(上接封九)

报告期内公司及控股子公司享受的所得税税收优惠政策如下：

公司名称	2006年度	2005度	2004年度
广州路翔股份有限公司	15%	15%	15%
西安路翔	15%	15%	15%
重庆路翔	15%	15%	15%
上海路翔	15%	——	——

假定本报告期内，本公司及其全部子公司适用的企业所得税税率为 33%，则 2006 年期末留存收益减少 724.20 万元，其中：未分配利润减少 638.96 万元，盈余公积减少 85.24 万元；2004、2005、2006 年度，归属于母公司所有者的净利润分别减少 106.86 万元、165.63 万元、467.81 万元，分别占当年归属于母公司所有者的净利润的 21.34%、18.83%、25.11%。

（6）净利润增长分析

2004–2006 年度，公司净利润逐年相比分别增长 75.66%和 111.82%，而同期营业总收入的增幅分别为 33.35%和 54%。

①2005 年与 2004 年相比，净利润的增长幅度大于营业总收入的增长幅度，主要原因：（1）在营业总收入增长的同时，产品销售整体毛利率呈现增长，由 2004 年的 14.04%上升至 2005 年的 17.26%。（2）2005 年销售费用、管理费用、财务费用三项费用之和，相比 2004 年增长 8.06%，远小于营业总收入的增幅 33.35%。

②2006 年与 2005 年相比，净利润的增长幅度大于营业总收入的增长幅度，系由于：（1）在营业总收入增长的同时，主营业务毛利率呈现增长，由 2005 年的 17.26%提高至 18.69%。（2）工艺优化使得加工成本大幅度降低。虽然通用型改性沥青销售的毛利率由 2005 年的 15.88%下降至 2006 年的 10.98%，且其销量占总销量的比重由 2005 年的 11.64%提高至 2006 年的 26.18%，而通用型改型沥青加工的销量占总销量的比重由 2005 年的 84.87%下降至 2006 年 63.58%，但通用型改型沥青加工毛利率却由 2005 年的 17.89%大幅上升至 2006 年的 34.62%。（3）2006 年销售费用、管理费用、财务费用三项费用之和，比 2005 年增长 49.19%，小于同期营业总收入 54%的增幅。

③2007 年 1–9 月，公司净利润比上年同期增长 1.71 倍，主要原因是 2007 年 1–9 月，公司营业总收入比上年同期增长 29.40%，而产品的总体毛利率及三项费用基本保持不变。

2007 年前三季度净利润相比 2006 年同期增加 512.77 万元，增长 170.78%，主要原因：一是 2007 年前三季度营业收入较 2006 年同期增长 29.40%；二是虽然受产品价格下降及原材料价格下降的综合影响，公司 2007 年前三季度传统业务毛利率较 2006 年同期有所下降，但公司大量开展的新业务毛利率较高，使得公司 2007 年前三季度毛利率与上年同期相比略有提高；三是 2007 年前三季度期间费用与 2006 年同期基本持平。

（7）管理层意见

报告期内，本公司主要产品在质量和市场份额方面继续保持行业领先优势，产品盈利能力较强。同时，通过不断改进产品工艺路线，扩大生产规模，降低生产成本，扩大规模效应。

2004–2006 年度，本公司营业总收入及净利润快速增长，全面摊薄净资产收益率平均为 22.69%，盈利状况较好。

由于生产季节性影响，2004–2006 各年的前三个季度的营业收入占当年营业收入的比例分别 71.65%、35.37%、41.35%，2004 年和 2006 年的前三个季度净利润占当年净利润的比例分别为 50.58%、16.11%，2005 年由于雨季持续时间较长，公司在各地的项目动工普遍推迟，当年前三个季度亏损 250.25 万元。因此，公司的营业收入及利润集中于每年的第四季度实现。

截止本招股意向书签署日，公司已签订的销售合同、协议涉及金额已超过 3 亿元（含税），大大超过前几年的水平。随着生产旺季的来临，公司盈利能力将得到充分体现。

3、对公司财务状况和盈利能力的未来趋势分析

（1）公司的主要优势

经过多年努力，公司已取得较为明显市场竞争优势。在财务方面，从上述分析可以看出，公司资产结构合理，负债程度适中，偿债能力较强，资产质量优良，财务状况良好。同时，公司财务管理制度健全，成本费用控制措施得力，主营业务突出，盈利能力较强。

（2）公司的主要困难

虽然公司近几年资产质量良好，盈利能力较强，但资产规模偏小，资金实力不足，无法满足公司实现全国性布局，以进一步扩大市场竞争优势的需要。同时，目前公司发展所需资金筹措渠道单一，完全依靠公司自身积累和银行借款取得营运资金，且一直由公司主要股东对公司的银行借款提供连带责任保证，严重制约公司的快速发展。

（3）未来市场空间巨大

预计“十一五”期间道路沥青消费量每年在 1200–1500 万吨，其中：公路建设每年约需沥青 1100–1300 万吨，改性沥青的需求将占我国公路建设用沥青需求总量的 10%–20%；市政建设每年需道路沥青（包括新建和维修）150–200 万吨，其中改性沥青 40–60 万吨左右；机场建设每年需改性沥青 5–10 万吨左右。（以上数据摘自《SBS 在沥青改性中的应用和展望》）。事实上，2005 年我国中东部地区新建高速公路使用改性沥青的比例即达到 20%，近两年这一比例仍在较快增长。因此，随着我国公路建设特别是高速公路建设继续保持高速发展，公司改性沥青产品面临巨大市场前景。

（4）募集资金的影响

本次公开发行募集资金到位后，公司资产规模将有较大幅度增加，资产负债率会有较大幅度的下降，有利于提高公司的综合实力和抵御市场风险的能力；同时能够提高公司杠杆经营的能力，降低公司财务风险。本次募集资金投资项目建成投产后，将有利于公司实现全国性布局，有效解决公司目前因生产经营点少面窄而对巨大的产品市场心有余力不足的困境，促进公司进一步开拓全国市场，巩固并提高产品市场占有率，不断扩大作为专业沥青民族品牌的市场影响力。同时，随着募集资金投资项目建设投产，公司折旧费用将有一定程度增长，如果投资项目未能实现预期效益，折旧费用的增长将对公司盈利带来较大压力。

综上所述，随着本次公开发行募集资金到位，公司目前面临的主要困难将得到有效解决，因此，从总体看，未来公司的财务状况将进一步改善，盈利能力进一步增强。

（八）股利分配相关情况

1、股利分配政策

（1）股利分配一般政策

公司本着同股同权原则，按股东持有的股份数额，以现金、股票或其他法律法规认可的方式进行分配。

在每个会计年度结束后六个月内，由公司董事会根据该会计年度的经营业绩和未来的发展规划提出股利分配政策，经股东大会批准后两个月内实施。

公司支付股东股利时，将依法代为扣缴股利收入的应纳税金。

（2）利润分配顺序

根据有关法律法规和公司章程的规定，公司缴纳所得税后的利润，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%；（3）提取任意公积金，按照股东大会决议从公司利润中另外提取；（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 50%以上的，可以不再提取。提取法定公积金后，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前向股东分配利润。

