

康力电梯股份有限公司

CANNY ELEVATOR CO., LTD

吴江（芦墟）临沪经济开发区 88 号

首次公开发行股票招股意向书



摘要

保荐人（主承销商）



（苏州工业园区翠园路 181 号）

康力电梯股份有限公司

首次公开发行股票招股意向书摘要

【发行人声明】

本招股意向书摘要的目的仅为向公众提供有关本次发行的简要情况，并不包括招股意向书全文的各部分内容。招股意向书全文同时刊载于深圳证券交易所网站。投资者在做出认购决定之前，应仔细阅读招股意向书全文，并以其作为投资决定的依据。

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股意向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意向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。

投资者若对本招股意向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。

第一节 重大事项提示

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

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

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

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

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

根据《境内证券市场转持部分国有股充实全国社会保障基金实施办法》（财企〔2009〕94号）和江苏省国资委《关于同意康力电梯股份有限公司国有股转持的批复》（苏国资复〔2009〕60号），在公司境内发行A股并上市后，将苏高新风投持有的公司335万股划转给全国社会保障基金理事会。若公司实际发行股份数量低于本次发行的上限3,350万股，则苏高新风投应划转给全国社会保障基金理事会的股份数量低于本次已划转的335万股，二者相抵后的差额部分待公司发行A股结束后，从全国社会保障基金理事会自动回拨给苏高新风投持有。

公司A股发行并上市后，由苏高新风投划转至全国社会保障基金理事会持有的股份，全国社会保障基金理事会承继原苏高新风投的锁定承诺。

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

三、发行人特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险：

1、受金融危机影响，行业有效需求增速减缓的风险

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

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

2009年以来，受益于此前国家不断出台的经济刺激方案，并在积极财政政

策、扩张信用政策的双重作用下，我国宏观经济显露逐步复苏迹象，房地产市场逐步回暖，电梯行业外部经营环境逐步向好。宏观经济、房地产行业对电梯行业的影响具有一定滞后性，由于经济复苏需要一定时间，电梯行业总体上仍面临有效需求增速减缓的风险。

2、营销服务网络快速扩张的风险

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

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

3、大股东控制风险

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

4、经营规模迅速扩张带来的管理风险

经过多年的创业，公司的竞争实力得到明显提升，现处于快速成长的时期。营业收入由 2007 年度的 52,882.50 万元增至 2009 年度的 82,393.98 万元，增长了

55.81%；股份公司员工人数也从 2007 年末的 440 人扩充到 2009 年末的 691 人。

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

5、固定资产快速扩大的风险

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

6、募集资金投向风险

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

第二节 本次发行概况

股票种类	境内上市的人民币普通股（A股）
每股面值	人民币 1.00 元
发行股数、占发行后总股本的比例	3,350 万股，占发行后总股本 25.09%
发行价格	人民币 元
市盈率	
发行前每股净资产	3.30 元（按 2009 年 12 月 31 日经审计归属于母公司所有者权益数据计算）
发行后每股净资产	
市净率	
发行方式	采用网下向询价对象配售和网上向社会公众投资者定价发行相结合的方式
发行对象	符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开立账户的社会公众投资者
本次发行前股东所持股份的流通限制	详细内容请参见本招股书摘要“第一节 重大事项提示”
承销方式	余额包销
预计募集资金总额和净额	
发行费用概算	

第三节 发行人基本情况

一、 发行人基本资料

公司名称	康力电梯股份有限公司
英文名称	CANNY ELEVATOR CO., LTD.
注册资本	10,000万元
法定代表人	王友林
成立日期	1997年11月
住所	吴江（芦墟）临沪经济开发区88号
邮政编码	215213
电话	(0512) 63295388
传真号码	(0512) 63299905
互联网网址	http://www.canny-elevator.com
电子信箱	dongmiban@canny-elevator.com

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

二、 发行人历史沿革及改制重组

（一）发行人的设立方式

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

公司于2007年10月10日，经国家工商行政管理总局名称预核准，2007年10月22日，依法在苏州市工商行政管理局核准登记，领取了注册号为3205002116638的《企业法人营业执照》（现已更改为320500000046392），总股本10,000万元，每股面值人民币1元，法定代表人王友林先生。

（二）发起人

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

三、 发行人有关股本的情况

（一）总股本、本次发行的股份、股份流通限制和锁定安排

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

股份流通限制和锁定安排请参见本招股书摘要“第一节 重大事项提示”。

（二）持股数量及比例

1、发起人

单位：万股，%

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

2、前十名股东

单位：万股，%

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

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

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

3、前十名自然人股东

公司前十名自然人股东持股数量及比例请参见本节“三、(二)、1、发起人”。

(三) 发起人、控股股东和主要股东之间的关联关系

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

其他股东之间无关联关系。

四、 发行人业务情况

(一) 主营业务

公司目前主要从事电梯、扶梯及关键零部件的研发、生产、销售、安装和维保业务。

(二) 营销服务模式

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

1、销售模式

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

直销模式由公司销售人员或分公司人员直接与有较大规模的客户或者有明确意向的客户洽谈销售。

(1) 营销组织机构

公司始终注重销售渠道的建设和营销服务网络的完善与管理。

公司考核确定了 161 家代理商作为公司产品的经销商，充分利用代理商在当地的市场营销能力和信息搜集能力，增强公司市场开拓力；相继在长三角、珠三角、京津唐、川渝地区等 10 大区域建立了 23 个营销服务中心，由派遣在各服务

