湖南山河智能机械股份有限公司首次公开发行股票招股意向书摘要

(上接 A10 版)

（二）非经常性损益明细表

单位:元

项　目	2006年 1–6 月	2005年度	2004年度	2003年度
一、处置长期股权投资产生的损益	–	–	40,253.76	–49,716.58
二、越权审批或无正式批准文件的税收返还	–	–	–	401,900.00
三、各种形式的政府补贴	–	100,000.00	–	4,700.00
四、短期投资损益	1,725.66	–	–	–
五、扣除公司日常根据企业会计制度规定计提的资产减值准备后的其他各项营业外收入、支出	346,903.63	1,351,422.23	–18,041.72	34,528.60
合　计	348,629.29	1,451,422.23	22,212.04	391,412.02
非经常性损益的所得税影响数	52,516.36	217,662.33	3,331.81	58,711.80
扣除所得税影响后的非经常性损益	296,112.93	1,233,759.90	18,880.23	332,700.22
扣除非经常性损益的净利润	39,004,943.63	36,531,103.40	26,318,869.00	22,923,868.67

（三）主要财务指标

项　目	2006年 1–6 月	2005年度	2004年度	2003年度
流动比率	1.46	1.91	1.71	0.98
速动比率	0.95	1.18	1.02	0.53
资产负债率(%)	66.63	56.80	62.06	68.65
应收账款周转率(次)	7.01	8.81	6.04	6.74
存货周转率(次)	1.82	2.50	2.08	2.57
息税折旧摊销前利润（元）	52,830,928.68	53,450,538.56	36,940,864.20	30,675,947.86
利息保障倍数	14.87	8.48	10.22	12.52
每股经营活动现金流量（元）	0.70	0.49	0.37	–0.10
每股净现金流量（元）	0.44	0.19	0.94	–0.10
每股收益（元）	0.39	0.55	0.40	0.73
净资产收益率(%)	24.27	22.55	21.19	34.28
无形资产占净资产的比例(%)	1.41	1.06	0.32	1.12

注:资产负债率按母公司数据计算,其它指标按合并报表数据计算。

每股收益与净资产收益率均为扣除非经常性损益后全面摊薄数据。

（四）简要盈利预测表（单位:万元）

项　目	2005年度已审实现数	2006年预测数			1–10月未审实现数
		1–6月已审实现数	7–12月预测数	合　计	
一、主营业务收入	35,011.47	30,369.47	36,548.56	66,918.03	51,215.94
减:主营业务成本	25,711.40	21,953.73	27,455.14	49,408.87	37,122.41
主营业务税金及附加	106.01	95.86	137.68	233.54	129.14
二、主营业务利润	9,194.06	8,319.88	8,955.74	17,275.62	13,964.38
加:其他业务利润	8.99	8.05	–	8.05	11.47
减:营业费用	2,329.63	1,563.80	2,088.61	3,652.41	3,054.95
管理费用	2,260.37	1,839.83	2,096.50	3,936.33	3,128.99
财务费用	568.74	310.21	364.87	675.08	606.05
三、营业利润	4,044.31	4,614.09	4,405.76	9,019.85	7,185.86
加:投资收益	–	0.17	–	0.17	0.17
补贴收入	–	–	–	–	–
营业外收入	157.95	38.67	–	38.67	179.68
减:营业外支出	22.81	3.98	–	3.98	6.61
四、利润总额	4,179.45	4,648.95	4,405.76	9,054.71	7,359.11
减:所得税	441.74	719.58	269.13	988.71	848.48
少数股东损益	–38.78	–0.73	1.16	0.43	–1.95
五、净利润	3,776.49	3,930.10	4,135.47	8,065.57	6,512.58

（五）管理层讨论与分析

1、资产质量和资产负债结构分析

报告期内,公司业务发展很快,资产规模扩张迅速,资产结构相对稳定,资产质量优良。公司固定资产占比资产总额的比例较低是由行业特点决定的。目前公司固定资产与生产能力基本相匹配,继续扩充产能则必须大幅度增加固定资产投入。

公司流动比例、速动比例、资产负债率等指标正常,偿债能力较强。

管理层认为会计期末严格执行了既定会计政策，对可能发生的各项资产损失足额计提资产减值准备。

2、盈利能力分析

报告期内,公司业务快速增长,2005 年主营业务收入在 2003 年的基础上实现了翻番。液压静力压桩机、小型液压挖掘机、旋挖钻机、一体化潜孔钻机的合计销售收入所占比例均在 90%以上,主营业务突出。

（1）业绩持续快速增长的原因

本公司报告期内销售收入快速增长,具体原因可以概括为:稳定传统优势产品市场,加快切合市场需求和具备充分技术储备的新产品开发、推广。公司建立初期主要以液压静力压桩机为主,逐步发展成液压静力压桩机、小型挖掘机、旋挖钻机、一体化潜孔钻机多品种全系列产品全面发展的格局。报告期内,公司成功开发了多功能小型液压挖掘机、旋挖钻机、一体化潜孔钻机等新品种,同时加快了各类别产品系列化进程。小型液压挖掘机销售收入从 2003 年 2653 万元增长到 2005 年 13799 万元,占公司主营业务收入比例 15.48%增长到 39.41%;旋挖钻机销售收入从 2003 年 0 万元增长到 2005 年 2799 万元,占公司主营业务收入比例 0%增长到 8.0%; 一体化潜孔钻机销售收入从 2003 年 107 万元增长到 2005 年 583 万元,占公司主营业务收入比例 0.62%增长到 1.66%。

2006 年 1 – 6 月净利润比上年同期增长 181.71%， 主要是由于主营业务收入比上年同期增长 93.46%,同时由于规模效益开始体现,期间费用增幅相对较小,导致净利润增幅高于同期销售增长幅度。2005 年度净利润比 2004 年增长 43.39%， 主要是小型液压挖掘机快速增长， 导致 2005 年度收入同比 2004 年度增长 51.65%。2004 年净利润比 2003 年增加 13.25%,主要是公司液压静力压桩机销售上升,同时新产品旋挖钻机、小型液压挖掘机销量增加,销售收入增长 34.71%所致;2004 年公司净利润增幅低于当年销售增长幅度,主要是科研投入、员工工资以及资产减值准备等期间费用上升,同时毛利率略有下降。

