

# 广发证券股份有限公司关于 上海新时达电气股份有限公司首次公开发行股票 的 发行保荐工作报告

## 声明

广发证券股份有限公司及具体负责本次证券发行项目的保荐代表人已根据《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和中国证监会的有关规定，诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法制订的业务规则、行业执业规范和道德准则出具本发行保荐工作报告，并保证本发行保荐工作报告的真实性、准确性和完整性。

广发证券股份有限公司（以下简称“广发证券”或“本保荐机构”）作为上海新时达电气股份有限公司（以下简称“新时达”、“发行人”或“公司”）首次公开发行股票的保荐机构，按照《证券发行上市保荐业务管理办法》、《发行证券的公司信息披露内容与格式准则第27号——发行保荐书和发行保荐工作报告》以及其他有关法律法规、证券行业公认的业务标准、道德规范及勤勉尽职精神，经过本保荐机构的审慎调查与内核小组的研究，现向贵会呈报本次证券发行保荐工作的有关情况。

## 一、本次证券发行项目的运作流程

### （一）保荐机构内部审核项目流程

为保证项目质量，将运作规范、具有发展前景、符合法定要求的企业保荐上市，本保荐机构实行项目流程管理，在项目改制、辅导、立项、内核等环节进行严格把关，控制项目风险。

#### 1、内部审核流程的组织机构设置

本保荐机构项目内部审核流程的组织机构设置如下：

(1) 投资银行业务管理总部下辖的质量控制部门。该部门为常设机构，投资银行业务管理总部授权质量控制部门对每个具体项目，指定两名预审人员对项目运作的全流程进行跟踪，具体负责与项目执行人员进行日常沟通、材料审核及开展必要的现场核查工作，该质量控制部门也是本保荐机构证券发行项目内部核查部门，经指定的预审人员负有对投资银行业务立项委员会和投资银行业务内核小组提供专业初审意见的工作义务。

(2) 投资银行业务立项委员会。该机构为非常设机构，成员主要由资深投资银行人员及投资银行相关业务负责人组成，立项委员会成员通过参加质量控制部门主持召开的立项会议，提供专业审核意见，行使对具体证券发行项目的表决权，并按多数原则对证券发行项目进行立项核准。

(3) 投资银行业务内核小组。该机构为非常设机构，成员主要由本保荐机构内部专业人士及外聘专业人士组成，内核小组成员通过质量控制部门主持召开的内核小组会议，提供专业审核意见，行使对具体证券发行项目的表决权，并按多数原则对证券发行项目进行内核核准。

## 2、项目内部审核流程的主要环节

本保荐机构项目内部审核流程的主要环节如下：

| 内部审核主要环节 | 决策机构  | 辅助机构   |
|----------|-------|--------|
| 立项       | 立项委员会 | 质量控制部门 |
| 内核       | 内核小组  | 质量控制部门 |

## 3、项目内部审核流程的执行过程

根据《证券发行上市保荐业务管理办法》及其他法律法规，投资银行业务管理总部制定了《投资银行业务立项工作审核工作规定》及《投资银行业务内核工作规定》作为证券发行项目保荐工作内部审核流程的常规制度指引。

### (1) 立项

投资银行业务人员在发行保荐与承销项目的承揽过程中，根据收集到的资料，以专业判断项目可行，且有相当把握与企业签署相关协议时，经投资银行部负责人认可后，可通过投行项目管理系统提出立项申请。立项申请人应按照质量控制

部门的要求，提交立项申请报告和立项材料，完成投行项目管理系统上的项目企业质量指标评价表。立项申请受理后，质量控制部门指定预审人员对材料进行预审。在初审过程中，项目组应提供相应的协助。质量控制部门完成初审，项目组落实初审意见的相关问题后，经分管投行业务的公司领导同意，由质量控制部门确定会议召开时间，向包括立项表决人员、项目组成员在内的与会人员发出立项会议通知。通过立项会议审议及表决确定项目是否通过立项。

## （2）内核

投资银行业务人员必须按外部法律法规等规范性文件及投资银行业务管理总部制定的《广发证券证券发行上市保荐业务尽职调查规定》的要求完成项目尽职调查工作，并在此基础上制作完成内核申请材料，包括：内核申请报告、符合外部监管要求的全套申报材料及工作底稿。内核申请材料首先由投资银行部部门负责人组织部门力量审议。投资银行部认为内核申请材料真实、准确、完整，无重大法律和财务问题的，由其负责人表示同意后，该项目方可提交内核申请。质量控制部门在收到上述内核申请材料后，首先对材料进行完备性核查，对不符合完备性要求的不予受理。内核申请材料受理后，由投资银行部负责人及质量控制部门指定的预审人员分别提出初步审核意见。项目组落实初审意见的相关问题后，应立即提请质量控制部门召开答辩会。答辩会上，项目组向预审人员提交初审意见的书面回复、能支持相关结论的工作底稿及工作日志；质量控制部门预审人员和项目组逐项确认相关问题的具体落实情况。答辩会后，预审人员提交修订后的初审意见完成初审工作。质量控制部门完成初审后向内核小组组长报告，由组长确定当次内核会议的参会委员和召开时间。质量控制部门向与会人员发出内核会议通知，同时通知包括项目组成员在内的其他有权列席人员，组织召开内核会议，对项目进行审议。在项目材料对外报出前，项目组应针对内核会议关注的主要问题提交书面回复和相关整改措施，并提供支持相关结论的工作底稿。质量控制部门与项目组逐项确认相关问题的具体落实情况。同时，质量控制部门负责对拟向主管部门报送的申请材料 and 后续对外报送的材料进行复核后，向内核小组组长汇报。汇报获得同意并按本保荐机构规定办理用章手续后，方可对外正式申报材料。

## （二）保荐机构关于本次证券发行项目的立项审核情况

### **1、本次证券发行项目申请立项的时间**

新时达项目组于 2009 年 2 月 9 日向投资银行立项委员会提出新时达首次公开发行股票项目的主承销立项申请。

### **2、本次证券发行项目立项审核的评估决策机构成员构成**

新时达首次公开发行股票项目立项审核的立项委员会成员构成如下：秦力、罗斌华、钮华明、蔡铁征、钟鸿明、钟辉、廉彦。

### **3、本次证券发行项目立项评估的时间**

新时达首次公开发行股票项目立项评估会议于 2009 年 2 月 20 日召开，相关立项委员的表决时间为 2009 年 2 月 18 日至 2009 年 3 月 15 日。

### **4、本次证券发行项目立项审核结果**

立项小组 7 人中，5 人同意，1 人暂缓，1 人未投票，以 2/3 多数票通过了新时达首次公开发行股票项目的主承销立项。

## **（三）保荐机构关于本次证券发行项目执行的主要过程**

### **1、本次证券发行项目执行人员**

新时达首次公开发行股票项目组成员构成：林文坛（保荐代表人）、国萱（保荐代表人）、计刚。

### **2、本次证券发行项目进场工作时间**

新时达首次公开发行股票项目组于 2007 年 6 月开始与新时达接触，并于当年与其签定财务顾问协议；2008 年 8 月，新时达完成了股份制改造，整体变更为股份公司。项目组前期工作主要是尽职调查并帮助新时达进行股份制改造，随后开始辅导立项、辅导、尽职调查、撰写制作申报材料等相关工作。

### **3、本次证券发行项目尽职调查的主要工作过程**

项目组对新时达进行了充分详细的尽职调查，主要包括以下几个方面：

#### **（1）走访主要客户及竞争对手**

项目组在尽职调查过程中，对公司主要客户如上海富士电梯有限公司等及主要竞争对手如深圳汇川等进行了实地调研，访谈了相关经营管理人员，了解行业发展状况、市场竞争状况，新时达的产品技术水平及口碑等。

#### （2）走访相关银行

项目组通过走访新时达的开户银行交通银行嘉定支行，了解新时达的资信状况、历年来的资金往来情况及贷款情况等。

#### （3）走访相关政府部门

项目组走访了工商、税务、环保、土地、质检等相关政府部门，了解了主要政府部门对新时达的总体评价及其规范经营情况。在材料上报前，获得了有权部门对新时达不存在重大违法违规行为的书面说明。

