（上接A18版）

主要财务指标计算：

流动比率=流动资产/流动负债

速动比率=（流动资产-存货账面价值）/流动负债

归属于母公司股东的每股净资产=归属于母公司股东的期末净资产期末股本总额

资产负债率（母公司）=（母公司负债总额/母公司资产总额）×100%

无形资产（扣除土地使用权等后）占净资产的比例=（无形资产-土地使用权）/期末净资产

应收账款周转率=营业收入/应收账款平均余额

存货周转率=营业成本/存货平均余额

息税折旧摊销前利润=利润总额+利息支出+固定资产折旧+长期待摊费用+无形资产本年摊销

利息保障倍数=（利润总额+利息支出）/利息支出

每股经营活动产生的现金流量净额=经营活动产生的现金流量净额/期末股本总额

每股净现金流量=现金及现金等价物净增加额/期末股本总额

（四）管理层讨论与分析

1、财务状况分析

公司管理层认为：报告期，公司财务状况和资产质量良好，公司制定了稳健的会计估计政策，主要资产的减值准备充分合理。公司资产整体营运效率较高，存货周转率和总资产周转率均处于较好水平。报告期，公司管理层加强了对存货的管理，对于存货库存进行了有效的控制与利用，提高了存货周转率。公司财务结构稳健。与同行业可比上市公司相比，公司流动比率和速动比率处于较低水平，资产负债率高于平均水平。偿债指标体现出公司存在一定的偿债风险，若不能及时取得银行借款或者以其他方式融资，公司将面临一定的偿债压力，进而可能影响公司的正常生产经营。因此，公司急需拓宽融资渠道，利用资本市场进行股权融资。

2、盈利能力分析

（1）营业收入总体变动分析

公司主营业务为电梯配重产品、钣金产品等电梯配件的研发、生产和销售；其他业务收入主要为发包经营收入、原材料销售收入等。报告期内，公司主业突出，主营业务收入占营业收入的比重均在99%以上。

报告期内，本公司营业收入变动情况具体如下：

单位：万元；%

项目	2017年1-6月		2016年度		2015年度		2014年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	27,313.94	99.15	56,684.13	95.25	58,979.54	102.47	57,126.62	122.27
其他业务收入	234.81	0.85	438.81	0.74	533.98	0.93	428.90	0.92
营业收入合计	27,548.75	100.00	57,122.94	100.00	59,513.53	100.00	57,555.52	100.00
营业收入增长率	/		-4.02		3.40		/	

（2）主营业务收入分析

报告期内，公司按产品类型划分的主营业务收入结构情况如下：

单位：万元；%

项目	2017年1-6月		2016年度		2015年度		2014年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
对重块	11,165.02	40.88	25,566.57	45.10	30,206.77	51.22	32,696.15	57.23
钣金件	13,912.33	50.93	27,268.08	48.11	24,740.35	41.95	22,329.10	39.09
电梯补偿缆	1,104.23	4.04	1,971.07	3.48	2,070.62	3.51	1,849.09	3.24
干燥设备	452.75	1.66	976.04	1.72	1,426.64	2.42	-	-
玻璃钢防护网	259.49	0.95	573.14	1.01	356.97	0.61	165.24	0.29
其他	420.13	1.54	329.23	0.58	178.20	0.30	87.03	0.15
合计	27,313.94	100.00	56,684.13	100.00	58,979.54	100.00	57,126.62	100.00

报告期内，公司主营业务收入分别为57,126.62万元、58,979.54万元、56,684.13万元及27,313.94万元；以对重块、钣金件、新型补偿缆产品为主，这三类产品合计占各期主营业务收入的95%以上。

（3）利润来源分析

本公司主要从事配重产品、钣金产品等电梯配件的研发、生产和销售，主业突出。报告期内，主营业务收入占营业收入比重达到99%以上，营业利润是本公司利润总额的主要来源。报告期内各期，本公司营业利润占利润总额的比重分别为97.10%、94.43%、93.17%及83.17%。

单位：万元

项目	2017年1-6月	2016年度	2015年度	2014年度
营业利润	3,365.60	7,605.21	7,605.51	6,929.16
利润总额	4,046.73	8,162.86	8,053.96	7,136.26
营业利润占利润总额比例	83.17%	93.17%	94.43%	97.10%
净利润	3,147.67	6,197.16	5,056.02	5,570.29