本次发行前后，公司股利分配政策不会变化。

2、报告期内实际分配情况

1、经 2005 年 5 月 3 日召开的 2004 年年度股东大会决议，公司按股东持股比例向全体股东分派现金股利 160 万元（含税）。

2、经 2006 年 4 月 13 日召开的 2005 年年度股东大会决议，公司以未分配利润向全体股东按持股比例派送红股 1500 万股。

3、经 2007 年 2 月 3 日召开的 2007 年第二次临时股东大会决议，公司以未分配利润向全体股东按持股比例派送红股 1050 万股，并分派现金股利 200 万元（含税）。

除此之外，公司未再实施利润分配。

3、本次发行前未分配利润的分配政策

经公司 2007 年第二次临时股东大会决议，若公开发行并上市工作在 2007 年完成，公司以截止 2006 年 12 月 31 日的累计未分配利润派送红股及现金分红后，剩余未分配利润 603.79 万元及之后形成的未分配利润由本次公开发行前后的新老股东共享。派送红股及现金分红已于本次发行前实施完毕。截止 2007 年 9 月 30 日，公司剩余归属于母公司所有者的未分配利润为 1329.73 万元。

（九）控股子公司情况

1、上海路翔公路技术发展有限公司。该公司成立于 2006 年 5 月 30 日，注册资本及实收资本均为 250 万元，为本公司 100%控股的一人有限责任公司，法定代表人为杨旭阳，注册地为上海市浦东新区樱花路 291 号 A307 室，主要经营地为华东地区，主营业务为改性沥青生产与销售。

截至 2006 年 12 月 31 日，该公司资产总额 369.49 万元，负债总额 41.47 万元，净资产 328.02 万元，2006 年度营业收入 163.19 万元，净利润 78.02 万元。截至 2007 年 9 月 30 日，该公司资产总额 412.34 万元，负债总额 65.26 万元，净资产 347.08 万元，2007 年 1–9 月营业收入 129.43 万元，净利润 19.06 万元。（以上数据已经发行人会计师审计）

2、重庆路翔交通技术有限责任公司。该公司成立于 2001 年 4 月 28 日，注册资本及实收资本均为 1000 万元，本公司与重庆交通物资（集团）有限责任公司分别持股 60%和 40%，法定代表人为柯荣卿，注册地为重庆市九龙坡区石桥铺科园三街 139 号 57–4–3，主要经营地为西南地区，主营业务为改性沥青生产与销售。

截至 2006 年 12 月 31 日，该公司资产总额 1252.93 万元，负债总额 59.24 万元，净资产 1193.69 万元，2006 年度营业收入 717.80 万元，净利润 27.84 万元。截至 2007 年 9 月 30 日，该公司资产总额 1734.79 万元，负债总额 646.90 万元，净资产 1087.89 万元，2007 年 1–9 月营业收入 600.83 万元，净利润 –105.80 万元。（以上数据已经发行人会计师审计）

3、西安路翔公路技术有限公司。该公司成立于 2001 年 8 月 7 日，注册资本及实收资本均为 2000 万元，本公司与西安建通市政筑路机械租赁有限公司分别持有 51.02%和 48.98%的股权，法定代表人为柯荣卿，注册地西安市高新三路 9 号信息港大厦 307，主要经营地为西北地区，主营业务为改性沥青生产销售。

截至 2006 年 12 月 31 日，该公司资产总额 3707.23 万元，负债总额 763.90 万元，净资产 2943.33 万元，2006 年度营业收入 3611.85 万元，净利润 403.90 万截至 2007 年 9 月 30 日，该公司资产总额 4927.31 万元，负债总额 1703.86 万元，净资产 3223.45 万元，2007 年 1–9 月营业收入 1545.73 万元，净利润 280.12 万元。（以上数据已经发行人会计师审计）

4、湖南路桥路翔工程有限公司。该公司成立于 2001 年 11 月 13 日，注册资本 300 万元，公司与北京昊鑫工贸有限公司、湖南路桥通泰工程有限公司、程盛、宇涤芬、张中秋分别持有 51%与 15%、13%、9%、7%、5%的股权，法定代表人为柯荣卿，注册地为长沙市雨花区韶山南路 73 号 35 栋 304 房，主要经营地为湖南省。主营业务为改性沥青生产与销售。

截至 2006 年 12 月 31 日，该公司资产总额 496.09 万元，负债总额 166.31 万元，净资产 329.78 万元，2006 年度营业收入 217.81 万元，净利润 4.28 万元。截至 2007 年 9 月 30 日，该公司资产总额 1179.17 万元，负债总额 856.49 万元，净资产 322.68 万元，2007 年 1–9 月营业收入 168.36 万元，净利润 –7.10 万元。（以上数据已经发行人会计师审计）

5、武汉路翔公路技术有限公司。该公司成立于 2007 年 3 月 29 日，注册资本及实收资本均为 250 万元，为本公司的全资子公司，法定代表人为王钢，注册地为武汉经济技术开发区创业路 16 号华源商务广场 A505 室，主要经营地为华中地区，主营业务为改性沥青生产与销售。

截至 2007 年 9 月 30 日，该公司资产总额 714.46 万元，负债总额 452.86 万元，净资产 261.60 万元，2007 年 1–9 月营业收入 367.40 万元，净利润 11.60 万元。（以上数据已经发行人会计师审计）

第四节 募集资金运用

一、募集资金投资项目

经公司 2007 年第二次临时股东大会和 2007 年第三次临时股东大会审议，公司本次拟发行 1520 万股，预计募集资金 万元，扣除发行费用后，公司实际募集资金 万元，将全部投入下列项目。

序号	投资项目	项目投资额（万元）	备案文号
1	移动式改性沥青集成加工装置项目	10785.87	070100251129010
2	道路专业沥青研究开发中心项目	1049.48	070100251129006
3	对全资子公司——上海路翔公路技术发展有限公司和武汉路翔技术发展有限公司各增资 1000 万元	2000.00	——
合计		13835.35	

本次发行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、募集资金使用计划

序号	投资项目	建设期（年）	募集资金到位后	
			第 1 年（万元）	第 2 年（万元）
1	移动式改性沥青集成加工装置项目	2	6471.52	4314.35
2	道路专业沥青研究开发中心项目	1	1049.48	——
3	对全资子公司——上海路翔公路技术发展有限公司和武汉路翔技术发展有限公司各增资 1000 万元	1	2000	——
合计			9580	4314.35

以上募集资金使用计划只是对拟投资项目的大体安排，具体使用计划可能会根据投资项目具体实施情况作出适当调整。

三、对项目发展前景的分析

（一）移动式改性沥青集成加工装置项目

1、项目建设背景

（1）项目简述

本项目将创新地采用移动式集成加工模式，与传统移动模式不同，这种模式是在邻近路面施工工程现场的某个地方设置改性沥青生产点，可根据工程规模设置多台移动式改性沥青设备。成套装置具有集成性，包括设备的集成和产品的集成。成套装置不仅配备沥青改性设备，同时配备原料沥青储罐、成品改性沥青储罐、加热设备、发电机、环保设备以及其他必须的配套设施，无需依靠外部任何设施，就可以独立生产。既可以生产通用型改性沥青，也可以生产高弹性改性沥青、高模量改性沥青、高粘度改性沥青等特种改性沥青。