#### （4）访谈高层管理人员与其他相关人员

项目组尽职调查过程中，在全面查阅大量行业及公司材料后，对需要进一步了解的问题列出清单，有针对性地对相关董事、监事、高管和部分中层管理者进行正式及非正式的访谈。对高层管理人员的访谈主要是了解行业概况和发展空间、发展战略、经营情况、内部控制等方面的情况；对中层管理人员及一线职工的访谈主要是向他们了解各环节规范运作情况、管理制度建设和执行的情况、薪酬社保福利等情况。

#### （5）核查信息系统等内部控制流程

项目组对公司采购、生产、销售、财务、人事等信息系统进行了测试，并邀请信息部门人员对各个系统的内部流程进行了讲解。

#### （6）详尽核查各种书面文件资料

项目组除了前面的现场尽职调查外，也投入大量的精力对新时达的历史文件材料进行核查，主要包括：工商登记资料、生产销售相关资料、财务资料、公司各项规章制度、三会资料等，以及与公司存在关联关系的自然人和法人的情况。

#### （7）通过中介机构协调会发现问题和解决问题

在整个项目运作过程中，本保荐机构及项目人员会同新时达及其聘请的会计师事务所和律师事务所定期召开中介机构协调会，汇总情况，沟通问题，协商方案，安排工作，促进了各方尽职调查的广度和深度。

#### **(8) 通过专题会议解决重大问题**

在项目进展的重要环节，通过召开专题会议的形式讨论解决重大问题，如在关于公司历史沿革的尽职调查阶段，通过召开专题会议讨论股东出资和购买资产是否合规，公司历史沿革是否清晰、规范；在辅导阶段，则通过召开专题会议的形式引导公司董事、监事和高管人员展开对公司所处行业的讨论，明晰公司定位和竞争优势，为申报材料制作做好准备。

### **4、保荐代表人参与尽职调查的工作时间及主要过程**

本保荐机构指定保荐代表人林文坛、国萱负责新时达首次公开发行股票项目。两位保荐代表人全程参与了主要尽职调查工作，主要包括：走访主要客户和竞争对手；访谈各层级员工及外部相关人士；核查信息管理系统、核查工商资料、财务资料等重要书面文件；核查新时达 2008 年业绩下降的原因；对首次出资未到位、增资后购买设备公司资产等问题进行核查；组织参与中介机构协调会；项目的立项和内核工作等。两位保荐代表人在尽职调查过程中做到了诚实守信、勤勉尽责，在项目运作过程中充当着领头人和主要执行者的角色。

#### **(四) 保荐机构内部核查部门审核本次证券发行项目的主要过程**

##### **1、本次证券发行项目内部核查部门专职人员**

新时达首次公开发行股票项目的内部核查部门专职人员为质量控制部的陈天喜、廉彦。

##### **2、内部核查部门专职人员现场核查的工作次数和时间**

本保荐机构质量控制部专职人员对新时达首次公开发行股票项目共进行了两次现场核查：第一次是 2009 年 2 月，新时达项目申请主承销立项时，质量控制部派出专职人员现场检查，现场工作了 3 天；第二次是 2009 年 11 月，项目组提交新时达首次公开发行股票内核材料后召开内核小组会议之前，质量控制部派出专

职人员现场审核工作底稿及拟申报材料，现场工作了 2 天。

此外，项目组根据项目进度及需要多次组织企业上市工作小组、各中介机构相关人员与质量控制部相关专职人员进行交流。

## （五）保荐机构内核小组关于本次证券发行项目的审核过程

### 1、本次证券发行项目内核小组成员构成

新时达首次公开发行股票项目内核小组成员：秦力、何宽华、陈青、蔡铁征、陈家茂、于韶光、崔海峰、陈天喜、李风华、伍建筑、罗斌华、钮华明。

### 2、内核小组会议时间

新时达首次公开发行股票项目内核小组会议于 2009 年 12 月 11 日召开，内核委员表决时间为 2009 年 12 月 8 日至 2009 年 12 月 16 日。

### 3、内核小组成员主要意见

新时达首次公开发行股票项目内核小组委员们总体上认为新时达是国内最大的电梯控制系统配套供应商，公司行业前景广阔、资产质量优良、持续盈利能力较强，项目申报材料制作质量较高，同意尽快上报中国证监会。

### 4、内核小组表决结果

本次内核小组成员共 12 人，11 票同意、1 票暂缓，以 2/3 多数票通过新时达首次公开发行股票项目的内核。

## 二、本次证券发行项目存在的问题及解决情况

### （一）保荐机构立项评估决策机构成员主要意见及审议情况

2009 年 2 月 20 日，本保荐机构立项评估决策成员召开立项会议，审议了项目情况，并于 2009 年 3 月 2 日投票表决完毕。立项委员会通过了本次立项审核，立项委员们总体上认为新时达行业地位及竞争优势明显，行业前景广阔、盈利模式清晰，是一个优质的 IPO 项目；但发行人一季度为淡季，建议继续观察经营情况，

待时机成熟后申报。

除本保荐机构内部核查部门相关预审人员提出的立项初审意见外（该部分内容详见下文之“保荐机构内部核查部门关注的主要问题及落实情况”），部分立项委员还提出了以下关注问题，要求项目组进一步了解情况，具体如下：

### 1、2008 年度业绩下滑问题

**问题：**公司 2008 年度营业收入为 34,286 万元，较 2007 年的 38,189 万元下降 10.22%；2008 年度营业利润为 5,990 万元，较 2007 年度的 7,609 万元下降 21.28%。受整体经济发展放缓影响，下半年公司出现业绩下滑容易被理解，关键在于 2009 年的业绩情况。

#### 落实情况：

2007 年度、2008 年度和 2009 年度，发行人营业收入分别为 38,189.37 万元、34,285.93 万元和 40,759.20 万元。虽然受宏观经济形势影响，2008 年度营业收入较 2007 年度有所下降，但 2009 年发行人营业收入较 2008 年增长 18.88%，营业收入已超过 2007 年水平。

2009 年，发行人各类产品均保持了较好的销售势头，特别是电梯变频器系列产品增长较快，已经成为发行人新的利润增长点。报告期内，营业收入按产品结构分类如下：

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             |
| 电梯控制成套系统   | 16,676.26        | 40.91%         | 16,165.44        | 47.15%         | 17,923.68        | 46.93%         |
| 电梯智能化微机控制板 | 9,352.36         | 22.95%         | 7,218.12         | 21.05%         | 5,820.87         | 15.24%         |
| 召唤箱及操纵箱    | 4,852.28         | 11.90%         | 3,724.85         | 10.86%         | 6,253.72         | 16.38%         |
| 电梯变频器系列产品  | 4,494.40         | 11.03%         | 1,916.63         | 5.59%          | 447.22           | 1.17%          |
| 其他配件产品     | 5,383.90         | 13.21%         | 5,260.89         | 15.34%         | 7,743.88         | 20.28%         |
| 合 计        | <b>40,759.20</b> | <b>100.00%</b> | <b>34,285.93</b> | <b>100.00%</b> | <b>38,189.37</b> | <b>100.00%</b> |

2007 年度、2008 年度和 2009 年度，发行人营业利润分别为 7,609.29 万元、5,989.67 万元和 6,325.24 万元。2009 年度营业利润已超过 2008 年度。



## 2、产品毛利率下降

**问题：**受电梯价格波动影响，公司产品毛利率近几年逐年下降。虽然近几年产品毛利率下降幅度较大，但毛利率仍维持在较高水平。据公司的竞争对手判断，由于竞争日趋激烈，公司的产品毛利率仍将面临持续大幅下降的压力。因此公司对 2009 年的盈利预测有必要保持足够的审慎。

### 落实情况：

发行人产品价格在报告期内波动较大，各类产品平均单价总体上呈现逐年下降趋势，以电梯控制成套系统和电梯智能化微机控制板为例，电梯控制成套系统产品平均单价 2008 年较 2007 年下降 5.28%，2009 年较 2008 年下降 10.40%；电梯智能化微机控制板平均单价 2008 年较 2007 年下降 22.64%，2009 年较 2008 年下降 26.25%。各产品价格的具体波动情况详见招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人主营业务情况”之“（四）主要产品的产能和销售情况”中的相关内容。

产品价格的变化导致单类产品毛利率发生波动，但报告期内发行人通过提高生产效率、降低采购成本、调整产品结构等措施，有效减弱了毛利率波动对经营业绩的影响，使得产品综合毛利率维持基本稳定的态势。2007 年度、2008 年度及 2009 年度，公司产品综合毛利率分别为 35.92%、38.37%和 40.29%。

