

中国建银投资证券有限责任公司文件

中投证报〔2011〕207号

签发人：徐浩

关于山东美晨科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之发行保荐书

中国证券监督管理委员会：

中国建银投资证券有限责任公司（以下简称“中投证券”或“本保荐机构”）接受山东美晨科技股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）的委托，担任其首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构。

本保荐机构及保荐代表人根据《中华人民共和国公司法》（以下简称“公司法”）、《中华人民共和国证券法》（以下简称“证券法”）、《证券发行上市保荐业务管理办法》（以下简称“《保荐业务管理办法》”）、《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》（以下简称“《暂行办法》”）、《发

行证券的公司信息披露内容和格式准则第 27 号——《发行保荐书和发行保荐工作报告》等有关法律、法规和其他规范性文件的有关规定，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发行保荐书，并保证本发行保荐书的真实性、准确性和完整性。

第一节 本次证券发行基本情况

一、保荐机构、保荐代表人及项目人员基本情况

（一）保荐机构名称

中国建银投资证券有限责任公司。

（二）保荐代表人及其执业情况

本保荐机构指定的负责推荐发行人首次公开发行股票
的保荐代表人为葛绍政先生和尤凌燕女士，其保荐业务执业
情况如下：

葛绍政先生，保荐代表人，中投证券投资银行部董事，
东华大学国际金融硕士，曾先后就职于爱建证券、中信证券、
第一证券、广发证券，具有 10 年证券从业经验。曾担任海
利得 IPO 项目保荐代表人、华峰氨纶 IPO 项目主办人、同洲
电子 IPO 项目现场负责人，并先后参与凯诺科技再融资、瑞
贝卡 IPO 等项目。

尤凌燕女士：保荐代表人，中投证券投资银行部董事，
华中理工大学工学学士、经济学硕士，曾任先后就职于中信

证券、大鹏证券、金信证券，广发证券，具有 10 年投资银行专业经验，是杭萧钢构 IPO 项目、大连绿源新化学的主要材料制作人，主持广宇集团、方元电力 IPO 项目申报等工作。

（三）项目协办人执业情况

本证券发行项目的协办人为王仁双，其保荐业务执业情况如下：

王仁双先生：自 2007 年起任职于中投证券投资银行部，从事投资银行业务。2009 年通过保荐代表人考试，曾参与了浙江双友物流器械股份有限公司首发申报等相关工作。

（四）项目组其他成员

本证券发行项目的项目组其他成员包括王建刚、张仲、胡铖、邓君、程如唐。

二、发行人基本情况

（一）发行人基本情况

公司名称：山东美晨科技股份有限公司

英文名称：Shandong Meichen Science & Technology
Co., Ltd.

注册资本：4,270 万元

法定代表人：张 磊

成立日期：2004 年 11 月 8 日

住 所：山东省诸城市密州路东首路南

邮政编码：262200

联系电话：0536 - 6320058

传 真：0536 - 6320138

公司网址：<http://www.meichen.cc>

电子信箱：xuefangming@meichen.cc

经营范围：减震橡胶制品、胶管制品及其他橡胶制品的研发、制造、销售；塑料制品的研发、制造、销售；出口本企业自产产品和技术，进口本企业所需的原辅材料、机械设备、仪器仪表、零部件及相关技术（法律、行政法规限制禁止经营的项目除外，须许可经营的，凭许可证经营）。

（二）本次证券发行类型

本次证券发行种类：人民币普通股（A股）

三、本保荐机构与发行人的关联情况说明

本保荐机构与发行人之间不存在下列情形：

（一）保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方持有发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况；

（二）发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方持有保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况；

（三）保荐机构的保荐代表人及其配偶，董事、监事、高级管理人员拥有发行人权益、在发行人任职等情况；

（四）保荐机构的控股股东、实际控制人、重要关联方

与发行人控股股东、实际控制人、重要关联方相互提供担保或者融资等情况；

(五) 保荐机构与发行人之间的其他关联关系。

四、本保荐机构内部审核程序和内核意见

(一) 保荐机构内部审核程序

中投证券内核委员会为本保荐机构从事证券承销保荐业务的内控机构。内核工作小组是内核委员会的常设机构。

内核程序基本流程如下：

1、项目组提出内核申请，项目保荐代表人对内核材料进行质量把关并签字后，经项目汇报线签字负责人审批同意，向内核工作小组提交申报工作；

2、内核工作小组根据项目组提交的内核材料情况，确定是否正式受理申请，进入内核程序；

3、内核工作小组正式受理内核材料后，及时将主要发行申请文件及相关材料以电子邮件、书面等形式送达各内核委员；并组织内核工作小组成员进行材料初审工作；

4、内核工作小组正式受理后在三个工作日内完成初审工作。内核委员中外聘的会计师和律师分别重点就申报材料的财务和法律方面进行审核，对存在的财务问题和法律问题进行专业性判断；其他内核委员借助个人工作经验和专业性知识对项目申报材料中的相关内容进行审核和专业性分析；

5、内核委员在收到材料后四个工作日内将审核意见反

馈给内核工作小组。内核工作小组在收到委员的审核意见后及时进行汇总整理并在一个工作日内反馈给项目组。项目组在收到审核反馈意见后的三个工作日内，将对审核反馈意见的答复通过内核工作小组转发给各内核委员，并为内核委员预留不少于两个工作日进行内核会前对项目组答复情况的深入分析以及必要的沟通工作，以提高内核会议审议效率；

6、内核委员会在内核委员充分审议和表决后出具内核结论意见。

（二）本项目内核情况

本保荐机构对发行人本次发行申请履行了严格的内部审核程序：

1、2010年6月9日，项目组向内核委员会提交本项目的内核申请并获受理；

2、2010年6月9日—2010年6月14日，内核委员将审核意见反馈给内核工作小组，内核工作小组对委员的审核意见汇总整理后反馈给项目组并出具初审意见；

3、2010年6月14日—2010年6月15日，项目组对内核委员的反馈意见进行答复并修改、完善申报材料；

4、2010年6月18日，本保荐机构召开了内核会议，认真审议了发行人本次发行股票申请文件并投票表决，经参加内核会议的内核委员三分之二以上同意，同意项目申报。

（三）保荐机构关于本次推荐的内核意见

本保荐机构内核委员会经充分讨论，形成如下意见：

“中国建银投资证券有限责任公司关于山东美晨科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市项目的申请文件未发现有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，不存在重大法律和政策障碍，同意将项目上报中国证监会审核。”

第二节 本保荐机构承诺事项

本机构已按照法律、行政法规和中国证监会的规定，对发行人及其发起人、控股股东、实际控制人进行了尽职调查和审慎核查，同意推荐发行人证券发行上市，并据此出具本发行保荐书。

本保荐机构就如下事项做出承诺：

（一）有充分理由确信发行人符合法律法规及中国证监会有关证券发行上市的相关规定；

（二）有充分理由确信发行人申请文件和信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

（三）有充分理由确信发行人及其董事在申请文件和信息披露资料中表达意见的依据充分合理；

（四）有充分理由确信申请文件和信息披露资料与证券服务机构发表的意见不存在实质性差异；

（五）保证所指定的保荐代表人及本保荐机构的相关人员已勤勉尽责，对发行人申请文件和信息披露资料进行了尽

职调查、审慎核查；

（六）保证发行保荐书与履行保荐职责有关的其他文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

（七）保证对发行人提供的专业服务和出具的专业意见符合法律、行政法规、中国证监会的规定和行业规范；

（八）自愿接受中国证监会依照《证券发行上市保荐业务管理办法》采取的监管措施；

（九）遵守中国证监会规定的其他事项。

第三节 对本次证券发行的推荐意见

一、发行人本次证券发行履行的决策程序

（一）发行人第一届董事会第十次会议审议了有关本次发行的议案

发行人于 2010 年 5 月 8 日召开第一届董事会第十次会议，会议审议通过了《关于公司首次公开发行人民币普通股股票并在创业板上市的议案》、《关于公司首次公开发行人民币普通股股票募集资金投资项目及其可行性研究报告的议案》、《关于修改公司章程（上市后适用）的议案》、《关于首次公开发行人民币普通股股票完成前公司滚存利润处置的议案》等议案，并同意将上述议案提交到公司 2009 年度股东大会进行审议。

（二）发行人 2009 年度股东大会审议了有关本次发行

的议案

发行人于 2010 年 5 月 28 日召开了 2009 年度股东大会，会议审议通过了《关于公司首次公开发行人民币普通股股票并在创业板上市的议案》、《关于公司首次公开发行人民币普通股股票募集资金投资项目及其可行性研究报告的议案》、《关于修改公司章程（上市后适用）的议案》、《关于首次公开发行人民币普通股股票完成前公司滚存利润处置的议案》等议案。

（三）发行人第一届董事会第十四次会议审议了有关本次发行的议案

发行人于 2011 年 3 月 26 日召开第一届董事会第十四次会议，会议审议通过了《关于延长〈关于公司首次公开发行人民币普通股股票并在创业板上市的议案〉及〈关于授权董事会办理公司首次公开发行人民币普通股股票并在创业板上市相关事宜的议案〉有效期/授权期的议案》等议案，并同意将上述议案提交到公司 2010 年度股东大会进行审议。

（四）发行人 2010 年度股东大会审议了有关本次发行的议案

发行人于 2011 年 4 月 16 日召开了 2010 年度股东大会，会议审议通过了《关于延长〈关于公司首次公开发行人民币普通股股票并在创业板上市的议案〉及〈关于授权董事会办理公司首次公开发行人民币普通股股票并在创业板上市相

关事宜的议案>有效期/授权期的议案》等议案。

经核查，发行人已分别召开董事会及股东大会就本次股票发行的具体方案、募集资金运用、本次发行股票前滚存利润分配及其他需明确的事项作出决议，上述会议的通知、召开、决议程序、决策内容符合《公司法》、《证券法》、《暂行办法》、发行人《公司章程》的相关规定。

综上，本保荐机构认为，发行人已就本次发行履行了法律、法规规定的必要决策程序。

二、发行人本次证券发行符合《证券法》规定的发行条件

本保荐机构依据《证券法》相关规定，对发行人是否符合《证券法》规定的发行条件进行了逐项核查，核查结论如下：

1、发行人具备健全且运行良好的组织机构，符合《证券法》第十三条第（一）项的规定；

2、发行人具有持续盈利能力，财务状况良好，符合《证券法》第十三条第（二）项的规定；

3、发行人最近三年财务会计文件无虚假记载，无其他重大违法行为，符合《证券法》第十三条第（三）项的规定；

4、发行人符合中国证监会规定的其他条件，符合《证券法》第十三条第（四）项的规定：中国证监会发布的《暂行办法》对于首次公开发行股票并在创业板上市规定了相关具体发行条件，本保荐机构对发行人符合该等发行条件的意

见请见下文“三、发行人本次证券发行符合《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》规定的发行条件”。

三、发行人本次证券发行符合《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》规定的发行条件

本保荐机构依据《暂行办法》的相关规定，对发行人是否符合《暂行办法》规定的发行条件进行了逐项核查，核查意见如下：

1、本保荐机构查阅了发行人改制设立时的发起人协议、验资报告、创立大会会议资料、历年企业法人营业执照、历次工商变更登记、公司章程、财务报告及审计报告等资料。

发行人系由山东美晨汽车部件有限公司以截至2009年3月31日经审计的净资产61,914,759.23元，按1:0.6541的比例折合股份公司的股份4,050万股，以整体变更方式设立的股份公司。发行人历年均通过了工商年检，未出现法律、法规及发行人《公司章程》规定可能导致发行人终止的情况。

