秘书	138,200.00	
许益民	财务总监	165,500.00	
钱祥华	核心技术人员	174,700.00	
尹厚强	核心技术人员	114,100.00	

根据 2008 年 3 月 6 日公司 2008 年第一次临时股东大会通过的《关于确定公司独立董事津贴标准的议案》，独立董事津贴为 2 万元人民币/人、年，公司的独立董事从 2008 年 3 月开始从公司领取独立董事津贴。

在本公司领取薪酬的董事、监事、高级管理人员及核心技术人员，公司按照国家地方的有关规定，依法为其办理失业、养老、医疗、工伤、生育等保险。不存在其它特殊待遇和退休金计划。

五、公司董事、监事和高级管理人员及核心技术人员兼职情况

姓名	兼职单位	现兼职情况	兼职单位与本公司关系
袁永刚	袁氏电子	执行董事	控股子公司
袁永峰	永创科技	执行董事	控股子公司
陈孝勇	苏州国发	副董事长、常务副总经理	本公司股东
钱业银	上海恒锐	总经理	本公司股东
李增泉	上海财经大学会计学院	教授、博士生导师	无关系
	上海海博股份有限公司	独立董事	无关系
王章忠	南京工程学院	材料工程学院院长、教授	无关系
郑锋	南京工程学院	教务处副处长	无关系

除以上人员外，发行人其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员没有兼职，并已发表声明。

六、公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员相互之间存在的亲属关系

董事长袁永刚和董事兼总经理袁永峰为兄弟关系，袁永刚和袁永峰均与董事袁富根是父子关系，除此以外的其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员相互之间不存在亲属关系。

七、公司与董事、监事、高级管理人员及核心技术人员协议、承诺等履行情况

高级管理人员及核心技术人员均在本公司或本公司的控股子公司任职，均与公司签订了《劳动合同》，其任职责任与义务、辞职规定及离职后持续义务等均按照《公司章程》的有关规定和公司签订了任职合同。

作为股东的董事、监事、高级管理人员作出的承诺情况详见本说明书“第四章 发行人基本情况”之“十二、发行人主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员的承诺及履行情况”。

八、公司董事、监事、高级管理人员任职资格

公司董事、监事和高级管理人员均符合《公司法》、《证券法》等相关法律法规及相关规范性文件规定的任职资格。

九、公司董事、监事、高级管理人员的变动情况和原因

1、董事的变动

1998年10月28日，东山钣金设立时未设立董事会，袁富根为执行董事。

2004年12月15日，东山钣金设立董事会，经股东会选举由袁富根、袁永刚、袁永峰、张跃春四人为董事会成员，经董事会选举袁富根担任董事长、袁永刚担任副董事长。

2007年12月14日，公司第一次股东大会暨创立大会选举袁富根、袁永刚、袁永峰、张跃春、陈孝勇、钱业银、姚雪勇七人为股份公司第一届董事会董事。同日召开的公司第一届董事会第一次会议选举袁永刚为董事长。

2008年3月6日，公司2008年第一次临时股东大会同意姚雪勇辞去公司董事，并增选李增泉、王章忠和郑锋三人为独立董事。

2、监事的变动

1998年10月28日，东山钣金设立时未设立监事会，设执行监事1名，由周健担任。

2002年1月21日，经公司股东会选举，由袁永峰担任执行监事。

2004年12月15日，公司股东会同意袁永峰辞去执行监事职务，并选举徐洪林担任执行监事。

2007年12月14日，公司第一次股东大会暨创立大会选举王迎春为股东代表监事，与职工代表大会选举产生的职工代表监事徐洪林、钱群峰共同组成公司第一届监事会。同日召开的第一届监事会第一次会议选举王迎春为公司监事会主席。

3、高级管理人员的变动

1998年10月28日，东山钣金设立时由袁富根担任经理。

2002年1月21日，经袁富根提名，公司聘任袁永刚担任副经理。

2004年12月15日，公司董事会聘任袁永峰为总经理；并经袁永峰提名，聘任张跃春为副总经理。

2007年12月14日，公司第一届董事会第一次会议聘任袁永峰为总经理、张跃春为副总经理、胡清为财务总监。

2008年2月18日，公司召开的第一届董事会第二次会议同意胡清辞去财务总监，聘任许益民为财务总监、周桂华为董事会秘书。

近三年发行人之实际控制人、核心管理团队均未发生重大变更。

第八章 公司治理

一、发行人股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况

（一）股东大会制度的建立健全及运行情况

2007年12月14日，公司召开第一次股东大会暨创立大会，选举产生了第一届董事会、监事会成员，审议通过了《公司章程》。

2008年3月6日，公司召开了2008年第一次临时股东大会，大会审议通过了《关于修改公司章程的议案》，并审议通过了《股东大会议事规则》，进一步细化了股东大会制度的运行规则，健全和完善了公司的股东大会制度。

2008年5月9日，公司召开了2007年年度股东大会，大会审议通过了《公司章程（修订案）》（上市后适用），对公司章程中关于信息披露、累积投票制等条款进行了修订和完善。

自整体变更设立股份公司至今，公司股东大会严格依照《公司章程》、《股东大会议事规则》及相关法律法规的要求规范运行，在公司投资计划、《公司章程》修订、董事、监事任免、利润分配、重大投资、公司重要规章制度的建立等方面切实发挥了作用。

1、股东的权利和义务

公司股东为依法持有公司股份的法人或者自然人。股东名册是证明股东持有公司股份的充分证据。股东按其所持有股份的种类享有权利，承担义务；持有同一种类股份的股东，享有同等权利，承担同种义务。

根据《公司章程》规定，公司股东享有下列权利：依照其所持有的股份份额获得股利和其他形式的利益分配；依法请求、召集、主持、参加或者委派股东代理人参加股东大会，并行使相应的表决权；对公司的经营进行监督，提出建议或者质询；依照法律、行政法规及本章程的规定转让、赠与或质押其所持有的股份；查阅本章程、股东名册、公司债券存根、股东大会会议记录、董事会会议决议、

监事会会议决议、财务会计报告；公司终止或者清算时，按其所持有的股份份额参加公司剩余财产的分配；对股东大会作出的公司合并、分立决议持异议的股东，要求公司收购其股份；法律、行政法规、部门规章或本章程规定的其他权利。

根据《公司章程》规定，公司股东承担下列义务：遵守法律、行政法规和公司章程；依其所认购的股份和入股方式缴纳股金；除法律、法规规定的情形外，不得退股；不得滥用股东权利损害公司或者其他股东的利益；不得滥用公司法人独立地位和股东有限责任损害公司债权人的利益；法律、行政法规及公司章程规定应当承担的其他义务。

2、股东大会的职权

根据《公司章程》规定，股东大会是公司的权力机构，依法行使下列职权：
决定公司的经营方针和投资计划；选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项；审议批准董事会的报告；审议批准监事会报告；审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；对公司增加或者减少注册资本作出决议；对发行公司债券作出决议；对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议；修改公司章程；对公司聘用、解聘会计师事务所作出决议；审议批准公司章程规定的担保事项；审议公司在一年内购买、出售重大资产超过公司最近一期经审计总资产30%的事项；审议批准变更募集资金用途事项；审议股权激励计划；审议法律、行政法规、部门规章或公司章程规定应当由股东大会决定的其他事项。

上述股东大会的职权不得通过授权的形式由董事会或其他机构和个人代为行使。

公司下列对外担保行为，须经股东大会审议通过：

本公司及本公司控股子公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计净资产的50%以后提供的任何担保；公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计总资产的30%以后提供的任何担保；为资产负债率超过70%的担保对象提供的担保；单笔担保额超过最近一期经审计净资产10%的担保；对股东、实际控制人及其关联方提供的担保。

3、股东大会的议事规则

(1) 股东大会的召集

股东大会分为年度股东大会和临时股东大会。年度股东大会每年召开一次，应当于上一会计年度结束后的6个月内举行。临时股东大会不定期召开，有下列情形之一的，公司在事实发生之日起两个月内召开临时股东大会：董事人数不足《公司法》规定人数或者公司章程所定人数的2/3时；公司未弥补的亏损达实收股本总额的1/3时；单独或者合计持有公司10%以上股份的股东请求时；董事会认为必要时；监事会提议召开时；公司章程规定的其他情形。

（2）股东大会的提案和通知

提案的内容应当属于股东大会职权范围，有明确议题和具体决议事项，并且符合法律、行政法规和公司章程的有关规定。

单独或者合计持有公司3%以上股份的股东，可以在股东大会召开10日前提出临时提案并书面提交召集人。召集人应当在收到提案后2日内发出股东大会补充通知，公告临时提案的内容。除前款规定外，召集人在发出股东大会通知后，不得修改股东大会通知中已列明的提案或增加新的提案。

公司召开年度股东大会，董事会应当在会议召开20日以前以公告方式通知公司股东；临时股东大会应当于会议召开15日前以公告方式通知各股东。

（3）股东大会的召开

公司召开股东大会，全体董事、监事和董事会秘书应当出席会议，总经理和其他高级管理人员应当列席会议。

股东大会由董事长主持。董事长不能履行职务或不履行职务时，由副董事长主持；副董事长不能履行职务或者不履行职务时，由半数以上董事共同推举的一名董事主持。监事会自行召集的股东大会，由监事会主席主持。监事会主席不能履行职务或不履行职务时，由监事会副主席主持；监事会副主席不能履行职务或者不履行职务时，由半数以上监事共同推举的一名监事主持。股东自行召集的股东大会，由召集人推举代表主持。

召开股东大会时，会议主持人违反议事规则使股东大会无法继续进行的，经现场出席股东大会有表决权过半数的股东同意，股东大会可推举一人担任会议主持人，继续开会。

（4）股东大会的表决和决议

股东与股东大会拟审议事项有关联关系时，应当回避表决，其所持有表决权的股份不计入出席股东大会有效表决权的股份总数。

公司持有自己的股份没有表决权，且该部分股份不计入出席股东大会有表决权的股份总数。

股东大会就选举董事、监事进行表决时，根据《公司章程》的规定或者股东大会的决议，可以实行累积投票制。除累积投票制外，股东大会对所有提案应当逐项表决。对同一事项有不同提案的，应当按提案提出的时间顺序进行表决。除因不可抗力等特殊原因导致股东大会中止或不能作出决议外，股东大会不得对提案进行搁置或不予表决。

股东大会决议分为普通决议和特别决议。股东大会作出普通决议，应当由出席股东大会的股东(包括股东代理人)所持表决权的 1/2 以上通过。股东大会作出特别决议，应当由出席股东大会的股东(包括股东代理人)所持表决权的 2/3 以上通过。

下列事项由股东大会以普通决议通过：董事会和监事会的工作报告；董事会拟定的利润分配方案和弥补亏损方案；董事会和监事会成员的任免及其报酬和支付方法；公司年度预算方案、决算方案；公司年度报告；除法律、行政法规规定或者本章程规定应当以特别决议通过以外的其他事项。

下列事项由股东大会以特别决议通过：公司增加或者减少注册资本；公司的分立、合并、解散和清算；公司章程的修改；公司在一年内购买、出售重大资产或者担保金额超过公司最近一期经审计总资产 30%的；股权激励计划；法律、行政法规或公司章程规定的，以及股东大会以普通决议认定会对公司产生重大影响的、需要以特别决议通过的其他事项。

股份公司设立以来，已经召开了八次股东大会，会议通知方式、召开方式、表决方式符合《公司法》、《公司章程》的规定，会议记录完整规范，股东大会依法忠实履行了《公司法》、《公司章程》所赋予的权利和义务。

（二）董事会制度的建立健全及运行情况

2007年12月14日，公司第一次股东大会暨创立大会选举产生了公司第一届董事会，并于同日召开了第一届董事会第一次会议，会议推选了公司董事长，聘任总经理、副总经理和财务负责人，决定公司内部管理及职能机构的设置。

2008年2月18日，公司召开了第一届董事会第二次会议，会议审议通过了《公司董事会议事规则》，并经公司2008年第一次临时股东大会审议通过。《董事会

议事规则》的制定细化了董事会的运行规则，进一步完善了公司董事会制度。

公司董事会自设立以来严格按照《公司章程》和《董事会议事规则》的规定行使权利，履行职责，除审议日常事项外，在高管人员任免、重大投资、一般性规章制度的制订等方面都切实发挥了作用。

1、董事会的构成

公司董事会由9名董事组成，其中独立董事3名，设董事长1人。

董事由股东大会选举或更换，每届任期三年，任期从股东大会通过之日起计算，至本届董事会任期届满时为止。董事任期届满，可连选连任。董事在任期届满前，股东大会不得无故解除其职务。

2、董事会的职责

董事会行使下列职权：召集股东大会，并向股东大会报告工作；执行股东大会的决议；决定公司的经营计划和投资方案；制订公司的年度财务预算方案、决算方案；制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；制订公司增加或者减少注册资本、发行债券或其他证券及上市方案；拟订公司重大收购、收购本公司股票或者合并、分立、解散及变更公司形式的方案；在股东大会授权范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易等事项；决定公司内部管理机构的设置；聘任或者解聘公司经理、董事会秘书；根据经理的提名，聘任或者解聘公司副经理、财务负责人等高级管理人员，并决定其报酬事项和奖惩事项；制订公司的基本管理制度；制订公司章程的修改方案；管理公司信息披露事项；向股东大会提请聘请或更换为公司审计的会计师事务所；听取公司经理的工作汇报并检查经理的工作；法律、行政法规、部门规章或公司章程授予的其他职权。

3、董事会行使重大财务决策的权限

《公司章程》第一百零七条规定：董事会应当确定对外投资、收购或出售资产、资产抵押、对外担保、委托理财、关联交易等事项的权限，建立严格的审查和决策程序；重大投资项目应当组织有关专家、专业人员进行评审，并报股东大会批准。

(1) 董事会对对外投资、收购或出售资产（不包括与日常经营相关的资产购买或出售行为）、委托理财、资产抵押等交易的审批权限，应综合考虑下列计

算标准进行确定：

①交易涉及的资产总额（该交易涉及的资产总额同时存在账面值和评估值的，以高者为准）占公司最近一期经审计总资产的比例；

②交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的主营业务收入占公司最近一个会计年度经审计主营业务收入的比

③交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的比例；

④交易成交的金额（含承担的债务和费用）或交易涉及的资产净额（以二者较高者计算）占公司最近一期经审计的净资产的比例；

⑤交易产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的比例。

公司对外投资、委托理财、资产抵押等交易事项，按照上述计算标准计算，任一计算标准达到或超过 0.5%，且所有计算标准均未达到 50%的，由董事会审批决定。按照上述计算标准计算，任一计算标准达到或超过 50%，应提交公司股东大会批准，但公司发生的交易仅前款第 3 项或第 5 项标准达到或超过 50%，且公司最近一个会计年度每股收益的绝对值低于 0.05 元的，公司可以不提交股东大会审议，而由董事会审议决定。公司收购或出售资产，一年内购买或者出售资产的金额，按照上述计算标准计算，达到或超过公司最近一期经审计的总资产的 30%的，应提交公司股东大会批准。

（2）对外担保的授权

除以下的担保行为应提交股东大会审议外，公司其他对外担保行为均由董事会批准：

①本公司及本公司控股子公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计净资产的 50%以后提供的任何担保；

②公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计总资产的 30%以后提供的任何担保；

③为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保；

④单笔担保额超过最近一期经审计净资产 10%的担保；

⑤对股东、实际控制人及其关联方提供的担保。

（3）关联交易的授权

公司与关联人发生的关联交易，达到下述标准的，应提交董事会审议批准：

①公司与关联自然人发生的交易金额在 30 万元以上的关联交易；

②公司与关联法人发生的交易金额在 300 万元以上，且占公司最近一期经审计的净资产绝对值 0.5%以上的关联交易；

③公司与关联人发生的交易金额已占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%但不足 300 万元的关联交易。

4、董事会议事规则

(1) 董事会的召集和通知

董事会会议分为定期会议和临时会议。董事会每年应当至少在上下两个半年度各召开一次定期会议。有下列情形之一的，董事长应当在十日以内召开临时董事会会议：董事长认为必要时；三分之一以上董事联名提议时；监事会提议时；持有十分之一以上有表决权股份的股东提议时。

董事会会议由董事长召集和主持；董事长不能履行职务或者不履行职务的，由半数以上董事共同推举一名董事召集和主持。

召开定期会议时董事会秘书应当提前十个工作日以专人送达、邮寄、传真的方式通知全体董事；召开临时会议时董事会秘书应当提前五个工作日以专人送达、邮寄、传真、电子邮件等方式通知全体董事。若出现特殊情况，需要董事会即刻作出决议的，为公司利益之目的，召开临时董事会会议可以不受前款通知方式及通知时限的限制，但召集人应当在会议上作出说明。

(2) 董事会的召开

董事会会议应当有过半数的董事出席方可举行。总经理、董事会秘书应当列席董事会会议；监事可以列席董事会会议。会议主持人认为有必要的，可以通知其他有关人员列席董事会会议。列席会议人员有权就相关议题发表意见，但没有投票表决权。

董事应当亲自出席董事会会议。因故不能出席会议的，应当事先审阅会议材料，形成明确的意见，书面委托其他董事代为出席。受托董事应当向会议主持人提交书面委托书。委托和受托出席董事会会议应当遵循以下原则：①在审议关联交易事项时，非关联董事不得委托关联董事代为出席；关联董事也不得接受非关联董事的委托；②在审议按照有关法律法规需独立董事发表独立意见的事项时，独立董事不得委托非独立董事代为出席，非独立董事也不得接受独立董事的委托。代为出席会议的董事应当在授权范围内行使董事的权利。董事未出席董事会

会议，亦未委托代表出席的，视为放弃在该次会议上的投票权。

（3）董事会的表决与决议

董事会会议的表决实行一人一票。除根据法律、行政法规和《公司章程》的规定董事会形成决议应当取得更多董事同意的以外，董事会做出决议，必须经全体董事过半数通过。

董事会根据《公司章程》的规定，在其权限范围内对担保事项作出决议，除公司全体董事过半数同意外，还必须经出席会议的三分之二以上董事的同意。

出现下述情形的，董事应当对有关提案回避表决：①本公司《公司章程》规定的因董事与会议提案所涉及的事项有关联关系而须回避的情形；②其他法律法规等规定董事应当回避的情形。在董事回避表决的情况下，有关董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，形成决议须经无关联关系董事过半数通过。出席会议的无关联关系董事人数不足三人的，不得对有关提案进行表决，而应当将该事项提交股东大会审议。

二分之一以上的与会董事或两名以上独立董事认为提案不明确、不具体，或者因会议材料不充分等其他事由导致其无法对有关事项作出判断时，可以提请会议召集人暂缓表决。提议暂缓表决的董事应当对提案再次提交审议应满足的条件提出明确要求。

股份公司设立以来共召开了十二次董事会，会议通知方式、召开方式、表决方式符合《公司法》、《公司章程》的规定，会议记录完整规范，董事会依法忠实履行了《公司法》、《公司章程》赋予的权利和义务。

（三）监事会制度的建立健全及运行情况

2007年12月14日，公司第一次股东大会暨创立大会选举产生了公司第一届监事会，并于同日召开的第一届监事会第一次会议推选了监事会主席。

2008年2月18日，公司召开了第一届监事会第二次会议，会议审议通过了《公司监事会议事规则》，并经公司2008年第一次临时股东大会审议通过。《监事会议事规则》的制定进一步完善了公司的监事会制度。

公司监事会自设立以来严格按照《公司章程》和《监事会议事规则》行使权利，履行职责，除审议日常事项外，在检查公司的财务、对董事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督等方面发挥了重要作用。

1、监事会的构成

监事会应当包括股东代表和适当比例的公司职工代表，其中职工代表的比例不低于1/3。股东代表担任的监事由股东大会选举或更换。职工代表担任的监事由公司职工通过职工代表大会、职工大会或者其他形式民主选举产生。

公司监事会由3名监事组成，设监事会主席1人，监事会主席由全体监事过半数选举产生；其他两名监事为职工代表监事，由职工代表大会民主选举产生。

2、监事会的职权

应当对董事会编制的公司定期报告进行审核并提出书面审核意见；检查公司财务；对董事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督，对违反法律、行政法规、公司章程或者股东大会决议的董事、高级管理人员提出罢免的建议；当董事、高级管理人员的行为损害公司的利益时，要求董事、高级管理人员予以纠正；提议召开临时股东大会，在董事会不履行《公司法》规定的召集和主持股东大会职责时召集和主持股东大会；向股东大会提出提案；依照《公司法》第一百五十二条的规定，对董事、高级管理人员提起诉讼；发现公司经营情况异常，可以进行调查；必要时，可以聘请会计师事务所、律师事务所等专业机构协助其工作，费用由公司承担。

3、监事会议事规则

（1）监事会的召集和通知

监事会每6个月至少召开一次会议。监事可以提议召开临时监事会会议。召开监事会定期会议和临时会议，应当分别提前十日和五日将会议通知通过专人送达、传真、邮寄、电子邮件交全体监事。监事会会议因故不能如期召开，应当说明原因。情况紧急，需要尽快召开监事会临时会议的，可以随时通过口头或者电话等方式发出会议通知，但召集人应当在会议上作出说明。

监事会主席召集和主持监事会会议；监事会主席不能履行职务或者不履行职务的，由半数以上监事共同推举一名监事召集和主持监事会会议。

（2）监事会的召开和决议

监事会会议应当由二分之一以上的监事出席方可举行。每一监事有一票表决权。监事会作出决议，必须经全体监事的过半数通过。监事会决议表决方式可采用记名投票、举手等方式。监事会的表决分同意、反对和弃权。与会监事应当从

上述意向中选择其一,未做选择或者同时选择两个以上意向的,会议主持人应当要求该监事重新选择,拒不选择的,视为弃权;中途离开会场不回而未做选择的,视为弃权。

股份公司设立以来共召开了五次监事会,会议通知方式、召开方式、表决方式符合《公司法》、《公司章程》的规定,会议记录完整规范,监事会依法忠实履行了《公司法》、《公司章程》赋予的职责。

(四) 独立董事制度的建立健全及运行情况

1、独立董事的构成

根据《公司章程》和《独立董事工作制度》相关规定:董事会由9名董事组成,其中独立董事3人;在本公司担任独立董事的人员中,至少包括一名会计专业人士,且应是具有高级会计职称或注册会计师资格的人员。独立董事由股东大会选举或更换,独立董事每届任期与公司其他董事任期相同,任期届满,连选可以连任,但连任时间不得超过六年。

2008年3月6日,公司召开了2008年第一次临时股东大会,大会审议通过了《独立董事工作制度》,并选举李增泉、王章忠、郑锋为公司第一届董事会独立董事,独立董事人数占公司董事会总人数的三分之一,其中李增泉为会计专业人士、王章忠为行业专业人士。任职期限自2008年3月6日至2010年12月13日止。

上述人士自担任本公司独立董事以来,严格按照《公司章程》和《独立董事工作制度》的规定认真履行职责。

2、独立董事的职权

《独立董事工作制度》第十二条规定,独立董事除应当具有公司法和其他相关法律、法规赋予董事的职权外,还拥有以下特别职权:

(1) 重大关联交易(指公司与关联自然人发生的交易金额在30万元以上的关联交易或公司与关联法人发生的交易金额在300万元以上,且占公司最近一期经审计的净资产绝对值0.5%以上的关联交易)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) 公司聘用或解聘会计师事务所,应由独立董事认可后,提交董事会讨论;(3) 向董事会提议聘用或解聘会计师事务所;(4) 向董事会提请召开临时股东大会;(5) 提议召开董事会会议;(6) 可以在股东大会召开前公开向

股东征集投票权；（7）独立聘请外部审计机构和咨询机构。

独立董事行使上述第（1）至第（6）职权应当取得全体独立董事的二分之一以上同意；行使上述第（7）职权应当取得全体独立董事同意，相关费用由公司承担。如上述提议未被采纳或上述职权不能正常行使，公司应将有关情况予以披露。

《独立董事工作制度》第十三条规定，独立董事除履行上述职责外，还应当对以下事项向董事会或股东大会发表独立意见：

（1）提名、任免董事；（2）聘任或解聘高级管理人员；（3）公司董事、高级管理人员的薪酬；（4）上市公司的股东、实际控制人及其关联企业对公司现有或新发生的总额高于 300 万元且高于上市公司最近经审计净资产值的 0.5% 的借款或其他资金往来，以及公司是否采取有效措施回收欠款；（5）在公司年度报告中，对公司累计和当期对外担保情况进行专项说明，并发表独立意见；（6）董事会作出的利润分配预案中不含现金派息时；（7）独立董事认为可能损害中小股东权益的事项；（8）法律、法规、规章、交易所业务规则及公司章程规定的其他事项。

独立董事应当对上述事项发表以下几类意见之一：同意；保留意见及其理由；反对意见及其理由；无法发表意见及其障碍。如有关事项属于需要披露事项，公司应当将独立董事意见予以公告，独立董事出现意见分歧无法达成一致时，董事会应将各独立董事的意见分别披露。

本公司自独立董事选聘以来共召开了七次董事会，公司独立董事依据《公司章程》、《独立董事工作制度》等工作要求，履行独立董事的职责。

（五）董事会秘书制度的建立健全及运行情况

1、董事会秘书情况

2008年2月18日公司召开第一届董事会第二次会议，审议通过聘任周桂华担任公司董事会秘书。

2、董事会秘书制度安排

根据《公司章程》规定，董事会设董事会秘书，董事会秘书是公司高级管理人员，由董事会聘任，对董事会负责。

3、董事会秘书的职责

根据《公司董事会秘书工作细则》，董事会秘书的主要职责包括：负责公司和相关当事人与交易所及其他证券监管机构之间的沟通和联络，保证交易所可以随时与其取得工作联系；负责处理公司信息披露事务，督促公司制定并执行信息披露管理制度和重大信息的内部报告制度，促使公司和相关当事人依法履行信息披露义务，并按照有关规定向交易所办理定期报告和临时报告的披露工作；协调公司与投资者之间的关系，具体负责公司投资者关系管理工作，接待投资者来访，回答投资者咨询，向投资者提供公司披露的资料；按照法定程序筹备股东大会和董事会会议，准备和提交拟审议的董事会和股东大会的文件；出席股东大会会议，列席董事会会议，制作股东大会会议记录、董事会会议记录并签名；负责与公司信息披露有关的保密工作，制订保密措施，促使公司董事会全体成员以及相关知情人员在信息披露前保守秘密，并在内幕信息泄露时及时采取补救措施，同时向交易所报告；负责保管公司股东名册、董事名册、控股股东及董事、监事和高级管理人员持有本公司股票的资料，以及股东大会、董事会会议文件和会议记录及监事会的会议记录等，负责保管董事会印章；协助董事、监事和其他高级管理人员了解信息披露相关法律、行政法规、部门规章、《上市规则》、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；促使董事会依法行使职权；在董事会拟作出的决议违反法律、行政法规、部门规章、《上市规则》、交易所其他规定或者公司章程时，应当提醒与会董事，并提请列席会议的监事就此发表意见；如果董事会坚持作出上述决议，董事会秘书应将有关监事和其个人的意见记载于会议记录，立即向交易所报告；《公司法》和交易所要求履行的其他职责。

4、董事会秘书履行职责情况

自公司董事会聘请董事会秘书以来，董事会秘书严格按照《公司章程》、《董事会秘书工作制度》有关规定筹备董事会和股东大会，认真履行了各项职责，在公司的运作中起到了积极的作用。

二、发行人近三年违法违规行为情况

公司已依法建立健全股东大会制度、董事会制度、监事会制度、独立董事制度和董事会秘书制度，自变更设立股份公司至今，发行人及现任董事、监事、高

级管理人员均严格按照《公司法》及相关法律法规和《公司章程》的规定规范运作、依法经营，不存在违法违规行为或受到处罚的情况。

三、发行人资金占用和对外担保情况

截至本说明书签署日，公司不存在资金被实际控制人占用的情况。

股份公司成立后，《公司章程》及《对外担保决策制度》已明确对外担保的审批权限和审议程序，从制度上保证公司的对外担保行为，近三年不存在为实际控制人及其控制的其他企业担保的情况。

四、关于公司内部控制制度

（一）内部控制完整性、合理性和有效性的自我评估意见

公司目前拥有 2 家全资子公司，为保护公司及股东的合法权益，提高公司管理水平和经营效率，本公司依据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《中华人民共和国会计法》和《上市公司内部控制制度指引》等相关法律法规的规定，建立了与之相适应的内部控制制度，其中包括：《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《独立董事工作制度》、《总经理工作细则》、《董事会秘书工作细则》、《会计核算制度》、《对外担保决策制度》、《关联交易制度》、《对外投资管理制度》、《内部审计制度》等重大规章制度，从而规范了股东大会、董事会、监事会的召开、重大决策等行为合法、合规、真实、有效。公司制订的内部管理与控制制度以公司的基本管理制度为基础，涵盖了财务预算、原材料采购、产品销售、对外投资、人事管理、内部审计等整个经营过程，确保各项工作都有章可循，形成了规范的管理体系。

公司管理层认为：公司现有的内部控制制度全面覆盖了目前业务开展和公司运营的各个方面，是针对公司自身特点制订的，并已得到有效运行，在完整性、合理性和有效性方面不存在重大缺陷。同时，管理层也将根据公司不断发展的要求，继续完善、改进内部控制制度。

