

## 康力电梯股份有限公司关于 2018 年半年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

康力电梯股份有限公司（以下简称“公司”）于 2018 年 9 月 10 日收到深圳证券交易所《关于对康力电梯股份有限公司 2018 年半年报的问询函》（中小板半年报问询函【2018】第 15 号），针对问询函提出的相关问题，公司立即组织相关部门对问题进行讨论及深入分析，对半年报问询函进行了回复，现将回复具体内容公告如下。

问题一、报告期内，你公司实现营业收入 14.49 亿元，同比减少 7.48%，实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）0.41 亿元，同比减少 80.14%，实现扣除非经常性损益的净利润 307.58 万元，同比减少 97.79%。

（1）请结合行业发展情况、公司业务开展情况、成本费用构成等因素，详细说明公司净利润严重下滑的原因，以及你公司为应对净利润下滑所采取的措施。

（2）根据你公司 2018 年半年度利润分配预案，公司拟以现有总股本 797,652,687 股为基数，向全体股东每 10 股派 6.00 元人民币现金（含税），共计派发现金红利 478,591,612.20 元。请你公司结合业务开展情况、盈利情况、生产投资计划、可使用资金等因素，详细说明本次利润分配预案是否会对公司正常生产、投资活动产生不利影响。

回复如下：

（一）请结合行业发展情况、公司业务开展情况、成本费用构成等因素，详细说明公司净利润严重下滑的原因，以及你公司为应对净利润下滑所采取的措施。

## 1、净利润的形成情况同期对比

单位：万元

项目	2018年1-6月		2017年度		2017年1-6月	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
营业收入	144,930.52	100.00%	327,993.50	100.00%	156,643.28	100.00%
营业成本	106,140.36	73.24%	226,652.66	69.10%	104,331.99	66.60%
税金及附加	1,331.06	0.92%	2,829.81	0.86%	1,238.51	0.79%
销售费用	22,311.96	15.39%	43,303.53	13.20%	19,680.29	12.56%
管理费用	12,445.17	8.59%	26,217.03	7.99%	11,909.80	7.60%
财务费用	-80.97	-0.06%	3.67	0.00%	103.48	0.07%
资产减值损失	2,251.51	1.55%	3,464.50	1.06%	2,448.16	1.56%
投资收益	4,190.57	2.89%	12,316.38	3.76%	7,546.73	4.82%
资产处置收益	3.95	0.00%	-6.64	0.00%	30.53	0.02%
其他收益	482.24	0.33%	1,460.22	0.45%	641.60	0.41%
营业利润	5,208.17	3.59%	39,292.27	11.98%	25,149.92	16.06%
营业外收入	257.31	0.18%	294.09	0.09%	100.34	0.06%
营业外支出	598.88	0.41%	961.50	0.29%	797.84	0.51%
利润总额	4,866.60	3.36%	38,624.86	11.78%	24,452.42	15.61%
所得税费用	824.25	0.57%	5,796.46	1.77%	3,929.13	2.51%
净利润	4,042.34	2.79%	32,828.40	10.01%	20,523.29	13.10%

2018年1-6月、2017年度和2017年1-6月，公司净利率分别为2.79%、10.01%、13.10%，销售净利率逐期呈下降趋势。

## 2、主营业务成本构成情况同期对比

单位：万元

项目	2018年1-6月		2017年度		2017年1-6月	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务收入	126,992.18		273,272.82		135,392.87	
主营业务成本	93,831.61	73.89%	188,707.51	69.05%	89,768.93	66.30%
原材料	79,032.31	62.23%	159,789.85	58.47%	75,136.54	55.50%

直接人工	5,986.63	4.71%	10,217.73	3.74%	5,623.34	4.15%
折旧	2,682.83	2.11%	5,281.86	1.93%	2,643.35	1.95%
水电	606.28	0.48%	1,252.75	0.46%	580.99	0.43%
其他	5,523.56	4.35%	12,165.32	4.45%	5,784.72	4.27%