经过几年快速发展,公司已经形成桩工机械、小型工程机械、凿岩机械三大类别四大系列成品。公司管理层认为:随着产品技术日益成熟、系列更趋完善,可预见的近期内销售有望进一步增长、市场份额逐渐扩大。根据公司盈利预测,2006 年预计实现主营业务收入 66,659.46 万元、净利润 8,065.57 万元。

（2）影响公司继续高速发展的因素分析

1）公司传统优势产品液压静力压桩机受各地区房地产项目开发数量影响。

2）小型液压挖掘机市场正处于快速成长阶段,竞争激烈,代理商的逐利性以及公司产品的市场竞争力、供货的及时性等因素均会影响到公司与代理商合作关系的稳定;在国际市场,由于公司产品市场知名度不高,代理商队伍和实力还不够强大,代理网络还需要进一步完善。

3）铁路网改造为国产旋挖钻机的推广和发展提供了良好的契机。公司能否抓住机遇迅速提高市场份额是公司持续产品多元化、实现持续高速增长的关键。

4）目前公司生产的各类产品,由于技术领先等显著优势,毛利率较高,但随着产品技术的进步,市场竞争的加剧,公司现有产品的销售利润率有可能下降。

3、按揭销售情况说明

自 2002 年开始,山河智能在产品销售中接受客户采用银行按揭贷款结算的付款方式,客户以设备作抵押,同时必须按照银行要求提供第三方担保,本公司为在银行办理按揭贷款的客户逾期未还贷款负有设备回购义务。

2003 年、2004 年、2005 年以及 2006 年 1 – 6 月银行为购买本公司产品的客户提供按揭贷款金额分别为 4,895.26 万元、13,198.71 万元、13,635.78 万元和 12,064 万元,分别占公司当期销售额（含税）的 24.41%、48.95%、34.22%和 34.7%。截至 2006 年 6 月 30 日,按揭贷款余额 18,884.68 万元。

公司由于采取了较为严密的风险控制措施,开展按揭销售以来,未发生代客户偿还贷款情况,尚未出现逾期未偿还贷款,也没有客户逾期未还贷款并由此引致本公司履行回购义务现象。

（六）股利分配情况

1、报告期内股利分配情况

经 2002 年度股东大会决议通过,2003 年 6 月 27 日,公司以 2002 年可供分配利润向全体股东按每 10 股派送红股 3 股,共计派送红股 936 万股。2003 年度、2004 年度未进行利润分配。2005 年 12 月 31 日可供股东分配的利润为 74,366,855.34 元,向全体股东每 10 股送 5 股、每 10 股派发现金 6.2 元。截至本招股意向书签署日,送红股相关工商变更已经完成、现金红利已经派发完毕。

2、发行前滚存利润分配政策

经公司 2006 年第二次临时股东大会通过,发行前滚存利润的分配政策为:实施 2005 年度股利分配后剩余未分配利润以及 2006 年 1 月 1 日后至本次发行前滚存利润由发行后新老股东共享（截至 2006 年 6 月 30 日公司经审计的未分配利润为 3,946.79 万元）。

（七）控股子公司基本情况

1、湖南山河阀业有限公司

2005 年 3 月,本公司与张磊、张国衡、杨亚朋等技术拥有方共同出资设立了湖南山河阀业有限公司。湖南山河阀业有限公司注册资本 500 万元,其中本公司以现金出资 350 万元,占注册资本的 70%;张磊、张国衡、杨亚朋分别用现金和实物资产出资 60 万元、45 万元、45 万元,分别占出资比例 12%、9%、9%。

阀业公司住所为长沙经济技术开发区漓湘路 2 号,法人代表何清华先生,经营范围:设计、生产、销售、安装工业及民用管道、阀门,销售水暖器材、卫生洁具。主要生产"水利控制阀"相关产品。

经申报会计师审计,2005 年底阀业公司总资产 427.74 万元、净资产 369.9 万元,2005 年实现收入 147.28 万元,净利润为 –130.1 万元;截至 2006 年 6 月 30 日,总资产 559.24 万元,净资产 366.1 万元,2006 年 1 – 6 月实现收入 123.57 万元,净利润为 – 3.8 万元。

2、长沙山河液压附件有限公司

2005 年 6 月，本公司与陈小溪共同投资设立了长沙山河液压附件有限公司。该公司注册资本 100 万元,本公司以货币出资 65 万元,占注册资本 65%,陈小溪以实物出资 35 万元,占注册资本 35%。该公司住所为长沙经济技术开发区漓湘路 2 号,法人代表何清华先生,经营范围:生产销售液压气动产品、流体连接件、胶管总成;制造销售普通机械设备（不含小轿车和需专项审批的项目）;销售仪器仪表（不含医疗器械）、密封件、工程机械、机电产品（不含小轿车）、金属材料、化工产品（不含危险品、监控品）、自动化设备。主要生产山河智能产品需要的胶管总成。

经申报会计师审计,长沙山河液压附件有限公司 2005 年底总资产 241 万元,净资产 100.72 万元,2005 年实现收入 259.36 万元,净利润 0.72 万元;截至 2006 年 6 月 30 日,总资产 220.94 万元,净资产 101.9 万元,2006 年 1 – 6 月实现收入 490.94 万元,净利润 1.18 万元。

3、长沙和鑫机械有限责任公司

该公司成立于 2005 年 10 月 24 日,注册资本 100 万元,注册地址长沙市雨花区黎托东山村西一组,经营范围为机械、五金、钢木家具、理发美容器械的生产、加工和销售。该公司主要为本公司生产加工配套零部件。山河智能持有长沙和鑫 100%的股权。

长沙和鑫 2005 年底总资产 181 万元,净资产 89.91 万元,2005 年实现收入 8.63 万元,净利润 –10.08 万元; 截至 2006 年 6 月 30 日,总资产 190.40 万元,净资产 80.96 万元,2006 年 1 – 6 月实现收入 279.68 万元,净利润 –11.63 万元。上述财务数据未经审计。

第四节　募集资金运用

一、项目运用计划

公司拟将首次公开发行股票募集的资金用于以下项目:

序号	项目名称	总投资	备案情况
1	小型工程机械重大技改项目	16,000 万元	湘发改工[2005]12 号
2	露天液压钻孔设备产业化项目	7,500 万元	湘发改工[2005]82 号
3	计算机集成制造系统（CIMS）项目	1,500 万元	湘发改工[2005]11 号
	合计	25,000 万元	