发行人前身山东美晨汽车部件有限公司成立于2004年11月8日，于2009年4月27日整体变更为股份有限公司，取得了潍坊市工商行政管理局核发的370782228016834号企业法人营业执照，自发行人成立以来已持续经营3年以上。

综上，本保荐机构认为，发行人系依法设立且持续经营三年以上的股份有限公司，符合《暂行办法》第十条第（一）项的规定。

2、本保荐机构取得了中磊会计师对发行人本次发行出具的“中磊审字[2011]第 0489 号”《审计报告》、“中磊鉴字[2011]第 0031 号”《内部控制鉴证报告》，并对相关财务报告及财务资料进行了审慎核查。

经核查，发行人 2008 年、2009 年、2010 年净利润（扣除非经常性损益前后归属于母公司的净利润孰低者为计算依据）分别为 2,307.18 万元、4,991.97 万元、8,121.24 万元。发行人最近两年连续盈利，最近两年净利润累计不少于一千万元，且持续增长，符合《暂行办法》第十条第（二）项的规定；

经核查，截至 2010 年 12 月 31 日，发行人净资产为 18,646.83 万元，未分配利润为 10,357.95 万元。发行人最近一期末净资产不少于两千万，且不存在未弥补亏损，符合《暂行办法》第十条第（三）项规定；

经核查，截至本发行保荐书出具之日，发行人股本总额为 4,270 万元，本次拟发行 1,430 万股，发行后股本总额为 5,700 万元，不低于 3,000 万元，符合《暂行办法》第十条第（四）项的规定；

3、本保荐机构查阅了发行人的改制资料、历次验资报告和工商变更登记资料以及商标、专利等证书、国有土地使用证、房产证、主要生产经营设备权属凭证等，并咨询了相关中介机构意见。

经核查，发行人的注册资本为 4,270 万元，已足额缴纳，主要资产权属清晰，不存在重大权属纠纷，符合《暂行办法》第十一条的规定。

4、本保荐机构查阅了发行人《公司章程》、企业法人营业执照、所属行业相关法律法规和国家产业政策，对发行人高级管理人员进行了访谈，查阅了发行人生产经营所需的各项政府许可、权利证书或批复文件，实地查看了发行人的生产经营情况。

经核查，发行人主营业务为新型减震橡胶制品和胶管的研发、生产、销售和服务，生产经营符合法律、行政法规和《公司章程》的规定，符合国家产业政策。

因此，发行人符合《暂行办法》第十二条的规定。

5、本保荐机构查阅了发行人《公司章程》、企业法人营业执照、历次工商变更登记资料、有关股权转让协议、报告期内“三会”会议文件、财务报告及审计报告等资料，以及查阅发行人主要股东、发行人实际控制人的身份证明文件，与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员进行了访谈，并咨询了其他中介机构的意见。

经核查，发行人主营业务为新型减震橡胶制品和胶管的研发、生产、销售和服务，最近两年未发生重大变化。

股份公司设立前发行人不设董事会，由张磊担任执行董事；2009年4月20日，发行人召开股份公司创立大会选举

第一届董事会成员，董事人数 5 名，由张磊担任董事长，李晓楠、郑召伟为董事，范仁德、周志济为独立董事。除此以外，发行人近两年董事未发生变化。

股份公司设立前发行人聘任郑召伟为公司总经理，李瑞龙、邱建军、张广世为副总经理；2009 年 4 月 20 日，发行人召开股份公司第一届董事会第一次会议，审议通过聘任郑召伟为公司总经理、聘任肖泮文为公司财务负责人、聘任李瑞龙、邱建军、张广世、薛方明、史世忠为公司副总经理，同时由薛方明担任公司董事会秘书；2010 年 2 月 1 日，史世忠因个人原因提交了辞职函，经公司 2010 年 2 月 8 日召开的第一届董事会第九次会议审议通过，同意史世忠辞去副总经理职务。除上述人员变化外，近两年发行人高级管理人员未发生变化。

近两年，发行人实际控制人一直为张磊、李晓楠二人，未发生变化。

发行人上述董事、高级管理人员的变化系为提高公司治理水平，规范公司法人治理结构，且履行了必要的法律程序。

综上，本保荐机构认为发行人最近两年内主营业务和董事、高级管理人员均没有发生重大变化，实际控制人没有发生变更，符合《暂行办法》第十三条的规定。

6、本保荐机构查阅了发行人的财务报告及相关财务资料，对相关财务指标进行了计算，分析了发行人近三年的收

入构成、利润构成、财务数据增减变化等情况，查阅了发行人商标、专利证书等，与发行人高级管理人员及生产、销售人员进行了访谈，查阅了相关行业研究报告、行业资料及行业政策，对比分析了同行业上市公司的经营、财务数据等。

经核查，本保荐机构认为，发行人具有持续盈利能力，不存在下列情况：

（1）发行人的经营模式、产品或服务的品种结构已经或者将发生重大变化，并对发行人的持续盈利能力构成重大不利影响；

（2）发行人的行业地位或发行人所处行业的经营环境已经或者将来发生重大变化，并对发行人的持续盈利能力构成重大不利影响；

（3）发行人在用的商标、专利、专有技术等重要资产或者技术的取得或者使用存在重大不利变化的风险；

（4）发行人最近一年的营业收入或净利润对关联方或者有重大不确定性的客户存在重大依赖；

（5）发行人最近一年的净利润主要来自合并财务报表范围以外的投资收益。

综上，发行人符合《暂行办法》第十四条规定。

7、本保荐机构查阅了发行人历次纳税申报表、完税凭证、发行人有关税收优惠政策及批文、文件，取得了税务部门出具的发行人近三年无违法违规证明文件；本保荐机构分

析了中磊会计师出具的“中磊审字[2011]第 0489 号”《审计报告》和“中磊鉴字[2011]第 0030 号”《关于山东美晨科技股份有限公司主要税种申报缴纳及税收优惠的鉴证报告》。

经核查，发行人依法纳税，所享受的各项税收优惠符合相关法律的规定，发行人的经营成果对税收优惠不存在严重依赖。此外，本机构经核查，发行人子公司北京塔西尔悬架科技有限公司及西安中沃科技有限公司的税率符合相关法律法规的规定；报告期内发行人注销的子公司山东富美汽车部件有限公司在申报财务报告期内依法履行纳税义务，无税务违法行为，执行的税种税率符合相关税法规定。

综上，发行人符合《暂行办法》第十五条的规定。

8、本保荐机构根据中磊会计师出具的“中磊审字[2011]第 0489 号”《审计报告》、北京市浩天信和律师事务所出具的《法律意见书》和《律师工作报告》以及发行人的确认，并经审慎核查发行人相关文件，访谈了发行人董事、监事及高级管理人员，认为发行人不存在重大偿债风险，不存在影响持续经营的担保、诉讼以及仲裁等重大或有事项。

综上，发行人符合《暂行办法》第十六条的规定。

9、本保荐机构查阅了发行人的《公司章程》、历次工商变更登记资料、有关股份转让协议，取得了发行人股东、实际控制人的有关声明文件，对发行人股东、实际控制人做了访谈。

经核查，发行人的股权清晰，实际控制人、控股股东所持发行人的股份不存在重大权属纠纷，符合《暂行办法》第十七条的规定。

10、本保荐机构查阅了发行人的历次工商变更登记资料、历次“三会”资料、主要资产的权属证明文件，并取得了发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的声明，认为发行人自设立以来，严格按照《公司法》、《证券法》等法律、法规和《公司章程》的要求规范运作，做到在资产、人员、财务、机构、业务等方面与现有股东“五分开”，具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力。与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在同业竞争，以及严重影响公司独立性或者显失公允的关联交易。

综上，发行人符合《暂行办法》第十八条的规定。

11、本保荐机构查阅了发行人历次公司章程、“三会”议事规则及相关公司内部治理管理制度，并列席了部分董事会会议、股东大会。发行人依法设立股东大会、董事会、监事会，董事会中独立董事构成符合相关规定，并建立了董事会秘书制度。发行人董事会下设提名委员会、审计委员会、薪酬与考核委员会和战略委员会等四个专门委员会，审计委员会下设审计部。

经核查，本保荐机构认为，发行人股东大会、董事会、

监事会自设立以来，运行正常、有效，具有较完善的公司治理结构，并已依法建立“三会”以及独立董事、董事会秘书、董事会专门委员会制度，相关机构和人员能够依法履行职责。

综上，发行人符合《暂行办法》第十九条的规定。

12、本保荐机构查阅了发行人相关财务管理制度，确认发行人会计基础工作规范、财务报表的编制符合企业会计准则和相关会计制度的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量，发行人所归集的成本均与主营业务收入密切相关且符合会计准则的相关要求，中磊会计师已出具了无保留意见的“中磊审字[2011]第0489号”《审计报告》。

综上，发行人符合《暂行办法》第二十条的规定。

13、本保荐机构查阅了发行人内部控制制度、财务会计资料，调查了解发行人各项业务流程、部门运作方式和风险防范情况，取得了发行人管理层对内部控制完整性、合理性及有效性的自我评估报告。根据中磊会计师出具的“中磊鉴字[2011]第0031号”《内部控制鉴证报告》，中磊会计师认为发行人管理当局作出的“根据财政部《内部会计控制规范》规定的标准，山东美晨科技股份有限公司于2010年12月31日在所有重大方面保持了与会计报表相关的有效的内部控制”这一认定是公允的。

经核查，本保荐机构认为，发行人的内部控制在所有重大方面是有效的，发行人的内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证公司财务报告的可靠性、生产经营的合法性、营运的效率与效果。

综上，发行人符合《暂行办法》第二十一条的规定。

14、本保荐机构查阅了发行人资金管理制度，核查了发行人与其关联方的资金往来情况，访谈了发行人董事、监事、高级管理人员，并与会计师进行了沟通

经核查，本保荐机构认为，发行人具有严格的资金管理制度，目前不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用的情况。

综上，发行人符合《暂行办法》第二十二条的规定。

15、本保荐机构查阅了发行人《公司章程》、《关联交易决策制度》、《对外担保管理制度》，并查阅了发行人的财务报告。

经核查，发行人已在《公司章程》、《对外担保管理制度》中明确规定对外担保的审批权限和审议程序，最近三年，发行人不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行违规担保的情形。

综上，发行人符合《暂行办法》第二十三条的规定。

16、本保荐机构已按照《保荐业务管理办法》等有关规

定对发行人进行了首次公开发行股票辅导，完成了辅导计划，发行人董事、监事和高级管理人员通过了本辅导机构组织的考试，并已经了解与股票发行上市有关的法律法规，知悉上市公司及其董事、监事和高级管理人员的法定义务和责任，符合《暂行办法》第二十四条的规定。

17、本保荐机构核查了发行人董事、监事、高级管理人员的履历资料、发行人“三会”会议资料，取得了上述人员出具的声明文件。

经核查，前述人员具备法律、行政法规和规章规定的任职资格，且不存在《暂行办法》第二十五条禁止的情形，符合《暂行办法》第二十五条的相关规定。

18、本保荐机构查阅了发行人“三会”文件、最近三年的纳税申报表、完税凭证、工商登记资料，取得了工商、税务、环保、土地、质量监督管理、社保、海关等部门出具的无重大违法违规证明文件，取得了发行人及其控股股东、实际控制人出具的承诺。

