

证券代码：002367

证券简称：康力电梯

公告编号：201319

康力电梯股份有限公司 2012 年度报告摘要

1、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于深圳证券交易所网站等中国证监会指定网站上的年度报告全文。

公司简介

股票简称	康力电梯	股票代码	002367
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	刘占涛	陆玲燕	
电话	0512-63293967	0512-63293967	
传真	0512-63299905	0512-63299905	
电子信箱	dongmiban@canny-elevator.com	dongmiban@canny-elevator.com	

2、主要财务数据和股东变化

(1) 主要财务数据

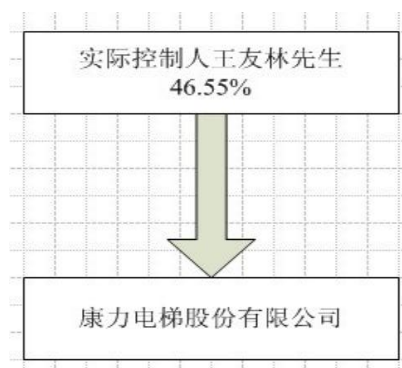
	2012 年	2011 年	本年比上年增减(%)	2010 年
营业收入（元）	1,823,337,342.43	1,602,737,583.71	13.76%	1,089,940,822.74
归属于上市公司股东的净利润（元）	186,978,749.50	151,102,439.37	23.74%	119,874,699.96
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	183,244,940.70	141,256,133.80	29.73%	110,876,556.25
经营活动产生的现金流量净额（元）	253,305,963.26	108,458,646.33	133.55%	193,673,302.23
基本每股收益（元/股）	0.4929	0.4157	18.57%	0.35
稀释每股收益（元/股）	0.4929	0.4157	18.57%	0.35
加权平均净资产收益率（%）	12.11%	11.41%	0.7%	11.95%
	2012 年末	2011 年末	本年末比上年末增减(%)	2010 年末
总资产（元）	2,646,142,451.93	2,402,796,960.90	10.13%	2,103,524,390.33
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,632,868,041.58	1,496,321,127.06	9.13%	1,263,298,295.19

(2) 前 10 名股东持股情况表

报告期股东总数	14,445	年度报告披露日前第 5 个交易日末股东总数	12,455		
前 10 名股东持股情况					
股东名称	股东性质	持股比例 (%)	持股数量	持有有限售条	质押或冻结情况

				件的股份数量	股份状态	数量
王友林	境内自然人	46.55%	177,209,150	176,553,000	质押	45,000,000
苏州伟晨投资发展有限公司	境内非国有法人	4.11%	15,637,500	0		
全国社保基金一零九组合	国有法人	2.38%	9,045,000	0		
李宝清	境内自然人	2.13%	8,100,000	0		
苏州尼盛国际投资管理有限公司	境内非国有法人	2.13%	8,100,000	0		
中国人民人寿保险股份有限公司一分红一个险分红	境内非国有法人	2.06%	7,851,009	0		
西藏海利众诚经贸有限公司	境内非国有法人	1.75%	6,660,000	0		
平安信托有限责任公司一睿富二号	境内非国有法人	1.29%	4,900,000	0		
中国建设银行一摩根士丹利华鑫卓越成长股票型证券投资基金	境内非国有法人	1.26%	4,799,741	0		
朱奎顺	境外自然人	1.16%	4,434,750	4,434,750		
上述股东关联关系或一致行动的说明			上述股东中，王友林先生与朱奎顺先生为翁婿关系，属于一致行动人，除此之外，本公司未知其他股东之间是否存在关联关系，也未知其他股东之间是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。			

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



3、管理层讨论与分析

一、报告期内公司经营情况概述

(一) 报告期内公司总体经营情况回顾

2012年度受全球经济周期、国内经济转型、房地产调整等因素的影响，中国经济增幅回落，电梯行业的增速放缓。公司董事会和管理层紧紧围绕公司“55321”战略发展规划，以“以员工为本，以技术为先，以管理为实，以品牌为重”的经营理念，充分发挥品牌建设、市场营销、技术创新、规模生产等优势，深化经营方针，优化组织架构和资源配置，加大研发创新投入，提高市场预测与应变能力，增加公司综合竞争力。

2012年度，公司主要经营情况如下：

1、市场营销

公司作为一家订单驱动型企业，一贯重视市场营销工作。2012年度，公司稳健地开展营销服务网络的

建设，新成立了4个分公司，截止报告期末，公司设有22个分公司（其中13个分公司已经取得了安装维保资质）和14个服务中心覆盖全国各主要城市，为提高开拓市场能力提供坚实保障。根据行业形势及市场需求变化及时调整公司的销售策略，通过建立完善的营销服务网络和大客户开发工作，不断建立诚信的客户网络，树立品牌意识，多渠道开发新客户，努力提高产品在国内外市场上的占有率。与大客户的合作不断深入，同时公司加大公共设施和商业地产的开发力度，公司先后中标并签订了苏州轨交二号线项目、天门山项目、韩国地铁项目、印度火车站项目等。

