广州智光电气股份有限公司首次公开发行股票招股意向书摘要

（上接封九版）

序号	项目名称	拟用募集资金投入金额（万元）	第一年（万元）	第二年（万元）	第三年（万元）
1	年产800套新型自动跟踪补偿消弧线圈及选线成套装置技术改造项目	5,000	2,630	1,893	477
2	年产400套智能高压大功率变频调速系统技术改造项目	6,000	2,575	2,532	893
3	年产100套分布式企业级电气监控与能量管理系统技术改造项目	4,000	2,203	1,542	255
合 计		15,000	7,408	5,967	1,625

项目简要分析如下：

1、年产800套新型自动跟踪补偿消弧线圈及选线成套装置技术改造项目

本项目将利用其在行业内的技术和市场优势，通过新建生产基地和新增设备，扩建试验室，将目前年产400套的生产能力提高到800套，从而进一步提高公司产品的市场占有率。

本项目新增总投资5,000万元，其中：新增建设投资4,000万元，铺底流动资金1,000万元。项目建设期为1.5年。

2、年产400套智能高压大功率变频调速系统技术改造项目

本项目拟利用公司已有的研发成果、技术优势和行业应用经验，通过新建生产基地和新增设备，扩建试验室，将目前年产60套的生产能力提高到400套，从而解决公司目前产能不足的问题。

项目新增总投资6,000万元。其中新增建设投资4,150万元，铺底流动资金1,850万元。项目建设期为1.5年。

3、年产100套分布式企业级电气监控与能量管理系统技术改造项目

本项目将利用公司已有的研发成果、行业应用经验及能提供综合解决方案的整体优势，将目前年产30套/9000台的生产能力提高到100套/30000台，从而进一步提高公司产品的市场占有率。

项目新增总投资4,000万元。其中新增建设投资3,290万元，铺底流动资金710万元。项目建设期为1.5年。

第五节 风险因素和其他重要事项

一、风险因素

除重大事项提示的风险外，公司还存在如下风险：

（一）市场竞争风险

本公司主营产品消弧选线成套装置技术国内领先，市场占有率居国内第二位。公司与思源电气所占市场份额合计已超过60%，行业集中度较高，已形成稳定的竞争格局。为实现市场份额赶超的目标，公司将面临与市场领先者之间的竞争。

公司的高压变频调速系统自2005年8月正式推向市场以来，截至2006年末，累计销量已达到108套，当年销售量居国内品牌第三位，并保持非常强劲的增长势头。但是，该领域市场潜力巨大，尚未形成稳定的竞争格局，现有竞争者之间、现有竞争者和即将进入者之间，都可能出现激烈的市场竞争。

（二）资产流动性风险

公司主要产品消弧选线成套装置的主要客户是各地电网公司，受电力行业预算管理、采购及货款结算的影响，公司销售回款主要集中在每年的下半年，且销售实现及货款回收周期均较长，从而导致公司存货余额与应收账款余额均较高。近三年又一期末，公司的存货余额与应收账款余额合计占同期总资产的71.10%、56.14%、61.90%、68.57%。

公司客户信用良好，使得本公司资产保持了较好的流动性，周转效率较高。2006年，公司的应收账款周转率为3.05次，存货周转率为3.14次，总资产周转率为1.07次，高于同行业或类似行业上市公司平均水平。但随着生产规模的进一步扩大，公司并不能完全排除存货余额和应收账款余额较大引致的资产流动性风险。

（三）短期偿债风险

随着业务规模的迅速扩张，公司的负债规模增长较快。近三年又一期末，公司的资产负债率（母公司）分别为55.66%、54.97%、64.87%、65.77%；流动比率分别为1.57、1.59、1.45、1.42；速动比率分别为1.16、1.20、1.07、1.24。截至2007年6月30日，公司的负债为16,871.36万元，大部分为流动负债，其中应付票据和应付账款余额合计10,160.81万元，公司短期偿债压力较大。

二、其他事项

1、购销合同

截至2007年6月30日，发行人超过500万元的大额合同主要包括与滕州市大宗煤矸石热电有限公司、江苏省电力物资有限公司签订的销售合同，合同总额2368.45万元；发行人与广州科亮电源设备有限公司签订了订购消弧线圈72台的合同，总价款901.83万元。