（二）会计师事务所对本公司内部控制制度的评价

2010年1月15日，天健正信事务所为发行人出具了天健正信审（2010）专字第020051号《内部控制鉴证报告》，报告意见如下：

“我们认为，东山精密按照财政部颁布的《内部会计控制规范—基本规范（试行）》以及其他控制标准于截至2009年12月31日止在所有重大方面保持了与财务报表编制相关的有效的内部控制。”

第九章 财务会计信息

本章引用的财务会计数据，非经特别说明，均引自经天健正信事务所审计的财务报告。投资者欲对本公司的财务状况、经营成果和会计政策进行详细的了解，应当认真阅读本章附录的经审计的财务报表及审计报告。

一、发行人的财务报表

(一) 发行人合并财务报表

1、合并资产负债表

单位：元

资 产	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	54,099,915.94	48,444,939.31	23,308,229.07
应收票据	33,676,445.56	11,054,651.39	18,923,015.04
应收账款	205,369,680.26	143,950,527.90	120,871,391.57
预付款项	11,374,432.57	29,423,177.99	14,178,061.37
其他应收款	1,250,402.15	1,195,852.90	1,468,532.07
存货	83,524,576.32	45,450,722.84	29,115,457.07
流动资产合计	389,295,452.80	279,519,872.33	207,864,686.19
非流动资产：			
固定资产	278,863,345.60	224,272,745.06	190,475,746.96
在建工程	-	389,975.66	-
无形资产	10,932,464.21	11,656,772.55	9,867,899.79
递延所得税资产	4,078,430.97	3,031,906.21	2,570,450.16
非流动资产合计	293,874,240.78	239,351,399.48	202,914,096.91
资产总计	683,169,693.58	518,871,271.81	410,778,783.10

2、合并资产负债表（续）

单位：元

负债和股东权益	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	100,118,354.30	93,537,151.39	88,670,000.00
应付票据	51,981,664.03	68,813,430.88	-
应付账款	149,328,388.58	56,267,473.86	73,378,512.11
预收款项	174,441.06	675,352.46	648,617.83
应付职工薪酬	7,931,996.73	6,861,601.87	5,418,034.66
应交税费	7,641,209.76	3,229,872.22	17,599,594.92
其他应付款	98,779.35	26,714.47	491,197.14
流动负债合计	317,274,833.81	229,411,597.15	186,205,956.66
非流动负债：			
其他非流动负债	4,125,000.00	-	-
非流动负债合计	4,125,000.00	-	-
负债合计	321,399,833.81	229,411,597.15	186,205,956.66
股东权益：			
股本	120,000,000.00	120,000,000.00	120,000,000.00
资本公积	82,016,431.40	82,016,431.40	82,016,431.40
减：库存股	-	-	-
盈余公积	13,806,878.54	7,807,177.31	1,994,689.23
未分配利润	145,946,549.83	79,636,065.95	20,561,705.81
归属于母公司股东权益合计	361,769,859.77	289,459,674.66	224,572,826.44
股东权益合计	361,769,859.77	289,459,674.66	224,572,826.44
负债和股东权益总计	683,169,693.58	518,871,271.81	410,778,783.10

3、合并利润表

单位：元

项 目	2009年度	2008年度	2007年度
一、营业收入	588,966,308.13	508,658,637.91	379,269,585.78
减：营业成本	425,272,096.96	364,187,090.08	250,134,599.47
营业税金及附加	1,686,135.82	2,550,081.34	1,871,076.26
销售费用	13,941,897.49	14,663,201.34	13,924,039.63
管理费用	45,919,794.82	30,295,963.84	21,968,464.54

财务费用	6,657,066.46	9,696,505.97	5,054,215.44
资产减值损失	3,557,678.09	1,239,194.35	2,529,228.04
加：公允价值变动收益	-	-	-
投资收益	32,548.05	-	-
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-
二、营业利润	91,964,186.54	86,026,600.99	83,787,962.40
加：营业外收入	1,139,602.32	801,000.00	1,200,000.00
减：营业外支出	40,000.00	271,692.38	496,665.72
三、利润总额	93,063,788.86	86,555,908.61	84,491,296.68
减：所得税费用	20,753,603.75	21,669,060.39	29,144,856.41
四、净利润	72,310,185.11	64,886,848.22	55,346,440.27
其中：被合并方在合并前实现的净利润	-	-	2,364,862.23
归属于母公司所有者的净利润	72,310,185.11	64,886,848.22	55,346,440.27
少数股东损益	-	-	-
五、每股收益：			
（一）基本每股收益	0.60	0.54	0.46
（二）稀释每股收益	0.60	0.54	0.46

4、合并现金流量表

单位：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	570,175,869.38	556,188,997.54	367,080,386.74
收到的税费返还	5,730,240.62	1,286,135.13	-
收到其他与经营活动有关的现金	22,771,667.68	1,789,381.23	22,430,108.45
经营活动现金流入小计	598,677,777.68	559,264,513.90	389,510,495.19
购买商品、接受劳务支付的现金	411,219,574.35	350,627,434.84	264,973,973.21
支付给职工以及为职工支付的现金	45,762,905.36	41,691,335.93	23,954,979.78
支付的各项税费	29,204,112.32	57,385,885.46	64,597,667.48
支付其他与经营活动有关的现金	28,241,933.82	43,499,768.70	20,101,483.21
经营活动现金流出小计	514,428,525.85	493,204,424.93	373,628,103.68
经营活动产生的现金流量净额	84,249,251.83	66,060,088.97	15,882,391.51

二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资收到的现金	-	-	12,480,000.00
取得投资收益收到的现金	32,548.05	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	138,000.00	-	103,397.40
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	-
收到其他与投资活动有关的现金	1,000,000.00	-	-
投资活动现金流入小计	1,170,548.05	-	12,583,397.40
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	63,487,309.64	63,118,732.26	82,146,349.02
投资支付的现金	-	-	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	15,100,000.00
支付其他与投资活动有关的现金	1,000,000.00	-	-
投资活动现金流出小计	64,487,309.64	63,118,732.26	97,246,349.02
投资活动产生的现金流量净额	-63,316,761.59	-63,118,732.26	-84,662,951.62
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金	-	-	50,510,000.00
取得借款收到的现金	241,318,354.30	201,337,151.39	100,270,000.00
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	-
筹资活动现金流入小计	241,318,354.30	201,337,151.39	150,780,000.00
偿还债务支付的现金	234,737,151.39	196,470,000.00	80,070,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	5,478,900.42	8,598,729.23	4,567,437.26
支付其他与筹资活动有关的现金	-	-	-
筹资活动现金流出小计	240,216,051.81	205,068,729.23	84,637,437.26
筹资活动产生的现金流量净额	1,102,302.49	-3,731,577.84	66,142,562.74
四、汇率变动对现金的影响	-380,148.27	-469,089.42	-85,156.65
五、现金及现金等价物净增加额	21,654,644.46	-1,259,310.55	-2,723,154.02
加：期初现金及现金等价物余额	14,094,502.30	15,353,812.85	18,076,966.87
六、期末现金及现金等价物余额	35,749,146.76	14,094,502.30	15,353,812.85

5、合并现金流量表（续）

单位：元

将净利润调节为经营活动现金流量：	2009年度	2008年度	2007年度
净利润	72,310,185.11	64,886,848.22	55,346,440.27
加：资产减值准备	3,557,678.09	1,239,194.35	2,529,228.04
固定资产折旧	28,420,936.72	21,483,314.79	16,506,786.19
无形资产摊销	724,308.34	665,183.24	427,482.69
长期待摊费用摊销	-	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失	-78,496.71	-	-
固定资产报废损失	-	-	343,265.18
公允价值变动损失	-	-	-
财务费用	6,571,267.77	9,764,544.78	5,212,952.03
投资损失	-32,548.05	-	-
递延所得税资产减少	-1,046,524.76	-461,456.05	627,538.15
递延所得税负债增加	-	-	-
存货的减少	-38,073,853.48	-16,335,265.77	-9,650,882.06
经营性应收项目的减少	-64,961,837.70	-50,766,533.00	-47,431,593.89
经营性应付项目的增加	76,858,136.50	35,584,258.41	-8,028,825.09
经营活动产生的现金流量净额	84,249,251.83	66,060,088.97	15,882,391.51

（二）发行人母公司财务报表

1、母公司资产负债表

单位：元

资 产	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	50,847,662.66	47,293,678.39	22,300,167.29
应收票据	33,676,445.56	11,054,651.39	18,923,015.04
应收账款	168,198,483.37	110,900,987.77	94,979,400.16
预付款项	10,878,387.13	9,575,718.58	11,054,685.28
其他应收款	51,448,164.66	54,931,502.12	52,719,909.43
存货	63,632,297.71	31,593,602.89	23,815,448.41
流动资产合计	378,681,441.09	265,350,141.14	223,792,625.61

非流动资产：			
长期股权投资	52,914,349.50	52,914,349.50	14,914,349.50
固定资产	184,343,498.39	154,484,579.94	144,735,206.05
在建工程	-	229,475.66	-
无形资产	6,130,791.39	6,746,394.97	4,848,808.45
递延所得税资产	2,317,486.25	1,478,340.11	1,265,945.37
非流动资产合计	245,706,125.53	215,853,140.18	165,764,309.37
资产总计	624,387,566.62	481,203,281.32	389,556,934.98

2、母公司资产负债表（续）

单位：元

负债和股东权益	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	100,118,354.30	93,537,151.39	88,670,000.00
应付票据	47,119,785.11	68,813,430.88	-
应付账款	120,272,240.99	33,392,607.23	58,772,556.86
预收款项	102,379.58	675,352.46	648,617.83
应付职工薪酬	5,064,095.83	4,087,951.01	4,392,888.02
应交税费	7,991,479.01	1,171,633.76	15,215,915.77
其他应付款	98,779.35	26,714.47	483,397.14
流动负债合计	280,767,114.17	201,704,841.20	168,183,375.62
非流动负债：			
其他非流动负债	4,125,000.00	-	-
非流动负债合计	4,125,000.00		
负债合计	284,892,114.17	201,704,841.20	168,183,375.62
股东权益：			
股本	120,000,000.00	120,000,000.00	120,000,000.00
资本公积	82,016,431.40	82,016,431.40	82,016,431.40
盈余公积	13,806,878.54	7,807,177.31	1,994,689.23
未分配利润	123,672,142.51	69,674,831.41	17,362,438.73
股东权益合计	339,495,452.45	279,498,440.12	221,373,559.36
负债和股东权益总计	624,387,566.62	481,203,281.32	389,556,934.98

3、母公司利润表

单位：元

项 目	2009年度	2008年度	2007年度
一、营业收入	483,899,456.98	423,991,931.23	328,755,898.46
减：营业成本	349,972,554.43	300,264,734.58	216,422,548.39
营业税金及附加	1,189,696.22	2,207,660.68	1,569,028.62
销售费用	11,599,717.79	12,653,004.35	12,863,710.27
管理费用	35,322,584.22	21,928,878.92	16,193,764.03
财务费用	6,432,311.52	9,278,431.32	5,173,450.35
资产减值损失	3,356,584.55	849,578.98	1,219,254.85
加：公允价值变动收益	-	-	-
投资收益	32,548.05	-	-
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-
二、营业利润	76,058,556.30	76,809,642.40	75,314,141.95
加：营业外收入	1,076,999.32	801,000.00	700,000.00
减：营业外支出	40,000.00	271,692.38	469,110.74
三、利润总额	77,095,555.62	77,338,950.02	75,545,031.21
减：所得税费用	17,098,543.29	19,214,069.26	25,762,720.25
四、净利润	59,997,012.33	58,124,880.76	49,782,310.96
五、每股收益：			
（一）基本每股收益	0.50	0.48	0.41
（二）稀释每股收益	0.50	0.48	0.41

4、母公司现金流量表

单位：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	424,231,958.28	468,455,030.14	334,782,310.61
收到的税费返还	3,003,969.58	-	-
收到其他与经营活动有关的现金	34,340,630.74	29,255,019.82	22,434,483.82
经营活动现金流入小计	461,576,558.60	497,710,049.96	357,216,794.43
购买商品、接受劳务支付的现金	319,631,310.77	292,505,013.37	231,555,871.93
支付给职工以及为职工支付的现金	28,618,722.55	28,251,280.56	16,012,888.04

支付的各项税费	21,340,025.59	51,357,709.23	60,786,129.33
支付其他与经营活动有关的现金	21,841,897.46	40,602,372.84	24,199,801.42
经营活动现金流出小计	391,431,956.37	412,716,376.00	332,554,690.72
经营活动产生的现金流量净额	70,144,602.23	84,993,673.96	24,662,103.71
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资收到的现金	-	-	-
取得投资收益收到的现金	32,548.05	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	138,000.00	-	103,397.40
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	-
收到其他与投资活动有关的现金	1,000,000.00	-	-
投资活动现金流入小计	1,170,548.05	-	103,397.40
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	50,426,166.93	30,938,721.82	72,362,400.61
投资支付的现金	-	38,000,000.00	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	15,100,000.00
支付其他与投资活动有关的现金	1,000,000.00	13,439,850.00	585,977.76
投资活动现金流出小计	51,426,166.93	82,378,571.82	88,048,378.37
投资活动产生的现金流量净额	-50,255,618.88	-82,378,571.82	-87,944,980.97
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金	-	-	45,510,000.00
取得借款收到的现金	241,318,354.30	201,337,151.39	100,270,000.00
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	-
筹资活动现金流入小计	241,318,354.30	201,337,151.39	145,780,000.00
偿还债务支付的现金	234,737,151.39	196,470,000.00	80,070,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	5,478,900.42	8,598,729.23	4,567,437.26
支付其他与筹资活动有关的现金	-	-	-
筹资活动现金流出小计	240,216,051.81	205,068,729.23	84,637,437.26
筹资活动产生的现金流量净额	1,102,302.49	-3,731,577.84	61,142,562.74
四、汇率变动对现金的影响	-465,207.31	-286,033.99	-84,616.24
五、现金及现金等价物净增加额	20,526,027.88	-1,402,509.69	-2,224,930.76
加：期初现金及现金等价物余额	12,943,241.38	14,345,751.07	16,570,681.83
六、期末现金及现金等价物余额	33,469,269.26	12,943,241.38	14,345,751.07

二、注册会计师的意见

本公司已委托天健正信事务所对公司 2009 年 12 月 31 日、2008 年 12 月 31 日、2007 年 12 月 31 日的资产负债表、合并资产负债表，2009 年度、2008 年度、2007 年度的利润表、合并利润表和现金流量表、合并现金流量表及股东权益变动表、合并股东权益变动表以及财务报表附注进行了审计。天健正信事务所对上述报表出具了标准无保留意见的天健正信审（2010）GF 字第 020076 号《审计报告》。

三、财务报表的编制基础及合并财务报表范围及变化情况

（一）财务报表的编制基础

本公司自 2007 年 1 月 1 日起执行财政部 2006 年 2 月 15 日颁布的《企业会计准则》（“财会[2006]3 号”）及其后续规定。各期财务报表按照《企业会计准则第 38 号——首次执行企业会计准则》、中国证监会《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 7 号——新旧会计准则过渡期间比较财务会计信息的编制和披露》（证监会计字[2007]10 号）等的规定，对要求追溯调整的项目在相关会计年度进行了追溯调整，并对各期财务报表进行了重新表述。

本公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照《企业会计准则—基本准则》和其他各项具体会计准则、应用指南及准则解释的规定进行确认和计量，在此基础上编制财务报表；编制财务报表时需要使用估计和假设，这些估计和假设会影响到财务报告日的资产、负债和或有负债的披露，以及报告期间的收入和费用。

（二）合并财务报表范围及变化情况

1、合并财务报表范围和编制方法

本公司将拥有实际控制权的子公司纳入合并财务报表范围。

本公司合并财务报表按照《企业会计准则第 33 号—合并财务报表》及相关规定的要求编制，合并时合并范围内的所有重大内部交易和往来业已抵销。子公司的股东权益中不属于母公司所拥有的部分作为少数股东权益在合并财务报表

中股东权益项下单独列示。

子公司与本公司采用的会计政策或会计期间不一致的，在编制合并财务报表时，按照本公司的会计政策或会计期间对子公司财务报表进行必要的调整。

对于非同一控制下企业合并取得的子公司，在编制合并财务报表时，以购买日可辨认净资产公允价值为基础对其个别财务报表进行调整；

对于同一控制下企业合并取得的子公司，视同该企业合并于合并当期的年初已经发生，自合并当期的年初起将其资产、负债、经营成果和现金流量纳入合并财务报表，对合并资产负债表的期初数进行调整，同时对比较报表的相关项目进行调整，视同合并后的报告主体在以前期间一直存在。因合并而增加的净资产在比较报表中调整所有者权益项下的资本公积。

2、合并财务报表范围的变化情况

本公司于 2007 年 8 月 29 日收购了袁永峰、袁永刚持有的永创科技和袁氏电子的全部股权，将两家公司纳入合并财务报表范围，并将永创科技 2007 年 1-8 月实现的净利润在合并报表的“被合并方在合并前实现的净利润”项下列示。

2008 年度和 2009 年度，本公司合并财务报表合并范围包括本公司、永创科技和袁氏电子，合并范围未发生变动。

四、报告期内采用的主要会计政策和会计估计

（一）收入确认和计量的具体方法

本公司销售的商品在同时满足下列条件时，按从购货方已收或应收的合同或协议价款的金额确认销售商品收入：（1）已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；（2）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；（3）收入的金额能够可靠地计量；（4）相关的经济利益很可能流入公司；（5）相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

合同或协议价款的收取采用递延方式，实质上具有融资性质的，按照应收的合同或协议价款的公允价值确定销售商品收入金额。

根据《企业会计准则第 14 号-收入》及结合公司的实际情况，本公司确认产品销售收入的具体原则为产品已经发出并取得相应原始凭证，其中内销以收到客

户签字确认的出库单并与客户订单核对一致时开具销售发票，并确认收入；外销以完成报关手续并取得报关确认单据时开具发票，并确认收入。

（二）金融资产的确认及减值准备的计提方法

本公司的金融资产为应收款项。应收款项（包括应收账款和其他应收款）按合同或协议价款作为初始入账金额。凡因债务人破产，依照法律清偿程序清偿后仍无法收回；或因债务人死亡，既无遗产可供清偿，又无义务承担人，确实无法收回；或因债务人逾期未能履行偿债义务，经法定程序审核批准，该等应收账款列为坏账损失。

在资产负债表日，除对列入合并范围内各公司之间应收款项或有确凿证据表明不存在减值的应收款项不计提坏账准备之外，本公司对单项金额重大的应收款项单独进行减值测试，经测试发生了减值的，按其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确定减值损失，计提坏账准备；本公司将期末余额为 100 万元以上（含 100 万元）的应收款项划分为单项金额重大的应收款项；将单项金额 100 万以下，账龄 1 年以上的应收款项分类为单项金额不重大但按信用风险特征组合后该组合的风险较大的应收款项。

对单项测试未减值的应收款项，汇同对单项金额非重大的应收款项，按账龄段划分为类似信用风险特征的若干组合，再按这些应收款项组合在期末余额的一定比例计算确定减值损失，计提坏账准备。

应收款项组合在资产负债表日按类似的信用风险特征分类计提比例如下：

账 龄	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
计提比例	5%	10%	50%	100%

本公司以应收债权向银行等金融机构转让、质押或贴现等方式融资时，根据相关合同的约定，当债务人到期未偿还该项债务时，若本公司负有向金融机构还款的责任，则该应收债权作为质押贷款处理；若本公司没有向金融机构还款的责任，则该应收债权作为转让处理，并确认债权的转让损益。

本公司收回应收款项时，将取得的价款和应收款项账面价值之间的差额计入当期损益。

（三）存货的确认和计量

1、存货分类

存货是指本公司在日常活动中持有以备出售的产成品或商品、处在生产过程中的在产品、在生产过程或提供劳务过程中耗用的材料和物料等。主要包括原材料、委托加工材料、包装物、低值易耗品、在产品、产成品（库存商品）等。

2、取得和发出存货的计价方法

存货在取得时，按成本进行初始计量，包括采购成本、加工成本和其他成本。存货发出时，采用月末一次加权平均法确定发出存货的实际成本。低值易耗品和包装物采用一次转销法摊销。

3、存货的盘存制度

本公司的存货盘存制度为永续盘存制。本公司定期对存货进行清查，盘盈利得和盘亏损失计入当期损益。

4、存货跌价准备的计提方法

资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。

（四）长期股权投资的确认和计量

1、长期股权投资的初始计量

（1）同一控制下的企业合并

对于同一控制下的企业合并，合并方在企业合并中取得的资产和负债，按照合并日在被合并方的账面价值计量。合并方取得的净资产账面价值与支付的合并对价账面价值（或发行股份面值总额）的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。

（2）非同一控制下的企业合并

对于非同一控制下的企业合并，合并成本为购买方在购买日为取得对被购买方的控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值。通过多次交换交易分步实现的企业合并，合并成本为每一单项交易成本之和。购买方为进行企业合并发生的各项直接相关费用计入企业合并成本。

购买方对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额

的差额，确认为商誉。购买方对合并成本小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的，经复核后合并成本仍小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，计入当期损益。

2、长期股权投资的后续计量

长期股权投资后续计量采用成本法核算，编制合并财务报表时按照权益法进行调整。被投资单位宣告分派的现金股利或利润，确认为当期投资收益。本公司确认的投资收益，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，所获得的利润或现金股利超过上述数额的部分作为初始投资成本的收回。

3、长期股权投资的减值

资产负债表日，若因市价持续下跌或被投资单位经营状况恶化等原因使长期股权投资存在减值迹象时，根据长期股权投资的公允价值减去处置费用后的净额与长期股权投资预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定长期股权投资的可收回金额。长期股权投资的可收回金额低于账面价值时，将资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。长期股权投资减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

（五）固定资产的确认和计量

固定资产指同时满足与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业和该固定资产的成本能够可靠地计量条件的，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。

本公司固定资产按成本进行初始计量。其中，外购的固定资产的成本包括买价、增值税、进口关税等相关税费，以及为使固定资产达到预定可使用状态前所发生的可直接归属于该资产的其他支出。自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。投资者投入的固定资产，按投资合同或协议约定的价值作为入账价值，但合同或协议约定价值不公允的按公允价值入账。融资租赁租入的固定资产，按租赁开始日租赁资产公允价值与最低租赁付款额的现值两者中较低者，作为入账价值。购买固定资产的价款超过正常信用条件延期支付，实质上具有融资性质的，固定资产的成本以购买价款的现值为基础确定。实际支付的价款与购买价款的现值之间的差额，除应予资本化的以外，在信用期间内计入当期损益。

除已提足折旧仍继续使用的固定资产和单独计价入账的土地之外，本公司对所有固定资产计提折旧。折旧方法采用年限平均法。

本公司根据固定资产的性质和使用情况，确定固定资产的使用寿命和预计净残值。并在年度终了，对固定资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核，如与原先估计数存在差异的，进行相应的调整。

本公司的固定资产类别、预计使用寿命、预计净残值率和年折旧率如下：

资产类别	预计使用寿命(年)	预计净残值率	年折旧率
房屋及建筑物	20-30	5%	3.17%-4.75%
机器设备	10	5%	9.50%
运输工具	5	5%	19.00%
办公设备及其他设备	5	5%	19.00%

资产负债表日，固定资产按照账面价值与可收回金额孰低计价。若固定资产的可收回金额低于账面价值，将资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。固定资产减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

当固定资产被处置、或者预期通过使用或处置不能产生经济利益时，终止确认该固定资产。固定资产出售、转让、报废或毁损的处置收入扣除其账面价值和相关税费后的金额计入当期损益。

（六）在建工程的确认和计量

本公司自行建造的在建工程按实际成本计价，实际成本由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。

已达到预定可使用状态但尚未办理竣工决算的固定资产，按照估计价值确定其成本，并计提折旧；待办理竣工决算后，再按实际成本调整原来的暂估价值，但不调整原已计提的折旧额。

资产负债表日，本公司对在建工程按照账面价值与可收回金额孰低计量，按单项工程可收回金额低于账面价值的差额，计提在建工程减值准备，计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。在建工程减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

（七）无形资产的计价方法和摊销方法

无形资产是指本公司拥有或者控制的没有实物形态的可辨认非货币性资产。本公司的无形资产为土地使用权和软件。

无形资产按照成本进行初始计量。购入的无形资产，按实际支付的价款和相关支出作为实际成本。投资者投入的无形资产，按投资合同或协议约定的价值确定实际成本，但合同或协议约定价值不公允的，按公允价值确定实际成本。

内部研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益；内部研究开发项目开发阶段的支出，在同时满足下列条件的确认为无形资产，否则于发生时计入当期损益：（1）完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；（2）具有完成该无形资产并使用或出售的意图；（3）无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性；（4）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；（5）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。前期已计入损益的开发支出不在以后期间确认为资产。已资本化的开发阶段的支出在资产负债表上列示为开发支出，自该项目达到预定可使用状态之日起转为无形资产。

本公司在取得无形资产时分析判断其使用寿命，划分为使用寿命有限和使用寿命不确定的无形资产。使用寿命有限的无形资产，在使用寿命内采用直线法摊销，并在年度终了，对无形资产的使用寿命和摊销方法进行复核，如与原先估计数存在差异的，进行相应的调整。使用寿命有限的无形资产摊销方法如下：

类别	使用寿命	摊销方法
土地使用权	50年	直线法
软件	3年	直线法

使用寿命不确定的无形资产不予摊销。本公司在每个会计期间对使用寿命不确定的无形资产的使用寿命进行复核，当有确凿证据表明其使用寿命是有限的，则估计其使用寿命，按直线法进行摊销。

资产负债表日，本公司对无形资产按照其账面价值与可收回金额孰低计量，按可收回金额低于账面价值的差额计提无形资产减值准备，相应的资产减值损失计入当期损益。无形资产减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

（八）长期待摊费用的核算方法

公司 2007 年 1 月 1 日之前执行原企业会计准则和《企业会计制度》，自 2007 年 1 月 1 日起执行财政部 2006 年 2 月颁布的《企业会计准则》。新旧会计准则对开办费的会计核算方法做出不同的规定，具体内容如下：

（一）原企业会计准则将企业在筹建期间发生的开办费纳入长期待摊费用科目核算，长期待摊费用核算方法为：

1、长期待摊费用按实际支出入账，在费用项目的受益期内分期平均摊销。

2、筹建期间发生的费用（除购建固定资产以外），先在长期待摊费用中归集，在开始生产经营当月一次计入损益。

（二）根据新企业会计准则-应用指南的相关规定：长期待摊费用科目核算企业已经发生但应由本期和以后各期负担的分摊期限在一年以上的各项费用，如以经营租赁方式租入的固定资产发生的改良支出等；企业在筹建期间内发生的开办费不在长期待摊费用中归集，于发生时直接计入管理费用科目核算。

子公司永创科技纳入公司合并报表范围，与公司执行一致的会计政策。永创科技于 2006 年 7 月正式开始生产经营，因对开办费会计核算方法的变更不属于《企业会计准则第 38 号-首次执行企业会计准则》第五至第十九条规定要求追溯调整的项目，故永创科技对筹建期间归集在长期待摊费用中的开办费的会计核算方法为在开始生产经营当月一次计入损益。

（九）借款费用资本化的依据及方法

本公司发生的借款费用，可直接归属于符合资本化条件的资产的购建或者生产的，予以资本化，计入相关资产成本；其他借款费用，在发生时根据其发生额确认为费用，计入当期损益。符合资本化条件的资产，是指需要经过相当长时间的购建或者生产活动才能达到预定可使用或者可销售状态的固定资产、投资性房地产和存货等资产。

同时满足下列条件时，借款费用开始资本化：（1）资产支出已经发生，资产支出包括为购建或者生产符合资本化条件的资产而以支付现金、转移非现金资产或者承担带息债务形式发生的支出；（2）借款费用已经发生；（3）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。

在资本化期间内，每一会计期间的资本化金额，为购建或者生产符合资本化条件的资产而借入专门借款的，以专门借款当期实际发生的利息费用，减去将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确定。为购建或者生产符合资本化条件的资产而占用了一般借款的，根据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，计算确定一般借款应予资本化的利息金额。利息资本化金额，不超过当期相关借款实际发生的利息金额。

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。在中断期间发生的借款费用确认为费用，计入当期损益，直至资产的购建或者生产活动重新开始。如果中断是所购建或者生产的符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态必要的程序，借款费用继续资本化。

购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态时，停止借款费用资本化。

（十）企业所得税的确认和计量

本公司的所得税采用资产负债表债务法核算。资产、负债的账面价值与其计税基础存在差异的，按照规定确认所产生的递延所得税资产和递延所得税负债。

在资产负债表日，对于当期和以前期间形成的当期所得税负债（或资产），按照税法规定计算的预期应交纳（或返还）的所得税金额计量；对于递延所得税资产和递延所得税负债，根据税法规定，按照预期收回该资产或清偿该负债期间的适用税率计量。

递延所得税资产的确认以本公司很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异、可抵扣亏损和税款抵减的应纳税所得额为限。对子公司、联营企业及合营企业投资相关的应纳税暂时性差异产生的递延所得税负债，予以确认，但同时满足能够控制应纳税暂时性差异转回的时间且该暂时性差异在可预见的未来很可能不会转回的，不予确认；对子公司、联营企业及合营企业投资相关的可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产，该可抵扣暂时性差异同时满足在可预见的未来很可能转回即在可预见的将来有处置该项投资的明确计划，且预计在处置该项投资时，除了有足够的应纳税所得以外，还有足够的投资收益用以抵扣可抵扣暂时性差异