2、技术创新

2012年度，公司以国家认定企业技术中心为后盾，根据市场对电梯成本的考虑、产品种类的需求，对部分产品的相关部件及工艺进行革新、优化，同时自主完成了23.2度项目等大高度、公交型扶梯的设计、研发、生产，提升高度最高为30米，被认定为国内领先水平。

公司作为高新技术企业，公司始终把新产品开发、技术创新、优化产品结构、提升产品质量放在首位，通过对开发的新产品、工艺方法、设备装置等相关技术的专利申报，累计获得发明专利13项，实用新型专利279项，外观设计专利183项。2012年度，公司被评为专利示范企业，“提升高度25米自动扶梯”被认定为省高新技术产品。

2012年度，公司在电梯、扶梯及电气开发中通过对结构的改变，积极采用新技术、新工艺，实现了在较高水平上的技术跨越，增强了产品、技术的持续创新能力。很好地实现了要求以“最好的质量、最好的款式、最低的成本、最快的交货”的目标。

3、品牌建设

2012年度，公司组织召开了2012全球代理商工作年会、2012年度新产品新闻发布会；参加了中国国际电梯展、印度电梯展、巴西电梯展、韩国电梯安全博览会、“江苏产品万里行”重庆展销会等，较好的宣传、拓展了公司品牌形象。通过公司门户网站、网络新闻、权威平面媒体、广告投放及参与“中国电梯与房地产行业合作发展高峰论坛”、“新浪地产“百强对接”系列活动”等媒体活动，积极做好公司及产品的品牌宣传；公司制作了企业VIS、企业视频、全系产品样本，让客户和投资者更加的了解公司的产品种类及康力品牌的文化。

同时，从产品的研发、生产、发货、安装、维保各个环节加强质量管理，加强优质服务，把企业文化融入到产品之中，使用户不仅得到产品，而且得到了康力文化，在用户心目中牢固树立起康力的形象。2012年度公司荣获“2012年度政府采购电梯自主创新品牌”，还被评为政府采购十年十大优秀供应商。

4、工厂布局

2012年度，公司总部苏州新达三期、新里程生产厂房已建设完成；华南广东中山工厂一期工程已经建设完成，包括相关配套设施；西南成都康力电梯有限公司一期厂房已于12月底基本建设完成。随着新工厂的投入使用，整个生产基地部署初步完成，为营销网络的实施提供坚实的后盾。

5、质量控制

电梯作为一个特种设备对于质量有不同于其他产品的要求，其质量控制涉及产品设计、产品制造、产

品安装、维保等多个环节，公司在全面执行ISO9000体系的同时，从各个环节加强对产品的质量控制。

6、安全生产

2012年度，公司随着募集资金项目的建设完成，实现生产及工艺流程的升级，在提升产品档次的同时，提高产品加工质量，扩大规模制造能力，产品制造过程节能环保，省工省料，从而降低产品的成本，提高性价比。

2012年在公司推进安全生产管理体系的基础上，在年中成立了工厂安全委员会，展开了一系列行之有效的。通过安全员的每天自检、安全生产保卫部每天的巡检有效地形成了安全生产、文明生产的检查体制，使员工的安全行为、劳防用品的使用管理、设备的操作按规程执行，特别是安全隐患的自查自纠工作开展得很有效。同时，针对生产设备的使用状况，针对消防设施，加大了平时的检查和更换。

2012年完成了安全标准化建设二级企业的申报工作和苏州市级安全生产管理体系示范企业的申报和接受检查评审工作。

2012年度，公司经营业务稳步增长，共实现营业收入18.23亿元，同比增长13.76%，其中母公司实现营业收入14.72亿元，同比增长26.54%；实现净利润18,697.87万元（2012年公司实施股权激励摊销成本，影响净利润1723.92万元），同比增长23.74%，其中母公司净利润14,688.79万元，同比增长26.32%。截至2012年12月31日，公司正在执行的订单为21.7亿元。

（二）报告期内，公司主要财务数据变动及其原因如下：

项目	2012年度	2011年度	增减幅度
营业收入（元）	1,823,337,342.43	1,602,737,583.71	13.76%
营业成本（元）	1,323,583,433.51	1,228,327,642.23	7.75%
利润总额（元）	222,769,566.57	178,715,550.86	24.65%
归属于母公司所有者的净利润	186,978,749.50	151,102,439.37	23.74%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	183,244,940.70	141,256,133.80	29.73%
经营活动产生的现金流量金额（元）	253,305,963.26	108,458,646.33	133.55%
	2012年度末	2011年度末	增减幅度
总资产（元）	2,646,142,451.93	2,402,796,960.90	10.13%
归属于上市公司股东的净资产（归属于上市公司股东的所有者权益）（元）	1,632,868,041.58	1,496,321,127.06	9.13%
股本	380,670,000	252,480,000	50.77%