2、银行借款合同

截止2007年6月30日，发行人有5份正在履行的银行借款合同，共获得综合授信额度6,500万元。

发行人无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、本次发行各方当事人

项目	名称	住所	联系电话	传真	经办人或联系人
发行人	广州智光电气股份有限公司	广州市天河区五山路248号金山大厦南塔三楼	020-38468499	020-38468094	曹承锋、吴双立
保荐人	广发证券股份有限公司	珠海市吉大海滨南路光大国际贸易中心26楼2611室	020-87555888	020-87557566	朱煜起、龚晓锋 冯卫东
律师事务所	广东中信协诚律师事务所	广州市天河区华明路华普广场东塔26楼	020-28865533	020-28865500	王学琛、林映玲
会计师事务所	广东正中珠江会计师事务所有限公司	广州市东风东路555号粤海集团大厦10楼	020-83859808	020-83800977	王韶华、姚静
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	工行广州市分行第一支行				
拟上市的证券交易所	深圳证券交易所	深圳市深南东路5045号	0755-82083333	0755-82083164	——

二、本次发行上市的重要日期

询价推介时间	
定价公告刊登日期	
申购日期和缴款日期	
股票上市日期	

第七节 备查文件

1、招股意向书全文、备查文件和附件可以到发行人和主承销商住所查阅。

查阅时间：周一至周五：上午9:30—下午5:00

2、招股意向书全文可以通过深圳证券交易所网站查阅。

广州智光电气股份有限公司

2007年8月24日

（上接封十版）

以下非经常损益明细表以合并报表数据为基础，并经深圳大华天诚会计师事务所核验。

单位：万元

明细项目	2007年1-6月	2006年度	2005年度	2004年度
1.非流动资产处置损益				
（1）处置长期资产收入				
其中：固定资产清理收入	---	---	12.82	7.85
（2）处置长期资产支出				
其中：处理固定资产净损失	---	111.37	39.75	32.66
非流动资产处置损益净额	---	-111.37	-26.92	-24.81
2. 越权审批或无正式批准文件的税收返还、减免	---	37.74	148.07	151.60
3.计入当期损益的政府补助	58.00	90.00	10.74	---
4.合并报表中的少数股东损益	97.38	105.73	69.95	117.63
5. 除上述各项之外的其他营业外收支净额				
（1）营业外收入：				
其中：罚款收入	0.22	---	3.09	0.55
其他	---	1.86	22.79	3.95
小计	0.22	1.86	25.88	4.51
（2）减：营业外支出：				
其中：罚款支出	0.58	14.54	23.57	19.76
滞纳金	---	---	0.27	---
捐赠支出	1.00	9.55	2.97	---
其他	3.07	15.69	18.02	6.24
小计	4.65	39.77	44.83	26.00
营业外收支净额	-4.43	-37.91	-18.96	-21.49
6. 中国证监会认定的符合定义规定的其他非经常性损益项目	---	---	---	-32.10
扣除所得税前非经常性损益合计	150.95	84.18	182.87	190.83
减：所得税影响金额	10.46	-5.13	-0.87	-1.93
扣除所得税后非经常性损益合计	140.49	89.31	183.73	192.76

3、主要财务指标

主要财务指标	2007年1-6月	2006年度	2005年度	2004年度
流动比率(倍)	1.21	1.19	1.15	1.21
速动比率(倍)	0.67	0.68	0.70	0.75
应收账款周转率(次)	21.17	38.61	23.14	12.60
存货周转率(次)	4.87	9.11	9.65	7.36
无形资产(土地使用权除外)占净资产的比例	0.01%	0.00%	0.17%	0.57%
资产负债率(母公司)	57.23%	58.91 %	51.40%	50.29%
每股净资产(元)	3.22	2.98	2.38	2.02
息税折旧摊销前利润(元)	47,134,999.98	69,466,061.51	39,364,492.59	33,436,580.90
利息保障倍数(倍)	13.98	11.49	9.07	11.01
每股经营活动现金流量净额(元)	0.66	0.21	0.89	0.15
每股净现金流量(元)	0.26	0.46	0.20	0.11
研究与开发费用占营业收入(母公司)的比例	3.11%	3.14%	3.17%	4.88%

4、管理层讨论与分析

（1）资产构成分析：

固定资产：截至2007年6月30日，公司固定资产占总资产比例为27.69%，主要为公司1998年后逐步添置的生产经营用房屋、建筑物、机械设备等，其中乌拉山芭田、徐州芭田的厂房和设备以及松岗分公司的高塔生产线为近三年建造或购置，公司房屋及建筑物成新率为69.18%，机器设备成新率为72.20%，表明固定资产状况较好。