时，予以确认。

资产负债表日，对递延所得税资产的账面价值进行复核。除企业合并、直接在所有者权益中确认的交易或者事项产生的所得税外，本公司将当期所得税和递延所得税作为所得税费用或收益计入当期损益。

五、发行人最近一年收购兼并情况

公司最近一年无重大收购兼并事项。

六、经注册会计师核验的非经常性损益明细表

单位：元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
非流动资产处置损益	78,496.71	-	-343,265.18
计入当期损益的政府补助	1,061,105.61	800,000.00	1,200,000.00
其他营业外收支净额	-40,000.00	-270,692.38	-153,400.54
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的净损益	-	-	2,364,862.23
减：所得税影响数	106,150.58	143,082.34	282,722.49
合 计	993,451.74	386,225.28	2,785,474.02

七、最近一期末固定资产、无形资产

（一）固定资产

截至 2009 年 12 月 31 日，本公司固定资产净额 278,863,345.60 元，具体构成情况如下：

单位：元

固定资产类别	原 值	累计折旧	净额	折旧年限(年)
房屋建筑物	87,500,689.60	11,917,621.72	75,583,067.88	20-30
机器设备	251,795,095.87	64,918,190.53	186,876,905.34	10
运输工具	10,307,935.56	6,489,904.41	3,818,031.15	5
办公设备及其他设备	16,911,457.65	4,326,116.42	12,585,341.23	5
合 计	366,515,178.68	87,651,833.08	278,863,345.60	

截至本说明书签署日，以上固定资产中原值为 76,371,420.21 元的房屋建筑物和原值为 63,057,548.06 元的机器设备已为公司借款和开具银行承兑汇票提供抵押担保。

（二）无形资产

截至 2009 年 12 月 31 日，本公司无形资产账面价值为 10,932,464.21 元，具体构成情况如下：

无形资产种类	取得方式	初始金额（元）	摊销年限(月)	摊销年限确定依据	摊余价值（元）	剩余摊销年限(月)
土地使用权-凤凰山路 8 号	出让	5,809,006.00	600	土地使用年限	5,435,665.64	541-564
土地使用权-上湾村	出让	277,609.60	600	土地使用年限	251,236.74	543
土地使用权-石庄村	出让	5,399,600.00	600	土地使用年限	4,801,672.82	534
应用软件	购入	1,724,500.00	36	软件受益期限	443,889.01	17
合计	-	13,210,715.60			10,932,464.21	

截至本说明书签署日，上述土地使用权均已为本公司借款提供抵押担保。

八、主要债项

截至 2009 年 12 月 31 日，公司负债合计 321,399,833.81 元，主要为流动负债项目，包括短期借款、应付票据、应付账款、应付职工薪酬、应交税费等，具体如下：

（一）短期借款

单位：元

种类	2009 年 12 月 31 日
信用借款	15,000,000.00
保证借款	38,000,000.00
抵押/保证借款	25,000,000.00
未到期商业承兑汇票贴现	22,118,354.30
合计	100,118,354.30

（二）对内部人员的负债

截至 2009 年 12 月 31 日，本公司对内部人员的负债为应付职工薪酬，明细情况如下表所示：

单位：元

项 目	2009 年 12 月 31 日
工资、奖金、津贴和补贴	5,445,674.97
工会经费和职工教育经费	2,486,321.76
合 计	7,931,996.73

（三）应付账款

截至 2009 年 12 月 31 日，本公司应付账款余额为 149,328,388.58 元，其中余额前五名列示如下：

供应商	金额	账龄	款项性质	未偿还的原因
SolFocus Glass Works	23,942,480.42	1 年以内	货款	结算期内
沪士电子股份有限公司	8,479,548.44	1 年以内	货款	结算期内
无锡佳菱铝业有限公司	4,542,706.00	1 年以内	货款	结算期内
苏州三基铸造装备股份有限公司	4,048,609.40	1 年以内	设备款	结算期内
杭州永莹光电有限公司	3,880,025.16	1 年以内	货款	结算期内
合 计	44,893,369.42	-	-	-

应付账款 2009 年末余额中无账龄超过一年的大额应付款项，亦无应付持本公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东单位的款项。

（四）应交税费

报告期内，各期末应交税费的构成如下：

单位：元

项 目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
增值税	27,633.32	-206,869.26	1,930,333.13
企业所得税	7,504,847.13	3,233,818.50	15,176,816.95
城市维护建设税	45,451.43	103,695.44	253,591.58
教育费附加	36,361.14	82,956.36	202,873.26
其他税费	26,916.74	16,271.18	35,980.00

合 计	7,641,209.76	3,229,872.22	17,599,594.92
-----	--------------	--------------	---------------

应交税费余额 2008 年末较 2007 年末下降 81.65%，2009 年末较 2008 年末增长 136.58%，应交税费各项目中变动较大的项目为应交企业所得税，各期末应交所得税余额主要为当年 4 季度预申报的税金，该部分税款将在下一年度税务部门规定的年度所得税汇算清缴期内缴纳。

九、所有者权益变动情况

（一）股本

报告期内各期末股本明细情况如下表所示：

单位：万股

股东名称	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
袁永刚	4,357.00	4,357.00	4,357.00
袁永峰	4,357.00	4,357.00	4,357.00
袁富根	1,549.00	1,526.00	1,526.00
永创科技	-	-	-
苏州国发	810.00	810.00	810.00
上海恒锐	300.00	300.00	300.00
张跃春	105.00	105.00	105.00
王祥娣	100.00	100.00	100.00
邢晓娟	90.00	90.00	90.00
赵 林	80.00	80.00	80.00
王 槐	80.00	80.00	80.00
王晓峰	50.00	50.00	50.00
高 洁	-	40.00	40.00
李 玎	30.00	30.00	30.00
许益民	30.00	-	-
胡 清	5.00	18.00	18.00
钱祥华	18.00	18.00	18.00
周桂华	15.00	15.00	15.00
陈宝华	14.00	14.00	14.00
王迎春	10.00	10.00	10.00

合 计	12,000.00	12,000.00	12,000.00
-----	-----------	-----------	-----------

报告期内，公司股本（实收资本）变动情况详见本说明书“第四章 发行人基本情况”之“三、发行人股本形成及变化和重大资产重组情况”。

（二）资本公积

1、资本公积金明细情况

报告期内各期末资本公积的明细情况如下表所示：

单位：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	82,016,431.40	82,016,431.40	82,016,431.40
合 计	82,016,431.40	82,016,431.40	82,016,431.40

2、资本公积报告期内增减原因及依据说明

（1）2007年度资本公积变动情况列示如下：

单位：元

项目	2006年12月31日	本年增加	本年减少	2007年12月31日
股本溢价	-	124,466,431.40	42,450,000.00	82,016,431.40
合计	-	124,466,431.40	42,450,000.00	82,016,431.40

股本溢价本年增加124,466,431.40元，其中包括：（1）2007年8月，新增股东苏州国发和上海恒锐对公司增资所产生的资本溢价42,450,000.00元；（2）以2007年9月底经审计的净资产折股时所产生的股本溢价82,016,431.40元。股本溢价本年减少42,450,000.00元系用于本期整体变更时折股所致。

（2）2008年度、2009年度资本公积未发生变化。

（三）盈余公积

报告期内各期末盈余公积的明细情况如下表所示：

单位：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	13,806,878.54	7,807,177.31	1,994,689.23
合计	13,806,878.54	7,807,177.31	1,994,689.23

（1）2007年度盈余公积变动情况列示如下：

单位：元

项 目	2006 年 12 月 31 日	本年增加	本年减少	2007 年 12 月 31 日
法定盈余公积	7,389,377.65	9,908,743.83	15,303,432.25	1,994,689.23

法定盈余公积本年增加数中 4,978,231.10 元系按母公司 2007 年度实现净利润的 10%提取；同时 2007 年末永创科技不再持有本公司股权，编制合并财务报表时将原冲减的法定盈余公积 4,930,512.73 元相应转回。

法定盈余公积本年减少数的构成：2007 年 8 月购买永创科技股权时投资价款与净资产的差额 185,650.50 元；2007 年 11 月本公司整体变更为股份公司减少额 15,117,781.75 元。

(2) 2008 年度盈余公积变动情况列示如下：

单位：元

项目	2007 年 12 月 31 日	本年增加	本年减少	2008 年 12 月 31 日
法定盈余公积	1,994,689.23	5,812,488.08	-	7,807,177.31

法定盈余公积本年增加数系按母公司 2008 年度实现净利润的 10%提取。

(3) 2009 年度盈余公积变动情况列示如下：

单位：元

项目	2008 年 12 月 31 日	本年增加	本年减少	2009 年 12 月 31 日
法定盈余公积	7,807,177.31	5,999,701.23	-	13,806,878.54

法定盈余公积本年增加数系按母公司 2009 年度实现净利润的 10%提取。

(四) 未分配利润

报告期内各期末未分配利润的明细情况如下表所示：

单位：元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
期初未分配利润	79,636,065.95	20,561,705.81	83,947,008.52
加：本期净利润	72,310,185.11	64,886,848.22	55,346,440.27
减：提取法定盈余公积	5,999,701.23	5,812,488.08	4,978,231.10
减：其他	-	-	113,753,511.88
期末未分配利润	145,946,549.83	79,636,065.95	20,561,705.81

2007 年度未分配利润“其他”项目包括本公司整体变更为股份公司时折股减少额 111,388,649.65 元；同一控制下企业合并被合并方永创科技合并前 2007 年 1 至 8 月实现的净利润 2,364,862.23 元。

十、报告期内现金流量基本情况及不涉及现金收支的重大投资和筹资活动及其影响

报告期内各期现金流量的基本情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
经营活动现金流入小计	59,867.78	55,926.45	38,951.05
经营活动现金流出小计	51,442.85	49,320.44	37,362.81
经营活动产生的现金流量净额	8,424.93	6,606.01	1,588.24
投资活动现金流入小计	117.05	-	1,258.34
投资活动现金流出小计	6,448.73	6,311.87	9,724.63
投资活动产生的现金流量净额	-6,331.68	-6,311.87	-8,466.30
筹资活动现金流入小计	24,131.84	20,133.72	15,078.00
筹资活动现金流出小计	24,021.61	20,506.87	8,463.74
筹资活动产生的现金流量净额	110.23	-373.16	6,614.26
汇率变动对现金的影响	-38.01	-46.91	-8.52
现金及现金等价物净增加额	2,165.46	-125.93	-272.32
加：期初现金及现金等价物余额	1,409.45	1,535.38	1,807.70
期末现金及现金等价物余额	3,574.91	1,409.45	1,535.38

报告期内不存在不涉及现金收支的重大投资和筹资活动。

十一、期后事项、或有事项及其他重要事项

（一）期后事项

本公司无应披露未披露的重大资产负债表日后事项的非调整事项。

（二）或有事项

本公司无应披露未披露的重大或有事项。

（三）其他重要事项

公司于 2009 年 3 月 16 日召开的 2008 年度股东大会审议通过了《延长苏州东山精密制造股份有限公司申请首次发行股票并上市的议案》。

除上述事项外，截至 2009 年 12 月 31 日，本公司无应披露未披露的其他重要事项。

十二、报告期内发行人主要财务指标

1、主要财务指标

财务指标	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
流动比率（倍）	1.23	1.22	1.12
速动比率（倍）	0.96	1.02	0.96
母公司资产负债率（%）	45.63	41.92	43.17
无形资产（扣除土地使用权后）占净资产的比例（%）	0.12	0.32	0.20
财务指标	2009 年度	2008 年度	2007 年度
应收账款周转率（次）	3.15	3.61	3.64
存货周转率（次）	6.56	9.76	10.30
息税折旧摊销前利润（万元）	12,768.79	11,730.31	10,599.30
利息保障倍数（倍）	17.99	11.07	19.50
每股经营活动产生的现金流量（元/股）	0.70	0.55	0.13
每股净现金流量（元/股）	0.18	-0.01	-0.02

注：上述财务指标的计算方法及说明：

①流动比率 = 流动资产 ÷ 流动负债

②速动比率 = (流动资产 - 存货) ÷ 流动负债

③资产负债率 = (负债总额 ÷ 资产总额) × 100%

④应收账款周转率 = 营业收入 ÷ 平均应收账款余额

⑤存货周转率 = 营业成本 ÷ 平均存货余额

⑥息税折旧摊销前利润 = 利润总额 + 利息支出 + 折旧费用 + 摊销费用

⑦利息保障倍数 = (利润总额 + 利息支出) ÷ 利息支出

⑧每股经营活动产生的现金流量净额 = 经营活动产生现金流量净额 ÷ 期末普通股股份总数

⑨每股净现金流量 = 现金及现金等价物净增加额 ÷ 期末普通股股份总数

2、净资产收益率和每股收益

根据中国证监会《公开发行证券公司信息编报规则第 9 号——净资产收益

率和每股收益的计算及披露》(2010 修订)的规定,本公司加权平均计算的净资产收益率及基本每股收益和稀释每股收益如下:

报告期利润	2009 年度		
	加权平均净资产收益	每股收益 (元/股)	
		基本每股收益	稀释每股收益
归属于公司普通股股东的净利润	22.21%	0.60	0.60
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	21.90%	0.59	0.59
报告期利润	2008 年度		
	加权平均净资产收益	每股收益 (元/股)	
		基本每股收益	稀释每股收益
归属于公司普通股股东的净利润	25.25%	0.54	0.54
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	25.10%	0.54	0.54
报告期利润	2007 年度		
	加权平均净资产收益	每股收益 (元/股)	
		基本每股收益	稀释每股收益
归属于公司普通股股东的净利润	33.41%	0.46	0.46
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	33.05%	0.44	0.44

十三、发行人盈利预测报告披露情况

发行人未编制盈利预测报告。

十四、发行人历次验资情况

发行人历次验资情况详见本说明书“第四章 发行人基本情况”之“四、发行人历次验资情况及设立时投入资产的计量属性”。

第十章 管理层讨论与分析

根据公司最近三年经审计的财务报表，本公司管理层结合经营情况和行业状况对发行人财务状况、盈利能力及现金流量在报告期内的变化情况及未来趋势分析如下：

一、发行人的财务状况分析

（一）资产结构分析

1、资产的主要构成

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	占比	金额	占比	金额	占比
流动资产	38,929.55	56.98%	27,951.99	53.87%	20,786.47	50.60%
非流动资产	29,387.42	43.02%	23,935.14	46.13%	20,291.41	49.40%
资产总额	68,316.97	100%	51,887.13	100%	41,077.88	100%

报告期内公司资产规模保持了较快的增速，2009年末、2008年末和2007年末资产总额分别较上年末增长31.66%、26.31%和31.97%，主要源于近年来公司业务规模的逐年递增。同时，流动资产与非流动资产的结构相对保持稳定，符合本公司的行业属性和资金流转的特点，2009年末速动资产占流动资产的比重为78.54%，说明资产的变现能力较强；非流动资产的总额增长较快，报告期内公司为提升精密制造能力进行了持续的资本性投资，资产结构配置日趋合理。

2、流动资产构成及变动分析

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	占比	金额	占比	金额	占比
货币资金	5,409.99	13.90%	4,844.49	17.33%	2,330.82	11.21%
应收票据	3,367.64	8.65%	1,105.47	3.95%	1,892.30	9.10%
应收账款	20,536.97	52.75%	14,395.05	51.50%	12,087.14	58.15%
预付款项	1,137.44	2.92%	2,942.32	10.53%	1,417.81	6.82%

其他应收款	125.04	0.32%	119.59	0.43%	146.85	0.71%
存货	8,352.46	21.46%	4,545.07	16.26%	2,911.55	14.01%
流动资产合计	38,929.55	100%	27,951.99	100%	20,786.47	100%

(1) 货币资金

报告期内，公司货币资金期末余额占流动资产的比重分别为11.21%、17.33%和13.90%，结构稳定。公司业务规模增长导致对货币资金的需求增加，公司加强了货币资金的预算管理，在满足正常生产经营活动资金需求的前提下，科学地安排资金使用计划，合理控制债务规模，降低偿债风险，各期间货币资金余额保持在安全且合理的范围内。

2009年12月末的货币资金余额中包含因开立银行承兑汇票而存入的保证金1,835.08万元，占货币资金余额的33.92%。

(2) 应收票据

报告期内应收票据余额明细如下：

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	50.00	51.75	106.54
商业承兑汇票	3,317.64	1,053.72	1,785.76
合计	3,367.64	1,105.47	1,892.30

报告期内，公司销售回款情况良好，采用银行直接收款为主、承兑汇票收款为辅的货款结算方式。应收票据余额中商业承兑汇票余额较大，均为应收客户安弗施无线射频系统（上海）有限公司的票据，作为公司服务的通讯设备领域的主要客户，报告期内公司对其的销售增长迅速，对整体收入增长的贡献显著。为此，公司基于该客户良好的回款历史记录，在客户已经取得其往来银行授予的票据贴现额度的情况下，本公司接受其商业承兑汇票的付款方式，一方面促进双方业务合作的进一步深入，另一方面公司也可以通过票据贴现加快货款的回笼。

2008年末和2009年末，应收票据余额中包含的已贴现未到期商业承兑汇票金额分别为1,053.72万元和2,211.84万元。

(3) 应收账款

报告期内应收账款的变动情况如下表所示：

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
账面余额（万元）	21,656.22	15,158.86	12,726.39
同比增幅	42.86%	19.11%	-

①应收账款的变动情况及结构分析

报告期内，随着生产能力的提升，公司加强了与老客户的合作和新客户的开拓，营业收入逐年稳步提升，应收账款余额相应增加。

2009年末应收账款余额较2008年末增幅达42.86%，主要原因是新能源领域内新增客户SolFocus四季度进入大批量供货阶段，应收账款信用期为60天，11月份后新增销售收入尚未全部回款，期末该客户应收账款余额为4,698.27万元，占应收账款增加额的72.31%；报告期内公司应收账款平均周转期约为3个月，因此，应收账款的规模主要由最近1个季度的营业收入水平决定，即年度期末应收账款余额主要受第四季度收入影响较大，2009年4季度收入较2008年4季度增长超过100%，导致年末应收账款余额增幅相对较大。

②应收账款与公司运营模式

公司报告期内专注于为世界领先的通讯设备、新能源制造商等客户提供精密钣金和精密铸件制造服务。公司主要客户均为行业领先的国际知名企业，这些客户在开展合作的前期依据其供应商体系认证的流程和内容对公司的内部管理、供货能力、生产工艺、环保措施等进行一系列的严格考评及认证，认证周期一般为1年左右，此过程中公司仅能提供试样供货，应收账款发生额较小。在通过客户的供应商认证后，即可以和客户达成长期的供货意向，公司将根据客户“多批次、多品种、小批量”的订单安排生产，通过持续优质的服务与客户形成稳定合作关系，相应应收账款的发生额及余额均保持增长的趋势。

③客户构成情况分析

报告期内公司应收账款前十名客户情况如下：

a、2009年末应收账款余额前十名客户情况

客户名称	应收账款余额（万元）
飞创(苏州)电讯产品有限公司	5,356.22
SolFocus	4,698.27

安弗施无线射频系统(上海)有限公司	1,795.01
安德鲁电信器材(中国)有限公司	882.95
深圳市国人射频通信有限公司	653.47
梯梯电子集成系统(苏州)有限公司	651.28
Powerwave Technologies Estonia OU	554.64
Powerwave Technologies, Inc. (Thailand)	528.50
安伏(苏州)电子有限公司	483.91
南京爱立信熊猫通信有限公司	398.45
合计	16,002.71
占应收账款总额的比例	73.89%

b、2008年末应收账款余额前十名客户情况

客户名称	应收账款余额(万元)
飞创(苏州)电讯产品有限公司	2,190.55
安德鲁电信器材(中国)有限公司	1,762.11
伟创力电子(常州)有限公司	1,381.79
Elcoteq Electronics(India)Pvt Ltd	902.13
南京爱立信熊猫通讯有限公司	856.19
泛亚电子工业(无锡)有限公司	627.69
Powerwave Technologies Estonia OU	623.79
安弗施无线射频系统(上海)有限公司	613.12
安迅(北京)金融设备系统有限公司	424.20
苏州阿海珐开关有限公司	348.71
合计	9,730.28
占应收账款总额的比例	64.19%

c、2007年末应收账款余额前十名客户情况

客户名称	应收账款余额(万元)
安弗施无线射频系统(上海)有限公司	2,694.04
安德鲁电信器材(中国)有限公司	1,119.57
伟创力电子(常州)有限公司	1,005.68
波尔威技术(无锡)有限公司	817.49
安伏(苏州)电子有限公司	777.60
泛亚电子工业(无锡)有限公司	659.25

梯梯电子集成系统（苏州）有限公司	654.17
苏州恒润进出口有限公司	376.45
瑞美无线通信技术（上海）有限公司	375.80
苏州沙迪克特种设备有限公司	312.53
合 计	8,792.58
占应收账款总额的比例	69.09%

以上应收账款前十名客户与本说明书“第五章 业务和技术”之“四、发行人的主要业务情况”中披露的最终销售前五名客户之间的对应关系如下：

最终销售前五名客户名称	应收账款前十名客户	
	客户名称	与最终销售客户的关系
波尔威	Powerwave Technologies Estonia OU	子公司
	Powerwave Technologies, Inc. (Thailand)	子公司
	波尔威技术（无锡）有限公司	子公司
	飞创(苏州)电讯产品有限公司	子公司
	泛亚电子工业（无锡）有限公司	生产制造外包服务
	瑞美无线通信技术（上海）有限公司	生产制造外包服务
安弗施	安弗施无线射频系统(上海)有限公司	子公司
安德鲁	安德鲁电信器材(中国)有限公司	子公司
	苏州恒润进出口有限公司	代理产品出口
爱立信	南京爱立信熊猫通讯有限公司	子公司
	Elcoteq Electronics(India)Pvt Ltd	生产制造外包服务
伟创力	伟创力电子（常州）有限公司	子公司
沙迪克	苏州沙迪克特种设备有限公司	子公司
梯梯电子	梯梯电子集成系统（苏州）有限公司	子公司
安伏电子	安伏(苏州)电子有限公司	子公司

报告期内客户结构基本保持稳定，单一客户或客户群具有相对较高的集中度。公司服务的客户多为相关行业内的领先企业，一方面这些客户资金实力强、资信等级高，基于长期的合作基础，应收账款的回收有极大的保障；另一方面借助这些中高端客户，公司能够深度介入所服务的下游行业，获得全面而稳定的市场份额，虽然客户相互之间由于竞争因素而导致其市场份额的变动，在应收账款上体现客户排名的前后更替，但并未对公司整体经营业绩的持续增长构成实质影响。

④信用政策与应收账款周转情况分析

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
主营业务收入（万元）	57,944.02	50,325.17	37,450.67
应收账款平均余额（万元）	18,407.54	13,942.63	10,296.93
应收账款周转率（次/年）	3.15	3.61	3.64
应收账款周转天数（天）	114.29	99.72	98.90

近三年的应收账款平均周转天数为104天，应收账款周转情况良好，与公司既定的销售信用政策基本吻合。公司服务客户普遍具有规模大、资信等级高的特点，公司给予客户的应收账款账期一般为2-3个月，个别客户的账期放宽到4个月，报告期内公司对客户的信用政策未发生重大变化。

近几年公司产品的下游通讯设备、机床制造和新能源行业发展良好，客户经营状况较好，公司历来重视应收账款的信用期的管理，安排专人负责跟踪各客户产品销售、对账和货款回收，因此在客户数量增加、业务规模增长的同时，应收账款平均回收期保持稳定。

⑤应收账款质量良好，坏账准备计提充分

公司制定了严格的应收账款坏账计提政策，截至2009年12月31日，应收账款各账龄段款项金额分布及坏账计提情况如下表所示：

单位：万元

账龄	账面余额	比例	坏账准备	账面净额
1年以内	21,318.67	98.44%	1,065.93	20,252.74
1-2年	288.64	1.33%	28.86	259.78
2-3年	48.90	0.23%	24.45	24.45
3年以上	-	-	-	-
合计	21,656.21	100.00%	1,119.25	20,536.97

公司现有的应收账款管理制度能够适应公司实际情况，实施情况良好，不存在因应收账款金额过大而影响公司持续经营能力的情况。从账龄分布来看，1年以内的应收账款占99%，1年以上的应收账款合计为337.54万元；已计提的坏账准备余额为1,119.25万元，坏账准备计提较为充分。公司报告期内未实际发生应收账款无法收回的情况，预计未来公司随着内控制度的进一步完善，在保持当前的客户层次基础上发生大额坏账的可能性较小。

(4) 预付款项

公司预付款项2007年末、2008年末和2009年末的余额分别为1,417.81万元、2,942.32万元和1,137.44万元,主要为预付设备、工程等供应商的款项,不存在无法收回的风险。

(5) 存货

报告期内各期末,存货占流动资产总额的比重分别为14.01%、16.26%和21.46%,呈上升趋势。公司的优势体现在能够按照客户的订单安排生产计划,并及时提供精密钣金件和精密铸件,公司根据生产计划,制订安全库存水平和相应的采购计划,既可以缩短生产和交货周期,又提高了资产的周转效率。

公司使用的原材料主要为各种规格的钢板、铝板和铜板等,主要原材料供应商均集中在苏州、无锡、上海等周边城市,运输便利,公司与供应商相互之间长期保持了良好的合作关系。随着公司采购规模的持续扩大,主要原材料的规格品种的选择相对固定,公司已和主要供应商达成了保障供应的相关协议,原材料供应商一般为本公司保有常用材料的库存便于公司提货,因此除铜板的采购周期较长、一般在15天左右外,其他原材料均能在公司订单下达后一周内到货。在原材料的供应有了充分保障的前提下,公司得以在生产规模增长的同时制订更加合理经济的存货管理方案。

公司存货2007年末、2008年末和2009年末的余额分别为2,911.55万元、4,545.07万元和8,352.46万元,呈现较快增速,其中2008年末存货余额较2007年末增长56.11%,2009年末存货余额较2008年末增长83.77%。造成存货余额增长的首要原因是销售规模的扩张,2008年度和2009年度营业收入同比分别增长了34.11%和15.79%。2009年末存货总额和同比增幅较大,从保有存货的主要目的来看,存货是为下一阶段的生产 and 销售的预备,公司报告期内存货周转天数约为40-60天,2009年4季度在通讯设备行业摆脱金融危机的影响重新步入增长和新能源行业客户SolFocus大批量供货的两方面带动下,实现了近2.4亿元的营业收入,表现为跨越式增长的态势,预计2010年1季度营业收入仍将保持较高的水平,因此2009年末的存货规模与未来的销售情况相匹配,可维持较好的资产周转效率。

分析比较公司各期末存货构成情况如下:

项 目	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额(万元)	占比(%)	金额(万元)	占比(%)	金额(万元)	占比(%)
原材料	2,738.51	32.79%	1,693.77	37.27%	1,281.86	44.03%
库存商品	2,806.46	33.60%	1,966.34	43.26%	962.52	33.06%
在产品	2,807.49	33.61%	811.93	17.86%	667.17	22.91%
委托加工物资	-	-	73.03	1.61%	-	-
合 计	8,352.46	100%	4,545.07	100%	2,911.55	100%

存货各项目的结构变动不大，各项存货余额均有增长，原因是：（1）销售规模的扩张带动各环节存货增长；（2）公司为多行业客户提供多种产品的精密制造服务，因此存货的储备也具有多样性特征；（3）公司报告期内生产能力处于饱和状态，随着生产能力的提升，单个订单规模和总体订单量增加，相应在线生产未完工的产品和已完工尚未交货的在库产品的数量和金额上升；（4）公司拥有一批下游的高端客户，这些客户的订单有高度的计划性和可预测性，为更好地服务客户，确保产品的交期和质量，公司生产计划往往安排适当提前生产或集中生产，相应会导致存货余额上升。

3、非流动资产构成及变动分析

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	占比	金额	占比	金额	占比
固定资产	27,886.33	94.89%	22,427.27	93.70%	19,047.57	93.87%
在建工程	-	-	39.00	0.16%	-	-
无形资产	1,093.25	3.72%	1,165.68	4.87%	986.79	4.86%
递延所得税资产	407.84	1.39%	303.19	1.27%	257.05	1.27%
非流动资产合计	29,387.42	100%	23,935.14	100%	20,291.41	100%

（1）固定资产、在建工程

报告期内公司为适应产销规模的扩张，围绕完善精密金属制造服务体系进行了较大规模的固定资产投资，固定资产和在建工程合计的金额占总资产的比重约为45%。

报告期内主要类别固定资产原值变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	原值	增幅	原值	增幅	原值	增幅
房屋建筑物	8,750.07	8.54%	8,061.83	4.93%	7,683.04	170.29%
机器设备	25,179.51	36.97%	18,383.15	32.36%	13,889.20	26.37%
合计	33,929.58	28.30%	26,444.98	22.59%	21,572.24	55.94%
占固定资产原值的比重	92.57%		93.12%		94.33%	