注：主营业务收入、主营业务成本均不包含安装维保业务；以各项成本构成/主营业务收入对比分析。

### 3、净利率变化的主要原因

公司净利润主要来源于销售产品及安装维保服务的毛利，净利率变化的主要原因为：

(1) 电梯市场竞争日益激烈，为适应市场形势变化，公司于 2016 年下半年及 2017 年降低了产品销售价格。虽然 2018 年公司采取措施稳定了销售价格，但由于电梯产品的生产发货到确认收入周期较长，以前年度的降价影响了 2018 上半年的毛利率。

(2) 主营业务成本（不含安装维保成本）占比逐期有一定幅度的增长，2018 年 1-6 月、2017 年度和 2017 年 1-6 月，占比分别为：73.89%、69.05%、66.30%，即产品毛利率逐年下降，其中原材料占比逐年提高，主要原因系：①自 2016 年上半年开始，由于国家对钢铁企业去产能、去库存，治理环境污染等措施的影响，主要原材料的供应价格出现持续上涨，2018 年 1-6 月原材料总体价格仍维持在较高水平，对采购、结转成本造成影响。②受钢材价格上涨影响，外购外协部件供应商也相应要求提高部件价格，为保持与供应商合作关系、供应品质，考虑到实际情况，并在与供应商充分沟通协商情况下，作了一定幅度的外购部件价格调整。③电梯整机制造企业一般可以通过商务谈判方式降低部件采购成本，将部分成本上涨压力转移给上游部件供应商，但对于零部件供应商来说，生产自制率高，上游单位大多是钢材等原材料供应商，其材料价格是由原材料市场价格所决定，所以钢材价格大幅上涨对公司的零部件产品的材料成本产生了直接影响。

(3) 销售费用有一定幅度的增长，销售费用占营业收入的比重分别为 15.39%、13.20%、12.56%，其中 2018 年上半年度较 2017 年上半年度职工薪酬增长 871.30 万元，增长了 11.15%；业务费及佣金增长 1,712.73 万元，增长了 39.36%，主要原因系随着获取的有效订单金额的增长，2018 年上半年度较 2017 年上半年度营

销机构人员绩效也随之增长，截至 2017 年 6 月 30 日，正在执行的有效订单为 46.10 亿元，截至 2018 年 6 月 30 日，正在执行的有效订单为 51.09 亿元，同比增长 10.82%；在激励的市场竞争环境中为了获取更多的销售订单，营销机构人员薪酬较上年有所调整；相应的为了获取有效订单，稳固公司的代理商团队，增加了业务费及佣金支出。

(4) 投资收益有一定幅度的下降，投资收益占营业收入的比重分别为 2.89%、3.76%、4.82%，主要原因系上年同期处置康力优蓝的股权收益为 4,351.39 万元。

综上，受上述几个主要因素的影响，公司净利率呈同比下降。

#### 4、行业现状及公司应对措施

2018 年上半年，国内经济仍处于结构调整的转型过程中，国内经济增长幅度逐渐放缓，制造业面临的竞争进一步加剧。虽然地产投资增速超预期，但资金收紧造成行业较普遍的流动性紧缺，去杠杆、集中度提升的过程仍在持续。加之国家对电梯行业下游房地产市场实施严格调控政策的效果逐步显现，与电梯产品需求密切相关的房地产业、城市基础设施建设和商业服务设施建设的增长速度放缓，国内电梯市场的增长速度也趋缓，全行业企业面临新一轮发展压力。

市场的调整对公司而言即是风险也是机会。公司净利润的下滑既与行业形势的整体变化有关，也有自身的原因，面对当前市场环境及经营现状，公司已在 2018 年半年度报告中详细披露了经营调整、改进思路。我们将公司打造成“具有国际竞争力的综合电梯产品制造商和品牌运营商”的长远目标初心不改，当前任务是通过产业结构调整、资产结构调整、全面提升管理，尽快使主营业务更具竞争优势。