本项目拟建设 13 套移动式改性沥青集成加工装置，其中产能 800 吨 / 日的装置 2 套，600 吨 / 日装置 8 套，400 吨 / 日装置 3 套，总产能达 7600 吨 / 日。

本项目建成后，改性沥青加工地点可以移至与施工地点距离较近的地方，经营灵活，产品质量和供应时间有保证，运输成本也可大幅度降低。由于无需在施工现场与拌和楼对接，一台设备可以生产多台拌和楼所需要的改性沥青，可以为一条公路的多个施工工段同时供料，设备利用率较高。由于所有设备均能使用通用车辆进行运输，在各大地理区域之间相对自由移动，满足道路施工现场对改性沥青快速供给的需要，将为公司在华南地区以外的新兴市场进行扩张提供强劲支持。

（2）国家产业政策的扶持，为公司提供了良好发展机遇

专业沥青行业是国家产业政策鼓励发展的产业。国家有关部委先后发布的《当前国家重点鼓励发展的产业、产品和技术目录（2000 年修订）》、《当前国家优先发展的高技术产业化重点领域指南（目录）》、《产业结构调整指导目录（2005 年版）》，分别将“公路工程新材料开发及生产”、“高等级公路施工、养护成套设备及路用新材料”、“高等级道路沥青、聚合物改性沥青和特种沥青生产”等列为鼓励发展的产业。国家对专业沥青行业的扶持政策，为公司发展提供了良好机遇。

（3）我国公路建设的快速发展，为公司提供了巨大市场空间

近 10 年来，我国公路建设事业迅速发展，公路里程成倍增长。2005 年底全国公路总里程达到 193 万公里，其中高速公路达到 4.1 万公里。

根据 2005 年初发布的《国家高速公路网规划》，我国将用 30 年时间，形成 8.5 万公里国家高速公路网，其中：主线 6.8 万公里，地区环线、联络线等其他路线约 1.7 万公里。新路网由 7 条首都放射线、9 条南北纵向线和 18 条东西横向线组成，简称为“7918 网”，将把我国人口超过 20 万的城市全部用高速公路连接起来，覆盖 10 亿人口。“十一五”期间，我国公路交通发展的目标是：到 2010 年，国家高速公路网骨架基本形成，国省干线公路等级全面提高，农村公路交通条件得到明显改善。全国公路网总里程达到 230 万公里，年均增长 2.5–3.6%。镇与建制村通公路，县乡公路达到 185 万公里，全国 95%以上的乡（镇）和 80%以上的建制村 2007 年底前贯通建成国道主干线，全国二级以上公路里程达到 45 万公里。完成 60%以上国家高速公路网建设，全国高速公路通车里程达到 6.5 万公里，年均增长 8～16%。

国家规划中的高速公路网，目前我国建成超过 4.1 万公里，待建 4.4 万公里，静态投资为 2 万亿元人民币，计划用 30 年的时间完成，前 20 年是重点，前 20 年的前 10 年更是重点。2010 年前，每年年均投资大约 1400 亿 –1500 亿元人民币，2010 年以后到 2020 年之间，年均投资大约在 1000 亿元人民币。从目前各省市公布的“十一五”期间公路建设规划看，部分省市“十一五”期间高速公路建设目标还超出了交通部的建设规划。

按国家“十一五”公路建设规划，预计“十一五”期间道路沥青消费量每年在 1200–1500 万吨，其中：公路建设每年约需沥青 1100–1300 万吨，改性沥青的需求将占我国公路建设用沥青需求总量的 10%–20%；市政建设每年需道路沥青（包括新建和维修）150–200 万吨，其中改性沥青 40–60 万吨左右；机场建设每年需改性沥青 5–10 万吨左右。（以上数据摘自《SBS 在沥青改性中的应用和展望》）。事实上，2005 年我国中东部地区新建高速公路使用改性沥青的比例即达到 20%，近两年这一比例仍在较快增长。因此，我国公路建设特别是高速公路建设继续保持高速发展，将为公司提供巨大市场空间。

（4）不断加剧的市场竞争，成为公司扩张的外在压力

专业沥青行业是完全竞争性行业。随着中国高速公路建设和城市道路建设的迅速发展，各种专业沥青的需求也快速增长，吸引了国内外不少企业和资金进入。跨国公司凭借资金优势已在中国建立据点，专业沥青市场的国内竞争已经国际化。拥有专业沥青业务的国际著名石化跨国公司都已经向中国推销产品，有的专业厂商已经开始在华东、华北、华中采取独资、合资方式建立工厂生产成品通用型改性沥青。如公司最大的竞争对手壳牌公司是全球最大的沥青供应商，其沥青业务占全球份额近 1/10。通过收购原来美国科氏在中国建立的 7 个改性沥青工厂，壳牌（中国）的改性沥青生产点总共有 11 个，改性沥青的日生产能力达 6600 吨。泰国泰普克在我国河北、广东采取独资或合资方式建立工厂，生产成品改性沥青，并且占领部分地市级市场。韩国 SK 集团虽然进入中国时间不长，但凭借其强大的实力，先从重交沥青做起。2005 年 SK 出口到中国的重交沥青数量超过 40 万吨，约占中国沥青用量的 1/10。同时，韩国 SK 集团也采取合资方式在安徽、浙江等地建立改性沥青工厂，并有进一步的扩张计划。

国内数家有一定基础的企业，或自主开发，或引进技术设备，也开始规模生产供应成品通用型改性沥青。如深圳路安特，引进奥地利路安特改性沥青技术，先后在中国也建立 8 个改性沥青工厂。

随着我国改性沥青的生产供应出现集中化的趋势，少数大的生产商不断扩张，其生产规模越来越大，迫使市场占有率位居国内前三甲的本公司必须居安思危，不断增强自身实力，逐步加大设备、产品与市场扩张步伐，利用技术先发优势开拓、占领高端专业沥青市场，否则将面临被市场淘汰的风险。

（5）占领特种改性沥青市场是公司未来发展的重要目标

在未来 10 年中，改性沥青将打破以 SBS 改性一统天下的格局，将根据不同地区，不同的气候特点，不同的路面结构，提供各种改性沥青产品，道路的维护改造将更广泛地使用乳化沥青、改性乳化沥青和沥青再生产品等，特种或专用沥青如减噪沥青、彩色沥青等环保型道路沥青品种的需求将有所增加。产品多样化、功能化将是未来发展的方向。（@ 摘自《中国公路》2004 年第 3 期“中国道路沥青市场现状及发展”）

公司是专门研发和生产专业沥青的高科技企业，经过多年努力，已成为我国唯一拥有达到国际先进水平的改性沥青高速剪切混炼设备和专业沥青改性工艺专利、专有技术的民族企业，除通用型改性沥青外，公司产品还包括高粘度改性沥青、高弹性改性沥青、高模量改性沥青及彩色（明色）沥青等一系列高端专业沥青，是国内同行业中生产高端产品品种最多的企业。