（1）报告期内，公司营业总收入增长主要原因为：公司营销服务网络不断完善，获取订单能力不断提高，营业收入随之增加。

（2）报告期内，公司销售费用、管理费用等期间费用有所增加，利润总额、归属于上市公司股东的净利润分别较2011年度增长24.65%、23.74%；

(3) 报告期内, 公司经营活动产生的现金流量净额为253, 305, 963. 26元, 同比增长133. 55%, 主要是因为公司加强对应收款的催讨, 销售商品及提供劳务收到的现金增加。

二、公司未来发展的展望

(一) 行业竞争格局和发展趋势

(1) 行业竞争格局

在电梯行业中, 内资电梯品牌已经逐渐崛起, 内资企业在生产规模、营销服务网络、研发能力和管理能力已经不断提高, 借助资本市场上市快速拓展品牌知名度, 增强资本实力, 打破了外资品牌的垄断地位。目前, 行业竞争格局如下:

1、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的品牌优势, 内资品牌企业在发达地区二三线城市、中西部地区具有竞争力。

2、产品结构中, 外资品牌企业在高速电梯市场中具有相对优势, 内资品牌企业在中低速电梯市场和扶梯市场中具有相对竞争优势。

(2) 行业发展趋势

受外需疲软、楼市调控和产能过剩等多重因素叠加影响, 2012年中国经济增长逐季放缓, 电梯行业增速放缓, 但2012年传递的诸多信号, 都预示着未来电梯市场的发展仍旧向好。

1、“城镇化建设”将成为新的经济增长点

国土资源部公布《全国国土规划纲要(2011~2030年)》, 到2020年, 形成“两横三纵”城市化战略格局。过去十年, 中国城镇化进程明显加快, 城镇化率每年约提高1个百分点, 并在2011年首次超过50%。国际历史表明, 城镇化率达到50%后会进入加速过程, 达到70%才进入减速阶段。预计, 到2020年, 中国城镇化率将超过60%, 因此未来5-10年, 中国的城镇化建设将处于加速发展阶段。城镇化所带动的城市基础设施建设、楼宇建设、住宅等市场的发展将会持续带动对电梯产品的需求。

2、保障房建设将加大市场需求

保障房建设是一项巨大的民生工程, 是配合中国城镇化进程的重要制度设计。十二五”提出新建3600万套保障房的建设目标, 并确立由廉租房、经适房、公租房、限价商品房和棚户区改造住房五大类组成保障性安居工程体系, 保障房的覆盖率达到20%。其中, 2013~2015年将新建约1600万套保障房。

3、公共交通及其他基础建设提供广阔的市场

国家发改委于2012年9月5日公布, 批准全国多个城市共计25个城市轨道交通项目建设规划, 除两个项目未公布投资额, 其余23个项目总投资额超8400亿元。该规划的启动在一定程度上弥补了房产调控对电梯行业的暂时影响, 轨道交通项目为电梯企业带来了较大的商机, 大高度、公交型扶梯的市场需求量将得到迅速增加。

（二）公司未来发展战略及规划

公司以“55321”工程为经营目标，建立符合公司稳定发展和市场竞争的经营管理体系，以适应在各地设立生产基地和分公司的要求，在保持生产经营健康稳定的基础上，加快新产品的研发和推广，有计划的开展资本运作和规模扩张，提高产品的市场占有率和品牌影响力，争取在2016年达到百亿产值。

（三）公司2013年度的经营计划

2013年在城镇化建设的推动下，迎来了电梯行业的机遇，公司在五大战略布局的规划下继续加快制度创新、管理创新、技术创新和产品创新，加强内控管理，提升科学生产，强化教育培训，全面实现全年目标，提升公司效益。

生产管理方面：2013年将切实做好供应管理工作，优化人力资源，减少非直接生产人员、继续推进节支降本、提高材料利用率。协同公司相关部门，编制有效适用的生产管理制度，使工厂的管理有真正有效的制度可依，有适用制度可靠，建造一个安全、文明的生产作业环境。同时，将继续加大健全工厂5s安全管理体系，使之形成常态化、有限性地安全生产管理体系。

公司通过对华南生产基地和西南生产基地的支持，加快信息化建设，提高物流速度，完善产品生产和交货格局，尽快满足市场和客户需求，缩短产品交货周期，更及时地为客户提供服务。