报告期内，公司净利润和营业收入的增长情况如下表所示：

单位：万元

项目	2017年1-6月	2016年度		2015年度		2014年度
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	27,548.75	57,122.94	-4.02%	59,513.53	3.40%	57,555.52
净利润	3,147.67	6,197.16	22.57%	5,056.02	-9.23%	5,570.29

2014年-2016年，公司营业收入、净利润复合增长率分别为-0.38%和8.44%，净利润增幅高于营业收入。2015年公司在销售收入、利润总额增长情况下，净利润较上年减少，主要系2015年公司退回2012-2014年高新技术企业税收优惠773.70万元，将其计入2015年当期所得税费用所致。2016年公司在销售收入出现下降情形下净利润实现增长，主要系资产减值损失、管理人员和销售人员薪酬、利息支出、研发费用、营业外支出等较上一年减少，投资收益、营业外收入有所增加，以及通过高新技术企业评审享受优惠企业所得税税率导致税负减轻等所致。

2017年1-6月，公司营业收入较上年同期下降340.82万元，净利润较上年同期下降565.88万元，降幅达15.24%，主要系发行人与上海三菱、三菱机电等主要客户实行周期性调价机制，致使2017年上半年价格调整滞后于钢材等主要原材料价格上涨，导致相关产品毛利率出现明显下降所致，如对重块销售价格涨幅未及原材料调整幅度，对重块毛利率下降了9.77个百分点，发行人主营业务毛利率亦下降4.23个百分点。

3、现金流量分析

报告期内，公司现金流量情况如下所示：

单位：万元

项目	2017年1-6月	2016年度	2015年度	2014年度
经营活动产生的现金流量净额	4,898.90	697.37	6,660.46	6,054.18
投资活动产生的现金流量净额	-1,945.57	-833.82	-1,956.60	-4,020.72
筹资活动产生的现金流量净额	563.40	-2,973.49	-1,389.26	-3,264.77
现金及现金等价物净增加额	3,534.65	-3,098.39	3,318.06	-1,231.31

（1）经营活动现金流

2016年度，经营活动产生的现金流量净额为697.37万元，较上一年末大幅减少，主要原因如下：

一是2016年度，发行人销售商品、提供劳务收到的现金较上年下降8,334.30万元，主要系：

①2016年，受对通力销售额下降影响，营业收入较上年下降2,390.59万元，导致销售商品收到的现金下降。

②2016年末应收账款余额较上年末上升6,503.47万元，相应销售商品收到的现金有所减少。应收账款增幅较大的主要原因如下：

①2016年下半年三菱机电供应商管理系统升级，单笔主订单容量增大，且由于单笔主订单全部完成后才开票结算，导致公司开票周期延长，应收账款余额达5,256.73万元，比去年末增长2,938.38万元。

②上海三菱2016年末应收款较2015年末增长3,119.42万元；　2015年末上海三菱预付发行人货款1000万元，期末抵扣应收账款造成2015年末应收账款余额降低；其次，上海三菱每月5-25日按期支付货款。因发行人10月中、下旬及11月上旬的部分收入发票上海三菱未能及时于11月10日之前录入完成，导致10月中、下旬及11月上旬部分应收账款未能在年末前回款，并顺延至1月中下旬回款，从而相应增加了2016年末的应收账款余额；以及2016年上海三菱11-12月含税销售收入同比上年增加约585万元。

二是2016年度，发行人购买商品、接受劳务支付的现金较上年下降4,180.39万元，主要系：受2016年度收入有所下降影响，营业成本较上年下降1,301.28万元。其次，2015年支付了较多2014年末应付账款，应付账款余额从期初的10,283.74　万元下降至年末的8,074.84万元，导致2015年度购买商品、接受劳务支付的现金较高；而2016年末应付账款余额较期初基本持平。

三是2016年度发行人支付的各项税费较上年增长971.21万元；2015年1-3季度，华菱精工按照15%预缴企业所得税，后受2012-2014年高新技术企业税收优惠退回事项影响，于2016年汇算清缴时，改用25%税率重新计算并于2016年缴纳；2016年1-3季度也按25%税率预缴企业所得税，造成2016年实际支付的所得税较2015年增加；其次2015年度公司制定并执行了《销售人员奖励办法》，2016年度支付了2015年度及2016年半年度销售奖励，导致实际支付个人所得税增加；以及当年设备投入较上年下降，可抵扣进项税有所下降，导致实际支付的增值税增加；以上综合影响2016年度支付的各项税费增加。

2014年、2015年及2017年1-6月，公司经营活动产生的现金流量净额分别为6,054.18万元、6,660.46万元和4,898.90万元，保证了生产经营所需资金的正常流转。