## （二）保荐机构项目执行人员关注的主要问题及解决情况

项目组尽职调查过程中发现了一些需要规范解决或进一步核实的问题，主要包括：

### 1、有限公司首次出资未及时到位问题

**问题：**公司前身新时达有限公司于 1995 年 3 月 10 日注册成立，注册资本 50 万元，但该等出资未及时到位，2001 年 10 月由新时达有限公司时任股东重新以货币资金 50 万元补足全部出资。需要重点核查股东是否已真正履行了补足出资的义务、公司前身设立时出资未及时到位是否会对发行上市构成实质性障碍。

### 分析与核查：

本保荐机构项目组协同发行人、发行人律师以及申报会计师召开专题会议，对上述问题进行讨论。经讨论，中介机构一直认为：须对发行人股东首次出资以及补足出资进行全面核查，并由申报会计师对发行人注册资本的实收情况进行复核。

本保荐机构项目组和发行人律师、申报会计师查阅了发行人的工商档案、历次公司章程、历次验资报告以及银行凭证，并取得有关股东对出资情况的说明文件以及会计师对发行人注册资本实收情况的复核报告。经核查，项目组认为：虽然新时达有限公司设立时注册资本未及时到位，但相关股东以货币资金补足了全部出资，发行人注册资本已足额缴纳，设立时注册资本未及时到位的影响已被消除，不会对发行人本次发行上市构成实质性障碍。

发行人律师认为：虽然新时达有限公司设立时注册资本未及时到位，但相关股东以货币资金形式补足了全部出资，发行人的注册资本已足额缴纳，不会对公司产生不利的影响，亦不会对发行人本次发行上市构成实质性障碍。

项目组已就上述事项的具体内容在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人的股本形成、变化及资产变化情况”之“(一) 发行人前身—上海新时达电气有限公司的股本形成及变化情况”中进行了详尽披露。

## 2、2001年发行人第一次增加注册资本股东出资来源问题

**问题：**2001年9月18日，新时达有限公司增加注册资本950万元，由股东纪德法以货币方式增加出资640万元，股东袁忠民以货币方式增加出资110万元，股东朱强华以货币方式增加出资110万元，股东刘丽丽以货币方式增加出资90万元；同时，鉴于新时达有限公司成立时注册资本50万元未实际到位，各股东在本次增资过程中将本次增资额950元及原出资额50万元（共计1,000万元）一并以货币资金全额缴付。其中，原股东关良加应出资额10万元，由股权受让方赵刚履行补足出资义务，于本次增资时以10万元货币资金投入。本次增资金额较大，需要核查股东出资来源。

**分析与核查：**本保荐机构项目组协同发行人、发行人律师以及申报会计师对本次增资的验资报告、银行凭证、发行人账务凭证等资料进行核查，并取得发行

人关于出资来源的说明、与资金来源有关当事人之间的确认文件。经核查，本次增资资金共计 1,000 万元系发行人股东向上海蓝天经济城发展有限公司借款而来，且发行人股东已归还了上述 1,000 万元借款。

### 3、新时达有限公司收购电梯设备公司资产和负债问题

**问题：**新时达有限公司于 2001 年以账面价值 10,947,779.07 元收购同一控制下的电梯设备公司资产和负债，本次收购资产和负债未进行审计和评估。本次收购资产和负债过程中，相关资产和负债是否已移交发行人，相关款项是否已经支付，该等事项是否损害发行人其他股东的利益以及是否违反当时法律法规的情形。

**分析与核查：**本保荐机构项目组协同发行人以及发行人律师召开专题会议，对上述问题进行讨论。经讨论，中介机构一直认为：须对发行人 2001 年收购电梯设备公司资产和负债事项进行全面、深入的核查和落实；就本次资产和负债收购过程，需要相关当事人出具说明和确认文件；另外，还需发行人聘请独立第三方评估机构对所收购资产和负债情况进行审查和评估。

本保荐机构项目组协同发行人以及发行人律师对所收购资产和负债进行了全面梳理，查阅了相关会计资料、电梯设备公司的工商档案资料等文件，取得有关当事人的说明和确认文件以及独立第三方评估机构就所收购资产和负债出具的《评估报告》。经本保荐机构项目组核查，发行人通过 2001 年股东增资资金收购电梯设备公司的资产和负债，所收购资产总额 15,096,787.19 元，负债总额 4,149,008.12 元，净额 10,947,779.07 元，该等资产和负债账面价值与经浙江勤信资产评估有限公司评估的评估值相近；本次收购主要是为了完善发行人的产、供、销系统，收购后电梯设备公司（后更名为：“上海新时达信息科技有限公司”并已注销）已没有进行实质性的生产经营活动；新时达有限公司将应付电梯设备公司相关收购款项中的人民币 1,000 万元应电梯设备公司的要求直接支付给蓝天经济城，作为电梯设备公司代纪德法、袁忠民、朱强华、刘丽丽、赵刚归还其对蓝天经济城的欠款（欠款的相关内容见前一问题“2、2001 年发行人第一次增加注册资本股东出资来源问题”）；纪德法、袁忠民、朱强华、刘丽丽、赵刚与蓝天经济城、电梯设备公司之间的债权债务已经全部清偿。

综上，本保荐机构项目组认为：新时达有限公司以增资资金，按照电梯设备

公司账面值作价收购电梯设备公司的相关资产和负债，以及电梯设备公司代偿债务事项，不存在违反当时法律规定的情形，浙江勤信资产评估有限公司对该等资产和负债评估的结果佐证了交易价格的公允性，没有损害发行人及其他股东的利益，对发行人本次公开发行股票不会产生实质性影响。

本保荐机构项目组已就本次收购资产和负债的具体情况在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人的股本形成、变化及资产变化情况”之“（三）发行人设立以来的资产变化情况”中进行了详尽披露。

#### 4、子公司租赁房产问题

**问题：**公司控股子公司部件公司租赁上海市嘉定区南翔镇新丰村位于新勤路289号内建筑面积为4,130平方米的厂房，该厂房占用土地系集体性质的工业用地，出租方未取得房地产权证书。部件公司租赁该等厂房经营是否会对公司持续生产经营造成重大影响。

**分析与核查：**本保荐机构项目组协同发行人以及发行人律师召开专题会议，对上述问题进行讨论。经讨论，中介机构一直认为：须对部件公司租赁该等厂房经营对公司持续经营的影响进行评估；须明确该等厂房在可预见的未来是否会被改变用途或拆迁；须采取措施保证部件公司新的经营用地；另外，还须由实际控制人承诺，若因部件公司租赁该等厂房经营而产生的损失，均由公司实际控制人承担。

本保荐机构对租赁行为进行了核查，并对租赁厂房面积占比以及部件收入、业绩占比对公司的影响程度进行测算，经测算，部件公司租赁厂房以及其业务收入、业绩占比均较小。而且部件公司生产的电梯召唤箱和电梯操纵箱并非公司最主要的产品。

公司本次募集资金投资项目中的厂房改扩建已为部件公司设计了相应的生产经营用地，一旦募投项目实施完毕，部件公司将搬入公司自建厂房。公司实际控制人纪德法、刘丽萍、纪翌亦承诺：如果在租赁期间，租赁厂房被拆迁或提前收回，但承诺人没有及时安排落实适当场所，由此产生的赔偿或损失，均由公司实际控制人纪德法、刘丽萍、纪翌承担。

上海市嘉定区南翔镇人民政府于 2009 年 9 月 18 日就部件公司厂房租赁事宜出具《证明》，证明部件公司所租赁土地在未来两年内，没有改变房屋用途及拆迁计划，并承诺若上述土地和房屋被改变用途或拆迁的，南翔镇将为部件公司安排落实适当的生产场地。上述证明业经上海市嘉定区规划和土地管理局确认属实。

本保荐机构项目组已就部件公司租赁该等厂房租赁的风险在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”中进行了详尽披露。

### （三）保荐机构内部核查部门关注的主要问题及落实情况

本保荐机构质量控制部按照相关要求对新时达进行了现场检查，审阅了项目组提交的内核文件，提出了一些需要项目组进一步核查及落实的问题，具体如下：

**1、关注公司报告期内销售规模的波动和 09 年 9 月末应收帐款大幅提高的情况。**

#### **答复：**

公司应收账款的形成主要是由于公司主要客户均为大型知名电梯整机厂商，而公司给予这些大客户的付款信用周期一般为 3 个月，因此在最近一个季度的销售往往会在季度末形成应收账款。公司 2009 年 9 月末应收账款余额较 2008 年末大幅提高，主要原因如下：

