

创业板投资风险提示

本次股票发行后拟在创业板市场上市，该市场具有较高的投资风险。创业板公司具有业绩不稳定、经营风险高、退市风险大等特点，投资者面临较大的市场风险。投资者应充分了解创业板市场的投资风险及本公司所披露的风险因素，审慎作出投资决定。



首次公开发行股票并在创业板上市

招股说明书 (申报稿)

声明：本公司的发行申请尚未得到中国证监会核准。本招股说明书（申报稿）不具有据以发行股票的法律效力，仅供预先披露之用。投资者应当以正式公告的招股说明书全文作为作出投资决定的依据。

保荐人（主承销商）



齐鲁证券有限公司
(山东省济南市经十路 20518 号)

本次发行概况

发行股票类型:	人民币普通股 (A 股)
发行股数:	1,250 万股
每股面值:	人民币 1.00 元
每股发行价格:	询价确定发行价格
预计发行日期:	2009 年×月×日
拟上市的证券交易所:	深圳证券交易所
发行后总股本:	5,000 万股

本次发行前本公司股东所持股份的限售安排、股东对所持股份自愿锁定的承诺:

1、本公司控股股东及实际控制人包志方先生承诺:自本公司股票上市之日起三十六个月内,不转让或者委托他人管理其持有的本公司股份,也不由本公司回购该部分股份。

2、本公司自然人股东陈勇、陶小明、唐宇、张敏智承诺:自本公司股票上市之日起十二个月内不转让或者委托他人管理其持有的本公司股份,也不由本公司回购该部分股份。

3、本公司法人股东世纪导航投资有限公司承诺:自本公司股票上市之日起三十六个月内不转让或者委托他人管理其所持有的本公司股份,也不由本公司回购该部分股份。

4、本公司法人股东江阴市金纬投资有限公司、永康市三松五金工具有限公司承诺:自本公司股票上市之日起十二个月内不转让或者委托他人管理其持有的本公司股份,也不由本公司回购该部分股份。

5、担任本公司董事、高级管理人员的股东包志方、陈勇、陶小明、唐宇、张敏智承诺:除前述锁定期外,在其任职期间每年转让的股份不超过其持有的本公司股份总数的百分之二十五;在离职后半年内,不转让其持有的本公司股份。

保荐人(主承销商):齐鲁证券有限公司

招股说明书(申报稿)签署日期: 2009 年 10 月 27 日

发行人声明

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股说明书中财务会计资料真实、完整。

中国证监会、其他政府部门对本次发行所作的任何决定或意见，均不表明其对发行人股票的价值或投资者的收益作出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责，由此变化引致的投资风险，由投资者自行负责。

重大事项提示

本公司特别提醒投资者认真阅读本招股说明书的“风险因素”部分，并特别注意以下事项：

1、公司本次发行前总股本为 3,750 万股，本次拟发行 1,250 万股，发行后总股本为 5,000 万股，上述股份均为流通股。

公司控股股东及实际控制人包志方先生承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其持有的本公司股份，也不由公司回购该部分股份。

公司自然人股东陈勇、陶小明、唐宇、张敏智承诺：自本公司股票上市之日起十二个月内不转让或者委托他人管理其持有的本公司股份，也不由公司回购该部分股份。

公司法人股东世纪导航投资有限公司承诺：自本公司股票上市之日起三十六个月内不转让或者委托他人管理其所持有的本公司股份，也不由本公司回购该部分股份。

公司法人股东江阴市金纬投资有限公司、永康市三松五金工具有限公司承诺：自本公司股票上市之日起十二个月内不转让或者委托他人管理其持有的本公司股份，也不由公司回购该部分股份。

担任公司董事、高级管理人员的股东包志方、陈勇、陶小明、唐宇、张敏智承诺：除前述锁定期外，在其任职期间每年转让的股份不超过其持有的本公司股份总数的百分之二十五；在离职后半年内，不转让其持有的本公司股份。

2、根据公司 2009 年第一次临时股东大会决议，公司本次公开发行股票以前各年度及发行当年滚存的利润由新老股东按照发行后的比例共同享有。

3、本公司特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险：

（1）募集资金投资项目新产品销售风险

本次募集资金投资项目为“年产 600 万平方米煤矿用高性能节能叠层阻燃输

送带技术改造项目”，该产品技术为国内首创、国际先进，为传统 PVC/PVG 整芯阻燃带的升级换代产品。由于募投项目产品对煤炭行业客户而言是一个全新的品种（虽然上世纪八十年代之前无阻燃功能的同类产品帆布叠层输送带曾在煤炭行业普遍使用，但由于当时无法解决阻燃问题，自英国芬纳公司发明并向市场推出 PVC/PVG 整芯阻燃输送带后，帆布叠层输送带就迅速退出了煤矿井下市场），同时公司进入煤炭行业的时间较短，煤炭行业的客户基础相对薄弱，且募投项目产品的预计售价比 PVC/PVG 整芯阻燃输送带高 40%左右，公司可能需要较长一段时间来进行新产品的市场推广和客户的开发工作，在项目投产初期，新产品的销售进度会和项目的投产进度不完全匹配。因此，项目建成后公司新增的大量新产品产能能否在短期内实现全部生产及销售存在一定的风险。

（2）主要原材料价格变化引致的毛利率波动风险

公司输送带产品的主要原材料是橡胶（包括天然橡胶和合成橡胶）。2006 年、2007 年、2008 年和 2009 年 1-6 月，橡胶材料成本占公司主营业务成本的比例分别为 36.58%、33.43%、34.22%和 31.68%，橡胶价格的波动对公司经营成果影响较大。报告期内，受供求关系、投机、原油价格和美元价格波动等诸多因素的影响，天然橡胶的价格波动较大，从而使公司橡胶材料的年度采购成本变化较大，相应增加了公司的经营风险。橡胶价格与公司毛利率为负相关关系，据测算，报告期内，橡胶价格每变动 1%，公司产品毛利率变动幅度区间为 1.19%-1.79%；报告期各期，公司主营业务毛利率分别为 16.99%、21.97%、20.54%和 32.26%，波动较大。

由于公司产品的固有工艺特征，原材料橡胶占产品成本比重较高的情况在现有技术下难以改变，在可预见的未来，橡胶价格的波动仍会对公司的毛利产生有利或者不利的影响，从而使公司的毛利率产生一定波动。鉴于橡胶价格的波动性以及公司毛利率水平与橡胶价格的较高相关性，2009 年上半年国内输送带行业整体毛利率水平较高的状况是否具有可持续性仍需进一步观察。

（3）应收账款发生坏账损失的风险

2008 年下半年以来，受金融危机影响，部分客户的支付能力下降，导致公司部分到期应收账款延期回收。报告期各期末，公司应收账款余额分别为 2,616.34 万元、3,828.84 万元、5,976.04 万元、7,407.28 万元，呈逐年增长趋势，应收

账款周转率呈逐年下降趋势。公司客户基本为宝钢股份、马钢股份、海螺水泥、华新水泥等大型企业，公司自成立以来实际发生的坏账不超过 15 万元，但存在应收账款发生坏账损失的风险。

（4）净资产收益率下降的风险

公司最近三年的平均净资产收益率约为 30%。本次发行完成后，若募集资金净额为 2 亿元，则公司净资产规模将由 2009 年 6 月末的 1.55 亿元大幅增至 3.55 亿元左右。由于募集资金投资项目从投资建设到产生收益需要一定时间，因此，短期内公司的净资产收益率将明显下降。

（5）税收优惠政策影响公司净利润的风险

公司（含公司前身宝通有限）为外商投资企业，自 2006 年 7 月开始享受“两免三减半”的企业所得税优惠政策，其中 2006 年-2007 年为免税期，2008 年-2010 年的企业所得税率为 12.5%。作为外商投资企业，公司还同时享受了城建税和教育税附加的优惠政策（优惠期和企业所得税优惠期相同），报告期各期，公司享受的该项优惠额分别为 34 万元、111 万元、128 万元和 74 万元。若不享受税收优惠政策，公司报告期各期的净利润合计将下降约 383.41 万元、1,073.88 万元、594.68 万元和 436.53 万元，分别占公司当期净利润额的 30.71%、38.54%、19.60% 和 18.09%，税收优惠政策对公司的净利润水平具有较大影响。

（6）成长性风险

2009 年 1-6 月，公司实现营业收入 11,605.12 万元，为 2008 年全年营业收入的 46.26%，比 2008 年上半年下降 6.13%；同期，公司实现净利润 2,413.04 万元，为 2008 年净利润的 79.54%，比 2008 年上半年增长 113.01%，利润增长快于收入增长，主要原因是公司产品价格下降的幅度低于原材料价格下降的幅度，导致公司 2009 年上半年毛利率上升较快。报告期内，公司主营业务收入和利润持续增长，但由于公司的市场占有率较低，受产能限制，其销售规模较小，抗风险能力较弱，存在一定的成长性风险。

（7）固定资产折旧增加导致的利润下滑风险

募集资金投资项目建成投产后，按照公司现行的折旧政策，公司年固定资产折旧额将大幅增加，每年将新增折旧额约 1,616 万元（2008 年公司固定资产折旧

额为 501.93 万元)。不考虑其他因素,新增折旧额将影响公司营业利润 1,616 万元,公司年营业利润将由 2008 年的 3,519.75 万元降至 1,903.75 万元;如需保持公司的营业利润水平与 2008 年持平,以公司 2008 年产品综合毛利率 20.54% 计算,公司营业收入需在 2008 年 25,088.79 万元的基础上增加 7,867.57 万元;而按募投项目产品 20.97%的毛利率水平测算,在原有项目收入不变的情况下,募投项目产品需要实现 7,706.25 万元的销售收入。因此,如果募投项目投产后实现的产量、销售收入、利润等较预期相差较大,公司将面临因固定资产折旧增加而导致利润下滑的风险。

目 录

第一节 释 义	13
第二节 概 览	17
一、发行人简介	17
二、发行人控股股东及实际控制人简介	19
三、发行人主营业务情况	20
四、公司主要财务数据及财务指标	20
五、本次发行情况	22
六、募集资金用途	22
七、发行人主要竞争优势	22
第三节 本次发行概况	28
一、发行人基本情况	28
二、本次发行的基本情况	28
三、本次发行股票的有关当事人	29
四、发行人与中介机构的关系	31
五、本次发行有关重要日期	31
第四节 风险因素	33
一、募投项目新产品销售风险	33
二、主要原材料价格变化引起的毛利率波动风险	33
三、应收账款发生坏账损失的风险	34
四、净资产收益率下降的风险	36
五、税收风险	36
七、固定资产折旧增加导致的利润下滑风险	38
八、市场竞争风险	38
九、专有技术（特殊配方、生产工艺等）失密的风险	39
十、对核心技术人员依赖的风险	39

十一、主要客户周期性风险	39
十二、技术更新换代风险	40
十三、募投产能被用来生产公司原有产品的风险	40
十四、环保政策变化带来的经营成本上升的风险	40
十五、业务结构单一风险	41
第五节 发行人基本情况	42
一、发行人改制重组及设立情况	42
二、发行人独立运行情况	45
三、发行人设立以来重大资产重组情况	46
四、发行人组织结构	46
五、发行人控股子公司、参股子公司的基本情况	49
六、主要股东基本情况	49
七、发行人的股本情况	51
八、发行人员工及社会保障情况	54
九、持股 5%以上主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员的重要承诺及履行情况	55
第六节 业务和技术	57
一、发行人主营业务及其变化情况	57
二、发行人所处行业及其监管政策	60
三、发行人所处输送带行业的发展现状	63
四、公司的市场竞争情况	86
五、公司主营业务情况	110
第七节 同业竞争与关联交易.....	148
一、同业竞争	148
二、关联交易	148
第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员.....	156
一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介	156
二、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属持股情况	161

三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的其他对外投资情况	162
四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬情况	162
五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况	163
六、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间的亲属关系	163
七、公司与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员协议签订情况	163
八、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员作出的承诺以及履行情况	164
九、董事、监事、高级管理人员的任职资格	164
十、董事、监事、高级管理人员近三年内的变动情况	164
第九节 公司治理	166
一、股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全情况	166
二、股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的运行情况	167
三、审计委员会的设置、议事规则及运行情况	169
四、发行人近三年内有关情况的声明	170
五、发行人管理层对内部控制完整性、合理性和有效性的自我评估意见	170
六、注册会计师对发行人内部控制的鉴证意见	170
七、发行人近三年对外投资、担保事项的政策及执行情况	171
八、发行人投资者权益保护的情况	173
第十节 财务会计信息与管理层分析	177
一、财务报表	178
二、财务报表编制基础	183
三、对公司财务状况和经营成果有重大影响的主要会计政策和会计估计	183
四、公司主要税项及财政、税收优惠政策	188
五、公司重大收购兼并情况	188
六、非经常性损益明细表	188
七、主要财务指标	189
八、备考利润表	192
九、资产评估情况	192
十、历次验资情况及设立时发起人投入资产的计量属性	193

十一、期后事项、或有事项及其他重要事项	194
十二、财务状况分析	194
十三、盈利能力分析	225
十四、现金流量分析	246
十五、公司财务状况和盈利能力的未来趋势分析	249
十六、股利分配政策	251
十七、本次发行完成前滚存利润的分配政策	252
第十一节 募集资金运用	253
一、募集资金运用计划	253
二、项目的技术创新性分析	254
三、董事会关于本项目提议背景的介绍	256
四、本项目的技术保障、行业发展趋势与市场容量等因素分析	259
五、主要竞争对手情况	275
六、项目实施带来的固定资产增加的影响分析	276
七、募集资金投资项目概况	279
八、募集资金运用对公司财务状况及经营成果的影响	284
第十二节 未来发展与规划	286
一、公司发展规划与目标	286
二、业务发展规划和目标与现有业务的关系	290
三、募集资金运用对公司未来发展前景及在增强成长性和自主创新方面的影响分析	291
第十三节 其他重要事项	294
一、重要合同	294
二、对外担保情况	296
三、可能对发行人产生较大影响的诉讼或仲裁事项	296
四、涉及重要关联方的诉讼或仲裁事项	296
五、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员涉及刑事诉讼的情况	297
第十四节 有关声明	298

一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明	298
二、保荐人（主承销商）声明	299
三、发行人律师声明	300
四、会计师事务所声明	301
五、资产评估机构声明	302
六、验资机构声明	303
第十五节 附 件	305

第一节 释 义

在本招股说明书中，除非文义另有所指，下列词语具有如下涵义：

发行人、公司、本公司或宝通带业	指	无锡宝通带业股份有限公司
宝通有限、有限公司	指	无锡市宝通带业有限公司
世纪导航	指	世纪导航投资有限公司（Future Leader Holdings Limited）
金纬投资	指	江阴市金纬投资有限公司
三松五金	指	永康市三松五金工具有限公司
宝钢股份	指	中国宝山钢铁股份有限公司及其全资、控股子公司
马钢股份	指	马鞍山钢铁股份有限公司及其全资、控股子公司
海螺水泥	指	安徽海螺水泥股份有限公司及其全资、控股子公司
神华集团	指	神华集团有限责任公司及其全资、控股子公司
国电电力	指	国电电力发展股份有限公司及其全资、控股子公司
浙江双箭	指	浙江双箭橡胶股份有限公司
青岛橡六	指	青岛橡六集团有限公司
山东安能	指	山东安能输送带橡胶有限公司，为银河德普与美国固特异的合资企业
银河德普	指	指银河德普胶带有限公司，为中法合资企业
阜新环宇	指	阜新环宇橡胶（集团）有限公司
山西凤凰	指	山西凤凰胶带有限公司
《公司章程》	指	无锡宝通带业股份有限公司章程
招股说明书	指	无锡宝通带业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书
本次发行	指	公司本次向社会公众公开发行 1,250 万股人民币普通股（A 股）的行为
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》

中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所	指	深圳证券交易所
保荐人、保荐机构、 主承销商	指	齐鲁证券有限公司
发行人律师、律师事 务所	指	上海市瑛明律师事务所
申报会计师、会计师 事务所	指	江苏天衡会计师事务所有限公司
发行人评估师、评估 事务所	指	江苏中天资产评估事务所有限公司
近三年及一期、报告 期	指	2006 年、2007 年、2008 年和 2009 年 1-6 月
元	指	人民币元
合成橡胶	指	丁苯胶、三元乙丙胶、二元乙丙胶、顺丁胶等，其主要原材料均为石油、天然气
混炼	指	一种将橡胶（生胶、塑炼胶、母炼胶、橡胶代用品中的一种或几种）与橡胶配合剂在密炼机上混合均匀得到混炼胶或母炼胶的工艺。作为橡胶制品生产开始阶段的重要工艺，其工艺情况不仅影响制品的质量，还会影响后道工序的加工工艺性能
压延（压片）	指	利用压延机辊筒的剪切力作用，使胶料发生塑性流动和变形，将胶料制成具有一定厚度和宽度的胶片
挤出	指	一种将胶料通过挤出机筒壁和螺杆间的作用，连续地制成各种不同厚度和宽度胶片的工艺过程
硫化	指	橡胶大分子链发生化学变化，形成交联的过程。在加工过程中，压力、温度、时间是构成硫化工艺的主要因素，对硫化质量有决定性影响
塑炼	指	一种为了提高胶料塑性，增加胶料流动性、黏性等，改善加工工艺性能而在炼胶机上得到塑炼胶的工艺

浸渍	指	一种输送带生产工艺，将帆布浸在液化橡胶中，使布和胶发生粘合
成槽性	指	输送带的横向柔软性
骨架材料	指	用于支撑橡胶，增加输送带强度，以获得特殊性能的材料
覆盖层（胶）	指	为保护骨架材料不受磨损而在骨架材料上形成的一层橡胶保护层
粘贴胶	指	在骨架材料上形成的一层较薄的胶料，用来增加骨架材料粘合力
EP 输送带	指	骨架材料为浸胶聚酯帆布的输送带
EP-TNG 输送带	指	指骨架材料为耐高温浸胶涤锦帆布，具有高模低收缩性能的输送带
耐热输送带	指	工作面橡胶用丁苯橡胶设计，一般输送 60℃ 以上 125℃ 以下物料，骨架材料可以为钢丝绳芯或 EP-TNG 帆布
耐高温输送带	指	工作面橡胶用乙丙橡胶设计，一般输送 125℃ 以上物料，骨架材料可以为钢丝绳芯或 EP-TNG 帆布
织物芯输送带	指	一种以帆布、尼龙、聚酯等材料作为骨架材料的橡胶输送带产品
钢丝绳芯输送带	指	一种以钢丝绳作为骨架材料的橡胶输送带产品，强度较大
PVC 整芯带	指	一种整体带芯经聚氯乙烯浸渍糊浸渍塑化或硫化后做成的阻燃输送带。PVC 即聚氯乙烯，一种塑料
PVG 整芯带	指	橡塑并用型阻燃输送带，其与 PVC 阻燃带的区别在于其覆盖层均为丁腈橡胶和 PVC 并用
MT668	指	1997 年发布的一种中国煤炭行业标准，用以确定煤矿用阻燃钢丝绳芯输送带技术条件
MT830	指	1999 年发布的一种中国煤炭行业标准，用以确定煤矿用织物芯叠层阻输送带技术条件

ST/S7500（630 等）	指	一种钢丝绳芯输送带产品型号，其中 ST 指钢绳芯带，S 指阻燃抗静电性，7500 或 630 等指纵向拉伸强度
1800S（1200S 等）	指	一种织物芯输送带产品型号，1800 或 1200 等表示叠层阻燃整体纵向拉伸强度为 1800(或 1200)N/mm，S 表示输送带具有阻燃抗静电性能。如果仅表示强度，可用 1800N
N/mm	指	牛/毫米，输送带的强度单位

第二节 概 览

本概览仅对招股说明书全文作扼要提示。投资者作出投资决策前，应认真阅读招股说明书全文。

一、发行人简介

（一）发行人基本情况

中文名称：无锡宝通带业股份有限公司

英文名称：WUXI BOTON BELT CO., LTD.

法定代表人：包志方

公司住所：无锡市新区新泰工业配套园 A-23-8 地块

注册资本：3,750 万元

经营范围：加工、制造橡胶产品、普通机械；销售自产产品并提供售后服务（上述不含限制、禁止类项目，涉及行政许可的凭有效许可证经营）。

发行人前身为无锡市宝通带业有限公司（中外合资企业）。宝通有限成立于 2000 年 12 月 27 日，系由无锡市橡胶厂和包志方等 4 名自然人以现金方式共同出资成立，成立时注册资本为 200 万元，法定代表人为包志方。2006 年 6 月，宝通有限变更为中外合资企业（宝通有限的股权演变情况详见发行人申请文件“4-5 发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明”）。2008 年 7 月，经宝通有限董事会决议通过，并经国家商务部商资批[2008]601 号文批复同意，宝通有限整体变更为股份有限公司。折股方式为：以 2008 年 1 月 31 日经审计的公司净资产值 10,212.38 万元为基数折为 3,750 万股，每股面值 1.00 元。股份公司于 2008 年 7 月 8 日在江苏省无锡工商行政管理局领取了《企业法人营业执照》（注册号：320200400026887）。股份公司注册资本为 3,750 万元，法定代表人为包志方。

（二）发行人主要业务及产品

发行人是一家专业从事各类高强度橡胶输送带的研发、生产和销售的企业，主要生产各类织物芯输送带（耐高温、煤矿用叠层阻燃、防撕裂、耐油、耐酸碱等）、各类钢丝绳芯输送带（防撕裂、超耐磨、管状、煤矿用阻燃等）以及各类

特种输送带产品（环保节能带、花纹带、挡边带、环形带、提升带等），产品主要应用于钢铁、水泥、电力、港口、煤炭、化工、机械、商贸、物流等行业以及出口市场。

橡胶输送带是两种以上材料的复合体，发行人所生产的高新技术产品属于《国家重点支持的高新技术领域》的“新材料技术领域”中的“新型橡胶的合成技术及橡胶新材料技术”范畴。发行人本次募集资金拟投资生产的“MT830 煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带”已经无锡市经济贸易委员会审核，属于国家《外商投资产业指导目录（2007 年修订）》中鼓励外商投资产业中高技术复合材料生产中的“特种功能复合材料及制品”类别。

发行人核心产品包括：TNG 型 EP 耐高温输送带、长距离耐高温钢丝绳芯输送带、超耐磨防撕裂钢丝绳芯输送带、高耐磨（EP、钢丝绳芯）输送带、MT668 煤矿井下用钢丝绳芯阻燃输送带、MT830 煤矿井下用高性能节能叠层阻燃输送带等。其中，TNG 型 EP 耐高温输送带（主要用于钢铁、水泥行业高温物料输送）、超耐磨防撕裂钢丝绳芯输送带（主要用于电力、港口、矿山等以及钢铁、水泥行业常温物料输送）、MT830 煤矿井下用高性能节能叠层阻燃输送带等三项产品是江苏省高新技术产品；TNG 型 EP 耐高温输送带被列入 2002 年国家火炬计划项目；超耐磨防撕裂钢丝绳芯输送带获得 2008 年国家火炬计划项目立项（项目编号：GH030355）；MT830 煤矿井下用高性能节能叠层阻燃输送带已于 2008 年向国家科学技术部申报“国家高技术研究发展计划”（863 计划），被列入“十一五”期间预备指南目录。

发行人是 2003 年、2005 年、2007 年江苏省科学技术厅认定的高新技术企业，是 2008 年根据国家科学技术部、财政部与国家税务总局联合颁布的《高新技术企业认定管理办法》认定的高新技术企业，也是国家科学技术部认定的 2008 年国家火炬计划重点高新技术企业。

发行人生产的高强力输送带为“中国名牌产品”，“宝通 BOTON”商标被认定为“中国驰名商标”。

（三）发行人采取差异化竞争策略，在耐高温输送带等产品领域具有显著竞争优势

发行人自成立以来，确立了差异化的竞争策略，将产品定位于“新、热、特、精”，通过技术与产品品质的差异化参与市场竞争，追求盈利的可持续增长而非规模的简单放大。发行人主要客户基本为行业的龙头或大型企业，包括宝钢股份、海螺水泥、马钢股份、中材集团、山西太钢、华新水泥、秦皇岛港务局、国电电力、防城港等。近年来，发行人销售收入、利润水平持续增长，2008 年公司人均收入、人均利润和资产利润率三项指标均位列国内同行业第一（含外商投资企业）。

发行人重视研发投入，把技术创新作为提高核心竞争力的重要举措。发行人在橡胶配方设计、输送带结构设计方面拥有诸多重要的专利与非专利技术，目前拥有 5 项专利技术，另有 17 项发明技术、3 项实用新型技术正在申请专利，并已经获得受理。发行人与北京化工大学联合成立了高性能输送带技术研发中心，为发行人产品开发、技术改进和人才培养提供支持。

目前，发行人主导产品已涵盖输送带的主要应用领域，在钢铁、水泥等行业的高温物料输送领域具有显著的技术与品牌优势。公司凭借 TNG 型 EP 耐高温输送带、长距离耐高温钢丝绳芯输送带等产品，在国内耐高温输送带的市场占有率稳居第一（2008 年市场占有率为 30%以上）；公司生产的用于电力、港口、矿山以及钢铁、水泥常温物料输送的超耐磨防撕裂钢丝绳芯输送带、用于煤矿井下主巷道的 MT668 钢丝绳芯阻燃输送带以其良好的耐磨性、防撕裂、长寿命等性能特点，产品品质处于行业前列；用于煤矿井下支巷道的 MT830 煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带为发行人自主研发的填补国内空白产品，是输送带行业的重大发明，其主要技术性能达到国际先进水平。

发行人已按照 ISO9001、ISO14001、GB/T28001、ISO10012 等四个标准建立了质量、环境、职业健康安全、测量管理体系，并全面推行；同时在生产、工作现场全面推行“6S”管理，内部流程运用了 ERP 信息管理系统，对确保产品品质、和高效安全的经营活动、提升公司管理水平起到了重要作用。

二、发行人控股股东及实际控制人简介

发行人控股股东及实际控制人为包志方先生。包志方先生持有发行人 15,512,625 股股份，占发行人总股本的 41.367%。

包志方先生，中国国籍，无境外永久居留权，49岁，大专学历。1976年起任职于无锡市橡胶厂，1980年至1988年在上海全国胶带测试中心进修、工作，1988年至1991年在无锡市橡胶厂任供销科科员，1992年至2000年历任无锡市橡胶厂供销科副科长、供销公司副经理、经理、厂长助理、副厂长，2000年至2008年任无锡市宝通带业有限公司董事长兼总经理，现任无锡宝通带业股份有限公司董事长兼总经理。包志方先生为中国橡胶工业协会胶管胶带分会副理事长，曾荣获“石油和化工优秀民营企业家”、“无锡市优秀青年企业家”、“无锡市新长征突击手”、“依靠职工办企业优秀经营者”等多项荣誉称号。

三、发行人主营业务情况

公司自2000年成立以来，专业从事各种橡胶输送带的生产和销售，产品广泛用于钢铁、水泥、港口、电力、矿业等行业的物料输送，90%以上内销，其余出口欧洲、南非、印度、中东和韩国等。公司在各行业的销售比重为（以2008年销售量为例）：钢铁56.97%、水泥20.25%、港口6.78%、电力5.85%，其他及出口10.15%，并随着我国经济结构的调整和行业周期的变化而有所变化。

四、公司主要财务数据及财务指标

报告期内，发行人的主要财务数据及财务指标如下（财务报告已经江苏天衡会计师事务所有限公司审计）：

（一）资产负债表主要数据

单位：元

项 目	2009. 6. 30	2008. 12. 31	2007. 12. 31	2006. 12. 31
流动资产	122,884,365.21	119,945,468.55	91,503,331.75	61,370,012.26
资产合计	203,779,886.15	177,066,091.46	144,867,869.07	110,249,910.97
流动负债	49,263,481.30	46,680,084.56	74,200,282.93	67,447,624.81
负债合计	49,263,481.30	46,680,084.56	74,200,282.93	67,447,624.81
股东权益合计	154,516,404.85	130,386,006.90	70,667,586.14	42,802,286.16

（二）利润表主要数据

单位：元

项 目	2009 年 1-6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
营业收入	116,051,190.26	250,887,852.81	196,862,384.48	140,204,215.34
营业利润	27,547,931.15	35,197,547.38	27,830,449.19	13,636,415.86
利润总额	27,494,245.61	34,649,592.01	27,712,250.69	13,948,449.02
净利润	24,130,397.95	30,338,420.76	27,865,299.98	12,484,042.81

（三）现金流量表主要数据

单位：元

项 目	2009 年 1-6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
经营活动产生的现金流量净额	6,922,082.73	9,874,412.05	8,138,290.62	2,621,637.93
投资活动产生的现金流量净额	-10,029,411.87	-18,246,648.58	-8,276,842.23	-6,738,649.95
筹资活动产生的现金流量净额	-444,631.26	17,754,955.60	-1,745,097.87	8,683,213.00
现金及现金等价物净增加额	-3,551,960.40	9,382,719.07	-1,883,649.48	4,566,200.98

（四）主要财务指标

项 目	2009. 6. 30 /2009 年 1-6 月	2008. 12. 31 /2008 年度	2007. 12. 31 /2007 年度	2006. 12. 31 /2006 年度
流动比率	2.49	2.57	1.23	0.91
速动比率	2.05	2.04	0.82	0.63
资产负债率	24.17%	26.36%	51.22%	61.18%
应收账款周转率（次）	1.73	5.12	6.11	7.80
存货周转率（次）	3.38	7.25	6.24	7.16
息税折旧摊销前利润（万元）	3,105.04	4,135.43	3,341.96	1,887.80
净利润（万元）	2,413.04	3,033.84	2,786.53	1,248.40
扣除非经常性损益后净利润（万元）	2,419.52	3,071.49	2,798.35	1,229.31
利息保障倍数	79.23	27.72	18.27	12.53
每股经营活动产生的现金流量（元）	0.18	0.26	0.81	0.26
每股净现金流量（元）	-0.09	0.25	-0.19	0.46
无形资产（扣除土地使用权等后）占净资产的比例	0.03%	0.02%	-	-

五、本次发行情况

股票种类：人民币普通股（A 股）

股票面值：1.00 元

发行价格：通过向询价对象询价方式确定发行价格

发行数量：1,250 万股

发行方式：网下向询价对象配售与网上资金申购定价发行相结合

发行对象：符合资格的询价对象和已在深圳证券交易所开立证券账户的投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）

承销方式：余额包销

拟上市地点：深圳证券交易所

六、募集资金用途

发行人本次向社会公开发行 1,250 万股人民币普通股（A 股），募集资金到位后将投资于“年产 600 万平方米煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带技术改造项目”，项目具体情况如下：

项 目 名 称	募集资金投资额 (万元)	审批情况
年产 600 万平方米煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带技术改造项目	20,620	经无锡市经济贸易委员会锡经贸投资[2009]5 号文核准
合 计	20,620	

关于本次发行募集资金投向的具体内容详见本招股说明书“第十一节 募集资金运用”。

七、发行人主要竞争优势

经过近十年的发展，公司在以下几方面形成了竞争优势：

（一）产品品质优势

发行人自成立以来，确立了差异化的竞争策略，将产品定位于“新、热、特、精”，通过技术与产品品质的差异化参与市场竞争，追求盈利的可持续增长而非规模的简单放大。经过持续的研发投入和技术改进，公司逐渐在耐高温输送带、

高强力输送带、煤矿用叠层阻燃输送带等领域确立了自己的产品和技术优势。

公司注重产品质量的持续提升。公司技术质量部门制定了优于国家标准的公司质量标准体系，保持公司产品的高级别差异化。公司先后通过了 ISO9001 质量管理体系认证、ISO14001 环境管理体系认证、OHSAS18001 职业健康安全管理体系认证和 ISO10012 测量管理体系认证。目前公司主要产品的各项技术指标均处于同行业领先地位。公司“宝通 BOTON”商标被认定为“中国驰名商标”。2007 年，公司生产的高强力输送带被国家质量监督检验检疫总局评为“中国名牌产品”，公司被中国橡胶工业协会评为“质量授信单位”。

目前，发行人主导产品已涵盖输送带的主要应用领域，在钢铁、水泥等行业的高温物料输送领域具有显著的技术与品牌优势。其中，TNG 型 EP 耐高温输送带、超耐磨防撕裂钢丝绳芯输送带、MT830 煤矿井下用高性能节能叠层阻燃输送带等三项产品被认定为江苏省高新技术产品；TNG 型 EP 耐高温输送带被列入 2002 年国家火炬计划项目；超耐磨防撕裂钢丝绳芯输送带获得 2008 年国家火炬计划项目立项（项目编号：GH030355）；MT830 煤矿井下用高性能节能叠层阻燃输送带为发行人自主研发的填补国内空白产品，是输送带行业的重大发明，主要技术性能达到国际先进水平，发行人已于 2008 年将此产品向国家科学技术部申报“国家高技术研究发展计划”（863 计划），被列入“十一五”期间预备指南目录。

公司凭借 TNG 型 EP 耐高温输送带、长距离耐高温钢丝绳芯输送带等产品，在国内耐高温输送带的市场占有率稳居第一（2008 年市场占有率为 30%以上）；公司生产的用于电力、港口、矿山以及钢铁、水泥常温物料输送的超耐磨防撕裂钢丝绳芯输送带、用于煤矿井下主巷道的 MT668 钢丝绳芯阻燃输送带等以其良好的耐磨、防撕裂、长寿命等性能特点，产品品质处于行业前列。

公司主要客户基本为行业的龙头或大型企业，包括宝钢股份、海螺水泥、马钢股份、中材集团、山西太钢、华新水泥、秦皇岛港务局、国电电力、防城港等。近年来，公司产品占主要大客户输送带采购额的比例总体呈上升趋势，公司每年的新增订单中有 50%以上来自于原有客户的规模扩张。此外，随着公司品牌影响力和产品美誉度的逐渐提高，目前已有部分新客户主动与公司洽谈业务合作，形成了客户结构的良性发展态势。例如，2009 年 7 月，西宁特钢采购部负责人在武汉钢铁（集团）进行参观交流时，了解到武钢烧结厂第四、第五烧结车间所使用

的宝通带业生产的耐高温输送带在输送180度（瞬间温度高达600度）高温烧结球团时可连续使用6个月，一般可达到其他厂家耐高温输送带使用寿命的2-3倍。西宁特钢当即主动和宝通带业联系采购耐高温输送带事宜，并迅速通过传真方式和宝通带业签署了采购合同。

（二）采用“定制生产”而具有的经营模式优势

国内输送带行业目前只有发行人实行自身在经营中形成并逐渐完善成熟的“定制生产”模式，业内其他企业目前一般采用“订单生产”或“先产后销”的经营模式。这种“定制生产”区别于代工模式的“订单生产”，是公司根据特定客户的生产作业现场环境条件的不同及其他特殊要求，进行配方设计、结构设计和工艺设计，在全面满足产品标准和客户的作业过程需求时，达到用户采购成本和运行成本的最经济。这种经营模式不仅要求企业具备配方设计、结构设计和工艺设计等专业能力，更需要有高效的运营体系和精细的管理体系，其实质内涵是调动企业的所有资源，以迅捷、准确、适用、经济的方式为客户提供输送带作业的个性化解决方案。

通过采用“定制生产”的经营模式，公司成功实施了高级别的差异化战略。公司在耐高温输送带产品领域中能够后来居上，该经营模式发挥了重要的作用。这种经营模式也将有助于公司煤矿用叠层阻燃输送带产品的市场拓展。同时，该经营模式的采用还加大了输送带产品市场、特别是中高端输送带产品市场的进入障碍，有利于行业竞争环境的净化和健康。

“定制生产”的经营模式，要求公司具备高效率的业务运行体系，要求公司在客户信息获取、产品信息获取、订单获取、产品方案设计、工艺方案设计、原材料采购、生产进度安排、人员调度、生产过程的品质控制、出厂运输、安装服务、售后跟踪、售后信息反馈、环境保护、劳动保护等各个环节、各个部门协调有序。先进的经营模式和高效率的业务运行体系，在全方位推动公司以持续改进的性价比为客户创造价值的同时，明显提升了公司的盈利能力，带来了良好的资产回报。近年来，发行人的销售收入、利润水平持续增长，2008年公司的人均收入、人均利润和资产利润率三项指标均位列国内同行业第一（含外商投资企业），近三年及一期，公司单位面积（平方米）产品的税前利润额逐年增长，分别为3.44元、4.79元、5.19元和8.90元，至2009年中期该指标已名列全行业第一。

（三）团队优势

团队优势是公司最重要的优势，是公司文化转化为竞争力的体现。

1、公司拥有稳定的核心团队。公司设立近十年来，班组长及以上级别的管理人员仅二人离职。人员的高度稳定保证了公司业务持续稳定健康发展，公司成立至今未遭遇业内普遍面临的产品配方、工艺诀窍失密和客户流失等问题。员工对公司的忠诚、归属和信心是公司过去、现在和将来发展过程中最重要的支柱。

2、公司拥有耐高温输送带专业领域优秀的技术团队。公司董事、副总经理兼技术负责人陶小明先生是耐高温输送带领域中的知名专家，被中国橡胶工业协会评为橡胶行业“优秀科技创新带头人”，也是中国胶带行业技术专家组成员。公司首席技术专家贾剑民（原名贾剑珉）先生曾是中国橡胶行业多家知名企业的技术顾问，是煤矿用阻燃输送带专业领域中的技术专家（详见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员”相关内容）。

（四）技术研发优势

发行人是2003年、2005年、2007年江苏省科学技术厅认定的高新技术企业，是2008年根据国家科学技术部、财政部与国家税务总局联合颁布的《高新技术企业认定管理办法》认定的高新技术企业，也是2009年国家科学技术部认定的2008年国家火炬计划重点高新技术企业。

公司的技术团队和高管团队的创新意识是公司技术研发优势的保证。截至本招股说明书签署日，本公司已经获得5项国家专利，另有20项专利正在申请并已获受理，其中发明专利17项，实用新型专利3项。公司拥有自主研发的输送带覆盖胶、粘贴胶的数十种核心机密配方，拥有数百种配方的成功运用经验，在输送带骨架材料及其涂层处理配方的改性应用方面也有重大突破，先后与无锡太极实业股份有限公司、江苏法尔胜特钢制品有限公司等合作，成功对EP帆布芯和钢丝绳涂层进行改良，达到了更好的工艺效果。公司能够娴熟灵活地将橡胶配方和骨架材料进行合理组合，以达到输送带的高强度、耐高温、耐磨损、防撕裂、阻燃等特性的较好组合。

公司在新产品研发、储备和产品投放市场之间保持适当的梯度，在市场出现同类产品后，迅速推出更优级别的产品，始终以强大的技术研发优势保持公司产

品高级别的差异化。

（五）工艺装备创新优势

本公司的工艺装备优势有别于单纯的工艺装备先进性，更在于工艺设计部门和装备部门能对设备进行有效改良设计，从工艺方面实现配方和结构设计的性能目标，为产品的稳定性做出贡献。本公司的工艺装备优势主要有：

1、向桂林橡胶工业新技术开发实业总公司提出双系统宽幅胶片挤出生产线设计的设计思路，并提供大量的设备使用参数、设备验收标准，促成双系统宽幅胶片挤出机组的成功开发。该胶片挤出生产线填补了国内空白，很好地解决了胶片表面的鱼鳞纹和夹气、夹泡现象，大大提高了橡胶的致密性及胶片厚度的均匀性和准确性，延长了胶片的使用寿命，对产品质量的稳定一致性作出了重大贡献。

2、公司使用了新型钢丝绳初张力控制装置，解决了一直困扰业内的钢丝绳初张力不均衡问题，提高了产品质量的稳定性。目前尚未发现国内其他输送带或生产企业使用相同的装置。

3、公司使用了自行设计的钢丝绳分疏器，减少了对钢丝绳镀锌层的磨擦，大大提高了产品质量的可靠性，提高了钢丝绳与橡胶的粘合力（由于该装备的改进，使钢丝绳的抽出粘合强度提高了15%）。

4、公司在输送带硫化工艺中使用了以温度控制硫化时间的新型控制装置，大大提高了输送带表面的综合物理机械性能，从而提高了其工作面的耐磨、耐老化及整体胶带的结合性能。

5、向设备供应商提出设计建议，促成其开发出新型恒张力成型设备，解决了织物芯输送带在成型工艺过程中的张力不均衡问题，提高了整根织物芯的强度。

（六）客户资源优质且稳定优势

1、优质客户携公司共同成长。公司的客户主要是钢铁、水泥、港口、电力、煤炭等行业的龙头企业或区域龙头企业，包括宝钢股份、海螺水泥、马钢股份、中材集团、山西太钢、华新水泥、秦皇岛港务局、国电电力、防城港等。它们对供应商的确定有着严格的标准和程序，一旦被其纳入采购体系，除非供应商基本

面出现重大不利变化，否则轻易不会更换。本公司每年的新增订单中有50%以上来自于原有客户的规模扩张，使公司能够跟随客户共同成长。

2、优质的客户是公司创新的外部动力。对品质的精益求精和对成本的精细控制是这些客户的共同特点，这对公司而言，一方面是公司创新和改进的外部推动力；另一方面，优质的客户订单稳定、资信良好，也大大提高了公司对研发创新投资风险的承受能力。

第三节 本次发行概况

一、发行人基本情况

中文名称：无锡宝通带业股份有限公司

英文名称：WUXI BOTON BELT CO., LTD.

注册资本：3,750 万元

法定代表人：包志方

成立日期：2000 年 12 月 27 日

公司住所：无锡市新区新泰工业配套园 A-23-8 地块

邮政编码：214112

电话号码：0510—83709871

传真号码：0510—83709871

互联网网址：www.btdy.com

电子信箱：boton@btdy.com

负责信息披露和投资者关系的部门：总经理办公室

董事会秘书（兼总经理办公室负责人）：陈 希

电话号码：0510—83709871

二、本次发行的基本情况

- | | |
|------------|---|
| 1、股票种类 | 人民币普通股（A 股） |
| 2、每股面值 | 1.00 元 |
| 3、发行股数 | 1,250 万股，占本次发行后总股本的比例为 25% |
| 4、每股发行价格 | 通过向询价对象询价方式确定发行价格 |
| 5、发行市盈率 | [] 倍（每股收益按 2008 年经审计的公司所有者的净利润除以本次发行后的总股本计算） |
| 6、发行前每股净资产 | 4.12 元（按 2009 年 6 月 30 日经审计的公司净资产除以本次发行前的总股本确定） |
| 发行后每股净资产 | [] 元 |

- 7、发行前市净率 []（按询价后确定的每股发行价格除以发行前每股净资产确定）
- 8、发行方式 网下向询价对象配售与网上资金申购定价发行相结合
- 9、发行对象 符合资格的询价对象和已在深圳证券交易所开立证券账户的投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）
- 10、承销方式 余额包销
- 11、预计募集资金总额 []元
预计募集资金净额 []元
- 12、发行费用概算 承销及保荐费：
审计费：
评估费：
律师费：
上网费：
路演推荐费：
其 他：
合 计：

三、本次发行股票的有关当事人

（一）保荐机构（主承销商）

公司名称： 齐鲁证券有限公司
法定代表人： 李 玮
住 所： 山东省济南市经十路 20518 号
保荐代表人： 林新正、廖建华
项目协办人： 姚爱国
项目经办人： 刘春、陈伟、柳淑丽、王笑、路昀
电 话： 021-58307357
传 真： 021-58307400

（二）分销商

1、公司名称：

法定代表人:

住 所:

联系人:

电 话:

传 真:

2、公司名称:

法定代表人:

住 所:

联系人:

电 话:

传 真:

(三) 律师事务所

机构名称: 上海市瑛明律师事务所

法定代表人: 陈明夏

住 所: 上海市浦东新区浦东南路 528 号证券大厦北塔 1901 室

经办律师: 万晓蓓、陆蕾

电 话: 021-68815499

传 真: 021-68817393

(四) 会计师事务所

机构名称: 江苏天衡会计师事务所有限公司

法定代表人: 余瑞玉

住 所: 江苏省南京市新街口正洪街 18 号东宇大厦 8 楼

经办注册会计师: 陈建忠、虞丽新

电 话: 025-84718804

传 真: 025-84718804

(五) 资产评估机构

机构名称: 江苏中天资产评估事务所有限公司

法定代表人: 何宜华

住 所: 江苏省常州市博爱路 72 号博爱大厦 12 楼

经办注册资产评估师：毛月、谢肖琳
电 话：0519-88122155
传 真：0519-88155675

（六）股票登记机构

机构名称：中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司
住 所：广东省深圳市深南中路 1093 号中信大厦 18 层
电 话：0755-25938000
传 真：0755-25988122

（七）收款银行

机构名称：
机构负责人：
住 所：
电 话：
传 真：

（八）申请上市证券交易所

机构名称：深圳证券交易所
机构负责人：宋丽萍
住 所：深圳市深南东路 5045 号
电 话：0755-82083333
传 真：0755-82083164

四、发行人与中介机构的关系

发行人与本次发行有关的中介机构及其负责人、高级管理人员及经办人员之间不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系。

五、本次发行有关重要日期

刊登发行公告日期：	年	月	日
开始询价推介日期：	年	月	日
刊登定价公告日期：	年	月	日

申购日期和缴款日期： 年 月 日
预计股票上市日期： 年 月 日

第四节 风险因素

投资者在评价本公司本次发行的股票时，除本招股说明书提供的其他资料外，应特别认真地考虑下述各项风险因素。下述风险因素是根据重要性原则或有可能影响投资决策的程度大小排序，但该排序并不表示风险因素会依次发生。

一、募投项目新产品销售风险

本次募集资金投资项目为“年产 600 万平方米煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带技术改造项目”，该产品为目前煤矿井下广泛使用的 PVC/PVG 整芯阻燃带的升级换代产品，目标市场明确，其技术为国内首创、国际先进。与传统 PVC/PVG 整芯阻燃带相比，该产品具有低毒性、使用寿命长、运行稳定性高、带体轻便节能、能快速接头等特点，能有效降低采煤成本，减轻工人劳动强度，显著提高煤矿安全生产的保障级别。

尽管公司有信心在煤炭行业争取到足够多的目标客户，全面完成产品的销售目标，但是，由于募投项目产品对煤炭行业客户而言是一个全新的品种（虽然上世纪八十年代之前无阻燃功能的同类产品帆布叠层输送带曾在煤炭行业普遍使用，但由于当时无法解决阻燃问题，自英国芬纳公司发明并向市场推出 PVC/PVG 整芯阻燃输送带后，帆布叠层输送带就迅速退出了煤矿井下市场），同时公司进入煤炭行业的时间较短，煤炭行业的客户基础相对薄弱，且募投项目产品的预计售价比 PVC/PVG 整芯阻燃输送带高 40%左右，公司可能需要较长一段时间来进行新产品的市场推广和客户的开发工作，因此，在项目投产初期，新产品的销售进度会和项目的投产进度不完全匹配。按照公司制定的新产品市场推广计划，公司估计募投项目产品从建设到实现达产销售可能需要三年左右的时间。

二、主要原材料价格变化引起的毛利率波动风险

公司输送带产品的主要原材料是橡胶（包括天然橡胶和合成橡胶）。2006 年、2007 年、2008 年和 2009 年 1-6 月，橡胶材料成本占公司主营业务成本的比例分别为 36.58%、33.43%、34.22%和 31.68%，橡胶价格的波动对公司经营成果影响

较大。

报告期内，受供求关系、投机、原油价格和美元价格波动等诸多因素的影响，天然橡胶的价格波动较大。以国标五号天然橡胶为例，其最高价格曾达到 28,000 元/吨左右（2006 年 6 月和 2008 年 7 月），而最低则跌至 11,000 元/吨左右（2008 年 12 月），目前暂时稳定在 15,000 元/吨左右的水平。由于合成橡胶与天然橡胶具有较强的替代性，合成橡胶的价格变动与天然橡胶价格波动密切相关（橡胶价格的具体波动情况详见本招股说明书“第六节 业务和技术”的相关内容）。

橡胶价格与公司毛利率为负相关关系，据测算，报告期内，橡胶价格每变动 1%，公司产品毛利率变动幅度区间为 1.19%-1.79%；报告期各期，公司主营业务毛利率分别为 16.99%、21.97%、20.54%和 32.26%，波动较大（毛利率波动的主要原因详见本招股说明书“第十节 财务会计信息与管理层分析”相关内容）。

由于公司产品的固有工艺特征，原材料橡胶占产品成本比重较高的情况在现有技术条件下难以改变，在可预见的未来，橡胶价格的波动仍会对公司产品的毛利产生有利或者不利的影响，从而使公司的毛利率产生一定波动。鉴于橡胶价格的波动性以及公司毛利率水平与橡胶价格的较高相关性，2009 年上半年国内输送带行业整体毛利率水平较高的状况是否具有可持续性仍需进一步观察。

三、应收账款发生坏账损失的风险

报告期内，公司应收账款逐年增加，且增幅大于同期流动资产、主营业务收入增幅。

报告期各期末，公司应收账款余额及其与流动资产、当期主营业务收入比例情况如下：

项 目	2009. 6. 30 /2009 年 1-6 月	2008. 12. 31 /2008 年度		2007. 12. 31 /2007 年度		2006. 12. 31 /2006 年度
	数 值	数 值	增幅	数 值	增幅	数 值
应收账款余额 (万元)	7,407.28	5,976.04	56%	3,828.84	46%	2,616.34
流动资产(万元)	12,288.44	11,994.55	31%	9,150.33	49%	6,137.00

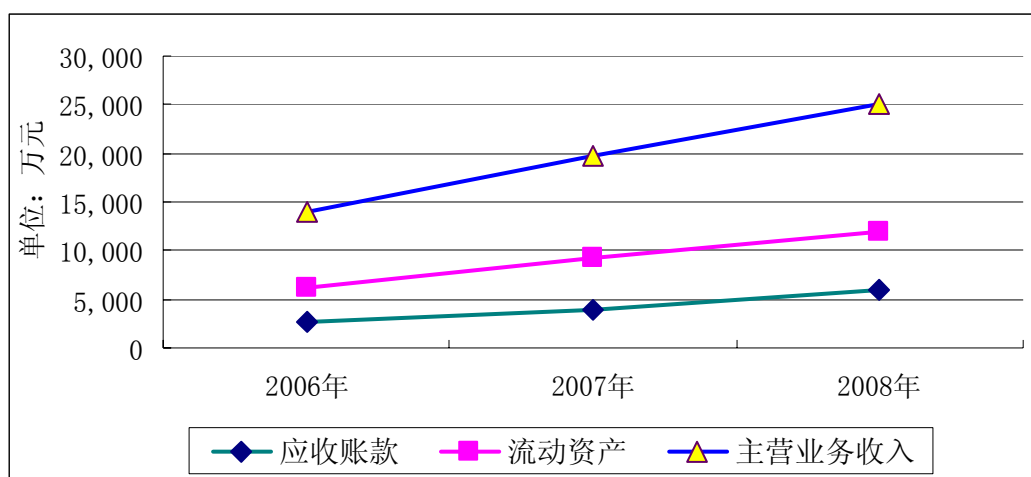
主营业务收入 (万元)	11,605.12	25,088.79	27%	19,686.24	40%	14,020.42
应收账款余额 /流动资产	0.60	0.50	-	0.42	-	0.43
应收账款余额 /主营业务收入	0.64	0.24	-	0.19	-	0.19

如上表所示，报告期各期末，公司应收账款余额占流动资产的比例较高，且余额逐年增加，增幅较大。其主要原因如下：

（一）公司销售收入增加导致的应收账款余额惯性增加

2007 年-2008 年，公司主营业务收入同比增幅分别为 40.41%和 27.44%，在信用政策和结算制度不变的前提下，营业收入的增加必然导致应收账款的增加。

最近三年末，公司应收账款账面价值、主营业务收入及流动资产的变动趋势如下图所示：



由上图可知，2006 年-2008 年，随着销售规模的增长，公司应收账款相应增加，应收账款账面价值与流动资产规模、主营业务收入的变动趋势基本保持一致。

截至 2009 年 6 月 30 日，公司应收账款余额比 2008 年末增加 1,431.24 万元，主要为公司在 2009 年上半年新增了武钢集团鄂城钢铁公司（344.17 万元）、安徽铜陵海螺水泥有限公司（591 万元）及其他客户合计 1,594.76 万元的新建工程相关项目带销售，其收款周期长于作为日常更替用途的备品带，导致应收账款余额增加。

（二）2008 年下半年以来，受金融危机影响，部分客户的付款能力下降，导致公司到期应收账款延期回收

公司授予客户的信用期间一般是 30 天-60 天，与老客户签订销售合同时确定的信用期间也未发生改变。公司生产的输送带产品所面向的客户主要集中在钢铁、水泥、电力、港口行业，其中钢铁行业占比约 50%。2008 年下半年，国际金融危机对上述行业造成了较大影响，许多企业经营遭遇困难，尤其是钢铁行业的部分客户资金状况趋紧，未能严格按照公司的销售结算政策付款，经双方协商后延长了付款期限，导致公司部分应收账款难以按照原定期限回收。截至 2008 年 12 月 31 日，公司共有 1,159.18 万元应收账款由于客户资金紧张而难以按照约定期限回收，其中，宁波钢铁、武钢集团、日照钢铁等钢铁企业计 829.57 万元，占比 71.56%；国电康平发电有限公司、国电物资有限公司等电力企业计 293.27 万元，占比 25.30%。上述欠款中，2009 年 1-6 月已收回 776.38 万元，2009 年 7 月 1 日至 2009 年 9 月 17 日已收回 150.63 万元，合计收回 927.01 万元。

截至 2009 年 6 月 30 日，公司有 987.51 万元应收账款到期尚未收回（其中包含在发行人截至 2008 年 12 月 31 日延期应收账款 1,159.18 万元中的金额为 382.80 万元），其中钢铁企业计 907.55 万元，占比 91.90%，主要有武钢集团 200 万元，日照钢铁 200 万元，宁波钢铁 150 万元，中冶集团 76.83 万元，华菱钢铁 50 万元等，公司自成立以来实际发生的坏账不超过 15 万元。

以上因素引起的应收账款持续增加可能导致坏账损失，影响公司经营成果。

四、净资产收益率下降的风险

公司最近三年的平均净资产收益率约为 30%。本次发行完成后，若募集资金净额为 2 亿元，则公司净资产规模将由 2009 年 6 月末的 1.55 亿元大幅增至 3.55 亿元左右。由于募集资金投资项目从投资建设到产生收益需要一定时间，因此，短期内公司的净资产收益率将明显下降。

五、税收风险

公司（含公司前身宝通有限）为外商投资企业，自 2006 年 7 月开始享受“两免三减半”的企业所得税优惠政策，其中 2006 年-2007 年为免税期，2008 年-2010 年的企业所得税率为 12.5%，经测算，若不享受企业所得税优惠政策，公司 2006 年-2008 年及 2009 年 1-6 月的净利润将分别下降约 349.41 万元、962.88 万元、466.68 万元和 362.53 万元。作为外商投资企业，公司还同时享受了城建税和教

育税附加的优惠政策（优惠期和企业所得税优惠期相同），报告期各期，公司享受的该项优惠额分别为 34 万元、111 万元、128 万元和 74 万元。若不享受税收优惠政策，公司报告期各期的净利润合计将下降约 383.41 万元、1,073.88 万元、594.68 万元和 436.53 万元，分别占公司各期净利润额的 30.71%、38.54%、19.60% 和 18.09%，税收优惠政策对公司的净利润水平具有较大影响。

此外，公司（含公司前身宝通有限）是 2003 年、2005 年、2007 年江苏省科技厅认定的江苏省高新技术企业，2008 年，国家科学技术部、财政部与国家税务总局联合颁布《关于印发〈高新技术企业认定管理办法〉的通知》（国科发火[2008]172 号），根据《高新技术企业认定管理办法》的有关规定，公司被重新认定为高新技术企业，并于 2008 年 10 月获得《高新技术企业证书》，证书编号：GR200832000569，有效期为 3 年，2008 年-2010 年公司可享受 15% 的所得税率优惠政策。

现有《高新技术企业证书》于 2011 年到期后，公司是否仍能获得《高新技术企业证书》取决于公司是否持续满足《高新技术企业认定管理办法》规定的有关条件。在外商投资企业所得税“两免三减半”的优惠期满后，如果公司不能于 2011 年再次取得高新技术企业的资格，则公司的企业所得税率将由目前的 12.5% 大幅上升至 25%，对公司的盈利水平构成一定的影响。

在目前及可预见的未来，公司仍将持续满足《高新技术企业认定管理办法》中所规定的研发费用投入规模、高新技术产品收入比例、员工结构等条件，除非发生公司无法控制的政策及市场等环境变化，公司未来持续获得高新技术企业资格的可能性较大。

六、成长性风险

2009 年 1-6 月，公司实现营业收入 11,605.12 万元，为 2008 年全年营业收入的 46.26%，比 2008 年上半年下降 6.13%；同期，公司实现净利润 2,413.04 万元，为 2008 年净利润的 79.54%，比 2008 年上半年增长 113.01%，利润增长快于收入增长，主要原因是公司产品价格下降的幅度低于原材料价格下降的幅度，导致公司 2009 年上半年毛利率上升较快。公司报告期内主营业务收入和利润持续

增长，但由于公司的市场占有率较低，受产能限制，其销售规模较小，抗风险能力较弱，存在一定的成长性风险。

七、固定资产折旧增加导致的利润下滑风险

募集资金投资项目建成投产后，按照公司现行的折旧政策，公司年固定资产折旧额将大幅增加，每年将新增折旧额约 1,616 万元（2008 年公司固定资产折旧额为 501.93 万元）。不考虑其他因素，新增折旧额将影响公司营业利润 1,616 万元，公司年营业利润将由 2008 年的 3,519.75 万元降至 1,903.75 万元；如需保持公司的营业利润水平与 2008 年持平，以公司 2008 年产品综合毛利率 20.54% 计算，公司营业收入需在 2008 年 25,088.79 万元的基础上增加 7,867.57 万元；而按募投项目产品 20.97% 的毛利率水平测算，在原有项目收入不变的情况下，募投项目产品需要实现 7,706.25 万元的销售收入。因此，如果募投项目投产后实现的产量、销售收入、利润等较预期相差较大，公司将存在因固定资产折旧增加而导致利润下滑的风险。

八、市场竞争风险

橡胶输送带行业属于市场竞争充分的行业，目前国内共有 300 余家橡胶输送带生产企业，其中规模生产企业 40 余家。公司主要的竞争对手基本上都是行业内的优势企业，如山东安能、青岛橡六、浙江双箭、山西凤凰等，其中山东安能和山西凤凰分别为国际橡胶巨头美国固特异轮胎橡胶公司、德国大陆凤凰集团与中方的合资公司。如果这些企业进一步扩大生产规模，提高产品质量，降低生产成本，将改变行业竞争态势，使竞争激化。公司虽然已在耐高温输送带、高强力输送带、煤矿用叠层阻燃输送带等领域确立了自己的产品和技术优势，产品线已全面覆盖钢铁、水泥、煤炭、港口、电力行业，但是，公司除在耐高温输送带领域已确立领先的市场地位外，受自身产能限制，目前公司尚未能把自己在高强力输送带、煤矿用叠层阻燃输送带等产品领域掌握的核心配方和专有技术全面转化为市场优势。如果公司不能持续进行产品改进，提高产能，加强市场营销，保持相关产品领域的竞争优势，将可能导致公司市场份额下降的风险。

九、专有技术（特殊配方、生产工艺等）失密的风险

经过多年实践经验的总结，除已有专利技术外，公司还积累了大量生产高品质特种橡胶输送带产品的专有技术，包括橡胶特殊配方、骨架材料的选择、产品结构设计、特殊制造工艺的采用等。公司的专有技术是决定产品品质的关键因素之一，是公司核心竞争力的重要组成部分。但由于公司没有对该等专有技术申请专利保护，客观上存在一定的秘密外流的风险。如果上述专有技术失密，将可能给同行业竞争对手提供在公司的优势领域赶超公司的机会，从而给公司生产经营带来一定的风险。

十、对核心技术人员依赖的风险

公司自成立以来，在橡胶输送带产品新技术、新工艺的研发方面长期依赖于以陶小明先生为首的极少数核心技术人员，公司目前广泛用于生产的大部分专利技术和专有技术也基本上是由陶小明先生带领的研究团队开发。虽然公司已经持续进行了技术人才的引进工作，并建立了一支由公司核心技术人员带头、结构合理、研发能力突出的研发人员队伍，但由于人才的引进和自身研发人员的培养是一个长期的过程，短期内，公司在新产品开发、新技术运用等方面仍会依赖现有核心技术人员。公司创造各种条件留住人才，人员极为稳定，自公司成立以来没有一名核心技术人员从公司离职，但仍然不排除因各种原因导致公司核心技术人员发生变动的风险。

十一、主要客户周期性风险

煤炭、钢铁、水泥、港口、电力等五个行业输送带的消耗量占全部输送带消耗量的 90%左右，因此，输送带的行业周期和上述行业的周期高度相关。由于这些行业又与宏观经济周期高度关联，因此输送带行业周期与宏观经济周期也有一定的同步性。上述行业的同步波动将有可能导致公司业务大幅波动。

2008 年下半年，受国际金融危机的影响，上述行业均不同程度出现萎缩，业内大部分企业的产量下降，财务状况恶化，部分新建项目的建设进度延迟，对输送带行业带来了不利影响，输送带生产企业普遍出现销售收入减少、毛利率下降、销售回款滞后等现象。公司主要客户为宝钢股份、马钢股份、海螺水泥、华新水泥、秦皇岛港务局、中材集团、国电电力、宁波港等钢铁、水泥、电力等行业的

大型企业，虽然其抗风险能力相对较强，但部分客户仍然出现项目进度延迟、支付能力下降等状况，对公司经营状况造成了不利影响，从而显示出周期性波动的风险。

十二、技术更新换代风险

输送带行业的技术突破在于对相关橡胶（如输送带普遍使用的合成胶中的乙丙胶、丁苯胶）性能及与之相关的改良技术，其与骨架材料的粘合技术，并对输送带使用环境、工况条件的深刻理解的基础上，通过配方技术、材料选择与工艺改良实现良好的产品性能。本公司在目前的主导产品，如耐高温带、耐磨防撕裂钢丝绳芯带、煤矿用叠层阻燃带等产品领域拥有诸多专利技术、保密配方和生产工艺诀窍。如果本公司不能继续加大在技术研发上的投入力度，完善技术创新机制，强化技术创新能力，保持技术领先，将可能出现竞争对手的同类产品在性能、质量或价格等方面优于公司产品的情况，从而导致公司主要产品的市场竞争力下降。

十三、募投产能被用来生产公司原有产品的风险

近年来，公司产能一直处于满负荷状态，本次募投项目不是对公司原优势产品的扩产，而是安排生产未来较具竞争力的煤矿井下用叠层阻燃输送带产品。在此项目建设期以及建成初期订单低于产能时，由于设备的通用性，该空余产能将会被用来生产公司原优势产品，如钢铁、水泥行业用耐高温输送带，港口煤矿用钢丝绳芯输送带等。该产能的不同安排可能导致公司不同的盈利能力，也可能对判断公司的持续成长性有不同的影响。公司承诺将在上市后的定期报告和临时报告中严格履行相关信息披露义务和决策程序。

十四、环保政策变化带来的经营成本上升的风险

公司自成立以来，严格遵守国家有关法律、法规和环保政策，“三废”治理措施得当，排放水平均达到了国家标准。但随着社会环保意识的增强，以及国家对环境保护重视程度的进一步提高，不排除国家今后将出台更为严格的环保政策，包括：减少有毒有害物质的使用（或使用替代物质），提高“三废”的排放标准，提高排污费用的收费标准等，这相应会增加公司的产品成本、生产费用或管理费用，从而使公司的经营成本上升，对公司的盈利水平构成一定的不利影响。

十五、业务结构单一风险

公司自成立以来，一直专注于橡胶输送带产品的研发、生产和销售，报告期内，公司实现的营业收入全部来自于橡胶输送带业务。公司主营业务突出，但业务结构较为单一。单一的业务结构能使公司将有限的资源用于深耕主业，着力于橡胶输送带新产品的研发、生产工艺的改进和产品质量的提高、营销网络的拓展等，有利于培育公司在橡胶输送带业务领域的核心竞争力。但一旦下游需求萎缩，或因生产工艺改进、技术进步等弃用橡胶输送带产品，而公司新开发的产品又未能及时跟上，将给公司带来经营风险。

第五节 发行人基本情况

一、发行人改制重组及设立情况

（一）设立方式

发行人前身为成立于 2000 年 12 月 27 日的无锡市宝通带业有限公司。

2000 年 12 月 12 日，无锡市计划委员会出具《关于同意组建“无锡市宝通带业有限公司”的批复》（锡计工[2000]第 193 号），同意无锡市橡胶厂和包志方等 4 名自然人共同出资组建无锡市宝通带业有限公司。江苏无锡长江会计师事务所对宝通有限设立时的注册资本实收情况进行了审验，并于 2000 年 12 月 25 日出具了《验资报告》（苏锡长所[2000]04768 号）。2000 年 12 月 27 日，宝通有限在江苏省无锡工商行政管理局注册登记，并领取了《企业法人营业执照》（注册号：3202011115046）。宝通有限成立时的注册资本为 200 万元，法定代表人为包志方。

宝通有限设立时各股东出资情况如下：

序号	股 东 名 称	出资方式	出资额（万元）	占比（%）
1	包志方	现 金	160.00	80.00
2	陈 勇	现 金	10.00	5.00
3	陶小明	现 金	10.00	5.00
4	唐 宇	现 金	10.00	5.00
5	无锡市橡胶厂	现 金	10.00	5.00
	合 计		200.00	100

宝通有限设立后，经过多次增资及股权变更（其股权演变情况详见发行人申请文件“4-5 发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明”）后，截至 2008 年 6 月 30 日，宝通有限的股权结构如下：

序号	股 东 名 称	出资额（万元）	占比（%）
1	包志方	460.00	41.367
2	世纪导航投资有限公司（Future Leader Holdings Limited）	300.00	26.978
3	江阴市金纬投资有限公司	84.20	7.572

4	陈 勇	70.00	6.295
5	陶小明	70.00	6.295
6	唐 宇	70.00	6.295
7	张敏智	30.00	2.698
8	永康市三松五金工具有限公司	27.80	2.500
	合 计	1,112.00	100

注：2006年6月，宝通有限变更为外商投资企业

2008年7月，经宝通有限董事会决议通过，并经国家商务部商资批[2008]601号文批复同意，宝通有限整体变更为外商投资股份有限公司。折股方式为：以2008年1月31日经审计的公司净资产值10,212.38万元为基数折为3,750万股，每股面值1.00元。股份公司于2008年7月8日在江苏省无锡工商行政管理局领取了《企业法人营业执照》（注册号：320200400026887）。股份公司注册资本为3,750万元，法定代表人为包志方。

（二）发起人

发行人由无锡市宝通带业有限公司通过整体变更方式设立，原宝通有限的全体股东为股份公司的发起人。各发起人持股情况如下：

序号	股 东 名 称	持股数量（股）	持股比例（%）
1	包志方	15,512,625	41.367
2	世纪导航投资有限公司(Future Leader Holdings Limited)	10,116,750	26.978
3	江阴市金纬投资有限公司	2,839,500	7.572
4	陈 勇	2,360,625	6.295
5	陶小明	2,360,625	6.295
6	唐 宇	2,360,625	6.295
7	张敏智	1,011,750	2.698
8	永康市三松五金工具有限公司	937,500	2.500
	合 计	37,500,000	100

公司主要发起人的基本情况详见本节之“六、发起人、持有发行人5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”。

（三）发行人改制设立之前，主要发起人拥有的主要资产和从事

的主要业务

本公司的主要发起人为包志方先生。在发行人改制设立之前，包志方先生拥有的主要资产为持有宝通有限 41.367%的股权，并任宝通有限董事长兼总经理。除此之外，包志方先生未从事其他业务。

（四）发行人成立时拥有的主要资产和实际从事的主要业务

发行人是由无锡市宝通带业有限公司整体变更设立的股份公司，股份公司设立后，原有限公司的所有资产全部进入股份公司，有限公司和股份公司的主要业务均为各类橡胶输送带的研发、生产与销售。

（五）发行人成立之后，主要发起人拥有的主要资产和从事的主要业务

本公司的主要发起人为包志方先生。在发行人成立之后，包志方先生拥有的主要资产为持有发行人 41.367%的股权，并任发行人董事长兼总经理。除此之外，包志方先生未从事其他业务。

（六）改制前原企业的业务流程、改制后发行人的业务流程，以及原企业和发行人业务流程之间的联系

发行人改制前后的业务流程未发生变化，具体业务流程详见本招股说明书“第六节 业务和技术 五、公司主营业务情况 （三）公司主要产品的生产工艺”。

（七）发行人成立以来，在生产经营方面与主要发起人的关联关系及演变情况

发行人设立后，其主要发起人包志方先生一直担任发行人董事长兼总经理职务。

（八）发起人出资资产的产权变更手续办理情况

宝通有限整体变更为本公司后，宝通有限的所有资产、业务和债权、债务、人员均由本公司承继。相关资产的产权变更手续均已办理完毕。

二、发行人独立运行情况

本公司成立以来，严格按照《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和《公司章程》的要求规范运作，在业务、资产、机构、人员和财务等方面与发起人完全分开，建立了独立的管理机构和经营体系，具有完整的采购、生产和销售系统以及独立面向市场自主经营的能力。

（一）业务独立情况

公司独立从事各类织物芯、钢丝绳芯及特种橡胶输送带的研发、生产与销售，在业务上不存在与主要股东的依赖关系；公司与控股股东、实际控制人不存在同业竞争，为避免今后可能出现的同业竞争，公司控股股东及实际控制人已向公司出具了《避免同业竞争承诺函》，有效维护了公司的业务独立；公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在显失公平的关联交易。

（二）资产独立情况

公司拥有独立完整的资产，具有完整的采购、生产和销售系统及配套设施；公司拥有与主营业务相关的商标权、专利、非专利技术和特许经营权，与股东不存在共用资产的情况；公司生产经营用房地产均已办理产权登记；公司资产权属清晰、完整，没有依赖股东资产进行生产经营的情况。

（三）机构独立情况

本公司已建立适应自身发展需要和市场竞争的职能机构，各职能机构在人员、办公场所和管理制度等方面均完全独立，不存在与控股股东混合经营、合署办公的情况，不存在受控股股东及其他任何单位或个人干预的情形。

（四）人员独立情况

公司建立健全了法人治理结构，董事、监事及高级管理人员严格按照《公司法》、《公司章程》的相关规定产生，不存在控股股东指派或干预高管人员任免的情形；公司的总经理、副总经理、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；公司的财务人员未在控股

股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职；公司制订了严格的人力资源管理制度，建立了有效激励与竞争机制的薪酬福利体系，与全体员工均签订了《劳动合同》，公司劳动、人事与工资管理独立完整。

（五）财务独立情况

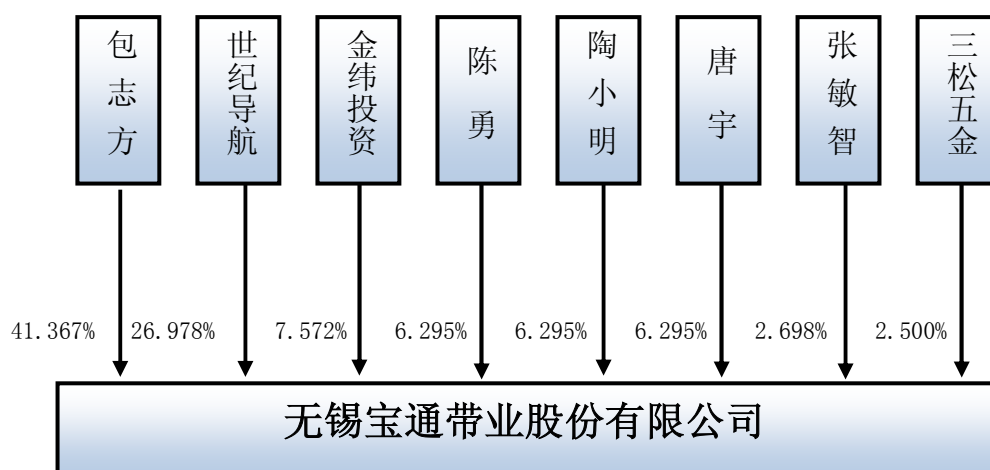
公司设立了独立的财务部门，配备了专职财务人员，建立了独立的会计核算体系，制定了内部财务管理制度等内控制度；公司拥有独立的银行账号；公司独立进行财务决策，不存在控股股东干预公司资金使用的情形；公司办理了《税务登记证》，依法独立纳税；公司独立对外签订合同，不存在大股东占用公司资金、资源及干预公司资金使用的情况；公司不存在为股东及其附属企业提供担保或以公司名义的借款转借给股东单位使用的情况，也不存在资产、资金被股东单位占用而损害公司利益的情况。

三、发行人设立以来重大资产重组情况

自设立以来，发行人未进行过重大资产重组。

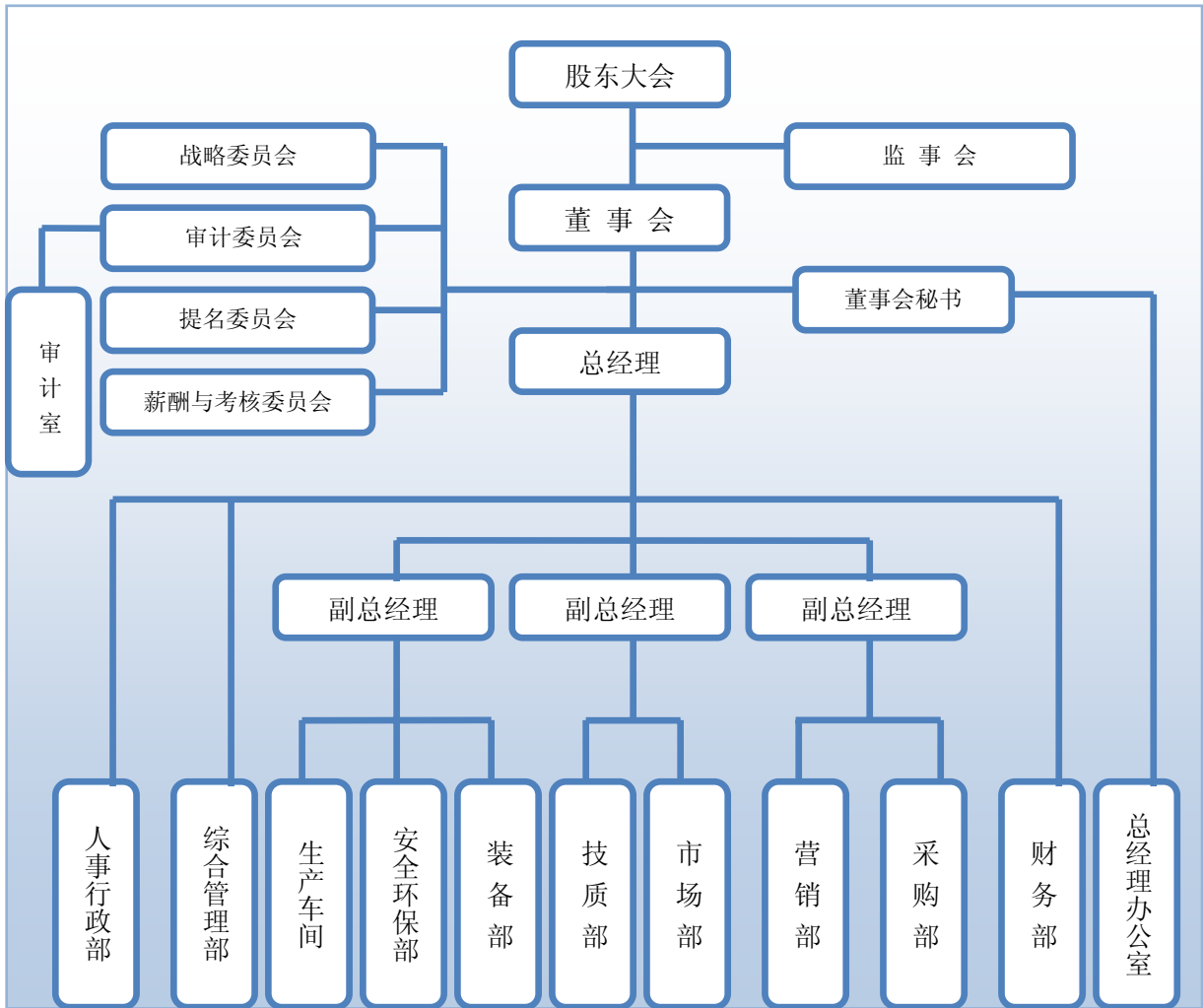
四、发行人组织结构

（一）公司股权结构图



(二) 公司内部组织结构及职能部门

1、公司内部组织机构图



2、公司各职能部门主要职责

(1) 总经理办公室

负责公司战略研究与策划工作；负责协调公司内部重大管理事项和决议的贯彻实施；负责公司董事会事务、总经理文秘事务、外部形象宣传、部分日常行政事务；负责中层干部的考核；负责开展企业文化建设工作。

(2) 人事行政部

负责公司人事、薪酬、劳资等的管理，协助制订公司人力资源政策；负责员工培训、人才的引进和培养；负责公司各部门间的协调服务、安保、后勤支持与服务等。

(3) 综合管理部

负责公司各部门制度的制定及其组织实施和监督、生产计划的制定和组织实施；负责生产车间、各部门的月度、年度业绩考核。

(4) 安全环保部

负责管理和实施公司安全生产制度和安全操作规程；负责公司环境保护管理；负责公司职业健康管理体系的运行管理。

(5) 装备部

负责公司基建、物业、设备管理与维修；负责制定及落实公司设备年度维护、保养计划；负责公司计量器具管理，确保设备的正常运行和完好，保证生产、生活所需动力供应。

(6) 技质部

负责公司产品发展规划和开发，现有产品的技术质量管理；负责公司采购、生产环节的质量控制；负责质量数据的汇总、分析；负责质量指导、监督；拟订公司技术、质量、工艺相关标准、制度及消耗定额控制。

(7) 市场部

负责市场的开拓和市场的研究，通过各种媒体渠道，搜集行业情报、客户信息，为营销部提供行业情报、客户资源信息；为重要客户及重要输送线建立档案；定期走访客户，为客户提供相应的延伸服务。

(8) 营销部

负责编制公司销售计划及组织实施；负责对外报价、对外签订销售合同事宜；负责收集、整理、管理市场信息；负责公司客户关系维护、客户考察跟踪；负责制订资金回笼计划及货款回笼的管理工作。

(9) 采购部

负责采购公司所需原材料和辅助材料，保证生产经营活动正常进行；根据生产计划，制定物资供应计划并组织实施；管理归档采购合同、供应商档案、各种表单。

(10) 财务部

负责公司财务管理制度的拟定和完善；组织公司会计核算、会计监督、财务管理和资金管理；公司预算管理、目标计划管理和成本控制；统计工作及对固定资产的动态管理等。

(11) 审计室

负责拟定实施公司内部审计计划；监督、检查、考核、评价公司各部门执行公司有关规章制度的情况；监督检查内部控制制度执行情况。

五、发行人控股子公司、参股子公司的基本情况

截至本招股说明书签署日，发行人没有控股、参股子公司。

六、主要股东基本情况**(一) 发起人、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况**

公司设立时共有 8 名发起人，截至本招股说明书签署日没有发生变更，其中自然人股东 5 名，法人股东 3 名。

1、自然人股东

序号	股东姓名	国 籍	身份证号码	是否拥有永久境外居留权
1	包志方	中国	320203196005xxxxxx	否
2	陈 勇	中国	320204196105xxxxxx	否
3	陶小明	中国	320204196703xxxxxx	否
4	唐 宇	中国	320202196703xxxxxx	否
5	张敏智	中国	320223197709xxxxxx	否

2、法人股东**(1) 世纪导航投资有限公司 (Future Leader Holdings Limited)**

成立时间：2004 年 12 月 6 日

法定股本：50,000 美元

注册地：P.O.Box 957, Offshore Incorporations Centre, Road Town,

Tortola, British Virgin Islands.