（2）投资活动现金流

报告期内各期，公司投资活动产生的现金流量净额均为负数，主要系随着公司产销规模的扩大，购建固定资产、无形资产和其他长期资产而产生的现金支出较大所致。

（3）筹资活动现金流

2014年-2016年，筹资活动产生的现金流量净额为负，主要系公司偿还借款及支付股利所致。

2017年1-6月，筹资活动产生的现金流量净额为正，主要系公司收到的银行与政府借款达3,150.00万元所致。

（五）股利分配政策和最近三年股利分配情况

1、发行人现行的股利分配政策

根据《公司法》等法律法规以及《公司章程》规定，本公司股利分配方案由董事会制订，并须经股东大会审议批准后执行。本公司董事会将充分考虑全体股东的利益，并根据公司的经营业绩、现金流量、财务状况、业务开展状况和发展前景、股利分配的法律和法规限制以及董事会认为相关的其他重要因素基础上，决定是否分配股利以及分配的方式和具体数额。

公司股票全部为普通股，实行同股同利的分配政策，所有股东按持股比例享受股利。本公司股利分配包括现金和股份两种形式。根据《公司法》等法律法规以及公司章程的相关规定，本公司净利润按下列顺序分配：

①弥补以前年度的亏损。

②提取法定公积金。本公司分配当年税后利润时，应当提取税后利润的10%列入公司法定公积金。法定公积金累计额为公司注册资本的50%以上时，可不再提取，法定公积金转为股本时，所留存的该项公积金不得少于转增前公司注册资本的25%。

③经本公司股东大会批准后提取任意公积金。

④支付股东股利。公司不得在弥补亏损和提取公积金之前向股东分配利润。

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。

2、近三年的股利分配情况

①2014年度利润分配情况

2015年6月6日，第一届董事会第六次会议审议通过《2014年度利润分配预案》，董事会提议对公司未分配利润进行分配，本年度分配股利1,960万元。

2015年6月26日，华菱精工2014年度股东大会审议通过上述议案。

②2015年度利润分配情况

2016年4月24日，第一届董事会第十一次会议审议通过《2015年度利润分配预案》，董事会提议对公司未分配利润进行分配，本年度分配股利1,560万元。

2016年5月29日，华菱精工2015年度股东大会审议通过上述议案。

③2016年度利润分配情况

2017年4月1日，第二届董事会第四次会议审议通过《2016年度利润分配预案》，董事会提议对公司未分配利润进行分配，本年度分配股利1,270万元。

2017年4月20日，华菱精工2016年度股东大会审议通过上述议案。

3、本次发行后的利润分配政策

有关本次发行上市后的利润分配政策请参见　重大事项提示、六、（二）本次发行上市后的股利分配政策”。

4、未来三年股东分红回报规划（2016-2018年）

为充分保障公司股东的合法权益，为股东提供稳定持续的投资回报，实现股东投资收益最大化，公司根据《公司法》等相关法律法规以及公司章程的相关规定，制定《宜城市华菱精工科技股份有限公司股东未来分红回报规划（2016-2018年）》，主要内容如下：

①分红回报规划制定原则

公司利润分配规划充分考虑和听取股东（特别是中小股东、公众投资者）、独立董事、监事的意见，坚持以现金分红为主的基本原则，公司如无重大投资计划或重大现金支出等事项发生，每年以现金方式分配的利润应不少于当年实现的可分配利润的百分之二十，且利润分配政策不得违反中国证监会和上交所的有关规定。

②分红回报规划制定考虑因素

公司将着眼于长远的和可持续的发展，在综合考虑行业发展趋势、公司实际经营状况、发展目标、股东的要求和意愿、目前社会外部融资环境及资金成本等因素的基础上，充分考虑公司目前及未来盈利规模、现金流量状况、发展所处阶段、项目投资资金需求、本次发行融资、银行信贷等情况，建立对投资者持续、稳定、科学的回报规划与机制，对公司股利分配作出制度性安排，确保公司股利分配政策的连续性和稳定性。

③发行上市后利润分配规划及计划

公司在依照《公司法》等相关法律法规、规范性文件以及公司章程的规定足额提取法定公积金、任意公积金之后，公司如无重大投资计划或重大现金支出等事项发生，每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的百分之二十。在确保足额现金股利分配的前提下，公司可以另行增加股票股利分配和公积金转增方案。

公司在每个会计年度结束后，由公司董事会提出分红议案，并提交股东大会通过网络投票的形式进行表决。公司接受所有股东、独立董事、监事和公众投资者对公司分红的监督。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。