第一，公司 2009 年第三季度销售收入较 2008 年第四季度大幅提高。主要原因在于，受金融危机以及房地产行业周期性调整的影响，2008 年第四季度房地产开发商大多推迟项目竣工的时间，使得电梯整机厂商存量订单延期交货，导致去年下半年电梯配件行业销售也受到影响，公司 2008 年第四季度销售收入相对较低；而自 2009 年 3 月份开始，受宏观经济政策的支持以及对经济回暖的预期，房地产行业开始复苏，许多原本应在 2008 年下半年竣工的房地产开发存量项目和 2009 年新增项目纷纷在 2009 年第二、第三季度竣工，导致这两个季度竣工的房地产项目大幅增加，也促发了电梯和电梯配件行业出现报复性增长，因此公司 2009 年第三季度销售收入相对较 2008 年第四季度大幅提高。

第二，由于公司所属行业具有明显的销售季节性特征，每年第三季度一般是

公司实现销售收入的最高峰，致使2009年9月末应收账款相对较高。一般来讲，每年第一季度为行业销售淡季，第二季度开始上升，第三季度进入销售旺季，第四季度有所回落。公司每年第三季度的销售比重最高，接近全年销售收入的三分之一，因此每年3季度末通常来说也是公司当年应收账款余额的最高值。

2009年12月31日，公司应收帐款余额已回落至94,147,722.29元。

**2、关注公司主要产品分类毛利率水平报告期内呈现下降趋势，但综合毛利率未降反升的情况。**

**答复：**

(1) 对于任何一个非垄断的行业，产品都存在一定的生命周期，在竞争不断充分的大环境下，产品毛利率无可避免会呈现下降趋势。报告期内，产品价格下降导致公司细分产品毛利率相继下降，但是公司通过产品更新换代、调整产品结构、调整客户结构的方式保持了综合毛利率的稳定，减弱了产品价格下降对公司业绩的影响，保持了公司综合毛利率的稳定，具体如下：

第一，公司产品销售结构发生变化，毛利率最高的电梯变频器系列产品、电梯智能化微机控制板销售增长较快。公司2009年用以直接对外销售的电梯变频器系列产品销售收入较2008年增长134.49%，而电梯智能化微机控制板2009年的销售收入也较2008年增长29.57%，尽管上述产品的单个产品毛利率均较2008年略有下降，但销售比重的提升加大了其对毛利总额的贡献，致使公司综合毛利率的上升。

第二，公司自产的电梯专用变频器用于配套生产电梯控制成套系统产品的数量大幅增加，稳定了销售收入占比最高的电梯控制成套系统产品的毛利率。由于自产电梯专用变频器成本低于外购的电梯专用变频器，大量电梯专用变频器自配套使得公司生产电梯控制成套系统产品的成本大幅下降，有效减弱电梯控制成套系统产品销售价格下降对产品毛利率的影响，稳定了电梯控制成套系统产品的毛利率。

第三，近两年公司加强了对中小客户市场的开拓，中小客户数量不断增加，而公司向中小客户销售产品的毛利率较高，有利于稳定公司的综合毛利率水平。

(2) 项目组已在招股说明书中, 对公司产品价格及毛利率波动的风险进行了提示。在可预见的未来几年间, 随着电梯变频器销售占比的增长, 公司预计仍能保持较高的毛利率。在今后的发展中, 公司还将通过以下的措施减低因毛利率下降对公司利润所带来的影响:

A、通过加强采购管理, 降低采购成本; 同时加大研发的投入, 通过不断技术创新, 促进产品升级换代, 进一步降低产品的生产成本从而有利于公司能够维持稳定的毛利率水平。

B、公司在继续保持和大客户的战略合作关系的同时, 将进一步加大对中小电梯整机客户的拓展力度和电梯变频器的销售力度, 通过增加销售额来减低因毛利率下降对公司利润所带来的影响。

3、关注公司报告期内税收政策的变化情况, 其中 06-07 年所得税优惠政策是上海市地方政策, 其与国家关于所得税优惠政策规定存在差异, 存在补缴的可能。根据“对企业技术开发费税前扣除管理办法”核定的各期加计扣除的研究开发费对税收的影响。09 年 1-9 月所得税计缴比例偏低, 当期现金流量表中“支付的各项税费”也大幅降低的原因。

#### 答复:

(1) 公司(母公司)及控股子公司部件公司被认定为“上海市高新技术企业”, 根据沪财税政(96)2 号关于贯彻《中共上海市委、上海市人民政府关于加快科技进步若干意见》的规定, 2006、2007 年度公司(母公司)及部件公司均享受 15% 的所得税优惠税率。该优惠政策是上海市地方政策, 在上海市普遍适用, 但其与国家关于所得税优惠政策的规定存在差异。因此, 公司(母公司)及控股子公司部件公司存在被税务机关追缴以前年度所得税的风险。

针对该等情形, 项目组已经要求公司对可能追缴的以前年度所得税作为非经常性损益列式, 并要求发行人实际控制人纪德法、刘丽萍、纪翌出具《承诺函》, 承诺如果发生由于上海市有关文件和国家有关部门颁发的相关规定存在差异, 导致国家有关税务主管部门追缴公司(母公司)及部件公司以前年度企业所得税差额的情况, 公司实际控制人全额承担需补缴的所得税款及相关费用。

(2) 公司是研发驱动型的企业，每年在研发费用上投入比较大，研发费用加计扣除对公司所得税费用有一定影响，但是总体影响不大。项目组对研发费用加计扣除对所得税费用的影响进行了测算，报告期内每年对公司净利润的影响数约在 120 万左右。

(3) 公司 2009 年 1-9 月份所得税计缴比例较低，主要是因为公司子公司电机公司截至 2008 年底存在超过 200 万元的累计亏损，子公司部件公司 2008 年度亏损 207.01 万元；因此 2009 年 1-9 月计缴所得税时，电机公司和部件公司需在弥补往年亏损的基础上进行计缴，应纳税所得额较小，致使合并报表整体所得税计缴比例相对较低。

(4) 2009 年 1-9 月份现金流量表中“支付的各项税费”大幅下降，主要是由于自 2008 年起实施新税法，2008 年 1-11 月公司（母公司）按照 25% 所得税税率预缴所得税；而公司（母公司）于 2008 年 11 月 25 日被认定为国家重点支持的高新技术企业，2008 年度享受所得税减按 15% 的税率征收的优惠政策，导致公司 2008 年末应缴所得税为 -300.15 万元。这部分多缴税金抵扣了部分 2009 年 1-9 月的应缴税金，导致 2009 年 1-9 月当期现金流量表中“支付的各项税费”也大幅降低。

#### 4、关注发行人及其自然人股东第一次出资不到位及第二次增资时以借款出资并以收购同一控制公司的资产负债的行为

##### 答复：

(1) 1995 年公司前身新时达有限公司设立时，各股东认缴的 50 万元出资未及时到位，2001 年 10 月，新时达有限公司时任股东纪德法、袁忠民、朱强华、刘丽丽、赵刚以货币资金 50 万元补足全部出资，注册资本已经全部缴纳，纠正了设立时出资未到位的问题。

发行人律师上海市广发律师事务所认为：虽然新时达有限公司设立时注册资本未及时到位，但相关股东以货币资金形式补足了全部出资，发行人的注册资本已足额缴纳，不会对公司产生不利的影响，亦不会对发行人本次发行上市构成法律障碍。

(2) 对于自然人股东 2001 年增资时以借款出资并以收购同一控制公司的资



产负债的行为，参见招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人的股本形成、变化及资产变化情况”之“（三）发行人设立以来的资产变化情况”中的具体内容。

发行人律师上海市广发律师事务所认为：新时达电气本次以增资资金收购相关资产和负债，以及债权转让事项，不存在违反当时法律规定的情形；对于进入新时达电气的上述资产和负债，其以信息科技的账面值作价系同一实际控制人的企业之间协商的结果，且浙江勤信资产评估有限公司已对该等资产和负债进行了补充评估、评估结果与该等资产和负债的账面值相差很小；并且发行人至今未因该等债务转让而引发任何债务纠纷；经过本所律师对相关资产、负债进入新时达电气后的变化过程及新时达电气原所欠信息科技债务形成过程的核查，相关资产已经转入新时达电气，没有损害新时达电气或其他股东的利益，不会对发行人本次发行上市构成法律障碍。