股东构成：华督宇先生（美国国籍）为该公司的唯一股东

主营业务：除持有本公司股份外，未从事其他具体业务

世纪导航最近一年及一期主要财务数据如下（未经审计）：

项 目	2009. 6. 30/2009 年 1-6 月	2008. 12. 31/2008 年度
总资产（美元）	1, 535, 623. 23	1, 535, 358. 23
净资产（美元）	42, 976. 28	45, 937. 26
净利润（美元）	-2, 960. 98	-2, 686. 56

（2）江阴市金纬投资有限公司

成立时间：2007 年 3 月 23 日

注册资本：1, 000 万元

实收资本：1, 000 万元

注册地：江阴市澄江镇滨江东路 388 号

股东构成：陆建平出资 600 万元，占比 60%；夏晓君出资 400 万元，占比 40%

主营业务：从事对外投资业务

金纬投资最近一年及一期主要财务数据如下（2008 年数据摘自江苏天衡会计师事务所江阴分所审计报告，2009 年数据未经审计）：

项 目	2009. 6. 30/2009 年 1-6 月	2008. 12. 31/2008 年度
总资产（万元）	2, 244. 75	2, 471. 29
净资产（万元）	654. 50	676. 20
净利润（万元）	-20. 72	-295. 78

（3）永康市三松五金工具有限公司

成立时间：2002 年 3 月 21 日

注册资本：1, 000 万元

实收资本：1, 000 万元

注册地：永康市芝英街道雅庄工业区

主要生产经营地：浙江

股东构成：童彩冬出资 550 万元，占比 55%；李松涛出资 450 万元，占比 45%。

股东情况：童彩冬：身份证号码为 330722651xxxxxx，中国国籍；李松涛：

身份证号码为 33020370xxxxxx，中国国籍。以上两人除通过投资的三松五金持有发行人 93.75 万股股份（占宝通带业总股本 2.5%）之外，与发行人及其控股股东包志方之间相互不存在关联关系。

主营业务：主要从事系列园林剪刀为主的各种园林工具产品的生产销售

三松五金最近一年及一期主要财务指标如下（未经审计）：

项 目	2009. 6. 30/2009 年 1-6 月	2008. 12. 31/2008 年度
总资产（万元）	2,993.18	3,120.92
净资产（万元）	2,373.24	2,444.35
净利润（万元）	145.90	217.01

（二）控股股东及实际控制人主要控股及参股的企业

发行人控股股东及实际控制人为包志方先生。包志方先生除持有本公司股份外，无其他控股或参股企业。

（三）控股股东及实际控制人所持有的发行人股份是否存在质押或其他有争议的情况

本公司控股股东及实际控制人包志方先生持有本公司的股权不存在质押或其他有争议的情况。

七、发行人的股本情况

（一）发行人本次发行前后股权情况

本次发行前，公司总股本为 3,750 万股，本次拟公开发行股份 1,250 万股。本次发行前后公司的股权结构如下：

序号	股东名称	发 行 前		发 行 后	
		持股数（股）	持股比例（%）	持股数（股）	持股比例（%）
1	包志方	15,512,625	41.367	15,512,625	31.025
2	世纪导航投资有限公司（Future Leader Holdings Limited）	10,116,750	26.978	10,116,750	20.234
3	江阴市金纬投资有限公司	2,839,500	7.572	2,839,500	5.679

4	陈 勇	2,360,625	6.295	2,360,625	4.721
5	陶小明	2,360,625	6.295	2,360,625	4.721
6	唐 宇	2,360,625	6.295	2,360,625	4.721
7	张敏智	1,011,750	2.698	1,011,750	2.024
8	永康市三松五金工具有限公司	937,500	2.500	937,500	1.875
9	社会公众股	-	-	12,500,000	25.000
	合 计	37,500,000	100	50,000,000	100

（二）发行人前十名股东

本次发行前，发行人共有 8 名股东，各股东持股情况如下：

序号	股 东 名 称	持股数（股）	持股比例（%）
1	包志方	15,512,625	41.367
2	世纪导航投资有限公司（Future Leader Holdings Limited）	10,116,750	26.978
3	江阴市金纬投资有限公司	2,839,500	7.572
4	陈 勇	2,360,625	6.295
5	陶小明	2,360,625	6.295
6	唐 宇	2,360,625	6.295
7	张敏智	1,011,750	2.698
8	永康市三松五金工具有限公司	937,500	2.500
	合 计	37,500,000	100

（三）发行人前十名自然人股东及其在发行人处担任的职务

本次发行前，发行人共有 5 名自然人股东，各自然人股东在公司担任的职务如下：

序号	股东名称	持股数量（股）	持股比例（%）	在公司担任职务
1	包志方	15,512,625	41.367	董事长兼总经理
2	陈 勇	2,360,625	6.295	董事、副总经理
3	陶小明	2,360,625	6.295	董事、副总经理
4	唐 宇	2,360,625	6.295	董事、副总经理
5	张敏智	1,011,750	2.698	财务负责人

（四）外资股东情况

本公司系经商务部商资批[2008]601 号文批准，由宝通有限整体变更设立的外商投资股份有限公司，公司取得了商务部颁发的《外商投资企业批准证书》（商外资资审字[2008]0131 号），并在江苏省无锡工商行政管理局领取了注册号为 320200400026887 的《企业法人营业执照》。

据此，世纪导航持有公司的 10,116,750 股股份（持股比例为 26.978%）被界定为外资法人股。

（五）股东中的战略投资者持股

截至本招股说明书签署日，本公司的股东中无战略投资者。

（六）发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例

本次发行前，公司法人股东世纪导航的唯一股东华督宇先生是公司控股股东包志方先生的嫂子的弟弟，除此之外，发行人各股东不存在关联关系。

（七）本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定的承诺

1、本公司控股股东及实际控制人包志方先生承诺：自本公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其持有的本公司股份，也不由本公司回购该部分股份。

2、本公司自然人股东陈勇、陶小明、唐宇、张敏智承诺：自本公司股票上市之日起十二个月内不转让或者委托他人管理其持有的本公司股份，也不由本公司回购该部分股份。

3、本公司法人股东世纪导航投资有限公司承诺：自本公司股票上市之日起三十六个月内不转让或者委托他人管理其所持有的本公司股份，也不由本公司回购该部分股份。

4、本公司法人股东江阴市金纬投资有限公司、永康市三松五金工具有限公司承诺：自本公司股票上市之日起十二个月内不转让或者委托他人管理其持有的本公司股份，也不由本公司回购该部分股份。

5、担任本公司董事、高级管理人员的股东包志方、陈勇、陶小明、唐宇、张敏智承诺：除前述锁定期外，在其任职期间每年转让的股份不超过其持有的本

公司股份总数的百分之二十五；在离职后半年内，不转让其持有的本公司股份。

八、发行人员工及社会保障情况

（一）发行人员工构成情况

1、员工人数及变化

时 间	2009. 6. 30	2008. 12. 31	2007. 12. 31	2006. 12. 31
人数（人）	267	255	218	182

2、专业结构

类 别	员工人数（人）	人员比例
生 产	159	59.55%
管 理	35	13.11%
营 销	22	8.24%
技术研发	39	14.61%
其 他	12	4.49%
合 计	267	100%

3、员工受教育程度

类 别	员工人数（人）	人员比例
本科及以上	13	4.87%
大专及中专	32	11.99%
中专以下	222	83.15%
合 计	267	100%

4、员工年龄分布情况

类 别	员工人数（人）	人员比例
30 岁以下	112	41.95%
30-40 岁	98	36.70%
40 岁以上	57	21.35%
合 计	267	100%

（二）发行人执行社会保障制度、住房公积金缴纳及医疗制度情况

本公司实行劳动合同制，员工的聘用和解聘依据《劳动合同法》的规定办理。

公司根据国家关于社会保障的法律法规以及江苏省和无锡市政府关于社会保障制度的相关规定，为所有员工购买了养老保险、失业保险、医疗保险、工伤保险、生育保险等社会统筹。截至本招股说明书签署日，公司无任何法定保险金欠款记录。

公司按照国家相关政策建立了职工住房公积金制度，为员工办理了住房公积金账户，缴纳基数按员工年度申报的缴费工资额的 16% 计算，个人缴纳 8%，公司缴纳 8%。

自 2005 年起，公司将全体员工纳入无锡市职工互助互济会的“在职职工住院医疗互助保障计划”，使员工在医疗保险自费部分上减少 60% 左右的负担；2007 年，公司建立了员工补充养老保险制度，为在公司服务满三年以上的员工缴纳补充养老保险，鼓励员工与公司长期合作；2007 年，公司为生产操作、设备维修及营销市场人员办理了意外保险，以降低员工生产、生活中一旦发生意外导致的经济损失。

九、持股 5%以上主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员的重要承诺及履行情况

（一）避免同业竞争的承诺

包志方先生向本公司出具了《避免同业竞争承诺函》，主要内容如下：

“本人除投资宝通带业外，未有其他控股或参股的企业；宝通带业目前不存在同业竞争情形。

本人保证不利用控股股东及/或实际控制人的地位损害宝通带业及宝通带业其他股东的利益；在作为宝通带业的控股股东及/或实际控制人期间，本人保证本人及全资子公司、控股子公司和实际控制的公司不在中国境内外以任何形式直接或间接从事与宝通带业主营业务或者主营产品相竞争或者构成竞争威胁的业务活动，包括不在中国境内外投资、收购、兼并与宝通带业主营业务或者主要产品相同或者相似的公司、企业或者其他经济组织。

本人保证不为自己或者他人谋取属于宝通带业的商业机会，自营或者为他人经营与宝通带业同类的业务。

上述承诺在本人作为宝通带业控股股东及/或实际控制人期间内持续有效，且不可撤销。”

（二）关于股份锁定的承诺

除上述承诺外，公司各发起人股东还出具了所持股份的流通限制及自愿锁定的承诺。详见本节“七、发行人的股本情况 （七）本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定的承诺”。

（三）有关承诺的履行情况

截至本招股说明书签署日，相关股东均切实履行了有关避免同业竞争和规范、减少关联交易的承诺。本公司股票发行上市后，公司相关股东将严格履行有关股份锁定的相关承诺。

第六节 业务和技术

一、发行人主营业务及其变化情况

（一）发行人主营业务及主营产品

本公司自 2000 年成立以来，专业从事各种橡胶输送带的研发、生产和销售，产品广泛用于钢铁、水泥、港口、电力、矿业等行业的物料输送，90%以上内销，其余出口欧洲、南非、印度、中东和韩国等。公司在各行业的销售比重大致为（以 2008 年销售量为例）：钢铁 56.97%、水泥 20.25%、港口 6.78%、电力 5.85%，其他及出口 10.15%，并随着我国经济结构的调整和行业周期变化而有所变化。

公司的主要客户基本为行业的龙头或大型企业，包括宝钢股份、马钢股份、海螺水泥、秦皇岛港务局、国电电力、防城港等。

橡胶输送带主要由骨架材料（又称带芯）、粘贴胶、覆盖胶、边胶等四个部分组成，其中骨架材料主要分为织物（棉、涤棉、尼龙、聚酯等）、钢丝绳和 PVC/PVG 整芯等类别，是输送带承载的关键；粘贴胶的作用是使骨架材料之间具有良好的粘合强度，防止使用过程中出现织物分层或钢丝绳芯抽出现象；覆盖胶是输送带正常工作的保证，具有保护骨架材料、输送物料、增大摩擦系数、吸收物料冲击、抗磨损等作用，输送带的一些特殊性能，如耐高温、阻燃、耐酸碱、耐油、耐寒等，也主要由覆盖胶决定；边胶的主要作用是吸收带侧的挤压力，防止骨架材料外露。

橡胶输送带的分类方法较多，一般可作如下几种分类：

1、生产实践中，除普通棉帆布芯输送带之外，其他输送带一般均需具有高强力特性。根据业内的分类惯例，除普通棉帆布芯输送带之外的输送带均可统称为高强力输送带，占到整个输送带的 80%以上。而由于钢丝绳芯输送带的强度显著高于其他骨架材料的输送带，业内对其专门制定了相应的强度指标体系，如 ST7500 代表强力指标 7500N/mm。耐热耐高温输送带、阻燃输送带一般也是高强力输送带。

2、根据输送带骨架材料的不同，可分为织物芯输送带和钢丝绳芯输送带。织物芯输送带是传统结构的输送带，目前其产量占输送带总产量的大部分。根据不同的织物芯材料，织物芯输送带又可以细分为棉帆布芯输送带、尼龙芯输送带、聚酯芯输送带、整芯输送带、玻纤输送带等品种。钢丝绳芯输送带以不同规格、不同结构的钢丝绳作为骨架材料，具有抗张强度高、伸长率小、成槽性好、耐屈挠、抗冲击等特点，适合长距离、高速度、大负荷的物料运输。

3、根据覆盖胶的不同特性，可分为：普通输送带（指普通棉帆布芯输送带）、耐热耐高温输送带、阻燃输送带、耐酸、耐碱、耐寒输送带、其他高强力输送带（指没有特别的耐热、阻燃、耐酸碱、耐寒等要求，也可称为“普通用途输送带”）等。在实际应用中，耐酸碱性、耐油性、耐寒性输送带往往在输送特种物料或者在特殊工作环境下使用，且有时需兼具耐高温或阻燃特性，其使用领域较少且难以独立区分，而耐磨性是输送带的普遍特征，因此，输送带行业一般不将耐酸碱输送带、耐油输送带及耐磨输送带划分为独立的产品类别。

所以通常按性能划分的输送带品种里面，主要是两大类产品：一类是阻燃性能，煤矿井下使用的输送带都有此要求，使用量很大；另一类是耐高温性能，主要用于钢铁、水泥，技术难度大、使用范围也比较广、市场容量大。

鉴于此，发行人结合自己的产品情况，先将产品分为普通带（普通棉帆布芯输送带）和高强力输送带。在高强力输送带中，先将销售占比最大的产品按照性能划分耐高温输送带产品（含骨架材料为聚酯芯、钢丝绳芯），余下的为“非耐高温的其他高强力输送带”，因为发行人在 2008 年之前没有“阻燃带”的销售。

在发行人的财务会计核算中，再将“非耐高温的其他高强力输送带”按照中国橡胶工业协会胶带胶管分会的以骨架材料区分的传统分类方法划分为：尼龙芯输送带、聚酯芯输送带、钢丝绳芯输送带等。

4、根据输送带的加工方式、输送带外形的不同，还可将输送带分为整芯输送带、叠层输送带、环形输送带、波形档边带、花纹输送带等。

由于输送带的工艺技术、性能特点、应用领域等具有一定程度的交叉，按照业内惯例，输送带产品的名称往往包含该产品的应用领域、带芯种类、最重要的功能特性、其他重要辅助特性等要素，如“煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带”、

“长距离耐高温钢丝绳芯输送带”等。

公司在耐高温输送带领域拥有明显的产品优势、技术优势和新产品储备优势，是耐高温输送带产品市场的领导者。公司耐高温输送带产品的国内市场占有率稳居第一，代表产品为 TNG 型 EP 耐高温输送带和长距离耐高温钢丝绳芯输送带。其中，TNG 型 EP 耐高温输送带在推向市场初期，其平均使用寿命达到业内其他同类产品的 2-4 倍，目前一般情况下仍超出其一倍左右，而价格仅高出 20%-30%。

公司在高强力输送带领域已逐渐形成了国内领先的技术优势和核心竞争力。公司已开始向市场供应 ST4000 强度的高强力带，是国内高性能钢丝绳芯输送带技术水平领先的体现。同时，公司还具备生产 ST7500 强度的高强力带的装备和技术能力，已获得 ST7500 级别的《矿用产品安全标志证书》，为目前国内已经发放的最高强度水平（业内仅极少数企业获得）的安全标志证书，达到国际先进水平。其代表产品为超耐磨防撕裂钢丝绳芯输送带。

在阻燃输送带领域，公司进入相对较晚，目前市场份额不大，但公司阻燃带产品的性能具有明显优势。公司自主研发的“煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带”填补了国内技术空白，达到国际先进水平，创造性地实现了 EP 帆布的高阻燃性能与粘着性能以及覆盖胶强度与热破坏之间的良好平衡，带体表面温度在受阻摩擦升温至 325℃左右时自动断开。本产品为目前煤矿井下大规模使用的 PVC/PVG 整芯带（PVC/PVG 整芯带占整个输送带市场 30%左右的份额）的升级换代产品，具有巨大的市场空间，是本次募集资金投资项目产品。此外，公司自主开发的 MT668 钢丝绳芯阻燃输送带也达到了国际先进水平。

国内输送带行业目前只有发行人实行自身在经营中形成并逐渐完善成熟的“定制生产”模式，业内其他企业目前一般采用“订单生产”或“先产后销”的经营模式。公司根据每个客户具体作业条件参数和个性化的需求，进行输送带的配方设计、结构设计和生产工艺设计，以迅捷、准确适用和经济的方式为客户提供个性化的输送带作业方案，在全面满足客户作业要求的前提下，达到客户成本的经济性。“定制生产”的经营模式在传统的标准化、规模化制造中注入更多的服务元素和创新动力，也赋予“宝通”品牌除质量之外的更多的精神内涵，是公司“高级别差异化”竞争策略取得成功的重要因素之一。

公司（含公司前身宝通有限）是 2003 年、2005 年、2007 年江苏省科学技术

厅认定的高新技术企业，2008 年，国家科学技术部、财政部与国家税务总局联合颁布《关于印发〈高新技术企业认定管理办法〉的通知》（国科发火[2008]172 号），根据《高新技术企业认定管理办法》的有关规定，公司被重新认定为高新技术企业，并于 2008 年 10 月获得《高新技术企业证书》，证书编号：GR200832000569，有效期为 3 年。公司“织物芯耐高温输送带”（即 TNG 型 EP 耐高温输送带）为 2002 年国家火炬计划项目，“超耐磨防撕裂钢丝绳芯输送带”获得 2008 年国家火炬计划项目立项（项目编号：GH030355）。

公司拥有 5 项专利技术，另有 17 项发明技术、3 项实用新型技术正在申请专利，并已经获得受理。此外，公司在橡胶配方设计、胶带结构设计方面拥有诸多重要的非专利技术。

（二）发行人主营业务变化情况

公司自设立以来，一直从事橡胶输送带的研发、生产和销售，初期生产普通输送带，2002 年开发出 TNG 型 EP 耐高温输送带，并以其优良的性能、显著延长的使用寿命、较低的产品价格（只相当于进口同类产品价格的一半）迅速打开了市场。目前公司的产品线已全面覆盖钢铁、水泥、煤炭、港口、电力等下游行业，并在耐高温输送带、高强力输送带、阻燃输送带等领域确立了自己的产品和技术优势。目前，公司耐高温输送带产品的市场份额稳居行业第一，是耐高温输送带产品领域的领导者；在高强力输送带产品领域，公司是业内具备装备条件、拥有《矿用产品安全标志证书》、能生产强度达 ST7500 的高强力输送带的极少数企业之一；公司研发成功的煤矿用叠层阻燃输送带于 2009 年 7 月通过了由中国石油化学工业协会组织的鉴定，并获得《科学技术成果鉴定证书》（中石化协鉴字[2009]第 062 号）。鉴定认为：产品填补了国内空白，具有国际先进水平。该产品各项性能指标达到了国家 MT830-1999 煤矿行业标准和煤矿井下用产品的要求，并获得了《矿用产品安全标志证书》和《全国工业产品生产许可证》，已经达到在煤矿井下使用的相关条件。

成立以来，公司主营业务未发生变更。

二、发行人所处行业及其监管政策

（一）行业类别

根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》，公司属于橡胶制造业（分类代码：C48）中的橡胶板、管、带制造业（分类代码：C4810）。根据《国民经济行业分类标准》（2003 年），公司所处行业为橡胶制品制造业中的橡胶板、管、带制造业，代码 C2920。

（二）行业主管部门和监管体制

橡胶制品制造业由国家发展和改革委员会进行宏观管理和政策指导。

根据国家质量监督检验检疫总局颁布的《关于公布实行生产许可证制度管理的产品目录公告》，生产橡胶密封制品、阻燃输送带和汽车带需要申请生产许可证，生产许可证由国家质量监督检验检疫总局颁发，涉及煤矿用阻燃输送带还需国家安全生产监督管理局颁发《矿用产品安全标志证书》，其他产品没有设生产许可制度。

中国橡胶工业协会是行业的自律管理组织，主要负责产业市场研究、政府沟通、技术交流、信息共享、活动组织及行业自律等工作。中国橡胶工业协会下设胶管胶带分会，主要由输送带、传动带、胶管生产企业和相关的科研院所、原材料及设备配套企业等单位自愿组成。公司是中国橡胶工业协会胶管胶带分会副理事长单位。

（三）产业政策与相关法律法规

2002 年以来，为了促进我国橡胶工业的快速发展，我国政府与行业组织制定了行业相关的产业政策、法律法规和行业规划，明确了橡胶工业的发展方向及产业扶持政策。其中主要的产业政策、法律法规及行业发展规划如下：

1、2002 年 2 月 1 日，国家发展计划委员会、对外贸易经济合作部和海关总署联合发布了《天然橡胶进口配额管理暂行办法》，并于 2002 年 2 月 5 日开始实施，建立了天然橡胶的进口配额管理体制，规范了天然橡胶的进口管理。

2、2004 年 5 月 10 日，海南省人民政府第 34 次常务会议审议通过了《海南省天然橡胶原产品收购许可管理办法》，并于 2004 年 5 月 12 日起实施。该《管理办法》规范了天然橡胶原产品收购的正常秩序，促进了天然橡胶产业的发展。

3、2005 年 7 月 2 日，国务院印发《国务院关于加快发展循环经济的若干意见

见》(国发[2005]22号),要求大力发展循环经济,按照“减量化、再利用、资源化”原则,采取各种有效措施,以尽可能少的资源消耗和尽可能小的环境代价,取得最大的经济产出和最少的废物排放,实现经济、环境和社会效益相统一,建设资源节约型和环境友好型社会。

4、2006年4月21日,中国橡胶工业协会六届三次理事会通过了《中国橡胶工业“十一五”科学发展规划意见》,提出橡胶工业的总体目标是以8%-10%的年平均增长速度发展,主导产品出口占35%左右,节能降耗、资源利用切实实现国家‘十一五’发展纲要提出的目标,并争取有新突破。针对橡胶制品中非轮胎汽车用橡胶制品,提出重点培育品牌,扶持大公司、大企业集团的指导方针。

5、2006年4月21日,中国橡胶工业协会六届三次理事会通过了《关于橡胶行业“十一五”实施名牌战略的规划意见》,提出着力产品创新,培育、争创中国名牌和中国的世界名牌,重点培育高强度输送带、摩托车胎和安全套等产品品牌。

6、2006年5月10日,海南省农业厅、海南省农垦总局联合发布了《海南省天然橡胶良种补贴项目资金管理办法实施细则(试行)》,规范了橡胶树良种苗木推广补贴资金的使用和管理,提高资金使用效益,推进了海南省橡胶树优良品种的推广与应用,促进了橡胶产业升级。

7、2008年11月17日,财政部和国家税务总局联合发布了《关于提高劳动密集型产品等商品增值税出口退税率的通知》(财税[2008]144号),将部分橡胶制品、林产品的退税率由5%提高到9%,自2008年12月1日起执行。

8、2008年12月15日,国务院关税税则委员会公布了我国《2009年关税实施方案》(税委会[2008]40号),自2009年1月1日起实施,对原产于文莱、印度尼西亚、马来西亚、新加坡、泰国、菲律宾、越南、缅甸、老挝和柬埔寨的部分税目商品继续实施中国-东盟自由贸易协定税率,我国由上述国家进口的天然橡胶、复合橡胶及合成橡胶的进口关税2009年相应调整。对各个东盟国家进口的巴拉塔胶、古塔波胶、银胶菊胶、糖胶树胶及类似的天然树胶进行不同幅度降税。

三、发行人所处输送带行业的发展现状

（一）输送带的特点与用途

橡胶输送带用于连续输送散装物料或成件物品，其运输方式可以实现运输过程自动化，运量平滑连续，可灵活调整输送量，并能在一定程度上克服地形限制，工作效率优于螺杆输送、振动输送及加压导管输送等方式。输送带输送的能源消耗和运输成本低于铁路和汽车运输，广泛运用于采掘、能源、交通、冶金、机械、物流等多个领域。

橡胶输送带主要由骨架材料（又称带芯）、粘贴胶、覆盖胶、边胶等四个部分组成，其中骨架材料主要分为织物（棉、涤棉、尼龙、聚酯等）、钢丝绳和 PVC/PVG 整芯等类别，是输送带承载的关键；粘贴胶的作用是使骨架材料之间具有良好的粘合强度，防止使用过程中出现织物分层或钢丝绳芯抽出现象；覆盖胶是输送带正常工作的保证，具有保护骨架材料、输送物料、增大摩擦系数、吸收物料冲击、抗磨损等作用，输送带的一些特殊性能，如耐高温、阻燃、耐酸碱、耐油、耐寒等，也主要由覆盖胶决定；边胶的主要作用是吸收带侧的挤压力，防止骨架材料外露。

对于输送带性能品质的要求主要集中在强度、耐磨损、耐高温、耐龟裂、抗老化、抗撕裂、阻燃性等方面，需要将不同的橡胶配方、带芯结构（包括对带芯进行化学浸渍等处理）及工艺方法进行有效组合来达到上述功能特性，满足不同工矿条件下的使用要求。

（二）输送带的分类

根据骨架材料、覆盖胶功能特性、形状不同，橡胶输送带产品的特性和用途分类如下：

分类标准	具体类别	产品特性	产品用途
骨架材料	棉帆布芯输送带	层数多、强力低	短距离，轻物料输送
	尼龙帆布芯输送带	成槽性、耐磨性、耐疲劳性好，强度高	中长距离、较高载量的情况下的高速输送
	聚酯帆布芯输送带	伸长率小、抗拉强度高	中长距离、较高载重的情况下高速输送

	整芯输送带	阻燃，带体硬，塑料糊浸渍	煤矿井下煤炭输送
	钢丝绳芯输送带	抗拉强度高、伸长率小	高强度、长距离、大运量的情况下的高速输送
覆盖胶 功能特性	普通输送带	常温	普通物料、普通条件下输送
	耐热耐高温输送带	高温、超高温	水泥、焦化、冶金、钢铁等企业，输送高温物料和在高温环境下输送
	耐寒输送带	低温	寒冷和低温条件下输送物料，主要是寒冷地区露天或冷冻仓库等场合输送
	难燃输送带	不易燃烧	电力、码头，用于输送煤炭等易燃物料
	阻燃输送带	阻燃	煤矿井下输送煤炭等物料
	耐油输送带	耐油	输送油性物料，或在油态工作场合下输送
	耐酸碱输送带	输送含有酸性或碱性等腐蚀性的物料。	化工厂、化肥厂、造纸厂等企业物料输送
形 状	普通形状输送带	常态	输送普通状态物料，或用于在普通输送路径条件下输送
	波形挡边输送带	可大量缩短输送机占地面积，节省空间；不必使用侧板，减少磨损	搬运粉状、块状物料；可实现大倾角运输，最大倾角可达75度
	管状输送带	封闭输送，物料与环境双向隔离保护	适用于输送粉状、颗粒状等的物料；输送路径可以拐弯，并能大倾角输送
	花纹输送带	设计出人型等花纹	适用于≤40度倾角的粉状、颗粒状、小块物料输送，也用于输送包装袋物料

根据行业的产品划分习惯，除普通用棉布芯输送带（如超市用输送带）之外，其他以尼龙、聚酯、钢丝绳、PVC/PVG 整芯为骨架材料的输送带均归入高强力输送带；高强力输送带中加入突出的耐热性能的，业内称为“耐高温输送带”；加入阻燃性能的，业内称为“阻燃带”，如此类推。

（三）不同行业对输送带的需求份额和功能特性要求

煤炭业是输送带需求量最大的行业，其余依次为钢铁、水泥、港口和电力行业，上述五大行业的输送带需求量之和占输送带总需求量的比例约为 90%。不同的行业对输送带的功能特性要求有着不同的侧重点，例如，煤炭行业突出的特性

要求是阻燃和高强度，且实行严格的生产许可证制度和矿用产品安全标志证书制度，辅助特性要求是耐磨损、耐龟裂等；钢铁、水泥行业突出的特性要求是耐高温和高强度，辅助特性要求是耐磨损、耐龟裂、抗撕裂等。高强力特性是上述输送带的基本特性。我国高强力输送带比重约为 80%，发达国家高强力带占比更高。

（四）行业发展规模

1、行业总体规模

从区域的产量和需求看，新兴工业国家已成为输送带的主要生产和需求国，其中中国已经成为全球最大的输送带生产和需求国，其输送带产量和需求占全球输送带产量和需求量的比例均为三分之一左右。

随着我国经济持续快速增长，各生产领域自动化、机械化水平不断提高，对橡胶输送带的需求也逐年增加。我国最近几年橡胶输送带的产量及其年增长率如下表所示：

单位：万平方米

年 份	全国总产量	增 长 率
2003 年	8,876	21.10%
2004 年	10,000	12.70%
2005 年	13,700	37.00%
2006 年	17,000	24.09%
2007 年	21,000	23.53%
2008 年	24,400	16.19%

数据来源：《中国橡胶工业年鉴》及中国橡胶工业协会胶管胶带分会统计资料

根据中国橡胶工业协会胶管胶带分会对 81 家会员企业（其中有 42 家输送带生产企业）的统计，2009 年一季度，上述 42 家企业共生产输送带 4,060.80 万平方米，同比增长 9.86%；上述 81 家会员企业实现利润同比增长 26.11%。

2、耐高温输送带的市场容量

报告期内，输送带行业按照功能特性划分的各类输送带占比情况较为稳定，各细分市场规模增速与整个输送带市场规模增速基本一致，因此，以 2008 年为例进行如下分析。

根据中国橡胶工业协会胶管胶带分会的估算，2008 年，国内输送带行业按照功能特性划分的产品总产量、总销售额及其占比情况如下表所示：

2008 年输送带行业按性能划分的产品产量、销售额一览表

产品类别			产量及占比		销售额及占比	
			产 量 (万平方米)	比例 (%)	销售额 (亿元)	比例 (%)
普通输送带（普棉帆布芯输送带）			4,880	20	12.8	16
高 强 力 输送带	耐热、耐高温输送带		2,928	12	10.4	13
	阻 燃 输 送 带	煤矿主巷道用 阻燃输送带	3,660	15	14.4	18
		煤矿支巷道用 阻 燃 输 送 带 （PVC/PVG 整 芯带）	8,540	35	28	35
	其他高强力输送带		4,392	18	14.4	18
合 计			24,400	100	80	100

普通输送带即普通棉帆布芯输送带，主要用于短距离、轻物料的运输，由于其强度较低，容易损坏，其市场需求正逐步萎缩。

耐热、耐高温输送带主要用于用于钢铁、水泥行业高温物料的输送。钢铁行业运输的高温物料主要为从烧结厂生产出的烧结球团。在输送到炼铁厂之前，烧结球团要历经粉碎、筛选和加工、混合的过程。虽然炼铁工艺、技术有所变化，但物料温度一直在 125℃ 以上（一般为 150℃ 至 500℃）。水泥行业运输的高温物料为水泥熟料，温度一般在 80℃ 至 250℃ 之间。和钢铁行业的块状烧结球团不同，水泥熟料呈粉末状，和输送带的接触更紧密，因此对输送带的耐高温性能要求更高。由此可见，运输钢铁、水泥行业高温物料时，最适合的输送带为耐受温度在 125℃ 以上的耐高温输送带。

阻燃输送带主要用于煤矿输送原煤，其中煤矿主巷道用阻燃带为钢丝绳芯带，必须符合 MT668 标准。煤矿支巷道用阻燃带主要用于支巷道输送原煤，市场需求量远大于主巷道用阻燃带。

其他高强力带输送带主要用于钢铁、水泥行业非高温物料的输送及电力、港口、码头、各类矿山等领域输送物料。

（五）输送带行业的市场化程度与竞争特点

1、输送带行业的市场化程度

目前，我国橡胶输送带行业的市场化程度较高，已形成了全国统一的市场体系，企业独立经营，自负盈亏，政府通过产业政策、税收、信贷等手段进行宏观调控，不直接干预企业的经营管理。

2、行业竞争特点

目前，我国输送带生产企业达 300 余家，总体表现为供大于求态势，市场竞争激烈，其中多数生产企业还处于低水平竞争。与此同时，少数优势企业开始向差异化竞争阶段转化，其竞争特点更多地表现为产品的技术含量及产品差异化，其产品的毛利率水平保持在一个相对较高的水平，已呈现较为良性的竞争态势。具体来说，目前国内输送带行业的竞争特点如下：

（1）经营模式分化

大型外商投资企业如山东安能（银河德普与美国固特异的合资企业）以其在输送带领域中长期专业积累，占据了我国高强力带的高端市场，其主要采用标准化、规模化的生产组织方式，产品量大，但品种相对较少，其经营模式的重点是市场开拓和组织生产。部分本土企业，特别是行业中的少数优势企业，已经开始尝试向“定制生产”模式过渡，个别优秀企业已将“定制生产”的经营模式运用得较为成熟。由于各工矿企业的作业条件千变万化，且作业环境有时较为复杂和恶劣，各用户对输送带的各项性能特性的要求存在较大区别。“定制生产”模式的核心是调动公司所有的资源，以快速、准确、适合、最经济的方式满足客户的个性化需求。这种模式要求生产企业在从对用户的作业现场调研开始，到产品交付、安装、使用、培训、售后服务及问题解决的全过程提供个性化服务，要求企业具有强大的橡胶配方设计和持续优化能力，具备更高效率、更精细化的业务运行体系，要求企业的销售部门、质量技术部门和生产部门之间建立便捷的联动机制，同时建立有关产品、工艺、客户作业条件、客户反馈等方面的数据资料库。“定制生产”模式的采用，提高了行业的进入门槛，增强了客户对生产企业的黏性。在相同品质的产品竞争时，“定制生产”模式的优势尤为突出。

（2）本土企业与大型外商投资企业的差距不断缩小

我国经济长期持续快速增长对企业的培育效果逐步显现。在输送带行业，本土企业规模不断扩大，企业装备不断提升，其产品品种、产品标准、产品质量逐步与国际接轨，达到或接近国际先进水平的产品品种日渐增加，加之得益于国内制造业的低成本优势，业内本土企业产品的竞争力日益增强，逐步蚕食外商投资企业的市场份额。从目前行业的实际竞争状况看，中外资优势企业之间竞争能力的差距在不断缩小。

（3）企业之间的竞争逐步转向品牌和实力的竞争

输送带行业的客户主要分布在煤矿、钢铁、水泥、港口、电力等行业，这些行业的龙头企业基本是大型国有企业集团。目前，随着国有企业的整合重组，企业集团的规模越来越大，其经营管理也日趋集约化和精细化，一些国际上通行的供应商管理制度得到普遍采用。这一方面使有品牌、有技术、有实力的输送带企业的竞争优势变得更加明显，另一方面，随着企业集团业务的进一步扩展，其输送带合格供应商的业务量也跟随之扩大，使输送带行业的竞争更趋规范、有序。

（4）行业集中度不断提高，竞争力呈现明显的梯度

在技术、市场等因素的推动下，我国输送带行业的市场集中度呈现逐步提高的趋势。2008年，中国橡胶工业协会胶管胶带分会的前5名会员企业输送带的产量合计为8,881.25万平方米，占全国输送带总产量的比例达36.40%；前10名会员企业输送带的产量合计为13,246.07万平方米，占全国输送带总产量的比例达54.29%。但除少数几家优势企业外，业内不少排名靠前的企业更多表现为产量上的优势，其核心竞争能力仍有待提高。

如果将输送带市场划分为高端（如高温铁渣烧结料传输、远距离水泥熟料传输、煤矿井下高强度长距离传输、密闭管状运输等产品市场）、中高端、低端市场，那么，外商投资企业多局限在高端市场，本土前10%的企业集中在中高端和部分高端市场，其余众多的中小企业集中在普通用途输送带和低级别的强力带领域，其市场容量占总容量的三分之一左右，且在逐步萎缩。从高端到低端，其市场竞争的激烈程度依次递增。

（六）行业内的主要企业及其发展状况

1、国内主要输送带企业的产量排名

目前，国内输送带行业中，外商投资企业、国有控股企业和民营企业已经形成鼎足之势。外商投资企业（如山东安能）因强大的资本实力和先进的装备水平在高强力带的高端市场具有明显优势；国有企业和民营企业的资本实力、装备水平、市场定位基本类似，但各具特色，如青岛橡六主要特色为钢丝绳芯带，宝通带业在耐高温输送带领域具有领先优势，浙江双箭主要为 OEM 生产，规模较大。

我国输送带行业主要企业 2008 年产量和利润情况表

单位：万平方米、万元

序号	企业名称	产量排名	利润排名	2008 年产量	2008 年利润总额	市场份额
1	银河德普胶带有限公司	1	1	3,205.00	26,656.00	13.14%
2	浙江双箭橡胶股份有限公司	2	2	2,121.42	4,333.00	8.69%
3	青岛橡六集团有限公司	3	10	1,368.83	1,480.00	5.61%
4	阜新橡胶（集团）有限公司	4	5	1,128.00	1,897.00	4.62%
5	保定华月胶带有限公司	5	7	1,058.00	1,738.00	4.34%
6	浙江三淮橡胶制品有限公司	6	11	1,039.81	1,096.00	4.26%
7	张家港市华申工业橡胶有限公司	7	9	959.00	1,700.00	3.93%
8	安徽中意胶带有限公司	8	6	883.10	1,776.00	3.62%
9	山西凤凰胶带有限公司	9	4	762.00	2,789.00	3.12%
10	龙口丛林塑胶带有限公司	10	8	720.91	1,730.15	2.95%
11	无锡宝通带业股份有限公司	11	3	667.00	3,464.96	2.73%

资料来源：中国橡胶工业协会胶管胶带分会

注：银河德普胶带有限公司现已经与美国固特异合资成立山东安能；山西凤凰胶带有限公司为德国大陆与中方设立的合资公司。

中国橡胶工业协会胶管胶带分会统计的输送带种类为普棉带、尼龙芯带（含聚酯芯带）、钢丝绳芯带（含钢丝绳芯阻燃带）、PVC/PVG 整芯带等。其中，钢丝绳芯阻燃带和 PVC/PVG 整芯阻燃带主要用于地下，其他则用于地上。宝通带业在地上输送带市场，尤其是耐高温输送带市场占有较大的市场份额，业内排名第一。

PVC/PVG 整芯带和其他输送带的生产工艺不同，生产设备亦有显著差异，共用性较弱。目前，宝通带业不生产 PVC/PVG 整芯带。根据中国橡胶工业协会胶管胶带分会的统计数据计算，2008 年国内输送带行业除 PVC/PVG 整芯带之外的输送带产量排名情况如下：

单位：万平方米

企业名称	产量排名	2008 年产量
银河德普胶带有限公司	1	3,112.00
浙江双箭橡胶股份有限公司	2	2,112.40
青岛橡六集团有限公司	3	1,287.2
保定华月胶带有限公司	4	1,058.00
浙江三淮橡胶制品有限公司	5	1,039.81
阜新橡胶（集团）有限公司	6	963.00
张家港市华申工业橡胶有限公司	7	959.00
无锡宝通带业股份有限公司	8	667.00
龙口丛林塑胶带有限公司	9	353.91
山西凤凰胶带有限公司	10	350.00

数据来源：中国橡胶工业协会胶管胶带分会

无锡宝通带业股份有限公司、浙江双箭橡胶股份有限公司、青岛橡六集团有限公司、阜新橡胶集团有限公司及安徽中意胶带有限公司等 5 家企业生产的高强力输送带于 2007 年 9 月被国家质量监督检验检疫总局评为“中国名牌产品”。

2、耐高温输送带市场情况

目前，业内一般把耐受温度在 60℃ 以上、125℃ 以下的输送带称为耐热带，而把耐受温度在 125℃ 以上的输送带称为耐高温带，耐热带和耐高温带统称为热字带。由于耐高温带具有耐受温度更高、使用寿命更长、性价比更优的特点，从输送带技术更替的角度而言，耐热带将逐渐被耐高温输送带所取代。以发行人为例，报告期内，发行人已经基本不生产耐热带，而向客户提供性价比更高的耐高温带。

由于耐高温带的发明和使用远晚于耐热带，因此，成立较早的钢铁、水泥企业在初期只能选择使用耐热带输送高温物料。目前，众多客户仍习惯于将所有输送高温物料的输送带都称为耐热带或热字带，而未将耐高温带从中单独区分出来，由此导致很难通过客户调研方式获得关于耐高温输送带的准确的市场容量。但如上所述，由于耐高温带具有耐受温度更高、使用寿命更长、性价比更优的特点，从技术更替的角度而言，耐热输送带将逐渐被耐高温输送带所取代。因此，可以将目前大部分的耐热带市场视为未来耐高温输送带带的潜在市场。

根据中国橡胶工业协会胶管胶带分会的有关抽样统计结果, 2005 年以来, 我国耐高温输送带在 market 需求的推动下获得较快发展, 规模日益扩大, 逐步形成替代耐热带趋势。在耐高温输送带研发与生产领域, 发行人由于技术优势明显, 产品性能突出, 在下游客户中拥有较高的知名度和美誉度。根据中国橡胶工业协会胶管胶带分会的估算, 发行人 2006 年在耐高温输送带产品的市场占有率至少为 23%; 2007 年市场占有率继续上升, 为超过 26%; 2008 年发行人的市场占有率为 30% 以上; 发行人近三年在耐高温输送带市场的占有率都居于行业第一, 且一直在稳步增加。耐高温输送带由于技术难度大、生产工艺复杂, 除发行人外, 青岛橡六、山西凤凰、山东横滨、浙江双箭、宜昌中南、福建明星、河北一川、天津宝昂等大约 30 家企业也有生产, 但其销售规模与发行人相比仍有较大差距。近三年来, 上述企业中青岛橡六、山西凤凰的耐高温输送带销售规模稍大, 但其市场占有率均不超过 10%, 整体而言, 发行人在耐高温输送带领域处于明显领先地位, 其他企业的市场规模和技术水平与其相比具有较大差距。

3、国内主要输送带企业的产品特色简介

国内输送带行业主要生产企业大都生产煤矿井下用 PVC/PVG 整芯阻燃输送带、普通钢丝绳芯带及普通帆布芯带等产品。以目前竞争较为激烈、产品毛利率较低的 PVC/PVG 整芯阻燃输送带为例, 行业排名靠前的企业大多都有所生产, 如安徽中意胶带有限公司 2008 年生产 PVC/PVG 整芯带 576.68 万平方米, 是生产该产品的龙头企业; 同期, 山西凤凰生产 412 万平方米, 阜新环宇生产 178 万平方米, 银河德普生产 93 万平方米, 青岛橡六生产 81.63 万平方米。

宝通带业的产品线已全面覆盖钢铁、水泥、煤炭、港口、电力行业, 但受其产能限制, 宝通带业基本不参与竞争激烈的低端输送带产品市场的竞争。除耐高温输送带产品外, 尚未能把自己在高强力输送带、煤矿用叠层阻燃输送带等产品领域掌握的核心配方和专有技术全面转化为市场优势, 目前其主要产品品种比较集中。公司主要为钢铁、水泥、港口、电力行业生产耐高温输送带以及耐磨、防撕裂钢丝绳芯带, 所以在行业内总体产量不是很大, 但产品品种比较集中, 产品毛利率相对较高, 公司盈利能力在行业名列前茅。

4、国外主要输送带生产企业简况

从全球范围看, 输送带行业的产能集中度较高, 一些跨国公司 (如美国固特

异、德国大陆、英国芬纳、日本普利斯通、日本横滨、瑞典特雷勒堡等）的输送带产量占比超过全球输送带总产量的 50%。这些跨国公司的产能和运营特征如下：

公 司 名 称	产能（万平方米/年）	运营特征
美国固特异、德国大陆、英国芬纳	6,000-8,000	产品线齐全、全球设厂
日本普利司通、日本横滨、日本阪东化学、瑞典特雷勒堡	2,000-6,000	产品品种丰富、专注区域市场
其他跨国公司	2,000 以下	产品品种比较丰富、部分产品具有优势

随着国内日益扩大的市场，以及全球输送带行业产能向我国转移的趋势，全球非轮胎橡胶制品跨国企业纷纷来华设厂。通过先期的市场调查后，它们进入中国的第一步一般是在中国设立合资公司，未来可能进一步在中国大规模投资生产输送带。目前，美国固特异公司、德国大陆公司、日本横滨橡胶公司、英国芬纳公司等均已在中国设立合资输送带生产企业。据了解，由于涉及中外双方经营理念、文化等的差异和冲突，部分合资企业仍处于磨合期，远未达到合资双方当初设定的经营目标。

（七）进入本行业的主要障碍

资本实力、技术开发水平、品牌及大客户网络是后来者欲进入输送带行业的主要障碍。国内输送带行业发展至今，在低端低附加值产品方面已经处于过度竞争状态，有超过 200 家的中小企业聚集在该领域竞争，其中，部分企业已经形成了规模优势，市场后来者已基本无利可图。而在高端市场，部分优势企业通过差异化竞争手段，在各自的优势产品领域与客户建立了长期的供应合作关系，基本确立自己的市场地位，其品牌影响力也日益扩大，如银河德普在煤矿用钢丝绳芯带领域，宝通带业在钢铁、水泥用耐高温输送带、港口用钢丝绳芯带领域，浙江双箭在出口产品及 OEM 市场领域，安徽中意在煤矿用 PVC/PVG 整芯阻燃带领域等，市场后来者必需凭借强大的技术研发能力和资本实力才有可能参与竞争。

（八）市场供求状况及变动原因

1、国内市场供求状况及变动原因

根据中国橡胶工业协会胶管胶带分会统计数据估算，近年来我国输送带产量平均增长幅度在 20%以上，具体情况如下表所示：

名 称	2005 年	2006 年	2007 年	2008 年
输送带（万平方米）	13,700	17,000	21,000	24,400
同比增长率（%）	37.00	24.09	23.53	16.62
其中：高强力带（万平方米）	10,688	12,750	16,800	19,200

资料来源：中国橡胶工业协会胶管胶带分会

国内输送带产量连续几年持续高速增长的直接原因是需求拉动导致的产能扩张，其根本原因在于我国国民经济持续、快速发展，固定资产投资规模持续扩大的推动，煤炭、钢铁、水泥、港口、电力行业的业务量持续增加，从而推动我国输送带产量也逐年上升。此外，随着企业对装备水平及生产效率要求的提高，越来越多的企业开始采用输送带这一最经济的运输方式进行物料输送。

国内输送带市场对进口产品的需求量不大，除少数对输送带品质和特性要求苛刻的场合需要进口输送带外，国内输送带企业的生产规模和技术水平基本能满足国内的需求。2008 年，我国输送带产品的进口额为 3,482.02 万美元，已连续 5 年保持平稳，基本属刚性需求。

国内生产的输送带中超过 90% 的部分供应国内市场，但出口呈逐年上升趋势，说明随着国际分工的转移，以及我国输送带行业技术和产品品质的提高，出口产品的竞争力也逐步提高。2008 年我国输送带行业出口额为 24,655.85 万美元，比 2007 年增长 16.63%，最近 4 年出口额的平均增长率超过 30%。

2005 年-2008 年我国输送带进出口情况统计

单位：万美元

名 称	2008 年	2007 年	2006 年	2005 年
进口交货值	3,482.02	4,152.84	4,151.58	3,837.48
出口交货值	24,655.85	21,139.54	14,669.31	9,325.97

2、未来几年市场发展趋势

2008 年下半年以来，为抵御国际经济环境对我国的不利影响，防止经济增速过快下滑和出现大的波动，中国对宏观经济政策做出重大调整，实施积极的财政政策和适度宽松的货币政策，并出台了进一步扩大内需促进经济增长的十项措施，到 2010 年底约需投资四万亿元人民币。2009 年一季度，国务院先后审议

并通过了十大产业振兴规划及多个区域发展规划。

上述一系列经济振兴计划，必将显著降低国际金融危机对我国经济的负面影响，有效拉动我国经济增长。随着国际经济的逐渐复苏，我国经济仍将保持持续、快速增长态势，从而进一步拉动钢铁、水泥、电力、煤炭等重要物质和能源的需求。输送带行业作为上述多种行业的配套行业，也将获得更大的发展机遇。

（九）行业利润水平变化及趋势

1、近年来行业利润水平变化情况

2005 年-2007 年，输送带行业发展速度较快，输送带产量及销售额持续增长，行业利润水平也不断上升。尤其是 2006 年和 2007 年，行业利润额的增长速度远高于产量和销售额的增长速度。

2008 年，受国际金融危机的影响，下游相关行业的需求量大幅下降，输送带行业产销量增幅下滑，行业利润随之下降。

2009 年 1-3 月，受益于国家一系列经济刺激政策，水泥、港口、钢铁等行业复苏，对输送带的需求量随之增加，输送带行业利润同比明显增加。

根据中国橡胶工业协会胶管胶带分会的统计，2005 年-2008 年，其会员单位产销量、利润增长情况如下表所示：

项 目	2008 年	2007 年	2006 年	2005 年
产量增长率	23.89%	42.96%	14.63%	20.77%
销售额增长率	17.17%	36.30%	35.10%	16.48%
利润额增长率	-13.25%	61.51%	42.22%	8.98%
销售利润率增长情况	-25.96%	22.20%	60.04%	-

数据来源：中国橡胶工业协会胶管胶带分会

注：胶管胶带分会包含生产输送带、传动带、胶管的会员企业，由于各成员企业产销量及利润波动具有很大相关性，利用本表分析输送带行业的相关指标依然有效。

2、行业利润水平变动原因

（1）市场需求变化导致利润水平变动

2005 年-2007 年，国民经济快速发展，煤炭、钢铁、水泥、电力、港口等行

业持续增长，其对输送带的需求量也相应增加，而短期内输送带产能扩张有限，导致产品供不应求，产品价格上涨，行业利润增幅明显。2008 年，受国际金融危机影响，国内外市场对各类矿产品的需求大幅减少，导致矿石等大宗物资贸易量急剧下滑，使得各大港口的货物吞吐量下降。此外，国内钢铁、电力等行业的产销量也出现了不同程度的下降。上述行业对输送带的需求量的减少，使得整个输送带行业在 2008 年下半年产能过剩，加剧了国内输送带市场的竞争，导致行业整体利润水平下降。2009 年后，国家经济刺激计划的效果开始显现，水泥、港口、钢铁行业需求迅速回暖，全行业利润重现增长。

(2) 原材料价格波动影响行业利润水平

原材料成本约占输送带生产成本的 80%-90%。2005 年-2007 年，输送带骨架材料聚酯帆布、钢丝绳价格都稳中有降，而橡胶（包括天然橡胶与合成橡胶）价格也从 2006 年下半年开始由高位回落。上述主要原材料价格的下降直接导致了输送带行业利润在该期间的上升。2008 年上半年，因美元贬值导致原油价格暴涨、天然橡胶割胶期延迟以及市场投机因素的影响，橡胶价格急剧上涨，加大了输送带生产企业的成本压力，导致行业利润呈下滑态势。2009 年以来，因石油价格持续处于较低水平，橡胶价格明显降低，其他各种原辅材料价格也持续处于低位，全行业利润率同比上升。

3、未来行业利润水平变化的趋势分析

一般而言，输送带行业利润水平取决于产品价格与成本的变化空间。受国际金融危机的后续影响，输送带各种原辅材料成本将基本保持稳定，但占输送带生产成本 10%左右的劳动力成本将逐步上升。此外，作为消耗橡胶量最大的行业，轮胎业的产销量对橡胶价格的影响较大。目前，受全球汽车工业衰退的影响，轮胎行业的橡胶消耗量减少明显，虽然中国的汽车工业持续增长，但分析认为橡胶价格短期内大幅上涨的可能性不大。

具体到输送带行业内部而言，行业利润水平的变化主要取决于产品结构调整而导致的业内盈利能力的变化。总体上看，我国输送带行业发展势头较好，收入和利润总额逐年增长。经过行业资源整合、优胜劣汰，输送带行业集中度将进一步提高，竞争秩序将朝着稳定与规范的方向发展，输送带行业向下游转嫁成本的议价能力将逐步得到提高；同时，输送带输送是一种最经济的一种物料输送方式，

输送带行业与经济的增长有较强的正相关性，而作为一种工业消耗品，输送带又具有稳定的持续增长空间。目前，输送带生产企业纷纷加大投入，提升技术水平，更新产品结构。未来，输送带行业的盈利能力仍将保持在一个较好的水平。

2005 年-2008 年中国橡胶工业协会胶管胶带分会会员企业利润情况如下表所示：

2005 年-2008 年橡胶工业协会胶管胶带分会会员企业利润情况表

单位：万元

项 目	销售收入	利润总额	销售利润率(%)
2005 年	447,429	20,256	4.53%
2006 年	892,385	64,660	7.25%
2007 年	1,138,366	100,851	8.86%
2008 年	1,333,841	87,484	6.56%
平 均	-	-	7.17%

资料来源：中国橡胶工业协会胶管胶带分会（协会统计企业 2005 年为 53 家，2006 年为 68 家，2007 年为 83 家，2008 年为 83 家）。

（十）影响行业发展的有利和不利因素

1、有利因素

（1）输送带是物料运输不可缺少的配套物件

相对于输送机械而言，输送带是工业消耗品，使用一定时间或者输送物件达到一定规模后，耗损严重，必须进行更换。如在钢铁行业普遍使用的耐高温输送带，一般每使用 2-6 个月就需更换一次，这意味着输送带的市场需求将在较长时间内能够被持续地创造。

（2）承接世界输送带产业转移的优势

世界发达国家和地区的输送带企业因本土市场萎缩、生产成本劣势等，其产品在国际市场竞争力下降，因此不断收缩其本土生产业务，将其生产环节转移到发展中国家，中国已成为输送带国际产业转移的主要承接国，这将为我国输送带行业带来大量的技术、工艺、人才、市场等产业资源。

（3）国民经济和相关行业的持续稳定发展

目前，我国正处于城市化与工业化进程加速发展期，国民经济在可预期的未来仍将保持持续稳定增长，钢铁、水泥、煤炭、电力、港口等行业将随之实现持续发展，这将有力带动对输送带产品的需求，给输送带行业带来巨大的市场机遇。

（4）有利的政策环境

近年来，国家陆续出台了有利于输送带行业发展的产业政策及行业规划，为输送带行业的发展奠定了良好的制度基础。例如，2006年4月，中国橡胶工业协会通过了《中国橡胶工业“十一五”科学发展规划意见》；2008年12月15日，国务院关税税则委员会公布《2009年关税实施方案》；2008年11月17日，财政部、国家税务总局联合发布《关于提高劳动密集型产品等商品增值税出口退税率的通知》等（参见本节“二、发行人所处行业及其监管政策（三）产业政策与相关法律法规”）。

（5）橡胶供求关系趋向宽松

橡胶是输送带的主要原材料，从2002年开始，越南、印度和斯里兰卡等橡胶生产国持续扩大天然橡胶种植面积，并采取鼓励出口等措施以增加天然橡胶销售量。胶树的生长成熟周期一般为5-8年，从2008年开始，天然橡胶国际市场供应开始趋向宽松。

近年来，我国合成橡胶的产能快速增加，2006年-2008年，国内新投产的合成橡胶扩建、新建项目的生产能力超过50万吨，目前在建、拟建的合成橡胶产能超过80万吨，计划于2009年投产的产能约60万吨。此外，我国乙烯和丁二烯（生产合成橡胶的主要原材料）的产能与产量呈现快速增长的趋势，2007年乙烯与丁二烯的产量分别达到1,050万吨和136万吨，预计2010年乙烯、丁二烯产能将分别达到1,800万吨和250万吨。（数据来源：中国化工在线每日信息）

（6）经济刺激计划的拉动因素

根据国家出台的进一步扩大内需促进经济增长的十项措施，到2010年底将安排投资四万亿元人民币。随着国家一系列经济振兴计划的出台以及我国新一轮城市化进程的启动，国际金融危机对我国经济的负面影响将得到有效缓解，我国经济增长的趋势将得到延续，国民经济对钢铁、水泥、煤炭、电力、港口等重要物质、能源和服务的需求亦将持续增加。作为上述多种行业的配套行业，输送带

行业也将获得较大的发展机遇。

2、不利因素

（1）短期内宏观经济形势依然不容乐观

受金融危机影响，全球经济增长减速，也对我国宏观经济造成冲击，再加上国内经济结构调整等因素，预计短期内我国经济增速将放缓，电力、煤炭、钢铁、水泥、港口等行业的增长速度出现一定的不确定性，因而部分输送带产品的需求量增速短期内可能出现一定程度的波动。

（2）橡胶价格波动不可避免

原油是合成橡胶生产最上游的主要原材料，原油价格波动对合成橡胶价格影响较大；天然橡胶产量受天气、橡胶林病虫害等自然因素的影响，其价格波动亦较为频繁。天然橡胶与合成橡胶之间还具有较强的替代关系，其价格具有传导效应，也增加了橡胶价格的波动性。此外，国际投机资本也是影响国际橡胶价格的重要因素。橡胶价格的频繁、剧烈波动，将会对输送带企业的正常经营造成负面影响。例如，2008年度，橡胶价格经历了快速上涨和急剧下跌，对输送带行业的生产经营活动造成了较大影响。

（十一）行业技术水平及技术特点

1、我国输送带行业的技术水平

（1）部分企业的技术水平达到或接近国际水平

近年来，我国输送带产业遵循国家倡导的科学发展、名牌战略和循环经济三大理念，产品向安全、节能、环保方向发展，并参照国际标准或者国外先进标准制定了数十个产品国家标准或行业标准。业内一些优势企业通过自主研发或者从欧美日等发达国家和地区引进了较先进的生产装备和技术，在消化吸收的基础上不断开发创新，在工艺技术、生产设备、测试设备、产品结构、产品质量、原材料配套供应等方面已达到或接近国际先进水平，使我国胶带生产技术水平得以提升。

（2）行业装备与技术和国际先进水平存在差距

总体而言，我国输送带行业的整体装备、技术水平与国外同行业相比仍有较

大差距，世界各大橡胶公司的科研开发经费占其销售额的比重一般为 3%-5%，且呈逐年增加态势，从而使其在原材料、生产工艺及检测技术等诸多方面保持相当优势。而我国众多输送带生产企业规模较小，每年用于技术改造、产品研发的费用有限，除了少数优势企业外，大多数输送带生产企业仍处于模仿、借鉴国外先进技术阶段，自主研发及创新能力明显不足。

此外，我国部分输送带生产企业已经开始重视对橡胶配方的研发，与国外知名橡胶公司的差距逐渐缩小，但在昂贵、先进的装备方面，差距仍然明显。国际上先进的宽幅钢丝绳芯带硫化生产线的报价高达 1,300 万欧元，我国鲜有企业具有此类装备的投资能力。生产装备的限制是国内输送带生产企业在超宽输送带、特高强度输送带、提升带等产品领域较为落后的重要原因之一，也是我国输送带产品在质量稳定性方面与国际先进水平存在差距的主要原因。

在检测设备方面，目前我国大中型输送带生产企业的静态试验手段基本齐全，但动态试验手段普遍缺乏，产品检测水平和手段急需进一步改善。

2、我国输送带行业的技术特点

输送带的生产要求通过结构塑造和工艺过程，达到橡胶的不同特性与骨架材料不同特性的完美组合。因此，输送带的生产技术主要集中在以下几个方面：

（1）以对不同种类橡胶（如丁苯胶、乙丙胶等）及其他辅助材料分子特性的精细研究为基础的覆盖胶和粘贴胶配方技术。这不仅要求企业精确掌握各种橡胶的特性，还要求企业具备跟踪橡胶行业、橡胶制品行业（如轮胎行业）的前沿技术变化和突破的能力，并将其及时应用于输送带的胶带配方。输送带行业具有重大意义的创新大多是配方的创新，如以乙丙胶代替丁苯胶、二元乙苯胶代替三元乙苯胶在耐高温输送带的应用，EP 帆布涂层浸渍材料配方和粘贴胶配方的创新在煤矿用高性能叠层阻燃带的应用等。

（2）以对骨架材料特性的准确把握、处理和有限元仿真设计为基础的结构设计技术。这要求企业不仅要掌握输送带骨架材料的特性，更需要对其的涂层、浸渍等配方特性有全面的了解，在骨架材料的应用和表面处理技术方面达到与橡胶配方的同步改进和创新。

（3）以实现产品设计性能、保证生产的稳定和高效率为目标的工艺设计和

制造技术。这要求企业具有与产品创新设计同步的工艺设计能力，要求工艺设计的柔性和制造工艺规程的稳定、可靠。

从产品最终性能表现来看，我国输送带的生产技术特点主要表现在以下几方面：

（1）普通用途织物芯输送带逐渐减少，少层化、高强度织物芯等技术得到大力发展；钢丝绳芯输送带则注重提高抗冲击、防撕裂、耐磨损等技术的应用，目前，国际最先进的输送带所用钢丝绳芯的最大强度已发展到 8000N/mm。就使用寿命而言，织物芯普通输送带的使用寿命一般达到 3-5 年，钢丝绳芯输送带最长的可达 12 年（良好环境下使用）。

（2）具有功能性和特殊要求、特殊用途的输送带技术发展迅速，并形成了输送带的各类重点产品，如各种用途的阻燃输送带，尤其是煤矿井下用的 PVC/PVG 整芯阻燃输送带已占到较大比例，而我国开发成功的符合 MT668 标准的煤矿井下用钢丝绳芯阻燃输送带和耐高温输送带已达到国际先进水平。宝通带业开发的“煤矿井下用高性能节能叠层阻燃输送带”达到国际先进水平，填补了国内空白。此外，随着合成橡胶和骨架材料的发展，耐热、耐寒、耐油、耐酸碱以及大倾角输送带的性能和产量不断提高，部分优势企业开发的耐高温输送带产品的耐受温度可达 150℃-180℃，其覆盖层经过特殊配方，其耐受温度还可达到 180℃-250℃。宝通带业通过自主研发形成了独特的配方和工艺，其开发的耐高温输送带使用温度可达 300℃以上，短暂耐高温可达 800℃-1000℃，为目前行业的最高水平。

（3）减轻输送带自重的技术日益普及。通过配方设计和结构设计的改进，以最少的材料耗用达到最适合的性能特性，使轻型输送带逐步在输送带中占据重要地位，其种类规格达数百种之多，进一步降低了输送过程的能耗，凸显了输送带输送方式在物料输送方式中的优势。

（4）节能、环保技术备受重视，促使能防止物料散落、粉尘飞扬的封闭式输送带发展迅速，目前已有吊挂、圆管等类型。

（十二）行业经营模式、周期性、区域性、季节性

1、经营模式

目前输送带行业内多数企业采取“订单生产”的经营模式，少数优势企业开

始尝试向“定制生产”模式过渡，个别优秀企业开始全面采用“定制生产”模式。该模式对企业的业务运行管理体系、技术能力以及客户本身的采购管理水平要求很高。此外，行业内还有少数企业对部分产品采取“先产后销”的经营模式。

“订单生产”和“先产后销”模式的主要区别如下：

项 目	订单生产	先产后销
交货期	较长	一般较短
存货周转期	一般较短	不确定，一般较长
客户需求的适应性	根据具体客户具体使用环境提供，满足客户需求	与客户的实际需求存在差异
对客户价值的提升	性价比较高，为客户创造价值	性价比相对较低
客户忠诚度	客户忠诚度相对较高	客户忠诚度低
产品滞销及浪费	可能性很小	因市场预测误差，可能性较大