营销管理方面：2013年基本建成覆盖全国的营销网络体系，对市场进行精细化管理和深度营销，提升市场覆盖率和渗透率，形成层次分明、分工有序、布局合理、服务一流的营销网络。进一步提高安装管理水平、维保和售后服务能力，为公司的快速发展提供保障。

技术研发方面：2013年度，公司以国家认定的企业技术中心为平台，进一步改进工艺流程，根据市场需求，加大开发电扶梯新产品的力度，开发形成覆盖全部市场需求的电梯、扶梯产品线。加大对关键部件的研发投入，实现产品和部件的标准化、通用化、系列化和信息化，为公司的快速发展提供技术保障。

公司将加快推进建设电梯试验塔和科技大楼，2013年3月12日康力电梯试验塔暨科技大楼已经奠基开工。新试验塔结构高度288米，其中地面高度268米，地下深度20米，共分9个井道，可以测试最高21米/秒的超高速电梯。新试验塔将是世界最大高度电梯试验塔，可以测试最快速度的电梯；科技大楼为康力电梯国家认定企业技术中心的办公及试验场所，试验室主要测试设备有260多套，覆盖了电、扶梯制造和安装的所有领域及最主要的设备。该楼还兼具大高度扶梯试验架功能，借助大楼的高度，局部建设升高的试验平台，用于试验高度达50米的自动扶梯。

募投项目建设：公司将严格执行《募集资金专项管理制度》及与保荐人、开户银行签订的三方监管协议以及相关证券监管法规，谨慎使用募集资金，加快募投项目的建设，尽快创造效益。

财务与审计工作：公司及时、准确、完整提供反映公司经营情况的财务报告，进一步加强预算管理与控制。内部审计部将加大审计工作范围和检查监督力度，保障公司健康持续的发展。

人力资源工作：以调整和优化人才结构为主线，坚持“以人为本，共同发展”的人才观念，重点建设管理、技术、营销、生产人才队伍，建立完善的绩效考核指标体系、科学合理的薪酬体系、员工职业生涯体系。

信息化工作：充分考虑信息化对组织结构产生的深刻影响，将信息化战略与企业业务流程重组相结合，满足企业长期可持续发展的需要。

（四）公司面临的风险因素及应对措施

1、原材料价格波动风险

公司的主要原材料是外购外协零部件、钢等，原材料成本的变化，直接影响着公司的盈利能力。公司将密切关注主要原材料价格波动趋势，利用价格波动灵活采购，适时调整产品价格，增加高附加值产品的销售比重，提升产品毛利率。

2、人力资源风险

随着公司规模扩张，公司对专业人才的需求加速，行业现有专业人才处于偏紧状态，电梯企业之间对专业人才的竞争比较激烈，公司面临人力资源跟不上公司发展速度及人员流失的风险。公司通过内部培养、外部招聘及定向输送等方式引进优秀人才，同时以调整和优化人才结构为主线，坚持“以人为本，共同发展”的人才观念，建立完善的绩效考核指标体系、科学合理的薪酬体系、员工职业生涯体系来提高员工的积极性。

3、经营规模扩张带来的管理风险

公司自上市后，借助募集资金的到位和投资项目的实施，公司的经营规模快速扩张，在战略规划、内控管理、财务管理、人员培训等方面带来压力。公司通过内部控制建设、公司治理、建立有效的激励和约束机制，人员的岗位培训，建立了规范的法人治理结构、质量管理体系，公司保持健康稳定的发展。

4、涉及财务报告的相关事项

（1）与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

报告期内，本公司无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

（2）报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

报告期内，公司无重大前期差错更正事项。

（3）与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

（1）本期新纳入合并范围

单位：万元

名 称	期末净资产	本期净利润
江苏粤立电梯有限公司[注]	508.95	-
江苏粤立电梯安装工程有限公司[注]	1,134.57	-

[注]经公司第二届董事会第十三次会议《关于关于收购江苏粤立电梯有限公司和江苏粤立电梯安装工程有限责任公司的议案》的批准收购了上述公司，并于2012年12月将其纳入公司合并报表范围，截至报告日本次收购业经双方董事会批准，收购款项已支付910万元，工商变更登记已于2013年1月完成，收购时点上述两公司的公允价值为1,643.52万元，商誉为156.48万元。

(2) 本期减少的子公司

公司在广东省投资的全资子公司中山广都机电有限公司已正式投产营运，为管理需要，将全资子公司广州广都电扶梯配件有限公司于2012年末清算注销并已收回全部净资产。

(4) 董事会、监事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明

不适用

(5) 对 2013 年 1-3 月经营业绩的预计

不适用

康力电梯股份有限公司

董事长： 王友林

2013 年 03 月 27 日