5、新时达电缆的问题，该问题有以下几方面：（1）商号相同；（2）新时达电缆的产品 80%向发行销售；（3）新时达电缆与发行人在同一地块，连分割的围墙也没有。关注公司目前最主要供应商“上海新时达电线电缆有限公司”交易价格的公允性。

#### 答复：

项目组已就有关问题进行了尽职调查，并在招股说明书中披露了关于上海新时达电线电缆有限公司的情况说明。另外，根据反馈意见的要求，项目组对上海新时达电线电缆有限公司的情况进一步尽职调查。

经调查，上海新时达电线电缆有限公司的有关情况如下：

#### （1）上海新时达电线电缆有限公司的历史沿革

上海新时达电线电缆有限公司原名为“上海祥华电线电缆有限公司”，于 2003 年 7 月 16 日在上海市嘉定区工商行政管理局登记注册，持有注册号为 310114000753818 的《企业法人营业执照》，注册资本为人民币 600 万元，法定代表人为孔善祥，住所为上海市嘉定区南翔镇新丰村新勤路 289 号，公司类型为有限责任公司，经营范围为“电线、电缆、水泵、电器的生产、销售，像塑制品，机

电设备的批售，从事货物及技术的进出口服务（涉及行政许可的，凭许可证经营）。”

2003年7月16日，上海祥华电线电缆有限公司由自然人孔善祥、陈克霞共同出资设立，住所为嘉定区江桥镇五四村182号，注册资本为人民币100万元，其中，孔善祥以货币资金出资人民币50万元（占注册资本的50%），陈克霞以货币资金出资人民币50万元（占注册资本的50%）。

2004年1月，上海祥华电线电缆有限公司名称变更为“上海新时达电线电缆有限公司”。

2005年10月，上海新时达电线电缆有限公司住所变更为“嘉定区南翔镇新丰村新勤路289号”。

2007年8月，上海新时达电线电缆有限公司以未分配利润增加注册资本至600万元，其中原股东孔善祥的出资额增加至402万元（占注册资本的67%），陈克霞的出资额增加至198万元（占注册资本的33%）。

## （2）公司与上海新时达电线电缆有限公司合作的背景

发行人早年一直从事电梯控制系统的研发、生产和销售，在发行人向电梯整机客户销售电梯控制成套系统、电梯微机控制板等电梯控制核心部件的同时，部分下游客户往往要求公司为其配套提供电梯专用电线电缆。由于电梯属于特种设备，下游电梯整机客户尤其是知名品牌客户对电梯配套产品的质量要求严格，综合考虑产品的质量有效控制、成本等诸多因素，发行人于2003年与专业生产电线电缆的上海祥华电线电缆有限公司（上海新时达电线电缆有限公司的原名）建立了产品定点采购关系。

之后，发行人根据电梯整机客户的配套需求，以及发行人主营产品对电线电缆原料的需求，向上海祥华电线电缆有限公司采购电梯专用电线电缆。而上海祥华电线电缆有限公司的主要业务是为发行人定点生产电梯专用电线电缆，其产品主要销给发行人。鉴于上述合作模式，上海祥华电线电缆有限公司与发行人的主要产品具有面对同一客户的特性。为了方便产品的销售以及客户质量认证体系方面的考虑，且上海祥华电线电缆有限公司与发行人所从事业务分属于不同行业，经发行人与上海祥华电线电缆有限公司协商一致，并经上海市工商行政管理局嘉

定分局核准，上海祥华电线电缆有限公司开始使用“新时达”商号，于2004年1月12日将名称变更为“上海新时达电线电缆有限公司”。

(3) 上海新时达电线电缆有限公司主要产品、主要客户及其对发行人的销售占其各期销售收入比重

上海新时达电线电缆有限公司主要从事电线电缆的生产和销售，其主要产品为电梯专用电线电缆（属于电气装备用电线电缆）。2007年度至2009年度，上海新时达电线电缆有限公司主要客户及其对发行人的销售占比情况如下：

| 年度      | 客户名称         | 销售金额（万元）        | 占当期销售收入的比重     |
|---------|--------------|-----------------|----------------|
| 2009 年度 | <b>1、发行人</b> | <b>2,545.60</b> | <b>92.45%</b>  |
|         | 2、第二大客户      | 80.01           | 2.91%          |
|         | 3、第三大客户      | 65.35           | 2.37%          |
|         | 4、第四大客户      | 22.09           | 0.80%          |
|         | 5、第五大客户      | 20.2            | 0.73%          |
|         | 6、其他         | 20.12           | 0.73%          |
|         | <b>合计</b>    | <b>2,753.37</b> | <b>100.00%</b> |
| 2008 年度 | <b>1、发行人</b> | <b>2,705.08</b> | <b>91.03%</b>  |
|         | 2、第二大客户      | 149.96          | <b>5.05%</b>   |
|         | 3、第三大客户      | 36              | <b>1.21%</b>   |
|         | 4、第四大客户      | 34.7            | <b>1.17%</b>   |
|         | 5、第五大客户      | 23.27           | <b>0.78%</b>   |
|         | 6、其他         | 22.52           | <b>0.76%</b>   |
|         | <b>合计</b>    | <b>2,971.53</b> | <b>100.00%</b> |
| 2007 年度 | <b>1、发行人</b> | <b>4,242.63</b> | <b>96.07%</b>  |
|         | 2、第二大客户      | 108.04          | <b>2.45%</b>   |
|         | 3、第三大客户      | 46.85           | <b>1.06%</b>   |
|         | 4、第四大客户      | 12.84           | <b>0.29%</b>   |
|         | 5、其他         | 5.93            | <b>0.13%</b>   |
|         | <b>合计</b>    | <b>4,416.29</b> | <b>100.00%</b> |

上表显示，作为发行人电梯专用电线电缆定点供应商，上海新时达电线电缆有限公司的业务主要是为公司配套生产电梯专用电线电缆。

(4) 上海新时达电线电缆有限公司对发行人的销售价格采取的定价方式

上海新时达电线电缆有限公司对发行人的销售价格的定价，采取电线电缆行

业普遍采用的“材料成本+增值额”的定价模式，即以铜（铝）杆的采购价格加上一定比例确定销售价格。这主要是由于铜材是电线电缆产品的主要原材料，其一般占材料总成本的70-80%，而铜材价格往往波动较大。

具体定价方式如下：

交易当月以上月平均铜价（根据长江现货铜价统计）为基础，上海新时达电线电缆有限公司根据其产品预期增值额（参考市场增值额并考虑合理折让）向发行人提供当月报价单，最终经双方协商确定当月各种规格型号电线电缆的交易执行价格，每月按照上述定价方式根据统计的上月平均铜价调整一次价格。

（5）上海新时达电线电缆有限公司对发行人销售价格与同期市场价格的差异以及交易价格的公允性

#### 1) 与同行业上市公司产品毛利率比较

上海新时达电线电缆有限公司主要是为发行人配套生产电梯专用电线电缆，其在报告期内对发行人销售金额超过其销售总额的90%，其余产品销售主要为外销（电线电缆出口享受增值税退税优惠），而且电线电缆产品规格型号众多造成对不同客户销售的产品差异较大，因此上海新时达电线电缆有限公司对发行人销售价格与其对第三方销售价格的可比样本较少。

根据电线电缆行业普遍采用的“材料成本+增值额”定价模式，毛利率指标可以基本反映电线电缆产品的价格公允情况。上海新时达电线电缆有限公司对发行人销售金额超过其销售总额的90%，其产品综合毛利率基本代表了其对发行人销售产品的毛利率水平。