公司采用“定制生产”模式，公司市场部、营销部、技质部和生产部门参与投标方案的制作，将产品定制设计纳入早期投标过程；中标后，公司与客户进行方案细节磋商，度身定制产品配方和设计方案，根据客户的不同需求提供个性化服务，确定后由生产部门生产；产品交付使用后，由营销部、技质部和市场部进行跟踪和建档，对输送带使用情况进行细致调查，填写《输送带使用情况、工况条件调查表》，为不同客户的不同输送带建立产品档案。因此，公司“定制生产”的经营模式具有极强的定制化特征，其结果是通过技术手段实现以最经济的方式满足客户的需求。

2、行业的周期性、区域性、季节性

（1）周期性

煤炭、钢铁、水泥、港口、电力等五个行业输送带的消耗量占全部输送带消耗量的 90%左右，因此，输送带行业的周期性和上述行业的周期性高度相关。由于这些行业又与宏观经济周期高度关联，因此输送带行业的周期与宏观经济的周期具有一定的同步性。

上述行业的景气周期并非完全同步，这种非同步性可以平滑输送带行业的周期性波动。另外，我国输送带行业出口的绝对量和比例逐年增大，也在一定程度上熨平了国内经济波动对输送带行业的影响。

近年来，我国政府调控经济的能力日渐增强，宏观经济运行日趋平稳，也促

使输送带行业的周期性得以弱化。

(2) 区域性

输送带行业和下游的煤炭、钢铁、水泥、港口、电力行业具有相似的区域性特征。目前，胶管胶带产业的区域性集群现象比较明显，浙江、河北、山东等地的胶管胶带产业经过十几年的发展，已经成为地方的支柱产业之一，在全国占有相当的市场份额。

(3) 季节性

输送带产品的生产和销售等经营活动季节性特征不明显，但少数产品的交货期具有一定的季节性。例如，在耐热、耐高温输送带领域，客户更换输送带的密集时间一般在每年的 9-10 月份。

(十三) 相关行业发展状况及其对本行业的影响

1、上游行业发展状况及其对本行业影响

输送带产品最主要的原材料是橡胶（包括天然橡胶和合成橡胶），其成本合计占输送带生产总成本的比例接近 40%。天然橡胶环保、易加工、耐磨损，但产量有限，且温度适应性较差；合成橡胶是以石油、天然气为原料，以二烯烃和烯烃为单体聚合而成的高分子材料。合成橡胶与天然橡胶具有较强的替代性。

(1) 上游行业的发展状况

① 橡胶的生产及供需状况

目前，泰国、印度尼西亚、马来西亚是天然橡胶的主要生产国，上述三国天然橡胶产量约占全球产量的 70%。近年来，越南、印度、斯里兰卡等国的天然橡胶产量增长很快。合成橡胶的主要生产国是美国、中国、日本、俄罗斯、德国，上述五国的合成橡胶产量约占全球合成橡胶产量的 60%。

中国是全球最大的橡胶消费国和进口国。近年来，进口橡胶占我国橡胶消费量的比重不断上升。2007 年，我国天然橡胶自给率已下降到 24.73%，合成橡胶自给率也仅为 55.17%。2007 年，全球及我国橡胶生产消费情况如下表所示：

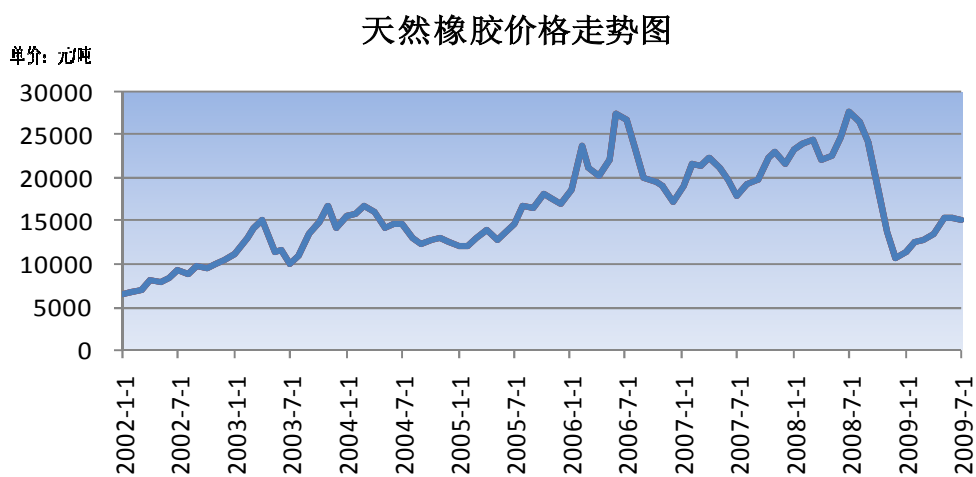
项 目		全 球	中 国	中国占全球的比重
产 量 (万吨)	橡胶生产总量	2,341.00	219.20	9.36%
	其中：天然橡胶	991.00	55.90	5.64%
	合成橡胶	1,350.00	163.30	12.10%
消费量 (万吨)	橡胶消费总量	2,293.00	522.00	22.76%
	其中：天然橡胶	973.00	226.00	23.23%
	合成橡胶	1,320.00	296.00	22.42%

资料来源：《中国橡胶市场年鉴（2008年）》

②橡胶价格的波动情况

橡胶价格主要受供求关系、天气因素、原油价格及金融投机因素的影响。我国国内橡胶价格与国际市场基本同步。2002年以来，全球经济复苏，橡胶相关行业尤其是汽车轮胎业快速发展，造成橡胶供不应求，国际橡胶价格持续、大幅上涨，并分别于2006年6月和2008年7月创下历史新高；2008年下半年，因全球金融危机导致经济大幅回落，轮胎用橡胶急剧减少，加之原油价格大幅下滑，橡胶价格随之大幅下跌，与2008年7月时的价格相比，其跌幅超过60%。

2002年1月至2009年6月，天然橡胶交易价格波动如下图所示：



资料来源：中国期货业协会

注：上图中的价格为含税价，其中增值税为13%。

由于天然橡胶和合成橡胶具有一定的替代性，因此，二者的价格基本呈同向波动。

未来，随着全球经济的复苏，原油价格可能重新上涨，橡胶需求亦将增加，

橡胶价格可能继续回升。但由于短期内世界经济前景尚不明朗，对橡胶需求量最大的汽车轮胎工业仍然低迷，预计近期橡胶价格仍将维持在一个较低的水平。

（2）上游行业的发展状况对本行业的影响

从全球范围看，近年来，随着东南亚国家天然橡胶供应的大幅增加以及我国一批大型合成橡胶项目建成投产，橡胶供应将日益充足，输送带行业原材料的供应将得到充分保障。

橡胶价格波动将持续影响输送带行业发展。供求关系、原油价格、汇率变动、天气变化等诸多因素将持续影响橡胶价格，橡胶价格波动难以避免，这对输送带生产的生产经营将造成一定影响。

2、下游行业发展状况及其对本行业的影响

煤炭、钢铁、水泥、港口、电力等五个行业输送带消耗量约占其总消耗量的90%，输送带行业的发展与上述行业的发展状况息息相关。

（1）下游行业的发展状况

我国是全球第一大钢铁、水泥、煤炭生产国，港口吞吐量全球第一，目前电力投资增速也位居全球第一。近年来，上述各大行业发展迅速，主要生产指标逐年增长，具体情况如下表所示：

项 目	单位	2008 年	2007 年	2006 年	2005 年
水泥产量	亿吨	13.88	13.60	12.35	10.38
火力发电量	千亿 Kwh	27.86	27.22	23.57	19.86
煤炭产量	亿吨	26.22	25.36	23.82	18.24
海港吞吐量	亿吨	42.85	38.48	34.02	29.25
钢材产量	亿吨	5.82	5.69	4.73	3.71

资料来源：国家统计局

输送带是工业消耗品，一般在完成一定的输送量后需要更新。因此，下游产业大规模的存量需求保证了输送带产品市场需求的持续稳定。

另外，随着中国工业化和城市化进程加快，工业重型化特征日趋明显，煤炭、港口、水泥、电力、钢铁等行业投资增速明显，新增投资也为输送带市场带来了新的需求。主要下游行业固定资产投资情况如下表所示：

单位：亿元

行 业	2008 年	2007 年	2006 年	2005 年
采矿业	4,197.49	3,040.65	2,356.85	1,761.03
冶炼业	8,449.15	6,660.90	5,074.79	4,434.34
电、热力的生产与供应业	9,045.41	7,907.61	7,225.11	6,490.06
水上运输业	1,183.82	1,112.17	994.72	783.56
设备、机械制造业	14,516.72	10,748.66	7,675.58	5,495.89

资料来源：国家统计局

注：（1）采矿业的数据剔除了石油和天然气开采业；

（2）冶炼业包括黑色、有色金属冶炼及压延加工业，及非金属矿物制品业；

（3）设备、机械制造业包括通用设备制造业，专用设备制造业，交通运输设备制造业，电气机械及器材制造业，通信设备、计算机及其它电子设备制造业，仪器仪表及文化、办公用机械制造业。

2008 年下半年，受全球经济危机的影响，我国钢铁、电力、煤炭等行业出现不同程度的增幅下滑甚至产量下降的情况，短期内对我国输送带行业的发展带来了一定的不利影响；但从长期来看，我国正处于城市化与工业化加速发展的阶段，工业日趋重型化的基本趋势没有改变。

（2）下游相关行业的趋势分析

钢铁产量持续增长。专家估计，21 世纪前 50 年，钢铁产品仍将是人类社会最主要的结构材料和产量最大、覆盖面最广的功能材料，具有极强的不可替代性。根据有关研究机构预测，中国的钢铁产量未来仍将大幅增长，到 2015 年，中国的钢产量将达到 10.32 亿吨，约占全球产量的 48%左右（预测数字来源于法国拉普莱斯顾问公司）。

水泥行业稳定增长，新增技术改造投资步伐加快。根据中国水泥协会统计，2002 年-2008 年，全国水泥工业产能已连续 7 年年均增长超过 1 亿吨；有专家预计，2009 年全国水泥消费量将达到 15.41 亿吨，同比增长 6.3%。此外，截至 2008 年，我国落后装备生产的熟料比例仍占全国熟料生产量的三分之一以上，落后产能的高耗能和高污染是我国水泥行业急需解决的问题，目前，我国正加快以新型干法生产线代替落后产能的进程，技术改造投资快速增长（部分资料源于《水泥行业发展前景的分析》，中国建设报 2009-4-29）

在新型能源如太阳能、核能大规模替代传统能源之前，煤炭将一直是最主要的能源，因此，煤矿行业对输送带的大规模需求将持续存在。此外，国家对小煤矿的“关、停”政策，将使得煤炭行业的集中度提高。相对于小煤矿而言，大型煤矿企业对输送带采用得更普遍，对供应商的供应能力和产品性能有更高的要求，以技术和规模取胜的输送带生产企业将更有竞争优势。

四、公司的市场竞争情况

（一）公司主要产品近三年市场份额变动情况、未来变化趋势

公司专业生产各种橡胶输送带，主要产品有耐高温输送带、高强力输送带、阻燃输送带等（输送带的分类可参见本节“一、发行人主营业务及其变化情况（一）发行人主营业务及主营产品”）。

公司的主要客户为我国钢铁、水泥、港口、电力、煤矿等行业中的龙头企业和优势企业。2008年，公司共生产各类输送带667万平方米，市场占有率为2.73%，市场占有率在业内排名第11位，其中，公司已在耐高温输送带产品领域确立自己领先的市场地位，其市场占有率为30%以上，排名稳居业内第一。

1、公司近三年国内市场份额变化情况

项 目	2008 年	2007 年	2006 年
国内市场占有率（%）	2.73	3.48	2.68

资料来源：中国橡胶工业协会胶管胶带分会

PVC/PVG 整芯带和其他输送带的生产工艺不同，生产设备亦有显著差异，共用性较弱。目前，宝通带业不生产 PVC/PVG 整芯带，本次募集资金投向的矿用高性能节能叠层阻燃带是 PVC/PVG 整芯带的升级换代产品。根据中国橡胶工业协会胶管胶带分会统计数据计算，2008 年，剔除 PVC/PVG 整芯带后，宝通带业的市场占有率排名第 8 位。

2、部分大客户向公司采购额占其输送带总采购额的比重及变动情况

2006年-2008年，部分大客户向公司采购额占其输送带总采购额的比重如下表所示：

序号	客户名称	2008年份额（%）	2007年份额（%）	2006年份额（%）
1	宝钢股份	67	53	41
2	马鞍山钢铁	51	44	48
3	济南钢铁	45	40	40
4	太原钢铁	95	95	80
5	湘潭钢铁	48	23	20
6	新余钢铁	55	21	67
7	杭州钢铁	79	90	77
8	涟源钢铁	47	34	44
9	宁波钢铁	65	55	—
10	亚东水泥	48	46	28
11	首钢矿业	35	20	22
12	海螺水泥	38	36	33
13	华新水泥	68	53	47
14	红狮水泥	25	33	35
15	京唐钢铁	22	—	—
16	广州港	82	85	72
17	秦皇岛港务局	50	30	20
18	广西防城港务局	92	15	—
19	宁波港务局	50	—	—

注：上表中部分客户总采购额数据源于公司销售经理向各自客户调查获得

由上表可知，近三年来，公司向主要客户销售的输送带占其输送带年度采购额的比重总体呈逐年上升的趋势。

（二）公司在细分市场的竞争优势

1、公司在耐高温输送带产品领域拥有明显的产品优势、技术优势和新产品储备优势

耐高温输送带是目前公司生产规模最大的优势产品，在国内同类产品中处于领先的竞争地位，2008年占国内耐高温输送带市场份额的30%以上。在该领域，公司拥有一项发明专利（申请中，已受理）和一项实用新型专利。与市场同类产品相比，公司生产的耐高温输送带具有明显的优势，具体表现如下：

(1) 产品优势

公司耐高温输送带具有优异的耐热、耐磨损、耐老化、抗龟裂性能，可以耐受瞬间高达 800-1,000 度的高温，其中，TNG 型 EP 耐高温输送带 2002 年推向市场时，其平均使用寿命达到行业其他同类产品的 2-4 倍，目前一般情况下仍超出 1 倍左右，而价格仅高出同类产品 20%-30%，性价比显著高于市场同类产品，因此，耐高温输送带成为公司增长最快的产品，市场占有率逐年上升，且占主要客户的份额也逐年提高。

公司耐高温输送带代表性产品如下：

①TNG 型 EP 耐高温输送带系列：适合长距离、超高温、输送量大的输送，用于钢铁、水泥等行业的烧结矿、焦炭、水泥熟料等温度在 125℃-500℃的块状物料或温度不超过 300℃的粉状物料输送，将输送带的使用寿命提高了 2-4 倍，为客户节省了成本。江苏省科技厅组织的科学技术成果鉴定认为，该产品配方及结构设计科学合理，制造工艺先进，属国内首创，该产品被列入 2002 年国家火炬计划项目。

②长距离耐高温钢丝绳输送带系列：通过对钢丝表面涂层配方设计和生产工艺的改良，将 EP 耐高温输送带粘合层的耐老化技术应用到钢丝绳芯胶配方设计中，使得钢丝和橡胶界面之间形成键能更高的交联键，提高了受热后粘合界面的稳定性。该产品以乙丙橡胶和丁苯橡胶为主体设计了两大系列的覆盖胶配方，覆盖胶和芯胶之间形成牢固的耐热防撕裂界面，可以很好地满足水泥、钢铁、化工等行业温度在 80℃~350℃的物料输送，输送距离长达 10 公里以上。目前该产品已经在海螺水泥、华新水泥、首都矿业等客户中得到广泛应用。

基于客户对公司产品的认同，公司的产品优势已经转化为市场竞争优势，公司耐高温输送带的市场份额不断扩大。以山西太原不锈钢股份有限公司（简称“太钢不锈”）为例，公司的耐高温输送带经其烧结厂试用，使用寿命长达 11 个月，而原使用产品最长为 3 个月。由于性能上的明显优势，公司产品在太钢不锈得以推广，截至目前，太钢不锈的全部输送带 90%以上由我公司供货，其耐高温带全部向我公司采购。

公司的耐高温带产品进入山东市场则源于公司产品在济南钢铁使用的示范效

应。2002 年，济南钢铁使用的耐高温输送带最长寿命为 2 个月。在对其工况条件、操作习惯等进行细致调研后，公司为其定制生产了耐高温输送带，使用寿命达到 7 个月。由于性价比优势明显，公司产品在济南钢铁的份额不断提高。随后，公司的耐高温输送带在青岛钢铁、日照钢铁得以逐步推广。预计随着整个山东钢铁重组的全面进行，公司产品在山东地区份额将进一步扩大。

类似情况还有西宁特钢。2009 年 7 月，西宁特钢采购部负责人在武汉钢铁（集团）进行参观交流时，了解到武钢烧结厂第四、第五烧结车间所使用的宝通带业生产的耐高温输送带在输送 180 度（瞬间温度高达 600 度）高温烧结球团时可连续使用 6 个月，一般可达到其他厂家耐高温输送带使用寿命的 2-3 倍。西宁特钢当即主动和宝通带业联系采购耐高温输送带事宜，并迅速通过传真方式和宝通带业签署了采购合同。

经过调研、设计、试用、推广等系列举措，公司产品尤其是上述耐高温输送带产品的市场认同度不断提高。

（2）技术优势

①发行人在耐高温输送带领域技术处于行业领先地位

相对于丁苯胶而言，乙丙胶具有更好的耐热性，用乙丙胶制造的输送带可以耐受超过 150℃ 的高温，而丁苯胶输送带通常只能运输温度低于 125℃ 的物料。但是乙丙胶的最大缺点是胶与胶之间、胶与带芯之间的粘性较差。乙丙胶中，二元乙丙胶比三元乙丙胶具有更优良的耐热性，但其粘性更差。因此，如何解决输送带各部件之间的粘合力问题，一直是应用二元乙丙胶的难题。

在如何解决橡胶在高温工矿下的耐磨、粘合性以及防龟裂问题，公司是国内唯一一家成功使用二元乙丙胶制造耐高温输送带的企业。公司通过技术攻关，解决了二元乙丙胶的粘合力难题，使二元乙丙胶的优异耐热性能得到充分的发挥，大大提高了输送带的耐热性、抗龟裂性。二元乙丙胶的应用，对耐高温带所能耐受的极限温度的提高及高温下输送带覆盖胶老化速度的延缓做出了重大的贡献，同时大幅减慢了织物芯强力下降的速率，将输送带的使用寿命提高了 2-4 倍，使输送带的性价比显著提高。发行人对二元乙丙胶的复合配方应用技术申请了相关发明专利，这也是公司最重要专利之一。该技术自应用以来对发行人贡献了重要

的经济价值。

发行人正在申请，并已获正式受理的重大发明专利：

序号	授权项目名称	类别	申请日期	申请号	获得方式
1	一种耐高温输送带（注）	发 明	2007. 03. 23	200710020741. 6	自主研发

注：本发明涉及一种耐高温输送带，具体地说是用于钢铁、水泥等行业，高温烧结矿、水泥熟料的作业输送，属于橡胶产品技术领域，涉及一种二元乙丙胶与三元乙丙胶的复合配方。本发明具有优异的耐热老化性能、优异的抗龟裂老化性能、优异的耐磨性能，能显著提高高温带的使用寿命和避免作业现场由于皮带原因造成的环境污染，满足了钢铁、水泥等行业高温物料的输送要求。（资料来源：该专利申请说明书摘要）

已拥有的重大自主研发实用新型专利：

序号	授权项目名称	类别	授权日期	授权号	获得方式
1	一种耐烧灼、耐高温橡胶输送带	实用新型	2008. 2. 20	ZL200720035664. 7	自主研发

发行人未申请专利，但具有重大经济价值，与耐高温应用领域相关的，自主研发的核心技术如下：

序号	核心技术名称	成熟程度及应用的产品	技术水平	创新类型	技术优势
1	提高 EP-TNG 帆布高温下抗老化能力贴胶配方技术	可大规模运用于 EP 耐高温输送带	国内首创	集成创新	1、有效延缓了EP帆布遇高温强度下降的速度； 2、有效延缓了EP帆布表面浸胶粘结层遇高温，粘结层老化失效，导致输送带脱层。
2	抗烧灼橡胶、耐高温树脂复合体覆盖胶配方设计技术	可大规模运用于 EP 耐高温输送带、钢丝绳耐高温带	国内首创	集成创新	1、较好的延缓了橡胶在瞬间高温作用下的老化速度； 2、有效预防了可能发生的燃烧隐患，显著增加皮带运行的稳定性，使用寿命提高1-4倍。

根据保荐机构会同发行人调查，并查阅各类公开信息，目前尚未发现同行业竞争对手有批量使用二元乙丙胶生产输送带的情况。

②发行人拥有成熟的配方、结构和工艺的个性化设计体系

由于耐高温输送带通常用于运输高温烧结矿、水泥熟料，各企业的作业环境不同，发行人通过采集客户作业现场的相关参数（包括环境温度、输送带长度、

输送速度、物料与输送带的接触系数、是否采用强制冷却措施、输送机械带辊直径等）、一线工人的操作习惯等，并据此进行输送带的橡胶配方设计、结构设计和工艺设计，达到耐热、耐磨、耐龟裂等特性的有效结合，满足客户的个性化需求的同时，达到客户成本的经济性。

③发行人拥有耐高温输送带完整的客户信息、产品信息和用户反馈信息数据库

发行人对出厂的每一条耐高温输送带均建立了档案，其主要内容包括客户信息、客户现场作业环境参数、输送带配方代码、输送带结构方案、输送带制造工艺方案、持续跟踪信息反馈、客户信息反馈、使用寿命等内容。依托该数据库，发行人能够迅捷、准确地根据客户作业环境和要求的变化，对配方、结构和工艺进行优化，达到对产品的持续改进。发行人注重收集客户意见，要求销售经理每年收集由重点客户填写并盖章的“输送带使用情况说明”或“输送带使用情况表”等。

④发行人采用优于国家标准的企业产品标准

发行人出厂的所有耐高温输送带必须满足发行人制定的产品质量标准，该标准的检测方法和参数值通常优于国家同类标准，并始终保持一定的领先性。

（3）新产品储备优势

发行人在耐高温输送带领域中具有较强的技术研发力量，除目前已经成功开发的耐高温系列产品外，还储备部分后续产品。如公司已经储备二元乙丙胶含量更高，乃至单独使用二元乙丙胶制作耐高温输送带的配方和结构方案。随着配方中二元乙丙胶含量的增加，耐高温输送带耐热性能将明显提高，一般而言，在高温条件下（150℃以上），覆盖胶中二元乙丙胶含量和覆盖胶使用寿命呈线性相关，即二元乙丙胶含量越高，输送带使用寿命越长。但二元乙丙胶和三元乙丙胶相比，虽然耐热性能更优，但其粘合性更低，加工工艺更差。目前，发行人已成功解决单独使用二元乙丙胶时其与输送带其他部件之间的粘合力低、加工工艺复杂的难题，可以根据市场需求大规模生产出一系列使用二元乙丙胶的耐高温输送带产品。由于二元乙丙胶和三元乙丙胶成本相近，因此公司可以在控制成本的同时实现产品性能更优。

发行人将采取梯度释放的战略，即根据竞争对手在耐高温输送带产品上的性能特征适时推出性能更优的储备产品，始终保持发行人产品在耐高温输送带市场中的竞争优势。

（4）耐高温输送带的上述优势已经形成市场优势

目前，公司在耐高温输送带领域拥有的产品优势、技术优势和新产品储备优势已经转化为明显的市场优势。中国橡胶工业协会胶管胶带分会调研结论显示：在耐高温输送带研发与生产领域，发行人由于技术优势明显，产品性能突出，质量优异，在下游客户中拥有很高的知名度和美誉度。据其估测，2006年发行人在耐高温输送带产品的市场占有率至少为23%；2007年市场占有率继续上升，为超过26%；2008年发行人的市场占有率为30%以上；发行人近三年在耐高温输送带市场的占有率都居于行业第一，且一直在稳步增加。

2、公司在高强力输送带、阻燃输送带领域也具有产品和技术优势，并正在形成市场优势

（1）产品优势

①高强力输送带

公司高强力输送带（耐高温输送带和阻燃带已另行分析）代表产品主要有：超耐磨防撕裂钢丝绳芯带、超长使用寿命钢丝绳芯输送带、高强度长距离节能钢丝绳芯输送带、智能型防撕裂钢丝绳输送带等。

A、超耐磨防撕裂钢丝绳芯带：该产品于2007年3月通过发明专利申请受理（专利申请号：200710020742.0），被认定为2008年江苏省高新技术产品（证书编号：080GX4G0170N），并获得2008年国家火炬计划项目立项（项目编号：GH030355）。该产品具有覆盖胶耐磨性能优异、较好的抗撕、抗冲击性能、层间粘合好、无脱层等特点，特别适合于磨蚀性较大，堆积密度较大，工况条件较苛刻物料的输送。

B、超长使用寿命钢丝绳芯输送带：国内普通钢丝绳输送带实际使用寿命一般为5-10年，发达国家的同类产品使用寿命最高可达15年以上。公司通过运用超高强度防撕裂覆盖胶技术、覆盖胶防臭氧技术、耐盐雾防老化设计技术等，使钢丝绳芯输送带使用寿命超过12年，基本达到发达国家水平，与国内同类产品

拉开了较大差距，其竞争优势已在市场开始显现。

C、高强度长距离节能钢丝绳芯输送带：该产品在保证输送带性能的前提下，有效降低了输送带单位面积的重量，并通过输送带下工作面高弹性、超低磨擦系数设计，解决了传统钢丝绳输送带输送运行阻力大、下胶面和托辊之间粘附力大、输送带离辊性能差等问题，降低了输送带运行能耗，在长距离的输送时，节能效果更为显著（输送带长度超过 5 公里长时，节能效果可以达到 15%以上）。目前该产品已经推向市场。

D、智能型防撕裂钢丝绳芯输送带：该产品通过在输送带中按一定间距预埋感应线圈，以及工作面覆盖胶防撕裂抗冲击设计，当感应器探测到尖锐器物刺入对输送带撕裂时，会发出指令，自动停机，避免整条输送带的撕裂，保证了输送带运行的安全可靠。该产品为公司储备产品，待时机成熟后适时推向市场。

在高强力输送带领域，国内主流的高强力输送带产品为 ST1600-ST4000 的高强力带，ST4000 及以上为超高强度。公司已经向市场供应 ST4000 强度的高强力带，为国内先进水平，除公司外，国内仅有山东安能、青岛橡六等少数几家优势企业具备生产能力。

②煤矿用阻燃输送带

煤矿用阻燃输送带最重要的特性是阻燃，耐磨损、防龟裂、抗撕裂也是其重要的辅助特性。在阻燃输送带领域，公司进入较晚，目前市场份额不大，但产品性能具有明显优势。公司自主开发的 MT668 钢丝绳芯阻燃输送带达到国际先进水平；公司自主研发的“煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带”的技术水平为“填补国内空白、国际先进”。

A、MT668 钢丝绳芯阻燃输送带：又称高强度、高性能煤矿用阻燃钢丝绳芯输送带，该产品采用 MT668《煤矿用阻燃钢丝绳芯输送带技术条件》标准，其安全性能标准采用国外阻燃输送带的最高等级，产品安全性能达到了日本、英国、德国标准规定的要求。除了具有普通用途钢丝绳芯输送带的高强度、长距离、大容量输送物料的优点外，该产品还具有阻燃、导静电性能，适合于煤矿井下主巷道安全输送物料。该产品系列的强度级别最高达 ST7500 级，国内具备该强度该级别煤矿用阻燃钢丝绳输送带生产能力、且获得《矿用产品安全标志证书》的企业

仅本公司和山东安能等极少数厂家。

B、煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带：该产品采用 MT830-1999《煤矿用织物叠层阻燃输送带》标准，产品质量、安全阻燃等各项性能填补了国内煤矿用织物叠层阻燃输送带的空白，达到国际领先水平，为目前普遍用于煤矿支巷道的 PVC/PVG 整芯阻燃带的升级换代产品（目前 PVC/PVG 整芯阻燃带占全部输送带市场份额的 30%左右）。在该产品的研发中，公司采用了对 EP 帆布进行独特浸渍阻燃处理、对粘贴胶进行独特的设计和处理、在覆盖胶设计中引入特制的热塑性材料等工艺方法，从而创造性地实现了 EP 帆布的高阻燃性能与粘着性能以及覆盖胶强度与热破坏之间的良好平衡，达到高强度、耐磨损、防撕裂和耐热性能的完美结合，其过煤量是目前普通 PVC/PVG 整芯阻燃带的 2-3 倍，具有很强的市场竞争优势。本产品中的四个关键技术正在申请发明专利，并已获受理（详见本节“（九）公司主要的固定资产和无形资产 5、专利技术”的相关内容）。

本次募集资金将投资于煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带的规模化生产（详见本招股说明书“第十一节 募集资金运用”相关内容）。

（2）技术优势

①高强力输送带领域的技术优势

高强力输送带要求产品具有高耐磨、抗撕裂、抗冲击等性能，公司在该领域拥有多项自主研发的核心技术。

发行人正在申请，并已获正式受理的重大发明专利：

序号	授权项目名称	类 别	申请日期	申请号	获得方式
1	一种防撕裂、耐磨损输送带	发 明	2007. 03. 23	200710020742. 0	自主研发

注：采用本专利技术生产的产品在诸如大块状矿石用输送带领域具有明显竞争优势，当时曾使公司直接获得梅山矿业等公司的订单。

发行人未申请专利，但具有重大经济价值、与耐磨损钢丝绳芯应用领域相关的、自主研发的核心技术如下：

序号	核心技术名称	成熟程度及应用的产品	技术水平	创新类型	技术优势
1	降低阻燃料对钢丝绳酸腐蚀	可大规模运用于煤矿高阻燃	国内领先	集成创新	钢丝绳芯防锈性能更强，进一步提高了钢丝绳芯抵抗阻燃料材料腐蚀的

	性的芯胶配方技术	钢丝绳芯输送带			能力，延长输送带使用寿命
2	耐疲劳小钢绳网眼布设计及芯胶配方技术	可大规模运用于抗撕裂钢丝绳芯输送带	国内领先	集成创新	整个带体获得更为均衡的张力分布，显著提高带体阻挡异物穿刺的能力及抗撕裂能力，延长输送带使用寿命
3	特殊处理短纤维增强边胶的配方技术	可大规模运用于抗撕裂钢丝绳芯输送带、EP 耐高温带等	国内领先	集成创新	使得胶带边缘防护胶的抗刮扯强度提高一倍以上，较好的解决皮带跑偏时的边部撕裂
4	钢丝绳提升机带结构设计	用于钢丝绳提升机带的生产	国内领先	集成创新	通过有限元方法分析技术，制定出合理的提升机带横向刚性和皮带曲绕过辊性，解决了提升机提升对带体硬度要求与辊筒直径的匹配问题，大幅提高输送带使用寿命。

发行人合作研发的，与耐磨损、钢丝绳芯应用领域相关的核心技术情况：

核心技术名称	成熟程度及应用方向	技术水平	创新类型	技术优势	合 作 方
纳米粘土与橡胶的复合技术	可大规模运用于高耐磨输送带	国内领先	集成创新	可以更好解决输送带覆盖胶磨损寿命低于骨架材料屈挠寿命的技术难题	北 京 化 工 大学

②阻燃输送带领域的技术优势

上述核心技术中，“降低阻燃料对钢丝绳酸腐蚀性的芯胶配方技术”、“耐疲劳小钢绳网眼布设计及芯胶配方技术”、“特殊处理短纤维增强边胶的配方技术”等也适用于煤矿主巷道用钢丝绳芯阻燃输送带的生产。

公司募投项目产品——煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带主要用于煤矿井下支巷道运输，针对该产品，公司已经申请了4项发明专利，并已获受理，具体如下：

序号	授权项目名称	类别	申请日期	申 请 号	获得方式
1	一种阻燃帆布叠层芯输送带的阻燃缓冲胶及其制备方法	发明	2009.3.24	200910030269.3	自主研发
2	一种阻燃帆布叠层芯输送带的表面覆盖胶及其制备方法	发明	2009.3.24	200910030268.9	自主研发
3	一种阻燃帆布输送带的叠层带芯体粘胶及其制备方法	发明	2009.3.24	200910030270.6	自主研发
4	一种阻燃帆布叠层芯输送带混炼胶用塑料糊及其制备方法	发明	2009.3.24	200910030266.X	自主研发

（3）市场潜力

公司的高强力输送带已经广泛应用于国内知名的钢铁、港口、矿业等下游行业。目前公司正在与巴西淡水河谷矿业公司洽谈输送带的供应事宜。

在阻燃输送带领域，公司进入较晚，目前市场份额不大，但具有明显的产品优势和技术优势，预计市场份额将不断扩大。

（三）公司主要竞争对手

公司超过 90%的产品内销，主要面对国内市场的竞争。

国内市场中，与本公司构成实质性竞争关系的企业主要有：山东安能输送带橡胶有限公司（原银河德普）、浙江双箭橡胶股份有限公司、青岛橡六集团有限公司、山西凤凰胶带有限公司等。与这些竞争对手相比，目前公司在耐高温输送带产品等领域的橡胶配方技术具有明显领先优势，但公司总体产能规模不敌竞争对手，尤其是在煤矿用阻燃输送带产品方面，公司目前只有神华集团和平煤集团等少数客户，市场占有率方面低于竞争对手。煤矿用阻燃输送带市场将是公司下一步市场开拓的重点。

公司国内市场的主要竞争对手及其基本情况如下：

1、山东安能输送带橡胶有限公司

该公司成立于 2007 年，地处山东兖州，系美国固特异轮胎橡胶公司投资的企业，注册资本 5,000 万美元，是全球最大的单体输送带生产基地，输送带年生产能力达 4,000 万平方米。该公司主导产品为煤矿用钢丝绳芯输送带，是本公司拓展煤矿市场的主要竞争对手（资料来源：相关网站）。

2、浙江双箭橡胶股份有限公司

该公司地处浙江省北部，为民营企业，创建于 1986 年，具有年产输送带 2,200 多万平方米的生产能力，2008 年输送带产量为 2,121.42 万平方米。与其相比，本公司的技术、研发和管理优势突出，在耐高温输送带产品领域优势明显，且公司耐高温输送带和高强力带、阻燃带的产品定位与其存在明显差异，但其在规模、市场覆盖面方面均领先于本公司。

3、青岛橡六集团有限公司

该公司隶属于中国化工集团，为国有独资企业，生产能力 1,300 万平方米/年，主打产品为钢丝绳芯输送带，其在钢丝绳芯输送带的产品多样性、市场占有率方面均优于本公司。目前青岛橡六可能面临生产场所的搬迁，其搬迁过程的产能损失可能是本公司的市场机会。

4、山西凤凰胶带有限公司

该公司位于山西长治，为德国大陆凤凰集团设在中国的控股公司，主要生产普通用途织物芯输送带、PVC/PVG 整芯带、特殊用途织物芯输送带、钢丝绳芯输送带、钢丝绳芯管式输送带、尼龙绳防撕裂钢丝绳芯输送带等。公司的 EP 阻燃带产品将直接与其 PVC/PVG 整芯阻燃带竞争煤矿井下支巷道运输带的市场份额。

（四）发行人的核心竞争优势及竞争劣势

1、发行人的核心竞争优势

经过近十年的发展，公司在以下几方面形成了较强的竞争优势：

（1）产品品质优势

发行人自成立以来，确立了差异化的竞争策略，将产品定位于“新、热、特、精”，通过技术与产品品质的差异化参与市场竞争，追求盈利的可持续增长而非规模的简单放大。经过持续的研发投入和技术改进，公司逐渐在耐高温输送带、高强力输送带、煤矿用叠层阻燃输送带等领域确立了自己的产品和技术优势。

公司注重产品质量的持续提升。公司技术质量部门制定了优于国家标准的公司质量标准体系，保持公司产品的高级别差异化。公司先后通过了 ISO9001 质量管理体系认证、ISO14001 环境管理体系认证、OHSAS18001 职业健康安全管理体系认证和 ISO10012 测量管理体系认证。目前公司主要产品的各项技术指标均处于同行业领先地位。公司“宝通 BOTON”商标被认定为“中国驰名商标”。2007 年，公司生产的高强力输送带被国家质量监督检验检疫总局评为“中国名牌产品”，公司被中国橡胶工业协会评为质量授信单位。

目前，发行人主导产品已涵盖输送带的主要应用领域，在钢铁、水泥等行业的高温物料输送领域具有显著的技术与品牌优势。其中，TNG 型 EP 耐高温输送带、超耐磨防撕裂钢丝绳芯输送带、MT830 煤矿井下用高性能节能叠层阻燃输送带等

三项产品被认定为江苏省高新技术产品。此外，TNG 型 EP 耐高温输送带被列入 2002 年国家火炬计划项目，超耐磨防撕裂钢丝绳芯输送带获得 2008 年国家火炬计划项目立项（项目编号 GH030355）；MT830 煤矿井下用高性能节能叠层阻燃输送带为发行人自主研发的填补国内空白产品，是输送带行业的重大发明，主要技术性能达到国际先进水平，发行人已于 2008 年将此产品向国家科学技术部申报“国家高技术研究发展计划”（863 计划），被列入“十一五”期间预备指南目录。

公司凭借 TNG 型 EP 耐高温输送带、长距离耐高温钢丝绳芯输送带等产品，在国内耐高温输送带的市场占有率稳居第一（2008 年市场占有率为 30%以上），；公司生产的用于电力、港口、矿山以及钢铁、水泥常温物料输送的超耐磨防撕裂钢丝绳芯输送带、用于煤矿井下主巷道的 MT668 钢丝绳芯阻燃输送带以其良好的耐磨性、防撕裂、长寿命等性能特点，产品品质处于行业前列。

公司主要客户基本为行业的龙头或大型企业，包括宝钢股份、海螺水泥、马钢股份、中材集团、山西太钢、华新水泥、秦皇岛港务局、国电电力、防城港等。近年来，公司产品占主要大客户输送带采购额的比例总体呈上升趋势，公司每年的新增订单中有 50%以上来自于原有客户的规模扩张。

（2）采用“定制生产”而具有的经营模式优势

① “定制生产”模式的由来

早期，输送带生产企业大多采用“普遍适用性”的产品设计理念，即一种输送带产品囊括了在各种工矿条件下所需要的大部分物理、化学的性能要求，因此该种输送带产品可以在大部分工况条件下使用。但由于输送带具体使用环境差别较大，有些环境酸碱性较高，有些环境温度较高或较低，有些输送物料呈粉末状，有些输送物料呈块状且从高处坠落对输送带有较大的冲击，有些输送带必须满足阻燃要求等等，具有“普遍适用性”的输送带相对于某种特定的使用环境而言，往往在某些指标方面超过实际需要，而在另一方面的指标又显得过低，即性能设计过度与性能设计不足并存。具体表现为：输送带在使用过程中由于某种性能不足而致使整条输送带使用寿命缩短，且由于某些性能设计过度，造成在整条输送带报废后仍有较多材料完好而形成浪费。

公司自 2000 年 12 月成立以后，确立了差异化的竞争策略，产品定位于“新、

热、特、精”，以“不求大而全，但求高精尖”为经营理念，并以新型耐高温输送带的研发作为突破口，抢占市场份额。为此，公司加强了输送带设计针对性的研究，以设计生产个性化的输送带产品满足不同工况条件、适应具体操作习惯为目标，并逐渐发展成“定制生产”模式。

② “独特适用性”的输送带设计理念是“定制生产”模式的基础

“定制生产”强调产品的针对性即定制化，强调不拘泥于客户已经提出的产品要求，而应从客户的具体使用工况和生产操作习惯出发，利用丰富的产品设计经验，为客户提供更具性价比的输送带设计方案，为客户创造更大价值。因此，必须以“独特适用性”替代“普遍适用性”作为输送带设计理念，必须通过减少设计浪费来降低生产成本，通过补充设计不足而改善具体性能，延长产品使用寿命，减低客户综合成本。因此，“独特适用性”的输送带设计理念是“定制生产”模式的基础。

总体而言，“定制生产”模式是公司根据特定客户的生产作业现场环境条件、客户的生产操作习惯及其他特殊要求，运用自身的行业经验进行配方设计、结构设计和工艺设计，通过更具针对性的设计服务改进客户原有的产品设计，延长输送带使用寿命、提升客户价值，达到用户采购成本和运行成本的最经济。这种经营模式不仅要求企业具备配方设计、结构设计和工艺设计等专业能力，更需要有高效的运营体系和精细的管理体系，其实质内涵是调动企业的所有资源，以迅捷、准确、适用、经济的方式为客户提供输送带作业的个性化解决方案。

“定制生产”模式和“订单生产”模式的实质差别在于产品适应性、客户需求的满足程度等方面。相对于“订单生产”模式，“定制生产”模式的优势在于产品与客户使用输送带时的工况条件的适应性更强，输送带的使用寿命更长，更有利于提升客户价值并可获得更高的客户忠诚度；其劣势则表现为产品售价略高，且对生产企业的橡胶配方、产品设计方案、生产工艺经验储备等要求较高。国内输送带行业目前只有发行人实行自身在经营中形成并逐渐完善成熟的“定制生产”模式，业内其他企业目前采用“订单生产”或“先产后销”的经营模式”。

“定制生产”模式和“订单生产”模式的主要特点及区别如下表所示：

定制生产模式与订单生产模式对比表

项 目	定制生产	订单生产
产品适应性	强调产品的独特适应性，最大程度适应客户工况条件与操作习惯，产品运行更稳定、使用更方便	根据客户订单要求生产产品
客户需求的满足程度	参考客户需求，并针对客户工况条件向客户提供需求改进建议，满足甚至超越客户需求	客户根据自身使用环境及原有产品使用经验下达订单，产品满足订单要求
产品价格	因提供定制服务，价格略高	为获得订单，售价必须具有竞争力
产品使用寿命	更好的满足客户工况要求，使用寿命更长	基本符合客户要求
对客户价值的提升	更高的性价比，通过节约成本而为客户创造更多价值	满足订单要求，为客户创造价值
客户忠诚度	因具有一定的转换成本而获得较高的客户忠诚度	同质化程度越高，客户忠诚度越低
对橡胶配方、产品设计方案、生产工艺经验储备的要求	较高，需具备针对客户具体工况要求，提出差异化方案并付诸实施的能力	一般，满足订单生产要求即可

③ “定制生产”模式对公司的影响

如前所述，“独特适用性”的输送带设计理念是“定制生产”模式的基础。具有“独特适用性”的产品与具体工况条件、客户操作习惯的榫合性强，不能混淆使用，否则产品的使用性能会大大降低。公司在成立初期，也曾出现过向客户提供的耐高温输送带与客户工况及操作习惯的榫合性差、输送带产生气泡并导致整条输送带提前报废的情况。

A、为实施“定制生产”模式，公司在生产经营、市场营销等方面建立了相应制度，具体如下：

a、建立一线“信息员制度”，力求及时了解客户工况与操作习惯

及时了解客户使用输送带的具体工况和操作习惯是实施“定制生产”模式的重要一环。为此，公司制定了“信息员制度”，即在部分客户及潜在客户中选择直接掌握输送带使用情况的一线人员作为公司信息员，随时同公司沟通其所在企业输送带及输送机械的运行环境、使用情况、磨损程度等，从而使公司得以全面了解客户输送带使用的具体环境，掌握影响输送带使用的关键因素，从而有利于公司技质部和市场部设计出高针对性、高性价比的输送带产品，准确满足客户的实际需求，为顺利实施“定制生产”模式提供支持。

b、建立市场部、技质部、生产部门参与营销，技质部全流程控制制度

为顺利实施“定制生产”模式，公司建立了市场部、技质部、生产部门参与营销，技质部全流程控制制度，要求技质部（输送带方案设计）、生产部门（工艺设计）参与到业务流程的前端，在投标准备阶段即依据现场调查、咨询、沟通等掌握的客户工况、操作习惯进行初步的输送带方案设计与工艺设计，提供输送带解决方案建议，将设计思想体现在投标文件中。公司中标后，还要与客户进行设计方案细节和商务条款的磋商，然后签订销售合同，安排采购、组织生产、交货和进行售后服务。在整个流程中，技质部须对原料采购、生产工艺选择进行把关并行使一票否决制，对交货安装、售后服务等流程提供技术支持并承担责任，以最大限度地提高产品的针对性，保证“定制生产”模式的顺利实施。

c、为每条输送带建立档案，提高产品与客户工况及操作习惯的榫合性

产品交付使用后，由公司营销部、技质部和市场部进行跟踪和建档，对输送带使用进行细致调查，并填写《输送带使用情况、工况条件调查表》，为不同客户的不同输送带建立产品档案。通过为每条输送带建立档案，对客户工况及使用情况等进行持续跟踪，以提高产品与客户工况及操作习惯的榫合性，延长产品使用寿命，为客户节约更多成本。

B、实施“定制生产”模式，提高了客户忠诚度

近年来，通过实施“定制生产”模式，加上发行人在耐高温带领域的明显技术优势，发行人逐步从其他竞争对手处获得客户的订单，最终确立了在钢铁、水泥耐高温带市场的龙头地位。

“定制生产”模式是发行人在输送带领域除技术优势外的又一竞争优势。其所涉及的大量客户的工况档案有利于发行人生产最适合客户要求的产品，有效提升了公司的品牌形象，提高了客户的忠诚度，公司产品占主要大客户输送带采购额的比例总体呈上升趋势（参见本节“四、公司的市场竞争情况（一）2、部分大客户向公司采购额占其输送带总采购额的比重及变动情况”），公司主要产品的市场份额不断扩大。

C、实施“定制生产”模式，提升了公司的盈利能力

“定制生产”的经营模式，使公司成功实施了高级别的差异化战略。本公司

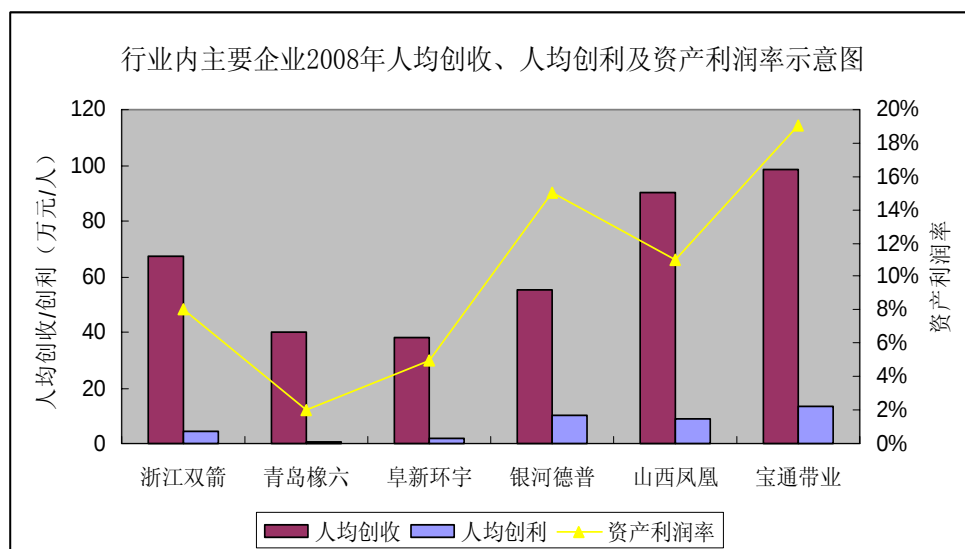
在耐高温输送带产品领域中能够后来居上，该经营模式发挥了重要的作用。这种经营模式也将有助于公司在煤矿用阻燃输送带的市场拓展。同时，该经营模式加大了输送带市场特别是中高端产品市场的进入障碍，有利于行业竞争环境的净化和健康。

先进的经营模式和高效率业务运行体系，在全方位推动公司以持续改进的性价比为客户创造价值的同时，明显提升了公司的盈利能力，带来了良好的资产回报。

2008年，公司的人均收入、人均利润和资产利润率三项指标均位列国内全行业第一（含外商投资企业）。

2008年，公司输送带单位面积（平方米）税前利润额为5.19元，位列行业第二；山东安能为8.32元，位列行业第一；山西凤凰为3.66元，位列行业第三。

2008年，公司与主要竞争对手的人均收入、人均利润、资产收益率指标对比如下图所示：



资料来源：中国橡胶工业协会胶管胶带分会

（3）团队优势

团队优势是公司最重要的优势，是公司文化转化为竞争力的体现。

①公司拥有稳定的核心团队。公司设立近十年来，班组长及以上级别的管理人员仅二人离职。人员的高度稳定保证了公司业务持续稳定健康发展，公司成立至今未遭遇业内普遍面临的配方、工艺诀窍失密和客户流失问题。员工对公司的

忠诚、归属和信心是公司过去、现在和将来发展过程中最重要的支柱。

②公司拥有耐高温输送带专业领域优秀的技术团队。公司董事、副总经理兼技术负责人陶小明先生被评为输送带行业的“优秀科技创新带头人”，也是胶带行业技术专家组成员。公司首席技术专家贾剑民先生，曾是中国橡胶行业多家知名企业的技术顾问，是煤矿用阻燃输送带专业领域中的知名技术专家（详见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员”相关内容）。

（4）技术研发优势

公司的技术团队和高管团队的创新意识是公司技术研发优势的保证。截至本招股说明书签署日，本公司已经获得 5 项国家专利，另有 20 项专利正在申请并已获受理，其中发明专利 17 项，实用新型专利 3 项。公司拥有自主研发的覆盖胶和粘贴胶的数十种核心机密配方，拥有数百种配方的成功运用经验。在输送带骨架材料及其涂层处理配方的改性应用方面也有重大突破，先后与无锡太极实业股份有限公司、江苏法尔胜特钢制品有限公司等合作，成功对 EP 帆布芯和钢丝绳涂层进行改良，达到了更好的工艺效果。公司能够娴熟灵活地将橡胶配方和骨架材料进行合理组合，以达到输送带的高强度、耐高温、耐磨损、防撕裂、阻燃等特性的较好组合。

公司在新产品研发、储备和产品投放市场之间保持适当的梯度，在市场出现同类产品后，迅速推出更优级别的产品，始终以强大的技术研发优势保持公司产品高级别的差异化。

公司的技术研发优势在以下方面明显体现（下列部分内容在本节“四、公司的市场竞争情况（二）主要产品竞争优势”也有表述，可参见）：

①公司能成功使用二元乙丙胶制造耐高温输送带。公司通过技术攻关解决了二元乙丙胶的粘合力难题，使二元乙丙胶的优异耐热性能得到充分的发挥，大大提高了输送带的耐热性、抗龟裂性，其中 TNG 型 EP 耐高温输送带在推向市场初期，其平均使用寿命达到行业其他同类产品的 2-4 倍，目前一般情况下仍超出一倍左右，为耐高温输送带的用户创造了价值。

②公司在 2000 年便提出 EP—高模低缩帆布开发设想，并以此为骨架材料发明织物芯（TNG 型 EP）耐高温输送带产品。该产品被列为国家级火炬计划项目，

获得了国家科学技术部中小型企业技术创新基金支持及“江苏省高新技术产品”称号，并已申请发明专利。

③公司研发的煤矿用高性能叠层阻燃输送带填补了国内空白，是输送带行业的重大发明。公司经过长期研发，通过对 EP 帆布进行独特浸渍阻燃处理的同时，对粘贴胶进行了独特的设计和处理，同时又在覆盖胶设计中引入特制的热塑性材料，从而创造性地赋予 EP 帆布高阻燃性能，实现了叠层带的高强度、耐磨损、防撕裂和阻燃性能的完美结合，实现了叠层阻燃带在煤矿井下的安全应用，其过煤量根据不同的工况条件可达普通 PVC/PVG 整芯阻燃带的 2-3 倍，且能显著改善井下输送带的作业状态。

④公司是国内较早采用芳纶短纤维技术用于覆盖胶防撕裂配方的企业。在具有特高强力的新型材料——芳纶问世一年后，公司便成功将其运用到输送带工作面覆盖胶配方，将芳纶的特高强力 and 覆盖橡胶本身的高弹性、高强度结合，可以大大延缓工作面覆盖胶的开裂、磨损，使用寿命比原有产品提高 1-3 倍，显著降低了用户的输送成本。

⑤公司高度重视材料研究。本公司密切关注橡胶行业的前沿技术和轮胎等橡胶制品专业领域中的前沿技术进展，深入研究这些技术的在输送带行业中嫁接的可行性，以实现输送带品质的改进。同时，公司还注重其他辅助材料特性的研究。同种材料出自于不同的厂家、不同的季节，其性能会存在细致的差别，这些细致的差别可能导致产品性能的明显差异。本公司 2006 年与北京化工大学联合成立了输送带技术研发中心，建立各种材料的分子特性数据库，为本公司的配方设计提供有力的支持。

⑥公司技术质量部门制定了高于国家标准的公司质量标准体系，保持公司产品的高级别差异化。

（5）工艺装备创新优势

①目前同行业及主要竞争对手的工艺装备情况

橡胶输送带行业属于市场竞争充分的行业，目前国内共有橡胶输送带生产企业 300 余家，各企业装备水平参差不齐，既有设备落后、装备较差且以手工操作为主的众多中小企业，也有采用先进生产设备、工艺装备水平处于国际先进水平

的优势企业。近年来，通过不断地对发达国家先进设备的引进、消化和吸收，我国橡胶机械生产厂家和输送带生产企业自行设计和集成创新了一批具有国际水准的输送带生产技术装备，如具有钢丝绳恒张力控制系统的钢丝绳芯输送带生产线、可在恒张力下进行多层贴合成型的织物芯输送带生产线、大型平板硫化机、冷喂料挤出机等，其设备性能与自动控制水平已处于国际先进行列。

公司主要的竞争对手基本上都是行业内的优势企业，如山东安能、青岛橡六、浙江双箭、山西凤凰等，各企业的工艺装备都处于国内先进甚至国际领先的水平，如山东安能、山西凤凰分别为国际橡胶巨头美国固特异、德国大陆与中方的合资公司，均采用了国际一流的工艺装备。

②公司的工艺装备优势

公司的工艺装备优势有别于单纯的工艺装备先进性，更在于公司工艺设计部门和装备部门能对设备进行有效改良设计，从工艺方面实现产品配方和结构设计的性能目标，为产品的稳定性做出贡献。公司独创的工艺装备优势主要有：

A、公司现使用的双系统宽幅胶片挤出生产线，是由公司提出设计思路、设备使用参数和验收标准，由桂林橡胶工业新技术开发实业总公司为主、发行人为协作单位开发成功的，该胶片挤出生产线填补了国内空白。

B、公司使用新型钢丝绳初张力控制装置对钢丝绳芯生产线进行改造，解决了一直困扰业内的钢丝绳初张力不均衡问题，提高了产品质量的稳定性。该装置已经申报四项专利，即“钢丝绳芯胶带生产用的分疏装置”申报的发明专利和实用新型专利、“钢丝绳芯胶带生产用的钢丝绳多功能分疏装置”申报的发明专利和实用新型专利，并已获受理（具体情况参见下表）。目前尚未发现国内其他输送带生产企业使用相同的装置。

C、公司通过提供设计创意、设备使用参数及改进建议，由设备供应商开发出新型恒张力成型设备，解决了织物芯输送带在成型工艺过程中的张力不均衡问题，提高了整根织物芯的强度。

D、公司目前使用的由公司自行设计的新型钢丝绳分疏器（即“钢丝绳O形移动分疏器”），可以有效减少对钢丝绳镀锌层的磨擦，大大提高了产品质量的可靠性，提高了钢丝绳与橡胶的粘合力。由于该装备的改进，使钢丝绳的抽出粘合

强度提高了15%。该新型钢丝绳分疏器已申报发明专利及实用新型专利，并已获受理（具体情况参见下表）。

E、公司在输送带硫化工艺中采用温度控制硫化的新型控制装置，大大提高了输送带表面的综合物理机械性能，从而提高了其工作面的耐磨、耐老化及整体胶带的结合性能。

针对上述工艺装备的改良，公司正在申请三项发明专利和三项实用新型专利，并已获国家知识产权局正式受理。具体情况如下：

序号	专利技术名称	类别	受理日期	申请号	技术来源
1	钢丝绳芯胶带生产用的分疏装置	发明	2009.3.24	200910030267.4	自主研发
2	钢丝绳芯胶带生产用的分疏装置	实用新型	2009.3.24	200920041817.8	自主研发
3	钢丝绳芯胶带生产用的钢丝绳多功能分疏装置	发明	2009.4.1	200910029677.7	自主研发
4	钢丝绳芯胶带生产用的钢丝绳多功能分疏装置	实用新型	2009.4.1	200920041714.1	自主研发
5	钢丝绳O形移动分疏器	发明	2009.5.22	200910027578.5	自主研发
6	钢丝绳O形移动分疏器	实用新型	2009.5.22	200920045253.5	自主研发

③上述工艺装备与业内主流装备情况对比

设备类型	公司工艺装备特点	业内主流装备特点
压延设备	双系统宽幅胶片挤出生产线： （1）胶片最大宽度达到2400mm； （2）压延胶片表面无鱼鳞纹，无夹气、夹泡现象，橡胶的致密性及胶片厚度的均匀性和准确性大幅提高； （3）胶片的使用寿命得以延长。	1、单系统胶片挤出生产线： （1）胶片最大宽度为1500mm； （2）其他同双系统宽幅胶片挤出生产线。 2、三辊、四辊压延机： 压延胶片表面可能有鱼鳞纹，存在夹气、夹泡现象，橡胶的致密性及胶片厚度的均匀性和准确性一般。
成型设备	1、经公司改造的钢丝绳芯生产线： （1）钢丝绳初张力保持均衡； （2）增加了新型钢丝绳分疏器，减少了对钢丝绳镀锌层的磨擦，提高了产品质量的可靠性； （3）增强了钢丝绳与橡胶的粘合力，钢丝绳抽出粘合强度提高了15%； （4）产品质量稳定性提高。 2、织物芯新型恒张力成型设备： （1）保持织物带芯张力均衡； （2）整根织物芯强度得以提高；	1、普通钢丝绳芯生产线： （1）各钢丝绳初张力存在差异； （2）采用普通的钢丝绳分疏器，钢丝绳镀锌层磨损严重，产品质量的可靠性下降； （3）钢丝绳与橡胶的粘合力不强； （4）产品质量稳定性一般。 2、普通织物芯新型恒张力成型设备： （1）各张织物带芯张力存在差异； （2）整根织物芯强度远低于各层织物芯强度之和； （3）普遍保留裁边工序。

	(3) 确保输送带带边平整, 减少了裁边工序。	
硫化设备	采用温度控制硫化的新型控制装置: (1) 硫化效果好; (2) 工作面的耐磨、耐老化及整体胶带的结合性能较好。	采用压力控制硫化的传统控制装置: (1) 硫化效果一般; (2) 工作面的耐磨、耐老化及整体胶带的结合性能一般。

④工艺装备对发行人生产经营、产品质量、经济成果、核心竞争力的实质性影响

工艺装备的创新改造提高了公司生产经营的效率, 改善了公司的产品质量, 提高了公司的盈利能力, 增强了公司的核心竞争力。具体表现如下:

A、提高了公司重点工艺合格率

工艺装备的创新和改进, 以及管理能力的不断改善, 可以有效提高一次下线产品质量, 使得公司产品的重点工艺合格率保持在较高水准。根据公司技质部及生产部门的统计, 报告期内, 公司产品的有关质量指标合格率如下表所示:

时 间	性能、外观合格率 (%)	重点工艺合格率 (%)
2009 年 1-6 月	100	94.15
2008 年	100	93.25
2007 年	100	91.07
2006 年	100	90.66

注 1: 上表中, 性能、外观合格率为出厂产品合格率, 重点工艺合格率为在产品或者生产流程合格率。

注 2: 重点工艺合格率即重点工艺质量在实际生产流程中符合既定标准的比率, 该比率过低将提高返工率, 延长生产时间、降低生产效率, 否则会对最终产品质量产生重大影响。该比例过低还表现为增加原材料消耗、减少企业效益。

注 3: 公司重点工艺的标准主要包括压延厚度, 成型张力, 硫化的温度、压力、时间等几大类。

B、节约了材料成本, 增加了企业效益

通过上述工艺装备的运用, 在有效提高公司产品品质的同时, 还可以降低材料成本, 提高经营效益。以公司生产的 1 米宽普通棉帆布芯输送带为例, 在使用成型设备中的“织物芯新型恒张力成型设备”前, 为确保带边平整, 须在成型时执行一道裁边工序。考虑裁边因素, 采购的帆布宽度一般为 97 厘米 (正负 0.5 厘米误差)。在使用“织物芯新型恒张力成型设备”后, 由于减少了裁边工序,

采购的帆布宽度可减少至 94 厘米（正负 0.5 厘米误差）。仅此一项（不考虑裁边时裁去的贴胶材料），即可节省帆布 3.1%左右。如以 2008 年全年帆布采购额 4,705.01 万元为标准计算，采用该设备可以节约帆布材料成本 145.85 万元，有效增加了企业效益。

C、显著改善了公司产品品质，产生了良好的品牌效应，增强了公司的核心竞争力

通过工艺装备的创新和改进及公司管理能力的不断提高，公司产品品质得以保持在较高水准。由于质量优异，公司生产的高强力输送带于 2007 年 9 月被国家质量监督检验检疫总局评为“中国名牌产品”，公司被中国橡胶工业协会评为“质量授信单位”，“宝通 BOTON”商标被认定为“中国驰名商标”。因产品品质优异，公司通过了全球知名企业邓禄普公司的合格供应商认证，于 2005 年开始向邓禄普公司供应输送带产品。通过工艺装备的不断改进，公司的核心竞争力得以提升。

⑤公司合作开发工艺装备的情况

在输送带的生产流程中，胶片的生产主要有两种方法——压延法和挤出法。相对于压延法而言，采用挤出法生产胶片很好地解决了压延胶片表面的鱼鳞纹和夹气、夹泡现象，大大提高了橡胶的致密性及胶片厚度的均匀性和准确性，延长了胶片的使用寿命，保证了产品质量的稳定一致性。但宽幅的胶片挤出设备目前仅有德国企业能够制造，且价格昂贵。据发行人了解，我国输送带生产企业中，仅山西凤凰和发行人拥有胶片挤出生产线，且发行人的胶片挤出生产线是目前国内输送带行业唯一一条双系统宽幅胶片挤出生产线。

发行人现使用的双系统宽幅胶片挤出生产线，是由发行人提出设计思路、设备使用参数和验收标准，在与内蒙古、桂林等地的胶片挤出设备生产厂家沟通后，多家厂家均表示不具备开发能力，最终发行人与桂林橡胶工业新技术开发实业总公司达成协作开发的意向。2008 年初，双系统宽幅胶片挤出生产线进入开发阶段，期间，作为设备的使用方和设计思路的提供方，发行人提供了大量的参数标准。2009 年 3 月，该双系统宽幅胶片挤出生产线开发成功，现已经投入生产。

鉴于发行人在双系统宽幅胶片挤出生产线开发中的思路和参数标准提供对

该装备的成功开发起了重要的协作作用，经桂林橡胶工业新技术开发实业总公司与发行人协商，发行人购买该设备的价格由最初的超过 1,600 万元降低至 1,068 万元，但发行人不再参与该类设备未来实现销售的利益分配。目前，该双系统宽幅胶片挤出生产线已经由桂林橡胶工业新技术开发实业总公司的母公司——中国化学工业桂林工程公司向广西壮族自治区申报技术创新成果，发行人为该次申报的协作单位。

（6）客户资源优质且稳定优势

①优质客户携公司共同成长。公司的客户主要是钢铁、水泥、港口等行业的龙头企业或区域龙头企业，包括宝钢股份、海螺水泥、马钢股份、中材集团、山西太钢、华新水泥、秦皇岛港务局、国电电力、防城港等。它们对供应商的确定有着严格的标准和程序，一旦被其纳入采购体系，除非供应商基本面出现重大不利变化，否则轻易不会更换。本公司每年新增的订单中有 50%以上来自于原有客户的规模扩张，使公司能够跟随客户共同成长。

②优质的客户是公司创新的外部动力。对品质的精益求精和对成本的精细控制是这些客户的共同特点，对公司而言，这一方面是创新和改进的外部推动力；另一方面，优质的客户订单稳定、资信良好，也大大提高了公司对研发创新投资风险的承受能力。

2、公司的竞争劣势

（1）成立时间短，业务规模小于主要竞争对手

公司成立于 2000 年底，成立时间较短；在全国 300 多家输送带生产企业中，生产能力超过 1,000 万平方米/年的企业超过 10 家。公司的输送带产量和业务收入在业内排名第 11 位，利润排名第 3 位，业务规模居于主要竞争对手之后。

（2）公司产品线已全面覆盖下游行业，但受自身产能限制，目前只有耐高温输送带产品市场占有率高

在成立之初，公司即确立了差异化竞争策略，将产品定位于“新、热、特、精”，经过持续的研发投入和技术改进，公司逐渐在耐高温输送带、高强力输送带、煤矿用叠层阻燃输送带等领域确立了自己的产品和技术优势，产品线已全面覆盖钢铁、水泥、煤炭、港口、电力行业。但是，除在耐高温输送带领域已确立

自己领先的市场地位外，受自身产能限制，目前公司只能将大部分产能用于确保钢铁、水泥行业众多优质客户的耐高温输送带的需求，尚未能把自己在高强力输送带、煤矿用叠层阻燃输送带等产品领域掌握的核心配方和专有技术全面转化为市场优势。

（3）目标市场不够全面

公司的目标市场相对集中于钢铁和水泥两大行业，煤炭和电力行业的份额较少，特别是煤炭行业，目前仅有神华集团、平煤集团等少数几家客户。

（4）业务扩张带来的资金规模约束

公司创立至今，发展资金的来源主要依靠自我积累及银行借贷，业务规模增长速度受到资金实力的制约。有限的资金规模限制了公司对设备、研发的投入，也部分制约了某些需要大额垫资的订单的承接。

五、公司主营业务情况

（一）公司主要产品的分类和用途

发行人结合自己的产品情况，先将产品分为普通输送带（普通棉帆布芯输送带）和高强力输送带。在高强力输送带中，先将销售占比最大的产品按照性能划分“耐高温输送带”产品（含骨架材料为聚酯芯、钢丝绳芯），其余为非耐高温的“其他高强力输送带”和“阻燃输送带”（发行人在2008年之前没有“阻燃输送带”的销售）。

在发行人的财务核算中，再将“非耐高温的其他高强力输送带”按照骨架材料的传统分法划分为：尼龙芯输送带、聚酯芯输送带、钢丝绳芯输送带等。

公司在耐高温输送带领域拥有明显的产品优势、技术优势和新产品储备优势，是耐高温输送带产品市场的领导者。公司耐高温输送带产品的国内市场占有率稳居第一，代表产品为TNG型EP耐高温输送带和长距离耐高温钢丝绳芯输送带。其中，TNG型EP耐高温输送带在推向市场初期，其平均使用寿命达到业内其他同类产品的2-4倍，目前一般情况下仍超出其一倍左右，而价格仅高出20%-30%。

公司在高强力输送带领域已逐渐形成了国内领先的技术优势和核心竞争力。公司已开始向市场供应ST4000强度的高强力带，是国内高性能钢丝绳芯输送带

技术水平领先的体现。同时，公司还具备生产 ST7500 强度的高强力带的装备和技术能力，已获得 ST7500 级别的《矿用产品安全标志证书》，为目前国内已经发放的最高强度水平（业内仅极少数企业获得）的安全标志证书，达到国际先进水平。其代表产品为超耐磨防撕裂钢丝绳芯输送带。

在阻燃输送带领域，公司进入相对较晚，目前市场份额不大，但公司阻燃带产品的性能具有明显优势。公司自主研发的“煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带”填补了国内技术空白，达到国际先进水平。本产品为目前煤矿井下大规模使用的 PVC/PVG 整芯带（PVC/PVG 整芯带占整个输送带市场的 30%左右份额）的升级换代产品，具有巨大的市场空间，是本次募集资金投资项目产品。此外，公司自主开发的 MT668 钢丝绳芯阻燃输送带也达到了国际先进水平。

（二）公司主要产品定位和客户定位

公司产品主要定位于在具有高强力、耐高温、超耐磨损、防撕裂、长距离、节能型的各种中、高端输送带，这部分产品的市场空间大，竞争环境相对宽松，单位面积产品盈利能力强。公司最近三年及一期的单位面积产品税前利润逐年增加，分别为 3.44 元、4.79 元、5.19 元、8.90 元，其中，2008 年该指标位列全行业第二名，2009 年 1-6 月已跃升至全行业第一。

2008 年行业内主要企业的单位面积产品税前利润情况：

企 业 名 称	单产创利排名	2008 年产量 (万平方米)	2008 年利润总额 (万元)	单位产品创利 (元/平方米)
银河德普胶带有限公司	1	3,205.00	26,656.00	8.31
无锡宝通带业股份有限公司	2	667.00	3,464.96	5.19
山西凤凰胶带有限公司	3	762.00	2,789.00	3.66
龙口丛林塑胶带有限公司	4	720.91	1,730.15	2.40
浙江双箭橡胶股份有限公司	5	2,121.42	4,333.00	2.04

资料来源：中国橡胶工业协会胶管胶带分会

公司主要客户定位于钢铁、水泥、电力、港口、煤矿等行业中的龙头和区域优势企业，逐步拓展中高端产品出口市场。目前，公司正在与巴西淡水河谷矿业公司洽谈输送带供应事宜（一旦确定合作关系，需要公司提供明确的产能扩张计

划)。这些客户规模大,行业竞争力强,需求稳定,对产品品质要求高,信誉好,有利于公司的长期稳定发展。

2008年,公司按照性能分类的输送带产品产量、销售额及其占比情况如下表所示:

产品类别			产量及占比		销售额及占比	
			产 量 (万平方米)	比例 (%)	销售额 (万元)	比例 (%)
普通输送带（普棉帆布芯输送带）			8.57	1.28	168.89	0.67
高 强 力 输送带	耐高温输送带		229.82	34.46	9,138.12	36.42
	阻 燃 输 送 带	煤矿主巷道用 阻燃输送带	—	—	—	—
		煤矿支巷道用 阻 燃 输 送 带 （PVC/PVG 整 芯带）	—	—	—	—
	其他高强度输送带（尼 龙芯带、聚酯芯带、钢 丝绳芯带）		428.61	64.26	15,781.78	62.91
合 计			667.00	100	25,088.79	100

2008年,发行人开发成功符合MT668标准的煤矿主巷道用阻燃带产品,并获得了国家质量监督检验检疫总局颁发的《全国工业产品生产许可证》和国家安监总局颁发的《矿用产品安全标志证书》,取得了进入煤炭行业的资格。2009年上半年,发行人相继在神华宁煤的白芨沟、大武口、红柳矿等矿中标,合同金额合计1,500万元。截至2009年8月末,该产品已实现销售收入622.67万元。同时,发行人已和河南平煤集团、神华神东煤炭公司和五大发电集团的诸多煤电项目等达成了合作意向。