经核查，发行人控股股东、实际控制人不存在下列情形，符合《暂行办法》第二十六条之规定：

(1) 最近三年内不存在损害投资者合法权益和社会公共利益的重大违法行为；

(2) 最近三年内未经法定机关核准，擅自公开或者变相公开发行过证券；或者有关违法行为虽然发生在三年前，

但目前仍处于持续状态。

19、本保荐机构查阅了发行人有关本次发行上市的决议文件、募集资金投资项目的可行性研究报告、项目备案及环境影响评价批复文件、《募集资金管理制度》。

(1) 根据发行人2009年度股东大会决议，发行人实际募集资金净额将根据市场情况和向投资者询价确定。如本次发行实际募集资金净额少于项目投资金额的，不足部分由公司自筹解决。本次募集资金拟投资以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资金额
1	新增橡胶减振系列产品项目	7,900
2	新增橡胶流体管路产品项目	10,300
3	新建技术中心项目	5,816
4	其他与主营业务相关的营运资金	-
合计		24,016

发行人已就募投项目进行了充分的可行性分析论证，并聘请了有关机构出具了可行性研究报告，本次募投项目均在发行人主营业务范围之内，募集资金数额和投资项目与发行人现有生产规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应。发行人已取得了本次募投项目相关的投资项目备案、环境影响评价的批复文件。

综上，发行人符合《暂行办法》第二十七条的规定。

(2) 发行人已制订了《募集资金管理制度》，对于募集资金采用专户存储制度，募集资金将存放于董事会决定的专项账户集中管理，符合《暂行办法》第二十八条规定。

四、发行人存在的主要风险

(一) 受汽车行业影响的风险

发行人主营业务为新型减震橡胶制品和胶管的研发、生产、销售和服务，目前主要为汽车主机厂提供零部件配套服务，因此对汽车行业尤其是主要产品所在的重卡市场依赖程度较高。由于重卡行业属于与宏观经济波动密切相关的周期性行业，未来重卡行业的发展将会在很大程度上取决于外部环境的走势。报告期内，重卡行业呈快速增长态势，2009年、2010年重卡行业分别同比增长17.71%和59.60%，行业的快速发展为发行人报告期内业绩快速增长创造了良好的外部条件。受益于报告期内行业景气度持续攀升及发行人不断技改投入、结构升级、市场开拓等多因素影响，2009年、2010年发行人营业收入分别同比增长92.28%、69.74%，高于行业平均水平。若未来重卡行业出现增速减缓或负增长的情形，仍将对发行人的业绩增长造成不同程度的影响。

(二) 客户集中导致的风险

发行人客户主要集中在北汽福田、陕重汽、中国重汽、包头北奔、安徽华菱、上汽依维柯红岩和中国一汽等国内大

型汽车主机厂。2008年、2009年和2010年公司前五大客户的销售收入占公司主营业务收入的比例分别为87.90%、82.03%、78.31%，其中公司最大客户北汽福田的销售收入占公司主营业务收入的比例分别为49.71%、60.54%、44.52%。

发行人客户集中度较高主要原因为：

1、国内商用车行业的市场集中度较高，2010年度中国重汽等5家企业合计占据重卡市场80%以上的市场份额，商用车行业的市场格局特征形成了公司主要客户相对集中的特点；

2、汽车零部件企业的核心竞争优势即能为主机厂提供质量、批次稳定及时，具备一定规模的配套生产，报告期内，发行人在产能产量受限的情形下，优先满足优质客户需求。

尽管公司的主要客户皆为国内知名大型主机厂，经营状况良好，然而如果主要客户的生产经营情况发生不利变化，将有可能减少对公司产品的采购数量，从而会对公司的产品销售收入带来较大影响。此外，公司主要客户在经营规模、资金等方面对发行人均拥有较为明显的优势，在产品议价能力方面与发行人相比一般拥有相对的主动权。公司存在因客户集中而导致的议价权削弱之风险。

（三）市场开拓的风险

报告期内，公司依赖新产品开发以及二次开发等模式，

市场开拓较为顺利。除了巩固和发展原有主要客户北汽福田和陕重汽外，在青岛一汽、上汽依维柯红岩、包头北奔等客户处的供货金额也有较大增长。新产品开发模式主要依赖于公司的研发能力，要求公司具备足够的同步开发和超前研发能力。二次开发模式则更多依赖于公司的质量控制和及时供货能力。如果公司研发、生产组织、质量控制等体系不能适应下游市场发展的需求，导致公司新产品推出速度及二次开发能力下降，则公司可能面临市场开拓进展放缓甚至失败的风险。

（四）存货金额较大的风险

报告期内，公司存货规模呈上升趋势。报告期内各期末，公司存货账面价值分别为 2,236.74 万元、3,664.74 万元和 6,262.37 万元。公司存货规模增长较快的主要原因为：公司生产经营规模持续扩大，采购备货金额等增加；此外，公司主要客户实施零库存制度，也造成了公司存货的增长。公司存货在公司资产总额中的比重相对不大（报告期内各期末存货在资产总额中的占比分别为 15.89%、13.05%和 13.60%），且由于公司销售情况良好，报告期内不存在存货大规模长期积压之现象。然而，如果未来客户对公司产品需求下降等情况发生，将可能造成公司较大规模的存货存积压，并对公司生产经营造成不利影响。

（五）部分产品原材料供应商或外协加工商在公司同类产品采购或外协业务中份额较高的风险

公司拥有独立于供应商和外协加工商的产品采购体系，不存在对原材料供应商和外协加工商的重大依赖之情形。根据公司采购部门公平考核和公允定价，以及公司出于生产经营上的考虑，公司部分产品原材料供应商或外协加工商在公司同类产品采购或外协业务中份额较高。2010年，公司约60%的锻件类产品采购自徐州天风，95%以上的驾驶室后悬架加工组装业务由兴达远洋完成，几乎全部高度阀均向威伯科采购。虽然公司主要原材料如钢材等国内市场供给比较充裕，且公司通常对重要原材料和产品加工执行2-3家供应商同时供货或2-3家外协加工商同时外协加工的策略，以避免和降低采购业务集中的风险。然而，出于主观和客观条件的限制，在未来一段时间内上述原材料供应商或外协加工商在公司同类产品采购或外协业务中份额较高之情形仍可能持续，从而对公司生产经营的稳定性造成一定的影响。

（六）主要原材料价格波动风险

发行人属于橡胶行业的非轮胎橡胶制品子行业，产品的主要原材料为橡胶（包括天然橡胶和合成橡胶）、钢材、以钢铁为原材料的金属锻件和铸件。橡胶和金属件在公司生产成本占比较高。由于公司产品的固有工艺特征，橡胶和锻件、

铸件、钢材等占生产成本比重较高的情况将持续维持。报告期内，橡胶和钢材的价格波动幅度较大，在可预见的未来，橡胶和钢材价格的波动仍会对公司产品的成本产生有利或者不利的影 响，从而使公司的经营存在一定的波动性。

（七）公司未来毛利率可能下降的风险

公司综合毛利率逐期提高，2008年-2010年毛利率分别为31.25%、33.51%和33.68%。公司综合毛利率提高的主要原因为公司产品结构的优化以及特定年份（2009年）的原材料平均采购价格下降所致。公司产品结构的优化主要依赖于公司近年持续推出具有较高创新性的新产品所致。未来不排除因公司新产品的研发和应用受阻、原材料平均采购价格大幅上涨、产品平均销售价格下降等因素造成公司毛利率下滑的风险。

（八）销售单价波动的风险

报告期内，公司推力杆等部分产品的平均销售价格持续上涨。上述产品平均销售价格上涨的主要原因为公司产品结构的变化，或原材料推动下主机厂对公司部分产品提高了采购价格等因素所致。公司产品结构变化导致平均销售价格上涨系由报告期内公司持续推出新产品或驾驶室悬架等高价产品占比增加所致。未来不排除因公司新产品推出进度受阻、高价产品在公司销售收入中占比下降等因素造成公司产

品平均销售单价下滑的风险。

（九）税收优惠的风险

发行人 2007 年度所得税率为 33%。2009 年 1 月 16 日，山东省科学技术厅、山东省财政厅、山东省国家税务局、山东省地方税务局根据鲁科高字（2009）12 号文件批复认定公司为高新技术企业，证书编号 GR200837000304，认定有效期 3 年。根据《中华人民共和国企业所得税法》及《关于高新技术企业 2008 年度缴纳企业所得税问题的通知》（国税〔2008〕985 号）有关规定，公司自 2008 年度至 2010 年度三年内享受 15% 的所得税优惠税率。如果未来公司不再被认定为高新技术企业或者国家税收优惠政策发生重大变化，公司的所得税费用率可能上升，将对公司经营成果产生一定影响。

（十）股权过于集中的风险

发行人实际控制人为张磊先生和李晓楠女士，二人系夫妻关系。公司本次发行前，张磊先生直接持有公司 23,365,385 股股份，占本次发行前公司股份总数的 54.72%；并通过持有公司股东山东富美投资有限公司的 72.10% 的股权，间接持有公司 4,913,557 股股份，占本次发行前公司股份总数的 11.51%。张磊先生直接和间接总计持有本公司 28,278,942 股股份，占本次发行前公司股份总数的 66.23%。

李晓楠女士直接持有本公司 9,469,895 股股份，占本次发行前公司股份总数的 22.18%。

张磊先生和李晓楠女士直接和间接合计持有本公司 37,748,837 股股份，占本次发行前公司股份总数的 88.41%。本次发行后，张磊先生和李晓楠女士将实际持有公司 66.23% 的股份，处于控股地位。

如果张磊先生和李晓楠女士利用其控股地位，通过行使表决权对董事会、股东大会施加影响力，从而对公司在重大经营决策、人事、财务等方面进行控制，有可能损害中小股东利益。因此公司面临实际控制人控制的风险。

（十一）产品质量的风险

发行人产品的种类和型号繁多、工艺流程较长，一般根据汽车主机厂商的需求而专门设计、研发、生产，因此不能完全杜绝个别产品存在质量问题。如果公司的产品在使用过程中发生较多质量问题，退换产品以及因质量问题而引致的纠纷、索赔或诉讼将直接导致公司成本、费用的增加，同时对公司的市场形象也造成不利影响。虽然公司自成立以来还未发生过客户针对公司提供的产品问题引致的重大纠纷、索赔或诉讼，但公司今后无法完全避免该类事件的发生。因此，公司存在产品质量的风险。

（十二）高速成长带来的管理风险

发行人在近几年内进入高速成长阶段，业务规模不断壮大，经营业绩快速提升，公司积累了丰富的适应快速发展的经营管理经验，治理结构得到不断完善，形成了有效的约束机制及内部管理机制。本次发行结束后，公司资产规模将大幅提高，人员规模也会大幅增长，需要公司在资源整合、市场开拓、产品研发与质量管理、财务管理、内部控制等诸多方面进行调整，对各部门工作的协调性、严密性、连续性也提出了更高的要求。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，将削弱公司的市场竞争力，存在规模迅速扩张导致的管理风险。

（十三）经营业绩季节性波动的风险

发行人下游主要客户是重卡主机厂，公司销售业绩随下游重卡行业的需求波动而呈现出一定的季节性变化。从公司目前所处的主要为商用车配套的非轮胎橡胶制品行业来看，通常存在一定的季节性特征，具体表现为：每年 2-5 月为发行人销售旺季，主要原因系该时段重卡下游物流和建筑行业等对商用车的需求开始启动，主机厂一般在 2 月中旬后逐步进入生产制造高峰期；每年 9-10 月介于淡旺季之间，主要原因系该时段为汽车、家电和房地产市场的旺季，其同时带动了物流用车的需求；其余月份均为淡季。