2007年至2009年，上海新时达电线电缆有限公司以及同行业上市公司的毛利率指标情况如下：

| 公司名称             | 毛利率类别   | 2009年度      | 2008年度 | 2007年度 |
|------------------|---------|-------------|--------|--------|
| 南洋股份<br>(002212) | 综合毛利率   | 19.30% (注1) | 15.81% | 13.94% |
| 宝胜股份<br>(600973) | 综合毛利率   | 13.51% (注1) | 9.16%  | 14.17% |
| 太阳电缆<br>(002300) | 综合毛利率   | 19.20% (注1) | 10.86% | 11.18% |
|                  | 电力电缆毛利率 | 13.00% (注1) | 8.23%  | 8.82%  |

|               |                     |                   |               |               |
|---------------|---------------------|-------------------|---------------|---------------|
|               | 特种电缆毛利率             | 20.74%（注1）        | 13.17%        | 13.30%        |
|               | 建筑用线毛利率             | 23.76%（注1）        | 12.03%        | 11.60%        |
|               | 数据电缆毛利率             | 28.61%（注1）        | 8.56%         | 13.27%        |
|               | 架空线毛利率              | 21.94%（注1）        | 9.88%         | 12.01%        |
|               | 装备用线毛利率             | <b>21.13%（注1）</b> | <b>17.26%</b> | <b>21.37%</b> |
| 上海新时达电线电缆有限公司 | 装备用线毛利率<br>（即综合毛利率） | <b>20.52%（注2）</b> | <b>15.25%</b> | <b>19.48%</b> |

注1：由于相关上市公司2009年度数据尚未公布，上表上市公司2009年度各类产品毛利率选取2009年1-6月的数据作为比较对象；

注2：上海新时达电线电缆有限公司2009年度毛利率为全年综合毛利率；

数据来源：太阳电缆《首次公开发行股票招股说明书》以及上市公司的公开资料。

上表显示，报告期内上海新时达电线电缆有限公司产品（装备用线）毛利率处于同行业细分产品毛利率的合理范围内，与同行业上市公司装备用线毛利率相近（与太阳电缆装备用线毛利率差距较小）。上海新时达电线电缆有限公司综合毛利率高于同行业综合毛利率，主要是由于其产品为装备用线，该类产品毛利率较高（2007年至2009年，太阳电缆装备用线均高于综合毛利率）。

2) 上海新时达电线电缆有限公司对发行人销售同规格产品与其向第三方销售价格比较

如上所述，上海新时达电线电缆有限公司对发行人销售价格与其对第三方销售价格的可比样本较少，但该等销售价格比较仍具有一定的参考意义。通过选取同期可比规格产品销售价格进行比较，结果显示大部分同规格产品销售的单价价差在5-10%之间，价格差异的范围是较为合理的。价格比较的具体情况如下：

| 序号  | 销售日期   | 规格型号                  | 该规格型号占当年公司采购电线电缆总额的比例 | 向发行人销售单价（元） | 向第三方销售单价（元） | 差异     |
|-----|--------|-----------------------|-----------------------|-------------|-------------|--------|
| 样本1 | 2007.3 | 0.75MM2 软导线/蓝色/RV0.75 | 2.20%                 | 0.43        | 0.48        | -9.40% |
| 样本2 | 2007.3 | 1MM2 软导线/黑色/RV1       | 0.12%                 | 0.57        | 0.62        | -9.02% |
| 样本3 | 2007.3 | 0.75MM2 软导线/红色/RV0.75 | 0.16%                 | 0.43        | 0.48        | -9.39% |
| 样本4 | 2007.3 | 0.75MM2 软导线/棕色/RV0.75 | 0.13%                 | 0.43        | 0.48        | -9.41% |
| 样本5 | 2007.3 | 0.75MM2 软导线/          | 0.01%                 | 0.43        | 0.48        | -9.35% |

|       |         |                            |       |       |       |         |
|-------|---------|----------------------------|-------|-------|-------|---------|
|       |         | 绿色/RV0.75                  |       |       |       |         |
| 样本 6  | 2007.8  | 2 芯圆电缆<br>/RVV2/2*0.75     | 1.73% | 1.27  | 1.31  | -2.61%  |
| 样本 7  | 2007.10 | 2 芯圆电缆<br>/RVV2/2*0.75     | 1.73% | 1.27  | 1.43  | -10.88% |
| 样本 8  | 2007.11 | 24 芯扁电缆<br>/TVVB24/24*0.75 | 0.60% | 15.85 | 15.76 | 0.52%   |
| 样本 9  | 2007.11 | 1.5MM2 软导线/蓝色/RV1.5        | 0.01% | 0.98  | 1.01  | -2.63%  |
| 样本 10 | 2007.11 | 2 芯圆电缆<br>/RVV2/2*0.75     | 1.73% | 1.27  | 1.43  | -10.70% |
| 样本 11 | 2008.3  | 10MM2 软导线/绿色/BVR10         | 0.13% | 6.40  | 6.74  | -5.00%  |
| 样本 12 | 2008.3  | 10MM2 软导线/黄色/BVR10         | 0.16% | 6.40  | 6.74  | -5.00%  |
| 样本 13 | 2008.3  | 10MM2 软导线/蓝色/BVR10         | 0.12% | 6.40  | 6.74  | -5.00%  |
| 样本 14 | 2008.05 | 6MM2 软导线/黄色/BVR6(19/0.64)  | 0.21% | 3.78  | 3.98  | -5.00%  |
| 样本 15 | 2008.05 | 6MM2 软导线/绿色/BVR6(19/0.64)  | 0.19% | 3.78  | 3.98  | -5.00%  |
| 样本 16 | 2008.05 | 6MM2 软导线/红色/BVR6(19/0.64)  | 0.43% | 3.78  | 3.98  | -5.00%  |
| 样本 17 | 2008.05 | 6MM2 软导线/黑色/BVR6           | 0.44% | 3.78  | 3.98  | -5.00%  |
| 样本 18 | 2008.05 | 10MM2 软导线/黑色/BVR10         | 0.10% | 6.22  | 6.55  | -5.00%  |
| 样本 19 | 2008.05 | 10MM2 软导线/黑色/BVR10         | 0.10% | 6.22  | 6.55  | -5.00%  |
| 样本 20 | 2008.7  | 24 芯扁电缆<br>/TVVB24/24*0.75 | 0.93% | 15.43 | 14.74 | 4.65%   |
| 样本 21 | 2009.07 | 12 芯圆电缆<br>/RVV12/12*0.75  | 0.37% | 4.82  | 5.13  | -6.07%  |
| 样本 22 | 2009.10 | 4 芯圆电缆<br>/RVV4/2*2*0.75   | 2.45% | 2.24  | 2.27  | -1.61%  |
| 样本 23 | 2009.10 | 36 芯扁电缆<br>/TVVB36/36*0.75 | 0.57% | 17.43 | 19.66 | -11.33% |
| 样本 24 | 2009.10 | 60 芯扁电缆<br>/TVVB60/60*0.75 | 0.31% | 29.46 | 31.88 | -7.61%  |

上海新时达电线电缆有限公司对发行人销售同规格产品与其向第三方销售价格差异的主要原因如下：

1) 电缆公司是发行人的定点供应商，其 90%以上的产品都是根据发行人的需求，大批量生产并直接销售给发行人，有利于保证其销售额的稳定性和持续性，因此其给予发行人一定程度的价格折让是合理的。

2) 参考以电线电缆为业务的主要上市公司的公开资料，该行业的销售费用率约在 2%-5%之间。而由于电缆公司是发行人的定点供应商，与其向第三方销售相比，长期战略合作关系的建立使其对发行人的销售基本上不产生销售费用，因此其向发行人销售产品的价格下降一定幅度也是合理的。

综上，项目组认为：发行人与上海新时达电线电缆有限公司之间的交易价格公允，不存在利益输送的情况。

#### (6) 上海新时达电线电缆有限公司近三年的主要财务指标

2007 年度至 2009 年度，上海新时达电线电缆有限公司的主要财务指标如下：

单位：万元

| 项 目  | 2009 年末<br>/2009 年度 | 2008 年末<br>/2008 年度 | 2007 年末/<br>2007 年度 |
|------|---------------------|---------------------|---------------------|
| 资产总额 | 1,284.34            | 1,397.10            | 1,431.24            |
| 净资产  | 1,027.96            | 1,188.43            | 1,045.38            |
| 营业收入 | 2,753.37            | 2,971.53            | 4,416.29            |
| 净利润  | 270.75              | 164.62              | 426.47              |