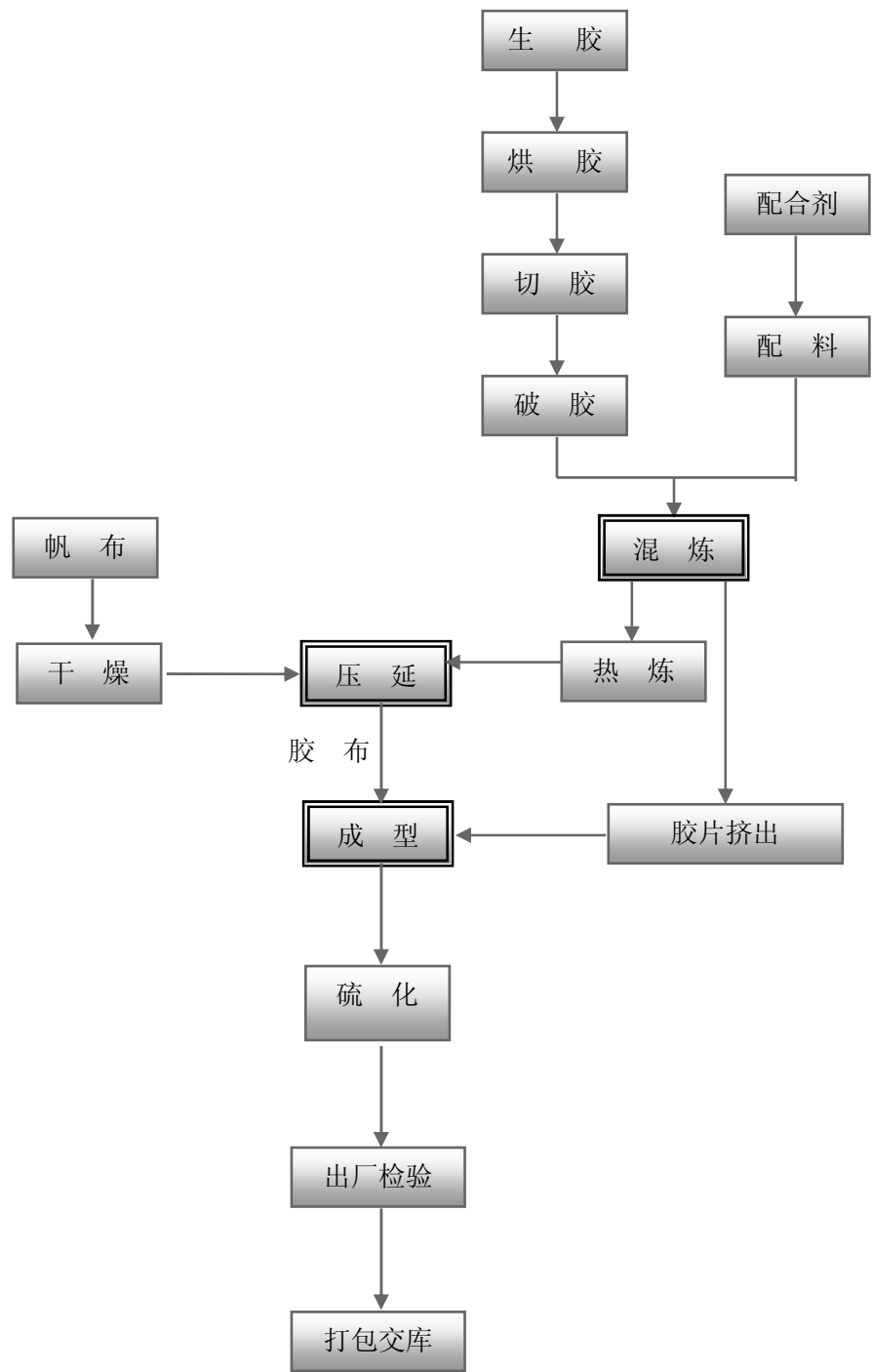
2009年,发行人开发成功符合MT830标准的煤矿支巷道用阻燃带产品,并获得《全国工业产品生产许可证》以及《矿用产品安全标志证书》,取得了进入煤炭行业的资格,目前已经开始销售。

(三) 公司主要产品的生产工艺

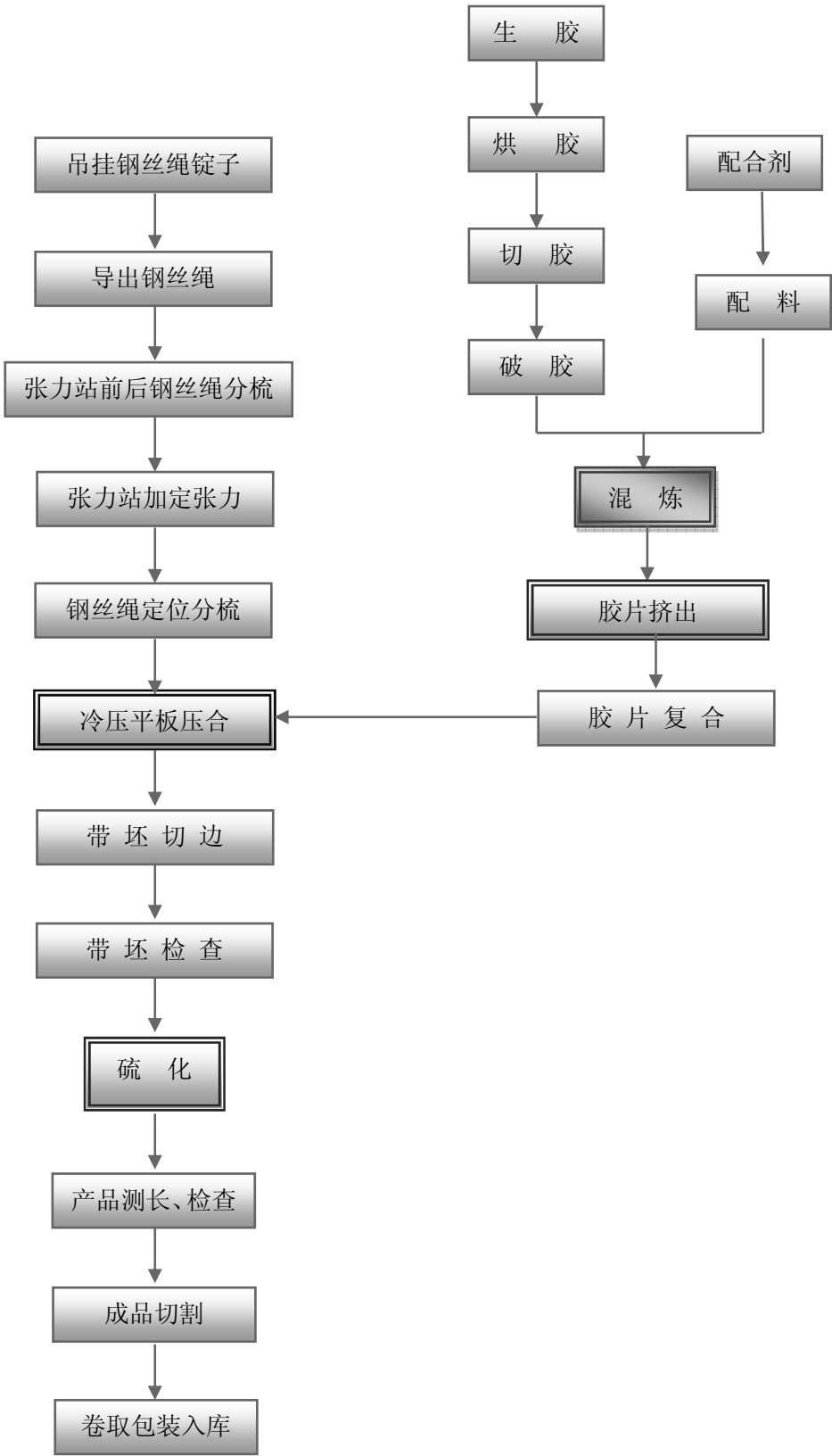
本公司生产的输送带的骨架材料主要分为织物芯和钢丝绳芯两大类。织物芯输送带的生产过程主要包括橡胶混炼、压延、成型和硫化四个生产阶段;钢丝绳

芯输送带主要包括橡胶混炼、胶片挤出、冷压平板压合、硫化四个阶段。生产织物芯输送带和钢丝绳芯输送带在前端橡胶的混炼阶段的设备是通用的，在贴胶压合阶段使用设备是不同的，相互之间不能通用；在硫化成型阶段，钢丝绳输送带的硫化设备也可以用于生产织物芯输送带，但织物芯输送带的硫化设备不能用于钢丝绳芯输送带的硫化。

1、织物芯输送带生产工艺



2、钢丝绳芯输送带的生产工艺



（四）主要业务模式

公司主要采用“定制生产”的模式，将技术质量部和生产部门（工艺设计）的参与提到业务流程的前端，在投标准备阶段即紧密参与。公司输送带方案中标后，还会与客户进行设计方案细节和商务条款的磋商，然后签订销售合同，安排采购、组织生产、交货和进行售后服务。

1、采购模式

公司的所用橡胶主要向国内贸易商采购（向贸易商采购是橡胶制品行业通用的模式），部分通过代理商从海外市场进口；其他原材料主要向生产商直接采购。公司建立了完善的供应商管理体系和质量保证体系，每年对供应商进行评估，选择质量好、保供能力强的供应商。

公司确定供应商有严格的程序，通常需要技质部和采购部共同参与评审。供应商确定后，日常物资采购由采购部负责。

公司对所需采购的产品，按其对公司产品质量的影响程度进行 A、B、C 分类，具体如下：

A 类：橡胶、帆布、输送带用钢丝绳、硫磺粉、促进剂、防老剂、纳米氧化锌、交联剂 TAIC 等；

B 类：硬脂酸、碳黑、XDH 补强碳黑、白碳黑、粘合剂、芳烃油、橡胶加工油、古马隆、氢氧化镁等；

C 类：陶土粉、松焦油、石蜡、碳酸钙等。

公司对 A、B、C 类产品供应商采取不同的评定与选择方法，对供应商进行持续跟踪，每年对供应商进行评审复核，剔除存在质量风险、供应风险的供应商，引进其他可靠的供应商。

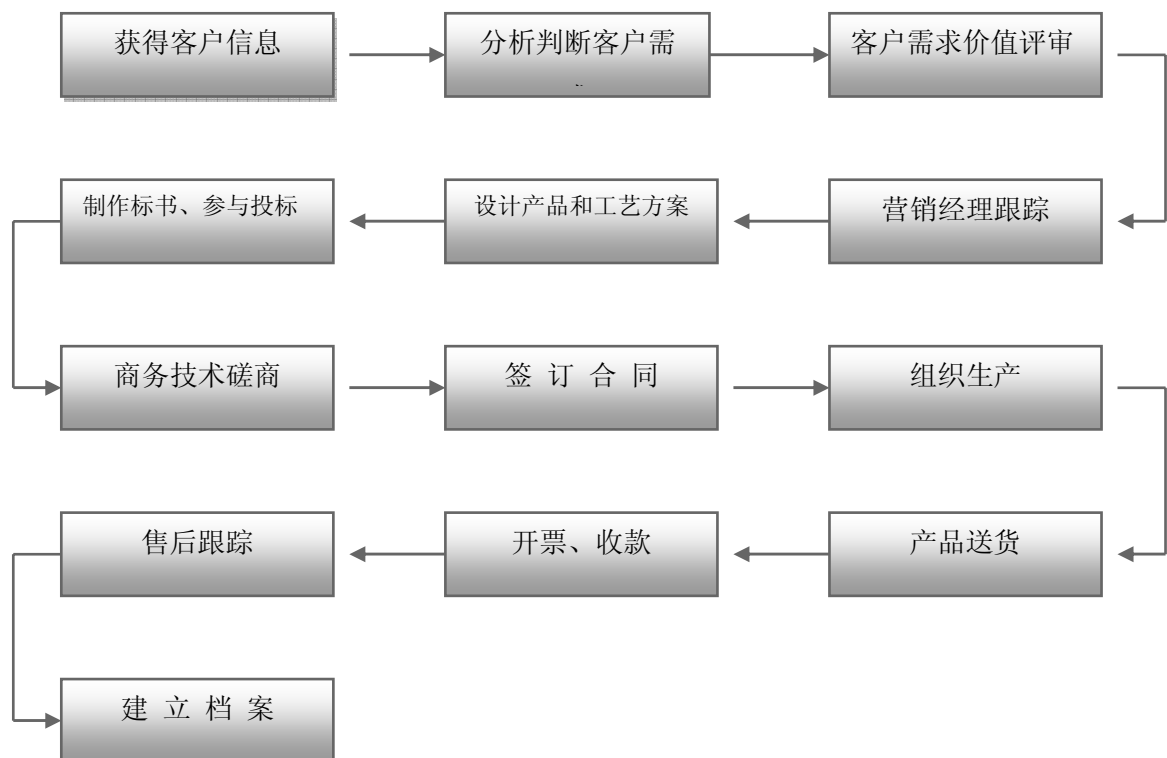
2、销售模式

（1）销售流程

公司主要采用直销的模式，少量产品通过分销商销售，并最终通过投标的方式获取客户订单。

公司目前有一家分销商，为广州景存橡胶制品有限公司。自 2000 年 12 月宝通有限成立以来，该公司一直为发行人（或发行人前身宝通有限）在广东地区的分销商。该公司成立于 1999 年 10 月 18 日，注册资本 50 万元，注册地为广州市天河区黄埔大道中 275 号地下，法定代表人区天任。该公司的主要客户包括广州钢铁公司、珠江水泥厂、广州越堡水泥等公司。该公司设有胶带胶接服务队，可自行负责产品售前、售中、售后服务。报告期各期，发行人通过该公司销售输送带的金额分别为 371.46 万元、313.13 万元、616.64 万元、231.23 万元，占发行人同期主营业务收入的比重分别为 2.65%、1.59%、2.46%、1.99%。

公司销售业务的具体流程如下：



（2）产品定价

产品定价采用成本加成定价模式。一般通过对产品成本费用的估算，在此基础上增加一定的利润（根据产品不同，毛利率一般为 20%-40%），并参考市场上类似产品的价格，通过合同谈判确定产品最终价格。

（3）结算方式

公司直销的产品根据合同条款与客户直接结算；通过分销商销售的产品，根

据分销合同条款与分销商结算。

（五）产品销售情况

1、产品的生产和销售

（1）输送带产品的产能、产量、销量和产销率

报告期内，公司输送带产品的产能、产量、销量和产销率如下：

项 目	2009 年 1-6 月	2008 年	2007 年	2006 年
产能（万平方米）	750	750	650	500
产量（万平方米）	308.79	667	578	406
产能利用率（%）	82.34	88.93	88.92	81.20
销量（万平方米）	329.85	664.31	547.89	400.14
产销率（%）	106.82	99.60	94.79	98.56

由于公司所接订单产品的规格（宽度、厚度）通常不能全部达到其设计产能时的最大规格，所以即使在满负荷的情况下，产量也达不到最大设计产能，上述产量都已达到当年的满负荷状态。

（2）各类输送带产品的产量、销量和产销率

报告期各期，公司各类输送带产品的产量、销量和产销率如下：

单位：万平方米

项 目	2009 年 1-6 月			2008 年		
	产 量	销 量	产销率（%）	产 量	销 量	产销率（%）
耐高温带	106.20	126.06	118.69	229.82	228.30	99.33
聚酯芯带	103.26	102.59	99.36	197.51	198.29	100.39
钢丝绳芯带	57.51	57.63	100.20	129.42	126.51	97.75
尼龙芯带	38.73	38.86	100.33	101.68	104.08	102.36
普棉芯带	3.09	4.71	152.43	8.57	7.13	83.20
合 计	308.79	329.86	106.82	667.00	664.31	99.60
项 目	2007 年			2006 年		
	产 量	销 量	产销率（%）	产 量	销 量	产销率（%）
耐高温带	217.37	206.97	95.08	168.54	175.47	104.11
聚酯芯带	169.03	148.39	87.79	153.54	151.24	98.50

钢丝绳芯带	88.01	89.93	102.18	39.82	27.55	69.01
尼龙芯带	93.43	92.60	98.28	35.10	32.22	91.79
普棉芯带	10.16	10.00	97.47	9.00	13.65	151.67
合 计	578.00	547.89	94.79	406.00	400.14	98.56

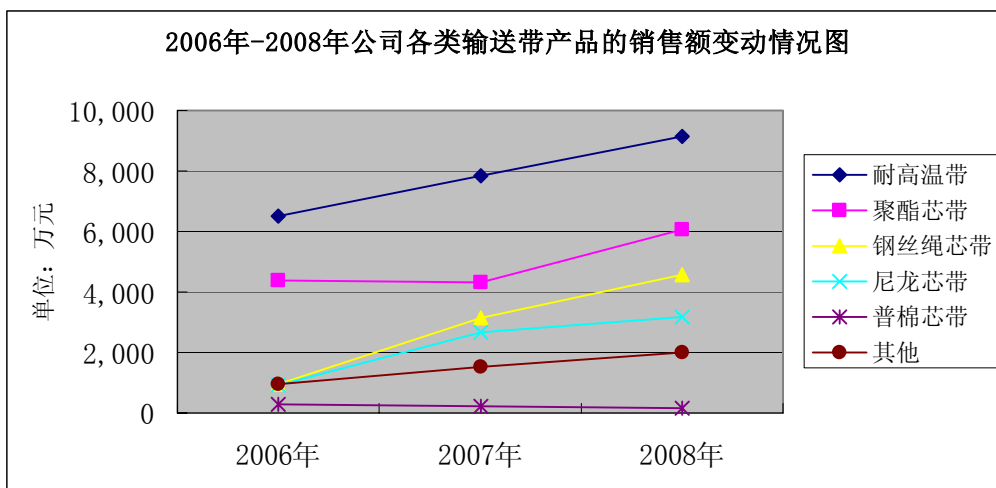
其中耐高温带主要为聚酯芯、钢丝绳芯的耐高温带。

(3) 各类输送带产品的销售额、占比、变动情况及变动原因

报告期内，公司各类输送带产品的销售额、占比及变动情况如下：

单位：万元

项 目	2009 年 1-6 月		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	销售额	比重 (%)	销售额	比重 (%)	销售额	比重 (%)	销售额	比重 (%)
耐高温带	4,647.34	40.05	9,138.12	36.42	7,843.60	39.84	6,495.18	46.33
聚酯芯带	3,040.69	26.20	6,049.49	24.11	4,303.22	21.86	4,391.13	31.32
钢丝绳芯带	1,953.63	16.83	4,573.45	18.22	3,134.56	15.92	965.59	6.89
尼龙芯带	1,061.80	9.15	3,161.15	12.60	2,659.53	13.51	929.61	6.63
普棉芯带	104.35	0.90	168.89	0.67	223.36	1.13	279.09	2.00
其他	797.31	6.87	1,997.69	7.96	1,521.97	7.73	959.82	6.85
合 计	11,605.12	100	25,088.79	100	19,686.24	100	14,020.42	100



①耐高温带

报告期内，耐高温带是公司销售占比最大的产品，且其销售额不断增加。2007年-2008年，公司耐高温带的销售额同比增幅分别为20.76%和16.50%。目前，耐高温带是公司的优势产品之一，在国内同类产品中处于领先的竞争地位，其销售额逐年增加的主要原因系客户群体扩大和在客户中所占份额的增加。

报告期内，公司耐高温带的销售额占比逐年下降，主要系公司聚酯芯带和钢丝绳芯带销售额的逐年大幅增加，特别是钢丝绳芯带近两年的销售额大幅增长所致。

②聚酯芯带

2006年-2007年，公司聚酯芯带销售额基本保持稳定，但其销售额占比由2006年的31.32%下降至2007年的21.86%，波动较大，其主要原因为2007年公司销售总额大幅增加，而聚酯芯带销售相对平缓。

2008年，公司聚酯芯带销售额较2007年增加1,746.27万元，增幅为40.58%，主要系：出口额增加，2007年，公司出口额169.37万元，2008年增至827.76万元，增幅达388.73%；对分销商广州景存橡胶制品有限公司新增聚酯芯带销售额348.36万元；对其他客户如宁波钢铁、湖北亚东水泥的销售额分别由2007年的11.96万元、13.60万元大幅增至379.62万元、212.57万元。

2008年，公司聚酯芯带销售额占比较2007年提高2.25个百分点，主要系2008年公司聚酯芯带销售额增幅略大于销售收入增幅所致。

③钢丝绳芯带

2007年，公司钢丝绳芯带销售额比上年增加2,168.97万元，增幅为224.63%。钢丝绳芯带是公司2005年开发的新产品，2006年度开始进入市场，当年度仅有7家客户，定单较少。2007年，公司钢丝绳芯带产品逐步得到客户认可，原有客户定单增加，且新增客户较多，销售额大幅提高。其中，对秦皇岛港务集团的销售额由2006年的33.55万元增至2007年的516.77万元，增幅高达1440.03%；2007年，公司主要客户中的国电集团新增钢丝绳芯带采购额342.34万元，宝钢股份新增钢丝绳芯带采购额654.10万元，宁波钢铁新增钢丝绳芯带采购额252.00万元，公司对上述三家客户的销售额占公司钢丝绳芯带销售总额的39.83%。

由于钢丝绳芯带的销售额大幅提高，其销售额占比从2006年的6.89%提高至2007年的15.92%。

2008年，公司钢丝绳芯带销售额比2007年增加1,438.89万元，增幅为45.90%，主要原因为：公司对马钢股份、秦皇岛港务局的销售额由2007年的38.16万元、516.77万元分别增至2008年的393.14万元、1,078.44万元，增幅分别

达 930.24%、108.69%；公司钢丝绳芯带产品在业内知名度提升，2008 年公司对新增客户广西防城港务集团、海螺集团、沈阳矿山集团的销售额分别为 250.78 万元、620.94 万元、843.44 万元，公司对上述三家客户的销售额占当年公司钢丝绳芯带销售总额的 37.50%。预计公司钢丝绳芯带产品的销售将继续保持增长趋势。

2008 年，公司钢丝绳芯带的销售额占比较 2007 年提高 2.3 个百分点，主要系公司 2008 年钢丝绳芯带的销售额增幅略大于销售收入的增幅所致。

④尼龙芯带

2007 年度，公司尼龙芯带销售额比 2006 年增加 1,729.92 万元，增幅达 186.09%，主要系公司中标率提高，定单增加所致，其中：向宝钢集团的尼龙芯带销售额由 2006 年度的 105.43 万元增至 2007 年度的 646.32 万元；向山西太钢的尼龙芯带销售额由 2006 年度的 42.26 万元增至 2007 年度的 447.20 万元；向新增客户延边天池工贸有限公司销售 595.69 万元的尼龙芯带。

因尼龙芯带的销售额大幅提高，其销售额占比从 2006 年的 6.63%升至 2007 年的 13.51%。

2008 年度，公司尼龙芯带销售额比 2007 年增加 501.62 万元，主要原因为：2008 年新增客户销售额 869.69 万元，其中，对首钢矿业公司销售额 328.25 万元，对日照钢铁销售额 310.43 万元，对康诚石矿（湖州）有限公司销售额 231.01 万元；2008 年因尼龙芯带原材料单价上涨，其销售单价平均提高了 1.66 元/平方米，导致销售额增加约 172.77 万元；但同时亦对部分客户的尼龙芯带销售额下降，如宝钢集团采购量稍有减少，其金额为 527.63 万元，同比下降了 118.69 万元。

2008 年，公司尼龙芯带销售额占比同比减少 0.89 个百分点，主要系尼龙芯带的销售额增幅略小于销售收入增幅所致。

⑤普棉芯带

报告期内，普棉芯带销售额、占比均逐年减少，主要系公司主动调整产品结构，减少普棉芯带的产量所致。报告期内，公司着重于钢铁、水泥行业耐高温、抗龟裂、耐磨损输送带和用于港口、电力、煤炭行业的长距离、高强度、抗撕裂输送带的市场拓展，逐年减少普棉芯带的产量，导致普棉芯带销售额及占比逐年

下降。

⑥其他

报告期内，公司其他产品销售收入主要为销售其他胶带、胶料、胶浆等产品收入，主要系客户定单中的附带产品，定单数量相对较少，公司不具备生产此类产品的能力，经客户同意后通过外部采购满足其需求。该类产品销售收入随公司销售收入的增长而增长，2007 年-2008 年，其销售额同比分别增加 562.15 万元、475.72 万元，增长率分别为 58.57%和 31.26%，但销售额占比变动较小。

(4) 产品市场的地区分布情况

报告期内公司产品市场的地区分布情况如下：

单位：万元

项 目	2009 年 1-6 月		2008 年		2007 年		2006 年	
	金 额	比例 (%)	金 额	比例 (%)	金 额	比例 (%)	金 额	比例 (%)
华东地区	6,167.66	53.15	13,748.52	54.82	11,558.44	58.71	8,793.82	62.73
华北地区	1,242.85	10.71	4,028.38	16.06	3,626.97	18.42	2,045.62	14.59
华南	1,215.44	10.48	2,027.66	8.08	1,485.48	7.55	757.54	5.40
华中	2,318.92	19.98	3,260.40	13.00	2,389.32	12.14	2,061.15	14.70
东北	161.42	1.39	205.36	0.82	288.99	1.47	185.59	1.32
西北	84.19	0.72	-	-	-	-	-	-
西南	239.43	2.06	52.69	0.21	-	-	-	-
国外市场	175.21	1.51	1,765.78	7.04	337.04	1.71	176.70	1.26
合 计	11,605.12	100	25,088.79	100	19,686.24	100	14,020.42	100

公司销售区域较集中于华东地区，占比超过 50%。随着西部开发、振兴东北等区域振兴计划的实施，东北、西北、西南等地区的钢铁、水泥、电力行业的输送带需求也将持续增长。此外，在北方地区，以加厚的普通输送带当作耐热耐高温输送带使用的状况仍相当普遍，新型耐高温输送带具有较大的潜在市场，是公司耐高温输送带市场拓展的重点。

2、公司主要目标市场

输送带被广泛运用于钢铁、水泥、港口、电力、煤矿等多个行业，目前公司的产品对象以钢铁和水泥行业的客户为主，以港口和电力行业客户为辅，在煤矿市场刚刚起步。随着公司 MT668 高强度煤矿用钢丝绳阻燃带和煤矿用高性能节能叠层阻燃带等新产品市场推广的深入，预计煤矿用高强度煤矿用钢丝绳阻燃带和

叠层阻燃输送带的销售量和销售额占比会较快上升。

报告期内公司主要目标市场销量分布及占比情况：

单位：万平方米

行业分类	2009年 1-6月	占比 (%)	2008年	占比 (%)	2007年	占比 (%)	2006年	占比 (%)
钢 铁	176.64	53.56	378.43	56.97	296.84	54.18	207.79	51.92
水 泥	100.84	30.57	134.52	20.25	126.75	23.13	106.02	26.50
港 口	5.89	1.79	45.06	6.78	17.54	3.20	12.28	3.07
电 力	19.96	6.05	38.84	5.85	56.96	10.40	39.87	9.97
煤 矿	2.17	0.65	-	-	-	-	-	-
其 他	24.03	7.29	67.46	10.15	49.80	9.09	34.18	8.54
合 计	329.85	100	664.31	100	547.89	100	400.14	100

报告期内公司主要目标市场销售额分布及占比情况：

单位：万元

行业分类	2009年 1-6月	占比 (%)	2008年	占比 (%)	2007年	占比 (%)	2006年	占比 (%)
钢铁	6,116.24	52.70	1,4060.44	56.04	1,0551.47	53.60	8,261.62	58.93
水泥	3,851.03	33.18	4,715.60	18.80	4,299.35	21.84	2,917.26	20.81
港口	185.89	1.60	1,939.89	7.73	615.87	3.13	492.70	3.51
电力	633.72	5.46	1,460.47	5.82	2,291.23	11.63	1,251.24	8.92
煤矿	84.19	0.73	-	-	-	-	-	-
其他	734.05	6.33	2912.39	11.61	1,928.32	9.80	1,097.60	7.83
合 计	11,605.12	100	25,088.79	100	19,686.23	100	14,020.42	100

3、公司主要客户

报告期内，公司向前五名客户的销售额及其占主营业务收入的比重如下表所示：

(1) 2006 年前五大客户销售额及其占公司主营业务收入的比重

序号	公 司 名 称	金额（万元）	比重（%）
1	马鞍山钢铁股份有限公司	1,745.32	12.45
2	宝山钢铁股份有限公司	1,133.13	8.08
3	安徽海螺水泥股份有限公司	926.07	6.61
4	扬州第二发电公司	606.57	4.33
5	济南钢铁股份有限公司	432.86	3.09

	合 计	4,843.95	34.56
--	-----	----------	-------

(2) 2007 年前五大客户销售额及其占公司主营业务收入的比重

序号	公 司 名 称	金额（万元）	比重（%）
1	宝山钢铁股份有限公司	2,934.56	14.91
2	安徽海螺水泥股份有限公司	2,445.03	12.42
3	山西太钢不锈钢股份有限公司	1,468.86	7.46
4	国电物资有限公司	1,142.16	5.80
5	马鞍山钢铁股份有限公司	668.10	3.39
	合 计	8,658.71	43.98

(3) 2008 年前五大客户销售额及其占公司主营业务收入的比重

序号	公 司 名 称	金额（万元）	比重（%）
1	宝山钢铁股份有限公司	2,675.47	10.66
2	安徽海螺水泥股份有限公司	2,059.50	8.21
3	马鞍山钢铁股份有限公司	1,321.57	5.27
4	山西太钢不锈钢股份有限公司	1,138.84	4.54
5	秦皇岛港股份有限公司物资供应中心	1,089.13	4.34
	合 计	8,284.51	33.02

(4) 2009 年 1-6 月前五大客户销售额及其占公司主营业务收入的比重

序号	公 司 名 称	金额（万元）	比重（%）
1	安徽海螺水泥股份有限公司	1,696.39	14.62
2	宝山钢铁股份有限公司	785.42	6.77
3	中国建材装备有限公司	639.20	5.51
4	山西太钢不锈钢股份有限公司	533.29	4.60
5	鄂州市澳多冶金材料有限公司	406.87	3.51
	合 计	4,061.17	35.01

2007 年，公司对前五大客户的销售额占公司营业收入的比重为 43.98%，同比增加了 9.42 个百分点，主要原因为公司投标率提高，备品、新项目定单（即项目带）大幅增加，公司对前 5 大客户销售额增加幅度远大于营业收入增加幅度，故其占比较大。其中：对宝钢股份的备品、项目带销售额由 2006 年的 951.72 万元、181.41 万元分别增至 2007 年的 1,284.88 万元、1,649.68 万元，增幅分别

达 35.01%、809.37%；对海螺水泥的备品、项目带销售额由 2006 年的 598.94 万元、327.13 万元分别增至 2007 年的 801.27 万元、1,634.76 万元，增幅分别达 33.78%、399.73%；公司对山西太钢、国电物资的备品销售额由 2006 年的 399.28 万元、181.00 万元分别增至 2007 年的 1,468.86 万元、1,142.16 万元，增幅分别达 267.88%、531.03%。

2008 年，公司对前五大客户的销售额占公司营业收入的比重为 33.02%，同比下降 10.96 个百分点，主要原因为公司营业收入增加，但前五大客户新增项目减少，仅备品定单稍有增加，公司对其销售额减少。其中，公司对宝钢股份、海螺水泥项目带销售额由 2007 年的 1,649.68 万元、1,634.76 万元分别降至 2008 年的 843.43 万元、646.98 万元，降幅分别为 48.87%、60.42%；对山西太钢的备品销售额同比降至 1,138.84 万元，降幅为 28.98%。公司同期对马钢股份、秦皇岛港务集团销售额虽稍有增加，但其增长幅度小于其他前五大客户下降幅度，故公司 2008 年对前五大客户的销售额占公司营业收入比重有所下降。

公司客户比较分散，不存在向单个客户的销售比例超过公司销售总额的 50% 的情况。公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员、主要关联方或持有公司 5% 以上股份的股东与上述客户不存在权益关系。

（六）原材料采购和能源供应情况

1、主要原材料供应

公司产品的主要原材料为橡胶、帆布、钢丝绳、炭黑、化学原料等。

（1）报告期内主要原材料采购情况

单位：吨，万元

项 目	2009 年 1-6 月		2008 年		2007 年		2006 年	
	数 量	金 额	数 量	金 额	数 量	金 额	数 量	金 额
橡 胶	2,070.50	2,124.09	4,941.58	7,759.70	4,138.98	5,469.73	3,051.01	4,746.83
帆 布	695.37	1,543.40	1,768.54	4,705.01	1,564.56	4,335.26	1,236.82	3,008.81
钢丝绳	484.77	498.29	698.77	772.67	594.94	560.51	279.19	266.70
炭 黑	1,016.60	462.67	2,658.53	1,446.30	2,497.54	1,292.93	1,405.15	761.84
合 计	-	4,628.45	-	14,683.68	-	11,658.43	-	8,784.18

（2）报告期内主要原材料的价格变动情况

单位：元/吨

项 目	2009 年 1-6 月		2008 年		2007 年		2006 年
	平均价格	增幅(%)	平均价格	增幅(%)	平均价格	增幅(%)	平均价格
橡 胶	10,258.85	-34.67	15,702.86	18.82	13,215.167	-15.06	15,557.78
帆 布	22,195.31	-16.57	26,603.91	-3.99	27,709.17	13.90	24,327.02
钢丝绳	10,278.89	-7.04	11,057.51	17.37	9,421.24	-1.37	9,552.49
炭 黑	4,551.12	-16.34	5,440.23	5.09	5,176.82	-4.52	5,421.74

(3) 报告期内主要原材料占公司主营业务成本比重情况

项 目	2009 年 1-6 月	2008 年	2007 年	2006 年
橡胶 (%)	31.68	34.22	33.43	36.58
帆布 (%)	24.38	23.22	26.80	29.10
钢丝绳 (%)	4.70	4.71	3.54	1.44
炭黑 (%)	7.00	7.23	6.85	6.12
合 计	67.78	69.38	70.62	73.25

公司主营业务成本中，橡胶、帆布占比较多，其价格的波动将对公司的经营成本产生较大影响。

2、能源供应

公司主要能源为蒸汽和电力。

(1) 报告期内能源供应情况

项 目	2009 年 1-6 月		2008 年		2007 年		2006 年	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
电力(万度、万元)	297.59	231.78	720.28	488.28	597.23	392.61	447.96	268.21
蒸汽(吨、万元)	10,671	178.23	21259	355.25	19945	252.90	20140	243.13

(2) 报告期内能源的价格变动

项 目	2009 年 1-6 月		2008 年		2007 年		2006 年
	均价	同比增幅	均格	同比增幅	均价	同比增幅	均价
电力(元/度)	0.78	13.04%	0.69	4.55%	0.66	10.00%	0.60
蒸汽(元/吨)	167.02	-0.05%	167.10	32.08%	126.51	4.80%	120.72

(3) 报告期内能源占公司主营业务成本比重

能 源	2009 年 1-6 月	2008 年	2007 年	2006 年
电力 (%)	2.95	2.45	2.57	2.33
蒸汽 (%)	2.27	1.78	1.66	2.11
合计 (%)	5.22	4.23	4.23	4.44

报告期内，公司消耗能源占主营业务成本的比重一般低于 5%，2009 年上半年，由于电价上涨、其他原料成本下降，导致所耗能源占比有所增加。

3、公司主要供应商情况

报告期内，公司向前五名供应商采购情况如下：

(1) 2006 年公司向前五名供应商采购额及其占采购的比重

序号	公 司 名 称	金额 (万元)	比重 (%)
1	无锡市太极实业股份有限公司	1,507.47	14.88
2	南宁得琛贸易有限公司	672.21	6.63
3	上海长丰化学纤维有限公司	509.70	5.03
4	申华化学工业有限公司	459.40	4.53
5	上海好年国际贸易有限公司	442.68	4.37
	合 计	3,591.46	35.44

(2) 2007年公司向前五名供应商采购额及其占采购的比重如下

序号	公 司 名 称	金额 (万元)	比重 (%)
1	无锡市太极实业股份有限公司	1,588.27	11.64
2	神马实业股份有限公司	1,397.12	10.24
3	浙江长寿橡胶有限公司	866.24	6.35
4	中化物产股份有限公司上海分公司	679.01	4.97
5	无锡市永立工业帆布厂	635.37	4.66
	合 计	5,166.01	37.85

(3) 2008 年公司向前五名供应商采购额及其占采购的比重

序号	公 司 名 称	金额 (万元)	比重 (%)
1	浙江长寿橡胶有限公司	1,421.65	8.85
2	无锡市太极实业股份有限公司	1,417.49	8.82
3	神马实业股份有限公司	1,218.21	7.58
4	南京扬子石化金浦橡胶有限公司	1,060.35	6.60

5	无锡市永立工业帆布厂	810.65	5.04
	合 计	5,928.35	36.89

(4) 2009年1-6月公司向前五名供应商采购额及其占采购的比重

序号	公 司 名 称	金额（万元）	比重（%）
1	无锡市太极实业股份有限公司	543.36	8.85
2	江苏法尔胜特钢制品有限公司	498.28	8.11
3	无锡市永立工业帆布厂	479.21	7.80
4	南京天泰橡胶有限公司	443.03	7.21
5	神马实业股份有限公司	410.82	6.69
	合 计	2,374.70	38.66

公司与供应商大都建立了长期稳定的业务关系，不存在单个供应商的采购比例超过公司采购总额的 50%或严重依赖于少数供应商的情况。

公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员、主要关联方或持有公司 5%以上股份的股东与上述供应商不存在权益关系。

(七) 公司质量控制情况

公司注重产品质量的持续提升，公司整个业务运行体系均纳入品质保证的环节。公司先后通过了 ISO9001 质量管理体系、ISO14001 环境管理体系、GB/T28001 职业健康安全管理体系、ISO10012 测量管理体系的标准化认证。公司于 2003 年被认定为江苏省高新技术企业，并先后获得“江苏省文明单位”、“江苏省质量管理先进企业”的称号；“宝通 BOTON”商标被认定为“中国驰名商标”。2007 年，公司生产的高强力输送带被国家质量监督检验检疫总局评为“中国名牌产品”，公司被中国橡胶工业协会评为质量授信单位。

针对耐高温输送带、高强度钢丝绳芯带等产品质量控制的关键环节，公司依据掌握的技术诀窍，制定了多项优于行业标准和国家标准的企业独有的质量控制和检测标准。

1、质量管理体系

(1) 质量管理标准建设

公司制定了全面的质量管理标准体系，主要有采购过程质量控制标准，生产过程质量控制标准，监视和测量质量控制标准，测评、分析和改进控制标准。部

分质量控制标准如下：

原材料质量控制标准：公司制定了《ZS/JZ825-01-02 原材料检验技术指标》，原材料检验按类别执行国家标准、行业标准或企业标准。

半成品质量控制标准：本公司半成品控制执行企业标准，公司制定了《ZS/JZ825-01-06 输送带半成品检验规范》。

产成品质量控制标准：本公司对内销产成品执行国家标准、行业标准或企业标准，外销产品一般执行国际标准或进口国标准。目前本公司产品能满足德国、日本、美国、英国等国家的质量标准。

对于生产过程，公司制定了《ZH/BT825-01-2006 过程和产品的测量和监控程序》。

（2）质量管理制度建设

①质量控制程序

根据 ISO9001：2000、ISO14001：2004、OHSAS18001-1999 国际标准，公司制定了《ZH/BT-A-2006：综合管理手册》和《程序文件汇编》，建立了严格的质量控制体系。

②质量考核及奖惩制度

公司把质量管理责任落实到部门和个人，质量责任是公司对部门和个人考核的重要指标，并把考核结果与报酬、晋升等个人利益挂钩。部门与个人的质量责任考核不仅评价作业结果（包括原材料、半成品和产成品）的质量情况，还评价部门和个人在作业过程中是否严格遵守了质量管理制度。

（3）质量管理机构

公司设立了技质部，配备了国内先进的检测设备，由专职检验员负责检测原材料、半成品和产成品的质量。此外，公司还设置了质量环境管理者代表，负责质量环境管理体系的内审、外审、认证及每年的复审工作。

（4）质量管理思想

公司将质量管理作为企业文化的重要内容，提出“靠创新拓市场，凭质优招客商”，将质量管理提高到企业生存与发展的战略高度，强化全体员工的质量意识。

2、措施执行情况

目前，公司的各项质量控制措施都能有效执行。

3、产品质量情况

时 间	外观合格率 (%)	性能合格率 (%)	报废率 (%)
2009 年 1-6 月	100	100	0
2008 年	100	100	0.003
2007 年	100	100	0.002
2006 年	100	100	0

4、质量纠纷情况

(1) 质量纠纷处理制度

公司制定了《质量纠纷处理管理制度》，用于管理公司与供应商、公司与客户、公司内部各部门之间关于原材料、半成品和产成品的质量纠纷，规定了处理质量纠纷的职权范围与工作程序。

(2) 质量纠纷及处理情况

公司自成立以来未发生重大产品质量纠纷。

公司对出厂产品进行内部检测，并出具检验合格证和检验证书，在客户不认可本公司检验结果的情况下，由客户委托独立的第三方检验机构进行检验。迄今为止，未发生第三方检验不合格的情况。

对客户在使用过程中提出的产品质量问题，公司派技术人员进行现场调查，与客户探讨问题原因及解决方案。稳定的产品质量、优良的售后服务和本公司重视质量的态度是本公司拥有极高客户忠诚度的重要原因。

(八) 安全生产与环境保护

1、安全生产

(1) 根据国家有关规章制度，结合企业具体情况，公司建立了《职业健康安全管理体系》，建立健全了各类安全生产管理制度及操作规程，包括安全生产检查制度、安全生产教育制度、特种设备安全管理制度、动力管线管理制度、工业卫生管理制度、特种设备安全操作规程、机械设备安全操作规程、电气安全操作规程等一系列规章制度及相关实施细则。编制了油库（炭黑库）火灾爆炸、火

灾逃生、触电事故、化学品泄漏事故、机械伤害事故、除尘设备事故等 6 个应急预案。

(2) 安全生产管理坚持“安全第一，预防为主”的方针，努力减少事故，力争消灭事故，贯彻“管生产必须管安全”的原则和“安全生产，人人有责”的要求，公司明确了各级领导、职能部门和全体员工在安全生产、劳动保护和消防工作等方面的职责，做到按责任制组织落实生产，制定了安全生产责任制。

(3) 新员工上岗前，公司组织进行安全生产培训（三级教育），并组织安全知识考试，考试不合格者暂缓上岗。

(4) 公司设立了安环部，并配备了专职和兼职安全员，承担安全生产检查、监督管理及整改的职责。

(5) 公司把安全生产作为企业文化建设的一项重要内容，常年对员工进行安全生产的培训和应急预案的演练。

公司于 2007 年 5 月 8 日获得上海质量体系审核中心颁发的《职业健康安全管理体系认证证书》，证书号为 00307S10043ROM。

2、环境保护

公司重视企业的环境保护责任，从未因环境违法行为而受到环保部门的行政处罚。

公司根据 GB/T24001-2004 国家标准和 ISO14001-2004 国际标准制定了《综合管理体系手册》，并于 2006 年 1 月 1 日开始正式实施运行。2006 年 5 月 16 日，公司通过上海质量体系审核中心的 ISO14001: 2004 标准环境管理体系认证（证书编号为 00306E10051ROM），2009 年 5 月 6 日通过复审（证书编号为 00309E10096RIM）。公司对生产过程中产生的污染物均按照国家有关规定进行处理。

江苏省环境保护局对本公司的环境保护情况进行了核查，并于 2009 年 6 月 10 日出具了《关于无锡宝通带业股份有限公司申请上市环保核查意见的函》（苏环函[2009]167 号），该函认为公司能够遵守国家 and 地方的环保法律、法规，依法履行了建设项目环境影响评价和“三同时”制度；排放的主要污染物达到国家和地方规定的排放标准，依法领取了排污许可证。公司未因环境违法行为而受到环

保部门的行政处罚。

公司募集资金投向“年产 600 万平方米煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带技改项目”，该项目已经环保部门审批同意建设。

生产过程中的污染源和污染物有：混炼胶时产生的粉尘、烟气、设备运转噪声、固体废弃物、生活污水。公司对这些污染物的治理治理措施有：

粉尘和烟气：通过采用密封炼胶机，大大降低了粉尘排放量，并在炼胶车间安装除尘装置，经过除尘器吸储后对炭黑等吸储物回收使用；平板硫化机安装吸风装置，采用有组织排放。

噪声：采取建筑物隔音、基础减震等措施，减弱噪声。

固体废弃物：固体废弃物主要成份是橡胶，生产中的生胶边角料粉碎后回收利用，硫化后的废边角料出售给附近的橡胶制品企业。

废水：冷却水循环使用，不排放；生活污水经隔油池处理后，再通过地埋式无动力水处理装置处理达标后一起排入市政污水道。

（九）公司主要的固定资产和无形资产

1、房屋和建筑物

公司目前拥有的房产如下：

房产证号	房产名称	房屋座落	建筑面积 (平方米)	取得 方式	他项权利 情况
XQ1000097704	炼胶车间	无锡市新区张公路 19 号	8,492.59	自建	已抵押
XQ1000097704	运输带车间	无锡市新区张公路 19 号	10,569.36	自建	已抵押
XQ1000097704	办公楼	无锡市新区张公路 19 号	3,221.95	自建	已抵押
XQ1000097704	宿舍食堂	无锡市新区张公路 19 号	1,795.49	自建	已抵押
XQ1000097704	传达室	无锡市新区张公路 19 号	30.34	自建	已抵押

此外，公司目前实际使用的房产中，尚有三处（计 331.15 平方米）辅助生产用房的房产证尚在办理过程中：

序号	建筑物名称	建筑面积(平方米)
1	水泵房	125.77
2	空压站	101.36

3	变电所	104.04
---	-----	--------

公司尚未取得上述房产所占土地的国有土地使用权证，其面积约为 2.91 亩（含空地，下称“该土地”）。该土地紧邻公司现有用地，位于张公路、夹里河、新锡路之间。

公司系根据政府相关部门的安排使用该土地。由于公司拥有土地使用权范围内的约 2.21 亩土地尚未完成拆迁及交付公司使用，且该 2.21 亩土地当时实际由周边其他四家企业所使用，2003 年 10 月 20 日，无锡新区新泰工业配套区管理委员会、无锡市新区梅村国土资源管理所和宝通有限签署了《协议书》，同意公司置换使用 2.91 亩土地（即水泵房、空压站、变电所所占用土地），并由无锡新区新泰工业配套区管理委员会为公司办理国有土地使用证。

由于无锡新区新泰工业配套区管理委员会并未按《协议书》要求及时办理该土地的国有土地出让手续，导致公司一直无法取得该土地的国有土地使用权证。2009 年 7 月 21 日，公司向无锡市人民政府新区管理委员会提出了尽快办理该土地出让手续的申请，目前已经取得了《地块规划示意图》和《地块规划设计条件及要求》（加盖了无锡市人民政府新区管理委员会规划审批专用章）。下一步，公司将继续按照审批流程办理相关手续，在履行国有土地出让程序，与土地主管部门签署出让合同，缴清土地出让金后，公司即可取得该土地的国有土地使用权证。

目前该土地上除少部分建有公司的前述水泵房、空压站、变电所外，其余为空地。

截至本招股说明书签署日，上述三处房产账面原值为 620,148.43 元，占公司全部房产原值比例为 2.39%。目前，公司使用上述房产无任何障碍，也未发生任何争议及纠纷，上述三处房产未办理权证对公司日常经营未产生实质性影响。

2、主要生产设备

截至 2009 年 6 月 30 日，公司主要生产设备情况如下：

序号	设备名称	数量 (台)	折旧年限 (年)	成新率
1	2.7*12.8m 钢丝绳芯暨织物芯带硫化生产线	1	10	100%

2	2400 宽幅胶片挤出压延生产线	1	10	100%
3	密炼机 GK190E	1	10	82.00%
4	钢丝绳输送带成型辅机	1	10	58.48%
5	硫化机（昆山升达）	1	10	87.25%
6	平板硫化机 DLB-1.4X10	1	10	58.50%
7	平板硫化机组	1	5.5	85.00%
8	硫化生产线钢丝绳带辅机	1	10	87.25%
9	上辅机系统及小料系统设备	1	10	58.50%
10	变电所设备（扩容）	1	10	87.25%
11	成型机	1	10	58.50%
12	硫化机（1500×10000）	1	10	95.50%
13	四辊压延机	1	10	60.47%
14	平板硫化机 230t	1	4.5	81.67%
15	密炼机上辅机系统	1	10	85.00%
16	电力系统	1	10	49.16%
17	炼胶机	2	10	77.50%
18	密炼机	1	10	58.50%
19	输送带带坯成型生产线	1	10	97.75%
20	压片机	1	10	58.50%
21	硫化机	1	10	100%
22	起重机	1	10	58.50%
23	三辊压延机	1	4.5	81.67%
24	热炼机	1	10	58.50%
25	开炼机	2	10	58.51%
26	平板硫化机 80t	1	4.5	81.67%
27	水、汽系统	1	10	49.00%
28	开炼机	1	10	89.50%

29	LH 葫芦双梁起重机 20t-16.5m	1	10	100%
30	悬挂式胶片冷却机	1	10	80.50%
31	炼胶机	2	4.5	81.67%
32	胶片冷却机	1	10	58.50%
33	运输带接头机	1	4.5	81.67%
34	胶带收卷机	1	10	91.75%
35	往复贴合成型机	1	10	65.63%
36	无转子硫化仪	1	10	94.75%
37	往复贴合成型机	1	10	71.17%
38	钢丝绳芯胶带动态粘合强度试验机	1	10	98.50%
39	破胶机	1	10	58.50%
40	空压机	1	10	39.50%

为满足精益生产的要求，充分发挥公司特有的橡胶配方和输送带方案设计等技术优势，公司注重智能化、高精度、高效率设备的采购，公司在行业内较早引进了 GK190E 型啮合型密炼机、全自动上辅机、定张力宽幅成型机等一批国内最先进的输送带生产设备。

为加快募投项目实施进度，尽早抢占市场，提前实现收益，公司以自筹资金先期购入了宽幅胶片挤出压延生产线、DBL2700*12800 钢丝绳芯硫化生产线。

公司在引进设备的同时，能够充分利用我公司丰富的设备使用经验，在设备生产之初对设备的设计细节提供改进方案，并和设备厂进行联合攻关以提升设备性能。如公司在引进恒张力宽幅成型机时，预先和设备厂商进行深入沟通，对原设备中确定恒张力的设备进行改进，并增加了自动纠偏的部件，有效解决了带芯张力不一致及多层带芯带边叠放不齐的行业难题，较好的改进了设备性能，节约了原料用量，提升了输送带品质。公司在投资冷喂料宽幅胶片挤出压延生产线时，先后多次和设计单位桂林工业设计院就核心器件——冷喂料宽幅挤出机提供技术改进方案，最终将该机器由单挤出系统换成双挤出系统，使最大挤出胶片宽度增加到 2.4 米，从而大大提高了我公司生产宽幅输送带的能力。

3、公司拥有的土地使用权

公司目前拥有一宗土地使用权，位于无锡市张公路 19 号，面积 40,202.30 平米，用途为工业用地，取得方式为出让方式，使用权证编号：锡新国用（2008）第 99 号，使用权截止期限为 2053 年 6 月 29 日。

4、注册商标

公司目前拥有的注册商标如下：

商 标	商标注册号	类别	核定使用商品	有 效 期	取得方式	注册地
	1977663	7	传送带；三角胶带	2003 年 3 月 7 日-2013 年 3 月 6 日	注册	中国
	3865224	7	运输机传送带；传送带；机器传送带；滑轮胶带；皮带轮胶带	2006 年 3 月 21 日-2016 年 3 月 20 日	注册	中国

公司目前正在申请注册的商标情况如下：

商标名称/图样	申 请 号	类 别
BOTON 宝通	5668002	第 14 类
BOTON 宝通	5668003	第 11 类
BOTON 宝通	5668004	第 8 类
BOTON 宝通	5668005	第 7 类
BOTON 宝通	5668006	第 6 类
宝通	5918884	第 7 类
新一橡	5929053	第 7 类
新协祥	5533924	第 7 类
裕祥 Y	5533925	第 7 类

上述在申请商标中，“新协祥”及“裕祥 Y”2 项商标申请目前处于异议状态。

公司在经营中并未使用“新协祥”及“裕祥 Y”2 项商标，目前也无使用该 2 项商标的计划，该等商标异议不会对公司的正常生产经营造成不利影响。

5、专利技术

公司目前拥有 5 项自主研发专利，具体情况如下：

序号	授权项目名称	类 别	授权日期	授 权 号	获得方式
1	一种管状钢丝绳芯输送带	实用新型	2007.07.04	ZL200620071126.9	自主研发
2	一种耐烧灼、耐高温橡胶输送带	实用新型	2008.2.20	ZL200720035664.7	自主研发
3	悬浮式输送机钢丝绳芯花纹皮带	实用新型	2009.8.12	200820186221.2	自主研发
4	运输带接头剥头装置	实用新型	2009.8.19	200820186220.8	自主研发
5	一种钢丝绳连接器	实用新型	2009.8.12	200820186546.0	自主研发

目前公司还有 17 项发明和 3 项实用新型技术正在申请专利，并获得国家知识产权局受理通知书，具体情况如下：

序号	授权项目名称	类 别	申请日期	申 请 号	获得方式
1	一种防撕裂、耐磨损输送带	发 明	2007.03.23	200710020742.0	自主研发
2	一种耐高温输送带	发 明	2007.03.23	200710020741.6	自主研发
3	一种输送带覆盖层用低烟无卤阻燃橡胶材料及其制备方法	发 明	2008.05.23	200810112448.7	联合研发
4	悬浮式输送机钢丝绳芯花纹皮带	发 明	2008.10.15	200810195511.8	自主研发
5	运输带接头剥头装置	发 明	2008.10.15	200810195510.3	自主研发
6	一种钢丝绳连接器	发 明	2008.10.24	200810194495.0	自主研发
7	一种阻燃帆布叠层芯输送带的阻燃缓冲胶及其制备方法	发 明	2009.3.24	200910030269.3	自主研发
8	一种阻燃帆布叠层芯输送带的表面覆盖胶及其制备方法	发 明	2009.3.24	200910030268.9	自主研发
9	一种阻燃帆布输送带的叠层带芯体粘贴胶及其制备方法	发 明	2009.3.24	200910030270.6	自主研发
10	一种阻燃帆布叠层芯输送带混炼胶用塑料糊及其制备方法	发 明	2009.3.24	200910030266.X	自主研发
11	钢丝绳芯胶带生产用的分疏装置	发 明	2009.3.24	200910030267.4	自主研发
12	钢丝绳芯胶带生产用的分疏装置	实用新型	2009.3.24	200920041817.8	自主研发
13	钢丝绳芯胶带生产用的钢丝绳多功能分疏装置	发 明	2009.4.1	200910029677.7	自主研发
14	钢丝绳芯胶带生产用的钢丝绳多功能分疏装置	实用新型	2009.4.1	200920041714.1	自主研发

15	钢丝绳 0 形移动分疏器	发 明	2009. 5. 22	200910027578. 5	自主研发
16	钢丝绳 0 形移动分疏器	实用新型	2009. 5. 22	200920045253. 5	自主研发
17	冷喂料宽幅胶片挤出压延联动生产线复合带坯的生产方法	发明	2009. 7. 22	200910182299. 6	自主研发
18	IW 钢帘网胶带成型机复合带坯的生产方法	发明	2009. 7. 22	200910182297. 7	自主研发
19	IW 钢帘网胶带冷压成型车复合带坯的加工方法	发明	2009. 7. 22	200910182298. 1	自主研发
20	IW 钢帘网胶带冷压成型车复合带坯的生产方法	发明	2009. 7. 22	200910182296. 2	自主研发

近年来，公司专利意识不断加强，申请专利的技术范围日趋广泛，目前已经涵盖输送带设计、制造、安装及生产装备等诸多环节。为防止橡胶配方、结构设计等核心技术被恶意模仿，公司仍有较多的专有技术采用其他方式进行保护。

（十）公司核心技术情况

1、主要产品或服务的核心技术情况

（1）主要产品中部分自主研发的核心技术情况

①部分主要应用于耐高温输送带的核心技术

序号	核心技术名称	成熟程度	技术水平	创新类型	技术优势
1	提高 EPTNG 帆布高温下抗老化能力贴胶配方技术	成熟、可大规模运用	国内首创	集成创新	1、有效延缓了 EP 帆布遇高温强度下降的速度；2 有效延缓了 EP 帆布表面浸胶粘结层遇高温，粘结层老化失效，导致输送带脱层。
2	抗烧灼橡胶、耐高温树脂复合体覆盖胶配方设计技术	成熟、可大规模运用	国内首创	集成创新	1、较好的延缓了橡胶在瞬间高温作用下的老化速度；2、有效预防了可能发生的燃烧隐患，显著增加皮带的耐高温性能，使用寿命提高 1~4 倍。
3	乙丙橡胶耐高温覆盖胶配方技术	成熟、可大规模运用	国际领先	集成创新	延缓耐热输送带覆盖胶在高温下发生化学损耗而变脆发硬脱落的时间，大幅延长耐热输送带使用寿命
4	乙丙橡胶高温防损耗覆盖胶配方技术	成熟、可大规模运用	国际领先	集成创新	增强耐热输送带覆盖胶在高温下防撕裂、耐磨损性能，大幅延长耐热输送带使用寿命

上表中，“提高 EPTNG 帆布高温下抗老化能力贴胶配方技术”主要应用于 EP 耐高温输送带，其他技术都既可应用于 EP 耐高温输送带，也可应用于钢丝绳芯耐高温输送带。

高温条件下输送带的损耗可以分为化学损耗和物理损耗。化学损耗往往导致输送带变脆、发硬、龟裂而很快报废。物理损耗指输送带在高温条件下橡胶覆盖层的强度、韧性等性能指标下降较多，在此条件下输送物料时，一般更易于磨损和撕裂。因此，耐高温输送带必须解决上述高温化学损耗及高温下物理损耗问题。上表中“乙丙橡胶耐高温覆盖胶配方技术”和“乙丙橡胶高温防损耗覆盖胶配方技术”即解决上述问题，其乙丙橡胶既包括三元乙丙胶也包括二元乙丙胶，二元乙丙胶具有更好的耐热性能与更差的粘性。公司已经成功解决了纯二元乙丙胶粘性较差易脱层问题，可以进行大规模应用。

②部分用于钢丝绳芯输送带或阻燃输送带等的核心技术

序号	核心技术名称	成熟程度及应用的产品	技术水平	创新类型	技术优势
1	降低阻燃料对钢丝绳酸腐蚀性的芯胶配方技术	可大规模运用于煤矿高阻燃钢丝绳芯输送带	国内领先	集成创新	进一步提高了钢丝绳芯抵抗阻燃材料腐蚀的能力，延长输送带使用寿命
2	耐疲劳小钢绳网眼布设计及芯胶配方技术	可大规模运用于抗撕裂钢丝绳芯输送带	国内领先	集成创新	整个带体获得更为均衡的张力分布，显著提高带体阻挡异物穿刺的能力及抗撕裂能力，延长输送带使用寿命
3	芳纶短纤维补强防撕裂覆盖胶技术	可大规模运用于防撕裂输送带	国内首创	集成创新	输送物料时预防尖锐物刺入覆盖胶，配合输送带横向铺设钢丝绳或线绳防撕裂，输送带防撕裂性能大幅提高。
4	特殊处理短纤维增强边胶的配方技术	可大规模运用于抗撕裂钢丝绳芯输送带、EP 耐高温带等	国内领先	集成创新	使得胶带边缘防护胶的抗刮扯强度提高一倍以上，较好的解决皮带跑偏时的边部撕裂
5	高阻燃粘贴胶、覆盖胶配方技术	可大规模运用于高阻燃帆布芯输送带	国际首创	集成创新	进一步提升了帆布带的阻燃性能，更好的解决了高粘着、致密帆布骨架与滚筒摩擦中要求断带等难题
6	高阻燃高粘合PVC 掺混糊料配方的技术	可大规模运用于高阻燃叠层输送带，帆布输送带	国际首创	集成创新	较好的兼顾了粘贴胶、覆盖胶的高阻燃性与高附着性
7	管状输送带结构设计	用于管状输送带生产中	国内领先	集成创新	通过有限元辅助设计分析技术，解决了管状输送带应有的合理刚性区间，使管状输送带的使用中不易塌管，产品性能达到国外管状输送带先进水平。
8	钢丝绳提升机带结构设计	用于钢丝绳提升机带的生产	国内领先	集成创新	通过有限元方法分析技术，制定出合理的提升机带横向刚性和皮带曲绕过辊性，解决了提升机提升对带

					体硬度要求与辊筒直径的匹配问题，大幅提高输送带使用寿命。
--	--	--	--	--	------------------------------

上表中，“降低阻燃料对钢丝绳酸腐蚀性的芯胶配方技术”和“耐疲劳小钢丝绳网眼布设计及芯胶配方技术”主要用于钢丝绳芯输送带的生产；“芳纶短纤维补强防撕裂覆盖胶技术”和“特殊处理短纤维增强边胶的配方技术”主要用于增强输送带的防撕裂性能；“高阻燃粘贴胶、覆盖胶配方技术”和“高阻燃高粘合PVC 掺混糊料配方的技术”主要用于提高输送带的阻燃性能，目前已经申报了四项发明专利，并获受理。

由于输送带具体使用环境的差异较大，众多输送带需要具备耐高温、耐严寒、耐酸碱、耐磨损、防撕裂、抗冲击、阻燃、高强度等多样性能中的数种。因此，优秀的输送带生产企业必须具备根据客户具体工况和操作习惯进行专门设计的能力，这种能力既需要掌握众多核心技术也需要具备对各种技术进行组合运用的丰富经验。公司于 2000 年底设立至今，始终致力于输送带产品的研发、生产和销售，拥有适应多种工况要求、多样操作习惯的输送带设计和生产经验。

（2）主要产品中合作研发的核心技术情况

核心技术名称	成熟程度及应用方向	技术水平	创新类型	技术优势	合 作 方
纳米粘土与橡胶的复合技术	可大规模运用于高耐磨输送带	国内领先	集成创新	可以更好解决输送带覆盖胶磨损寿命低于骨架材料屈挠寿命的技术难题	北京化工大学

2、公司生产过程中的应用技术

（1）计算机控制自动密炼技术

该技术由青岛高校软控股份有限公司设计，处于国际先进水平，主要用于 GK-190 密炼机上辅机及密炼机下辅机，对整套流水线进行控制和监视，有利于进一步增强产品的稳定性，提高产品品质。

（2）计算机辅助设计技术

公司计算机辅助设计系统系采用有限元设计理念进行架构设计，由北京化工大学提供技术支持，协助公司建立了一个用于输送带研发和优化的非线性动态计算机数值模拟平台。该平台通过研究不同材料和结构的输送带在不同工况下的模拟数据组，分析有利于减小输送带应力分布的因素，实现输送带材料设计和结构

设计的方案优化，从而极大地提高了输送带产品研发的效率和效果。目前，该技术处于国内领先水平。

（3）检测技术

为保证产品质量及其安全性，公司的关键检测设备均采用国外先进设备，包括电子拉力试验机、钢丝绳粘合强度疲劳试验机、无转子硫化仪、门尼粘度机、原材料化学分析仪等，公司的检测设备和检测技术处于国内先进水平。

3、核心技术产品收入占营业收入的比例

公司核心技术主要用于耐高温输送带、高强度钢丝绳芯带和部分聚酯芯带（主要为防撕裂聚酯芯带及阻燃聚酯芯带）。公司的核心技术产品实现的收入占营业收入的比重均超过 50%，具体情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2009 年 1-6 月		2008 年		2007 年		2006 年	
	销售额	比重 (%)	销售额	比重 (%)	销售额	比重 (%)	销售额	比重 (%)
耐高温输送带	4,647.34	40.05	9,138.13	36.42	7,843.59	39.84	6,495.18	46.33
高强度钢丝绳芯带	1,953.63	16.83	4,573.45	18.23	3,134.56	15.92	965.59	6.89
部分聚酯芯带	498.30	4.29	1,230.00	4.90	791.92	4.02	1,011.48	7.21
合 计	7,099.27	61.17	14,941.58	59.55	11,770.07	59.78	8,472.25	60.43

（十一）公司技术研发情况

1、公司研发项目及进展

公司主要研究开发成果如下：

序号	名 称	获得专利及获奖情况	技术水平
1	织物芯耐高温输送带	1、2002 年被认定为江苏省高新技术产品（证书编号：020201G0097N）。 2、2002 年获得国家火炬计划立项，2003 年通过江苏省火炬计划项目验收（项目编号：AH2002012）。 3、2004 年通过科技部中小企业技术创新基金项目验收（编号：031099）。 4、2007 年 3 月通过发明专利申请受理（申请号：200710020741.6，已进入实质审查阶段）。	国内领先
2	管状钢丝绳输送带	2007 年 7 月通过国家知识产权局实用新型专利授权（授权号：200620071126.9）。	国内先进

3	超耐磨防撕裂钢丝绳芯带	1、2007 年 3 月通过发明专利申请受理（专利申请号：200710020742.0）。 2、被认定为 2008 年江苏省高新技术产品（证书编号：080GX4G0170N）。 3、获得 2008 年国家火炬计划项目立项（项目编号：GH030355）。	国内领先
4	煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带	1、2009 年 7 月通过中国石油和化学工业协会 2009 年 7 月 18 日为公司出具的《科学技术成果鉴定证书》（中石化协鉴字[2009]第 062 号）认定：该技术填补了国内空白，具有国际先进水平，建议加快规模生产与推广应用。 2、2009 年江苏省科技厅以苏科高[2009]235 号文认定为江苏省高新技术产品。 3、已于 2008 年向国家科学技术部申报“国家高技术研究发展计划”（863 计划），被受理并进入“十一五”期间预备指南目录。	国际先进
5	高强度、高级别煤矿用阻燃钢丝绳芯输送带	该产品采用 MT668《煤矿用阻燃钢丝绳芯输送带技术条件》标准，产品安全性能达到了日本、英国、德国标准规定的要求，其安全性能采用国外阻燃输送带的最高等级，强度级别最高达 ST7500 级	国内先进

2、公司正在研究开发的项目

序号	名称	应用领域	项目进展情况	技术特点	单独/合作
1	耐高温钢丝绳输送带	钢铁、水泥	中试	（1）优化配方设计，提高了覆盖胶耐老化性能与芯胶的粘合强度；（2）优化产品结构设计，选择不同环境材质、不同结构的覆盖胶配方，以满足不同使用环境的要求。该系列产品改变了以往普通用途钢丝绳输送带的配方，使带体除保留原特点外，具有耐老化等特点，从而大大延长了带体的使用寿命。该系列产品，可达国际同类产品的先进水平。	单独
2	节能输送带	多个下游行业	小试	优化非工作面覆盖胶配方，降低非工作面摩擦阻力	单独
3	MT830 高级别带	煤矿	中试	（1）优化覆盖胶配方，提高安全性能；（2）调整帆布浸渍胶配方，提高帆布粘合强度与安全性能的匹配	单独
4	IW 钢帘网芯输送带	水泥、矿山、港口等多个下游行业	中试	（1）防撕裂强度等级达到更高；（2）抵御尖锐物料割裂的能力更强；（3）与橡胶粘合好，可保持强度；（4）可以更好的防止局部破坏的扩散。	单独
5	挡边耐高温输送带	钢铁、水泥行业	小试	（1）将一种管状输送带专利技术应用到挡边输送带的基带结构中，以有效提高挡边输送带的横向刚性，确保挡边输送带过辊时基带不会横向变形；（2）配方中采用多种耐热橡胶的并用，以解决挡边耐高温输送带的波形挡边、横向隔板和基带之间的热撕裂。	单独

6	运用冷接技术的挡边钢丝绳输送带	钢铁、水泥	小试	(1) 采用多种粘合剂复配技术以解决挡边、横隔板和基带之间牢固粘合以及粘合的稳定可靠性,可便利实现现场安装作业,大大方便了安装作业和调试, (2) 解决由于钢丝绳芯输送带本身自重重大,而采用热接技术会带来的操作不便。	单独
7	直径帆布输送带	钢铁、水泥、港口、电力等	小试	(1) 通过运用直径帆布带芯,在保持甚至提高强度的同时,节约帆布使用量15%以上(直径帆布带芯1~2层的强力就可以达到普通多层帆布输送带3~6层的强力);(2) 采用特殊的指形搭接胶接技术以及在接头部位铺设特殊的高强力柔软帆布以提高接头强度,解决较难解决的接头问题。	单独

3、公司研发投入情况

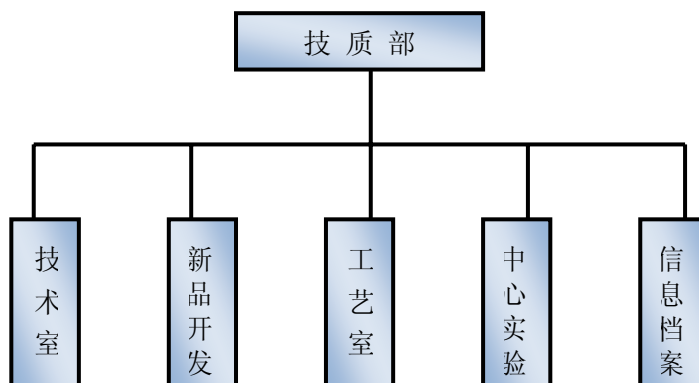
报告期内,公司加大研发投入力度,研发投入总额逐年提高,如下表所示:

年 份	研究开发投入(万元)	主营业务收入(万元)	比率(%)
2009年1-6月	466.46	11,605.12	4.02
2008年	1,014.58	25,088.79	4.04
2007年	852.29	19,686.24	4.33
2006年	601.14	14,020.42	4.29

近年来,公司研发投入占主营业务收入的比例高于行业平均水平。为保持公司在行业内的技术优势,未来几年内,公司将进一步加大研究开发投入。

4、公司的研发组织

公司设立技质部,负责全公司的技术研究、开发和质量控制。其内部机构设置如下图所示:



公司重视吸引高素质人才，同时注意培养自身的技术骨干。目前，公司共有技术人员 39 名，其中 11 名专业研发人员从事研发工作，其他则分散在各生产车间和质量保证部门，在生产第一线从事开发工作和产品质量检测。

公司董事、副总经理兼技术负责人陶小明先生于 2006 年获得中国橡胶工业协会授予的全国橡胶行业“优秀科技创新带头人”称号（截至目前，输送带、V 带、三角带等胶带全行业仅 4 人获此称号，陶小明先生名列第一）。

公司首席技术专家贾剑民先生曾是中国橡胶行业多家知名企业的技术顾问，是煤矿用阻燃输送带专业领域的知名技术专家。

公司技术人员陈勇、蒋建伟、郑培根、王龙扣、吴建国获得“橡胶行业优秀工程师”称号。

5、公司技术创新机制

公司始终把技术创新作为提高公司核心竞争力的关键，坚持跟踪国内外输送带技术发展，坚持引进、吸收、消化、创新与推广、应用相结合。公司成立了以总经理为负责人的持续改进小组，鼓励员工参加技术和工艺的改进和创新，对公司技术改进创新方案予以落实和不断验证。公司自创立以来，主要采取以下措施来促进公司的技术创新：

（1）以实践应用为基础，强化输送带研发设计与生产工艺的创新能力

多年来，公司积累了橡胶配方、涂层粘结剂、骨架材料粘贴、高效硫化工艺、输送带质量检测等有关输送带性能、质量的核心技术，逐渐摸索出适应于钢铁、水泥、电力、煤矿等不同现场工作条件的输送带设计方案，并逐步在相应行业展开推广。

（2）前瞻性规划，提升自主创新、引进技术消化再创新能力

公司建立了技术发展规划和年度研发计划制度，根据国内外技术动向和市场需求确定自主技术研发和应用研发课题，逐步增强自主创新及引进技术消化再创新能力。同时，公司为促进研发成果产业化实行项目管理制度。

（3）借用外脑，协作开发

公司以自主研究为基础，同时也注重与高等院校、科研院所的交流和合作。公司与北京化工大学联合成立了“北京化工大学宝通输送带技术研发中心”，充

分利用其科研力量和研究成果进行应用性研究，跟踪国内外技术与市场的变化趋势，有选择地运用国内外技术创新成果，提高技术创新的起点，缩短技术产业化的时间。公司还通过与法尔胜特钢、太极实业、神马集团等上游企业进行技术、项目合作，不断提高产品的技术档次，增强产品的竞争力。

（4）不断改进人才激励机制，注重创新型企业文化建设。

公司坚持“以人为本”的人才开发理念，重视对员工的培训和进修，选派技术人员到美国、欧洲的国际知名企业及专业机构进行技术学习，为中青年科技人才和管理人才提供发展机会，有效地吸引和留住了人才。同时，公司注重强化员工的创新意识，除对研发创新有突出贡献的员工给予重奖外，还定期颁发优秀员工奖、杰出贡献奖、优秀团队奖、技术创新奖、专利和合理化建议奖、节约奖等，较好地调动了员工的工作积极性和主动性。