公司为适应客户对产品品质要求日益严格的需求，除加大工艺研发水平和员工培训外，陆续引进了数控液压折弯机、数控冲床、数控激光切割机、精密压铸机械等具有国际先进技术水平的关键生产设备。2006年下半年起，公司投资建设了新的厂区，经过近1年的建设于2007年7月正式投入使用，厂房使用面积由报告期初的6,420.42平方米增加到40,182.82平方米，有效解决了公司面临的生产能力瓶颈。在报告期内，公司除陆续在精密制造各环节引进先进的自动化设备外，还投资约1,600万元引进了萨瓦尼尼钣金柔性加工系统，提高生产工艺的适应性、生产过程的高精确性、材料的利用率和操作人员的安全性；投资近400万元安装钢、铝件共用静电粉末涂装线，进一步完善了产业链；投资近300万元购建自动化立体仓库系统，提升了物流管理水平，并能与ERP系统进行信息集成，与公司柔性生产系统实现有效衔接。

随着公司业务规模的快速扩大，仅靠自身滚动发展投入远跟不上公司业务发展的需要，公司拟通过募集资金项目投资，新增设备和厂房，提高精密金属制造产品的生产服务能力。

(2) 无形资产

截至2009年末，公司共拥有无形资产-土地使用权面积11.28万平方米，原始购置金额为1,148.62万元，均为出让方式购入，账面净值为1,048.86万元，按土地使用年限摊销；另外公司拥有的应用软件无形资产为财务管理软件和数控生产设备编程软件，公司选用了相对较短的摊销年限。每年年度终了，公司对使用寿命有限的无形资产的使用寿命及摊销方法进行复核，相关资产不存在可收回金额低于其账面价值的情形。

4、主要资产减值准备的提取情况

单位：万元

项 目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
一、坏账准备			
其中：应收账款	1,119.25	763.81	639.25
其他应收款	7.42	7.09	7.73
二、存货跌价准备	-	-	-
三、固定资产减值准备	-	-	-
合 计	1,126.67	770.90	646.98

(1) 应收款项坏账准备

本公司已根据企业会计准则并结合公司具体情况对期末应收款项拟定了较为谨慎的坏账准备计提政策。公司在资产负债表日除对列入合并范围内各公司之间应收款项或有确凿证据表明不存在减值的应收款项不计提坏账准备之外，对单项金额重大的应收款项单独进行减值测试，有客观证据表明其发生了减值的，按其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。

对单独测试未减值的的应收款项，汇同单项金额非重大的应收款项，按账龄段划分为具有类似信用风险特征的若干组合，并按这些应收款项组合期末余额的一定比例计算确定减值损失，计提坏账准备。

本公司将期末余额为 100 万元以上（含 100 万元）的应收款项划分为单项金额重大的应收款项；将单项金额 100 万以下且账龄 1 年以上的应收款项划分为单项金额不重大但按信用风险特征组合后该组合的风险较大的应收款项。

选取相近行业的公司比较应收账款坏账准备提取比例比较如下：

相近行业公司	2008 年末坏账准备综合比例	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
广东鸿图 (SZ002101)	0.56%	0-5%	10%	30%	40-100%
武汉凡谷 (SZ002194)	5.78%	5-30%	50%	80%	100%
本公司	5.04%	5%	10%	50%	100%

2008年末，公司综合应收账款坏账准备计提比例为5.04%，与相近行业上市公司的水平相比较为谨慎。公司制订坏账准备计提政策时，充分考虑了自身行业特点、收款结算方式、货款结算周期、历史收款经验等。公司主要目标客户群相对集中度较高，便于进行应收账款的管理，且客户均具有规模大、资信等级高的

特点，公司已经建立了针对应收款项风险防范的内部控制措施。公司给予客户最长的账期仅为4个月，因此账龄在1年以内的应收款项基本为正常业务往来款项，回收难度相对较小，坏账准备计提比例相对较低；随着账龄延长，回收难度相应增加，坏账准备计提比例相对提高。报告期内，公司应收账款回收情况良好，未实际发生坏账。

（2）存货跌价准备

公司原材料周转速度较快，日常储备量不高，在库原材料跌价风险较低；公司根据客户需求组织生产，在产品 and 产成品均为为执行相应的销售合同或订单而持有，产品销售毛利率较高且销售情况良好，因此不存在存货可变现净值低于成本的情况。

经保荐人核查认为：公司存货中原材料周转速度快，具有较强的流动性和变现能力，受价格波动的冲击较小；在产品 and 产成品按订单生产，产成品均有具体的订单保证，不存在亏损订单的情况，期末各项存货均能正常用于生产或销售，无可变现净值低于成本的情况，即未发生减值情形。

申报会计师认为：公司期末存货没有滞压毁损的情况，相应存货均能正常用于生产或销售，无可变现净值低于成本的情况，故公司存货未发生减值的情况。

（3）固定资产减值准备

公司账面固定资产主要为近年来购建，其中设备、房产的成新率较高，报告期内，各单项资产或资产组未发生因市价大幅度下跌、陈旧、损坏、长期闲置和经济绩效低于预期等情况而导致可收回金额低于其账面价值的情况。

公司管理层认为，公司资产整体质量优良，并处于良好运转状态，主要资产的减值准备计提符合资产质量的实际状况，计提金额充分、合理。

（二）负债结构分析

报告期内，公司负债结构如下：

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	占比	金额	占比	金额	占比
短期借款	10,011.84	31.15%	9,353.72	40.77%	8,867.00	47.62%
应付票据	5,198.17	16.17%	6,881.34	30.00%	-	-
应付账款	14,932.84	46.46%	5,626.75	24.53%	7,337.85	39.41%

预收账款	17.44	0.05%	67.54	0.29%	64.86	0.35%
应付职工薪酬	793.20	2.47%	686.16	2.99%	541.80	2.91%
应交税费	764.12	2.38%	322.99	1.41%	1,759.96	9.45%
其他应付款	9.88	0.03%	2.67	0.01%	49.12	0.26%
其他非流动负债	412.50	1.29%	-	-	-	-
负债合计	32,139.98	100%	22,941.17	100%	18,620.59	100%

公司负债主要由短期借款、应付票据、应付账款等流动负债项目组成，随着业务规模的增长，负债总额也维持了适度地增长。

1、短期借款

公司短期借款历年余额较高，由于公司近年来基建投入和持续性的设备采购，历年滚存的经营盈余资金大多已用于固定资产投资，因业务规模扩张所带来的流动资金需求同时增大，公司借助增加银行借款来满足经营活动正常的资金需要。

公司报告期内与客户安弗施无线射频系统（上海）有限公司（以下简称“安弗施”）开展业务过程中采用商业承兑汇票作为货款结算方式，安弗施作为商业承兑汇票的出票人和承兑人，为提高票据收款人资金的回收效率，安弗施须先取得银行授信额度，为收款人办理票据贴现提供便利。

应收票据贴现属于金融资产转移，根据《企业会计准则第23号—金融资产转移》的规定，可依据其几乎所有风险和报酬是否转移给转入方来确定对金融资产是终止确认还是继续确认。在《企业会计准则—应用指南》中关于对商业汇票贴现的处理规定表述为：“持未到期的商业汇票向银行贴现，应按实际收到的金额（即减去贴现息后的净额），借记‘银行存款’等科目，按贴现息部分，借记‘财务费用’等科目，按商业汇票的票据金额，贷记‘应收票据’或‘短期借款’科目。”

虽然公司与安弗施结算货款所使用的商业承兑汇票有真实的贸易背景，票据贴现是实现货款回收的一种方式，而非融资行为，公司报告期内将商业承兑汇票贴现后也未发生过因承兑人无法偿付而导致贴现银行追索的情况，但是由于现阶段商业承兑汇票在企业间支付结算中并非常用的方式，票据承兑人不是银行此类资信用高的第三方，因此票据到期不获支付的可能性仍然存在，贴现行为并没有将票据几乎所有风险和报酬转移，从会计处理谨慎性的角度出发，公司将报告期

内各期末已贴现未到期的商业承兑汇票金额记入“短期借款”，其中2008年末余额为1,053.72万元，2009年末余额为2,211.84万元。

2、应付账款

公司应付账款余额2007年末、2008年末和2009年末分别占流动负债的比重为39.41%、24.53%和46.46%。

2008年末的应付账款余额及占流动负债的比重下降较多，原因是年末在宽松的货币政策背景下，公司积极利用多家银行的综合授信，充分发挥银行承兑汇票结算的便利性和低成本优势，在采购付款环节较多使用票据，并适当地将付款期限前置以降低采购成本。

报告期内，公司原辅材料采购付款期为45-60天；购置固定资产付款一般按照合同约定的进度支付，未发生应付款项延迟支付等违约情况。

（三）偿债能力分析

财务指标	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
流动比率（倍）	1.23	1.22	1.12
速动比率（倍）	0.96	1.02	0.96
母公司资产负债率	45.63%	41.92%	43.17%
财务指标	2009年度	2008年度	2007年度
息税折旧摊销前利润（万元）	12,768.79	11,730.31	10,599.30
利息保障倍数（倍）	17.99	11.07	19.50

报告期内流动比率平均值为1.19，速动比率平均值为0.98，两项指标均处于正常水平，符合本行业的特点。报告期内，公司主要服务于国际知名通讯设备商和精密机床制造商，客户实力和资信等级较高，应收账款的结算周期在2-4个月；公司保持了经济合理的存货水平，存货在流动资产中的比重仅为15%-20%，因此流动资产的可变现性较强、变现速度较快，足以偿付到期的流动负债。

报告期内，公司通过自我积累、股东增资和适度负债等方式进行稳步发展，资产负债率逐年下降。2007年8月公司实施的增资扩股有效改善了财务结构，2007年以后母公司资产负债率始终保持在50%以下，长期偿债能力较强；从合并报表口径计算，反映公司长期偿债能力的产权比率2009年末为0.89，表明债权人投入的资本受到所有者权益保障的程度较高，当前财务结构的风险较低。

公司付息债务水平适中，息税折旧摊销前利润随公司销售规模的增长而大幅增加，为公司债务偿还提供了充分的保障。利息保障倍数历年均维持在较高的水平，说明公司利息支付风险较低，长期偿债能力较强。另外，公司信用状况良好，报告期内未发生过贷款逾期及延迟付息的情况，并与多家银行建立了良好的信用合作关系，良好的信用状况使公司获得了长期稳定的授信，能够迅速从银行融资，满足生产经营的资金需求。

（四）现金流量分析

报告期内，现金流量构成情况如下：

单位：万元

项目	2009年度	2008年度	2007年度
经营活动产生的现金流量净额	8,424.93	6,606.01	1,588.24
投资活动产生的现金流量净额	-6,331.68	-6,311.87	-8,466.30
筹资活动产生的现金流量净额	110.23	-373.16	6,614.26
汇率变动的影响	-38.01	-46.91	-8.52
现金及现金等价物净增加额	2,165.46	-125.93	-272.32

1、经营活动产生的现金流量

报告期内，经营活动现金流量与同期实现的净利润均保持增长的趋势，其中仅在2007年度的经营活动现金流量净额相对较低。2007年度公司收购永创科技和袁氏电子的全部股权，因收购行为符合同一控制下企业合并的条件，合并现金流量表包括子公司永创科技和袁氏电子当期的全部现金流量。期间公司经营活动产生的现金流量净额为1,588.24万元，比同期净利润低3,946.40万元。

2007年度公司营业收入较上期增长34.11%，其中子公司永创科技自2006年7月投产后，当期营业收入增长了5.39倍。在销售收入大幅增长的同时，由于公司保持了一贯的信用政策，母公司应收账款余额增加了2,325.05万元，另外公司对个别资信良好的重点客户采取了相对宽松的收款方式，应收票据余额增加了1,892.30万元；子公司永创科技处于快速达产过程中，应收账款的资金占用增加了2,533.88万元，以上经营性应收项目合计增加了6,751.23万元，经营性应收项目的较快增长是造成期间经营活动现金流量低于净利润的主要原因。

2、投资活动产生的现金流量

报告期内，本公司投资规模持续扩大，投资活动现金流量净额均为负数，近

三年投资活动现金净流出金额合计为21,109.85万元，主要系公司购买机器设备和新建厂房所致，持续性的大额投资支出使公司的精密钣金和精密铸件的生产、研发能力迅速增强。

3、筹资活动产生的现金流量

近三年，公司通过银行借款新增的资金流入分别为2,020万元、-567万元和-500万元，合计间接融资953万元；2007年度吸收权益性资金5,051万元，说明公司近来的发展主要依靠自身业务积累和稳定的长期性资金支持。

通过以上分析，公司管理层认为：报告期内的现金流量整体变化情况与期间的经营状况基本相符，公司近几年业务规模保持良性的扩张，经营活动获取的盈余资金和吸收的权益性资金主要满足资本性投资的需求，生产经营的短期资金需求则通过银行借款进行补充。近三年的经营活动产生的现金流量净额合计数与同期盈利水平基本相当，收益质量较高，公司目前财务状况良好，资产负债结构不断优化，随着资本性投资所带来的企业经济效益的进一步提升，未来经营活动创造现金流量的能力将得到进一步增强。

（五）资产周转能力分析

财务指标	2009 年度	2008 年度	2007 年度
应收账款周转率（次/年）	3.15	3.61	3.64
应收账款周转天数（天）	114.29	99.72	98.90
存货周转率（次/年）	6.56	9.76	10.30
存货周转天数（天）	54.88	36.89	34.95

应收账款周转情况分析详见本章“一、（一）资产结构分析”。

本公司近三年的存货周转率较为稳定，公司根据客户订单组织生产，生产的排期较为紧凑，加上客户的产品主要为定制的非标准部件，较少存在产成品的积压情况；原材料供应渠道上公司与供应商建立了长期稳定的合作关系，供应商随时可以足量保证公司的生产用料的需求，因此公司在规模扩张的同时保持了较低的原材料储备量。近三年存货的平均余额分别为2,429.00万元、3,728.31万元和6,448.76万元，总体水平较低，周转效率较好。公司将继续完善内部ERP系统，使物料的动态管理与生产计划安排高度衔接，实现存货管理的高效化运作。

二、发行人的盈利能力分析

（一）最近三年营业收入构成分析

1、营业收入的构成情况

报告期内，公司营业收入结构如下：

单位：万元

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务收入	57,944.02	98.38%	50,325.17	98.94%	37,450.67	98.74%
其他业务收入	952.61	1.62%	540.69	1.06%	476.29	1.26%
合计	58,896.63	100%	50,865.86	100%	37,926.96	100%

报告期内，公司主营业务收入占营业收入的比例均在98%以上。公司自设立以来一直专注于精密金属制造服务业务，市场份额稳步提升。

2、主营业务收入的构成分析

（1）按客户所属行业分类

单位：万元

行业性质	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
通讯设备	38,787.85	66.94%	40,832.72	81.14%	31,829.74	84.99%
精密机床	1,194.42	2.06%	2,941.44	5.84%	3,410.69	9.11%
新能源	14,043.94	24.24%	1,544.87	3.07%	196.63	0.53%
其他机电产品	3,917.81	6.76%	5,006.14	9.95%	2,013.61	5.38%
合计	57,944.02	100%	50,325.17	100%	37,450.67	100%

本公司主要为通讯设备、新能源、精密机床制造等行业提供精密钣金及铸件产品，其中通讯设备行业用精密金属产品在主营业务收入中所占的比重最高，为公司的主要收入来源；精密机床行业在2009年受宏观经济不景气的影响，销售额大幅下滑，由于近年来面向该行业的销售额比重不高，因此该行业需求量的下滑并未对主营业务带来影响；2009年度新能源行业销售收入大幅上升，主要客户SolFocus经过近两年的前期准备，于下半年开始批量生产太阳能发电系统用精密钣金产品和系统集成产品，根据客户需求预测，2010年度新能源行业的销售收入

可望突破4亿元，成为公司新的支柱产业，从而确保主营业务进入新的快速增长期。

(2) 按地区分类

单位：万元

地区	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
国内市场	36,742.11	63.41%	40,448.96	80.38%	31,174.58	83.24%
国际市场	21,201.91	36.59%	9,876.21	19.62%	6,276.09	16.76%
合计	57,944.02	100%	50,325.17	100%	37,450.67	100%

通讯设备和精密机床制造行业一直是公司服务的重点，公司的主要客户为跨国经营的大型企业，如通讯设备制造领域的安弗施、安德鲁、波尔威等和精密机床制造领域的沙迪克等，这些公司多在以苏州、上海为代表的长江三角洲区域内设立了独资或合资公司，根据业务需要在国内采购零部件进行生产、组装和集成，其产品面向全球市场销售，因此报告期内公司的产品销售中约80%在境内区域完成。

公司有着多年从事精密金属制造业务的生产经验，在生产、管理环节全面贯彻了ISO9001：2000质量管理体系的操作要求，能够将国际市场对产品质量要求的变化迅速融入到公司的ISO质管体系中；产品各项技术指标能够持续满足客户的要求，并逐步获得了多家跨国公司对公司制造体系认证，具有参与国际竞争的能力。基于公司长久以来保持着高效的管理水平并提供的高品质服务，公司报告期内的直接出口销售额2008年度较2007年度增长57%，2009年度在太阳能发电设备量产的强劲拉动下，出口销售较2008年度增长1.15倍。

(3) 客户结构分析

单位：万元

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务收入	57,944.02	100%	50,325.17	100%	37,450.67	100%
前五名客户	44,938.88	77.56%	36,536.50	72.61%	30,664.20	81.88%
其中：波尔威	17,804.02	30.73%	19,203.23	38.16%	14,408.92	38.47%
安弗施	7,479.09	12.91%	5,737.01	11.40%	7,233.40	19.32%
安德鲁	3,307.21	5.71%	5,324.73	10.58%	4,897.10	13.08%

本公司报告期内客户集中度较高，前五大销售客户（按最终客户为统计口径合并计算）合计销售额占主营业务收入比例分别为81.88%、72.61%和77.56%，具体分析如下：

①在通讯设备制造领域，爱立信、诺基亚西门子、华为、阿尔卡特朗讯、北电网络、摩托罗拉等前六大通讯设备制造商的市场份额占到约80%；在为通讯设备制造企业提供无线通讯基站天线制造服务的行业中，排名前四名企业中的波尔威、安德鲁、安弗施三家企业的产品销售占到2008年世界通讯天线需求量（399.8万套）的29%，达到115万套，通讯设备制造领域和无线通讯基站天线制造领域呈现出市场集中度较高的产业布局。

②公司分别在1999年、2001年和2004年开始成为安德鲁、波尔威、安弗施等国际无线通讯基站天线制造商的合格供应商，经过了一定时间的合作，报告期内随着移动通信产业的迅速发展，公司在通讯设备领域的销售收入也快速增长。移动通信产业市场广阔，对基础设施投资的新增和更新需求将持续保持一个较高的水平，未来公司将进一步扩产，继续增强承接核心客户订单尤其是其海外市场订单的能力，在较长的时期内通讯设备领域客户仍将占据重要的地位。

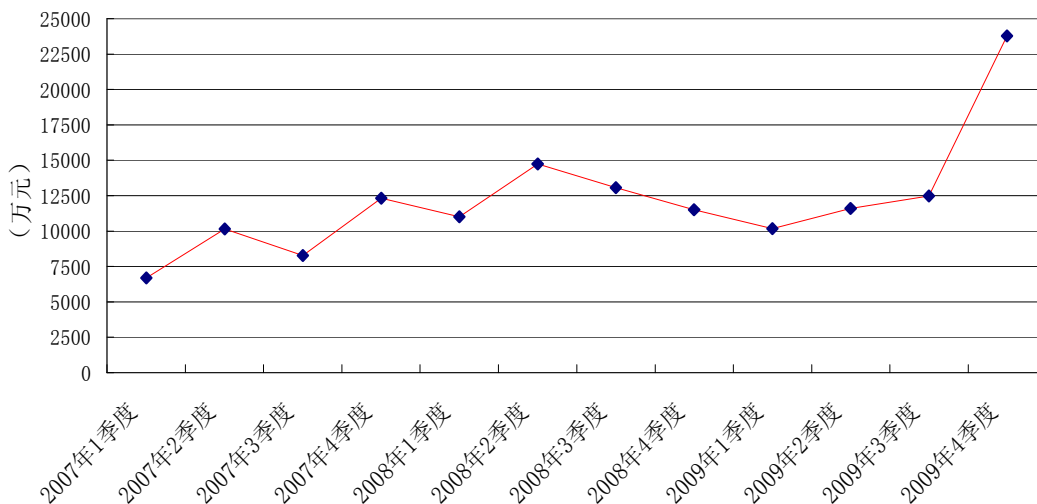
③公司的主要客户均有严格的供应商资质审核和认证制度，要求供应商拥有良好的内部管理水平，具有较强的制造服务能力，因此成为核心客户的合格供应商具有一定的难度；当双方建立稳定的供需关系后，客户与公司也会在产品质量保证、产品升级等方面形成具有相互依存的稳定的供应链关系。

④2007年下半年，以SolFocus、阿海珐等为代表的新能源行业的企业和以NCR为代表的金融设备制造企业陆续完成了对公司的制造体系认证，2008年公司已开始对这些新领域的客户开始批量供货。2009年度，上述新增行业销售收入继续快速增长，其中新能源行业的SolFocus增长最为迅猛，公司做为其全球唯一的太阳能发电系统关键精密金属部件的生产商及系统集成服务提供商，在当年第四季度即实现了超过1亿元的销售，新能源行业已成为公司服务的又一个支柱行业。进入2010年以后，公司将继续发挥精密制造服务多行业、多客户的优势，利用已有高端客户的示范效应，大力拓展市场，预计有望形成大规模销售的客户包括通讯设备集成商华为、半导体制造设备和自动化设备供应商美国布鲁克斯自动化公司、美国太阳能应用设备制造商Skyline Solar, Inc. 等等，因此未来公司将会彻底摆脱依赖下游单一行业或客户的现状。

经保荐人核查认为：目前公司销售对少数客户有一定的依赖，但不存在严重依赖，客户与公司之间是一种深度合作的供应链协作关系。随着公司在新能源等新领域客户的不断开拓及未来订单需求的不断增长，公司的客户集中度将得到下降。

3、主营业务收入的变动趋势

报告期内，公司主营业务收入分季度变化趋势图如下：



报告期内，公司主营业务收入均保持稳健增长趋势，2008年度较2007年度增长34.38%，2009年度较2008年度增长15.14%。每年一季度，受通讯设备行业生产及施工计划安排较少和假期因素的影响，期间主营业务收入在全年处于较低的水平；通讯设备的最终用户运营商年度资本开支和设备安装相对集中在下半年，受上述因素影响，公司上半年的销售和盈利与全年相比处于较低水平。除此之外，公司营业收入不存在其他较显著的季节性波动因素。

2007年三季度主营业务收入相对于同年的第二和第四季度主营业务收入低，主要是受新厂房设备搬迁、调试造成短期内开工不足的影响。自2007年四季度开始，受公司固定资产投资效益的逐渐释放，业务量出现较快增长，同时当年子公司永创科技也实现了一定的规模化产销，共同推动2007年度主营业务收入较快增长。

2008年度全年公司的订单量始终处于饱和的状态，使得2007年4季度扩产后的产能充分利用，虽然2008年下半年全球经济不景气对公司的生产销售带来了一些影响，但是公司通过积极的市场开拓，总体上2008年4季度的销售收入并未出

现明显下滑，与2007年同期水平持平，2008年全年主营业务收入仍保持了较快的增速。

2009年度，虽然全球经济不景气的影响仍然存在，但是公司所涉足的下游行业、客户表现出较好的抗风险能力，前三个季度公司销售收入在一个较高的水平上持续保持增长；第四季度在新能源行业销售强劲增长的拉动下，销售收入与以往季度平均水平相比出现翻番的势头。

近三年，公司主营业务持续快速增长的主要原因：

(1) 公司始终将“以市场为导向、以客户为中心”的理念贯彻到产品开发、市场营销、售后服务等领域。公司通过对客户所在行业的市场发展趋势和市场需求的深刻认识，着力为客户提供前瞻性的产品解决方案，全面提升自身产品和客户产品的附加值，形成市场开发与客户关系的良性互动。

(2) 公司产品已经进入通讯设备、新能源、精密机床制造等客户行业，拥有安德鲁、安弗施、波尔威、爱立信、SolFocus、沙迪克等一批长期合作的行业内高端客户。进入这些客户的供应商体系往往门槛较高、过程较长，需要经历体系认证、小批量试样、签订合同、持续性多件大批量等多个阶段，一旦成为其全球供应商，公司将获得下游整体行业发展所带来的商机，从而具有相对稳定的市场份额和较强的竞争力。

(3) 精密制造环节需要先进的设备、生产工艺和生产流程的衔接配合，近年来，公司设立企业技术中心，加大科研投入和新产品开发力度，提升了公司产品的核心竞争力，有效地提高了对客户响应和市场反应能力。本次募集资金投资项目包括技术研发中心的建设，持续的研发投入为公司快速发展提供了有力的保障。

(4) 公司近几年来加大了固定资产的投入，包括新建厂房、引进柔性加工生产线、批量购入精密数控机械、改建物流系统、购置后道表面处理设备，整体资本性投资围绕提高生产工艺水平和完善生产流程展开，通过合理的规划消除生产过程中存在的瓶颈，有效缓解了产品需求量快速增长所带来的产能不足的问题，确保了公司经营业绩的持续快速增长。

（二）最近三年利润的主要来源及可能影响发行人盈利能力持续性和稳定性的主要因素

单位：万元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
主营业务利润	15,641.87	13,935.27	12,437.21
其他业务利润	727.55	511.88	476.29
营业利润	9,196.42	8,602.66	8,378.80
利润总额	9,306.38	8,655.59	8,449.13
净利润	7,231.02	6,488.68	5,534.64

1、最近三年利润的主要来源

公司主营业务突出，近年来业务发展的重点始终为精密钣金和精密铸件的生产及销售，其他业务利润主要为生产过程中产生的边角料销售，报告期内其他业务利润累计金额仅占销售业务毛利额的3.92%，无公允价值变动产生的损益和投资收益，利润主要来源于主营业务收入。主营业务中面向通讯设备行业的产品销售是公司利润的主要来源，报告期内累计实现的毛利额占主营业务利润的79.60%。

2、影响发行人盈利能力连续性和稳定性的主要因素

公司一直专注于为市场提供精密金属产品的制造与服务，通过全面提升生产能力、工艺设计标准和售后服务水平，与通讯设备制造、精密机床制造等领域的客户保持了密切的合作关系，树立了良好的企业品牌，实现了主营业务收入的持续增长。公司作为我国最大的精密钣金制造服务企业，在市场竞争中，积极发挥自身在设备和制造产业链、研发设计能力、产品质量、客户、规模等方面的经营优势，保持了较强的议价能力，使得公司在原材料价格大幅变动、人民币汇率上升等不利因素的影响下依然取得了各项经营成果的逐年稳步提升。

公司在报告期内保持经营业绩稳步提升及未来持续增长的核心要素有：

（1）行业因素

精密金属制造服务业在发达国家发展相对成熟，我国近年来已经逐步纳入国际的行业分工中，相关精密金属制造服务企业也将获得了重大机遇。在国家产业政策的扶持和国内、外市场需求带动下，国内的精密金属制造服务业整体水平得

到了迅速发展，在国际竞争中体现了较为明显的优势，公司作为精密钣金制造服务业的龙头企业，具有良好的竞争基础，面临着良好的发展机遇。

（2）客户、市场因素

公司较早介入了通讯设备和精密机床的精密制造服务领域，拥有以上领域内的多个高端客户，通过多年来为客户提供专业的制造服务，目前已和客户建立了相互依存战略合作伙伴关系。2007年末，公司开始涉足以太阳能发电、核能等为代表的新能源行业，为其提供精密金属制造与服务。公司将通过加强与原有客户的合作，紧跟新兴市场的发展机遇，扩大产品的应用领域，依靠自身优势开拓市场，促进经营业绩的良性增长。

（3）规模、研发能力因素

公司现有的生产设备具有国际先进水平，目前的生产规模在行业内处于国内领先地位，较大的产能规模产生了规模经济效应，公司根据长年的技术经验积累对产品制造进行工艺流程改进，保证了较高的生产效率和集约生产成本的实现。作为核心产品制造商供应链中的一环，公司注重研发投入，融入到客户产品的合作研发和同步设计环节，为客户提供产品最佳的专业制造设计方案。在以上背景下公司奠定了行业内规模生产、研发设计的竞争优势地位，业务发展具有连续性与稳定性。

（三）经营成果变动趋势分析

1、营业收入、营业成本

报告期内，营业收入、营业成本的变动情况如下表：

单位：万元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
主营业务收入	57,944.02	50,325.17	37,450.67
主营业务收入增幅	15.14%	34.38%	34.40%
主营业务成本	42,302.15	36,389.90	25,013.46
主营业务成本增幅	16.25%	45.48%	25.88%
其他业务收入	952.61	540.69	476.29
其他业务收入增幅	76.18%	13.52%	14.89%

2007年度至2009年度，主营业务收入复合增长率为24.39%，增长的具体原因

详见本章“二、（一）最近三年营业收入构成分析”。

公司主营业务成本随着收入的增长而增长，报告期内复合增长率为30.05%，与主营业务收入的增长幅度基本同步，较好的成本控制主要源于：（1）技术服务能力和客户加工协调能力的提升使得原材料利用率逐年提高，从而使产品的单位成本得到了较好的控制；（2）先进的数控设备的投入，操作人员熟练程度的提高，提升了生产效率，降低单位生产成本。