(1) 公司随着规模的不断扩大、人员不断增加，或因宏观经济环境变化和政策调整使得人力、资产折旧、土地摊销等生产要素成本出现较大波动，而终端产品的销售价格因市场竞争激烈不能够完全消化成本波动影响，对公司的经营业绩产生一定影响。公司将通过加强非流动资产的管理，调整生产制造布局，进行富余资产再运作，使公司产品成本更具竞争力；同时调整子公司业务结构，以成本结构、产品结构的调整重新推动收入与利润的增长，提升资产使用效率，公司已把持续优化公司资产结构、业务结构作为当前的重要任务。

(2) 加大技术研发力度和技术人才的培养、使用、激励、考核，通过系统持

续的对标、改进、提升，使产品质量、可靠性、先进性、成本管控能力始终达到行业一流水平。切实贯彻由制造型向制造服务型过渡这一战略决策，始终把自主创新和技术研发放在首位，继续打造公司的持续核心竞争力。

(3) 公司将继续实施“开源节流”策略，通过创新创优控制成本费用，推广康力特色的“阿米巴”经营，实施利润考核经营管理机制变革，加大经营考核力度，把利润经营思想渗透到每一位管理者和普通员工。围绕提高利润九大来源，通过“业绩导向、流程建设、管理能力、打造标杆”等措施提升分公司运营能力，提高一线利润经营意识，实施利润考核经营管理机制变革。

(4) 在坚持核心部件自制基础上，加大供应链管理，增加非核心部件的外协、外购比例，充分发挥腾出的剩余生产能力，投入到获利更高的生产订单中，获取增量利润。通过对原材料及主要部件供应商预付部分货款等方式，签订锁定价格的采购协议，将合格供应商的利益与公司紧紧捆绑在一起，以利益共同体的思路力求控制原材料价格上涨带来影响。

总体而言，公司在地产竞争形态发生较大变化的形势下，快速适应市场变化、调整订单结构逐步见效。在与碧桂园、绿地集团、世纪金源、万达地产、远洋地产、海亮地产、荣盛地产、海伦堡等战略客户保持长期合作的同时，与合生创展、花样年、新欧鹏、永泰集团、北京国瑞地产、万科地产、明发集团、高速地产、宇业集团、苏宁控股集团、恒信集团等战略客户签订长期合作协议，并已形成订单。

公司在积极开展传统房地产业务的同时，发掘出轨道交通类业务为公司创造新的增长点，上半年累计中标石家庄地铁3号线、新建青连铁路站、成都地铁17号线、常州地铁2号线、福州6号线等多个公共交通领域电扶梯项目。公共交通领域的电扶梯项目以其严苛的使用环境、长时间大负荷运载要求造就技术、市场、品牌的高门槛。交通领域的项目比例提升，显示公司在这一高端市场品牌影响力、市场认可度日益加强，轨道交通战略初步显效，为公司发展持续构建竞争力。

公司在努力争取国内市场的同时，也积极响应国家走出去的号召，已成立一带一路事业部，打造国际化的中国品牌，获取了坦桑尼亚摩洛哥广场项目、印度西部火车站、援刚果卢本巴希医院、援卢旺达政府综合办公楼、圭亚那外交部大

楼、卡塔尔多哈 E 环路天桥等海外订单，积极布局包括非洲、南美洲、中美洲市场等新兴市场。

更为详细的经营思路见公司 2018 年半年度报告“第四节 经营情况讨论与分析”。

#### 5、行业发展趋势

从长期看，随着我国新型城镇化推进，民用住宅、商业配套、城市基础设施建设将带来大量电梯新增需求。人口结构的老龄化是支持我国电梯消费市场稳定增长的重要因素，老龄人口的增长使得新建房屋建筑、公共基础设施都普遍具有安装电梯或扶梯的需求。此外，旧楼加装电梯、原有电梯的维修及更换等市场需求潜力较大。形成了由传统的房地产、基建增量驱动正逐步转变为新梯、更新改造、既有建筑加装电梯的多轮驱动的格局。总体而言，未来的十几年，中国的城市化进程仍将使得配套城市发展的电梯行业保持增长，电梯行业的发展前景依然广阔。