中心的技术服务人员，为公司直销产品、代理商销售提供技术支持与售后服务，强化营销网点人员配置，增强公司快速响应能力；总部设有营销中心、大项目部、工程部、维保部、销售支持部及客户服务中心等部门。

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

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

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

(2) 销售管理流程

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

(3) 字号管理措施

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

① 公司已与所有使用康力商标的代理商签订“许可使用协议书”，明确规定“在许可使用期内，代理商必须依法诚信经营，不得违法或恶意滥用字号对外活动；代理商股东应当维持不变，如确需变动，变动前30天内应书面通知公司，但不得引入公司同业竞争对手或同业竞争对手的高层人员”。

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

③ 公司将采取不定期考核制度，并针对考核结果采取相应措施：第一是“关”，即坚决取缔在考核中发现的不合格代理商，以维护康力品牌形象不受伤害；第二是“改”，对经营情况不够理想，但是能积极配合公司进行整改的代理商予以保

留，限期整改；第三是“合”，对在检查中发现的一批经营有序，盈利能力强的代理商加大合作的力度，已到达双赢的目的。

截止本招股书签署日，使用“康力”商标作为企业字号的代理商共计 17 家。

2、安装、维保模式

◆ 安装模式

安装是电梯企业不可缺少的服务环节，安装质量直接影响电梯运行效果。

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

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

◆ 维保模式

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

3、零部件产品的销售模式

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

（三）行业竞争情况以及发行人在行业中的竞争地位

1、行业竞争格局

行业竞争格局基本如下：

在电梯市场中，奥的斯（中国）、上海三菱、广州日立等三家公司基本处于

第一梯队；迅达、蒂森等外资品牌公司和康力电梯等少数领先民族品牌企业基本处于第二梯队；其他 400 多家内资企业基本处于第三梯队。

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

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

2、行业竞争地位

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

五、 发行人资产权属情况

（一）商标及认证

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

（二）土地使用权

单位：平方米

序号	权证编号	获得方式	使用权终止日期	使用面积	座落	用途	使用人
1	吴国用(2008)第06029111-1号	出让	2054.3.31	69,501.80	汾湖镇莘塔社区联南路南侧	工业	公司
2	吴国用(2008)第06029042-1号	出让	2052.7.19	46,674.40	芦墟镇莘塔社区联路北侧	工业	公司
3	吴国用(2008)第06029032-1号	出让	2054.11.1	25,521.00	芦墟镇莘塔社区联路北侧	工业	公司
4	吴国用(2008)第06029144-1号	出让	2057.6.17	10,513.30	汾湖镇莘塔社区联南路南侧	工业	公司
5	吴国用(2008)第06029007-2号	出让	2053.6.11	29,122.70	芦墟镇莘塔社区联路北侧	工业	苏州新达
6	吴国用(2008)第06007006号	出让	2049.10.18	12,672.80	芦墟镇莘塔社区府时路	工业	苏州新达
7	吴国用(2008)第06029113-1号	出让	2056.12.30	12,667.40	吴江市汾湖镇联路北侧	工业	苏州新达
8	吴国用(2008)第06029033-1号	出让	2054.11.1	4,439.80	芦墟镇莘塔社区府时路	工业	苏州新达
9	吴国用(2008)第06029149号	出让	2058.2.20	25,372.40	吴江市汾湖镇联路北侧	工业	苏州新达
10	吴国用(2008)第06029150号	出让	2058.2.20	3,882.40	吴江市汾湖镇联路北侧	工业	苏州新达
11	吴国用(2009)第06029153号	出让	2053.6.29	2,543.30	汾湖镇莘塔社区府时路南侧	工业	苏州新达

(三) 专利与非专利技术

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

(四) 房屋建筑物

单位：平方米

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

截至本招股书摘要签署日,公司尚有苏州新达二期办公楼、苏州新达综合楼、

职工宿舍楼产权证尚在办理之中。

六、 同业竞争和关联交易

（一） 同业竞争

公司未与控股股东、实际控制人、持有公司 5%（含 5%）以上股份股东及其控制的其他企业从事相同、相似业务，也不存在同业竞争的情形。本次募集资金投向也不会造成公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间形成同业竞争。

（二） 关联交易

近三年公司未与关联方发生经常性关联交易，偶发性关联交易情况如下：

1、 关联方对子公司增资

2007年6月，经苏州新达2007年5月28日临时股东会决议通过，鼎峰包装厂以土地对苏州新达增资740万元。

该宗地土地使用证为吴国用（2003）字第06029007号，位于吴江市汾湖镇莘塔社区联南路北侧，占地29,122.7平方米，使用权类型为国有出让、工业用地，土地使用权年限为46.07年。土地价格已经苏州房地产咨询评估有限责任公司吴江分公司出具（吴江）苏地[2007]（估）字第006号土地估价报告，估价为741.14万元。上述出资已经苏州信成会计师事务所有限公司苏信所验[2007]字第298号《验资报告》验证。苏州新达已于2007年6月28日办理了工商变更登记手续。