随着我国高速公路的快速发展，交通量的不断增大，车辆性能的不断提高，车速的不断增大，道路安全和环境保护问题越来越受到人们的关注，特种改性沥青的市场前景也越来越广阔，由于技术含量高、具备生产能力的企业少，特种改性沥青的单位售价较通用型改性沥青平均高 40%以上。作为国内唯一将一系列特种改性沥青全部应用于实际工程的企业，随着特种改性沥青产量的增长，公司的盈利能力将大幅度提高，因此，充分发挥公司技术领先带来的核心竞争力，大力开拓、利用先发优势占领特种改性沥青市场成为公司未来发展的重要目标。

（6）实施公司发展战略要求公司进行适度扩张

①产能扩张有利于实现公司发展战略

在我国公路建设快速发展及专业沥青市场竞争日益激烈的背景下，公司未来将通过不断革新生产设备及生产工艺，努力增强核心竞争力，同时，加大市场开拓力度，在巩固业内前三甲地位的基础上，进一步提高产品市场占有率。要实现上述目标，公司须在多年积累的技术、市场、生产、管理等方面经验的基础上，加快技术研发、市场拓展步伐，进一步挖掘现有生产设备潜力，同时，还须进一步完善生产方式，将目前国内专业沥青行业普通采用的现场改性与库生产的优势结合起来，开展移动式生产，以提高产品的市场覆盖面和市场占有率。否则，若不能加大对设备投入，面对全国点多面广的公路施工工程及竞争对手咄咄逼人的扩张势头，公司将处于束手无策的艰难境地。

②产能增加不会加剧产能利用率不高

由于地理条件、人口分布和经济发展的差异，我国高等级公路密度东高西低，部分沿海省份高速公路建设进程较快，如山东、广东两省高速公路突破 3000 公里，江苏、河南、河北三省高速公路突破 2000 公里，另有 14 个省、区高速公路突破 1000 公里。与规划中的建设里程作比较，近几年市场份额较大的地区是东部、南部和中部较发达省份。随着建设进程的推移，未来十年增长迅速的市场主要集中在内陆欠发达地区，东部、南部和中部高速公路路面维护会使用专业沥青，一些原来没有使用专业沥青的路面将改用专业沥青，市场也将保持一定增长。目前本公司在华南、西南、西北、华中、华东已经做了战略布局，公司现有生产设备主要集中华南、西南、西北地区，而分布在华东、华中地区的设备很少，华北及东北地区则完全没有。公司将通过加大市场开拓力度，最大限度地提高分布在华南、西南、西北地区的设备产能利用率。同时，公司拟通过本次募集资金投资生产相关设备，重点投向经济较为发达、高速公路建设进程较快的华东、华中、华北及东北地区，随着公司在这些地区市场开拓的成功，不仅有利于扩大公司产品的市场覆盖面，巩固并提高产品市场占有率，而且由于新建设备本身具有的优点，还有利于提高公司整体经营效率。

3、产品方案、销售方式

（1）产品方案

根据目前市场需求以及公司的技术水平，本项目将生产通用型改性沥青、高弹性改性沥青、高模量改性沥青、高粘度改性沥青等四种产品。

根据公路建设行业的季节性特点与移动式改性沥青集成加工装置的运营特色，预计本项目在达产年各种产品的销售量为：普通道路改性沥青 24.9 万吨，高弹性改性沥青、高模量改性沥青、高粘度改性沥青各 1.9 万吨。

（2）销售方式

本项目产品销售方式如下：一是公司直接通过招投标方式，获得专业沥青产品供应权；二是接受客户委托，由客户提供基质沥青原料，代为加工专业沥青产品；三是与重要沥青供应商联合投标，合作方提供原料，本公司负责生产，所得利润按一定比例分成；四是直接接受已中标的第三方委托，向公路建设方提供专业沥青产品。

4、经济效益

本项目年均销售收入为 90230.79 万元（加工产量与自营销售产量分别占 70%和 30%），年均总成本费用 83003.29 万元，年均所得税后利润 4031.78 万元，财务内部收益率 30.89%（全投资所得税后），财务净现值为 15756.99 万元（全投资所得税后，Ic = 10%），投资回收期为 5.31 年（全投资所得税后，含建设期 2 年），投资利润率 31.44%，投资利税率 47.90%。

（二）道路专业沥青研究开发中心项目

1、项目建设背景

（1）国家政策对企业自主研发与创新的要求

党的十六届五中全会审议通过《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十一个五年规划的建议》，将增强自主创新能力作为《建议》的重要内容，提出：“必须提高自主创新能力……把增强自主创新能力作为科学技术发展的战略基点和调整产业结构、转变增长方式的中心环节，大力提高原始创新能力、集成创新能力和引进消化吸收再创新能力。”并将“形成一批拥有自主知识产权和知名品牌、国际竞争力较强的优势企业”列为未来五年经济社会发展的重要目标之一。

国务院最新发布的《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006—2020 年）》提出，我国今后 15 年，科技工作的指导方针是：自主创新，重点跨越，支撑发展，引领未来。该规划将“交通运输基础设施建设与养护技术及装备”列入未来十五年我国科技工作中的重点领域及其优先主题之一。上述政策措施促使公司以增强民族专业沥青自主创新能力为已任，加大对技术研发的投入，努力革新生产设备与生产工艺，不断推出适合市场需要的新产品。

（2）专业沥青市场竞争环境对企业自主研发的需要

预计今后 10 年我国公路建设仍将保持较快的发展速度，道路沥青的需求也将持续增长，同时道路沥青需求结构也将发生变化，重交通道路沥青、改性沥青以及高科技含量的特种道路沥青越来越受到欢迎和重视。为满足市场需求，生产企业应积极调整产品结构，以适应需求的变化。（摘自《中国公路》2004 年第 3 期“中国道路沥青市场现状及发展”）

沥青作为一种重要的战略资源，在国民经济建设中发挥着重要作用。近年来，国家为促进国民经济建设的发展，加大了公路建设的投资力度，给国内沥青产业提供了空前的发展机遇。这一资本密集型和技术密集型产业，吸引了来自国内外的品牌相继进入。10 多年前，我国刚刚开始兴建高速公路时，进口货迅速“跑马圈地”，占据了绝大部分市场。而经过民族企业近 10 年的努力，国产沥青在高端沥青市场的占有率，从不足 10%增加到 70%以上，配角变成了主角，撑起了中国沥青市场的半壁江山。但是，国产沥青特别是作为沥青高端产品的专业沥青仍然面临着国际品牌的严峻挑战。尤其对沥青品质要求极高的地方，如高架道路、桥面、机场所用的高品质改性沥青大都采用壳牌、埃克森美孚等欧美大型跨国公司的产品。因此，加快沥青改性技术研究，实现国内高性能沥青产品的全面升级，已成为国内业界重要的课题。为应对日益激烈的市场竞争，公司必须进一步加大对科研的投入，不断加大技术更新与产品研发的力度，不断优化产品性能、质量及制造工艺技术，以在竞争中立于不败之地。