(二) 根据你公司 2018 年半年度利润分配预案，公司拟以现有总股本 797,652,687 股为基数，向全体股东每 10 股派 6.00 元人民币现金（含税），共计派发现金红利 478,591,612.20 元。请你公司结合业务开展情况、盈利情况、生产投资计划、可使用资金等因素，详细说明本次利润分配预案是否会对公司正常生产、投资活动产生不利影响。

1、公司生产面积、固定资产规模已基本满足经营所需，且公司持续打造信息化优势、柔性制造能力，打造通过经营效率提升满足生产周转需求。

上市初期公司资产规模为 210,352.44 万元，截止 2018 年 6 月 30 日公司资产规模为 563,616.41 万元，增幅 167.94%，随着产量的不断提升，规模效应凸显，公司净利润也随之增长并于 2015 年达到峰值，为 49,028.23 万元。而公司随着规模的不断扩大、人员不断增加，或因宏观经济环境变化和政策调整使得人力、资产折旧、土地摊销等生产要素成本出现较大波动，而终端产品的销售价格因市场竞争激烈不能够完全消化成本波动影响，对公司的经营业绩产生了一定的影响，2018 年半年度净利润为 4,042.34 万元。

公司已深刻认识到该要素的影响，已把优化公司资产结构作为目前的重要任务，除实施募投项目需投入募集资金外，暂无重大固定资产投资预算。

2、在公司订单保持稳定的情况下，电梯产品的非标、定制化特点使公司经营现金流稳定，具备实施分红能力。

公司整机产品的营销模式分为直销和代理两类，代理包括国内代理和国外代理。公司货款结算方式采取在产品发货前预收合同金额一定比例的货款。在这种货款结算方式下，公司现金流稳定，在保证公司经营所需资金的前提下，用闲置资金购买了低风险及高流动性为主的理财产品，因此公司可动用的资金包括银行存款及理财产品。

截至 2018 年 6 月 30 日，母公司未分配利润为 100,024.91 万元(未经审计)，公司货币资金账面余额为 28,228.79 万元(不含保证金)，理财产品余额为 150,500.00 万元（如剔除募集资金存款及闲置募集资金理财，则公司自有货币资金账面余额为 12,582.89 万元，自有资金理财产品余额为 101,500.00 万元），而公司资产负债率仅为 34.22%，母子公司均无银行借款及其他带息负债。

本次拟定利润分配预案需现金 47,859.16 万元，以 2018 年 6 月 30 日账面资金为基础，如本次利润分配顺利实施后，公司将剩余资金 129,191.85 万（如剔除募集资金，将剩余资金 66,223.73 万元），剩余资金能够满足公司正常经营和发展需要。

### 3、已有规划的资本性投入

针对公司已有规划的资本性投入：苏州康力君卓股权投资中心(有限合伙)，该合伙企业的认缴出资总额为人民币壹亿柒仟壹佰万元整（17,100 万元），其中公司认缴出资额 15,000 万元，已缴出资额 112.5 万元。该合伙企业出资缴付采取按项目出资且根据项目用款进度支付原则，即根据合伙企业投资项目及实际运营情况分若干次缴纳。公司利润分配后的剩余资金能满足该合伙企业分期出资的需要。

问题二、2018 年 6 月 30 日，你公司存货账面价值为 7.22 亿元，较期初账面价值增加 12.25%，其中，原材料账面价值为 1.78 亿元，较期初账面价值增加 45.99%，库存商品账面价值为 0.96 亿元，较期初账面价值增加 121.64%。请你公司从以下方面进行补充披露：

