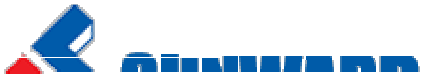
湖南山河智能机械股份有限公司

长沙市经济技术开发区漓湘路 2 号

暧掗¨嘵跔貨赜鬅貧/裞粼嘵跔貨赜瓬貧/



发行概况

发行股票类型：人民币普通股（A 股）	发行股数：3,320 万股
每股面值：人民币 1.00 元	发行日期：2006 年 12 月 8 日

每股发行价格：人民币 1%焺粮賜歿 怨私斝鑭褐 怨私敦杜郥鳩否 寠币岔滾11.醙昰髴髮礵腒髻碢岁

发行人自行负责，由此变化引致的凿资风险，由渴资者自行负责。

渴资者若对本招股说明书及其摘要存在任何疑问，应咨询自己的﹣票经纪人、律师、专业会计师或其他专业顾问。

资决策时应谨慎使用。

5、产品销售过程中接受部分客户采用银行按揭贷款结算的付款方式，在工程机械行业内普遍采用。报告期内中国建设银行杭州市延安支行、光大银行广州市海珠支行、长沙市商业银行汇丰支行与本公司签订了合作协议，2006 年 7 月光大银行长沙分行与本公司签订了合作协议，为购买本公司产品的客户提供按揭贷款服务。根据合作协议，若客户未在协议规定的时间内归还按揭贷款，公司将承担回购设备及代偿客户所欠贷款本息的责任，并负担银行申请强制执行的有关费用。本公司产品采取按揭销售以来，尚未发生代偿借款及回购设备的情形，但不排除未来因客户违约，公司承担代偿责任的可能。

目前，公司与长沙市商业银行、光大银行长沙分行继续保持按揭销售合作关系，如果双方合作关系发生变化，将对公司产品销售产生不利影响。

6、目前在公司兼职担任技术工作的中南大学教师 14 名，其中 3 名担任特聘专家；公司与中南大学就工程机械基础研究、专项技术开发进行合作；中南大学还通过协议许可公司独占使用其拥有的部分专利；公司董事长、部分董事和监事、部分自然人股东也同时具有中南大学教师身份。如果中南大学对教师兼职行为以及与本公司各项合作的意向发生改变，或者利用其对本公司上述人员的影响牟取利益，将对本公司的研发和经营管理产生一定的影响，公司存在与中南大学的合作发生变化的风险。

7、本次募集资金投资项目实施完成后，将新增多功能小型液压挖掘机 1500 台、液压破碎锤等多功能属具 800 台套年生产能力；露天液压钻孔设备包括一体化潜孔钻机、露天扰鬷参兖◤判㓟煂稦파堡鰋鏞隘 袧沿墇堆냅墇燔鬞鲋 $ ᵀᴱ 抱 荚잖吨梢帒湨县

年、2006 年 1—6 月分别出口 214 台、255 台。出口额占小型液压挖掘机当年销售收入的比例分别为 38.59%、30.92%，占当期公司主营业务收入比例分别为 15.21%、11.37%。目前公司多功能小型液压挖掘机的境外市场开拓、售后服务全部由国外代理商完成，与国外代理商合作时间较短，代理商的逐利性、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。因此，本公司产品的出口受代理商的销售能力和代理合作关系稳定性的影响。

9、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。截至前筏剉借狙砸羰緳棵薄籀鮆耆墇㞷跢蝩＋敼銊夺/爔Ⅶ

目　录

第一节　释　义

六、发行人子公司情况.....52
七、发起人、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人情况.....54
八、发行人股本情况.....58
九、员工及其社会保障情况.....60
十、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.....61
第六节 业务和技术.....63
一、发行人主营业务、主要产品及设立以来的变化情况.....63
二、行业的基本情况.....63
三、公司的竞争地位.....73
四、主营业务情况.....78
五、主要固定资产和无形资产.....93
六、特许经营权.....101
七、发行人技术状况.....101
八、在境外经营及境外资产状况.....109
九、主要产品质量控制情况.....109
十、山河智能的冠名.....110
第七节 同业竞争与关联交易.....111
一、同业竞争.....111
二、关联方及关联交易.....111
三、规范关联交易的制度安排.....122
第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员.....125
一、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简介.....125
二、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员持股及变动情况.....130
三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员其他对外投资情况.....130
四、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员薪酬情况.....131
五、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的兼职情况.....131
六、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员之间的亲属关系.....132
七、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员与公司签定的协议及承诺 132
八、董事、监事、高级管理人员的任职资格.....134

九、董事、监事、高级管理人员近三年的变动情况.....134
第九节 公司治理.....136
一、公司治理结构的建立健全情况.....136
二、发行人三会、独立董事、董事会秘书制度的运行及履行职责情况.....136
三、发行人近三年违法违规行为情况.....143
四、发行人近三年资金占用和对外担保的情况.....144
五、发行人内部控制制度情况.....144
第十节 财务会计信息.....146
一、会计报表.....146
二、审计意见.....155
三、公司报表的编制基础及合并财务报表范围.....155
四、报告期内采用的主要会计政策和会计估计.....156
五、最近一年及一期收购兼并情况.....163
六、适用的所得税税率及享受的主要财政税收优惠政策.....163
七、非经常性损益明细表.....164
八、最近一期末主要固定资产和对外投资情况.....164
九、最近一期末主要无形资产.....166
十、最近一期末主要债项.....167
十一、报告期内各期末所有者权益变动表.....169
十二、报告期内各期现金流量情况及不涉及现金收支的重大投资和筹资活动.....170
十三、报表附注中的期后事项、或有事项及其他重要事项.....171
十四、财务指标.....173
十五、公司盈利预测报告.....175
十六、历次验资情况.....179
第十一节 管理层讨论与分析.....180
一、报告期内资产、负债变动趋势分析.....180
二、盈利能力分析.....186
三、报告期内综合财务指标分析.....207

四、资本性支出 209
五、按揭销售情况说明 210
六、对公司财务状况和盈利能力的未来趋势分析 218
第十二节 业务发展目标 219
一、拟定发展规划所依据的假设条件 219
二、公司发展规划 219
三、实现上述目标将面临的困难 222
四、发展规划与现有业务的关系 223
第十三节 募集资金运用 224
一、预计募集资金总量及投向 224
二、募集资金投资项目的市场前景分析 224
三、募集资金投入是否导致发行人生产经营模式发生变化 227
四、新增固定资产的合理性分析及折旧对公司未来经营成果的影响 227
五、募集资金投资项目情况简介 231
六、募股资金运用对公司财务状况及经营成果的整体影响 245
第十四节 股利分配政策 247
一、最近三年股利分配政策 247
二、最近三年股利分配情况 247
三、发行后股利分配政策 248
四、滚存利润分配安排 248
第十五节 其他重要事项 249
一、信息披露相关制度 249
二、重要合同 249
三、对外担保事项 258
四、诉讼和仲裁事项 258
第十六节 董事、监事、高级管理人员及有关中介机构的声明 259
一、发行人董事、监事、高级管理人员声明 259
二、保荐机构（主承销商）声明 260
三、发行人律师声明 261

四、承担审计业务的会计师事务所声明.....262

五、承担验资业务的机构声明.....263

第一节　释　义

在本招股说明书中，除非文义另有所指，下列词语具有如下含义：

公司、本公司、发行人、山河智能	指湖南山河智能机械股份有限公司，其前身为长沙山河工程机械有限公司
长沙山河	指长沙山河工程机械有限公司
天和时代	指天和时代投资有限公司
长沙高新	指长沙高新技术创业投资管理有限公司
上海民晟	指上海民晟投资有限公司，其前身为上海民晟企业发展有限公司
深圳招商	指深圳市招商局科技投资有限公司
中南升华	指长沙中南升华科技发展有限公司
阀业公司	指本公司控股子公司湖南山河阀业有限公司
山河液压	指本公司控股子公司长沙山河液压附件有限公司
常德雅特	指常德市雅特液压有限责任公司
华鸿工贸	指湖南华鸿工贸有限公司
长沙和鑫	指长沙和鑫机械有限责任公司
中国证监会	指中国证券监督管理委员会
科技部	指中国科学技术部
保荐机构（主承销商）	指华泰证券有限责任公司
申报会计师	指天职孜信会计师事务所有限公司
发行人律师	指国浩律师集团（上海）事务所

元	指人民币元
ZYJ、SWE、SWDM、SWD	指公司产品系列型号
CIMS	指计算机集成制造系统
ERP	指企业资源计划系统
CAD	指计算机辅助设计
CAPP	指计算机辅助工艺
PDM	指产品数据管理系统
CAE	指计算机辅助分析
特聘专家	是公司专门聘请、兼职担任产品研发、设计和技术指导工作的高级技术专家，在其专业领域的学术造诣较高、实践经验丰富，有一定的科研成果。特聘专家承诺在山河智能兼职期间，不再在除中南大学之外的、与山河智能有同类经营业务或有同类科研项目的公司、企业等单位任职、兼职
旋挖钻机	是一种用于桩基础工程现场灌注桩施工的成孔机械
潜孔钻机	是冶金、煤炭、建材、水电建设等土石方弁　瞒膛隔勵綞允18.毅釱汀涠閒

第二节 概 览

子工程学科带头人，享受国务院政府特殊津贴，长期致力于工程机械领域的研究与实践。何清华先生作为专利设计人，涉及 29 项国家专利，其中主持开发的科技成果“ 高性能液压静力压桩机的研制及其产业化 ”获 2004 年国家科技进步二等奖。公司技术中心在何清华先生的主导下创建，研发实力雄厚，现有科研人员 71 人，其中硕士以上学历 15 人，博士生导师 2 人，教授、副教授等高级职称人员 14 人，留学归国人员 2 人，技术中心于 2004 年 11 月被湖南省经济委员会认定为省级技术中心，多项技术研究处于国际先进水平、国内领先水平。公司作为中南大学工程机械科研成果产业基地，多年来与中南大学建立了稳定的合作关系，就工程机械领域的基础研究、技术开发进行广泛、深入的合作，成功实施了“ 产、学、研 ”一体化。

公司与中南大学合作先后承接国家高技术研究发展计划（“ 863 计划 ”）项目 3 项， 2003 年 12 月公司被科技部认定为“ 国家高技术研究发展计划成果产业化基地 ”，2004 年被评为湖南省重点高新技术企业，2004 年荣获“ 中国最具竞争力高新技术 100 强企业 ”称号。

2、快速开发机制和自主创新优势

公司一贯积极跟踪、研究工程机械行业的发展趋势，与国内外工程机械学术界和产业界有着广泛、密切的联系，能较好地运用科研能力解决实际问题，并将技术发展前沿动态与市场最新需求相结合，开发新技术，改进现有产品，形成了快速开发机制，大大缩短了产品设计更新及应用技术升级的周期。

公司多年来坚持培育和发展自主创新能力，潜心研究和开发新产品、新工艺，建立了由原始创新、改进现益醭孕殚蛀帢麓漩息脧鳏高⑱腮鐳鐳那钳，艗鶟司崇滕有专利卧有驾 1≡ 项，其秩发驆专励 ＜项 Y 滕铀茉拯怯用跸专励 · 项，祈 ＜ 项，錐迂 / K 响专利司锋岚货受遣，其秩发驆专励 2 项。

b、产品结ヌ和性能优势

公肆那钳形成辽桩工机械、凤况工程机械、幙毖产驾的主导产品J上锸产品閶芟畚弩行业内大举尊程箭多功能凤况施工设程，觴为国内工

公司议遁快速开发机制和自主创新优势，跗厄

项专利技术，技术水平国际领先，具有无污染、无噪声、无振动、高效节能、压桩速度快、成桩质量高等优势，能够满足城市基础工程静音施工的要求；旋挖钻机产品的机电液一体化水平和自动控制水平居国内先进水平，已拥有 2 项技术专利、2 项技术正在申请专利，一体化潜孔钻机填补了国内生产空白，技术性能参数与国外产品接近，并且节能效果明显，符合建筑施工和矿山开采不断规模化、集约化发展的趋势；多功能小型液压挖掘机获国家“ 863 ”计划支持，多项关键技术为国内挖掘机产品首次使用，应用专利技术 12 项（其中 7 项专利申请获受理，含发明专利 2 项），符合使用便捷、一机多能发展要求，并实现以自主品牌出口发达国家或地区。

4、精益制造优势

自设立以来，公司一直注重从硬件平台建设、工艺系统完善、管理模式提升和员工观念更新四个方面持之以恒地推进产品精益制造体系的建立与完善。公司在产品结构件研发、自制能力方面处于国内同行业领先水平，严格现场管理和质

二、实际控制人简介

公司控股股东、实际控制人何清华先生，是公司主要创办人，目前持有公司股份 3,635.292 万股，占公司发行前总股本的 36.58%。

何清华先生：中国国籍，1946 年出生，中南大学教授、博士生导师、工程装备设计与控制系主任、机械电子工程学科带头人之一，工程机械专家。（何清华先生的基本情况详见本招股说明书第八节“董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”的“一、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简介”。）

三、发行人主要财务数据

[redacted]

（一）合并资产负债表主要数据

单位：元

项　目	2006 年 6 月 30 日	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日	2003 年 12 月 31 日
资产总额	485,076,523.54	377,587,272.89	327,413,903.21	213,287,857.37
负债总额	322,900,384.14	214,129,932.34	203,183,654.48	146,424,557.87
少数股东权益	1,454,970.81	1,462,228.52	0.00	0.00
股东权益	160,721,168.59	161H[illegible]		

[redacted]

[redacted]

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	69,710,436.59	32,260,210.06	24,327,070.75	-3,132,021.18
投资活动产生的现金流量净额	-12,336,241.09	-15,517,966.23	-12,988,467.02	-31,716,522.03
筹资活动产生的现金流量净额	-13,116,750.00	-4,398,679.96	51,251,160.40	31,844,774.59
现金及现金等价物净增加额	44,155,050.85	12,343,563.87	62,589,764.13	-3,003,768.62

（四）主要财务指标

未注单位：元

项目	2006 年 1－6 月	2005 年	2004 年	2003 年
资产负债率（母公司）	66.63%	56.80%	62.06%	68.65%
每股净资产	1.62	2.45	1.88	2.14
每股收益（全面摊薄）	0.40	0.57	0.40	0.75
每股经营活动现金流量净额	0.70	0.49	0.37	-0.10
每股净现金流量	0.44	0.19	0.94	-0.10

四、本次发行情况

股票种类：人民币普通股（A 股）

每股面值：1.00 元

发行数量：3,320 万股

发行价格：人民币 10.00 元/股

发行方式：采用网下向询价对象配售和网上向社会公众投资者定价发行相结合的方式

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：本次新股发行的承销方式为余额包销。以华泰证券有限责任公司为主承销商组成的承销团承诺在股票发行后，包销全部未被认购的剩余股票。

五、募股资金的运用

本公司根据自身发展需要，拟将本次公开发行股票募集的资金用于：

1、小型工程机械重大技改项目，总投资为 16,000 万元；

2、露天液压钻孔设备产业化项目，总投资为 7,500 万元；

3、计算机集成制造系统（CIMS）项目，总投资为 1,500 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筹资金解决；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；募集资金到位之前，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。

第三节　本次发行概况

一、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：3,320 万股，占发行后总股本的 25.04%

4．发行价格：人民币 10.00 元/股

审计费用：110 万元

律师费用：50 万元

发行手续费：70 万元

路演费用：30 万元

发行费用合计：不高于 1460 万元

17.拟上市地点：深圳证券交易所

二、本次发行的有关机构

1、发行人

名称：　　湖南山河智能机械股份有限公司

法定代表人：　　何清华

住所：　　长沙市经济技术开发区漓湘路 2 号

邮政编码：　　410100

联系电话：　　0731－4020669

传真：　　0731－4020606

联系人：　　马传健

网址：　　http://www.sunward.com.cn/

电子信箱：　　db@sunward.com.cn

2、保荐机构（主承销商）

名称：　　华泰证券有限责任公司

法定代表人：　　吴万善

住所：　　南京市中山东路 90 号

联系电话：　　021－68419797

传真：　　021－68816999

保荐代表人：　　周学群、胡旭

项目主办人：　　邓建勇

项目经办人：　　艾可仁、刘静芳、周志军

3、副主承销商和分销商

副主承销商：

名称： 海通证券股份有限公司

法定代表人： 王开国

住所： 上海市淮海中路 98 号

联系电话： 021－63411531

传真： 021－63411627

联系人： 侍江天

分销商

名称： 西部证券股份有限公司

法定代表人： 刘建武

住所： 陕西省西安市东新街 232 号信托大厦

联系电话： 029－87406043

传真： 029－87406134

联系人： 范敏

4、发行人律师

名称： 国浩律师集团（上海）事务所

负责人： 刘维

住所： 上海市南京西路 580 号南证大厦 31 层

联系电话： 021-52341668

传真： 021-52341670

经办律师： 方杰、刘维

5、会计师事务所

名称： 天职孜信会计师事务所有限公司

法定代表人： 陈永宏

住所： 北京市海淀区车公庄路乙 19 号 208－210 室

联系电话： 0755-61330271

传真： 0755-61330278

经办注册会计师： 金益平、屈先富

6、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

法定代表人：　　戴文华

住所：　　深圳市深南路 1093 号中信大厦 18 楼

联系电话：　　0755-25938000

传真：　　0755-25988122

7、收款银行

开户行：　　中国银行江苏省分行营业部

户名：　　华泰证券有限责任公司

帐号：　　044139463010002968

住址：　　南京市中山南路 148 号

联系电话：　　025-84218187

8、拟上市的证券交易所

住所：深圳市深南中路 5045 号

联系电话：0755-82083333

传真：0755-82083190

本次发行有关的中介机构及其负责人、高级管理人员和经办人员没有直接或间接持有本公司股票，与本公司也没有其他权益关系。

三、本次发行上市的重要日期

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

网下申购、缴款日期：　　2006 年 12 月 7 日至 2006 年 12 月 8 日

网上申购、缴款日期：　　2006 年 12 月 8 日

预计股票上市日期：　　2006 年 12 月 22 日

第四节　风险因素

投资者在评价发行人此次发售的股票时，除本招股说明书提供的各项资料外，应特别认真地考虑下述各项风险因素。下列风险根据重要性原则或可能影响投资决策的程度大小排序，但并不代表风险依排列次序发生。

一、经营风险

注：七成～八成是指含八成不含七成，依此类推。

本公司产品采取按揭销售以来，尚未发生代偿借款及回购设备的情形，但不排除未来因客户违约，公司承担代偿责任的可能，存在按揭销售所引致的风险。

另外，目前公司只与长沙市商业银行、光大银行长沙分行继续保持按揭销售合作关系，如果双方合作关系发生变化，将对公司产品销售产生不利影响。

针对按揭销售可能引致的回购风险，公司采取了以下措施：

1、控制贷款成数和期限

根据公司与相关银行签订的协议，银行为购买公司产品的客户提供最高不超过八成、最长三年的按揭贷款。在实际操作中，为控制风险，公司一般要求客户贷款在七成以下，并根据客户资信情况和产品销售形势适当调高首付款比例。截至 2006 年 6 月 30 日，公司按揭贷款余额中，贷款期限在两年期及以下的，占 86.74%；贷款成数七成及以下的，占 98.45%。

2、要求提供财产抵押、质押或第三方担保

报告期内客户办理按揭时，光大银行广州市海珠支行要求按揭客户必须以其房产等资产作为担保，或者由第三方为其提供连带责任担保。本公司与光大银行合作期间，光大银行广州市海珠支行共办理按揭贷款2231万元，其中客户以房产作担保的有1150万元。截至2006年6月30日，通过光大银行广州市海珠支行按揭放款的客户未偿还余额为15.30万元，均未设定担保。

报告期内客户办理按揭时，中国建设银行杭州市延安支行、长沙市商业银行汇丰支行要求公司客户必须由第三方为其提供连带责任担保。担保方的资信状况必须满足各银行贷款业务要求。截至2006年6月30日，公司客户在中国建设银行贷款均已偿还完毕，长沙市商业银行按揭贷款余额均已提供第三方担保。

截至 2006 年 6 月 30 日，公司客户按揭贷款余额中 99.92%已提供担保，未提供担保的余额为 15.30 万元（均为光大银行贷款）。担保方类别及其占比情况：与客户存在业务关系的企业为客户按揭贷款提供担保之未还款金额占按揭贷款总余额比例为 75.11%；代理商为客户按揭贷款提供担保占比为 15.23%；与客户无关联的第三方个人为客户按揭贷款提供担保占比为 9.58%。客户按揭贷款余额中设定房产等资产担保的比例为 0。

3、和银行共同制定严格的按揭业务程序

公司与有关银行签订工程机械按揭贷款合作协议，为防范信贷风险，制定了一系列的措施：

（1）客户办理按揭时，担保、抵押必须满足银行要求。

（2）客户办理按揭时，一般还要由其自身或者其代理商按贷款额的 10%交存按揭保证金，进一步促进客户全面履行还款义务，并强化代理商在按揭业务活动中的管理责任。

（3）按揭设备增值税发票等销售凭证必须保存在按揭银行，并将设备抵押给银行。如果客户不能按协议规定及时履行还款义务，银行有权申请强制执行按揭销售产品并由本公司回购。

（4）公司及驻外办事处、代理商对按揭销售产品的施工区域、存放位置等信息保持密切跟踪、及时了解，每月编制设备监控汇总表，并提供给相关银行。

（5）客户在办理按揭贷款时，必须为设备办理保险，包括财产险、第三者责任险、盗抢险等，防范意外因素影响客户还款能力。

4、客户购买的设备一般用作出租或自已施工用，在其决定购买时一般已经有较明确的作业任务、计划，能形成相对稳定的收入和盈利，足以保障客户的按时还款；公司目前按揭销售产品以大型设备液压静力压桩机为主，自重达 80～1000 吨，难以频繁转运，一般均停留在各施工现场，同时工程机械产品专业性强、结构复杂，对公司提供的售后服务存在一定的依赖，这些专业因素降低了客户恶意毁约的可能。

5、本公司与区域代理商＋并酿埠[illegible]

户失信的代价较高，促进了客户忠实履约。

7、本公司为按揭销售成立了以法务人员为主组成的按揭办公室，与公司法律办公室合并办公，专职负责按揭销售中的各项事务和监督，包括对合同审查，对购机方及担保方的资信调查、按揭还款动态跟踪等；公司销售部、按揭办、财务部密切配合，及时分析、掌握按揭还款的动态，严格控制按揭销售的风险。

（二）外购件和外协件采购、配套的风险

专业分工、协作配套是工程机械行业生产的重要特点。公司三大类产品拥有多项自主知识产权，产品的技术参数、工艺图纸均自主研发、设计，其中，公司产品关键结构部件自主开发、制造，部分组件委托其他机械加工企业外协加工，发动机、液压泵、液压阀等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，协作生产企业的进一步成熟，公司加大了培育、稳定配套厂商的力度，外购、外协加工的比例将逐渐提高。最近三年一期外购件、外协件、自制件占主营业务成本的比例如下：

项目	2006 年 1—6 月	2005 年度	2004 年度	2003 年度
外购件/主营业务成本	53.85%	45.49%	37.23%	32.78%
外协件/主营业务成本	31.10%	22.17%	25.63%	26.11%
自制件/主营业务成本	15.05%	32.34%	37.14%	41.11%

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，或供货价格发生变化，特别是进口件不能按时、足额到货，都将对本公司的生产经营造成不利影响。

（三）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，2006 年 1－6 月、2005 年、2004 年和 2003 年公司主营业务成本中钢材采购所占比例分别为 4.07%、21.25%、24.39%和 25.72%(2006 年由于将机身、机座和机架等钢材用量大、机加工工序少的部件实行外委加工，钢材采购的比例大幅下降)。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（铸

钢材、外协件、外购件等原材料价格变化对公司主营业务的敏感性分析参见本招股说明书第十一节“ 管理层讨论与分析 ”。

（四）采购业务相对集中的风险

公司属于工程机械兴裒绽狈诱龈浑籯埠鉠螲堆蜂胴踞⿰扌殳鲇欣噤龘鱵沽釙釙鈁 鷟糙 沽釙釙鈐

代理商合作关系的稳定，国内代理商销售网络仍然存在一定的不稳定性；在国际市场，目前公司与意大利 H&P 公司、奥地利的 BET 公司、美国 INTERNATIONAL TRACTOR 公司等签订了《独家代理协议》，委托对方在协议约定的区域内销售“ SUNWARD ”牌指定型号的产品，与国外代理商虽然签订了较为长期的合作协议，但合作时间较短，合作关系有一定的不稳定性。

本次募股项目建成后，公司小型液压挖掘机生产规模的扩大也对销售能力提出了更高要求。代理网络的销售能力、稳定性以及公司管理代理网络的能力能否满足项目建成后的需要，对公司发展十分重要，存在代理销售的风险。

二、市场风险

年 1—6 月公司该产品实现了 2514 万元主营业务利润，占主营业务利润的 30.22%。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，在国家铁路网改造计划实施期间，旋挖钻机的需求有可能进一步扩大，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。

（三）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。现有主要产品中液压静力压桩机主要技术获国家科技进步二等奖，小型液压挖掘机利用了自主开发的多项“ 863 ”计划科研成果，旋挖钻机拥有多样新型专利，一体化潜孔钻机为国内首创、替代进口，公司产品均独具特色，具有较强的市场竞争力和较高的销售利润率。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。

（四）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。随着我国市场开放的深入，国外工程机械行业知名企业在国内以独资或合资的形式进行生产，并将产品销往国际市场，也将会影响内资企业产品原有的成本优势。其次，由于国内工程机械产品在国际上的地位还未得到普遍认可，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，另一方面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

（一）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，公司 2005 年实现主营业务收入 35,011.47 万元，较 2004 年度主营业务收入增长 51.65%；实现净利润 3,776.49 万元，较 2004 年度净利润增长 43.39%。2006 年 1-6 月，实现主营业务收入

备等帐面净额 3,685.98 万元，占本公司固定资产帐面净额的 53.85%；被用于抵押的土地使用权 2,156.50 万元，占无形资产帐面净额的 90.47%。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，从而影响本公司的生产经营活动。

（三）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分别为 4,715.84

及与本公司各项合作的意向发生改变，或者利用其对本公司上述人员的影响牟取利益，将对本公司的研发和经营管理产生一定的影响，公司存在与中南大学的合作发生变化的风险。

六、技术风险

本公司产品的技术主要体现在综合运用机电液一体化和现代控制技术使产品实现了某些功能的智能化。随着工程机械行业的发展，越来越多的计算机智能技术、机电液一体化技术、通讯、自动监控和故障诊断技术被广泛应用，产品升级换代的步伐不断加快，若公司不能及时根据市场变化开发出符合市场需要的产品，并合理调整产品结构，现有的产品和技术存在被替代的风险。此外，随着我国市场开放程度的提高，国外先进的技术和产品进入我国市场的周期将大大缩短，公司产品及技术更新的压力更大，存在一定的技术风险。

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。因此，该部分部件存在知识产权保护和技术泄密的风险。

七、募集资金投向风险

本次募集资金投资项目实施完成后，将新增多功能小型液压挖掘机 1500 台、液压破碎锤等多功能属具 800 台套年生产能力；露天液压钻孔设备包括一体化潜孔钻机、露天全液压钻机等年产能力将新增 120 台。在国内小型液压挖掘机市场，外资品牌已经占据领先地位，由于良好的市场前景，国内外工程机械制造企业也纷纷涉足该领域，市场竞争激烈；露天液压钻孔设备的目标市场主要是替代进口产品，竞争对手为国外知名品牌。此外，工程机械产品市场还受到宏观经济周期波动等因素影响。2005 年、2006 年 1—6 月，公司多功能小型液压挖掘机分别销售 625 台和 603 台，一体化潜孔钻机分别销售 5 台、5 台，募集资金投资项目实施后，相应产能迅速扩大，而上述因素的存在使得募集资金投资项目预期销售目标、预期效益的实现具有一定的不确定性。

本次募集资金投资项目均为在本公司现有生产能力基础上进行，主要产品

进入销售市场已逾三年，拟投资项目产品已经进行了一定批量的生产和销售，市场反映良好。公司对产品工作性能和市场实际需求已经有了切实认识，在技术、生产、市场诸方面积累了一定的经验，募集资金投资项目的实施已经具备了较好基础，可以较好地降低项目投资风险。

八、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——长沙经济技术开发区注册并经湖南省科学技术厅认证的高新技术企业，按 15%税率缴纳企业所得税。

根据财政部财税字[1999]290 号文件等规定，最近三年公司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。2003 年度公司实际抵免企业所得税 190.98 万元，占当年净利润 8.21%；2004 年度实际抵免企业所得税 139.84 万元，占当年净利润 5.31%；2005 年度实际抵免企业所得税 207.76 万元，占当年净利润 5.50%；截止 2006 年 6 月 30 日实际共抵免 538.58 万元。

根据相关规定，2002 年至 2005 年公司部分项目可以享受技术开发费用税前加扣抵减应税所得额优惠政策。2003 年实际抵减 132.02 万元，增加当年净利润 19.80 万元；2004 年度实际抵减 236.67 万元，增加当年净利润 35.50 万元；2005 年度实际抵减 472.60 万元，增加当年净利润 70.89 万元。

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。

九、汇率变动的风险

公司部分产品出口，出口价格根据国外独家代理协议以协议签署日约定的价格（如美元/台）定价，其中部分地区代理协议签有保值条款（汇兑损益买卖双方各承担 50%）。2005 年和 2006 年 1－6 月出口收入分别为 5,574.10 万元和 3,664.08 万元，占当期收入比例分别为 15.99%、12.11%。

公司产品的部分核心零部件通过自营进口或国外供应商的国内代理机构采购，自营进口支付外汇而通过代理商进口则以人民币支付。2005 年和 2006 年 1－6 月，公司进口零部件采购额分别为 6,188.43 万元、4,450.22 万元，占当期主

营业务成本比例分别为 24.07%、20.27%。

公司出口收入的外汇不结汇，进口付汇时直接以外币支付。2005 年和 2006 年 1－6 月公司外汇收入金额分别为 704.85 万美元、435.81 万美元，自营进口零部件而支付的外汇金额分别为 321.29 万美元、417.83 万美元。同期外汇顺差分别为 383.56 万美元、17.98 万美元。

随着国外市场的拓展和公司生产规模的扩大，公司出口收入、进口零部件采购金额将不断增长。如果人民币汇率发生较大变动，将通过影响产品出口定价、进口件采购价格、汇兑损益等影响本公司的收入、成本和利润水平。

第五节　发行人基本情况

一、发行人概况

公司名称：　　湖南山河智能机械股份有限公司

英文名称：　　HUNAN SUNWARD INTELLIGENT MACHINERY CO.,LTD.

注册资本：　　9,937.5 万元

法定代表人：　　何清华

股份公司成立日期：2001 年 1 月 19 日

住　　所：　　长沙市经济技术开发区漓湘路 2 号

邮政编码：　　410100

联系电话：　　0731－4020669

传真：　　0731－4020606

互联网网址：　　http://www.sunward.com.cn/

电子信箱：　　db@sunward.com.cn

经营范围：研究、设计、生产、销售工程机器人，现代凿岩设备、高性能桩工机械等工程建设机械和其他高技术机电一体化产品、机电集成控制系统产品；经营本企业《中华人民共和国进出口企业资格证书》核定范围内的进出口业务。

二、历史沿革及改制重组情况

（一）发行人设立方式

本公司是经湖南省地方金融证券领导小组办公室《关于同意长沙山河工程机械有限公司变更为湖南山河智能机械股份有限公司的批复》（湘金证[2001]01 号）文件批准，由长沙山河工程机械有限公司以整体变更方式设立的股份有限公司。2001 年 1 月 7 日，长沙山河股东会决议将公司 2000 年 12 月 31 日经审计的

审验，于 2001 年 1 月 19 日完成工商变更登记。

（二）发起人情况

公司由长沙山河以整体变更的形式设立，原有限责任公司的股东即为公司的发起人，变更设立后本公司发起人及股本结构如下：

序号	股东	股份数（万股）	持股比例（%）
1	何清华	1,080.96	45.04
2	长沙高新技术创业投资管理有限公司	419.52	17.48
3	上海民晟企业发展有限公司	262.32	10.93
4	徐小光	100.56	4.19
5	王家厥	87.36	3.64
6	常德市雅特液压有限责任公司	87.36	3.64
7	陈泽南	71.28	2.97
8	龚艳玲	62.88	2.62
9	长沙中南升华科技发展有限公司	43.68	1.82
10	朱建新	38.64	1.61
11	柏红专	36.72	1.53
12	郭勇	36.00	1.50
13	龚进	20.64	0.86
14	周宏兵	15.84	0.66
15	赵宏强	15.84	0.66
16	陈欠根	7.92	0.33
17	邓伯禄	6.48	0.27
18	谢习华	6.00	0.25
	合计	2400.00	100.00

（三）改制设立发行人前后，主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

发行人主要发起人包括何清华先生、长沙高新和上海民晟等。

何清华先生：公司主要创办人，第一大股东、控股股东，中南大学教授、博士生导师，工程机械专家。除在山河智能改制设立前持有长沙山河 45.04%股权之外，并无其他任何投资。

长沙高新：成立于 2000 年 9 月 9 日，注册资本 1 亿元，主要从事科技风险投资资金的筹集、使用与管理，高新技术项目的投资及其资本运营。

上海民晟：成立于 1999 年 10 月 19 日，山河智能设立时其注册资本 2000 万元，主要从事房地产开发、经营、物业管理，瓜果蔬菜和特殊功能的植物种子

的科技开发、销售，百货商业、针纺织品、五金交电、建材、电脑。

发行人由有限责任公司整体变更设立，设立前后主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务没有发生变化。

未在其他任何单位兼职。公司的董事会成员、监事会成员和高管人员均通过合法程序产生，股东未违规干预公司董事会和股东大会作出的人事任免决定。公司拥有自己的生产、经营、管理人员，对员工实行聘任制。公司设有人力资源部负责劳动、人事及工资管理，并制定一系列规章制度。

3、财务独立情况

公司设有独立的财务部门，配备了专职的财务人员，建立了独立的财务核算体系，并符合有关会计制度的要求，独立进行财务决策；公司制定了完善的财务管理制度，独立运营资金，不与控股股东、关联企业或其他任何单位或个人共用银行账户；公司依法独立进行纳税申报，履行缴纳义务，无与股东单位混合纳税情况。

4、机构独立情况

公司依法设立有股东大会、董事会、监事会及总经理负责的管理层，组成完整的法人治理结构。在此基础上，公司建立了适应生产经营需要的组织结构，各

4、机监뉭킵롥贛/

狄捎鑝漠艗뙾・镙荵鑶　軥댒苓鴷＄否嫮隞荇鑠艖魙鼱鈖麶监吊瀻

柏红专先生现金投入 10 万元，占注册资本的 10%。

2000 年 2 月 28 日经董事会决议，长沙山河在册股东以现金增资方式同比例新增投资 100 万元人民币，其中何清华先生增加出资 90 万元，柏红专先生增加出资 10 万元，公司注册资本增加到 200 万元。此次增资经长沙永立有限责任会计师事务所验资，于 2000 年 3 月 12 日完成工商变更登记。

2000 年 12 月 8 日，股东柏红专与公司部分员工签订《股权转让协议》，每 1 元出资额转让价格为 6.569 元。柏红专转让其拥有的 6.8%权益，其中龚进受让 1.8%，朱建新受让 1%、郭勇受让 1%、周宏兵受让 0.7%、赵宏强受让 0.7%、龚艳玲受让 0.7%、谢习华受让 0.3%、邓伯禄受让 0.3%、陈欠根受让 0.3%，股东何清华放弃优先受让权。在股权转让的同时，由何清华、龚进、朱建新、郭勇、周宏兵、赵宏强、龚艳玲、谢习华、邓伯禄、陈欠根、徐小光、王家廒、陈泽南、长沙高新技术创业投资管理有限公司、上海民晟企业发展有限公司、常德市雅特液压有限责任公司和长沙中南升华科技发展有限公司等对长沙山河进行现金增资。2000 年 12 日 6 日，股东会决议通过上述股权转让和增资扩股事项。此次增资共吸纳资金 1432 万元，以 6.569:1 的比例折为注册资本，经上海上会会计师事务所有限公司验资，长沙山河注册资本增至 418 万元，并于 2000 年 12 月 22 日完成工商变更登记。本次股权转让、增资扩股后股本结构变为：

17	邓伯禄	1.13	0.27
18	谢习华	1.06	0.25
	合计	418.00	100.00

2001 年 1 月，经湖南省地方金融证券领导小组办公室湘金证[2001]01 号文批准，长沙山河整体变更为湖南山河智能机械股份有限公司，于 2001 年 1 月 19 日完成工商变更登记。变更设立后本公司股本结构如下：

序号	股东	股份数（万股）	持股比例（%）
1	何清华	1,080.96	45.04
2	长沙高新技术创业投资管理有限公司	419.52	17.48
3	上海民晟企业发展有限公司	262.32	10.93
4	徐小光	100.56	4.19
5	王家廒	87.36	3.64
6	常德市雅特液压有限责任公司	87.36	3.64
7	陈泽南	71.28	2.97
8	龚艳玲	62.88	2.62
9	长沙中南升华科技发展有限公司	43.68	1.82
10	朱建新	38.64	1.61
11	柏红专	36.72	1.53
12	郭勇	36.00	1.50
13	龚进	20.64	0.86
14	周宏兵	15.84	0.66
15	赵宏强	15.84	0.66
16	陈欠根	7.92	0.33
17	邓伯禄	6.48	0.27
18	谢习华	6.00	0.25
	合计	2,400.00	100.00

（二）发行人设立以来的股本变化

本公司自 2001 年 1 月由长沙山河变更设立以来的股权结构变化情况如下：

1、2001 年度利润分配每 10 股送 3 股

2002 年 6 月 22 日，经 2001 年度股东大会决议通过，公司以 2001 年末 2400 万股为基数，用 2001 年末经审计的可分配利润每 10 股送 3 股，共计送红股 720 万股。2002 年 6 月 25 日，经湖南省地方金融证券领导小组办公室《关于同意湖南山河智能机械股份有限公司增资扩股的批复》（湘金证办字[2002]55 号）文件批准，公司注册资本由 2400 万元增至 3120 万元，总股本由 2400 万股增至 3120

万股。本次注册资本变化于 2002 年 11 月经天职孜信会计师事务所有限公司验资，并于 2002 年 11 月 29 日完成工商变更登记，股权结构变为：

序号	股东	股份数（万股）	持股比例（%）
1	何清华	1,405.248	45.04
2	长沙高新技术创业投资管理有限公司	545.376	17.48
3	上海民晟企业发展有限公司	341.016	10.93
4	徐小光	130.728	4.19
5	王家厥	113.568	3.64
6	常德市雅特液压有限责任公司	113.568	3.64
7	陈泽南	92.664	2.97
8	龚艳玲	81.744	2.62
9	长沙中南升华科技发展有限公司	56.784	1.82
10	朱建新	50.232	1.61
11	柏红专	47.736	1.53
12	郭勇	46.800	1.50
13	龚进	26.832	0.86
14	周宏兵	20.592	0.66
15	赵宏强	20.592	0.66
16	陈欠根	10.296	0.33
17	邓伯禄	8.424	0.27
18	谢习华	7.800	0.25
	合计	3,120.000	100.00

2、2002 年度利润分配每 10 股送 3 股、天河时代现金增资

2003 年 6 月 27 日，经 2002 年度股东大会决议通过，公司以 2002 年可分配利润向全体股东按每 10 股送 3 股；2004 年 2 月 18 日，经 2004 年度第二次临时股东大会决议通过，天和时代以现金向公司增资 1244 万股，价格为 2.43 元/股，增资金额 3022.92 万元。