流动资产：公司流动资产占总资产比例近三年来均超过50%以上，公司资产流动性较高。公司流动资产集中在存货、应收账款、货币资金、预付账款。

存货：流动资产中占比例最大的项目为存货，截至2007年6月30日，公司存货净额为15,553.09万元，占流动资产的44.73%，占总资产的29.28%。，存货2007年6月30日比2006年12月31日增加了2,401万元，其主要原因一方面是由于原材料增加了1,823万元和库存商品增加了1,442万元，公司销售旺季用料大，为满足市场供应，增加了备料及库存商品；另一方面公司规模扩张、产能扩大、销售规模增长，相应增加了部分原材料、在产品及产成品，导致存货增加。由于复合肥生产周期短，因此公司未出现存货成本均低于可变现净值的情况，公司未计提存货跌价准备。公司存货不存在变现风险。

预付款项：截至2007年6月30日，公司预付款项为5,637.51万元，占流动资产的16.21%，公司预付账款主要预付给公司长期供应商中化化肥、贵州开磷等大型基础肥料经销商和生产商，资金安全有保障。

应收账款：截至2007年6月30日，本公司应收账款净额为4,038.54万元，占流动资产的11.62%，公司对可能发生的坏账损失计提一般坏账准备和特别坏账准备，账龄在1年以内的提取5%；账龄在1-2年的提取10%；账龄在2-3年的提取30%；账龄在3年以上的提取50%，对回收有困难的应收款项计提特别坏账准备。

通过对报告期内资产结构变动分析，公司各项资产占总资产比例波动较小，波动幅度较大的为公司2005年期末应收账款占总资产比例。公司2005年末应收账款比2004年末下降了49.90%，主要原因是公司加强了资金方面管理，采取一定措施，对欠款客户加大催款力度，另一方面，复合肥市场需求良好，公司加强销售管理，广东省外客户一般采用“先款后货”，即先付款后供货方式，同时公司缩小广东省内客户的赊销信用，压缩客户赊销额，主要采用现金支付的方式，从而使公司应收账款金额下降。

资产减值准备：公司管理层认为，公司的资产减值准备政策是稳健和公允的，并已足额计提了各项资产减值准备，资产减值准备的计提方法和计提比例与发行人的资产质量状况相符，有利于发行人稳健经营与持续发展。

综上所述，公司资产质量较优，流动资产变现能力强，资产结构配置合理。

（2）负债结构分析

通过对公司负债结构分析，报告期内，公司负债结构波动较小，未发生重大变化。公司负债主要为流动负债，包括短期借款、应付票据、应付账款等，公司近三年年末流动负债占总负债的比率均超过95%以上，截至2007年6月30日，公司流动负债占负债总额的97.95%；公司其他流动负债金额较高的原因主要是公司近年来一直处于发展扩张阶段，资金相对紧张，股东为支持公司的发展，未领取的股利达1,600万元。总体看，公司短期负债比例较高，主要是生产规模扩大，加大了原材料采购，公司增加了短期银行贷款，采购了大量原材料。由于公司资产负债率一直在50%-60%之间，经营稳健，现金流相对充裕，因此财务风险较小。公司目前长期负债比例偏低，下一步计划适当增加，有助于进一步提高公司财务的稳健性。

（3）公司偿债能力分析

主要财务指标	2007年1-6月	2006年	2005年	2004年
流动比率(倍)	1.21	1.19	1.15	1.21
速动比率(倍)	0.67	0.68	0.70	0.75
资产负债率(母公司口径)	57.23%	58.91%	51.40%	50.29%
息税折旧摊销前利润(万元)	4,713.50	6,946.61	3,936.45	3,343.66
利息保障倍数	13.98	11.49	9.07	11.01

管理层认为，目前公司资产负债率适中，流动比率和速动比率处于稳定和较为理想的水平，公司营运资金能满足清偿到期债务的需要，因债务压力引起的财务风险较小。随着公司生产经营规模的扩大和新项目的启动，公司的资金压力明显增大，通过负债经营和银行借款融资的方式已不能满足公司的资金需求，公司面临着资金短缺的风险。如果不能及时筹集所需资金，将对公司的经营发展造成一定影响。因此，本次公开发行股票并上市，对公司的长远发展具有重要意义。

（4）资产周转能力分析

近年来由于化肥行业处于景气周期，化肥市场销售环节较多采用“先款后货”的结算方式，公司应收账款周转率和存货周转率逐年有所提高。

应收账款方面，公司一方面针对不同客户采取相应的销售政策，定期对部分欠款客户进行清理和催收，另一方面将货款回笼作为考核销售部门及相关销售人员的指标之一，严格控制应收账款的额度和账龄超范围增长。报告期内公司通过上述手段，加强控制，使应收账款周转速度稳定提高。

存货方面，公司采用根据市场销售情况计划生产模式，并通过科学的库存管理、合理调整营销策略，缩短产品周期，加快了产成品流转速度，减少存货对资金的占用，提高资金使用效率。