(1) 结合公司业务开展情况、在手订单数量、原材料价格变化、原材料采

购数量、产品生产进度等因素，说明公司原材料账面价值大幅增加的原因及其合理性；

(2) 结合公司业务开展情况、订单执行情况等因素，说明公司库存商品账面价值大幅增加的原因；

(3) 公司期末存货跌价准备余额为 173.83 万元，较期初下降 6.07%，请结合原材料、库存商品大幅增加等因素，详细说明公司存货跌价准备的计提是否合理、充分。

回复如下：

(一) 结合公司业务开展情况、在手订单数量、原材料价格变化、原材料采购数量、产品生产进度等因素，说明公司原材料账面价值大幅增加的原因及其合理性；

1、期末原材料同比情况

单位：元

项目	期末余额			期初余额		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	180,062,120.06	1,650,308.04	178,411,812.02	123,969,952.75	1,762,555.25	122,207,397.50

2、情况分析

公司对相关库存物料明细进行了分类汇总对比，说明如下：

(1) 公司 2018 年上半年度释放下达的生产订单数量较 2017 年下半年同比增长，由于投产数量增多，原材料储备相应增长。

(2) 公司通过批量锁定价格采购方式提前购买主要钢材料，从而影响一定期间的物料库存金额。

由于受到国家去库存、去产能、环境治理等因素影响，原材料的供需关系变化使采购价格产生大幅波动。公司为稳定制造成本，通过市场分析预测材料价格变动，通过阶段性、批量锁定价格、提前采购方式购买生产所需主要钢材料，包括导轨坯钢材料、桁架角钢、热轧钢板、冷轧钢板及油发不锈钢板等常规用料，从而影响一定期间的物料库存金额。

(3) 轨道交通类产品的生产需提前准备部件库存，且生产周期比常规产品多出数倍，从而影响一定期间的物料库存金额。

公司目前正批量生产多个地区的城市轨道交通项目所需的电扶梯产品，包括深圳、成都、福州、长沙等轨交项目。这类项目对交货周期非常严格，为及时响应订单需求公司需提前准备重要部件，其中涉及到较多重要部件需特殊定制及从国外进口采购，采购周期较长，例如进口主机部件。同时，轨交类项目产品制造要求高、工艺相对复杂，在多个大型项目投入生产时，在线时间相对更长，需要采购到位的部件库存量更大，相应影响库存较多。

(4) 采购价格上涨因素也带来原材料库存金额变化。

2017 年上半年至 2018 年 6 月这段期间，各个行业的不同类原材料价格普遍上涨，特别是金属原材料一直处于逐渐上涨过程中。在原材料价格的影响下，带动公司的外购外协零部件采购价格的上调。在相同数量的物料库存状态下，对两个时点的库存金额也影响较大。

(5) 公司在全国各主要城市增加设置售后配件服务网点，设定最低量的部件库存，由于服务地点的增加，使工程备件物料库存有明显增长。

综上所述，公司原材料价值增加的原因与公司投产的生产订单数量、轨道交通类项目订单的明显增加、原材料及外购外协件价格的上涨、公司采取锁定部分材料价格的采购方式等密切相关，原因合理。

(二) 结合公司业务开展情况、订单执行情况等因素，说明公司库存商品账面价值大幅增加的原因；

#### 1、期末库存商品同比情况

单位：元

项目	期末余额			期初余额		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
库存商品	96,166,665.33	87,984.48	96,078,680.85	43,436,054.22	87,984.48	43,348,069.74

#### 2、情况分析

(1) 公司 2018 年上半年度释放下达的生产订单数量较 2017 年下半年同比增长。涉及的相关销售订单中，公共产品设备占比较大，特别是多条城市轨道交通电扶梯项目，轨交项目的产品价值相对普通产品高出许多，所以造成的库存价值影响也相对明显。