6、核心技术保护措施

核心团队的高度稳定和忠诚，使公司成功实现了各项核心技术的保密。

在公司的发展壮大过程中，自主研发的技术起到了非常重要的作用，部分关键技术已经达到或超过国际先进水平。公司一方面通过申请专利保护公司的知识产权，另一方面，对于涉及核心配方等高度机密技术，公司并未申请专利，另行采取专门的保密措施。

公司制定了《技术保密制度》，并与公司的相关员工签署了技术保密协议。在与公司合作的研究机构签订的研究开发协议中，明确规定双方负有保密义务。本公司承认技术人员的工作贡献，对核心技术的开发人员予以较高薪酬，在保密协议中约定公司须向相关人员支付一定的技术保密酬劳。对涉及技术机密的有关文件、合同、数据等资料均由专人分类保管，并配备保密设施，资料的复印、调用均履行严格的程序。公司对关键流程进行工艺分割，对每段工艺由不同人员负责，以防止技术整体泄密。

（十二）发行人技术团队和高管团队的创新意识的具体表现

公司管理层注重创新意识的培养，注重通过提升创新能力来带动企业的持续成长。公司技术团队和高管团队的创新意识主要体现在橡胶配方的设计、骨架涂层材料的设计和装备工艺的提高等方面，具体表现如下：

1、公司是国内较早使用二元乙丙胶制造耐高温输送带的企业。公司通过技术攻关解决了二元乙丙胶的粘合力难题，使二元乙丙胶的优异耐热性能得到充分的发挥，大大提高了输送带的耐热性、抗龟裂性，其中，TNG 型 EP 耐高温输送带在推向市场初期，其平均使用寿命达到行业其他同类产品的 2-4 倍，目前一般情况下仍超出一倍左右，为耐高温输送带的用户创造了价值。

2、公司在 2000 年便提出 EP—高模低缩帆布开发设想，并以此为骨架材料生产 TNG 型 EP 耐高温输送带。该产品被列为国家级火炬计划项目，获得了国家科学技术部中小型企业技术创新基金支持及“江苏省高新技术产品”称号。

3、公司研发的煤矿用高性能叠层阻燃输送带填补了国内空白，是输送带行业的重大发明。公司经过长期研发，通过对 EP 帆布进行独特浸渍阻燃处理的同时，对粘贴胶进行独特的设计和处理，同时又在覆盖胶设计中引入特制的热塑性材料，从而创造性地赋予 EP 帆布高阻燃性能，实现了叠层带的高强度、耐磨损、防撕裂和阻燃性能的完美结合，实现了叠层阻燃带在煤矿井下的安全应用，其过煤量根据不同的工况条件可达普通整芯带的 2-3 倍，且能显著改善井下输送带的作业状态。

4、公司是国内较早采用芳纶短纤维技术用于覆盖胶防撕裂配方的企业。在具有特高强力的新型材料—芳纶纤维问世后，公司成功将芳纶短纤维运用到输送带工作面覆盖胶配方，将芳纶短纤维的特高强力 and 覆盖橡胶本身的高弹性、高强度结合，可以大大延缓工作面覆盖胶的开裂、磨损，使用寿命比原有产品提高 1-3 倍，明显降低了用户的输送成本。

5、公司高度重视材料研究工作。公司密切关注橡胶行业的前沿技术和轮胎等橡胶制品专业领域中的前沿技术进展，研究这些技术在输送带行业中嫁接的可行性，实现输送带品质的改进。同时，公司还注重其他辅助材料特性的研究。同种材料出自于不同的厂家、不同的季节，其性能会存在细致的差别，这些细致的差别可能导致产品性能的明显差异。2006 年，公司与北京化工大学成立了输送带技术研发中心，建立各种材料的性能特征数据库，为公司的配方设计提供有力的支持。

6、公司技术质量部门制定了优于国家标准的公司质量标准体系，保持公司产品的高级别差异化。

7、公司提出设计思路、设备使用参数和验收标准，由桂林橡胶工业新技术开发实业总公司为主、公司为协作单位开发成功双系统宽幅胶片挤出生产线，该胶片挤出生产线填补了国内空白。

8、公司使用新型钢丝绳初张力控制装置对钢丝绳芯生产线进行改造，解决了一直困扰业内钢丝绳初张力不均衡问题，提高了产品质量的稳定性。目前尚未发现国内其他输送带生产企业使用相同的装置。

9、公司自行设计使用了新型钢丝绳分疏器，减少了对钢丝绳镀锌层的磨擦，大大提高了产品质量的可靠性，提高了钢丝绳与橡胶的粘合力（由于该装备的改进，钢丝绳的抽出粘合强度提高了 15%）。

10、区别于压力控制硫化装置，公司较早在输送带硫化工艺中使用了以温度控制硫化的新型控制装置，大大提高了输送带表面的综合物理机械性能，从而改善了工作面的耐磨、耐老化及整体胶带的结合性能。

第七节 同业竞争与关联交易

一、同业竞争

（一）同业竞争情况

本公司控股股东、实际控制人包志方先生除投资本公司外，未投资其他企业，与本公司之间不存在同业竞争。

（二）有关避免同业竞争的承诺

包志方先生已出具了《避免同业竞争承诺函》，其主要内容如下：

“本人除投资宝通带业外，未有其他控股或参股的企业；宝通带业目前不存在同业竞争情形。

本人保证不利用控股股东及/或实际控制人的地位损害宝通带业及宝通带业其他股东的利益；在作为宝通带业的控股股东及/或实际控制人期间，本人保证本人及全资子公司、控股子公司和实际控制的公司不在中国境内外以任何形式直接或间接从事与宝通带业主营业务或者主营产品相竞争或者构成竞争威胁的业务活动，包括不在中国境内外投资、收购、兼并与宝通带业主营业务或者主要产品相同或者相似的公司、企业或者其他经济组织。

本人保证不为自己或者他人谋取属于宝通带业的商业机会，自营或者为他人经营与宝通带业同类的业务。

上述承诺在本人作为宝通带业控股股东及/或实际控制人期间内持续有效，且不可撤销。”

二、关联交易

（一）关联方与关联关系

1、发行人控股股东及持股5%以上的主要股东

序号	股 东 名 称	持股数量（股）	持股比例（%）
1	包志方	15,512,625	41.367
2	世纪导航投资有限公司 (Future Leader Holdings Limited)	10,116,750	26.978
3	江阴市金纬投资有限公司	2,839,500	7.572
4	陈 勇	2,360,625	6.295
5	陶小明	2,360,625	6.295
6	唐 宇	2,360,625	6.295
	合 计	35,550,750	94.802

2、发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业

公司控股股东及实际控制人包志方先生除控股本公司外，无其他控股企业。

3、发行人控股、参股、合营、联营企业

截至本招股说明书签署日，公司没有控股、参股、合营、联营企业。

4、发行人自然人关联方

公司主要投资者个人，董事、监事、高级管理人员和其他核心人员，以及上述人员关系密切的家庭成员均为公司自然人关联方。公司董事、监事、高级管理人员（含主要投资者个人，其均为公司董事或高级管理人员）及其在关联方的任职情况详见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员”的相关内容。

5、自然人关联方曾经控股或有重大影响的企业

报告期内，本公司自然人关联方曾经控股或有重大影响的企业为无锡市台宝贸易有限公司（简称“台宝贸易”）。

（1）台宝贸易的设立

台宝贸易成立于2002年12月13日，注册资本为100万元，法定代表人：雷祥秀，《企业法人营业执照》注册号：3202132103203，经营范围：化工产品 & 原料（不含危险品）、普通机械、纺织品、五金、百货的销售。

台宝贸易成立时股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	雷祥秀	83	83%
2	陈 勇	5	5%
3	陶小明	5	5%
4	唐 宇	5	5%
5	张敏智	2	2%
	合 计	100	100%

上述出资经无锡梁溪会计师事务所有限公司出具的《验资报告》（锡梁会师内验字[2002]第 1781 号）验证确认。

（2）台宝贸易的股权转让

①2008 年 7 月 29 日，雷祥秀、陶小明、陈勇及张敏智分别与李钦光签订《股权转让协议》，雷祥秀、陈勇、陶小明、张敏智将其分别持有的台宝贸易 83%、5%、5%、2%的股权按 276.22 万元、16.64 万元、16.64 万元、6.66 万元的价格转让给李钦光。同日，唐宇与李志豪签订《股权转让协议》，唐宇将其持有的台宝贸易 5%的股权按 16.64 万元的价格转让给李志豪。前述股权转让价格的确定依据为台宝贸易截止 2008 年 6 月 30 日的账面净资产值。

②2008 年 7 月 29 日，台宝贸易股东会通过新的公司章程，免去雷祥秀执行董事职务，选举李钦光为执行董事，免去王宏监事职务，选举李志豪为监事。

③2008 年 8 月 11 日，台宝贸易在无锡工商局完成本次股权转让的相关工商变更登记，并获换发《企业法人营业执照》（注册号：320213000036746）。本次股权转让完成后，台宝贸易股权结构变更为：李钦光持有 95%股权，李志豪持有 5%股权。

本次股权转让的主要原因是：

股权转让前，台宝贸易控股股东雷祥秀为发行人控股股东及实际控制人包志方先生的配偶，台宝贸易的其余股东均为发行人的股东，同时担任发行人的董事或高级管理人员，台宝贸易与发行人之间的交易为关联交易。发行人启动公开发行股票并上市计划后，为减少和规范关联交易，上述关联人将其持有的台宝贸易的全部股权转让给无关联第三方后，台宝贸易与发行人之间不再存在关联关系，发行人因此有效减少了关联交易。

（3）台宝贸易主要业务及演变

根据台宝贸易历次获发的《企业法人营业执照》，台宝贸易的经营范围为化工产品及其原料(不含危险品)、普通机械、纺织品、五金、百货的销售。2008年8月股权变更前，台宝贸易一直从事化工产品及其原料的销售业务。

（4）台宝贸易现有股东与发行人及其股东的关系

①台宝贸易现有股东的基本情况

2008年8月股权转让后，台宝贸易现有股东为李钦光和李志豪，基本情况如下：

李钦光，住址为江苏省无锡市南长区沁园新村3号504室，身份证编码为320203195904030956，中国国籍，持有台宝贸易95%股份。

李志豪，住址为江苏省无锡市南长区沁园新村3号504室，身份证编码为320203198502191216，中国国籍，持有台宝贸易5%股份。

李钦光与李志豪为父子关系。

②台宝贸易现有股东与发行人及其股东的关系

根据发行人及其股东(包志方、陈勇、陶小明、唐宇、张敏智、世纪导航、金纬投资及三松五金)的确认，前述各方与李钦光及李志豪之间不存在关联关系，亦不存在通过委托、信托方式由李钦光及李志豪代为持有台宝贸易股权的情形。

李钦光及李志豪亦确认与发行人、发行人股东及雷祥秀之间均不存在关联关系；除以自己名义持有台宝贸易股权外，不存在接受他人委托或委托他人持有台宝贸易股权的情形，包括但不限于通过委托持股、信托持股等方式代他人或委托他人持有股权。

（二）关联交易

1、经常性关联交易

报告期内，公司向台宝贸易采购了部分帆布。具体情况如下：

项 目	2008 年 1 月 1 日 -2009 年 6 月 30 日	2007 年度	2006 年度
数量（公斤）	—	88,251	132,467
金额(万元)		238.81	371.91
平均价格 (元/公斤)		27.06	28.07
定价依据		不明显偏离公司同期或近期向非关联方采购同类商品的价格的情况下双方协商确定	
占同期帆布采购金额的比例		5.51%	12.36%

发行人 2006 年、2007 年向非关联方无锡太极实业股份有限公司采购类似型号帆布的具体情况如下：

项 目	2007 年度	2006 年度
数量（公斤）	245,363	332,866
金额(万元)	635.43	874.31
平均采购价格（元/公斤）	25.90	26.27

由上表可知，虽然 2006 年、2007 年发行人向台宝贸易采购帆布的平均采购价格略高于其向太极集团采购帆布的平均价格（平均高 5%左右），但考虑到存在采购时间不一致（帆布价格在不同时间会有所波动）、采购批量大小有别（采购批量达到一定规模后采购价格会有所优惠）等影响采购价格因素，该价格波动在正常范围之内，未出现明显偏离。

上述关联交易发生时，公司当时有效的《公司章程》并未对关联交易的决策权限和程序等作出明确规定，公司向台宝贸易采购帆布已履行了公司当时规定的采购程序。2009 年 7 月 23 日，公司召开的 2009 年第一次临时股东大会在关联股东回避的情况下审议通过了《关于公司近三年又一期关联交易情况说明的议案》。

股份公司设立后，公司已在《公司章程》中对关联交易决策权力和程序、关联股东或利益冲突的董事在关联交易表决中的回避制度等作出了规定，同时，公司制定并通过了《关联交易决策制度》，对公司关联交易的决策权限、决策程序、回避制度等作出了进一步的细化规定。

2、偶发性关联交易

报告期内，公司控股股东及实际控制人包志方先生及其配偶为公司部分银行借款提供无偿担保，具体情况如下：

序号	借款银行名称	借款金额(万元)	担保期限	担保方式
1	中国银行无锡锡山支行	1,500	2007.10.16-2008.10.21	连带责任担保
2	中国银行无锡锡山支行	1,500	2008.10.6-2011.10.5	连带责任担保

上述关联交易占公司同期采购金额的比重较小，对公司财务状况和经营成果未产生重大影响。

除此之外，报告期内，公司不存在其他关联交易，包括业务与技术依赖外国股东、与外国股东发生关联交易及与外国股东签订市场分割协议等。

3、其他交易

2008年8月股权转让完成后，台宝贸易与发行人已不存在关联关系。但本着谨慎性原则，发行人参照关联交易披露的标准，将其2008年及2009年1-6月与台宝贸易发生的交易情况列示如下：

(1) 2008年公司和台宝贸易交易情况

项 目	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业成本 比重	金额占同类 交易比重	采购单价(万 元/吨)	定价政 策
天然橡胶	21 吨	22.3	0.11%	1.62%	1.06	市价
辅料促进剂	4 吨	5.44	0.03%	3.71%	1.36	市价
辅料防老剂	8 吨	18.11	0.09%	7.2%	2.26	市价
合 计	-	45.86	0.23%	-	-	

上表所列天然橡胶采购发生于2008年11月22日，同期本公司向海口嘉林贸易有限公司采购同型号天然橡胶21吨，单价为1.12万元/吨。2008年11月-12月，公司总共采购的促进剂、防老剂数量分别为12吨和17吨（含向台宝贸易采购），平均单价分别为1.35万元/吨和1.96万元/吨。

作为辅料的促进剂和防老剂，规格型号较多，输送带生产企业一般根据不同的产品特性选用不同规格、不同性能的促进剂和防老剂。和轮胎企业不同，输送带生产企业一般通过贸易商采购该类辅料（橡胶行业中仅轮胎企业由于需求量大，可以向生产厂家直接进货），由于台宝贸易于2008年下半年取得了部分防

老剂和促进剂厂家的区域代理权，获得了稳定的进货渠道，所以在 2008 年 11-12 月份，公司向其采购了部分促进剂和防老剂。促进剂、防老剂规格较多，单价差别较大。由于公司向台宝贸易采购的防老剂规格较高、品质较好，所以单价略高于公司采购的防老剂均价。

（2）2009 年 1-6 月公司和台宝贸易交易情况

项 目	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业成 本比重	金额占同类 型交易比重	采购单价(万 元/吨)	定价政 策
辅料促进剂	27.3	36.85	0.47%	73.45%	1.35	市价
辅料防老剂	28.8	57.3	0.73%	58.78%	1.99	市价
合 计	-	94.15	1.20%	-	-	

2008 年，公司和台宝贸易所发生交易的时间跨度较短（仅 2 个月），交易金额相对较小。2009 年 1-6 月发生交易的时间跨度较长，交易金额相对较大，占同类型交易比重和 2008 年相比增加较多。2009 年 1-6 月，公司采购的促进剂、防老剂数量分别为 37 吨和 52.8 吨，平均单价分别为 1.36 万元/吨和 1.85 万元/吨。2009 年 1-6 月，由于同样的原因（公司向台宝贸易采购的防老剂规格较高、品质较好），所以单价略微高于公司采购的防老剂均价。

截至 2008 年 12 月 31 日，公司因向台宝贸易采购而产生的应付账款余额为 27.56 万元，截至 2009 年 6 月 30 日该应付账款余额为 0 元。2009 年 7 月后，由于台宝贸易代理销售部分防老剂和促进剂的总额未达到生产厂家的考核目标，台宝贸易失去了原有的产品代理权，本公司至此不再向其采购上述产品及其他任何产品。

（三）发行人对关联交易决策权利与程序的规定

本公司在《公司章程》中对关联交易决策权力和程序、关联股东或利益冲突的董事在关联交易表决中的回避制度等作出了规定，其主要内容如下：

董事会关于关联交易的审批权限为：单笔交易金额或在 12 个月内累计交易金额在人民币 300 万元至 3,000 万元之间，或占公司最近一个会计年度经审计的净资产额的比例在 0.5%至 5%之间，但公司与其控股子公司的关联交易不在此限。超出董事会权限的关联交易应提交股东大会审议。

股东大会审议关联交易事项时，关联股东不参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数，其表决事项按扣除关联股东所持表决权后的二分之一以上通过有效。

董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足 3 人的，应将该事项提交股东大会审议。

此外，本公司制定了《关联交易决策制度》，对公司关联交易的决策权限、决策程序、回避制度等作出了进一步的细化规定。

（四）发行人关联交易履行程序情况及独立董事的意见

公司报告期内发生的关联交易严格履行了交易发生时《公司章程》规定的决策程序。

公司独立董事针对公司报告期内发生的关联交易进行了核查，并出具了相关意见，其主要内容为：“公司 2006 年度、2007 年度、2008 年度及 2009 年 1-6 月期间与关联方之间发生的关联交易遵循了平等、自愿、等价、有偿的原则，关联交易价格未偏离市场独立第三方的价格，不存在损害公司及其他股东利益的情况；该等关联交易并已履行公司当时有效的关联交易决策程序。2008 年起，公司未发生向关联方采购或销售等关联交易。”

第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员

一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介

(一) 董事

本公司董事会共有 9 名成员，其中 3 名为独立董事。公司董事由股东大会选举产生，任期 3 年，任期届满可连选连任，其中独立董事任期不得超过 6 年。公司董事简历如下：

包志方先生，中国国籍，无境外永久居留权，49 岁，大专学历。1976 年起任职于无锡市橡胶厂，1980 年至 1988 年在上海全国胶带测试中心进修、工作，1988 年至 1991 年在无锡市橡胶厂任供销科科员，1992 年至 2000 年历任无锡市橡胶厂供销科副科长、供销公司副经理、经理、厂长助理、副厂长，2000 年至 2008 年任无锡市宝通带业有限公司董事长兼总经理。现任无锡宝通带业股份有限公司董事长兼总经理。其担任发行人董事的任期为 2008 年 7 月-2011 年 7 月。包志方先生为中国橡胶工业协会胶管胶带分会副理事长，曾荣获“石油和化工优秀民营企业家”、“无锡市优秀青年企业家”、“无锡市新长征突击手”、“依靠职工办企业优秀经营者”等多项荣誉称号。

华督宇先生，美国国籍，47 岁，博士研究生学历。曾任职于上海交通大学、日本三菱商社、新加坡 IBM、美国新桥网络、思科等公司，现任阿尔卡特朗讯亚太区副总裁、世纪导航投资有限公司唯一董事、发行人董事。华督宇先生担任发行人董事的任期为 2008 年 7 月-2011 年 7 月。

陆建平先生，中国国籍，无境外永久居留权，46 岁，硕士研究生学历。曾任职无锡市委宣传部，江阴市委宣传部科长，江苏省江阴长山镇党政办主任、要塞镇副镇长，江苏申龙高科集团股份有限公司董事长兼总经理，江苏创源新材料有限公司董事长，江苏太白集团董事长，现任江阴市金纬投资有限公司董事长、天津海运股份有限公司董事、江苏长江商业银行股份有限公司董事及大新华物流控股有限公司总裁助理、发行人董事。陆建平先生担任发行人董事的任期为 2008

年 7 月-2011 年 7 月。

陈勇先生，中国国籍，无境外永久居留权，48 岁，大专学历。1978 年起任职于无锡市橡胶厂，曾任无锡市橡胶厂输送带车间主任。2000 年 12 月至 2008 年 5 月任无锡市宝通带业有限公司副总经理兼生产部部长。现任发行人董事、副总经理。陈勇先生担任发行人董事的任期为 2008 年 7 月-2011 年 7 月。

陶小明先生，中国国籍，无境外永久居留权，42 岁，橡胶专业中专学历。1986 年起任职于无锡市橡胶厂，曾任无锡市橡胶厂技术质量处处长。2000 年 12 月至 2008 年 5 月任无锡市宝通带业有限公司副总经理兼技质部部长，现任发行人董事、副总经理、技质部部长。陶小明先生担任发行人董事的任期为 2008 年 7 月-2011 年 7 月。

陶小明先生在无锡市橡胶厂工作期间，主持了荣获国家唯一优质产品银质奖的“聚酯线绳汽车 V 带项目”以及“耐高温窄 V 带开发项目”。在全面负责发行人技术质量工作期间，主持了“钢芯管型输送带”、“MT668 阻燃钢丝绳输送带”等新产品的研究开发项目，其主持的“织物芯耐高热输送带”、“超耐磨、防撕裂钢丝绳芯输送带”研发项目荣获“无锡市科技进步奖”，被评定为江苏省高新技术产品，并列入国家科技部火炬计划项目或获得火炬计划项目立项。陶小明先生还是发行人两个实用新型专利“一种管状钢丝绳输送带”、“一种耐烧灼、耐高温橡胶输送带”的设计人。陶小明先生曾被中国橡胶工业协会评为橡胶行业“优秀科技创新带头人”，为中国胶带行业技术专家组成员。

唐宇女士，中国国籍，无境外永久居留权，42 岁，大专学历。1986 年 7 月至 2000 年 11 月任职于无锡市橡胶厂销售科，2000 年 12 月至 2008 年 5 月任无锡市宝通带业有限公司总经理助理兼营销部部长，现任发行人董事、副总经理、营销部部长。唐宇女士担任发行人董事的任期为 2008 年 7 月-2011 年 7 月。

洪冬平先生，1969 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，40 岁，大学本科学历，中国注册会计师，注册资产评估师，中国注册税务师。曾任中国水产科学研究院淡水渔业研究中心财务处主办会计，无锡市市政设施管理处财务科会计，中美合资江阴桥光特种涂料有限公司总经理助理兼财务部经理，江苏无锡宝光会计师事务所资产评估部主任。现任江苏无锡宝光会计师事务所主任会计师、发行人独立董事。洪冬平先生担任发行人独立董事的任期为 2008 年 7 月-2011 年

7 月。

蓝发钦先生，中国国籍，无境外永久居留权，41 岁，博士研究生学历，教授、博士生导师。曾任职于华东师范大学经济系、华东师范大学商学院，历任教师、副院长，现任华东师范大学金融与统计学院副院长、成都华神集团股份有限公司独立董事、发行人独立董事。蓝发钦先生担任发行人独立董事的任期为 2008 年 7 月-2011 年 7 月。

周竹叶先生，中国国籍，无境外永久居留权，49 岁，大学本科学历，高级工程师，中国石油和化学工业协会副会长。曾任中国化学工业部生产综合司主任科员，中国化工部技术监督司副处长，国家石油和化学工业局政策法规司处长。现任中国石油和化学工业协会副会长、发行人独立董事。周竹叶先生担任发行人独立董事的任期为 2008 年 7 月-2011 年 7 月。

（二）监事

本公司监事会由 3 名监事组成，其中 2 名监事由股东大会选举产生，1 名监事由职工民主选举产生。监事任期 3 年，任期届满可连选连任。本公司监事简历如下：

吴银松先生，中国国籍，无境外永久居留权，30 岁，中专学历。曾任无锡市橡胶厂销售科营销经理，现任本发行人监事会主席、营销部副部长，监事任期为 2008 年 7 月-2011 年 7 月。

丁晶女士，中国国籍，无境外永久居留权，33 岁，中专学历。1995 年起任职于无锡市橡胶厂，2003 年至 2008 年担任无锡市宝通带业有限公司技质部品质管理专员，现任发行人监事，监事任期为 2008 年 7 月-2011 年 7 月。

周莉女士，中国国籍，无境外永久居留权，36 岁，中技学历。现任发行人监事（职工监事）、输送带车间主任、工会副主席，监事任期为 2008 年 7 月-2011 年 7 月。

（三）高级管理人员

包志方先生，本公司总经理，其简历同前。任期为 2008 年 7 月-2011 年 7 月。

陈勇先生，本公司副总经理，其简历同前。任期为 2008 年 7 月-2011 年 7 月。

陶小明先生，本公司副总经理，其简历同前。任期为 2008 年 7 月-2011 年 7 月。

唐宇女士，本公司副总经理，其简历同前。任期为 2008 年 7 月-2011 年 7 月。

陈希先生，中国国籍，无境外永久居留权，28 岁，大学本科学历。2004 年至 2005 年任职于无锡太湖传媒文化投资有限公司，2006 年至 2008 年任职于无锡市宝通带业有限公司，现任发行人董事会秘书，任期为 2008 年 7 月-2011 年 7 月。

张敏智先生，中国国籍，无境外永久居留权，32 岁，大学本科学历。1999 年起任职于无锡市橡胶厂财务科，2001 年至 2008 年任无锡市宝通带业有限公司财务主管、财务负责人，现任发行人财务负责人，任期为 2008 年 7 月-2011 年 7 月。

（四）其他核心人员

本公司其他核心人员均为核心技术人员，具体如下：

陶小明先生，其简历同前。

贾剑民先生，原名贾剑珉，中国国籍，无境外永久居留权，51 岁，大学本科学历，工程师。曾任北京橡胶工业研究设计院研究员、上海新光化工厂技术开发部经理、葛洲坝粘合剂开发总公司副总工程师、神华集团神东公司技术顾问、安徽天地人橡胶集团总工程师、青岛橡六集团输送带厂负责人、无锡太极实业有限公司技术顾问，现任发行人首席技术专家。贾剑民先生拥有多项输送带领域的国家专利，先后发表输送带等领域的学术论文 30 余篇，为《橡胶工业》杂志荣誉编委。

吴建国先生，中国国籍，无境外永久居留权，39 岁，大专学历。曾任无锡市橡胶厂胶管车间技术员、技术质量处理化室研究员，2000 年至 2008 年担任无锡市宝通带业有限公司技质部理化分析室主管、技质部部长助理，现任发行人技质部副部长。吴建国先生在本公司工作期间，全面负责公司所有原材料的检验验收工作，参与了“织物芯耐高温输送带”、“超耐磨、防撕裂钢丝绳芯输送带”、“钢芯管型输送带”、“低盐低卤环保型阻燃输送带”、“MT668 阻燃钢丝绳输送带”、“MT830 煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带”等重要产品研发项目，同时参与了本公司主要产品耐高温输送带、耐热输送带、钢丝绳输送带、管状输送带、普通

输送带、耐磨输送带、阻燃输送带的研制、开发及配方改进项目。

郑培根先生，中国国籍，无境外永久居留权，53岁，中专学历。曾任无锡市橡胶厂输送带车间技术员、产品责任工程师，2000年至2008年担任无锡市宝通带业有限公司技质部工艺主管，现任本公司质量总监。郑培根先生在无锡市橡胶厂工作期间，1993年主持的“薄型超薄型输送带研发项目”获化工部科学进步三等奖；1995年参与的“高强度输送带”研发项目获无锡市石化局技术进步优秀项目，同年其主持的“输送带车间新产品开发质量管理小组”被中国化工质量管理协会评为“全国化工优秀质量管理小组”称号。在本公司工作期间，参与了“织物芯耐高温输送带”、“超耐磨、防撕裂钢丝绳芯输送带”、“低盐低卤环保型阻燃输送带”的研发工作，同时利用技术工艺专长，对公司各类产品的加工工艺进行不断的改进性研究，通过实际考证取得了显著成效。

曹晖先生，中国国籍，无境外永久居留权，35岁，大专学历。曾任无锡市橡胶厂胶管车间技术员、无锡市格林爱立特三角带有限公司技术主管，2004年至2008年担任无锡市宝通带业有限公司理化分析中心检测员，现任发行人理化分析中心主管。

1995年至1999年，曹晖先生在无锡市橡胶厂参与了钢丝缠绕胶管的开发和耐酸耐碱橡胶软管工艺的改良项目；2000年至2004年，在格林爱立特三角带有限公司参与了工程隧道止水带的开发研制，并负责生产中的技术管理工作；2004年至2009年，参与了发行人主要产品耐高温输送带、耐热输送带、钢丝绳输送带、管状输送带、普通输送带、耐磨输送带、阻燃输送带等研制、开发及配方改进项目。

阚世交先生，中国国籍，无境外永久居留权，27岁，大专学历。2004年加入无锡市宝通带业有限公司，现任发行人技质部开发工程师。阚世交先生先后参与了公司“耐热钢丝绳覆盖胶开发”、“钢丝绳芯胶改良”、“MT668阻燃钢丝绳输送带设计开发”、“MT830煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带研发”等项目工作。

（五）董事、监事的提名和选聘情况

1、董事的提名和选聘情况

公司于2008年6月15日召开了创立大会暨第一次股东大会，选举了股份公

司第一届董事会。本届董事包志方、华督宇、陆建平、陈勇、陶小明、唐宇、洪冬平、蓝发钦、周竹叶均由股份公司筹委会提名。其中洪冬平、蓝发钦、周竹叶为公司独立董事。

2、监事的提名和选聘情况

公司于2008年6月15日召开了创立大会暨第一次股东大会，选举了股份公司第一届监事会。本届监事吴银松、丁晶由股份公司筹委会提名，周莉由公司职工代表选举产生。

二、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属持股情况

（一）董事、监事高级管理人员与其他核心人员持股情况

序号	股东名称	持股数（万股）	持股比例（%）	所任职务
1	包志方	1,551.2625	41.367	董事长兼总经理
2	陈勇	236.0625	6.295	董事、副总经理
3	陶小明	236.0625	6.295	董事、副总经理
4	唐宇	236.0625	6.295	董事、副总经理
5	张敏智	101.1750	2.698	财务负责人
	合 计	2,360.625	62.950	

（二）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员近三年持股变化情况

序号	股东姓名	2006年12月31日		2007年12月31日		2008年12月31日	
		出资额（万元）	出资比例（%）	出资额（万元）	出资比例（%）	持股数（万股）	持股比例（%）
1	包志方	530.00	53.00	530.00	53.00	1,551.2625	41.367
2	陈勇	50.00	5.00	50.00	5.00	236.0625	6.295
3	陶小明	50.00	5.00	50.00	5.00	236.0625	6.295
4	唐宇	50.00	5.00	50.00	5.00	236.0625	6.295
5	张敏智	20.00	2.00	20.00	2.00	101.1750	2.698
	合 计	700.00	70.00	700.00	70.00	2,360.625	62.950

以上人员所持公司股份无任何质押或冻结的情况。

（三）董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的近亲属持股及变动情况

截至本招股说明书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的近亲属未持有本公司股份。

三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的其他对外投资情况

截至本招股说明书签署日，本公司董事、高级管理人员包志方、陈勇、陶小明、唐宇、张敏智除持有本公司股权外，不存在其他对外投资。

本公司董事华督宇先生持有本公司股东世纪导航投资有限公司（Future Leader Holdings Limited）100%的股权；董事陆建平先生持有本公司股东江阴市金纬投资有限公司 60%的股权。上述投资均与发行人不存在利益冲突。

本公司其他董事、监事、高级管理人员和其他核心人员均不存在其他对外投资。

四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬情况

姓 名	在公司担任职务	2008 年薪酬（万元）
包志方	董事长兼总经理	8.06
华督宇	董 事	未在本公司领薪
陆建平	董 事	未在本公司领薪
陈 勇	董事、副总经理	5.95
陶小明	董事、副总经理	5.95
唐 宇	董事、副总经理	5.95
洪冬平	独立董事	2.00
蓝发钦	独立董事	2.00
周竹叶	独立董事	2.00
张敏智	财务负责人	4.94
陈 希	董事会秘书	4.36

公司独立董事由本公司给予津贴，2009 年津贴为每人 5.00 万元。除以上薪酬和津贴以外，公司的董事、监事、高级管理人员和其他核心人员未安排退休金

计划及其它待遇，本公司董事、监事、高级管理人员以及核心技术人员未有在关联企业领薪的情形。

五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况

姓 名	兼 职 单 位	兼职职位	兼职单位和 本公司的关系
华督宇	阿尔卡特朗讯亚太区	副总裁	无
	世纪导航投资有限公司（Future Leader Holdings Limited）（外资）	董 事	本公司股东
陆建平	江阴市金纬投资有限公司	执行董事	本公司股东
	天津海运股份有限公司	董 事	无
	江苏长江商业银行股份有限公司	董 事	无
	大新华物流控股有限公司	总裁助理	无
洪冬平	无锡宝光会计师事务所有限公司	主任会计师	无
蓝发钦	华东师范大学金融与统计学院	副院长	无
	成都华神集团股份有限公司	独立董事	无
周竹叶	中国石油和化学工业协会	副会长	无

除上述人员外，发行人其他董事、监事、高级管理人员及其他核心人员就不存在兼职情况作出如下声明：本人除担任宝通带业职务外，未在其他企业担任董事、监事、高级管理人员及其他任何职务。

六、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间的亲属关系

公司董事长兼总经理包志方先生与公司董事会秘书陈希为舅甥关系。公司董事华督宇为包志方的嫂子的弟弟。除此之外，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员之间不存在配偶关系及三代以内直系或旁系亲属关系。

七、公司与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员协议签订情况

在公司担任行政职务的董事、监事、公司高级管理人员和其他核心人员均与公司签订了《劳动合同》和《保密协议》，对双方的权利义务进行了约定。

八、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员作出的承诺以及履行情况

本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员就股票自愿锁定作出书面承诺，详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况 六、（七）本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定的承诺”。

本公司控股股东及实际控制人包志方先生就避免同业竞争和规范关联交易作出了书面承诺，详见本招股说明书“第七节 同业竞争和关联交易 一、（二）有关避免同业竞争的承诺”。

截至本招股说明书签署日，上述承诺履行情况良好。

九、董事、监事、高级管理人员的任职资格

公司董事、监事、高级管理人员均符合相关法律法规规定的任职资格。

十、董事、监事、高级管理人员近三年内的变动情况

（一）董事会成员的变动情况

1、股份公司设立之前，宝通有限董事会成员为包志方、陈勇、陶小明、唐宇，其中包志方为董事长。

2、2008年6月15日，发行人召开创立大会，成立了股份公司第一届董事会。董事会成员为：包志方、陈勇、陶小明、唐宇、华督宇、陆建平、周竹叶、洪冬平、蓝发钦，其中包志方为董事长，周竹叶、洪冬平、蓝发钦为独立董事。

3、股份公司设立以来，公司董事会成员未发生变动。

（二）监事会成员的变动情况

1、2006年1月至2008年1月，宝通有限监事会成员为杨鉴明、吴夏英。

2、2008年1月至2008年6月，宝通有限监事会成员为丁晶、吴银松。

3、2008年6月15日，发行人召开首次股东大会，成立了股份公司第一届监事会。监事会成员为：吴银松、丁晶、周莉，其中吴银松为监事会主席，周莉为

职工监事。

4、股份公司设立以来，公司监事会成员未发生变动。

（三）高级管理人员的变动情况

近三年内，除陈希先生在股份公司设立时被聘为本公司董事会秘书外，公司高级管理人员包志方、陈勇、陶小明、唐宇、张敏智等未发生任何变动。

第九节 公司治理

一、股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全情况

公司于 2008 年 6 月 15 日召开股份公司首次股东大会，审议通过了《公司章程》及《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《独立董事工作制度》、《关联交易决策制度》，选举产生了公司第一届董事会成员和第一届监事会中由股东代表出任的监事。

公司于 2008 年 6 月 16 日召开了第一届董事会第一次会议，选举产生了公司董事长，并聘任了公司总经理、副总经理、董事会秘书、财务负责人等高级管理人员。

公司于 2008 年 6 月 16 日召开了第一届监事会第一次会议，选举产生了公司监事会主席。

公司于 2009 年 3 月 8 日召开了第一届董事会第三次会议，审议通过了公司董事会下设战略委员会、提名委员会、审计委员会及薪酬与考核委员会的相关议案，选举产生了各专业委员会成员，并审议通过了《重大投资决策制度》、《重大财务决策制度》、《对外担保管理制度》和《内部审计制度》。

公司于 2009 年 3 月 28 日召开了 2008 年年度股东大会会议，审议通过了《关于董事会设立战略、审计、提名、薪酬与考核四个专门委员会的议案》及《对外担保管理制度》。

公司于 2009 年 7 月 8 日召开了第一届董事会第四次会议，审议通过了《关于制定公司首次公开发行股票并上市后所适用的〈无锡宝通带业股份有限公司章程（草案）〉及附件〈股东大会议事规则〉、〈董事会议事规则〉、〈监事会议事规则〉的议案》、《董事会秘书制度》、《募集资金管理制度》、《信息披露事务管理制度》。

公司于 2009 年 7 月 23 日召开了 2009 年第一次临时股东大会会议，审议通

过了《关于制定公司首次公开发行股票并上市后所适用的〈无锡宝通带业股份有限公司章程(草案)〉及附件〈股东大会议事规则〉、〈董事会议事规则〉、〈监事会议事规则〉的议案》、《募集资金管理制度》。

本公司法人治理结构建立及相关制度制定以来，公司股东大会、董事会、监事会、独立董事和董事会秘书一直依法规范运作履行职责，各项制度均得到严格贯彻执行，未出现任何违法、违规现象。本公司已建立起较为规范的法人治理结构。

二、股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的运行情况

(一) 股东大会制度的运行情况

股份公司自成立以来，历次股东大会在召集、表决事项、表决程序等方面均严格按照《公司法》、《公司章程》及《股东大会议事规则》的规定规范运作，维护了公司和股东的合法权益。

公司股东严格依法行使各项权利，承担应尽义务。公司股东大会对公司经营方针、投资计划、《公司章程》修改、董事、监事任免、利润分配、公司重要规章制度的建立等事项作出了相关决议，切实发挥了股东大会的作用。

(二) 董事会制度的运行情况

根据《公司章程》规定，公司设董事会，董事会对股东大会负责。本公司董事会由九名董事组成，其中包括三名独立董事。公司设董事长一人，董事长由董事会以全体董事的过半数选举产生。

公司成立至今，共召开了四次董事会会议，公司董事均严格按照《公司章程》和《董事会议事规则》的规定行使自己的权利和履行自己的义务。公司董事会除审议日常事项外，在公司内部管理机构设置、高管人员任免、基本管理制度的制订等方面依法行使了职权。

(三) 监事会制度的运行情况

根据《公司章程》规定，公司设监事会，由三名监事组成。其中二名监事由

股东大会选举产生；一名监事由职工代表大会选举产生。监事会设监事会主席一名，监事会主席不能履行职权时，由其指定一名监事代行其职权。

公司成立至今共召开了三次监事会，公司监事严格按照《公司章程》和《监事会议事规则》的规定行使自己的权利和履行自己的义务。公司监事会除审议日常事项外，依法行使了检查公司的财务、对董事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督等职权。

（四）独立董事制度的运行情况

本公司现有三名独立董事，由宝通有限董事会提名，并经 2008 年 6 月 15 日召开的股份公司首次股东大会审议通过产生。公司独立董事的提名与任职符合《公司章程》的规定，符合《中国证监会关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》所列的基本条件。

公司独立董事洪冬平先生、蓝发钦先生、周竹叶先生分别是来自财务、经济、化工方面的专家，自接受聘任以来，他们认真审阅了本公司审计报告、董事会报告等有关文件资料，并就高管人员任免、关联交易等事项发表了独立意见。此外，独立董事还在完善法人治理结构、制定公司发展战略、募集资金投资项目的可行性等方面都提出了公正、独立、有效的意见，有助于实现公司经营决策的科学性和公正性。

（五）董事会秘书制度的运行情况

公司于 2008 年 6 月 16 日召开了第一届董事会第一次会议，聘任陈希为董事会秘书。公司于 2009 年 7 月 8 日召开了第一届董事会第四次会议，审议通过了《董事会秘书制度》。

公司现任董事会秘书自被聘任以来，严格按照《公司章程》的有关规定开展工作，出席了公司历次董事会、股东大会，并亲自记录或安排其他人员记录会议发言；历次董事会、股东大会召开前，董事会秘书均按照《公司章程》的有关规定为独立董事及其他董事提供会议材料、会议通知等相关文件，较好地履行了《公司章程》规定的相关职责。董事会秘书在公司法人治理结构的完善、与中介机构的配合协调、与证券监管部门及有关政府主管部门的沟通协调、公司重大生产经营决策、主要管理制度的制定等方面亦发挥了重大作用。

三、审计委员会的设置、议事规则及运行情况

2009年3月8日，本公司召开第一届董事会第三次会议，审议通过了设立董事会战略委员会、提名委员会、审计委员会、薪酬与考核委员会的议案。该议案经2009年3月28日召开的股东大会审议通过后，各专门委员会正式成立。其中审计委员会由三名成员构成，分别为洪冬平（独立董事）、包志方和周竹叶（独立董事），其中洪冬平为主任委员。

公司制定的《审计委员会实施细则》规定了审计委员会的议事规则，具体如下：

“第十二条 审计委员会会议分为例会和临时会议，例会每年至少召开一次，临时会议由审计委员会委员提议召开。会议召开前七天须通知全体委员，会议由主任委员主持，主任委员不能出席时可委托其他一名委员（独立董事）主持。

第十三条 审计委员会会议应由三分之二以上的委员出席方可举行；每一名委员有一票的表决权；会议做出的决议，必须经全体委员的过半数通过。

第十四条 审计委员会会议表决方式为举手表决或投票表决；临时会议可以采取通讯表决的方式召开。

第十五条 审计委员会会议，必要时亦可邀请公司董事、监事及其他高级管理人员列席会议。

第十六条 如有必要，审计委员会可以聘请中介机构为其决策提供专业意见，费用由公司支付。

第十七条 审计委员会会议的召开程序、表决方式和会议通过的议案必须遵循有关法律、法规、公司章程及本办法的规定。

第十八条 审计委员会会议应当有记录，出席会议的委员应当在会议记录上签名；会议记录由公司董事会秘书保存。

第十九条 审计委员会会议通过的议案及表决结果，应以书面形式报公司董事会。

第二十条 出席会议的委员均对会议所议事项有保密义务，不得擅自披露有关信息。”

公司审计委员会自设立以来，严格按照《公司章程》、《审计委员会实施细则》的有关规定开展工作，能够有效地审查公司内控制度、重大关联交易等情况，并核对财务信息及其披露，同时监督公司的内部审计制度及其实施。2009年4月，审计委员会审议通过了《内部会计控制制度》，在完善公司法人治理结构、沟通内部审计与外部审计等方面发挥了积极作用。

四、发行人近三年内有关情况的声明

发行人近三年内不存在任何违法违规行为。

发行人近三年内不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用的情况。

发行人近三年内不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担保的情况。

五、发行人管理层对内部控制完整性、合理性和有效性的自我评估意见

本公司管理层认为：公司目前制定的管理制度基本涵盖了公司日常经营所涉及的各项业务类型、各部门和各岗位，主要控制程序基本完整、合理、有效。

随着国家法律法规的进一步完善和公司不断发展的需要，公司根据《公司法》、《证券法》、《会计法》、《企业会计准则》、《内部会计控制规范》及其他有关法律、法规和规章，并结合公司的实际情况，逐步建立健全了公司内部控制制度，相关制度的设计和规定合理，经济业务的处理有明确的授权和审核程序，相关部门和人员严格遵循各项制度。目前公司的内控制度较为完整、合理并能得到有效执行，较好地满足了公司经营管理和业务发展的需要。

六、注册会计师对发行人内部控制的鉴证意见

发行人注册会计师江苏天衡会计师事务所有限公司对发行人内部控制的建立健全情况及其有效性出具了《内部控制审核报告》（天衡专字[2009]325号），该审核报告认为：发行人按照财政部《内部会计控制基本规范》及相关规范制定的各项内部控制制度、措施于2009年6月30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。

七、发行人近三年对外投资、担保事项的政策及执行情况

（一）发行人对外投资、担保的政策及制度安排

1、对外投资政策及制度安排

公司于 2009 年 3 月 8 日召开的第一届董事会第三次会议审议通过了《重大投资决策制度》。

《重大投资决策制度》对公司重大投资决策应遵循的原则、投资决策权限及批准程序、投资项目的实施与管理等方面做了详尽的规定，其中投资决策权限及批准程序主要如下：

“第十二条 单笔 500 万元以下，累计不超过 1,500 万元对内投资项目由公司总经理或总经理办公会负责审批。

总经理或总经理办公会审批按下列程序进行：

公司相关职能部门将包括投资项目的基本情况、可行性分析等在内的投资方案及方案建议报公司总经理，由总经理或总经理办公会审议批准并责成相关部门负责组织实施该投资项目。

第十三条 单笔超过 500 万元，累计不超过最近一期经审计的净资产 30%的对内投资以及占公司最近一期经审计的净资产 30%以下的对外投资，由公司董事会负责审批。公司董事会可在适当权限内授权公司董事长行使部分决策权。

董事会审议批准按下列程序进行：

公司相关职能部门将有关投资项目的的基本情况以书面形式向公司总经理报告，由总经理或总经理办公会议对该投资项目的必要性、合理性进行审查，并负责投资方案的前期拟定、可行性分析与评估等调研工作，提出具体的财务预案；总经理向董事会提交投资方案及方案的建议说明，由董事会负责组织专家委员会对投资方案进行评审并交由董事会审议通过后责成总经理负责组织具体实施；同时应将上述情况及该投资项目的实施结果报公司股东大会备案。

第十四条 拟投资总额（包括对内和对外投资）超过公司最近一期经审计净

资产值的 30%时，该项投资须报经公司股东大会审议批准。具体程序如下：

公司相关职能部门对该投资项目进行可行性分析与评估等并对投资方案进行前期拟定，提出具体的财务预案报公司总经理或总经理办公会议批准；总经理批准后，将投资方案及方案的建议说明报公司董事会审议，董事会审议通过后报经公司股东大会批准。股东大会批准后责成董事会交由总经理负责组织具体实施。

第十五条 涉及关联交易项目的投资其决策权限与程序还须遵守《关联交易决策制度》的规定。

第十六条 凡纳入公司年度投资计划的投资项目，经股东大会决定后，原则上不再单项决策和审批，变更年度投资计划内容和年度投资计划外的投资项目，必须按照公司投资决策权限和审批权限逐项审批。”

2、对外担保政策及制度安排

公司于 2009 年 3 月 8 日召开的第一届董事会第三次会议，审议通过了《对外担保管理制度》，该制度并于 2009 年 3 月 28 日获得公司 2008 年度股东大会审议通过。

《对外担保管理制度》在担保原则、担保审批管理、担保合同订立、担保风险管理及责任追究制度等方面均进行了严格规范，其中担保审批管理的具体内容如下：

“第十条 公司如为对方单位向银行借款提供担保，应由对方单位提出申请，并提供如下相关材料：

- （一）被担保人的基本情况、财务状况、资信情况、还款能力等情况；
- （二）被担保人现有银行借款及担保的情况；
- （三）本项担保的银行借款的金额、品种、期限、用途、预期经济效果；
- （四）本项担保的银行借款的还款资金来源；
- （五）其他与借款担保有关的能够影响公司做出是否提供担保的事项。

公司如为其他债务提供的担保，涉及资产评估的，须由具有专业资质的资产

评估公司出具相关资产评估报告，其余事项可参照本条规定执行。

第十一条 应由股东大会审批的对外担保, 必须经董事会审议通过后, 方可提交股东大会审批。须经股东大会审批的对外担保, 包括但不限于下列情形:

(一) 公司及其控股子公司的对外担保总额, 超过最近一期经审计净资产 50% 以后提供的任何担保;

(二) 公司的对外担保总额, 达到或超过最近一期经审计总资产的 30% 以后提供的任何担保;

(三) 为资产负债率超过 70% 的担保对象提供的担保;

(四) 单笔担保额超过最近一期经审计净资产 10% 的担保;

(五) 对股东、实际控制人及其关联方提供的担保。

公司股东大会或者董事会就担保事项做出决议时, 与该担保事项有利害关系的股东或者董事应当回避表决。”

(二) 发行人对外投资、担保政策的执行情况

自《重大投资决策制度》和《对外担保管理制度》实施以来, 发行人执行情况良好。截至本招股说明书签署日, 发行人无对外担保事项; 对于投资金额超过 500 万元的募集资金投资项目——《年产 600 万平方米煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带技术改造项目》(拟投资额为 20,620 万元), 发行人已按照《重大投资决策制度》规定的审批程序, 报经公司董事会审议和股东大会批准。

八、发行人投资者权益保护的情况

发行人依法制定了《公司章程》、《关联交易决策制度》、《信息披露事务管理制度》(上市后实施) 等一系列旨在保障投资者依法享有获取公司信息、享有资产收益、参与重大决策和选择管理者等权利的规章、制度。

(一) 《公司章程》的有关规定

“第三十二条 公司股东享有下列权利:

(一) 依照其所持有的股份份额获得股利和其他形式的利益分配;

（二）依法请求召开、自行召集和主持、参加（或者委派股东代理人参加）股东大会，并行使相应的表决权；

（三）对公司的经营进行监督，提出建议或者质询；

（四）依照法律、行政法规及本章程的规定转让、赠与或质押其所持有的股份；

（五）查阅本章程、股东名册、公司债券存根、股东大会会议记录、董事会会议决议、监事会会议决议、财务会计报告；

（六）公司终止或者清算时，按其所持有的股份份额参加公司剩余财产的分配；

（七）对股东大会作出的公司合并、分立决议持异议时股东，要求公司收购所持有的股份；

（八）法律、行政法规、部门规章或本章程规定的其他权利。

第三十三条 股东提出查阅前条所述有关信息或者索取资料的，应当向公司提供证明其持有公司股份的种类以及持股数量的书面文件，公司经核实股东身份后按照股东的要求予以提供。”

“第四十条 股东大会是公司的权力机构，依法行使下列职权：

（一）决定公司的经营方针和投资计划；

（二）选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项；

（三）审议批准董事会的报告；

（四）审议批准监事会报告；

（五）审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；

（六）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；

（七）对公司增加或者减少注册资本作出决议；

（八）对发行公司债券作出决议；

（九）对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议；

（十）修改本章程；

（十一）对公司聘用、解聘会计师事务所作出决议；

（十二）审议批准以下对外担保事项：

1、公司及公司控股子公司的对外担保总额,达到或超过最近一期经审计净资产的 50%以后提供的任何担保；

2、公司的对外担保总额,达到或超过最近一期经审计总资产的 30%以后提供的任何担保；

3、为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保；

4、单笔担保额超过最近一期经审计净资产 10%的担保；

5、对股东、实际控制人及其关联方提供的担保。

（十三）审议公司在一年内购买、出售重大资产超过公司最近一期经审计总资产 30%的事项；

（十四）审议批准变更募集资金用途事项；

（十五）审议股权激励计划；

（十六）审议法律、行政法规、部门规章或本章程规定应当由股东大会决定的其他事项。

上述股东大会的职权不得通过授权的形式由董事会或其他机构和个人代为行使。”

（二）《关联交易决策制度》的有关规定

“第十三条 公司与关联自然人发生的交易金额在 30 万元以上的关联交易，公司与关联法人发生的交易金额在人民币 300 万元且占公司最近经审计净资产值 0.5%以上的关联交易，需提交董事会审议。

第十四条 公司与关联人发生的交易金额在人民币 3000 万元以上且占公司最近经审计净资产值 5%以上的关联交易，需提交股东大会审议。

第十五条 公司为关联人提供担保的，不论数额大小，均应当在董事会审议通过提交股东大会审议。

公司为持有本公司 5%以下股份的股东提供担保的，参照前款的规定执行，有关股东应当在股东大会上回避表决。”

（三）《信息披露事务管理制度》的有关规定

“第三条 公司遵循信息披露义务人应当真实、准确、完整、及时、公平地披露信息，不得有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的原则，向所有投资者公开披露信息。

第四条 公司的董事、监事、高级管理人员应当忠实、勤勉地履行职责，保证披露信息的真实、准确、完整、及时、公平。

第五条 公司及其他信息披露义务人依法披露信息，应当将公告文稿和相关备查文件报送证券交易所登记，并在中国证监会指定的媒体发布。

信息披露义务人在公司网站及其他媒体发布信息的时间不得先于指定媒体，不得以新闻发布或者答记者问等任何形式代替应当履行的报告、公告义务，不得以定期报告形式代替应当履行的临时报告义务。

信息披露义务人应当将信息披露公告文稿和相关备查文件报送公司注册地证监局，并置备于公司住所供社会公众查阅。

信息披露文件应当采用中文文本。同时采用外文文本的，信息披露义务人应当保证两种文本的内容一致。两种文本发生歧义时，以中文文本为准。”

第十节 财务会计信息与管理层分析

本公司聘请江苏天衡会计师事务所有限公司对本公司财务报表进行了审计，包括 2009 年 6 月 30 日、2008 年 12 月 31 日、2007 年 12 月 31 日、2006 年 12 月 31 日的资产负债表，2009 年 1-6 月、2008 年度、2007 年度、2006 年度的利润表，2009 年 1-6 月、2008 年度、2007 年度、2006 年度股东权益变动表和 2009 年 1-6 月、2008 年度、2007 年度、2006 年度现金流量表以及财务报表附注。注册会计师已出具了标准无保留意见《审计报告》（天衡审字[2009]第 772 号）。公司管理层结合经审计的财务报表，对本公司的财务状况、盈利能力、现金流量状况等进行了讨论和分析。

本公司董事会提请投资者关注本招股说明书所附财务报告和审计报告全文，本节相关讨论分析应结合公司经审计的财务报表和本招股说明书揭示的其他财务信息一并阅读。

一、财务报表

(一) 资产负债表

资产负债表

单位：元

资 产	2009. 6. 30	2008. 12. 31	2007. 12. 31	2006. 12. 31
流动资产：				
货币资金	13,328,762.76	16,734,295.16	12,729,412.09	13,246,431.52
交易性金融资产	-	100,897.16	-	-
应收票据	8,650,785.46	6,932,473.15	4,465,992.50	1,665,000.00
应收账款	74,072,758.24	59,760,430.60	38,288,363.04	26,163,368.33
预付款项	3,156,946.84	10,505,544.42	3,234,402.12	189,804.05
应收利息	-	-	-	-
应收股利	-	-	-	-
其他应收款	1,705,930.43	1,337,372.00	2,338,668.62	1,290,482.23
存货	21,969,181.48	24,574,456.06	30,446,493.38	18,814,926.13
一年内到期的非流动资产	-	-	-	-
其他流动资产	-	-	-	-
流动资产合计	122,884,365.21	119,945,468.55	91,503,331.75	61,370,012.26
非流动资产：				
可供出售金融资产	-	-	-	-
持有至到期投资	-	-	-	-
长期应收款	-	-	-	-
长期股权投资	-	-	-	-
投资性房地产	-	-	-	-
固定资产	74,655,559.54	53,046,410.52	45,573,367.57	42,827,804.98
在建工程	687,619.66	30,000.00	3,745,719.53	1,822,447.70
工程物资	-	-	-	-
固定资产清理	-	-	-	-
生产性生物资产	-	-	-	-
油气资产	-	-	-	-
无形资产	2,481,422.17	2,496,806.00	2,525,156.00	2,583,206.00
开发支出	-	-	-	-
商誉	-	-	-	-
长期待摊费用	1,764,750.90	509,113.62	837,585.30	1,116,780.40
递延所得税资产	1,306,168.67	1,038,292.77	682,708.92	529,659.63
其他非流动资产	-	-	-	-
非流动资产合计	80,895,520.94	57,120,622.91	53,364,537.32	48,879,898.71
资产总计	203,779,886.15	177,066,091.46	144,867,869.07	110,249,910.97

资产负债表（续）

单位：元

负债和股东权益	2009. 6. 30	2008. 12. 31	2007. 12. 31	2006. 12. 31
流动负债：				
短期借款	15,000,000.00	15,000,000.00	25,000,000.00	25,000,000.00
交易性金融负债	-	-	-	-
应付票据	-	-	5,970,000.00	4,603,369.95
应付账款	31,093,318.20	21,071,969.76	33,167,622.51	31,610,367.25
预收款项	1,846,246.44	6,080,649.70	5,956,002.62	1,060,034.19
应付职工薪酬	70,910.83	244,172.69	351,943.22	351,808.11
应交税费	888,359.48	4,003,989.70	2,771,738.38	4,554,080.31
应付利息	-	-	-	-
应付股利	-	-	-	-
其他应付款	364,646.35	279,302.71	982,976.20	267,965.00
一年内到期的非流动负债	-	-	-	-
其他流动负债	-	-	-	-
流动负债合计	49,263,481.30	46,680,084.56	74,200,282.93	67,447,624.81
非流动负债：				
长期借款	-	-	-	-
应付债券	-	-	-	-
长期应付款	-	-	-	-
专项应付款	-	-	-	-
预计负债	-	-	-	-
递延所得税负债	-	-	-	-
其他非流动负债	-	-	-	-
非流动负债合计	-	-	-	-
负债合计	49,263,481.31	46,680,084.56	74,200,282.93	67,447,624.81
股东权益：				
股本	37,500,000.00	37,500,000.00	10,000,000.00	10,000,000.00
资本公积	64,623,780.49	64,623,780.49	1,011,200.00	1,011,200.00
减：库存股	-	-	-	-
盈余公积	2,826,222.64	2,826,222.64	8,305,422.55	5,518,892.55
未分配利润	49,566,401.72	25,436,003.77	51,350,963.59	26,272,193.61
股东权益合计	154,516,404.85	130,386,006.90	70,667,586.14	42,802,286.16
负债和股东权益合计	203,779,886.15	177,066,091.46	144,867,869.07	110,249,910.97

(二) 利润表

利 润 表

单位：元

项 目	2009 年 1-6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
一、营业收入	116,051,190.26	250,887,852.81	196,862,384.48	140,204,215.34
减：营业成本	78,610,587.16	199,344,541.95	153,617,949.21	116,377,011.93
营业税金及附加	62,498.46	110,099.33	95,355.56	293,079.19
销售费用	3,423,524.28	5,824,742.94	6,210,688.99	3,873,902.43
管理费用	4,957,643.41	7,596,348.11	6,733,982.11	4,057,875.48
财务费用	379,474.36	1,466,935.12	1,604,826.10	1,235,339.04
资产减值损失	1,070,606.40	1,465,339.39	769,133.32	730,591.41
加：公允价值变动净收益（损失以“-”号填列）	-897.16	897.16	-	-
投资收益（净损失以“-”号填列）	1,972.12	116,804.25	-	-
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-	-
二、营业利润（亏损以“-”号填列）	27,547,931.15	35,197,547.38	27,830,449.19	13,636,415.86
加：营业外收入	126,314.46	156,468.85	19,083.00	477,181.00
减：营业外支出	180,000.00	704,424.22	137,281.50	165,147.84
三、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	27,494,245.61	34,649,592.01	27,712,250.69	13,948,449.02
减：所得税	3,363,847.66	4,311,171.25	-153,049.29	1,464,406.21
四、净利润（净亏损以“-”号填列）	24,130,397.95	30,338,420.76	27,865,299.98	12,484,042.81
五、每股收益：				
（一）基本每股收益	0.64	0.82	0.83	0.37
（二）稀释每股收益	0.64	0.82	0.83	0.37
六、其他综合收益	-	-	-	-
七、综合收益总额	24,130,397.95	30,338,420.76	27,865,299.98	12,484,042.81

(三) 现金流量表**现金流量表**

单位：元

项 目	2009 年 1-6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
一、经营活动产生的现金流量：				
销售商品、提供劳务收到的现金	64,377,520.40	152,505,516.31	126,512,035.43	90,249,441.18
收到的税费返还	-	-	-	-
收到其他与经营活动有关的现金	219,481.30	484,973.76	874,093.74	357,302.22
经营活动现金流入小计	64,597,001.70	152,990,490.07	127,386,129.17	90,606,743.40
购买商品、接受劳务支付的现金	35,319,555.80	111,316,967.23	93,209,612.19	67,190,170.29
支付给职工以及为职工支付的现金	4,280,859.38	6,624,750.02	4,422,170.46	3,230,185.58
支付的各项税费	12,341,176.04	14,595,739.81	10,533,952.00	5,416,366.51
支付其他与经营活动有关的现金	5,733,327.75	10,578,620.96	11,082,103.90	12,148,383.09
经营活动现金流出小计	57,674,918.97	143,116,078.02	119,247,838.55	87,985,105.47
经营活动产生的现金流量净额	6,922,082.73	9,874,412.05	8,138,290.62	2,621,637.93
二、投资活动产生的现金流量：				
收回投资收到的现金	101,972.12	328,899.25	-	-
取得投资收益收到的现金	-	-	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	-	-	-	305,000.00
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	-	-
收到其他与投资活动有关的现金	-	-	-	-
投资活动现金流入小计	101,972.12	328,899.25	-	305,000.00
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	10,131,383.99	18,263,452.83	8,276,842.23	7,043,649.95
投资支付的现金	-	312,095.00	-	-

取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	-	-
支付其他与投资活动有关的现金	-	-	-	-
投资活动现金流出小计	10,131,383.99	18,575,547.83	8,276,842.23	7,043,649.95
投资活动产生的现金流量净额	-10,029,411.87	-18,246,648.58	-8,276,842.23	-6,738,649.95
三、筹资活动产生的现金流量：				
吸收投资收到的现金	-	29,380,000.00	-	-
取得借款收到的现金	15,000,000.00	25,000,000.00	25,000,000.00	25,000,000.00
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	-	-
筹资活动现金流入小计	15,000,000.00	54,380,000.00	25,000,000.00	25,000,000.00
偿还债务支付的现金	15,000,000.00	35,000,000.00	25,000,000.00	15,000,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	444,631.26	1,625,044.40	1,745,097.87	1,316,787.00
支付其他与筹资活动有关的现金	-	-	-	-
筹资活动现金流出小计	15,444,631.26	36,625,044.40	26,745,097.87	16,316,787.00
筹资活动产生的现金流量净额	-444,631.26	17,754,955.60	-1,745,097.87	8,683,213.00
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响				
五、现金及现金等价物净增加额	-3,551,960.40	9,382,719.07	-1,883,649.48	4,566,200.98
加：期初现金及现金等价物余额	16,142,131.16	6,759,412.09	8,643,061.57	4,076,860.59
六、期末现金及现金等价物余额	12,590,170.76	16,142,131.16	6,759,412.09	8,643,061.57

二、财务报表编制基础

本公司财务报表以持续经营为基础进行编制，根据实际发生的交易和事项，按照《企业会计准则——基本准则》和其他各项会计准则的规定进行确认和计量，在此基础上编制财务报表。

本公司 2006 年 1-6 月执行《工业企业会计制度》，2006 年 7-12 月执行《企业会计制度》；自 2007 年 1 月 1 日起执行财政部 2006 年 2 月 15 日颁布的《企业会计准则》，2007 年度、2008 年度、2009 年 1-6 月财务报表按新会计准则的相关规定进行编报，同时对 2006 年度财务报表按照《企业会计准则第 38 号——首次执行企业会计准则》及《企业会计准则解释第 1-3 号》的规定进行了追溯调整。

三、对公司财务状况和经营成果有重大影响的主要会计政策和会计估计

（一）收入确认原则和计量方法

1、销售商品收入

在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，收入的金额、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入时，确认销售商品收入。

2、提供劳务收入

（1）在交易的完工进度能够可靠地确定，收入的金额、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入时，采用完工百分比法确认提供劳务收入。

确定完工进度可以选用下列方法：已完工作的测量，已经提供的劳务占应提供劳务总量的比例，已经发生的成本占估计总成本的比例。

（2）在提供劳务交易结果不能够可靠估计时，分别下列情况处理：

① 已经发生的劳务成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的劳务成本金

额确认提供劳务收入，并按相同金额结转劳务成本。

② 已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿的，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认提供劳务收入。

3、让渡资产使用权收入

在收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入时，确认让渡资产使用权收入。

（二）金融资产核算方法

1、以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产

取得时以公允价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息）作为初始确认金额，相关的交易费用计入当期损益。

持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益，期末将公允价值变动计入当期损益。

处置时，其公允价值与初始入账金额之间的差额应确认为投资收益，同时调整公允价值变动损益。

2、应收款项

公司对外销售商品或提供劳务形成的应收债权，通常应按从购货方应收的合同或协议价款作为初始确认金额。

收回或处置时，将取得的价款与该应收款项账面价值之间的差额计入当期损益。

（三）坏账的核算方法

1、坏账的确认标准：因债务人破产或死亡，以其破产财产或者遗产清偿后仍无法收回的应收款项；因债务人逾期未履行其偿债义务，并且具有明显特征表明无法收回的应收款项确认为坏账损失。

2、坏账损失的核算方法：采用备抵法。

3、坏账准备的计提方法和计提比例：

对于单项金额重大的应收款项，单独进行减值测试。有客观证据表明其发生了减值的，根据其预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。对于单项金额非重大的应收款项与经单独测试未减值的应收款项一起，按账龄划分为若干组合，再按这些应收款项组合的期末余额的一定比例计算确定减值损失，计提坏账准备。

本公司根据以前年度按账龄划分的应收款项组合的实际损失率，并结合现时情况，确定本期各账龄段应收款项组合计提坏账准备的比例如下：

账 龄	坏账准备比例（%）
一年以内	6
一至二年	10
二至三年	30
三至四年	50
四至五年	80
五年以上	100

（四）存货核算方法

1、存货分类为：原材料、在产品、产成品、低值易耗品等。

2、原材料、产成品取得时按实际成本核算，发出时按加权平均法核算；低值易耗品领用时按一次摊销法核算。

3、存货盘存制度采用永续盘存制。

4、期末，对单价较高的存货按单个项目成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备，并计入当期损益。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。

可变现净值按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。

（五）固定资产的核算方法

1、固定资产是指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的，使用寿命超过一个会计年度的有形资产。

2、固定资产按照取得时的成本进行初始计量。对于固定资产的后续支出，在符合固定资产确认条件时计入固定资产成本；对于被替换的部分，终止确认其账面价值；其他后续支出在发生时计入当期损益。

3、本公司采用直线法计提固定资产折旧，各类固定资产预计使用寿命、预计净残值率和年折旧率如下：

固定资产类别	预计使用寿命	预计净残值率	年折旧率
房屋建筑物	20	10%	4.5%
机器设备	10	10%	9.0%
运输设备	5	10%	18.0%
电子、电器设备	5	10%	18.0%

对购入的已使用机器设备，按购入设备成新率确定的尚可使用年限计提折旧。

4、于每年年度终了，对固定资产的预计使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核并作适当调整。

5、固定资产减值

当固定资产的可收回金额低于其账面价值时，计提减值准备，将固定资产账面价值减记至可收回金额。

（六）在建工程的核算方法

在建工程包括施工前期准备、正在施工中的各项建筑、安装工程，技术改造工程、大修理工程等，并按实际发生的支出确定工程成本。在建工程在达到预定可使用状态时，按实际发生的全部支出转入固定资产核算。

当在建工程的可收回金额低于其账面价值时，计提减值准备，将在建工程账面价值减记至可收回金额。

（七）主要资产的减值

1、期末，公司对长期股权投资、固定资产、在建工程、无形资产、商誉的账面价值进行检查，有迹象表明上述资产发生减值的，先估计其可收回金额。可收回金额根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量

的现值两者之间较高者确定。资产可收回金额低于其账面价值的，将资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为损失，记入当期损益。资产减值损失一经确认，在以后会计期间不予转回。

2、当有迹象表明一项资产发生减值的，公司一般以单项资产为基础估计其可收回金额。难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。在认定资产组时，以资产组产生的主要现金流入是否独立于其他资产或者资产组的现金流入为依据。同时，考虑公司管理生产经营活动的方式和对资产的持续使用或者处置的决策方式等。

3、对于商誉和使用寿命不确定的无形资产，无论是否存在减值迹象，公司都将于期末进行资产减值测试。

（八）所得税会计处理方法

1、所得税会计政策

本公司采用资产负债表债务法进行所得税会计处理。

所得税包括当期所得税和递延所得税。除与直接计入所有者权益的交易或事项有关的所得税影响计入所有者权益外，当期所得税费用和递延所得税费用（或收益）均计入当期损益。

当期所得税费用是按本年度应纳税所得额和税法规定的税率计算的预期应交所得税，加上对以前年度应交所得税的调整。

2、递延所得税资产的确认

递延所得税资产和递延所得税负债分别根据可抵扣暂时性差异和应纳税暂时性差异确定，按照预期收回资产或清偿债务期间的适用税率计量。暂时性差异是指资产或负债的账面价值与其计税基础之间的差额，包括能够结转以后年度抵扣的亏损和税款递减。递延所得税资产的确认以很可能取得用来抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限。

对于既不影响会计利润也不影响应纳税所得额（或可抵扣亏损）的非企业合并交易中产生的资产或负债初始确认形成的暂时性差异，不确认递延所得税。商誉的初始确认导致的暂时性差异也不产生递延所得税。

四、公司主要税项及财政、税收优惠政策

报告期内公司执行的主要税种、税率及税收优惠政策情况如下：

1、**增值税：**内销产品销项税税率为 17%，天然橡胶进项税税率为 13%；出口产品销项税实行零税率，同时按国家规定的免抵退税率享受出口免抵退政策。

2、**企业所得税：**公司 2006 年 6 月底前为内资企业，2006 年 1-6 月企业所得税税率为 33%。

公司 2006 年 7 月起为中外合资企业，企业所得税享受“两免三减半”优惠政策，2006 年 7-12 月和 2007 年度免征企业所得税。

根据《国务院关于实施企业所得税过渡优惠政策的通知》（国发[2007]39 号），自 2008 年 1 月 1 日起，原享受的企业所得税优惠政策继续享受至期满为止。公司 2008 年度和 2009 年度减半征收企业所得税，税率为 12.5%。

3、地方税金及附加

（1）城建税：2006 年 1-7 月按实际缴纳流转税额的 7%计缴，2006 年 8 月起免缴。

（2）教育费附加：2006 年 1-7 月按实际缴纳流转税额的 4%计缴，2006 年 8 月起按实际缴纳流转税额的 1%计缴。

五、公司重大收购兼并情况

本公司最近一年一期无重大收购兼并情况。

六、非经常性损益明细表

江苏天衡会计师事务所有限公司对公司最近三年及一期的非经常性损益明细表进行了核验，并出具了《非经常性损益审核报告》（天衡专字[2009]326 号）。报告期内公司非经常性损益情况如下：

单位：元

项 目	2009 年 1-6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
非流动资产处置损益	-	-	-	226,990.00
计入当期损益的政府	65,353.00	85,073.00	19,083.00	247,096.00

补助				
交易性金融资产公允价值变动损益	1,074.96	117,701.41	-	-
其他营业外收支净额	-119,038.54	-633,028.37	-137,281.50	-162,052.84
所得税影响额	-12,173.68	53,781.75	-	-121,071.18
非经常性损益额	-64,784.26	-376,472.21	-118,198.50	190,961.98
扣除非经常性损益的净利润	24,195,182.21	30,714,892.97	27,983,498.48	12,293,080.83