综上，公司资产流动性较好、质量较高，周转能力较强。

（5）关于经营成果、盈利能力分析

①分产品营业收入及构成分析

单位：万元

产品类别	2007年1-6月	2006年度	2005年度	2004年度
芭田复合肥系列	61,818.88	82,282.22	55,287.30	27,513.48
哈乐复合肥系列	2,866.47	4,862.03	5,227.78	2,879.92
科地复合肥系列	4,018.19	3,655.38	1,277.34	742.56
福的复合肥系列	939.23	1,545.96	2,631.85	5,423.53
中俄复合肥系列	2,160.50	1,951.99	1,189.23	71.08
中美复合肥系列	2,327.17	3,521.98	1,616.61	870.05
中挪复合肥系列	3,959.44	5,143.50	1,942.78	1,010.42
磷肥等	-	-	-	4,067.13
主营业务收入合计	78,089.88	102,963.06	69,172.89	42,578.17
其他业务收入	2.73	97.96	1,368.36	385.46
营业收入总计	78,092.61	103,061.02	70,541.25	42,963.63

除2004年有少量的磷肥贸易收入，公司主营业务收入全部来自于复肥产品的销售，主营业务突出，并保持了较高的增长速度。从产品结构上看，发行人的收入主要来自于芭田复合肥系列产品，2004年、2005年和2006年和2007年1-6月芭田复合肥系列产品的销售收入占公司营业收入的比例分别为64.04%、78.38%、79.84%和79.16%。

②分地区营业收入及构成分析

公司报告期内主营业务收入主要来源于华南地区，这主要是由于公司总部地处华南地区，具有地域上的独特优势。2004年、2005年和2006年，华南地区的主营业务收入分别为31,594.40万元、41,915.13万元和68,141.86万元，同比增长32.67%和62.57%，公司华南地区销售收入逐年增长。2007年上半年华南地区的主营业务收入已达到52,103.09万元，为2006年全年的76.46%。

在华南地区稳步增长情况下，公司在其他区域销售收入和整体销售比例也得到提高，尤其是华北地区，2004年、2005年和2006年主营业务收入分别为5,186.56万元、15,669.33万元和18,514.31万元，同比增长202.11%、18.16%，2007上半年华北地区的主营业务收入为13,044.35万元，为2006年全年的70.46%，其主要原因是乌拉山芭田和徐州芭田两个生产基地相继投产，公司产品在华北销售区域有所扩大；另一方面，公司产品质量优良，华北地区市场竞争具备一定优势，通过公司市场推广和促销手段，公司产品在华北地区获得市场认可。

③营业收入变化趋势及原因

近三年公司营业收入逐年增加，主要原因如下：

（i）2007年1-6月营业收入增长原因

2007年1-6月公司营业收入为78,092.85万元，为2006年全年营业收入75.77%，主要原因是2007年上半年销售量达到42.31万吨，为2006年76.70%，销售量增加的主要原因是公司前期的市场推广取得了较好的市场效果，公司产品的影响力和市场占有率在华南和华北地区进一步扩大。

（ii）2006年营业收入增加原因

2006年公司营业收入为103,061.02万元，比2005年增长46.10%，主要原因是2006年销售量达到55.16万吨，比2005年增长44.18%，销售量增加的主要原因是巩固并扩大了山东市场。随着徐州芭田高塔生产线（产能15万吨/年）于2006年1月建成投产，徐州芭田当年销售量10.47万吨，实现销售收入23,422.11万元。

（iii）2005年营业收入较2004年增加的原因

2005年度公司营业收入较2004年度增加27,577.62万元，增长64.19%，主要是因为：

第一，发行人2005年复合肥销量达38.57万吨，比2004年复合肥产品销量27.48万吨增加了11.09万吨，增幅为40.36%，按2005年产品平均销售价格计算，收入增加19,889.22万元。销量增加主要是松岗分公司高塔生产线（产能15万吨/年）于2005年年初建成投产，同时，乌拉山芭田于2004年投产，2005年生产经营逐渐步入正轨，运输紧张问题有所缓解，产能利用率提高，销量增加2.59万吨，收入增加6,683万元。

第二，产品平均价格上涨导致收入增加。一方面产品结构调整导致价格上涨，收入增加，2005年松岗分公司建成了高塔造粒工艺生产线，乌拉山芭田高塔造粒工艺生产线已度过调试期，因此，公司逐步用技术含量高、附加值高的高浓度复合肥产品替代了部分原有的低档产品，使得公司产品结构中高浓度生态型复合肥的比重提高，由于高浓度复合肥的售价比低档复合肥售价高一倍左右，致使发行人销售收入相应增长；另一方面，外部环境的变化导致公司主导产品价格上涨，2005年，化肥行业中主要的单质肥价格继续上涨，公司产品价格相应小幅调整，复合肥的涨价因素使得公司在销售同样数量的产品情况之下，收入有所增长。