鉴于发行人处于高速增长阶段的特点，以及全行业普遍性的影响有其临时性和特殊性，未来无法确保上述影响发行人经营季节性的因素将无限持续下去。若全行业的市场走势趋向稳定，且发行人逐步向成熟型企业转变，则发行人经营的季节性波动变化将有所体现。

（十四）人力资源的风险

发行人的资产和业务规模近年来不断扩张，均有赖于公司核心管理和技术人才。尤其是本次发行后，公司经营模式的有效运行、经营业务的顺利开展、新型产品的研发营销将会对管理和技术方面人才的需求大幅增加。尽管公司重视人才的培养与管理、建立了有效的考核与激励机制，为管理和技术人才创造了良好的工作环境和发展前景，若公司不能有效培养、管理或引进人才以满足公司生产经营扩张的需要，将会对公司的未来发展产生一定的不利影响。

（十五）应收账款无法收回的风险

随着发行人业务的不断拓展，报告期内各期末，公司应收账款账面价值分别为 3,589.05 万元、5,770.81 万元和 9,790.48 万元，占资产总额的比例分别为 25.50%、20.55% 和 21.26%。截至 2010 年 12 月 31 日，公司账龄在 1 年以内的应收账款占比为 99.33%，账龄结构较为合理。尽管公司的主要客户均为国内知名大型主机厂，回款情况和资信度良

好，但是如果因客户经营发生不利变化而造成公司应收账款不能及时收回，会存在应收账款回收期延长或发生坏账的风险，从而对公司资产质量以及财务状况产生不利影响。

（十六）募集资金投资项目的市场风险

本次募集资金投资项目建成后，发行人将新增推力杆产能 30 万件、空气弹簧产能 30 万件以及橡胶软垫产能 360 万件；新增发动机进气橡胶软管产能 580 万件、水冷却橡胶软管产能 520 万件和高压橡胶油管产能 220 万件。各产品产能均较现有产能有较大幅度提高。公司已对募集资金投资项目的产品市场进行了充分的可行性论证，加强了销售网络的建设，并与北汽福田、陕重汽、中国一汽、包头北奔、上汽依维柯红岩等主要客户进行新一轮的产品开发合作，以保证新增产能的消化。如果后期市场情况发生不可预见的变化，如公司不能有效地与主要客户开展新产品的开发合作，公司对主要客户的市场开拓放缓甚至停滞、失败，或者主要客户的车型推广慢于预期进度，则公司将存在因产能扩大无法消化而导致的产品销售风险。此外，此次募集资金投资项目也存在因市场需求变化等原因而导致产品价格低于预期售价、产品毛利率降低的风险。

（十七）偿债风险

报告期内发行人各期末资产负债率分别为 51.87%、

59.20%和 58.17%，均保持在 50%以上。各期末流动比率分别为 1.13、1.21 和 1.18，速动比率分别为 0.79、0.95 和 0.93。各期末经营活动产生的现金净流量分别为 4.53 万元、7,524.91 万元和 10,020.65 万元，变动幅度较大。尽管公司短期和长期偿债指标均处于行业正常水平，由于发行人发展较快、总体资产规模较小，使得发行人仍然存在一定的偿债风险。

（十八）净资产收益率摊薄的风险

2008 年、2009 年和 2010 年，公司净资产收益率分别为 41.85%、56.28%和 54.09%。本次发行完成后，公司净资产规模将大幅度提高。由于募集资金投资项目的投产需要一定的建设周期，投产后才能达到预计的收益水平。因此，短期内公司将由于净资产规模上升而摊薄净资产收益率的风险。

（十九）股市风险

股票市场收益机会与投资风险并存，股票价格不仅受公司盈利水平和发展前景的影响，还受到投资者心理预期、股票供求关系、国内外宏观经济状况以及政治、经济、金融政策等诸多因素影响。公司股票价格可能出现受上述因素影响背离其投资价值的情况，进而直接或间接给投资者带来损失。

五、发行人的发展前景

未来，发行人将以本次公开发行股票并在创业板上市为契机，通过加快募集资金投资项目的建设，继续保持公司在商用车非轮胎橡胶制品市场的领先地位，同时，积极开发高性能、高附加值产品，优化公司产品结构，实现公司持续、快速、健康发展，不断提升公司价值，实现投资者利益最大化。

同时，发行人将继续坚持“产业报国，感恩社会”的经营理念，以创新发展为主题，以和谐为人文精神，树立全面、协调、可持续发展的科学发展观。发行人将通过紧紧抓住下游行业的市场发展机遇，全面整合各类资源，突出专业化、差异化，积极拓展减震橡胶制品和胶管两大系列产品的应用范围，不断提高企业的核心竞争能力，巩固和提高系列产品的市场占有率，把公司打造成国内非轮胎橡胶制品研发中心和主要生产基地。

六、本保荐机构对本次证券发行上市的推荐结论

本保荐机构根据《公司法》、《证券法》、《暂行办法》、《保荐业务管理办法》、《保荐人尽职调查工作准则》等有关法律、法规的相关规定，对发行人进行了尽职调查和审慎核查，对发行人申请首次公开发行股票并在创业板上市的可行性、未来发展前景、存在的风险因素及影响等方面进行了深入分析，并经本保荐机构内核委员会会议审议通过，确认发行人符合上述法律、行政法规、部门规章及规范性文件关于首次

公开发行股票并在创业板上市的条件，同意推荐其申请首次公开发行股票并在创业板上市，并承担保荐机构的相应责任。

附件：

- 1、《中国建银投资证券有限责任公司保荐代表人专项授权书》
- 2、《中国建银投资证券有限责任公司关于山东美晨科技股份有限公司成长性专项意见》

(此页无正文，为《中国建银投资证券有限责任公司关于山东美晨科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之发行保荐书》之签字盖章页)

项目协办人签名: 王仁双 2011年5月13日

王仁双

保荐代表人签名: 葛绍政 尤凌燕 2011年5月13日

葛绍政 尤凌燕

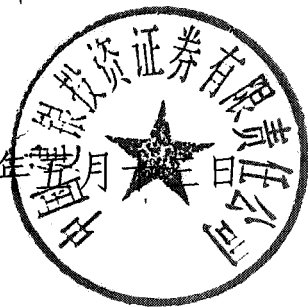
内核负责人签名: 张业丰 2011年5月13日

保荐业务负责人签名: 徐浩 2011年5月13日

徐浩

保荐机构法定代表人签名: 杨明辉 2011年5月13日

杨明辉



主题词: 美晨科技 首次发行 保荐书

联系人: 葛绍政

联系电话: 021-52286094

传真: 021-52340500

邮箱: geshaozheng@cjis.cn

中国建银投资证券有限责任公司 2011年5月13日印发

附件：

中国建银投资证券有限责任公司 保荐代表人专项授权书

中国证券监督管理委员会：

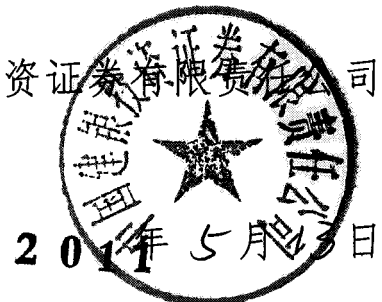
根据贵会《证券发行上市保荐业务管理办法》及有关文件的规定，我公司授权葛绍政、尤凌燕两位同志担任山东美晨科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的保荐代表人，负责该公司发行上市的尽职推荐及持续督导等保荐工作。

特此授权。

法定代表人：


杨明辉

中国建银投资证券有限责任公司



中国建银投资证券有限责任公司

关于山东美晨科技股份有限公司

成长性专项意见

根据中国证监会《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》的规定，中国建银投资证券有限责任公司（以下简称“中投证券”或“保荐人”）作为山东美晨科技股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐人，通过进行充分的尽职调查和审慎判断，现就发行人成长性进行说明，并出具关于发行人成长性专项意见。

一、公司基本情况

公司前身系成立于2004年11月8日的山东美晨汽车部件有限公司。2009年4月27日，本公司整体变更设立为股份有限公司，注册资本为4,270万元，法定代表人为张磊，住所为山东省诸城市密州路东首路南。

发行人隶属于非轮胎橡胶制品行业，主营非轮胎橡胶制品的研发、生产和销售。发行人致力于以先进的高分子材料加工应用技术为客户提供适应各种复杂工业环境要求的减震和流体系统解决方案，是一家高速增长中的国家火炬计划重点高新技术企业。

发行人主要产品为基于高弹体材料共混、改性、复合、配方而成的减震橡胶制品和胶管，现阶段主要应用于汽车工业，并为工程机械等其他行业少量配套，是国内商用车市场领先的减震和流体解决方案供应商之一。

公司现拥有包括北汽福田、陕重汽、中国一汽、上汽依维柯红岩、包头北奔、潍柴动力、宇通客车、中联重科、徐州重工等国内知名客户，还成为佩卡、斯堪尼亚、菲亚特、沃尔沃、日野、塔塔大宇等诸多国外汽车制造商的配套供应商。公司抓住汽车等领域提供的良好发展机遇，取得了快速增长，2008-2010年主营

业务收入年均复合增长率达到80.66%，近三年归属于母公司所有者的净利润年均复合增长率达到87.62%，是商用车非轮胎橡胶制品领域的行业龙头。

2009年公司被国家科技部认定为国家火炬计划重点高新技术企业，并在《高新技术企业认定管理办法》颁布实施后于2009年1月被山东省科技厅等单位联合认定为山东省首批高新技术企业。2008年公司获得“中国专利山东明星企业”称号。2008年公司经山东省科技厅批准建设“山东省非轮胎橡胶汽车零部件工程技术中心”。2010年9月公司技术中心进入山东省经济和信息化委员会颁布的山东省第十七批企业技术中心名单，2010年10月成立博士后科研工作站。公司分别通过了ISO9001:2008国际质量体系认证、ISO/TS16949:2009认证（国际汽车行业重要质量标准）和ISO14001:2004国际环境管理体系认证。公司目前拥有106项注册专利，其中：发明专利4项，实用新型专利44项，外观设计专利58项。公司重点开发的“新型氟硅橡胶软管产业化项目”于2008年被列入国家火炬计划，“汽车驾驶室悬置用气囊减振器项目”于2007年被列入山东省火炬计划，NMAP牌空气弹簧总成产品、汽车用胶管分别于2009年12月和2010年12月被认定为山东省名牌产品。公司分别于2009年、2010年获评为“2008-2009年胶管胶带分会胶管十强企业”以及“2009-2010胶管胶带分会胶管十强企业”。公司2007年、2008年、2009年、2010年被《中国汽车报》评定为“第四届全国十佳汽车零部件供应商”、“第五届全国十佳汽车零部件供应商”和“第六届全国百家优秀汽车零部件供应商”、“第七届全国百家优秀汽车零部件供应商”。

二、报告期内公司呈现良好的成长性

（一）主营业务持续快速增长

发行人坚持执行自主创新和差异化竞争发展战略，自设立以来迅速成长为国内领先的商用车减震和流体系统解决方案供应商。

单位：万元

指标	2010年		2009年		2008年	
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
减震橡胶制品	43,744.45	71.26%	25,542.10	120.23%	11,597.97	74.73%

胶管制品	11,664.00	68.96%	6,903.23	44.46%	4,778.53	20.91%
工程塑料	2,287.47	42.73%	1,602.67	23.17%	1,301.21	7.70%
主营业务收入	57,695.92	69.45%	34,048.00	92.60%	17,677.71	49.84%
营业收入	57,877.71	69.74%	34,098.37	92.28%	17,733.99	49.84%
营业利润	9591.4	65.16%	5,807.17	112.40%	2,734.11	50.89%
利润总额	9,433.48	62.92%	5,790.12	117.84%	2,658.00	46.91%
净利润	8,121.24	62.63%	4,993.65	116.91%	2,302.16	34.97%
归属于母公司所有者的净利润	8,121.24	62.69%	4,991.97	116.37%	2,307.18	35.26%