（3）公司进一步发展对加强自主研发的需要

经过多年努力，依靠公司自身技术力量及与科研院校的合作，公司开发出一系列技术成果，在改性沥青的许多细分领域内占据技术领先地位，为公司的快速发展提供技术保障。但是，与壳牌这样的超级跨国公司相比，公司的综合技术实力仍存在较大差距。同时，随着越来越多的企业掌握普通改性沥青的生产技术，本公司要想继续保持目前在国内的市场份额，并继续扩张，就必须在技术上站在国际前沿，不断改进原有技术，同时向市场推出新的高技术含量、高附加值的新型产品。

由于目前本公司尚未有专门的研发基地，缺乏完善的技术研发平台，一些必要的科研仪器设备由于价格较高，本公司尚未购置，一些重要的实验仪器和设备也急需升级换代，直接影响公司一系列技术开发项目的实施。为改变这一现状，公司决定在广州市的重点高科技园区——广州科学城内设立一个研究开发中心，为本公司提供产品的配方设计、试验分析、质量控制及改性沥青和特种沥青新技术与路用新材料的研究开发，为公司提供强有力的技术保证。

2、研发计划

根据道路沥青技术发展趋势和市场需求变化，结合本公司的市场战略，研发中心在未来 10 年内的主要研发课题如下：

课题名称	计划投入研发人员数量	预计研发时间	争取达到的技术水平	研发课题的简单介绍
乳化改性沥青设备	7	2009–2015	2010年达到国内领先，2015 年达到国际先进	设计研发一套具有自主知识产权的乳化沥青设备。2010 年投入使用，之后继续研发争取达到世界水平。
改性乳化沥青工艺改进	2	2009–2010	国际先进	改进生产工艺。
桥梁用改性乳化沥青	6	2011–2014	国内领先	针对大型桥梁。
彩色沥青工艺改进	5	2009–2010	国际先进	改进生产工艺。
烧结的彩色石料、彩色水泥混凝土的开发	5	2011–2014	国内领先	和彩色沥青、烧结的彩色石料组成彩色路面铺筑的一系列产品。
新型沥青添加剂的开发	8	2009–2011	国际先进	研究新型的改性沥青添加剂，提高改性沥青质量和降低成本。
新型路面用胶粘剂的开发	12	2011–2017	国内领先	开发新型的路面用胶粘剂。
沥青再生技术	10	2010–2015	国内领先	研究旧沥青的再生技术。
PLC控制系统改进	10	2015–2018	国内领先	改进现有系统。
新型沥青防水材料	5	2014–2018	国际先进	针对水库、水利工程的放水材料。

（三）对全资子公司上海路翔和武汉路翔增资

1、上海路翔和武汉路翔的基本情况

上海路翔成立于 2006 年 5 月 30 日，注册资本及实收资本均为 250 万元，为本公司全资子公司，法定代表人为杨旭阳，注册地为上海市浦东新区樱花路 291 号 A307 室，主要经营地为华东地区，主营业务为改性沥青生产与销售。

武汉路翔成立于 2007 年 3 月 29 日，注册资本及实收资本均为 250 万元，为本公司全资子公司，法定代表人为王钢，注册地为武汉经济技术开发区创业路 16 号华源商务广场 A505 室，主要经营地为华中地区，主营业务为改性沥青生产与销售。

公司拟以自有资金及募集资金逐步向上述两家公司分别增资，以扩大其资本规模，增强其资金实力。

2、增资的必要性

（1）华东与华中地区专业沥青需求增长迅速

国家高速公路网规划总体上贯彻了“东部加密、中部成网、西部连通”的布局思路，实现东部地区平均 30 分钟上高速，基本形成高速公路网，长江三角洲、珠江三角洲、环渤海地区形成较完善的城际高速公路网络；中部地区平均 1 小时上高速，实现承东启西、连南接北，东北与华北、东北地区内部的连接更加便捷；西部地区平均 2 小时上高速，实现内引外联、通江达海，建成西部开发八条省际公路通道。建成这个系统大约需要 30 年。按静态投资匡算，国家高速公路网未来建设所需资金约 2 万亿元，其中东部地区 3900 亿元、中部地区 5200 亿元、西部地区 10900 亿元。

2004 年 12 月交通部综合规划司《公路水路交通“十一五”发展规划》指出：实行交通差异化发展，西部地区加快交通基础设施建设，要取得突破性进展；中部地区要打通连接东西的运输通道，实现中部交通崛起；东部地区仍然是我国运输最紧张、交通网络最密集的地区，要进一步提高运输网等级，完善网络，率先实现现代化。

到 2010 年，国家高速公路网总体上将实现“东网、中联、西通”的目标，2010 年前，国家用于高速公路建设的专项投资年均约 1400–1500 亿元。国家规划“十一五”末期华东地区建设高速公路 2.19 万公里，至 2007 年初已建成 1.38 万公里，还有 37%待建或在建；华中地区 2010 年底建设高速公路 1.09 万公里，至 2007 年初已建成 0.70 万公里，36%待建或在建。考虑到旧路维修、市政道路建设项目等其他因素，改性沥青的需求量非常可观。

华东市场历来是我国沥青市场上需求量最多的一个市场，包括进口量为全国之最、沥青指标的苛刻度为全国之最、应用沥青新产品的超前性为全国之最、改性沥青的应用量为全国之最、乳化沥青的品种和数量应用之多为全国之最。这个地区包括六省一市，其中上海市沥青应用设计和沥青质量指标苛刻位居全国第一，华东六省一市从经济角度来讲是全国最富裕的区域，公路建设和市政建设投资最多的区域，因此，华东地区依然是中国沥青市场消费重点，也是相关厂商重点关注的地区。

2006 年 4 月交通部《促进中部地区崛起公路水路交通发展规划纲要》指出：高速公路建设规划总里程约 2.3 万公里。全力构建高速公路骨架网络，各省与相邻东部地区间至少形成两条以上的高速公路通道，各省与相邻西部地区间至少形成一条高速公路通道，实现中部地区中心城市到东部沿海地区当日到达，实现区域中心城市之间、省会至地市级城市高速公路连接；扶持国道改造升级，所有地市 30 分钟上高速公路、县城 1 小时上高速公路，以 6 个省会城市为中心的半日交通圈覆盖整个中部地区。

沥青厂商要巩固和提升在中国公路建设市场上的地位，必然要走向全国布局，这是行业经营的特点和需要。

（2）实现公司战略布局

为适应全国专业沥青市场规模不断扩大，并应对日益激烈的市场竞争，公司计划进行全国性布局，实现在全国重点区域生产销售产品的战略布局，以进一步巩固产品市场占有率，不断扩大产品市场影响力。在先前已在华南、西南、西北等地布点的基础上，近年来，公司开始在华东、华中等地设立子公司，着手进行市场开拓和产品生产。向上海路翔和武汉路翔两家子公司增资，是公司战略布局中，继巩固华南，进军西北、西南之后的又一重要举措。这一增资计划的完成，将扩大其资产规模，增强其资金实力，扩大公司在区域市场的影响力，为公司进一步向全国发展打下坚实基础，有利于公司全国性战略布局的顺利实现。