2、期间费用分析

单位：万元

项 目	2009年度		2008年度		2007年度	
	金额	占收入比重	金额	占收入比重	金额	占收入比重
销售费用	1,394.19	2.37%	1,466.32	2.88%	1,392.40	3.67%
管理费用	4,591.98	7.80%	3,029.60	5.96%	2,196.85	5.79%
财务费用	665.71	1.13%	969.65	1.91%	505.42	1.33%
资产减值损失	355.77	0.60%	123.92	0.24%	252.92	0.67%
合 计	7,007.65	11.90%	5,589.49	10.99%	4,347.59	11.46%

（1）销售费用

近三年在业务规模不断扩张的情况下，公司对销售费用的控制取得了较好的成效，销售费用占营业收入的比重较低且呈下降趋势。销售费用的主要构成项目包括工资、运输费、差旅费等。

（2）管理费用

报告期内管理费用整体控制情况较好，呈现适度增长的趋势。

2008年度管理费用较2007年度增长37.91%，2009年度管理费用较2008年度增长51.57%。2008年度管理费用的增幅与营业收入的增幅基本一致；2009年度管理费用增长较快的原因是为实现精密制造业务的可持续增长，公司与新老客户在新品开发方面深入合作，SolFocus的CPV系统制造也进入批量阶段，因此研发费用支出加大，研发费用同比增加约1,300万元，研发费用占营业收入的比重也较上年增加了两个百分点，另外2009年下半年公司管理人员增加，工资薪金支出及行政办公支出相应增加。

（3）财务费用

财务费用2008年度较2007年度增长91.85%，主要系公司因业务规模扩大使产

供销各环节流动资金需求增加，银行短期借款平均余额较高导致利息支出增加所致；

财务费用2009年度较2008年度下降31.35%，主要系央行大幅下调贷款利率，利息费用支出减少。

(4) 资产减值损失

报告期内资产减值损失均为计提应收款项坏账准备产生，报告期内公司应收款项余额逐年递增，累计计提资产减值损失金额为732.61万元，占营业收入总额和利润总额的比重分别为0.50%和2.77%，对整体经营成果的影响较小。

3、营业外收支情况

单位：万元

项目	2009年度	2008年度	2007年度
营业外收入	113.96	80.10	120.00
营业外支出	4.00	27.17	49.67
营业外收支净额	109.96	52.93	70.33

报告期内营业外收支净额合计为233.22万元，占利润总额的0.88%，未对经营成果构成重大影响。

其中，营业外收入主要为历年收到的地方政府部门拨付的企业发展专项资金、技术改造专项资金等补助性款项；营业外支出2007年度发生额较大，主要原因是为配合当年的设备、生产线的搬迁和股份制改制工作，公司进行了详细的资产清查，将已无使用价值的固定资产进行了清理致使当期处置非流动资产的损失增加。

4、近三年主要利润指标的变动趋势

项目	2009年度	2008年度	2007年度
销售净利率	12.28%	12.76%	14.59%
总资产净利率	12.03%	14.12%	15.33%

公司管理层的认为，受益于广阔的下游市场以及近年来通讯设备制造行业的高速增长，公司凭借一体化的柔性制造体系、优秀的客户协作能力、产业链的延伸等优势，保持了较强的盈利能力。未来，公司将更加注重财务预算管理与生产销售计划的衔接，随着资本性投资效益的逐步显现，盈利能力将进一步增强。

（四）毛利率变动情况及原因分析

1、公司近三年产品毛利及毛利率情况如下：

单位：万元

行业及产品	2009年度		2008年度		2007年度	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
精密钣金产品	12,705.96	27.39%	11,911.46	28.62%	10,757.05	34.62%
其中：通讯设备	8,083.56	29.69%	9,581.56	29.83%	9,136.20	35.89%
精密机床	361.21	30.24%	1,087.95	36.99%	1,189.31	34.87%
新能源	3,462.60	24.66%	407.97	26.41%	4.04	2.06%
其他机电产品	798.59	20.38%	833.98	16.66%	427.50	21.23%
精密铸造产品	2,935.91	25.40%	2,023.81	23.23%	1,680.16	26.35%
合计	15,641.87	26.99%	13,935.27	27.69%	12,437.21	33.21%

2、毛利及毛利率变动分析：

公司执行“合约制造”的制造服务模式，各行业、客户的需求不同，产品型号、技术标准各不相同，公司必须按照客户产品的具体要求进行设计、生产，针对不同的市场采取差异化的营销策略，因此不同的行业的毛利率水平存在一定的差异性。

公司较早从事精密钣金产品的制造服务，报告期内，精密钣金产品主要服务于通讯设备、新能源、精密机床制造几大行业；子公司永创科技从2006年8月开始经营，主要产品为精密铸件，均面向通讯设备行业的客户提供服务。报告期内，面向通讯设备行业实现的销售毛利额占全部毛利额的比重分别为86.97%、83.28%和70.45%，为公司利润的主要来源。

报告期内公司综合毛利率变动情况总体呈现以下两大特征：

（1）综合毛利率及行业毛利率水平波动较小，保持稳定

报告期内公司综合毛利率平均在28%左右，通讯设备和精密机床制造行业两大主要行业的毛利率变动幅度也在5个百分点以内，相对于较高的毛利率水平整体波动较小。

精密金属结构件在下游通讯设备、新能源、精密机床制造行业产品中应用广泛，客户的最终产品在功能性和非功能性上对精度和质量的稳定性均有较高的要求，因此客户往往会将其整套产品的多数乃至全部部件的生产委托给一家或少数

几家像本公司这类专业精密制造服务企业。另外出于对产品质量和供应渠道的稳定性等考虑，客户不会轻易更换供应商，同时专业的精密制造服务企业也能够依托客户获得长期稳定地发展，形成相对稳定的制造服务利润空间。

公司在拓展业务规模的同时，一方面提高精密制造能力，另一方面通过加大研发投入与客户有机地实现产品结构、工艺流程的同步开发和设计，为核心客户制订个性化的整体解决方案，从而保持了在下游优势行业和优势客户中较高且较为稳定的市场份额，是公司能够保持毛利率水平较为稳定的重要原因。

以公司服务的重点行业—通讯设备行业为例：在通讯设备行业，公司拥有国际通讯天线制造领域排名前四位企业中的波尔威、安弗施、安德鲁等客户，报告期内以上三家客户的合计销售额占通讯设备行业销售额的比重分别为83.38%、74.12%和73.71%，客户的稳定性较高。

(2) 综合毛利率及行业毛利率水平较高

近三年，公司主营业务综合毛利率分别为33.21%、27.69%和26.99%，平均值为29.30%，毛利率稳定在较高的水平。

公司作为专业的精密金属制造服务商，为下游客户提供的多品种、多批次、小批量、高精度的非标准化产品，在制造过程中需要融合柔性生产能力、工艺流程设计能力和高精度制造能力。公司目前拥有集精密钣金制造、精密铸件制造、表面处理等一体化的制造体系，为客户提供产品结构研发、精密制造、精密组装、及时配送等完整的产业链服务。由于复杂的精密制造工艺和产业链的延伸，使得公司产品存在较多的增值环节。上述因素使公司得以保持较高的毛利率水平。

以通讯设备行业为例，选取与公司服务行业或业务分部相似的上市公司比较近三年毛利率情况如下：

项目		2009年	2008年	2007年
通讯设备行业 综合毛利率	本公司	28.41%	28.42%	33.98%
	武汉凡谷 (SZ002194)	26.64%	29.00%	29.72%
精密铸造业务 分部毛利率	本公司	25.40%	23.23%	26.35%
	广东鸿图 (SZ002101)	29.33%	31.66%	31.61%

[注]：可比公司毛利率取自2009年半年度报告

通过比较，公司为通讯设备行业提供的精密钣金产品和精密铸件产品销售毛

利率与同行业公司相比较为接近；精密铸造业务方面由于起步较晚且未形成规模效益，因此毛利率低于同行业其他公司，总体上看公司在精密金属制造服务方面获取较高的毛利率水平是由公司的行业属性决定的。

（五）最近三年非经常性损益、合并财务报表范围以外的投资收益以及少数股东损益对公司经营成果的影响

单位：万元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
非经常性损益	99.35	38.62	278.55
合并财务报表范围以外的投资收益	-	-	-
少数股东损益	-	-	-

非经常性损益具体构成情况详见本说明书“第九章 财务会计信息”之“六、经注册会计师核验的非经常性损益明细表”。报告期内，公司无合并财务报表范围以外的投资收益以及少数股东损益金额。

近三年非经常性损益占同期净利润的比例分别为5.03%、0.60%和1.37%。2007年度非经常性损益金额较大，本公司于2007年8月底完成对永创科技的收购，根据《企业会计准则》的相关规定，自报告期初即对永创科技进行合并，被合并方在合并前实现的净损益计入非经常性损益，2007年1-8月永创科技的净利润为236.49万元，扣除该部分损益的影响，2007年度非经常性损益占净利润的比例仅为0.76%，报告期内非经常性损益对公司盈利能力的持续性和稳定性影响较小。

三、资本性支出分析

（一）最近三年重大资本性支出情况及影响

1、最近三年股权投资情况及影响

最近三年股权投资主要为公司为整合同一控制人控制下的精密金属制造服务体系而进行的股权收购活动，包括2007年8月分别出资1,010万元和500万元收购永创科技和袁氏电子的全部股权，具体情况及收购行为对公司主营业务和经营成果的影响详见本说明书“第六章 二、（二）关联交易”相关内容。

2、最近三年重大项目投资和设备投资情况及影响

近三年公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为8,214.63万元、6,311.87万元和6,348.74万元，主要为新建厂房、购置设备的投资支出。

公司的资本性支出的逐步加大促使主营业务收入和毛利的较快增长，资本性支出与主营业务收入、毛利基本呈正相关关系。尤其在2007年下半年投入使用的新厂区和设备已经带来了报告期内主营业务收入持续地快速增长。因此，从整体来看，报告期内公司的资本性支出大大促进了公司主营业务的发展，进而大大提升了公司的盈利能力，资本性支出的成效明显。

（二）未来可预见的重大资本性支出计划及资金需要量

未来可预见的资本性支出主要为本次发行募集资金拟投资的“扩大精密钣金制造能力工程建设项目”、“技术中心能力提升项目”，项目预计投资总金额为32,270万元，其中募集资金投入28,970万元，如本次募集资金不能满足拟投资项目的资金需求，本公司将以自筹资金方式解决资金缺口。这些项目的实施，将提高公司的装备技术水平和精密钣金制造能力，提升公司的研发能力，提高公司的市场竞争力和盈利能力。本次募集资金投资项目的实施计划及对本公司的影响等具体内容，详见本说明书“第十二章 募集资金运用”相关内容。

四、重大担保、诉讼、其他或有事项和重大期后事项说明

截至本说明书签署日，本公司不存在对外担保事项、重大诉讼事项、重大或有事项和重大期后事项。

五、对公司财务状况和盈利能力的未来趋势分析

（一）行业政策环境及细分产品市场的影响

随着国家产业结构调整步伐的加快，在产业政策上国家提出要大力发展面向生产的服务业，促进现代制造业与服务业有机融合、互动发展，细化深化专业分工，鼓励生产制造企业改造现有业务流程，推进业务外包，提高产品的附加值。

因此，公司作为精密金属制造服务行业的先入者，已经在产业链的搭建、人才技术的储备、优势客户资源的掌控等方面拥有了诸多竞争优势。

近几年，公司的营业收入和利润主要来源于通讯设备制造行业，未来几年为该行业提供精密制造产品仍将是公司稳定的业务方向。根据预测，通讯设备在新增和更新需求的拉动下，无线通讯基站天线产品的需求量仍将保持快速增长，到2010年的通讯天线需求量达到441.4万套，且新增份额主要为高端天线的市场需求。

2008年开始，世界各国纷纷在新能源领域加大投资，以期拉动经济增长，公司在太阳能设备和核能设备用精密钣金产品制造方面逐渐崭露头角，2009年度公司在新能源领域的产品销售收入比重已近25%，成为公司重要的业务分部。

广阔的市场前景不仅将为类似于公司的行业内领先企业带来难得的发展机遇和巨大的发展空间，同时将保证公司盈利能力得以持续增长。

（二）业务发展目标和募集资金投资项目的影 响

面对良好的行业和市场发展机遇，公司已在总结以往业务发展经验的基础上，制定了未来两到三年的业务发展规划。在未来两到三年中，公司将巩固并扩大在通讯设备、精密机床等客户行业的市场占有率，积极适应市场需求的变化，为客户提供更为高端的产品和技术服务。在业务拓展上，借助世界范围内对新能源应用行业的大力扶持，重点拓展太阳能发电行业的客户，加大研发投入，争取快速成为新兴行业的精密制造产品的具有影响力的服务商。

公司将以本次股票发行上市为契机，一方面全面扩充精密钣金制造能力，预计新增产能为目前产能的一倍，拟用于新增20万套通讯天线精密钣金件、1万套太阳能发电设备精密钣金件、0.16万套机床用精密钣金件和1.84万套其他类精密钣金件，据测算项目投产后正常年增加销售收入31,968万元，年新增利润总额6,618.70万元；另一方面提升技术中心的自主创新能力，使公司在结构研发、工艺流程研发、检测等方面具备先进的手段和条件，以期带来降低生产成本、提高产品质量、快速响应市场需求等积极的影响。通过募集资金投资项目的实施，公司的产品结构将得到优化，财务状况、盈利能力将持续增强，公司的综合竞争实力和抗风险能力亦将提高。

（三）当前宏观经济不景气对公司服务的下游行业和公司未来盈利前景的影响

1、宏观经济不景气对通讯设备行业的冲击相对较小，不会产生重大不利影响

（1）公司产品主要面向全球性市场，欧美市场的经济不景气对通讯设备行业的影响是局部的

通讯设备行业是一个全球性行业，行业经过兼并重组后，集中度逐渐走高，目前国际通讯设备行业，主要集中在欧美国家和我国。在欧美国家中，以爱立信、诺基亚西门子、阿尔卡特朗讯、摩托罗拉等为首的通讯设备系统集成商由于前期投入和发展，在国际通讯设备市场中占据较大的份额。随着我国通讯设备市场的迅速发展，以中兴通讯、华为为代表的国内通讯设备系统集成商近年来表现出强劲的发展势头，在全球范围内已具备较强的竞争力。

公司在通讯设备行业主要是面向无线通讯天线客户安德鲁、波尔威和安弗施，上述三家客户虽然为欧美企业，但是这三家企业作为世界最大的无线通讯天线制造商，主要为爱立信、诺基亚西门子、阿尔卡特朗讯、摩托罗拉等通讯设备系统集成商提供配套产品，最终产品是面向全球市场。因此，欧美市场的经济不景气对公司的影响是部分的，从整个行业来看，只要世界通讯设备行业在全球范围内不出现重大波动，则对公司的客户的影响和冲击是有限的。

（2）以我国为代表的新兴市场将继续推动通讯设备行业的增长

①全球通讯设备的未来需求主要集中在新兴市场

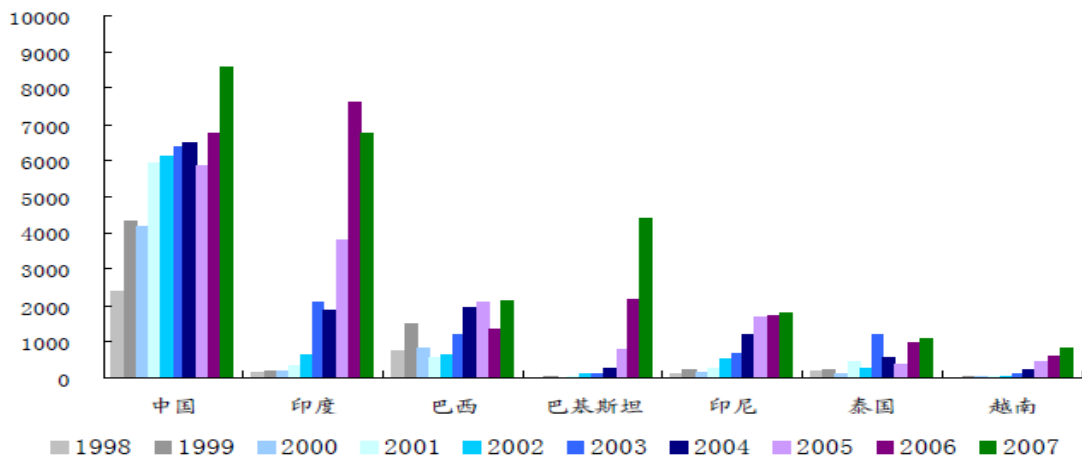
全球移动用户的增长潜力主要集中在以中国、印度、巴西为代表的新兴市场，相应的市场需求也集中在对应的国家。截止到 2007 年底，全球移动用户普及率接近 50%，欧洲的移动用户普及率已经超过 100%，而与此同时亚洲、非洲的移动电话普及率仅分别为 37%、28%，仍处于较低水平，成为全球移动用户增长最快的地区。目前我国移动通信的普及率在 42%左右，尚低于世界水平，其中农村移动通信普及率只有 16%，需求潜力巨大。（摘自《设备招标已启动，强者不惧价格战》，渤海证券，2008/10/09）。

新兴市场国家移动通讯的普及潜力带动了各国通讯基础设施建设的发展。2007 年，新兴市场的电信资本开支保持快速增长，其中用于移动通信网络的资

本开支同比增长 17%，远高于全球电信资本开支 4% 的增速；以资本支出分布来看，亚太、拉美、中东、非洲等欠发达地区占据了全球 60% 以上的资本支出份额，当地移动用户数也处于快速增长期（摘自《大陆移动设备业》，元富证券（香港）有限公司）。

据 ITU（国际电信联盟）统计数据显示，我国、印度和巴西是新兴国家中移动用户增长最快的国家，近年来用户数量保持较快的增长速度。新增移动用户数量的增加，无疑对通讯设备产品提出了更多的需求。

新兴市场国家移动用户新增数（单位：万户）



②各国面对宏观经济不景气出台的政策将有效拉动通讯行业投资

目前，本次世界性金融危机产生的直接影响主要集中在美国、西欧等发达国家，并逐步向发展中国家蔓延。新兴市场国家面对宏观经济不景气的主要对策一般采用增加对基础设施的建设以拉动内需，通讯基础建设成为新兴市场国家拉动内需的一个重要构成部分。在我国当前启动的 4 万亿推动内需投资计划中，很大一部分就用于基础设施建设，通讯行业也因此成为主要受益行业之一。2009 年 1 月我国工业和信息化部向三大运营商发放了 3G 通讯牌照，加速了国内大规模通讯基站建设的步伐。以我国为代表的新兴国家加大对包含通讯基站在内的通讯基础设施的投资力度，并给予政策支持，都将强有力地推动通讯设备制造业的发展，也带动了全球通讯设备制造业的持续稳定增长。

(3) 公司主要客户的公开财报尚未体现金融危机带来的明显影响

报告期内，公司主要的通讯客户为波尔威、安德鲁和安弗施，2008 年的客户新增了世界最大的通讯设备集成商爱立信。其中波尔威和爱立信为独立上市公司，可以获取其公开财务资料。

①波尔威的基本财务情况

根据公开资料，2007 年三季度至 2008 年四季度，波尔威销售收入维持相对稳定；2009 年上半年受经济不景气影响，销售收入有所下降，2 季度已开始出现企稳态势，同时毛利水平表明该公司经营尚处于相对稳定的状态。该公司具体销售收入和毛利情况如下表所示：

单位：百万美元

项目	2007 年第三季度	2007 年第四季度	2008 年第一季度	2008 年第二季度	2008 年第三季度	2008 年第四季度	2009 年第一季度	2009 年第二季度
销售收入	200.7	230.6	226.3	245.6	238.0	180.3	149.7	136.1
毛利	27.3	24.0	11.3	54.3	54.2	27.8	34.2	35.9

②爱立信的基本财务情况

爱立信作为 2007 年度全球移动通讯设备销售收入最大的企业，其销售收入和毛利在一定程度上反映了整个移动通讯市场的整体情况。从爱立信 2007 年到 2008 年四季度的财报数据来看，2008 年 1-4 季度销售收入分别同比增长了 4.79%、1.92%、12.98%和 23.07%，2009 年 1-2 季度销售收入同比增长分别为 12.21%和 7.44%，总体保持增长，说明通讯设备市场需求仍然较为旺盛；各期毛利亦保持在较高的水平之上。爱立信销售收入和毛利情况如下表所示：

单位：百万瑞士克朗

项目	2009 年第一季度		2009 年第二季度	
销售收入	49,569		52,142	
毛利	17,612		17,611	
项目	2008 年第一季度	2008 年第二季度	2008 年第三季度	2008 年第四季度
销售收入	44,175	48,532	49,198	67,025
毛利	16,819	17,326	17,621	22,503
项目	2007 年第一季度	2007 年第二季度	2007 年第三季度	2007 年第四季度
销售收入	42,156	47,619	43,545	54,460
毛利	18,122	20,453	15,495	19,651

公司 2007 年通过爱立信的制造体系认证，2008 年 8 月才开始面向公司进行规模采购，其中 2008 年前三个季度的采购金额为 315.05 万元，第四季度的采购

金额为 1,652.86 万元，2009 年度的采购金额 3,578.60 万元，增长极为明显。说明随着公司产品质量、供应体系逐步适应爱立信的整体需求，爱立信面向公司的采购总量已经呈现进一步扩大的趋势，为公司保持持续发展提供了有力支持。

2、宏观经济不景气对机床行业产生较大的冲击

(1) 机床行业整体受宏观经济不景气的影响较大

受收益预期和资本流动性影响，目前全球机床行业整体需求疲软。虽然各国政府纷纷采用较为激进的拉动内需政策，但机床行业受益有一定的延迟性。

公司机床行业客户全部为线切割机制造商（用于模具制造），线切割机设备属于金属加工机床范畴。

根据我国海关总署统计数据：2008 年 1-7 月，我国进口金属加工机床 56,537 台，比去年同期下降 4%；2008 年 1-12 月金属加工机床累计进口量 88,623 台，同比下降 16.88%；2009 年上半年，我国共进口金属加工机床 33,913 台，同比减少 26.8%。以上数据显示，国内对金属加工机床的总体需求呈持续下降的趋势。

(2) 公司客户及其订单情况

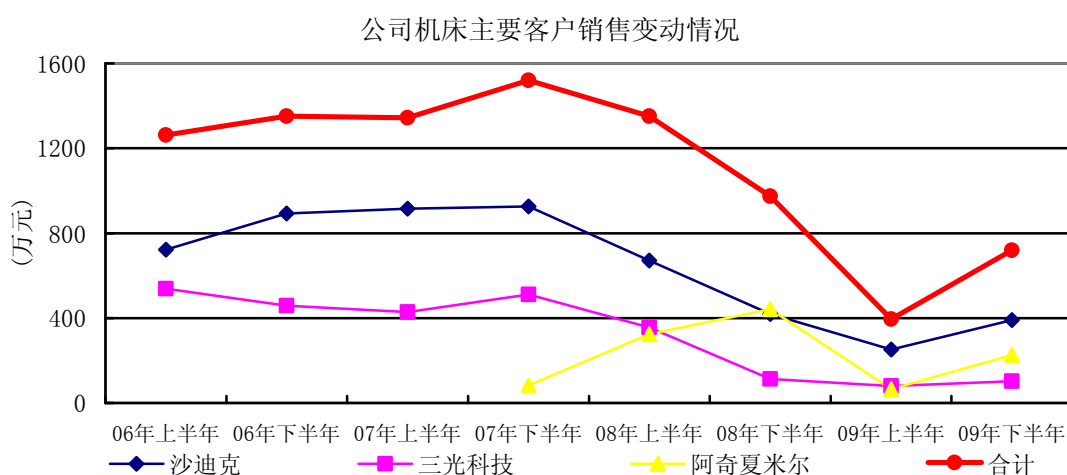
目前公司机床行业的客户全部为线切割机制造企业，包括阿奇夏米尔、沙迪克和三光科技。上述三家企业中阿奇夏米尔和沙迪克属于全球线切割机制造商中排名前两位的企业，三光科技属于国内最大的线切割机制造商之一；其中沙迪克为独立上市公司（东京证券交易所，代码：6143.T），具有一定的行业代表性。

根据沙迪克已披露的公开资料显示，2009 年上半年该公司受到宏观经济不景气的影响较大，销售收入和毛利均呈现大幅下降的走势，具体见下表：

项目	2008 年 第 1 季度	2008 年 第 2 季度	2008 年 第 3 季度	2008 年 第 4 季度	2009 年 第 1 季度	2009 年 第 2 季度
销售收入 (百万日元)	20,415	13,546	17,371	13,960	9,656	6,962
毛利(百万日元)	5,969	3,885	4,837	3,987	2,368	1,547

经济危机首先影响到的实体经济部分是初级产品市场，其次为熟练技术产品市场和高级专业产品市场。模具制造属于熟练技术产品市场，但是其有较大的比重运用于初级产品市场产品（如玩具、鞋业等），市场需求的减少必然影响到对专业产品的需求。因此，机床行业内的企业的销售收入随着经济危机的影响呈现较大的下滑，市场同类产品对有限需求的竞争也导致行业利润水平不断滑坡。

从近年来本公司从上述三家企业获得的订单情况来看，沙迪克、三光科技从2008年上半年开始从本公司的采购量都已发生了较大幅度的滑坡；而阿奇夏米尔是本公司2007年四季度新开发的客户，其采购量在2008年内基本呈增长趋势。整体来看，2008年度1-4季度公司面向机床行业客户的销售收入同比增长分别达到了39.07%、-21.65%、-9.05%和-68.56%，新客户的新增需求虽然在一定程度上缓冲了原有客户业务下降带来的不利影响，但是由于机床行业受到经济不景气的影响较大，公司2008年度面向机床行业的精密制造产品的销售下滑了近15%。报告期内主要客户销售变动情况见下图：



2009年1季度，公司面向机床行业的精密制造产品的销售继续大幅萎缩，仅实现销售收入77.37万元，说明宏观经济不景气对机床行业的线切割机制造商带来了严重的冲击；其后三个季度公司机床类精密制造产品的销售情况有所好转，分别实现销售收入333.84万元、340.73万元和442.48万元，表明机床制造行业正在随着外部经济环境的好转逐渐走出困境。

3、新能源领域前景乐观

目前公司客户中主要涉及新能源领域的客户群体为太阳能发电设备商和核能发电设备商，其中公司太阳能领域客户受当地政府部门的支持，需求将保持快速增长；核能客户阿海珐也将随着我国核能设施建设的推进，对公司的采购将逐步上升。

(1) 太阳能客户需求未来将大幅度增长

① 太阳能发电行业受世界各国政府的支持

目前各国的补贴政策主要可以分为两类，一类是对安装光伏系统直接进行补贴，如日本；一类是对光伏发电的上网电价进行设定，该方法在德国、西班牙等国显示出巨大效应，刺激了光伏产业迅速发展；另外如美国加利福尼亚将两种政策混合执行。

日本政府在 1994-2003 年间成功实施一轮补贴，促使 2004 年日本光伏累计安装量达 1100MW，成为当时全球光伏容量最大的国家。

2004 年，德国政府启动上网电价法，即著名的 EEG 法案，导致德国光伏安装量激增，最初的上网电价为 3 倍的零售电价或者 8 倍的工业电价。光伏系统在安装后的 20 年内固定价格，但每推迟一年，固定价格下调一定的比率。在这之后，西班牙、意大利、希腊、法国也都引入了上网电价法，并且补贴程度相对德国而言更加丰厚。

美国目前没有全国性的关于光伏上网电价的法规，不过州层面政策早已启动，目前已经有光伏上网电价法规的州为 6 个，包括加利福尼亚、伊利诺伊斯、密歇根、明尼苏达、罗得艾兰和夏威夷。2005 年美国实施的《可再生能源退税法案》也对 30%的光伏系统安装费用进行退税。

②宏观经济不景气下各国政府对太阳能发电政策进一步加强

宏观经济不景气带来了发达国家的经济低迷、衰退，但发达国家政府为应对危机仍将坚持以清洁节能产业的发展来促进经济增长的政策，以求形成以太阳能、风能、水能为代表的清洁能源占据主导地位的能源发展经济模式。特别是欧洲，由于在能源方面一直受制于俄罗斯等国，欧洲的光伏扶持政策也将持续优厚，以光伏发电数量大幅增加为终极目标。具体来看，发达国家新通过的刺激太阳能发电的政策主要包括：

2008 年 9 月，美国参议院投票通过一项共计约 180 亿美元的新能源激励计划，其中光伏行业的减税政策（ITC）续延 2-6 年。具体条款包括：①对于商用光伏项目的投资税减免延长 8 年；②住宅光伏项目的投资税减免政策延长 2 年；③取消每户居民光伏项目 2000 美元的减税上限。2009 年 1 月，奥巴马在其刺激经济的新政有关新能源的要点有：①在未来 10 年，投资 1500 亿美元以加快清洁能源基础设施建设及太阳能发电板等发电设备制造业的发展；②到 2012 年，太阳能、风能、地热能等可再生能源发电量要占到全国总发电量的 10%，到 2025

年，这一比例将上升到 25%。受上述法案及能源新政鼓励，美国太阳能发电市场将继续高速增长。

2008 年 9 月，西班牙能源部长宣布政府将对光伏发电 2009 年度的补贴规模从之前的 300MW 上调至 500MW。这无疑将有效提高西班牙光伏发电产业的未来预期。