（6）毛利率分析

公司2004年、2005年、2006年和2007年上半年的毛利率分别为13.40%、10.44%、12.29%和10.46%。

公司毛利率较低及2004年-2006年毛利率波动原因：①基础肥料价格的上涨幅度较大。在成本和需求两方面共同推动下，氮肥、磷肥等基础化肥产品价格出现大幅上涨，2005年公司主要原材料平均采购价格比2004年分别上涨4.76-23.89%，2004年公司主要原材料平均采购价格较2003年分别上涨20.56-37.53%；②发行人产品价格涨幅低于原材料价格涨幅。为了应对原材料价格快速上涨带来的成本压力，发行人在2004年和2005年也曾多次调高主要产品价格，考虑开拓市场的需要，2005年公司主要产品芭田高塔复肥、哈乐315等主要产品价格较2004年上涨不到5%，2004年公司主要产品销售价格较2003年分别上涨10.56-36.15%，产品价格涨幅低于尿素、磷肥、钾肥等原材料（单质肥）的上涨幅度，直接导致公司主营业务的毛利率下降；③发行人在复合肥行业中处于第一梯队末端，如要成为全国性复合肥企业，还需要把握发展的速度和效益之间的平衡关系，在保持产品销售量增长过程中公司在一定程度上压缩了单位产品利润增长的空间；④高塔系列产品含氮、磷、钾元素纯度高，对单质肥、主要原材料用量消耗比较大，在一定程度上增大公司主要产品的生产成本；⑤为培育和开发市场、提高规模化效益，发行人必须保持较高的产品性价比，加之发行人产品结构正在调整过程中，使得报告期内发行人毛利率水平有所波动；⑥宏观与行业的深层原因：目前，我国农业的复合肥使用率较低、大量使用基础肥料，复合肥“低档产品过剩、高档产品需要进口”的结构性矛盾突出，加之基础化肥与复合肥相互替代等因素综合影响，使得发行人产品的涨幅受到抑制。

公司未来毛利率变动趋势——稳中有升，保持在一个相对合理的区间：①行业景气周期循环和基础化肥价格走势给复合肥行业发展带来新机遇。从2006年经营情况分析，公司毛利率为12.29%，比2005年增长了1.85个百分点，表现出回升趋势。主要原因为2006年，基础化肥价格开始下跌，复合肥企业的原材料成本持续上涨的趋势已经变缓并开始回落；而复合肥的市场直接面对消费者，产品价格原来的上涨幅度有限，价格刚性较强，使得毛利率水平稳中有升；②2007年上半年，尽管由于原材料价格小幅上涨，公司毛利率比2006年下降了1.83个百分点，本公司已于2007年8月1日起先对高塔生产的“硝硫基”系列产品（包括“芭田3个15”、中美、中挪等品牌产品）的价格上调5%左右，预计本公司2007年全年的毛利率水平与2007年上半年相比有所提高。③从宏观角度分析，随着国家支农政策的进一步落实、农民化肥消费习惯的改变、购买力的提高、农业机械化、农业部测土配方施肥理念在全国范围的推广以及生态环保型新农业的发展需要，我国化肥复合化率将稳步提升，复合肥市场发展空间巨大。④从市场需求分析，高档高浓度复合肥毛利率将逐步提升；⑤从发行人本身因素分析，随产品结构的逐步调整、高效复合肥产能比重逐步提升，加之发行人较强的产品研发能力、丰富的复合肥行业经验、专业的农化服务以及国家免检产品等市场诚信度，将促使发行产品毛利率稳中有升

（7）对财务状况和盈利能力的趋势分析

①资产状况趋势

公司近年来已规划在松岗分公司、徐州芭田和广西扩建或新建生产线，随着厂房的建设和设备的购置，预计公司今后几年固定资产的增加额较大。

公司财务结构较为稳健，资产质量状况良好，流动资产变现能力强，作为主要固定资产的设备较为先进、厂房完好，为公司持续、稳定、健康的发展奠定了良好的基础。

②盈利能力趋势

随着乌拉山芭田、松岗分公司和徐州芭田高塔生产线的建设，公司高档复合肥产品比例提高，近年公司收入和利润逐年增长，盈利水平提高。公司募集资金投资项目为高塔生产线的建设，产品具有广阔的市场前景。