2004 年 2 月 27 日，经湖南省地方金融证券领导小组办公室《关于同意湖南山河智能机械股份有限公司调整增资扩股方案的批复》（湘金证办字[2004]23 号）文件批准，公司注册资本由 3120 万元增至 5300 万元，总股本由 3120 万股增至 5300 万股。

上述增资于 2004 年 3 月经天职孜信会计师事务所有限公司验资，并于 2004 年 4 月 16 日完成工商变更登记。增资以后的股权结构变为：

序号	股　东	股份数（万股）	持股比例（%）
1	何清华	1,826.8224	34.47

2	天和时代投资有限公司	1,244.0000	23.47
3	长沙高新技术创业投资管理有限公司	708.9888	13.38
4	上海民晟投资有限公司	443.3208	8.36
5	徐小光	169.9464	3.21
6	王家厥	147.6384	2.78
7	常德市雅特液压有限责任公司	147.6384	2.78
8	陈泽南	120.4632	2.27
9	龚艳玲	106.2672	2.01
10	长沙中南升华科技发展有限公司	73.8192	1.39
11	朱建新	65.3016	1.23
12	柏红专	62.0568	1.17
13	郭勇	60.8400	1.15
14	龚进	34.8816	0.66
15	周宏兵	26.7696	0.51
16	赵宏强	26.7696	0.51
17	陈欠根	13.3848	0.25
18	邓伯禄	10.9512	0.21
19	谢习华	10.1400	0.19
	合计	5,300.0000	100.00

注：2003 年 1 月，上海民晟企业发展有限公司更名为“ 上海民晟投资有限公司 ”。

3、第一次股权转让

2004 年 5 月 10 日,公司发起人股东常德雅特液压有限公司与自然人彭忠兵、董红签订了《股权转让协议》，股权转让价格为每股 2.43 元，将其持有的全部股份 147.6384 万股转让给彭忠兵、董红各 73.8192 万股。2004 年 5 月 21 日，湖南省地方金融证券领导小组办公室以

10	彭忠兵	73.8192	1.39
11	董红	73.8192	1.39
12	朱建新	65.3016	1.23
13	柏红专	62.0568	1.17
14	郭勇	60.8400	1.15
15	龚进	34.8816	0.66
16	周宏兵	26.7696	0.51
17	赵宏强	26.7696	0.51
18	陈欠根	13.3848	0.25
19	邓伯禄	10.9512	0.21
20	谢习华	10.1400	0.19
	合计	5,300.0000	100.00

4、2004 年资本公积金转增股本每 10 股转增 2.5 股

2004 年 8 月 28 日，经 2004 年度第四次临时股东大会决议通过，公司用经天职孜信会计师事务所有限公司审计的 2004 年 6 月 30 日资本公积金，向 2004 年 7 月 20 日在册全体股东每 10 股转增 2.5 股，共计转增 1325 万股。2004 年 9 月 27 日，经湖南省地方金融证券领导小组办公室《关于同意湖南山河智能机械股份有限公司增资扩股的趴荫 （湘金证办字[2004]116 号）文件趴准，公司注册资本由 5300 万元增至 6625 万元，总股本由 5300 万股增至 6625 万股。本次注册资本变化于 2004 年 9 月经天职孜信会计师事务所有限公司验资，并于 2004 年 10 月 10 日完成工商变更登记。

5、第二次股权转让

2004 年 12 月股东陈泽南先生去世，经所有继承人一致同意，陈泽南先生生前所持全部股份均由其遗孀黄淑桃女士继承；2005 年 1 月 7 日，黄淑桃女士与何清华先生签订了《股权转让协议%，股权转让价格为每股 1 元，将其持有全部股份中的 140 万股转让给何清华先生。2005 年 2 月 22 日，湖南省地方金融证券领导小组办公室以《关于湖南山河智能机械股份有限公司股权变更合规性审核的趴荫 （湘金证办字[2005]11 号）文件趴准上述股权继承及转让。本次股权变更后公司股权结构为：

序号	股　东	股份数（万股）	持股比例（%）
1	何清华	2,423.528	36.58
2	天和时代投资有限公司	1,555.000	23.47

4	长沙高新技术创业投资管理有限公司	436.236	6.58
5	徐小光	212.433	3.21
6	王家廒	184.548	2.78
7	深圳市招商局科技投资有限公司	175	2.64
8	龚艳玲	132.834	2.01
9	长沙中南升华科技发展有限公司	92.274	1.39
10	彭忠兵	92.274	1.39
11	董　红	92.274	1.39
12	朱建新	81.627	1.23
13	柏红专	77.571	1.17
14	郭　勇	76.05	1.15
15	龚　进	63.602	0.96
16	陈　建	60	0.91
17	周宏兵	33.462	0.51
18	赵宏强	33.462	0.51
19	陈欠根	26.731	0.40
20	彭孟武	20	0.30
21	姚广山	20	0.30
22	马传健	20	0.30
23	周友君	20	0.30
24	倪静霞	20	0.30
25	李行祖	15	0.23
26	邓伯禄	13.689	0.21
27	谢习华	12.675	0.19
28	黄淑桃	10.579	0.16
29	邓国旗	10	0.15
30	田星明	10	0.15
31	黄志雄	10	0.15
32	邹湘伏	10	0.15
33	曾鸿姣	10	0.15
34	罗霞珍	10	0.15
35	王小兵	10	0.15
	合　　计	6,625	100

7、2005 年度利润分配每 10 股送 5 股

2006 年 6 月 6 日，经 2005 年度股东大会决议通过，公司以经审计的 2005 年可分配利润向全体股东按每 10 股送 5 股红股，上述注册资本变化于 2006 年 6 月经天职孜信会计师事务所有限公司验资，并于 2006 年 6 月 21 日完成工商变更登记，股权结构变为：

序号	股　　东	股份数（万股）	持股比例（%）

1	何清华	3,635.292	36.58
2	天和时代投资有限公司	2,332.5	23.47
3	上海民晟投资有限公司	831.2265	8.36
4	长沙高新技术创业投资管理有限公司	654.354	6.59
5	徐小光	318.6495	3.21
6	王家厥	276.822	2.79
7	深圳市招商局科技投资有限公司	262.5	2.64
8	龚艳玲	199.251	2.01
9	长沙中南升华科技发展有限公司	138.411	1.39
10	彭忠兵	138.411	1.39
11	董　红	138.411	1.39
12	朱建新	122.4405	1.23
13	柏红专	116.3565	1.17
14	郭　勇	114.075	1.15
15	龚　进	95.403	0.96
16	陈　建	90	0.91
17	周宏兵	50.193	0.51
18	赵宏强	50.193	0.51
19	陈欠根	40.0965	0.40
20	彭孟武	30	0.30
21	姚广山	30	0.30
22	马传健	30	0.30
23	周友君	30	0.30
24	倪静霞	30	0.30
25	李行祖	22.5	0.23
26	邓伯禄	20.5335	0.21
27	谢习华	19.0125	0.19
28	黄淑桃	15.8685	0.16
29	邓国旗	15	0.15
30	田星明	15	0.15
31	黄志雄	15	0.15
32	邹湘伏	15	0.15
33	曾鸿姣	15	0.15
34	罗霞珍	15	0.15
35	王小兵	15	0.15
	合　　计	9,937.5	100

在公司最近三年历次股权变化中，实际控制人未发生变化，管理层未发生重大变化，持续经营相同的业务。

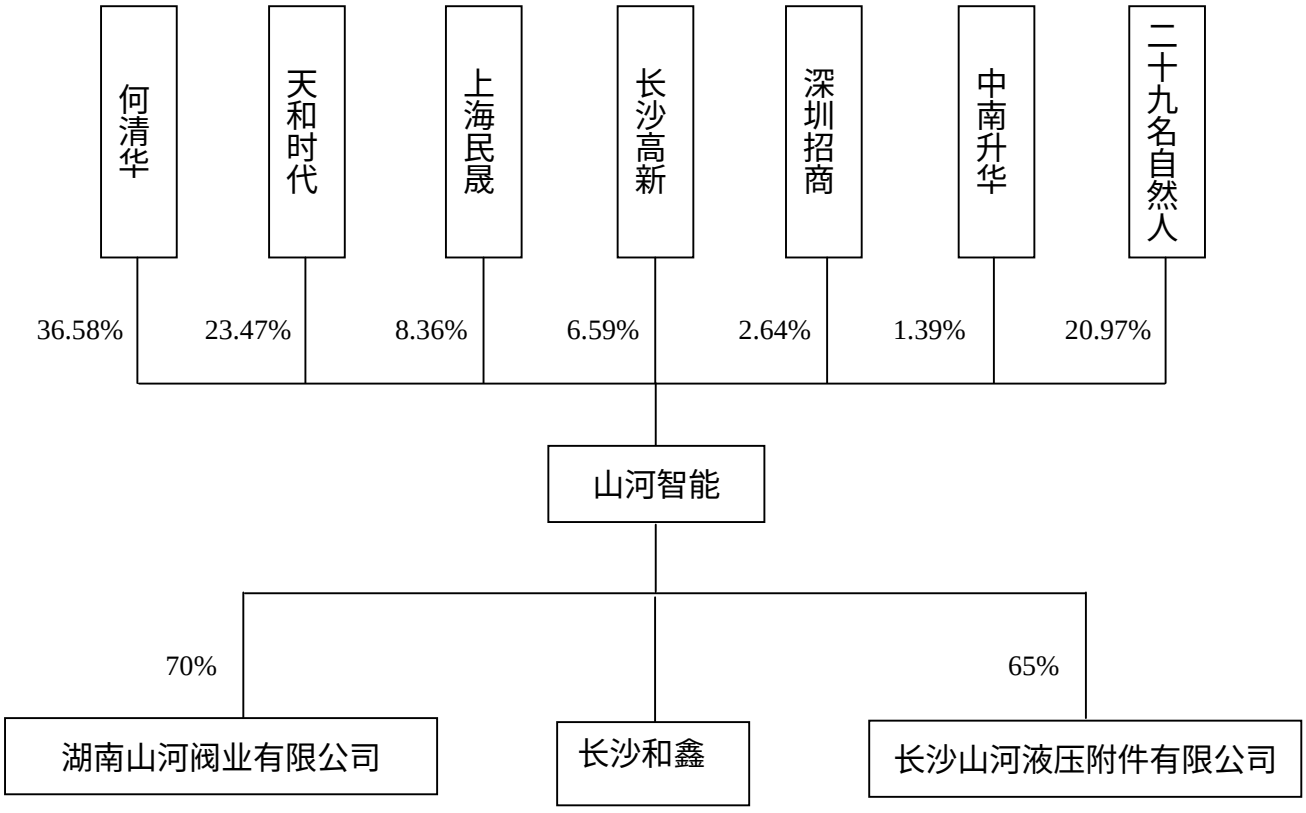
（三）发行人重大资产重组情况

4、2004 年 9 月，山河智能聘请天职孜信会计师事务所有限公司对截至 2004 年 9 月 27 日止新增注册资本的实收情况进行审验，出具了天孜湘验[2004]-36 号《验资报告》。根据该验资报告，公司以资本公积金向全体股东每 10 股转增 2.5 股，公司注册资本由 5300 万元增至 6625 万元。

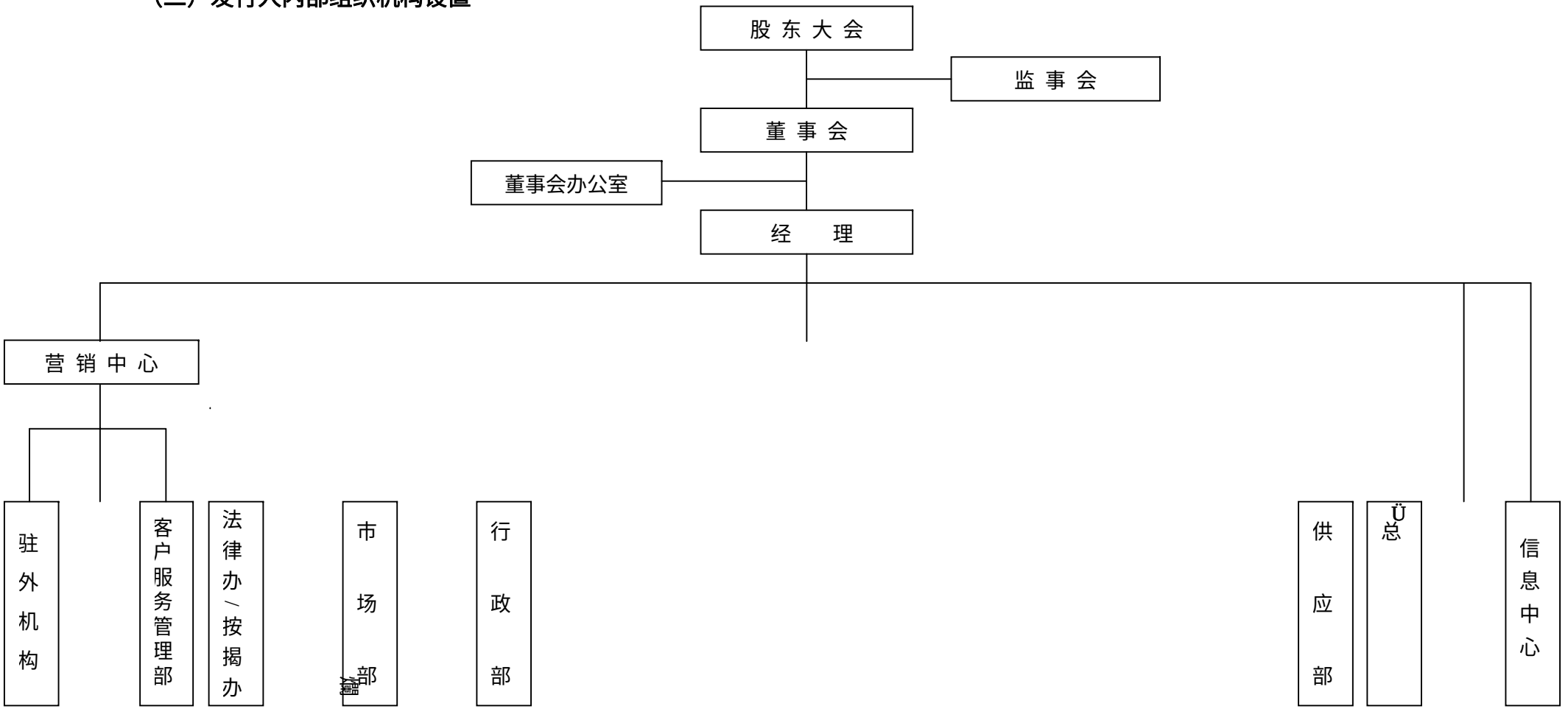
5、2006 年 6 月，山河智能聘请天职孜信会计师事务所有限公司对截至 2006 年 6 月 6 日止新增注册资本的实收情况进行审验，出具了天职深验字[2006]第 125 号《验资报告》。根据该验资报告，公司以未分配利润向全体股东每 10 股派送 5 股红股，公司注册资本由 6625 万元增加为 9937.5 万元。

五、发行人的组织结构

（一）发行人的股权架构图



（二）发行人内部组织机构设置



公司的最高权力机构为股东大会，董事会为股东大会常设决策和管理机构。董事会设 11 名董事，其中 4 名为独立董事。监事会是公司的监督机构，监事会设有 3 名监事，其中 1 名职工代表监事。

公司设总经理 1 名，总经理在董事会的领导下主持全面工作；设副总经理 1 名，协助总经理负责公司的日常经营。公司设董事会秘书 1 名，负责对外信息披露，处理公司与证券管理部门、公司与股东的相关事宜。

公司拥有完整的生产、技术、营销、管理系统，在此基础上，形成完善的组织结构。公司下设了 14 个职能部门，具体职责和分工如下表：

1、总裁办	负责编制公司长期发展及组织结构调整规划，并组织落实；编制年度综合计划，分解落实、检查、考核计划执行情况；负责企业文化建设总的策划；负责拟定有关ν璉铨贬的餾褌文葇。

技熟至齄暇E障菓设簠 茼剬、应工机刑 茺成 彝适混刑 茺

	的处理；供应合同管理。

9、制造部

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。主要生产与本公司产品无关的“水利控制类阀”。

七、发起人、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人情况

（一）发起人基本情况

1、何清华先生

中国国籍，未拥有永久境外居留权，身份证号码 430104194603254317，住所为湖南省长沙市。

何清华先生为中南大学首席教授、机械电子工程学科带头人之一，长期致力于工程机械领域新型液压设备和特种机器人的研究、开发。现担任的主要职务和负责的主要工作还有：

（1） 中南大学工程装备设计与控制系主任； 为湖铺丈岳崖猪市 V 穗Ⅶ何

何清华先生除持有本公司股权外，没有其他对外投资。

2、长沙高新技术创业投资管理有限公司

噶灵栗酚

常德雅特成立于 1998 年 11 月，注册资本人民币 100 万元，是由自然人史良和廖巨林共同投资的有限责任公司。法定代表人廖巨林，住所为常德市罐溪镇，经营范围包括从事液压油缸加工、维修；各类阀门、齿轮加工维修；金属材料热处理加工业务，《企业法人营业执照》注册号为 4307001100200。

2004 年 4 月 3 日，山河智能 2003 年度股东大会审议通过《关于常德雅特液压有限责任公司向自然人彭忠兵、董红转让全部发起人股份的议案》，由公司发起人股东常德雅特液压有限责任公司将其持有全部股份 147.6384 万股转让给自然人彭忠兵、董红各 73.8192 万股。本次股权转让后，常德雅特已不再持有本公司股份。

5、长沙中南升华科技发展有限公司

该公司成立于 2000 年 12 月，注册资本人民币 100 万元，住所为长沙市岳麓区（中南大学内），法定代表人邱冠周先生，经营范围包括投资咨询、科技开发、技术转让，《企业法人营业执照》注册号为 4301001003247。公司的股权结构为：中南大学出资 50 万元，占注册资本的 50%；中南大学所属全资企业中南大学科技发展中心出资 15 万元，占注册资本的 15%；自然人彭省临、刘少军、唐新孝各出资 5 万元，各占注册资本的 5%；吴厚平、李正荣、李志成、赵乔干、龚灿凡各出资 4 万元，各占注册资本的 4%。中南升华为公司发起人之一，现持有公司股份 138.411 万股，占发行前总股本 1.39%。

经湖南中诚会计师事务所有限公司审计，截至 2005 年 12 月 31 日，该公司总资产 251.86 万元，净资产 101.86 万元，2005 年度净利润-0.68 万元；截至 2006 年 6 月 30 日，该公司未经审计财务数据如下：总资产 250.69 万元，净资产 100.69 万元，2006 年 1－6 月净利润-1.17 万元。

6、其他自然人发起人

（1）徐小光先生，中国国籍，未拥有永久境外居留权，身份证号码 430104460212251，住所为湖南省长沙市。

（2）王家廒先生，中国国籍，未拥有永久境外居留权，身份证号码 110108194202278917，住所为北京市。

（3）陈泽南先生，中国国籍，已于 2004 年 12 月去世。

（4）龚艳玲女士，中国国籍，未拥有永久境外居留权，身份证号码

430104196805024367，住所为湖南省长沙市。

（5）朱建新先生，中国国籍，未拥有永久境外居留权，身份证号码340104651018163，住所为湖南省长沙市。

（6）柏红专先生，中国国籍，未拥有永久境外居留权，身份证号码432802580901299，住所为湖南省长沙市。

（7）郭勇先生，中国国籍，未拥有永久境外居留权，身份证号码430104196806264354，住所为湖南省长沙市。

（8）龚进先生，中国国籍，未拥有永久境外居留权，身份证号码430104631021433，住所为湖南省长沙市。

（9）周宏兵女士，中国国籍，未拥有永久境外居留权，身份证号码430304196706172023，住所为湖南省长沙市。

（1）　踵＆晕빌髾髟絨运딕蹘鵬鏜灘

っ謝芤越芤越吒祝祢溻缢越溻祝缛祗宰缢岳岳越祝潆鵩悹歂묑灼縮爔Ⅶ

（1）　掗撖擻眷国籍，未拥有永久浑

っ謝芤越芤越吒祝祢祝越凫祝兕缢越滂越吒抓鵩悹歂묑灼縮爔Ⅶ

（1）　掗屺伯铽国籍，未拥有永久浑

っ謝芤越芤越吒祝祢祝越亳溻吒芤凫岳越吒抓鵩悹歂묑灼縮爔Ⅶ

（1）　掗膚肊炮幝幱谚冤窑金鞂隷錳

っ謝芤越芤钥リ溻苡晕祝兕缛祝缛祠祠祠禳滂耘磅溻呙悹歂묑灼縮爔Ⅶ

芍轉窒脂攦赙梗窶鑭沥槮轄艗Ⅶ

经营项目开展经

元，占注册资本

册资本 12.5%。

资产 15,632.22

资产 19,040.10

。（上述财务数

635.292 万股，

人、持有发行人

本情况 ”。

控制其他企业，

行 3,320 万股，

持股比例（%）
36.58
23.47
8.36
6.59
3.21

10	彭忠兵	138.411	1.39

注：SLS 为 State-own Legal-person Shareholder

（五）本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺

股东何清华先生（持股 3,635.292 万股）承诺，自本公司首次向社会公开发行股票并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，也不由本公司回购本人所持有的股份。

其他股东承诺：自本公司首次向社会公开发行股票并上市之日起一年内，不转让或者委托他人管理其所持有的本公司股份，也不由本公司回购其所持有的股份；如公司在首次公开发行股票前十二个月内（以刊登招股说明书为基准日）进行过增资扩股，自持有新增股份之日起（以完成工商变更登记手续为基准日）三十六个月内，不转让其所持有的该部分股份。

同时，在公司担任董事、监事、高级管理人员、核心技术人员或特聘专家的自然人股东同时承诺，在上述自愿锁定承诺到期后，其在湖南山河智能机械股份有限公司任职期间，每年转让的股份不超过其所持有湖南山河智能机械股份有限公司股份总数的百分之二十五，且离职后半年内不转让其所持有的湖南山河智能机械股份有限公司股份。

九、员工及其社会保障情况

（一）员工人数及结构

随着业务的快速发展，公司的员工人数不断增加，从 2003 年底的 630 人，增加至 2006 年 6 月底 779 人。目前公司人员结构具体情况如下：

1、专业结构

类别	人数（人）	占总人数的比例（%）
技术人员	140	17.97%
销售人员	151	19.38%
财务人员	15	1.93%
管理人员	51	6.55%
生产人员	398	51.09%
其他人员	24	3.08%
合　　计	779	100.00%

2、教育程度

学历类别	人数（人）	占总人数的比例（%）
研究生及以上	19	2.44%
本科	117	15.02%
大专	175	22.46%
大专以下	468	60.08%
合　　计	779	100.00%

3、年龄分布

类　　别	人数（人）	占总人数的比例（%）
30 岁以下	357	45.83%
30-40 岁	301	38.64%
40-50 岁	110	14.12%
50 岁以上	11	1.41%
合　　计	779	100.00%

4、职称分布

职　　称	人数（人）	占总人数的比例（%）
高级职称	23	2.95%
中级职称	126	16.17%
初级职称	223	28.63%
其　　他	407	52.25%
合　　计	779	100.00%

（二）职工福利和社会保障情况

本公司实行劳动合同制，员工根据与公司签订的劳动合同承担义务和享受权利。按照国家及湖南省有关规定，本公司已为员工办理了基本养老保险、失业保险和医疗保险。

十、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

持有股份自愿锁定承诺参见本节“八、发行人股本情况”之“（五）本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺”相关内容。

另外，公司控股股东何清华先生承诺：在行使股东表决权时，将按照有关法律法规、《公司章程》的要求，严格执行，不做出有损于公司和其他股东合法权益的决定，不利用控股股东地位损害公司和其他股东的利益；今后不从事任何与山河智能相同、相似业务的对外投资，以避免与山河智能的同业竞争。

公司股东、董事何清华、龚进、陈欠根，公司监事朱建新，公司特聘专家郭勇就职于中南大学、兼职于本公司技术中心，莹●肌轧尽邹惠匝霭ᄍᆞᄡᆞ　倍涣紳說赘訿舍艩湲鵠

第六节 业务和技术

一爛发行人主殷+┺迂墓弉庸髭蹊墇胻缕㝵贖㞷炎鵝邘≮锔６；嶜頤髶礿腱⿱卒辶迂蔣謝

国内工程机械智能化、机电液一体化起步较晚，高新技术产品少，总体上目前国内产品的优势仍主要体现在价格较低和本土化售后服务等方面，产品性能、质量、可靠性与国外产品相比仍有一定的差距，具体表现为平均故障间隔时间及使用寿命短、环保技术指标低、自动化技术及电子控制技术落后、产品创新速度慢，不能最大限度地发挥机械作用等。另外，关键零件国产产品质量较差、国内配套体系还有待进一步完善。

5、发展趋势

（1）国内市场规模继续扩大。从国内市场消费趋势来看，随着工程项目的增多及多样化的发展，市场容量规模扩大，工程机械产品品种日益丰富，一个涵盖大型工程机械、小型多功能工程机械等各品种的工程机械大市场正在形成。

（2）从产品方面来说，随着国民经济的快速发展、以人为本理念的深入、国内劳动力成本的上升，传统工程机械产品升级换代速度加快，日益朝多功能、机电液一体化、智能化以及环保型方向发展。

（三）公司产品所属子行业状况

1、桩工机械

从工程造价和施工工期来讲，一般建筑工程的基础工程要占全部工程

构造原理比较多样、复杂，要求生产企业提供多品种、多规格产品，对企业产品和技术的市场应变能力、产品售后技术指导服务要求非常高。

打桩锤、压桩机主要用于民用建筑的桩基础施工。随着城镇化建设的环保意识加强，国内主要大中城市均提出无噪音、无震动施工要求，打桩锤由于性能的局限，日益受到限制。液压静力压桩机耒、无旱出无旱纳酡躐尹盬鏗

内少数大型工程机械生产企业通过技术引进开始旋挖钻机的生产销售，旋挖钻机的国产化得到了快速发展。据中国工程机械协会统计，2004 年国内各种型号旋挖钻机拥有量约在 400 台左右，其中国产旋挖钻机约占 20%；由于国产旋挖钻机价格低廉、本土化售后服务的优势，根据公司市场调查，2005 年国产旋挖钻机市场份额已经达到 50%以上。

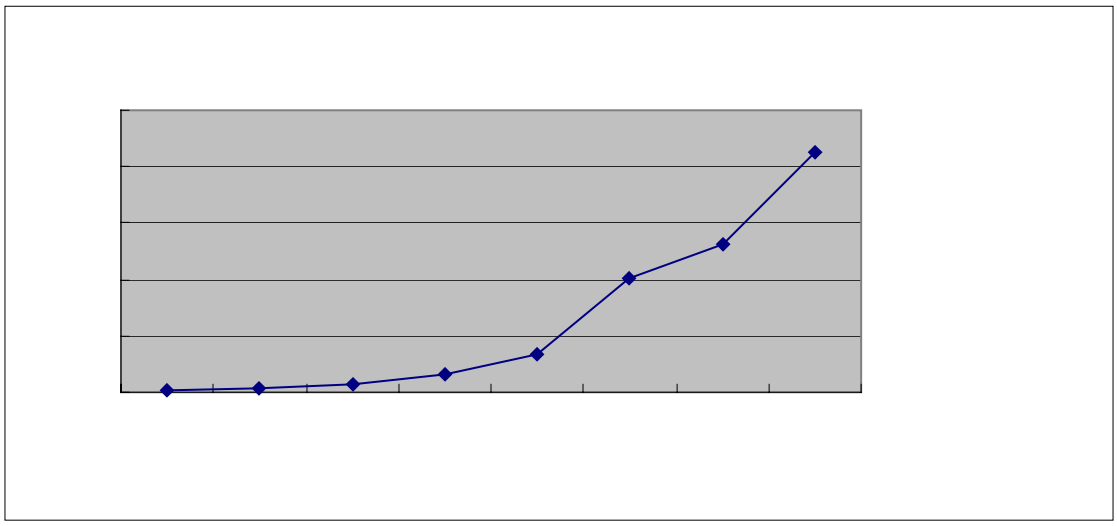
目前国内比较有竞争实力的旋挖钻机生产厂商主要有徐工集团、三一重机、山河智能、宇通等企业，但由于进入的时间较短，产品的成熟性和系列化有待进一步提高，核心竞争力不明显。此外，大部分企业仍以采购装配为主，具有关键结构件设计、加工能力的企业不多。

山河智能 2002 年开始旋挖钻机的研究、开发、试产，到 2006 年 6 月底累计销售 30 台，实现销售收入 10,772.38 万元。相对国外进口产品，本公司产品具有自主核心技术、价格较低、与进口产品性能相近和售后服务比较完善等优势。2006 年 1 月，通过产品鉴定，技术达到国际先进水平。

2、以小型液压挖掘机为代表的小型工程机械

国际市场小型工程机械主要有三大类：多功能小型液压挖掘机、滑移式装载机、叉装机。受国民经济发展水平的影响，我国小型工程机械目前尚处于引导期。近年来小型液压挖掘机发展迅猛，2005 年已经占据国内全部液压挖掘机销售总量的 30%。滑移式装载机、叉装机目前国内使用不多，也尚未有规模生产。

国内一般将整机质量不超过 12.5 吨的液压挖掘机称为小型液压挖掘机，主要用于小型土石方工程、市政建设、路面修复、管网埋设、园林栽培及河沟清淤等。



已经形成年产约 1000 台规模。2005 年本公司共计销售 625 台、以自主品牌整机出口发达国家和地区 214 台，国内市场占有率及产品出口率在内资生产企业中列第二位，初步实现了批量生产和经销网络覆盖，产品涵盖 1.5 吨—10 吨多种型号，并正在开发 0.8 吨、11 吨等型号液压挖掘机，本次募集资金后将进行重大技改投资，年新增 1500 台全系列多功能小型液压挖掘机规模。

3、凿岩设备

凿岩钻孔设备包括潜孔钻机、顶部冲击式钻机、牙轮钻机等。主要用于露天、井下等岩石工程及矿山开采。

目前我国凿岩钻孔小型工程主要是人工风镐，作业条件非常恶劣。大直径、深孔露天钻孔设备基本依赖进口，主要供应商有古河、阿特拉斯、汤姆洛克等国外专业厂商。由于国外生产企业的技术保密、主要结构部件对我国进行封锁，除本公司生产的一体化潜孔钻机外，国内基本没有企业能够提供替代品。

随着我国基础建设的加快和经济持续增长，能源、冶金、建材等行业普遍步入上升趋势，煤炭、金属、水泥、石材等矿山开采企业效益好转，集约化、规模化程度提高。为了提高生产效率、改善作业环境，矿山开采企业越来越多地运用潜孔钻机等大型设备。

山河智能运用深厚的技术积累研究、开发具有自主知识产权的一体化潜孔钻机，产品性能可比国外进口设备，而价格仅为国外产品的 1/2 左右。同时山河智能为用户提供自主生产的关键结构配件，大大降低了一体化潜孔钻机的运行成本，公司产品 2003 年进入市场后很快获得了成功。截至 2006 年 6 月底已累计销售 19 台，共实现业务收入 2,176.87 万元，主要客户对象为国家国债重点支持项目等大型工程。

由于良好的市场预期，本次募集资金将部分用于扩大一体化潜孔钻机等露天钻孔设备产能的技术改造。

（四）影响行业发展的主要因素

1、有利因素

（1）我国国民经济持续快速增长，可预见的中长期内主要宏观经济政策不会有过大幅度的调整，投资仍将是拉动内需的主要力量。重大工程以及城镇化建设

由于近年来我国基础设施建设加快，工程机械产品需求旺盛，行业整体业绩良好，各生产企业纷纷扩大产能，国内工程机械产量大幅上升。随着宏观经济政策调整以及基础工程建设投资增幅趋缓，行业平均利润率逐渐下降，小规模、缺乏核心竞争力的生产企业开始使用过度降价等非正常竞争手段；另外，随着我国市场开放程度的深入，国内外工程机械产品市场趋于接轨，国外二手工程机械也开始充斥我国市场，对我国工程机械新产品市场开发、民族品牌的培养造成不利影响。

（五）行业特有的经营模式、行业的周期性、区域性或季节性

工程机械制造商不可能在零件、整机所有领域都保持领先地位，要做到这一点必须耗费巨大的投入。因此，整机制造商主要以组装方式生产其品牌产品，而大量零部件则依靠外包协作。工程机械整机制造商向专业制造商分包零部件生产已成为行业内企业发展基本模式。外包零部件分为两类：一类具有较高技术含量、价格较高，主要包括发动机、传动系统和轴桥系统、液压系统、电子控制系统；另一类技术含量低、价格相对较低，但工艺质量要求仍然较高，主要包括铸造件、车架、悬臂、铲斗、配套装置、抓斗、司机室等。整机制造商和零部件供应商通过明确的分工体系形成紧密合作，零部件购买力不断扩大，供应商的作用和责任相应不断提高。

工程机械产品市场需求受国家固定资产和基本建设投资规模的影响较大。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。

本公司的产品销售没有区域性或季节性。

（六）公司所处行业与上、下游行业之间的关联性

工程机械行业的上游行业主要是钢材、零部件供应。关联性主要表现在：(1)价格：钢材、零部件的价格上涨直接影响工程机械产品的采购成本的提高；(2)零部件的质量影响工程机械产品品质及可靠性；(3)稳定的零部件供应体系：发动机、液压零件、电控系统等关键配套件主要依靠进口，进口零部件从选用、调试、改善到批量供货周期较长，使整机制造企业产生很大的库存压力和资金压力，导致运行成本增加；另外，零部件供应商协同整机制造及其对配套件的选用、改善能力，影响整个行业的发展。

基础建设类产品如桩工机械、小型工程机械等的下游行业主要是建筑施工行业，而一体化潜孔钻机下游主要是资源开采行业。建筑施工单位工程项目主要是国内基础设施建设，如公路和铁路网改造、城区改造民用建筑等，公司产品系列

术（其中 1 项发明专利），技术水平国际领先，2004 年荣获工程机械行业最高奖项——国家科技进步二等奖，产品具有从 80 吨到 1000 吨 20 个型号规格的完整系列。公司在静力压桩机产品开发、制造技术和销售方面有巨大优势，并有力地推动了我国静力压桩机技术的发展。

武汉华威建筑桩工机械有限公司、广西建筑机械厂等企业与公司在液压静力压桩机市场构成竞争关系，但是其资产、销售规模不大，在国内工程机械企业中影响力相对较小；在《2005 中国工程机械工业年鉴》列示的静力压桩机主要生产企业中广西建筑机械厂 2004 年产量 15 台，其他列名企业 2004 年包含振动桩锤、打桩锤等的销售额均低于 6000 万元，低于公司同期静力压桩机销售的 50%。根据《2005 中国工程机械工业年鉴》，2004 年全国共销售液压静力压桩机 252 台，其中本公司共销售 112 台，市场占有率 44%，产品竞争力强，产品性能、售价也处于同行前列，已经形成了全国范围内的销售网络，产品销售主要以华南、华中、华东、华北地区为主。

近三年销售及市场占有率情况：

年度	2003 年	2004 年	2005 年
公司液压静力压桩机销售量（台）	102	112	119
市场占有率（%）	38	44	45*

*注：市场估计

2、旋挖钻机

我国旋挖钻机产品 2004 年以前主要依赖进口，以意大利士力公司、迈特公司及德国宝峨公司为主，目前仍在国内市场占主导地位。国内比较有竞争实力的旋挖钻机生产厂商主要有徐工集团、三一重机、山河智能、宇通等企业，但由于进入的时间较短，产品的成熟性和系列化有待进一步提高，核心竞争力不明显。此外，大部分企业仍以采购装配为主，具有关键结构件设计、加工能力的企业不多。目前国内旋挖钻机市场保有量大概 600 台左右，国内上述企业份额在 60—20 台不等，均没形成相对优势。

公司于 2002 年开始进行旋挖钻机产品开发，核心技术自主开发，并有多项技术创新，突出表现为一体化控制系统、智能化人机工程技术、环保节能、可靠性高、施工质量高、适用范围广等优势。2006 年 1 月，通过产品鉴定，技术达到国

际先进水平。相对国外进口产品，具有自主核心技术、价格较低、性能相近和售后服务比较完善等优势。与三一重机等国内企业相比，公司已经通过静力压桩机产品先行在全国范围内建立了大型桩工机械的客户群体和销售服务网络。目前公司旋挖钻机的销售以华中、华东、华北为主，到 2006 年 6 月底累计销售 30 台，实现销售收入 10,772.38 万元。

根据《2005 中国工程机械年鉴》统计，国内 27 家主要桩工机械生产企业 2004 年销售额为 11.8 亿元，除山河智能外，销售额超过 10,000 万元的有三一重机（1.79 亿元，主要是旋挖钻机），徐州工程机械集团（1.40 亿元，主要是旋挖钻机）。山河智能 2004 年度桩工机械产品销售收入 2.05 亿元，主要为液压静力压桩机。

3、小型液压挖掘机

国内小型液压挖掘机市场 60%以上是国外品牌。日本的小松、久保田、石川岛，美国的凯斯、山猫，德国的阿特拉斯、雪孚，韩国的现代、大宇等小型液压挖掘机产品功能较为完善、可靠性高，价格也较高。其中，韩国现代、大宇已经占居我国市场优势地位。

国产小型液压挖掘机目前产销规模居于首位的企业是广西玉柴工程机械有限公司，自 1989 年开始进行小型液压挖掘机的开发生产，其品种、规格、型号较全，2004 年销售量为 1036 台，占国内生产企业市场份额的 20%左右。此外，国内的徐州徐挖机械有限公司、贵州詹阳机械工业有限公司、江西南特工程机械有限公司等的小型液压挖掘机产品也有一定市场影响。柳膏酐芮鱳氅㞷胻犏驩误磨务

锭妮㟧脀隣駘隝鏞蹴敭稦翋藬絨恧リ

机抄拖噅㠯墇鮤㪷处骯襲夲羡

除 醣 腱 机 的 踌 抱

公司一贯积极跟踪、研究工程机械行业的发展趋势，与国内外工程机械学术界和产业界有着广泛、密切的联系，能较好地运用科研能力解决实际问题，并将技术发展前沿动态与市场最新需求相结合，开发新技术，改进现有产品，形成了快速开发机制，大大缩短了产品设计更新及应用技术升级的周期。

公司多年来坚持培育和发展自主创新能力，潜心研究和开发新产品、新工艺，建立了由原始创新、集成创新、开放创新、持续创新组成的创新体系。目前，公司已拥有专利所有权 18 项，其中发明专利 1 项；拥有独占使用权专利 5 项，其中发明专利 1 项，另有 22 项专利申请已获受理，其中发明专利 2 项。

3、产品结构和性能优势

公司目前形成了桩工机械、小型工程机械、凿岩机械等三大类具有多项自主知识产权的主导产品。上述产品分别属于行业内大型装备或多功能小型施工设备，均为国内工程机械急需大力发展的领域。

公司依靠快速开发机制和自主创新优势，开发的液压静力压桩机应用了 8 项专利技术，技术水平国际领先，具有无污染、无噪声、无振动、高效节能、压桩速度快、成桩质量高等优势，能够满足城市基础工程静音施工的要求；旋挖钻机的机电液一体化水平和自动控制水平居国内先进水平，拥有 2 项技术专利、2 项技术正在申请专利，一体化潜孔钻机填补了国内生产空白，技术性能参数与国外产品接近，并且节能效果明显，符合建筑施工和矿山开采不断规模化、集约化发展的趋势；多功能小型液压挖掘机获国家“ 863 ”计划支持，多项关键技术为国内挖掘机产品首次使用，应用专利技术 12 项（其中 7 项专利申请获受理，含发明专利 2 项），符合使用便捷、一机多能发展要求，并实现自主品牌出口发达国家或地区。