2、 向关联方购买股权

（1）2007年6月，经苏州新达2007年6月28日临时股东会决议通过，朱美娟、朱小娟及鼎峰包装厂分别将其持有的苏州新达出资额567.60万元、210万元、740万元按原值转让给康力电梯。苏州新达已于2007年7月11日办理了工商变更登记手续。

（2）2007年8月，经运输公司2007年8月28日临时股东会决议通过，朱奎顺将其持有的运输公司全部出资额480万元按原值转让给苏州新达。运输公司已于2007年9月5日办理了工商变更登记手续。

(3) 2007年8月, 经奔一机电2007年8月21日临时股东会决议通过, 朱小娟将其持有的奔一机电出资额1,400万元按原值转让给苏州新达。奔一机电已于2007年9月10日办理了工商变更登记手续。

2007年9月, 经奔一机电2007年9月21日临时股东会决议通过, 朱奎顺将其持有的奔一机电全部出资额600万元按原值转让给苏州新达。奔一机电已于2007年9月28日办理了工商变更登记手续。本次出资转让后, 奔一机电成为苏州新达的全资子公司。

(4) 2007年8月, 经广都配件2007年8月24日临时股东会决议通过, 朱奎顺、朱美娟分别将其持有的广都配件出资额120万元、80万元按原值转让给苏州新达。广都配件已于2007年9月26日办理了工商变更登记手续。本次出资转让后, 广都配件成为苏州新达的全资子公司。

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

上述关联股权转让系出于整合关联公司股权的目的。上述公司股权原均由公司与公司的关联人共同持有, 且为实际控制人100%控制。按照原有公司之间的股权结构关系, 上述公司之间因整机与零部件的采购关系、提供运输方面的劳务关系会不可避免的发生关联交易。公司基于减少关联交易, 保证业务的完整性, 对上述股权进行了收购。

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

发行人独立董事已就上述关联交易发表独立意见如下：

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

3、向关联方采购货物

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

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

七、董事、监事、高级管理人员

单位：万元，%

姓名	职务	性别	年龄	任期 起止日期	简要经历	兼职 情况	薪酬 情况	持股 比例
王友林	董事长、 总经理	男	47	2007.10- 2010.10	高级工程师，高级经济师	运输公司 执行董事	28.00	65.39
陈金云	董事、副 总经理	男	52	2007.10- 2010.10	工程师，吴江电梯厂车 间主任、厂长	苏州新达 总经理	24.00	0.65
顾兴生	董事、副 总经理	男	47	2007.10- 2010.10	工程师，上海建达电梯 厂设备科科长、厂长	-	24.00	0.65
刘占涛	董事、副 总经理、 董 事 会 秘书	男	40	2007.10- 2010.10	硕士学历，中国建银投 资证券有限公司研究员	-	18.00	0.40

倪祖根	董事	男	53	2007.10-2010.10	工程师，美国永久居留权，尼盛置业（苏州）有限公司董事长	尼盛国际董事长	不在本公司领薪	-
王忠	董事	男	38	2007.1-2010.10	硕士学历，经济师、会计师，苏州蔚蓝投资管理有限公司总经理	蔚蓝投资总经理	不在本公司领薪	-
任天笑	独立董事	男	66	2007.10-2010.10	教授级高工，中国电梯协会理事长、全国电梯标准化技术委员会主任委员	-	5.00	-
马建萍	独立董事	女	37	2007.10-2010.10	硕士学历，注册会计师（具有证券从业资格）、注册资产评估师，上海华鼎会计师事务所合伙人	-	5.00	-
顾峰	独立董事	男	39	2007.10-2010.10	律师从事证券法律业务资格，中伦金通律师事务所合伙人、律师	-	5.00	-
王惠忠	监事会主席	男	47	2007.10-2010.10	硕士学历，高级经济师，高级工程师，苏州伟业投资集团有限公司董事长	苏州伟晨董事长	不在本公司领薪	-
金云泉	监事	男	52	2007.10-2010.10	高级经济师，中国农业银行吴江市支行莘塔分理处副主任，公司基建办主任	-	12.00	-
任建华	职工监事	男	38	2007.10-2010.10	公司职工	-	4.00	-
沈舟群	财务总监	女	41	2007.10-2010.10	注册会计师、注册资产评估师	-	18.00	0.17
朱瑞华	市场总监	男	39	2007.10-2010.10	硕士学历，工程师，上海自动扶梯厂有限公司市场部经理、总经理助理	-	18.00	0.12
张利春	总工程师	男	49	2007.10-2010.10	高级工程师，蒂森克虏伯电梯有限公司工程部经理	-	18.00	0.12

上述董事、监事、高级管理人员与公司无其他利益关系。

八、 发行人控股股东及实际控制人情况

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

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

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

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

九、 财务会计信息和管理层讨论与分析

(一) 最近三年财务报表

1、合并资产负债表

单位：万元

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
流动资产：			
货币资金	22,879.87	5,759.75	7,296.06
应收票据	58.76	208.30	491.19
应收账款	12,081.15	11,183.94	8,610.30
预付账款	3,694.08	938.51	1,252.29
其他应收款	1,124.09	1,440.82	1,489.13
存货	30,723.94	13,235.38	10,683.30
流动资产合计	70,561.90	32,766.71	29,822.28
非流动资产：			
固定资产	20,059.70	20,452.71	12,217.94
在建工程	103.80	305.05	4,621.59
无形资产	3,179.88	3,201.75	2,422.11
长期待摊费用	-	6.67	22.67
递延所得税资产	393.38	202.50	225.76
非流动资产合计	23,736.77	24,168.68	19,510.06
资产总计	94,298.67	56,935.38	49,332.34