#### (7) 上海新时达电线电缆有限公司使用“新时达”商号的原因

上海新时达电线电缆有限公司使用“新时达”商号的原因参见本问题之“(2) 公司与上海新时达电线电缆有限公司合作的背景”的相关内容。

#### (8) 上海新时达电线电缆有限公司与发行人经营场所相邻的原因

发行人住所为上海市嘉定区南翔镇新勤路 289 号，该门牌号码由该地块内的多处工业厂房共用。发行人拥有该门牌号码中的部分厂房，并已取得了房地产权证书。

上海新时达电线电缆有限公司（原名：上海祥华电线电缆有限公司）成立时的住所为嘉定区江桥镇五四村 182 号，与公司建立合作关系后，其产品主要是供应给发行人。出于交货及时、节省运输成本的考虑，上海新时达电线电缆有限公司于 2005 年开始向上海南翔新丰经济发展有限公司租赁其位于南翔镇新丰村新勤

路 289 号的部分房屋用于生产和办公。

经项目组联合发行人律师实地调查，上海新时达电线电缆有限公司与发行人经营场所相邻，且门牌号相同，但实际经营场所完全分开。

(9) 上海新时达电线电缆有限公司与发行人及其股东是否有潜在的关联关系

项目组联合发行人律师、申报会计师，对上海新时达电线电缆有限公司与发行人及其股东是否有潜在的关联关系进行了核查。经核查，孔善祥、陈克霞所持有上海新时达电线电缆有限公司股权的全部出资系其自有资金，该等股权系由孔善祥、陈克霞实际持有，上海新时达电线电缆有限公司股东与发行人及其股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系；发行人及其股东不存在向上海新时达电线电缆有限公司委派董事、监事和高级管理人员的情形；发行人不存在参与上海新时达电线电缆有限公司经营决策和财务决策的情形。

截至反馈意见回复之日，项目组认为：上海新时达电线电缆有限公司与发行人及其股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系或潜在关联关系。

2010 年 5 月，发行人以受让股权和增资相结合的方式，收购上海新时达电线电缆有限公司 51% 的股权，上海新时达电线电缆有限公司于 2010 年 5 月 7 日完成了本次收购的工商变更登记。本次收购后，上海新时达电线电缆有限公司成为发行人的控股子公司，发行人持有其 51% 的股权，孔善祥持有其 33% 的股权，陈克霞持有其 16% 的股权。

**6、发行人成本控制水平。**招股书显示，发行人在各产品毛利率下降的情况下，通过提高高毛利产品的占比，使综合毛利率水平的不断提高。但从营业利润率看，发行人营业利润率却出现了下降，其中主要原因为管理费用率的上升，需关注发行人成本费用控制水平。

#### **答复：**

(1) 首先，从公司销售费用、管理费用以及财务费用所占营业总收入的比例来看，公司报告期内“三费”总体费用率在 20% 左右，与同行业上市公司的平均水平基本相当，因此公司的“三费”总体费用率是合理的。



(2) 报告期内，公司管理费用率相对较高，这主要是由于研发费用较高所致。公司是研发驱动型企业，坚实的研发实力是公司的立足之本，因此每年的研发投入也相对较高。报告期内，公司研发投入占营业收入的比例如下：

| 项 目            | 2009 年    | 2008 年    | 2007 年    |
|----------------|-----------|-----------|-----------|
| 研发经费投入（万元）     | 2,717.66  | 1,960.84  | 2,219.86  |
| 营业收入（万元）       | 40,759.20 | 34,285.93 | 38,189.37 |
| 研发经费投入占营业收入的比例 | 6.67%     | 5.72%     | 5.81%     |

(3) 需要强调的是，公司在报告期内营业利润率下降却能够维持相对较高的毛利率，正是基于公司对研发费用的高投入。从长远来看，对研发费用的投入有利于增强公司立足之根本，提高公司的长期竞争力，为公司未来的盈利能力提供充分的保证。

(4) 保荐机构项目组已在招股说明书“第十一节管理层讨论与分析”之“二、盈利能力分析”中“(五) 公司经营成果变动情况分析”之“1、期间费用分析”中对管理费用增长原因做了详尽分析。

**7、对非经常性收益的依赖。**招股书显示，发行人非经常性损益占净利润的比例较高，特别是 2007 年超过 30%。

**答复：**

(1) 公司 2007 年扣除所得税影响后的非经常性损益占归属母公司所有者净利润比例较高，主要是由于公司 2007 年享受的 15% 所得税税率优惠是上海市地方政策，与国家有关税收政策不符，公司将 15% 税率与 33% 税率之间的差额作为非经常性损益列示，金额为 14,829,318.67 元。

(2) 扣除 2007 年度所得税差产生的非经常性损益，报告期内公司扣除所得税影响后的非经常性损益金额占归属母公司所有者的净利润的比例基本维持在 10% 左右，2009 年占比为 15.18%，可见，公司经营没有严重依赖非经常性收益。

(3) 不考虑 2007 年度所得税差产生的非经常性损益，公司非经常性损益主要由政府补助构成。公司是研发驱动型企业，每年形成大量的研发成果，当地政府主管部门根据研发成果和研发项目给与一定的资助。因此，公司每年的非经常性

损益来源是比较稳定的。

#### （四）保荐机构内核小组会议意见及落实情况

1、关注公司近期固定资产大幅提高而募集资金投资项目中仍主要为固定资产投资；需关注和分析，发行人思义路工厂大笔的固定资产投资对增强发行人盈利能力产生了哪些影响。

##### 答复：

随着公司市场和生产规模的扩大，经营稳定性显著提高，受日趋激烈的市场竞争压力，创业期轻资产模式已不适应公司大规模生产和进一步发展的要求。在公司确立了电梯控制系统领域领先地位的基础上，新的发展阶段对公司在企业形象、品牌建设、发展战略、市场环境等诸多方面提出了新的要求，公司需要进一步加大固定资产投入，解决长期发展面临的场地不足问题、产能瓶颈问题以及业务领域扩展问题。因此，公司于 2008 年建成了思义路工厂，主要解决了办公和生产场地问题，本次募集资金投资项目建设系在此基础上主要解决产能瓶颈问题。

本保荐机构项目组已将建设思义路工厂固定资产投资必要性以及本次募集资金大规模固定资产投资的必要性在招股说明书“第十三节募集资金运用”之“四、募集资金固定资产投入与产出的匹配关系及其合理性分析”之“（二）募集资金固定资产投资的必要性分析”充分披露。

2、融资必要性。本次募集资金投资项目合计共需资金 1.8548 亿元，根据公司提供的报表以及与发行人相关人员沟通，预计 2009 年度净利润（扣非孰低原则）将在 5200 万元以上，按照合理的发行市盈率和公开发行比例，本次募集资金将在 4 亿元以上。综合考虑发行人资产负债率（34.35%），货币资金余额（7830）万元，上述资金完全可以通过增加负债的途径解决，需说明发行人的融资必要性。

##### 答复：

（1）本次募集资金投资项目是公司根据目前的发展阶段、资产负债结构和长期资金需求等因素而设计的，并经过公司、项目组以及公司聘请的专业机构反复论证。公司董事会已对募集资金投资电梯专用系列变频器扩建技术改造项目、

电梯控制成套系统扩建技术改造项目、企业技术中心扩建项目的可行性进行认真分析，确信投资项目具有较好的市场前景和盈利能力，有效防范投资风险，提高募集资金使用效益，公司董事会认为：以募集资金投资于这三个项目是可行的。

项目组通过到公司的生产车间实地查看以及与一线生产人员进行沟通、访谈，确认了本次募投项目投资的必要性和合理性。经核查，项目组认为，本次募集资金投资项目的必要性和可行性经过了充分的论证，具有较低的项目投资风险，募集资金投资金额适当，不会使公司资产负债结构将发生重大的变化。

(2) 公司已按照发展战略规划、发展阶段以及自身特性，制定了详细的中长期融资计划，未来将根据市场环境变化、客户需求、技术储备等因素分步实施融资行为，避免一次性融资过大，而造成由于融资规模与业务规模不相适应带来的管理能力不足、资金闲置等负面影响。

(3) 除获取本次发行募集资金以满足公司短期融资需求外，公司上市的重大意义还在于树立公司的影响力、品牌形象以及建立优质的后续融资平台等。

(4) 针对内核预审员所提出的“公司资产负债率相对较低，货币资金余额较大，募投资金完全可以通过增加负债的途径解决。”的问题，项目组认为，发行人本次通过首次公开发行募集资金是非常必要的，体现如下：