5、本次发行完成前可供分配利润的分配安排和已履行的决策程序

根据公司2016年第三次临时股东大会决议，公司首次公开发行股票完成前滚存的未分配利润由本次发行完成后的新老股东按发行后的持股比例共同享有。

（六）发行人全资、控股子公司基本情况

1、宜城市安华机电设备有限公司

安华机电系发行人全资子公司，目前基本情况如下：

公司名称	宜城市安华机电设备有限公司
成立时间	2009年3月13日
企业类型	有限责任公司（非自然人投资或控股的法人独资）
法定代表人	黄业华
注册资本	800万元
实收资本	800万元
统一社会信用代码	9134182168499675XP
注册地址	郎溪县梅渚镇大梁工业园区
经营范围	机械配件、风电及风电配件、结构件、轨道交通部件的制造及销售
股权结构	发行人持有100%股权

安华机电经审计的最近一年一期主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2017/6/30	2016/12/31
资产总额	21,968.31	21,599.76
所有者权益	14,258.69	12,139.23
项目	2017年1-6月	2016年度
营业收入	14,107.92	27,285.75
净利润	2,119.46	3,932.19

2、重庆市华菱电梯配件有限公司

重庆华菱系发行人全资子公司，目前基本情况如下：

公司名称	重庆市华菱电梯配件有限公司
成立时间	2013年9月11日
企业类型	有限责任公司（法人独资）
法定代表人	钱国元
注册资本	500万元
实收资本	500万元
注册号	500224000262208
注册地址	重庆市铜梁区东城街道办事处金地大道（工业园区内）
经营范围	电梯配件、机械配件、风电及风电配件、轨道交通部件制造、销售
股权结构	发行人持有100%股权

重庆华菱经审计的最近一年一期主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2017/6/30	2016/12/31
资产总额	3,208.94	1,685.05
所有者权益	-83.63	-134.16
项目	2017年1-6月	2016年度
营业收入	1,497.31	3,125.12
净利润	50.53	-307.80

3、广州市华菱电梯配件有限公司

广州华菱系发行人全资子公司，目前基本情况如下：

公司名称	广州市华菱电梯配件有限公司
成立时间	2013年7月22日
企业类型	有限责任公司（法人独资）
法定代表人	黄超
注册资本	1,000万元
实收资本	1,000万元
统一社会信用代码	91440115074605125X
注册地址	广州市南沙区东涌镇敬新路92号
经营范围	五金配件制造、加工；发电机及发电机组制造；机械配件零售；机械配件批发；汽车零部件及配件制造（不含汽车发动机制造）；水泥制品制造；电梯、自动扶梯及升降机制造；钢结构制造
股权结构	发行人持有100%股权

广州华菱经审计的最近一年一期主要财务数据如下：

单位：万元

项　目	2017/6/30	2016/12/31
资产总额	4,418.35	4,131.42
所有者权益	1,483.01	1,336.94
项目	2017年1-6月	2016年度
营业收入	3,357.20	8,021.78
净利润	146.07	232.65

4、安徽福沃德干燥设备有限公司

福沃德系发行人控股子公司，目前基本情况如下：

公司名称	安徽福沃德干燥设备有限公司
成立时间	2010年11月30日
企业类型	其他有限责任公司
法定代表人	黄业华
注册资本	1,400万元
实收资本	1,400万元
统一社会信用代码	91341821566355556C
注册地址	安徽省宣城市郎溪县梅渚镇工业园区
经营范围	干燥设备制造及销售、安装；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营和禁止进出口商品及技术除外）
股权结构	发行人持有60%股权

福沃德经审计的最近一年及一期的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2017/6/30	2016/12/31
资产总额	1,901.37	2,096.84
所有者权益	844.23	876.51
项目	2017年1-6月	2016年度
营业收入	459.40	998.75
净利润	-32.28	-218.65

5、郎溪县华展机械制造有限公司

华展机械系安华机电控股子公司、发行人之孙公司，目前基本情况如下：

公司名称	郎溪县华展机械制造有限公司
成立时间	2014年12月4日
企业类型	其他有限责任公司
法定代表人	张永林
注册资本	1,500万元
实收资本	1,500万元
统一社会信用代码	91341821322808555D
注册地址	郎溪县梅渚镇大梁工业区
经营范围	铸件产品、机械加工及热处理；上述产品的研发及销售
股权结构	发行人子公司安华机电持有60%股权