募集资金不足时,按上述次序安排资金,缺口部分将由公司通过银行贷款和其他自有资金解决;募集资金超过上述资金需求时,剩余资金用于补充公司流动资金和主营业务发展。募集资金到位前,可以先由公司适当自筹资金安排项目的进度,如果自筹资金来源于银行借款,募集资金到位后将优先偿还募集资金到位前该项目的银行借款。

二、投资项目发展前景分析

公司本次发行募集资金三个拟投资项目中,计算机集成制造系统（CIMS）项目主要是建立公司作业和业务流程的计算机管理系统,提高公司的整体生产管理水平和资源利用效率。

小型工程机械重大技改项目和露天液压钻孔设备产业化项目建成后，将扩大现有产品的生产规模,其产品为多功能小型液压挖掘机及液压破碎锤等多功能属具、露天液压钻孔设备。公司拟投资于上述项目,一方面是由于公司目前生产能力趋于饱和,生产无法满足市场需求,另一方面是基于这两个项目均具有良好的市场前景。

（一）小型工程机械重大技改项目

目前,我国正处在道路交通、能源水利、城市建设等各方面基础建设的高峰期,前些年大量投入使用的高速公路等基础设施,正越来越多地进入维护保养期,同时城市建设也由"大拆大建"逐渐向"精雕细刻"转变,因此小型化的土方工程施工会越来越多,以多功能小型液压挖掘机为代表的小型工程机械市场需求将不断增长。2003 年国内小型液压挖掘机市场销售达到 3500 台,比 2002 年的 1500 台增加了 1 倍以上,2004 年国内小型液压挖掘机的年产量约 5000 台左右,2005 销售达到 9500 台，显示出良好的增长态势。

与发达国家市场相比，目前我国小型液压挖掘机的市场保有量及销量在挖掘机中所占比例较小,2005 年小型液压挖掘机市场销量占全部液压挖掘机销售总量的比例为 30%左右,而根据国外小型工程机械产品市场的发展规律,小型挖掘机与大中型挖掘机的产销比率接近 1:1。2005 年我国挖掘机市场销量近 31500 台,如果未来几年内,国内小型挖掘机市场需求量与大中型挖掘机按 1:1 的比值计算,我国小型液压挖掘机的市场容量将有望达到年销售 2 万台左右的水平,市场前景相当广阔。同时,巨大的国外市场也给我国小型液压挖掘机生产企业提供了良好的成长空间。因此,本项目产品具有良好的市场前景。

（二）露天液压钻孔设备产业化项目

随着我国经济快速发展,对矿产资源的需求日益增加,因此国家限制、关闭小型矿山,大力引导矿山开发和生产向规模化、集约化发展,促进了对大型工程机械的需求。尤其是钢材、铁矿石价格的大幅提高,极大地刺激了国内金属矿山进行技术改造的力度和速度;燃煤价格的高涨也导致煤矿行业技术装备更新换代加快,露天液压钻孔设备具有广阔的发展前景。

目前,除本公司外,国内市场没有企业能够提供替代一体化潜孔钻机进口产品。公司产品从 2003 年起投放市场,产品性能稳定,取得了用户较高的评价;露天全液压钻机作为延伸开发生产的产品,作业场地环境比潜孔钻机更灵活,且价格更低。公司在国内露天液压钻孔设备生产企业中技术水平领先,产品性能指标基本达到国外产品水平,且与进口产品相比具有性价比高、服务更及时、便利的竞争优势,替代进口的市场空间很大,具有良好的市场前景。

第五节　风险因素和其他重要事项

一、风险因素

除已在重大事项提示中说明的风险外,投资者还应注意以下风险:

（一）经营风险

1、外购件和外协件采购、配套的风险

公司三大类产品部分组件委托其他机械加工企业外协加工,相对标准化的部件则向国内外专业生产企业采购。随着产品系列的逐步完善,外购、外协加工的比例将逐渐提高。若配套生产企业的供货数量、质量及速度不能适应本公司生产的需要,特别是进口件不能按时、足额到货,将对本公司的生产经营造成不利影响。

2、主要原材料价格波动的风险

各种规格的钢材是本公司生产所需的主要原材料。近年来,钢材价格波动较大,钢材价格的波动同时还会带动其他以钢材为主要原材料的配套件价格变化,直接造成公司原材料采购成本的波动。因此,如果钢材价格发生大幅波动,将引起本公司产品成本的波动,给公司正常生产经营带来不利影响。

3、采购业务相对集中的风险

报告期内公司采购业务相对集中,存在采购业务相对集中的风险。

4、代理销售的风险

小型液压挖掘机销售主要采用代理模式。代理商的逐利性以及公司产品的市场竞争力、供货的及时性等因素均会影响到公司与代理商合作关系的稳定。公司存在代理销售的风险。

（二）市场风险

1、工程机械行业周期波动风险

工程机械产品的市场需求受国家固定资产和基本建设投资规模、国家对信贷、保险等金融服务政策的调节等因素的影响。国家宏观经济形势的变化、有关产业政策的调整会影响工程机械行业景气度,本公司存在行业周期波动的风险。

2、国内市场竞争风险

小型液压挖掘机市场近年来快速发展,但代理销售体系和市场竞争格局均未稳定,生产企业的市场地位、市场份额存在较大的不确定性。

铁路网改造为旋挖钻机的推广和发展提供了良好的契机,客户对国产旋挖钻机的认同度正在不断提高。公司能否抓住机遇迅速提高市场份额,确保该产品的销售持续、稳定的增长具有一定的不确定性。

3、产品销售利润率下降的风险

由于产品自主研发,切合市场需求,公司取得了较好的发展。随着产品技术的进步,市场竞争的加剧,公司现有产品的销售利润率有可能下降。

4、国际市场竞争的风险

本公司小型液压挖掘机产品已逐步进入国际市场,占公司主营业务收入比例不断增大,但是公司目前在资产规模、抗风险能力等方面与国际知名企业相比还有较大的差距,本公司产品继续保持国外销售的快速增长一方面需要大力培育国外代理商,同时还受国内同行业品牌在国际市场形象的影响,随着公司产品销售国际化程度的提高,必将面临更多的国际市场竞争风险。

（三）管理风险

1、公司高速增长引致的管理风险

公司近年来发展较快,经营规模迅速扩大。在本次募集资金投资项目完成后,公司的资产规模和经营规模将继续扩大,人员也将会快速扩充,对公司现有组织架构、管理团队将提出更高的要求。