2008 年 9 月，瑞士政府出台了全球最为激进的可再生能源扶持政策，对小于 10KW 的屋顶系统价格调整到 0.73 美元/度，固定 25 年，对小于 10KW 的 BIPV（光伏建筑一体化）系统 0.88 美元/度，预计瑞士市场将大规模启动。

2008 年 8 月，日本经济产业省计划在 2009 年向财政部争取 12 亿美元预算，其中约 2.16 亿美元用于家用光伏系统补助，此外经济产业省还将扶持地方政府和企业补助大型光伏发电系统。2009 年 1 月，日本经济产业省发布消息称，日本政府将在 2009 年第一个季度拨款 90 亿日元（约合 9960 万美元）用于家用光伏系统的普及推广。

2009 年 1 月，希腊修订了光伏购电方案，该方案将之前的优惠光伏购电价格延至 2012 年，并对投资额高于 10 万欧元的光伏项目给予 40% 的补助，同时 2009 年政府还将推出专门针对屋顶光伏系统的支持计划，目标是再增加 750MW 的太阳能发电需求。

2009 年 3 月，中国财政部出台《太阳能光电建筑应用财政补助资金管理暂行办法》，2009 年补助标准原则定为 20 元/瓦，政策目的是发挥财政资金政策杠杆作用，形成政府引导、市场推进的机制和模式，从而启动太阳能光电在城乡建筑领域的应用市场，带动太阳能光电产业发展。

③太阳能发电市场的发展远超预期

受世界各国政府政策支持，近年来行业发展迅速。全球太阳能发电行业新增发电量近 5 年保持了 35% 以上的增速。2008 年在西班牙市场强劲拉动下，全年全球光伏市场远超出 EPIA（欧洲光伏产业协会）的预期数字 3,130MW，新增需求容量达 5,500MW。而随着各国不同程度扶持政策的实施，未来全球太阳能市场需求将向多极化发展，西班牙、德国、美国将成为世界最大的太阳能发电需求市场。

④公司客户订单将明显增加

公司在太阳能发电领域重点开拓了聚焦式发电及大面积薄膜非晶硅发电等新型太阳能发电方式下的客户，包括 SolFocus、Optisola 等。其中 SolFocus 采

用的聚焦式太阳能发电技术（CPV 技术）可使光电转化效率由普通硅电池的 15% 左右上升到 35%，同时光电材料的消耗只有传统光伏发电系统的千分之一，从而具有高效能、低成本的优势。该公司为目前西班牙和希腊最大的 CPV 电站的系统供应商，仅在西班牙就承担了超过 16MW 的太阳能发电场建设；2008 年 12 月该公司已在希腊地区开始建设首期规模为 1.6MW 的太阳能发电项目，2009 年 3 月 SolFocus 将大幅扩建希腊境内的太阳能发电项目至 10MW，并计划于 2009 年夏季开工。此外，该公司已经确定在南欧及美国西南部地区继续兴建多个太阳能发电场的计划。

SolFocus 目前与公司形成了长期合作关系，公司为其提供精密钣金件及利用其指定外购的非精密金属部件完成太阳能发电系统的组装；2009 年 9 月公司开始向其批量供货，2009 年 10-12 月公司共完成对 Solfocus 的销售收入约 1.06 亿元人民币，预计 2010 年的订单和销售将保持稳定增长。

2009 年 12 月 23 日，公司与美国另一拥有核心专利的太阳能发电系统设计领域的高技术企业 Skyline Solar 就制造高效率太阳能电池板产品达成了全面合作的意向，预计 2010 年开始公司将其批量生产和供应产品。

未来一段时间内，客户订单需求的快速增长，公司将在太阳能发电设备精密金属产品制造及组装领域面临更为广阔的市场。

（2）核能设备客户需求未来将呈现一定程度的增长

目前公司的核能客户为阿海珐，阿海珐对公司采购的精密钣金产品主要运用于我国核能建设（大约占总采购量的 60%，公司技术中心提供），因此我国核能建设规模的扩大将会给客户对公司产品的需求产生深远影响。

我国目前将开工建设的核电项目包括：广东台山、广东岭澳二期、广东阳江、福建福清等大型核电站项目，这些核电建设项目都将在最近三年内获批开工建设，我国对核电的建设投资将为阿海珐带来巨大的市场需求。2007 年 11 月，阿海珐与中国广东核电集团签订了一揽子协议，涉及金额约为 80 亿欧元，为目前全球涉及金额最大的民用核电合作协议，该合作项目（广东台山）预计于 2009 年实现主体工程开工建设。（来源于中国广东核电集团网站）。

由于本公司供应给阿海珐的精密钣金产品主要用于其在我国的核能发电项目，我国核电市场的快速发展将带动公司核能发电设备领域精密钣金制造的应用，从而可为公司业绩带来良好的预期增长。

综上所述:

①在新兴市场需求保持增长的国际环境下,预计通讯设备市场需求仍将保持相对较好的发展态势。宏观经济不景气对通讯设备行业的影响是局部的,整体冲击相对较小,不会对公司经营产生重大不利影响;

②在机床行业,宏观经济不景气对公司面向的机床行业线切割机制造商产生了较大的冲击,但是考虑到公司机床行业客户仅占公司总销售收入的5.78%(2008年数据),对公司整体经营影响较小;

③新型能源行业受各国政府政策支持,在未来能够继续健康发展,公司在面向新能源领域的精密制造业务将会得到快速增长,带动公司经营保持可持续稳定发展。

第十一章 业务发展目标

一、发行人的发展目标和战略

（一）公司的战略目标

在未来的经营中，公司将充分把握“中国制造世界产品”的良好国际经济环境，在已拥有先进制造能力和技术服务水平的基础上，继续提高自身的整体精密金属制造和服务能力，在通讯、太阳能发电等行业成为国内最大，国际知名的精密钣金制造服务商。

（二）未来两年的业务发展目标

未来 2-3 年，公司将继续巩固、扩大在通讯、太阳能发电、机床等行业的市场占有率，为客户提供更为高端的制造和技术服务，不断提升自身在各客户供应链中的重要性。在新业务拓展方面，将重点拓展太阳能发电行业客户，借助世界各国对新能源的政策扶持和太阳能发电行业对本行业需求的有利时机，加大技术和工艺研发投入，争取成为相关行业的重要精密钣金制造服务商。

公司通过完成“扩大精密钣金制造能力工程建设项目”和“技术中心能力提升”项目，提高公司整体的制造能力和服务能力，实现公司的快速、健康地发展，力争在未来 2-3 年年销售收入达到 10 亿元的目标。

（三）公司的发展策略

为实现公司的业务目标，公司制定了以下具体策略：

1、研发先行策略

公司研发主要包括产品结构研发和制造工艺流程研发，这两项研发能力的提升将有效提高公司精密制造水平、节约公司生产成本、提高产能和原材料的利用率，缩短对客户需求的反应时间，提升公司在产业链中的地位。特别在公司市场份额越来越大，新兴行业越来越多的情况下，公司加大研发能力，向新的客户群体提供具有竞争力的制造服务，对于公司可持续发展就更为重要。公司拟通过“技

术中心能力提升”的募集资金投资项目，提升公司的核心竞争能力，以更好地适应未来市场竞争的要求。

2、人才策略

人才是公司提供优质制造服务的基础，公司将加大管理人才和技术人才的引进和培养，为公司未来的稳步扩张奠定基础。公司本次拟实施的“技术中心能力提升”项目，可为技术人员提供更好的研发环境，创造良好的开发条件，让技术人员得以施展和实现各自的人生价值。公司将制定更具吸引力的竞争与激励机制，为留住人才和引进人才提供良好的工作平台。

3、规模经营策略

随着我国制造行业的持续发展，对供应链间的竞争模式也越来越得到客户认同，客户群体在不断增加，客户的需求也在不断增加。实现规模化经营，可充分把握市场机遇，发挥公司的制造服务能力，节约公司运营成本，满足客户的需求，有效提高公司经济效益，保持国内行业的龙头地位。

4、品牌竞争策略

目前行业提供的是制造服务，并非最终产品，而下游行业的总体竞争将导致核心客户将集中核心优势于其产品的核心环节（如市场推广、功能设计和外观设计），而越来越将非核心环节（如产品制造或集成等）外包给专业制造服务商。为提升公司在整个供应链中的地位，公司将逐步加大对品牌的重视力度，逐步实现制造服务产品的升级，通过品牌策略更好地占领市场。

5、全球竞争策略

目前来看本公司提供的产品还主要供给国内的客户企业（包括国内投资企业和外国投资者在国内投资的企业），而我国精密制造产品成本只有发达国家的30%-40%，因此，公司在未来市场竞争中将借助先进的制造服务能力，及中国制造所拥有的成本优势，逐步参与到世界范围的行业分工中，为公司股东获得更高的利润。

二、公司的业务发展规划

（一）提高研发能力的计划

研发能力是公司制造服务能力的重要组成部分，同时也是行业竞争的核心。不断提高研发能力是公司持续发展的原动力。围绕这个核心，公司将重点采取以下措施：

（1）完善市场跟踪机制，明确以市场为导向的综合客户评价体系。通过对客户行业及客户市场地位的市场跟踪，形成对客户的综合评价；加强对市场前景好、市场竞争能力强的客户产品研发力度，保证对核心客户的持续服务能力。

（2）形成客户产品的快速响应能力。目前公司技术研发过程中，由于技术中心缺乏自身的设备，不得不牺牲正常制造工序以满足制造服务的需求，这不但影响了技术研发的效率，而且也在一定程度上影响了公司的正常经营。通过募集资金的投入，公司整体的研发能力将得到迅速的提高，样品试制和新品批量导入时间将缩短一半，转批量制造成功率也将大大提高。公司的市场竞争能力将随着制造服务能力的提高，而得到快速提升。

（3）强化公司的工艺流程研发能力。目前虽然公司已具备较为完善的制造服务能力，但在工艺流程研发上与发达国家的同行比较仍有一定差距。在满足客户需求过程中，不能持续、充分、快速地对制造工艺进行研发，以获得更快速、更经济的工艺流程。随着募集资金的投入，公司对工艺的把握和运用上可得到明显的提高，服务水平和市场竞争能力将明显的提高。

（4）引进人才加大公司技术中心的实力。目前公司技术中心虽然已拥有一支具有一定实力的专业制造技术团队，但随着公司业务不断增长，人才压力成为公司快速发展的瓶颈，公司拟增加对人才的引进，从目前的近 30 人增加到约 60 人，提高公司的整体服务能力，提高市场竞争地位。

（二）人力资源计划

公司始终把人力资源的开发和优化配置作为公司发展战略的制高点。鉴于人才在市场竞争中的重要地位，公司根据本行业的特征将实施以下计划：

（1）进一步加强对公司员工的培训，全面提升公司员工的综合能力和技术水平，通过不断提高全体员工的学习能力，获得公司与员工的协同发展。

(2) 加大人才引进力度，大力引进高级管理人员和设计人员，特别有针对性引进通讯、机床、太阳能发电等行业的技术制造人才，以满足客户需求。

(3) 加强对人才激励机制的建设，对公司人力资源管理工作进行有效配置、完善激励机制，特别是对关键管理岗位和技术岗位的薪酬体制和激励机制。提供员工多样化的发展空间和成长机会，努力促进员工和企业的共同成长，吸引和鼓励优秀人才为公司长期服务。

(三) 扩充制造能力计划

为最大限度满足客户对产品、服务的需求，跟上客户市场发展速度，更好地参与国际竞争，在公司未来经营中，将巩固、发展在通讯、机床客户行业市场地位的基础上，加大对太阳能发电等下游客户的研究力度，配合客户健康发展。通过扩大生产规模、增强为客户提供服务的能力，提高公司综合竞争力，增强客户的满意度。通过募集资金对公司产能的扩张，争取在未来实现：

(1) 通讯基站天线类产品的制造能力由目前的约 25 万套，增长到 45 万套；机床类产品的制造能力由目前的约 1,600 套，增长到 3,200 套。

公司通过提供高效、精密制造产品，可有效提高客户群体的产品市场竞争能力，保证、提高客户的市场领先地位和市场占有率，从而有助于公司市场地位的有效提高。公司通过募集资金的投入，无疑在产品精度和服务能力都将有较大的提升，从而巩固公司在整个精密金属制造服务行业的市场地位，增强公司可持续发展能力。

(2) 在募集资金项目达产后，提升太阳能发电设备产品的制造能力达 1 万套。公司借助新兴客户行业需求的有利时机，迅速占领相关市场，不但有助于获得先入的竞争优势，而且通过所服务客户的快速发展，可减少在目前相对较少的客户行业的依赖性，为公司持续发展打下更好的基础，提高整体经营效率。

扩充制造能力计划预计将未来两年公司精密钣金的生产能力约扩大 1 倍，即新增约 1,700 万件精密钣金的制造能力。公司通过柔性化生产使公司可以面向多行业多客户生产出不同的非标产品，因此产能扩张一倍后新增的 1,700 万件精密钣金产能将根据行业发展状况和客户实际订单情况在通讯设备、新能源、机床等各领域之间进行配置。

（四）市场竞争计划

公司将在巩固已有的客户群体的基础上，积极开拓新兴领域市场，在世界范围内寻求新的合作伙伴，以促进公司业务的快速增长。

为实现公司的市场开拓策略，公司将进一步完善对营销人员招聘、培训、激励、管理制度，培育出一支高素质的、市场开拓能力强的营销队伍；在公司整体实力达到一个新的高度的时候，通过在境外建立研发、营销机构，更加贴近客户，为客户提供及时、全面的服务；努力提高公司产品服务的知名度、市场认可度，实现公司品牌成为公司竞争能力的重要组成部分。

（五）再融资计划

除本次公开发行股票募集资金外，公司将根据经营需要和投资计划，通过银行贷款和自身积累等方式筹措资金，公司暂无再融资计划。

三、发展计划的假设和面临的主要困难

（一）发展计划的假设

本公司拟定上述业务发展计划和目标，主要是基于以下假设条件：

- （1）本次股票发行顺利完成，募集资金能够及时足额到位；
- （2）本公司所处行业及主要服务客户所处行业均处于正常发展状态，没有出现重大不利的市场需求突变；
- （3）国家对制造服务行业的相关法律、法规和行业政策无重大变化；
- （4）本公司所处的宏观经济环境、政治、法律和社会环境处于正常发展状态，没有对公司产生重大不利影响的不可抗力事件发生。

（二）公司业务发展目标实现中面临的主要问题

虽然公司目前在精密制造服务市场竞争中处于相对领先地位，但在进一步实现公司的战略目标过程中面临着诸多的不确定性，主要体现在：

- （1）公司在过去主要依靠自有资金和银行贷款逐步发展，当本次募集资金到位后公司净资产规模增长幅度很大，公司在战略规划、资源配置、运营管理，特别是资金管理和内部控制等方面都将面临更大挑战。

(2) 在公司实施战略发展规划过程中，人才是至关重要因素。人才的引进，人才的培训、人才的衔接，以及公司的激励和约束机制能否发挥相应作用，在一定程度上决定着公司未来的发展。

四、业务发展计划和现有业务的关系

公司的业务发展计划是根据公司发展战略目标及相应的发展策略，并结合公司业务实际情况所制定。公司现有业务是发展计划的基础，公司的制造服务能力、稳步增长的客户群体和持续增长的下游客户需求是公司业务发展计划能够顺利实施的保障。业务发展计划的顺利实施则有利于提升公司综合制造服务能力，市场拓展能力和更好的抗风险能力。随着业务发展计划的实施，将直接提高公司的综合实力，保证公司持续、快速发展，巩固公司在行业中的地位。

本次募集资金投资项目的顺利实施不但有助于巩固现有的业务基础，而且直接关系到公司业务发展计划的顺利进行，是实现业务发展计划的有利保障。

第十二章 募集资金运用

精密金属制造服务业市场竞争的核心是精密制造能力以及相应的技术服务能力。公司本次募集资金投资分为两个方面：通过提高精密制造能力以满足下游客户市场扩张和竞争的需求；通过提高技术能力，以更好地、更及时地为客户提供相应的技术服务，缓解公司目前研发需要与订单生产安排间的矛盾。从而更好地提高公司整体市场竞争能力，使公司在世界通讯、太阳能发电、机床等领域成为国内最大、国际知名的精密钣金制造服务商。

一、本次发行募集资金总量及其使用计划

（一）本次募集资金投资项目

经 2008 年 5 月 9 日召开的公司 2007 年度股东大会审议通过，公司本次拟公开发行人 4,000 万股社会公众股，扣除发行费用后，预计募集资金 28,970 万元，公司按项目的轻重缓急分别投入以下两个项目。

序号	项目名称	投资总额 (万元)	募集资金投入 (万元)	备案/审批 部门	备案/审批 文号
1	扩大精密钣金制造能力 工程建设项目	29,289.5	25,989.5	苏州市 发改委	苏发改中 心(2008) 137号
2	技术中心能力提升项目	2,980.5	2,980.5	苏州市 发改委	苏发改中 心(2008) 136号
合 计		32,270.0	28,970.0		

（二）募集资金投资项目投资计划

序号	项目名称	募集资金投资计划(万元)		
		第一年投资	第二年投资	投资总额
1	扩大精密钣金制造能力工程建设项目	22,921.4	3,068.1	25,989.5
2	技术中心能力提升项目	2,980.5	-	2,980.5
合计		25,901.9	3,068.1	28,970.0

注：上表中所述第一年指本次募集资金到位后的 12 个月，以后类推，后同

（三）本次募集资金不足或富余的安排

如本次发行的实际募集资金量超过原计划募集资金量，将用于补充公司日常经营所需的流动资金。如本次发行的实际募集资金量少于项目的资金需求量，公司将通过申请银行贷款等途径自筹资金来解决资金缺口问题，从而保证项目的实施。

二、募集资金投资项目的市场前景分析

（一）背景情况

1、外包制造服务刺激了本行业的需求持续增长

近十几年来随着市场竞争不断激烈，信息通讯技术的快速发展，及经济全球化进程的加快，运用现代信息技术成果、现代管理方法和经营方式，为产品制造商提供生产性服务得到迅速发展，经济活动日益由制造中心向服务中心方向发展。越来越多的企业集中其主要力量于其产品的核心部分（如设计、市场销售），而将其非核心业务外包，通过与外部企业形成完整的产业链获得最佳经营效益。特别在发达国家（地区）涌现了众多提供制造服务的企业，如世界 500 强的富士康、伟创力等，通过为客户提供一体化的制造服务，有效地提高了客户市场竞争能力，促进了发达国家占据国际分工制造业价值链上端。

在众多使用精密金属结构件的行业中，由于精密钣金产品具有功能性作用，以及多品种、多批次、小批量、非标准性的特征，专业精密产品制造商在专业制造领域中具有不可比拟的优势，导致众多行业的客户纷纷寻求专业的精密制造企业提供外包服务。特别在全球经济一体化快速发展的今天，我国精密钣金制造服务量近年来得到了快速发展，在过去 5 年时间内，我国精密钣金制造外包的服务已从 2003 年的约 100 亿元，增长到了 2007 年的 800 亿元，总量增长了 6.9 倍（相关数据根据“精密金属制造行业在我国发展前景分析”，慧聪网）。2008 年我国精密钣金制造外包的服务达到 1,102.3 亿元，同比增幅约 37%。（数据来源于 WIND 资讯）

随着国际制造业在国内投资的不断增加，以及我国制造业企业越来越多地发现产业链竞争对市场竞争的促进作用，有理由相信未来精密钣金制造服务外包的

市场容量将持续保持快速发展。

2、本行业竞争的核心是服务能力的竞争

由于市场需求旺盛，增长速度较快，致使目前本行业市场整体处于供不应求的状况。但是行业作为制造业和服务业融合的一个新兴行业，需要在为客户提供产品过程中附加较多服务成分，如同步设计、样品试制、产品修订、工艺研发、原材料检测，并对后期客户产品的制造过程进行技术支持等。提供客户所必需的技术服务成为本行业未来竞争的关键因素，以富士康、伟创力等世界 500 强外包服务企业为例，他们提供的同步设计、样品试制等服务可以控制在 1-2 天，大大低于国内类似企业的 10-15 天的平均水平，其中关键在于这些世界 500 强企业拥有较高的技术服务能力，能够在极短的时间内为客户提供出相应的服务，从而获得较大的市场份额（如富士康国际控股有限公司 (2038.HK) 2008 年度的营业收入达到 93 亿美元）。

随着世界经济的一体化，国内本行业的企业目前拥有的管理、制造及原材料成本等优势将逐步降低，通过技术竞争扩大市场将成为未来行业竞争的常态。因此，及时向客户提供产品技术的的服务支持将成为本行业市场的关键。

从公司发展角度来看，也能发现行业的技术服务能力对占领市场的促进作用。目前本公司已拥有了一定的技术服务能力（从公司提供同步设计、样品试制的服务时间一般在 5-7 天），因此在同等竞争条件下，越来越多的同行业客户会将相关精密钣金产品制造服务外包给本公司，以避免因制造、服务质量的差距拉大与其竞争对手间的差距。以公司服务的主要客户行业——通讯设备行业为例，公司成立初期只有安德鲁一个客户，随着公司的制造服务能力不断增强，波尔威、安弗施等通讯天线产品制造商也将相关产品制造服务外包给本公司，而且所占比重在不断上升，近年公司还陆续为爱立信、华为提供精密制造服务。

3、行业发展符合国家政策的导向

本行业的发展符合国家实现从制造业大国向制造业强国的基本基调。不管是《中华人民共和国国民经济和社会发展第十一个五年规划纲要》，还是国务院《关于加快发展服务业的若干意见》等文件中，对制造服务业的发展都是采取鼓励、重点支持的态度（具体详见本说明书第五章之“二、发行人业务所处行业的基本情况”）；而且在《促进产业结构调整暂行规定》（国发[2005]40号）、《国家中

期科学和技术发展规划纲要（2006—2020年）》等文件中也将发展与本行业密切相关的：数字化设计和制造集成等相关技术作为国家制造业发展的重点。

通过提高研发设计能力，可尽快突破精密制造技术瓶颈，振兴装备制造业，以增加制造产品的附加值，促进我国制造业向价值链的上端移动，实现由制造业大国向制造业强国的转变。

4、本公司募集资金投向符合市场发展的需求

巨大的市场需求，以及公司的制造能力不能充分有效满足客户需求的现状，使得公司有必要提高自身的制造能力。公司本次募集资金“扩大精密钣金制造能力工程建设项目”实施后将扩建生产基地，提高现有精密钣金制造产品的生产能力，调整产品结构，实现产业升级，以巩固公司在国内精密钣金制造服务行业领先的地位。

“技术中心能力提升项目”将有助于发挥公司在精密钣金制造领域的技术经验优势，增强研发能力，更好地参与到客户的产品设计，为客户提供产品的解决方案，提高公司的整体竞争力，进一步增强公司的未来盈利能力。

随着通讯、太阳能发电、机床等客户行业的不断发展和产品的升级改造，公司现有的合作伙伴——无线通讯基站天线、太阳能发电设备、精密机床等全球供应商的市场份额也将不断增加。以公司目前的生产能力和制造服务能力，已经无法完全满足客户对精密钣金的订单需求，强劲的市场需求和企业生产供给能力不足的矛盾十分突出，企业正面临发展壮大的瓶颈。企业亟需募集资金，加大固定资产和技术研发投入，扩大产能，提高产品的研发能力，抓住发展的历史机遇，满足市场增长和制造业结构优化的需求，进一步巩固和提高公司在市场的领先和领导地位。

（二）募投项目是满足市场和客户需求的保证

1、市场需求广阔

（1）原有客户行业保持稳定增长

近三年公司精密钣金产品的主要客户行业为通讯设备、新能源和精密机床行业。

①无线通讯基站天线客户市场需求情况

未来三年世界无线通讯基站天线的总需求量将保持较快增长，根据

《2008-2012 年中国民用通信天线行业市场运行分析报告》数据显示，2007 年-2010 年间，世界通讯基站天线需求年复合增长率达 5.48%，2010 年将超过 440 万套；同时在通讯运营商市场竞争、3G 通讯模式在世界范围内逐步推广等因素影响下，高性能通讯天线在未来市场需求量的份额将越来越高。

2008 年度公司面向安德鲁、波尔威和安弗施三家通讯天线设备商销售的精密钣金套数，已分别占客户相应天线套数的 16%、45%和 33%。随着高性能通讯天线市场结构性需求的不断增长，以及良好的市场发展环境，客户市场份额将进一步得到提高。

公司本次募集资金投资将新增 20 万套通讯天线精密钣金的制造能力，新增的制造能力只占 2008 年度世界通讯天线需求总量的 5%，2010 年度的 4.53%。以公司目前业已形成的同客户间的良好供应链合作关系，以及客户对公司 2010 年度预期新增订单需求情况分析，公司完全有能力完成对相关产品的销售。本公司作为上述通讯设备商的主要供应商，将借助下游市场的良好发展机遇，及主要客户市场份额不断增长的有利时机，通过提高自身的制造服务能力，获得协同、快速增长。

②机床行业市场需求

受世界经济发展影响，在未来几年中国际机床的需求量维持在 2008 年度的水平，预计机床行业的精密钣金年需求产值量约 42 亿美元。

受制造能力和技术服务能力限制，目前公司服务的机床类客户主要为线切割机类机床客户，近三年相关行业销售也保持了一定的规模，分别达到 3,410.69 万元、2,941.44 万元和 1,194.42 万元。2009 年上半年，机床行业受到经济不景气的较大冲击，公司对该类客户的销售额大幅下降。在当前的环境下，公司并没有被动等待市场的复苏，反而积极在行业内寻求新的客户，例如全球领先的半导体制造设备和自动化设备供应商美国布鲁克斯自动化公司，目前样品试制已经通过，年内已经开始产品供货，预计 2010 年销售可望实现 500 万美元。

要满足市场的未来需求复苏和新增客户需求，公司有必要提高整体的制造、服务能力。

(2) 新增客户群体带来新的需求

太阳能发电作为一种新型清洁能源的制造方式，受世界各国政府所关注，未来市场增长空间非常广阔。虽然公司从 2007 年下半年才介入相关行业的精密钣

金制造，但是发展非常迅速，目前已经成为太阳能发电领域领先企业 SolFocus 全球唯一的发电设备用精密钣金组件供应商和太阳能发电系统精密组装服务提供商。在各国政府政策扶持下，随着太阳能发电行业突破成本、技术障碍，公司借助行业先入的优势将获得广阔的市场发展空间。

（3）行业的特征及发展趋势有助于公司实现新增产能的销售

本行业的重要特点之一就是柔性制造，这不但表现为同样的产品可通过不同的加工工艺予以实现，而且同样的生产设备可以生产不同的产品。公司新增的 23 万套产品制造能力，可通过综合考虑客户订单的需求、公司的技术实力、设备的负荷能力等因素加以调节，而无需局限于固定客户。

从行业的发展趋势来看，管理、技术、服务、规模上的差距将成为未来行业竞争的主要因素，只有拥有先进的管理理念，掌握先进的行业技术，且拥有一定规模的企业才能最大限度满足市场需求。公司的两个募集资金投资项目正是针对未来行业竞争的总体趋势，分别通过提高公司的制造能力和技术服务能力，以增强公司整体实力，顺利实现产能扩张带来的市场销售。

随着境外客户行业投资的不断增加，供应链竞争、非核心业务外包的现代制造理念不断为国内众多下游客户所认同，更多行业和客户会从市场竞争中体会到精密钣金制造外包服务所带来的比较优势。同时，本公司的制造服务能力处于国内一流水平，将使公司在市场开拓过程中，新增的客户会优先选择本公司。

综上所述，募集资金投入扩大产能的项目虽然将在公司现有制造能力上扩大 1 倍，但是本行业的技术特征、发展趋势，及广阔的市场需求，将充分保证新增的产能得到充分消化。

2、公司销售区域将逐步国际化

精密钣金产品的毛利率相对一般制造服务业较高，产品运费在企业总成本中所占比较低，同时世界各国对精密钣金产品除对产品原材料环保有严格的限制外，并无相关限制、歧视性政策，因此使得销售区域可在全球范围内进行。虽然，目前公司受产能限制，服务客户还主要集中在国内，但作为公司的发展策略，公司的销售区域将逐步扩大到全球范围。针对目前主要客户群体，公司未来的销售计划如下：

（1）通讯类产品

目前公司的主要通讯类产品客户集中在无线通讯基站天线类产品制造商，并

为伟创力提供通讯类精密钣金产品的外包制造服务，此外还在 2007 年、2009 年获得爱立信、华为等通讯集成商对公司的制造体系认证。在未来销售市场方面，公司对通讯类客户将保证国内已有客户的市场销售基础上，大力开拓海外通讯类客户市场。

（2）太阳能发电类产品

目前国外在太阳能发电方面发展好于国内，世界太阳能发电的主要研发、新增装机容量也主要集中在德国、西班牙、美国、日本等境外地区（详见本说明书第五章之“三、发行人在行业的竞争地位”），为更好地占领相关市场，未来公司仍将重点发展海外市场。

（3）机床类产品

公司在机床类客户所占市场份额较小，而相应的机床市场对本行业的需求较大，在未来发展过程中，公司拟首先满足现有客户的需求，酌情考虑新的客户市场。

3、募集资金投入有助于提高公司国内外的市场地位

公司的竞争对手总体来说可分为两类：一类是国内的竞争对手；另外一类是境外的竞争对手。国内的竞争对手目前来看，不管是制造能力和技术服务能力都与公司具有较为明显的差距，随着本次募投项目的顺利实施，竞争对手与本公司的制造、服务能力的差距将进一步扩大，公司将具有充足的实力满足客户的需求，加之本公司目前已处于国内行业领先地位，与其他竞争对手的差距将有望进一步拉开。