报告期内，公司非经常性损益占净利润的比重较小，对公司财务状况和经营成果无重大影响。

七、主要财务指标

（一）基本财务指标

项 目	2009.6.30 /2009年1-6月	2008.12.31 /2008年度	2007.12.31 /2007年度	2006.12.31 /2006年度
流动比率	2.49	2.57	1.23	0.91
速动比率	2.05	2.04	0.82	0.63
资产负债率	24.17%	26.36%	51.22%	61.18%
应收账款周转率（次）	1.73	5.12	6.11	7.80
存货周转率（次）	3.38	7.25	6.24	7.16
息税折旧摊销前利润（万元）	3,105.04	4,135.43	3,341.96	1,887.80
净利润（万元）	2,413.04	3,033.84	2,786.53	1,248.40
扣除非经常性损益后净利润（万元）	2,419.52	3,071.49	2,798.35	1,229.31
利息保障倍数	79.23	27.72	18.27	12.53
每股经营活动产生的现金流量（元）	0.18	0.26	0.81	0.26
每股净现金流量（元）	-0.09	0.25	-0.19	0.46
无形资产（扣除土地使用权后）占净资产的比例	0.03%	0.02%	-	-

注：上述财务指标的计算公式如下：

流动比率=流动资产/流动负债

速动比率=速动资产/流动负债

资产负债率=总负债/总资产

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/平均存货余额

息税折旧摊销前利润=利润总额+利息费用+折旧摊销

利息保障倍数=(利润总额+利息费用)/利息费用

每股经营活动产生的现金流量=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

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

(二) 净资产收益率及每股收益

按照《公开发行证券公司信息披露编报规则第9号——净资产收益率和每股收益》(2007年修订)的计算及披露要求,公司报告期内净资产收益率和每股收益如下表所示:

报告期利润	2009年1-6月			
	净资产收益率		每股收益	
	全面摊薄	加权平均	基本每股收益	稀释每股收益
归属于公司普通股股东的净利润	15.62%	16.94%	0.64	0.64
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	15.66%	16.98%	0.65	0.65

报告期利润	2008年度			
	净资产收益率		每股收益	
	全面摊薄	加权平均	基本每股收益	稀释每股收益
归属于公司普通股股东的净利润	23.27%	26.90%	0.82	0.82
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	23.56%	27.24%	0.83	0.83

报告期利润	2007年度			
	净资产收益率		每股收益	
	全面摊薄	加权平均	基本每股收益	稀释每股收益

归属于公司普通股股东的净利润	39.43%	49.11%	0.83	0.83
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	39.60%	49.32%	0.83	0.83

报告期利润	2006 年度			
	净资产收益率		每股收益	
	全面摊薄	加权平均	基本每股收益	稀释每股收益
归属于公司普通股股东的净利润	29.17%	34.15%	0.37	0.37
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	28.72%	33.62%	0.36	0.36

具体计算公式如下：

全面摊薄净资产收益率 = 报告期利润 ÷ 期末净资产

全面摊薄每股收益 = 报告期利润 ÷ 期末股份总数

$$\text{加权平均净资产收益率 (ROE)} = \frac{P}{E_0 + NP \div 2 + E_i \times M_i \div M_0 - E_j \times M_j \div M_0}$$

其中：P 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；NP 为归属于公司普通股股东的净利润；E0 为期初净资产；Ei 为报告期发行新股或债转股等新增净资产；Ej 为报告期回购或现金分红等减少净资产；M0 为报告期月份数；

Mi 为新增净资产下一月份起至报告期期末的月份数；Mj 为减少净资产下一月份起至报告期期末的月份数。

$$\text{加权平均每股收益 (EPS)} = \frac{P}{S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0}$$

其中：P 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；S0 为期初股份总数；S1 为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数；Si 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；Sj 为报告期因回购或缩股等减少股份数；M0 为报告期月份数；Mi 为增加股份下一月份起至报告期期末的月份数；Mj 为减少股份下一月份起至报告期期末的月份数。

八、备考利润表

根据财政部《企业会计准则》和中国证监会《公开发行证券的公司信息披露规范问答第7号——新旧会计准则过渡期间比较财务会计信息的编制和披露》（证监会计[2007]10号）的规定，本公司2006年度备考利润表如下：

单位：元

项 目	2006 年度
一、营业收入	140,204,215.34
减：营业成本	116,377,011.93
营业税金及附加	293,079.19
销售费用	3,873,902.43
管理费用	4,057,875.48
财务费用	1,235,339.04
资产减值损失	730,591.41
加：公允价值变动收益（损失以“-”号填列）	-
投资收益（损失以“-”号填列）	-
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-
二、营业利润（亏损以“-”号填列）	13,636,415.86
加：营业外收入	477,181.00
减：营业外支出	165,147.84
其中：非流动资产处置损失	-
三、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	13,948,449.02
减：所得税费用	1,464,406.21
四、净利润（净亏损以“-”号填列）	12,484,042.81

本公司2006年度的备考报表与申报报表无差异。

九、资产评估情况

本公司由有限公司整体变更为股份公司时，江苏中天资产评估事务所有限公司对本公司截至2008年1月31日的资产情况进行了评估，并于2008年3月18日出具了《资产评估报告书》（苏中资评报字[2008]第35号）。本次评估采用成本加和法。

资产评估结果汇总表

评估项目	评估前账面值（万元）	评估值（万元）	增值率（%）
总资产	18,033.81	21,110.56	17.06
总负债	7,821.43	7,815.48	-0.08
净资产	10,212.38	13,295.08	30.19

本次资产评估仅作为折股参考，公司未根据评估结果进行账务处理。

本次资产评估增值 3,082.70 万元，增值比例为 30.19%，增值项目主要有流动资产、固定资产以及无形资产。主要内容如下：

（1）流动资产评估增值 490.76 万元，主要为应收款项评估增值和存货评估增值。应收款项评估增值为 260.87 万元，增值原因主要为评估时剔除了所计提的坏账准备，对坏账准备的评估值为零；存货评估增值 215.80 万元，其中产成品评估增值 198.80 万元，增值原因主要为正常销售的产成品按销售价格减销售税金、费用及部分利润确定评估值带来的价值上升。

（2）固定资产评估增值 849.39 万元，其中房屋建筑物评估增值 527.10 万元，机器设备评估增值 322.28 万元。对房屋建筑物和机器设备的评估方法为重置成本法。评估增值的原因：房屋的评估原值和机器设备重置全价与其账面原值相比有所上升，同时，由于房屋和机器设备启用年限较短且维护较好，两者评估的成新率与会计上也有所差异。

（3）无形资产评估增值 1,822.38 万元，评估增值部分均为公司拥有的土地使用权。增值原因主要为土地市场价格的大幅上升。

十、历次验资情况及设立时发起人投入资产的计量属性

（一）历次验资情况

自公司成立以来，共进行过 5 次验资，具体情况如下：

时 间	验资机构	验资报告	验资事项	验资情况
2000. 12. 25	江苏无锡长江会计师事务所	苏锡长所(2000)04768 号	有限公司设立, 注册资本 200 万元	资金足额到位
2002. 04. 10	江苏无锡长江会计师事务所	苏锡长所(2002)04634 号	有限公司增资至 300 万元	资金足额到位

2003. 11. 05	江苏无锡长江会计师事务所	苏锡长所(2003)05019号	有限公司增资至1,000万元	资金足额到位
2008. 01. 31	江苏天衡会计师事务所有限公司	天衡验字(2008)10号	有限公司增资至1,112万元	资金足额到位
2008. 06. 15	江苏天衡会计师事务所有限公司	天衡验字(2008)47号	有限公司整体变更为股份公司,注册资本增至3,750万元	资金足额到位

(二) 公司设立时发起人投入资产的计量属性

本公司由无锡市宝通带业有限公司全体股东作为发起人,以江苏天衡会计师事务所有限公司天衡审字(2008)273号《审计报告》(审计基准日2008年1月31日)确认的宝通有限净资产额10,212.38万元为基数折股整体变更设立。

十一、期后事项、或有事项及其他重要事项

无。

十二、财务状况分析

(一) 资产、负债总体构成情况

最近三年及一期,公司主要资产、负债构成如下:

单位:万元

项 目	2009. 6. 30		2008. 12. 31		2007. 12. 31		2006. 12. 31	
	金 额	比 例	金 额	比 例	金 额	比 例	金 额	比 例
流动资产	12,288.44	60.30%	11,994.55	67.74%	9,150.33	63.16%	6,137.00	55.66%
非流动资产	8,089.55	39.70%	5,712.06	32.26%	5,336.45	36.84%	4,887.99	44.34%
资产合计	20,377.99	100%	17,706.61	100%	14,486.79	100%	11,024.99	100%
流动负债	4,926.35	100%	4,668.01	100%	7,420.03	100%	6,744.76	100%
非流动负债	-	-	-	-	-	-	-	-
负债合计	4,926.35	100%	4,668.01	100%	7,420.03	100%	6,744.76	100%

报告期内,随着公司生产经营规模的扩大,资产总额持续稳定增长。其中流动资产主要包括货币资金、应收账款、存货等,非流动资产主要为固定资产。公司的资产规模及增长情况与生产经营的需要相匹配。

公司负债均为流动负债,主要为短期借款、应付账款等,负债水平呈下降趋

势。

（二）资产构成及变动分析

1、流动资产构成及变动分析

最近三年及一期末，公司流动资产的具体构成如下：

单位：万元

项 目	2009. 6. 30		2008. 12. 31		2007. 12. 31		2006. 12. 31	
	金 额	比 例	金 额	比 例	金 额	比 例	金 额	比 例
货币资金	1,332.88	10.85%	1,673.43	13.95%	1,272.94	13.91%	1,324.64	21.58%
交易性金融资产	-	-	10.09	0.08%	-	-	-	-
应收票据	865.08	7.04%	693.25	5.78%	446.6	4.88%	166.5	2.71%
应收账款	7,407.28	60.28%	5,976.04	49.82%	3,828.84	41.84%	2,616.34	42.63%
预付款项	315.69	2.57%	1,050.55	8.76%	323.44	3.53%	18.98	0.31%
其他应收款	170.59	1.39%	133.74	1.12%	233.87	2.56%	129.05	2.10%
存 货	2,196.92	17.88%	2,457.45	20.49%	3,044.65	33.27%	1,881.49	30.66%
合 计	12,288.44	100%	11,994.55	100%	9,150.33	100%	6,137.00	100%

报告期内，公司流动资产规模逐步增长，资产构成保持相对稳定。其中变动相对较大的主要有应收款项、存货、预付账款等。变动原因分析如下：

（1）应收款项

公司的应收款项主要为应收账款。最近三年及一期末，公司应收款项占流动资产的比例较高，平均在 50%以上，且随着公司收入规模的增长，应收款项占比不断提高。截至 2009 年 6 月 30 日，公司应收款项占流动资产的比例为 68.71%。

报告期内，公司应收账款基本情况如下表：

单位：万元

项 目	2009. 6. 30	2008. 12. 31	2007. 12. 31	2006. 12. 31
账面原值	7,913.59	6,378.94	4,081.23	2,796.77
增 幅	24.06%	56.30%	45.93%	-
坏账准备	506.31	402.90	252.39	180.43
账面价值	7,407.28	5,976.04	3,828.84	2,616.34

① 应收账款变动分析

报告期内，公司应收账款逐年增加，且增幅大于同期流动资产、主营业务收入增幅。

报告期各期末，公司应收账款余额及其与流动资产、当期主营业务收入比例情况如下：

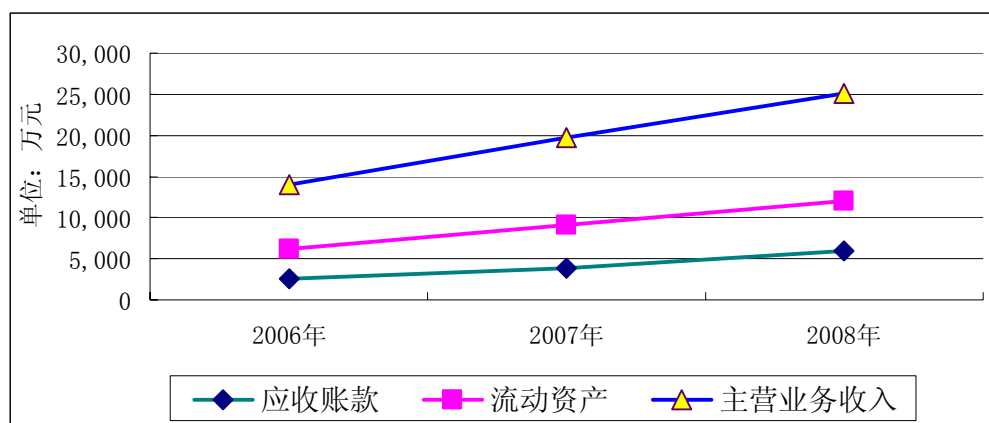
项 目	2009. 6. 30 /2009 年 1-6 月	2008. 12. 31 /2008 年度		2007. 12. 31 /2007 年度		2006. 12. 31 /2006 年度
	数 值	数 值	增幅	数 值	增幅	数 值
应收账款余额 (万元)	7,407.28	5,976.04	56%	3,828.84	46%	2,616.34
流动资产(万元)	12,288.44	11,994.55	31%	9,150.33	49%	6,137.00
主营业务收入 (万元)	11,605.12	25,088.79	27%	19,686.24	40%	14,020.42
应收账款余额 /流动资产	0.60	0.50	-	0.42	-	0.43
应收账款余额 /主营业务收入	0.64	0.24	-	0.19	-	0.19

如上表所示，报告期各期末，公司应收账款余额占流动资产的比例较高，且余额逐年增加，增幅较大。其主要原因如下：

A、公司销售收入增加导致的应收账款余额惯性增加

2007 年-2008 年，公司主营业务收入同比增幅分别为 40%和 27%，在信用政策和结算制度不变的前提下，营业收入的增加必然导致应收账款的增加。

最近三年末，公司应收账款账面价值、主营业务收入及流动资产的变动趋势如下图所示：



由上图可知，2006 年-2008 年，随着销售规模的增长，公司应收账款相应增加，应收账款账面价值与流动资产规模、主营业务收入的变动趋势基本保持一致。

截至 2009 年 6 月 30 日,公司应收账款余额比 2008 年末增加 1,431.24 万元,主要为公司在 2009 年上半年新增了武钢集团鄂城钢铁公司(344.17 万元)、安徽铜陵海螺水泥有限公司(591 万元)及其他客户合计 1,594.76 万元的项目带销售,其收款周期长于备品带,导致应收账款余额增加。

B、2008 年下半年以来,受金融危机影响,部分客户的付款能力下降,导致公司到期应收账款延期回收

公司授予客户的信用期间一般是 30 天-60 天,与老客户签订销售合同时确定的信用期间也未发生改变。公司生产的输送带产品所面向的客户主要集中在钢铁、水泥、电力、港口行业,其中钢铁行业占比约 50%。2008 年下半年,国际金融危机对上述行业造成了较大影响,许多企业经营遭遇困难,尤其是钢铁行业的部分客户资金状况趋紧,未能严格按照公司的销售结算政策付款,经双方协商后延长了付款期限,导致公司部分应收账款难以按照原定期限回收。截至 2008 年 12 月 31 日,公司共有 1,159.18 万元应收账款由于客户资金紧张而难以按照约定期限回收,其中,宁波钢铁、武钢集团、日照钢铁等钢铁企业计 829.57 万元,占比 71.56%;国电康平发电有限公司、国电物资有限公司等电力企业计 293.27 万元,占比 25.30%。上述欠款中,2009 年 1-6 月已收回 776.38 万元,2009 年 7 月 1 日至 2009 年 9 月 17 日已收回 150.63 万元,合计收回 927.01 万元。

截至 2009 年 6 月 30 日,公司有 987.51 万元应收账款到期尚未收回(其中包含在发行人截至 2008 年 12 月 31 日延期应收账款 1,159.18 万元中的金额为 382.80 万元),其中钢铁企业计 907.55 万元,占比 91.9%,主要有武钢集团 200 万元,日照钢铁 200 万元,宁波钢铁 150 万元,中冶集团 76.83 万元,华菱钢铁 50 万元等。

② 应收账款质量分析

最近一年及一期末,公司应收账款账龄情况如下:

单位:万元

账 龄	2009.6.30		2008.12.31	
	期末余额	比 例	期末余额	比 例
一年以内	7,656.83	96.75%	6,184.60	96.95%
一至二年	180.27	2.28%	160.69	2.52%
二至三年	67.05	0.85%	25.57	0.40%

三年以上	9.43	0.12%	8.08	0.13%
合 计	7,913.58	100%	6,378.94	100%

最近一年及一期末，公司一年以内的应收账款的比例在 96%以上，三年以上的应收账款分别只占 0.13%和 0.12%，应收账款的账龄结构较为安全合理，不能收回的可能性较小，原因如下：

A、优良的客户结构

本公司产品主要面向钢铁、水泥、电力、港口等行业，公司多年来培育的主要客户为宝钢股份、马钢股份、海螺水泥、华新水泥、秦皇岛港务局、中材集团、国电电力、宁波港等行业内龙头或区域龙头企业，其生产经营一般较好，资金实力雄厚，尽管目前受金融危机影响暂时面临一定困难，但一般仍然会在支付期内按照合同约定付款。因此，虽然公司应收账款余额较大，但是发生坏账的概率较小。

最近一年及一期末，公司应收账款前五名客户情况如下：

单位：万元

序号	2009.6.30		2008.12.31	
	客户名称	金 额	客户名称	金 额
1	上海海螺建材国际贸易有限公司	523.94	宝钢集团宁波钢铁有限公司	466.86
2	武钢集团国际经济贸易总公司	477.66	国电物资有限公司	466.31
3	沈阳矿山集团山普通用机械制造有限公司	458.52	沈阳矿山集团山普通用机械制造有限公司	438.00
4	宝钢集团宁波钢铁有限公司	400.07	上海梅山钢铁股份有限公司	308.38
5	上海梅山钢铁股份有限公司	320.25	华新水泥股份有限公司	307.31
	合 计	2,180.44	合 计	1,986.86

B、必要的收款及控制措施

针对金融危机发生后部分客户开始延期对公司付款的情况，公司采取了积极的应对措施。第一，调整销售重心，偏向行业景气度较高的行业，如根据目前钢铁行业受金融危机影响货款回收不甚理想的情况，公司增加了对水泥、港口、煤炭等行业的销售力度；第二，公司优先选择优质客户销售，即针对具体客户，根据其历年信用情况，从诚信度、行业实力、内外条件等多方面进行信用评定，优先选择优质客户进行销售；第三，加强销售考核，落实责任制。公司在 2009 年

营销薪酬考核制度中加强了资金回笼的时间管理，调高了奖励基数，对超过核定时间的回款给予对应处罚，将责任落实到人，辅以考核挂钩，奖惩兑现的手段，充分调动营销人员收款的积极性。

本公司管理层认为，虽然受金融危机的影响，部分钢铁企业客户推迟了对本公司的付款，但此部分客户均为大型国有企业，抗风险能力强，信誉度较高，信用风险较小；同时从历年的回款情况看，公司对上述客户的应收账款也没有发生过坏账损失。因此，本公司应收账款质量良好，发生坏账损失的可能性较小。

（2）预付账款

报告期各期末，公司预付账款余额情况如下：

单位：万元

项 目	2009. 6. 30		2008. 12. 31		2007. 12. 31		2006. 12. 31
	金 额	增 幅	金 额	增 幅	金 额	增 幅	金 额
预付账款	315.69	-69.95%	1,050.55	224.81%	323.44	1604.11%	18.98

报告期各期末，公司预付账款余额大幅波动，主要是因为公司新增生产设备投入，支付设备预付款所致；另外，公司报告期各期末的预付账款余额基数较小，即便增减的绝对额不大，也会导致其相对变化幅度较大。

2007 年末，公司预付账款余额为 323.44 万元，较 2006 年末增加 304.46 万元，主要原因及构成如下：

①公司新增生产设备投入，预付设备款年末余额为 179.78 万元。其中：预付青岛北海机械设备有限公司钢丝绳带辅机设备款 123.68 万元；预付昆山市升达机械制造有限公司硫化机设备款 46.80 万元。

②公司进行产品结构调整，对进口橡胶原料需求增加，预付进口橡胶采购款年末余额为 102.58 万元。

2008 年末，公司预付账款余额为 1,050.55 万元，较 2007 年末增加 727.11 万元，其中新增预付新购设备款 821.80 万元（包括：预付桂林橡胶工业新技术开发实业总公司双系统宽幅胶片挤出生产线设备款 534.00 万元，预付青岛北海机械设备有限公司钢丝绳芯暨织物芯带硫化生产线设备款 287.80 万元），较上年末预付设备款余额增加了 642.02 万元。

截至 2009 年 6 月 30 日，公司预付账款余额为 315.69 万元，较 2008 年末减少 734.86 万元，主要系公司上年采购的设备已形成固定资产，期末预付设备款余额已结转。

(3) 存货

最近三年及一期末，本公司存货余额分别为 1,881.49 万元、3,044.65 万元、2,457.45 万元和 2,196.92 万元，占流动资产的比重分别为 30.66%、33.27%、20.49%、17.88%。具体构成如下：

单位：万元

项 目	2009. 6. 30		2008. 12. 31		2007. 12. 31		2006. 12. 31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	1,086.89	49.47%	941.35	38.31%	1,220.00	40.07%	695.10	36.94%
在产品	550.87	25.07%	405.78	16.51%	489.62	16.08%	455.84	24.23%
产成品	559.16	25.45%	1,110.31	45.18%	1,335.03	43.85%	730.55	38.83%
合 计	2,196.92	100%	2,457.44	100%	3,044.65	100%	1,881.49	100%

公司存货主要为原材料及产成品，在产品所占比例稍低。本公司采用“定制生产”的经营模式，在基本明确客户的采购需求后，才开始进行原材料采购并组织生产，因此公司不存在存货积压风险。报告期内，公司加强了存货管理，根据订单及生产情况经济地安排原材料采购，缩短了原材料采购至产品销售之间的周期，以尽量减少原材料的资金占用量，同时规避原材料价格大幅波动带来的经营风险。

2007 年末，公司存货余额为 3,044.65 万元，较上年末增加 1,163.16 万元，增幅为 61.82%，高于同期公司主营业务收入 40.41%的增幅。其中，原材料余额为 1,220.00 万元，较 2006 年末增加了 524.90 万元，占同期存货增加额的 45.13%；产成品余额为 1,335.03 万元，较 2006 年末增加 604.48 万元，占同期存货增加额的 51.97%。

①原材料

2007 年末，公司的主要原材料结构为：帆布 576.82 万元，橡胶 329.50 万元，钢丝绳 72.20 万元，炭黑 94.33 万元，分别较 2006 年末增长了 495.28 万元、-118.12 万元、48.95 万元和 59.62 万元，其中，帆布的结存量大幅增加，主要原因为：

A、2007 年帆布价格上涨了 13.9%，帆布储备单位成本增加；

B、公司预期帆布价格的继续上涨，而帆布的采购可以采用赊购方式交易，公司相应加大了帆布的储备量；

C、公司于 2007 年底从无锡太极实业股份有限公司临时采购了一批优惠特价帆布，总金额为 110.69 万元。

2007 年末，公司橡胶储备下降，系公司预期橡胶采购价格持续下跌而降低了橡胶储备所致。

②产成品

2007 年末公司产成品增加较多的原因主要是：当期输送带产品的市场需求增长较快，公司签订的 2008 年初交货的订单较多（主要有：康诚石矿湖州有限公司，合同金额 261.24 万元；山西太钢不锈钢股份有限公司，合同金额 211.14 万元；宝山钢铁股份有限公司，合同金额 215.77 万元），而公司的产能有限，部分产品来不及生产（至 2007 年底，公司已接到的订单生产已经安排到了 2008 年的 6 月份），其中部分 2007 年年底接到的订单，在客户的催促下，公司为了能够尽快交货，加班将部分产品提前生产出来，造成年末产成品余额增加较多，但这部分订单是于 2008 年初交货的。此外，因上海海螺建材国际贸易有限公司的某项目建设延期，导致公司为其生产的部分输送带产品（375.82 万元）延迟发货，也造成年末产成品余额增加。

2008 年末，公司存货余额较上年末减少 587.20 万元，主要原因是：2008 年下半年公司主要原材料橡胶的采购价格持续走低，公司为规避原材料价格波动风险，加强了存货管理：一方面压缩原材料的库存量，缩短产品生产周期；另一方面通过加强与客户沟通等方式加快产品销售，提高了存货周转率。

发行人的存货主要为原材料、在产品 and 产成品。报告期各期末，发行人的原材料、在产品 and 产成品均未出现成本高于可变现净值的情况，不需要计提存货跌价准备。报告期各期末，公司存货未出现减值迹象的主要原因是：公司采用“定制生产”的经营模式，产成品都有明确的客户和确定的售价，而且公司产品有 20% 左右毛利率，故一般不会出现存货成本高于可变现净值的情况，即使是在 2008 年下半年橡胶原材料价格下跌的情形下，由于公司产品锁定了售价也未出现减值

情况，故公司的原材料、在产品和产成品也不需要计提减值准备。

(4) 交易性金融资产

截至 2008 年 12 月 31 日，公司交易性金融资产余额为 10.09 万元，具体内容为公司通过中国银行无锡梅村支行购买的“步步为盈”开放式投资基金。

2、非流动资产构成及其变动分析

公司非流动资产主要为固定资产、在建工程 and 无形资产。报告期内，公司非流动资产构成如下：

单位：万元

项 目	2009. 6. 30		2008. 12. 31		2007. 12. 31		2006. 12. 31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
固定资产	7,465.56	92.29%	5,304.64	92.87%	4,557.34	85.40%	4,282.78	87.62%
在建工程	68.76	0.85%	3.00	0.05%	374.57	7.02%	182.24	3.73%
无形资产	248.14	3.07%	249.68	4.37%	252.52	4.73%	258.32	5.28%
长期待摊费用	176.48	2.18%	50.91	0.89%	83.76	1.57%	111.68	2.28%
递延所得税资产	130.62	1.61%	103.83	1.82%	68.27	1.28%	52.97	1.08%
合 计	8,089.56	100%	5,712.06	100%	5,336.46	100%	4,887.99	100%

(1) 固定资产

公司固定资产主要是机器设备和房屋建筑物，均为生产经营所必备的资产，各类固定资产维护和运行状况良好，固定资产整体利用率较高，不存在减值情况。

①公司最近一期末主要固定资产的类别、折旧年限、原价、净值情况

截至 2009 年 6 月 30 日，公司固定资产净值为 7,465.56 万元，主要为机器设备、房屋及建筑物、运输设备和电子设备等。具体情况如下：

A、主要机器设备

单位：万元

序号	设备名称	数量 (台)	原 值	折旧年限 (年)	净 值	成新率
1	2.7*12.8m 钢丝绳芯暨织物芯带硫化生产线	1	1,334.04	10	1,334.04	100%
2	2400 宽幅胶片挤出压延生产线	1	946.60	10	946.60	100%
3	密炼机 GK190	1	350.00	10	287.00	82.00%

4	钢丝绳输送带成型辅机	1	360.80	10	211.00	58.48%
5	硫化机（昆山升达）	1	220.92	10	192.75	87.25%
6	平板硫化机 DLB-1.4X10	1	313.92	10	183.64	58.50%
7	平板硫化机组	1	196.00	5.5	166.60	85.00%
8	硫化生产线钢丝绳 带辅机	1	185.70	10	162.02	87.25%
9	上辅机系统及小料 系统设备	1	216.51	10	126.66	58.50%
10	变电所设备（扩容）	1	143.86	10	125.51	87.25%
11	成型机	1	207.98	10	121.67	58.50%
12	硫化机（1500× 10000）	1	124.88	10	119.26	95.50%
13	四辊压延机	1	194.87	10	117.85	60.47%
14	平板硫化机 230t	1	133.40	4.5	108.94	81.67%
15	密炼机上辅机系统	1	124.00	10	105.40	85.00%
16	电力系统	1	204.84	10	100.70	49.16%
17	炼胶机	2	121.00	10	93.78	77.50%
18	密炼机	1	141.32	10	82.67	58.50%
19	输送带带坯成型生 产线	1	68.80	10	67.26	97.75%
20	压片机	1	74.72	10	43.71	58.50%
21	硫化机	1	37.32	10	37.32	100%
22	起重机	1	61.24	10	35.82	58.50%
23	三辊压延机	1	39.64	4.5	32.37	81.67%
24	热炼机	1	46.70	10	27.32	58.50%
25	开炼机	2	46.47	10	27.19	58.51%
26	平板硫化机 80t	1	30.78	4.5	25.14	81.67%
27	水、汽系统	1	45.68	10	22.38	49.00%
28	开炼机	1	24.28	10	21.73	89.50%
29	LH 葫芦双梁起重机 20t-16.5m	1	20.26	10	20.26	100%

30	悬挂式胶片冷却机	1	23.00	10	18.52	80.50%
31	炼胶机	2	21.11	4.5	17.24	81.67%
32	胶片冷却机	1	29.19	10	17.08	58.50%
33	运输带接头机	1	19.23	4.5	15.70	81.67%
34	胶带收卷机	1	16.50	10	15.14	91.75%
35	往复贴合成型机	1	21.80	10	14.31	65.63%
36	无转子硫化仪	1	14.70	10	13.93	94.75%
37	往复贴合成型机	1	19.00	10	13.52	71.17%
38	钢丝绳芯胶带动态 粘合强度试验机	1	13.33	10	13.13	98.50%
39	破胶机	1	22.18	10	12.98	58.50%
40	空压机	1	26.00	10	10.27	39.50%
	合 计		6,242.56		5,108.41	81.83%

B、房屋及建筑物

单位：万元

序号	名 称	原 值	折旧年限（年）	净 值
1	运输带车间	1,128.44	20	913.40
2	炼胶车间	908.58	20	734.43
3	办公楼	325.79	20	265.49
4	宿舍食堂	158.79	20	128.36
5	其他建筑物	69.06	20	56.13
	合 计	2,590.67		2,097.81

C、运输设备及电子设备

单位：万元

序号	设备名称	数量(台)	原 值	折旧年限（年）	净 值
运输设备					
1	商务车	1	29.81	5	18.18
2	轿车	4	86.53	5	49.01

3	其他运输设备	5	42.81	5	17.01
	运输设备合计	10	159.15		84.21
电子设备					
1	空调及配件	30	43.71	5	10.91
2	电脑及配件	17	6.85	5	5.71
3	其他电子设备	25	105.20	5	42.11
	电子设备合计	72	155.76		58.73

②报告期固定资产变动及其与产能匹配情况分析

A、报告期固定资产变动情况

近年来，面对日益增长的市场需求，为增加产品品种、提高产品质量、提升生产效率、扩大生产产能，公司新增了部分生产设备，加强了产品的技术改造力度，新增固定资产投资逐年增加。

a、2006 年末，公司固定资产净值为 4,282.78 万元，2006 年公司新增固定资产投资 201.95 万元，主要为炼胶机设备等资产，具体情况如下：

固定资产名称	数量	折旧年限（年）	金额（万元）
一、机器设备			
炼胶机	2	10	121.00
往复贴合成型机	1	10	19.00
三辊压延机	1	10	4.50
翻胶装置	1	10	4.00
LD 电动单梁起重机	1	10	3.80
其他			0.67
机器设备小计			152.97
二、运输设备	2	5	40.32
三、电子设备	4	5	8.66
合 计			201.95

2006 年，公司橡胶输送带的总产能为 500 万平方米。

b、2007 年，输送带市场需求增长较快，公司的产能利用率逐渐达到极限，急需进一步扩大产能。当时，公司只有一台密炼机（型号 XM-160X40-40），其最大生产能力为每年提供约 500 万平方米橡胶输送带的混炼胶料，混炼能力已成为制约公司产能的瓶颈。为突破这一瓶颈，公司购买了一台 GK190E 型密炼机及配套的密炼机上辅机系统，并于 2007 年 6 月正式投产，新增设备能够提供每年 550 万平方米橡胶输送带的混炼胶料，大大提高了公司的混炼能力。

2007 年末，公司固定资产净值为 4,557.34 万元，较 2006 年末增加 274.56 万元。2007 年公司新增固定资产投入 651.05 万元，具体明细如下：

固定资产名称	数量	折旧年限（年）	金额（万元）
一、机器设备			
密炼机 GK190E	1	10	350.00
密炼机上辅机系统	1	10	124.00
悬挂式胶片冷却机	1	10	23.00
LD 电动单梁起重机	1	10	6.90
智能型摩擦滚动试验台	1	10	6.00
冷却塔	1	10	3.80
氧指数测定仪	1	10	0.68
其他机器设备			48.85
机器设备小计			563.23
二、运输设备	4	5	82.02
三、电子设备	9	5	5.80
合 计			651.05

新增的密炼机设备正式运行后，公司的橡胶混炼能力达到 1,050 万平方米，但受输送带成型、硫化等后续工序限制，公司的输送带产能只能达到 650 万平方米，较 2006 年增加 150 万平方米。

c、2008 年，虽然受雪灾、原材料价格波动、金融危机等不利因素影响，但

公司产品的市场需求仍有一定增长，尤其是公司的核心产品耐高温输送带以及钢丝绳芯输送带的销售增长明显。为了进一步调整产品结构，扩大产能，2008 年上半年，公司对钢丝绳芯输送带生产设备进行了升级改造，添加了部分生产设备。此外，因公司向无锡市橡胶厂租赁使用的生产设备即将到期，公司按评估值以 450 万元的价格将其购入。该批设备虽然已使用较长年限，但由于其主要部件为金属材质，使用过程中的损耗较小，加上公司十分注重对设备的维护保养工作，且正常更新配件，设备目前使用状况良好，公司将其折旧年限设定为 4.5 年-5.5 年。

2008 年末，公司固定资产净值为 5,304.64 万元，较 2007 年末增加 747.30 万元。2008 年公司新增固定资产投入 1,249.24 万元，具体明细如下：

固定资产名称	数量	折旧年限（年）	金额（万元）
一、房屋建筑物			
办公楼		20	12.65
运输带车间		20	9.80
房屋建筑物小计			22.44
二、机器设备			
硫化机（昆山升达）	1	10	220.92
平板硫化机组	1	5.5	196.00
硫化生产线钢丝绳带辅机	1	10	185.70
变电所设备（扩容）	1	10	143.86
平板硫化机 230t	1	4.5	133.40
硫化机（1500×10000）	1	10	124.88
三辊压延机	1	4.5	39.64
平板硫化机 80t	1	4.5	30.78
开炼机 xk-550	1	10	24.28
炼胶机	2	4.5	21.11
运输带接头机	1	4.5	19.23
胶带收卷机	1	10	16.50

无转子硫化仪	1	10	14.70
电子拉力机	1	10	7.70
减速机	1	10	5.60
硫化仪	1	10	5.50
其他机器设备			27.79
机器设备小计			1,217.59
三、电子设备		5	9.21
合 计			1,249.24

添置上述生产设备之后，2008年，公司橡胶输送带产能达到750万平方米，较2007年增加100万平方米，同比增幅为15.38%。

d、2009年上半年，为进一步优化和提升高橡胶挤出工艺以及平板硫化工艺，公司新增了宽幅胶片挤出压延生产线和钢丝绳芯暨织物芯带硫化生产线，同时，该部分设备也是本次募集资金投资项目所需设备。

截至2009年6月30日，公司固定资产净值为7,465.56万元，较2008年末增加2,160.91万元。2009年上半年，公司新增固定资产投入2,448.96万元，具体明细如下：

固定资产名称	数量	折旧年限（年）	金额（万元）
一、房屋建筑（改造）			1.62
二、机器设备			
2.7*12.8m 钢丝绳芯暨织物芯带硫化生产线	1	10	1,334.04
2400 宽幅胶片挤出压延生产线	1	10	946.60
输送带带坯成型生产线	1	10	68.80
硫化机	1	10	37.32
LH 葫芦双梁起重机 20t-16.5m	1	10	20.26
钢丝绳芯胶带动态粘合强度试验机	1	10	13.33
四辊压延机改造	1	10	10.40

其他机器设备			10.87
机器设备小计			2,441.63
二、电子设备		5	5.70
合 计			2,448.96

上述新增设备中，宽幅胶片挤出压延生产线主要用于替换原有设备，以优化和提升橡胶挤出工艺，对产能的影响较小；钢丝绳芯暨织物芯带硫化机设备于2009年6月份安装调试完毕，新增产能尚未释放，故公司2009年1—6月的输送带产能与2008年持平，仍为750万平方米。

B、报告期内公司固定资产变动与产能匹配情况分析

报告期内，公司固定资产变动和产能匹配情况如下：

单位：万元

项 目	2006 年	2007 年	2008 年	2009 年 1—6 月
1、产能情况	500 万平方米	650 万平方米	750 万平方米	750 万平方米
2、新增产能	0	150 万平方米	100 万平方米	0
3、固定资产增加额	201.95	651.05	1,249.24	2,448.96
机器设备增加额	152.97	563.23	1,217.59	2,441.63
其中：主要生产设备	23.50	497.00	1,021.69	2,386.77
房屋建筑物增加额	0	0	22.44	1.62
运输设备增加额	40.32	82.02	0	0
电子设备增加额	8.66	5.80	9.21	5.70

由上表可知，公司新增固定资产与公司产能增加的匹配程度不高，其主要原因如下：

a、公司新增固定资产中包含机器设备、房屋建筑物、运输设备、电子设备，其中只有机器设备当中的主要生产设备部分（如密炼机、成型生产线、硫化机等）才能直接影响公司产能。

b、公司整体的产能增加是与各个生产工艺流程紧密相关的，只要有一个环节的产能受到限制，公司的总体产能便无法有效提高。而改进、新增设备都是针

对某一个工艺流程进行的，因此新增设备的投入并不一定完全与产能增加相匹配。同时，新增设备一般都有一定的安装调试期，所以，设备正式投入运营的时间都有一定滞后，可能导致当年购买的设备并没有在当年充分体现出产能。

c、随着物价水平不断上涨，增加相同产能所需投入的资金也在增加。例如，2004 年一台密炼机（GK190 型）的购买价格约为 200 万元，2007 年则上涨到 350 万元。

d、公司具体新增设备对产能影响

2007 年公司新增的 GK190E 型密炼机以及相配套的密炼机上辅机系统使公司的混炼胶料供应能力翻了一番，解决了公司产能扩大的瓶颈问题，使得公司整体产能增加较多。公司当年产能达到 650 万平方米，较上年增加 150 万平方米。

2008 年，公司新增的固定资产投入中包括以 450 万元购买的原向无锡市橡胶厂租赁使用的部分生产设备，而该生产设备的产能已经体现在历年的产能中。因此，虽然 2008 年公司新增固定资产投入 1,249.24 万元，但公司输送带产能只增加了 100 万平方米，达到 750 万平方米。

2009 年上半年，公司主要新增生产设备到 2009 年 6 月才安装调试完毕，新增产能没有在 2009 年上半年释放，而且，新增设备中的宽幅胶片挤出压延生产线主要是用来优化和提升橡胶挤出工艺，对公司产能的贡献并不大。因此，2009 年上半年公司的输送带产能与 2008 年持平，仍为 750 万平方米。

基于以上因素，如果只考虑公司新增主要生产设备对产能的影响，且排除 2008 年购买原租赁设备的固定资产投入，同时将 2009 年新增设备的产能提前释放，并去除对产能贡献不大的宽幅胶片挤出压延生产线投入资金，则公司主要生产设备增加额与新增产能基本匹配。

③报告期内，公司租赁生产设备和购买原租赁设备的有关情况

A、签订合同情况

2005 年 10 月 18 日，公司前身宝通有限与无锡市橡胶厂签订《租赁合同》，约定宝通有限向无锡市橡胶厂租赁部分生产设备，包括：输送带生产用平板硫化机、三辊压延机、铲车及其它有关设备和模具；租赁期限为三年，自 2006 年 1 月 1 日至 2008 年 12 月 31 日止；租赁费：每年 220 万元人民币，三年合计 660

万元。

2008 年 9 月 23 日，公司与无锡市橡胶厂签订了《设备转让合同》，公司以人民币 450 万元的价格向无锡市橡胶厂购买公司所租赁的生产设备（以下简称“标的设备”）。根据无锡普信会计师事务所有限公司出具的《无锡宝通带业股份有限公司受让设备评估报告书》（锡普评报字[2008]第 63 号），截至 2008 年 6 月 30 日，标的设备的账面净值为 183.56 万元，评估值为 442.29 万元。设备的具体情况如下：

单位：万元

序号	设备名称	规格型号	数量	账面价值		评估价值		
				原 值	净 值	原 值	成新率 (%)	净 值
1	炼胶机	XK550	1 台	21.61	1.08	30.24	35	10.58
2	电焊机	BXI-300-1	1 台	0.49	0.02	0.35	35	0.12
3	三辊压延机	XY3I/1730	1 台	90.95	6.64	111.28	35	38.95
4	烘布机	8 辊	1 台	0.00	0.00	10.15	35	3.55
5	平板硫化机	10000*1800/230/T	1 台	299.60	14.99	374.50	35	131.08
6	运输带接头机	压力 240T 700*1400	1 台	25.68	1.88	54.00	35	18.90
7	补带机	1800	1 台	2.47	0.12	2.96	35	1.04
8	接带机	200*1600	1 台	1.44	0.07	1.73	35	0.61
9	液压站	15MPA	1 台	2.43	0.54	0.00		0.00
10	平板硫化机	4800*1100 80T	1 台	68.67	3.43	86.40	35	30.24
11	浸浆筒	1100*2000*4/A3	3 台	0.99	0.05	1.01	35	0.35
12	平板硫化机组	DBL2400*8000*1 390T	1 台	428.00	151.09	550.00	35	192.50
13	炼胶机	XK560	1 台	23.86	1.19	29.16	35	10.21
14	台钻	Z4012B	1 台	0.00	0.00	0.18	35	0.06
15	输送带垫板	8M 硫化机专用	276 根	2.71	1.36	6.36	35	2.23
16	输送带垫板	10M 硫化机专用	140 根	1.80	0.90	4.45	35	1.56
17	输送带垫板	4.8M 硫化机专用	60 根	0.39	0.20	0.92	35	0.32
	合 计			971.09	183.56	1,263.69		442.29

B、报告期租赁资产账面原值、账面净值占全部固定资产账面原值、账面净值的比例

公司购入标的资产前的各期末，租赁资产账面原值、账面净值占公司全部固定资产账面原值、账面净值的比例情况如下：

单位：万元

项 目	2008. 6. 30 (评估基准日)	2007. 12. 31	2006. 12. 31
租赁资产账面原值	971. 09	971. 09	971. 09
公司全部固定资产账面原值	6, 234. 53	5, 609. 99	4, 958. 93
租赁资产账面原值占公司全部固定资产原值比例	15. 58%	17. 31%	19. 58%
租赁资产账面净值	183. 56	210. 73	265. 07
公司全部固定资产账面净值	4, 951. 65	4, 557. 34	4, 282. 78
租赁资产账面净值占公司全部固定资产净值比例	3. 71%	4. 62%	6. 19%

注：租赁资产相关数据摘自无锡市橡胶厂提供报表（未经审计）及无锡普信会计师事务所有限公司出具的《无锡宝通带业股份有限公司受让设备评估报告书》（锡普评报字[2008]第 63 号），公司 2008 年 6 月 30 日数据为未经审计数据。

C、购买设备的账面价值、评估增值及原因

本次购买资产的评估采用了重置成本法，即：评估净值=评估原值*成新率。公司所购买资产的账面净值为 183.56 万元，评估净值为 442.29 万元，评估增值率为 140.95%，评估增值较多，其主要原因如下：

a、本次评估基准日为 2008 年 6 月 30 日，当时钢铁等主要原材料的价格均处于高位，因此，在按重置成本法对设备进行评估时，设备的重置成本相应较高，评估原值较账面价值增加较多。如本次所购买资产的评估原值为 1,263.69 万元，较账面价值 971.09 万元增加了 292.60 万元；

b、由于设备使用的工况条件较好，加上公司十分注重对设备的维护保养工作，因此，虽然所购买设备的已使用年限较长，但目前运行状况仍然良好，具有一定的经济使用寿命，从而使本次设备评估所确定的综合成新率指标较高，为 35%，导

致评估净值增加较多。

D、公司租赁设备和购买租赁设备的会计处理情况及对公司报告期财务状况和经营成果的具体影响

a、公司租赁设备和购买租赁设备的会计处理情况

2006 年-2008 年，公司支付的租赁费用分别为：220.00 万元、220.00 万元、108.00 万元，分别计入当年的制造费用。

公司于 2008 年将标的设备以 450 万元购入，计入公司固定资产。

b、公司租赁设备和购买租赁设备对公司报告期财务状况和经营成果的具体影响

公司租赁无锡市橡胶厂的设备中，有两台平板硫化机（即 10000*1800/230/T 规格和 DBL2400*8000*1390T 规格）是公司主要硫化生产设备之一，其提供的硫化产能约占公司目前硫化总产能的五分之一左右，公司租赁使用此部分设备很好的保证了公司的生产能力，使得公司能够平稳、安全、顺利的进行生产。

2008 年公司将租赁设备以 450 万元的价格购入，相当于只支付了两年的租赁费用便拥有了该部分设备的所有权。此部分设备虽然使用年限较长，但是使用时的工况条件较好，而且公司十分注重对设备的维护保养工作，正常更新零部件，所以目前运行状况仍然良好，实际还能使用较长时间。购买设备后，公司减少了每年租赁费用的支出，增加了部分固定资产折旧，生产能力也得到有效的保障。

公司购买租赁设备后，对报告期内公司财务状况和经营成果的具体影响如下：

单位：万元

期 间	租赁需支付的 租赁费用	当年已支付 租赁费用	标的设备计提 的折旧费用	对当期损益 的影响
2008 年	220.00	108.00	34.52	增加 77.48
2009 年 1-6 月	108.00	0	41.42	增加 66.58

（2）在建工程

报告期内，公司在建工程占非流动资产的比重较小。最近三年及一期末，公司在建工程占非流动资产的比重分别为 3.73%、7.02%、0.05%及 0.85%。

2007 年末，公司在建工程净值较上年末增加 192.33 万元，增幅为 105.54%，主要系炼胶车间及变电所改造项目投入所致。

2008 年末，公司在建工程较上年减少 371.57 万元，主要系炼胶车间及变电所改造项目转入固定资产所致。

（3）无形资产

报告期内公司无形资产情况如下：

单位：万元

项 目	2009. 6. 30	2008. 12. 31	2007. 12. 31	2006. 12. 31
原 值				
土地使用权	290.25	290.25	290.25	290.25
软 件	4.75	3.20	-	-
合 计	295.00	293.45	290.25	290.25
账面价值				
土地使用权	243.83	246.71	252.52	258.32
软 件	4.31	2.97	-	-
合 计	248.14	249.68	252.52	258.32

本公司无形资产主要为土地使用权，土地使用权为公司通过出让方式取得。最近三年及一期末，公司无形资产余额占总资产的比重分别为 2.34%、1.74%、1.41%、1.22%。其中，土地使用权的摊销年限为 50 年，剩余摊销年限为 41.94 年；软件的摊销年限为 10 年，剩余摊销年限为 9.42 年。

公司的无形资产为公司生产经营所需，不存在减值情况。

（4）长期待摊费用

截至 2009 年 6 月 30 日，公司长期待摊费用为 176.48 万元，较年初增长了 125.57 万元，增幅 246.65%，主要系公司当年新增外部供电工程款 154.90 万元所致。

3、资产减值情况分析

公司根据《企业会计准则》的要求，制定了符合公司经营特点的资产减值准

备计提政策，各项计提政策稳健、公允；公司计提的资产减值准备与资产质量状况相符，并已足额提取。

报告期内，除应收款项计提坏账准备外，公司其他资产无减值迹象。具体计提情况如下：

单位：万元

项 目		2009. 6. 30	2008. 12. 31	2007. 12. 31	2006. 12. 31
坏账 准备	应收账款	506. 31	402. 90	252. 39	180. 43
	其他应收款	16. 16	12. 51	20. 70	15. 74
合 计		522. 47	415. 41	273. 09	196. 17

（1）坏账准备

报告期内，公司按账龄分析法对期末应收账款、其他应收款计提坏账准备，期末对于单项金额重大的应收款项单独进行减值测试。具体计提比例如下：

账 龄	坏账准备比例
一年以内	6%
一至二年	10%
二至三年	30%
三至四年	50%
四至五年	80%
五年以上	100%

截至 2009 年 6 月 30 日，公司账龄在一年以内的应收账款余额为 7,656.83 万元，占公司应收账款余额的 96.75%，应收账款合计计提坏账准备为 506.31 万元；公司账龄在一年以内的其他应收款余额为 175.11 万元，合计计提坏账准备 16.16 万元。

公司应收账款和其他应收款的坏账准备计提合理充分，遵循了谨慎性原则。

（2）其他资产减值

固定资产：公司目前固定资产使用情况良好，产能利用充分，不存在潜在的固定资产损失；

存货：公司采用“定制生产”的经营模式，存货均有最终产品的销售订单保证，且存货的年周转率高，周转期很短，不存在存货价值低于可变现净值的情况；

无形资产：公司无形资产为土地使用权和软件，不存在减值情况。

（三）负债构成及变动分析

报告期内，公司负债全部为流动负债，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2009. 6. 30		2008. 12. 31		2007. 12. 31		2006. 12. 31	
	金 额	比 例	金 额	比 例	金 额	比 例	金 额	比 例
短期借款	1,500.00	30.45%	1,500.00	32.13%	2,500.00	33.69%	2,500.00	37.07%
应付票据	-	-	-	-	597.00	8.05%	460.34	6.83%
应付账款	3,109.33	63.12%	2,107.20	45.14%	3,316.76	44.70%	3,161.04	46.87%
预收账款	184.62	3.75%	608.06	13.03%	595.60	8.03%	106.00	1.57%
应付职工薪酬	7.09	0.14%	24.42	0.52%	35.19	0.47%	35.18	0.52%
应交税费	88.84	1.80%	400.40	8.58%	277.17	3.74%	455.41	6.75%
其他应付款	36.46	0.74%	27.93	0.60%	98.30	1.32%	26.80	0.40%
合 计	4,926.35	100%	4,668.01	100%	7,420.03	100%	6,744.76	100%

2008年末，公司流动负债为4,668.01万元，较2007年末减少2,752.02万元，降幅为37.09%。主要原因为当年新股东现金增资，流动资金比较充裕，为降低财务费用，公司偿还了部分短期银行借款；此外，在2008年下半年原材料价格下降的情况下，公司加快了采购频率，减少了单次采购量，由此，公司2008年末应付账款比上年末大幅减少。2009年6月末，公司流动负债较2008年末增加了258.34万元，增幅为5.53%，主要系应付公司募集资金投资项目所购设备余款所致。

1、短期借款

2008年末，公司短期借款较2007年末减少1,000万元，主要是由于当年公司股东增资投入，流动资金充裕，为减少财务费用支出，公司偿还了部分银行借款。

截至2009年6月30日，公司短期借款余额为1,500万元，具体构成如下表：

单位：万元

借款银行	金额	合同编号	借款期限	利率	担保
中国银行无锡锡山支行	500	2009 年 MD 字 001 号	2009.02.18-2010.02.17	5.31%	保证、抵押
	500	2009 年 MD 字 002 号	2009.03.27-2010.03.26	5.31%	保证、抵押
	500	2009 年 MD 字 005 号	2009.03.27-2010.03.26	5.31%	保证、抵押

2、应付账款

截至2009年6月30日，公司应付账款余额为3,109.33万元，公司无欠持有本公司5%以上（含5%）表决权股份的股东单位账款。应付账款的账龄结构如下：

账 龄	金 额（万元）	比 例
1 年以内	3,065.87	98.60%
1 至 2 年	17.40	0.56%
2 至 3 年	3.75	0.12%
3 年以上	22.32	0.72%
合 计	3,109.34	100%

最近三年及一期末，公司应付账款余额分别为 3,161.04 万元、3,316.76 万元、2,107.20 万元和 3,109.33 万元。

2008 年末，公司应付账款余额为 2,107.20 万元，较 2007 年减少 1,209.57 万元，降幅为 36.47%。其主要原因及其影响数如下：

（1）对原料供应商的应付账款减少

2008 年，受金融危机影响，部分与公司长期合作的原材料供应商要求公司缩短货款结算时间。鉴于 2008 年度公司收到新股东增资款，流动资金较为充裕，公司加快了对部分供应商货款的结算；此外，主要原材料橡胶的价格波动较大，为尽量规避原材料价格风险，公司加快了橡胶的采购频率，同时减少单次采购量，导致公司 2008 年末应付账款余额减少。2008 年末，公司对橡胶供应商的应付账款余额为 86.22 万元，对帆布供应商的应付账款余额为 147.60 万元，对其他供应商应付账款余额为 782.33 万元，分别较 2007 年末减少了 110.74 万元、271.91 万元、439.84 万元。

(2) 应付承建公司厂房建筑商的部分工程质保金到期，导致公司应付账款减少。2008 年末，公司对建筑商应付账款余额为 122.32 万元，较 2007 年末减少 95.42 万元。

(3) 应付设备供应商设备款到期，导致公司应付账款减少。2008 年末公司对设备供应商应付账款余额为 121.22 万元，较 2007 年末减少 88.86 万元。

(4) 公司加快了对运输款的结算，导致应付账款减少。2008 年末，公司对运输公司应付账款余额为 237.20 万元，较 2007 年末减少 78.31 万元。

3、预收账款

部分新增客户及老客户新建生产线购买输送带时，本公司一般采取预收款政策，即在协议签订后预先收取 10%-30% 的货款。最近三年及一期末，公司预收账款余额分别为 106.00 万元、595.60 万元、608.06 万元和 184.62 万元。

2007 年末，公司预收账款余额为 595.60 万元，较 2006 年末增加 489.60 万元，增长幅度较大，主要原因如下：

(1) 2007 年公司销售规模扩大，与 2006 年相比，公司增加大量新客户，按照公司的销售结算政策，新客户一般需按照合同金额的 20%-30% 预付货款，导致 2007 年预收账款余额增加。

(2) 公司输送带产品市场需求迅速增长，产品供不应求，公司在签订合同时，要求支付定金的订单较上年同期增加较多，造成年末预收账款余额增加。

发行人对 2007 年末预收账款余额前 5 名的客户进行了分析。2007 年末，公司预收账款余额前 5 名客户的合计数为 408.37 万元，比 2006 年末前 5 名客户的合计数 82.14 万元增加了 326.23 万元，占发行人 2007 年末公司预收账款余额增量 489.60 万元的 66.63%，因此 2007 年末前 5 名客户尤其前 2 名客户增加的预收账款余额是 2007 年末公司预收账款余额较 2006 年末增长较大的主要原因。

2006 年末和 2007 年末，公司预收账款余额前 5 名客户名称及其预收账款余额如下：

单位：万元

客户名称	2007 年末 预收账款余额	客户名称	2006 年末 预收账款余额
HUNOMIK (SHAHNGHAI) INTERNATIONAL TRADE CO LTD	221.49	CANDO ENTERPRISES INC	33.25
康诚石矿（湖州）有限公司	100.00	广州景存橡胶制品有限公司	26.26
江门市振达机械制造有限公司	32.81	宝钢集团苏州冶金机械厂	8.50
马鞍山当涂发电有限公司	29.08	苏州市东吴运输机械厂	7.32
加拿大 EMS 有限公司	24.99	四平红嘴钢铁有限公司	6.81
合 计	408.37	合 计	82.14

公司 2007 年末预收账款余额中，个别客户占比较大，例如预收 HUNOMIK SHAHNGHAI INTERNATIONAL TRADE 公司 221.49 万元。该公司于 2007 年 9 月 22 日与宝通带业签订合同，合同总金额为 62.30 万美元。根据合同规定，该公司应先预付 10 万美元定金，因当时其美元账户无法支付，故通过其人民币账户于 2007 年 10 月先预付 70 万元人民币定金。2007 年 12 月 HUNOMIK SHAHNGHAI INTERNATIONAL TRADE 公司预付部分货款 20.76 万美元，公司于 2008 年 1 月及 2 月按照其要求发出该批货物，并确认相关收入。公司与 HUNOMIK SHAHNGHAI INTERNATIONAL TRADE 公司整个合同全部履行完毕后，于 2008 年 6 月将其 70 万元人民币定金全额退还。

此外，2007 年末公司预收康诚石矿湖州有限公司 100 万元，该公司为 2007 年新增客户，按照公司销售结算政策预收合同总金额 30%。该批货物于 2008 年 1 月发出并于当月确认收入。

4、应交税费

最近三年及一期末，公司应缴税费余额分别为 455.41 万元、277.17 万元、400.40 万元和 88.84 万元，均为当年发生应在下年度缴纳的与公司正常经营活动有关的各项税费。

（四）偿债能力分析

1、主要偿债能力指标分析

本公司选取了资产负债率、流动比率、速动比率、息税折旧摊销前利润及利息保障倍数等五个指标作为衡量公司偿债能力的主要指标。报告期内，公司主要

偿债能力指标如下表：

项 目	2009. 6. 30	2008. 12. 31	2007. 12. 31	2006. 12. 31
资产负债率	24. 17%	26. 36%	51. 22%	61. 18%
流动比率	2. 49	2. 57	1. 23	0. 91
速动比率	2. 05	2. 04	0. 82	0. 63
项 目	2009 年 1-6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
息税折旧摊销前利润（万元）	3, 105. 04	4, 135. 43	3, 341. 96	1, 887. 80
利息保障倍数	79. 23	27. 72	18. 27	12. 53
经营活动现金净流量（万元）	692. 21	987. 44	813. 82	262. 16

（1）资产负债率

最近三年及一期末，公司资产负债率分别为 61. 18%、51. 22%、26. 36%和 24. 17%，呈逐年下降趋势，财务结构较为稳健。其中，2008 年末资产负债率由 2007 年末的 51. 22%大幅下降至 26. 36%，主要原因是 2008 年公司进行了增资，资产规模增加，同时为节省财务费用，在资金较为充裕的情况下，公司减少了银行借款规模，公司 2008 年末的银行借款较 2007 年末减少了 1, 000 万元。

（2）流动比率与速动比率

报告期内，公司短期偿债能力指标呈上升趋势。最近三年及一期末，公司流动比率为 0. 91、1. 23、2. 57 和 2. 49，速动比率分别为 0. 63、0. 82、2. 04 和 2. 05。流动比率和速动比率在 2008 年末较 2007 年末有较大增长的主要原因是：随着生产经营规模的扩大，2008 年公司应收账款、预付账款等流动资产增加较多，同时，公司银行借款、应付账款等流动负债却同比减少，由此导致流动比率大幅上升；存货期末余额由 2007 年末的 3, 044. 65 万元减少至 2008 年末的 2, 457. 45 万元，致使速动比率由 0. 82 上升至 2. 04。

（3）息税折旧摊销前利润与利息保障倍数

报告期内，随着公司盈利能力的增强，息税折旧摊销前利润逐年增长。2007 年度及 2008 年度的息税折旧摊销前利润分别比上年度增长了 77. 03%及 23. 74%。同时，由于借款规模的减少以及利率水平的降低，利息费用支出逐年减少，导致

利息保障倍数逐年上升。公司通过加强资金管理，有效地控制了财务费用的增长。报告期内，公司的营业收入持续增长，公司营业利润也随之持续增长，为公司偿债能力提供了可靠的保证。

综上所述，本公司财务结构稳健，流动比率、速动比率高，利息保障系数高，短期偿债能力强。

（五）资产周转能力分析

报告期内，公司应收账款周转率、存货周转率等主要指标如下：

项 目	2009 年 1-6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
应收账款周转率（次/年）	1.73	5.12	6.11	7.80
存货周转率（次/年）	3.38	7.25	6.24	7.16

1、应收账款周转率分析

报告期各期，公司营业收入逐年增加，但应收账款增幅大于营业收入的增幅，导致公司报告期各期末应收账款的余额上升较大，应收账款周转率下降。

根据中国橡胶工业协会胶管胶带分会公布的有关数据测算，国内输送带行业 2008 年度利润排名前 5 名的公司及其 2006 年-2009 年上半年的应收账款周转率如下表所示：

单位：次/年

公 司 名 称	2008 年 利润排名	2009 年 1-6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
山东安能输送带橡胶有限公司	1	1.35	2.66	5.06	—
浙江双箭橡胶股份有限公司	2	2.45	5.90	6.12	7.97
无锡宝通带业股份有限公司	3	1.73	5.12	6.11	7.80
山西凤凰胶带有限公司	4	1.96	4.79	5.04	3.22
阜新橡胶（集团）有限公司	5	4.78	7.60	5.84	2.62

资料来源：中国橡胶工业协会胶管胶带分会

在上述 5 家公司中，从应收账款周转率水平来看，2006 年度，山西凤凰和阜

新橡胶畸低，公司与浙江双箭的应收账款周转率水平相当；2007 年度，公司应收账款周转率水平位列第二，各家公司应收账款周转率水平大致相当；2008 年度，公司应收账款周转率水平位列第三，处于中等水平；2009 年上半年，各家公司应收账款周转率都有不同程度的下降，公司应收账款周转率水平位列第四。由此可见，在报告期内，与同行业利润排名靠前的公司相比，公司的应收账款周转率处于一个较正常的水平，与行业内其他公司没有明显的差异。

从应收账款周转率变化趋势来看，上述5家公司2006年度至2009年上半年的应收账款周转率都有不同程度的下降，周转率逐年减少的迹象比较明显。这一方面印证了金融危机对输送带行业的影响，另一方面也说明公司的应收账款周转率在报告期内逐年下降主要源于外部的经营环境的变化。

2006年-2008年，公司应收账款周转率分别为7.80、6.11和5.12，报告期内公司应收账款周转率逐年降低，周转天数略有延长。2009年1-6月，公司应收账款周转率降至1.73，其主要原因在于：公司近年来在开拓业务的过程中，对信誉好、长期合作的大客户适当延长了信用期限。此外，受国际金融危机的影响，公司部分客户推迟了原项目建设进度，从而导致项目款付款时间推迟；同时，亦有部分钢铁企业客户因资金紧张提出了延期付款的要求，导致期末应收账款增加较多，应收账款周转率降低。

国际金融危机属于偶然性因素，一般不会对公司客户的长期经营构成较大影响；同时，公司主要客户为宝钢股份、马钢股份、海螺水泥、华新水泥、秦皇岛港务局、中材集团、国电电力、宁波港等钢铁、水泥、电力等行业的大型企业，综合实力雄厚，将更好地受益于中国经济景气度的回升；加上公司对受金融危机影响较大的钢铁行业采取了更为谨慎的销售策略，因此，公司管理层认为：总体而言，报告期内公司应收账款周转速度良好，在保持既有生产能力的条件下，能够满足公司营运资金的需求，不会影响公司的正常生产经营。

2、存货周转率分析

2006 年-2008 年，公司存货周转率分别为 7.16、6.24、7.25，基本保持平稳，略有波动；2009 年 1-6 月，公司存货周转率降至 3.38。

2007 年，公司的存货周转率由上年的 7.16 降至 6.24，主要原因是：2007 年

原材料采购价格同比上涨较多，同样数量存货的资金占用额增加；同时，随着经营规模的扩大，存货规模相应扩大，使得存货周转率有所下降。

2008 年，公司的存货周转率较上年增长了 16.19%，其主要原因是：公司管理层通过对近几年原材料橡胶价格大幅波动给公司生产经营带来的负面影响的分析，提出了“动态存货库存管理”、降低经营风险的策略，即公司根据“定制生产”的经营特点，通过经济合理的安排生产进度，在原材料价格呈明显下跌走势时，提高了原材料采购频率，降低了单次采购金额，减少了原材料、在产品及产成品的压库时间，以减少存货占用金额（相反，在原材料价格呈明显上涨趋势时，则降低采购频率，提高单次采购金额）。2008 年下半年开始，主要原材料价格下跌趋势明显，公司采用了提高采购频率、降低单次采购金额的策略，使 2008 年末存货占用资金金额减少；同时，2008 年末的原材料橡胶采购价格同比也有所下降，同样数量存货的资金占用额减少。受此影响，2008 年公司在销售收入增加的同时，期末存货余额却减少较多，存货周转率相应提高。

公司管理层认为：报告期内公司应收账款周转率、存货周转率符合公司所处行业的情况及公司处于稳定增长时期的业务特点，是公司顺应市场发展需要，积极开拓市场，适度调整经营策略和信用政策的结果。公司通过制定应收账款和存货的相关内部控制制度等方式加强了应收账款和存货的管理，合理控制了经营风险，提高了资产使用效率。

（六）递延所得税资产及负债情况

报告期内，公司递延所得税资产及负债情况如下：

单位：万元

项 目	2009. 6. 30	2008. 12. 31	2007. 12. 31	2006. 12. 31
递延所得税资产	130.62	103.83	68.27	52.97
递延所得税负债	-	-	-	-

公司的递延所得税资产主要为应收款项坏账准备形成的可抵扣暂时性差异。递延所得税资产变动情况与应收款项坏账准备年末余额变动情况一致。

（七）所有者权益情况

单位：万元

项 目	2009. 6. 30	2008. 12. 31	2007. 12. 31	2006. 12. 31
股 本	3,750.00	3,750.00	1,000.00	1,000.00
资本公积	6,462.38	6,462.38	101.12	101.12
盈余公积	282.62	282.62	830.54	551.89
未分配利润	4,956.64	2,543.60	5,135.10	2,627.22
所有者权益	15,451.64	13,038.60	7,066.76	4,280.23

报告期内，公司所有者权益总额随净利润的增长逐渐增加，其中，2008 年末资本公积大幅增加，主要系新增股东资金投入以及整体变更为股份有限公司形成股本溢价所致。

十三、盈利能力分析

报告期内，公司经营业绩增长迅速，营业收入由 2006 年度的 14,020.42 万元增至 2008 年度的 25,088.79 万元，增幅达 78.94%；净利润由 2006 年度的 1,248.40 万元增至 2008 年度的 3,033.84 万元，增幅达 143.02%。2009 年 1-6 月，公司的经营状况继续呈增长态势，实现营业收入 11,605.12 万元，净利润为 2,413.04 万元，与 2008 年上半年相比，营业收入下降了 6.13%（参见本节“十三、盈利能力分析（一）营业收入构成及增长原因”），净利润却增长了 113.01%。

（一）营业收入构成及增长原因

1、营业收入的构成

单位：万元

项 目	2009 年 1-6 月		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	金 额	比 例	金 额	比 例	金 额	比 例	金 额	比 例
主营业务收入	11,605.12	100%	25,088.79	100%	19,686.24	100%	14,020.42	100%
其他业务收入	-	-	-	-	-	-	-	-
合 计	11,605.12	100%	25,088.79	100%	19,686.24	100%	14,020.42	100%

公司自成立以来一直专注于橡胶输送带的生产与销售，无其他业务收入。

2、按产品分类分析主营业务收入

(1) 按产品类别分类的主营业务收入构成

公司产品分为六个类别：耐高温带、聚酯芯带、钢丝绳芯带、尼龙芯带、普通带与其他。“其他”指对外销售的半成品及外购带。

单位：万元

项 目	2009 年 1-6 月		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	金 额	比 例	金 额	比 例	金 额	比 例	金 额	比 例
耐高温带	4,647.34	40.05%	9,138.13	36.42%	7,843.59	39.84%	6,495.18	46.33%
聚酯芯带	3,040.69	26.20%	6,049.49	24.11%	4,303.22	21.86%	4,391.13	31.32%
钢丝绳芯带	1,953.63	16.83%	4,573.45	18.23%	3,134.56	15.92%	965.59	6.89%
尼龙芯带	1,061.80	9.15%	3,161.15	12.60%	2,659.53	13.51%	929.61	6.63%
普通带	104.35	0.90%	168.89	0.67%	223.36	1.13%	279.09	1.99%
其 他	797.31	6.87%	1,997.69	7.96%	1,521.97	7.73%	959.82	6.85%
合 计	11,605.12	100%	25,088.79	100%	19,686.24	100%	14,020.42	100%

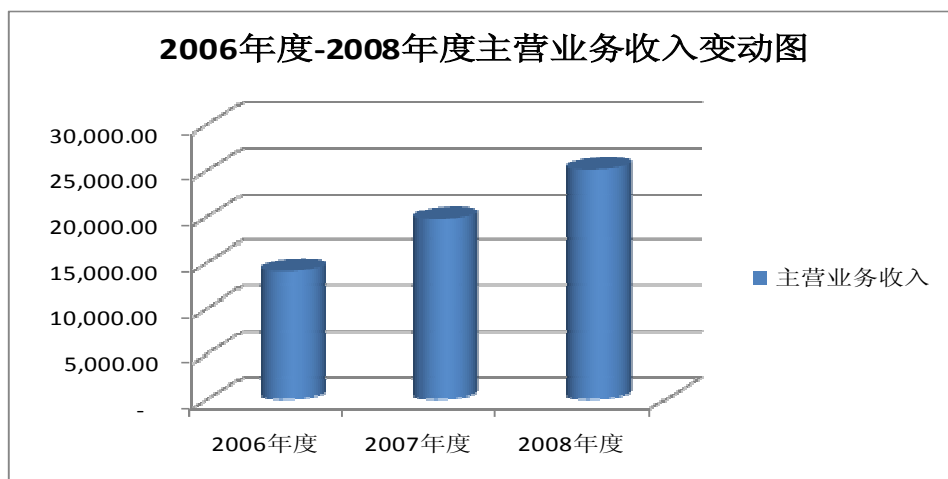
(2) 按地区分类的主营业务收入构成

单位：万元

项 目	2009 年 1-6 月		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	金 额	比 例	金 额	比 例	金 额	比 例	金 额	比 例
国内销售	11,429.91	98.49%	23,323.01	92.96%	19,349.20	98.29%	13,843.72	98.74%
国外销售	175.21	1.51%	1,765.78	7.04%	337.04	1.71%	176.70	1.26%
合 计	11,605.12	100%	25,088.79	100%	19,686.24	100%	14,020.42	100%

报告期内，公司主营业务收入基本来源于国内销售收入。近年来，鉴于公司产品质量稳定，公司品牌影响力不断扩大，不断有国外客户直接或通过经销商与公司接洽业务，2006 年-2008 年，公司国外销售占比逐年提高。2009 年，大型跨国公司——巴西淡水河谷矿业公司对本公司进行了考察，在考察通过之后，本公司将被其纳入全球采购商范围。

(3) 公司主营业务收入变动情况分析



最近三年及一期，公司主营业务收入分别为 14,020.42 万元、19,686.24 万元、25,088.79 万元和 11,605.12 万元，呈现快速增长态势，2006 年-2008 年的复合增长率达 33.77%。变动情况具体如下：

① 2007 年公司主营业务收入增长分析

2007 年，公司主营业务收入较 2006 年增加了 5,665.82 万元，增幅达 40.41%，增长的主要原因为：公司大力加强钢丝绳芯带和尼龙芯带产品的研发、生产及销售力度，2007 年公司上述两类产品的销售量比上年增加 2,168.96 万元和 1,729.92 万元，增幅分别高达 224.63%和 186.09%，带动了 2007 年公司主营业务收入的增长。此外，公司耐高温带产品的销售也增长较快，其 2007 年销售额同比增加 1,348.41 万元，增幅为 20.76%。

② 2008 年公司主营业务收入增长分析

2008 年，公司主营业务收入继续增长，较 2007 年增加了 5,402.55 万元，增幅达 27.44%，主要原因为：公司钢丝绳芯带产品的销售持续快速增长，其 2008 年度的销售额同比增加 1,438.89 万元，增幅达 45.90%；同时，公司另一高附加值产品聚酯芯带的销售增长迅速，其 2008 年的销售额同比增加 1,746.27 万元，增幅达 40.58%；此外，公司耐高温带产品保持增长态势，其 2008 年销售额同比增加 1,294.54 万元，增幅为 16.50%。

③ 2009 年上半年主营业务收入分析

2009 年上半年，公司主营业务收入比 2008 年上半年下降了 758.34 万元，降

幅为 6.13%。主要原因为：公司产品采用成本加成法确定最低销售价格，由于 2009 年上半年原材料价格与 2008 年同期相比下降幅度较大，与此对应，公司产品售价定价相比 2008 年同期下降约 10%，故 2009 年上半年收入有所下降。此外，钢铁行业受本次经济危机影响较大，部分钢铁企业暂时延缓对本公司的订货进度，在一定程度上亦影响了 2009 年上半年的收入水平。