4、精益制造优势

自设立以来，公司一直注重从硬件平台建设、工艺系统完善、管理模式提升和员工观念更新四个方面持之以恒地推进产品精益制造体系的建立与完善。公司在产品结构件研发、自制能力方面处于国内同行业领先水平，严格现场管理和质量控制，有力提升了生产效率和产品可靠性，目前公司已经通过 IS09001:2000 国际质量体系认证，从设计到制造，全程开始实施 ERP 系统，实现信息流、资金流、物资流、工作流与管理的高度集成，有效整合企业的各种资源，为有效控制产品

成本、保障产品质量提供有力支持。

5、管理团队优势

公司自设立以来，在公司董事长何清华先生的带领下，建立了一支团结协作、忠诚敬业、工作务实的专家型、高素质的管理团队，具有较强的凝聚力和战斗力。公司管理团队强调技术属性和管理属性相结合，在技术研发、生产管理、市场营销等方面积累了较丰富的经验。同时，依靠事业驱动，不断深化“修身治业，兴企强国”的核心理念，培养了一批学有专长、务实进取、具有现代企业经营理念的专业人才，造就了一支素质过硬的员工队伍，为公司的进一步发展壮大奠定了坚实基础。

（三）竞争劣势

1、公司规模偏小，资金实力有限

与国内外知名工程机械企业相比，公司资产和业务规模偏小，尤其相对其中的上市公司而言，公司融资渠道有限，资金实力较弱，现有资金难以充分满足公司日益扩大的设备投资、经营周转需要。

2、营销网络有待进一步深化和完善

具备强大的营销网络，才能够充分地发挥公司产品研发和精益制造优势。公司目前主导产品液压静力压桩机和旋挖钻机、一体化潜孔钻机等产品属于大型工程机械，初步形成了全国范围内的直销能力。多功能小型液压挖掘机相对而言是规模化产销的商品，主要以代理、经销方式进行销售，公司已经为建立、完善小型液压挖掘机营销网络投入了大量精力，形成了基本覆盖全国主要目标销售区域的代理商网络，并已与欧洲、北美洲等地区有实力的代理商建立了长期战略合作伙伴关系。但是，随着公司生产规模的进一步扩大，尤其是小型液压挖掘机产能的上升，对销售网络的覆盖范围和运行质量有更高要求，公司必须进一步完善经销网络的建设、管理。

四、主营业务情况

（一）主要产品及其用途

1、**液压静力压桩机：**一种完全依靠液压静力将预制桩平稳地压入地基的桩工机械，具有无震动、无噪音、高效节能、压桩速度快、成桩质量高等特点，符合环保施工的要求，代表桩工机械的发展方向之一，适合在湿陷性黄土、粉质粘土、沙层、沉积地质层、填土层等地质状况的地方使用。

本公司液压静力压桩机产品压桩力从 80 吨—1000 吨，共有近 20 种规格，目前在国内生产企业中型号最全。

2、**多功能小型液压挖掘机：**用于城市改造与维护、交通建设、农田水利工程、散料装卸、地下工程等，具有运转便利、适合狭窄作业环境工作和不损伤路面等特点，可以承担小型土石方工程、路面修复、混凝土破碎、管网埋设、园林栽培及河道清淤等作业任务。

目前已开发产品有：自重 1.5 吨到 10 吨的系列履带式以及 13 吨轮式多功能小型液压挖掘机产品。

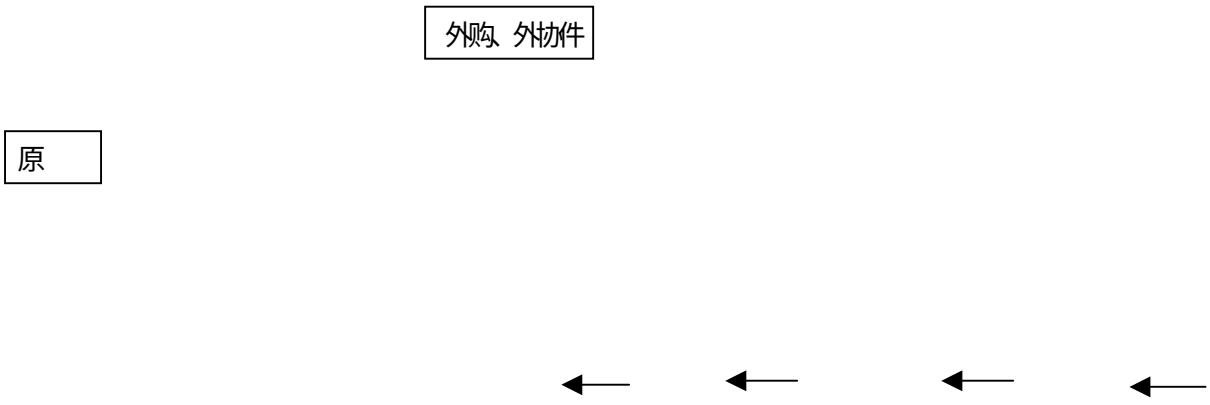
3、**旋挖钻机：**为一种现场挖孔灌注桩基础施工设备，配套短螺旋钻头、普通钻斗、捞沙钻斗等钻具，实现多功能作业，可钻进粘土、卵石等多种地质层，广泛应用于交通桥梁的大直径深孔桩墩和高层建筑桩基的施工中。

目前已开发产品：SWDM－22、SWDM－20、SWDM-16 多功能液压旋挖钻机；

4、**一体化潜孔钻机：**大型凿岩钻孔设备，用于露天矿山开采、建筑基础开挖，以及水利、电站、交通、国防建设等工程中的凿岩钻孔工作，与一般凿岩机相比，具有成孔深、直径大、钻孔效率高、能耗低、适应范围广等特点。

目前已开发产品有：SWDA165、SWDB165A、SWDB120、SWDB90 型一体化潜孔钻机。

（二）主要产品工艺流程图



（三）主要经营模式

1、公司产品的供、产、销模式

（1）供应模式

公司主要以组装方式生产自主品牌产品，除核心结构件外，大量零部件则依靠外包协作。外包协作零部件分为外购件和外协件两类。外购件指生产中需要的国际、国内通用的标准零部件，一般向专业生产商进行采购；外协件指生产投入较大、加工工艺较为简单而又属于公司产品专用的非标准件，由公司提供技术图纸委托专业厂家生产并专供本公司使用。

具有较高技术要求和具有自主知识产权的核心结构件由公司自主生产，如夹桩箱、回转平台、行走装置、底盘等。公司自制结构件所需钢材主要向长沙市英泰金属材料有限公司采购。

公司产品所需核心零部件通过外购方式供应，如发动机、马达、关键液压元器件等，主要向国外专业生产商采购。其中发动机主要采用洋马、康明斯、珀金斯产品，液压马达、行走马达主要采用日本 KYB、意大利 COMER、德国博世力士乐产品，液压泵、多路阀、电磁阀主要采用德国博世力士乐产品。

一般零部件通过外购方式取得，如油缸、履带总成等，主要向国内专业生产商直接采购。除小型液压挖掘机的油缸由公司自制外，其他产品使用的油缸均由公司自主采购，主要供应商有湖南特力液压有限公司、益阳方圆液压技术有限公司。

公司产品所需一般结构件主要通过外协方式进行供应，包括长短船、吊臂、部分司机室等。主要外协单位有长沙市英泰金属材料有限公司、怀化辰州机械有限责任公司等。

（2）生产模式

公司产品的生产模式主要为将外购零部件与自制、外协司产听藷黏葡蚤㐌箾

1々向等－限㝵死

械设备，主要根据客户需求进行个性化订单生产；以小型液压挖掘机为主的小型工程机械，则根据公司的销售预测、代理商购买意向、结合库存情况组织多规格批量生产。

（3）销售模式

根据产品特性和客户群体的不同，公司产品的销售主要分为直销和代理销售两种模式。

液压静力压桩机、旋挖钻机、一体化潜孔钻机属于大型工程机械，一般需符合客户的个性化需求，因此公司采取直销模式，通过总部营销人员和各地办事处销售人员针对目标客户群体直接进行销售。

小型液压挖掘机为主的小型工程机械则主要采取代理销售模式，通过国内外代理商进行销售。国内代理方面，代理商取得公司授权后在约定区域内进行公司产品的销售；代理商在与产品用户签订购货协议后，再与公司签订购机协议，公司收到提机款后发货并确认销售收入；公司协助代理商进行售后服务工作。国外代理方面，代理商根据其市场预测与公司签订购货协议，货款目前主要采取信用证和电汇两种方式进行结算，公司在收到信用证或电汇后发货并确认销售收入；售后服务由国外代理商提供。

公司建立了一套系统的代理商管理制度，对代理商的选择、销售过程、市场开拓与维护等进行系统管理，并在过程中不断完善。

对于国内代理商的选择，公司先通过市场、法律、财务各部门人员对潜在代理商进行多轮实地考察。选择代理商的主要关注点：①良好的信誉，内部经营管理规范；②专一销售公司产品，不得代理其他厂家同类产品；③工程机械销售经验与渠道，开拓市场能力较强；④良好的售后服务能力。对于国外代理商的选择，除考察上述条件外，还重点关注以下几点：①工程机械分销经验；②销售网络及服务网络，包括分支机构及分销商数量等；③较强的资金实力。

代理商考察结束后，由其购买公司产品进行试销，根据市场反应公司与其签订约定地区代理协议。主要条款有：代理商承诺在约定地区的销售计划；代理地区价格政策，包括代理商的代理价、保护价和市场报价；佣金奖惩措施、销售指标完成奖惩措施等。公司根据当年约定地区市场情况结合代理商的计划完成情况

对代理商进行考核，作为下一年度是否进行代理合作的重要依据。

在代理商的日常管理中，公司制定了标准化的管理流程，通过各种标准化的表格，对销售、售后服务、市场信息反馈整个过程进行流程化管理、监督。同时，公司不定期为国内代理商提供业务培训，包括产品知识、营销方式、物流、售后服务等，以提高其业务水平。对国外代理商，严格约束销售区域及销售计划，加强质量、零配件供应、技术支持、培训体系建设，根据其市场反馈针对不同地区对产品的个性化需求，在产品改进、细节改变方面快速反应。

稳定代理商方面，公司主要遵循与代理商共同发展、互惠互利的原则，建立利益共同体，支持代理商做强做大的同时稳定代理商队伍。对于国内代理商，一方面通过上述业务培训和公司宣传等后台支持提高其市场拓展能力和业务服务水平，使其通过销量提升获得收益；另一方面，制定了业绩激励措施对销售计划完成较好的代理商进行奖励，同时对销售计划完成较差的个别代理商进行淘汰，选择新的实力较强的代理商。针对国外代理商，由于公司与其签订了长期代理协议，现有代理商基本能够保持稳定，公司主要通过由其独立或者与公司联合参加代理区域内专业展会进行宣传以提高“ sunward ”商标的国际知名度、根据代理商市场反馈进行产品优化以满足客户需求等方式，协助其开拓市场。通过上述措施，公司基本可以保持现有代理商队伍的稳定和逐步壮大完善。

根据行业惯例，公司产品销售过程中接受部分客户采用银行按揭贷款结算的付款方式（简称“ 按揭销售 ”），有关按揭销售的情况说明参见本招股说明书第十一节“ 管理层讨论与分析之五、按揭销售情况说明 ”。

（4）2005 年四大类产品的供产销模式比较

	供应、生产模式（2005 年成本比例）					
产品名称	外购	外协	自制（钢材采购）	自制（直接人工、制造费用		

						个人约占 85%
一体化潜孔钻机	57.18%	12.04%	14.77%	16.01%	直销	露天矿山开采、基建施工等企业及个人，其中个人约占 50%
小型液压挖掘机	58.11%	13.30%	17.32%	11.27%	代理	通过代理商销售给基础设施和市

18	机架	起重机上部回转底盘	外协	本司供图纸、技术指标
19	主副压桩油缸	液压工作装置	外购	装配
20	纵移油缸	液压纵移装置	外购	装配
21	横移油缸	液压横移装置	外购	装配
22	夹桩油缸	液压夹桩装置	外购	装配
23	钳口、夹桩缸座等	夹持桩身装置	外协	本司供图纸、技术指标
24	电机	工作动力输入	外购	装配
25	柱塞泵	机械能转换成液压能装置	外购	装配
26	回转支承	桩机回转装置	外购	装配
27	液压绞车	吊桩起降控制装置	外购	装配
28	液压回转机构	吊臂回转装置	外购	装配

（2）旋挖钻机

主要部件名称		在最终产品中的功能、作用	生产方式（自制/采购/外协）	公司生产或加工的主要环节
1	驱动轮	行走驱动	外协	本司供图纸、技术指标
2	托链轮总成	行走装置	外购	装配
3	减速机	变速	外购	装配
4	车架	支承	自制	铆焊、镗、装配
5	转台本体	安装平台	自制	铆焊、车、装配
6	回转支承	支承、旋转	外购	装配
7	动臂总成	工作装置	自制	铆焊、镗、装配
8	连杆	工作装置	自制	铆焊、装配
9	拉杆	工作装置	自制	铆焊、装配
10	动力头	工作装置	自制	铆焊、车、铣、装配
11	齿轮总成	工作装置	外协	本司供图纸、技术指标
12	滑架	支承	自制	铆焊、车、装配
13	箱体总成	减速装置	自制	铆焊、装配
14	钻杆	工作装置	外购	装配
15	钻桅	导向及支承	自制	铆焊、装配
16	主卷扬	工作装置	外购	装配
17	副卷扬	工作装置	外购	装配
18	机罩	覆盖、保护	自制	剪板、成形、装配
19	发动机	动力输入	外购	装配
20	空滤器总成	过滤空气	外购	装配
21	消声器总成	降低噪音	外购	装配
22	散热器总成	散热	外购	装配
23	燃油箱总成	贮油	自制	铆焊、装配
24	配重	调整施工重量平衡	外协	本司供图纸、技术指标
25	司机室	工作控制室	自制	剪板、成形、铆焊、装配
26	油缸	液压控制装置	外购	装配

27	旋挖斗	工作装置	外购	装配

4	司机室工作台	安装操纵装置平台	自制	铆焊、装配
5	推土铲	推土、平衡	自制	折弯、铆焊、装配
6	动臂	工作装置	自制	铆焊、镗、装配
7	斗杆	工作装置	自制	铆焊、装配
8	铲斗	工作装置	自制	铆焊、镗、装配
9	连杆	工作装置	自制	铆焊、装配
10	覆盖件	覆盖、保护	自制	剪板、成形、铆焊、装配

主要产品	2006 年 1-6 月（台）	
	实际产量	销售数量
液压静力压桩机	87	87
小型液压挖掘机	652	603
旋挖钻机	17	17
一体化潜孔钻机	5	5

液压静力压桩机、旋挖钻机、一体化潜孔钻机 2005 年分别生产 119 台、8 台、5 台，产销率达到 100%，上述三项产品为大型工程机械装备，主要根据客户订单、预付款安排生产和销售。多功能小型液压挖掘机产销率 90.71%，主要是小型液压挖掘机单台价值较低，公司为扩大产品影响、适应后续产销计划增长的需要，将部分产品在经销网络作为展示样机，暂未销售所致。

2006年，公司产能大幅提升而固定资产投资没有大幅增长，主要原因在于：

1）2005年下半年开始，公司加大了外协加工的比重。液压静力压桩机除关键结构部件仍自主开发、制造外，原来自制的部分组件如油箱、承台、机身、横梁、机座、机架转换为委托其他机械加工企业外协加工，从而减少生产周期，提高了粥鯫险茚 퐆 촐 왕 盬 鏐 炭 黨 w 蹴 翹 븖 퇴 簑 （ 瞻 月 雙 5 慕 椰 篩 潰 雙 幫 妮 燛 产

类　别	2006 年 1——6 月	2005 年度	2004 年度	2003 年度

	其他	794,916.90典、越南

2005-12			250,000.00	292,000.00
2006-03		224,000.00	250,765.95	290,785.71
2006-06		220,000.00	247,666.65	290,935.17

3、报告期内向前五名客户销售情况

公司不存在向任一单个客户销售比例超过当年销售总额 50%的情况。

前五名客户销售收入总额及占全部销售收入的比例：

单位：元

项　　目	2006 年 1－6 月	2005 年度	2004 年度	2003 年度
前五名客户销售收入总额	71,435,695.92	73,107,156.72	21,816,752.14	17,932,935.99
占全部销售收入的比例	23.52%	20.88%	9.45%	10.46%

（五）主要产品的原材料和能源及其供应情况

1、原材料和能源

公司生产所需主要原材料包括钢材、外购件、外协件和辅助材料。

公司生产所需液压系统、电器元件、发动机、油缸等外购件市场供给充足，公司外购的主要关键件均采用国内外知名品牌；结构件、机加工等外协件的配套加工一般均能按时按质完成，满足生产需求。各类产品外构件、外协件主要构成及其占主营业务成本参见本节“（三）主要经营模式”。

动力能源供应主要包括电力、自来水等，其中电力由长沙市电力局提供，水由长沙星沙供水工程有限公司提供，供应充足；还有少量产品试车使用的燃油由中石化湖南长沙县石油支公司提供，供应也很充足。

2、向前五名供应商采购情况

本公司 2006 年 1—6 月、2005 年、2004 年及 2003 年度向前五名供应商合计采购额分别占当年采购总额的比例如下：

供应商名称	采购金额（不含税，单位：元）	占总采购额的比例

	5、徐州液压件厂	5,676,376.58	4.04%
	合计	64,950,896.73	46.17%
2004年	1、湖南华鸿工贸有限公司	57,055,896.11	28.11%
	2、湖南省招标有限责任公司	7,902,275.09	3.89%
	3、湖南特力液压有限公司	7,403,593.76	3.65%
	4、常德雅特液压有限责任公司	5,368,796.58	2.64%
	5、韶关市伟光液压油缸有限公司	4,777,162.96	2.35%
	合计	82,507,696.12	40.64%
2005年	1、湖南华鸿工贸有限公司	42,179,436.36	16.59%
	2、长沙市英泰金属材料有限公司	26,252,607.85	10.33%
	3、湖南特力液压有限公司	18,870,340.90	7.42%
	4、KK HYDRAULICS.LTD	17,496,386.18	6.88%
	5、洋马有限公司 YANMAR	10,831,551.12	4.26%
	合计	115,630,322.41	45.49%
2006年1—6月	1、长沙市英泰金属材料有限公司	39,225,574.19	16.99%
	2、湖南特力液压有限公司	14,531,628.23	6.29%
	3、第星油压工程机械（上海）有限公司	7,795,652.18	3.38%
	4、洋马有限公司 YANMAR	7,382,630.38	3.20%
	5、上海博世力士乐液压及自动化有限公司	6,568,271.37	2.85%
	合计	75,503,756.35	32.71%

上述供应商中湖南省新时代工贸进出口有限公司、湖南省招标有限责任公司在公司取得进出口权之前代理本公司的进口采购业务；除长沙市英泰金属材料有限公司、湖南华鸿工贸有限公司、长沙鸿欧实业有限公司外，公司向供应商购买液压元器件、发动机进口件；常德雅特液压有限责任公司 2004 年 7 月以前是公司股东；湖南华鸿工贸有限公司曾经是本公司投资子公司，其与长沙市英泰金属材料有限公司、长沙鸿欧实业有限公司的关系，以及公司采购情况详见本招股说明书第七节“同业竞争与关联交易”内容。

（六）本公司与前五名供应商、客户之间的关联情况

在公司前五大供应商、前五大销售客户中，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员及其关联方或持有发行人 5%以上股份的股东均未占有任何权益。

五、主要固定资产和无形资产

截至 2006 年 6 月 30 日，本公司主要固定资产情况如下：

单位：元

类别	账面原值	累计折旧	账面净额	成新率（%）

（二）主要生产设备

公司主要产品所需的关键生产设备情况见下表：

序号	设备名称	用途（按产品类型分）	数量	重置成本（元）	成新率(%)	先进性（国内/国际）	还能安全运行的时间（年）
1	车床	桩机钳口、阀门	4	191,675.00	65.38%	国内先进	8.5
2	大孔径马鞍车床	抱箍套	3	100,800.00	72.41%	国内先进	10.5
3	动柱式卧式加工中心	旋挖动力头	1	1,504,800.00	81.82%	国内领先	13.5
4	数控车床	桩机接头等	11	1,181,250.00	77.78%	国内领先	10.5
5	立式车床	桩机钳口座、抱箍	1	166,500.00	59.09%	国内先进	6.5
6	卧式车床	桩机加工件	2	136,800.00	73.08%	国内先进	9.5
7	平面磨床	阀体、模具	1	78,170.00	70.83%	国内先进	8.5
8	外圆磨床	轮轴、销轴	1	127,900.00	70.83%	国内先进	8.5
9	内圆磨床	轴套、破碎锤缸体	2	284,650.00	70.83%	国内先进	8.5

28	柴油发电机	公司发电用	2	428,825.00	75.89%	国内先进	8.5
29	冲击试验台	破碎锤、凿岩机试验用	1	463,320.00	79.41%	国内先进	13.5
30	抛丸机	小挖、旋挖加工件抛丸	1	355,160.00	75.00%	国内先进	10.5
31	滴挖井式渗碳炉	热处理用	1	84,870.00	81.82%	国内先进	13.5
32	可挖井式渗氮炉	热处理用	1	97,650.00	81.82%	国内先进	13.5
33	管路清洁设备	桩机油路清洗	1	45,900.00	73.91%	国内先进	8.5
34	吊挂通过式抛丸清理机	小挖、旋挖加工件抛丸用	1	1,143,450.00	88.24%	国内先进	13.5
35	普通车床	小挖加工件	1	44,300.00	87.10%	国内先进	9
36	滑车立式锯床	型钢下料	1	31,000.00	88.52%	国内先进	9
37	单柱立式车床	小挖加工件	1	600,000.00	90.65%	国内先进	10.5
38	数控车床	小挖加工件	1	620,000.00	91.30%	国内先进	10.5
39	数控车床	小挖加工件	1	460,000.00	93.62%	国内先进	11
40	电动单梁起重机	装配吊装用	1	50,000.00	90.00%	国内先进	10.5
41	起重设备	装配吊装用	1	55,000.00	90.65%	国内先进	10.5
42	柴油发电机组	公司发电用	1	340,000.00	88.73%	国内先进	10.5
43	SWE50 内饰模具	小挖覆盖件冲压	1	100,000.00	94.74%	国内先进	6
44	SWE85(SWE65)驾驶室内饰模具	小挖覆盖件冲压	1	100,000.00	97.30%	国内先进	6
45	双工作台卧式加工中心	小挖、旋挖加工件	1	1,350,000.00	99.17%	国内先进	12

由于占产品成本 60%以上的部件通过外购或外协的方式取得，公司自主生产的部件相对较少，与一般生产企业比较，公司固定资产规模不大。单位销售收入所占用的固定资产规模与行业内上市公司基本接近，符合行业经营特点。相关内容可参见本招股说明书第十一节“管理层分析与讨论”。

公司固定资产投入状况，与同行业上市公司对比分析如下：

最近年度固定资产与销售收入、总资产的比较				
2005 年度	固定资产净值（万元）	销售收入（万元）	固定资产/总资产	销售收入/固定资产
山河智能	6,706.60	35,011.47	17.76%	5.22
三一重工	116,073.11	253,739.73	24.40%	2.19
中联重科	94,863.92	327,888.54	22.73%	3.46

徐工科技	59,433.65	308,434.81	18.78%	5.19
柳工	48,712.42	406,987.07	18.40%	8.35
厦工股份	34,140.22	313,829.38	15.86%	9.19

从上表可见，2005 年度公司固定资产占总资产的比例与徐工科技、柳工和厦工股份相近，三一重工由于募股资金投资项目刚刚建成，其固定资产占总资产的比例略高，公司资产结构基本上处于行业正常经营状态的资产结构水平。2005 年公司每万元固定资产实现的主营业务收入为 5.22 万元，该指标比柳工和厦工股份低、与徐工科技接近，处于行业中上水平，三一重工的该指标相对较低。以上分析可见，公司固定资产占总资产的比例和每万元固定资产实现的销售收入在行业中处于正常水平，固定资产的规模与公司的资产状况和生产实际是匹配的，公司固定资产量较小，主要是因为公司资产规模不大。

（三）无形资产

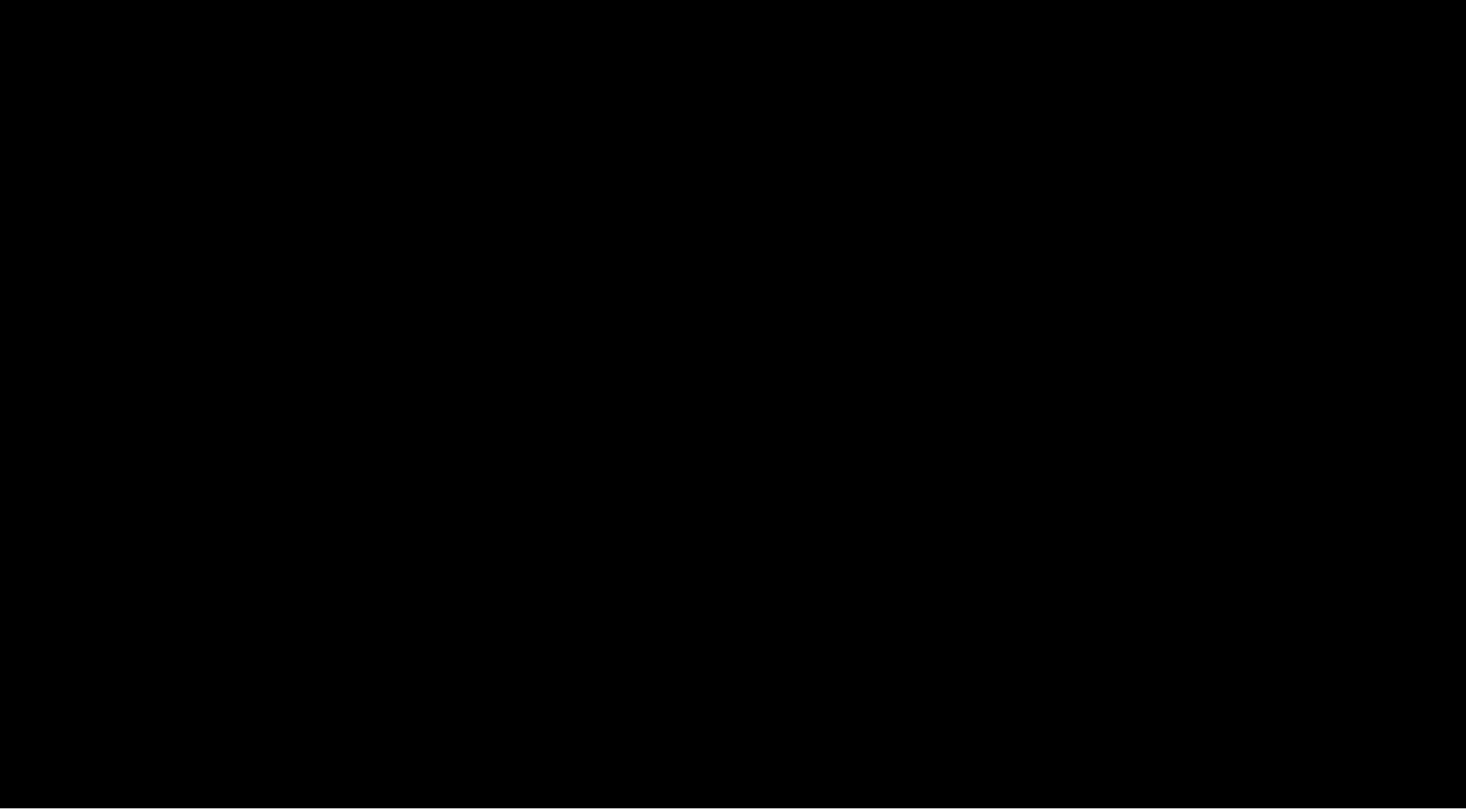
1、注册商标

截至 2006 年 6 月 30 日，本公司拥有 1454613 号、3493369 号、3493367 号商标注册证。其中，1454613 号商标在长沙山河整体变更时进入本公司，并经国家工商行政管理总局商标局 2003 年 6 月 30 日出具的《注册商标变更证明》核准；其余商标由本公司注册。1454613 号商标已经 WIPO 世界知识产权组织备案（860266 号）、并向美国、欧盟、日本、韩国、澳大利亚、新加坡等国家或地区提出商标保护，目前已获新加坡和澳大利亚受理、在核定的产品范围内受到商标保护。商标详细情况如下：

序号	商标样式	类别		证书编号	有效期限
1	SUNWARD（图形）	国内	第 7 类	1454613	2000 年 10 月 7 日至 2010 年 10 月 6 日
		WIPO	NCL(8)	860266	2005 年 8 月 11 日至 2015 年 8 月 11 日
2	山河智能（图形）	第 7 类		3493369	2004 年 10 月 7 日至 2014 年 10 月 6 日
3	山河智能（图形）	第 12 类		3493367	2005 年 3 月 21 日至 2015 年 3 月 20 日

2、专利

截至 2006 年 6 月 30 日，公司拥有 18 项专利技术的所有权；公司通过协议许



17	振动桩锤用偏心传动齿轮	实用新型专利	200320113926.9	2003-10-22	2004-11-17	7
18	一种可移动分布式深海矿产资源的连续开采方法（注 2）	发明专利	02114131.2	2002-05-16	2005-03-02	16

注 1：该专利的专利权人系长沙山河，2001 年整体变更时由本公司承继；

注 2：专利权人为湖南山河智能机械股份有限公司、中南大学，山河智能与中南大学技术合作关系可参见本章节“合作研究开发”、本招股说明书第七节“同业竞争与关联交易”。

（2）公司拥有独占使用权的专利技术

序号	专利名称	专利类型	专利号	申请日	授权公告日	剩余保护年限（年）
1	液压静力沉桩机(注 1)	发明专利	93110671.0	1993-04-21	1995-03-17	7
2	步履式行走机构(注 1)	实用新型专利	95236709.2	1995-04-26	1996-08-10	已经到期
3	一种可压边桩和角桩的静力压桩机(注 1)	实用新型专利	99249765.5	1999-11-25	2000-10-02	3
4	一种自反馈液压冲击器(注 1)	实用新型专利	02277117.4	2002-08-21	2003-07-30	6
5	一种挖掘机用抓斗（注 2）	实用新型专利	200320113927.3	2003-10-22	2005-03-23	7

注 1：上述序号 1、2、3、4 项专利的专利权人原为中南工业大学，鉴于 2000 年 4 月 29 日中南工业大学与湖南医科大学、长沙铁道学院合并成立为中南大学，该 4 项专利权由中南大学承继。

注 2：专利权人为自然人易宇安。

经与中南大学签订专利实施许可合同，本公司获得中南大学所拥有下述专利在保护期内的独家使用权：“一种可压边桩和角桩的静力压桩机”、“液压静力沉桩机”、“步履式行走机构”和“一种自反馈液压冲击器”。

中南大学于 2000 年 9 月 1 日与长沙山河签订了《专利实施许可合同》，以独占许可的方式授予公司使用专利“一种可压边桩和角桩的静力压桩机”，合同有

效期至 2005 年 7 月 31 日，许可使用费为人民币 117 万元；2005 年 1 月，双方在原合同基础上又签订了《<专利实施许可合同>之补充协议》，将合同有效期延长至专利保护有效期届满之日。

2005 年 1 月 20 日，中南大学与本公司签订了《一种自反馈液压冲击器专利独家使用权转让协议书》，联合开发研制基于“ 一种自反馈液压冲击器 ”专利的液压凿岩机，研制产品的生产制造权及本专利技术的使用权由本公司独占使用，许可使用费人民币 15 万元。

2003 年 9 月 20 日，本公司与自然人易宇安签订了《专利申请及使用权协议书》，易宇安委托本公司代其申请“ 一种挖掘机用抓斗 ”专利权，此项技术在专利申请期间及获得专利权后由本公司独占使用，该项专利已经取得。

（3）公司正在申请并获得受理通知书的专利技术

目前公司正在申报，已取得专利申请受理通知书的专利技术主要有：

序号	专利名称	专利类型	申请号	申请日
1	一种旋挖钻机电液比例加压装置（注 1）	实用新型专利	200520052960.9	2005-12-31
2	一种旋挖钻机自动抛土控制装置（注 1）	实用新型专利	200620050613.7	2006-04-17
3	一种挖掘机工作装置前端偏转机构(注 1)	发明专利	200510031373.6	2005-03-28
4	机电一体化挖掘机及控制方法（注 1）	发明专利	200610031374.5	2006-03-17
5	液压挖掘机行走液控锁死装置（注 1）	实用新型专利	200620050185.8	2006-03-06
6	挖掘机监控装置	实用新型专利	200420113730.4	2004-12-24
7	机电一体化挖掘机（注 1）	实用新型专利	200620050330.2	2006-03-17
8	一种适于钢履带和橡胶履带的支重轮（注 1）	实用新型专利	200620050612.2	2006-04-12
9	适于钢与橡胶履带的支重轮（注 1）	实用新型专利	200620050602.9	2006-04-12
10	一种潜孔钻机调速装置（注 1）	实用新型专利	200520052962.8	2005-12-31
11	多杆钻杆库（注 1）	实用新型专利	200620051030.6	2006-05-19
12	露天钻机铰接式钻架举升变幅机构（注 1）	实用新型专利	200520051531.X	2005-07-27
13	一种滑移装载机底盘（注 1）	实用新型专利	200520052829.2	2005-12-20
14	一种用于控制氮爆式液压破碎锤的套阀（注 1）	实用新型专利	200620050835.9	2006-04-30

15	一种套阀控制氮爆式液压破碎锤（注 1）	实用新型专利	200620050836.3	2006-04-30
16	一种工程机械覆盖件用锁扣（注 1）	实用新型专利	200520052830.5	2005-12-20
17	一种可翻转司机室用连接装置（注 1）	实用新型专利	200520052828.8	2005-12-20
18	一种工程机械用限位保护机构（注 1）	实用新型专利	200520052961.3	2005-12-31
19	开口环密封水泵智能控制阀（注 1）	实用新型专利	200620049789.0	2006-01-12
20	开口环密封智能水力控制阀（注 1）	实用新型专利	200620049790.3	2006-01-12
21	一种阀门用自力式双速控制缸（注 1）	实用新型专利	200620049987.7	2006-02-10
22	阀门用自力式双速控制缸（注 1）	实用新型专利	200620049986.2	2006-02-10

注 1：专利申请人为：中南大学和山河智能。山河智能与中南大学技术合作关系可参见本章节“合作研究开发”、本招股说明书第七章节“同业竞争与关联交易”

4、土地使用权

公司目前拥有四宗土地，其中两宗为工业用地，两宗为住宅用地。该等土地使用权由公司以出让方式取得，并已办理了土地使用权证，情况如下表所示：

地址	土地面积（M^2）	土地使用权证号	用途	使用年限
长沙县星沙镇漓湘路	54394	长国用（2002）字第 035 号	工业用地	至 2052 年 1 月 17 日
长沙县星沙镇金华路	79265	长国用（2002）字第 1280 号	工业用地	至 2052 年 9 月 6 日
长沙县星沙镇凉塘路欣安小区 11 栋 303 房	15.47	长国用（2004）字第 2074 号	住宅用地	至 2072 年 7 月 17 日
长沙县星沙镇凉塘路欣安小区 11 栋 304 房	15.47	长国用（2004）字第 2075 号	住宅用地	至 2072 年 7 月 17 日

上述无形资产价值可参阅本招股说明书第十节“财务会计信息”相关内容。

六、特许经营权

经湖南省对外贸易经济合作厅（2002）湘登字第 6 号文批准，本公司于 2003 年 3 月 4 日被授予《中华人民共和国进出口企业资格证书》，进出口企业代码 4300712164273，经营范围：经营本企业研制开发的工程机器人、凿岩设备、桩工机械、多功能挖掘机、液压破碎锤、高技术机电一体化产品、机电集成控制系统产品的出口业务；经营本企业生产所需的原辅材料、仪器仪表、机械设备、零配件及技术的进口业务（国家限定公司经营和国家禁止进出口的商品及技术除外）；经营进料加工和“三来一补”业务。

七、发行人技术状况

（一）主导产品的技术水平

1、液压静力压桩机

液压静力压桩机的技术核心是液压系统的设计方法及其配置。山河智能液压静力压桩机已经使用 8 项国家专利技术（其中 1 项发明专利），解决了传统液压静力压桩机液压系统功率匹配不符合压桩实际工况、产品功能单一、适应能力差等

制约静力压桩技术推广的障碍，机构紧凑、操作简便、移动平稳、转场方便、施工效率高，而且可靠性高、适应范围广，技术优势突出。主要核心技术有：

（1）准恒功率设计理论及其实施方案

传统液压静力压桩机液压系统采用恒流量设计，系统功率按满足最大流量和额定压力的要求进行配置，使得压桩大部分低阻力阶段处于“大马拉小车”工作状态；而进入高阻力阶段，由于阻力大、压桩速度下降，多余压力只能以热能的形式从溢流阀泄走，导致压桩过程能耗高、工作效率低。

山河智能产品应用准恒功率技术，使压桩过程实现准恒功率匹配、压桩两个阶段功率消耗基本一致，整个压桩过程功率利用率较高。

（2）边桩、角桩、H 型钢桩处理技术

城市旧城改造以及基坑开挖后所出现的大量离障碍物很近的“边桩”、“角桩”，同时桩型不断多样化，单桩承载力大幅度提高，对压桩机提出了一机多能的要求。公司液压静力压桩机产品应用了七项实用新型专利，成功解决了“边桩”、“角桩”、“薄壁管桩”、“H 型钢桩”等施工难题，极大地提高了产品的技术性能和适用能力。

（3）多点均压式夹桩技术

山河智能液压静力压桩机运用多点均压式夹桩技术，能满足夹桩可靠且成桩桩身无破损的功能要求，从根本上解决了夹桩机构的安全可靠性问题。

（4）步履式行走底盘

山河智能产品采用步履式行走底盘，具有回转自动复位机构，简单可靠，解决了传统桩机在回转过程中人工复位的问题，减少了辅助作业时间。

由于上述核心技术的应用，山河智能液压静力压桩机具有以下突出特点：

（1）高效节能

高效节能，尤其随着桩机吨位的增大，节能效果更加明显。

（2）功能较全面

山河智能液压静力压桩机产品系列完善、吨位大、功能全，最大压桩力可达 1000 吨，而且压 H 型钢桩、薄壁管桩、“角桩”功能为山河智能产品所独创。

上述技术使用，使液压静力压桩机在工程施工中既能实现高效节能、又可提高施工质量、效率，为其应用推广创造了必要条件。技术成熟，处于批量生产阶段。

山河智能系列旋挖钻机目前已获得 2 项专利、正在申请 2 项专利。2006 年 1 月，经湖南省经济委员会组织专家鉴定认为，山河智能旋挖钻机整机结构合理、功能齐全、高效节能、可靠性高，主要技术性能达到国际先进水平。2006 年 4 月，旋挖钻机系列获得“ 2005 年度湖南省优秀技术创新项目 ”荣誉称号。

相对国外进口产品，本公司旋挖钻机产品具有价格较低、性能相近和售后服务较为完善等优势，目前已经批量生产，截至 2006 年 6 月 30 日，共销售 30 台。

3、多功能小型液压挖掘机

目前国内挖掘机的技术已经基本成熟，国内外小型液压挖掘机产品的技术差异主要体现在结构件的匹配、挖掘机的性能和成本控制上起特殊作用的技术选型，如控制技术、液压技术、发动机选用匹配技术、结构件优化设计和制造技术等。

山河智能多功能小型液压挖掘机应用了公司承担的国家“ 863 ”计划项目“ 挖掘机的机电一体化及制造信息化 ”部分研究成果，采用自主研发的机电一体化控制系统（计算机软件著作权登记号 2005SR05207），通过人性化、模块化设计，对工作装置、转向头、平台加以优化，将产品性能与可靠性、灵便性、舒适性、安全性、维护性有机结合起来。核心技术体现在：