报告期内，公司努力培育超前研发、同步开发、集成设计和模块化供货能力。公司运用先进的高分子加工应用技术为各类复杂的工业环境提供高性价比减震、流体传送系统解决方案，并在新型橡胶制品开发和应用上取得突破。公司多项新型减震和胶管制品均达到了国内外先进水平。

（二）高附加值产品是主营业务收入持续快速增长的关键驱动因素

公司定位于非轮胎橡胶制品中高端市场，生产经营中贯彻实施差异化竞争战略，在公司选择的细分领域和产品上取得领先优势。

依赖于公司较强的超前研发、同步开发和系统匹配设计能力，公司重点研发和生产技术含量和附加值较高的产品，如推力杆、空气弹簧、悬架总成、翼子板支架、橡胶支座、涡轮增压胶管等。报告期内，公司差异化竞争战略取得明显成效，高附加值产品在公司产品结构体系中占比迅速增加。推力杆、空气弹簧、悬架总成、翼子板支架、橡胶支座、涡轮增压胶管等产品的销售收入合计占主营业务收入的比重由2008年的56.75%提高到2010年的73.70%。同期，推力杆、空气弹簧、翼子板支架、悬架总成、涡轮增压胶管的大批量供货使得公司在上述细分产品上的市场占有率迅速提升，成为国内上述产品主要供应商之一。

单位：万件

年份/市场占有率		减震制品			胶管制品
		推力杆	空气弹簧	翼子板支架	涡轮增压胶管
2009年	公司销量	33.58	13.05	29.72	79.26
	市场容量	261.81	48.45	35.56	637.44
	市场占有率	12.83%	26.93%	83.58%	12.43%
2008年	公司销量	27.93	2.53	10.90	37.78
	市场容量	222.16	34.41	30.04	514.25

	市场占有率	12.57%	7.34%	36.28%	7.35%
--	-------	--------	-------	--------	-------

注：该表中空气弹簧销量不包括附件类产品（高度阀）

资料来源：公司市场营销部门调研和《国内减振橡胶制品的应用与市场发展》（杨莉，《橡胶制品》2009年第6期）。2010年缺乏公司主要产品市场占有率方面的公开数据和资料，因此未在此予以列示。

（三）市场覆盖面持续扩大

报告期内，公司在巩固和提高核心客户市场份额的同时，大力开拓国内外市场并取得明显成效。

报告期内，公司与核心客户北汽福田建立了良好的合作关系，参与了北汽福田从商用车到乘用车的多个产品体系的开发，在多数产品中均拥有较高市场份额，北汽福田的迅速发展给公司带来了稳定的盈利增长。

北汽福田外，公司对国内其他客户的开拓也取得较大进展，如：2009年驾驶室空气弹簧为青岛一汽大批量供货；2009年下半年至今在陕重汽重卡新车型F3000上大规模应用V型推力杆、驾驶室空气弹簧、橡胶支座、翼子板支架等；2009年下半年成为潍柴动力和上汽依维柯红岩胶管产品的主导供应商；为长春一汽重卡新车型J6开发配套底盘空气弹簧、V型推力杆、橡胶支座；准备为包头北奔新车型H06批量供应推力杆、驾驶室悬架以及其他车型的空气悬架和橡胶悬架产品；为江淮重卡17M0开发空气悬架；以及为广汽日野350项目开发胶管产品等。

此外，报告期内公司逐步成为斯堪尼亚、佩卡、沃尔沃、丰田、菲亚特等国外知名主机厂全球供应商，出口产品金额逐年上升，海外市场稳步增长，将成为未来公司新的重要盈利增长点。

（四）盈利水平较高且持续提升

指标	2010年	2009年	2008年
归属于母公司所有者净利润（万元）	8,121.24	4,991.97	2,307.18
增长率	62.69%	116.37%	35.26%
主营业务毛利率	33.65%	33.50%	31.32%
加权平均净资产收益率	54.09%	56.28%	41.85%

报告期内，依赖于业内领先的研发技术创新支持、优秀超前研发和同步开发

能力带来的创新产品批量化生产销售、市场覆盖面的迅速扩大、工艺技术的创新积累、持续的营销采购等管理体系革新改进等，公司净利润实现了高增长，年均复合增长率达到 87.62%。

报告期内，公司综合毛利率始终保持较高水平并逐年上升，2010 年已达到 33.65%。公司持续上升的高毛利率取决于：公司具有较强的超前研发、同步开发、系统匹配设计和模块化供货能力，前期研发储备的创新产品如橡胶推力杆、空气弹簧、翼子板支架、橡胶支座等在报告期内陆续推出并取得良好市场表现；公司产品因具有较强的创新性而为公司获得一定的议价权；公司拥有较强的新产品开发能力，新产品连续不断的推出有效扩大了公司对客户需求的覆盖面，满足客户个性化需求，也有利于公司产品保持较高的毛利率水平；工艺路线创新改进，实现低成本解决方案；公司采购、生产管理体系革新，全面执行 TPS 精益生产管理制度，避免生产浪费，推出关键原材料“代存代管”制度，规避原材料价格波动风险。

三、发行人面临良好的外部环境

（一）主营业务受国家相关产业政策支持

发行人隶属于非轮胎橡胶制品行业，致力于以领先的高分子材料加工应用技术为客户提供适应各种苛刻工业环境要求的减震和流体系统解决方案，是高速增长中的国家火炬计划重点高新技术企业。发行人主要产品减震橡胶制品和胶管现阶段主要应用于汽车工业，并为其他行业少量配套，是国内商用车市场领先的减震和流体解决方案供应商。公司主营业务受相关产业政策支持：

2008 年 4 月 14 日，科技部、财政部、国家税务总局联合颁布《高新技术企业认定管理办法》，将“采用现代橡胶加工设备和现代加工工艺的共混、改性、配方技术”等高分子材料加工应用技术以及新型橡胶功能材料及制品列入“国家重点支持的高新技术领域”。

2006 年中国汽车工业协会牵头制定的《中国汽车零部件“十一五”专项发展规划》中，提出“十一五”期间鼓励自主创新型“商用车、经济型乘用车”零部件制

造商“积极参与整车企业的产品研发，不断提高零部件的研发水平，形成汽车零部件系统化、模块化配套能力，在开拓国内外市场的同时，积极进入全球采购体系。”

2006年4月，中国橡胶工业协会在《橡胶工业“十一五”科学发展规划意见》中规划了非轮胎橡胶制品的发展目标：非轮胎汽车用橡胶制品行业的重点是“培育品牌，扶持大公司、大企业集团，满足各类汽车对密封、减震、制动、传动和输油输气等配套橡胶产品的需求，高性能新产品的研发、生产、供应争取立足国内，扩大生产，替代进口”；建筑工程类橡胶制品，“重点发展防水、减震产品，为市政建设、高层建筑、公路桥梁涵洞等配套，提高建筑质量”；电子、家电用橡胶制品“重点做好高端产品的配套服务”；国防用橡胶制品，“要求能满足航天、航空、航海等国防建设的需要”；胶管行业重点发展汽车胶管、海上输油胶管等高附加值产品，加快产品结构调整和产品升级换代。

在2007年1月23日由国家发改委、科技部、商务部、知识产权局联合制定发布的《当前优先发展的高技术产业化重点领域指南（2007年度）》中，以空气弹簧、橡胶减震器及推力杆为核心组件的商用车空气悬架作为汽车关键零部件之一，被明确列为当前高技术产业化的重点领域和方向。

2009年10月，中国石油和化学工业协会制定和发布的《石油和化工产业结构调整指导意见》提出“加快发展高附加值、安全、节能、环保的胶管胶带产品，以及为汽车等高技术产业配套服务的非轮胎橡胶制品”，“优先发展国内供不应求的紧缺产品和高端产品，努力提升自给率”，“鼓励企业兼并重组”，“促进龙头和优势企业进一步做强做大，中小企业做特做专”。

公司致力于以先进的高分子材料加工应用技术和丰富应用经验为汽车、工程机械等高技术产业大型客户提供减震和流体解决方案，在商用车非轮胎橡胶制品市场占有率排名第一。公司主要产品均具有较高的附加值、技术水平和性价比，可与同类进口产品竞争，有利于提高国内同类产品的自给率；具有鲜明的环保、节能属性，可满足客户减重节能、低碳排放，以及适应汽车尾气排放等环境标准提高带来的应用环境日益苛刻化之需求；公司是商用车非轮胎橡胶制品的龙头企业，在主要细分产品领域具有重要市场地位。

公司产品的优良属性及所处行业地位决定了将极大的受益于上述产业政策。

（二）汽车行业发展提供广阔的成长空间

公司产品主要应用领域为汽车工业，尤其是商用车重卡行业。

汽车工业是我国的支柱产业，无论是减震橡胶制品还是胶管，汽车工业都是其最重要的消费市场，汽车市场的兴衰荣辱决定了减震和胶管制品行业的景气程度。

近年来我国汽车工业表现出持续旺盛的增长态势。2009 年在国家鼓励和扶持下，全年汽车产销规模超过 1,300 万辆，超过美国成为世界最大的汽车生产和消费国家；据中国汽车工业协会统计分析，2010 年，汽车产销 1,826.47 万辆和 1,806.19 万辆，同比增长 32.44%和 32.37%。其中：乘用车产销 1,389.71 万辆和 1,375.78 万辆，同比增长 33.83%和 33.17%；商用车产销 436.76 万辆和 430.41 万辆，同比增长 28.19%和 29.90%。

1、支撑汽车产业发展因素

从长期看，支撑我国汽车工业持续稳定发展的各项因素并没有改变。一方面，我国仍处于居民消费结构升级进程之中。汽车工业是一国工业体系中的核心部门之一。从发达国家工业化经验来看，人均 GDP 达到 4000 美元即进入汽车消费的高峰时期，2010 年我国人均 GDP 总值为 29748 元（资料来源：国家统计局），按 2010 年末汇率折算已超过 4400 美元。按照我国近年经济增长态势，我国人均 GDP 还将继续快速增长，人均可支配收入也将大幅增加。截至 2010 年 9 月底，我国汽车保有量约 8,500 多万台，远低于美国 2.85 亿辆的水平；此外，在千人汽车拥有量的指标上，我国每千人拥有 52 辆汽车，美国则已超过 950 辆，无论汽车保有总量还是人均汽车拥有量均与发达国家尚有较大差距。另一方面，我国道路交通现状仍需要大力发展汽车工业。中国每公里道路汽车保有量仅为 10 多辆，也明显低于美国的水平，道路基础提供的未来保有量增长空间仍然较大。在上述支撑汽车工业长期稳定持续增长的因素推动下，预计国内汽车消费仍将在较长时期内保持较平稳发展。

2、支撑重卡市场发展的因素

公司目前产品主要为下游重卡主机厂配套，重卡行业的发展前景相当程度上决定了企业的未来。国内重卡主要用于工程施工配套、物流、专用车，与固定资产投资、货物运输量等密切相关，就目前国内重卡行业发展现状分析，多重因素将促进重卡行业持续增长。