2、大股东控制的风险

何清华先生为公司主要创办人,对公司业务、技术具有较强的影响力。另外,在公司董事会人员组成中,董事长何清华先生和董事陈欠根先生、龚进先生均在中南大学工程装备设计与控制系任职。如果何清华先生利用其控股地位及在中南大学工程装备设计与控制系的影响,通过行使表决权或对其他董事的影响力对公司在经营决策、人事、财务等方面进行控制,公司将面临大股东控制的风险。

（四）财务风险

1、净资产收益率下降导致的风险

本次股票发行募集资金到位后,公司净资产将大幅度增加,在募集资金投资项目建设期及投产初期,本公司存在净资产收益率下降的风险。

2、偿债及资产抵押风险

为了满足生产经营资金需求,公司将部分资产抵押向银行申请贷款。若本公司不能及时偿还上述借款或出现流动性风险,借款银行可能对被抵押的资产采取强制措施或要求本公司提前归还借款,从而可能影响本公司的生产经营活动。

3、应收帐款的风险

截至 2006 年 6 月底公司应收账款、其他应收款净值余额较大,公司存在应收款发生坏帐的风险。

4、存货跌价的风险

2006 年 6 月 30 日公司存货余额较大。由于存货变现、周转在客观上需要一定时间,如果在周转期内价格下跌或滞销,则存在存货跌价的可能。

（五）技术风险

随着工程机械行业的发展,公司现有的产品和技术存在被替代的风险。随着产能的扩大,公司将逐渐将部分原由公司自制的非核心零部件通过外协的方式委托配套厂商加工,由配套厂商按照公司提供的图纸和技术参数生产本公司产品专用的零部件。该部分部件存在知识产权保护和技术泄密的风险。

（六）财税政策变动的风险

公司是在国家级高新技术产业开发区注册并经认证的高新技术企业,按 15%税率缴纳企业所得税。报告期内享受技术改造项目国产设备投资抵扣企业所得税优惠政策以及享受技术开发费用税前加扣抵减应税所得额优惠政策。如果国家实行新的税收政策或高新技术企业的优惠税收政策发生变化,将会对本公司利润产生一定影响。

（七）汇率变动的风险

公司部分产品销往国际市场,同时公司需要从国外进口发动机、液压元器件等关键零部件。如果国家外汇管理政策发生变化,或者人民币汇率发生较大变动,会影响本公司的经营成本、收入和利润水平。

二、其他重要事项

（一）重大商务合同

合同性质	合同内容	签署日期	合同金额	签约对方
采购合同	采购外协件	2005年 7 月 11 日	根据订单确定交易金额	长沙市英泰金属材料有限公司
采购合同	采购外协件	2005年 11 月 28 日	根据订单确定交易金额	长沙市英泰金属材料有限公司
采购合同	采购外购件	2005年 12 月 6 日	根据订单确定交易金额	烟台富野机械有限公司
采购合同	采购外购件	2005年 12 月 6 日	根据订单确定交易金额	马鞍山方圆回转支承有限责任公司
采购合同	采购外协件	2005年 12 月 8 日	根据订单确定交易金额	济宁市永生工程机械制造有限公司
采购合同	采购外购件	2005年 12 月 8 日	根据订单确定交易金额	益阳方圆液压技术有限公司
采购合同	采购外购件	2005年 12 月 25 日	根据订单确定交易金额	山推工程机械股份有限公司履带厂
采购合同	采购外购件	2006年 1 月 3 日	根据订单确定交易金额	湖南特力液压有限公司
采购合同	采购外购件	2006年 1 月 7 日	根据订单确定交易金额	长沙新天顶机械厂
销售合同	销售公司一体化潜孔钻机产品	2006年 5 月 19 日	151.8 万元	湖南韶峰水泥集团有限公司
销售合同	销售公司多功能小型液压挖掘机	2006年 6 月 27 日	25.35 万元	重庆平克贸易有限公司
销售合同	销售公司多功能小型液压挖掘机	2006年 6 月 27 日	25.55 万元	郑州瑞华工程机械有限公司
销售合同	销售公司液压静力压桩机	2006年 6 月 29 日	185.5 万元	武汉贯通实业有限公司
销售合同	销售公司旋挖钻机	2006年 6 月 21 日	438万元	李锦华
借款合同	长期借款	2004年 9 月 1 日	1100万元	中国工商银行长沙市金鹏支行
借款合同	长期借款	2004年 9 月 1 日	2000万元	中国工商银行长沙市金鹏支行
借款合同	长期借款	2004年 9 月 20 日	2900万元	中国工商银行长沙市金鹏支行
综合授信	短期借款	2005年 10 月	综合授信额度为 4000 万元,其中借款 1500 万元	交通银行长沙黄兴路支行
抵押担保	借款抵押	2004年 9 月 1 日	借款 4900 万元	中国工商银行长沙市金鹏支行
抵押担保	借款抵押	2005年 11 月 10 日	最高 4000 万元	交通银行长沙黄兴路支行
工程机械按揭贷款合作协议	客户按揭贷款、本公司担保	2006年 3 月 10 日	–	长沙市商业银行汇丰支行
专利实施许可合同	专利独占许可	2000年 9 月 1 日	专利使用权	中南大学
专利实施许可合同	专利独占许可	1999年 8 月 1 日	专利使用权	中南大学
专利独家使用权转让协议书	专利独占许可	2005年 1 月 20 日	专利使用权	中南大学
合作协议书	技术合作	2005年 2 月 20 日	–	中南大学
销售代理协议	授权地区代理销售本公司产品	2005年 1 月 18	–	意大利 H&P 公司
销售代理协议	授权地区代理销售本公司产品	2005年 4 月 3 日	–	奥地利 BET 公司
销售代理协议	授权地区代理销售本公司产品	2005年 10 月 25 日	–	INTERNATIONAL TRACTOR
销售代理协议	授权地区代理销售本公司产品	2006年 1 月 17 日	–	常州源山机械设备有限公司

（二）担保、诉讼或仲裁事项

截至 2006 年 6 月 30 日,公司不存在对外担保的有关情况,没有应予披露的诉讼和仲裁事项。公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在尚未了结或可预见的重大诉讼或仲裁事项、刑事诉讼案件。