合并资产负债表（续）

单位：万元

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
流动负债：			
短期借款	1,700.00	3,000.00	565.00
应付票据	500.00	1,000.00	1,368.60
应付账款	19,009.00	9,961.22	9,477.51
预收账款	36,723.38	6,842.33	7,239.08
应付职工薪酬	1,314.36	753.97	828.82
应交税费	731.76	359.65	369.01
应付利息	2.34	18.99	16.74
其他应付款	496.59	1,749.95	640.90
一年内到期的非流动负债	-	3,500.00	700.00
其他流动负债	30.00	30.00	67.00
流动负债合计	60,507.44	27,216.11	21,272.67

非流动负债：			
长期借款	-	4,000.00	7,500.00
预计负债	159.97	130.71	-
其他非流动负债	622.26	-	-
非流动负债合计	782.23	4,130.71	7,500.00
股东权益：			
股本	10,000.00	10,000.00	10,000.00
资本公积	6,760.75	6,760.75	6,696.88
盈余公积	1,028.84	487.27	132.02
未分配利润	15,219.42	8,340.53	3,670.91
归属于母公司所有者权益合计	33,009.00	25,588.56	20,499.81
少数股东权益	-	-	59.86
股东权益合计	33,009.00	25,588.56	20,559.67
负债和股东权益总计	94,298.67	56,935.38	49,332.34

2、合并利润表

单位：万元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、营业总收入	82,393.98	69,014.42	52,882.50
二、营业总成本	72,915.90	63,925.27	47,108.65
其中：营业成本	60,201.14	54,552.42	41,543.12
营业税金及附加	559.63	325.56	277.83
销售费用	5,543.43	3,415.02	2,351.93
管理费用	5,830.28	4,990.05	3,035.10
财务费用	298.24	192.54	285.70
资产减值损失	483.18	449.68	-385.02
加：投资收益	-	-	129.53
三、营业利润	9,478.08	5,089.15	5,903.38
加：营业外收入	414.33	956.43	288.85
减：营业外支出	106.08	165.16	146.38
其中：非流动资产处置损失		1.72	60.97
四、利润总额	9,786.33	5,880.42	6,045.85
减：所得税费用	1,365.88	846.14	1,610.33
五、净利润	8,420.45	5,034.29	4,435.52
归属于母公司所有者的净利润	8,420.45	5,024.87	4,155.90
少数股东损益	-	9.42	279.62
六、每股收益：			
基本每股收益(元/股)	0.8420	0.5025	0.4226
稀释每股收益	0.8420	0.5025	0.4226

3、合并现金流量表

单位：万元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	119,742.35	70,071.61	57,833.34
收到的税费返还	9.99	181.64	113.44
收到其他与经营活动有关的现金	533.43	1,014.46	7,446.98
现金流入小计	120,285.77	71,267.72	65,393.76
购买商品、接受劳务支付的现金	73,487.10	56,066.46	44,662.54
支付给职工以及为职工支付的现金	6,002.50	4,547.25	3,300.30
支付的各项税费	5,466.15	2,912.43	6,022.92
支付其他与经营活动有关的现金	6,362.05	4,833.40	4,734.50
现金流出小计	91,317.80	68,359.55	58,720.26
经营活动产生的现金流量净额	28,967.97	2,908.17	6,673.50
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资收到的现金	-	700.00	2,900.00
取得投资收益收到的现金	-	-	87.00
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	47.70	64.61	212.96
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	1,282.12
收到其他与投资活动有关的现金	711.15	20.00	-
现金流入小计	758.85	784.61	4,482.08
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	3,040.70	4,917.90	4,637.65
投资支付的现金	-	700.00	-
取得子公司及其他单位支付现金净额	-	22.40	4,217.60
现金流出小计	3,040.70	5,640.30	8,855.25
投资活动产生的现金流量净额	-2,281.85	-4,855.69	-4,373.17
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金	-	-	2,000.00
取得借款收到的现金	3,583.00	5,065.00	16,373.00
收到其他与筹资活动有关的现金	-	6.00	-
现金流入小计	3,583.00	5,071.00	18,373.00
偿还债务支付的现金	12,383.00	3,330.00	16,935.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	1,438.34	690.34	913.46
现金流出小计	13,821.34	4,020.34	17,848.46
筹资活动产生的现金流量净额	-10,238.34	1,050.66	524.54
四、汇率变动对现金及现金等价物影响	-11.16	15.75	-5.48
五、现金及现金等价物净增加额	16,436.62	-881.11	2,819.40
加：期初现金及现金等价物余额	5,000.98	5,882.10	3,062.70
六、期末现金及现金等价物余额	21,437.60	5,000.98	5,882.10