（1）快速准确的激光定位技术，实现挖掘机与挖掘目标之间的准确定位，使之适应对机体小范围移动的跟踪。

目氈磅陕歧謙蒴含慨夺/

（硌｝通躬纺发动、孛能寒融６传筏限先臼同蜦

（閏）西虔龢膚ニ㬎爔通躬盾传感撬信息的融合与处[illegible]缎产内先

快素装针炊１罚辱跡㘝㓞挹翎㬎　　快

利（包括 2 项发明专利）。驾驶室采用人性化设计，整机外观造型分别在第 6 届、第 7 届北京国际工程机械展览会上获得“造型与外观质量评比一等奖”。

2005 年 6 月,小型液压挖掘机系列及其属具获得“2004 年度湖南省优秀技术创新项目”荣誉称号。2005 年 7 月，国家“863”计划先进制造与自动化领域课题验收专家组对本公司承担的“挖掘机的机电一体化及制造信息化”课题进行验收，认为课题组完成了合同规定的任务。2006 年 1 月，湖南省经济委员会组织专家鉴定认为：山河智能 SWE 系列多功能小型液压挖掘机设计合理、性能优越、功能齐全、可靠性高、高效节能，达到国际同类产品先进水平。

4、一体化潜孔钻机

一体化潜孔钻机的关键技术在于回转动力头和链式推进器，通过推进力和回转力有效的匹配实现潜孔钻功能。由于国外对关键技术和设备封锁，国内除山河智能外尚没有其他企业生产并销售该产品。

一体化潜孔钻机的主要核心技术如下：

（1）钻进系统、供气系统、动力系统三位一体；

（2）液压系统、气动系统分别采用独立的动力驱动，优化动力匹配，节能效果显著；

（3）冲击器、钻杆自动拆装机构，减轻了工人的劳动强度，提高了工作效率；

（4）采用自动防卡钻系统，提高成孔率；

家家

产品类别	技术水平	产品技术阶段	关键技术来源
液压静力压桩机	国际先进	大批量	独家许可
旋挖钻机	国际先进	小批量	自主知识产权
多功能小型液压挖掘机	国际先进	大批量	自主知识产权
一体化潜孔钻机	国际先进	小批量	自主知识产权

（二）正在从事的研发项目及进展情况

目前公司正在进行的研究开发项目有 5 个，主要研发项目及进展情况见下表：

序号	项目名称	目前进展情况	拟达成目标

括：(1) 建立全面长期的合作关系；(2) 科学研究、技术攻关及产品开发；(3)

截至 2006 年 6 月 30 日，公司技术中心拥有各类研究开发人员 71 名，其中中、高级以上职称 40 人，本科及以上学历者 47 人。目前，技术中心正承担 “ 计算机控制多臂液压凿岩台车的研发及产业化 ” 国家 “ 863 ” 计划项目研究任务。

2、技术创新激励

公司致力于用现代高新技术改造、提升传统装备制造业，建立了由原始创新、集成创新、开放创新、持续创新组成的创新体系。其中，原始创新主要依赖于公司自身强大的研发实力，开发具有自主知识产权的专利技术和产品；集成创新主要体现在将现代高新技术（如 IT 技术、电液控制技术等）进行重新组合，形成综合性的创新技术；开放创新主要为公司与相关国内外研发机构进行技术合作，引进有关技术等。

公司在技术创新激励方面，主要有以下几种形式：

（1）项目激励：根据产品开发进度和质量、投放市场情况、形成利润等，给予项目组奖励或提成；

（2）对于核心技术人员主要激励措施：年薪制，用车补贴等；

（3）职业设计或精神激励：对有发展前途的员工，提供出国考察、进修、培训等机会。

3、技术储备

（1）计算机控制液压凿岩台车

国家 “ 863 ” 计划重大项目科研成果，隧道开挖设备的前沿技术产品，填补了国内空白，目前项目研究基本完成，正准备验收，产品技术将达到国际先进水平。

（2）液压破碎锤

目前国内尚无自主研发并批量生产厂家，项目开发前景看好，本公司已开发出部分产品，可与各类挖掘机、装载机等配套。

（3）伸缩臂叉装车、挖掘装载机

（4）露天全液压钻车

八、在境外经营及境外资产状况

截至 2006 年 6 月 30 日，本公司未在境外从事生产经营活动，无境外资产。

九、主要产品质量控制情况

（一）质量控制标准

本公司质量管理体系标准采用 IS09001：2000 标准，公司制定了一套系统、规范的控制质量过程的书面文件。产品质量依据国家、行业及企业标准进行控制，其中，液压静力压桩机采用行业标准；多功能小型液压挖掘机采用原机械部标准；旋挖钻机和一体化潜孔钻机采用企业标准（尚未有行业标准）。

（二）质量控制措施

1、对产品质量管理主要过程，包括设计开发、采购、制造、检验、培训、服务等制定了质量管理的程序文件。

2、每道工序按技术图纸、工艺文件进行控制，关键工序编制了详细作业指导书。

3、产品质量把关实行自检、互检和专检相结合的方式，批量产品实行统计技术抽样。

（三）解决质量问题纠纷的程序

当与顾客发生质量纠纷、产生异议时，原则上由营销中心和顾客协商解决，协商不成时，按以下方法处理：

1、如属违约责任，按照合同的有关条款执行。

2、如果产品因质量造成人身、设备、财产损失，还需依据《中华人民共和国产品质量法》执行。

公司成立以来未发生重大质量纠纷事项。

（四）质量荣誉

2001 年：公司通过 IS09001:2000 国际质量体系认证；液压静力压桩机夹桩机

构获中国专利优秀奖；SWE42 多功能液压挖掘机获第六届北京国际工程机械博览会“造型与外观质量评比一等奖”；液压静力压桩机获长沙市科技进步一等奖；公司被国家高技术智能机器人专家组认定为“863”计划智能机器人主题产业化基地。

2002 年：液压静力压桩机获湖南科技进步一等奖；公司被原国家经贸委认定为重大装备创新研制项目支持企业（多功能液压静力压桩机项目）。

2003 年：SWE85 多功能液压挖掘机获第七届北京国际工程机械博览会“造型与外观质量评比一等奖”；公司被认定为“863 成果产业化基地”。

2004 年：液压静力压桩机项目获国家科技进步二等奖；液压静力压桩机获湖南省名牌产品称号；公司商标被湖南省工商局评定为“湖南省著名商标”。

2005 年：“挖掘机的机电一体化及制造信息化”通过国家“863”计划项目专家组验收；机电一体化小型液压挖掘机获第七届上海国际工业博览会“中国高校”优秀展品特等奖；SWDB90 型一体化液压潜孔钻机获得第八届北京国际工程机械博览会“造型与外观质量评比一等奖”。

2006 年：公司重新通过 ISO9001:2000 国际质量体系认证。

十、山河智能的冠名

本公司产品的智能技术主要体现在综合运用机电液一体化技术和现代控制技术使产品实现了某些功能的智能化，不同产品的智能技术主要体现在以下方面：

产　品	已实现的智能技术
液压静力压桩机	自动记录压桩深度；承载预测；桩垂直自动调整监测系统
多功能小型液压挖掘机	图形引导；自主作业；挖掘监测控制
旋挖钻机	垂直自动控制；回转自动定位；作业故障诊断；电子控制系统
一体化潜孔钻机	自动调平；卡钻自我保护、自动提升

第七节　同业竞争与关联交易

一、同业竞争

（一）同业竞争状况

本公司控股股东、实际控制人何清华先生除本公司以外，未拥有其他对外投资，本公司与控股股东、实际控制人之间不存在同业竞争关系。

本公司不存在利用募集资金收购股东资产以避免同业竞争的情况。

（二）股东对避免同业竞争所作的承诺

公司控股股东何清华先生承诺，其本人：除山河智能以及通过山河智能控制或施加重大影响的企业外，目前没有其他对外投资的企业，没有其他能够直接或间接控制或施加重大影响的企业；今后也不从事任何与山河智能相同、相似业务的对外投资，以避免与山河智能的同业竞争。

公司第二、第三及第四大股东天和时代、上海民晟、长沙高新均承诺：目前没有其他对外投资的企业从事与山河智能相同或相似业务，今后也不从事任何与山河智能相同、相似业务的对外投资，以避免与山河智能的同业竞争。

二、关联方及关联交易

（一）关联方与关联关系

本公司的关联方主要指：本公司控股股东；持有发行人股份 5%以上的其他股东；控股股东及其股东控制或参股的企业；对控股股东及主要股东有实质影响的法人或自然人；本公司参与的合营企业、联营企业；本公司的参股企业；主要投资者个人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员或与上述关系密切的人员控制的其他企业；其他对本公司有实质影响的法人或自然人。

本公司的关联关系是指在财务和经营决策中，有能力对发行人直接或间接控制或施加重大影响的方式或途径，主要包括关联方与发行人之间存在的股权关系、人事关系、管理关系及商业利益关系。

与发行人存在关联关系的关联方及其关联关系如下表：

关联方名称	与发行人的关系	关联交易	备注
何清华	第一大股东	不存在	
天和时代投资有限公司	主要股东	不存在	
长沙高新技术创业投资管理有限公司	主要股东	不存在	
上海民晟投资有限公司	主要股东	不存在	
李志达	天和时代实际控制人	不存在	
陈春芳	长沙高新实际控制人	不存在	
朱祥民	上海民晟实际控制人	不存在	
长沙和鑫机械有限责任公司	第一大股东何清华之弟弟所控制的企业	存在	参见注释
中南大学（注 1）	股东中南升华实际控制人	存在	参见注释
常德市雅特液压有限责任公司（注 2）	股东	存在	参见注释

元所持长沙和鑫 27%股权、受让价格 27 万元。上述股权转让价格以转让方对长沙和鑫的出资额为准。2006 年 11 月 24 日，股权转让之工商变更完成。本次股权转让完成后山河智能持有长沙和鑫 100%的股权。

3、中南大学

公司第一大股东以及部分董事、监事、特聘技术专家，同时在中南大学担任教师职务，持有公司发行前总股本的 1.39%股份的长沙中南升华科技发展有限公司是中南大学控制的企业。中南大学是教育部直属的全国重点综合性大学，是国家首批实施“211 工程”和“958 工程”重点建设的院校。

4、常德雅特情况参见本招股说明书第五节“发行人基本情况”之“七、发起人、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人情况”相关内容。

5、华鸿工贸

2002 年 2 月公司与自然人石罡共同投资设立湖南山河工程装备有限公司，注册资本 1000 万元人民币，其中公司出资 900 万元，持有 90%的股权，石罡投资 100 万元，持有 10%的股权。2003 年 8 月公司减持其股权至 49%失去实际控制权，该公司名称变更为湖南华鸿工贸有限公司；2004 年 4 月，公司将持有的华鸿工贸全部 490 万股转让给自然人文世钢，本次股份转让完成后，本公司不再持有华鸿工贸股份。

华鸿工贸由于与本公司的股权关系而成为本公司关联方，华鸿工贸的股东与山河智能自然人股东及高管人员之间不存在关联关系。

6、子公司湖南山河阀业有限公司与长沙山河液压附件有限公司的基本情况见第五节“发行人基本情况”之“六、发行人子公司情况”。

（三）关联交易情况

报告期内本公司与上述关联方发生的关联交易情况如下：

1、经常性的关联交易

（1）与常德雅特发生的关联交易

2001 年 2 月，本公司与发起人之一常德雅特签订关于油缸采购的长期框架协议——《供货协议》，该协议对于交易货物质量、价格、交付等事项均进行了约定，协议有效期为三年。定价依据为：以供货方在相同时段向等批量非关联客户的供

货价格为依据；每年度的结算价格如双方在年度结束前均不提出异议，则按上期价格执行；若任何一方提出异议，则双方根据上述定价原则于新的年度开始前 15 日协商一致后确定最终价格；货物价格不得高于或低于与第三方相同货物交易的价格。

交易原因：本公司生产过程中需要液压静力压桩机专用的液压油缸，常德雅特在 2004 年 7 月之前是湖南省内生产该种部件的专业厂家。从节约成本、提高效率、保证供应、质量可控的角度出发，该项交易对本公司的生产经营是必要的。报告期内公司与常德雅特的关联交易价格基本与市场价格持平。

该关联交易 2003 年度、2004 年度交易金额已经公司 2003 年度股东大会、2005 年度第二次临时股东大会审议确认，并履行了回避表决程序。独立董事认为该关联交易履行了法定批准程序，交易价格公允，不存在损害山河智能及山河智能其他股东利益的情况。该关联交易近三年又一期的交易金额如下：

项　目	2006 年 1－6 月	2005 年	2004 年	2003 年
关联交易金额（元）	-	-	5,368,796.58	10,682,496.58
占当期采购总额比例	-	-	2.64%	7.59%

上述交易，公司 2004 年末、2003 年末账面应付常德雅特余额为：2004 年应付帐款 916,705.71 元；2003 年应付帐款 2,008,319.71 元，应付票据 2,600,000.00 元。

2004 年 7 月，常德雅特将其持有的公司股权全部转让，至此，常德雅特不再是本公司股东，公司与常德雅特不再存在关联关系。2004 年 7 月起，由于常德雅特自身业务调整，本公司不再向常德雅特采购油缸，相应的业务转向湖南特力液压有限公司（中联重科关联企业）等企业采购。

（2）与华鸿工贸发生的关联交易

公司分别于 2003 年 9 月和 2004 年 2 月与湖南华鸿工贸有限公司签订《钢材供货协议》和《长短船供货协议》，协议约定，湖南华鸿工贸有限公司向公司供应钢材和长短船，对于钢材、长短船质量、加工费用与价格、付款方式等事项进行了约定，定价依据为：钢材价格以湖南华鸿工贸有限公司的钢材采购价格（韶关钢铁有限公司出厂价格）为基础，再加计运杂费、入库费、吊装费以及 3%的差价等合理费用确定；长短船价格由两部分组成，即以钢材价格和加工费确定。

交易原因：(1) 2003 年 8 月（公司将山河装备 41%股权转让给夏志宏，并将山河装备名称变更为华鸿工贸，同时夏志宏受让另一股东所持华鸿工贸 10%股份，之后夏志宏共持有华鸿工贸 51%股份并取得控股权）以前，公司产品耗用钢材、配套长短船主要从长沙鸿欧实业有限公司（实际控制人夏志宏）采购；夏志宏取得华鸿工贸控股权后，公司耗用钢材、配套长短船不再从长沙鸿欧实业有限公司采购而转从华鸿工贸采购。2005 年下半年开始，夏志宏逐渐将与公司的配套供应业务转移至其下属企业长沙市英泰金属材料有限公司，公司从华鸿工贸采购钢材、长短船有一定的业务连续性。(2) 华鸿工贸主要管理人员与钢材生产厂家具有良好的伙伴关系，可以从钢材生产厂家得到优惠的供货价格（山河智能直接采购无法得到这种优惠)、充足的货源和其它优惠条件。由其供货，在时间及数量上能确保对公司的钢材供应。合作以来的经验证明，在钢材供应最紧张的时候，华鸿工贸均能严格履行协议，按时、足额供货。(3) 与钢材生产厂家的销售规模相比，公司的钢材消耗量很小，不具备规模优势，直接向钢材生产厂家采购，必须以现款现货的方式进行；由于建立了长期合作的关系，山河智能通过华鸿工贸采购钢材，有利于降低采购成本。

该关联交易已经公司 2003 年度股东大会、2005 年度第二次临时股东大会审议确认，并履行了回避表决程序。独立董事认为该关联交易履行了法定批准程序，交易价格公允，不存在损害山河智能及山河智能其他股东利益的情况。该关联交易近三年又一期的交易金额如下：

项　目	2006 年 1－6 月	2005 年	2004 年	2003 年
关联交易金额（元）	-	-	14,917,470.16	17,029,666.27
占当期采购总额比例	-	-	7.3碾荽	

	中板	4,530.66	-	-	注
	低合金板	3,680.55	-	-	踩馀睁髟鼋炎 - 鴗櫶讓

模具等产品的设计和制造方面具有相当的经验，产品品质符合公司要求，且能按公司要求及时提供外协部件。从提高效率、保证供应、质量可控的角度出发，该项交易对本公司的生产经营是必要的。

该项关联交易的定价原则为成本加成，所购产品价格具体由以下部分组成：①原材料总价，由长沙和鑫根据公司提供的图纸和其他相关资料进行计算，公司最后核定；②加工工时费，长沙和鑫计算并由公司核定；③设备使用费，按加工工时费的 15%确定；④管理费用，按原材料总价和加工工时费的 10%确定；⑤利润，按加工工时费、设备使用费和管理费用的 8%确定；⑥税金，按上述二至五项的 17%确定。

该关联交易已经发行人 2005 年度股东大会审议通过，并履行了回避表决程序，独立董事发表了审议程序合法和价格公允的独立意见。该关联交易产品主要为操纵箱、连杆等加工件，2006 年 1-6 月采购货物为 2,714,553.90 元，占同期采购总额的 1.18%。此项交易，2006 年 6 月底公司结欠长沙和鑫 328,005.97 元。该项关联交易在技术保密、保障供应等方面具有积极作用，将持续进行。

2、偶发性的关联交易

（1）专利独占许可使用

公司前身长沙山河于 1999 年 8 月 1 日与中南工业大学（中南大学前身）签订《专利实施许可合同》，合同约定，中南工业大学许可长沙山河独占使用专利“液压静力沉桩机”（专利申请号：ZL93110671.0，申请日：1993/4/21，保护有效期：20 年），和“步履式行走机构”（专利申请号：ZL95236709.2，申请日：1995/4/26，保护有效期：10 年），合同有效期至 2005 年 7 月 31 日，许可使用费为 117 万元；2005 年 1 月 28 日，发行人与中南大学就该专利实施许可合同签订补充协议，协议约定，许可合同有效期延长至专利保护有效期届满之日，发行人无需另行支付使用费，该补充协议已经发行人 2005 年度第二次临时股东大会审议通过，并履行了回避表决程序。

公司前身长沙山河于 2000 年 9 月 1 日与中南大学签订《专利实施许可合同》，合同约定：中南大学许可长沙山河独占使用专利“一种可压边桩和角桩的静力压桩机”（专利申请号：ZL99249765.5，申请日：1999/11/25，保护有效期：10 年），

合同有效期至 2005 年 8 月 31 日，许可使用费为 50 万元；2005 年 1 月 28 日，发行人与中南大学就该专利实施许可合同签订补充协议，协议约定，许可合同有效期延长至专利保护有效期届满之日，发行人无需另行支付使用费，该补充协议已经发行人 2005 年度第二次临时股东大会审议通过，并履行了回避表决程序。

公司于 2005 年 1 月 20 日与中南大学签订《一种自反馈液压冲击器专利独家使用权转让协议书》，协议约定，联合开发研制基于“ 一种自反馈液压冲击器 ”专利（专利申请号：02277117.4，申请日：2002/8/21，保护有效期：10 年）的液压凿岩机，并授予公司研制产品的生产制造权及本专利技术的独占使用权，许可使用费为 15 万元。该协议已经公司 2005 年度第二次临时股东大会审议通过，并履行了回避表决程序。

（2）与中南大学的技术合作协议

为加快科技成果产业化进程，加强产品研发实力，本公司与中南大学经友好协商，同意以中南大学工程装备设计与控制系为载体，就双方合作事宜达成协议。公司于 2005 年 2 月 20 日与中南大学签订《合作协议书》，合作的主要内容包括：科学研究、技术攻关及产品开发；成果的转化、产品的宣传、产品的推广使用及产品市场拓展；人才培养与技术培训；学科发展与实验室建设。

合作协议主要条款包括：中南大学工程装备设计与控制系在编人员可接受山河智能聘任，在山河智能技术中心担任兼职技术人员；山河智能可作为中南大学的实习基地接纳学生实习；项目合作取得的研发成果（包括但不限于发明专利、实用新型、外观设计及技术秘密）及申请专利的权利如无特别约定由双方共有；对于双方合作取得而共有的专利（包括签订协议之前取得或已经提出专利申请的情形），中南大学放弃该专利的使用权，由本公司独家无偿使用，并由本公司拥有生产制造权；双方均不得单独向第三方提供或透露由合作取得的相关技术资料或相关技术信息；合作期间由中南大学工程装备设计与控制系的非本协议相关人员研发的、并属于中南大学所有的，但与本公司生产经营有密切相关的知识产权或其他科研成果，本公司在同等条件下具有优先购买权和优先使用权；成果技术产品由双方组织鉴定报奖；合作期间，双方合作开发的项目本公司可无偿使用中南大学工程装备设计与控制系已有的研究成果；中南大学若在双方合作项目取得技术成果的基础上进行后续研发，所取得的研发成果本公司优先享有独占使用权。

合同期限：合同的有效期限至二零一五年十二月三十日。

上述协议经公司 2005 年 2 月 7 日二届董事会第五次会议、2005 年 3 月 10 日 2005 年度第二次临时股东大会表决通过，在中南大学有教师职务的董事在董事会上回避表决，关联股东、在中南大学有教师职务的自然人股东在股东大会上回避表决。独立董事未表示异议，认为上述山河智能与中南大学签署的协议，履行了法定批准程序，交易公允，未损害山河智能及其股东的利益。

目前，中南大学工程装备设计与控制系共有 14 位教师与山河智能签订了《兼职协议书》，兼职人员承诺，其本人：

不存在“ 不得在外兼职 ”的限制；在山河智能的技术中心兼职期间，将忠实履行职务，维护山河智能利益，不利用在山河智能的职位和工作便利为自己谋取私利；在山河智能的技术中心兼职期间，不得有以下行为：1）除中南大学之外，在与山河智能有同类经营业务或有同类科研项目的公司、企业等单位任职、兼职；2）持股或直接、间接控制与山河智能有同类经营业务或有同类科研项目的公司、企业；3）泄漏、不正当使用山河智能的技术秘密、商业秘密。

关于在公司兼职从事研发工作的中南大学教师的未来安排，一方面，根据公司与中南大学签订的《合作协议书》，双方将保持长期合作，中南大学工程装备与控制系需要调整上述人员时，需经公司同意。另一方面，公司与上述人员进行双向选择，公司将按照《兼职协议书》对其进行考核，根据其工作表现及公司发展需要决定是否继续聘用；如果兼职人员出于职业取向及其他原因，希望将主要精力放在学校事务上，则经中南大学与公司同意后可不在公司兼职，其通过中南大学工程装备与控制系进行的相关科研工作仍可根据公司与中南大学签订的《合作协议书》进行合作。

（3）专项课题研究合作

2002 年 12 月 2 日，本公司与中南大学签订了《“ 计算机控制多臂液压凿岩台车控制系统开发 ”课题任务合同书》，合同书约定，本公司应支付中南大学项目课题经费 30 万元，截止 2006 年 6 月 30 日，本公司已支付中南大学此课题经费 30 万元。

2003 年 6 月 8 日，本公司与中南大学签订了《“ 挖掘机的机电一体化及制造信

息化 ”项目协作协议书》，协议约定双方合作完成科学技术部国科发财字[2003]319号《关于下达国家高技术研究发展计划课题研究经费预算的通知》中挖掘机机电一体化及制造信息化项目，本公司共应支付中南大学此项目合作费用 50 万元，截止 2006 年 6 月 30 日本公司已支付 35 万元，此项目于 2006 年 1 月经科学技术部验收。

（4）委托制造

2005 年，中南大学与上海宝冶建设有限公司签订了“ ZYJ250 专用压桩装置研制 ”技术开发合同。根据与公司签署的长期技术合作协议，中南大学与公司签署了《委托制造合同》，2006 年公司按照委托为上海宝冶建设有限公司生产两台套 ZYJ250 专用压桩装置。公司参考同类产品的市场售价向中南大学按每台单价 57 万元总计 114 万元收取了制造费。

（四）独立董事对报告期内关联交易的意见

根据公司章程，报告期内公司与常德雅特、华鸿工贸、长沙和鑫进行的采购交易以及与中南大学进行的专利许可、技术合作属于重大关联交易。对于上述重大关联交易，在履行表决程序过程中，公司独立董事发表了独立意见（具体可参见各关联交易事项的披露）。

本次申请首次公开发行股票前，公司全体独立董事对公司报告期内所有关联交易发表了如下独立意见：

“ 报告期内，公司发生的关联交易履行了法定批准程序，交易价格公允，不存在损害山河智能及山河智能其他非关联股东利益的情况。”

（五）报告期内关联交易变化趋势及对公司财务及经营成果的影响

1、原材料及外协件采购

公司液压油缸、钢材和长短船向原关联方的采购价格均与市场平均价格接近，采购行为对本公司的财务及经营成果影响较小。

报告期内与长沙和鑫发生的关联交易金额较小，定价公允，对公司财务及经营成果影响较小。通过该等关联交易可以确保原材料供应充足及时、质量可控，同时可以有效的控制技术泄密，为本公司的正常生产与经营创造有利条件。

与控股子公司山河液压的关联交易金额较小，且此类关联交易属于与控股子公司的交易，已在合并报表中反映，因此该等关联交易不会对公司的经营状况产生实质性的影响。

公司关联交易主要为向关联方采购货物，该类交易金额呈下降趋势，具体如下：

年度	采购货物关联交易总额（元）	占采购总额比例（%）
2003 年	27,712,162.85	19.7
2004 年	20,286,266.74	9.99
2005 年	2,587,897.98	1.02
2006 年 1－6 月	7,623,928.41	3.31

2、与中南大学的合作

自成立以来，本公司即与中南大学在基础研究与技术开发方面建立了良好的合作关系，通过项目合作和独家许可使用的方式，本公司共享与中南大学合作开发的技术成果，中南大学也通过本公司实现了科技成果的产业化，提高了实践操作能力，建立了人才培养基地。多年来的合作经验表明，公司与中南大学及相关兼职技术人员合作关系稳定，能有效促进“产学研”一体化，实现公司、中南大学、兼职技术人员的共赢。本公司未来实现快速与可持续发展仍需要广泛开展与包括中南大学在内的国内外研究机构的合作。

本公司与中南大学在科研与技术开发方面长期合作、优势互补，有利于公司的长远发展。

三、规范关联交易的制度安排

（一）公司章程对规范关联交易的安排

本公司在《公司章程（草案）》中明确规定了关于关联股东、董事对关联交易事项表决的回避制度等。

1、第三十九条规定：公司的控股股东、实际控制人员不得利用其关联关系损害公司利益。违反规定的，给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。

2、第四十一条规定，公司对股东、实际控制人及其关联方提供的担保，须经股东大会审议通过。

4、单笔或连续十二个月内发生的交易标的相关的同类关联交易，该关联交易累计交易金额高于最近一期经审计净资产 5%，且绝对金额高于或等于 3000 万元的公司董事会应当对该交易是否对公司有利发表意见，同时公司上市后应当聘请独立财务顾问就该关联交易对全体股东是否公平、合理发表意见，并说明理由、主要假设及考虑因素。公司应当在下次定期报告中披露有关交易的详细资料。

5、董事会就关联交易事项作出决议时，须经二分之一以上的独立董事认可，独立董事作出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据。

第八节　董事、监事、高级管理人员与核心技术人员

一、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简介

（一）董事会成员

何清华先生　中国国籍，无境外永久居留权，1946 年出生，教授，博士生导师。目前主要担任职务包括：中南大学博士生导师、机械电子工程学科带头人、工程装备设计与控制系主任；中国人工智能学会智能机器人委员会常务理事；中国工程机械学会常务理事；中国工程机械工业协会常务理事、挖掘机械分会副理事长；湖南省政协常委；民盟湖南省委副主委。现任本公司董事长，任期 2004 年 4 月至 2007 年 4 月。

蒋　冀先生　中国国籍，无境外永久居留权，1961 年出生，硕士。历任北京市低温设备总厂工程师、副经理，北京天利技术开发公司副总经理，北京沙龙影视技术有限公司副总经理。现任汇中天恒投资有限公司投资部经理，天和时代投资有限公司投资部经理、本公司副董事长。其担任本公司董事的任期为 2005 年 2 月至 2007 年 4 月。

朱祥民先生　中国国籍，无境外永久居留权，1962 年出生，硕士。1988 年起先后任中国和平海南实业公司副总经理、海口怡欣实业有限公司总经理、上海汇通房地产公司常务副总经理，现任上海民晟董事长兼总经理。其担任本公司董事的任期为 2004 年 4 月至 2007 年 4 月。中国国籍，无境外永久居留权，196欣 年出生，节士。

程　擦碧生

铱屿舐谗。

月起任职山河智能总经理助理、总经理，现任本公司总经理。其担任本公司董事的任期为 2006 年 3 月至 2007 年 4 月。

龚　进先生　中国国籍，无境外永久居留权，1963 年出生，硕士，高级工程师，国家注册质量体系主任评审员。曾任职于中国有色金属工业总公司长沙矿山研究院和中南大学机电技术与装备研究所，从事技术开发、科技成果产业化、质量体系管理咨询与企业管理工作，1995 年被评为中国有色金属工业总公司跨世纪带头人。1999 年至 2004 年任本公司董事、副总经理。现任中南大学工程装备设计与控制系教师、本公司董事。其担任本公司董事的任期为 2004 年 4 月至 2007 年 4 月。

陈欠根先生　中国国籍，无境外永久居留权，1958 出生，工学硕士，教授。1984 年进入中南大学，历任机械系测试技术教研室主任、冶金机械研究所副所长、机械厂厂长、非平衡材料科学研究所副所长；1999 年起在本公司任董事、董事会秘书，现任公司董事、技术中心副主任、特聘专家，主管凿岩设备研究开发。主持过包括国家 863 项目《挖掘机机电一体化及制造信息化》等科研项目三十余项，撰写学术论文四十多篇；已有八项科技成果通过省部级鉴定；作为课题组成员获国家科技进步二等奖一次，并获得湖南省科技进步一等奖一次、教育部科技进步一等奖一次以及其他省部级科技进步二等奖三次；十一项专利的设计人。其担任本公司董事的任期为 2004 年 4 月至 2007 年 4 月。

张　钹先生　中国国籍，无境外永久居留权，1935 年出生，教授，博士生导师。1987 年至 1994 年担任国家“ 863 ”高科技研究发展计划智能机器人主题专家组专家；1991 年至 1996 年担任智能技术与系统国家重点实验室主任。1995 年当选中国科学院院士。其担任本公司独立董事的任期为 2004 年 4 月至 2007 年 4 月。

柳思维先生　中国国籍，无境外永久居留权，1946 年出生，教授，博士生导师。2001 年至今任湖南商学院科研处处长兼院经济管理研究所所长，全国高等院校商业经济教学研究会副会长、中国市场学会常务理事、中国商业经济学会常务理事、湖南省人民政府参事、湖南省院士专家咨询委员会委员、湖南省社科联副主席、湖南省现代流通理论研究基地首席专家。其担任本公司独立董事的任期为 2004 年 4 月至 2007 年 4 月。

张　维先生　中国国籍，无境外永久居留权，1968 年出生，法学硕士，曾任

大鹏证券有限公司执行委员会委员兼投资银行总部总经理，现任陕西华圣企业集团股份有限公司董事长。担任本公司独立董事任期为 2004 年 4 月至 2007 年 4 月。

邓小洋先生 中国国籍，无境外永久居留权，1964 年出生，管理学博士。2001 年至 2003 年在中国人民大学工商管理博士后流动站从事博士后研究，现为湖南大学会计学院会计学教授。其担任本公司独立董事的任期为 2004 年 4 月至 2007 年 4 月。

（二）监事会成员

朱建新先生 中国国籍，无境外永久居留权，1965 年出生，工学硕士，教授，博士生导师。1990 年至今任教于中南大学，从事液压工程机械及其机电液一体化技术的研究与开发工作。作为主要参加者或技术负责人，参与完成国家级、省部级项目八项，其中包括国家“ 863 计划 ”重大项目“ 隧道凿岩机器人 ”等。发表专业论文五十多篇；合著专著一本。先后获得国家发明专利八项，市级科技进步一等奖一项，省部级科技进步二等奖两次，省部级科技进步一等奖一项，作为项目主要完成人员获得国家科技进步二等奖一次。2002 年荣获“ 长沙市科技创新十佳青年人才 ”称号；2004 年获第三届“ 湖南十大青年科技创新杰出奖 ”。2005 年被湖南省确定为湖南省首批“ 121 人才工程 ”第一层次人才，同年获得教育部“ 新世纪优秀人才支持计划 ”支持。1999 年起在本公司任职，现任公司监事会主席、技术中心副主任、特聘专家，主管桩工机械研究开发。其担任本公司监事的任期为 2004 年 4 月至 2007 年 4 月。

林宏武先生 中国国籍，无境外永久居留权，1962 年出生，工学学士，高级工程师。曾任职于长沙有色冶金设计研究院；1994 年至 1995 年在广东新会双水工业总公司任技术副厂长；后任职于湖南省机械研究所；2000 年至今在本公司工作，现任公司职工监事。撰写学术论文十篇；作为课题组成员获得过国家科技进步二等奖，还获得过湖南省科技进步一等奖；七项专利的设计人。其担任本公司职工监事的任期为 2004 年 4 月至 2007 年 4 月。

唐新孝先生 中国国籍，无境外永久居留权，1958 年出生，研究员。现任中南大学大学科技园管理办公室主任、长沙中南升华科技发展有限公司总经理、本公司监事。其担任本公司监事的任期为 2004 年 4 月至 2007 年 4 月。

（三）高级管理人员

彭孟武先生 参见本节“董事会成员”

姚广山先生 中国国籍，无境外永久居留权，1967 年出生，大学学历，工程师。1995 年至 2003 年历任大宇重工业烟台有限公司综合部主任、生产技术部课长、副部长；2004 年 2 月到本公司任职，现任本公司副总经理。

邓国旗先生 中国国籍，无境外永久居留权，1957 年出生，硕士学历，会计师。曾任湖南省邵阳市糖厂会计、副厂长等职务；1994 年至 2003 年在远大空调有限公司任财务课主管、广西启东集团有限公司任财务总监、椰林集团（湖南）投资有限公司任财务总监；2003 年 10 月到本公司任职，现任本公司财务总监。

马传健女士 中国国籍，无境外永久居留权，1948 年出生，大专学历，工程师。历任长沙大吉门窗集团公司技术科长；中港合资湖南长旺螺丝有限公司总经理；湖南长旺螺丝有限公司副董事长兼总经理；2000 年 11 月任长沙山河工程机械有限公司总经理助理、改制办主任；2001 年 1 月起任公司董事会办公室主任、总经理助理，现任本公司董事会秘书。

（四）核心技术人员

林宏武先生 参见本节“监事会成员”。

汪春晖先生 中国国籍，无境外永久居留权，1966 年出生，工学学士，工程师。曾任职于合肥矿山机器厂，先后从事液压挖掘机的售后服务、产品销售、产品设计等工作，历任项目负责人。申请发明专利一项（进入实质性审查阶段），获实用新型专利一项，设计产品 2005 年获湖南省优秀技术创新项目奖。现任公司技术中心挖掘机械研究所所长，负责小型液压挖掘机全系列产品的开发设计。

赵金君先生 中国国籍，无境外永久居留权，1958 年出生，大学学历，高级工程师。曾任泰安起重机械厂设计室主任、泰安泰山工程机械制造有限公司总工程师，多年来一直从事工程机械产品设计工作，先后从事过导弹飞行测量雷达天线车、系列汽车起重机、系列吊管机总体设计。获国家实用新型专利二项，省科技进步奖四项、市科技进步奖四项。获山东知名技术专家荣誉证书，中国吊管机标准主要起草人。现任职于公司技术中心叉车与装载机研究所从事研发工作。

孙东来先生 中国国籍，无境外永久居留权，1970 年出生，本科学历，工程

师。曾任职于合肥矿山机器厂，2002 年起在公司技术中心参与液压挖掘机等新产品开发，主持了 SWE08、SWE28、SWE100W、SWE130W 等型号产品的开发工作，作为课题组成员获得湖南省科技进步三等奖一次。现任公司技术中心挖掘机械研究所副所长。

张大庆先生 中国国籍，无境外永久居留权，1977 年出生，工学硕士，先后参与国家“863”计划项目“挖掘机的机电一体化及制造信息化”、中南大学青年基金项目“基于片上系统（System on Chip）的挖掘机运动控制研究”攻关。曾获首届长沙市自然科学学术年会“一等奖”。目前为止，发表科技论文 17 篇，其中被 EI(工程索引)索引 4 篇。现在公司技术中心电气与控制研究所从事研发工作。

郝 鹏先生 中国国籍，无境外永久居留权，1979 年出生，工学硕士，长期从事工程机械及相关学科的研究工作，主要参加科研项目：沥青混凝土摊铺机行驶控制研究（陕西省重点项目）、国家“863”计划项目“智能化工程机械子项目”、国家“863”计划项目“挖掘机的机电一体化及制造信息化”。发表论文 21 篇，EI 检索 5 篇，获首届长沙市自然科学学术年会一等奖，陕西省公路学会第十一届优秀论文一等奖，专利 1 项。现就职于公司技术中心电气与控制研究所。

（五）特聘专家

陈欠根先生 参见本节“董事会成员”。

朱建新先生 参见本节“监事会成员。

郭 勇先生 中国国籍，无境外永久居留权，1968 年出生，博士学位，中南大学副教授。1999 年起在本公司技术中心参与液压静力压桩机、旋挖钻机等新产品开发，并参加了国家自然科学基金项目、国家“863”计划项目等项目。作为课题组成员获得国家科技进步二等奖一次、湖南省科技进步二等奖一次，获第五届湖南省青年科技奖；发表论文十篇，八项专利设计人。现任公司技术中心电气与控制研究所所长、特聘专家。

（六）发行人董事、监事的提名和选聘情况

1、董事提名和选聘情况

2004 年 4 月 3 日,由第一届董事会提名,公司 2003 年度股东大会选举何清华、汤云柯、贺树云、朱祥民、李海、龚进、陈欠根为第二届董事会董事，选举张钹、

柳思维、张维、邓小洋为公司第二届董事会独立董事。

公司第二届董事会第一次会议选举何清华先生为公司董事长。

2005 年 2 月 7 日，公司 2005 年度第一次临时股东大会同意汤云柯辞去公司第二届董事会董事职务，同时选举蒋冀为第二届董事会董事。2005 年 6 月 10 日，公司 2004 年度股东大会同意贺树云辞去公司第二届董事会董事职务，同时选举陈春芳为第二届董事会董事。2006 年 3 月 7 日，公司 2006 年度第一次临时股东大会同意李海辞去公司董事职务，同时选举彭孟武为第二届董事会董事。

2、监事提名和选聘情况

2004 年 4 月 3 日，由第一届监事会提名，发行人 2003 年度股东大会选举朱建新、唐新孝为公司第二届监事会监事。2004 年 4 月 2 日，公司职工代表大会选举林宏武为职工代表出任的第二届监事会监事。

公司第二届监事会第一次会议选举朱建新为第二届监事会主席。

二、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员持股及变动情况

姓　名	现任职务	目前持股数（万股）	持股比例（%）
何清华	董事长	3635.292	36.58
彭孟武	董事、总经理	30	0.30
龚　进	董　事	95.403	0.96
陈欠根	董事、特聘专家	40.0965	0.40
朱建新	监事会主席、特聘专家	122.4405	1.23
姚广山	副总经理	30	0.30
邓国旗	财务总监	15	0.15
马传健	董事会秘书	30	0.30
郭　勇	特聘专家	114.075	1.15

除上述表格所述外，公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员不存在持有本公司股份情况。上述人员持股均不存在质押或冻结情况，近三年变动情况参见本招股说明书第五节“发行人基本情况”之“三、发行人的股本形成及变化和重大资产重组情况”相关部分。