华展机械经审计的最近一年及一期主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2017/6/30	2016/12/31
资产总额	1,394.54	1,419.99
所有者权益	1,195.70	1,246.81
项目	2017年1-6月	2016年度
营业收入	141.65	72.09
净利润	-51.11	-214.16

第四节　募集资金运用

一、本次募集资金投资项目概况

公司本次发行股票所募集的资金，在扣除发行费用后将根据轻重缓急顺序投资于以下项目：

序号	项目名称	投资额（万元）	募集资金投资金额（万元）	建设期	实施主体
1	电梯钣金零部件加工扩产项目	12,016.22	12,016.22	12个月	安华机电
2	新型环保电梯重量平衡系统补偿缆扩产项目	8,982.07	8,982.07	12个月	华菱精工
3	电梯零部件机加工扩产项目	12,103.58	12,103.58	12个月	安华机电
4	补充流动资金	7,000.00	7,000.00	-	华菱精工、安华机电
合计		40,101.87	40,101.87	-	-

本次募集资金投资项目均聘请具有资质的单位进行可行性研究，并履行相关备案、报批手续。项目备案以及环境批复情况如下表：

序号	项目名称	项目备案情况	环评批复情况
1	电梯钣金零部件加工扩产项目	郎溪县发改委发改备案【2016】57号	郎溪县环保局环项审字【2016】217号
2	新型环保电梯重量平衡系统补偿缆扩产项目	郎溪县发改委发改备案【2016】58号	郎溪县环保局环项审字【2016】215号
3	电梯零部件机加工扩产项目	郎溪县发改委发改备案【2016】59号	郎溪县环保局环项审字【2016】216号

二、募集资金项目发展前景

鉴于电梯零部件机加工扩产项目、电梯钣金零部件加工扩产项目及新型环保电梯重量平衡系统补偿缆扩产项目均为公司扩充产能的项目，三个项目的实施在决策背景及实施条件上具有一致性，故在此对三个项目进行一并分析。

（一）电梯行业未来平稳发展为扩产项目产能消化奠定良好的市场基础

公司目前主要的客户为电梯整梯厂商，产品需求与下游整梯市场关联性大。根据国家统计局发布的数据，2016年我国城镇化率为57.35%。相较于发达国家70%左右的城镇化率仍有一定差距。未来，随着城镇化不断深入，商品住宅、办公楼、保障房等建筑安装电梯的需求以及老旧电梯更新改造的需求将强有力地支撑电梯行业的增长。根据中国电梯协会的统计数据，2016年我国全年电梯产销量约77.6万台。截至2016年末，全国电梯保有量约493.69万台。我国电梯年产量及保有量都居世界第一，继续保持世界上最大的电梯市场、电梯制造国和使用国的地位。尽管人均电梯拥有量增长迅速，我国目前的人均电梯拥有量离发达国家的人均电梯拥有量水平还有很大的差距。

根据中国产业信息网发布的《2016-2022年中国电梯行业投资与未来发展前景预测报告》，通过对比韩国等地市场，我国未来电梯的保有量预计会达到800万台左右，同时该报告还预测未来电梯年新装更新量将会维持在50万台左右的水平。

鉴于电梯产品的特殊性，电梯整体运行的安全性、可靠性除了依赖电梯设计制造和安装调试的质量控制外，更大程度上取决于电梯投入运行后的后续保养维护。良好的维护保养能够及时有效地发现电梯故障隐患，降低电梯故障率，减少电梯维修改造的成本，进而延长电梯的使用寿命。根据我国有关部门的强制规定，电梯在投入运行后，必须对电梯进行检验检测、定期维护保养，目前我国电梯维保单位通常为电梯原制造单位。电梯维护保养的一项主要措施是对电梯内的问题零部件进行报废更换，而电梯维保单位通常采取使用与制造时所使用的相同零部件来替换报废的零部件，在电梯行业逐步转向以安装维保为特征的电梯“后市场”趋势下，未来规模逐步扩大的电梯维保业务将会带来可观的电梯零部件增量需求。下游市场旺盛的需求为电梯零部件行业的发展提供了保障，同时也为本次募集资金投资项目实施后新增产能顺利消化奠定良好的市场基础。