与境外的竞争对手比较来看，本公司的差距在于制造规模、研发能力和精密的设备。随着“扩大精密钣金制造能力工程建设项目”的投入，首先与世界一流的精密钣金制造商，如美国惠曼公司（详见本说明书第五章之“三、发行人在行业的竞争地位”），在制造能力上的差距将明显降低，将增强承接大型客户如爱立信、华为的订单的能力，公司后续获得通讯设备商的订单将不断增加；其次，该项目建成后，公司的设备精度、效率会有一定程度的提高，能够更好地满足客户产品精确性、需求及时性的要求，提高产品质量和服务水平。另外，通过“技术中心能力提升项目”的投入，公司的研发能力将明显提高，对包括新客户、新行业、新需求，及新工艺的研发都可达到或者超过众多境外竞争对手的水平，从而可在行业竞争中占据更加有力的地位。

（三）募集资金项目投入的必要性

1、扩大产能的必要性

报告期内公司服务的主要客户为通讯设备商、机床制造商和其他机电产品制造商，2007年下半年开始涉足新能源行业（太阳能发电和核能等）精密钣金的生产。近三年实现的精密钣金产品产量、销量，及产能情况如下：

项目	2009年度	2008年度	2007年度
产量（万件）	1,850.84	1,967.66	1,459.05
产能（万件）	1,700	1,700	1,700
产能利用率	108.87%	115.74%	85.83%
销量（万件）	1,837.04	1,932.04	1,416.92
产销率	99.25%	98.19%	97.11%

注：由于公司各个客户需求的整套产品数量不尽相同，各个时期主要行业客户的套数不成比率关系，因此为了便于说明，此处取单件数量进行比较

本公司现有精密钣金件近三年来产能基本保持在1,700万件，而产量、销量一直同步增长，2008年、2009年均处于满负荷生产状态，公司的“合约制造”模式保证了报告期内实际的产销率基本为100%。上述情况表明，单纯依靠公司滚存利润和股东投入已不能完全满足市场需求的增长和本公司自身销售能力的增长。根据客户行业及主要客户的发展趋势，和本公司对市场需求和自身销售能力的判断，在未来扩大精密钣金产品的制造能力符合公司发展的需要。

2、提升技术中心能力的必要性

（1）市场的需求促使公司提升技术中心能力

近年来，公司在重点发展通讯、机床行业的客户基础上，还新增了包括太阳能发电设备、核能设备、金融设备制造等行业的客户。任何一个客户行业市场都较为广阔，而各客户对产品的需求与目前公司的主要客户产品间存在明显的差异。

以无线通讯基站天线和核能设备为例，通讯天线由于需要对电波信号进行处理，任何瑕疵都将使通讯质量受到影响，因此该产品对表面要求近乎苛刻；而核能产品对安全性要求较高，因此此类产品对加工过程材料的损伤性，及产品密封性要求高。虽然公司具有通讯产品的制造经验，但在接到核能设备产品制造订单时，必须投入较大的资源对其进行工艺研究和产品研发，以适应客户的需求。

客户需求的变化，对公司制造工艺提出了更高的要求；在市场竞争不断增强的情况下，提供服务的及时性，对公司服务的敏捷性也提出了更高的要求。因此，公司有必要尽快提升技术中心，通过提高对各类客户的研发能力，建立新产品研发、试验平台，提高公司整体的柔性制造能力，保持在行业内的领先地位，并以此推动整个行业的国际竞争能力，实现我国制造业逐渐走向国际竞争价值链的上端。

（2）公司经营的需要促使公司提升技术中心能力

随着公司整体制造服务能力的不断提高，客户群体迅速增加，新开发品种也急剧增加，自 2007 年 9 月开始公司由每月的 100 余款新品急剧增至 2009 年底的每月 400 余款，而目前公司所用的新品开发关键设备（如激光加工、数控加工设备）主要是利用日常生产线上的设备，因此若在批量订单大增时，现有的设备很难同时满足正常生产和加快新品开发速度的需要，若新品工艺优化不能得到及时验证，批量生产的风险很大。市场、竞争的需求对企业的新品开发速度和质量以及人员的素质提出更高要求。

通过该项目的实施，公司将购置专门用于研究开发的试制生产设备避免继续占用日常生产线，有利于缩短研发时间，快速交货，保证质量，同时通过本项目研究开发平台主动开发新产品，导入新材料及相应新工艺，与客户同步设计、制造，有利于进一步巩固企业在行业中的地位；利用该项目的检测平台加强和提高对产品的质量检测水平，并利用该项目的培训平台加强对人才培养和建设，保障公司的竞争发展优势。

（四）募集资金投资项目产能扩张结合市场前景分析

1、募集资金投资项目产能扩张的合理性与市场前景

（1）从报告期产能看募投项目产能扩张的合理性

随着公司整体制造服务能力的不断提高，报告期内公司的产能也根据市场的需求在持续增加，已由 2007 年初的 1,100 万件增加到了 2009 年的 1,700 万件，增长幅度超过了 50%；而与此同时，公司产量也在不断增加，已由 2007 年的 1,459.05 万件增加到了目前超过 1,900 万件，增幅也超过 30%。报告期内公司相关数据显示，公司的产能扩张都与配比产量、销量相对应，公司的技术服务能力和市场开拓能力说明了公司有充分掌握产品制造服务技术，并能及时实现销

售。

(2) 从市场需求看募投项目产能扩张的合理性

公司借助较高的精密制造服务能力，客户群已扩展到了包括通讯设备商、机床设备商、新能源设备商和金融设备商等在内的多行业客户。虽然受宏观经济不景气的影响，短期内部分客户行业（如机床制造）业务量可能会发生一定的下滑，但是预计公司重点客户行业通讯设备行业受到新兴市场的投资拉动将保持相对稳定，新能源设备商受世界各国政府政策扶持将获得快速增长。公司已获得的新能源客户意向性协议和需求计划能够有效保证募投产能的消化。具体如下：

① 新能源设备商的需求能够有效保证募投项目新增产量的消化

首先，各国对太阳能发电项目的鼓励政策为公司产品提供了良好的市场环境。发达国家政府为减轻目前经济危机的影响，将加强以清洁节能产业的发展来促进经济增长的政策，以求形成以太阳光能、风能、水能为代表的清洁能源占据主导地位的新能源发展经济模式，包括美国和西班牙在内的世界主要发达国家均出台了具体的刺激太阳能发电的政策。

其次，太阳能发电市场整体发展趋势良好，为公司奠定了良好的市场基础。按照 EPIA（欧洲光伏产业协会）之前的估计，2007-2010 年间全球太阳能新增发电装机容量将保持 16%-40% 的年复合增长；而实际世界各国对太阳能发电设施的需求和投资规模已经远远超出了预期，据 EPIA 最新统计，2008 年全球太阳能新增装机容量达 5,500MW，预计 2009 年可新增约 7,000 MW，均远远超出了原估计数字。

公司在太阳能领域的主要合作客户 SolFocus、Optisola 等，目前在太阳能发电领域的市场份额不断扩大。按照目前上述客户与公司达成的合作意向来看，上述两家公司未来的需求可以促进今后公司的快速增长。

2009 年 2 月 SolFocus 和公司签署正式的采购合同，未来两年产品需求具体如下表：

订单需求情况		2009 年需求量	2010 年需求量
SolFocus	需求套数	60,000	300,000
	需求件数	2,460,000	12,300,000
	金额 ¹ （万元）	4,725.46	23,627.28

注：按照采购合同，每套太阳能精密钣金件的单价为 115.82 美元，销售金额按照 1 美元=6.8 元人民币的汇率折算为人民币。

2009年7月SolFocus与公司签订了太阳能发电系统组装协议，公司将利用上述采购合同项下的精密钣金件及SolFocus指定外购的光学元器件组装太阳能发电设备，上述增值业务有效地提升了公司的制造服务能力、收入和盈利水平。。

公司在新能源领域的未来两年业务量将出现快速增长，从而可以充分地消化公司募集资金投资项目所带来的产能扩张。

②通讯设备商保持稳定发展

通讯运营商的整体需求平稳发展，虽然发达国家通讯运营商相对减少了对通讯设备的需求，但是近年来主要是以我国、印度、巴西为代表的新兴市场国家市场需求持续增长，拉动通讯设备市场继续保持较好的增长。以我国为例，2008年度国家对移动及数据互联网的固定资产投资有加速趋势。2008年全年四大运营商（不包括集团公司）资本支出安排约为2,400亿元，同比增长20%以上，其中下半年安排1,440亿元的支出，比上半年增长50%左右。预计未来几年电信投资规模将继续保持增长，2008、2009年将达到2,600亿元、2,800亿元的投资规模。

公司移动通讯天线客户波尔威、安德鲁和安弗施均属于世界主要的移动通讯天线制造商，世界最主要的通讯设备集成商，如爱立信、诺基亚西门子、阿尔卡特朗讯等都主要面向上述三家公司采购移动通讯天线。从全球市场范围来看，由于新兴市场需求拉动，预计公司面向移动通讯天线的精密制造业务仍保持相对稳定发展。

公司自2008年8月开始为世界最大的通讯设备集成商爱立信规模供货，为其提供的精密制造业务量呈递增势头，爱立信2007年超过300亿美元的全球市场份额为公司未来发展提供了良好的预期。2009年3季度，公司获得世界第三大通讯设备集成商华为的认证，2009年10月开始已向其小批量供货，2010年可望收获规模性的订单。

③宏观经济不景气对机床行业制造商的影响在可控范围内

国际机床行业长期向好，但2008年下半年以来，国际金融危机的影响逐渐蔓延，相应的宏观经济不景气对公司面向的机床行业线切割机制造商产生了较大的冲击。

机床行业需求占公司总量的比比较低。2008年公司面向机床类客户的销售总量为18.59万件，占精密钣金销售总量和收入的比重分别为0.96%和5.84%。

总体看，公司面向机床行业销售总量比重相对较小，其市场需求的减少不会明显带来公司制造能力的过剩。

综上所述，随着募集资金的投入，新增的产量能够随着通讯设备领域客户需求的稳步增长以及新能源领域客户需求的快速增长而获得良好的订单支持，完全具备了消化募投项目新增产能的能力。

2、公司具备明显竞争优势，募集资金投资项目产能扩张对公司发展尤为关键

（1）竞争优势与产能扩张

公司在精密钣金件领域的主要竞争对手包括：美国惠曼公司，苏州工业园区东胜机械有限公司，苏州富士特金属薄板制品有限公司。相对于竞争对手，公司具备较好的规模效应和较强的专业技术服务能力，同时公司拥有的跨行业高端客户资源为公司下一步产能扩张奠定基础。

（2）新客户需求与产能扩张

公司在战略上早已认同新能源市场的发展前景，在业务安排上组织了专家团队持续跟踪新型太阳能发电行业的优秀企业，如大面积薄膜非晶硅发电方式的代表企业 Optisola 公司和聚焦式太阳能发电方式的代表企业 SolFocus 公司，通过为其提供专业、优质、持续、及时的产品技术服务和成本解决方案，有效地协助了客户的产品获得市场的进入，从而成为了客户企业的重要战略供应商。通过对 SolFocus、Optisola 等提供持续不断的精密钣金技术服务，为公司实现新增产能提供了重要的支持。

根据 SolFocus 在 2009 年度与公司签署的采购协议，2009 年和 2010 年新增太阳能精密钣金件和系统集成产品需求量庞大，此外加上爱立信、华为等通讯设备类客户的新增需求，已经完全满足了新增产能的消化问题。

（3）行业地位与产能扩张

在国际大型企业选择中国合格供应商的过程中，完善的精密制造服务体系包括制造规模、技术力量、质量控制、环境保护等主要认证要素。目前，虽然公司是国内最大的专业从事精密钣金制造服务企业，但是仍然受制于规模的制约，公司从业务可持续发展角度出发，目前产能还只能满足重点行业的优质客户的需要，从而放弃短期、零星的客户订单，公司产能不能适应精密制造行业快速发展

的需求，因此本次募投项目的实施对公司的发展尤为关键。

3、项目的市场风险及开拓市场具体措施

(1) 项目的市场风险

根据最新的国际经济形势，公司募投项目的目标市场将主要集中在通讯设备行业和新能源设备行业。其中通讯设备行业属于市场和政策共同推动行业，而新型能源设备制造行业属于典型的政府政策扶持行业。

目前各国政府为了推动经济发展，对涉及基础设施建设的通讯运营商出台扶持政策，从而为通讯设备行业发展提供了良好的市场机遇。但是发达国家通讯市场的相对饱和，在总量上实际影响了通讯设备行业的发展速度。众多通讯设备集成商争夺新兴市场国家通讯运营商的市场份额，将导致通讯设备集成商利润空间下降，随着利润空间下降的逐级传导，将最终影响到精密钣金制造商的利益。如果公司不能提高整体的技术服务能力，不断加大新品的协同研发，提高新品成品周期，则募投项目的利润将受到不利影响。因此，在公司施行“扩大精密钣金制造能力工程建设项目”的同时，必须同步推动“技术中心能力提升项目”的顺利实施。

新能源设备行业的健康发展依赖各国政府的政策扶持。由于传统能源的不断减少，各国政府还在积极推动太阳能、核能等新能源的项目建设。这些措施在当期经济环境下，促进了新型能源发电行业的发展。但是，各国政府对新型能源（特别是太阳能发电）行业的支持都存在一定的期限，如美国 ITC 政策再延迟 2-6 年；或扶持力度逐年递减，如德国 EEG 法案：推迟一年，固定价格下调一定的比率；或者给予一定数量发电量政策封顶，如西班牙规定每年封顶的太阳能补贴发电量。在此背景下，如果随着太阳能发电为代表的新型能源行业在各国政府发生不利变化的时候，将对市场需求产生重大的不利影响，从而影响到募投项目的产能释放。

(2) 开拓市场的具体措施

① 稳固原有领域客户，开拓新的重点市场领域

公司在通讯设备、精密机床等客户领域已经占据了高端客户，产品质量和制造服务得到了下游行业高端客户的认可，市场地位也逐渐巩固，这为公司在通讯、精密机床等行业开拓新的客户提供了示范效应。公司将按照下游行业高端客户的产品生产标准为行业内其他客户提供同等同质制造服务，协助客户产品质量的持

续改善，有助于公司在原有下游行业的客户开拓。随着清洁能源在国际社会发展中的重要突出地位，公司自 2008 年以来投入大量的技术力量与该领域的重要客户协同研发相关产品，2009 年 4 季度开始，以太阳能为代表的新能源领域的销售收入呈现快速增长，预计 2010 年该类业务的销售将大幅提升。

②利用柔性制造的优势，深度挖掘已有客户需求

公司具有柔性制造的生产能力，同样生产设备可以按照客户的订单需求生产出不同的产品，这就意味着公司的产品生产线能够为客户提供更多的产品。当原有的产品质量和制造服务得到客户认可后，客户一般会考虑将其他新的产品交给公司来生产。公司在保证为客户提供现有产品质量和服务的前提下，与客户建立良好的合作关系，继续开拓客户新的产品领域。

③通过不断的技术升级，提升产品的技术含量

公司拥有先进的生产设备，并经过多年为客户提供精密钣金制造服务的实践，制造工艺不断成熟。但由于终端客户对产品的消费理念和外观功能等要求的不断提升，促使了公司需要不断地改进精密钣金的制造工艺流程，并加大对新领域尤其是太阳能、核能等新技术领域的技术研发能力。工艺流程的改进和新技术的研发，有助于提高公司产品的技术含量，这为公司开拓新的业务领域和产品市场提供了坚实的技术保障。

④设立客户服务专员，提供无缝对接服务

对于需要重点开拓的客户，公司配备了符合客户语言文化习惯和了解行业背景的专门人员来与客户进行相关业务的谈判、访问、方案设计、订单管理、认证管理、产品供应管理等一系列合作事宜，为客户提供更加便捷的服务，同时也体现了公司和客户共同成长、共同为最终客户提供产品解决方案的理念。目前，公司对波尔威、安德鲁、安弗施、爱立信、华为、阿海珐、SolFocus 等客户均设置了专门的客户服务专员来为客户提供无缝对接的全方位服务。

三、募集资金投资项目情况介绍

（一）扩大精密钣金制造能力工程建设项目

1、项目概况

本项目将在公司现有的精密钣金生产规模的基础上，通过新建厂房、引进新

设备扩大精密钣金的生产能力。项目建成后，公司整体制造能力将较目前扩大1倍，即形成约3,400万件精密钣金的制造能力。扩大的产能拟用于生产通讯天线20万套，太阳能发电设备1万套，机床类1,600套，其他类产品1.84万套，共计23万套。

2、投资概算情况

本项目投资总额为29,289.5万元，其中建设投资22,921.4万元、流动资金6,368.1万元。流动资金中的3,068.1万元用本次募集资金投入，3,300万元用银行贷款配套解决。

(1) 建设投资主要内容

序号	类别名称	投资额（万元）	占投资总额比例
1	工程费用	19,247.00	83.97%
1.1	建筑工程费用	3,529.50	15.40%
1.2	设备购置费用	15,717.50	68.57%
2	工程建设其它费用	1,590.60	6.94%
3	预备费	2,083.80	9.09%
	合计	22,921.40	100.00%

其中：

①建筑工程费用主要用于公司24,400m²的生产车间、5,400m²的辅助厂房和70m²的其他工程用房，建设面积共计29,870m²；

②设备购置费用包括：购置硬件设备包括生产设备、运输及仓储物流设备等共计99台套；

③工程建设其它费用主要包括：建设单位管理费，勘察、设计费，招标、质监、安监等费用，建设单位临时设施费等各项费用。

(2) 资金使用计划

本项目工程建设期为投资到位后一年内，项目的建设规模是形成约23万套精密钣金件的制造能力，具体资金使用计划如下：

单位：万元

序号	投资构成	合计	第一年	第二年	第三年
1	项目资本金（募投资金）	25,989.5	22,921.4	3,068.1	
1.1	用于建设投资		22,921.4		

1.2	用于流动资金			3,068.1	
2	银行借款用于流动资金	3,300.0		1,444.9	1,855.1
合 计		29,289.5	22,921.4	4,513.0	1,855.1
资本金占当年资金投入的比例		88.73%	100%	67.98%	0

3、产品的质量、生产及技术情况

(1) 项目的产品质量标准

精密钣金制造产品目前尚无国家标准，本项目产品生产执行的是《一般公差未注工差的线性和角度尺寸的公差》（GB/T 1804-2000），同时需要满足客户订单要求；对于出口产品还需要满足欧盟的 RoHS 和 WEEE 的要求。

(2) 生产方法、工艺流程及生产技术选择

本公司的精密钣金制造一直采用的是“合约制造”的生产模式，即根据客户的具体订单，通过内部合约评审确定具体的生产工艺。

公司工艺流程详见本说明书第五章之“四、发行人的主要业务情况”。一般精密钣金制造过程分为数据处理、工艺流程确定、精密制造、包装等过程。其中：

①数据处理主要根据相关的数据参数，通过主机控制系统设定最适合的加工路径，生成工艺文件，并传导相关数据参数到选择的数控设备，以备加工。

②工艺流程确定使用专业软件对产品进行分析，设计出符合客户要求的产品结构，经过样品认证过程获得客户通过，确定加工数据参数。

③制造过程主要通过自动仓库控制系统自动获取原材料，根据工艺文件完成精密制造过程。

④包装过程主要根据客户对产品订单的要求和客户所在区域，选定合适的产品包装，以满足客户和运输的需求。

公司已有多多年从事精密钣金制造服务经验，已经形成了包括：设计和信息控制技术、柔性加工技术、焊接技术、表面处理技术、检测工艺等在内的多项精密钣金制造所必需的专业技术，相关技术主要来源于公司长期积累，属于本公司成熟技术，可较好地运用于扩大精密钣金制造能力工程建设项目。

(3) 设备选择

本项目需要增购设备共计 99 台（套），包括 P4 萨瓦尼尼、数控冲床、激光切割机、海莫乐三点折弯机、全自动冷焊接机等高精密钣金制造设备台 53（套），运输及仓储设施 46 台（套）。具体购置设备如下：

序号	设备名称	规格型号	数量 (台)	价格(万元)	
				单价	总价
一	生产设备		53		14,988.5
1	P4 萨瓦尼尼生产线		1	1,062	1,062
2.1	Technica 数控冲床	TRUMATIC TC 2020R、	4	337	1,348
2.2	Technica 数控冲床	5000R	2	531	1,062
3	Technica 数控冲床自动线	TRUMATIC TC 5000R	1	627	627
4	Technical 激光切割机	TRUMATIC L4002	3	917	2,751
5.1	海莫乐三点折弯机	Hammerle 3P 130\3P 80	2	434	868
5.2	海莫乐三点折弯机		13	337	4,381
6	数控剪板机(LVD)		2	289	578
7	全自动冷焊接机A B B		2	87	174
8	海莫乐校平机	TRM-30/1250	1	340.5	340.5
9	哈格自动压铆线	824WT-3	10	43.5	435
10	金属表面拉丝机		4	130	520
11	激光扫描仪		2	135	270
12	去毛刺机		4	130	520
13	剪板机		2	26	52
二	运输及仓储设备		46		729.0
1	叉车		20	3.8	76
2	铲车		10	8	80
3	卡车		15	15	225
4	自动化立体仓库		1	348	348

4、主要原材料及能源的供应情况

精密钣金制造采用的主要原材料为：铝合金板、铜板、不锈钢板和钢板。我国金属板材产量较大，产品性能较为稳定，公司已建立了完善的供货渠道，全部原材料都在国内采购。

本项目所需主要原材料如下表：

材料	铝合金板	铜板	不锈钢板	钢板
需求量(吨)	3,372	180	1,476	1,496
产地	国产			

项目所需的能源为电、柴油和液化气，相关能源为市场化产品，可保证供应。

5、项目竣工时间、产量

项目的竣工时间为投资到位后1年内，项目的建设规模是形成年产各类精密钣金钣金产品约1,700万件，折合各类精密钣金产品约23万套。

6、产品销售模式

(1) 目标市场

本项目产品为精密钣金产品，主要面向通讯天线、机床和太阳能发电等行业市场中的高端客户群体。因本公司采取的是柔性制造方式，因此产能实现可对上述重点行业客户的订单情况进行综合销售。

(2) 营销方式和营销策略

产品的销售模式采用公司现有的直销模式，由运营中心负责统一公司的销售制度、营销策略、人员考核和市场开拓，对服务的大客户和重点行业组建专业服务团队，并指派专人对其负责管理，随时响应客户的需求。产品根据客户行业的性质主要在境内销售，逐步扩大在境外的销售。

在营销策略上，以现有市场为基础，充分发挥公司的制造、服务能力，巩固通讯行业的市场优势，深度介入机床和太阳能发电等客户行业。

在营销措施上，将坚持以下原则：

- ①以制造、服务能力作为市场拓展的基础；
- ②充分满足现有客户的需求，提升销售能力；
- ③坚持国际营销策略，直接获得国际客户的认证，提高快速供货能力。

7、环境保护

本项目污染环节较少，项目建成运行后，生产过程会因表面处理工艺要求产生一定的废水和废气，及设备运行过程产生的一定强度的机械噪音。目前，公司表面处理过程中产生的废水和废气已能够得到有效地处理（详见本说明书第五章之“六、安全生产和环境保护情况”），在项目运营中本公司仍将采取相同的处理方法。针对设备运行过程产生的机械噪音，公司拟采用低噪音设备，较大的设备基座和管道减震装置，及安装隔音板等方式降低噪音污染，使厂界噪声能够达到国家现行的《工业企业厂界噪声标准》。

8、项目选址

本项目投资地址选择在胥口镇浦庄大道，土地使用权人为公司全资子公司永

创科技，项目用地为公司发展用地，计划使用面积约 31,310 平方米。

9、项目经济效益分析

该项目建设期 1 年；达产期 2 年，项目运营期第 1 年达产率为 70%，第 2 年为 100%。项目正常年营业收入 31,968 万元，项目正常实现年利润总额为 6,618.7 万元，净利润 4,964.0 万元。项目盈利能力指标如下表：

序号	名称	单位	指标
1	所得税后项目投资财务内部收益率	%	21.6
2	所得税前项目投资财务内部收益率	%	27.5
3	所得税后项目投资财务净现值 (ic=10%)	万元	16,659.8
4	所得税前项目投资财务净现值 (ic=10%)	万元	26,023.0
5	所得税后项目投资回收期	年	5.5
6	所得税前项目投资回收期	年	4.7
7	总投资收益率 (ROI)	%	23.4

(二) 技术中心能力提升项目

1、项目基本情况

本项目将在公司现有的研发中心的基础上，通过引进新设备以完善公司研发平台，提升研发实力，从而增强公司综合竞争力。本项目不单独核算效益。

2、项目背景情况

作为制造服务行业企业，服务价值的创造依赖于技术支持。技术中心作为本公司的技术核心，影响着企业运营的各个环节。作为服务要求较高的制造服务行业，提升技术中心能力同时也是企业、行业发展的必然要求，具体表现在：

(1) 提升技术中心能力是公司发展的需求

①客户群体不断增加需要提升技术中心能力

近年来公司服务的客户群体在不断增加，已先后涉及到了通讯、机床、新能源、金融产品等众多行业。作为精密钣金制造商在提供产品过程中需要依赖较多的技术服务，如共同研发、产品结构、设计、工艺流程设计、产品检验、选材服务等。不同的客户群体在产品制造过程中所需的技术服务不尽相同，公司需要形成不同的服务方案。技术中心能力提升后将保证公司有足够的技术能力形成相应的服务方案，提高对客户的响应速度和服务质量。

②客户行业要求的提高需要提升技术中心能力

随着科技进步，公司服务的客户对产品要求也越来越高。以通讯行业为例，随着移动通讯由 2G 逐渐向 3G、3.5G，甚至 4G 方向发展，客户产品结构在不断发生改变。本公司必须建立具有核心技术竞争力的研发平台作为支撑，与客户共同对市场需求进行研究，设立满足产品制造需求的工艺流程，为客户及时提供相应的产品、服务。特别在未来行业竞争越来越激烈的市场条件下，只有拥有足够的技术力量，才能与服务客户结成紧密的供应链关系，在竞争中处于有利地位。

③提高公司的服务水平需要提升技术中心能力

在本行业市场竞争中，快速、准确的服务是赢得市场的关键。这其中不但涉及到提供样品的快速、准确，同时也涉及到了合理工艺流程的快速确定。在公司客户群体不断增加的情况下，公司新品开发的品种、数量大大增加，自 2007 年 9 月开始由每月的 100 余款新品急剧增至 2009 年底的每月 400 余款。

目前企业所用的新品开发关键设备（如 LASER/NCT/BENDER）主要是利用日常生产线上的设备，这不可避免地影响到了日常正常生产和新品开发进度。公司虽然借助较高的技术能力，可将样品试制的时间控制在 5-7 天，新品批量生产导入时间控制在 20 天，相对国内一般企业要短 1 半的时间。但是与国际著名的制造服务企业（如富士康）的样品试制时间 1-2 天，新品批量生产导入时间 1 周相比还有较大的差距；而且，同样的原因也导致公司的工艺优化不能及时得到验证，转批量一次成功性风险较大。

为提高公司整体服务实力和服务质量，本项目将提升研究开发平台，通过购置专门用于研究开发的试制生产设备，包括激光切割机、数冲高压水切割机、数控冲床、三点折弯机等新品开发关键设备，并建立专门的试制车间，避免继续占用日常生产设备，缩短研发时间和批量生产导入时间，提高转批量一次成功性。

（2）提升技术中心能力有助于本行业的发展

目前国内精密钣金制造服务虽然已有了一定程度的发展，但相比世界发达国家的同类企业还存在很多不足，在产品制造方面大体表现为：在设备利用方面表现为数控机床利用低下、软件更新缓慢，通用性差和信息化程度不高等问题；新材料加工、利用缺乏足够的经验；一般缺乏运用普通材料通过深化工艺获得非普通产品品质的能力。

随着本募投项目投入，公司将加强对软件、设备、原材料、制造过程的研究，

通过引入专业技术人员提高整个制造系统数据、信息控制程度，完善各设备专业软件和公司主机控制系统间的兼容性，提高工艺优化的可行性。为专业人员提供专业设备以提高对新型材料的研究和认识，积累相应的新材料加工经验；深化加工工艺研究，完善已具有的加工技术，提高制造服务质量。相关能力的形成后，通过合适方式技术输出有机地带动我国本行业整体技术能力的提升。

(3) 提升技术中心能力有助于我国装备制造业的发展

装备制造业是关系国民经济各部门和国防建设的战略性产业，是国家综合经济实力和科技水平的重要标志，我国已将发展装配制造业作为“十一五”期间重点发展的产业。装备制造业在一定程度上需依赖精密钣金制造业的支持，精密钣金产品作为重大成套设备制造及重大工程项目的重要零部件，或其备品备件，其质量与技术水平直接影响到成套装备的整体水平和运行可靠性。