截至 2006 年 6 月 30 日,公司控股股东、实际控制人、控股子公司没有重大诉讼或仲裁事项。

第六节　本次发行各方当事人和发行时间安排

一、发行各方当事人

	名　称	住所	联系电话	传真	经办人或联系人
发行人	湖南山河智能机械股份有限公司	长沙市经济技术开发区漓湘路 2 号	0731 – 4020669	0731 – 4020606	马传健
保荐人（主承销商）	华泰证券有限责任公司	南京市中山东路 90 号	021 – 68419797	021 – 68816999	周学群、胡旭 邓建勇　艾可仁
律师事务所	国浩律师集团（上海）事务所	上海市南京西路 580 号南证大厦 31 层	021 – 52341668	021 – 52341670	方杰、刘维
会计师事务所	天职孜信会计师事务所有限公司	北京市海淀区车公庄路乙 19 号 208 – 210 室	0755 – 61330271	0755 – 61330278	金益平、屈先富
股票登记机构	中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司	深圳市深南路 1093 号中信大厦 18 楼	0755 – 25938000	0755 – 25988122	
收款银行	中国银行江苏省分行营业部	南京市中山南路 148 号	025—84218187		
拟上市的证券交易所	深圳证券交易所	深圳市深南中路 5045 号	0755 – 82083333	0755 – 82083190	

二、发行时间安排

询价推介时间	2006年 12 月 1 日至 2006 年 12 月 5 日
定价公告刊登日期	2006年 12 月 7 日
申购日期和缴款日期	2006年 12 月 8 日
预计股票上市日期	2006年 12 月 25 日

第七节　备查文件

1、招股意向书全文和备查文件可到发行人及保荐人（主承销商）的法定住所查阅。查阅时间:工作日上午 9:00 – 12:00,下午 14:00 – 17:00。

2、招股意向书全文可通过深圳证券交易所指定网站（www.cninfo.com.cn）查阅。

湖南南岭民用爆破器材股份有限公司首次公开发行股票招股意向书摘要

(上接 A12 版)

单位:元

发行人报告期内的非经常性损益的金额很小,对公司经营成果无重大影响。

明细项目	2006年 1—6 月	2005年	2004年	2003年
处置固定资产产生的损益	–932.00	–14,212.00	–449,589.98	–15,213.89
扣除资产减值准备及处置固定资产后的其他各项营业外收入、支出	–11,249.53	–39,074.27	–78,171.90	–42,597.77
因不可抗力因素计提的各项资产减值准备	–	–	–	–
以前年度已计提各项减值准备的转回	–	–	–	217,115.59
合计	–12,181.53	–53,286.27	–527,761.88	159,303.93
影响企业所得税	–4019.90	–17,584.47	–174,161.42	–19,077.85
非经常性损益净额	–8161.63	–35,701.80	–353,600.46	178,381.78
扣除非经常性损益后的净利润	13,374,743.85	19,952,585.84	16,277,704.11	13,137,233.06

主要财务指标

财务指标	2006年 1—6 月	2005年度	2004年度	2003年度
流动比率	1.28	1.24	1.28	1.24
速动比率	1.05	0.98	0.93	0.98
资产负债率(母公司)(%)	43.88	42.10	39.62	41.36
应收帐款周转率(次)	7.28	15.08	12.54	7.51
存货周转率(次)	3.28	6.90	7.36	6.93
息税、折旧摊销前利润(万元)	2372.96	3749.13	2953.89	2559.83
利息保障倍数	18.14	11.74	13.02	10.70
每股经营活动产生的现金流量(元)	0.51	0.66	0.50	0.38
每股净现金流量(元)	0.26	0.49	0.04	−0.03
无形资产(土地使用权除外)占净资产比例(%)	0.20	0.22	0.32	0.28

本公司按《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的计算及披露》要求计算的发行人近三年又一期的净资产收益率和每股收益如下:

项　目	净资产收益率(%)		每股收益(元/股)	
	全面摊薄	加权平均	全面摊薄	加权平均
2006年 1—6 月				
主营业务利润	36.28	37.03	0.94	0.94
营业利润	17.87	18.24	0.46	0.46
净利润	11.77	12.01	0.31	0.31
扣除非经常性损益后的净利润	11.78	12.02	0.31	0.31
2005年				
主营业务利润	58.91	64.97	1.43	1.43
营业利润	28.36	31.28	0.69	0.69
净利润	18.65	20.57	0.45	0.45
扣除非经常性损益后的净利润	18.69	20.61	0.46	0.46
2004年				
主营业务利润	60.58	66.38	1.20	1.20
营业利润	28.20	32.29	0.56	0.56
净利润	18.33	21.02	0.36	0.36
扣除非经常性损益后的净利润	18.74	21.61	0.37	0.37
2003年				
主营业务利润	58.97	61.18	0.96	0.95
营业利润	28.33	29.39	0.46	0.46
净利润	18.77	19.47	0.30	0.30
扣除非经常性损益后的净利润	18.52	19.21	0.30	0.30

(一)盈利能力分析

1、报告期内主营业务收入分析

从公司历年销售情况看,公司主营业务收入存在季节性波动,通常一季度由于春运、气候等原因,销售收入只有全年的六分之一左右,二季度开始销售情况转好,到四季度达到最高峰。

公司收入主要来自工业炸药和工业导火索的销售, 产品销售价格执行国家指导价,按照国家发展和改革委员会《国家发展改革委关于调整民用爆破器材出厂价格的通知》(发改价格[2005]841 号)的文件,公司自 2005 年 6 月 1 日起,提高产品销售价格,平均涨幅达到 20%左右,使公司销售收入相应增长。

随着国家基础设施投入的增加及全社会对矿产资源需求的增长,以及公司省外业务的不断拓展,公司报告期内主营业务收入呈明显的增长态势,公司业务发展良好,生产规模、盈利能力均逐年提升,已成为国内具有强大竞争力的工业炸药生产企业。公司主营业务收入 2004 年、2005 年分别较上年增长 36.31%和 24.97%。

今后,随着国家继续加强交通、能源、水利等基础设施的建设,特别是建设社会主义新农村、加强农村基础设施建设,进一步加强西部大开发和中部崛起战略的实施,对民爆产品的市场需求量将继续增加。公司已通过扩大市场销售范围、设立民爆专营公司和爆破工程服务公司建立终端销售市场等多种手段,在市场方面做好了充分准备,随着募集资金投资项目的建成及收购兼并战略的实施,公司的产能将进一步扩大,公司的主营业务收入仍将保持较高的增长速度。