(二) 非经常性损益明细表

单位：万元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
非流动资产处置损益	4.38	2.84	10.84
其中：处置固定资产、无形资产等净损益	4.38	2.84	-31.69
处置长期股权投资净损益	-	-	42.53
计入当期损益的政府补助	227.65	918.47	241.50
委托投资损益	-	-	87.00
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	-	-	-92.69
与公司正常经营业务无关的或有事项产生的损益	63.48	-63.48	-
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	-	-	269.02
根据税收、会计等法律、法规的要求对当期损益进行一次性调整对当期损益的影响	-	37.27	-
除上述各项之外的其他营业外收支净额	12.73	-66.55	-69.69
所得税影响金额	47.34	125.59	166.48
少数股东损益影响金额	-	0.52	-38.24
扣除企业所得税及少数股东权益后的非经常性损益	260.91	702.43	317.75

(三) 近三年主要财务指标

财务指标	2009 年度/末	2008 年度/末	2007 年度/末
流动比率（倍）	1.17	1.21	1.40
速动比率（倍）	0.66	0.72	0.90
资产负债率（母公司，%）	69.05	54.66	57.07
应收账款周转率（次/年）	7.08	6.43	5.88
存货周转率（次/年）	2.74	4.56	4.09
净资产收益率（全面摊薄，%）	28.99	19.64	20.27
扣除非经损益净资产收益率（全面摊薄，%）	28.09	16.89	18.72
息税折旧摊销前利润（万元）	11,872.63	7,509.99	7,187.05
利息保障倍数（倍）	44.38	12.25	9.38
每股经营活动产生的现金流量（元）	2.90	0.29	0.67
每股净现金流量（元）	1.64	-0.09	0.28
无形资产（扣除土地使用权等）占净资产的比例（%）	0.38	0.48	0.09

根据中国证监会《公开发行证券公司信息披露编报规则第9号—净资产收益率和每股收益的计算及披露》，公司报告期的净资产收益率和每股收益的计算如下：

单位：%，元

项目	报告期利润	加权平均净资产收益率	每股收益	
			基本每股收益	稀释每股收益
2009年度	归属于公司普通股股东的净利润	28.99	0.8420	0.8420
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	28.09	0.8160	0.8160
2008年度	归属于公司普通股股东的净利润	21.81	0.5025	0.5025
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	18.76	0.4322	0.4322
2007年度	归属于公司普通股股东的净利润	22.46	0.4226	0.4226
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	20.74	0.3903	0.3903

（四）管理层讨论与分析

1、财务状况分析

报告期内，公司处于快速发展期，产能扩张，销售收入大幅增长，应收账款、存货等流动性资产增幅较大。固定资产大幅增加，公司对固定资产特别是康力二期工程和新达二期工程等生产经营场所的超前投入，为公司未来发展提供良好的基础。

2007年末总资产比2006年末下降5.36%，主要是公司提高资金运营效率，归还部分短期借款所致。2008年末总资产比2007年末增长15.41%，主要是固定资产投资增加，以及业务增长引起的应收账款和存货增加。2009年12月末总资产较年初增长65.62%，主要是业务增长引起的货币资金和存货增加。

公司根据《企业会计准则》规定，结合自身业务特点，制定了坏账准备、金

融资产减值准备、存货跌价准备、长期投资减值准备、固定资产减值准备、无形资产减值准备、在建工程减值准备计提的会计政策，并严格执行上述会计政策，对可能发生的各项资产损失计提资产减值准备。

公司管理层认为，公司按照制定的会计政策计提各项减值准备，公司计提的各项资产减值准备是公允和稳健的，各项资产减值准备提取情况与资产质量实际状况相符。

2、盈利能力分析

报告期内，公司各类产品销售收入保持增长态势，电梯销售收入连续三年保持高速增长。2008年，公司的营销侧重点部分向政府投资项目转移，公司相继中标“南昌市凤凰家园经济适用房”、“苏州轨道交通一号线工程全线车站自动扶梯”和“昆山站客运设施改造工程电梯”等重要的政府投资项目，同时，公司大金额订单显著增加，2007年单个金额500万元以上的订单为7个，2008年为26个，2009年为33个，显示了公司市场拓展能力的逐步增强。

各类产品销售收入变化趋势如下：

① 电梯：电梯是公司重点开发产品，公司不断增加科研投入，产品种类不断丰富，性能逐步提升，满足了客户多样化的需求，电梯销售收入保持快速增长态势。2008年、2009年电梯销售收入分别为30,668.86万元、40,071.39万元，同比分别增长81.74%、31.66%。2009年公司大项目拓展能力不断增强，截至2009年12月31日，公司正在执行订单中，电梯合同金额为6.98亿元，合计4,019台，其中，中高速电梯合同金额5.51亿元，合计2,833台，平均单价16.62万元。

② 扶梯：扶梯是公司优势产品之一，公司充分发挥零部件的专业化生产和配套优势，在产品性能、种类、质量、售后服务环节上不断提高，2008年、2009年扶梯销售收入分别为19,454.20万元、15,229.55万元，2009年扶梯销售收入同比下降，主要原因：（1）受金融危机影响，部分基建设施项目施工延缓，扶梯销售收入下降；（2）公司中标苏州轨道交通、昆山火车站等政府大型项目增多，执行周期较长，影响了当期收入确认；（3）存货中，发出待安装的扶梯金额为3,782.69万元。此外，2009年公司正在执行的订单中，扶梯合同金额3.22亿元，