精密钣金的制造过程涉及到众多的技术支持，特别在公司主要涉足的通讯、能源、机床等行业领域，客户行业的产品在功能性和非功能性上对精密钣金都有较高的要求。公司通过提升技术中心将有效地提高精密钣金产品精度，实现客户要求的快速响应，推动行业的技术进步，从而间接提高我国装备制造业的发展。

3、研发中心的工作目标

目标之一：根据客户要求及自身对客户行业的发展判断，对产品结构以及生产过程进行研发，拟定最为合理的生产工艺流程和工序，从而节约制造时间、节约原材料、降低公司成本，提高社会资源的有效利用率。

目标之二：根据客户的产品需求，与客户共同对产品进行研发和改进，实现与客户同步设计制造，从而迅速占领市场，保证公司行业竞争的领先地位。

目标之三：搭建结合实践过程的高水平研发平台，引进技术人才，并对企业技术人员进行有计划地培训，提高科技创新梯队建设。

4、项目建设内容以及投资概算情况

本项目由本公司实施，技术中心将建设研究开发平台、检测平台、培训平台。项目总投资 2,980.5 万元，均为建设投资，项目所需资金全部由募集资金投入。

(1) 建设投资主要内容

序号	类别名称	投资额（万元）	占投资总额比例
1	工程费用	2,562.70	85.98%

1.1	建筑工程费用	356.50	11.96%
1.2	设备购置费用	2,186.50	73.36%
1.3	安装工程费用	19.70	0.66%
2	工程建设其它费用	146.90	4.93%
3	预备费	271.0	9.09%
	合计	2,980.50	100.00%

其中：

①建筑工程费用主要用于新建 1,476m²的技术用房和 1,476m²的试制车间，建设面积共计 2,952m²；

②设备购置费用包括：研究开发平台、检测平台、培训平台等所需硬件设备，共计 24 台；

③安装工程费用为购置设备的安装费用。

④工程建设其它费用主要包括：建设单位管理费，勘察、设计费，工程监理、质监、安监等费用，以及技术中心所需新增的软件购买和开发费用等。

(2) 资金使用计划

本项目工程建设期为投资到位一年内，投资将在项目建设期内全部投入。

(3) 设备选择

序号	设备名称	主要规格和参数	数量 (台)	价格(万元)	
				单价	总价
一、	研究开发平台		11		1,977.5
1	试制设备		6		1,970.0
1.1	百超激光切割机	byvention3015	1	270.0	270.0
1.2	百超激光切割机	Bystar3050	1	400.0	400.0
1.3	百超数冲高压水切割机	By jet Pro3015	1	300.0	300.0
1.4	Technica 数控冲床	TRUMATIC IC 2020R	1	300.0	300.0
1.5	海莫乐三点折弯机	Hammer le 3P130	2	350.0	700.0
2	设计研究设备		5		7.5
2.1	专业电脑	CPU: Intel 酷睿 2 四核 2.4GHz, 内存 2048MB, 硬盘 500GB, 显卡 640MB	5	1.5	7.5
二	检测平台		6		201.0

1	三坐标测量仪		1	100.0	100.0
2	激光扫描仪		1	85.0	85.0
3	硬度分析仪		1	3.0	3.0
4	拉伸屈服测试仪		1	5.0	5.0
5	盐雾试验机		1	3.0	3.0
6	废水处理检测仪		1	5.0	5.0
三	培训平台		7		8.0
1	演示电脑	CPU: Intel 酷睿 2 四核 2.4GHz, 内存 2048MB, 硬盘 500GB, 显卡 640MB	1	1.0	1.0
2	高清投影仪		1	4.0	4.0
3	培训电脑	CPU: AMD 双核速龙 64 3800+2.0GHz, 内存 512MB, 硬盘 160GB	5	0.6	3.0
合计			24		2,186.5

5、研发中心的项目选址

本项目拟在公司厂区内建设，计划用地 3,548 平方米。

6、环境保护

本项目建成运行后对周围环境影响不大，项目区域环境质量可维持现有水平。本项目在样品试制过程中会产生的一定强度的机械噪音，公司将采用低噪音设备，较大的设备基座和管道减震装置，及安装隔音板等方式降低噪音污染。

7、经济效益分析

本项目作为本公司的研发中心，不进行单独的财务评价。但项目投入使用后，将具有良好的企业效益与社会效益：

①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，从而使得公司对主要服务的客户行业在技术研究、产品结构与工艺研发与应用、市场开发等每一个环节上具有足够的技术资源，提升公司整体的制造服务水平。

②技术中心在技术创新、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。

③项目建设将降低样品试制、新品批量生产导入时间，并提高公司产品转批量一次成功性，提高产品精度，提升公司竞争能力。另外，还可彻底消除目前样品试制与正常生产间的矛盾，有效提高公司现有的生产能力；促进客户对公司的制造服务的依赖，提升公司在各个供应链中的地位，促进公司盈利能力的提高。

④项目建成后，将以国际一流水平的研究、测试设备，全套实验室试制设备，产业化示范生产设备，为从事精密钣金产品研发、进行工艺控制和生产质量体系保证的科研技术人员和管理人员提供培训场所，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。

（三）募集资金投资项目产能、产量、产销率等指标的测算标准及依据

1、公司募投项目的说明

公司本次募集资金投向分为两个项目，分别为“扩大精密钣金制造能力工程建设项目”和“技术中心能力提升项目”。项目选择上主要加强公司的制造能力和服务能力，以提高公司的整体经营效益。其中，“扩大精密钣金制造能力工程建设项目”（以下简称：“扩大制造能力项目”）涉及到产能、产量、产能利用率等相关因素；而“技术中心能力提升项目”并不涉及相关因素（主要为公司提供技术支持服务）。

扩大制造能力项目是拟将公司精密钣金的制造能力在目前（基期：2008年，产能完全达产）的基础上扩大1倍，即新增约1,700万件精密钣金的制造能力。为了更加清晰的反映公司的产品产能，在募投项目可行性编制时根据报告期内公司的不同产品结构谨慎预增了太阳能设备需求，新增1,700万件精密钣金产能规模约折合为生产通讯天线20万套，太阳能发电设备1万套，机床类1,600套，其他类产品1.84万套，共计23万套。

公司本次扩大制造能力项目新增的固定资产设备均为先进的通用制造设备，通过柔性化生产使公司新增的1,700万件精密钣金产能将根据行业发展状况可以在通讯、机床、新能源等各领域之间进行调节。

2、扩大制造能力项目投产后新增的产能、产量等的情况

公司客户每次下订单时,会将整套产品的各个部件分别以系列订单方式发给公司,其中包括关键部件和各种备件。在折合成套时,一般根据各客户群体的关键部位折算,如:通讯天线产品主要根据槽板和振子折算套数;机床产品主要根据罩壳和水箱进行折算;太阳能发电产品主要按底板、撑杆和散热器等关键部件进行折算。由于公司客户需求的整套产品中所含部件数量不尽相同,各个时期主要客户套数与订单部件需求总量不成比率关系。为了便于说明,公司的产能、产量等以单件数量进行列示,具体如下表:

项目		基期	建设期1年	建设期后1年	建设期后2年
产能(万件)	原有产能	1,700	1,700	1,700	1,700
	新增产能	-	-	1,700	1,700
	合计	1,700	1,700	3,400	3,400
产量(万件)	原有产量	1,968	1,968	1,968	1,968
	新增产量	-	-	1,190	1,700
	合计	1,968	1,968	3,158	3,668
产能利用率		115.74%	115.74%	92.88%	107.88%
产销率		98.19%	98.19%	100%	100%
销量(万件)		1,932	1,932	3,158	3,668

3、相关数据的测算标准和测算依据

(1) 有关产能的测算标准和依据

公司的现有产能为1,700万件,该产能在2008年一季度已经完全达产;在募集资金到位后,扩大制造能力项目的建设期为1年,因此建设期内不能形成有效的产能增加;随着厂房建筑的建设,设备购买、调试,人员培训等的完成,在建设期后1年开始,该项目的设计产能即已形成——新增1,700万件的生产能力。

新增产能的形成与公司拟投入的设备密切相关。在本项目中,公司拟用募投资金购买生产设备(共计53台套)——扩大公司的制造能力密切相关;运输及仓储设备(46台套)——扩大公司制造能力密切相关的配套设备。公司本次扩大产能所需的主要设备与2008年12月31日拥有的设备类似,产能的扩大也是其时的1倍。随着项目建设完成,公司总产能可在基期基础上扩大1倍,达到3,400万件。

(2) 关于产量的测算标准和依据

公司的业务模式属于合约制造模式，需要根据客户的订单制造相关产品，不作产品备货，并需要按客户订单要求按时交货。在扩大制造能力项目下，综合考虑市场开拓、设备利用的成熟度以及企业其他配套设备完善性等综合因素，拟在项目建设完成后逐步达产。项目建设完成后第一年，公司拟实现新增产量达到设计产能的 70%，第二年将完全达产。因此，在建设期后 1 年内，可新增的产量为 1,190 万件，建设期后 2 年，可在上一年基础上再增加 510 万件，完全达到设计产能 1,700 万件。原有产量按照公司 2008 年度精密钣金件（完全达产下的产量）的实际产量计算。

（3）关于产销率的测算标准和依据

由于公司采取“合约制造”的生产模式，依据客户订单来组织生产，理论上公司的产销率应该达到 100%。报告期内，公司的产销率存在低于 100%情况，这是由于公司产量规模的持续扩大以及年末生产的产品尚未实现销售所致，以 2008 年为基期，募投建设期的一年仍然按照 2008 年的产销率为参照测算，随着公司募投项目的全部达产，产能产量稳定后，产销率会在 100%上下浮动，本募投分析中按照 100%理论值测算。

四、募集资金运用对公司财务状况和经营成果的影响

本次募集资金项目主要围绕本行业竞争所需的制造能力和技术服务能力提升展开。募投项目顺利实施，不但可将公司的制造能力在 2008 年基础上约提高 1 倍，而且可有效提高公司的技术服务能力，增强公司产品的附加值，进一步提升公司综合竞争力。

（一）募集资金运用对公司业务状况的影响

本次募集资金投资项目建成后，公司精密钣金产品的总体制造能力将在现有水平上约扩大一倍，带来公司经营业绩的提升。同时，公司制造服务的敏捷性、有效性、经济性都能够得到明显的提升。项目建成后对公司的业务具体影响如下：

1、产能扩张有助于公司充分满足客户的需求

公司的主要客户行业的市场巨大，而目前拥有的制造能力难以充分有效满足客户的需求。以无线通讯基站天线为例，2008 年世界通讯天线的需求量已达到

399.8 万套，公司主要客户的产品销售约为 30%，为 115 万套；为维护、发展其他行业客户，公司 2008 年仅生产通讯天线钣金部件 31 万套，生产能力的不足，导致无法满足客户日益增长的订单需求。随着公司“扩大精密钣金制造能力工程建设项目”的实施，公司的制造能力将在现有基础上约扩大一倍，从而有助于公司进一步提高市场占有率，缩小与国外竞争对手的差距，更好地把握市场。

2、有助于提高公司的服务能力

保持市场的领先地位，不但需要制造能力，而且需要技术服务能力。特别对精密钣金制造服务行业而言，服务能力的提高，不但有助于获取更好的经济效益，而且有助于提升供应链核心企业的市场竞争能力，降低运营成本，更好地把握市场。公司“技术中心能力提升项目”的顺利实施，将有效地将新品试制时间由目前 5-7 天降低到 3-4 天，新品批量生产时间由 20 天左右降低到 10 天左右，转批量一次成功性由目前的 85%提高到 95%以上，这无疑可提高公司制造体系的敏捷性和有效性；提高公司精密制造服务能力。

3、有助于提高市场营销能力

公司的制造能力和服务能力的提升，为公司获得市场创造了有利条件。随着募投项目的实施，公司不但将进一步拉大了与国内竞争对手间的差距，而且也缩小了发达国家竞争对手的差距，而作为国内企业所拥有的成本控制、原材料价格等优势将有效促进公司参与国际竞争，促进公司国际化经营策略的有效实施，提升市场营销能力。

（二）募集资金运用对公司财务状况的影响

本次募集资金到位后，本公司的总资产和净资产都将大幅增加，资产负债率下降，公司的债务融资能力将得到增强。募集资金的投入将优化公司的财务状况。

1、对公司财务结构的影响

本次发行后，将会进一步优化公司的资产负债结构，以公司合并口径经审计的2009年12月31日的资产负债表为基准，假设其他条件不发生变化，公司合并口径的流动资产及资产总额将增加28,970.0万元，偿债能力各项指标变动如下：

2009年12月31日		募集资金后	
项目	公司（合并）	项目	公司（合并）

资产总额（万元）	68,316.97	资产总额（万元）	97,286.97
负债总额（万元）	32,139.98	负债总额（万元）	32,139.98
流动资产（万元）	38,929.55	流动资产（万元）	67,899.55
流动负债（万元）	31,727.48	流动负债（万元）	31,727.48
存货（万元）	8,352.46	存货（万元）	8,352.46
速动资产（万元）	30,577.09	速动资产（万元）	59,547.09
资产负债率（%）	47.05%	资产负债率（%）	33.04%
流动比率（倍）	1.23	流动比率（倍）	2.14
速动比率（倍）	0.96	速动比率（倍）	1.88

资产规模的扩大将有助于抗风险能力的提升；资产负债率的降低，流动比率和速动比率的提高将有助于公司进一步使用财务杠杆，提升公司的发展速度。

2、对每股净资产的影响

截至 2009 年 12 月 31 日，公司每股净资产为 3.01 元。本次发行后，每股净资产将达 4.07 元，股本扩张能力得到增强。

（三）募集资金运用对公司经营成果的影响

1、折旧对经营业绩的影响

本公司投资项目的建设，将大大增加本公司的固定资产特别是房屋建筑物和机器设备，项目建成后预计正常年份约增加折旧 2,134.1 万元（2008 年的折旧费用为 2,148.33 万元），项目建成后每年折旧费用会较大幅度地增加。但是项目建成后，生产规模和销售收入将大幅度增加，公司将继续保持主营业务的良性发展趋势，保持公司原有的盈利能力不受影响。

2、对盈利能力的影响

本次募集资金投资完成后，公司将继续保持主营业务的良性发展趋势，募集资金投资项目将促进经营业绩的提高。项目达产后，按照以 2007 年度产品平均售价为基础的可比价格以及成本和费用构成测算，预计可年均新增销售收入 31,968 万元，新增利润总额 5,687.2 万元。

募集资金项目建成后，公司的制造能力和服务能力都将得到明显提升，从而使公司综合经济效益得到明显改善，主营业务收入和利润水平将会快速增长，公司的每股收益和净资产收益率也将随之大幅提高。

第十三章 股利分配政策

一、最近三年股利分配政策和实际股利分配情况

（一）最近三年股利分配政策

2007年12月14日，根据公司第一次股东大会暨创立大会审议通过的《公司章程》规定，公司分配当年税后利润，按下列办法进行：

（1）应当提取利润的10%列入公司法定公积金，公司法定公积金累计额为公司注册资本的50%以上的，可以不再提取。

公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，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。

（2）公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。

（3）公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配，但公司章程规定不按持股比例分配的除外。

（4）股东大会违反上述规定，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。

（5）公司持有的本公司股份不参与分配利润。

（6）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2个月内完成股利（或股份）的派发事项。

（7）公司的利润分配可以采取现金或/和股票方式分配股利。

（二）最近三年股利分配情况

发行人最近三年未进行股利分配。

二、发行后的股利分配政策

2008年5月9日，根据公司2007年度股东大会通过的上市后适用的《公司章程》（修订案）规定，发行后的股利分配政策如下：

公司分配当年税后利润时，应当提取利润的10%列入公司法定公积金，公司法定公积金累计额为公司注册资本的50%以上的，可以不再提取。

公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，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。

公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。

公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配，但公司章程规定不按持股比例分配的除外。

股东大会违反上述规定，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。

公司持有的本公司股份不参与分配利润。

根据公司2008年12月5日召开的2008年第三次临时股东大会，通过了《关于修订公司首次公开发行股票并上市后适用的〈公司章程〉（修订案）的议案》。公司章程（修订案）第一百五十六条修改为：公司利润分配可以采取现金或/和股票方式分配股利，公司每年以现金方式分配的利润不少于当年可分配利润的百分之十。

三、本次发行前滚存利润的分配安排

截至2009年12月31日，公司滚存未分配利润14,594.65万元。经公司于2008年5月9日召开的2007年度股东大会决议通过，如果本次股票获准发行，则本次股票发行之日前所滚存的可供股东分配的利润由新老股东按发行后的股权比例共同享有。

第十四章 其他重要事项

一、发行人信息披露和投资者关系的相关组织安排

本公司已按《证券法》、《公司法》及中国证监会及证券交易所关于信息披露的有关要求，制订了严格的信息披露制度。

为向投资者提供更好的服务，本公司已制订如下计划：

1、设立专门的机构、人员、电话，负责投资者的接待工作，解答投资者提出的问题，加强与投资者的交流；

2、建立完善资料保管制度，收集并妥善保管投资者有权获得的资料，保证投资者能够按照有关法律法规的规定，及时获得需要的信息；

3、加强对相关人员的培训工作，保证服务工作的质量；

4、本公司已建立网站（<http://www.sz-dsbj.com>），刊载有关本公司及本行业国内外信息，向广大投资者全面介绍公司基本情况和本行业、本公司最近发展动态，协助投资者如实、全面地了解本公司的投资价值。

5、负责信息披露、为投资者服务的部门为证券部，董事会秘书专门负责信息披露事务。

负责人：周桂华

联系人：周桂华

电话：0512-66306201

传真：0512-66307223

电子信箱：zhouguihua@sz-dsbj.com

二、重要合同

（一）重大销售合同

1、2009年2月24日，公司与SolFocus签订《采购协议》，公司将向SolFocus供应聚焦式太阳能发电设备用钣金产品，其中2009年预计交货60,000套，货值

6,949,200美元；2010年预计交货300,000套，货值34,746,000美元。

2、2009年11月，公司与SolFocus签订了2010年第一季度太阳能发电系统集成产品的《标准采购订单》，按照订单公司利用自身生产的精密钣金组件为SolFocus提供聚焦式太阳能发电系统的组装服务，共需完成交货12,100套，货值为1,582.41万美元，付款期限为60天。

3、2010年1月13日，公司收到布鲁克斯自动化设备（无锡）有限公司出具的《购买订单》，公司向其提供自动化设备用精密钣金组件产品，交货值858,932.50美元，交货期间为2010年2月10日至2010年3月19日，付款期限为45天。

（二）采购合同

2009年8月12日，公司和江苏常铝铝业股份有限公司（下称：江苏常铝）签订《新能源铝板材料采购合同》，公司将按照发货月上月长江铝锭现货均价加固定加工费6,950元的每吨单价向江苏常铝采购指定规格的铝板；合同约定为保证供货及时性，江苏常铝需为公司保持2,000张铝板的长期备货，公司按月下达需求订单并提供两个月的需求滚动预测，江苏常铝需在接受需求通知后1-2日内交货。合同有效期至2010年12月31日。

（三）与银行间签订的重大业务合同

1、公司与中国银行股份有限公司苏州吴中支行签订的相关业务合同

（1）授信合同

2009年6月17日，公司与中国银行股份有限公司苏州吴中支行（以下简称：中行吴中支行）签订《授信额度协议》（编号：吴中银授字第0903023号），授信额度为人民币9,000万元，其中包括：7,000万元的流动资金贷款额度和2,000万元的银行承兑汇票额度，公司可在不超过上述额度范围内按照循环使用的方式使用额度，授信额度使用期限至2010年6月11日止。

（2）担保合同

①2008年5月19日，公司与中行吴中支行签订《最高额抵押合同》（编号：吴中银抵字第0805015-1号），以公司拥有的面积为51,613.80平方米土地使用权[编号：吴国用（2008）第20275号]和面积为33,762.40平方米房屋所有权（编号：

苏房权证吴中字第00092353号)作为抵押物,在2008年5月19日至2010年5月18日期间,为公司与中行吴中支行签订的编号为吴中银授字第0805015号《授信额度协议》项下所产生的本金余额为人民币5,299万元债务及相关费用提供最高额抵押担保。抵押物价值为人民币5,993.87万元,抵押作价为5,299万元。

②2008年5月19日,公司与中行吴中支行签订《最高额抵押合同》(编号:吴中银抵字第0805015-2号),以公司拥有的面积为8,205.60平方米土地使用权[编号:吴国用(2008)第20274号]和面积为6,420.42平方米房屋所有权(编号:苏房权证吴中字第00092351号)作为抵押物,在2008年5月19日至2010年5月18日期间,为公司与中行吴中支行签订的编号为吴中银授字第0805015号《授信额度协议》项下所产生的本金余额为人民币793万元债务及相关费用提供最高额抵押担保。抵押物价值为人民币904.40万元,抵押作价为793万元。

③2008年5月14日,公司与中行吴中支行签订《最高额抵押合同》(编号:吴中银抵字第0805015-3号),以公司拥有自动钣金生产线、数控冲床、激光切割机、数控折弯机等生产用机器设备共计36台套,在2008年5月14日至2010年5月13日期间,为公司与中行吴中支行签订的编号为吴中银授字第0805015号《授信额度协议》项下所产生的本金余额为人民币2,908万元债务及相关费用提供最高额抵押担保。抵押物原值为人民币6,305.75万元,抵押作价为2,908万元。

④2009年6月17日,永创科技、袁氏电子分别与中行吴中支行签订《最高额保证合同》(编号:吴中银保字第0903023-1号和吴中银保字第0903023-2号),自2009年6月17日至2010年5月13日期间,为本公司与中行吴中支行签署的约定其属于本保证合同项下的借款、贸易融资、保函、资金业务及其他授信业务合同及其修订或补充的合同提供最高额连带责任保证担保。

(3)截至本说明书签署日,授信项下的借款合同情况如下:

单位:万元

序号	借款人	借款银行	合同编号	金额	借款期限	借款利率
1	发行人	中行吴中支行	吴中银贷字 0903023-1号	1,000	2009/06/19- 2010/06/19	固定利率 5.4693%
2	发行人	中行吴中支行	吴中银贷字 0903023-2号	1,500	2009/07/15- 2010/07/15	固定利率 5.4693%
合计				2,500		

2、公司与江苏东吴农村商业银行股份有限公司营业部签订的相关业务合同

(1) 2009年5月20日, 本公司、永创科技共同与东吴农商行营业部签订《最高额保证担保借款合同》(编号: 东吴农商行高保借字[200092]第0041号), 自2009年5月20日至2012年5月20日期间, 东吴农商行营业部在最高贷款限额人民币2,400万元内根据需要向本公司分次发放贷款。截至2009年12月31日, 上述借款合同项下的借款余额为800万元, 借款期限6个月, 到期日2010年4月27日, 借款利率4.85%, 由永创科技承担连带保证责任。

(2) 2009年6月19日, 本公司、永创科技共同与东吴农商行营业部签订《最高额抵押担保借款合同》(编号: 东吴农商行高抵借字[200093]第0051号), 自2009年6月19日至2012年6月19日期间, 东吴农商行营业部在最高贷款限额人民币1,240万元内根据需要向本公司分次发放贷款。截至2009年12月31日, 上述借款合同项下的借款余额为800万元, 借款期限6个月, 到期日2010年5月11日, 借款利率4.85%, 永创科技以其拥有的面积为52,937.50平方米、评估价值为1,778.81万元的土地使用权提供抵押担保。

(3) 2009年8月7日, 本公司、永创科技、袁氏电子共同与东吴农商行营业部签订《最高额保证担保借款合同》(编号: 东吴农商行高保借字[200092]第0072号), 自2009年8月7日至2012年8月7日期间, 东吴农商行营业部在最高贷款限额人民币2,200万元内根据需要向本公司分次发放贷款。截至2009年12月31日, 上述借款合同项下的借款余额为2,200万元, 借款期限6个月, 到期日2010年5月10日, 借款利率4.85%, 由永创科技和袁氏电子承担连带保证责任。

3、与中国工商银行股份有限公司苏州吴中支行签订的借款合同

2009年7月27日, 公司与中国工商银行股份有限公司苏州吴中支行签订了《流动资金借款合同》(编号: 11020262-2009年吴县字0341号), 借款金额为人民币1,000万元, 借款期限为2009年8月7日至2010年2月5日, 借款利率为固定利率5.103%。

4、与中信银行股份有限公司苏州分行签订的借款合同

2009年9月18日, 公司与中信银行股份有限公司苏州分行签订了《人民币借款合同》, 借款金额为人民币500万元, 借款期限为2009年9月18日至2010年3月

18日，借款利率为4.86%。

三、发行人对外担保情况

截至本说明书签署日，本公司及控股子公司不存在对外担保事项。

四、诉讼及仲裁事项

（一）公司诉讼及仲裁事项

截至本说明书签署日，本公司不存在未决诉讼和仲裁事项，也不存在可以预见的诉讼和仲裁事项。

（二）关联方诉讼及仲裁事项

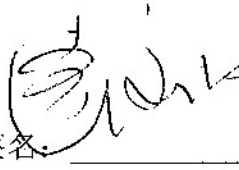
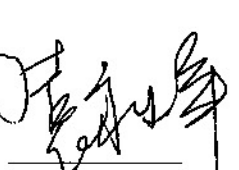
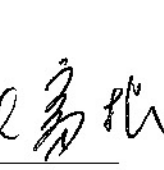
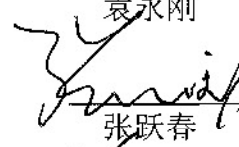
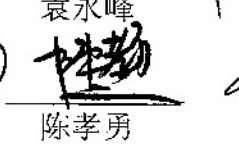
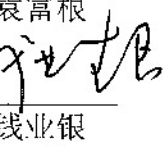
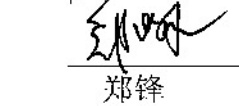

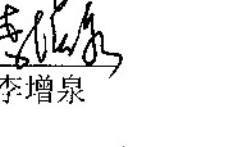
截至本说明书签署日，不存在公司控股股东或实际控制人、控股子公司，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项。公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员亦未涉及刑事诉讼。

第十五章 有关人员和中介机构声明

一、公司全体董事、监事、高管人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股意向书及其摘要、招股说明书不存在虚假记载、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。

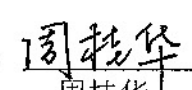
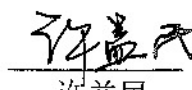
董事签名:

		
袁永刚	袁永峰	袁富根
		
张跃春	陈孝勇	钱业银
		
郑锋	王章忠	李增泉

监事签名:

		
王迎春	徐洪林	钱群峰

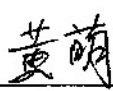
高级管理人员签名:


	
周桂华	许益民

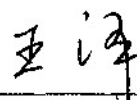



二、保荐人（主承销商）声明

本公司已对招股意向书及其摘要、招股说明书进行了核查，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。

项目协办人： 
黄 萌

保荐代表人： 
李 鹏


王 泽

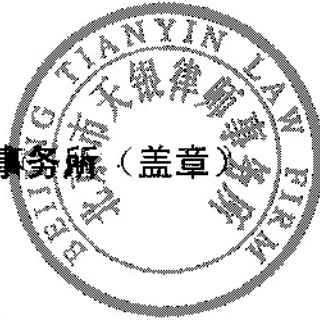
法定代表人： 
杨宇翔



三、发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股意向书及其摘要、招股说明书，确认招股意向书及其摘要、招股说明书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意向书及其摘要、招股说明书中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股意向书及其摘要、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。

北京市天银律师事务所（盖章）



负责人：（签字）

朱玉栓：朱玉栓

经办律师：（签字）

李建浩：李建浩

王成柱：王成柱

2010年1月22日

四、审计机构声明

本所及签字注册会计师已阅读招股意向书及其摘要、招股说明书，确认招股意向书及其摘要、招股说明书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意向书及其摘要、招股说明书中引用的审计报告、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，确认招股意向书及其摘要、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。

签字注册会计师：

涂振连



潘汝彬



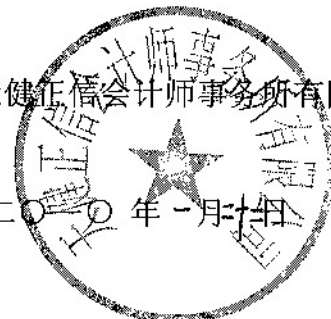
法定代表人：

梁青民



天健正信会计师事务所有限公司

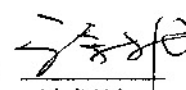
二〇一〇年一月十日



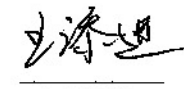
五、验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股意向书及其摘要、招股说明书，确认招股意向书及其摘要、招股说明书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。

签字注册会计师：

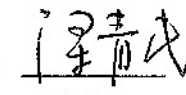

涂振连




王添进



法定代表人：


梁青民



天健正信会计师事务所有限公司

二〇二〇年一月十四日



第十六章 备查文件

一、备查文件

投资者可查阅与本次发行有关的所有正式法律文件，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（修订案）；
- （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。

二、文件查阅时间

工作日上午 9:00~11:30；下午 1:00~5:00

三、文件查阅地址

- 1、发行人：苏州东山精密制造股份有限公司
联系地址：苏州市吴中区东山镇凤凰山路 8 号
电话：0512-66306201
联系人：周桂华
- 2、保荐机构（主承销商）：平安证券有限责任公司
法定代表人：杨宇翔
联系地址：上海市常熟路 8 号静安广场 6 楼
电话：021-62078613
联系人：李鹏、黄萌