（1）固定资产投资拉动

重卡具有很强的投资品属性，有关研究表明重卡需求与固定资产投资需求增长存在较好的一致性，固定资产投资能够有效拉动工程施工及建筑材料运输用重卡的需求。从中国的经济结构特点来看，固定资产投资已成为政府启动增长、走出经济低谷的抓手。2008 年政府公布的 4 万亿经济刺激计划及 2009 年、2010 年后续落实措施也主要针对固定资产投资，经济恢复和增长的路径更有利于作为投资品的重卡需求的恢复。

从长期来看，固定资产投资的重要领域大型工程建设仍然有较广阔的空间。大型工程建设方面，未来数年内国内数项大型工程将按计划陆续展开，如铁道部公布的《中长期铁路网规划(2008 年调整)》提出 2020 年以前全国铁路营业里程达到 12 万公里以上，建设铁路“四纵四横”和城际客运专线 1.6 万公里；西部大开发，如近期将获批的新疆区域振兴规划等。

（2）物流和进出口业务复苏

重卡中的牵引车销量与物流运输、集装箱吞吐量高度相关。受国内物流业快速发展的推动，尤其是集装箱吞吐量的复苏，国内牵引车销量复苏快于整体重卡行业。2010 年国内经济进入新一轮上升周期，物流景气度高，出口结构性复苏带动货运量上升。展望未来，国内物流业和进出口业务的复苏和发展将继续为牵引车销售提供强有力的支持。

（3）路网建设改善重卡发展环境

与轻卡主要作为城市物流不同，重卡作为长途大吨位运输工具，主要行驶在城际公路特别是高速公路上。“十一五”末我国高速公路里程达到 7.41 万公里，居世界第二位。按照国务院公布的高速公路网发展规划，我国正在全力以赴地加快国家高速公路网主骨架建设。预计“十二五”末将基本建成。届时，中国高速

公路通车总里程将有望达 10 万公里，超过美国跃居世界第一。（资料来源：国家统计局）

（4）结构变迁-卡车重型化

近年来国内越来越多的省份开始实行“计重收费”，“计重收费”模式下，重卡在长途运输方面的运输效率和经济效益要优于中卡。且经过燃油税费改革，15 吨以上重卡的经济效益优势更为突出，卡车行业重型化趋势将更为明显。自“计重收费”以来，卡车销量、保有结构开始发生变化，中卡市场份额逐渐被重卡和轻卡蚕食。作为运输工具，中卡运输效率低于重卡，灵活性不如轻卡。2005-2010 年，中卡销量在卡车中占比逐年下降，由 2005 年的 12.78% 下降到 2010 年的 7.08%。2008 年底燃油税费改革，使得 15 吨以上重卡的经济效益优势更为突出，卡车行业重型化趋势将更为明显。

（5）国际市场前景广阔

长期看，国内汽车产品将凭借良好的性价比优势逐步开拓国际市场。从近年情况看，国内客车产品捷足先登，2005 年前后开始批量进入海外市场。2006 年以后以中国重汽为代表的重卡产品也开始在国际市场上崭露头角。由于发达国家对安全性能方面较高的要求，我国客车在部分地区面临一定的发展瓶颈；而重卡产品受相关要求制约较少，预计重卡产品具有更大的国际市场空间。

2010 年，受益于工程开工及基建材料物流需求的快速增长，重卡销量有明显提升，体现出行业景气处于较高位置。汽车工业尤其是商用车重卡市场的持续稳定增长为胶管和减震橡胶制品行业提供广阔的市场前景。

（三）环保节能要求提高推动行业发展

1、低碳排放要求下的汽车轻量化趋势

汽车工业是 CO₂ 的重要排放源，全球变暖带来的对碳排放效应的日趋关注推动了汽车工业轻量化趋势。汽车工业中的轻量化设计思想是减震制品发展的重要动力。汽车轻量化能有效降低燃油消耗量，减少 CO₂ 排放。据美国环保署统计，汽车等交通工具排放的 CO₂ 占人类 CO₂ 排放量的 17%。汽车轻量化将带来极大的低碳排放效益，美国汽车质量如果减少 25%，燃油消耗将减少 13%，少

排放 CO₂ 1.01 亿吨。在节能减排驱动下，汽车轻量化已成为国内外汽车工业发展的趋势：根据最新资料介绍，国外汽车自身质量同过去相比已减轻了 20%-26%；预计在未来的 10 年内，汽车自身重量还将继续减轻 20%；国内也于 2008 年由中国汽车工程学会、中国一汽、东风汽车、宝钢集团有限公司、吉林大学等 12 家单位共同组成了产学研一体化的汽车轻量化联盟，对汽车轻量化关键技术进行攻关。汽车橡胶制品对金属零部件的替代是实现汽车轻量化的重要途径，空气悬架、橡胶支座等减震制品均能有效降低汽车自重，以重卡橡胶悬架为例，用橡胶弹簧代替钢板弹簧后整个系统每台车可减重 300-500 公斤，每年约燃油 900L-3000L，减少 CO₂ 排放 2.32 吨-7.74 吨。当前节能减排已被世界主要国家纳入战略管理范畴，2010 年哥本哈根世界气候大会上世界主要国家均就碳排放作出承诺，其中我国承诺到 2020 年前我国单位国内生产总值 CO₂ 排放比 2005 年下降 40%~45%。汽车轻量化及其带来的低碳排放效应极大地推动了减震制品的发展。

2、燃料价格上涨、能源有限及尾气排放标准提高推动新产品应用

燃料价格在短期内的上涨和全球有限的石油供应造成的长期威胁正在影响着汽车行业的发展趋势；此外，各国政府对汽车尾气排放等环保问题的也日趋重视，尾气排放标准日趋严格。上述背景下，汽车工业急需寻找能够进一步提高燃油效率、降低废气排放的技术。消费者对汽油价格的担忧以及对于汽车尾气对环境影响的日益关注，推动着世界各地的汽车研究人员不断研发矿物燃料的替代品，如乙醇燃料等。

汽车工业所使用的流体介质的新变化对汽车胶管耐热、耐油、耐低温、超长使用寿命等性能提出了更高的要求，使得汽车胶管所用原材料变化较大。工作环境要求的提高推动了高性能特种橡胶材料如硅橡胶、氟橡胶、氯磺化聚乙烯橡胶、氢化丁腈橡胶等在胶管工业中的应用，新材料、新型胶管层出不穷。更多新型胶管以其苛刻工业环境下所具有的优异性能，适应环保政策趋严、介质改进更新等所带来的工作环境变化而得到日益广泛的应用。

（四）日益紧迫的路面保护需求推动行业发展

路面保护机理研究的深入及降低路面养护成本的需求推动了减震橡胶制品

的快速发展。公路路面破坏主要来自于汽车尤其是重型载货汽车，按照国际上通用的计算方法，汽车轴载质量对公路路面间的破坏关系呈“十六次方法则”，汽车轴载质量增加一倍，公路受损将增至原来的 16 倍。减震橡胶制品一方面可通过对金属部件的替代降低汽车自重而减轻对路面负荷，另一方面，空气悬架等新型悬架产品因其振动频率低而可以有效减少车辆对路面的冲击，降低公路的维修费用。国内重卡客户长期以来依赖于超载超限创造利润的经营模式，对国内公路的破坏及其严重，全国公路每年因车辆超限超载造成的损失超过 300 亿元。随着重型汽车对路面破坏机理研究和认识的进一步深入及政府对高速公路养护的重视，空气悬架等新型悬架产品日益受到国内有关部门的重视。在国家颁发的《道路车辆外廓尺寸、轴荷及质量限值》(GB1589-2004)中，对装有空气悬架和橡胶悬架的车辆轴载质量限值的规定，比板簧悬架的车辆轴载质量高出 15%。此外，自 2004 年 6 月以来国内对超载超限现象治理整顿力度的强化，以及近年各省市普遍实施的高速公路及部分省市开始试行的普通公路的计重收费，也进一步推动国内重卡制造商改变传统经营模式，开始更多的采用空气悬架等新型悬架。

(五) 先进技术产品的国产化和进口替代需求有利于产品结构升级

目前外资、合资企业在国内汽车橡胶制品的高端市场占有优势，尤其是在空气悬架等先进技术产品方面与国内品牌与国外差距较大。随着近年人均消费水平的提高以及国内经济增长方式的整体转型，高端汽车橡胶制品的需求与日俱增。而国内在高端汽车橡胶制品上的技术水平较低，尚不能完全满足国内对高端产品的需求，商用车空气悬架及其核心组件底盘空气弹簧等先进产品均主要由外资品牌垄断。

国内外高端橡胶制品技术上的较大差距使得高端橡胶制品的国产化及市场应用需求较为强烈，国家有关产业政策也相应有所倾斜。如国家科技部等部门将商用车空气悬架等汽车关键零部件产品列入高新技术产业化重点领域和方向，“鼓励加快发展高附加值、安全、节能、环保的胶管胶带产品，以及为汽车等高新技术产业配套服务的非轮胎橡胶制品”，“优先发展国内供不应求的紧缺产品和高端产品，努力提升自给率”。

高新技术产品国产化生产需求将有利于行业整体结构升级及掌握领先技术

产品的行业龙头发展。

四、发行人成长的内在性因素

（一） 自主创新技术优势

公司自设立以来，高度重视自主创新，始终坚持“发展‘高、精、尖’产品，建立创新型工厂”的经营方针和“生产一代、研发一代、储备一代”的研发理念。公司拥有由享受国务院特殊津贴的宋景隆先生（教授级高级工程师）领衔的高端技术人才群，在坚持自主创新发展战略的基础上，对外积极与北京理工大学、华南理工大学等进行广泛的产学研合作。

公司拥有业内较强的同步开发和模块化供货能力，并以此发展为国内非轮胎橡胶制品细分行业龙头，跻身于国际知名厂商有力竞争者之列。公司的技术优势包括：

1、人才优势

公司通过股权激励等各种方式有效激励员工在科技领域的创新积极性。公司技术带头人为享受国务院特殊津贴补助的宋景隆先生（教授级高级工程师），宋景隆先生为国家科技进步三等奖获得者，长期从事橡胶产品配方设计试验研究、产品开发、技术改造、技术引进、技术管理、设备管理、生产管理工作。除宋景隆先生外，公司其他核心技术人员张广世、赵术英、李瑞龙等在各自专长领域均拥有较深造诣。

目前，公司在重要产品上及基础材料研究方面均配备了高专业水准的技术带头人和研究团队，可以保证公司重要产品研发的平台化和专业化，有利于产品研发周期的缩短和人才队伍的培养。

2、材料研究和配方合成技术优势

橡胶材料的研究与开发是汽车橡胶产品的关键技术，公司设立之初即本着以“材料技术带动产品提升”的宗旨，重视现代高分子材料技术的基础研究，为公司产品提供国内先进水平的高性能、轻量化以及节能环保的材料技术支持。

公司材料研发上采用橡胶模流分析、流变曲线、热比重分析、PVT 台架验证等国内外先进技术并辅助三维模型软件，有效地保证了材料技术的最大化应用与储备。

公司在高分子材料共混、改性和复合等现代加工应用技术方面均处于国内一流水平，合成了多项达到国内先进乃至国际先进水平的配方。比如：

通过使用天然胶与氯丁胶共混等技术，自主创新研发整套空气弹簧橡胶气囊配方，解决了空气弹簧橡胶气囊的粘合、老化、气密性等问题，部分技术指标达到了国际先进水平。在空气弹簧气囊五项主要技术指标中，二项超过、二项达到、一项接近发达国家产品水平，疲劳寿命超过 500 万次，超过国家标准中的 300 万次的要求。该配方已申请国家发明专利并获受理，配方应用之空气弹簧产品获山东省科技进步三等奖，并被列入山东省火炬计划项目。