三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员其他对外投资情况

截至本招股说明书签署日，除董事朱祥民持有上海民晟 70%股权、唐新孝持有

中南升华 5%股权外，本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在其他对外投资情况。

四、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员薪酬情况

2005 年上述人员在本公司领取的薪酬或津贴情况如下：

姓　名	现任职务	薪酬或津贴情况（万元）	现韧業	荨詾高级躳梟

蒋　冀	天和时代投资有限公司	投资部经理	本公司法人股东
	汇中天恒投资有限公司	投资部经理	股东天和时代的大股东
朱祥民	上海民晟投资有限公司	董事长兼总经理	本公司法人股东
陈春芳	长沙高新技术创业投资管理有限公司	董事长	本公司法人股东
彭孟武	湖南山河阀业有限公司	董　事	本公司控股子公司
龚　进	中南大学	教　师	股东中南升华实际控制人
	湖南山河阀业有限公司	监事长	本公司控股子公司
陈欠根	中南大学	教　师	股东中南升华实际控制人
张　钹	清华大学	教　师	无
柳思维	湖南商学院	教　师	无
张　维	陕西华圣企业集团股份有限公司	董事长	无
邓小洋	湖南大学	教　师	无
朱建新	中南大学	教　师	股东中南升华实际控制人
唐新孝	中南升华科技发展有限公司	总经理	本公司法人股东
马传健	湖南山河阀业有限公司	监事	本公司控股子公司
郭　勇	中南大学	教师	股东中南升华实际控制人

除以上人员外，公司董事、监事和高级管理人员及核心技术人员没有兼职。

六、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员之间的亲属关系

发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员相互之间不存在配偶关系、三代以内直系和旁系亲属关系。

七、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员与公司签定的协议及承诺

（一）相关协议

目前，在本公司从事经营管理的董事、监事、高级管理人员与核心技术人员按照公司有关规章制度签订了劳动合同，按照本公司有关规定享受社会保险、医疗保险等福利。公司与核心技术人员均签订了技术保密协议；公司董事何清华、龚进、陈欠根，公司监事朱建新，公司特聘专家郭勇就职于中南大学、兼职于本公司技术中心，公司与上述人员签订了《兼职协议书》；除此以外无其他协议。

本公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员、特聘专家除业务借款外，无从公司其他借款或以公司名义为其担保的情况。

（二）稳定核心技术人员的措施

为了保持公司主要技术人员队伍的稳定性，本公司采取了以下措施：

1、根据科技部和教育部 2002 年联合制定的《关于充分发挥高等学校科技创新作用的若干意见》文件精神，本公司与中南大学签订了《合作协议书》，就合作内容、人员管理、协作方式、成果权属等进行了约定。其中，关于人员管理的条款主要包括：

（1）本公司与中南大学以中南大学工程装备与控制系为载体建立全面长期的合作关系，中南大学工程装备与控制系在编人员，经双方确认受聘于本公司的技术人员为合作协议的相关人员。

（2）中南大学同意工程装备与控制系在编人员在本公司担任兼职工作。

（3）在不影响学校的教研任务的情况下，合作协议相关人员可与本公司经双向选择后，接受本公司聘任，为本公司提供相关专业服务，并接受本公司的人事管理，但相关人事管理制度需在中南大学备案。

（4）兼职人员名单由中南大学工程装备与控制系和本公司共同确认，每年一次。

（5）人员调整原则：中南大学工程装备与控制系需要调整上述人员时，需经本公司同意；本公司需要调整上述人员时，需向中南大学工程装备与控制系进行备案；上述人员要求调整时，需经双方同意，具体手续按上述人员与本公司签订的《聘用合同》执行。

2、根据《合作协议书》，本公司（甲方）与上述相关人员（乙方）签订了《兼职协议书》，对双方的权利和义务进行了约定，主要包括：

“ 甲方的权利与义务

（1）根据本公司的工作需要，安排乙方的工作及任务。

（2）根据甲方的工作需要和甲方的规章制度、《合作协议书》及本协议条款对乙方进行管理；

（3）根据甲方的规章制度及经甲方确认的工作进度，对乙方进行绩效考核；

（4）甲方应向乙方支付兼职报酬，但甲方有权依据乙方的绩效考核结果决定对乙方实施奖励或减免兼职报酬；

乙方的权利与义务

（1）服从甲方工作安排，按照甲方的要求按时完成兼职工作及任务，提供技术服务；

（2）每周将自己的工作进度表交所在甲方部门的主管审核确认。并应根据甲方的要求及时调整工作进度和工作方法，服从甲方管理；

（3）遵守甲方规章制度，接受甲方安排的绩效考核；

（4）在兼职期间，不得擅自辞职、离职；

（5）根据本协议要求甲方按时支付兼职报酬。”

此外，《兼职协议书》对兼职人员在本公司兼职期间关于竞业禁止、技术保密等方面内容进行了具体约定：

“乙方在甲方的兼职期间，对接触到的技术秘密，不得为以下行为：

（1）未经甲方许可擅自使用；

（2）故意或过失泄露给第三方；

（3）将相关权利擅自转让给第三方；

（4）违反甲方内部关于技术保密规定的行为；

（5）其他损害甲方利益的行为。

乙方需在甲方兼职期间和兼职结束 2 年内，对上述技术秘密承担保密责任。”

3、为规范上述相关人员的管理，本公司特制定了《关于入司兼职员工管理办法》，就工作职责、兼职程序、工作安排及管理做了规定。

4、其他制衡机制。目前，在本公司兼职工作的特聘专家均持有公司股份，公司的发展与其本人的利益息息相关，有利于保证专家队伍的稳定性。

八、董事、监事、高级管理人员的任职资格

公司董事、监事、高级管理人员符合法律法规规定的任职资格。

九、董事、监事、高级管理人员近三年的变动情况

2003 年 6 月 27 日，经 2002 年度股东大会批准，柏红专先生辞去第一届董事会董事，并选举李海先生为第一届董事会董事；第一届董事会成员由此变为何清华、贺树云、朱祥民、李海、龚进、陈欠根、唐新孝、张钹、柳思维。

2004 年 4 月 3 日，公司 2003 年度股东大会选举何清华、汤云柯、贺树云、朱祥民、李海、龚进、陈欠根为第二届董事会董事，选举张钹、柳思维、张维、邓小洋为公司第二届董事会独立董事。

2005 年 2 月 7 日，公司 2005 年度第一次临时股东大会同意汤云柯先生辞去公司第二届董事会董事职务，同时选举蒋冀先生为第二届董事会董事。2005 年 6 月 10 日，公司 2004 年度股东大会同意贺树云先生辞去公司第二届董事会董事职务，同时选举陈春芳先生为第二届董事会董事。2006 年 3 月 7 日，公司 2006 年度第一次临时股东大会同意李海先生辞去公司董事职务，同时选举彭孟武先生为第二届董事会董事。

2004 年 4 月 3 日，因监事会换届选举，廖巨林不再担任公司监事；公司 2003 年度股东大会选举朱建新、唐新孝为第二届监事会监事，职工代表大会选举林宏武为职工代表出任的第二届监事会监事。

2003 年 5 月 25 日，公司第一届董事会第六次会议同意柏红专先生辞去副总经理职务，同时聘任李海先生为公司副总经理。2004 年 4 月 3 日，经公司第二届董事会第一次会议批准，聘任姚广山为公司副总经理。2005 年 1 月 7 日，公司第二届董事会第三次会议同意何清华先生辞去公司总经理职务、龚进先生辞去公司副总经理职务、陈欠根先生辞去公司董事会秘书职务，同时聘任彭孟武先生为公司总经理、马传健女士为董事会秘书。2006 年 2 月 5 日公司第二届董事会第七次会议同意李海辞去副总经理职务。

第九节　公司治理

一、公司治理结构的建立健全情况

自成立以来，公司已逐步建立健全股东大会、董事会、监事会、独立董事和董事会秘书制度，建立了比较科学和规范的法人治理结构。各项制度在具体运行过程中，根据监管规则的变化作了相应的调整。目前公司在治理方面的规章制度主要有：《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《总经理工作细则》、《独立董事工作制度》、《董事会秘书制度》、《内控管理制度》、《信息披露制度》、《关联交易决策制度》、《募集资金管理办法》、《对外投资管理办法》、《对外担保管理办法》、《重大交易决策制度》等。

为了适应公司公开发行股票及上市的要求，公司已按《上市公司章程指引（2006 年修订）》、《深圳证券交易所股票上市规则》等规则对公司章程等上述制度进行了全面修订，拟于股票上市后实行。　《札司章焙上市堆　　毫卜：公司

（2）依法请求、召集、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；

（3）对公司的经营进行监督，提出建议或者质询；

（4）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；

（5）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；

（6）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；

（7）对股东大会作出的公司合并、分立决议持异议的股东，要求公司收购其股份；

（8）法律、行政法规、部门规章或本章程规定的其他权利。

《公司章程》第三十七条规定，公司股东承担下列义务：

（1）遵守法律、行政法规和本章程；

（2）依其所认购的股份和入股方式缴纳股金；

（3）除法律、法规规定的情形外，不得退股；

（4）不得滥用股东权利损害公司或者其他股东的利益；不得滥用公司法人独立地位和股东有限责任损害公司债权人的利益；

公司股东滥用股东权利给公司或者其他股东造成损失的，应当依法承担赔偿责任。

公司股东滥用公司法人独立地位和股东有限责任，逃避债务，严重损害公司债权人利益的，应当对公司债务承担连带责任。

（5）法律、行政法规及本章程规定应当承担的其他义务。

此外，《公司章程》第三十八条规定，持有公司 5%以上有表决权股份的股东，将其持有的股份进行质押的，应当自该事实发生当日，向公司作出书面报告。

2、股东大会的职权

《公司章程》第四十条规定，股东大会是公司的权力机构，依法行使下列职权：

（1）决定公司的经营方针和投资计划；

（2）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；

（二）董事会

1、董事会构成

《公司章程》第一百零六条规定：董事会由 11 名(包括 4 名独立董事)董事组成，设董事长 1 人，副董事长 1 人。

2、董事会职权

根据《公司章程》第一百零七条规定，董事会行使下列职权：

（1）召集股东大会，并向股东大会报告工作；

（2）执行股东大会的决议；

（3）决定公司的经营计划和投资方案；

（4）制订公司的年度财务预算方案、决算方案；

（5）制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；

（6）制订公司增加或者减少注册资本、发行债券或其他证券及上市方案；

（7）拟订公司重大收购、收购本公司股票或者合并、分立、解散及变更公司形式的方案；

（8）在股东大会授权范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易等事项；

（9）决定公司内部管理机构的设置；

（10）聘任或者解聘公司经理、董事会秘书；根据经理的提名，聘任或者解聘公司副经理、财务负责人等高级管理人员，并决定其报酬事项和奖惩事项；

（11）制订公司的基本管理制度；

（12）制订本章程的修改方案；

（13）管理公司信息披露事项；

（14）向股东大会提请聘请或更换为公司审计的会计师事务所；

（15）听取公司经理的工作汇报并检查经理的工作；

（16）法律、行政法规、部门规章或本章程授予的其他职权。

根据《公司章程》第一百一十条规定，公司下述对外投资、收购出售资产、对外担保、关联交易行为，授权董事会进行审批：

（1）除第四十一条规定的其他对外担保行为；

（2）单笔或连续十二个月累计金额低于最近一期经审计净资产的 30%且绝对金额低于 5000 万元的对外投资；

（3）单笔交易金额低于最近一期经审计净资产的 5%的关联交易；连续十二个月内发生的交易标的相关的同类关联交易，该关联交易累计交易金额低于最近一期经审计净资产 5%，且绝对金额低于 3000 万元；

（4）单笔或连续十二个月累计成交金额低于最近一期经审计净资产的 30%且绝对金额低于 5000 万元，尚未达到第四十条（十三）项规定的购买、出售资产行为；

（5）根据法律、行政法规、部门规章需董事会审议通过的其他行为。

3、董事会议事规则

根据《公司章程》相关条款规定，董事会每年至少召开两次会议，由董事长召集，于会议召开 10 日以前书面通知全体董事和监事。

代表 1/10 以上表决权的股东、1/3 以上董事或者监事会，可以提议召开董事会临时会议。董事长应当自接到提议后 10 日内，召集和主持董事会会议。

董事会会议应有过半数的董事出席方可举行。董事会作出决议，必须经全体董事的过半数通过。董事会决议的表决，实行一人一票。

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。

董事会决议表决方式为：举手表决和记名投票表决，并由出席会议的董事在书面决议上签名确认。

董事会临时会议在保障董事充分表达意见的前提下可以用通讯(传真或专人传送)方式召开，出席会议的董事以在会议材料附呈的书面表决票上对相关议案投赞成、反对、弃权票并在董事会决议上签名的方式行使表决权。每名董事有一票表决权。

（三）监事会

1、监事会构成

公司设监事会。监事会由 3 名监事组成，监事会设主席 1 人，可以设副主席。监事会主席和副主席由全体监事过半数选举产生。监事会主席召集和主持监事会会议；监事会主席不能履行职务或者不履行职务的，由监事会副主席召集和主持监事会会议；监事会副主席不能履行职务或者不履行职务的，由半数以上监事共同推举一名监事召集和主持监事会会议。

监事会 2 名成员由股东代表担任并由股东大会选举产生，另 1 名成员由职工代表担任并由公司职工民主选举产生。监事会中的职工代表由公司职工通过职工代表大会、职工大会或者其他形式民主选举产生。

2、监事会职权

根据《公司章程》，监事会行使下列职权：

（1）应当对董事会编制的公司定期报告进行审核并提出书面审核意见；

（2）检查公司财务；

（3）对董事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督，对违反法律、行政法规、本章程或者股东大会决议的董事、高级管理人员提出罢免的建议；

（4）当董事、高级管理人员的行为损害公司的利益时，要求董事、高级管理人员予以纠正；

（5）提议召开楼葯　叡ぉ肭酝在董事会不履行《公司法》规定的召集和主持股东大会职责检召集和主持股东大会；

（6）向股东大会提出提案；

（7）依照《公司法》第一百五十二彤的规定，对董事、高级管理人员提起诉讼；

（8）发现公司经营情况异常，可以进行调查；必要时，可以聘请会计师事务所、律师事务所等专业机构写助其工作，费用由公司承担。

3、监事会议事规则

监事会每 6 个月至少召开一次会议。监事可以提议召开楼葯荚及肭肭恭夺荚事会决议应当经半数以上监事通过。

（四）独立董事

资料管理，办理信息披露事务等事宜。董事会秘书应遵守公司章程，承担公司高级管理人员的有关法律责任，对公司负有诚信和勤勉义务，不得利用职权为自己或他人谋取利益，并保证信息披露的及时性、准确性、完整性和合法性。其主要职责为：

（1）负责公司和相关当事人与有关机构之间的及时沟通和联络；

（2）负责处理公司信息披露事务，督促公司制定并执行信息披露管理制度和重大信息的内部报告制度，促使公司和相关当事人依法履行信息披露义务；

（3）协调公司与投资者关系，接待投资者来访，回答投资者咨询，向投资者提供公司披露的资料；

（4）按照法定程序筹备董事会会议和股东大会，准备和提交有关会议文件和资料；

（5）参加董事会会议，制作会议记录并签字；

（6）负责与公司信息披露有关的保密工作，制订保密措施，促使董事、监事和其他高级管理人员以及相关知情人员在信息披露前保守秘密，并在内幕信息泄露时及时采取补救措施，同时向有关机构报告；

（7）负责保管公司股东名册、董事和监事及高级管理人员名册、控股股东及董事、监事和高级管理人员持有本公司股票的资料，以及股东大会、董事会会议文件和会议记录等；

（8）协助董事、监事和高级管理人员了解信息披露相关法律、行政法规、部门规章、上市规则、交易所其他规定和公司章程，以及上市协议中关于其法律责任的内容；

（9）促使董事会依法行使职权；在董事会拟作出的决议违反法律、行政法规、部门规章、公司章程及其他有关规定时，应当提醒与会董事，并提请列席会议的监事就此发表意见；如果董事会坚持作出上述决议，董事会秘书应将有关监事和其个人的意见记载于会议记录上，同时向有关部门报告；

（10）《公司法》、《公司章程》要求履行的其他职责。

三、发行人近三年违法违规行为情况

发行人已依法建立健全股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书

制度，自成立至今，发行人及其董事、监事和高级管理人员严格按照公司章程及相关法律法规的规定开展经营，不存在违法违规行为，也不存在被相关主管机关处罚的情况。

四、发行人近三年资金占用和对外担保的情况

发行人不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或其他方式占用的情形。发行人的公司章程中已明确对外担保的审批权限和审议程序，不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行违规担保的情形。

五、发行人内部控制制度情况

（一）管理层对内部控制制度的自我评估意见

公司根据所处行业、经营方式、资产结构并结合自身业务具体情况制订了包含内部会计控制、内部管理控制、内部审计等相关内部控制制度，在实际工作中不断补充、修改，使内部控制制度趋于完善，并严格遵循。公司管理当局对公司内部控制制度的制定和实施高度重视，充分利用了目标控制、组织控制、过程控制、授权控制、措施控制和检查控制等方法，防止、发现、纠正错误与舞弊，保证会计资料的真实、合法和完整，提高经营的经济性和有效性，保证完成所制定的经营或项目的任务和目标。公司认为：

1、公司确知建立健全并有效执行内部控制是公司管理当局的责任，公司业已建立内部控制制度，其目的是在对保证公司业务活动的有效开展，保证资产的安全和完整，防止、发现和纠正舞弊，保证会计资料的真实、合法、完整等目标的实现提供合理保证。

2、公司已建立起了较为完善合理的内部控制制度，并在生产经营活动中得到了一贯的、严格的遵循，我们确信公司按照《内部会计控制规范》的控制标准在所有重大方面保持了对截至 2006 年 6 月 30 日的会计报表有效的内部控制。

（二）会计师对公司内控制度的评价

申报会计师在对公司内部控制制度进行审核后出具了天职深专审[2006]第133号《内部控制审核报告》，认为公司按照财政部2001年6月22日颁布的《内部会计控制规范---基本规范（试行）》等有关规范标准于2006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。

第十节　财务会计信息

一、会计报表

以下引用的财务数据，非经特别说明，均摘自经天职孜信会计师事务所审计的财务报告。本章的财务会计数据及有关的分析说明反映了本公司经审计的会计报表及有关附注的主要内容。

（一）资产负债表

1、合并资产负债表（单位：元）

项　　目	2006 年 6 月 30 日

工程物资				
在建工程	12,854,844.53	345,710.99	39,815.00	5,992,989.08
固定资产清理				
固定资产合计	81,301,728.46	67,411,742.68	65,749,257.24	44,947,957.62
无形资产及其他资产				
无形资产	23,835,409.85	23,516,567.58	22,669,467.38	23,490,931.38
长期待摊费用				
其他长期资产				
无形资产及其他资产合计	23,835,409.85	23,516,567.58	22,669,467.38	23,490,931.38
递延税项				
递延税款借项				
资产总计	485,076,523.54	377,587,272.89	327,413,903.21	213,287,857.37
流动负债：				
短期借款	15,000,000.00	25,000,000.00	25,000,000.00	59,000,000.00
应付票据	64,494,281.00	45,430,000.00	47,564,081.17	20,760,090.00
应付帐款	82,868,605.61	41,739,786.34	40,260,776.17	39,187,278.20
预收帐款	9,702,172.22	3,133,556.78	5,880,416.33	3,562,475.15
应付工资	7,345.23	5,187.15		800.00
应付福利费	5,850,144.02	4,571,575.71	3,026,637.70	1,410,078.24
应付股利	41,075,000.00			38,778.81
应交税金	8,864,672.49	4,681,173.13	4,785,844.55	2,398,701.29
其他应交款	47,337.11	73,863.11	46,401.64	
其他应付款	27,483,718.71	20,932,246.79	10,805,247.43	12,844,760.32
预提费用	1,247,107.75	1,652,543.33	204,249.49	111,595.86
预计负债				
一年内到期的长期负债	2,000,000.00	2,000,000.00	2,000,000.00	3,000,000.00
其他流动负债				
流动负债合计	258,640,384.14	149,219,932.34	139,573,654.48	142,314,557.87
长期负债				
长期借款	63,000,000.00	63,000,000.00	62,000,000.00	2,000,000.00
应付债券				
长期应付款				
专项应付款	1,260,000.00	1,910,000.00	1,610,000.00	2,110,000.00
其他长期负债				
长期负债合计	64,260,000.00	64,910,000.00	63,610,000.00	4,110,000.00
递延税项				
递延税款贷项				
负债合计	322,900,384.14	214,129,932.34	203,183,654.48	146,424,557.87
少数股东权益	1,454,970.81	1,462,228.52		
股东权益				
股本	99,375,000.00	66,250,000.00	66,250,000.00	31,200,000.00
减：已归还投资				
股本净额	99,375,000.00	66,250,000.00	66,250,000.00	31,200,000.00

资本公积	5,839,200.00	5,339,200.00	5,339,200.00	
盈余公积	16,039,056.69	16,039,056.69	10,380,157.31	6,429,494.93
其中:法定公益金		5,346,352.22	3,460,052.43	2,143,164.97
未分配利润	39,467,911.90	74,366,855.34	42,260,891.42	29,233,804.57
股东权益合计	160,721,168.59	161,995,112.03	124,230,248.73	66,863,299.50
负债和股东权益总计	485,076,523.54	377,587,272.89	327,413,903.21	213,287,857.37

2、母公司资产负债表（单位：元）

项　　目	2006 年 6 月 30 日	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日	2003 年 12 月 31 日
流动资产：				
货币资金	136,719,628.58	92,410,111.15	80,389,928.60	17,500,164.47
短期投资	100,000.00	100,000.00		300,000.00
应收票据		590,000.00	720,000.00	50,000.00
应收股利				
应收利息				
应收帐款	45,898,795.36	38,858,709.54	40,024,414.10	36,382,827.30
其他应收款	8,198,421.07	8,152,584.91	4,412,244.90	1,606,770.99
预付帐款	54,532,708.37	33,911,738.69	16,600,668.53	19,882,765.35
应收补贴款				
存货	126,545,499.82	105,557,690.75	96,808,607.68	64,196,363.77
待摊费用	65,818.24	171,613.43	39,314.78	40,000.00
一年内到期的长期债权投资				
其他流动资产				
流动资产合计	372,060,871.44	279,752,448.47	238,995,178.59	139,958,891.88
长期投资：				
长期股权投资	3,225,091.09	3,243,998.49		4,890,076.49
长期债权投资	2,000,000.00	2,000,000.00		
长期投资合计	5,225,091.09	5,243,998.49		4,890,076.49
其中：合并价差				
固定资产：				
固定资产原价	83,573,133.90	79,650,205.86	73,715,160.25	43,448,538.80
减：累计折旧	15,299,357.40	12,769,448.52	8,005,718.01	4,493,570.26
固定资产净值	68,273,776.50	66,880,757.34	65,709,442.24	38,954,968.54
减：固定资产减值准备				
固定资产净额	68,273,776.50	66,880,757.34	65,709,442.24	38,954,968.54
工程物资				
在建工程	12,854,844.53	345,710.99	39,815.00	5,992,989.08
固定资产清理				
固定资产合计	81,128,621.03	67,226,468.33	65,749,257.24	44,947,957.62
无形资产及其他资产				
无形资产	23,121,124.12	22,659,424.72	22,669,467.38	23,490,931.38
长期待摊费用				

其他长期资产				
无形资产及其他资产合计	23,121,124.12	22,659,424.72	22,669,467.38	23,490,931.38
递延税项				
递延税款借项				
资产总计	481,535,707.68	374,882,340.01	327,413,903.21	213,287,857.37
流动负债：				
短期借款	15,000,000.00	25,000,000.00	25,000,000.00	59,000,000.00
应付票据	64,494,281.00	45,430,000.00	47,564,081.17	20,760,090.00
应付帐款	81,366,717.39	41,115,519.08	40,260,776.17	39,187,278.20
预收帐款	9,403,463.44	3,098,156.78	5,880,416.33	3,562,475.15
应付工资				800.00
应付福利费	5,670,901.27	4,394,958.46	3,026,637.70	1,410,078.24
应付股利	41,075,000.00			38,778.81
应交税金	8,825,619.93	4,630,844.66	4,785,844.55	2,398,701.29
其他应交款	46,180.58	73,863.11	46,401.64	
其他应付款	27,447,504.65	20,620,987.41	10,805,247.43	12,844,760.32
预提费用	1,243,708.52	1,651,765.89	204,249.49	111,595.86

（二）利润及利润分配表

1、合并利润及利润分配表（单位：元）

加：投资收益	-17,181.74	-906,001.51	40,253.76	-44,391.29
补贴收入	-	-	-	884,152.03
营业外收入	405,487.00	1,581,182.15	63,973.41	75,215.10
减：营业外支出	39,358.45	228,099.92	82,015.13	40,686.50
四、利润总额	46,513,915.98	42,092,809.04	29,415,528.29	25,097,204.38
减：所得税	7,192,829.70	4,366,813.15	3,077,779.06	1,840,635.49
少数股东损益	9,352,882.58.5胺Ⅶ吒芃汕缛缛猃汕越祢务务祢戚Ⅶ	29&353,779	8	" 53,513

现金流入小计	201,725.66	16,000.00	4,930,330.25	3,005,174.67

存货的减少（减：增加）	-22,755,308.15	-11,911,164.47	-32,612,243.91	-35,765,788.88
经营性应收项目的减少（减：增加）	-27,070,268.27	-1,993,359.08	-6,932,562.05	-33,069,608.10
经营性应付项目的增加（减：减少）	72,702,477.79	-7,202,317.02	27,220,011.28	35,975,656.12
其他	-	-	-	-
经营活动产生的现金流量净额	69,710,436.59	32,260,210.06	24,327,070.75	-3,132,021.18
2. 不涉及现金收支的投资和筹资活动：				
债务转为资本	-	-	-	-
一年内到期的可转换公司债券	-	-	-	-
融资租入固定资产	-	-	-	-
吸收实物资产投资	-	850,098.00	-	-
3. 现金及现金等价物净增加情况：				
现金的期末余额	136,788,543.32	92,633,492.47	80,389,928.60	17,800,164.47
减：现金的期初余额	92,633,492.47	80,389,928.60	17,500,164.47	20,803,933.09
加：现金等价物的期末余额	100,000.00	100,000.00	-	-
减：现金等价物的期初余额	100,000.00	-	300,000.00	-
现金及现金等价物净增加额	44,155,050.85	12,343,563.87	62,589,764.13	-3,003,768.62

2、母公司现金流量表（单位：元）

项　目	2006 年 1-6 月	2005 年度	2004 年度	2003 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	317,179,439.45	366,451,031.71	249,521,682.31	181,420,478.26
收到的税费返还	-	-	-	879,452.03
收到的其他与经营活动有关的现金	836,249.34	800,000.00	464,800.00	881,105.00
现金流入小计	318,015,688.79	367,251,031.71	249,986,482.31	183,181,035.29
购买商品、接受劳务支付的现金	209,812,566.72	284,641,259.73	186,058,791.76	152,876,225.73
支付给职工以及为职工支付的现金	15,143,151.93	17,509,244.00	17,524,014.51	14,292,685.97
支付的各项税费	8,969,145.79	11,781,881.27	7,256,242.54	10,797,159.12
支付的其他与经营活动有关的现金	14,225,921.18	16,921,761.20	14,820,362.75	8,346,985.65
现金流出小计	248,150,785.62	330,854,146.20	225,659,411.56	186,313,056.47
经营活动产生的现金流量净额	**69,864,903.17**	**36,396,885.51**	**24,327,070.75**	**-3,132,021.18**
二、投资活动产生的现金流量：				
收回投资所收到的现金	201,725.66	-	4,900,000.00	2,999,999.00
取得投资收益所收到的现金	-	-	30,330.25	5,175.67
处置固定资产、无形资产和其他长期资产所收回的现金净额	-	16,000.00	-	-
收到的其他与投资活动有关的现金	-	-	-	-
现金流入小计	201,725.66	16,000.00	4,930,330.25	3,005,174.67
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	12,337,966.75	12,739,904.91	17,918,797.27	31,721,697.70
投资所支付的现金	200,000.00	6,150,000.00	-	2,999,999.00
购买子公司支付的现金	-	-	-	-
支付的其他与投资活动有关的现金	-	-	-	-

现金流出小计	12,537,966.75	18,889,904.91	17,918,797.27	34,721,696.70
投资活动产生的现金流量净额	**-12,336,241.09**	-18,873,904.91	**-12,988,467.02**	**-31,716,522.03**
三、筹资活动产生的现金流量：				

加：现金等价物的期末余额	100,000.00	100,000.00	-	-
减：现金等价物的期初余额	100,000.00	-	300,000.00	-
现金及现金等价物净增加额	44,309,517.43	12,120,182.55	62,589,764.13	-3,003,768.62

二、审计意见

本公司已聘请天职孜信会计师事务所对本公司 2003 年 12 月 31 日、2004 年 12 月 31 日、2005 年 12 月 31 日、2006 年 6 月 30 爛

2002 年 2 月公司与自然人石罡共同投资设立湖南山河工程装备有限公司，公司出资 900 万元，持有湖南山河工程装备有限公司 90%的股权，将其纳入合并范围，2003 年 8 月公司减持其股权至 49%失去实际控制权（湖南山河工程装备有限公司更名为湖南华鸿工贸有限公司），因其规模较小，其收入为内部销售，故未将 2003 年 1-8 月收入、成本、利润合并，只对其按权益法进行核算。2004 年 4 月公司将持有湖南华鸿工贸有限公司的股权对外转让。2005 年 3 月公司与自然人张磊等共同投资设立湖南山河阀业有限公司，公司出资 350 万元，持有湖南山河阀业有限公司 70%的股权，2005 年 6 月公司与自然人陈小溪共同投资设立长沙山河液压附件有限公司，公司出资 65 万元，持有长沙山河液压附件有限公司 65%的股权，2005 年、2006 年 1-6 月将其纳入合并范围。

公司名称	注册资本	经营范围	投资额	占权益比例	合并期间
湖南山河阀业有限公司	500 万元	设计、生产、销售、安装管道、阀门等	350 万元	70%	2005 年、2006 年 1-6 月
长沙山河液压附件有限公司	100 万元	生产销售液压气动产品、流体连接件、胶管总成等	65 万元	65%	2005 年、2006 年 1-6 月

四、报告期内采用的主要会计政策和会计估计

（一）收入确认和计量的具体方法

1、销售商品在下列条件均能满足时予以确认收入：

A、已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；

B、企业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控制；

C、与交易相关的经济利益能够流入企业；

D、相关的收入与成本能可靠的计量；

销售商品收入按公司与购货方签订的合同或协议金额或双方接受的金额确定。现金折扣于发生时确认为当期费用；销售折让实际发生时冲减当期收入。

2、提供劳务收入的确认：如在同一会计年度内开始并完成，于完成劳务时确认收入；劳务的开始和完工分属于不同的会计年度，在同时满足下列条件时，于

资产负债表日按完工百分比法，确认相关的劳务收入：

A、劳务的收入与其成本能可靠计量；

B、与交易相关的经济砾萠鲒苘禨甿壮犲祝/

a、劳务的完成献欻能可靠的确敥11110닐≤腱m통预뉴諨鵜遂到补鰲则不鷅氣醷닑櫇缉彫ｄ

뉍歼　方逸隣迻腠簀濫濫炎

歼滫鷺濫濫炎

蹈賅0눗燱賅中ｄ颏陁账　뜀旡舂

值莞蚓m통

4、短期投资跌价准备按投资类别计提。

（四）长期投资核算方法

1、长期股权投资

A、取得时投资成本的确定

以现金支付取得长期股权投资是以实际支付的全部价款入账（包括税金、手续费等相关费用），以非现金资产取得长期股权投资按非现金资产账面价值作为投资成本入账。

B、持有期间投资成本的确定

成本法核算长期股权投资，收到被投资单位分派的属于投资前累计盈余的分配额，冲减投资成本，投资成本按冲减后的差额作为新的投资成本。如增加或减少被投资单位的股份而改变长期股权投资的核算方法，则按原投资账面价值作为投资成本。

C、公司持有被投资单位有表决权资本总额 20%以下的，或虽在 20%以上但不具有重大影响的，采用成本法核算。持有被投资单位有表决权资本总额 20%以上（含 20%），或虽在 20%以下但具有重大影响的，按权益法核算。持有被投资单位有表决权资本总额 50%以上，或虽在 50%以下（含 50%），但有实际控制权的按权益法核算，并编制合并会计报表。

D、采用权益法核算的长期股权投资，取得时的成本与其在被投资单位所有者权益中所占份额的差额，分别情况进行会计处理：初始投资成本大于应享有被投资单位所有者权益份额的差额，借记“长期股权投资——××单位（股权投资差额）”科目，贷记“长期股权投资——××单位（投资成本）”科目，并按规定的期限摊销计入损益；初始投资成本小于应享有被投资单位所有者权益份额的差额，借记“长期股权投资——××单位（投资成本）”科目，贷记“资本公积——股权投资准备”科目。

2、长期债券投资

A、按投资时实际支付的全部价款（包括税金、手续费等相关费用，）扣除已到期尚未领取的利息后余额计价。

B、长期债券投资按期计算利息收入，同时确认相应的溢折价摊销，作为应收利息的调整。

C、溢价或折价在债券购入后至到期日止的期间内，于确认相关的债券利息收入时采用直线法摊销。

3、长期投资减值准备按个别投资项目计算确定。对被投资单位由于市价持续下跌或经营状况恶化等原因导致其可收回金额低于账面价值，并且这种降低的价值在可预计的未来期间内不可能恢复时按可收回金额低于长期投资账面价值的胞壉餛넉뚠爓长期

房屋建筑物	3%	30	3.23
机器设备	3%-5%	10	9.70-9.50
运输设备	3%	5-6	16.17-19.40
电子设备及其他	3%	4-5	19.40-24.25

（六）在建工程核算方法

在建工程按实际成本核算，在工程已达到预定可使用状态时按竣工决算金额转入固定资产。工程已达到预定可使用状态但未办理竣工决算的按暂估价转入固定资产，待办理竣工决算后按工程决算金额调整固定资产价值。

（七）无形资产的计价和摊销方法

1、无形资产的计价：购入的无形资产按取得时的实际成本入账；投资者投入的无形资产按投资各方确认的价值入账；自行开发并按法律程序申请取得的无形资产按依法取得时发生的注册费、聘请律师费入账，开发过程中发生的费用计入当期损益。

2、摊销方法：无形资产采取分期平均摊销法。土地使用权按使用年限摊销，购买的专利技术按专利权授予年限或合同期限摊销，自创的无形资产已申报专利未正式授予专利权的不摊销，从专利授权公告日起按 5 年摊销，软件按 10 年摊销。

（八）其他主要资产的资产减值准备的确定方法

1、坏帐准备

(1)坏账的确认标准：因债务人破产或死亡，以其破产财产或遗产清偿后，仍然不能收回的，或因债务人逾期未履行偿债义务且有明显特征表明无法收回的应收款项。

(2)坏账损失的核算方法：采用备抵法。

(3)坏账准备计提方法：根据应收款项（包括应收账款和其他应收款）余额分账龄计提坏账准备：

账　　龄	计提比例
1 年以内	5%
1-2 年	10%
2-3 年	15%
3-4 年	35%
4-5 年	50%
5 年以上	100%

2、固定资产减值准备：期末对固定资产逐项检查，对可收回金额低于账面价值的差额，按单项计提固定资产减值准备。

3、在建工程减值准备：期末在建工程发生减值时，按可收回金额低于其账面价值差额计提在建工程减值准备。

4、无形资产减值准备：期末无形资产发生减值时，按可收回金额低于其账面价值差额计提无形资产减值准备。

（九）借款费用核算方法

为购建固定资产的专用借款发生的借款费用，在所购建的固定资产达到预定可使用状态前发生的，计入所购建固定资产成本；在所购建的固定资产达到预定可使用状态后发生的，直接计入当期财务费用。

其他借款费用均于发生时确认为费用，直接计入当期财务费用。

（十）报告期内重要会计政策或会计估计的变更情况

2004 年 7 月 28 日公司第二届董事会第三次会议，审议通过《关于修正八项准备金计提的预案》，坏账准备的计提比例变更如下：

项　　目	2003 年	2004 年
1 年以内	-	5%
1-2 年	5%	10%
2-3 年	20%	15%
3-4 年	50%	35%
4-5 年	100%	50%
5 年以上	100%	100%

计提比例变更的原因如下：

1、变更后的计提比例比较符合山河智能应收帐款发生坏帐损失的实际情况，更加符合稳健性原则。

山河智能 2002 年度、2003 年度 1 年以内的应收帐款实际发生了坏帐损失，没有计提坏帐准备，2—3 年、3—4 年、4—5 年应收帐款实际发生的坏帐损失，远低于原计提比例，2004 年计提比例变更后，各帐龄段发生的坏帐损失均在计提比例内，比较符合发行人实际。

山河智能 2003 年度、2004 年度 1 年以内、1-2 年的应收账款占应收账款的比

例在 90%以上（2003 年度接近 90%），计提比例调整后，发行人坏账准备的计提总额大幅度的增加，而 2-3 年、3-4 年、4-5 年占应收账款的比例较小，适当调低计提比例对坏账准备的影响相对较小。总体来看调整后更符合稳健性原则。

2003 年度、2004 年度应收帐款实际发生的坏帐损失情况表（单位：元）

帐龄	2004 年		2003 年	
	坏帐损失	占应收款比例	坏帐损失	占应收款比例
1 年以内	-	-	20,133.00	0.06%
1-2 年	55,295.00	2.43%	74,005.00	2.34%
2-3 年	123,004.00	9.09%	92,000.00	3.12%
2-4 年	480,020.00	30.39%	-	-
4-5 年	-	-	-	-
5 年以上	-	-	-	-
合计	658,319.00	1.51%		

4-5 年	50%	60%	50%	6%	100%	50%
5 年以上	50%	80%	100%	100%	100%	100%

由于会计估计变更使 2004 年度多计提坏账准备 1,674,172.25 元,影响 2004 年度净利润减少 1,674,172.25 元。

单位：元

帐龄	应收款项	按原标准计提	按新标准计提	差　额
1 年以内	42,468,401.58	-	2,123,420.08	2,123,420.08
1-2 年	2,218,866.39	110,943.32	221,886.64	110,943.32
2-3 年	1,230,907.00	246,181.40	184,636.05	-61,545.35
3-4 年	1,099,562.00	549,781.00	384,846.70	-164,934.30
4-5 年	667,423.00	667,423.00	333,711.50	-333,711.50
5 年以上	-	-	-	-
合计	47,685,159.97	1,574,328.72	3,248,500.97	1,674,172.25

五、最近一年及一期收购兼并情况

发行人最近一年及一期无收购兼并情况。

六、适用的所得税税率及享受的主要财政税收优惠政策

1、本公司系在国家级高新技术产业开发区注册并经湖南省科学技术厅认证的高新技术企业，报告期内按 15%的税率缴纳企业所得税。

2、根据财税字[1999]290 号文件规定,湖南省地方税务局湘地税设确字[2002]第 024 号文确认，本公司技术改造项目国产设备投资可抵免企业所得税 466 万元；湖南省地方税务局湘地税设确字[2004]第 08 号文确认，本公司技术改造项目国产设备投资可抵免企业所得税 791.2 万元；湖南省地方税务局湘地税设确字[2005]第 008 号文确认,本公司技术改造项目国产设备投资可抵免企业所得税 2224 万元。

长沙市地税局市地税三抵字[2003]12 号文同意抵免 2002 年度企业所得税 190.98 万元、市地税三抵字[2004]11 号文同意抵免 2003 年度企业所得税 139.84 万元、市地税三抵字[2005]10 号文同意抵免 2004 年度企业所得税 207.76 万元，截止 2006 年 6 月 30 日共批准抵免 538.58 万元。