③公司发展前景分析

自成立以来，公司立足于化肥行业，以复合肥为发展的突破点，公司稳定发展，生产规模迅速扩大，保持了持续稳定增长的态势。预计公司仍将持续保持稳步增长。

④公司面临的主要影响因素

公司近年处于快速发展阶段，现金流量不足，资金紧张。公司未来5年的战略目标是成为全国复合肥行业领先企业，实现规模经济，进一步提高国际市场竞争力。如果这种发展纯粹依靠自我滚动和贷款获取营运资金的方式推进，那么公司业务的发展将会受到很大制约。为此，公司决定通过公开发行股票以满足进一步发展的资金需求。

5、股利分配情况

目前，公司实行同股同利的股利分配政策，按股东持有的股份数额，采取现金或股票的形式派发红利，派发股利时按国家税法规定扣除股东股利收入的应纳税金。按照《公司章程（草案）》的规定，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的派发事项。根据《公司章程（草案）》的规定，公司交纳所得税后的利润，按下列顺序分配：(1)弥补上一年度的亏损；(2)提取法定公积金10%，当法定公积金已达到公司注册资本的50%时，可不再提取；(3)提取任意公积金与否及提取比例由股东大会决定；(4)支付股东股利。

公司股票发行后，股利分配政策不会发生变化。

考虑到公司生产经营及项目投资的资金需求较大，为进一步壮大公司实力，促进公司发展，公司最近三年未进行利润分配。截至2007年6月30日，公司留存未分配利润13,517.50万元。

2006年8月24日，公司2006年第一临时股东大会通过决议，公司发行前未分配利润由新老股东共享。

6、本公司控股子公司基本情况

（1）深圳市福的肥业有限公司：成立于2001年12月25日，注册资本279万元。本公司出资251.10万元，持股比例为90%；蔡冰琼出资27.90万元，持股比例为10%。该公司总经理为魏启乔，主要从事复合肥生产。截至2007年6月30日，该公司总资产为3,620.39万元，净资产为2,105.00万元，2006年、2007年1-6月实现净利润分别为472.49万元、-13.07万元。（财务数据已经深圳大华天诚会计师事务所审计）

（2）乌拉山芭田生态有限公司：成立于2003年6月16日，注册资本1,000万元。本公司出资700万元，持股比例70%；内蒙古乌拉山化肥有限责任公司出资300万元，持股比例30%。该公司总经理为庞中林，主要从事复合肥生产。截至2007年6月30日，该公司总资产为6,951.77万元，净资产为1,530.18万元，2006年、2007年1-6月实现净利润分别为186.45万元、267.42万元。（财务数据已经深圳大华天诚会计师事务所审计）

（3）徐州市芭田生态有限公司：成立于2005年8月25日，注册资本3,000万元。本公司出资2,700万元，持股比例90%；沛县国有资产经营公司出资300万元，持股比例10%。该公司总经理为潘有理。截至2007年6月30日，该公司总资产8,194.09万元，净资产3,898.10万元；2006年、2007年1-6月实现净利润分别为431.28万元、495.35万元。（财务数据已经深圳大华天诚会计师事务所审计）

（4）贵港市芭田生态有限公司：成立时间：2006年9月5日，注册资本3,000万元，本公司出资2,700万元，持股比例90%；曾子鸿出资300万元，持股比例10%。贵港芭田于2006年9月开始筹建，并通过自筹资金建设一期工程（年产30万吨复合肥生产线），目前一期工程主体建设基本完成，2007年7月1日开始试生产。

第四节 募集资金运用

（一）本次募集资金投资项目的具体安排和计划

根据公司2006年第一次和第三次临时股东大会决议，本次募集资金依序投向以下项目：1、投资12,000万元建设生态型复肥的规模化生产项目；2、增资徐州市芭田生态有限公司5,700万元，资金用于年产60万吨NPK复合肥项目的二期工程建设。

序号	项目名称	项目总投资（万元）	备案文号
1	生态型复肥的规模化生产项目	12,000	港北发改登字[2006]6号
2	增资徐州芭田用于年产60万吨NPK复合肥项目二期工程建设（二期工程设计产能为30万吨/年）	5,700	沛发改经贸发[2005]16号
合计		17,700	---

本次募集资金将按以上项目排列顺序安排实施，若实际募集资金不能满足上述全部项目投资需要，资金缺口通过公司自筹解决；若募集资金满足上述项目投资后有剩余，则剩余资金补充公司流动资金。

（二）本次募集资金投资项目发展前景的分析

按照农业部的要求，到2010年我国化肥的复合化率将达到50%，2005年国内化肥施用量约4,700万吨，按50%复合化率计算则2010年复合肥施用量将达到2,350万吨。即要求复合肥由现在的1,304万吨纯养分增加到2,350万吨纯养分。另根据中国化工信息中心预测，我国复合肥需求量2005—2010年的年均增长率将保持在7%以上。