应用氟橡胶与硅胶复合改性技术，成功突破了硅橡胶与氟橡胶粘合技术难关，其后成功开发出免二段硫化硅橡胶配方，免除了硅橡胶的二段硫化工序，将涡轮增压器胶管硫化工序效率提高 6 倍。该配方已申请发明专利并获受理，配方应用之涡轮增压氟硅胶管可以满足国 IV 排放要求，产品的产业化项目已被列入国家火炬计划。

公司应用先进的橡胶配方设计工具和试验手段，成功的开发了高性能天然橡胶配方，并将其应用于推力杆球头缓冲层，使推力杆的疲劳寿命达到 15 万次，是原有尼龙衬套结构的 5 倍以上。产品的技术水平达到国内领先水平，高性能天然橡胶配方的成功开发为橡胶结构推力杆产品替代尼龙衬套结构产品奠定了坚实的基础。

除上述配方技术外，公司还储备了一系列适应轻量化和环保要求的国内外先进水平配方技术，如：针对欧盟 REACH 法规的要求提前储备的无铅氯醇橡胶材料配方、无二恶英丙烯酸酯橡胶配方；针对废车回收法规和整车轻量化要求研发出的可回收循环利用汽车热塑性材料配方（如 TPO、PVC/NBR 等）。

3、系统集成设计匹配技术优势

公司作为国内商用车非轮胎橡胶制品重要的模块化供应商之一，在公司核心

技术人员张广世博士等的领导下，公司现已拥有虚拟样机系统集成设计匹配技术，掌握了一系列先进的设计和模拟软件(CAD、CAE、ADAMS、ABAQUS、MARC、FEA、NASTRAN)应用。

虚拟样机技术是国际主流系统集成设计匹配技术，是悬架总成系统产品开发设计的主要工具。在产品阶段，公司设计工程师即可驱动虚拟样机进行实体物理样机在实验室或试验场所的性能测试与评估，并直接根据评估结果进行设计过程中的修改；此外，公司应用功能虚拟样机还可直接实现多功能优化，以取得运动学与动力学性能、安全性、耐久性、舒适性及成本等多重性能要求的良好平衡。公司运用虚拟样机技术独立自主开发的空气弹簧动力学模型、高度阀动力学模型、橡胶衬套动力学模型形成了公司在系统总成产品虚拟样机设计技术方面的核心竞争力，确保了公司系统仿真设计的可靠性、真实性和准确性。公司凭借系统集成设计方面的技术优势，公司参与了陕汽 F3000 驾驶室悬架优化等项目。

4、创新工艺技术优势

工艺创新是非轮胎橡胶制品供应商提高产能、降低废品率和提高产品品质的关键。

依托于公司较强的研发平台支持，公司拥有多项国内外先进的生产工艺。比如，自主创新掌握底盘空气弹簧无内囊硫化工艺，为关键汽车橡胶制品的国产化作出了重要贡献。又如，自主创新掌握了涡轮增压硅胶管无芯硫化工艺，大幅提高了公司产品生产效率和产品品质。

5、检测和测试技术优势

优秀的检测和测试技术是供应商参与主机厂同步开发进程的关键能力之一，公司拥有先进的检测和测试技术，并已具备系统测试能力。

公司设立后，高度重视测试和检测能力的提升，先后购置了美国 MTS 弹性体实验系统、美国热电红外光谱分析仪、美国 TA 热重分析仪、瑞士 ARL 直读光谱仪、德国 Argentox 动态臭氧测试仪等国际先进水平的实验和检测设备。目前公司下设化学、静态以及动态多个实验科室，拥有实验设备 100 多台套；可独立开展高分子材料、金属材料、配方、半成品、成品等性能检测，检测范围涉及

公司全部主要产品，检测项目达 200 多种。

此外，为确保公司系统集成产品的品质，公司在国内商用车行业较早引入悬架以及整车测试系统（LMS）。公司利用国际先进的 LMS 多通道振动测试仪对系统产品进行舒适性、操纵稳定性以及核心零部件的强度测试，验证并修正虚拟样机技术的精度，大幅提升了公司的系统集成设计匹配和同步开发能力。

6、多项自主创新成果

公司重视自主创新和人才队伍的建设，公司自主创新取得了显著进展，目前公司已拥有 106 项注册专利，其中发明专利 4 项，实用新型专利 44 项，外观设计专利 58 项。随着公司研发水平的不断进步，2005 年 9 月公司被评为省级高新技术企业，并在《高新技术企业认定管理办法》颁布实施后于 2009 年 1 月被山东省科技厅等单位联合认定为山东省首批高新技术企业，公司重点开发的“汽车驾驶室悬置用气囊减振器”项目被列入山东省 2007 年火炬计划，“新型氟硅橡胶软管产业化项目”于 2008 年被列入国家火炬计划，2009 年公司被国家科技部认定为国家火炬计划重点高新技术企业，2008 年 12 月经山东省科技厅批准建设“山东省非轮胎橡胶汽车零部件工程技术中心”，2010 年 10 月成立博士后科研工作站。

此外，公司是国内商用车非轮胎橡胶制品的行业龙头，在推力杆、空气弹簧、橡胶支座、悬架总成和胶管等产品上均拥有较强的研发实力。公司目前参与完成了两项国家标准的制定和修订工作。

序号	标准名称	标准类型	标准号	制定/修订	主持/参与	颁布年月
1	橡胶和塑料软管静态条件下耐臭氧性能的评价	国家标准	GB/T24134-2009/ ISO 7326:2006	制定	参与	2009 年 6 月 15 日
2	橡胶和塑料软管各层间粘合强度的测定	国家标准	GB/T14905-2009/ ISO 8033:2006	修订	参与	2009 年 6 月 15 日

（二）渠道优势

1、客户资源和储备优势

由于进入采购商的供应目录前需要较长时间的认证，因此更换供应商的成本较大，周期较长，公司自设立以来，依托较强的研发平台和自主创新能力，积极进行客户培育。目前公司已拥有 100 多家客户，不仅为北汽福田、陕重汽、中国一汽、上汽依维柯红岩、包头北奔等国内商用车主机厂配套供货，还进入斯堪尼亚、佩卡、菲亚特等国际知名商用车主机厂全球采购体系并开始小批量供货。丰富的客户资源和储备为公司后续发展奠定了良好的市场基础。

2、营销理念创新——不仅为客户提供产品，更为客户提供系统解决方案

公司突破供应商仅为客户提供产品的传统营销模式，不仅为客户提供产品，更凭借卓越的系统集成设计匹配能力为客户提供全面系统的解决方案。

无论是客户在设计、装配或路试中出现的问题，公司总能够与客户紧密协作共同解决。自设立以来，公司已与国内多家汽车制造商签订了同步开发协议，与汽车制造商共同解决整车在震动和噪声等方面存在的难题，一般由公司根据产品建立数学模型并编写测试软件由汽车制造商提供样车，公司再提供相关的产品和系统技术进行技术难题的原因查找和解决。由于拥有先进的设计和模拟软件(CAD、CAE、ADAMS、ABAQUS、MARC、FEA、NASTRAN 等)的帮助，和具有高技术含量的测试和试验设备，公司可为客户提供一流的全面系统服务。

公司营销理念的创新，卓越的系统解决方案提供能力，使得公司参与协助多家商用车制造商系统升级换代的优化设计过程，如北汽福田 H3 整车共振问题的解决，包头北奔 H09 发动机悬置的同步开发，陕重汽 F3000 驾驶室悬架的优化等，为公司超前研发产品的大规模应用以及赢得先发优势创造了良好条件。

(三) 管理优势

1、质量保证能力

公司自成立以来逐步建立并完善了质量保证体系：2005 年 12 月通过了 ISO9001:2000 国际质量体系认证；2006 年 1 月通过了 ISO/TS16949 认证（国际汽车行业重要质量标准）和 ISO14001:2004 国际环境管理体系认证。

公司的质量管理体系持续有效地运行并不断完善，同时消化吸收丰田 TPS（Toyota Production System）精益生产等先进的管理方法并融入到现有的质量管理体系中。斯堪尼亚，日野，菲亚特等国际知名商用车制造商及北汽福田、陕重汽、中国一汽、重汽等国内商用车客户的定期、不定期审核为公司质量体系的改进、完善提供了重要的指导。公司内部定期内审保证了质量系统的持续改进,分层审核加强了生产过程及检验过程的控制，进而保证了产品质量的稳定性。

2、高效的企业运营能力：

针对商用车客户多品种、少批量、准时化开发和供货的特点，公司自设立以来即根据汽车工业最新发展趋势持续调整和改进生产模式，适应汽车主机厂精益生产方式普及所带来的对配套供应商的挑战，为配合公司生产方式变革的推进，公司聘请日本中部产业联盟管理技术专家常年为企业培训精益生产方式，招聘大批具有精益生产模式经验的管理人员作为生产变革的骨干，并引入企业 ERP 管理系统，满足精益生产模式对企业生产、采购、销售及财务等管理带来的更高要求，实现企业的一体化、精细化管理。精益生产与 ERP 的融合有效提高了公司研发和生产效率，大幅缩短了企业供货周期和新产品开发周期，为公司与主机厂战略合作奠定了坚实的基础。

（四） 品牌优势

公司是商用车非轮胎橡胶制品的龙头企业。公司 2007 年、2008 年、2009 年和 2010 年被《中国汽车报》评定为“第四届全国十佳汽车零部件供应商”、“第五届全国十佳汽车零部件供应商”和“第六届全国百家优秀汽车零部件供应商”和“第七届全国百家优秀汽车零部件供应商”；2009 年 1 月被评为“山东省民营经济知名品牌产品”。2009 年 12 月公司旗下 NMAP 牌空气弹簧总成产品被认定为山东省名牌产品；2010 年 12 月，公司汽车用胶管被认定为山东省名牌产品。

五、 发行人未来成长的可持续性

依托于突出的超前研发和同步开发能力，公司参与了国内多家大型商用车主

机厂新一代主推车型如陕重汽 F3000、北汽福田 H4、长春一汽 J6、中国重汽 A7、包头北奔 H09、上汽依维柯红岩 908 杰狮等的开发过程，赢得为主机厂提供系统匹配性较好的减震和流体解决方案的先发优势。由于公司产品多具有突出的技术创新性和超前性，在可靠工艺技术支持基础，公司多种产品在主机厂新一代主推车型上拥有较高市场份额。

客户		客户新车型名称或项目名称	开发产品	单车用量
北汽福田	欧曼工厂	H2\H3	直型推力杆	4
			V 型推力杆	2
			橡胶支座	4
			平衡轴衬套	2
			钢管	4
			尼龙管	5
			底盘空气悬架	1
		H4	直型推力杆	4
			V 型推力杆	2
			橡胶支座	4
			平衡轴衬套	2
			发动机进气管路	4
			发动机软垫	4
			发动机水管	6
	欧马可工厂	欧康	发动机进气管	3
			发动机软垫	4
			发动机水管	2
	奥铃工厂	福康	发动机软垫	4
			发动机水管	3
			发动机进气管	2
	蒙派克工厂	迷迪	发动机水管	4
蒙派克		发动机水管	4	
蒙派克		发动机进气管	1	
欧 V 客车	欧 V	进气管	4	
		水管	8	
		底盘空气悬架	1	
陕汽	陕重汽	F3000	I 型推力杆	4
			V 型推力杆	2
			高度阀总成	3
			减振垫	4