2、成本及其变动分析

(1)报告期内主要原材料价格变动情况

单位:元/吨

材料名称	2006年 1–6 月	2005年	2004年	2003年
硝铵	1524	1613	1457	1182
TNT	8658	8670	7646	6165
复合蜡	4038	4067	3088	3003
石蜡	5521	5540	4455	3874
卷纸	3827	3816	3805	3857

公司工业炸药产品原料中,80%是硝酸铵, 报告期内公司硝酸铵的价格变动较大,2005 年与 2003 年相比,平均每吨上涨 431 元,2006 年 1—6 月稍有回落。其他原材料的价格也有小幅上涨,对公司利润产生不利影响。

(2)期间费用变动分析

期间费用中,营业费用 2004 年、2005 年分别较上年增长 23%、17%,管理费用 2004 年、2005 年分别较上年增长 44%、12%,财务费用 2004 年、2005 年分别较上年增长−4%、36%,增幅均低于同期主营业务收入的增长率。2006 年 1–6 月营业费用占主营业务收入的比重较 2005 年增加 2.06 个百分点,主要是因为油价上涨导致运输价格上升,同时,公司为 2006 年投产的改性铵油炸药、现场混装炸药车等新生产线产品及募集资金拟投资项目作前期销售准备,加大市场开发力度,增加了销售人员和销售布点,导致销售费用相应增加 87.15 万元。

3、报告期净利润变动分析

随着近年公司销售收入的稳步增长,净利润逐年增长。公司 2004 年主营业务收入较上年增长 36.31%,但由于 2004 年原材料价格和运费上涨幅度较大,而产品销售的国家指导价未及时调整,净利润仅较上年增长 19.59%,低于主营业务的增长率。

公司 2005 年主营业务收入较上年增长 24.97%, 但公司 2005 年主要原材料价格高于 2004 年平均采购价,同时,由于民爆产品销售价格自 2005 年 6 月 1 日起得到较大幅度的提升, 导致净利润增长幅度相对于主营业务收入增长幅度基本持平,2005 年净利润较上年增长 25.07%。2006 年,随着民用爆破产品国家指导价的上调,公司产品的毛利率将进一步提高,公司的盈利能力将继续提升。

(二)现金流量分析

报告期内现金流量情况如下表:

单位:元

项　目	2006年 1–6 月	2005年度	2004年度	2003年度
经营活动产生的现金流量净额	22,499,266.87	28,931,067.19	21,796,597.82	16,471,361.12
投资活动产生的现金流量净额	−5,194,358.98	−19,515,164.21	−12,316,360.14	−7,365,321.15
筹资活动产生的现金流量净额	−5,788,647.28	12,202,821.42	−7,654,441.98	−10,253,668.40
现金及现金等价物净增加额	11,516,260.61	21,618,724.40	1,825,795.70	−1,147,628.43

公司经营活动产生的现金流量充足。报告期内公司经营活动产生的现金流量净额均为正数,累计为 8969.83 万元,而同期公司净利润累计 6252.32 万元,经营活动产生的现金流量净额高于净利润,说明公司实现的利润质量高。

公司投资活动生产的现金流量净额均为负数,主要系公司目前正处于生产规模和经营范围的扩张期,对资金的需求量较大。

(三)公司财务状况和未来盈利能力的分析

公司利润主要来自工业炸药的生产和销售,近几年,在国民经济平稳快速发展拉动下,全国工业炸药生产经营形势呈增长较快、效益较好的趋势,全行业保持了产、销两旺的发展态势,增速在高位运行,对于本公司来说,未来盈利状况主要取决于以下几个方面:

1、公司生产规模的扩张速度

共司目前的生产能力已基本饱和,远远不能满足市场的需求量。目前,公司正致力于挖掘现有生产线的生产能力,并积极争取建设新的生产线,公司铵油炸药现场混装车地面站建设已经完成,新增铵油炸药产能 3000 吨,汨罗改性铵油炸药试生产线已于 2006 年建成,新增产能 3000 吨,乳化炸药生产线乳粉联建项目已获得批准,项目建成后,可新增粉状乳化炸药生产能力 2000 吨。

按照民爆行业"十一五"发展规划纲要,行业政策鼓励、扶植优势企业通过扩大生产能力、实施兼并等途径做大做强,逐步提高产业集中度,全面提升行业整体水平。近期,国防科工委将制定新的行业安全技术标准和规范,提高行业准入门槛。对生产工艺落后、本质安全水平低、不符合标准要求的民爆器材生产企业,将不予许可,从而实现关闭、压缩的目的。公司管理层认为,未来二、三年,全行业整合步伐将加快,公司也将面临极佳的并购扩张机会,目前公司已与西藏天昊民爆物资有限公司签订合作意向,陕西、新疆等西部地区已有生产企业愿与本公司洽谈重组合作事宜,本公司将抓住行业调整重组的有利时机实现规模的快速扩张,以进一步提升公司的经营业绩。

2、原材料的价格和产品调价因素

公司主要原材料硝酸铵的价格从 2003 年开始上涨,到 2004 年达到高点,近期有所回调,但目前价格仍然较高,未来硝酸铵的价格如能继续回调,则公司的生产成本会进一步降低,产品毛利率会上升。

本公司自 2005 年 6 月 1 日起执行新的国家指导价,因此,产品价格上调对公司经营业绩的影响在 2005 年并未完全体现,受产品调价因素影响,未来公司的销售收入和利润总额会继续增加。

3、业务范围的拓展

公司已于 2005 年底设立湖南南岭临湘民爆经营公司, 开始了由单纯民爆产品生产向利润丰厚的民爆产品流通领域渗透,2006 年 4 月公司又成功地和中铁物资集团公司签订合资协议,双方将合资设立民爆经营公司,全面负责对中铁集团下局施工局所需民爆产品的销售,公司计划今后二到三年内,将通过参股、控股方式,设立 5—10 家民爆经营公司,逐步做大做强民爆产品流通业务,为公司培养新的利润增长点。

公司已通过和四川远程水电建设有限公司合作,成功介入矿产开发施工领域,未来公司将继续加大在该领域的投入,并使其成为公司又一利润来源。

十二、利润分配政策及近三年利润分配情况

(一)股利分配政策

1、本公司将依照同股同利的原则,按各股东所持有股份数分配股利。

2、股利分配采取现金或者股票方式分配股利。

3、在向股东分配股利时,将按国家有关规定代扣代缴应交税金。

4、每年的具体分配方案由公司董事会根据该会计年度公司的经营业绩和未来的生产经营计划提出,在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两个月内完成股利(或股份)的派发事项。