公司募集资金投资项目产品均为高塔造粒复合肥，包括硝硫基复合肥和尿基复合肥系列产品。高塔造粒复合肥采用发行人拥有的独特的工艺技术，产品可以满足作物早期、中期和成熟期对养分的需求，各品种的营养配比按照市场调查和适用作物来设计，并加入适量的中微量元素，含有氮磷钾等作物生长所需的大量营养元素和中微量元素，养分均衡及利用率高，可用于各种经济作物、蔬菜、果树、油料作物、旱地作物的基肥和追肥，尤其在蔬菜、果树、大蒜等经济作物方面，竞争力明显优于其他品牌的复合肥。产品比进口复合肥更适合国内土壤，具有很强的竞争优势。

本次发行拟投资项目中：生态型复肥的规模化生产项目竣工投产后可提高产品质量和档次、优化公司产品结构，从而迅速提高公司在国内复合肥行业中的竞争优势，提升公司在国内市场占有率，较大幅度提高公司的经营规模和经济效益；徐州芭田30万吨复合肥项目是由本公司与徐州芭田另一股东沛县国资共同增资徐州芭田6,000万元（其中本公司出资5,700万元），资金用于年产60万吨NPK复合肥项目二期工程建设，二期工程设计产能为30万吨/年。徐州芭田目前产能为15万吨/年，自2006年1月徐州芭田生产线投产后，市场开拓较快，产品销售良好，产品呈供不应求态势，二期工程建设将满足不断扩大的市场需求。

第五节 风险因素和其他重要事项

（一）风险因素

1、资金周转的风险

随着主营业务规模的持续快速扩张，公司存在一定的资金周转风险。导致上述风险的主要原因是：(1)本公司根据复合肥行业的发展趋势不断进行生产线的改造和扩建，2006年初徐州芭田高塔造粒生产线建设完毕并投产使用，复合肥生产能力进一步扩大，业务逐步扩张，同时增加营运资金的投入；2006年底，公司开始筹建贵港芭田的生态型复合肥产业化项目；营运资金需求的增加和建设项目的不断投入，都将影响公司资金的周转。(2)随着市场的不断开拓，公司销售规模呈较大幅度增长趋势，报告期内2005年和2006年度主营业务收入分别增长了62.46%和48.58%，规模的扩大同时需要大量营运资金不断投入，给公司资金的周转带来一定的压力。(3)原材料氮、磷、钾单质肥的市场价格自2003年以来持续上涨，市场需求急剧扩大，公司原材料采购由原来的赊购转变为预付原材料货款，占用了公司一定数量的流动资金，进一步加剧了本公司资金紧张的问题。(4)为保障下一年度生产所需的单质肥原材料，公司于每年年底集中采购一批氮、磷、钾单质肥作为原材料库存储备(即冬储)，占用了一定的流动资金。

2、原材料依赖、价格波动风险

本公司产品为复合肥，产品结构集中，公司复合肥的生产依赖氮、磷、钾单质肥原材料，所有原材料采购均来自供应商，如果供应商不能正常供应基础原材料，将严重影响公司正常生产。

2003年以来，发行人使用的主要原材料价格发生了较大幅度变动，尤其是2004年、2005年各种原材料价格有较大幅度上涨。

报告期内，2004年、2005年实际用量计算，主要原材料上涨分别增加了产品成本约5,494万元、5,783万元，且还不包括其他辅料、包装物等采购成本的上升。各项原材料价格上涨给发行人生产经营带来的一定压力。

3、运输环境政策对生产经营的风险

本公司部分原材料需从国内各省份采购，产品大量销往全国各地，故铁路、公路、水路的运输环境将对公司的生产经营造成一定不利影响。特别是本公司控股子公司乌拉山芭田虽然产品供不应求，但由于铁路运输紧张，2006年，乌拉山芭田由于铁路运力紧张因素，主营业务收入实现8,298.05万元，同比下降40.15%。

4、复合肥市场需求变动的风险

复合肥是本公司主要收入来源，其最终用户是农业生产者。我国是农业大国，同时也是人口大国，人多地少，耕地肥力偏低。化肥是农业增产的重要物资之一，对粮食生产的贡献率在35%—40%之间，化肥的施用水平与农业的丰欠程度有着密切关系，且其费用占农业生产全部物资费用的50%以上。近十年来，随着我国农业的发展和对农业生产投入的增加，对化肥的需求量逐年上升，特别是随着农村科普的深入，科学种植、测土配方、科学施肥的普及和推广，复合肥在农民心目中的重视程度得到广泛提高，复合肥的需求量不断上升。需求旺盛促进了复合肥市场的繁荣，导致国内复合肥生产总量增加，原复合肥生产企业扩产和新厂商的进入加剧了复合肥市场的竞争。另一方面，随着我国经济作物种植面积的大幅增加和用户施肥理念的转变，复合肥的需求结构正在向高浓度、控释性、环保型方向发展，复合肥生产企业面临新的市场环境。