(4) 公司主营业务收入增长原因分析

① 下游行业的快速发展带动了胶带行业的整体增长

2000 年以来，随着我国国民经济的持续快速增长，煤炭、钢铁、水泥、港口、电力等行业增长迅速，带动了胶带行业的快速发展。2001 年—2008 年，我国橡胶消耗量年均增长幅度达 21.30%，自 2002 年开始，我国已经取代了美国成为世界第一大橡胶消耗国。同时，部分发达国家的胶带工业开始向亚洲国家转移，国外市场的需求增加将给公司产品出口带来更大的市场机会。

② 优异的产品质量、良好的品牌效应促使公司营业收入增长

优异的产品质量是公司销售增长的根本保证。公司已通过了 ISO9001 质量管理体系、ISO14001 环境管理体系、GB/T28001 职业健康安全管理体系、ISO10012 测量管理体系的标准化认证，目前公司产品的各项技术指标，尤其是使用寿命，均处于同行业领先地位。

此外，通过品牌战略的实施，公司产品在客户中的认可度逐渐提高，已成为宝钢股份、海螺水泥、秦皇岛港务局、国电电力等行业龙头企业的重点供应商。公司产品获得了“中国名牌产品”称号，“宝通 BOTON”商标被认定为“中国驰名商标”。随着公司品牌影响力的日益扩大，国际市场也将逐步打开，外销收入将持续增长。

③ 新产品不断开发，为公司贡献新的收入增长点

根据客户需求的发展趋势，公司有针对性加大相关产品的研发力度，改善产品结构，开发具有高附加值的产品。公司成立之初就确立了差异化竞争策略，将产品定位于“新、热、特、精”，顺利开发出 TNG 型 EP 耐高温输送带产品，并迅速打开了市场；2005 年，公司开始生产钢丝绳芯输送带产品，使该产品迅速成为

公司的拳头产品之一；2009年，公司开发出“煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带”，该产品经过国内主要煤矿井下试用后，于2009年7月顺利通过中国石油和化学工业协会的评审鉴定，获得“填补了国内空白，具有国际先进水平”的《科学技术成果鉴定证书》。新产品的不断成功开发，保障了公司销售收入的持续增长。

（二）公司利润的主要来源及盈利能力连续性和稳定性分析

1、公司利润的主要来源

报告期内，公司利润来源情况如下：

单位：万元

项 目	2009年1-6月	2008年度		2007年度		2006年度
	金 额	金 额	增 幅	金 额	增 幅	金 额
主营业务毛利	3,744.06	5,154.33	19.19%	4,324.44	81.49%	2,382.72
投资收益	0.20	11.68	-	-	-	-
营业利润	2,754.79	3,519.75	26.47%	2,783.04	104.09%	1,363.64
营业外收支净额	-5.37	-54.80	363.59%	-11.82	-137.88%	31.20
利润总额	2,749.42	3,464.96	25.03%	2,771.23	98.68%	1,394.84
净利润	2,413.04	3,033.84	8.88%	2,786.53	123.21%	1,248.40

从上表可知，报告期内，公司实现的利润几乎全部来自主营业务收入，仅2008年有11.68万元的投资收益。公司主营业务突出，盈利能力较强。

2、影响公司盈利能力连续性与稳定性的因素

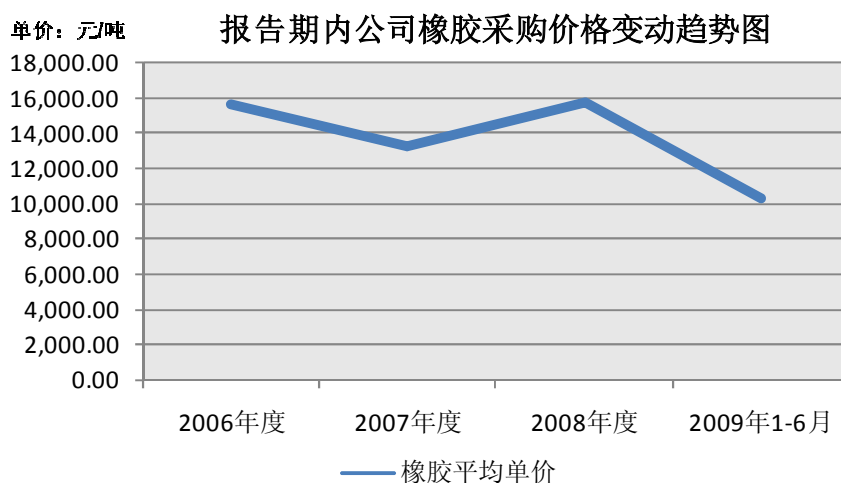
（1）下游行业的需求

公司的橡胶输送带产品是煤炭、钢铁、水泥、电力、港口等国民经济重要行业生产运输的必需品，这些行业的发展将直接影响到公司产品的销售及盈利能力。同时，橡胶输送带又是生产消耗品，使用一定期限后必须更换，因此上述行业又对公司产品形成一定依赖，使公司产品具有持续的市场需求。

（2）原材料价格的波动

公司产品的主要原材料为橡胶（包括天然橡胶和合成橡胶）和帆布，其中橡胶占主营业务成本的比例为30%—40%，帆布占比25%—30%，因此原材料价格波动

对公司盈利能力的连续性和稳定性存在一定影响。报告期内，公司采购橡胶的年平均价格情况如下：



报告期内，原材料橡胶的价格波动较大，帆布的价格相对平稳。公司通过调整原材料配方、提高产品销售价格、积极开展技术改造、优化成本管理等方法降低原材料价格波动风险。在原材料橡胶价格大幅波动的 2008 年度，公司营业收入、营业利润仍然实现大幅增长。

(3) 公司产品的技术先进性

公司的主打产品——TNG 型耐高温输送带具有一定的技术先进性，行业拥有较强的品牌效应。如果将来较多公司生产出该类产品，将会导致公司的市场份额下降，对公司的盈利能力产生影响。

公司成立以来，一直高度重视产品的技术领先性，不断加大研发力度，产品的技术性能和品质得到了客户的广泛认同。公司通过长期的技术积累及技术保密工作，使公司持续保持了在耐高温输送带方面的技术领先优势。

(三) 公司经营成果的变动情况分析

报告期内本公司净利润构成情况如下：

单位：万元

项 目	2009 年 1-6 月	2008 年度		2007 年度		2006 年度
	金 额	金 额	增 幅	金 额	增 幅	金 额
一、营业收入	11,605.12	25,088.79	27.44%	19,686.24	40.41%	14,020.42

减：营业成本	7,861.06	19,934.45	29.77%	15,361.79	32.00%	11,637.70
营业税金及附加	6.25	11.01	15.46%	9.54	-67.46%	29.31
销售费用	342.35	582.47	-6.21%	621.07	60.32%	387.39
管理费用	495.76	759.63	12.81%	673.40	65.95%	405.79
财务费用	37.95	146.69	-8.59%	160.48	29.91%	123.53
资产减值损失	107.06	146.53	90.52%	76.91	5.28%	73.06
加：公允价值变动收益	-0.09	0.09	-	-	-	-
投资收益	0.20	11.68	-	-	-	-
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-	-	-	-
二、营业利润	2,754.79	3,519.75	26.47%	2,783.04	104.09%	1,363.64
加：营业外收入	12.63	15.65	719.94%	1.91	-96.00%	47.72
减：营业外支出	18.00	70.44	413.12%	13.73	-16.84%	16.51
其中：非流动资产处置净损失	-	-	-	-	-	-
三、利润总额	2,749.42	3,464.96	25.03%	2,771.23	98.68%	1,394.84
减：所得税费用	336.38	431.12	-2916.85%	-15.30	-110.45%	146.44
四、净利润	2,413.04	3,033.84	8.88%	2,786.53	123.21%	1,248.40
五、每股收益						
（一）基本每股收益（元）	0.64	0.82	-1.20%	0.83	124.32%	0.37
（二）稀释每股收益（元）	0.64	0.82	-1.20%	0.83	124.32%	0.37

报告期内，公司面临国际金融危机、原材料价格大幅波动等诸多不利因素，但公司依然凭借领先的技术水平、优良的产品质量、严格的管理制度等，采取协商提高产品价格、调整产品结构、提高工艺效率、优化质量控制体系、控制期间费用等措施，确保了公司净利润的稳定增长。2006 年—2008 年，公司净利润由 1,248.40 万元增长到 3,033.84 万元，年复合增长率达 55.89%。

1、营业成本

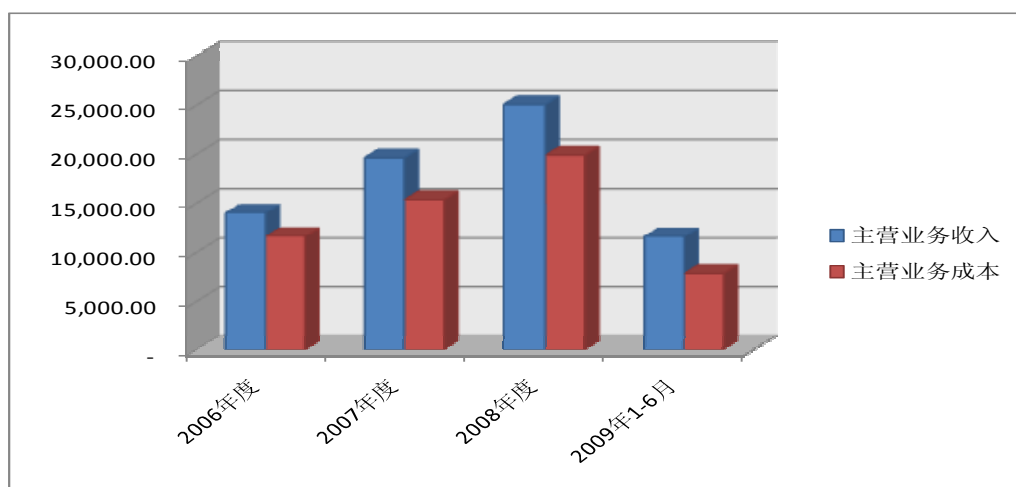
报告期内，公司营业成本全部为主营业务成本，按照产品类别分别列示如下：

单位：万元

项 目	2009 年 1-6 月		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	金 额	比 例	金 额	比 例	金 额	比 例	金 额	比 例
耐高温带	2,686.03	34.17%	6,571.25	32.96%	5,696.60	37.08%	5,227.21	44.92%
聚酯芯带	2,133.41	27.14%	4,726.62	23.71%	3,358.89	21.87%	3,689.81	31.71%
钢丝绳芯带	1,500.26	19.08%	4,128.09	20.71%	2,661.58	17.33%	862.51	7.41%
尼龙芯带	819.25	10.42%	2,677.25	13.43%	2,164.45	14.09%	798.44	6.86%
普通带	69.24	0.88%	144.47	0.72%	190.33	1.24%	252.51	2.17%
其 他	652.88	8.31%	1,686.77	8.46%	1,289.94	8.40%	807.22	6.94%
合 计	7,861.06	100%	19,934.45	100%	15,361.79	100%	11,637.70	100%

2007 年-2008 年，公司主营业务成本同比分别增长 32.00%、29.77%，与主营业务收入的 growth 相匹配。

报告期内，公司主营业务收入与成本的变动如下图所示：



2、期间费用

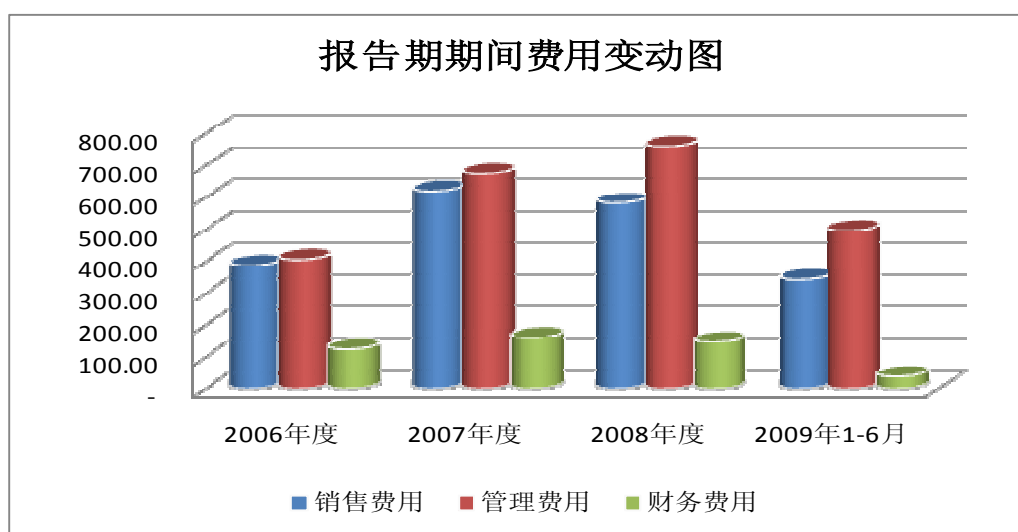
报告期内，公司期间费用如下表所示：

单位：万元

项 目	2009 年 1-6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
销售费用	342.35	582.47	621.07	387.39
管理费用	495.76	759.63	673.40	405.79
财务费用	37.95	146.69	160.48	123.53

合 计	876.06	1,488.80	1,454.95	916.71
营业收入	11,605.12	25,088.79	19,686.24	14,020.42
期间费用占 营业收入比重	7.55%	5.93%	7.39%	6.54%

公司管理层认为，报告期内公司的期间费用控制总体较好，虽然各期三项费用均有不同程度的变化，但是期间费用总额占营业收入的比重较小且基本稳定，不会对公司的持续盈利能力产生重大影响。



报告期内公司期间费用的具体项目及变动原因分析说明如下：

(1) 销售费用

报告期内，公司销售费用分别为 387.39 万元、621.07 万元、582.47 万元和 342.35 万元，占营业收入的比例分别为 2.76%、3.15%、2.32%和 2.95%。公司销售费用明细如下表所示：

单位：万元

项 目	2009 年 1-6 月		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	金 额	占比	金 额	占比	金 额	占比	金 额	占比
业务招待费	43.45	12.69%	101.04	17.35%	77.80	12.53%	26.42	6.82%
差旅费	41.52	12.13%	94.02	16.14%	101.91	16.41%	73.44	18.96%
运输费	236.72	69.15%	358.18	61.49%	383.30	61.72%	241.91	62.45%
其他费用	20.67	6.04%	29.23	5.02%	58.06	9.35%	45.62	11.78%
合 计	342.36	100%	582.47	100%	621.07	100%	387.39	100%

2007 年度，公司销售费用为 621.07 万元，较 2006 年增加 233.68 万元，增幅为 60.32%；公司 2006 年、2007 年的营业收入分别为 14,020.42 万元、19,686.24 万元，增幅为 40.41%，销售费用的增长幅度大于同期营业收入的增长幅度。2007 年的销售费用构成中，运输费为 383.30 万元，占比 61.72%；业务招待费 77.80 万元，占比 12.53%；差旅费 101.91 万元，占比 16.41%；分别较 2006 年增长了 141.39 万元、51.38 万元、28.47 万元，销售费用增幅高于销售收入增幅较多，其主要原因：公司销售规模扩大，华东地区以外的、运输距离较远的客户销售增加较多（2007 年公司华东地区以外的销售增加了 2,901.2 万元，增长了 55.51%）；同时，公司业务规模快速增长，但未注重加强对物流供应商的选择和管理，造成运输费用增加较多。另外，2007 年公司业务扩张处于关键时期，为开拓市场而发生的业务费和差旅费增加较多。以上整体导致 2007 年公司销售费用增加比例较销售规模增加较多。

2008 年度，公司销售费用为 582.47 万元，较 2007 年减少了 38.6 万元，降幅为 6.22%，而同期公司营业收入为 25,088.79 万元，同比增长 27.44%。在其构成中，运输费为 358.18 万元，占比 61.49%；业务招待费 101.04 万元，占比 17.35%；差旅费 94.02 万元，占比 16.14%，运输费、差旅费分别较 2007 年减少了 25.12 万元和 7.89 万元，业务招待费较 2007 年增加了 23.24 万元。公司 2008 年销售费用的下降主要得益于公司加强了对运输费的控制，公司寻求多家物流供应商实行竞价招标，使公司 2008 年度的运费单价同比下降了 10%左右；同时，公司还强化了产品运输的计划和调度管理，使公司运输效率得以提高。此外，公司由 2007 年的业务快速扩张期进入 2008 年的稳定增长期，减少了为开拓客户而发生的差旅费和业务招待费。整体导致 2008 年销售费用增幅与销售收入增幅比下降。

2009 年上半年，公司营业收入为 2008 年营业收入的 46.26%，而同期公司销售费用为 2008 年销售费用的 58.78%，销售费用有所增长。其主要原因为公司运输费用的增长。2009 年上半年，由于公司订单增加较多，而受公司产能限制，为了穿插交货，订单的交货期总体延长，客户往往等不了该批次产品全部生产完毕就要求部分发货，从而造成公司发货批次增加，单位车次的载货量不足，需与其他

单位货物进行配载，增加了运输费用（而运输中一次性发货，即专车发货的费用要低于配载）。

（2）管理费用

报告期内，公司管理费用分别为 405.79 万元、673.40 万元、759.63 万元和 495.76 万元，呈现逐年上升态势。

2007 年，公司管理费用同比增加 267.61 万元，增幅为 65.95%，主要原因为公司生产经营规模扩大，技术开发费、业务费、办公费以及折旧、摊销费用相应增加。

2008 年，公司管理费用同比增加 86.23 万元，主要系公司人员增加以及提高工资标准，与人员相关的工资及劳动保险费用相应增加所致。

（3）财务费用

报告期内，公司财务费用分别为 123.53 万元、160.48 万元、146.69 万元和 37.95 万元，主要为银行贷款利息费用。

3、公允价值变动收益及投资收益

2008 年，公司实现公允价值变动收益 0.089 万元，系公司购买开放式投资基金产生的收益；2009 年 1-6 月，公司公允价值变动收益为-0.089 万元，系公司赎回基金所致。

2008 年，公司实现投资收益 11.68 万元，2009 年实现投资收益为 0.20 万元，均为出售金融工具净收益。

4、营业外收支净额

最近三年及一期，公司营业外收入分别为 47.72 万元、1.91 万元、15.65 万元及 12.63 万元，占公司同期净利润的比重分别为 3.82%、0.07%、0.52%和 0.52%。其中，2006 年度发生额较大，主要为地方政府奖励资金及出售公司车辆所得。

最近三年及一期，公司营业外支出分别为 16.51 万元、13.73 万元、70.44 万元和 18.00 万元，占同期净利润的比重分别为 1.32%、0.49%、2.32%和 0.75%，占比较小。

5、所得税费用

最近三年及一期，公司所得税费用与会计利润的关系如下表所示：

单位：元

项 目	2009 年 1-6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
利润总额	27,494,245.61	34,649,592.01	27,712,250.69	13,948,449.02
加：各项纳税调整	1,533,969.93	2,684,448.76	1,465,982.95	1,451,363.50
应纳税所得额	29,028,215.54	37,334,040.77	29,178,233.64	15,399,812.52
企业所得税税率	12.50%	12.50%	0	注
应计所得税费用	3,628,526.93	4,666,755.10		1,587,799.23
加：所得税汇算清缴 上期调整数	3,196.63	-	-	-
当期所得税费用	3,631,723.56	4,666,755.10	-	1,587,799.23
加：递延所得税费用	-267,875.90	-355,583.85	-153,049.29	-123,393.02
合 计	3,363,847.66	4,311,171.25	-153,049.29	1,464,406.21

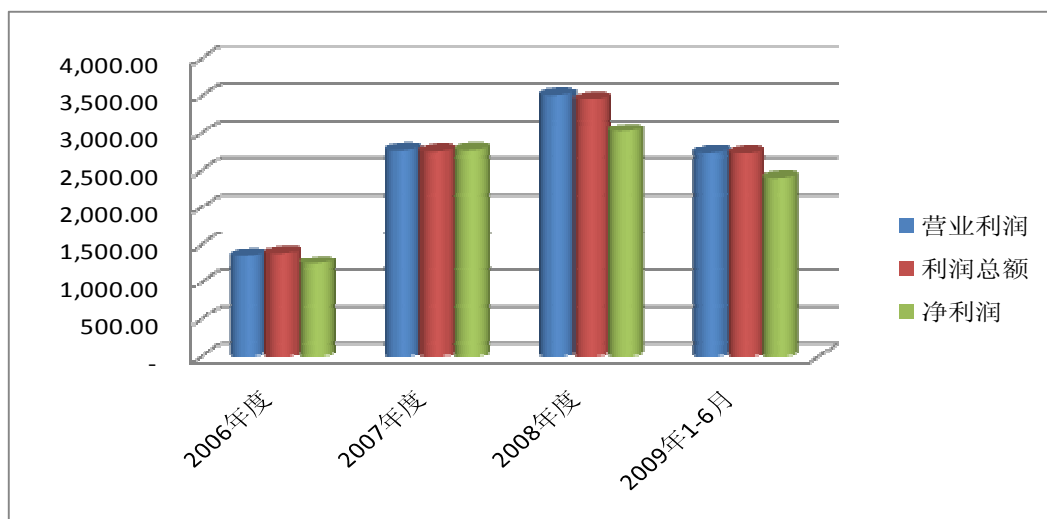
注：公司 2006 年 6 月底前为内资企业，2006 年 1-6 月所得税税率为 33%。公司 2006 年 7 月起为中外合资企业，企业所得税享受“两免三减半”优惠政策，2006 年 7-12 月和 2007 年免征企业所得税。

根据《国务院关于实施企业所得税过渡优惠政策的通知》（国发[2007]39 号），自 2008 年 1 月 1 日起，原享受企业所得税优惠政策继续享受至期满为止。公司 2008 年度和 2009 年度减半征收企业所得税，税率为 12.5%。

6、营业利润、利润总额、净利润等项目分析

（1）报告期盈利呈增长趋势

报告期内，公司营业利润、利润总额和净利润持续快速增长，其变动趋势如下图所示：



报告期内，随着公司营业收入的增长，营业利润、利润总额和净利润逐年增加，公司利润总额和净利润的变化情况与营业利润变化方向一致。

(2) 利润增长的原因分析

2007 年，公司营业利润同比增长 104.09%，远高于同期营业收入 40.41% 的增长率，主要原因是：一方面，2007 年公司主要原材料橡胶的价格降幅较大，使公司产品成本随之下降；另一方面，公司逐步调整产品结构，提高了钢丝绳芯输送带、耐高温输送带等高附加值产品的销售比例。2007 年度公司主营业务毛利率同比增加 4.98 个百分点。

2008 年，公司在面临原材料价格大幅波动、国际金融危机爆发、橡胶输送带行业业绩明显下滑的情况下，凭借耐高温输送带产品强大的市场竞争力，通过改进原材料配方、转变营销重点、加强内部管理等措施，取得了销售收入和营业利润的同步快速增长。2008 年公司营业利润同比增长 26.47%，与同期 27.44% 的营业收入增长率相匹配。

公司 2009 年上半年营业收入不足 2008 年全年营业收入 25,088.79 万元的一半，与 2008 年上半年的营业收入（未经审计）相比减少了 758.34 万元，降幅为 6.13%。主要原因为：公司产品采用成本加成法确定最低销售价格，2009 年上半年，原材料价格与 2008 年同期相比下降幅度较大，橡胶、帆布、钢丝绳、炭黑等四大类原材料价格与 2008 年平均单价相比分别下降了 34.67%、16.57%、7.04% 和 16.34%。与此对应，公司产品售价定价也做出相应调整。鉴于公司近年来的产品

知名度日益增强，公司对下游客户的议价能力逐渐提升，公司产品自 2007 年被评为“中国名牌”后，品牌影响力进一步得到提高。2009 年上半年，公司产品的平均售价相比 2008 年同期下降约 10%，低于原材料成本下降的幅度，但也导致了 2009 年上半年收入比 2008 年上半年有所减少。此外，为降低公司业务对钢铁行业的过度依赖，公司进一步加大了对受金融危机影响较小的水泥行业所用输送带市场的开发力度。2009 年 1-6 月，公司对水泥行业客户销售的输送带的金额占公司销售收入的比重由 2008 的 18.8%大幅增至 33.18%。由于水泥用输送带的带体一般较钢铁行业用输送带窄，也导致公司产量在同等条件下有所下降，从而也部分影响了 2009 年上半年的收入水平。

发行人 2009 年上半年的净利润比 2008 年同期增加较多，主要是因为公司主营业务毛利率的提高。2009 年 1-6 月，发行人主营业务毛利率比 2008 年度增长了 11.72 个百分点，主要原因是：一方面，公司加大了产品结构的调整力度，2009 年上半年，毛利率相对较高的耐高温带和聚酯带的销售额占公司当期营业收入的比例从 2008 年度的 36.42%和 24.11%分别提高到 40.05%和 26.20%，从而提高了主营业务毛利率，比如公司销售给中国建材装备有限公司用于出口到阿联酋的水泥用耐高温带的订单以及海螺水泥采购的比例继续提高，这些订单的毛利率都相对较高；另一方面，公司加大了对客户的选择，由于 2009 年上半年公司产能紧张，公司对一些价格敏感的客户以及订单批量小的客户减少了供货，公司因产能限制，部分订单交货期太长，发生了多起因客户等待不及与公司协商撤单的情况，这符合公司的策略。2009 年上半年公司橡胶采购价格大幅下降，平均采购价格较 2008 年度降低了 34.67%，产品成本随之下降，主营业务毛利率相应提高。

报告期各期，随着品牌影响力的逐步提高以及主导产品技术与品质逐步为市场接受，公司不仅在耐高温带的市场占有率稳步上升，在电力、港口以及钢铁、水泥行业里的耐磨损钢丝绳带与 EP 带（非耐高温带）领域市场开拓亦进展顺利，公司的盈利情况保持较为良好的增长态势。假设发行人 2006 年及 2007 年的企业所得税率与 2008 年一样同为 12.5%，经简单模拟计算，2006 年-2008 年，发行人的净利润分别为 1,220.49 万元、2,424.82 万元和 3,033.84 万元，其 2007 年和 2008 年的增长率分别为 98.68%和 25.12%。

7、主要原材料价格波动对利润影响的敏感性分析

(1) 产品销售价格的敏感性分析

报告期内，公司主营业务收入全部为输送带产品销售收入。最近三年及一期，公司输送带产品平均销售价格分别为：32.64 元/平方米、33.15 元/平方米、34.76 元/平方米、32.77 元/平方米。

输送带销售价格的敏感性分析如下：

产品售价变动幅度	毛利率变动幅度		
	2008 年度	2007 年度	2006 年度
1%	3.83%	3.52%	4.84%
5%	18.42%	16.92%	23.26%
敏感系数	3.83	3.52	4.84

由上可知，报告期内，公司毛利率与产品售价为正相关关系，公司产品售价每变动 1%，公司毛利率变动幅度区间为 3.52%-4.84%。产品销售价格是影响公司毛利率的重要因素，产品售价的调整对公司盈利能力和经营业绩影响较大。

(2) 主要原材料采购价格的敏感性分析

橡胶（包括天然橡胶和合成橡胶）是公司最主要的原材料。报告期内，橡胶成本占公司主营业务成本的比重分别为 36.58%、33.43%、34.22%和 31.68%，其价格的涨跌对公司产品毛利率有较大影响。

橡胶价格的敏感性分析如下：

橡胶价格变动幅度	毛利率变动幅度		
	2008 年度	2007 年度	2006 年度
1%	-1.32%	-1.19%	-1.79%
5%	-6.62%	-5.94%	-8.93%
敏感系数	-1.32	-1.19	-1.79

由上可知，橡胶价格与公司毛利率为负相关关系，橡胶价格每变动 1%，公司毛利率变动幅度区间为 1.19%-1.79%。橡胶价格是影响公司毛利率的另一主要因素。

综上所述，公司产品毛利率的变动同时受到产品销售价格和原材料价格变化的综合影响，受销售价格影响较大。

（四）毛利率分析

1、报告期公司毛利率情况

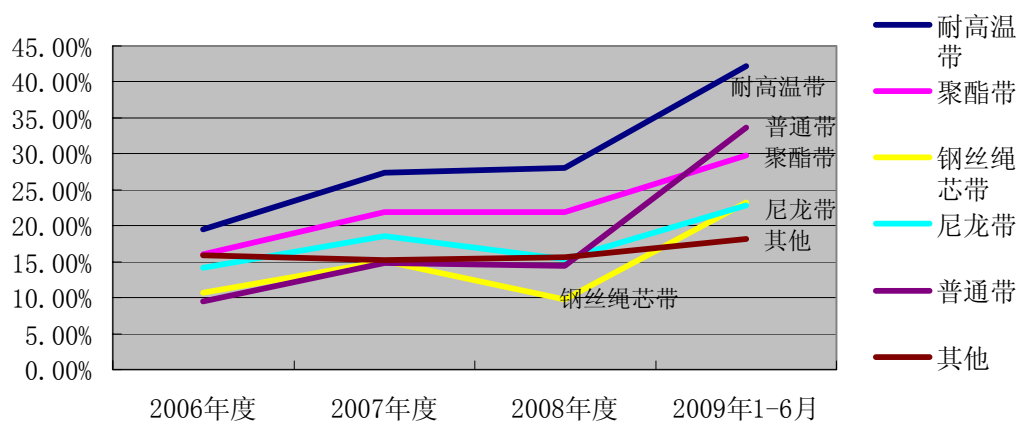
报告期内，本公司产品毛利率变化情况如下：

单位：万元

产品类别	2009 年 1-6 月		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率	占比
耐高温带	42.20%	52.38%	28.09%	49.80%	27.37%	49.65%	19.52%	53.22%
聚酯芯带	29.84%	24.23%	21.87%	25.67%	21.94%	21.84%	15.97%	29.43%
钢丝绳芯带	23.21%	12.11%	9.74%	8.64%	15.09%	10.94%	10.68%	4.33%
尼龙芯带	22.84%	6.48%	15.31%	9.39%	18.62%	11.45%	14.11%	5.50%
普通带	33.65%	0.94%	14.46%	0.47%	14.79%	0.76%	9.52%	1.12%
其他	18.11%	3.86%	15.56%	6.03%	15.25%	5.37%	15.90%	6.40%
主营业务毛利率	32.26%	100%	20.54%	100%	21.97%	100%	16.99%	100%

近三年及一期，公司主营业务毛利率分别为 16.99%、21.97%、20.54%和 32.26%，呈上升趋势。从业务类别看，对毛利率贡献较大的为耐高温带、聚酯芯带和钢丝绳芯带，上述三类产品在报告期内对公司毛利的贡献比例为 85%-90%。

报告期公司各产品毛利率变动图



（1）主要原材料价格变动对毛利率的影响分析

报告期内，公司的原材料主要为橡胶、帆布、钢丝绳、炭黑四大类，其平均采购价格如下：

单位：元/吨

材料名称	2009 年 1-6 月			2008 年度		
	平均单价	单价增幅	占成本比例	平均单价	单价增幅	占成本比例
橡 胶	10,258.85	-34.67%	31.68%	15,702.86	18.82%	34.22%
帆 布	22,195.31	-16.57%	24.38%	26,603.91	-3.99%	23.23%
钢丝绳	10,278.89	-7.04%	4.70%	11,057.51	17.37%	4.71%
炭 黑	4,551.12	-16.34%	7.01%	5,440.23	5.09%	7.23%
小 计	-	-	67.78%	-	-	69.40%
材料名称	2007 年度			2006 年度		
	平均单价	单价增幅	占成本比例	平均单价	单价增幅	占成本比例
橡 胶	13,215.16	-15.06%	33.43%	15,557.78	-	36.58%
帆 布	27,709.17	13.90%	26.80%	24,327.02	-	29.10%
钢丝绳	9,421.24	-1.37%	3.54%	9,552.49	-	1.45%
炭 黑	5,176.82	-4.52%	6.85%	5,421.74	-	6.12%
小 计	-	-	70.62%	-	-	73.25%

注：表中单价均为不含税价格。

由上表可知，橡胶、帆布、钢丝绳、炭黑四类原材料占公司主营业务成本的比例合计为 70%左右（由于产品配方调整，各年占比略有变化）。报告期内，公司主要原材料价格波动较大，尤其是 2008 年橡胶价格急剧上涨，对公司生产成本带来一定影响，但公司通过及时调整产品售价，基本消化了原材料上涨的不利因素。

（2）各主要产品销售价格变动对毛利率的影响

报告期内，公司各主要产品销售价格波动情况表如下：

单位：元/平方米

产品类别	2009 年 1-6 月		2008 年度		2007 年度		2006 年度
	平均单价	增 幅	平均单价	增 幅	平均单价	增 幅	平均单价
耐高温带	36.87	-7.89%	40.03	5.62%	37.90	2.38%	37.02
聚酯芯带	29.64	-2.86%	30.51	5.20%	29.00	-0.12%	29.03
钢丝绳芯带	33.90	-6.22%	36.15	3.71%	34.86	-0.53%	35.04
尼龙芯带	27.32	-10.04%	30.37	5.76%	28.72	-0.44%	28.85
普通带	22.15	-6.48%	23.69	6.07%	22.33	9.26%	20.44
平均售价	32.77	-5.74%	34.76	4.84%	33.15	1.57%	32.64

公司目前采取每个销售合同单独报价方式进行产品销售，即先按成本加毛利方式确定最低销售价格，向客户报价时在一定区间浮动，并根据当时原材料价格的情况确定各销售合同的具体报价，以控制产品毛利率。但由于输送带产品的生产周期一般需要 1 至 2 个月的时间，如果在签订合同后到产品交货前这一期间的原材料价格发生波动，则会影响公司预定的毛利率。

2、主要产品毛利率变动情况分析

（1）耐高温带毛利率分析

报告期内，公司耐高热输送带产品的毛利率分别为 19.52%、27.37%、28.09% 和 42.02%，呈逐年增长趋势。

2007 年，耐高温带毛利率同比提高了 7.85 个百分点，主要原因是该年度公司的橡胶平均采购价格比上年下降了 15.06%，耐高温带的毛利率因此提高了 4.36 个百分点。此外，耐高温带作为公司有明显竞争优势的成熟产品，公司具有一定的议价能力，2007 年公司该产品的平均售价比上年提高了 2.38%，其毛利率相应提高了 1.72 个百分点。

2008 年，公司橡胶的平均采购价格较上年上升 18.82%，增加了公司的生产成本，但由于公司也相应提高了耐高温带的售价，两者相抵后，公司耐高温带产品的毛利率比上年提高了 0.72 个百分点。

2009 年上半年，公司耐高温带的毛利率比上年度提高 13.93 个百分点，实现较大幅度的增长，其主要原因为：一方面，橡胶价格在 2008 年 7 月份达到最高价位之后开始不断下降，2009 年上半年公司橡胶的平均采购价格比 2008 年度大幅降低了 34.67%，该项因素使公司耐高温带的毛利率提高了 9.32 个百分点；另一方面，耐高温带的另一项主要原材料帆布的同期平均采购价格比 2008 年度下降了 16.57%，耐高温带的毛利率因此提高了 2.48 个百分点。在各主要原材料价格回落的情况下，公司于 2009 年上半年相应降低了耐高温带的售价，耐高温带的平均售价比 2008 年度降低了 7.89%，使公司耐高温带的毛利率下降了 4.57 个百分点。

（2）聚酯芯带毛利率分析

最近三年及一期，公司聚酯芯带的毛利率分别为 15.97%、21.94%、21.87%和

29.84%。

2007 年，公司聚酯芯带毛利率比 2006 年提高了 5.97 个百分点，主要影响因素为：公司同期原材料橡胶的平均采购价格下降了 15.06%，提高该产品毛利率 3.49 个百分点。

2008 年，各项原材料价格普遍上涨，公司相应提高了产品销售价格，基本消化了原材料价格上涨的影响。因此，公司聚酯芯带产品的毛利率与上年相比变化不大，略降 0.07 个百分点。

2009 年上半年，公司聚酯芯带毛利率比上年提高了 7.97 个百分点，其主要原因为原材料价格大幅降低，其中橡胶的平均采购价格降低了 34.67%，帆布的平均采购价格降低了 16.57%，分别可提升毛利率 5.68 个百分点和 3.69 个百分点。

(3) 钢丝绳芯带毛利率分析

最近三年及一期，公司钢丝绳芯输送带的毛利率分别为 10.68%、15.09%、9.74% 和 23.21%，波动较大。

2007 年，公司钢丝绳芯带的毛利率比上年提高了 4.41 个百分点，其主要原因为：当期原材料橡胶和钢丝绳的平均采购价格分别比 2006 年度降低了 15.06% 和 1.37%，两者对钢丝绳芯带产品的毛利率贡献分别为 5.76 个百分点和 1.22 个百分点。

2008 年，公司钢丝绳芯带的毛利率比上年下降了 5.35 个百分点，其主要原因为：该产品主要原材料橡胶和钢丝绳的平均采购价格比 2007 年度分别上涨了 18.82% 和 17.37%，两者分别导致该产品毛利率降低 7.15 个百分点和 3.57 个百分点。为化解原材料价格上涨的成本风险，公司相应提高了钢丝绳芯带的售价，在一定程度上消除了原材料价格上涨带来的成本压力。

2009 年上半年，公司钢丝绳芯带的毛利率比 2008 年度提高了 13.47 个百分点，提升幅度较大，其主要影响因素为：2009 年上半年该产品的主要原材料橡胶、钢丝绳和炭黑的平均采购价格分别下降了 34.67%、7.04% 和 16.34%，三者对钢丝绳芯带的毛利率贡献分别为 9.18 个百分点、1.33 个百分点和 1.21 个百分点。公司同时相应调整了钢丝绳芯带的售价，平均售价降低 6.22%。

3、综合毛利率（主营业务毛利率）变动分析

最近三年及一期，公司主营业务毛利率分别为 16.99%、21.97%、20.54%和 32.26%，整体呈上升趋势。

2007 年，公司主营业务毛利率同比增加了 4.98 个百分点，主要原因为公司原材料橡胶的平均采购价格下降 15.06%所致。

2008 年，公司主营业务毛利率比上年下降了 1.43 个百分点，主要原因为橡胶及钢丝绳的市场价格在 2008 年上半年急剧上涨，导致 2008 年度公司采购上述原材料的平均价格比上年度提高了 18.82%和 17.37%。尽管公司针对原材料价格上涨的情况适当调高了部分产品的售价，但尚不能完全抵消原材料价格上涨的影响，从而导致公司 2008 年度的主营业务毛利率略低于 2007 年度。

2009 年上半年，公司主营业务毛利率比 2008 年度增长了 11.72 个百分点，主要原因是：一方面，公司加大了产品结构的调整力度，2009 年上半年毛利率相对较高的耐高温带和聚酯芯带的销售比例分别提高到 40.05%和 26.20%，从而提高了主营业务毛利率；另一方面，2009 年上半年公司橡胶采购价格大幅下降，平均采购价格较 2008 年度降低了 34.67%，产品成本随之下降，主营业务毛利率相应提高。

4、毛利率变动的同行业比较分析

根据中国橡胶工业协会胶管胶带分会公布的相关数据分析，2008 年度国内输送带行业利润排名前 5 名公司的 2006 年度至 2009 年上半年的主营业务毛利率情况如下表所示：

公 司 名 称	2008 年度 利润排名	2009 年 1-6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
山东安能输送带橡胶有限公司	1	30.99%	32.34%	33.14%	29.65%
浙江双箭橡胶股份有限公司	2	23.87%	16.36%	17.46%	15.28%
无锡宝通带业股份有限公司	3	32.26%	20.54%	21.97%	16.99%
山西凤凰胶带有限公司	4	26.98%	22.20%	19.79%	18.26%
阜新橡胶（集团）有限公司	5	20.58%	16.01%	17.78%	22.28%

资料来源：中国橡胶工业协会胶管胶带分会

注：除发行人外，上表中所列其他公司的有关数据均为未经审计数据。由于上述公司均为非上市公司，发行人暂无法获得其更详细的业务和财务数据。

在上述 5 家公司中，从毛利率水平来看，公司 2006 年至 2009 年上半年的主营业务毛利率都处于中上等水平，具体排名为：2006 年度第四位，2007 年度第二位，2008 年度第三位，2009 年上半年第一位，排名逐年有所上升，尤其是 2009 年上半年，在 5 家公司中毛利率水平最高。毛利率水平的变动反映了公司盈利能力的变化。与以上其他公司相比，报告期内公司能取得一个较高的毛利率水平的主要原因如下：

（1）明晰的产品定位。发行人自成立以来，确立了差异化的竞争策略，将产品定位于“新、热、特、精”，通过技术与产品品质的差异化参与市场竞争，追求盈利的可持续增长而非规模的简单放大。经过持续的研发投入和技术改进，公司逐渐在耐高温输送带、高强力输送带、煤矿用叠层阻燃输送带等领域确立了自己的产品和技术优势，产品和技术优势的最终反映就是企业的盈利能力在行业中处于相对较高的水平。报告期内，公司主要集中生产耐高温输送带以及其他高强力输送带，这部分产品的市场空间大，竞争环境相对宽松，单位面积产品盈利能力较强，此外，随着公司品牌影响力的提高，公司对该类产品的市场议价能力逐步增强。2009年上半年，公司产能处于公司历史最紧张状态，为此，公司在一定范围对客户及订单进行了一些选择，对一些价格敏感的客户以及批量小的客户减少了供货或采取较长的供货期，2009年上半年，受公司产能限制，部分订单交货期过长，发生了多起客户与公司协商撤单的情况，这符合公司的策略。

（2）准确的市场定位。公司主要客户基本为行业的龙头或大型企业，包括宝钢股份、海螺水泥、马钢股份、中材集团、山西太钢、华新水泥、秦皇岛港务局、国电电力、防城港等。近年来，公司产品占主要大客户输送带采购额的比例总体呈上升趋势，公司每年的新增订单中有 50%以上来自于原有客户的规模扩张。公司与以上大客户形成了稳定的合作关系，由此也就避免了恶性竞争的出现，保证了公司的盈利能力。此外，随着公司品牌影响力和产品美誉度的逐渐提高，目前已有部分新客户主动与公司洽谈业务合作，形成了客户结构的良性发展态势。例如，2009 年 7 月，西宁特钢采购部负责人在武汉钢铁（集团）进行参观交流时，了解到武钢烧结厂第四、第五烧结车间所使用的宝通带业生产的耐高温输送带在输送

180 度（瞬间温度高达 600 度）高温烧结球团时可连续使用 6 个月，一般可达到其他厂家耐高温输送带使用寿命的 2-3 倍。西宁特钢当即主动和宝通带业联系采购耐高温输送带事宜，并迅速通过传真方式和宝通带业签署了采购合同。

（3）特色的经营模式。目前，国内输送带行业目前只有发行人实行自身在经营中形成并逐渐完善成熟的“定制生产”模式，业内其他企业目前一般采用“订单生产”或“先产后销”的经营模式。“定制生产”模式使公司成功实施了高级别的差异化战略。公司在耐高温输送带产品领域中能够后来居上，该模式发挥了重要的作用。同时，该经营模式加大了输送带市场特别是中高端产品市场的进入障碍，有利于行业竞争环境的净化和健康。“定制生产”模式要求建立高效率业务运行体系，在全方位推动公司以持续改进的性价比为客户创造价值的同时，明显提升了公司的盈利能力，带来了良好的资产回报。

（五）非经常性损益分析

报告期内，公司扣除所得税影响后的非经常性损益分别为 19.10 万元、-11.82 万元、-37.65 万元和 -6.48 万元，占当期净利润比重分别是 1.53%、-0.42%、-1.24% 和 -0.27%，对公司经营业绩影响很小。

（六）纳税情况

报告期内公司纳税明细如下：

单位：万元

项 目	2009 年 1-6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
企业所得税	379.90	559.38	-	43.08
增 值 税	819.24	838.78	1,008.41	436.46
营业税金及附加	8.20	9.30	10.08	32.24

十四、现金流量分析

（一）现金流量的基本情况及变动分析

报告期内，公司现金流量情况如下：

单位：万元

项 目	2009 年 1-6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
经营活动产生的现金流量净额	692.21	987.44	813.83	262.16
投资活动产生的现金流量净额	-1,002.94	-1,824.66	-827.68	-673.86
筹资活动产生的现金流量净额	-44.46	1,775.50	-174.51	868.32
现金及现金等价物净增加额	-355.20	938.27	-188.36	456.62

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额均为正，且随销售收入的扩大而不断增长。

报告期内，公司投资活动产生的现金流量净额均为负数，主要是由于公司不断增加生产设备、持续扩大产能、加大研发投入，以适应经营规模扩张的需要。

报告期内，公司筹资活动产生的净现金流量在 2008 年大幅增加，主要系该年度公司增资，引入新股东资金所致；2006 年的筹资活动现金流量净额主要系新增 1,000 万银行贷款所致。

（二）经营活动产生的现金流量分析

报告期内，公司经营活动现金净流量与实现净利润情况如下：

单位：万元

项 目	2009 年 1-6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
经营活动产生的现金流量净额	692.21	987.44	813.83	262.16
净 利 润	2,413.04	3,033.84	2,786.53	1,248.40

报告期内，公司经营活动产生的现金流量金额均低于净利润，影响因素主要为各年（期）经营性应收应付项目及经营性费用的变动。上述项目为公司正常生产经营所产生，总体来看，公司的经营活动产生的现金流量净额与净利润的增长趋势一致，公司的利润均有真实的现金流量支撑。

影响经营活动的现金流量净额低于净利润的因素具体如下：

单位：万元

项 目	2009 年 1-6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
经营性应收项目的增加	2,168.72	2,281.11	1,184.73	1,553.73

经营性应付项目的减少	257.73	1,155.02	271.15	-353.36
存货的增加	-260.53	-587.20	1,163.16	327.56
固定资产折旧增加	-288.04	-501.93	-376.50	-338.26
合 计	1,877.88	2,347.00	2,242.54	1,189.67

2006 年，公司经营活动产生的现金流量净额小于净利润 986.24 万元，主要原因为：随着业务规模的扩大，公司应收账款和存货的增加额随着销售收入的上升而增加，增加额分别为 681.34 万元和 327.56 万元。

2007 年，公司经营活动产生的现金流量净额低于当年净利润 1,972.70 万元，主要原因为：公司收入规模继续保持平稳快速发展，使得该年度应收账款增加 1,212.50 万元，存货增加 1,163.16 万元。

2008 年，公司经营活动产生的现金流量净额低于当年净利润 2,046.40 万元，主要原因为：一方面，受金融危机的影响，公司一些主要客户或推迟了项目建设，或因资金紧张而暂时推迟了对公司的付款，致使应收账款期末余额增加；另一方面，2008 年公司销售收入增长了 27.44%，应收账款相应增加（当年公司应收账款增加了 2,147.20 万元）。

2009 年上半年，公司经营活动产生的现金流量净额低于当年净利润 1,720.83 万元，主要系公司当期应收账款增加 1,431.24 万元所致。

（三）资本性支出情况

最近三年及一期，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支出分别为 704.36 万元、827.68 万元、1,826.35 万元和 1,013.14 万元，主要用于公司因扩大生产规模而购买的生产设备。

（四）未来可预见的资本性支出计划

截至本招股说明书签署日，除本次发行募集资金计划投资的项目外，公司无其他可预见的重大资本性支出计划。其具体支出情况详见本招股说明书“第十一节 募集资金运用”的有关内容。

十五、公司财务状况和盈利能力的未来趋势分析

公司管理层认为，在可预见的未来，公司将凭借多年来积累的丰富经验，以及准确把握行业发展趋势的能力，充分发挥公司在产品质量、企业品牌和研发实力等方面的优势，进一步加强在耐高温输送带产品上的市场地位，大力拓展煤矿用阻燃输送带市场，从而优化公司产品结构，提升公司的盈利能力，保持公司健康的财务状况，实现公司的持续、快速发展。

（一）公司的竞争优势将保障盈利能力稳定增长

报告期内，尽管出现了原材料价格大幅波动、金融危机等诸多不利因素，但公司凭借其先进的生产工艺、优异的产品质量、良好的费用控制能力、灵活的营销手段、合理的产品结构以及严格的生产管理制度等，实现了营业收入和净利润的持续较快增长。在未来的发展中，公司将也凭借以下竞争优势，继续保障盈利的稳定增长：

1、“新、热、特、精”的产品定位提升公司盈利能力

公司成立之初就确立了差异化竞争策略，以“新、热、特、精”作为产品的定位。目前，公司在耐高温输送带产品的市场占有率位居国内第一。报告期内，公司耐高温输送带的毛利率在 20%-40%之间波动，盈利能力较强。下一步，公司将紧跟行业发展趋势，坚持产品的“新、热、特、精”定位，生产出更具有竞争力的耐高温和阻燃系列的输送带产品，进一步提升公司盈利能力。

2、突出的技术开发能力进一步强化产品的竞争力

通过多年的积累，公司已经形成了一套完整的技术开发与创新体系，拥有包括陶小明、贾剑民等人在内的多名输送带领域的技术带头人，并形成了以技术带头人为主、技术骨干和基础技术人员相结合的结构合理的研发人员队伍，持续研发能力突出（详见本招股说明书“第六节 业务和技术”相关内容）。公司开发出的各类型耐高温输送带产品已经取得了行业龙头地位，新开发出的“煤矿用叠层阻燃输送带”产品属于国内首创，达到了国际先进技术水平，和传统 PVC/PVG 整芯阻燃输送带相比，其竞争优势非常明显，将给煤矿生产企业带来巨大的经济效益和社会效益。因此，公司突出的技术开发能力将有力地保证公司产品的市场竞

争力。

3、较强的产品定价能力能有效化解原材料价格波动风险

公司凭借独到的产品定位、优良的产品性能和完善的客户服务，逐渐与客户建立了长期稳定的合作关系，并在耐高温输送带产品上拥有较强的定价能力。此外，在原材料价格上涨较多时，公司具备协商提价能力，能在一定程度上化解原材料价格上涨给公司盈利带来的不利影响，保持公司盈利水平的持续增长。

（二）品牌化战略为公司的发展创造了有利时机

公司非常重视产品的品牌建设，公司注册的“宝通 BOTON”商标被认定为“中国驰名商标”，输送带产品于 2007 年被国家质量监督检验检疫总局评为“中国名牌产品”，是行业内首批中国名牌产品之一。公司的耐高温输送带产品的国内市场占有率位居同行业第一，其中 TNG 型 EP 耐高温输送带产品和耐高温钢丝绳芯输送带产品分别在钢铁业和水泥业输送带市场占据龙头地位，品牌优势明显。良好的品牌战略树立了公司产品的高品质形象，带来了公司销售收入和盈利水平的快速增长，并为公司未来的发展奠定了坚实的基础。

（三）下游行业的需求将保证公司产品未来的市场容量

2008 年，受国际金融危机的影响，国内经济增速有所减缓，部分下游行业的需求有所下降。但在国家包括 4 万亿元投资在内的一系列刺激经济的措施实施后，中国经济已经初步摆脱低迷状况，恢复了到较快增长水平，这必将带动水泥、钢铁、煤炭等与经济景气度相关度大的行业的较快增长，从而拉动了对输送带产品的需求，给公司创造更多的机遇。

（四）募集资金项目的实施将进一步增强公司的综合实力和盈利能力

通过本次募集资金投资项目的实施，公司装备制备水平将大幅提升，生产能力快速增长，产品结构进一步丰富，并且大规模进入对输送带需求量最大的煤炭行业，公司生产经营将迈上一个新的台阶。同时，募集资金项目达产后，预计公司将年新增销售收入 31,200 万元，年新增利润总额 4,007 万元，年新增净利润

3,406 万元（按 15%的企业所得税税率计算），公司的经营规模和盈利能力将得到快速提升。

十六、股利分配政策

（一）最近三年股利分配政策

1、公司税后利润的分配遵循“同股同利”的原则。

2、公司采取现金或股票方式分配股利。

3、2006 年-2007 年，根据《中华人民共和国中外合资经营企业法》及《公司章程》规定，公司税后净利润按下列顺序分配：

（1）弥补以前年度亏损；

（2）提取储备基金、企业发展基金、职工奖励及福利基金，提取比例由董事会确定；

（3）支付股东股利。

4、2008 年起，根据《公司法》及《公司章程》规定，公司税后净利润按下列顺序分配：

（1）弥补以前年度亏损；

（2）提取 10%的法定公积金，当法定公积金累计额为公司注册资本 50%以上的，可不再提取。

（3）经股东大会决议，可提取任意公积金；

（4）支付股东股利。

法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金将不少于转增前公司注册资本的 25%。

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。

（二）最近三年股利分配情况

无。

（三）发行后的股利分配政策

发行后的股利分配政策为：公司的利润分配注重对股东合理的投资回报，利润分配政策保持连续性和稳定性。公司可以采取现金、股票或现金与股票相结合的方式分配股利，可以进行中期现金分红。在公司当年实现盈利符合利润分配条件时，公司董事会应根据公司的具体经营情况和市场环境，制定利润分配预案报股东大会批准；公司董事会未做出现金利润分配预案的，应当在定期报告中披露原因，独立董事应当对此发表独立意见。存在股东违规占用公司资金情况的，公司应当扣减该股东所分配的现金红利，以偿还其占用的资金。

十七、本次发行完成前滚存利润的分配政策

经 2009 年 7 月 23 日召开的公司 2009 年第一次临时股东大会审议通过，公司本次发行前的滚存利润由公司股票公开发行后的新老股东按持股比例共同分享。

第十一节 募集资金运用

一、募集资金运用计划

根据本公司 2009 年第一次临时股东大会批准，本次发行成功后，所募集的资金将用于下列项目的投资建设，项目建设期一年。

项 目 名 称	募集资金投资额(万元)	审批情况
年产 600 万平方米煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带技术改造项目	20,620	经无锡市经济贸易委员会锡经贸投资[2009]5 号文核准
合 计	20,620	

实际募集资金数额将根据询价结果确定。以公司 2008 年扣除非经常性损益后孰低的净利润 3,033.84 万元、发行市盈率 20-30 倍、发行股数为总股本的 25%测算，预计募集资金为 1.52-2.28 亿元。募集资金如有不足，公司将用自有资金或银行贷款解决；募集资金如有多余，多余部分将补充公司流动资金。

经无锡市经济贸易委员会审核，本项目符合国家《外商投资产业指导目录（2007 年修订）》中鼓励外商投资产业目录第三项制造业第十四款非金属矿物制品业第 13 条高技术复合材料生产中“特种功能复合材料及制品”条款。

本项目通过对 EP 帆布进行独特浸渍阻燃处理的同时，对粘贴胶进行了独特的设计和处理，同时又在覆盖胶设计中引入特制的热塑性材料，从而创造性地实现了 EP 帆布的高阻燃性能与粘着性能以及覆盖胶强度与热破坏之间的良好平衡，并实现了体表温度在受阻摩擦升温至 325℃左右时自动断开。本技术为公司自主研发，技术水平为填补国内空白、国际先进，为目前煤矿井下大规模使用的 PVC/PVG 整芯阻燃输送带的升级换代产品，具有巨大的市场空间。

经股东大会决议通过，为抓住市场机遇，公司已经自筹资金（含银行借款，将在募集资金到位后归还）先行启动项目。截至 2009 年 6 月 30 日，公司已经投资 2,346.41 万元进行了部分机器设备的采购以及电力扩容等工作。

2009 年第一次临时股东大会批准了《募集资金管理制度》，就募集资金的专

项存储作出了如下安排：公司募集资金应当存放于董事会决定的专项账户（以下简称“募集资金专户”）集中管理。募集资金专户不得存放非募集资金或用作其他用途；募集资金专户数量不得超过募集资金投资项目的个数；公司应当在募集资金到位后一个月内与保荐机构、存放募集资金的商业银行签订《募集资金专户存储三方监管协议》等。

二、项目的技术创新性分析

（一）本项目的技术水平

本项目来源于公司自主研发的一种帆布叠层结构的低烟低卤阻燃帆布叠层芯输送带（即煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带）制备技术。中国石油和化学工业协会 2009 年 7 月 18 日为公司出具的《科学技术成果鉴定证书》（中石化协鉴字[2009]第 062 号）认定：该技术填补了国内空白，具有国际先进水平，建议加快规模生产与推广应用。该产品被江苏省科技厅以苏科高[2009]235 号文认定为 2009 年江苏省高新技术产品。

本项目部分关键技术已经申请了4项发明专利，并已获受理，具体如下：

序号	授权项目名称	类别	申请日期	申请号	获得方式
1	一种阻燃帆布叠层芯输送带的阻燃缓冲胶及其制备方法	发明	2009.3.24	200910030269.3	自主研发
2	一种阻燃帆布叠层芯输送带的表面覆盖胶及其制备方法	发明	2009.3.24	200910030268.9	自主研发
3	一种阻燃帆布输送带的叠层带芯体粘贴胶及其制备方法	发明	2009.3.24	200910030270.6	自主研发
4	一种阻燃帆布叠层芯输送带混炼胶用塑料糊及其制备方法	发明	2009.3.24	200910030266.X	自主研发

（二）项目的研发过程介绍

自 2003 年以来，以本公司技术负责人陶小明先生为主的技术开发团队一直在努力开发帆布芯叠层阻燃输送带产品项目；2006 年，公司与北京化工大学建立产

学研合作研发机制，借助其在应用材料分析方面的技术优势继续开发此项目；2008年初，公司聘请在该领域享有盛誉的贾剑民工程师（其简历参见“第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员”）作为此项目的首席技术专家，与公司技术开发团队一起继续研发，公司提供强有力的经费、设备支持。贾剑民工程师近十年来一直专注于“煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带”的研究，并一直处于领先地位，得到行业内一致公认。自参与本公司合作研发后，在较短时期内，完成了实验室研制、小试和车间中试，并经国家授权的权威机构抽样检测合格，取得《全国工业产品生产许可证》和《矿用产品安全标志证书》，并通过中国石油和化学工业协会组织的专家评审鉴定，完全具备了批量生产规模和投放市场的条件。这一成果标志着公司已经实现了“煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带”的研制成功，也标志着公司在今后较长的时间之内将独家生产该产品，并享有专利垄断权。

“煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带”研发进程如下：

2008年6月，完成小试；

2008年12月，完成生产规模试验；

2008年12月，通过石油和化学工业新材料与制品质量监督检验中心检测；

2009年2月，通过上海煤科院非金属材料实验室检验；

2009年3月，公司就“帆布叠层阻燃输送带”制造技术向国家知识产权局申请四项发明专利并获受理；

2009年3月，获得国家《全国工业产品生产许可证》以及《矿用产品安全标志证书》；

2009年4月，分别在神华集团神东天隆公司大海则煤矿、河南平顶山煤业集团八矿井下顺槽运输上进行工业试用；

2009年7月，通过中国石油和化学工业协会的评审鉴定，获得“填补了国内空白，具有国际先进水平”的《科学技术成果鉴定证书》。

三、董事会关于本项目提议背景的介绍

（一）深耕细作，逐步进入最大的输送带市场——煤矿井下用输送带是公司的战略目标

1、公司在煤矿用输送带之外的领域已经形成了自己的竞争优势

公司坚持“通过不断的技术研发、实现产品的差异化、追求产品的高端化和股东价值最大化”的经营理念，确定公司的业务发展战略为：借助技术研发，通过不断提升耐高温带和钢丝绳芯带竞争优势，逐步从钢铁、水泥、港口、电力进入煤矿市场。而对于煤矿领域，公司进行的另一手准备就是潜心研发“煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带”项目。

目前公司是耐高温输送带产品领域的领导者，具有明显的技术优势和产品优势。同时，公司在客户服务方面进行了持续的创新，通过营销部和技质部的联手，为每一条耐高温带建立工况和运行档案，实现了耐高温带配方的定制化，并提高了服务的反应时间和针对性，自成立以来公司在此领域的大客户的流失率为零（参见本招股说明书“第六节 业务和技术”），且公司已经储备了更高端的耐高温输送带新产品，拟在合适时机推出，在可预见的未来，公司这一领域的优势将继续保持。

公司在钢丝绳耐磨、防撕裂、阻燃输送带方面做了大量的技术开发，分别申请了相关的实用新型、发明专利（参见本招股说明书“第六节 业务和技术”部分相关内容）；通过与设备供应商联合开发及生产工艺改进，公司是目前国内能生产最大强度 ST7500 钢丝绳芯输送带的少数企业之一（如中美合资山东安能公司）。

2、公司已充分具备了规模化进入煤矿用输送带市场的有利条件

2008年之前，公司一直致力于钢铁、水泥、港口、电力等行业的业务拓展，暂未进入煤炭行业，其主要原因是：

（1）煤炭行业虽然对输送带的需求量最大，但在2006年之前，煤炭企业效益普遍不佳，资金周转慢，支付能力弱，回款困难；同时，煤矿业较为分散，中小煤矿居多，竞争不够规范，不符合公司对目标市场的定位。

(2) 国内煤矿用主导产品为PVC/PVG整芯阻燃输送带，其生产工艺与公司现有产品有较大差别，如本公司投资同类产品，既无明显优势，又需投入资金购买专用设备，存在一定的投资风险，较难实现股东利益最大化，不符合公司的产品发展方向和投资标准。

2008年，公司开发出了MT668钢丝绳芯阻燃输送带产品，并获得了国家质量监督检验检疫总局颁发的《全国工业产品生产许可证》和国家安监总局颁发的《矿用产品安全标志证书》，取得了进入煤炭行业的资格。2009年上半年，公司相继在神华宁煤的白芨沟、大武口、红柳矿等矿中标，合同金额合计达1,500万元。同时，公司已和河南平煤集团、神华神东煤炭公司和五大发电集团的诸多煤电项目等达成了初步合作意向。

公司董事会认为，由于目前“煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带”已经研发成功，其目标市场巨大，而且由于上世纪80年代初普通叠层输送带被PVC/PVG整芯阻燃带替代前曾被煤矿广泛使用，具有很坚实的客户基础。叠层阻燃带和普通叠层带相比，其使用的方便性能或更优，但又具有了阻燃和熔断的安全性能，这为叠层阻燃带在煤矿的推广应用提供了很大的便利条件。本次募投项目的产能为年产600万平方米，可以参照的是，业内生产PVC/PVG整芯阻燃带的龙头企业——安徽中意2008年该产品的产量就达近600万平方米。同时，一旦其市场开拓成功，由于钢丝绳芯阻燃输送带的目标客户也是煤矿，能与叠层阻燃带在客户开发上产生很好的协同效应，从而带动钢丝绳芯带的销售。公司认为大规模投资进入煤矿用输送带领域的条件已经具备，其细分目标市场是对输送带需求量最大的煤矿井下支巷道市场，同时兼顾主巷道市场。煤炭行业将成为公司未来最重要的利润增长点之一。

(二) 董事会关于对本次募投项目设计的解释说明

受公司自身固定资产投资能力的限制，近几年公司产能一直处于紧张状态。目前，公司生产设备已经连续五年处于满负荷运行，生产线工人实行三班制连续运转，现有产能已经不能支持公司业务规模的扩张，公司急需进行较大规模的厂房和设备投资。

在讨论、设计本次募集资金投资项目时，公司管理层原计划分二个项目进行：

一是对公司原有优势产品的生产设备进行技术改造、扩大产能；二是投资“煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带”项目。经过管理层和董事会的充分论证，认为由于行业特性，公司生产设备存在高度通用性，如分两个项目描述，在设备采购、运营以及项目效益的核算上很难区分，有误导投资者的嫌疑；同时，“煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带”已经研发成功，其市场容量巨大，公司应该充分借此机会全力进入煤矿领域，迅速构建在煤矿用输送带市场的竞争地位；第三，由于本次募投项目建设期很短，预计一年即可建成投产，且目前已经开始建设，在项目建设期间或建成以后，如“煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带”产能有空余，公司可利用设备的通用性很好地择机安排生产其他产品，这样可以大大提高设备的利用率，很好地避免出现设备闲置的情况，在“煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带”生产达到满负荷状态后，公司可再择机对原优势产品进行技改扩产。

（三）本次募投项目是公司提高整体装备水平、提升国际竞争力的重要契机

虽然输送带行业与轮胎制造业在橡胶处理技术上密切相关，但两者在装备水平上差异巨大。国际上，轮胎行业因其作为汽车工业这一国民经济支柱产业的重要配套，其技术研发和装备获得各大公司的高度重视和大量投资，而输送带行业在全球的技术开发和设备投入都不是很充足，在不少高端产品方面国内外并没有多大差距，如公司产的耐高温输送带就已达国际先进水平。公司部分生产工艺也处于与国际同步水平。

公司董事会认为，本次募投项目的实施是提升公司整体装备制造水平的一个重要契机，亦不会存在设备闲置风险，公司将采购国内一流甚至国际先进的关键生产设备、检测设备，结合自己的工艺流程改进，大幅提高公司的整体装备制造水平，从而更好地为客户提供更高性价比的优质输送带产品，为公司未来成为国内、国际输送带行业的龙头公司奠定基础。

四、本项目的技术保障、行业发展趋势与市场容量等因素分析

（一）煤矿用 PVC/PVG 整芯阻燃输送带和帆布芯叠层阻燃输送带的优劣势分析

煤矿井下支巷道一般只使用可以快速钢卡连接的织物芯输送带，而不宜使用钢丝绳芯输送带。煤矿用PVC/PVG整芯阻燃输送带和“煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带”都属于煤矿用织物芯输送带，目前衡量其性能的最主要指标有三个：一是阻燃性，二是使用方便性，三是摩擦易断性。

上世纪八十年代以前，普通帆布芯输送带在世界各地煤矿的支巷道运输中普遍使用。这种输送带在使用方便性方面完全能满足煤矿井下作业的需要，但由于其没有解决阻燃性和摩擦易断性（如卡带摩擦时，必须断掉，否则火花将导致粉煤起火等事故）的技术问题，因此，在英国芬纳公司发明了并向市场推出具备高阻燃和摩擦易断特性的PVC/PVG整芯阻燃输送带后，出于安全生产的需要，近三十年来，煤矿顺槽用输送带只有PVC/PVG整芯阻燃带一个品种。

1、PVC/PVG整芯阻燃带目前在煤矿井下广泛使用，但在产品性能和节能环保方面缺点明显

PVC/PVG整芯阻燃带是利用聚氯乙烯塑料糊的阻燃性和固着能力对编织体带芯进行浸渍填充来实现织物材料的阻燃和粘着固定的，它较好地解决了普通织物芯输送带的低阻燃和打滑磨断两个问题。但由于主体材料是塑料，其使用中存在问题：

（1）使用寿命短，吨煤运输成本高

聚氯乙烯塑料缺乏橡胶的高弹性和耐疲劳性，化纤编织体骨架在运动疲劳中容易因为聚氯乙烯的脱粘而过早报废。

（2）耐低温性能差

聚氯乙烯增塑后的软化点在0℃以上，0℃以下时带体僵硬。我国主要采煤地

如山西、内蒙、新疆等大部分在北方，冬季气温低，导致PVC/PVG整芯输送带的硬度较大，成槽性不好，使用中容易出现沿槽型托辊曲折部位过早折断的问题，严重影响了输送带的使用寿命。

(3) 接头维护量大

PVC/PVG整芯输送带只能用钢卡接头，接头部位容易因带体的张力不均而过早损坏，给日常维护带来较大的工作量。

(4) 覆盖胶厚度受限制

PVG整芯带相对PVC整芯带的优势是增加了橡胶覆盖层，延长了磨损寿命。但由于塑料层与覆盖橡胶层两相之间在模量、定伸应力、应力伸长、伸长率等诸多性能参数上的差别太大，应力应变不能同步，PVG整芯带上的覆盖胶层厚度不宜超过2mm，否则很容易在运行过程中成片脱落。

(5) 整体厚度受到限制，强度提高难

PVC/PVG整芯带芯体的整体性和阻燃性依靠的是PVC塑料糊对编织骨架的浸渍和固定，塑料糊能否对编织体进行良好的渗透浸润决定了带芯体骨架的力学性能和阻燃性能。为了实现良好的渗透效果，带芯体的编织必须保持一定的松散度，使线绳之间留有空间，导致带芯体的成型厚度会随强度级别的提高而大幅度的增加。比如1800N/mm强度的PVC/PVG整芯带芯体厚度为10mm，当强度为2200N/mm时厚度为14mm以上。由于煤矿井下输送机的滚筒直径较小（最大为650mm），相应制约了输送带的总体厚度，否则容易导致输送带疲劳损坏。受此限制，目前世界范围内成熟的PVC/PVG整芯输送带强度基本只能做到2000N/mm左右。

随着采煤机械化自动化程度的提高，顺槽回采输送距离的增大，输送机车速的加快，对输送带的强度级别的要求越来越高。比如，神华集团神东公司孙家沟矿井的一条顺槽输送机，原设计要求输送带的强度为 $\geq 2600\text{N/mm}$ ，但由于其在世界范围内也未找到具有如此强度的PVG织物芯阻燃输送带，只好对输送机进行多点驱动与背负式小型输送机驱动相结合的复合式驱动改造。这种复合式驱动输送机的造价是单点驱动输送机的数倍，大大增加了输送机的成本。总体上讲，PVC/PVG整芯带的生产技术已经跟不上采煤技术的发展。

(6) 实现阻燃带来的毒性问题难以解决，不能满足环保的要求

PVC/PVG整芯阻燃输送带所用阻燃剂主要是聚氯乙烯塑料、三芳基磷酸酯、十溴二苯醚、70#氯化石蜡以及三氧化二锑。上述材料或含有毒性(如芳基磷酸酯是一类杀虫农药，十溴二苯醚在高温下可生成对人毒性极大的二噁英类物质)，或发烟量大(由于聚氯乙烯塑料材料的使用，在林格曼烟气试验中，PVC/PVG整芯带的烟气等级=5，属于产烟量很大的制品)。PVC/PVG整芯输送带的上述毒性问题早已引起煤矿行业的重视并对输送带行业提出了低烟低毒甚至无毒化的要求。但由于PVC/PVG整芯带设计上的原因，很难取消聚氯乙烯、磷酸酯、十溴二苯醚这些高烟量高毒性材料。

2、帆布芯叠层阻燃带性能突出，环保节能，符合煤矿用织物芯输送带的发展趋势

“煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带”可称为EP（涤锦）帆布芯叠层阻燃带。对其而言，由于帆布的织造是单层的，所有经线的长度、张力完全相等，应力响应完全一致；其次，各层帆布间是通过橡胶实现粘着联结的，层间贴胶具有500%左右的伸长变形能力，能够很好的吸收布层间的剪切应力，这些都是保障带体运行平稳和输送带具有较长疲劳寿命的基础。因此，从设计理论上讲，帆布芯叠层阻燃输送带恰好可以避免PVC/PVG整芯输送带的缺陷，符合新一代阻燃输送带的未来发展方向。其主要优点如下：

(1) 使用寿命长、性能价格比优

带芯骨架平均屈挠寿命可达100万次以上；覆盖胶厚度为3-6mm；输送带过煤量是PVC/PVG整芯带的2-3倍。据测算，仅此一项，输送带的单项使用成本就能从1.5-2.5元/吨煤下降为0.5-1.0元/吨煤左右；对于一个年产煤1,000万吨的矿井而言，年度效益可净增长700万元左右。

(2) 耐寒性优良

带体在零下20℃依然柔软，零下30℃还可以使用。

(3) 胶粘、钢卡连接两便

胶接强度约85%，接头寿命几乎等同于带子的使用寿命；钢卡快速接头强度约

为原带体的 60%，比整芯带的 50%高。

（4）带体轻薄

单位体积重量为PVG整芯带的2/3、钢丝绳芯带的1/3，不仅能够降低输送能耗，更重要的是方便搬运，减少井下工人的劳动强度。

（5）高强度级别

强度级别最大可以达到3150N/mm。

（6）低烟低卤低毒性，更具环保性

帆布芯输送带的骨架使用的是阻燃型 EP 帆布，粘贴胶采用的是丁腈、氯丁并用橡胶，覆盖胶采用的是天然胶；阻燃剂采用的是氯化石蜡、纳米氢氧化铝、氮系阻燃剂与三氧化二锑等的协效配合。混炼胶体系中卤素的含量仅为 PVC/PVG 整芯带的 1/3；聚氯乙烯用量为 PVC/PVG 整芯带的 1/5；产烟量为 PVC/PVG 整芯带的 1/3。因此，煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带相对于 PVC/PVG 整芯阻燃带实现了“低烟低卤低毒性”的目标，相比更具环保性。