（3）促进公司业务拓展

目前，上海路翔公司规模偏小，严重影响到业务开展。现阶段多数高速公路建设的专业沥青招标对投标公司的资本规模、资金实力等均提出较高要求，达不到相关标准的公司没有资格参加招投标工作。同时，现有商业银行的风险控制政策要求贷款方对贷款提供充分的保障措施，否则无法得到商业银行的资金支持。由于上海路翔规模偏小，已经妨碍到其参加招投标工作，致使部分业务流失。因此，为提高上海路翔和武汉路翔的资产实力，促进其顺利开拓市场，通过增资，使其资本及资产规模达到较高水平十分必要。

3、对上海路翔和武汉路翔增资资金的具体用途

公司的销售方式主要为参与招投标，首先，企业参与招投标要具备一定的资金实力，符合招投标的资质要求，目前高速公路业主一般要求参与招投标的改性沥青生产企业注册资本在 1000 万元以上。其次，由于基质沥青、改性剂、稳定剂等原材料价格较高，企业在生产过程垫付流动资金较多。另外，从公司未来发展战略看，全资子公司不仅要做市场开拓，也要具备一定的生产经营能力，才能打开区域市场的局面。因此，公司本次向上海路翔和武汉路翔增资的主要用途是增加流动资金，使这两家子公司在公司统一调配可移动改性沥青生产装置的基础上，基本能够独立组织生产、销售，以进一步完善公司的全国布局。

根据目前规划，2007 年至 2010 年之前，华东和华中地区待建或在建的高速公路分别约为 8000 公里和 3900 公里，若按铺设 1 公里四车道高速公路消耗沥青最少 350 吨计算，这一期间华东和华中地区需要沥青分别为 280 万吨和 136.5 万吨，按 2005 年华东和华中地区新建高速公路使用改性沥青的比例 20%计算，2007 年至 2010 年华东和华中地区分别需要使用改性沥青 56 万吨和 27.3 万吨，公司在新进入地区新建高速公路改性沥青的年均市场占有率估计约 20%左右，按此比例计算，2007 年至 2010 年，主要负责这两大区域的上海路翔和武汉路翔估计可分别销售改性沥青 11.2 万吨和 5.5 万吨，年均分别约 2.8 万吨和 1.4 万吨，按目前通用型改性沥青的销售价格及通常垫资比例 1/3 计算，上海路翔和武汉路翔年均需要流动资金分别约 4480 万和 2240 万元。由于中东部新建高速公路使用改性沥青的比例逐年提高，同时旧路维修、市政道路建设项目等使用改性沥青的需求量也非常可观，因此，上述流动资金需要量分析较为保守。

第五节 风险因素及其他重要事项

一、风险因素

除本招股意向书摘要“重大事项提示”所披露的重大风险因素外，另请关注下列风险因素。

（一）原材料价格波动的风险

本公司生产专业沥青的主要原材料包括重交沥青和 SBS 改性剂，其中：重交沥青约占原材料成本的 78%，直接由原油提炼；SBS 改性剂亦属石油化工产业的下游产品，该两种原材料价格受国际原油市场的影响很大。近年来全球原油价格持续大幅上涨导致石油化工原料价格不断攀升，报告期内国内重交沥青价格也呈逐年上涨趋。

重交沥青等原材料在国际国内市场供应充足，其价格波动对行业内企业的影响是普遍的和共同的。但如果未来原材料价格持续上涨，可能对公司产品成本控制造成一定压力，进而可能对公司生产经营及现金流量造成一定负面影响。

（二）原材料供应商相对集中的风险

公司生产所需主要原料重交沥青的性状特殊，储存、运输工具及条件相对特殊，对供应商的资质有较高要求，因此供应商数量较一般材料供应商少。同时，由于公司对基质沥青的需要量较大，为争取更多价格优惠，公司每年一般集中向少数供应商采购。2004–2006 年及 2007 年 1–9 月，公司向前五大供应商采购重交沥青的金额分别为 7134.35 万元、7738.62 万元、19002.55 万元、6403.89 万元，占当年原材料采购总额的比例分别为 84.47%、59.76%、79.78%、85.60%。若主要原材料供应商无法按时按质按量提供生产所需原材料，即使在供给充足的市场上可以较为容易的找到新的供应商，在短期内也将对公司生产经营造成不利影响。

（三）环保风险

目前本公司生产 5 种专业沥青，并生产自用改性沥青设备和彩色沥青设备。设备制造过程主要为机电加工与电气安装，对周围环境基本无污染。专业沥青生产过程中不产生污水和固体弃物，产生的噪音不大于 85 分贝，同时排放少量蒸汽、废气，其主要成份为水蒸气、氮氧化物、一氧化碳、二氧化硫，经公司目前采用的环保措施处理后剩余的成份为中性气体如氮气等，排放标准符合广东省环境保护局和广东省质量技术监督局共同发布的《广东省地方标准——大气污染物排放限值》规定的相关标准。若中央或地方政府颁布更为严格的环保标准，公司将不得不加大环保投入，从而影响公司未来资金流向及经营业绩。

（四）净资产收益率下降的风险

2004 至 2006 年度，公司全面摊薄净资产收益率分别为 15.78%、21.43%、30.85%。本次发行后，本公司净资产预计将比 2006 年末大幅增加，由于募集资金投资项目建设及达产均需要一定的时间，短期内可能难以产生经济效益。因此，本次发行后一定时期内，本公司存在净资产收益率下降的风险。

（五）应收账款发生坏账的风险

本公司产品主要供应国家、省、市的重点公路工程，从总体上看，建设方资信较一般国内工商企业高，资金回收保障较好。依本公司报告期内的实际情况，应收账款回收期基本上在一年以内，从未发生过坏账。截止 2007 年 9 月 30 日，本公司应收账款价值为 6270.62 万元，占总资产和净资产的比例分别为 32.22%和 94.28%，应收账款余额中账龄 1 年以内的占 95.94%，1–2 年的占 3.98%，2–3 年的占 0.08%。每年的第三季度进入生产高峰期，按照行业惯例结算收款滞后两个月，导致第三季度末应收账款余额较大。如果出现应收账款不能按期回收或无法回收发生坏账的情况，将对公司业绩和生产经营产生一定影响。

（六）设备抵押的风险

截止 2007 年 10 月 12 日，本公司共有原值为 1777.06 万元的设备用于借款抵押，该等抵押设备占本公司 2007 年 9 月 30 日机械设备原值的 34.55%。若因到期不能归还借款致使设备被拍卖、变卖以偿还借款，将直接影响公司正常生产经营。

（七）因折旧费用大量增加而导致的利润下降风险

截止 2007 年 9 月 30 日，公司固定资产净值 4263.19 万元，本次募集资金投资项目完成后，将增加固定资产约 10230 万元，按照相关会计政策，假设全部项目投入完成，则每年增加折旧费用约 830 万元。如果募集资金投资项目不能如期达产并发挥经济效益，公司将面临因折旧大量增加而导致短期内利润下降的风险。

（八）管理水平无法适应规模扩张的风险

本公司已建立起比较完善和有效的法人治理结构，拥有独立健全的产、供、销体系，并根据积累的管理经验制订了一系列行之有效的规章制度。本次公开发行后，公司资产规模将大幅增加，并且随着募集资金投资项目逐步建设投产，公司生产能力将会快速扩张。若公司现有的管理架构、管理人员素质、管理方式及方法等无法适应公司规模的迅速扩张，将有碍公司未来发展。