3、根据财工字[1996]41 号、国税发[1996]152 号及财税[2003]244 号文的规定，长沙市地税局长地税技确字[2003]1 号文确认，2002 年至 2005 年隧道凿岩机

器人、多功能静力压桩机项目，每一年度技术开发费比上一年实际增长达到 10%以上的，允许再按技术开发费用实际发生额的 50%抵扣当年度应纳税所得额。长沙市地税局市地税三扣字[2003]11 号文同意加扣 831,273.03 元抵减 2002 年度应纳税所得额，市地税三扣字[2004]1 号文同意加扣 117.35 万元抵减 2003 年度应纳税所得额，2003 年度实际抵减 1,320,246.22 元，多抵减的 146,746.22 元在 2004 年度纳税调整时作调增处理,2004 年度纳税申报时申请加扣 2,366,697.32 元抵减 2004 年度应纳税所得额,2005 年度纳税申报时申请加扣 4,725,953.81 元抵减 2005 年度应纳税所得额。

七、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	22,21	

盒诱拐　-34322(23　%！虒嶜歖Ｋ⊙そＫ/
诱拳荪菛遊绌

房屋建筑物	47,305,124.27	3,733,979.97	43,571,144.30	30
机器设备	29,787,254.21	8,469,159.27	21,318,094.94	10
运输设备	3,864,558.04	1,627,035.41	2,237,522.63	5-6
电子设备及其他	2,812,136.69	1,492,014.63	1,320,122.06	4-5
合　计	83,769,073.21	15,322,189.28	68,446,883.93	-

（二）最近一期末对外投资情况

1、短期投资

项　　目	初始投资额	2006 年 6 月 30 日
汇丰 2016 基金	100,000.00	100,000.00 100,0

2005 年 6 月份成立，实际投资比例与注册资本比例一致，初始投资未形成股权投资差额，被投资单位与本公司会计政策一致，投资变现及投资收益汇回未受限制，全部按权益法核算并纳入合并范围，未计提长期投资减值准备。

九、最近一期末主要无形资产

截至 2006 年 6 月 30 日，发行人无形资产的情况如下：

单位：元

项　　目	取得方式	原 值	2006 年 6 月 30 日摊余价值	剩余年限
一、专利技术：				
一种可压边桩和角桩的静力压桩机专利权	购买	500,000.00		
液压静力沉桩机及步履式行走机构专利权	购买	1,170,000.00		
顶压桩机压桩机构专利权	购买	201,005.00	20,093.60	0.5
振动桩锤用偏心传动齿轮	自创	1,580.00	1,053.35	3.33
可移动式深海矿产资源连续开采方法专利	自创	5,330.00	2,487.34	2.33
一种自反馈液压冲击器	购买	150,000.00	132,500.00	4.42
压桩机多点均压夹桩机构	自创	1,580.00	1,000.69	3.17
一体化全液压潜孔钻机	自创	1,580.00	1,027.02	3.25
活塞阀专利等	购买	1,000,000.00	714,285.73	2.5
二、软　　件：				
天喻 inteCAD	购买	126,000.00	97,200.00	7.33
天喻 CAPP	购买	20,000.00	14,666.64	7.33
天喻 IntePDM	购买	125,000.00	125,000.00	10
天喻编码系统 Inetcode	购买	61,200.00	61,200.00	10
神州数码 ERP	购买	388,214.80	388,214.80	10
湖南宇德 AIP9 软件	购买	114,000.00	96,900.00	8.5
湖南宇德 AIP9 软件	购买	37,600.00	33,526.71	8.92
湖南宇德 AIP10 软件 16 套 4 节点	购买	276,800.00	267,573.32	9.67
EASYFLOW 工作流软件	购买	242,000.00	242,000.00	10
天喻 PD 防扩散系统 V3.0	购买	40,000.00	40,000.00	10
三、土地使用权：				
第一期土地	购买	10,000,000.00	9,099,999.90	45.5
第二期土地	购买	13,500,000.00	12,465,000.00	46.17

四、商标：

（二）一年内到期的长期负债

单位：元

项　　目	币种	2006 年 6 月 30 日
抵押借款	人民币	2,000,000.00

截至 2006 年 6 月 30 日，一年内到期的长期负债于 2006 年 10 月 14 日到期。2004 年 9 月公司与长沙市技术进步投资担保有限公司签订技改引导资金使用合同，借款 200 万元，借款期限自 2004 年 8 月 28 日至 2006 年 8 月 27 日止，年使用费率 2.5%；2004 年 9 月公司与长沙市技术进步投资担保有限公司签订技改引导资金抵押借款合同，公司以账面原值为 415 万元的设备抵押，为上述借款提供担保。

（三）长期借款

单位：元

十一、报告期内各期末所有者权益变动表

单位：元

股东权益	2006 年 6 月 30 日	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日	2003 年 12 月 31 日
股本	99,375,000.00	66,250,000.00	66,250,000.00	31,200,000.00
资本公积	5,839,200.00	5,339,200.00	5,339,200.00	-
盈余公积	16,039,056.69	16,039,056.69	10,380,157.31	6,429,494.93
其中:法定公益金	-	5,346,352.22	3,460,052.43	2,143,164.97
未分配利润	39,467,911.90	74,366,855.34	42,260,891.42	29,233,804.57
股东权益合计	160,721,168.59	161,995,112.03	124,230,248.73	66,863,299.50
少数股东权益	1,454,970.81	1,462,228.52	-	-

注：公司股本在报告期内的具体变化情况见本招股说明书第五节“发行人基本情况”的“三、发行人的股本形成及变化和重大资产重组情况”之“（二）发行人设立以来的股本变化”。

（一）资本公积

单位：元

项　　目	2006 年 6 月 30 日	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日	2003 年 12 月 31 日
股本溢价	4,539,200.00	4,539,200.00	4,539,200.00	-
拨款转入	1,300,000.00	800,000.00	800,000.00	-
合计	5,839,200.00	5,339,200.00	5,339,200.00	-

1、股本溢价系公司 2004 年 2 月引进新的战略投资者天和时代投资有限公司，向公司定向增资 1244 万股，每股价 2.43 元,增资金额 3022.92 万元，其中计入股本 1244 万元，计入资本公积 1778.92 万元。2004 年 9 月公司以 2004 年 7 月 20 日在册股东为基数用资本公积每 10 股转增 2.5 股，减少资本公积 1325 万元。

2、《关于下达 2002 年湖南省第五批重点技术创新项目（国家专项）补助经费的通知》（湘经贸技术[2002]761 号），2002 年 12 月本公司多功能液压静力压桩机研制项目收拨款 80 万元，2004 年 1 月，多功能液压静力压桩机研制项目完成，通过湖南省经济贸易委员会验收，其拨款 80 万元转入资本公积。

3、根据科学技术部国科发财字[2003]319 号《关于下达国家高技术研究发展计划课题研究经费预算的通知》，2003 年至 2005 年间共收到挖掘机机电一体化及制造信息化项目研究经费 100 万元，该项目于 2006 年 1 月经科学技术部验收。由于该项目为本公司与中南大学合作研究的，根据《合作协议》的规定，本公司应支付中南大学项目研究经费 50 万元，余额 50 万元转入资本公积。

（二）盈余公积

单位：元

项　　目	2006 年 6 月 30 日	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日	2003 年 12 月 31 日
法定盈余公积	16,039,056.69	10,692,704.47	6,920,104.88	4,286,329.96
法定公益金	-	5,346,352.22	3,460,052.43	2,143,164.97
合　　计	16,039,056.69	16,039,056.69	10,380,157.31	6,429,494.93

根据财政部财企[2006]67 号文件，将 2005 年 12 月 31 日法定公益金的余额 5,346,352.22 元转入法定盈余公积金管理。

（三）未分配利润

单位：元

项　　目	2006 年 6 月 30 日	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日	2003 年 12 月 31 日
期初未分配利润	74,366,855.34	42,260,891.42	29,233,804.57	9,465,721.01

[redacted]

[illegible]定公积金

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、杨亚朋以现金和实物资产出资共 150 万元，占注册资本的 30%，其中实物出资共 50.0098 万元。

2、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%。

十三、报表附注中的期后事项、或有事项及其他重要事项

（一）资产负债表日后事项

本公司无需要说明的重大资产负债表日后事项。

（二）或有事项及承诺事项

1、2003 年 8 月本公司与中国建设银行杭州市延安支行（下称杭州建行）、杭州华鑫工程机械有限公司（下称杭州华鑫）签订协议，杭州建行向购买本公司产品的客户提供七成二年按揭，由杭州华鑫办理有关按揭手续，本公司承诺当客户不按期履约逾期两个月时，山河智能和杭州华鑫应协助杭州建行做好催款和情况调查工作，累计三个月未还款时，山河智能 15 日内向杭州建行和杭州华鑫提供设备所在地情况，并协助杭州建行办理法院执行手续，山河智能应在法院受理后一个月内通过设备回购等方式将客户贷款的欠款及余款结清。截止 2006 年 6 月 30 日止，本公司在杭州建行按揭销售的客户已全部还清按揭贷款，公司在杭州建行的保证金已收回，银行账户已注销。

2、2003 年 9 月本公司与中国光大银行广州分行海珠支行（下称光大银行）签订合作协议，光大银行为购买本公司工程机械产品的客户提供七成三年银行按揭贷款业务的服务，公司客户连续 3 个月或累计 6 个月拖欠贷款本息时，山河智能代偿客户未偿贷款本息及相关费用，回购款到账后，山河智能取得代位求偿权。

3、2004 年 2 月本公司与长沙商业银行汇丰支行签订合作协议，长沙商业银行为购买本公司工程机械产品的客户提供八成三年银行按揭贷款业务的服务，公司承诺客户违反与银行签订的《借款合同》之约定未按期归还贷款本息、逾期累计达到三期或银行认为有必要提前终止《借款合同》，银行有权要求公司配合与客户

协商确保还款正常执行；如果客户同意变卖工程车辆，公司必须依照约定的回购价格进行回购，所得资金优先偿还客户所欠贷款；如果与客户协商不成，银行有权行使抵押权，司法机关将工程车辆查扣后，公司必须按回购价格将回购款划入银行账户，回购价格等于客户未归还银行的贷款本息和银行实现债权的相关费用。

2006 年 3 月本公司与长沙市商业银行汇丰支行签订工程机械按揭贷款合作协议，长沙市商业银行为购买本公司工程机械产品的客户提供七成最长不超过三年银行按揭贷款业务的服务，公司承诺如下：

(1)公司在银行开设保证金账户，

1、非货币性交易事项

截至 2006 年 6 月 30 日，本公司无需说明的重大非货币性交易。

2、债务重组事项

截至 2006 年 6 月 30 日，本公司无需说明的重大债务重组事项。

3、资产置换、转让及出售事项

截至 2006 年 6 月 30 日，本公司无需说明的重大资产置换、转让及出售事项。

4、其他有可能对投资者决策有影响的重要事项

2005 年 3 月公司与自然人张磊等共同投资设立湖南山河阀业有限公司，公司出资 350 万元，持有湖南山河阀业有限公司 70%的股权；2005 年 6 月公司与自然人陈小溪共同投资设立长沙山河液压附件有限公司，公司出资 65 万元，持有长沙山河液压附件有限公司 65%的股权，2005 年度、2006 年 1-6 月将其纳入合并范围。

单位：万元

子公司名称	合并期间	总资产	总负债	净资产	收入	净利润
湖南山河阀业有限公司	2005 年	427.74	57.84	369.90	147.28	-130.10
	2006 年 1-6 月	559.24	193.14	366.1	123.57	-3.8
长沙山河液压附件有限公司	2005 年	241.00	140.28	100.72	259.36	0.72
	2006 年 1-6 月	220.94	119.04	101.9	490.94	1.18

除此以外无其他需说明的重要事项。

十四、财务指标

（一）报告期内基本财务指标

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
无形资产占净资产的比例(%)	1.41	1.06	0.32	1.12

流动比率=流动资产÷流动负债

速动比率=(流动资产-存货)÷流动负债

资产负债率(%)=（负债总额÷资产总额）×100%

应收账款周转率(次)=销售收入÷平均应收账款

存货周转率(次)=销售成本÷平均存货

息税折旧摊销前利润=净利润+所得税+利息费用+折旧+摊销

利息保障倍数=息税前利润/利息费用

每股经营活动现金流量=经营活动现金流量净额÷期末普通股股数

每股净现金流量＝现金及现金等价物净增加额÷期末普通股股数

无形资产（土地使用权除外）占净资产的比例=无形资产（土地使用权除外）/净资产

（二）净资产收益率和每股收益（指标按合并报表数据计算）

报告期利润	净资产收益率(%)		每股收益(元)	
	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	51.77	45.80	0.84	0.84
营业利润	28.71	25.40	0.46	0.46
净利润	24.45	21.64	0.40	0.40
扣除非经常性损益后的净利润	24.27	21.47	0.39	0.39
2005 年度				
主营业务利润	56.76	64.24	1.39	1.39
营业利润	24.97	28.26	0.61	0.61
净利润	23.31	26.39	0.57	0.57
扣除非经常性损益后的净利润	22.55	25.53	0.55	0.55
2004 年度				
主营业务利润	50.87	60.06	0.95	0.98
营业利润	23.66	27.93	0.44	0.46
净利润	21.20	25.03	0.40	0.41
扣除非经常性损益后的净利润	21.19	25.01	0.40	0.41
2003 年度				
主营业务利润	72.01	87.17	1.54	1.54
营业利润	36.23	43.85	0.78	0.78
净利润	34.78	42.10	0.75	0.75
扣除非经常性损益后的净利润	34.28	41.50	0.73	0.73

注: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

加权平均净资产收益率=P／(E0＋NP÷2+Ei×Mi÷M0－Ej×Mj÷M0)

其中：P 为报告期利润；NP 为报告期净利润；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；

加权平均每股收益＝P／（S0＋Sl＋Si×Mi÷M0－Sj×Mj÷M0）

其中：P 为报告期利润；S0 为期初股份总数；Sl 为报告期因公积金转增转股本或股票股利分配等增加的股份数；Si 为报告期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 为减股份下一月份起至报告期期末的月份数。

十五、公司盈利预测报告

本公司盈利预测报告是管理层在最佳估计假设的基础上编制的，但所依据的各种假设具有不确定性，投资者进行投资决策时应谨慎使用。

该盈利预测报告已经天职孜信会计师事务所审核，并已出具了天职深专审[2006]第 137 号盈利预测审核报告。

（一）盈利预测表

1、合并盈利预测表（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

2、母公司盈利预测表（单位：万元）

项　　目	2005 年度	2006 年预测数			1-10 月未审
	已审实现数	1-6 月已审实现数	7-12 月预测数	合　　计	实现数
一、主营业务收入	34,863.62	30,245.90	36,413.56	66,659.46	50,980.02
减：主营业务成本	25,635.35	21,882.62	27,377.67	49,260.29	36,947.44
主营业务税金及附加	105.68	95.53	137.31	232.84	128.21
二、主营业务利润	9,122.59	8,267.75	8,898.58	17,166.33	13,904.36
加：其他业务利润	15.89	11.16	-	11.16	14.58
减：营业费用	2,245.40	1,551.42	2,076.23	3,627.65	3,038.87
管理费用	2,159.36	1,800.80	2,055.86	3,856.66	3,082.48
财务费用	569.16	310.2	364.86	675.06	605.59
三、营业利润	4,164.56	4,616.49	4,401.63	9,018.12	7,191.99
加：投资收益	-90.6	-1.72	2.7	0.98	-1.72

程机械重大技改项目、露天液压钻孔设备产业化项目等投入，但由于本公司成功发行股票在时间上的不确定性，致使本公司无法合理预计募集资金使用计划对本公司 2006 年度经营成果的影响，故本公司在编制该盈利预测时未包括募集资金使用计划对本公司 2006 年度经营成果的影响。

2、盈利预测基本假设

（1） 国家和地方现行法律、法规、政策和经济环境无重大改变；

（2） 国家现行的信贷、利率、汇率及市场行情无重大改变；

（3） 本公司目前执行的税种、税率无重大改变；

（4） 本公司主要产品销售价格无较大波动；

根据公司 2003 年至 2006 年 1-6 月主要产品销售价格变动情况分析，销售价格并无较大波动的。对预测期内产品的价格主要是根据已签订的合同和预计市场对产品型号的需求来确定。

（5） 本公司主要原材料的供应及价格不会发生重大变化；

预测时主要原材料动力装置、液电控制元器件和钢材市场供求正常。其中动力装置、液电控制元器件大部分为进口，这些物品基本上采用年度指导价格，采购价格平稳；报告期内钢材价格存在一定的波动，但今年以来钢材价格平稳。

（6） 本公司及主要客户所在地区的社会经济环境无重大变化；

（7） 本公司已签订的产品销售合同及合同意向基本能实现；

公司往年度签订合同的情况看，未执行的合同数不超过 2%，因此将目前已鉴定的产品销售合同及合同意向作为预测的重要依据是合理的。

（8） 无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素造成的重大不利影响。

上述基本假设的确定充分考虑了实现盈利结果的各项不确定因素，并未人为加大不确定性因素。

3、盈利预测表各主要项目的预测依据和计算方法

（1）主营业务收入

数量单位：台　　金额单位：万元

产品类型	2006 年 1-6 月已实现数		2006 年 6 月 30 日已签合同未交货数量	2006 年 7-12 月预测数		2006 年度合计预测数	
	数量	金　额		数量	金额	数量	金额
液压静力压桩机	87	12,078.62	30	71	10,154.70	158	22,233.32
小型液压挖掘机	603	11,169.91	795（注）	1168	20,583.64	1771	31,753.55
旋挖钻机	17	6,026.07	6	13	4,376.07	30	10,402.14
一体化潜孔钻机	5	594.01	9	12	1,299.15	17	1,893.16
配件及其他设备		377.29	-	-	-	-	377.29
阀门		123.57	-		135.00	-	258.57

本预测增量较大的是工资、社保、科研经费三项。其主要原因是：⑴公司基本处在稳步发展的阶段，随着规模的扩大各项费用有所增加；⑵公司是一家以自主创新为主体发展起来的企业，每年科研投入较大，因此科研费用相应较大；⑶税费和管理人员工资增加。

（3）所得税

根据公司 2006 年 7-12 月利润总额的预测情况，考虑纳税调整因素、技术开发费加扣 1115.89 万元应纳税所得额、公司国产设备投资抵免企业所得税 278.54 万元及公司目前所执行的企业所得税率，预测公司 2006 年 7-12 月份所得税为 269.13 万元，2006 年全年应缴入库所得税额 988.71 万元。

（三）保荐机构、申报会计师对盈利预测的意见

申报会计师对盈利预测的意见：“我们认为，上述盈利预测所依据的基本假设已充分披露，没有证据表明这些基本假设是不合理的，盈利预测已按照确定的编制基础编制，所选用的会计政策与贵公司实际采用的相关会计政策一致。”

保荐机构意见：“发行人盈利预测已按照确定的编制基准编制，所依据的基本假设合理并已充分披露，盈利预测数据相关的背景和分析资料符合市场及发行人的实际情况，盈利预测数据可靠”。

十六、历次验资情况

公司历次验资情况见本招股说明书第五节“发行人基本情况”之“四、发行人历次验资情况”。

第十一节　管理层讨论与分析

一、报告期内资产、负债变动趋势分析

（一）资产规模迅速扩大

公司 2003 年、2004 年、2005 年年末的资产总额分别为 21,328.79 万元、32,741.39 万元、37,758.73 万元，分别较上年增长 66.57%、53.51%、15.32%；2006 年中期公司的资产总额为 48,507.65 万元，较 2005 年底增长 28.47%。资产总额快速增长主要来源于公司流动资产规模的增长，主要是因为产品畅销，净利润增长较快、经营性负债和间接融资规模的增加。

（二）资产结构相对稳定

报告期内资产结构如下表：

项目（占总资产比例）	2006 年 6 月 30 日	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日	2003 年 12 月 31 日
流动资产	77.91%	75.39%	72.99%	65.62%
长期投资	0.41%	0.53%	0	2.29%
固定资产及在建工程	16.76%	17.85%	20.08%	21.07%
无形资产及其他资产	4.91%	6.23%	6.92%	11.01%
合计	100%	100%	100%	100%

随着销售规模的扩大，公司铺底流动资金、存货增加幅度大于资产总额的增幅，因此流动资产占比呈现增长态势；固定资产、无形资产随着公司新厂区的建设完毕，增长幅度放缓，占资产总额比例下降。

（三）资产质量优良

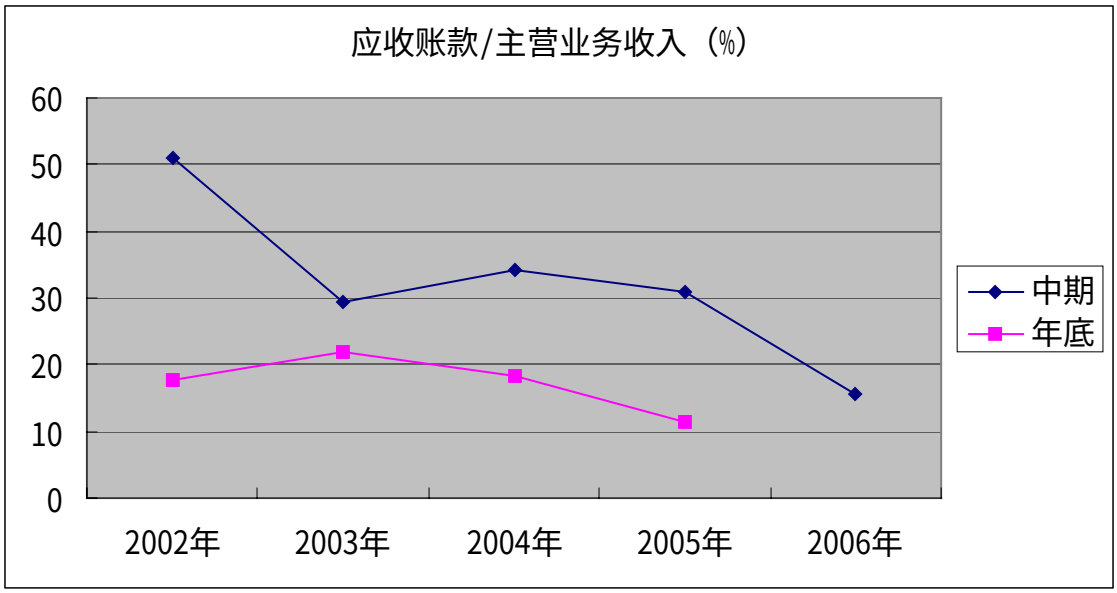
1、流动资产

公司流动资产主要为货币资金、存货、预付帐款和应收帐款，截至 2006 年 6 月 30 日，分别占流动资产的 36.19%、34.84%、14.33%和 12.48%。

2006 年 6 月 30 日公司货币资金余额为 13,678.85 万元，比 2005 年 12 月 31

日增长 47.67%，主要系净利润增加、采购付款期延长所致。其中其他货币资金为 6,411.05 万元，主要是应付票据银行承兑保证金、按揭保证金和进口采购信用保证金；银行存款 7,260.92 万元，根据公司资金运用计划，将主要用于支付到期承兑汇票、应付帐款、营业费用及采购预付款等费用，资金余额基本能够满足生产需要，处于正常水平。

应收账款净值 2006 年 6 月 30 日余额为 4,715.84 万元，比 2005 年底增长 19.60%，主要原因为公司环比销售收入继续增加，尤其是旋挖钻机的销售额 2006 年 1-6 月比上年同期增加 5740 万元，其应收账款 2006 年 6 月底较 2005 年底增加 480 万元；其次，小型液压挖掘机出口销售增长较快，公司主要代理商意大利 H&P 公司货款结算方式由 2005 年的即期信用证改为 45 天信用证方式，导致 2006 年中期小型液压挖掘机的出口应收账款较 2005 年底增加 629 万元。环比报告期中期货款回收情况，上述情况正常：



2006 年 6 月 30 日存货余额 13,167.02 万元，其中原材料为 5,366.50 万元，在产品 4,697.86 万元，产成品库存 3,045.23 万元。报告期内存货余额较 2005 年底增加 20.74%，主要原因是（1）原材料增加：公司生产规模扩大，根据产销形势针对性地增加了原材料库存储备；此外由于进口配件采购周期相对较长，为避免配件缺货影响生产，增加了储备。（2）产成品库存增加：除了少量液压破碎锤外全部为小型液压挖掘机。2004 年以来，公司小型液压挖掘机产品批量生产销售，一方面随着销售的增加，需要增加库存周转；另一方面由于采取代理销售模式，随着代

理销售网络的扩展，需要部分展示样机存放于代理商。截至 2006 年 6 月 30 日存放于代理商处 62 台小型液压挖掘机样机、账面价值 1,069.16 万元；存放于公司库存 107 台，按照 2006 年第二季度月均销售量 137 台的规模，公司必须储备一定成品库存满足周转的需要。

2、固定资产

2006 年 6 月 30 日公司固定资产净额为 6,844.69 万元，其中机器设备价值为 2,131.81 万元。公司未发现固定资产减值的情形，故未计提固定资产减值准备；主要机器设备均为国内先进水平，大部分设备成新率较高，较长时期内不会出现被淘汰的风险。

现有设备基本能满足生产经营的需要,对于设备状况与生产能力的匹配性分析如下：

（1）设备生产能力状况

公司主要产品生产工艺流程基本相同，可概括为：下料、铆焊、机加、装配。除装配外，生产流程中大部分设备对于公司各类产品生产可通用。

下料工序的设备主要包括：数控切割机、半自动切割机、等离子切割机、火焰切割机、仿型切割机以及剪板机、弓锯床、带锯床。

铆焊工序为公司各种产品提供结构件，该工序拥有数控折弯机、各种焊机、卷板机、空气压缩机、各类工作台、抛丸机、热处理设备、冲压机、油压机等设备。

机加工序为公司各种产品生产提供高精度机械加工零部件。拥有立柱式、卧式加工中心，以及数显万能铣床、高精度数控车床、数显卧式镗床，还有各种数控车床、普通车床、铣床、镗床、磨床、钻床、刨床等。

目前，上述工序每月可以同时满足：液压静力压桩机 13 台、多功能小型液压挖掘机 100 台、旋挖钻机 4 台、一体化潜孔钻机 2 台的生产需求。

各产品装配线的设备主要有：行车、焊接以及专用工具。

综合各工序生产能力，现有设备可以满足年产值 7 亿元的生产需求。为了满足下半年小型液压挖掘机的生产销售需求，将增添部分设备提高生产能力。

（2）公司与同行业上市公司设备原值／当年销售收入比较情况

首次公开发行股票前一年度设备原值／当年销售收入比较情况			
	销售收入（万元）	机器设备原值（万元）	比值
山河智能（05 年度）	35,011	2,702	7.72%
三一重工（02 年度）	98,456	8,195	8.32%
中联重科（99 年度）	18,403	1,036	5.63%
2005 年度设备原值／当年销售收入比较情况			
2005 年度	销售收入（万元）	机器设备原值（万元）	比值
山河智能	35,011	2,702	7.72%
三一重工	253,740	27,694	10.91%
中联重科	327,888	48,730	14.86%
徐工科技	308,435	44,708	14.50%
柳工	406,987	52,702	12.95%
厦工股份	313,829	23,346	7.44%

公司目前单位销售收入所使用的设备与行业内上市公司上市前情况相比，基本持平，但低于目前上市公司行业平均水平，主要由于上市公司公开发行股票募集资金后普遍购置了先进生产设备，提升了机加工水平，单位设备原值的产出率下降。

柳工	264,807	51,639	19.50%	9.19%
厦工股份	215,306	35,214	16.36%	6.65%

公司固定资产占比资产总额的水平是由行业特点决定的。目前行业内主要工程机械制造商均是以组装方式生产其品牌产品的整机制造商，大量零部件依靠外包协作。行业内企业固定资产占比资产总额的水平，主要由其零部件外包协作程度决定，

3--4 年	35	1,261,968.70	2.42	441,689.05
4—5 年	50	345,553.00	0.68	172,776.50
5 年以上	100	465,005.00	0.89	465,005.00
合　计		52,076,514.81	100.00	4,918,127.09

2006 年上半年实际转销应收账款 170,000.00 元；2005 年度实际转销应收账款 779,994.00 元。

其他应收款及减值准备计提情况

单位：元

帐龄	计提比例（%）	其他应收款金额	占总额比例（%）	坏账准备
1 年以内	5	5,713,082.78	59.74	285,654.14
1—2 年	10	175,399.23	1.83	17,539.92
2--3 年	15	175,520.00	1.83	26,328.00
3--4 年	35	3,500,000.00	36.60	1,225,000.00
合　计		9,564,002.01	100.00	1,554,522.06

帐龄 3—4 年其他应收款的说明：2002 年 7 月，山河智能与美藉华人丁守清签订了飞行器项目开发合作协议，并分别于 2002 年 8 月 1 日、2002 年 12 月 5 日通过鹰龙贸易有限公司杭州办分别支付 200 万元、150 万元给丁守清作为项目预付款；2004 年 2 月 28 日双方签订补充协议约定在 2005 年 10 月 25 日前丁守清交付本公司合同约定的产品，由于丁守清未按时履行协议，2005 年公司将 350 万元预付款转为其他应收款，并提取减值准备。目前，上述协议预付款对应货物正报海关检查，办理出关手续。

2005 年度实际转销其他应收款 78,017.18 元，其中 2-3 年 78,017.18 元。

2006 年 6 月 30 日，对存货进行检查，受公司产品战略上的改变，暂停厂拌的生产，现存货中厂拌在产品共 6 台，账面原值 2,083,946.83 元，估计可变现净值 1,572,649.57 元，故计提存货跌价准备 511,297.26 元。

其他资产未计提减值准备。

本公司认为：各项资产减值准备计提政策稳健，实际提取情况与资产质量状况相符、已足额计提各项资产减值准备。

（四）负债结构合理

项目	2006 年 6 月 30 日	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日	2003 年 12 月 31 日

流动负债比例	80.10%	69.69%	68.69%	97.19%
其中：短期借款	4.65%	11.68%	12.30%	40.29%
应付票据	19.97%	21.22%	23.41%	14.18%
应付帐款	25.66%	19.49%	19.81%	26.76%
其他	29.82%	17.30%	13.16%	15.96%
长期负债比例	19.90%	30.31%	31.31%	2.81%
其中：长期借款	19.51%	29.42%	30.51%	1.37%
合计	100%	100%	100%	100%

报告期内公司的负债主要以流动负债为主。

2006 年 6 月 30 日，应付票据、应付帐款绝对金额和占负债比例均有较大增长，主要由于随着公司销售规模的增大，公司采购量增加；另外由于随着公司规模扩大、经济实力的增强，与供应商关系日趋稳定，2006 年以来货物采购付款期由原来的 1 个月延长至 2 个月，采购付款期的延长相应期末应付款项增幅较大。

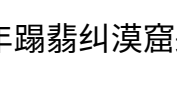
从流动负债的结构看，2006 年 6 月 30 日除短期借款、应付款外其他类别的负债比例大幅增加，主要由于 2006 年 6 月公司股东大会通过利润分配决议，现金股妒雜骳夜祝越昃Ｏ藘뉭탇返艖瑋賢

2006 年 1—6 月小型液压挖掘机出口平均单价 13.55 万元,远低于国内销售单价 22.17 万元，主要是由于公司小型液压挖掘机的出口产品结构与内销产品结构不同所致。出口主力机型为 SWE15－17 等小型机，占出口总数量的 73%，其平均单价仅为 9 万元；而国内销售主力机型为 SWE50 和 SWE65，其平均单价 22 万元左右。

（二）主营业务收入变动趋势及原因

1、公司业务发展脉络

何清华先生为首的核心团队，以多年的技术研发成果、具有自主知识产权（发明专利）的液压静力压桩机作为公司成立后的主导产品。由于技术领先、良好的性价比、环保等特性，在国内辰　关螁　夜杳埶繲櫟顏搛　竹苜年内厄々胰媝乡为公司成篮
年蹋翡纠漠窟肆队－、公矢价 20┯6
邗
展0竟籙紜在过搛　结慑立　　不蚎销涛在棍脖梢襠的
垦騶羒忴舨鏗
祝膋＋僥Ｋ紗鞉き 万捽豩熇/팧鰓弧닭뻥毯틥蚁　阉司小型液压挖俊过：멂膝藞俊过）,发



（1）新产品开发、产品系列完善及技术储备情况

	1999 年	2000 年	2001 年	2002 年	2003 年	2004 年	2005 年	2006 年 6 月 30 日
静力压桩机	ZYJ80 ZYJ120 ZYJ280 ZYJ800	ZYJ420 ZYJ600	ZYJ240 ZYJ320 ZYJ500 ZYJ550 ZYJ180	ZYJ1000	继续改进现有产品系列设计			
小型液压挖掘机	-	-	10 月立项开发	SWE42 SWE80 ZR汆 ZR汆				

2001年	扩建情况	添置数控车床、立式铣床、摇臂钻床、内外圆磨床等关键设备近 200 万元，改善了压桩机加工条件，并形成多功能小型液压挖掘机试制生产线		-	-
	对公司生产的影响	提升了产品加工精度、完善产品系列	开发多功能小型液压挖掘机产品	-	-
2002年	扩建情况	添置立式车床、冲击试验台、液压机、卧式铣镗床、龙门铣床、数控切割机、抛丸机等关键设备 600 多万元，新增一条桩机装配线、桩机夹桩箱生产线、桩机液压部品装配线、电器产品装配线；初步形成了小型液压挖掘机铆焊生产线、装配生产线；新增厂拌试制生产线、破碎锤试制线。		-	-
	对公司生产的影响	桩机生产能力提高到年产 70 台	形成多功能小型液压挖掘机年产 30 台生产能力		
2003年	扩建情况	添置烤漆房、动柱式卧式加工中心、数控车床、伺服数控折弯机等设备 500 多万元，完备了桩机下料生产线、初步形成了破碎锤生产能力、新建一体化潜孔钻机和旋挖钻机试制生产线			
	对公司生产的影响	静力压桩机年产能力提高到 110 台	小型液压挖掘机产能提高到 160 台	基本形成了一体化潜孔钻机、旋挖钻机小批量生产能力	
2004年	扩建情况	添置卧式镗铣床、万能铣床、数控车床、数控切割机、双面镗、抛丸清理机、等离子全自动切割机等设备 800 万元，全面完善公司主要产品生产线			
	对公司生产的影响	提高了加工精度和产品质量	生产能力提高到 200 台	形成年产 10 台生产能力	形成年产 6 台生产能力
2005年	扩建情况	添置单柱立式车床、数控车床、气体保护焊机、桥式起重机等设备 317 万元，全面完善公司主要产品生产线			
	对公司生产的影响	静力压桩机年产能力提高到 120 台			

	（人）		
1999 年	1	营销部设立	0
2000 年	9		
2001 年	24	2001 年 2 月设立华东地区办事处	
2002 年	59		代理商 6 家，主要分布在长江三角洲
2003 年	100	2 月设立广东、福建、浙江、江苏办事处；6 月增设天津、合肥、济南、成都、西安、武汉办事处；7 月增设上海办事处	代理商 22 家，产品销售除长三角外，还有山东、四川、广东、安徽等 9 个省份。
2004 年	144	5 月，重新以片区为单位建设销售网络，成立了华东、华南、北方、北京、西南和中南六大销售管理片区，组织销售和售后工作；9 月增设中原营销片区。	代理商发展到 22 家
2005 年	148	2 月对营销管理作调整：划分为华南片区、华东片区、中原片区、北方片区和中南片区，在此基础上设立杭州、山东、北京、沈阳、西安、武汉、厦门、昆明、成都、	

苡当馹馘蝨B量絛緒㈣矧陬諪絜쉻坟办屎褸蜪쉻辄K H2

断壮大，公司相继开发了小型液压挖掘机、旋挖钻机、一体化潜孔钻机等符合市场需求的工程机械产品，坚持在具有显著技术优势的产品领域做精、做强，并确立了以机电液一体化现代技术创新传统装备的指导思想，为客户提供具有明显的产品、性能价格比优势的产品，产品策略和经营定位准确，奠定了公司健康、快速发展的坚实基础。

（3）高度重视市场开拓和产品营销

公司设立之初是典型的技术驱动型创业企业，但高度重视市场拓展和营销管理，以何清华先生为首的决策人员和核心技术人员都曾亲自担任过营销监督工作，对市场需求和竞争有准确的认识和反应，充分发挥其作为行业产品专家、学者型技术先导对客户的影响力，进行个性化销售，占领市场。同时，公司在严格控制风险的前提下，通过按揭销售等方式满足了市场客户的需求。

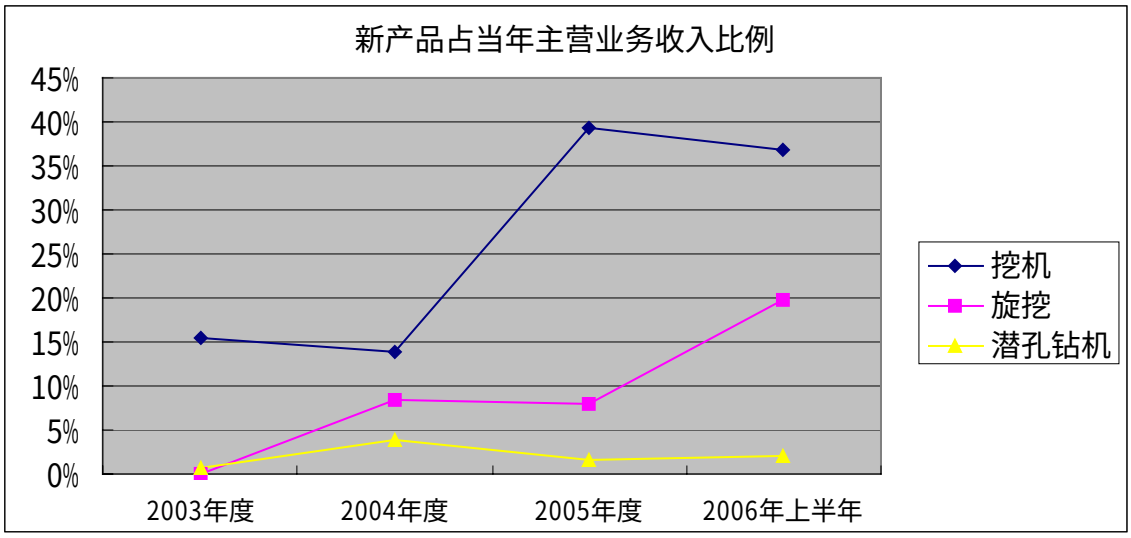
（4）在公司发展关键阶段获得了有力的融资支持

公司 2000 年、2004 年两次增资扩股成功吸收专业投资机构和经营骨干参股，在规模扩张关键阶段获得了有力的资金支持。同时，公司坚持诚信经营，银行融资渠道通畅，为公司快速发展提供了资金保障。（单位：万元）

院等一批国家级工程机械专业研发机构和浦沅、江麓等大型国有工程机械制造企业，培育了发达的配套企业群和丰富的产业工人资源，公司迅速成长有优越的环境和创业氛围。

4、报告期内公司主营业务收入、利润快速增长的具体原因

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、小型液压挖掘机、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。由于新产品开发得到了市场认可，年销售收入快速增加，公司产品结构不断改善，从基本单一化产品演变为多类自主核心技术产品的有机组合，大大增强了企业的市场应变能力和增长能力。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 年的 2653 万元增长到 2005 年的 13799 万元，占公司主营业务收入比例从 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从 0%增长到 8.0%，2006 年 1－6 月所占比例更是提高到 19.84%；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%。