3、帆布芯叠层阻燃输送带和 PVC/PVG 整芯阻燃输送带的对比分析

帆布芯叠层阻燃输送带和 PVC/PVG 整芯阻燃输送带在技术先进性、实用性、适用性等方面的优劣性简要分析如下表所示：

项目	帆布芯叠层阻燃输送带	PVC/PVG 整芯阻燃输送带
技术先进性		
优势	1、帆布的织造是单层的，所有经线的长度、张力完全相等，应力响应完全一致； 2、各层帆布间是通过橡胶实现粘着联结的，层间贴胶具有 500%左右的伸长变形能力，能够很好的吸收布层间的剪切应力； 3、能采用胶接头，接头强度大幅提高； 4、主体材料是帆布和橡胶，耐低温性能好。	是利用聚氯乙烯塑料糊的阻燃性和固着能力对编织体带芯进行浸渍填充来实现织物材料的阻燃和粘着固定的，较好地解决了普通织物芯输送带的低阻燃和打滑磨断两个问题。
劣势	1、普通帆布芯输送带在滚筒摩擦试验中，在带体表面温度不超过	1、对 PVG 整芯带而言，由于橡胶和塑料无法有效粘合，表面覆盖胶易脱落；

	325℃的情况下断开的功能很难实现； 2、帆布叠层芯输送带的粘着力强度与高阻燃之间的矛盾较难解决。	2、边部不耐磨损易脱线，造成带体变窄，影响正常运输； 3、整体带芯不耐曲挠龟裂，使用一段时间后带芯受潮整体强度下降； 4、主体材料是塑料，耐低温性能差； 5、整体厚度受限制，强度较难提高。
实用性		
优势	1、使用寿命长，性能价格比优，过煤量据估算可以达到 PVC/PVG 整芯带的 2-3 倍； 2、胶粘、钢卡连接两便，胶接强度约 85%，接头寿命几乎等同于带子的使用寿命；钢卡快速接头强度约为原带体的 60%，比整芯带的 50%高； 3、可以做到更高强度级别，如 2500N/mm，具备部分替代钢丝绳芯带的潜力； 4、低烟低卤，产品更加环保节能； 5、成槽性较好。	—
劣势	生产成本较 PVC/PVG 整芯阻燃带高 30%左右，产品价格相应较高。	1、耐磨性差，使用寿命较短，过煤量相对叠层阻燃带低； 2、只能采用钢卡接头，接头强度较低，维护量大； 3、产品在环保节能方面存在不足； 4、整体厚度受限制，强度提高较难； 5、成槽性较差。
适用性		
优势	1、耐寒性优良，带体在零下 20℃依然柔软，零下 30℃还可以使用； 2、带体轻薄，单位体积重量为 PVG 整芯带的 2/3，方便井下作业。	—
劣势	—	1、耐低温性能差，0℃以下时带体僵硬，不利于在北方使用； 2、单位体积较重，井下作业不便。

4、帆布芯叠层阻燃带的研发情况及技术难点

(1) 研发进展情况

从世界范围来看，目前尚未有使用普通涤纶帆布生产“煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带”的案例，已经研发出的帆布芯叠层阻燃带普遍价格太高，产品不

具备竞争力。如日本的坂东公司研发的“煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带”，采取的是阻燃聚酯丝的设计路线，价格大约是PVG整芯输送带的3倍多。台湾某橡胶公司曾经生产过“煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带”，采取的是直经直纬芳纶布的方法（芳纶本身是阻燃的，但成本太高），价格超过钢丝绳芯输送带。

中国也一直重视帆布芯叠层阻燃带的研发。自上世纪八十年代后期开始，我国将“煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带”的研究列入国家开发项目，并由化工部下拨专项资金给青岛橡六集团、宜昌中南橡胶集团等大型输送带生产厂家以及北京橡胶研究设计院等单位进行研究开发。1999年，煤炭行业颁布《煤矿用织物叠层阻燃输送带（MT830-1999）》标准，并由煤炭科学研究总院上海分院测试中心牵头，对该品种输送带进行系统研究。但在本公司之前，也没有成功案例，如山西奥伦输送带公司曾经报道试制成功，采取的是普通涤纶浸胶布，强度级别达到650N/mm，由于质量不稳定，一直未见正式生产。

（2）技术难点

帆布叠层阻燃输送带经过多年的研究，却一直没有取得成功，主要是理论上存在几个难以攻克的技术难点。

① 既要保留普通帆布芯输送带的力学优点，又要拥有 PVG 整芯输送带的高阻燃和磨擦易断的特点。

帆布叠层阻燃输送带的标准要求输送带在模拟皮带打滑的滚筒摩擦试验中，在带体表面温度不超过 325℃ 的情况下实现断开。这个要求对于骨架编制结构疏松的 PVC/PVG 整芯带而言不是很难，但对于织造结构十分紧密的平纹帆布则难度很大。因为煤矿井下输送带所用的工业涤纶长丝属于结晶度超过 65% 的低收缩高熔点聚酯，熔点超过 260℃。当编织骨架结构疏松时，由于涤纶纱线的编织长度不同，在进行滚筒摩擦试验的过程中，纱线会逐次接触滚筒而分别磨断，纱线的断开主要表现为机械破坏，摩擦产热不高；当骨架材料采用织构紧密的平纹帆布，则在滚筒摩擦试验时，整幅帆布会全部包裹在滚筒上一起承受摩擦运动，纱线的断开主要表现为熔化破坏，因而带体的表面温度很容易升高。这是一对本质性的矛盾。

② 帆布叠层芯输送带的粘着力强度与高阻燃之间的矛盾

高结晶涤纶丝是一种很难粘着的合成纤维，橡胶混炼胶中使用大量阻燃剂时，会进一步降低橡胶对涤纶的粘着力。比如，普通天然橡胶混炼胶对普通涤纶浸胶帆布的剥离强度可以达到 7N/mm；当把橡胶混炼胶的极限氧指数从非阻燃级别的 20%提高到符合煤矿井下用的 40%时，剥离强度只能达到 2-3N/mm，远不能达到标准的要求。

英国芬纳公司在研制高阻燃织物芯输送带时，采用了将数层帆布用纬纱编织连接起来的方法，主动避开了涤纶帆布难以粘着成型的技术难点。而要采用叠层粘接的帆布骨架，就必须解决帆布层之间的橡胶粘着力差的问题。直接利用粘贴胶的过度阻燃来实现普通 EP 浸胶布的阻燃化也行不通，原因有二：一是普通 EP 浸胶布的高酚醛化使这种帆布很难确保滚筒摩擦试验的通过；二是粘贴胶的高阻燃化对粘着强度的降低幅度太大。

如果选用阻燃聚酯丝来做帆布，阻燃与粘着的矛盾可以得到较好的解决，但却带来经济上的新问题：阻燃聚酯丝的强度低 30%，造价高 30%。当使用阻燃聚酯丝织造相同级别帆布时，帆布的重量几乎要提高一倍；再加上这种帆布用丝本身的高造价，阻燃帆布最终的造价将比普通帆布高出 300%。

随着全球对环境保护力度的增强，以及资源节约利用的重视，国际上对阻燃输送带提出了“高性能+无卤阻燃+节能+环保+高寿命”的要求。从前述帆布叠层阻燃带和 PVG 整芯阻燃带的性能对比分析可以看出，帆布叠层阻燃带使用性能优越，环保节能，符合阻燃输送带的未来发展方向，但由于存在两个技术难点：一是如何解决既要保留普通帆布芯输送带的力学优点，又要拥有高阻燃和磨擦易断的特点；二是如何解决粘着力强度与高阻燃之间的矛盾，使得目前所研发出来的叠层阻燃带的成本降低，提高产品的竞争力。如果能够低成本地解决叠层阻燃带的上述两个技术难点，则其必然将替代目前在煤矿支巷道广泛使用的 PVC/PVG 整芯阻燃带，市场发展前景广阔。

（二）帆布芯叠层阻燃带替代 PVC/PVG 整芯阻燃输送带的可行性、不确定性、实施难度和限制、批量生产的风险

1、帆布芯叠层阻燃带替代 PVC/PVG 整芯阻燃输送带的可行性分析

(1) 公司帆布芯叠层阻燃带已获得国家有关部门的批准证书，达到了在煤矿井下使用的条件，具备替代 PVC/PVG 整芯阻燃输送带的基础

公司募投项目产品的目标市场是煤矿井下支巷道运输市场，与 PVC/PVG 整芯阻燃输送带的目标市场相同。经国家安全生产上海矿用设备检测检验中心及石油和化学工业新材料与制品质量监督检验中心检测，募投项目产品的各项性能指标达到了 MT830-1999 煤矿行业标准和煤矿井下用产品的要求，并获得了《矿用产品安全标志证书》和《全国工业产品生产许可证》，完全满足在煤矿井下使用的条件。

同时，公司募投项目产品适用的行业标准是 MT830-1999 煤矿行业标准，PVC/PVG 整芯阻燃输送带适用的行业标准是 MT914-2002 煤矿行业标准，两种标准对有关煤矿井下安全性指标（如表面电阻值）、阻燃性指标（如滚筒摩擦试验和酒精喷灯燃烧试验等）的规定完全一致，而对于带体强度标准、接头强度的要求等一系列输送带性能的关键指标要求也基本一致，因此，从行业标准的规定来看，募投项目产品具备替代 PVC/PVG 整芯阻燃输送带的基础。

(2) 募投项目产品替代 PVC/PVG 整芯阻燃带在经济上可行

公司募投项目产品将采用“以高端产品开发高端市场客户”的营销策略，产品的价格预计将比 PVC/PVG 整芯阻燃带高 40%左右。虽然新产品价格较高，但由于其具有使用寿命长、带体轻薄、成槽性好等一系列优点，综合性能优越，可心减少井下工人的劳动强度，为煤矿企业带来较大的经济效益（具体见本节“（一）2、帆布芯叠层阻燃带性能突出，环保节能，符合煤矿用织物芯输送带的发展趋势”）。因此，从经济性上考虑，公司募投项目产品的综合性价比较 PVC/PVG 整芯阻燃输送带强，具有替代 PVC/PVG 整芯阻燃输送带的可行性。

(3) 新产品环保节能，符合输送带产品的未来发展方向

如前述，由于产品的生产配方及生产工艺的不同，帆布芯输送带的毒性物质携带量约等于 PVC/PVG 整芯带的 1/10，相对于 PVC/PVG 整芯阻燃带而言实现了“低烟低卤”的目标，更具环保性。

此外，由于新产品的单位体积重量为 PVG 整芯带的 2/3、钢丝绳芯带的 1/3，能够降低输送能耗，此外还能方便搬运，减少井下工人作业的劳动强度。

因此,公司新产品较 PVC/PVG 整芯阻燃带更符合输送带产品的未来发展方向。随着国家环保节能相关政策的趋严以及企业环保意识的增强,从环保节能方面考虑,公司新产品对 PVC/PVG 整芯阻燃带进行替代具有可行性。

(4) 公司的品牌、运营、服务等综合优势对公司新产品销售构成较强的支持

近年来,公司在国内输送带市场已逐步树立了“宝通制造”的品牌形象。公司注册商标“宝通 BOTON”为中国驰名商标,公司的高强力输送带于 2007 年 9 月被国家质量监督检验检疫总局评为“中国名牌产品”,成为国内输送带行业获得这一荣誉的 5 家企业之一(另外 4 家企业为浙江双箭、青岛橡六、阜新橡胶及安徽中意);公司已经取得 ST7500 级别产品的《矿用产品安全标志证书》,为目前国内已经发放的最高强度水平(仅极少数企业获得),达到国际先进;公司的耐高温输送带产品在国内市场的占有率稳居第一。

公司具有高效率的业务运行和服务体系,在客户信息获取、产品信息获取、订单获取、产品方案设计、工艺方案设计、原材料采购、生产进度安排、人员调度、生产过程的品质控制、出厂运输、安装服务、售后跟踪、售后信息反馈、环境保护、劳动保护等各个环节、各个部门协调有序,能够全方位推动公司以持续改进的性价比为客户创造价值,这些都为公司新产品的销售奠定了良好的基础。

(5) 煤炭行业优质的客户基础是公司新产品销售的重要保障

公司已经和神华集团、平煤集团等国内数家大型煤炭企业建立了良好的合作关系,公司新产品经其试用后,由于产品综合性能良好,目前神华宁煤集团、平煤集团等均已表达购买公司新产品来部分替代其原使用的 PVC/PVG 整芯阻燃输送带的意愿,其中神华宁煤集团在 2009 年 5 月采购了 300 米煤矿用叠层阻燃带的基础上,又于 2009 年 8 月 10 日与公司签订了《意向采购协议书》,拟向公司采购 3,000 米煤矿用叠层阻燃输送带,为公司新产品的销售创造了一个良好开端。

2、帆布芯叠层阻燃带替代 PVC/PVG 整芯阻燃输送带的确定性

虽然公司募投项目产品替代 PVC/PVG 整芯阻燃带具有较强的可行性,但在实现时间上却存在一定的不确定性,即新产品的市场培育、新客户的积累一般会经历接触交流、推广、试用、小规模采购、批量采购等过程,所需时间一般较长。

此外，公司新产品的目标定价预计比 PVC/PVG 整芯阻燃带高 40%左右，但其最终销售价格能否达到公司的预期也存在一定的不确定性。

3、帆布芯叠层阻燃带替代 PVC/PVG 整芯阻燃输送带的实施难度

公司募投项目产品替代 PVC/PVG 整芯阻燃带的实施难度主要有：

（1）煤炭行业的客户已经长时间使用 PVC/PVG 整芯阻燃带，对该产品的认知度高；而普通帆布芯输送带虽然早在上世纪八十年代以前就在世界各地煤矿井下运输中普遍使用，但自英国芬纳公司发明并向市场推出 PVC/PVG 整芯阻燃带产品后，普通帆布芯输送带就基本退出了煤矿井下市场。公司的募投项目产品以 EP 帆布为骨架材料，对客户而言仍是一个新产品，其从接触到认可并实施批量采购需要一个过程。

（2）公司进入煤炭行业的时间较短，虽然目前已经和神华集团、平煤集团等大型煤炭集团建立了良好的合作关系，但煤炭行业的客户基础仍然相对薄弱，这也将在一定程度上限制公司新产品的市场推广速度。

4、募投项目产品不存在批量生产的风险

公司新产品的小批量生产和批量生产的工艺流程完全相同，即将橡胶、阻燃剂和辅料（硫化剂、防老剂等）等进行混炼后，相继通过压延、成型、硫化等工序生产出成品。此外，除配方因素外，公司新产品的生产工艺流程也与公司原有成熟产品——织物芯输送带的完全相同，生产工艺已经十分成熟，因此，公司募投项目产品不存在批量生产的风险。

（三）公司“高性能节能叠层阻燃输送带”的工艺创新

“高性能节能叠层阻燃输送带”的主要工艺创新如下：

公司煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带在解决叠层阻燃带面临的几个技术难题时，采取了以下解决思路：首先采取阻燃浸渍的处理办法，使 EP 帆布具有初步阻燃性（使其氧指数从 20%上升到 29%），然后解决贴胶的阻燃与粘着矛盾，最后解决覆盖胶的强度与热破坏之间的矛盾。

实际操作中，公司在浸渍胶中采用了粘着专用氯丁橡胶胶黏剂对异氰酸酯一

浴 EP 帆布进行二浴处理，使其获得 29%的氧指数，实现了帆布的初步阻燃化。为了使氯丁橡胶处理 EP 帆布相互之间实现良好的粘着，在粘贴胶的设计上也同样采取了以氯丁橡胶为主体的配方方案。覆盖胶设计比较困难，公司通过在配方中引入特制塑料糊的方法以后，最终实现了覆盖胶强度与热破坏性二者的良好平衡。同时，公司在上述阻燃浸渍胶、阻燃粘贴胶、阻燃覆盖胶三个方面均采取了低烟低卤低毒化设计，使产品更加环保。

（四）公司“高性能节能叠层阻燃输送带”的市场需求、发展空间与公司新增产能的匹配关系

本项目产品是 PVC/PVG 整芯阻燃输送带的升级换代产品，其目标市场容量就是 PVC/PVG 整芯阻燃输送带目前的市场需求量。

目前煤矿用输送带主要有两种：一种是钢丝绳芯阻燃输送带，主要用于主巷道；另一种是 PVC/PVG 整芯阻燃输送带，主要用于支巷道。公司目前开发的“煤矿用叠层阻燃输送带”将主要用于煤矿井下支巷运输，其目标市场是目前 PVC/PVG 整芯阻燃输送带产品所占据的市场。此外，该叠层阻燃带还可以部分替代目前用于主巷道的钢丝绳芯阻燃输送带。

1、煤矿井下支巷道用输送带约占输送带总需求量的三分之一，是输送带需求量最大的一块细分市场，

煤矿用输送带占国内输送带市场份额的 50%左右，其中用于主巷道的钢丝绳芯阻燃输送带与用于支巷道的 PVC/PVG 整芯阻燃输送带的使用量比例大致为 3:7。从全球范围来看，PVC/PVG 整芯阻燃输送带的用量约占世界输送带市场的 1/3 强，其用量大于煤矿主巷道的钢丝绳芯阻燃输送带用量，也大于其他领域的输送带用量。（资料来源：《中国橡胶》2008 年第 15 期）

根据中国橡胶工业协会胶管胶带分会的估算，2008 年全国 PVC/PVG 整芯阻燃输送带产量为 8,540 万平方米，占整个输送带的市场比例为 35%左右，销售额为 29.60 亿元，市场需求量很大。

2、募投项目产品的潜在市场需求量仍具有继续增长的空间

(1) 煤炭行业的全面复苏将有效拉动对输送带的需求

2008 年下半年开始,受金融危机的影响,中国经济增长速度有所减缓,相应影响了煤炭行业的经营增幅,尤其是在 2008 年 12 月,全国原煤月产量仅为 21,994.04 万吨,同比下降 1.3%,这给煤矿用输送带的销售带来了一定的不利影响。

在外需不振的情况下,中国政府及时制定并实施了一系列经济刺激计划,同时采取积极的财政政策和适度的货币政策等,使中国经济重新步入快速发展的轨道。2009 年二季度,中国 GDP 同比增长 7.9%,增速比一季度加快了 1.8 个百分点。受此影响,全国原煤产量呈现出快速增长的态势,2009 年 6 月-7 月,全国原煤产量分别为 27,908.51 万吨、25,781.75 万吨,同比分别增长了 15.9%和 14.8% (资料来源:国家统计局)。中国煤炭行业已基本摆脱了金融危机带来的不利影响,经营上实现了持续较快增长,这将有效地带动对煤矿用输送带产品的市场需求的增长。

(2) 煤炭行业投资规模持续快速增长,将进一步增加其对输送带的需求量

金融危机的爆发,促使国家出台了一系列扩大内需、促进经济平稳较快增长的措施,一批重大煤炭项目加快了开工建设速度,例如,总投资近 400 亿元的宁东大型煤电化基地项目于 2008 年底开工建设。同时,国家发改委再次提出,要继续加强国家规划的神东、晋北、晋中、晋东、陕北、黄陇(华亭)、鲁西、两淮、河南、云贵、蒙东(东北)、宁东等十三个大型煤炭基地建设,加快批准矿区总体规划,建设现代化大矿井、大企业集团,提高煤炭生产集约化程序和安全生产水平。此外,国家五大发电集团也加快了投资办煤矿的步伐,据推算,到 2010 年五大发电集团参、控股的煤炭企业的年产煤量将达到 3 亿吨左右。因此,在金融危机的背景下,中国煤炭行业投资力度持续加大,投资规模快速增长(见下表)。

2007 年-2009 年上半年煤炭开采及洗选业固定资产投资表

项 目	2009 年 1-6 月	2008 年度	2007 年度
投资额(亿元)	1,156.51	2,410.79	1,805.05
投资增速	40.50%	33.60%	23.70%

资料来源:国家统计局

随着行业投资规模的持续较快增长，将进一步增加煤炭行业对输送带产品的需求量。

（3）经济复苏带动煤炭企业效益好转，将拉动其对输送带产品需求量的增长

受经济复苏的带动，当前国内城镇固定资产投资增长较快，居民消费稳步提升，出口逐步趋于稳定，工业生产逐步恢复，电力、钢材、水泥等下游产品产量均有一定幅度提升，这将进一步拉动对煤炭的需求，带动煤炭企业效益的好转。据 WIND 资讯统计显示，截至 2009 年 8 月 21 日，国内 15 家已公布 2009 年中报的煤炭行业上市公司累计实现净利润 106.6 亿元，与去年同期的 107.7 亿元基本持平，其中超过半数的公司实现了业绩增长。煤炭企业效益的好转有助于拉动其对输送带产品的更新需求的增长。

（4）煤炭行业整合力度加大，企业及矿井规模不断扩大，有利于扩大输送带产品在煤矿企业中的使用范围

2009 年上半年，一些大型煤炭企业抓住受金融危机影响煤炭供需相对平衡宽松的有利时机，加大了资源整合和资产重组力度，在建设大基地、发展大集团等方面取得了新进展，企业规模和矿井规模也在不断扩大。

据中国煤炭工业协会发布的行业运行报告（资料来源：2009 年 8 月 20 日《经济日报》第 12 版）统计，截至 2008 年底，全国已建成千万吨级煤矿 24 座，其中超过 2,000 万吨的煤矿 4 座，核定产能 3.26 亿吨，产量 3.18 亿吨，另有正在建设的千万吨煤矿 24 座，设计能力 3.19 亿吨。此外，2009 年 6 月，中国煤炭工业协会调研的 40 家大型煤炭企业的资产总额达 1.7 万亿元，同比增长了 26.9%。

据中国新闻网 2009 年 8 月 27 日报道，目前山西省已经启动了中国规模最大的煤炭行业重组计划，到 2010 底，山西 2,200 家煤企经过重组将缩减为 100 家左右，矿井数将由目前的 2,598 个压缩至 1,000 个，单井生产规模不低于 90 万吨，煤炭生产全部实现机械化。

目前小规模煤矿（或煤炭企业）使用输送带的比例仍然很低，随着煤炭行业资产重组、收购兼并的持续进行，小煤矿在被大型煤炭企业收购兼并后，为提高安全生产水平，一般会改用输送带作为井下运输手段，这将有助于煤矿用输送

带产品需求量的增长。

(5) 煤炭是中国第一能源，煤炭行业未来仍然具有良好的发展前景。随着煤炭生产集约化程度及安全生产水平的提高，其对输送带产品的需求将进一步增长。

3、募集资金投资项目的市场需求量、发展空间与公司产能相匹配

公司募投项目产品为煤矿用叠层阻燃输送带，主要用于煤矿井下支巷道的煤炭输送，为目前广泛用于该领域的 PVC/PVG 整芯阻燃带的升级换代产品。募投项目达产后，公司叠层阻燃输送带的年产能为 600 万平方米，按 2008 年 PVC/PVG 整芯阻燃输送带的市场容量 8,540 万平方米测算，发行人募投项目达产后的市场占有率仅为 7%左右。如果考虑煤炭行业未来良好发展前景所带动的对输送带产品需求量的增长等因素，则公司募投项目产品所面临的发展空间将更加广阔。

因此，无论是募投项目产品目前的市场需求，还是其未来发展空间，都与公司募投项目的新增产能具有良好的匹配性。

4、产品性能突出，综合性价比高，且环保节能，能为客户创造一定的经济效益和社会效益

公司新产品虽然价格较高，但由于其使用寿命一般为 PVG 整芯阻燃带的两倍以上，还具有带体轻薄、降低输送能耗，方便搬运，减少井下工人的劳动强度等一系列优点，综合性能优越。据测算，在使用公司募投项目产品后，因使用寿命的延长，可使输送带的单项使用成本从 1.5-2.5 元/吨煤下降为 0.5-1.0 元/吨煤左右；对于一个年产煤 1,000 万吨的矿井而言，年度效益可净增长 700 万元左右。

此外，由于新产品在生产配方及生产工艺的设计中均考虑了环保的要求，相比 PVC/PVG 整芯带，其卤素的含量仅为 PVC/PVG 整芯带的 1/3；聚氯乙烯用量为 PVC/PVG 整芯带的 1/5；产烟量为 PVC/PVG 整芯带的 1/3，基本实现了“低烟低卤”的环保目标，更加符合输送带产品的未来发展方向，社会效益明显。

5、市场中尚没有已取得绝对领先地位的潜在竞争对手，有利于新产品的市场开拓

目前，国内生产 PVC/PVG 整芯带的企业主要有上海芬纳输送带有限公司（英国芬纳集团在中国的合资企业）、安徽中意胶带有限责任公司、山西凤凰胶带有限

公司等，其市场规模及占有率如下：

序号	企业名称	2008年产量 (万平方米)	占有率(注2)
1	上海芬纳输送带有限公司	800 (注1)	9.37%
2	安徽中意胶带有限责任公司	576.68	6.75%
3	山西凤凰胶带有限公司	412	4.82%
4	徐州华辰胶带有限公司	206.76	2.42%
5	阜新环宇橡胶(集团)有限公司	178	2.08%
6	银河德普胶带有限公司(山东安能)	93	1.09%
	合 计	2,266.44	26.54%

注1：上海芬纳2008年PVG/PVG整芯输送带的产量为公司估算数，其他公司数据来源于中国橡胶工业协会胶管胶带分会。

注2：市场占有率是按市场年需求量约8,540万平方米测算。

可上表可知，虽然煤矿井下支巷道用输送带市场的需求量很大，但目前市场竞争情况却较为分散，业内尚无一家企业取得绝对领先地位，2008年排名第一的上海芬纳输送带有限公司的市场占有率也只有9.37%，而排名第6的银河德普胶带有限公司(山东安能)市场占有率仅为1.09%。这种分散的竞争格局有利于公司避免和潜在竞争对手直接发生正面冲突，为新产品市场开拓创造一个良好的外部环境。

6、目前公司募投项目产品的客户情况

目前，在募投项目产品的销售方面，神华宁煤集团、平煤集团等已和公司达成了初步采购意向，其中神华宁煤集团在2009年5月采购了300米煤矿用叠层阻燃带的基础上，又于2009年8月10日与发行人签订了《意向采购协议书》，拟向公司采购3,000米煤矿用叠层阻燃输送带（注：按照行业惯例，煤炭行业用输送带一般以米为单位，公司在做产量统计时则以平方米为单位，下同）。

（五）公司的市场竞争优劣势分析

1、与生产PVC/PVG整芯阻燃输送带的大部分企业相比，公司具有如下竞争优势：

(1) 新产品性能突出，综合性价比高，环保节能，能为企业带来一定的经济效益和社会效益

公司新产品的产品质量、安全阻燃等各项性能填补了国内煤矿用织物叠层阻燃输送带的空白，达到了国际领先水平。该产品有四个关键技术目前正在申请发明专利，并已获受理。

和 PVC/PVG 整芯阻燃输送带比，新产品具有使用寿命长、过煤量大、方便井下使用（接头方便且强度高，带体轻薄柔软），耐低温，成槽性好，环保节能等一系列优点，能为客户带来一定的经济效益和社会效益。新产品是公司进入煤炭井下支巷道市场的最大的竞争优势之一。

(2) 输送带领域“宝通制造”的良好品牌形象有助于公司和下游高端客户实现对接

公司已经树立了输送带产品“宝通制造”的良好品牌形象。公司的高强力输送带产品于 2007 年 9 月被国家质量监督检验检疫总局评为中国名牌产品成为国内输送带行业获得这一荣誉的 5 家企业之一（另外 4 家企业为浙江双箭、青岛橡六、阜新橡胶及安徽中意）；公司已经取得 ST7500 级别产品的《矿用产品安全标志证书》，为目前国内已经发放的最高强度水平（仅极少数企业获得），达到国际先进水平；公司的耐高温输送带产品在国内市场的占有率稳居第一；公司已成功开发了国内首创的叠层阻燃输送带。

良好的品牌形象有助于公司获得煤炭行业的重点优质客户，使公司能在客户群体“少而精”的情况下完成新产品的营销目标。同时，公司可以集中精力为较少的核心客户提供更完善的服务。

(3) 公司现有煤炭行业客户均为大型煤炭企业集团，对输送带的需求量大

公司目前煤炭行业的客户（含达成意向的）均为国内重点煤炭企业集团，如神华集团（2009 年中国煤炭企业 100 强第 1 名）、平煤集团（2009 年中国煤炭企业 100 强第 6 名）。2008 年，上述两大集团的煤炭合计产量为 32,334 万吨，占全国煤炭产量的比例为 12.31%。以煤炭行业对 PVC/PVG 整芯阻燃带年需求量 8,540 万平方米测算，神华集团等两大集团对煤矿井下支巷道用输送带的年需求量在

1,051 万平方米左右,已远超过公司募投项目产品的产能。优质的客户资源有利于公司集中营销力量,尽快打开新产品的销售局面。

此外,公司在经营模式和业务运营体系、技术研发能力、管理和技术团队、工艺装备创新能力等方面都具有一定的竞争优势,具体见招股说明书“第六节 业务与技术”相关内容。

2、竞争对手相比,公司也存在一定的不足,具体如下:

(1) 煤炭行业的客户基础较为薄弱

公司 2008 年才开始进入煤炭行业,虽然目前已经和神华集团、平煤集团等大型重点煤炭企业建立了良好的合作关系,但由于进入时间较晚,和竞争对手比,煤炭行业的客户基础尚较薄弱。

(2) 募投项目产品的售价较高,客户全面接受需要一定的时间

公司预计新产品的售价将较目前市场上使用的 PVC/PVG 整芯阻燃输送带高 40% 左右。虽然公司新产品性能突出,综合性价比高,能够为客户创造一定的经济效益和社会效益,但由于客户对新产品的优异性能的了解尚需一段时间,因此,和竞争对手比,公司估计募投项目产品要达到被客户全面接受的阶段尚需较长一段时间。

五、主要竞争对手情况

本次募集资金投资项目——“高性能节能叠层阻燃输送带”目前没有直接竞争对手。由于该产品为煤矿井下用 PVC/PVG 整芯阻燃输送带的升级换代产品,所以会跟该类产品厂商形成间接竞争关系。

PVC/PVG 整芯阻燃输送带已在我国普遍使用了二十余年,进入门槛低,生产企业近百家,除了前 10 名以外,大多数厂家其年产值都小于 5,000 万元,且普遍规模较小,实力较弱。由于该产品竞争激烈,毛利率低,输送带行业的主要厂家很多未把其作为主打产品,产量都较小,有些甚至不生产该产品。

目前生产 PVC/PVG 整芯阻燃输送带的公司主要有:安徽中意胶带有限责任公司、山西凤凰胶带有限公司、徐州华辰胶带有限公司、阜新环宇橡胶(集团)有

限公司、青岛橡六集团有限公司、银河德普胶带有限公司等。各家公司简要情况如下（资料来源：各公司网站、中国橡胶工业协会胶管胶带分会）：

安徽中意胶带有限责任公司：注册地安徽省淮北市，其前身为成立于1970年的淮北市橡胶厂，是全国煤矿用织物整芯阻燃输送带和高分子耐磨材料的重要生产基地，2008年各类型输送带产量为883.10万平方米，其中PVC/PVG整芯带产量为576.68万平方米。其煤矿用织物整芯阻燃输送带的产销量和市场占有率连续多年位居国内同行业第一，是公司进军煤矿用阻燃输送带市场的主要间接竞争对手之一。

山西凤凰胶带有限公司：注册地山西省长治市，是德国大陆凤凰集团控股的中德合资企业，主要从事各类型输送带产品的生产销售，2008年输送带产量为762万平方米，其中PVC/PVG整芯带产量为412万平方米。

徐州华辰胶带有限公司：注册地江苏省徐州市，是2003年2月在原徐州淮海橡胶厂基础上重新组建的企业，是原国家煤炭部首批确认的矿用（阻燃）输送带系列产品的定点生产厂家，2008年输送带产量为296万平方米，其中PVC/PVG整芯带产量为206.76万平方米。

此外，2008年，阜新环宇橡胶（集团）有限公司PVC/PVG整芯带产量为178万平方米，银河德普胶带有限公司PVC/PVG整芯带产量为93万平方米，青岛橡六集团有限公司PVC/PVG整芯带产量为81.63万平方米，其简要情况详见本招股说明书“第六节 业务和技术 四、（二）竞争对手情况”

同时，自上世纪八十年代以来，一直有不少厂家在研究“煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带”技术，如山西奥伦、山东兖矿集团输送带厂、北京橡胶研究设计院、青岛橡六集团、安徽天地人集团等，但迄今为止未见其成功报道。但未来不排除有些厂家技术取得突破，并最终研发成功，成为本公司的竞争对手。

六、项目实施带来的固定资产增加的影响分析

本次募集资金投资项目预算的固定资产投资额为17,620万元，随着项目的建成投产，公司固定资产规模将有较大幅度的增加，未来固定资产折旧将大幅增加。

（一）固定资产增长与产能增长配比关系的说明

截至 2009 年 6 月 30 日，公司固定资产的账面原值为 9,308.18 万元，各类型输送带年产能为 750 万平方米；本次募集资金的固定资产投资额为 17,620 万元，新增煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带的年产能 600 万平方米。固定资产投资规模增加较多，但产能未能同步扩张，主要原因是：

1、新投资的生产设备先进，能大大提升公司装备制造水平，但购买价格较高，导致新增固定资产投资规模较大。

公司募集资金投资的生产设备可分为新增类型设备和改进类型设备两部分。新增类型设备指公司原先没有某类型的设备，本次拟购买该类型的设备，包括宽幅胶片挤出压延机（已先行购买）、鼓式硫化机等；改进类型设备指公司已有同类型的设备，但本次拟购买的设备更加先进，功能更强大，如增加了大容量密炼机、自动控制系统的平板硫化机和一次贴合成型的四辊压延生产线等。本次募集资金项目拟购买的这些设备大部分为国内先进设备甚至国际先进设备，将整体提升公司的装备制造水平，但其采购价格较高，导致固定资产投资规模较大。本次募集资金投资项目拟购主要设备的价格（预算）情况见下表：

设备名称	原价格 (万元/台)	预算价格 (万元/台)	拟购数量 (台)	拟购设备先进性说明
新增类型设备				
鼓式硫化机	-	1,200	1	依照德国鼓式硫化机设计生产，控制系统采用日本三菱技术及施耐德低压控制器件，德国进口铜带，整机达到世界先进水平。
宽幅挤出压延机	-	1,068 (已购买)	1	为公司与厂家联合开发，拟申请实用新型专利，是国内外领先的胶片生产线，最大挤出宽度（无拼接）达 2400mm，胶片厚度 1.9mm-9mm，胶片厚度公差 $\leq 0.1\text{mm}$ ，可生产单层及双层复合胶片，挤出胶片气孔率 $\leq 2\%$ ，胶片在 1-9 mm 时无表面鱼鳞，夹气、胶泡、不光滑的现象，制品无打折。
改进类型设备				
四辊压延机	220	1,200	1	增加了胶带输送装置，减少劳动强度，增加温控、胶片自测设备、增加金属探测器等先进科技设备。
平板硫化机	292（均价）	600	5	增加自动垫铁、平板平衡装置、压力报警装置，改进温度控制系统、全程电脑控制。

钢丝绳暨织物芯硫化机	-	1,518 (已购买)	1	是目前国内最宽、最长的硫化生产线，液压自动顶铁装置保证胶带中心和带边齐整；液压平衡升降装置克服搓带现象，保证胶带内在质量；液压纠偏装置有利于生产较长输送带，提升外观质量。
胶片冷却装置	23	150	1	加宽，增加风冷设备，增加自动称重、自动裁断设备。
热炼机	25	100	4	加大辊筒直径，增加自动翻胶装置，采用变频控制系统。

2、新增研发、检测设备先进，能有效提升公司产品检测及新品开发水平，但投资额较大

本公司将利用募集资金投资中的 1,659 万元（预算），通过购买包括动态机械力学分析仪、输送带模拟试验机、橡胶加工性能测定仪、高低温万能材料试验机等在内的一系列达到了国际领先水平的研发、检测设备，建设一个国内一流水平的橡胶输送带产品检测中心，有效地提升公司研发水平、产品检测水平。新增的研发、检测设备虽然投资额较大，却并不能直接贡献产能。主要研发、检测设备情况如下：

序号	设备名称	预算价格 (万元/台)	拟购数量 (台)	备 注
1	动态机械力学分析仪	220	1	分析橡胶制品在动态使用条件的生热和动态模量
2	输送带模拟试验机	250	1	
3	橡胶加工性能测定仪	150	1	测试混炼胶硫化特性、加工性能和硫化胶动态力学性能
4	高低温万能材料试验机	230	1	测试橡胶材料在低温到高温区域的拉伸、压缩等力学性能
5	热分析系统	120	1	材料分析手段之一，测试材料在升温过程中失重情况和吸热放热情况，判断材料组成
6	钢丝绳带接头动态疲劳试验机	320	1	
7	橡胶门尼粘度仪	50	1	测试生胶和混炼胶加工性
8	橡胶硫化仪	45	1	测试混炼胶硫化特性

3、安装工程费进一步提高了本次募集资金项目的固定资产投资规模

一般说来，设备的购买价格越高，设备安装的预算费用也越高；同时，受限

原有电力容量的不足，本次募集资金项目需要进行电力的扩容，供、配电设备及安装方面的投入较大；此外，为改善工作环境，项目在通风、给、排水及消防等方面投入的费用也较高。经测算，本次项目在安装工程费方面的预算投资达到了 928 万元，相应提高了本次募集资金项目的固定资产投资规模。

4、公司向无锡市橡胶厂购买的陈旧设备的价格低，降低了现有固定资产的投资规模

公司现有固定资产中，包括公司于 2008 年向无锡市橡胶厂购买的原租赁设备，主要有三辊压延机、平板硫化机、炼胶机等。这部分设备基本属于上世纪 80 年代-90 年代的老设备，设备陈旧，公司购买时其账面净值仅剩 180 多万，虽然公司以远高于账面净值的价格即 450 万元购买了这批设备，但由于投资金额较小，仍然大大降低了公司现有固定资产的投资规模。如果目前公司在市场上购买同类型的新设备，估计将需花费 1,400 万元左右，将使公司固定资产的投资规模增加 1,000 万元左右。

剔除上述因素的影响后，公司固定资产增长与产能的增长基本匹配。

（二）新增固定资产折旧对公司未来经营影响的分析

按照公司现行的折旧政策，项目投产后，每年新增折旧额约 1,616 万元。

不考虑其他因素，新增折旧额将影响公司营业利润 1,616 万元，公司年营业利润将由 2008 年的 3,519.75 万元下降至 1,903.75 万元；如需保持公司 2008 年的营业利润水平不变，以公司 2008 年的产品毛利率 20.54% 计算，公司营业收入需在 2008 年 25,088.79 万元的基础上增加 7,867.58 万元，增长率为 31.36%。

项目达产后，预计新增销售收入能达到 31,200 万元，远高于如前述保持公司营业利润不变所需的销售收入增长额，公司每年将累计实现 6,400 万元的税前利润，公司未来的经营将迈上一个新台阶。

七、募集资金投资项目概况

（一）投资概算

本次募集资金投资项目的总投资为 20,620 万元，其中建设投资 17,528 万元，建设期利息 92 万元，流动资金 3,000 万元。具体情况如下：

序号	名 称	估算价值（万元）
一	固定资产投资	
(一)	建设投资	
1	固定资产费用合计	15,800
①	工艺生产设备和安装工程费	13,821
②	检测设备及安装工程费	184
③	土建及总平面布置工程费	1,105
④	通风工程费	76
⑤	给、排水及消防工程费	92
⑥	工业管道	45
⑦	供、配电设备及安装工程费	357
⑧	供热工程费	120
2	其他资产费用合计（含管理费、生产准备费、试生产损失费等）	430
3	预备费合计	1,298
	建设投资合计	17,528
(二)	建设期利息	92
	固定资产投资合计	17,620
二	流动资金	3,000
三	项目总投资	20,620

（二）产品的质量标准和技术水平、生产工艺

1、产品的质量标准和技术水平

项目生产的煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带产品需符合国家《煤矿用织物叠层阻燃输送带（MT830-1999）》标准产品的质量标准和产品的具体技术指标如下：

项 目		技术指标和参数
覆盖胶 (成品)	拉伸强度 MPa	≥ 14
	拉断伸长率 %	≥ 350
	硬 度 Sh°	60~72 (无标)
	磨 耗 mm^3	≤ 180
	老化后拉伸强度和拉断伸长率变化率 70×168h	-25%~+25 (同标准)
层间粘合胶 (成品)	覆盖胶与帆布之间 N/mm	≥ 3.15
	帆布与帆布之间 N/mm	≥ 4.5
阻燃要求	表面电阻 Ω	$\leq 3 \times 10^8$
	每件试样滚筒摩擦试验	任何部位无有焰燃烧和无焰燃烧现象, 滚动表面温度应不大于 325℃
	酒精喷灯试验	符合 MT830-1999 规定的要求
	丙烷燃烧试验	符合 MT830-1999 规定的要求

2、生产工艺

煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带生产工艺与公司现有普通帆布叠层输送带产品基本相同, 其区别主要是其所使用的浸渍胶料、粘贴胶料、覆盖胶料都具有较高的阻燃性, 具体工艺流程详见本招股说明书“第六节 业务和技术 四、(二) 主要产品的工艺流程”。

(三) 主要设备

项目将优先选用整机性能优良的国产设备, 国产尚不成熟的关键设备采用国际招标采购, 使主要装备达到国内先进水平。主要设备及其先进性说明见本节“六、项目实施带来的固定资产增加的影响分析”中相关内容。

(四) 核心技术及取得方式

“高性能节能叠层阻燃输送带”核心技术为公司自主研发技术 (具体参见本招股说明书“第六节 业务和技术”及其他相关章节)。

(五) 主要原材料、辅助材料的供应情况

项目主要原材料及辅助材料包括橡胶、炭黑、EP 帆布及其他化工原材料, 均

利用公司现有采购渠道，基本上在国内采购。公司已经建立起成熟的采购渠道，原材料及辅助材料等供应充分。

（六）项目产量、产品销售方式及营销措施

项目达产后，煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带产品的年生产能力为 600 万平方米。

公司将为新产品树立“为高端客户提供高端产品”的市场形象。

在市场开发推广方面，公司计划在有针对性地宣传介绍新产品的同时，采取“以点带面，分阶段推进”的客户开发策略，即在推广初期，公司将精耕细作、重点开发下游行业的重要客户，如神华集团、平煤集团等大型煤炭集团；待重点煤炭企业的客户开发取得一定成果，新产品在煤炭行业具备一定的知名度后，公司再开展大规模客户开发工作。

具体营销措施如下：

1、选择国内有影响的煤矿企业，如神华集团、平煤集团进行产品试验性使用，使潜在重点客户对公司新产品的优异性能有一个感性的认识。

2、通过召开新品发布会、产品使用研讨会、产品展览会等形式介绍公司新产品，吸引潜在客户的注意。

3、有针对性地参加煤炭行业的会议，并在会议上做推介公司产品的专题报告。

4、在对煤炭行业相关人士进行调研的基础上，确定业内关注度较大的杂志等，有针对性地在这些杂志上设专栏介绍公司新产品，让客户、配套厂家（如输送机生产厂商、煤炭设计院等）逐步了解并接纳公司产品。

5、充分利用公司现有的煤矿企业用户资源，积极向其推销煤矿用叠层阻燃输送带产品。

（七）环境保护

江苏省环境保护厅对公司的环保情况进行了核查，并出具了《关于无锡宝通带业股份有限公司申请上市环保核查意见的函》（苏环函[2009]167号），同意了该

项目的环保核查。无锡市新区规划建设环保局就本项目建设出具了《建设项目环境影响报告表》的批复。

项目实施后产生的主要污染源及污染物包括：硫化工序的硫化烟气，主要污染物为非甲烷总烃；少量的生产废水和生活污水；加工设备、运转过程产生噪声；生产过程产生的少量废橡胶、废帆布和废钢丝等固体废料。主要污染物的处理过程如下：

1、热胶烟气

胶料热炼和胶面挤出过程中，磨擦生热使胶料的温度升高而产生少量的含有机成分的热胶烟气。由于其浓度低，公司将采取收集、集中排放的措施，即在开炼机及挤出生产线设备上方设置排烟罩，生产中产生的少量热胶烟气经收集输送至车间屋顶排气筒集中排放。排气中所含非甲烷总烃可满足标准规定。

2、硫化烟气

硫化过程中由于受高温产生化学反应，胶带暴露在空气短暂时间释放出热烟气，其成分为多种有机物。由于间断释放，浓度又较低，公司将在硫化机上方设排烟罩，采用机械强制通风，集中排烟。

3、废水

项目生产过程用水主要用于设备间接冷却，基本不受污染，循环使用。车间生活废水经化粪池处理后与生产废水混合后能够满足三级排放标准，通过管道排至城市污水处理厂。

4、固体废物

生产中产生的主要固体废物有废橡胶、废帆布、废钢丝，将全部卖给下游厂商做原材料，100%综合利用。

综合来看，本项目生产工艺先进，设备性能好，自原料输入至产品输出，密闭化自动化程度高，有污染预防的生产工艺和切实可靠的环保设施，污染物达标排放。

（八）项目的选址及土地情况

项目建设地点位于公司现有厂区内，除利用公司原有的炼胶车间外，公司将

在炼胶车间南侧的空地上新建一个煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带车间。公司已取得了所使用土地的国有土地使用权证（锡新国用[2008]第 99 号）。

就项目的选址及规划，无锡市国土资源局新区分局出具了《建设项目用地预审表（锡新国土资预审[2008]203 号）》，无锡市新区规划建设环保局出具了《无锡宝通带业股份有限公司建设二期工程规划选址图（锡新规选图[2008]第 135 号）》。

（九）项目的组织方式及实施进展情况

项目将由本公司负责组织实施，其中涉及到勘测、设计、施工、监理以及重要设备采购等主要阶段公司都将组织进行招投标。

本项目建设期为一年。在募集资金于 2009 年底到位的情况下，项目预计于 2010 年底前竣工。为尽快推进项目，经股东大会批准，公司已先自筹资金开始进行项目投资，截至 2009 年 6 月 30 日已投入 2,346.41 万元，完成了电力扩容和部分设备的采购安装工作。

项目建成达产后，可年产 600 万平方米煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带，在产品销售价格为（非含税）52 元/平方米时，达产后年销售收入 31,200 万元，税前利润总额 4,007 万元，具体经济效益指标如下：

序号	项 目	数 据	备 注
1	年均销售收入（万元）	30,225	
2	年均利润总额（万元）	4,656	
3	年均税后利润（万元）	4,026	
4	投资利润率	22.58%	所得税后
5	全部投资内部收益率（I=12%）	28.66%	所得税后
6	投资回收期（年）	6	所得税后（含建设期）
7	盈亏平衡点	52.90%	

八、募集资金运用对公司财务状况及经营成果的影响

（一）募集资金投入对公司财务状况的影响

本次募集资金的成功运用将提高本公司的综合竞争实力和抗风险能力。募集资金到位后，对本公司主要财务状况及经营成果的影响如下：

1、对净资产及每股净资产的影响

募集资金到位后，公司净资产及每股净资产均大幅增长，公司股票的内在价值显著提高。

2、对净资产收益率及盈利能力的影响

募集资金到位后，由于净资产的迅速扩张，短期内本公司的净资产收益率将会被摊薄。

本次募集资金投向经过严格科学的论证，并获得公司股东大会批准，符合公司发展规划。从中长期来看，募集资金投资项目具有良好的盈利前景，项目达产后，年新增销售收入约 31,200 万元，新增利润约 4,200 万元（税前），销售利润率（税前）约为 13.89%，公司的净资产收益率有望进一步提高，盈利能力大大增强。

3、对股本结构的影响

本次发行后公司的股本结构得到优化，有利于公司治理结构的进一步规范。同时，由于溢价发行可以增加资本公积金，公司的股本扩张能力得以提高。

（二）募集资金运用对公司未来经营成果的影响

募集资金投资项目达产后，公司将年增销售收入 31,200 万元，年增利润总额 4,007 万元，年增净利润 3,406 万元（按 15%的企业所得税税率计算），较项目实施前的 2008 年分别增长 124.36%、115.64%、112.30%。届时，公司年销售收入将超过 5.6 亿元，年利润总额将超过 7,400 万元，年净利润将超过 6,400 万元，公司的生产经营将实现一个新的跨越。

第十二节 未来发展与规划

一、公司发展规划与目标

（一）长期发展战略

公司将专注于橡胶输送带的研发、生产及销售，产品定位于“新、热、特、精”，通过持续的工艺改进、技术创新，不断地提高产品品质，为客户创造价值，为股东实现价值，创立“宝通”国际品牌，打造输送带行业的百年企业。

（二）未来三年的发展规划及发展目标

未来三年，公司将立足于主业，通过生产设备的升级改造、产品和工艺的持续创新、高端人才的引进及培养、营销服务网络的完善以及募集资金投资项目的尽快组织实施等措施，进一步提升公司的经营管理能力、自主创新能力、产品竞争力、营销能力和售后服务能力，进一步丰富公司的产品结构，使公司生产经营规模稳步扩大，盈利能力持续较快增长，综合竞争实力得到有效提升。尤其是在公司产销量稳居国内第一的耐高温输送带产品和国内首创的煤矿用叠层阻燃输送带产品两个领域，公司将进行持续的研发和创新，不断提高产品的技术领先优势，进一步扩大与竞争对手之间的差距，巩固公司的核心竞争力。

1、经营目标

2009 年，公司输送带产能达到 900 万平方米/年，营业收入不低于 30,000 万元；

2010 年，公司输送带产能达到 1,100 万平方米/年，营业收入不低于 42,000 万元；

2011 年，公司输送带产能达到 1,400 万平方米/年，营业收入不低于 60,000 万元。

2、业务发展规划

（1）耐高温输送带产品升级规划

未来三年，公司将通过改进耐高温输送带的生产配方等手段（部分配方已经研发成功），生产出性能更优异、性价比更高的耐高温输送带产品，进一步扩大与竞争对手的差距，巩固公司在耐高温输送带领域的行业龙头地位。

（2）新产品（新技术）开发规划

公司确定了以下五个项目作为未来三年的产品（技术）开发重点：

①强度级别达到 ST7500 的高级别、高性能煤矿用阻燃钢丝绳芯输送带的规模运用；

②更高强度的煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带的开发；

③煤矿用阻燃输送带覆盖胶低烟无卤环保阻燃技术应用；

④扩大管状输送带的应用范围（耐高温、耐寒、超耐磨、耐腐蚀等）。

⑤ 节能输送带；

（3）项目投资实施规划

公司将尽快组织实施募集资金投资项目，争取项目在一年内完成建成投产并产生效益；同时，公司将针对现有部分生产设备进行技术改造，提高多项关键工艺生产设备的先进性，保持行业内领先水平。

（4）营销发展规划

公司将加强营销队伍建设，在保持对钢铁、水泥、电力、港口等行业关注的同时，配合募集资金项目的实施，将营销重点战略转移到煤炭行业，力争在三年内使主要客户结构达到如下目标：煤矿行业排名前十的大型煤矿公司中的 50%；水泥行业排名前 20 强的大型水泥公司中的 60%；钢铁行业排名前 30 强的大型钢铁公司中的 70%；港口行业排名前 10 强的大型港口中的 80%；电力行业五大电力集团各电厂的 20%。

（5）人力资源发展规划

未来三年，公司预计人员情况如下：

项 目	2009年	2010年	2011年
员工数（人）	290	330	380
其中专业技术人员占比	25%	30%	38%

（6）品牌规划

公司将增加注册商标“宝通”、“Boton”的境外注册地，扩大保护性注册的范围。

（二）规划与目标所依据的假设条件

1、公司所处的宏观经济、政治、法律和社会环境保持稳定，国家的主要经济政策不会出现重大改变，国内经济稳定发展；

2、公司所处行业领域处于正常发展状态，没有出现重大的市场突发情形，且有良好的市场机遇，如国家拉动内需将带动水泥行业、煤炭行业等支柱行业的发展，必将带来对输送带需求的增加；

3、公司本次公开发行股票并上市能够获得成功，募集资金投资项目能够顺利实施，并取得预期收益；

4、公司现有管理层、核心技术人员继续保持连续性、稳定性；

5、不会发生对公司正常经营造成重大不利影响的突发性事件或其他不可抗力事件。

（三）确保实现规划与目标拟采用的方法和途径

1、强化公司在耐高温输送带领域的领先地位，提高公司的竞争力

公司将持续加大对耐高温输送带的技术研发力度，研发方向包括：提高产品适用的高温范围；延长持续高温条件下产品的使用寿命；通过调整现有的配方技术和生产工艺，降低生产成本，提高产品的利润率；以及开发完善耐高温钢丝绳芯输送带等，从而进一步提高公司耐高温输送带的竞争力，进一步扩大与竞争对手的差距，强化公司在耐高温输送带领域的领先优势和知名度。

2、不断进行技术创新，加大新产品开发力度，保证公司的持续成长性

除对耐高温输送带产品进行技术工艺创新，降低产品生产成本，提升产品性能外；公司还将加大对环保节能、适应市场需求、市场发展前景广阔的新产品的开发力度（具体开发目标见本节“一、公司发展规划与目标 （二） 3、未来产品开发目标）。公司将通过核心产品的技术创新和新产品的持续开发，不断创造新的盈利增长点，保证公司未来的成长性目标的实现。

3、尽快组织实施募集资金投资项目，提升公司装备水平，增强公司未来成长性

为抓住市场机遇，公司已经自筹资金提前启动了募集资金投资项目的建设，目前已经完成了部分设备的采购、安装工作以及电力设施的扩容工作。下一步，公司将积极进行厂房扩建以及其他设备的采购工作，争取尽早完成项目建设，提升公司装备水平和持续盈利能力，为公司未来的成长性提供了有力保证。

4、引进与培养相结合，扩充研发人员队伍，提升公司的自主创新能力

公司将加大人才引进力度，持续引进输送带行业具有很高造诣的一流专家。同时，公司将建立技术人员培养机制，一方面由以陶小明等为首的公司的行业专家作为技术带头人在公司内部进行培养；另一方面加强与北京化工大学、青岛科技大学等相关科研院所的人才交流和项目合作。通过引进和培养相结合，形成一支“带头人领导，雁形结构，梯次分明”的高素质研发人员队伍，进一步提升公司的自主创新能力。

5、加强与上下游企业的合作，进行联合技术攻关，提升公司产品的技术水平，增强产品的适用性

公司将进一步加强与原料供应商如法尔胜、神马实业、太极实业的技术合作，通过联合技术攻关等手段，使钢丝绳、帆布等原材料性能指标能够精准满足公司要求；同时，公司将加强与下游宝钢股份、海螺水泥、秦皇岛港务局、神华宁煤等重点客户在个性化产品上的合作，开发出更适合客户需求的产品。

6、完善营销网络，加强售后服务

公司将继续坚持并完善以高端客户营销带动全行业开拓的发展策略，加强现有市场的维护和新市场、新客户的开拓，完善营销网络建设及客户服务体系，持

续打造一支业务精、技术强、适应市场变化的营销队伍，进一步提高产品的市场占有率和影响力。

（四）规划和目标实施过程中可能面临的主要困难

1、钢铁、水泥、电力、煤炭、港口等下游行业的市场需求状况直接影响公司发展目标的实现，这些行业受国民经济运行景气度的影响较大，如果经济发展持续低迷，将会直接影响这些行业对输送带产品的需求，从而可能影响公司经营目标的实现。

2、未来几年，公司营销的重点是煤炭和水泥等行业的客户。对于煤炭行业的客户开发，公司虽然取得了初步成效，但由于进入该行业时间较短，客户基础有待进一步加强。因此，能否使用优秀的营销人才，采用合适的营销手段，以达到公司在煤炭行业的客户开发目标具有一定的挑战性。

3、实施公司发展战略和各项具体发展规划，需要一定的资金支持，资金因素也成为主要的约束条件之一。

（五）本公司声明

本公司就公司未来三年的发展规划及发展目标的持续信息披露的安排特此声明如下：

公司在上市后，将通过定期报告等形式持续公告公司规划实施和目标实现的情况。

二、业务发展规划和目标与现有业务的关系

公司业务发展规划和目标是公司管理层在充分了解公司的业务现况、竞争优势、技术研发能力、新产品（新技术）的储备等情况后，通过对输送带行业未来发展趋势的深入研究，并结合国家产业政策和国民经济发展特点的基础上做出的。通过业务发展规划和目标的实施，公司的产品结构将进一步丰富，客户结构进一步合理，自主创新能力进一步增强，核心竞争力进一步提升，未来的成长性能够得到有效保证。

（一）现有业务是公司业务发展规划和目标实现的基础

通过八年多的发展，公司积累了众多的优质客户资源，建立了高效的营销网络，拥有较多的特殊技术配方和特有的生产工艺，并在耐高温输送带领域取得了行业领先地位，成功打造了一个输送带行业的知名品牌，这些都为实现公司的业务发展规划和目标奠定了良好的基础。

（二）业务发展规划和目标将有效提升公司现有业务水平

公司的业务发展规划和目标虽然是建立在现有业务基础之上，但是，随着业务发展规划和目标的实现，公司的产品结构得以优化、装备水平得以提升、研发实力得以增强、营销网络得以完善，盈利能力和成长性得以保证，这也将有效地带动公司现有业务水平的提升。

三、募集资金运用对公司未来发展前景及在增强成长性和自主创新方面的影响分析

（一）引领公司进入最大的输送带使用市场，极大地增强了公司的成长预期

煤炭行业输送带的消耗量最大，是输送带的主要市场，约占输送带整体消耗量的 1/2 左右，其中又以煤矿井下支巷道用 PVC/PVG 整芯阻燃输送带的消耗量最大。据不完全统计，煤矿用 PVC/PVG 整芯阻燃输送带的年消耗量在 4,000 万平方米左右，市场价值数十亿元。由于煤炭作为中国第一能源的地位长期不会改变。随着中国经济的持续较快发展，对煤炭的需求量还将持续增长，煤炭行业的未来发展前景乐观，对输送带的需求量还将不断提高，其占比将进一步扩大。

公司于 2009 年上半年凭借新开发的煤矿用钢丝绳芯阻燃输送带成功进入了煤炭行业，但产能较为有限。通过募集资金投资项目的实施，公司将具备年产 600 万平方米煤矿用叠层阻燃输送带的生产能力，由于该产品性能优异，环保节能，符合煤矿用输送带产品的未来发展方向，能为煤矿企业创造可观的经济效益和社会效益，因此，其替代目前广泛用于煤矿支巷道的 PVC/PVG 整芯阻燃输送带是一

个发展方向。公司将凭此成功地进入煤矿井下支巷道这个最大的输送带需求市场，并取得较大的市场份额，公司未来的成长性将得到有力的保证。

（二）提升公司装备水平和产品检测水平，增强公司的自主创新能力

优秀的人才是提高自主创新能力的核心，而先进的设备则是提高自主创新能力的物质基础。通过募集资金投资项目的实施，公司将采购一批国内先进甚至国际领先的生产设备和检测设备，例如整机达到世界先进水平的鼓式硫化机、国内外领先的最大挤出宽度（无拼接）达 2400mm 的宽幅挤出机等，从而大幅提升公司的整体装备水平，为公司的自主研发创新提供更好的物质条件。同时，随着募集资金投资项目的实施，公司的资产规模和资本实力得到有效提升，公司的品牌影响力进一步增强，公司对人才的吸引力将随之增加，公司将加大对优秀人才的培养和引进力度，有效地提升公司的自主创新能力。

此外，募投项目实施后，通过不断的生产实践，公司将具备持续改进覆盖胶、芯胶等的配方，设计出具有更高阻燃性、耐寒性和强度，同时更加环保节能的煤矿用叠层阻燃输送带的能力，公司的新产品研发实力和持续创新能力将得到进一步提升。

（三）丰富了公司的产品结构、强化了公司的高端市场形象

公司募集资金投资项目拟投资的煤矿用叠层阻燃输送带属国内首创，产品具有阻燃性能好、耐寒性优良、带体轻薄、高强度、长寿命、低烟低卤低毒性，环保性能突出等诸多优点，技术含量高，市场前景光明。随着募投项目的顺利实施，公司将改变目前以“地上为主”的产品结构，形成地上与地下并重，更加合理的产品结构。同时，随着更高性能、节能环保的耐高温带、阻燃带等高端产品种类的进一步丰富，公司的输送带高端产品供应商的市场形象将得到进一步强化。

（四）公司的市场规模进一步扩大，市场占有率有效提升，未来发展前景广阔

公司目前输送带的年产能约为 750 万平方米，募集资金投资项目达产后，公

司年新增输送带的产能达 600 万平方米，市场规模进一步扩大。在煤矿井下支巷道用阻燃输送带领域，公司的市场占有率将达到 17%左右，超过目前市场占有率排名第一的企业（按 2008 年数据测算）。因此，通过募集资金项目的实施，公司将有可能取得煤矿支巷道用阻燃输送带这个细分市场的行业龙头地位，加上公司在耐高温输送带领域具有的竞争对手短期难以超越的领先优势，公司未来发展前景将更加广阔。

第十三节 其他重要事项

一、重要合同

截至 2009 年 6 月 30 日，公司正在履行的重要合同情况如下：

（一）借款及抵押合同

1、借款合同

序号	借款银行	签署时间	金 额 (万元)	年利率 (%)	合同编号	期 限	备 注
1	中国银行 无锡锡山 支行	2009. 2. 18	500	5. 31	2009 年 MD 字 001 号	2009. 2. 18- 2010. 2. 17	1、包志方、雷祥 秀提供保证担保； 2、公司提供抵押 担保。
2		2009. 3. 27	500	5. 31	2009 年 MD 字 002 号	2009. 3. 27- 2010. 3. 26	
3		2009. 3. 27	500	5. 31	2009 年 MD 字 005 号	2009. 3. 27- 2010. 3. 26	

2、抵押合同

2008 年 10 月 6 日，公司与中国银行无锡锡山支行签订《最高额抵押合同》（编号：2008 年 MD 字 015 号），公司以 40,202.3 平方米的国有工业出让土地使用权及 24,109.73 平方米的厂房作为抵押物，为公司与抵押权人之间自 2008 年 10 月 6 日-2011 年 10 月 5 日期间签署的借款、贸易融资、保函、资金业务及其它授信业务合同提供抵押担保，最高担保金额为 2,000 万元。

3、授信协议

2008 年 10 月 22 日，公司与中国银行无锡锡山支行签订《授信额度协议》（编号：2008 年 ED 字 002 号），授信额度为 2,000 万元，种类为短期贷款；授信额度使用期限为自 2008 年 10 月 22 日至 2009 年 10 月 22 日。

（二）购销合同

公司购销合同按签订形式可分为两种，一种是年度合同与订单相结合的方式，即公司与客户（或供应商）签订年度合同，约定交易品种、数量、价格、质量标

准、运输及交货方式、付款结算方式、违约责任等条款，并在实际交易发生时以订单确定具体的品种、数量、价格、交货期等；另一种是履行期较短的零散式合同，即具体交易发生前才签订合同（或订单），合同履行期短，零散式合同由于数量多，履行期短，在此不一一披露。

1、销售合同

公司目前正在执行的年度销售合同如下：

序号	交易对方	标的物	数量(米)	金 额 (万元)	有效期	备 注
1	华新水泥股份有限公司	各类型输送带	-	-	2009.1.1- 2009.12.31	交易价格可根据实际交易时市场价格变化协商确定
2	安徽海螺水泥股份有限公司	耐高温带为主的输送带	16,000	643.80	2008.9.1- 2009.8.31	
3	广州景存橡胶制品有限公司	不同规格型号的输送带	-	-	2009.1.8- 2009.12.31	
4	宝山钢铁股份有限公司	各类型耐油带和耐高温带	-	-	2009.3.4- 2009.12.31	
5	宝山钢铁股份有限公司	环型输送带	-	-	2009.3.11- 2009.12.31	
6	上海海螺建材国际贸易有限公司	聚脂带、钢丝绳		618.72	2009.5.1- 2010.4.30	

公司采用零散式合同方式销售的主要客户有中国建材装备有限公司、山西太钢不锈钢股份有限公司、武钢集团、华能国际电力股份有限公司、河北大唐国际张家口热电有限责任公司等。

2、采购合同

公司主要采购橡胶、帆布、炭黑、钢丝绳等原材料，其中帆布、炭黑的采购采用年度合同和订单相结合的方式，橡胶的采购采用零散式采购方式。

公司目前正在执行的年度采购合同如下：

序号	交易对方	标的物	数量(吨)	金 额 (万元)	有效期	备 注
1	重庆星博化工有限公司	炭黑	--	--	2008.5.1- 2009.12.31	交易价格可根据原辅料价格变化协商确定
2	无锡市太极实业股份有限公司	浸胶帆布(EP布/NN布)	600	1,716	2008.12.31- 2009.12.31	

3	无锡市永立工业帆布厂	浸胶帆布 (EP 布/NN 布)	360	942	2009.1.1- 2009.12.31
4	苏州宝化炭黑有限公司	炭黑	-	-	2009.1.1- 2009.12.31
5	神马实业股份有限公司	EP 帆布/NN 帆布/EP 耐高温布	300	800	2009.1.10- 2009.12.31

公司采用零散式采购的主要供应商有江苏法尔胜特钢制品有限公司、浙江长寿橡胶有限公司、浙江白金树贸易有限公司等。

(三) 设备采购合同

1、2008 年 5 月 6 日，公司与桂林橡胶工业新技术开发实业总公司签订《橡胶设备买卖合同》，向其采购宽幅胶片挤出压延生产线 1 条，合同总金额为 1,068 万元。付款方式为：合同签订之日起 7 日内预付合同总金额的 30%，设备发运前支付合同总金额的 20%，设备安装完成 70%时，支付合同总金额的 20%，调试合格后支付总金额的 20%，设备正常运行半年内支付合同总金额的 5%，验收合格后正常运行一年内付清剩余 5%。

2、2008 年 9 月 12 日，公司与青岛北海机械设备有限责任公司签订《加工定作合同》，向青岛北海机械设备有限责任公司定作 2.7×12.8m 钢丝绳芯暨织物芯带硫化生产线 1 条，合同总金额为 1,518 万元。

二、对外担保情况

截至本招股说明书签署日，公司不存在对外担保。

三、可能对发行人产生较大影响的诉讼或仲裁事项

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

四、涉及重要关联方的诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，公司控股股东及实际控制人、全体董事、监事、高级管理人员及其他核心人员无正在进行或将要进行的重大诉讼和仲裁事项。

公司控股股东及实际控制人包志方先生就最近三年内无重大违法行为声明如下：本人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。

五、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员涉及刑事诉讼的情况

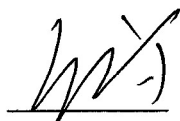
截至招股说明书签署日，未发生公司董事、监事及高级管理人员和其他核心人员涉及刑事诉讼的情况。

第十四节 有关声明

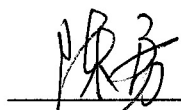
一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

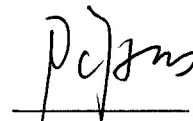
全体董事签字：



包志方



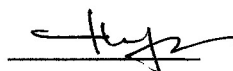
陈 勇



陶小明



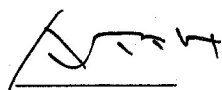
唐 宇



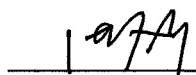
华督宇



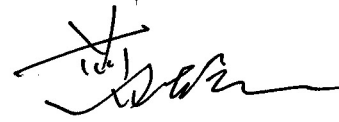
陆建平



周竹叶



洪冬平

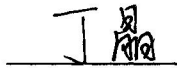


蓝发钦

全体监事签字:



吴银松

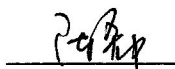


丁 晶

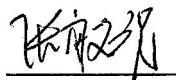


周 莉

其他高级管理人员签字:



陈 希

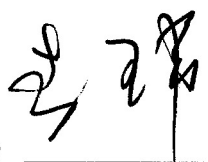


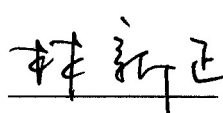
张敏智



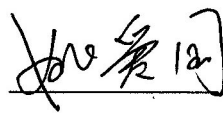
二、保荐人（主承销商）声明

本公司已对招股说明书进行了核查，确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

法定代表人： 
李 玮

保荐代表人： 
林新正


廖建华

项目协办人： 
姚爱国



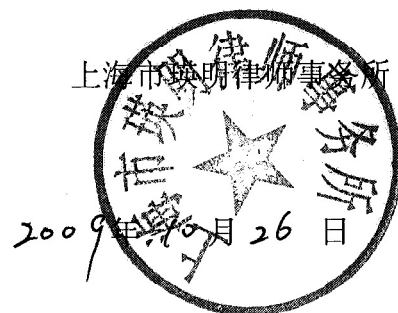
2009 年 10 月 26 日

三、发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

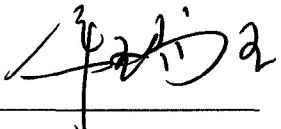
经办律师： 万晓彦 陆蕾

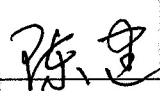
律师事务所负责人：陈明夏 陈明夏



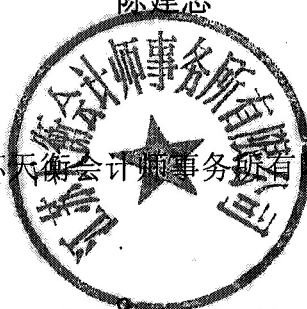
四、会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

会计师事务所负责人：  
余瑞玉

签字注册会计师：    
虞丽新 陈建忠

盖章：江苏天衡会计师事务所有限公司

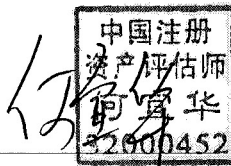


2009年10月26日

五、资产评估机构声明

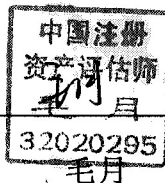
本机构及签字注册资产评估师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对发行人在招股说明书中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

资产评估机构负责人：



何宜华

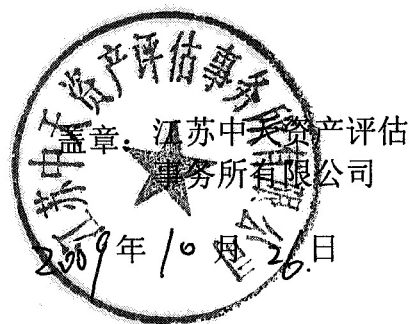
签字注册资产评估师：



毛月

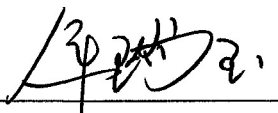


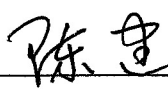
谢肖琳



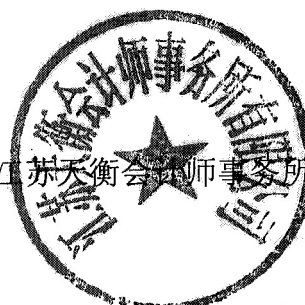
六、验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

会计师事务所负责人：  
余瑞玉

签字注册会计师：    
虞丽新 陈建忠

盖章：江苏天衡会计师事务所有限公司



2009 年 10 月 26 日

第十五节 附 件

- 一、发行保荐书（附：发行人成长性专项意见）及发行保荐工作报告；
- 二、发行人关于公司股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见；
- 三、发行人控股股东、实际控制人对招股说明书的确认意见；
- 四、财务报表及审计报告；
- 五、内部控制鉴证报告；
- 六、经注册会计师核验的非经常性损益明细表；
- 七、法律意见书及律师工作报告；
- 八、公司章程（草案）；
- 九、中国证监会核准本次发行的文件；
- 十、其他与本次发行有关的重要文件。