（九）内部激励机制不够健全的风险

公司成立以来，股东与管理层积极推行人性化管理，努力营造和谐氛围，有力促进公司快速发展。随着公司规模不断扩大和市场竞争逐步加剧，如果公司未能有效建立并不断完善内部激励机制，将使公司难以吸引和留住高素质的人才，降低公司整体竞争能力，影响公司长期稳定发展。

（十）客户相对集中的风险

公司生产的产品全部用于公路路面施工，客户集中于公路建设行业，由于公司产品销售类似于道路施工企业的特性，单个项目标的较大，公司对单个客户的销售额较大。同时，由于公司总部地处广州，产品的最早市场是广东地区，经过多年的努力，公司在广东地区已树立良好市场形象，与主要客户已建立起良好合作关系，尽管公司已开始拓展全国公路市场，但主要客户仍然集中于华南地区特别广东地区。2004–2006 年度及 2007 年 1–9 月，公司向前五大客户销售产品金额分别为 4594.20 万元、7321.74 万元、15809.62 万元、9295.24 万元，占当期产品销售总额的比例分别为 42.91%、51.29%、71.91%、79.01%。2004–2006 年度及 2007 年 1–9 月，在华南市场销售额分别 8069.71 万元、8880.14 万元、17492.20 万元、8035.17 万元，占当期产品销售总额的比例分别为 75.37%、62.21%、79.56%、68.33%。若主要客户采购需求出现较大下降，将对公司经营业绩产生不利影响。

（十一）市场竞争不规范的风险

随着《中华人民共和国招标投标法》的颁布实施，我国公路工程包括专业沥青等公路材料供应的招投标工作逐步制度化，但实际执行中难免存在不规范之处，低价竞标、恶意杀价、迷信国外品牌、排斥国产品牌等情况时有发生，以致有时出现劣货驱逐良货的非正常现象，一定程度上加大了公司拓展业务的难度。

（十二）主要技术失密的风险

专业沥青生产具有较强的特殊性，整个工艺技术是化工技术和设备技术两方面的紧密结合。其中化工技术是基于不同成份的基质沥青而确定的沥青改性配方，配方是否科学是决定产品质量的关键因素。由于基质沥青来源不同，各批次原料成份通常存在一定差异，因而针对不同基质沥青，需要科学确定具体改性配方。经过多年的科学试验及生产经验，公司已自主开发出一系列成熟的专业沥青化工技术，该类专有技术构成公司核心竞争力的技术基础。尽管公司制订了较为严格的技术保密制度，与所有相关人员均签署了技术保密协议，但若出现专有技术泄密的不测事件，可能给公司生产经营造成不利影响。

（十三）专利保护过期的风险

目前国内专业沥青生产的设备技术包括高速剪切机技术和胶体磨技术，从国内外专业沥青生产实际看，高速剪切机技术具有胶体磨技术不可比拟的优势。公司拥有剪切式沥青混炼机的专利技术，曾获国家科技部、国家质量技术监督局等五部委颁发的国家重点新产品证书。该技术专利保护期已过 4 年，剩余年限为 6 年。专利保护期过后，若其他企业吸收并掌握该项技术，可能加大公司的市场竞争压力。

（十四）技术许可使用的风险

公司彩色沥青生产技术由一家日本专业公司以排他形式许可使用，许可期限自 2004 年 10 月 18 日起 7 年，许可期满后双方可以协商延长合同期限。双方约定，本公司向该公司支付一定的入门费和按固定比例支付提成费，2008 年起双方重新协议降低提成费率。合同有效期限内，对许可技术有实质性改进和发展的，改进技术的所有权归属改进方，申请专利的权利由双方约定。公司目前改进并开发了彩色沥青设备并已申请实用新型专利，该项专利技术申请已于 2006 年 11 月 10 日获受理。

尽管彩色沥青产品收入目前在公司总收入中所占比例不大，但市场前景较为广阔。目前该合同履行正常。若未来本公司与日方公司就合同履行发生纠纷，或未能就延长合同期限达成一致，将对公司生产经营产生不利影响。

二、其他重要事项

（一）重大合同

1、借款合同

借款银行	币种	金额（万元）	借款期限	年利率	担保方式
建行东山支行	人民币	800	2007年 7 月 2 日—2008 年 7 月 1 日	6.57%	抵押、保证
招商银行广州龙口支行	人民币	1000	2007年 9 月 19 日 – 2008 年 3 月 19 日	6.48%	保证
交通银行江南支行	人民币	1000	2007年 2 月 6 日—2008 年 1 月 21 日	6.732%	保证
工商银行广州下九路支行	人民币	1000	2007年 6 月 5 日 – 2008 年 6 月 1 日	7.884%	保证
西安商业银行城南支行	人民币	500	2007年 6 月 27 日 – 2008 年 6 月 26 日	9.855%	保证

2、抵押合同

签订日期	抵押权人	担保金额（万元）	主合同期限	担保范围	抵押物
2007 年 7 月 2 日	建行东山支行	800	2007 年 7 月 2 日—2008 年 7 月 1 日	人民币本金及利息、违约金、赔偿金、银行垫付的有关费用以及银行实现债权和抵押权的一切费用	注一

注：11 台改性沥青混炼设备（其中 LX–10GLP 型 6 台、GL–1000 型 2 台、GL–800 型 1 台、LX–20GLP2 台），账面原值 1777.06 万元、净值 1275.98 万元。

3、采购合同

截至本招股意向书签署日，本公司及本公司合并报表范围内的公司无正在和将要履行的金额在人民币 500 万元以上或对公司生产经营活动、未来发展或财务状况具有重要影响的采购合同。

4、销售合同

签订日期	客户名称	合同标的	综合单价	数量	总价
2006年 3 月	广东南粤物流股份有限公司	SBS改性沥青加工	1500元 / 吨	约 24000 吨	3600万元
2007年 2 月 19 日	湖南醴潭高速公路路面第二合同段	SBS改性沥青加工	1190元 / 吨	9000吨	1071万元
2007年 3 月 5 日	西安秦通沥青新技术发展有限公司	SBS改性沥青	4850元 / 吨	4500吨	2182.5 万元
2007年 6 月 28 日	河南联成交通发展股份有限公司	SBS改性沥青加工	1150元 / 吨	4000吨	460万元
2007年 4 月 6 日	广东省长大公路工程有限公司	重交沥青	3300元 / 吨	3000吨	990万元
2007年 4 月 6 日	广东省长大公路工程有限公司	SBS改性沥青	4500元 / 吨	7000吨	3150万元
2007年 3 月 30 日	江西省交通厅武宁至吉安高速公路建设项目办公室	SBS改性沥青加工	1050元 / 吨	15000吨	1620万元
2007年 8 月 6 日	四川成绵高速	重交沥青	3780元 / 吨	8480吨	3535.98 万元
2007年 8 月 14 日	茂名沥青储运中心	重交沥青	2880元 / 吨	18000吨	5184万元
2007年 8 月 29 日	陕西大洋金马路桥工程公司	昆仑 AH–70/ 东海 AH90/ 东海 AH100/ 路翔 I–C/ 路翔 II–B	3950/3400 /3150/3030 /4500/3900 元 / 吨	各 500 吨	1096.50 万元
2007年 9 月 12 日	西安市政设施管理局	重交沥青	2900元 / 吨	8000吨	2320万元
2007年 9 月 26 日	西安经发基础设施建设公司	SBS改性沥青	4090元 / 吨	800吨	327.2 万元
2007年 9 月 1 日	广州市政工程材料供应公司	SBS改性沥青	4250元 / 吨	13500吨	5737.5 万元
2007年 9 月 13 日	湖南路桥建设广韶太和段	SBS改性沥青	4250元 / 吨	7000吨	2975万元
2007年 3 月 30 日	湖南公路物资设备公司	SBS改性沥青加工	1150元 / 吨	4700吨	540.5 万元
2007年 7 月 27 日	重庆至遂渝高速	SBS改性沥青加工	1381元 / 吨	6000吨	829万元
2007年 8 月 27 日	广州新粤沥青有限公司	SBS改性沥青加工	1110元 / 吨	5000吨	555万元