1) 资产负债率低是电气自动化行业的特性。与同行业上市公司的资产负债率水平相比，公司的资产负债率略高于同行业公司的平均数。截至 2009 年 9 月 30 日，同行业可比上市公司偿债能力指标值如下：

| 项 目        | 流动比率        | 速动比率        | 资产负债率         |
|------------|-------------|-------------|---------------|
| 许继电气       | 1.65        | 1.11        | 49.52%        |
| 智光电气       | 1.47        | 1.06        | 51.88%        |
| 海得控制       | 3.66        | 2.66        | 24.64%        |
| 思源电气       | 2.73        | 2.05        | 21.70%        |
| 长征电气       | 1.91        | 1.23        | 38.17%        |
| 万力达        | 5.85        | 4.84        | 13.10%        |
| <b>平均值</b> | <b>2.88</b> | <b>2.16</b> | <b>33.17%</b> |

如果公司通过负债融资解决募投项目，公司的资产负债结构将远远偏离行业特性，偿债风险将会大幅提高，不利于公司的正常经营。

2) 对于公司而言, 负债融资在实际操作中并不具备可行性。众所周知, 中小企业贷款难, 尤其是长期贷款则更难; 而如果是短贷长用, 则公司的偿债风险和经营风险就会大幅提升。根据银行的评估, 公司最高的贷款额度约为 9,000 万元, 而公司目前已经使用了 6,000 万元的银行借款, 因此可用的银行额度已经不高, 通过贷款解决募投项目并不现实。

3) 公司是研发驱动型企业, 其技术储备较为充分, 尽管从目前来看, 一些公司正在研发的项目短期内尚未具备产业化的条件, 但在未来 2-3 年内, 一旦时机成熟均有可能需要进行产业化投资 (如港口起重机械变频器等项目已进入小试阶段)。若公司在现阶段用尽银行贷款和自有资金来解决募投项目, 则公司后续的新技术产业化将失去保障, 公司也可能因此错失良好的发展机遇。此外, 如果本次发行出现超募资金的情况, 公司充足的技术储备也为公司在提供了合适的资金投向。

3、未来的增长点。发行人在行业中的领先地位, 另一方面我们也看到未来发行人的增长面临的压力越来越大。在电梯控制系统领域, 发行人有效市场占有率已经达到近 40%; 未来五年市场需求的复合增长率约为 12%, 增长率下降趋势明显, 需要关注发行人电梯控制系统业务未来的增长潜力以及本次募集资金投资项目“电梯控制成套系统扩建技术改造项目”(产能扩张 1 倍) 的市场消化问题。在发行人今年快速发展的变频器行业, 目前的竞争格局显示发行人主要面临的竞争对手为外资品牌, 竞争将更加激烈, 同时由于变频器的市场容量较小, 其增长对发行人收入和利润的贡献也相对小得多。

#### 答复:

(1) 截至 2008 年末, 我国的人均电梯保有量为 8.7 台/万人, 远低于全球 14.8 台/万人的平均水平, 与发达国家约 50 台/万人的拥有量更是相距甚远, 可见我国电梯使用水平还很低。我国城市化快速推进、人民生活水平提高、人口老龄化等因素将推动我国电梯行业的稳步发展, 继而为电梯配件行业带来广阔的市场前景。据 CCID 预测, 2013 年我国电梯控制系统和电梯变频器的市场需求量将分别达到 60 亿元和 15.88 亿元, 两者合计的总体市场容量高达将近 76 亿元。而公司 2008 年度营业收入为 3.42 亿元, 存在着较大的发展提升空间。

(2) 随着国内整梯价格竞争日趋激烈的趋势，电梯整机厂商自主生产控制系统成本较高，电梯控制系统和电梯变频器的有效竞争市场逐年上升，以电梯控制系统市场为例，有效竞争市场规模占总体市场规模的比例已经从 2006 年的 30.8% 上升至 2008 年的 38.6%。综合有效竞争市场的上升趋势以及行业的自然增长率，可供公司挖掘的有效竞争市场规模是非常可观的。

(3) 针对于本次募集资金投资项目中“电梯控制成套系统扩建技术改造项目”（产能扩张 1 倍）的市场消化问题，项目组认为：

首先，据 CCID 预测 2009 年-2013 年我国电梯控制系统行业市场需求量的复合增长率将能达到 12.22%。即使公司保持现有市场占有率不变的情况下，随着市场的自然增长以及有效竞争市场的不断扩大，新增的市场需求将消化成套系统项目 70%-80% 的新增产能。

其次，公司电梯控制成套系统产品在产能旺季时已不能满足客户（尤其是大客户）采购需求，只能以电梯控制电梯智能化微机控制板、电梯专用变频器等细分产品组合销售的方式替代电梯控制成套系统，但该种方式未能完全满足客户的需求，存在客户流失的风险。本次电梯控制成套系统产能扩张，一部分需要解决目前现有客户对电梯控制成套系统的隐性需求，因此扩产后电梯控制成套系统产品的相对市场占有率会有一定幅度的提升。

另外，公司在市场竞争中具备诸多优势，如行业龙头地位、产品性价比优势等，将为“电梯控制成套系统扩建技术改造项目”的新增产能消化提供有力支持，因此项目新增产能是完全能够被消化的。

(4) 从电梯变频器市场来看，据 CCID 预测，2013 年我国电梯变频器的市场需求量将达到 15.88 亿元。而 2009 年全年公司电梯变频器系列产品销售（包括单独销售和作为成套系统的部件配套销售）的总金额约在 1 亿元左右。虽然电梯变频器总体市场规模不大，但是公司目前电梯变频器的销售规模还相对较小，具有相当大的市场挖掘潜力；此外公司电梯变频器产品为公司业务规模的扩大和提升综合竞争力作出了很大的贡献，主要体现在以下几个方面：

1) 公司电梯变频器产品已经被市场所认可，具备了较强的市场竞争力。国内

电梯变频器市场长期以来由外资品牌垄断，作为专业的电梯部件配套供应商，公司率先打破了外资垄断的局面，近年来增长非常迅速，成为公司新的利润增长点。2008年度电梯专用变频器（含一体化电梯驱动控制器）销量较2007年度增长162.07%，2009年较2008年增长156.95%；2008年度门机变频器销量较2007年度增长466.47%，2009年销量已较2008年增长178.61%。

2) 由于发行人会计报表统计的电梯变频器销售只是单独销售的部分，2009年公司的电梯变频器产品销售收入为4494万元，但如果同时考虑用于自配套生产成套系统产品的电梯变频器产品，2009年全年公司电梯变频器的销售总金额约在1亿元左右，约占2009年预计销售总额的25%。

3) 电梯变频器为维持公司综合毛利率稳定提供了有利支持。第一，电梯变频器产品毛利率较高，近两年该产品单独销售大幅增长，大幅增强了其对公司综合毛利的贡献；第二，电梯专用变频器作为部件配套生产电梯控制成套系统产品的数量大幅增加，有效地降低了电梯控制成套系统产品的生产成本，稳定了销售占比最高的电梯控制成套系统产品的毛利率水平。

3) 电梯变频器产业化后，公司的产品线得以进一步完善，各产品的“协同效应”明显，大大增强了公司的综合竞争力。

## （五）保荐机构关于与其他证券服务机构专业意见的重大差异说明及解决情况

无。

## 三、广发证券的保荐意见

综上所述，广发证券认为新时达本次公开发行股票符合《公司法》、《证券法》和《首次公开发行股票并上市管理办法》等有关首次公开发行股票的法律、法规、通知中所规定的条件，募集资金投向符合国家产业政策要求，广发证券同意向中国证监会保荐新时达申请首次公开发行股票。

#### 四、其他需要说明的事项

无其他需要说明的事项。

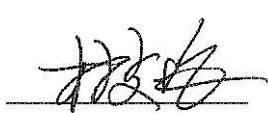
特此呈报。

（以下无正文）

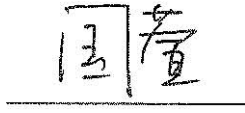
[此页无正文，专用于广发证券股份有限公司关于上海新时达电气股份有限公司首次公开发行股票的发行业保荐工作报告之签章页]

保荐代表人：

签名：



林文坛



国 莹

2010年8月7日

保荐业务部门负责人：

签名：



钮华明

2010年8月7日

内核负责人：

签名：



林治海

2010年8月7日

保荐业务负责人：

签名：



林治海

2010年8月7日

保荐机构法定代表人：

签名：



王志伟

2010年8月7日

广发证券股份有限公司（盖章）



2010年8月7日