（二）稳定的优质客户资源系募投项目投产后产能消化的直接保障

历经多年发展，发行人在电梯配重产品以及钣金件领域形成较为明显的优势，能够紧跟客户需求，具备应对市场的快速发应能力，拥有较大的定制化规模生产能力和较强的技术开发能力，产品质量稳定、交付及时、服务到位，客户满意度、认可度较高，已经成为上海三菱、三菱机电、迅达、东芝电梯、蒂森克虏伯、华升富士达等全球知名电梯生产商的重要供应商，配套上海三菱、三菱机电以及蒂森电梯部分部件分供比例一直保持领先，形成长期稳定合作关系。公司现有客户均为国际国内著名的电梯制造厂商，此类客户在选择供应商时，会对供应商的产品设计、技术开发、生产制造、服务保障等多方面进行严格的考察和甄选，一般与重要供应商，特别是核心供应商保持密切、持续的合作关系。业已形成的优势客户资源系发行人下一步加快发展的重要保障，募投项目投产后将主要用于配套三菱、蒂森、迅达、东芝等重要客户，销售渠道畅通。

（三）国家产业政策的支持和鼓励为募投项目产能消化创造了良好的政策环境

电梯及其配套电梯零部件生产、系通用设备制造业，属于装备制造业。

根据国家颁发的《产业结构调整指导目录（2013修正）》装备制造业属于国家重点鼓励发展的领域之一。

2006年2月，《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006-2020）》明确提出电梯所属的通用装备制造业为重点发展的行业。《纲要》在“重点领域”中的“能源”部分提出“发展思路：坚持节能优先，降低能耗”；在“优先主题”中的“工业节能”部分提出“重点研究开发冶金、化工等流程工业和交通运输业等主要高耗能领域的节能技术与装备，机电产品节能技术”。

2009年5月，国务院再次发布《装备制造业调整和振兴规划》，提出推进我国重大技术装备的自主创新，加大技术进步和技术改造投资力度，加快产业结构优化调整，推进企业兼并重组，全方位提升装备制造业的竞争力，支持装备产品出口等目标和措施。在国家振兴装备制造业的背景下，装备制造业调整振兴规划的出台和实施将为电梯企业的长期发展提供强有力的支持。

2010年1月，国家质检总局发布了《特种设备安全发展战略纲要》，指出了我国特种设备安全监察工作的现状与问题，确定了未来10年的战略目标、主要任务、重点工作和保障措施等。

2011年6月，《关于电梯安全监察工作若干问题的指导意见》提出全面提高电梯维保工作质量，围绕产品升级和产业结构调整政策，促进电梯企业向规模化、集团化和服务化方向发展，促进电梯产业健康发展。

2015年5月，国务院印发了《中国制造2025》。作为我国实施制造强国战略的第一个十年的行动纲领，明确要求要大力推进核心基础零部件（元器件）、先进基础工艺、关键基础材料和产业技术基础等工业基础能力的发展和创新；加大对“四基”领域技术研发的支持力度，引导产业投资基金和创业投资基金投向“四基”领域重点项目；推动整机企业和“四基”企业协同发展。注重需求侧激励，产用结合，协同攻关。

2016年3月，《中华人民共和国国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》提出实施智能制造工程，加快发展智能制造关键技术装备，强化智能制造标准、工业电子设备、核心支撑软件等基础；培育推广新型智能制造模式，推动生产方式向柔性、智能、精细化转变；实施制造业重大技术改造升级工程，完善政策体系，支持企业瞄准国际同行业标杆全面提高产品技术、工艺装备、能效环保等水平，实现重点领域向中高端的群体性突破。

相关产业政策推动了电梯行业升级、节能降耗以及强制性报废等政策出台以及贯彻实施，为电梯行业未来发展创造了良好的政策环境，有利于电梯行业继续保持稳定、持续增长。

（四）发行人积极采取多项行之有效的措施，切实保障募投项目如期建设、正常运营

为切实推动募投项目建设、正常运行，发行人采取加快人才培养、新品开发以及优化营销网络等多项措施。一是加大人才储备，针对部分技能要求较高的岗位，提前招聘生产人员进行技能培训，实行双人双岗，并及早招聘、培养募投项目新增需求的数控、计算机辅助设计、自动化控制等方面的人才，为募投项目建成投产储备必要的专业人才；二是加快新产品开发，进一步根据客户需求完善产品种类、改进产品性能，尽快推进门机、门板等载客系统、曳引系统新产品开发，提高模块化供货能力，丰富钣金件产品线，开发适销对路的产品，进一步完善、细化募投项目产品方案；三是进一步优化销售网络，加大新客户开发力度，提升快速服务、配送能力。根据业务发展规划，及早扩充一批营销服务人员，充实销售服务队伍。在公司优势区域，重点选择行业排名靠前、实力较强的潜在客户，进一步加大客户开发力度。在目前产能布局尚未到位的东北、西北等区域，积极配合现有客户及时供货，并加大对潜在优质客户开发力度，适当时机，围绕东北、西北等区域建立生产基地，实现就近配套、快速服务，进一步优化、健全销售网络、产能布局。