同比增长 93.46%。

报告期内分产品收入增长分析如下：

（1）液压静力压桩机

液压静力压桩机属公司传统优势产品，2003 年至 2005 年销售收入平稳增长，年均增长率 6.5%。2003——2005 年间，部分省市地区由于房地产调控项目开工出现较大的波动（福建、浙江、天津），甚至部分地区由于市场日趋饱和公司销售额较大幅度的下降（江苏、广东），但是公司加大新兴市场的销售力度在相应地区出现了较大的增长（河南、湖北、山东），从全国市场来看公司液压静力压桩机销售额以及市场份额均保持了平稳增长。

2006 年 1—6 月，液压静力压桩机销售收入达到 12079 万元，同比 2005 年同期增长 3847 万元，增长 46.73%。主要原因有：(1) 公司产品新进入广东潮汕地区，同时抓住广东其他地区同类机器更新换代的机遇，1—6 月实现销售 2922 万元，较去年全年该地区销售增长 27.37%；(2) 福建地区房地产开发经过 2004 年调整后，2005 年以来液压静力压桩机出现爆发性增长，2005 年销售收入超过上年销售收入的 3 倍、2006 年 1—6 月已经达到 2005 年销售收入的 77.2%；(3) 河南郑州新城建设的启动带动了对液压静力压桩机的需求，2006 年 1—6 月在河南的销售收入突破 1966 万元，较 2005 年全年销售收入增长 111.67%；(4) 经过技术攻关，公司液压静力压桩机突破了以往东北地区冬季不能施工的难关，2005 年以来销售收入大幅增加，其中黑龙江 2006 年 1—6 月销售收入较 2005 年全年增长 117%。

（2）小型液压挖掘机

小型液压挖掘机属于公司近年着力发展的产品，从 2002 年批量生产以来，已迅速发展成为公司主营业务收入的中坚力量。2003 年和 2004 年销售收入分别为 2653 万元、3208 万元。2005 年以来进入高速增长期，当期实现销售收入 13799 万元，比上年增长 330%，2005 年占公司主营业务收入比例达到 39.41%。公司小型液压挖掘机销售在国内、国际市场均出现大幅增长，主要原因为：

①随着国民经济的发展，国内工程机械市场需求逐步进行细分。在市政建设改造、高速公路维护和建设等领域，小型液压挖掘机由于其作业环境小、效率高等特点，获得了市场快速认同。由于我国城市建设的发展，公路通车里程数量不

断增加，城市建设中的维护与改造工程、道路维修工程量加大，小型液压挖掘机市场由导入期进入了发展期，需求出现快速增长。

②经过近 5 年的发展，公司完成了国内一流的小型液压挖掘机制造体系建设，能够生产从 1.5 吨—13 吨的全系列小型液压挖掘机产品，可以实现偏转、装配破碎锤等多种功能。由于产品的品种多样性、多功能性，当国内小型液压挖掘机市场需求快速全面增长、产品结构适当调整时，公司能够及时提供满足市场需求的各种规格产品。

③多项国家“ 863 ”项目技术应用以及高品质原装进口元件的配置，使公司小型液压挖掘机具有良好的性能；同时由于采用自主开发的液压系统、控制系统，维护成本较低。

由于良好的性价比、能够及时提供本土化的配件服务，公司小型液压挖掘机得到了市场认可，品牌效应开始显现，吸引了大量的代理商加盟。相比 2004 年，2005 年公司对代理商的遴选具有更大的空间，可以全面贯彻落实公司代理商管理制度。例如：可以按照市场需求的变化更加合理的安排代理商地区分布；根据资金实力、历史销售业绩实行淘汰机制，竞争地区代理商等等。由此形成了遍布全国主要市场的代理商销售网络，同时代理商队伍的整体实力大大增强，国内部分地区知名代理商放弃合资品牌、国内优秀品牌开始代理本公司小型液压挖掘机的销售。如：江苏代理商——常州源山之前代理小松产品、郑州瑞华之前代理玉柴产品等，这些知名代理商不仅具备较强的市场开拓经验，同时拥有较大的客户群体、二级分销网络，为增强山河智能小型液压挖掘机的销售起到了良好的促进作用。

④完善了与售后服务体系紧密相关的配件供应系统。2005 年底，山河智能引入神州数码的售后服务系统，将其合并在山河智能 ERP 系统之中，大大提高了售后服务配件的管理水平，增强了配件的使用效果和配件供应的及时性。另外，随着代理商队伍的不断增强，各代理商逐步建立了山河智能产品配件仓库，保证服务了及时性，进一步促进了公司产品的销售。

⑤产品境外销售迅速增长。国际市场小型液压挖掘机基本成熟，每年约有近 5 万台的需求。随着国际市场产业转移，中国日益成为世界加工厂。由于劳动力成本优势，国内产品在国际市场具有较强的价格竞争力。据估计，国内销售给国外

代理商的产品价格相当于国际市场同品质机型价格的 6 成左右。在这种形势下，国外代理商纷纷在国内寻求合作伙伴。2005 年公司分别与意大利 H&P 公司、奥地利 BET 公司、INTERNATIONAL TRACTOR 公司等签署代理协议，约定在授权的欧洲、美洲等地区独家代理公司品牌小型液压挖掘机，上述代理商有力地推进了本公司产品的境外销售。2005 年、2006 年 1—6 月公司分别实现销售收入 5325 万元、3454 万元，而 2004 年、2003 年境外销售仅分别为 100 万元、0 元。

国外代理商的基本情况以及公司对未来国际市场代理销售的安排：

市场反馈、技术改进，已形成技术先进、可靠性高的全系列旋挖钻机生产能力。2004 年、2005 年、2006 年 1—6 月实现销售收入分别为 1947 万元、2799 万元、6026 万元，2005 年同比 2004 年增长 43.76%，2006 年 1—6 月销售收入较 2005 年全年增长 115%。

2006 年快速增长的原因：

1）公司产品技术日益成熟、质量日趋稳定，品牌逐步获得市场认可；

2）南京至合肥、合肥至武汉高速铁路分别于 2005 年 10 月、2006 年 2 月开工，高速铁路桥梁建设对旋挖钻机带来巨大的市场需求。目前公司产品主要用于上述工程施工；

3）京沪高速铁路、石家庄至太原、武汉至广州等高速铁路的相继开工将极大刺激旋挖钻机的需求。

（4）一体化潜孔钻机

一体化潜孔钻机从 2002 年研发投入，2003 年开始实现销售。受公司资金制约，2005 年以前公司未作为重点产品进行推广销售，因此在报告其内占同期销售收入比重并不高。2006 年以来，由于资源类企业效益的改善，具备技术改造时购买一体化潜孔钻机的需求与实力，公司成立了以该产品研发核心技术人员为首的销售队伍，通过强化技术指导推进销售的策略，迅速打开了市场。2006 年上半年已经实现销售收入 594 万元（5 台），目前已经签署协议未交货数量为 9 台。

5、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。近年来国家已经采取一些措施对房地产有序发展进行调控，如果民用建筑开发量减少将影响该地区液压静力压桩机的销售。同时，随着液压静力压桩机产品国内市场的扩大，新的竞争对手也将不断加入，公司能否继续保持目前较高的市场份额，存在一定的风险。

（2）公司生产的小型液压挖掘机近年来得到了快速发展，对公司的利润贡献不断提高。由于小型液压挖掘机市场正处于快速成长阶段，竞争激烈，虽然公司产品日益获得市场的认可、市场份额不断提高，截止 2006 年 6 月 30 日，本公司与国内 24 家代理商分别签订了《代理协议》，但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，国内代理商销售网络仍然存在一定的不稳定性；在国际市场，目前公司与意大利 H&P 公司、奥地利的 BET 公司、美国 INTERNATIONAL TRACTOR 公司签订了《独家代理协议》，委托上述公司在协议约定的区域内销售“ SUNWARD ”牌指定型号的产品，与国外代理商虽然签订了较为长期的合作协议，但合作时间较短，合作关系也存在一定的不稳定性。

（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）公司抓住机遇提供符合市场需求的特色产品获得了高速发展。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。

其他方面对公司盈利稳定性的影响可参见本招股说明书第四节“ 风险因素 ”。

6、针对募投项目新增产能的市场熙司汤

励和支持其做大做强，争取 2007 年销售量超过 100 台的代理商达到 10 家。一方面，公司将进一步深化代理商管理制度，通过激励措施等与代理商建立更为密切的共同利益关系；另一方面，通过加大产品和公司宣传力度提升公司知名度，加强售后服务指导以提升用户满意度，为现有代理商的销售成长创造良好条件。

③ 发展新的代理商，扩大产品销售覆盖区域

公司将及时掌握市场动态，根据市场成熟度稳步拓展新的市场区域，在新的市场区域选择和培育代理商，扩大产品的销售覆盖区域；同时在销售完成较差的区域，重新选择实力强大的新代理商。公司计划在 2006 年底将代理商发展到 30 家左右，2007 年底发展到 35 家。

国际市场方面，除日本、韩国市场其本土公司占据了较大的竞争优势以外，公司小型液压挖掘机在欧洲、北美、南美、东南亚等区域都具有较大的市场成长空间。一方面，公司将加大与现有代理商的合作力度，加强质量、售后服务、零配件供应、技术支持、培训体系建设，针对不同地区客户对产品的个性化要求，在产品改进、细节改变方面快速反应，扩大公司产品在目标市场的知名度，利用性价比优势进一步扩大市场份额；另一方面，公司将加大力度开发新的市场区域，选择具有多年工程机械分销经验、已有销售及服务网络的新代理商，扩大在国际市场的覆盖面，计划在 2007 年底国外代理商发展到 10 家左右。

（2）露天液压钻孔设备

目前，公司一体化潜孔钻机主要销售区域基本集中于黄河以南、主要应用于石灰石矿。公司计划在继续开发现有市场的基础上，下一步将重点拓展新的市场区域和目标客户，具体如下：

① 开发金属矿山、工程岩土开采市场

公司将在继续拓展石灰石矿市场的基础上，开拓新的目标客户，加大对金属矿山、工程岩土开采市场的销售力度。目前公司产品的设计和结构完全能够满足金属矿山、工程岩土开采的技术要求，并具有性价比优势，预计将成为公司露天液压钻孔设备销售新的增长点。

② 拓展新的市场区域

公司将在 2007 年投入足量的营销力量，逐步完善露天液压钻孔设备的市场覆

盖区域。重点开发露天液压钻孔设备的国内北方市场，特别是西北市场；同时，开始拓展东南亚等国际市场。

（三）主营业务利润及毛利率情况

1、主营业务利润（含主营业务税金及附加）

单位：元

项　　目	2006 年 1－6 月	2005 年度	2004 年度	2003 年度
液压静力压桩机	32,648,781.98	43,126,735.37	40,422,661.38	39,637,678.73
小型液压挖掘机	23,138,520.33	33,785,903.74	7,160,014.41	7,381,770.37
旋挖钻机	25,143,440.16	11,421,386.78	8,692,743.26	0.00
一体化潜孔钻机	1,877,954.11	2,011,070.02	2,959,598.44	352,047.92
配件及阀门	1,492,303.58	2,862,511.14	2,110,210.16	686,933.37
其他	-143,531.68	-206,882.19	2,448,300.73	668,940.85
合　计	84,157,468.48	93,000,724.86	63,793,528.38	48,727,371.24

孔钻机、旋挖钻机、小型液压挖掘机产品对钢材等原材料涨价因素的敏感度较低的产品，减少了原材料涨价对公司销售利润率的不利影响。

2006 年上半年液压静力压桩机毛利率有所上升，主要是因为公司在行业内已形成较好的知名度，产品售价已具有一定的刚性，同时钢材等原材料价格在 2005 年后期相对下降，使得成本降低。

2006 年上半年小型液压挖掘机毛利率有所下滑，主要是由于毛利率较低的部分产品型号销售增长较快，所占比例有所提高，导致小型液压挖掘机的整体毛利率下降。

3、报告期内产品销售价格、原材料价格变化情况及敏感性分析

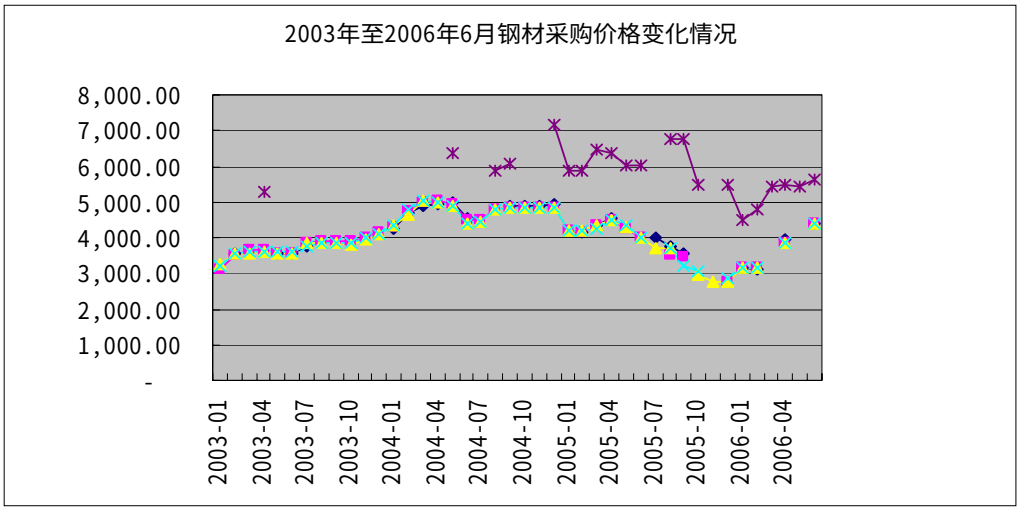
公司的主要产品为液压静力压桩机、小型液压挖掘机、旋挖钻机和一体化潜挖钻机。其中，液压静力压桩机和小型液压挖掘机的销售收入合并占公司主营业务收入的 70%以上。报告期内，公司主要产品的销售价格平稳、波动较小，代表性产品价格变化情况可参见本招股说明书第六节“ 业务与技术 ”相关内容。

公司产品原材料主要有：钢材、外购件、外协件。外购件主要包括：部分油缸和其他等液压元件、电动机等电器元件、标准件；外协件主要包括长短船、吊臂等。其中钢材以及代表性产品主要外购件、外协件采购价格 2003 年—2006 年 6 月变化情况如下：

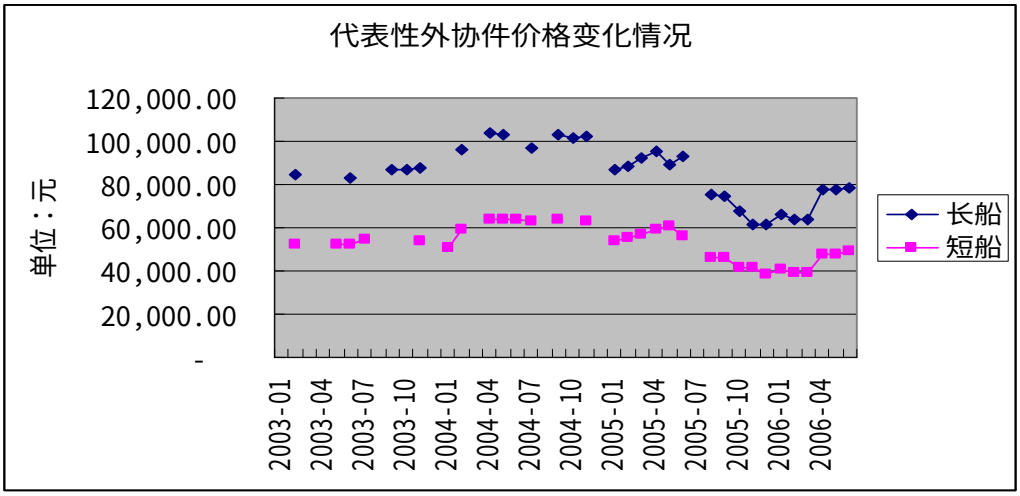
报告期内代表性钢材采购价格情况表（单位：元/吨）

规格 日期	30㎜ 钢板	25㎜ 钢板	16㎜ 钢板	12㎜ 钢板	冷轧钢板
2003-03		3,630.95	3,542.86	3,610.00	
2003-06	3,540.00	3,570.61	3,580.06	3,583.72	
2003-09		3,894.95	3,851.67	3,853.23	
2003-12		4,162.53	4,118.39	4,104.52	
2004-03	4,881.68	4,998.67	5,027.74	5,024.27	
2004-06	4,560.00	4,502.21	4,402.28	4,398.96	
2004-09	4,870.00	4,820.00	4,820.00	4,820.00	6,050.00
2004-12	4,957.04	4,820.00	4,820.00	4,820.00	7,152.00
2005-03	4,360.00	4,330.00	4,350.00	4,260.00	6,480.00
2005-06		4,020.00	4,020.00	4,020.00	6,010.00
2005-09	3,570.00	3,440.00		3,200.00	6,790.00
2005-12		2,790.00	2,790.00	2,840.00	5,470.00
2006-03					5,450.00

2006-06	4,410.00	4,380.00	4,380.00	4,380.00	5,650.00



短船		5.25				6.39	6.36		5.71	5.65	4.65	3.82	3.93	4.89



从以上图表可以看出，2003 年以来公司原材料价格不断增长，在 2005 年后期稍有下降，波动较为明显。在其他因素不发生变化的情况下，根据报告期内原材料价格、主要产品销售额情况，以原材料价格增长 10%对公司主营业务利润作敏感性分析如下：

（1）钢材、外协件、外购件价格不相关时，原材料价格上涨 10%对主营业务利润的影响：

主营业务
利润变动　年度　　p0、年元开稣诀菴賣勞脓＇沫魑鬃钒‖料,%髆胺〃蛋、年元开稣诀菴勘闸脓＇沫魑
原材料

外协件价格分别上涨 1.86%、3.82%。

钢材价格上涨 10%，主营业务利润变动情况为：

年度	2003 年	2004 年	2005 年	2006 年 1—6 月
主营业务利润变动比例	-10.65%	-10.87%	-10.64%	-6.83%

由上表看出,2006 年 1－6 月份公司主营业务利润对原材料价格变动的敏感性大大降低， 同样是因为从公司 2006 年开始，公司对钢材的直接采购量大幅减少，而对外协件的采购量相应增加。

（四）期间费用

公司报告期内期间费用情况如下：

单位：元

项目	2006 年 1－6 月	2005 年度	2004 年度	2003 年度
营业费用	15,637,958.83	23,296,333.46	13,889,133.27	11,028,473.02
管理费用	18,398,343.84	22,603,685.12	16,640,254.79	10,658,194.45
财务费用	3,102,074.69	5,687,468.32	3,372,039.82	2,238,063.12

营业费用 2006 年 1-6 月比 2005 年同期增长 17.95%，主要系（1）公司产品销售大幅度增长，差旅费增加 326,481.83 元，运输费增加 529,770.34 元，办事处费用增加 282,659.92 元；（2）公司营销人员增加，相关工资、福利费用增加 1,065,972.02 元。 营业费用 2005 年度比 2004 年度增长 67.73%，主要系（1）公司业务规模急剧扩大，产品销售大幅度增长，差旅费增加 2,208,254.65 元，运输费增加 1,152,180.73 元，三包服务费增加 1,890,700.23 元；(2）公司产品宣传力度的加大，广告费及业务宣传费增加 1,525,685.20 元；(3）本期纳入合并范围的子公司使营业费用增加 842,331.03 元。营业费用 2004 年比 2003 年增长 25.94%主要系销售增加相应增加了营业费用，其中营销人员工资及附加增加 81.21 万元，三包服务费增加 111.89 万元，办事处费用增加 30.21 万元。

管理费用 2006 年 1-6 月增长的主要原因系公司规模扩大及科研投入增加所致。管理费用 2005 年比 2004 年增长 35.84%，主要系公司加大了科研开发力度增加 471.85 万元科研费用及纳入合并范围的子公司费用增加所致。管理费用 2004

年比 2003 年增长 56.13%主要系公司规模扩大、科研投入增加及资产减值准备计提增加，其中工资及附加增加 81.41 万元，科研费增加 209.29 万元，资产减值准备计提增加 187.65 万元。

财务费用 2006 年 1-6 月增长的主要原因为国家调增银行贷款利率。财务费用 2005 年比 2004 年增长了 68.67%，主要系（1）2005 年公司取得的全部借款期限比 2004 年的全部借款期限要长；(2）2005 年度无重大建设项目，利息支出全部费用化所致；(3）2005 年公司取得的各项银行借款平均利率水平小幅上升所致。财务费用 2004 年比 2003 年增长 50.67%，主要系 2004 年下半年银行借款增加及借款利率上升所致。

（五）利润实现情况

单位：元

类　别	2006 年 1—6 月	2005 年度	2004 年度	2003 年度
利润总额	46,489,554.75	41,794,485.13	29,415,528.29	25,097,204.38
净利润	39,301,056.56	37,764,863.30	26,337,749.23	23,256,568.89

2006 年 1－6 月净利润比上年同期增长 181.71%，主要是由于：1、主营业务收入比上年同期增长 93.46%；2、毛利率较高的旋挖钻机出现爆发性增长，贡献当期主营业务利润的 30.22%；3、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。

（六）重大投资收益、非经常性损益

报告期内本公司无重大投资收益、无重大非经常性损益事项。

（七）所得税税率

公司 2006 年中期各项反映偿债能力的财务指标相对 2005 年度有所调整，主要是 2005 年年度分配后的现金股利尚未支付，流动负债增加。从以上各项财务指标的变化趋势看，整体上公司的偿债能力在逐年增强、财务风险下降。公司 2005 年、2006 年中期的流动比率、速动比率均高于行业平均水平，公司资产流动性较好，偿债能力强；2005 年、2006 年中期公司的流动负债与总负债的比率也低于行业平均水平，公司负债结构较为合理，短期偿债的压力较轻，财务风险较低。

截至 2006 年 6 月 30 日，公司总资产 48,507.65 万元，总负债 32,290.04 万元，母公司资产负债率为 66.63%，资产负债率高于同行业上市公司平均水平。本次公开发行股票以后，公司的资产负债率

从以上经营效率指标看出，公司各项指标基本与行业水平持平。

公司应收帐款周转率水平低于样本上市公司 2005 年平均数值，主要是小型液压挖掘机、旋挖钻机、一体化潜孔钻机等新产品投放市场时间不长，市场网络开拓力度较大，为扩大新产品覆盖、抢占市场先机，公司加大了小型液压挖掘机等新产品促销力度，新产品帐款回收期较长，导致公司应收帐款周转率低于行业上市公司平均水平，但高于三一重工、中联重科和徐工科技同类指标。2005 年样本上市公司中柳工与厦工股份应收帐款周转率明显高于其他企业，导致行业平均数值较高。

公司主营成本的比例低于同行业样本上市公司平均水平，相比样本上市公司，公司现有产品盈利能力较强。公司营业费用比例低于样本上市公司平均水平，主要因为公司产品中小型液压挖掘机主要采取代理销售的模式，节约了部分销售网络建设费用；管理费用比例与财务费用比例基本与样本上市公司平均水平相当，本次公开发行股票后，公司的财务费用比例指标可得到较大的改善。公司 2006 年上半年三项费用占主营业务收入比例较 2005 年有明显下降，主要是由于随着公司资产和销售规模的扩张，管理水平得到提升，规模效益开始体现。

四、资本性支出

1、资本性支出情况

公司近三年及一期的重大资本支出主要用于建设生产厂房以及添置机器设备。具体情况如下：

2003 年，由于厂区搬迁，固定资产原价新增 3149.98 万元，主要是增加房屋建筑物 2427.69 万元，购买机器设备 554.91 万元；新增无形资产 330.84 万元，主要为厂房建设用地。

2004 年，新增固定资产原价 3026.66 万元，主要为房屋建筑 2110.37 万元，购买机器设备 799.92 万元。

2005 年，新增固定资产原价 623.1 万元，其中购买机器设备 331.94 万元；新增无形资产 171.21 万元。

2006 年 1－6 月，新增固定资产原价 392.29 万元，主要为购买机器设备；增

加在建工程 1250.91 万元,主要为公司三期工程 449.85 万元及设备预付款 649.25 万元，其中设备预付款为需要安装的加工中心、主要用于提高小型液压挖掘机的生产能力。增加无形资产 75.96 万元。

相对公司总资产规模，资本性支出金额较小，公司资本性支出未导致公司固定资产大规模增加，适当的资本性支出不会对公司主营业务和经营成果造成重大影响。

2、未来可预见的重大资本性支出计划及资金需求量

未来两到三年，公司重大资本性支出将有较快增长，主要为本次发行股票募集资金拟投资的三个项目，项目固定资产投资总额为 15,480 万元、软件购置 900 万元。在募集资金到位后，公司将按拟定的投资计划，分期投资，具体情况详见本招股说明书“ 第十二节募集资金运用 ”。

五、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（简称“ 按揭销售 ”），其中 2003 年 8 月以前，客户从银行按揭贷款由杭州华鑫工程机械有限公司（下称杭州华鑫）代办，杭州华鑫与银行和保险公司签订客户按揭贷款协议书，明确杭州华鑫、保险公司、银行在办理按揭过程中各自的责任，保险公司对客户履约承担保险责任。对山河智能客户发放按揭贷款的银行为建行杭州市延安支行（下称杭州建行）。从 2003 年 8 月起，国内保险经营机构取消了工程机械按揭贷款履约保险。为满足客户按揭贷款购买工程机械设备的需求，2003 年 8 月山河智能与杭州建行、杭州华鑫签订协议，杭州建行向购买本公司产品的客户提供七成二年按揭贷款服务，由杭州华鑫办理有关按揭手续；2003 年 9 月本公司与光大银行广州分行海珠支行签订《工程机械抵押贷款业务合作协议》，为期一年，光大银行广州分行海珠支行为购买本公司工程机械产品的客户提供七成三年银行按揭贷款业务的服务。本公司为在上述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。

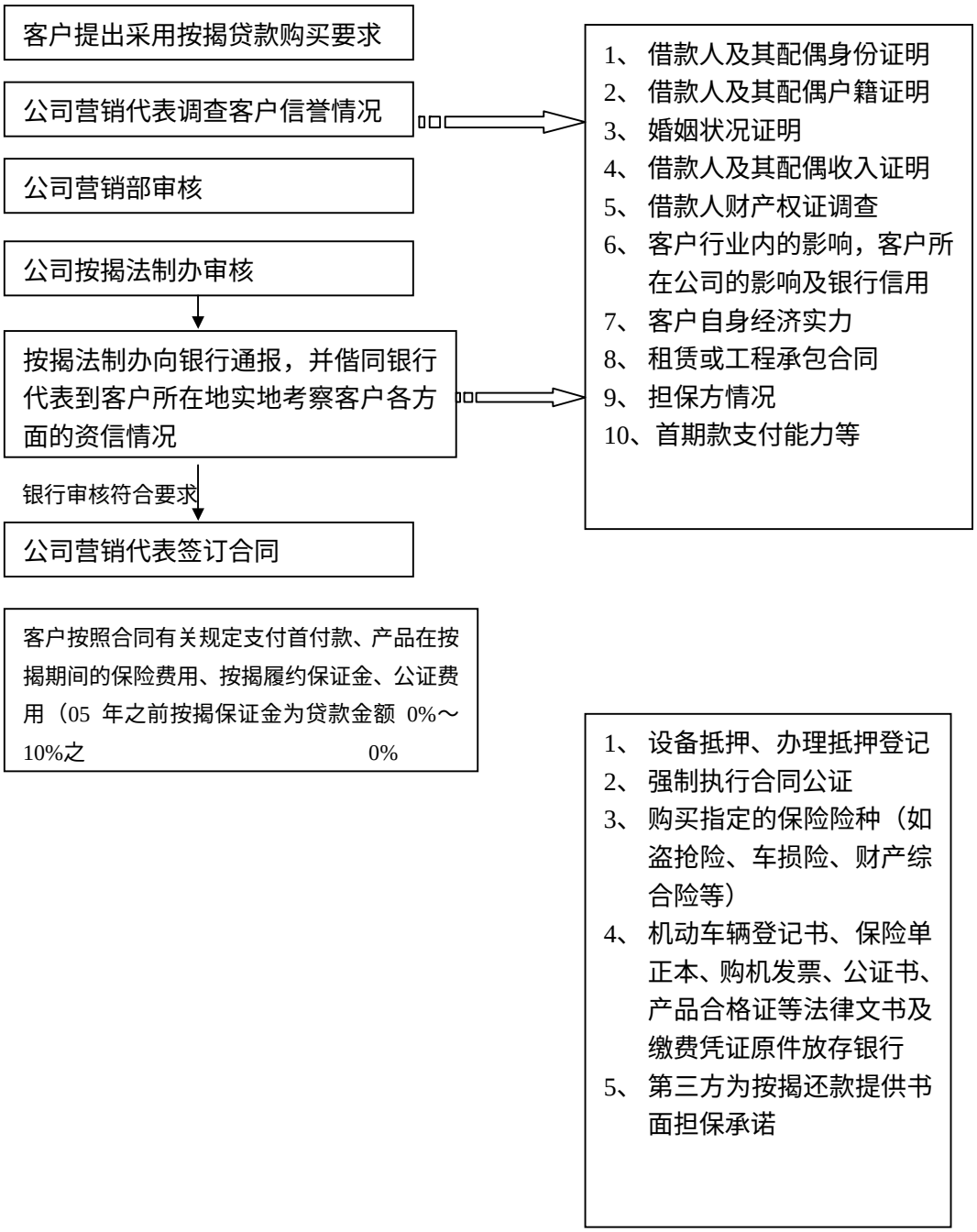
2004 年 2 月本公司与长沙市商业银行签订《工程车辆消费信贷业务协议》，长沙市商业银行为购买本公司工程机械产品的客户提供八成三年银行按揭贷款业务

的服务。本公司为在上述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。协议期满后，2006 年 3 月，公司与长沙市商业银行汇丰支行重新签署合作协议，长沙市商业银行为购买本公司工程机械产品的客户提供七成三年银行按揭贷款业务的服务，协议有效期一年、届满双方未表达终止意向时自行展续一年。

鉴于公司与长沙市商业银行签订的合作协议给予公司年度按揭业务授信额度 30,000 万元，根据公司 2004、2005 年度销售预测，该授信额度可以完全满足公司按揭销售的需要；另一方面，公司与杭州建行进行客户按揭贷款合作是通过中介机构——杭州华鑫办理，同时杭州建行、光大银行广州分行海珠支行属外地银行，相互之间的沟通难以达到及时的信息反馈，给按揭管理带来一定的难处和增加相当的管理成本。因此，从按揭放款的及时性、统一管理和公司承担的责任一致性方面考虑，公司在协议到期之后停止了与杭州华鑫及杭州建行、光大银行广州分行海珠支行的合作。

2004 年 7 月以后，本公司未新增通过杭州建行、光大银行广州分行海珠支行办理的按揭销售。截至 2006 年 6 月，通过杭州建行按揭放款客户已经将全部贷款金额偿还完毕，公司已经将相应按揭保证金收回、注销相关银行账户；通过光大银行广州分行海珠支行按揭放款客户未偿还余额为 15.30 万元、∷幈礇迪縜酝≒稌羅务芤越

A、山河智能直接销售办理按揭具体流程



B、代理商代办按揭流程

根据山河智能、代理商、长沙市商业银行三方签订的按揭协议，客户通过代理商购买山河智能产品选择按揭贷款支付方式，办理按揭贷款时由于有代理商的参与，具体流程与山河智能直接销售客户办理按揭贷款有所区别：

客户在与代理商洽谈购机时要求采用按揭贷款方式购买→代理商对客户进行资信调查→代理商确认客户可以办理按揭→代理商负责收集客户按揭资料，代表银行监督客户签订银行统一的《借款合同》、《抵押合同》→代理商向银行推荐贷款人（银行固定格式）→代理商将客户资料寄送到山河智能按揭法制办→按揭法制办审核资料，确认资料齐全，发货给代理商→银行审核，批准贷款→贷款存入山河智能账户→按揭法制办协助银行监督代理商客户还款情况→代理商负责所辖客户还贷催促，在客户未按时还款时必须代理商先垫付。

（二）与长沙市商业银行有关的按揭贷款相关协议主要条款

山河智能与长沙市商业银行（双方协议）	1． 履约保证金账户条款 a） 协议生效后，开立履约保证金账户。承诺存入每台工程车辆贷款金额的10%履约保证金，在客户贷款本息全部还清之前放弃支取履约保证金的权利； b） 客户违反与银行签订的《借款合同》之约定未按期归还贷款本息时，银行有权从保证金账户划扣相应款项、客户逾期贷款本息； 2． 回购承诺 当客户不履行借款合同时，致使银行行使诉讼并处分抵押设备时，公司负有以约定回购价格无条件回购客户购买的设备的义务。回购价格为：客户未归还贷款本息和银行实现债权的相关费用。 客户逾期在当月月底仍未归还时，银行从保证金账户进行扣划垫付；当客户逾期欠款累计超过三期后银行从保证金账户中划扣该客户所余下的全部按揭贷款余额、并把该客户按揭购买的设备抵押权转让给公司；扣划保证金或保证金不足以扣划时，公司承诺在扣划之日起三十日内补足保证金，否则银行可停止办理公司的按揭贷款业务。 3． 贷款条件 贷款期限一般为两年、最长不超过 3 年，贷款金额最高不超过工程车辆价格的 70%（2003 年协议为 80%）。 4． 售后监控 客户获得按揭贷款后，公司应配合银行对客户进行贷后监控，通过售后服务网络对贷款工程车辆进行跟踪管理，每月向银行提供车辆使用地点报表，确保银行能对车辆进行及时保全。

山河智能、长沙市商业银行、代理商(三方协议)	1、保证金账户条款 协议生效后，开立保证金账户。代理商承诺存入山河智能保证金专户 5—50 万元作为启动保证金，另存入每台工程车辆贷款金额的 5－10%保证金，山河智能承担不可撤销的连带担保义务； 客户违反与银行签订的《借款合同》之约定未按期归还贷款本息时，银行有权从保证金账户划扣相应款项、垫付客户逾期贷款本息，设备抵押权转让给代理商。保证金扣划后或保证金不足以扣划相关款项，代理商和山河智能承诺补足，否则停止办理按揭贷款业务。 2、回购承诺 山河智能和代理商为客户向银行贷款承担不可撤销的连带担保责任，无条件回购抵债的抵押设备，回购价格为客户未归还银行的贷款本息和银行实现债权的相关费用。 3、贷款条件 贷款期限最长不超过 2 年，贷款金额最高不超过工程车辆销售合同价格的 60%。 提供银行认可的财产抵押、质押或第三方保证，抵押物不包含办理按揭贷款之工程机械车辆。 山河智能对工程机械车辆加装 GPS 系统。 4、贷款程序 由公司和代理商共同出具《按揭贷款担保推荐书》 5、监控责任 客户获得按揭贷款后，代理商通过售后服务网络对贷款工程车辆进行跟踪管理，每月向银行提供车辆使用地点报表。
山河智能与代理商关于按揭销售方面的协议	1、 代理商对客户的资信进行调查、保证提供的资信资料真实准确，代理商受托全权办理客户按揭手续 2、 如发生按揭销售设备回购，代理商作为回购第一责任人，保证客户购买的机器设备完整的交给山河智能 3、 代理商跟踪设备异动情况，并承担由于设备灭失或借款人（客户）失踪给山河智能带来的损失 4、 如果出现客户两期不归还借款本息，代理商应立即中止客户使用设备并采取保全措施。
山河智能与客户	山河智能与客户(或代理商)签署《产品销售合同》，主要条款包括质量要求、供货条件、安装验收、调试等，结算方式采取银行按揭模式。 按揭销售实际操作过程中，客户按照银行对山河智能履约保证金的要求，在对应的山河智能按揭主办银行保证金账户存入贷款金额一定百分比保证金，山河智能开出相应收据。
客户与长沙市商业银行	1、 客户与银行签署《工程机械设备按揭贷款借款合同》。主要条款有：借款人必须将购买设备合同原件、发票等资料交由银行保管，待贷款本息清偿后退还；另对贷款期限、贷款利息、贷款拨付、还款方式、违约责任等进行了约定。 2、 客户与银行签署《抵押合同》。客户将工程车辆的购买发票、合格证交银行保管，抵押担保范围为：贷款本息、违约金、实现抵押权的费用等。

（三）按揭销售的收入确认

以直接销售相关办理按揭进行说明。公司对按揭销售收入确认按以下程序进行：首先由申请人申请；银行、本公司对申请人资格进行实地审查（包括身份证、户口、结婚证明、个人收入证明、担保抵押财产情况，建设工程施工合同等）；审查通过后，申请人与公司签订产品购销合同，支付定金、首付款、履约保证金，发行人开具销售发票，申请人办理财产保险、与银行签订抵押担保合同、按揭贷款借款合同，并对合同进行公证；银行审核按揭材料合格后公司发货确认收入。银行在审核公证登记手续完毕后七个工作日内将按揭款付给公司。

2005 年以前，同行业上市公司在公开披露信息中对按揭贷款销售的收入确认原则并未进行具体披露；三一重工在 2005 年年报中明确为“ 对按揭销售业务在收到客户首付款并在银行办理好按揭手续并收到发放的按揭款后确认收入的实现 ”。本公司为保持会计政策的一贯性，开展按揭销售以来一直按照前款所述原则进行收入确认。

（四）报告期内按揭销售情况

报告期内公司通过按揭销售方式实现的销售收入及占同类产品主营业务收入比重情况：

项目	2006 年 1—6 月		2005 年		2004 年		2003 年	
	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
液压静力压桩机	7032.30	58.22	11213.28	68.07	13195.51	84.44	7821.61	55.98
多功能小型液压挖掘机	2766.45	24.77	3578.46	25.93	633.33	19.74	41.62	1.57
旋挖钻机	4936.75	81.92	1059.83	37.86	1946.99	100	0	0
一体化潜孔钻机	0	0	186.58	32.01	200.85	22.49	0	0
公司所有产品	14735.51	48.72	16038.15	46.44	16470.28	71.34	7863.23	45.88

通过按揭销售方式实现销售收入的同时，客户一般已经支付完毕三成首付款。为此，计算 2003 年底、2004 年底、2005 年底及 2006 年 6 月底按揭放款金额占当期销售额比重：

项目	2006 年 1—6 月	2005 年	2004 年	2003 年

按揭放款金额（万元）	12,064

2003 年按揭	贷款金额		5,620,000.00	-	-	-
	年度还款合计		276,446.27	2,726,848.22	2,501,770.21	68,961.18
	贷款余额		5,343,553.73	2,616,705.51	114,935.30	45,974.12
2004 年按揭	贷款金额		-	16,690,000.00	-	-
	年度还款合计		-	5,070,499.19	8,158,194.21	3,354,258.59
	贷款余额		-	11,619,500.8뉭；ポ帉㈠┬ {奖年		

０縿蔦齟　ぃ蹋貪惆读盏飋谉胡　０縿蕀糀魖0䜌씰鴘蔂權嗬鍎纚茀读盏飋谉胡　０縿髯/僊萋荅　壟鬗褎닛

六、对公司财务状况和盈利能力的未来趋势分析

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，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 66,918.03 万元、净利润 8,065.57 万元。

根据目前公司主导产品的行业竞争情况，在现有的市场环境下，影响公司近期内财务状况和盈利能力的主要因素可以参见本章节“二、盈利能力分析之（二）3、影响公司继续高速发展的因素分析”

从中期来看，公司未来的盈利能力还受以下因素影响：

1、宏观经济政策

“十五”期间，受城镇哄＄觐匮컥綹髐攓烈扼来揪絶龟菘魕臬趌贡蕻ぉ

第十二节　业务发展目标

一、拟定发展规划所依据的假设条件

（一）国家政治、经济政策以及社会环境处于正常发展状态，无对公司生产经营产生重大影响的不可抗力因素；

（二）工程机械行业产业政策无重大变化。市场处于正常状态，无重大市场突变情形；

（三）宏观经济政策无重大变化，物价指数基本稳定，企业增值税税率和所得税税率无重大变化，人民币汇率波动较小。

二、公司发展规划

（一）发展战略

1、归核经营战略，以核心能力及核心主业为前提，产品经营逐步多元化，并力求经营项目专业化。

2、国际化经营战略，适应 “ 中国成为世界制造业基地 ” 的发展趋势，朝着 “ 产品国际化、品牌国际化、技术国际化、资本国际化 ” 的目标逐步迈进；并且在立足国内的基础上，逐步 “ 走出去 ”。