公司于 2007 年 4 月 6 日与广东省长大公路工程有限公司重新签订了双方原于 2006 年 12 月 28 日签订的销售重交沥青及 SBS 改性沥青的两份合同，两份合同的产品单价、产品数量及价款总额均未发生变化。

5、合作生产加工协议

（1）2007 年 3 月 2 日，公司与中国石油化工股份有限公司沥青销售分公司及兰州金通实业发展有限公司签订了《改性沥青合作生产加工协议》，约定三方合作在中国石化“东海”牌沥青成都分销基地布点加工“东海”牌改性沥青，中国石化负责协调基质沥青资源、提供品牌和技术支持、改性沥青质量监控；兰州锦通实业发展有限公司负责提供或代存基质沥青、提供加工场所和配套设施、负责改性沥青的储存和发运，公司负责加工改性沥青、确保改性沥青质量，合同期限至 2008 年 3 月 2 日。公司收取加工费的价格和结算方式根据每次加工的具体情况另行签订商务合同约定。

（2）2007 年 6 月 1 日，公司全资子公司武汉路翔与荆门市骏驰燃料化工有限公司（以下简称“骏驰燃料”）签订了《关于合作生产经营道路改性沥青合同书》，约定双方合作在骏驰燃料荆门沥青库内建设改性沥青生产基地，合作经营生产改性沥青。武汉路翔负责对改性沥青混炼设备与沥青库的对接提出方案及图纸并开展对接工作、加工改性沥青、确保改性沥青质量，骏驰燃料负责提供加工场所和配套设施、向武汉路翔或其基质沥青供应商提供总储存量为 500 立方米的沥青储存罐并按武汉路翔要求控制温度，合同期限至 2008 年 6 月 30 日。

双方在《关于合作生产经营道路改性沥青合同书》中约定：（1）如武汉路翔直接销售改性沥青，生产所需的基质沥青向骏驰燃料采购，基质沥青价格由双方另行签订价格确认书，武汉路翔自行承担租金及配套服务费用人民币 10 万元整，并支付沥青升温费用。（2）如骏驰燃料销售改性沥青，则武汉路翔向其收取的加工费由双方另行约定。

6、合作研发协议

发行人与华南理工大学于 2006 年 9 月 18 日签订了《合作协议》，双方约定合作研究高弹性改性沥青并共同申报 2007 年广州市科技攻关计划。协议约定项目研发时间至 2008 年 9 月 30 日，项目投资预算为 580 万元，其中 380 万元由发行人筹措支付并全权支配该部分资金的使用，立项通过后市科技局资助的 150 万元资金中的 80%由发行人使用。项目在协议签订生效前的知识产权全部归华南理工大学所有，项目在协议签订生效后产生的知识产权由双方共有，其中发行人拥有权力的 60%，华南理工拥有权力的 40%。

（二）对外担保、重大诉讼及仲裁事项

截止本招股意向书签署之日，公司不存在任何对外担保、重大诉讼及仲裁事项，公司控股股东及控股子公司、本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员，均没有作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项。公司没有董事、监事、高级管理人员和核心技术人员受到刑事起诉的情况，公司没有董事、监事、高级管理人员和核心技术人员受到行政处罚的情况。

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
发行人：广州路翔股份有限公司	广州高新技术产业开发区科学城西区办公楼 206 房之三	020–38289256 020–38289258–805	020–38289867	杨真
保荐人（主承销商）：新时代证券有限责任公司	北京市西城区月坛北街 2 号月坛大厦 15 层 1501	010–88091105	010–68083602	王建雄、秦健、程杨
律师事务所：国信联合律师事务所	广州市体育西路 123 号新创举大厦 16 楼	020–38219668	020–38219766	陈默、卢旺盛
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	何华峰、林显提
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	
保荐人（主承销商）收款银行				
申请上市证券交易所：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	2007年 11 月 14 日 –2007 年 11 月 16 日
定价公告刊登日期	2007年 11 月 20 日
申购日期和缴款日期	2007年 11 月 21 日
预计股票上市日期	发行完成后尽快申请上市

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）招股意向书
（二）发行保荐书；
（三）财务报表及审计报告；
（四）盈利预测报告及审核报告
（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。

查阅时间：工作日上午 9:00—11:30；下午 13:00—17:00。

文件查阅地点：

1、发行人：广州路翔股份有限公司
办公地址：广州市天河北路 890 号 9 楼
电话：020–38289256 38289770
联系人：杨真

2、保荐人（主承销商）：新时代证券有限责任公司
办公地址：北京市西城区金融大街 35 号国际企业大厦 C 座 12 层 1246
电话：010–88091105
联系人：王建雄、秦健、程杨

新华社重点报刊
中国证监会指定披露上市公司信息报纸
中国保监会指定披露保险信息报纸
中国银监会指定披露信托信息报纸
看上海證券報
分享牛市盛宴
股票 / 基金 / 债券 / 保险 / 权证 / 期货
投资理财信息全知晓

《上海证券报》经多次改版，形成了较固定的版式，信息量大、条理清晰、阅读方便。日常报纸分为五叠。封面叠主要提供最重要的财经新闻和时政新闻，同时以丰富的导读引领全报，满足读者和投资者对要闻一目了然的需求；市场叠针对证券、金融、保险、期货等领域提供专业化的新闻报道和分析；公司叠刊登海内外上市公司、各行业龙头公司以及各重点产业、行业的新闻和深度调查；理财叠满足中小投资者对证券投资策略和各类理财产品运用的需求，提供投资机构的分析和投资建议；信披叠则是公司公告和信息披露大全，在对公告信披进行细致导读的同时，并辟有专版发布重要的公告信息摘要。

此外，还推出了面向中小投资者的证券大智慧，集中展示基金业发展动态的基金周刊，以及房地产周刊、艺术财经周刊等多种细分市场新闻产品，满足不同层次、不同投资需求的读者需要。

订阅优惠：对全年订户赠送周末版证券大智慧
订阅咨询：8008205833 读者热线：96999999
邮发代号 3-98 国外代号 D1249 全年定价：396 元
全国各地邮局均可订阅 邮局订阅电话：11185