第五节　风险因素和其他重要事项

一、市场风险

（一）行业增速放缓或衰退的风险

公司主要从事电梯零部件的研发、生产和销售，主营业务受电梯行业发展状况影响较大。近10多年来，我国电梯行业进入高速发展阶段，电梯产销量连续多年保持持续、快速增长，年产量从2006年的16.8万台增至2016年的77.6万台，年复合增长率达到16.53%。近年来，因受欧美发达国家经济景气度低、中国以及东南亚等发展中国家宏观经济增速放缓和国内房地产调控影响，国内电梯行业增速明显下降，2014年、2015年、2016年较上一年增长率分别降至14.19%、7.35%、2.11%。尽管从中长期看，我国城镇化率逐步提高、老龄人口持续增加、保障房建设持续推进、旧电梯更新改造迎来爆发期等推动行业发展有利因素依然存在，但短期内受国际国内经济不景气影响，电梯行业增速可能进一步放缓，甚至不排除出现负增长，并会传导至上游电梯配件行业，加大发行人继续保持稳步增长的压力。

（二）市场竞争加剧的风险

电梯及其配件行业属于充分竞争市场。通常，针对一般零部件，整梯厂商会选择2-3家合格供应商稳定供货，产品质量好、价格相对低以及供应及时的供应商获得的分供比例相对较大。三菱、东芝、日立等全球著名电梯厂商为保障及时供货以及产品质量稳定，对供应商进行严格的资格评审，但一旦确定为合格供应商，则多年保持稳定的配套关系，不会轻易更换以及调整分供比例。多年来，发行人通过开发、推广复合对重块、新型补偿缆等对行业具有重要影响的新品，成功成为国内电梯行业大多数龙头企业供应商，如三菱、蒂森、通力、东芝、迅达、快速等。过往10多年，国内电梯行业得益于中国经济稳步发展以及房地产行业快速增长，持续保持高速增长态势，也相应为国内重要的电梯配件企业创造了良好的市场环境。但在经济下行压力增大、房地产行业持续调整，以及电梯行业增长趋势放缓形势下，电梯以及电梯配件行业市场竞争压力日渐增大。特别是电梯配件企业，与整梯厂商谈判中处于相对弱势，处于从属地位，电梯行业市场供求关系变化迅速传导至电梯配件企业。为抢夺优质客户订单、保持分供比例，电梯配件企业在价格、质量、供货及时性、服务等方面展开全方位的竞争。总体而言，近年来，发行人与竞争对手竞争日趋激烈，对重块、钣金件等主要产品销售价格出现不同幅度下滑，个别客户分供比例有所降低，新型补偿缆等新品推广难度相对加大，面临市场竞争加剧的风险。

二、经营风险

（一）原材料价格波动的风险

公司生产所需的主要原材料为钢板、带钢、型钢、矿石、PVC等。报告期，发行人原材料成本占产成品成本的比例分别为87.43%、83.46%、82.54%和83.77%，占比较高，故原材料价格的波动对公司产品成本及毛利率会产生影响。

近年来，受国内外宏观经济变化影响，国际国内石油、铁矿石等基础原料市场价格波动加大，相应带动国内各类钢材以及PVC等价格出现大幅波动。如，钢材价格，2013-2015年价格持续走低；2016年始，受供给侧改革推进、削减过剩产能等因素影响，钢材价格出现较大幅度上涨，目前已基本回升至2012年上半年水平。

原材料价格波动，不仅直接影响发行人产品成本，且因公司与主要客户上海三菱以及三菱机电采取半年一个周期调价的定价模式，短期内难以根据原材料价格变动及时对产品价格作出调整。公司通过采取实时监控钢材等原材料价格走势、动态调控库存，改进生产管理，大力推广应用替代性低成本材料，推进生产线自动化与智能化改造，优化工艺流程，降低人工成本，提升原材料利用率，以及与供应商构建长期合作关系等多项措施，努力平抑原材料价格波动对成本产生的不利影响。但因影响钢材、PVC等原材料价格走势的因素较为复杂，且受定价模式影响，公司难以完全平抑原材料价格异常波动，故面临钢材等原材料价格大幅波动导致成本上升、毛利率下降的风险。