			橡胶支座	4	
			翼子板支架	4	
	宝鸡华山	华山	推力杆	6	
中国一汽	长春汽车厂	J6M	橡胶支座	4	
		J5M	橡胶悬架	1	
		J5M	I 型推力杆	4	
		J5M	V 型推力杆	2	
		J6H	底盘空气弹簧	4	
		J5P	底盘空气弹簧	4	
		J6P	驾驶室空气弹簧	2	
		J5P	驾驶室空气弹簧	2	
	J6M	水管	1		
	青岛汽车厂	新大威		驾驶室空气弹簧	2
				翼子板支架	4
				橡胶支座	4
				橡胶悬架	2
				V 型推力杆	2
			I 型推力杆	4	
	新大威、J6M、三 赛		发动机进气胶管	3	
上汽	上汽依维柯红岩	908 杰狮	水管	3	
			进气管	3	
			发动机软垫	4	
			翼子板支架	4	
			驾驶室空气弹簧	2	
			V 型推力杆	2	
			I 型推力杆	4	
			橡胶弹簧	4	
			空气悬架	1	
江淮汽车	江淮商用车	格尔发	驾驶室空气弹簧	4	
			翼子板支架	2	
			变速箱悬置总成	1	
			燃油管	3	
			空气悬架	1	
			推力杆	6	
包头北奔	北奔	H09	发动机软垫	4	
		军车	发动机软垫	4	
		H06	驾驶室后悬	1	
		ND	空气悬架	1	
			橡胶悬架	1	
			I 推力杆	4	
			V 型推力杆	2	

			橡胶支座	4
广汽	广汽日野	350 项目	水管	3
			进气管	2
			发动机悬置	4
集瑞	联合卡车	L41 车型	驾驶室空气弹簧	2
			发动机软垫	4
			I 型推力杆	4
			V 型推力杆	2
			进气管	4
			水管	4
中国重汽	济南卡车	A7 牵引车	橡胶软垫	2
		70 矿车 (70 吨)	橡胶软垫	2
		A7	橡胶软垫	5
	重汽客车	天然气公交车	进气管	3
			橡胶软垫	16
	济南商用车	金王子	进气管	1
水管			1	
东风汽车	东风商用车	XG2(城乡车)	油管	4
中联重科	中联重科	汽吊车	推力杆	6
山工机械	山工机械	装载机	进气管	2
			橡胶软垫	6
徐州重工	徐州重工	汽吊车	橡胶悬架	1

由于公司在主机厂主推新车型中拥有的份额较高,主机厂新车型的推出将带来对公司产品需求的大幅增长,如 2009 年下半年推出的陕重汽 F3000,即大面积应用了公司提前研发和储备的 V 型推力杆等附加值更高的产品。陕重汽 F3000、福田欧曼 H4、长春一汽 J6 等车型将于近期全面切换替代原有车型,除原有 I 型推力杆、翼子板支架、驾驶室悬架等产品外,预计公司储备的 V 型推力杆、底盘空气弹簧、空气悬架、橡胶悬架等附加值更高的新产品将大批量应用,公司市场占有率将进一步提高,为公司未来盈利可持续增长提供有力保障。

六、影响发行人未来成长的风险

公司作为高速成长中的创新型高科技企业,影响未来成长的主要风险如下:

(一) 受汽车行业影响的风险

发行人主营业务为新型减震橡胶制品和胶管的研发、生产、销售和服务，目前主要为汽车主机厂提供零部件配套服务，因此对汽车行业尤其是主要产品所在的重卡市场依赖程度较高。由于重卡行业属于与宏观经济波动密切相关的周期性行业，未来重卡行业的发展将会在很大程度上取决于外部环境的走势。报告期内，重卡行业呈快速增长态势，2009年、2010年重卡行业分别同比增长17.71%和59.60%，行业的快速发展为发行人报告期内业绩快速增长创造了良好的外部条件。受益于报告期内行业景气度持续攀升及发行人不断技改投入、结构升级、市场开拓等多因素影响，2009年、2010年发行人营业收入分别同比增长92.28%、69.74%，高于行业平均水平。若未来重卡行业出现增速减缓或负增长的情形，仍将对发行人的业绩增长造成不同程度的影响。

（二）客户集中导致的风险

发行人客户主要集中在北汽福田、陕重汽、中国重汽、包头北奔、安徽华菱、上汽依维柯红岩和中国一汽等国内大型汽车主机厂。2008年、2009年和2010年公司前五大客户的销售收入占公司主营业务收入的比例分别为87.90%、82.03%、78.31%，其中公司最大客户北汽福田的销售收入占公司主营业务收入的比例分别为49.71%、60.54%、44.52%。

发行人客户集中度较高主要原因为：

1、国内商用车行业的市场集中度较高，2010年度中国重汽等5家企业合计占据重卡市场80%以上的市场份额，商用车行业的市场格局特征形成了公司主要客户相对集中的特点；

2、汽车零部件企业的核心竞争优势即能为主机厂提供质量、批次稳定及时，具备一定规模的配套生产，报告期内，发行人在产能产量受限的情形下，优先满足优质客户需求。

尽管公司的主要客户皆为国内知名大型主机厂，经营状况良好，然而如果主要客户的生产经营情况发生不利变化，将有可能减少对公司产品的采购数量，从而会对公司的产品销售收入带来较大影响。此外，公司主要客户在经营规模、资金等方面对发行人均拥有较为明显的优势，在产品议价能力方面与发行人相比一

般拥有相对的主动权。公司存在因客户集中而导致的议价权削弱之风险。

（三）市场开拓的风险

报告期内，公司依赖新产品开发以及二次开发等模式，市场开拓较为顺利。除了巩固和发展原有主要客户北汽福田和陕重汽外，在青岛一汽、上汽依维柯红岩、包头北奔等客户处的供货金额也有较大增长。新产品开发模式主要依赖于公司的研发能力，要求公司具备足够的同步开发和超前研发能力。二次开发模式则更多依赖于公司的质量控制和及时供货能力。如果公司研发、生产组织、质量控制等体系不能适应下游市场发展的需求，导致公司新产品推出速度及二次开发能力下降，则公司可能面临市场开拓进展放缓甚至失败的风险。

（四）主要原材料价格波动风险

发行人属于橡胶行业的非轮胎橡胶制品子行业，产品的主要原材料为橡胶（包括天然橡胶和合成橡胶）、钢材、以钢铁为原材料的金属锻件和铸件。橡胶和金属件在公司生产成本占比较高。由于公司产品的固有工艺特征，橡胶和锻件、铸件、钢材等占生产成本比重较高的情况将持续维持。报告期内，橡胶和钢材的价格波动幅度较大，在可预见的未来，橡胶和钢材价格的波动仍会对公司产品的成本产生有利或者不利的影 响，从而使公司的经营存在一定的波动性。

（五）公司未来毛利率可能下降的风险

公司综合毛利率逐期提高，2008 年-2010 年毛利率分别为 31.25%、33.51% 和 33.68%。公司综合毛利率提高的主要原因为公司产品结构的优化以及特定年份（2009 年）的原材料平均采购价格下降所致。公司产品结构的优化主要依赖于公司近年持续推出具有较高创新性的新产品所致。未来不排除因公司新产品的研发和应用受阻、原材料平均采购价格大幅上涨、产品平均销售价格下降等因素造成公司毛利率下滑的风险。

（六）税收优惠的风险

发行人 2007 年度所得税率为 33%。2009 年 1 月 16 日，山东省科学技术厅、山东省财政厅、山东省国家税务局、山东省地方税务局根据鲁科高字（2009）12 号文件批复认定公司为高新技术企业，证书编号 GR200837000304，认定有效期

3 年。根据《中华人民共和国企业所得税法》及《关于高新技术企业 2008 年度缴纳企业所得税问题的通知》（国税〔2008〕985 号）有关规定，公司自 2008 年度至 2010 年度三年内享受 15% 的所得税优惠税率。如果未来公司不再被认定为高新技术企业或者国家税收优惠政策发生重大变化，公司的所得税费用率可能上升，将对公司经营成果产生一定影响。

（七）高速成长带来的管理风险

发行人在近几年内进入高速成长阶段，业务规模不断壮大，经营业绩快速提升，公司积累了丰富的适应快速发展的经营管理经验，治理结构得到不断完善，形成了有效的约束机制及内部管理机制。本次发行结束后，公司资产规模将大幅提高，人员规模也会大幅增长，需要公司在资源整合、市场开拓、产品研发与质量管理、财务管理、内部控制等诸多方面进行调整，对各部门工作的协调性、严密性、连续性也提出了更高的要求。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，将削弱公司的市场竞争力，存在规模迅速扩张导致的管理风险。

（八）募集资金投资项目的市场风险

本次募集资金投资项目建成后，发行人将新增推力杆产能 30 万件、空气弹簧产能 30 万件以及橡胶软垫产能 360 万件；新增发动机进气橡胶软管产能 580 万件、水冷却橡胶软管产能 520 万件和高压橡胶油管产能 220 万件。各产品产能均较现有产能有较大幅度提高。公司已对募集资金投资项目的产品市场进行了充分的可行性论证，加强了销售网络的建设，并与北汽福田、陕重汽、中国一汽、包头北奔、上汽依维柯红岩等主要客户进行新一轮的产品开发合作，以保证新增产能的消化。如果后期市场情况发生不可预见的变化，如公司不能有效地与主要客户开展新产品的开发合作，公司对主要客户的市场开拓放缓甚至停滞、失败，或者主要客户的车型推广慢于预期进度，则公司将存在因产能扩大无法消化而导致的产品销售风险。此外，此次募集资金投资项目也存在因市场需求变化等原因而导致产品价格低于预期售价、产品毛利率降低的风险。

（九）部分产品原材料供应商或外协加工商在公司同类产品采购或外协业务中份额较高的风险

公司拥有独立于供应商和外协加工商的产品采购体系，不存在对原材料供应商和外协加工商的重大依赖之情形。根据公司采购部门公平考核和公允定价，以及公司出于生产经营上的考虑，公司部分产品原材料供应商或外协加工商在公司同类产品采购或外协业务中份额较高。2010年，公司约60%的锻件类产品采购自徐州天风，95%以上的驾驶室后悬架加工组装业务由兴达远洋完成，几乎全部高度阀均向威伯科采购。虽然公司主要原材料如钢材等国内市场供给比较充裕，且公司通常对重要原材料和产品加工执行2-3家供应商同时供货或2-3家外协加工商同时外协加工的策略，以避免和降低采购业务集中的风险。然而，出于主观和客观条件的限制，在未来一段时间内上述原材料供应商或外协加工商在公司同类产品采购或外协业务中份额较高之情形仍可能持续，从而对公司生产经营的稳定性造成一定的影响。

七、保荐机构关于发行人成长性的专项意见

综上所述，中投证券认为：发行人立足于领先的高分子材料加工应用技术和丰富的工业应用经验，通过差异化竞争为客户提供减震和流体系统解决方案，在所选择的减震和胶管制品领域中发展优势，成为国内商用车非轮胎橡胶制品行业龙头。发行人拥有较强的自主创新能力，其核心技术和持续创新能力将对发行人的未来发展提供有效保障，未来其市场地位发生不利变化的可能性较小。发行人依托我国汽车行业的高速发展，积极开发高性能、高附加值产品，优化公司的产品结构，实现公司持续、快速、健康发展，不断提升公司价值，未来具有明确的成长性。

(此页无正文，为《中国建银投资证券有限责任公司关于山东美晨科技股份有限公司成长性专项意见》之盖章页)

保荐代表人签名： 葛绍政

葛绍政

尤凌燕

尤凌燕

中国建银投资证券有限责任公司