5、根据《公司法》及本公司章程的规定,本公司缴纳所得税后的利润按以下顺序分配:

(1)弥补上一年度的亏损;

(2)提取法定公积金百分之十;

(3)提取任意公积金;

(4)支付股东股利。

公司法定公积金累计额为公司注册资本的百分之五十以上的,可以不再提取。提取法定公积金,是否提取任意公积金由股东大会决定。公司不在弥补公司亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润。

股东大会决议将公积金转为股本时,按股东原有股份比例派送新股。但法定公积金转为股本时,所留存的该项公积金不得少于注册资本的百分之二十五。

上述股利分配政策在本公司股票发行后不会发生变化。

(二)历次股利分配情况

本公司利润分配以会计年度实际实现的可分配利润为依据。

1、2001 年度股利分配情况: 经本公司 2001 年度股东大会审议通过,2001 年按净利润提取 10%的法定公积金和 5%的法定公益金后,2001 年可供分配的利润为 280.08 万元,以总股本 43755621 股为基数,每股派发股利 0.05 元,共计派发股利 220.00 万元,剩余部分结转下一年度。

2、2002 年度股利分配情况:经本公司 2002 年度股东大会审议通过, 2002 年按净利润提取 10%的法定公积金和 5%的法定公益金后,2002 年可供分配的利润为 943.47 万元,以总股本 43755621 股为基数,每股派发股利 0.108 元,共计派发股利 471.74 万元,剩余部分结转下一年度。

3、2003 年度股利分配情况:经本公司 2003 年度股东大会审议通过, 2003 年按净利润提取 10%的法定公积金和 5%的法定公益金后,2003 年可供分配的利润为 1616.28 万元,以总股本 43755621 股为基数,每股派发股利 0.10 元,共计派发股利 437.55 万元,剩余部分结转下一年度。

4、2004 年度股利分配情况:经本公司 2004 年度股东大会审议通过, 2004 年按净利润提取 10%的法定公积金和 5%的法定公益金后,2004 年度利润不分配。

5、2005 年度股利分配情况:经本公司 2005 年度股东大会审议通过, 2005 年按净利润提取 10%的法定公积金和 5%的法定公益金后,2005 年可供分配的利润为 4225.09 万元,以总股本 43755621 股为基数,每股派发股利 0.15 元,共计派发股利 6,563,343.15 元,剩余部分结转下一年度。

(三)未分配利润的处理

经公司 2005 年度股东大会批准,本次发行完成后,本次发行前公司滚存的未分配利润(按经审计的母公司报表数),由新老股东按持股比例共享。

十三、控股子公司基本情况

本公司控股子公司为临湘南岭民爆器材专营有限公司,该公司由发行人与湖南省南岭化工厂包装材料公司于 2005 年 12 月 22 日合资设立,公司注册资本 50 万元,其中发行人投入 48 万元,拥有其 96%的股权,公司经营范围为民用爆破器材、烟花爆竹原材料购销,董事长为陈光正,该公司已取得《湖南省民用爆破器材经营企业凭照》,截至 2005 年 12 月 31 日的总资产为 77.63 万元,净资产 50.84 万元,2005 年净利润 0.84 万元。

第四节　募集资金运用

本公司将严格按照股东大会通过的募股资金投资方案进行投资,针对项目资金运用的轻重缓急,以项目顺序为准,募集资金到位后视项目进展分期投入。

投资顺序	项 目 名 称	资金投入计划(万元)				建设期(月)
		第 1 年	第 2 年	第 3 年	合计	
1	与代诺诺贝尔公司合资建设起爆器材生产线项目	4052	1238		5390	12
2	年产 12000 吨连续化自动化改性铵油炸药生产线建设项目	4953			4953	–
3	年产 12000 吨膨化硝铵炸药生产线建设项目	2395	1433	911	4739	18
4	组建爆破工程公司项目	3700			3700	--
5	民用爆破器材企业技术中心建设项目	330	1870	—	2200	20
	合　计	15430	4541	911	20982	—

本次股票发行募集资金如不能满足拟投资项目的资金需求,缺口部分资金将由本公司自筹解决,主要筹集来源有:现有货币资金、未来经营活动现金流量净额、银行贷款等。

如果此次发行实际募集资金量超过所申报投资项目的需求,多余资金拟追加为本次募集资金投资项目的流动资金。

第五节　风险因素

一、产品定价风险

目前我国民用爆破器材产品销售执行国家指导价,供需双方在价格行政主管部门规定的出厂价格、浮动幅度及经营费率范围内,确定民用爆破器材产品的买卖价格。指导价的调整从提出到最终确定,需要一个过程,不能完全及时反映企业的成本变动情况及市场供需状况。如民爆产品国家指导价自 1996 年确定后,长达九年未作调整,而期间原材料、运输等价格均较当年有不同程度的上涨,直到 2005 年 6 月国家指导价才再次调整,调整后的国家指导价在 1996 年的基础上平均上涨 15−−20%。因此,如果国家指导价长期不能反映企业的成本变动情况,将会对公司经营业绩造成影响。

二、经营场所分散的风险

本公司总部设在湖南永州双牌县,主要生产基地则分布在湖南省境内的双牌、祁东、芷江和汨罗四个地方,生产场所的分散给公司的统一调度指挥带来一定难度,导致公司的管理跨度较大,相应增加了公司在经营及财务管理方面的风险。

三、市场分割的风险

经过多年的发展, 公司建立了遍布全国并辐射周边国家和地区的营销和售后服务网络,在国内重点市场设立了销售办事处。为进一步拓展市场空间,公司成立了市场开发部,抽调精兵强将,重点加强国家重点工程项目市场、国外及港澳地区、东南地区、西北地区市场的开发力度,并取得显著成效,公司还通过与中铁物资集团有限公司合资设立民爆器材专营公司,取得了中国铁道建筑总公司管辖的 10 个施工局所用工业炸药的优先供应权。通过不懈努力,公司产品销售的区域不断扩大,在上述市场的销量不断上升。目前,公司产品已打入广东、广西、贵州、四川、重庆、陕西、浙江、福建、甘肃等多个省份;部分产品已销往港澳地区和东南亚国家。2005 年公司在省外(含重点工程)及国外市场的销售量已达 5405 吨,较 2003 年增长 104.27%。但是,目前仍有少部分地区为扶持本地民爆企业的发展,采取一些与国家政策相违背的非市场化手段,使外地民爆产品较难进入当地市场,此种情况如继续下去,将会对公司未来市场的进一步拓展带来一定程度的影响。