合计 1,279 台，订单中扶梯性能和档次提高，中大高度扶梯订单增加。截至 2009 年 12 月 31 日，中大高度扶梯正在执行的订单 2.01 亿元，合计 281 台，平均单价 61.14 万元，大大高于普通扶梯。

③ 零部件：公司全资子公司苏州新达的扶梯零部件是公司盈利的有机组成部分，其产品既为公司配套，也独立在市场销售。近三年销售收入保持较高的增长速度，2008 年、2009 年零部件销售收入分别为 16,883.58 万元、21,125.45 万元，同比分别增长为 8.08%、25.15%。公司的扶梯上下部驱动总成、子系统具有较强的市场竞争力，已成为奥的斯、蒂森、富士达、通力等国际品牌电梯企业的主要供应商之一。

④ 安装与维保：报告期内，公司安装和维保收入呈现快速增长趋势，2008 年、2009 年安装与维保收入分别为 1,365.08 万元、4,176.64 万元，同比分别增长 16.46%、205.96%。2009 年安装和维保收入大幅增长，体现了公司对安装和维保的重视，致力于建立从研发、生产、销售、安装和维保完整的产品服务链，解决客户的后顾之忧，报告期内逐步增加安装和维保业务的人力、物力投入，营销服务网络逐渐覆盖全国，安装和维保业务逐步扩大。

报告期内公司营业收入和净利润保持较高的增长速度。2008 年销售收入同比增长 30.51%，利润总额同比降低 2.74%，主要是 2008 年研究与开发费用增加 993.79 万元，使得期间费用同比增长 51.56%。2009 年公司销售收入同比增长 19.39%，利润总额同比增长 66.42%，主要是公司产品档次提升，单位售价提高以及成本控制能力增强所致。

公司管理层认为，报告期内公司净利润水平增长较快，主要有以下方面原因：

(1) 由于市场需求增长较快，公司业务扩张，收入大幅增长；(2) 随着公司规模和品牌效应扩大，公司议价能力提高；(3) 加强原材料采购管理，降低采购成本；(4) 采用新技术、新工艺、新材料，节能挖潜；(5) 财政补贴收入的增加；(6) 产品档次提升、售价提高；(7) 15%的所得税税率。

3、现金流量分析

报告期内公司产能扩张，销售收入持续快速增长，2007年、2008年、2009年经营活动现金流量净额分别为6,673.50万元、2,908.17万元、28,967.97万元。

2008年经营活动现金流量净额同比减少3,765.33万元，主要是政府招标项目增多，预收账款同比减少396.75万元；应收账款增加2,825.29万元；大项目增加，工期较长，使得发出商品同比增加2,751.99万元。

2009年经营活动现金流量净额为28,967.97万元，同比增加26,059.80万元，主要是公司业务规模扩大、正在执行的订单增加，客户预付款增加，截至2009年末公司预收帐款为36,723.38万元，同比增加29,881.05万元。

2007年、2008年度投资活动现金流量净额分别为-4,373.17万元、-4,855.69万元，主要是对康力二期和新达二期工程投资所致。2009年投资活动现金流量净额为-2,281.85万，主要是支付康力二期、新达二期的应付工程款、购买机器生产线设备等。

2007年筹资活动现金流量净额同比减少，主要是偿还债务支付的现金增加。2008年筹资活动现金净流量增加，主要是公司增加短期借款所致，2009年筹资活动现金净流量为负，主要是偿还债务以及支付股利所致。

4、影响公司盈利能力连续性和稳定性的因素分析

(1) 市场因素

电梯行业发展与房地产市场、城市化进程、低层建筑安装电梯以及电梯更新换代等因素密切相关。

2008年，我国房地产行业依次受到年初国家宏观调控、年中美国次贷危机、年末全球金融危机的影响，房价的波动与成交量的下滑表明房地产行业步入调整阶段，从而使得电梯行业需求的增速有所减缓。

从房地产行业区域调整情况来看，北京、上海、广东等国内发达地区受影响较大，而其他地区所受影响相对较小。而公司自开展整机业务以来就推行“以二、三线城市及中西部地区为战略发展重点和品牌打造主战场”的差异化竞争策略。根据公司2007年、2008年在国内发达地区和欠发达地区的整机销售数据来看，2008年整机销售收入比2007年增长39.66%，而在欠发达地区的整机销售收入同比增幅达到61.57%。因此，房地产行业的景气度下滑对公司的影响相对较小。

（2）成本波动因素

报告期内钢材、外购外协件价格波动较大，对公司利润形成一定的影响。针对这种情况，公司一方面通过继续扩大业务规模降低生产成本；另一方面增加研发投入，加快技术升级，提高工艺控制水平；引进 ERP 管理系统，从订单、原材料采购、制造、销售以及售后服务等环节提高企业信息化管理水平，提高市场快速应变能力等措施，降低原材料成本波动的不利影响。

（3）市场开拓能力

报告期内，随着公司品牌认知度和市场开拓能力的提高，公司持续获得订单的能力不断增强，订单数量的持续上升以及质量的不断提高，显示了公司市场拓展能力的增强。

（4）未来资本性支出

本次募集资金将全部用于公司主营业务，投资 8,200 万元用于中高速电梯柔性生产线、投资 6,520 万元用于大高度、公共型扶梯生产线，投资 5,480 万元用于电梯、扶梯关键部件生产线，投资 3,200 万元建设国家级企业技术中心。上述项目的完成，将有效提高公司研发能力、技术水平以及整机与零部件的协同能力，提升品牌影响力。