5、产品价格波动导致的风险

从2000年至2003年，受进口复合肥冲击和国内复合肥产量大幅增加的影响，同时由于农产品价格持续低迷、农民购买力下降等原因，复合肥的价格总体呈下降趋势。从2003年开始，复合肥产品价格呈现成本推动性上涨。2004年公司产品价格有较大幅度上涨，2005年有小幅度上涨。主要原因是由于2003年-2005年氮、磷、钾单质肥价格上涨，公司相应调整产品价格。未来如复合肥产品价格下降而原材料价格未同步下降，将影响公司经营业绩。

6、产能增长过快的风险

公司目前处于高速扩张阶段。近几年来，由于公司松岗分公司扩建改造、子公司乌拉山芭田和徐州芭田的相继投产，公司整体规模已达到年产90万吨复合肥生产能力。公司主营业务收入由2003年的2.76亿元增长到2005年的6.92亿元，增长幅度达到150.72%。本次发行募集资金拟投入的项目为在深圳和徐州建设高效复肥生产线，项目建成后，公司将淘汰一部分原有的复合肥生产线(产能为15万吨)，但公司复合肥总体产能将增加75万吨，增加83.30%。如果市场开发不足，不能有效拓展销售渠道，将导致公司产品积压或设备闲置，给公司造成一定的经济损失。

7、行业内部竞争的风险

复合肥行业是国家鼓励发展的行业，复合肥属于国家大力扶持和推广的新型化肥品种，市场需求逐年上升。由于农业生产的需要和科学施肥理念的深入，我国的复合肥施用量一直持续增长，近5年来平均增长率为7%左右。目前我国复合肥的年产量在1,300万吨(折纯)以上，获得复合肥生产许可证的企业2,700家左右。近几年由于原材料价格等原因有少数厂家关停，但也有新建厂家投产，新建投产厂家的设备、生产能力、技术水平都比较先进，竞争力较强，特别是有原料基础的化肥企业新增复合肥生产线，其竞争能力相对更强。不论从农业发展的需要还是从复合肥行业产业政策来说，今后我国复合肥需求量及产量都将持续增长，其企业规模、技术水平、产品质量都将不断提高，行业竞争将加剧。

8、市场季节性变化的风险

受农业生产规律的制约，化肥产品的销售存在一定的季节性。一年中3月—9月为化肥产品的销售旺季，10月至次年2月为化肥产品的销售淡季。在销售淡季中，化肥产品的销售数量下降，销售价格也有一定幅度的下降，给公司复合肥产品的生产经营、市场销售带来一定程度的影响。例如淡、旺季生产能力的妥善安排、原材料采购、以及总体现金流安排等。

9、用地风险

西丽分公司使用的土地位于南山区西丽镇，宗地号T403-003，土地使用权证书编号为深房地字第66006423号，面积为3,250平方米，使用期限1989年8月至1999年8月。该宗地使用期满后，发行人西丽分公司一直实际使用该宗土地，并按规定向国土部门缴纳土地使用费。一旦西丽分公司目前的使用土地被当地国土部门要求收回，西丽分公司将必须搬迁，对公司生产经营带来一定影响。

10、大股东控制风险

本次发行前，公司第一大股东黄培钊为公司的实际控制人，直接持有公司45%股份，黄培钊姐夫黄林华持有公司22%的股份，黄培钊妹妹和姐姐通过深圳市福迪投资有限公司和深圳思思乐食品有限公司间接持有公司30.1%股份。控股股东黄培钊及其亲属合计持有本公司97.1%的股权，公司为家族控股的公司。本次发行后，黄培钊家族仍将控制本公司50%以上股份，为公司实际控制人。公司实际控制人可能利用控股地位，通过行使表决权对公司的经营决策进行控制，公司面临实际控制人控制风险。

11、业务快速发展引致的管理风险

自2003年以来，公司分别在内蒙古、徐州、广西设立了乌拉山芭田、徐州芭田和贵港芭田，生产基地由深圳扩张到内蒙古、江苏和广西；随着本次募集资金的到位和投资项目的实施，公司经营规模将进一步扩张。公司在战略规划、制度建立、组织设置、运营管理、资金管理和内部控制等方面将面临更大的挑战，特别是对高级管理人才、营销人才、研发人才和专业人才的引进和培养提出了更高的要求。公司经营规模的跳