(2) 轨交类项目的特点是，项目交货周期紧张，工程现场情况复杂，计划变

更相对较多。这种情况下会有部分已完工整机项目已生产完工，暂时无法进入现场安装的情况，收入确认周期较长。

(3) 在国家对地产行业去库存、抑制高房价的宏观政策条件下，房地产企业面临资金流转压力。在建楼盘由于资金周转等原因，部分公司原与客户签订的项目交货时间发生临时性交货计划调整，造成暂时库存商品的数量增长。针对此种情况，公司一直与相关客户保持沟通，以及时获得客户的发货信息，有效减少库存。

(三) 公司期末存货跌价准备余额为 173.83 万元，较期初下降 6.07%，请结合原材料、库存商品大幅增加等因素，详细说明公司存货跌价准备的计提是否合理、充分。

#### 1、期末存货分类及存货跌价准备的增减变动

##### (1) 期末存货分类

单位：元

项目	期末余额			期初余额		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	180,062,120.06	1,650,308.04	178,411,812.02	123,969,952.75	1,762,555.25	122,207,397.50
在产品	85,381,415.41		85,381,415.41	77,649,046.12		77,649,046.12
库存商品	96,166,665.33	87,984.48	96,078,680.85	43,436,054.22	87,984.48	43,348,069.74
周转材料	473,816.55		473,816.55	376,212.68		376,212.68
发出商品	361,499,830.66		361,499,830.66	399,464,535.19		399,464,535.19
合计	723,583,848.01	1,738,292.52	721,845,555.49	644,895,800.96	1,850,539.73	643,045,261.23

##### (2) 存货跌价准备的增减变动

单位：元

项目	期初余额	本期增加金额		本期减少金额		期末余额
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料	1,762,555.25	26,658.85		138,906.06		1,650,308.04
库存商品	87,984.48					87,984.48
合计	1,850,539.73	26,658.85		138,906.06		1,738,292.52

#### 2、存货跌价准备计提政策

资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。存货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。期末，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，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。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。

### 3、存货减值测试的具体方法

公司现有原材料、在产品、周转材料，基本均为正常使用，根据所生产的产成品的减值情况确定是否需要计提存货跌价准备；对于拆零改制形成的原材料、在产品、周转材料，其中钢材以废钢的市场价格确定可变现净值，铁材以废铁的市场价格确定可变现净值，并与成本相比较，确定是否需要计提存货跌价准备。

### 4、情况分析

(1) 期末存货跌价准备余额较期初下降 6.07%的主要原因系公司对部分原已计提跌价准备的呆滞品进行领用及出售，因此当期转回或转销了存货跌价准备 138,906.06 元。

(2) 公司主要原材料、外协件较多与钢材价格走势相关，虽然账面余额有所增加，但相应采购市场物料价格始终处于高位，不存在大幅跌价风险；且公司加强对呆滞品处理的考核，拆零改制形成的呆滞品大量减少，存货减值准备相应减少。公司按照会计政策计提了相应存货跌价准备，计提合理、充分。

(3) 因为行业特性，公司为客户提供的电、扶梯整机及零部件产品是非标、定制化产品，合同一旦执行后实际过程中客户退货的可能性较小，虽然库存商品大幅增加，但库存商品发生跌价的可能性较小。公司按照会计政策计提了相应存货跌价准备，计提合理、充分。

**问题三、对比同行业可比公司应收账款周转率、存货周转率，说明你公司应收账款周转率、存货周转率是否合理。**

**回复如下：**

### （一）可比上市公司财务指标对比

公司选取同行业自主品牌可比上市公司快意电梯、远大智能、梅轮电梯进行对比，2018年半年度、2017年年度、2017年半年度应收账款周转率、存货周转率对比如下：

财务指标	公司名称	2018-6-30	2017-12-31	2017-6-30
应收账款周转率	快意电梯	1.67	3.91	1.97
	远大智能	0.43	1.14	0.58
	梅轮电梯	1.09	2.64	1.35
	区间	0.43-1.67	1.14-3.91	0.58-1.97
	本公司	1.49	3.91	1.91
	行业均值	1.17	2.90	1.45
存货周转率	快意电梯	1.33	2.64	1.24
	远大智能	0.97	2.57	1.29
	梅轮电梯	2.84	5.85	2.94
	区间	0.97-2.84	2.57-5.85	1.24-2.94
	本公司	1.55	3.51	1.57
	行业均值	1.67	3.64	1.76