项目正常达产年，每年将实现销售收入 155,564 万元、利润 16,086 万元。该等资本性支出对本公司盈利能力的连续性和稳定性影响较大。

公司管理层认为，公司生产能力、品牌影响力、技术水平以及营销服务网络的持续加强，将保证公司盈利能力的连续性和稳定性。

（五）股利分配政策及近三年实际股利分配情况

1、股利分配政策

公司按自身业务发展需要制订每年的股息分配政策，在符合国家财务会计制度及有关法律、法规并经股东大会批准后进行。每年的股利分配方案由董事会拟定，经本公司股东大会审议通过后执行。公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后两个月内完成股利（或股份）的派发事项。

公司利润分配可以采取现金或/和股票方式分配股利。最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十。公司可以进行中期现金分红。

2、近三年股利分配情况

2009年3月2日，公司2008年度股东大会通过决议，以2008年末总股本100,000,000股为基数，向全体股东每10股派发现金股利1.00元（含税），共计分配1,000万元。截至本招股书签署日，本期股利已分配完毕。

3、本次发行完成前滚存利润的分配政策

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

（六）合并报表范围变化情况

报告期不再纳入合并范围的主体：

单位：万元

公司名称	变更原因	变更时间	处置日净资产	期初至处置日净利润
房地产公司	出售股权	止于2007年8月31日	1,815.50	-17.09
物业公司	出售股权	止于2007年8月31日	82.31	-10.44
安装公司	清算注销	止于2007年9月29日	305.87	139.57
销售公司	清算注销	止于2007年9月29日	491.05	40.33

第四节 募集资金运用

公司本次拟公开发行 3,350 万股，募集资金投向四个项目，项目投资总额为 23,400 万元，本次募集资金项目按轻重缓急排列如下：

单位：万元

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

本次募集资金项目已经公司第一届董事会第三次会议及 2008 年第一次临时股东大会审议通过，并经相关部门备案。公司董事会对以上项目进行了认真论证，并聘请专业机构进行了可行性研究，一致认为本次募集资金项目切实可行，符合国家产业政策和公司发展战略，有利于公司主营业务的拓展，项目的实施将进一步提高公司经济效益，增强公司综合竞争实力。

本次募集资金到位后，公司将根据项目轻重缓急，本着统筹安排的原则，视项目进展情况分期投入。若本次募集资金净额超出以上预计投资总额，超出部分将用于补充公司流动资金；若实际募集资金不能满足上述全部投资项目需要，资金缺口由公司自筹解决。

第五节 风险因素和其他重要事项

一、 风险因素

(一) 业务经营风险

1、受金融危机影响，行业有效需求增速减缓的风险

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

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

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

2、营销服务网络快速扩张的风险

电梯行业具有“产品制造、现场安装、售后维保”的特点，建立营销服务体系对于公司长远健康发展比较重要。为适应上述特点，公司采取的销售模式为直销和代理销售两种，对于重要或者金额较大的订单一般由公司直接营销；同时把国内外市场进行分区建立代理商渠道。公司注重销售渠道的建设和营销服务网络的完善与管理，营销中心设有工程部、维保部、销售支持部、客户服务中心及

23 个分布全国各地的服务中心等，与 161 家有资格的代理商签订代理协议，且逐年进行代理商的优化考核筛选。公司通过上述营销模式的完善和优化，提高康力电梯的品牌建设和市场营销、安装及维保水平，提高服务响应能力。

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

3、市场竞争加剧的风险

我国已成为全球发展最迅速、最具有活力的电梯设备生产国及消费国，截至 2008 年 11 月末，我国取得制造许可的电梯整机企业 530 家（中国电梯协会设计与制造专业委员会 2008 年年会公布数据）。全球各大知名品牌均在国内建立了独资、合资公司，巨大的市场需求吸引国内外众多厂商参与竞争。特别是常用电梯市场，产量虽然占到电梯市场的 98% 以上，但其基础性技术、机械强度及功能要求不高，参与竞争厂商较多，市场良莠不齐，公司面临来自外资品牌企业和规模较小的生产商的双重压力。

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

4、原材料价格波动风险

公司采购的直接材料主要包括外购外协零部件和钢材两大类，直接材料成本占主营业务成本的 90% 左右，其中钢材成本平均占直接材料成本的 19% 左右，外购外协件成本平均占直接材料成本的 75% 左右，直接材料价格的变动对公司成本产生直接影响。2006 年到 2008 年上半年，钢材价格持续上涨，生产资料价格的上涨影响到生活资料价格，存在着“传递效应”，即原材料、零部件供应商、整机供应商、最终用户之间存在成本压力传递关系。公司认识到成本上涨带来的经营压力，通过提高部分产品售价、提前储备原材料、控制零部件供应商采购价格、改进生产工艺、提高生产效率、提高成本管理水平等方式来应对原材料价格波动影响。2008 年下半年，钢材价格大幅回落，2009 年二季度小幅上升，公司密切关注钢材市场价格变动，及时调整采购策略，降低原材料价格波动对成本的