（二）铸铁对重块原材料供应不足以及价格上涨的风险

发行人铸铁对重块所需的主要原材料铸铁毛坯件行业，因涉及高耗能、高污染，目前行业发展较为混乱，规模化生产程度较低，存在大量证照不齐、小规模生产个体。尽管发行人通过就近支持配套供应商规范发展，以及就近从规模相对较大的企业采购，能够获得稳定的货源，但未来随着政府加大对铸铁行业的整顿力度，以及严格环保执法，大量不符合环保、能耗要求的生产个体可能被关停，整个铸铁毛坯件行业产能可能迅速缩减，特别是如果铸铁毛坯件供应占比较大的供应商，如华晟金属等，发生重大不利变化，有可能短时间内出现铸铁毛坯件供给不足以及价格上涨的情形，进而对发行人铸铁对重块业务产生不利影响，导致毛利率下降。

（三）客户集中的风险

我国电梯行业市场集中度较高，奥的斯、三菱、日立、迅达、通力、蒂森、东芝、富士达等外资品牌占据了国内市场约70%的份额。结合下游电梯行业集中度较高的行业特点，发行人为有效控制业务风险、提升发展质量、增强稳定性，重点开发三菱、蒂森、通力、东芝等全球领先的电梯跨国公司优质客户以及康力等内资龙头企业，紧密围绕核心客户需求进行产品开发、生产布局，全力配套好、服务好核心客户。报告期内，公司对前五名客户销售额占同期营业收入的比例分别为86.87%、84.68%、83.83%和81.99%，客户相对集中。报告期，发行人客户主要系上海三菱、三菱机电、蒂森、华升富士达、东芝、迅达、通力等国内电梯行业龙头企业，综合实力强，资金雄厚，信誉良好。优质客户资源是发行人下一步募投项目产能消化以及加快发展的坚实保障。但因对上述核心客户销售占比较大，若因核心客户自身经营状况发生不利变化，或公司未能及时跟进其需求变化，短期内则会对公司生产经营造成较大不利影响。未来，发行人将在维护好现有核心客户基础上，充分发挥产品质量稳定、交付及时、新品开发能力较强等竞争优势，积极开发拓展新的优质客户，进一步提升经营稳定性、拓宽发展空间，有效规避客户过于集中的风险。

（四）新产品开发失败的风险

自设立以来，发行人一直致力于新产品开发，依靠技术创新、产品创新，降本增效、提升品质、改进功能，取得明显成效，如在国内率先推出矿粉混凝土复合对重块，变废为宝，节约利用资源，大幅降低成本，生产工艺更为环保，对推动电梯配重产品革新、产品格局调整产生重大影响。发行人大力推广的新型补偿缆产品，大幅度降低电梯运行噪音，明显提高电梯运行安全性，已陆续配套三菱、东芝、蒂森等实现批量生产。近年来，发行人还先后配套三菱、蒂森、东芝、华升富士达等核心客户开发出应用于曳引系统、载客系统、安全保护系统以及电梯导轨系统的各类钣金件产品。广泛应用新技术、开发推广新产品是发行人近些年保持快速持续增长的主要原因。下一步，发行人将继续加大门机、曳引机等新产品开发力度，逐步从以普通机械加工为主的钣金、配重产品向融合精密加工、电气、控制、电子、通讯等多项技术的电力拖动系统、门系统等机电一体化产品拓展。相关新产品涉及多学科、多门类交叉融合，开发难度显著增加。另外，曳引机、门机、制动器等复杂部件、关键零部件，外资电梯厂商普遍以自主生产为主，进入门槛高。未来，发行人围绕曳引系统、门系统、安全保护系统等进行的新品开发技术难度明显上升，新品推广的难度亦有所增加，面临新产品开发失败以及无法实现产业化的风险相应加大。

（五）产品质量控制风险

公司的配重产品、钣金等零部件产品是电梯必需的基本零部件，对电梯整体运行的安全性和可靠性较为重要。因此，电梯整体厂商在选择部件供应商时，零部件质量成为重要的考虑因素。自设立以来，公司十分重视对产品安全性及质量稳定性的控制，一贯执行严格的行业技术标准和客户质量评价标准，严把质量关。尽管公司高度重视产品质量管理，且报告期内未曾发生重大产品质量事故，但一旦出现重大的产品质量问题，则可能会引发产品召回、经济赔偿甚至事故责任诉讼，不仅会造成较大的经济损失，而且会对品牌、声誉造成负面影响，进而可能较长时间内