表注：同行业上市公司数据根据各上市公司公开财务报告计算。

依上表可见，比较期间内公司应收账款周转率、存货周转率始终处于行业区间内、位于合理水平。

### （二）管理改善措施

公司拥有健全的产业链，掌握核心部件、辅助部件的设计和制造能力，产品自制率约在60%至70%，管理链条较长。为持续管理好大规模的非标制造、零散制造，以公司信息化优势、快速的柔性制造能力为基础，将持续通过管理措施改善经营效率。

在整体竞争压力较大的环境下，公司对长期合作的战略客户适当的放宽了信用账期，影响了公司的应收账款周转率，但总体上公司加强了应收账款的管理，在应收款管理政策以外推出阶段性的应收款管理办法，组织架构上成立分公司二级应收款工作小组，财务中心加强了与客户的对账管理工作。

存货管理措施上，加强控制前端销售订单计划执行的准确性；加强生产计划管控；加强技术改进，提高产品标准化、通用化水平，尽可能使存货周转率水平得到提高与改善。

**问题四、报告期内，你公司实现营业收入 14.49 亿元，同比减少 7.48%，销售费用中业务费及佣金 6,064.16 万元，同比增加 39.36%，说明你公司业务费及佣金大幅增加的原因及合理性。**

回复如下：

（一）业务费及佣金同比情况

单位：元

项目	本期发生额	上期发生额
业务费及佣金	60,641,603.39	43,514,274.90
销售费用合计	223,119,648.28	196,802,908.76

（二）情况分析

1、2017 年以来，行业增长趋势放缓，竞争激烈，订单的销售价格基本处于下降通道，直至 2018 年上半年略微呈现缓和迹象。但处在行业产能过剩、增长继续放缓的背景下，价格竞争依然激烈。公司产品的销售量未能伴随销售价格的下降实现大幅增长，而电梯整机订单的执行具有一定的滞后性，因此上半年总体营收呈现下降。

2、作为支撑品牌型企业的基础，公司近年持续在销售区域、工程服务体系进行投入，运营体系日渐庞大，并力求调整订单结构、客户结构，以适应企业长期生存发展的需要，服务企业战略目标。在战略客户、轨道交通、县域经济三大市场战略下，公司近年订单结构有所变化，加强战略客户的订单获取，特别是在轨道交通领域，从实际结果看，公司 2018 年上半年继续中标了多个公共交通领域电扶梯项目，轨道交通战略初步显效。为服务战略目标，开发更多客户，获取更多订单，公司对代理商政策曾有部分调整，加大了对代理商的支持力度，以增强大项目订单的获取能力，因此本年支出的代理费及佣金有所上涨，影响了盈利水平。截至 2018 年 6 月 30 日，公司正在执行的有效订单为 51.09 亿元（未包括中标但未收到定金的乌鲁木齐轨道交通 1 号线、石家庄轨道交通 3 号线、常州市

轨道交通 2 号线、成都轨道交通 17 号线、福州市轨道交通 6 号线，中标金额共计 3.44 亿元)。总体上半年新增订单维持稳定，且订单结构中大项目比重有所上升。

### 3、管理改善措施

公司当前处于凝心聚力、开展经营改革的阶段，营销与工程一线，围绕提高利润九大来源，实施利润考核经营管理机制变革，力求通过优化销售模式及销售环节费用的控制等经营调整，改善经营结果。

更为详细的经营思路见公司 2018 年半年度报告“第四节 经营情况讨论与分析”。

康力电梯股份有限公司

董 事 会

2018 年 9 月 18 日