影响。

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

5、维保过程中公司品牌受损风险

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

（二）管理风险

1、大股东控制风险

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

2、经营规模迅速扩张带来的管理风险

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

本次发行后，随着募集资金的到位和投资项目的实施，公司资产、业务、机构和人员进一步扩张。公司在战略规划、制度建设、组织设置、运营管理、资金管理和内部控制等方面将面临更大的挑战；公司经营规模的快速增长，给公司建立适应现代企业制度所需要的管理体系、制度以及建立有效的激励和约束机制

带来管理方面的压力。尽管公司已积累了较丰富的企业管理经验，建立了规范的法人治理结构、质量管理体系，生产经营能保持有序运行，但存在现有管理体系不能完全适应未来公司快速扩张的可能性，给企业正常的生产经营带来管理风险。

（三）人力资源风险

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

（四）财务风险

1、净资产收益率下降的风险

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

2、应收账款发生坏账的风险

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

公司 2007 年末、2008 年、2009 年末应收账款余额分别为 9,328.26 万元、12,153.55 万元、13,452.17 万元，应收账款余额占公司当年营业收入的比例分别

为 17.64%、17.61%、16.33%。公司已经针对金融危机所导致的部分客户支付能力减弱的局面，加强了应收账款的管理和合同质量的提高，但还是存在应收账款发生坏账将会给公司带来的财务风险。

3、固定资产规模快速扩大的风险

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

（五）税收优惠政策变动风险

2008 年 10 月，公司及其全资子公司苏州新达再次被江苏省科学技术厅认证为江苏省高新技术企业，根据财政部和国家税务总局财税字[1994]001 号《关于企业所得税若干优惠政策的通知》的有关精神，公司、苏州新达 2008 年-2010 年按 15%税率缴纳企业所得税。如果国家实行新的税收政策或高新技术企业的优惠税收政策发生变化，将会对公司净利润产生一定的影响。

（六）技术开发风险

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

（七）募集资金投向风险

本次募集资金投资项目计划投资总额为 23,400 万元，基本在资金到位后一年半内投入完毕。虽然本次募集资金投资项目经过了充分、审慎的可行性分析和

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

（八）股市风险

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

二、 其他重要事项

（一）重要合同

截至本招股书摘要签署日，本公司正在履行的对公司业务具有重要影响的合同如下：500万以上的销售合同33份、500万以上借款合同1份、保险合同3份、ERP软件采购协议1份及研发合作协议2份。

（二）重大诉讼、仲裁

截至本招股书签署日，公司不存在对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等产生较大影响的诉讼或仲裁事项。

截至本招股书签署日，公司的控股股东或实际控制人、控股子公司，以及公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项。

第六节 本次发行各方和当事人发行时间安排

一、 本次发行各方当事人情况

名称	住所	联系电话	传真	联系人
发行人： 康力电梯股份有限公司	吴江（芦墟）临沪经济开发区 88 号	(0512) 632995388	(0512) 63299905	刘占涛
保荐人（主承销商）： 东吴证券有限责任公司	苏州市工业园区翠园路 181 号	(0512) 62938558	(0512) 62938500	王学军
律师事务所： 江苏新天伦律师事务所	苏州市学士街 361 号	(0512) 65152056	(0512) 65152055	陆耀华
会计师事务所： 江苏天衡会计师事务所有限公司	南京市正洪街 18 号东宇大厦 8 楼	(025) 84711188	(025) 84724882	杨 林
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	深圳市深南中路 1093 号中信大厦 18 楼	(0755) 25938000	(0755) 25988122	-
收款银行： 户名：东吴证券有限责任公司	建行苏州分行营业部	账号： 32201988236052500135		
拟上市证券交易所： 深圳证券交易所	深圳市深南东路 5045 号	(0755) 82083333	(0755) 82083190	

二、 本次发行有关的重要时间

发行公告刊登的日期	2010 年 3 月 1 日
预计发行日期	2010 年 3 月 2 日
申购期	2010 年 3 月 2 日
资金冻结日期	2010 年 3 月 2 日-3 日（网下） 2010 年 3 月 2 日-4 日（网上）
预计上市日期	发行结束后将尽快申请在深圳证券交易所上市。

第七节 附录及备查文件

投资者可以查阅与本次公开发行有关的所有正式法律文件，该等文件也在指定网站上披露，具体如下：

- （一）发行保荐书及保荐工作报告；
- （二）财务报表及审计报告；
- （三）内部控制鉴证报告；
- （四）经注册会计师核验的非经常性损益明细表；
- （五）法律意见书及律师工作报告；
- （六）公司章程（草案）；
- （七）中国证监会核准本次发行的文件；
- （八）其他与本次发行有关的重要文件。

查阅时间：工作日上午 9：00～11：30；下午 14：00～17：00。

文件查阅地点：

1、发行人：康力电梯股份有限公司

办公地址：吴江（芦墟）临沪经济开发区 88 号

电 话：0512-63295388

联 系 人：陆玲燕、刘占涛

2、保荐人(主承销商)：东吴证券有限责任公司

办公地址：苏州市工业园区翠园路 181 号

电 话：0512-62938506

联 系 人：吴贤、王学军