四、市场竞争的风险

由于民爆行业企业分布散、数量多且规模小,导致产品结构雷同,目前的市场竞争集中在中低档民爆产品间,本公司在工业炸药生产规模、产品质量、品牌知名度等方面较这些企业有较大的优势,因而在目前的市场竞争格局中占据有利的地位,但随着行业内骨干企业兼并重组步伐的加快,未来的竞争将在一些大型的民爆企业间进行,公司将面临更加激烈的市场竞争。

五、商业周期负面影响的风险

民爆器材主要应用于矿山、铁路、公路等基础设施建设及民用工程爆破等领域,因此民爆行业对上述产业的依存度较高,上述行业商业周期的波动与变化将对民爆行业造成较大的影响,本公司产品客户基本分布在基础设施建设及矿山行业,因此相关行业的波动将对公司经营和盈利的稳定性造成影响。

六、关联交易风险

目前,本公司与控股股东间在水电、包装材料、部分原材料供应、综合服务等方面仍存在少量的关联交易, 2003、2004 年、2005 年、2006 年 1–6 月的关联交易量分别占当年公司总采购量的 10.93%、14.23%、9.64%、9.81%,尽管这部分关联交易的量较小,且公司与控股股东间已签订了关联交易协议,规定关联交易的定价实行市场价,以规范双方间的关联交易,但仍不能完全排除控股股东通过关联交易损害公司的利益。

七、股权控制风险

本次募股资金投向之一是与戴诺·诺贝尔公司共同投资组建一家中外合资企业, 拟设立的合资公司中本公司持有 49%的股份,戴诺·诺贝尔公司持有 51%股份,将处于绝对控股地位,尽管合资双方已在合资协议中约定,对合资公司的利润分配、发展战略等重大事项,必须经双方一致同意后方可执行,但合资公司仍有可能出现目前无法预料到而未作约定的重大事项,存在不能完全控制合资公司的风险。

八、项目组织实施的风险

本次发行成功,募股资金到位后,在具体的项目组织实施过程中,设计和施工单位的素质、各种不可抗力等因素都将影响到项目的质量和进度,从而影响上述项目的正常实施。

九、技术风险

本公司现有的工业炸药及工业导火索生产技术为国内成熟而稳定的技术,但随着市场需求的不断变化和客户要求的不断提高,未来民爆行业新产品开发、新技术应用的更新换代速度将越来越快,本公司如不能加大新产品开发力度和增强技术创新能力,适时推出适销对路的新产品和新技术,届时将可能存在产品或技术落后的风险。

十、重要合同

2006 年 4 月,发行人与中铁物资集团有限公司签订《合资协议》,双方合资设立民爆器材专营公司,负责对中国铁道建筑总公司下属施工局所需的民爆器材的销售,合资公司注册资金 500 万元,其中发行人出资 200 万元,占合资公司 40%的股权。

2006 年 6 月,发行人与代诺诺贝尔公司签订《合资协议》,双方合资设立湖南南岭代诺诺贝尔民用爆破器材有限责任公司,合资公司注册资金 11000 万元,其中发行人出资 5300 万元,占合资公司 49%的股权。

十一、重大诉讼、仲裁事项与其他重大事项

(一)本公司不存在尚未了结的因经济纠纷、环境保护、知识产权、产品质量、劳动安全及人身权等原因产生的重大诉讼或仲裁。

(二)本公司控股股东、控股子公司,本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在重大诉讼或仲裁事项。

(三)本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员近三年来未受到刑事诉讼。

(四)发行人不存在对外担保。

第六节　本次发行各方当事人和发行时间安排

一、本次发行各方当事人

名 称		住　所	联系电话	传　真	经办人或联系人姓名
发行人	湖南南岭民用爆破器材股份有限公司	湖南省永州市双牌县泷泊镇双北路 6 号	0746–7810296	0746–7810201	唐志 孟建新
保荐人(主承销商)	财富证券有限责任公司	长沙市芙蓉中路二段 80 号顺天国际财富中心	0731–4403400	0731–4403402	唐劲松 黄崇春 冯海轩
律师事务所	湖南启元律师事务所	长沙市芙蓉中路 465 号金源大酒店南楼 9 层	0731–5557267	0731–5164950	陈金山 朱志怡
会计师事务所	湖南开元有限责任会计师事务所	长沙市芙蓉中路 490 号	0731–5165096	0731–5165291	周重揆 邓剑华
资产评估机构	湖南湘资有限责任会计师事务所	长沙市芙蓉中路 486 号	0731–5165303	0731–5165300	何庆成 聂鑫
股票登记机构	中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司	深圳市深南中路 1093 号中信大厦 18 楼	0755–25938000	0755–25988122	
收款银行					
申请上市的证券交易所	深圳证券交易所				

二、发行时间安排

询价推介时间	2006年 12 月 1 日–– 2006 年 12 月 5 日
定价公告刊登日期	2006年 12 月 7 日
网上申购日期和缴款日期	2006年 12 月 8 日
网下申购日期和缴款日期	2006年 12 月 7 日—2006 年 12 月 8 日
股票上市日期	2006年 12 月 25 日

第七节　备查文件

投资者可以查阅与本次公开发行有关的所有正式法律文件,该等文件也在指定网站上披露,具体如下:

(一)发行保荐书;

(二)财务报表及审计报告;

(三)内部控制鉴证报告;

(四)经注册会计师核验的非经常性损益明细表;

(五)法律意见书及律师工作报告;

(六)公司章程(草案);

(七)中国证监会核准本次发行的文件;

(八)其他与本次发行有关的重要文件。

文件查阅时间:每周一至周五上午 9:00–12:00,下午 2:00–5:00

查阅地点

(一)湖南南岭民用爆破器材股份有限公司
地址:湖南省双牌县泷泊镇双北路 6 号
联系人:唐　志、孟建新
电话:0746–7810218　0746–7810296
传真:0746–7810201
互联网网址:www.nljt.com
发行人电子信箱:nanlingminbao@21cn.com

(二)财富证券有限责任公司
地址:长沙市芙蓉中路二段 80 号顺天国际财富中心
联系人:唐劲松、黄崇春、冯海轩、肖维平、刘宛晨
电话:0731–4403400
传真:0731–4403402
网址:http://www.cfzq.com