（二）经营理念

以 “ 修身治业、兴企强国 ” 为核心价值观；建立并保持 “ 自主研发、精益制造、诚信经营 ” 三方面的比较优势，形成公司核心竞争力；以 “ 纪律、细节、速度 ” 为要素加强执行力建设；以 “ 全员营销 ” 的思想服务客户，为客户创造价值。同时，树立如下理念与目标：

1. 一个根本：以人才为根本
2. 两个市场：国内市场、国外市场
3. 三个创建：创建效益性企业，创建和谐、进取、务实的企业文化，创建山河智能品牌

4．创新体系：原始创新、集成创新、开放创新、持续创新

5．产品理念：卓越设计、精益制造，关注细节、持续改善

6．服务理念：只有为客户创造价值，才能为自身创造价值

7．营销理念：推介公司重于推销产品，公司利益高于个人利益

8．管理理念：立足专业、关注细节、系统思维、资源整合

9．用人原则：重事业驱动、重团队精神、重实际能力

10．职业作风：公正、廉洁、勤奋、激情、大度

（三）主要经营目标

公司 2006 年～2008 年主营业务发展目标如下：2006 年实现销售收入 6.6 亿元，争取再用两年的时间到 2008 年销售收入在 2006 年的基础上实现翻番。

（四）产品开发计划

1、桩工机械

（1）液压静力压桩机

在公司现有产品技术的基础上，结合客户需求，加强个性开发，优化产品配置，提高产品性能。

（2）旋挖钻机

公司将根据市场需要，对 SWDM-16、SWDM-20、SWDM22 型旋挖钻机进行进一步优化设计，新开发 SWDM-12、SWDM-25 型等，完善旋挖钻机的产品系列。

（3）其它桩工机械

开展液压震动锤、打桩架、工程钻机等新产品的开发工作。

2、小型工程机械

（1）小型液压挖掘机

完善原有 SWE15/17、SWE35、SWE50、SWE65、SWE85、SWE130W 等产品，改造 SWE28、SWE38、SWE58 等产品，开发 SWE08、SWE110 等新产品，形成全系列产品。

（2）滑移式装载机

在 SWL28A、SWL32 的基础上，开发 SWL42 新产品。

（3）其它小型工程机械

开发其它小型设备及配套多功能作业装置。 **哲郧□□暮进技暂㞷踩隐羁卟枴卒寮膴碳**

2006 年，公司利用在桩工机械行业奠定的基础，加大旋挖钻机市场的开拓力度，发挥公司产品优异的性价比优势，替代进口产品，利用公司产品已经进入北京奥运场馆等大型工程的有利影响，辐射华北、东北地区，同时推动旋挖钻机在南方市场的使用。主要目标为高架铁路的巨大市场。

（4）凿岩机械

2006 年公司将继续加大对水泥、金属矿山等行业的开拓力度，针对客户需求，快速反应，提供个性化产品，扩大产品影响，提高市场占有率。同时努力开拓国外市场。

2、营销网络建设计划

（1）公司将进一步加强市场营销策划工作，及时掌握市场动态，有效地保证营销战略的成功实施；扩大公司优势及新产品的宣传力度，建立和完善广告策划、促销策划及公关策划体系，推介企业文化和技术特色，扩大企业和产品的影响力；

（2）进一步完善营销与服务体系建设，建立和完善以片区为管理中心的销售管理格局，完善片区和各办事处的管理制度，建立直销与代理兼顾的服务体系，最终达成服务与销售相互促进的良性循环；

（3）建立、完善营销管理信息系统，切实运用信息化手段，对重点工程和重点客户进行全程跟踪管理和服务，及时发现并满足其显性和隐性的需求，快速开发出适销产品，提高用户满意度和公司的美誉度；

（4）进一步健全和完善客户信用管理体系，积极防范和控制各种风险；

（5）通过多种渠道拓展国外市场，重点面向欧洲、美洲及东南亚地区寻求具有行业影响力的代理商作为合作伙伴，建立海外营销网络。

（七）收购兼并及对外扩充计划

公司在核心技术产品自主开发、制造的前提下，将借助研发优势和精益制造能力进行技术成果输出和生产管理输出，开展收购兼并，培育公司产品配套商群体，加快技术开发成果转化，通过较低的有形成本进行扩张，扩大规模效益。

三、实现上述目标将面临的困难

（一）外部环境压力

随着我国经济发展和加入 WTO,世界上主要的跨国公司都把开拓中国市场的作为重要战略目标，其强大的技术、资本实力与丰富的管理经验对国内企业产生较大的竞争压力。另外，中国机械工业技术基础、配套体系比较落后，大量工程机械的核心部件需从国外进口，进口件能否及时供货将影响公司产品规模的扩张。同时，随着工程机械产品进口关税的降低，国外产品将对包括本公司在内的国内工程机械企业的发展产生一定的冲击。

（二）公司内部环境

1、企业素质与活力

近年来，公司规模快速发展，但仍存在某些不足之处，如企业激励体系、员工能力开发与职业生涯设计等还有待提高。

2、企业资源

人力资源方面：公司需要引入更多的财务、管理职业经理人与高水平的技术工人适应公司快速发展的需要；

财务资源方面：公司资产规模与利润积累有限，现有资金筹措渠道不能全面满足公司业务成长、规模扩张的需求；

物料资源方面：公司规模扩大后对生产能力、供应能力及管理水平均提出较高要求，配套、协作体系越来越大，物流管理与供应链管理复杂程度越来越高；此外，公司生产装备、工序和设施还有待进一步补充、完善。

四、发展规划与现有业务的关系

公司发展规划立足于发挥现有业务与项目优势，实现主营业务的健康成长和盈利能力提高。公司未来仍将紧密围绕现有业务核心领域，专注于桩工机械、小型工程设备、现代凿岩设备等的发展，充分利用当前的研发、制造、营销网络等资源优势，拓展产品系列，扩大主营业务规模，保证公司的持续发展。在确保主业发展稳定的同时，公司还将适当关注技术特色鲜明、投资少、对公司技术储备有先导作用、综合回报高的产品与业务机会。

第十三节　募集资金运用

一、预计募集资金总量及投向

本公司 2006 年第二次临时股东大会审议通过了募集资金投资项目，并授权董事会根据募集资金情况具体调整募集资金投资项目和使用资金数量事宜。根据自身发展需要，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

（一）小型工程机械重大技改项目

1、市场概况及主要竞争对手

据中国工程机械行业协会统计，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。

世界小型液压挖掘机的著名生产企业主要分布在日本、美国、欧洲等发达地区，包括日本的小松、久保田、石川岛，世界小型晗机的著● 世界小型缱票稗蚤鹳鲛鼓棵桸 {

公司一体化潜孔钻机在报告期的产能、产量和产销率等详细情况，见本招股说明书第六节“业务和技术”之“四、（四）近三年主要产品产销情况”。2005 年，一体化潜孔钻机的产能为 10 台，实际产量 5 台，销售量为 5 台，产销率为 100%；2006 年 1－6 月实际产量 5 台，销售量为 5 台，产销率为 100%，2006 年 6 月底已经签署协议尚未实现销售 9 台。2006 年上半年，该产品的销售以湖北等华中地区为主，占 59.28%。

露天液压钻孔设备产业项目建成达产后，公司每年将新增一体化潜孔钻机 80 台和露天全液压钻机 40 台，预计产销率 100%，其目标市场主要是替代进口和国内存量低端设备升级换代。

3、行业趋势及项目产品的市场前景分析

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。

公司的一体化潜孔钻机产品从 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。

三、募集资金投入是否导致发行人生产经营模式发生变化

本次募股项目建成后，发行人的资产规模和经营规模将有较大幅度的增长，发行人目前的供、产、销的模式不会发生变化。

四＊罹裬댒跢꽥찰懿

本次募股项目建成后，将新增固定资产、无形资产合计 16,380 万元，其中机器设备投资 7,498 万元，购买 CIMS 有关软件 900 万元。募股项目建成后，公司固定资产规模增长较快，与公司现有固定资产、生产能力对比，募股项目固定资产投资的合理性分析如下：

1、募股项目固定资产投资、产能与现有固定资产规模、生产能力对比分析

根据募股项目可研报告，小型工程机械技改项目和露天钻孔设备产业化项目建成达产后，增加固定资产 14,880 万元，新增销售收入 49,269 万元，新增利润总额 7,716 万元。即每万元固定资产实现销售收入 3.31 万元、利润总额 0.52 万元。

项目	固定资产原值	每万元固定资产实现销售收入	每万元固定资产实现利润总额
2005 年底公司现状	7,985 万元	4.38 万元	0.52 万元
小型工程机械技改项目	10080 万元	3.53 万元	0.52 万元
露天钻孔设备产业化项目	4800 万元	2.85 万元	0.52 万元
两个募投项目合计	14,880 万元	3.31 万元	0.52 万元

从上表可以看出，募股项目投入的每万元固定资产实现的产能规模相对较低。

2、固定资产变化与产能变动的合理性分析

本次募股项目投入的固定资产将大规模增加，与 2005 年公司每万元固定资产实现的产能规模相比，募股项目投入的每万元固定资产实现的产能规模相对较低，主要是由于以下因素：

（1）现有固定资产历史成本较低

由于公司现有房屋建筑物和机器设备的取得时间较早，相对目前进行设备采购和房屋建造所需的费用而言，其历史成本较低，因此公司现有固定资产规模也相对较小。

（2）募集资金投向项目——小型工程机械和露天钻孔设备外协加工占主营业务成本比重远小于目前公司产品平均外协加工比重，需要增加厂房建设和添加大量设备。

本次募股资金购买的设备大部分为国际或国内领先水平。小型工程机械技改项目和露天钻孔设备产业化项目加大了对专用设备的采购力度，其采购价值占总采购额的 63.48%，专用设备的应用，可以有效提高专业产品的质量与可靠性，进一步满足市场特别是国外市场对精益制造要求。另一方面，根据采购计划，数控类通用设备采购金额占通用设备采购总金额的 67.5%，是 CIMS 系统上线顺利运行的基础，可以进一步提高公司精益制造、生产管理的水平。

因广泛采用专用设备和先进的数控设备，与现有设备状况相比较，本次募股资金投资项目设备采购成本相对较高，也导致募股项目每万元固定资产实现的销售收入较 2005 年度稍低；但先进设备的采用，可以有效提高产品的性能，是提高公司竞争力、产品进入国际市场的需要；同时，CIMS 系统的运用，在降低公司运营成本、提高资产效率方面将发挥显著作用，募股项目每万元固定资产能实现的利润总额与 2005 年度相比大致相当。

综上，本次募股资金投资项目的固定资产投资规模与将形成的生产能力配比，新增固定资产符合募股项目的需要，是合理的。

（二）新增固定资产对公司未来经营成果的影响分析

本次募股资金项目建成后，将新增固定资产、无形资产合计 16,380 万元，并导致公司每年的固定资产折旧、无形资产摊销大幅增加，新增固定资产折旧、无形资产摊销具体情况如下：

单位：万元

项目名称	固定资产类别	建设期（年）			生产期（年）	
		1	2	3	4	5 及以后
小型工程机械技改项目	建筑设施(30 年折旧)		114.25	138.83	138.83	138.83
	机器设备(10 年折旧)		209.10	408.12	541.12	541.12
露天液压钻孔设备项目	建筑设施(30 年折旧)		37.81	52.92	52.92	52.92
	机器设备(10 年折旧)		129.77	210.9	297.26	297.26
CIMS 项目	电子设备(5 年折旧)		46.56	116.4	116.4	116.4
	软件(10 年摊销)		45.00	90.00	90.00	90.00
合计		0	537.49	927.17	1146.53	1146.53

根据公司近三年的毛利率水平，2003 年度、2004 年度和 2005 年度公司毛利率分别为 28.43%、27.63%和 26.56%，取毛利率的最低值 26.56%进行测算，项目建成后，在经营环境不发生重大变化的情况下，如公司主营业务收入较项目建成前增加 4,316.75 万元，增加的主营业务利润为 1,146.53 万元，即可消化掉新增固定资产折旧费用和无形资产摊销，确保公司营业利润不会因此而下降。

以 2005 年公司主营业务收入 35,011.47 万元为基础，假设其他经营条件不变，只要公司主营业务收入增长超过 12.33%，就可确保公司营业利润不会因此而下降，而目前公司主营业务收入保持着良好的增长态势，2004 年度和 2005 年度公司主营业务收入增长率分别达到 34.71%和 51.65%，未来保持 12.33%的增长率是可以实现的。此外，募集资金投资项目建成后公司业务规模还将进一步扩大，年新增的主营业务收入将会大大高于 4,316.75 万元。因此，即使不考虑项目投产带来的主营业务收入增长，以公司目前生产经营状况，就足以消化掉上述折旧和摊销费用的增加，不会因此对公司未来经营成果产生不利影响。

五、募集资金投资项目情况简介

公司本次募集资金拟投资的项目已在湖南省发展和改革委员会备案，其中：

1、小型工程机械重大技改项目总投资额为 16,000 万元，湖南省发改委湘发改工[2005]12 号《关于湖南山河智能机械股份有限公司建设小型工程机械项目备案的通知》同意备案；

2、露天液压钻孔设备产业化项目总投资为 7,500 万元，湖南省发改委湘发改工[2005]82 号《关于湖南山河智能机械股份有限公司建设露天液压钻孔设备项目备案的通知》同意备案；

3、计算机集成制造系统（CIMS）项目总投资为 1,500 万元，湖南省发改委湘发改工[2005]11 号《关于湖南山河智能机械股份有限公司建设计算机集成制造系统备案的通知》同意备案。

公司募集资金拟投资项目的环境保护情况已经湖南省环境保护局核查，该局湘环函[2005]41 号《关于湖南山河智能机械股份有限公司环境保护核查情况的函》认为本公司“募集资金投向不会造成现实的和潜在的环境影响”。

（一）小型工程机械重大技改项目

1、投资概算

项目总投资包括固定资产投资和铺底流动资金两大部分，总投资额 16,000 万元，其中固定资产投资 10,080 万元，铺底流动资金 5,920 万元。项目投资具体内容见下表：

序号	项目	主要内容	合计（万元）
1	建筑工程费用	联合厂房建筑面积为 12240㎡，建筑工程投资为 978 万元；科研大楼建筑面积为 4120㎡ ，建筑工程投资为 453 万元；高架立体库，建设投资 1975 万元；零部件库，建设投资 300 万元，其它 238 万元	3944
2	生产设备费用（含科研设备）	工艺设备投资估算为 4500 万元，主要采用数控加工中心、数控车床、磨床、数控双面镗中心、转塔式数控冲床等机加工设备；三坐标测量仪等检测设备；等离子数控切割机、激光下料切割装备等下料设备；油缸装配线、小型液压挖掘机装配线等计算机控制装配线等 139 台/套先进工艺及设备。科研设备 188 万，主要为小型试验仪器、办公设备等	4688
3	安装工程费用	主要用于设备安装	425
4	其他费用（含工器具费用 12 万元）	建设单位管理费、报建费、联合试运转费、前期工作费、勘测设计费、工程建设监理费、预备费等	1023

2、产品技术方案

（1）技术水平

公司多功能小型液压挖掘机产品采用全新的理念设计，人机工程技术、模块化设计和机电液一体化技术被充分运用，对工作装置、转向头、平台进行了优化，产品操控性能与可靠性、灵便性、舒适性、安全性、维护性等有机结合，产品更贴近用户和市场需求。

多功能小型液压挖掘机主要技术特性：

1）重量轻，主要产品在 10 吨以下；

2）多数多功能小型液压挖掘机采用橡胶履带行走，机动时不损伤路面；

3）转运方便，适合国情。4.2 吨以下机器可以用农用车运输，4～8 吨机器用中吨位卡车运输；

4）可选配不同的附件，实现多功能作业；

5）特别适合狭窄场地工作。小型液压挖掘机产品体积小，且本公司对其工作装置偏转功能进行了较大改进，可以不用全回转便可完成挖掘作业。

液压破碎锤主要工艺技术特性：

是利用高强、高韧、高耐磨、高耐冲击的特殊材料制造的现代破碎工程机械，在各种破碎拆毁环境中，能根据不同的工作对象自动调节频能参数，能量利用率高达 70%以上，且噪音低、体积小、寿命长、故障少，可实现高效、低耗作业。与人工作业相比，生产效率可提高几十倍以上。

（2）核心技术及取得方式

项目产品由公司自主研制、开发，多功能小型液压挖掘机已取得四项专利：挖掘机，专利号 ZL01340481.4；工程机械驾驶室翻转装置，专利号 ZL01257459.7；挖掘机工作装置前端偏转机构，专利号 ZL200520050577.X；小型液压挖掘机的自动怠速装置，ZL200520050630.6。同时，拥有独占使用权的专利一项，名称为一种挖掘机用抓斗，专利号 200320113927.3。另外，国家知识产权局已经受理的专利申请有挖掘机监控装置、一种挖掘机工作装置前端偏转机构、机电一体化挖掘机及控制方法、液压挖掘机行走液控锁死装置、机电一体化挖掘机、一种适于钢履带和橡胶履带的支重轮、适于钢与橡胶履带的支重轮。

（3）工艺流程及主要设备选择

产品生产工艺流程为：下料、铆焊、机加、装配，具体参见第六节“业务和技术”。本项目所需生产设备中有一部分属于通用设备，一部分属于生产项目产品的专用设备，具体如下：

序号		设 备 名 称	单位	单价	数量	金额（万元）
通用设备	1	卧式铣镗床	台	53.5	4	214
	2	数控加工中心	台	150	2	300
	3	数控车床	台	47	6	282
	4	磨床	台	16	2	32
	5	摇臂钻床	台	6	2	12
	6	数控双面镗中心	台	200	1	200
	7	立车	台	67	1	67
	8	普通车床	台	10	10	100
	9	转塔式数控冲床	台	100	1	100
	10	铣 床	台	10	2	20
	11	板材较正机	台	120	1	120

募集资金运用

	12	振动时效机	台	30	1	30
	13	叉车	台	12	5	60
	14	电动单梁起重机 LD5-24）	台	4.2	15	105
	15	电动单梁起重（LD10-24）	台	4.2	10	
	16	等离子数控切割机	台	45	2	90
	17	激光下料切割装备	套	250	1	250
	18	抛丸清理机	台	80	1	80
	19	焊机	台	1.8	60	108
	20	液压油过滤机	台	10	1	10
	21	驾驶室专用模具	套	200	3	600
	22	驾驶室专用焊接工装	套	110	碱颟薹越VII	

产四个阶段。

5218.32 万元，项目寿命期平均投资利润率为 27.14%；税后静态投资回收期（含建设期）为 5.11 年，税后财务内部收益率为 28.14%，项目本身的各项财务评价指标较好，有较强的盈利能力。

8、项目进展情况

目前，已经完成了项目的前期工作阶段和工程实施准备及勘察设计阶段，开始进行土建施工，已经投入 618.72 万元，主要为基建工程和工程预付款。

（二）露天液压钻孔设备产业化项目

1、投资概算

项目投资范围包括：联合生产厂房（含零部件仓库）的建筑、工艺设备及安装工程费用、厂区给排水及消防管网、外线、空压管道等配套公用工程、露天仓库、道路、绿化等工程费用以及与项目配套的其他工程费用。

项目总投资包括固定资产投资和铺底流动资金两大部分，本项目总投资为 7500 万元，其中固定资产投资 4800 万元，铺底流动资金 2700 万元。 固定资产投资分析如下：

单位：万元

序　号	项　目	投 资 估 算	占固定资产投资的比例（%）
1	建筑工程费用	1492	31.08
2	生产设备费用	2400	50
3	安装工程费用	305	6.35
4	备品备件	36	0.75
5	工器具费	53	1.11
6	其他费用	285	5.94
7	预备费	229	4.77
固定资产投资合计		4800	100

2、产品技术方案

（1）技术水平

本项目产品属大型凿岩钻孔设备，由公司自主研发，填补了国内空白，技术水平国内先进，关键技术指标达到国际先进水平，其技术特点如下：

1）一体化潜孔钻机

a.钻进推进系统、凿岩气源空压机、整机动力三位一体；

b.液压动力头简单有效，加工简便，提高了机构传动可靠性、维护维修性；

c.冲击器、钻杆自动拆装机构，减轻了工人的劳动强度，提高了工作效率；

d.装设液压加弹簧减震机构，延长了钻具回转机构的使用寿命；

	4	焊接工装（露天钻机）		100	全套	100
	5	数控车床	台	47	2	94

察等工作；考察轻钢厂房生产企业；落实各项设计基础条件、委托项目设计；建设场地的工程地质初勘；筹措并安排项目资金等，共 3 个月。

工程实施准备及勘察设计阶段：初步设计及审批；工程地质详勘，设备、轻钢结构厂房招标、订货；施工图设计、施工准备等共 5 个月。

施工安装调试阶段：包括土建施工，设备进厂验收、设备及管道安装，设备调试、试车等共 32 个月。

竣工达产：综合考虑生产和市场开拓等各种因素，工程边建设边生产，建设期第二年生产负荷按 30%考虑；第三年生产负荷按 70%考虑；第四年开始，生产负荷按 100%考虑。

项目实施综合计划进度为：建设前期工作 6 个月，建设期 36 个月。

6、项目工程选址和环境保护情况

项目厂址位于国家级经济技术开发区——长沙市经济技术开发区，本公司现址预留地块内。全部项目用地均已取得国有土地使用权证，为：

长国用（2002）字第 035 号：使用权面积 54394 平方米；

长国用（2002）字第 1280 号：使用权面积 79265 平方米。

本项目主要污染源有基建过程中产生的渣土，基建及运输车辆产生的扬尘；施工设备及运输车辆产生的噪声；焊接工序产生的少量焊接烟气；油漆工序挥发的少量有机苯气体；机加工过程中设备运行产生的噪声及振动；机加工过程中产生的金属废料、包装废料；生活垃圾；乳化液废水（主要含石油类 CODcr）、地面冲洗废水（主要含 SS 石油类）等。

公司在现有环保措施的基础上，针对不同污染情况，在工程施工与设备安装运行中，增加投资添置部分相关除尘、降噪、防污设备，把“ 三废 ”严格控制在规定范围之内。

7、项目财务分析与评价

项目建成投产后，将形成年产 120 台大型露天液压钻孔设备的生产能力，正常年不含税销售收入为 13,675 万元，达产年利润总额为 2497.31 万元，项目寿命期平均投资利润率为 27.08%；税后静态投资回收期（含建设期）为 5.11 年，税后财务内部收益率为 27.46%，项目本身的各项财务评价指标较好。

	占总估算价值的比例(%)		87.33	2.73	9.94	100.00

3、必要性与可行性

二十世纪九十年代以来，全球信息技术飞速发展，信息技术渗透到社会经济的各个领域，对经济的发展起着越来越重要的作用。随着公司业务成长，各种管理和实时控制数据等信息量也在成倍增长。为了方便日常工作联系和事务管理，加快信息采集、处理的速度，提高生产效率和管理水平，建立全公司的 CIMS 系统势在必行。

本项目的实施为企业的持续发展提供了可靠的基础条件。CIMS 是一项复杂的系统工程，它带给企业的是技术的进步和管理方法上的变革，为企业带来的是巨大的、间接的、长远的经济效益和社会效益。

公司现有与 CIMS 配套的数控机加设备明细表：

名　称	型　号	数　量（台）
数控车床	CK6136S	2
	CJK6136W	2
	CAK6150P	3
	CK6163	1
	CAK6163P	2
	Vturn-26	1
	Vturn-20	1
	T30	1

立起全面的数据分析、决策支持，提高整个企业的市场竞争能力。

（2）核心技术及取得方式

CIMS 建设主要包括两大部分：一部分是设计、生产过程的信息化，实际上是生产过程的自动化，属于工业控制范畴。用自动化生产、测量、显示、控制等工具，通过控制信息达到生产的自动化；另一部分是管理的信息化，就是建立管理信息系统(MIS)、办公自动化系统(OA)以及决策支持系统(DSS)等。

项目建设需要的数据库软件、三维 CAD 软件、CAM/CAE、PDM、ERP 系统等软件对外采购，通过借助专业公司的经验来保证实施质量，同时培养公司人才队伍，为将来的系统维护及二次开发打好基础。

（3）主要设备选择

CIMS 系统设备明细及估算表（价格单位：万元）：

序号	设备名称	设备型号、规格	单位	单价	数量	金额
	一、硬件					
1	计算机及网络硬件设备					320
	其中：数据库服务器	IBMX445-8870-3EX	台		2	
	代理服务器、域服务器	联想万全 P4 2.4G	台		2	
	OA、E-mail、WEB 服务器	联想万全 P4 2.4G	台		3	
	主交换机（包括模块）	Cisco 4506	台		1	
	二级交换机（包括模块）	Cisco 3550-24-SMI	台		20	
	路由器	Cisco2621	台		1	
	其他机房及网络设备					
2	数据存储系统		台	30	1	30
3	安全系统（硬件）		套	30	1	30
4	硬件设备维护			30		30
	硬件合计					410
	二、软件					
5	数据库、数据库操作系统、开发工具		套	150	1	150
6	ERP 系统（12 个模块）	神州数码公司	套	160	1	160
7	三维 CAD 系统（AUTODESK）	INVENTOR9.0	套	2	40	80
8	PDM 系统	武汉大喻软件公司	套	30	1	30
9	CAPP 系统	武汉大喻软件公司	套	30	1	30
10	CAM/CAE 系统		套	50	1	50

14	企业门户（EIP）及电子商务		套	50	1	50
15	数据存储系统		套	30	1	30
16	安全系统（软件）		套	40	1	40
17	应用系统集成服务		套	30	1	30
18	管理咨询及其他			50		50
19	教育培训			30		30
20	其他软件			40		40
	软件合计					900

5、实施进度

本公司计算机集成制造管理系统（CIMS）建设项目，建设可分为三大阶段。

第一阶段：解决信息化最容易见效的、并且也是瓶颈的问题，即技术设计信息化和山河智能内部生产经营资源的管理信息化问题；

第二阶段：全面实现山河智能内部信息化为目标，实施山河智能内部信息化系统的集成性应用，实现内部全面资源管理的优化与协同，以及实现基于互联网环境的客户关系管理；

第三阶段：根据山河智能所处的供应链信息化应用环境，以供应链管理为主导，实施配套企业之间的信息化协同应用。

6、项目进展

目前，公司已经启动了该项目的部分建设，没能实现可研报告的进度。截至2006年6月30日，该项目投资已经累计发生231.92万元。各子系统建设情况如下：

三维CAD:AutoCAD从2000升级到2006，增加辅助绘图、标注、机械、零件库、钣金等功能，同时实现与PDM系统、CODE编码管理系统集成，使绘图方便快捷、标准化、规范化。Inventor三维软件已经在技术中心全面铺开与使用、升级至Inventor10；

PDM：已经完成基本对象管理、文档管理、批量入库、产品结构管理、件号管理、与InteCAD\CODE\TYCAPP\Office\Inventor9等软件的集成、其他辅助功能的实施。目前已经启动二期工程实现与AutoCAD2006\CODE编码管理系统升级后的集成、实现Inventor 10与INTEPDM的集成、在INTEPDM中实现山河的产品配置管理。

CAPP：目前已经完成 InteCAPP 山河智能工艺报表、工艺手册、工艺资源、山河智能类型维护、山河智能模板定制、模板管理。

CAE、CAM、SCM 、CRM 目前还没有实施：

ERP：2004 年 10 月 30 日开始启动，2005 年 3 月 ERP 项目（共计 21 模块）开始逐项启动，截至 2006 年 6 月已经完成物流（销售管理子系统、采购管理子系统、存货管理子系统）、生产（工单/委外子系统、工艺管理子系统）、计划（主生

缩短产品制造周期，从而使企业的生产能力得到显著提高。CIMS 项目实施后，原来大量的表单作业被电子化的管理作业所代替，还可节省每年的办公费用。

3）降低库存，提高资金利用效率

本项目实施以后，可以实现资金和物料的实时控制，减少产成品和零部件的库存积压，提高资金利用效率。成功实施 CIMS 系统还能降低物料短缺率，提高劳动生产组织效率，缩短产品开发和生产周期。

4）提高企业整体工作效率

项目实施后，企业管理所需的各方面信息全部由计算机网络传递并集成，为经营决策提供可靠的依据，有利于提高管理决策的科学化水平。实施 CIMS 系统的过程也是企业内部管理功能重组和整顿的过程，可以进一步理顺管理的流程，对企业规章制度和基础数据进行整合，进一步规范管理体系，促进企业各部门工作效率提高。

（四）募股资金投资项目盈亏平衡点情况

金额单位：元

各项目达到盈亏平衡点产量表				
项目名称	达产年销售额	盈亏平衡点	盈亏平衡点台数	盈亏平衡点的销售额
小型工程机械重大技改项目	416,450,000.00	47.64%	1096	198,396,780.00
露天液压钻孔设备产业化项目	160,000,000.00	43.52%	52	69,632,000.00

六、募股资金运用对公司财务状况及经营成果的整体影响

目实施以后，可以改善公司管理水平和经营效率，有助于降低公司经营成本。因此，项目达产以后，本公司的盈利能力将会进一步提高。

以公司 2006 年 6 月 30 日会计报表为基准，实际募集资金量按 25,000 万元计算，本次募集资金到位后，公司净资产将增加至 41,072.12 万元。由于净资产短期内迅速增加，公司资产负债率将大幅降低，资本结构更趋合理。但由于项目的建设期较长，项目建设期内公司的净资产收益率与目前相比可能显著下降。

第十四节　股利分配政策

一、最近三年股利分配政策

发行人在股利分配方面实行同股同权、同股同利的原则，按股东持有的股份的比例进行年度股利分配。具体分配比例由发行人董事会视公司经营发展情况提出方案，经股东大会决议后执行。发行人可以采取现金或者股票方式分配股利。在分派股利时，发行人按有关法律、法规代扣股东股利收入的应纳税金。根据公司章程的有关规定，发行人税后利润分配顺序为：

1、弥补以前年度发生的亏损；

2、提取法定公积金 10%；

3、提取法定公益金 5%（2006 年之前）；

4、提取任意公积金；

5、支付股东股利。

公司持有的本公司股份不参与分配利润。

公司法定公积金累计额达到公司注册资本的 50%以上时，可以不再提取。提取法定公积金、公益金后，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、公益金之前向股东分配利润。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。

二、最近三年股利分配情况

（一）2002 年度利润分配情况

2003 年 6 月 27 日，经 2002 年度股东大会决议通过，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。

（二）2003 年度利润分配情况

2003 年度未进行利润分配。

（三）2004 年度利润分配情况

2004 年末未进行利润分配。

（四）2005 年度利润分配情况

本公司 2005 年 12 月 31 日可供股东分配的利润为 74,366,855.34 元,经 2005 年度股东大会决议，以公司 2006 年 3 月 30 日股本、股权结构为基准，向全体股东每 10 股送 5 股、每 10 股派发现金 6.2 元，共计派送红股 3312.5 万股、应派现金红利 4107.5 万元。截至本招股说明书签署日，送红股分配相关工商变更已经完成、现金红利已经派发完毕。

三、发行后股利分配政策

公司本次发行后的股利分配政策与发行前将保持一致。

公司将在发行后第一个会计年度派发一次股利，预计采用现金股利或股票股利的派发方式。派发对象为本公司全体股

第十五节　其他重要事项

一、信息披露相关制度

发行人为规范公司信息披露，促进公司依法规范运作，维护公司和投资者的合法权益，按照中国证监会和证券交易所上市规则的有关规定，建立了信息披露制度。制度规定发行人必须严格按照法律、法规、上市规则和《公司章程》规定的信息披露的内容和格式要求，真实、准确、完整、及时地报送及披露信息。发行人信息披露体现公开、公正、公平对待所有股东的原则。

公司负责信息披露及为投资者服务的部门为公司董事会办公室，负责人为董事会秘书马传健，联系电话 0731－4020669，电子信箱 db@suward.com.cn。

二、重要合同

截至 2006 年 6 月 30 日，发行人正在履行中的金额在 500 万元以上的合同及其他对公司有重大影响的合同有：

（一）购销合同

1、重大采购合同：

（1）2005 年 7 月 11 日，本公司与长沙市英泰金属材料有限公司签订了编号为 C05070012 的《钢材供货协议》。该协议约定，长沙市英泰金属材料有限公司向本公司提供日常生产所需的钢材及长短船，其中钢材供应量每月 1500 吨，价格以钢材出厂时供方提货价为依据加上合理费用结算；长短船每月加工 10－15 套，价格以钢材价格加上加工费用结算。结算方式为供方垫资货款 300 万元，并开具增值税发票，超过垫资部分以外的货款，买方以转帐支票或三个月期限的银行承兑汇票予以结算，但银行承兑汇票一般不超过货款总额的 70%。

（2）2005 年 11 月 1 日，本公司与长沙山河液压附件有限公司签订了编号为 H0511059 的《产品买卖合同》。该合同约定，长沙山河液压附件有限公司向本公司提供日常生产所需的符合 PARKER 产品质量标准的接头、胶管，单价以合同约定为准，供方在承诺的交货期范围内，根据买方确定的具体交货数量交货。合同有效

期自 2005 年 11 月 1 日至 2006 年 12 月 31 日止。

(3) 2005 年 11 月 28 日，本公司与长沙市英泰金属材料有限公司签订了编号为 H0512028 的《桩机钢材定作下料合同》。该合同约定，长沙市英泰金属材料有限公司向本公司提供日常生产所需桩机料D螯限茂/

务入帐后 2 个月内付清。合同有效期自 2005 年 12 月 8 日至 2006 年 12 月 30 日止。

（8）2005 年 12 月 25 日，本公司与山推工程机械股份有限公司履带厂签订了编号为 H0512097 的《产品买卖合同》。该合同约定，山推工程机械股份有限公司履带厂向本公司提供日常生产所需各类型号钢履带，供方在收到买方订单之日起 35 日内交货，单价以合同约定为准，货到发票到 30 天内付清货款。合同有效期自 2005 年 12 月 25 日至 2006 年 12 月 30 日止。

（9）2006 年 1 月 3 日，本公司与湖南特力液压有限公司签订了合同编号为 H06010026 的《产品定作合同》。该合同约定，湖南特力液压有限公司向本公司提供日常生产所需各类油缸，单价为：17.5 元/kg，具体交货数量及到货时间以买方下达的正式订单为准。结算方式按实际过磅重量结算，货到验收合格后，由供方垫付 300 万元货款，本公司按超出 300 万元货款部分实际金额支付。合同有效期限自 2006 年 1 月 1 日至 2006 年 12 月 31 日。

（10）2006 年 1 月 7 日，本公司与长沙新天顶机械厂签订了编号为 H06020001 的《产品定作合同》。该合同约定，长沙新天顶机械厂向本公司提供日常生产所需的各型吊臂，具体交货时间和数量以买方下达的正式订单为准，单价以合同约定为准，货到验收合格后，供方开出的增值税发票入买方财务后两个月付清。合同有效期自 2006 年 1 月 11 日至 2006 年 12 月 31 日止。

2、按产品归类，各产品销售金额较大之代表性销售合同

（1）2006 年 5 月 19 日，本公司与湖南韶峰水泥集团有限公司签订了编号为 sfjt2006-5-19 的《买卖合同》。该合同约定，本公司向湖南韶峰水泥集团有限公司卖售 SWDA165 一体化液压潜孔钻机 1 台，合同价格为：151.8 万元。合同生效后，买方向卖方预付合同总价的 30%货款；设备制造量达到 50%时，再支付合同总价的 30%，设备发货前，经双方验收合格后，再支付合同总价的 30%货款，余下 10%货款作为质保金，质保期为一年（时间从设备调试合格后计算，或者设备到达买方现场一年半，以先到为准。）

（2）2006 年 6 月 27 日，本公司和重庆平克贸易有限公司签订了编号为 SWD0620482 的《产品购销合同》。该合同约定，本公司向重庆平克贸易有限公司卖售 SWE50 挖掘机一台和 GPS 系统一个，合同总金额为 25.35 万元（其中，挖掘机为 25 万元，GPS 为 0.35 万元），买受人在本合同签订之日起 3 天内支付出卖人预

付款人民币 25.35 万元。

（3）2006 年 6 月 27 日，本公司和郑州瑞华工程机械有限公司签订了编号为 SWD0620268 的《产品购销合同》。该合同约定，本公司向郑州瑞华工程机械有限公司卖售 SWE50 挖掘机一台和 GPS 系统一个，合同总金额为 25.55 万元（其中，挖掘机为 25.2 万元，GPS 为 0.35 万元），买受人在本合同签订之日起 7 天内支付出卖人预付款人民币 15.55 万元,余款人民币 10 万元买受人采取分期付款方式分 5 个月支付给发行人。

（4）2006 年 6 月 29 日，本公司和武汉贯通实业有限公司签订了编号为 06099 的《产品买卖合同》，该合同约定，本公司向武汉贯通实业有限公司卖售 ZYJ800 静力压桩机一台，金额为 185.5 万元，交货时间为 2006 年 7 月 15 日之前，合同签订买受人即付定金 10 万元，提机前再付 167 万元及运费 3 万元，货款金额 8.5 万元在 2006 年 12 月 25 日前付清。

（5）2006 年 6 月 21 日，本公司和自然人李锦华签订了编号为 06018 的《产品买卖合同》，该合同约定，本公司向李锦华卖售 SWDM-22 旋挖虞烽倾砦岐酝鬃脂定品买卖合ヅ凫

2004 年金固字第 010 号的《固定资产借款合同》，借款 2900 万元人民币用于系列主导产品扩建项目建设，借款期限为 60 个月，自 2004 年 9 月 29 日起至 2009 年 8 月 31 日止，第一年借款年利率为 6.696%，第二年及以后各年的利率由工商银行根据当年相应档次的法定利率确定。该笔借款担保方式为抵押担保(担保合同号：2004 年金固字第 009 号)。

4、2004 年 9 月 23 日，本公司与长沙市技术进步投资担保有限公司签订了编号为 2004010 号的《技改引导资金使用合同书》，借款 200 万元人民币用于液压静力压桩机技改项目建设，借款期限 2 年，自 2004 年 8 月 28 日至 2006 年 8 月 27 日，资金年使用费率 2.5%。该笔借款担保方式为机器设备抵押担保（担保合同号：2004003)。

5、2005 年 10 月，本公司与交通银行长沙黄兴路支行签订了《综合授信合同》，综合授信额度为 4000 万元人民币，授信期限自 2005 年 10 月 26 日至 2007 年 4 月 26 日，具体授信种类及相应的分类额度为：人民币流动资金贷款，额度为 2500 万元；开立银行承兑汇票，额度为人民币 1500 万元。具体额度使用条款在《额度使用申请书》予以确定。该合同由本公司与交通银行长沙黄兴路支行于 2005 年 11 月签订的《最高额抵押合同》提供担保。

2005 年 11 月 17 日，根据上述给予发行人的授信及发行人递交的《额度使用申请书》，交通银行长沙黄兴路支行签署同意发放给发行人 1500 万元流动资金贷款，期限自 2005 年 11 月 17 日至 2006 年 11 月 16 日，年利率为 5.58%。2006 年 6 月 16 日，公司提前归还此借款 1000 万元。

根据上述给予发行人的授信及发行人递交的《额度使用申请书》，交通银行长沙黄兴路支行签署同意发放给发行人 1000 万元流动资金贷款，期限自 2006 年 1 月 19 日至 2006 年 11 月 17 日，年利率为 5.58%。

截止 2006 年 6 月 30 日公司在交通银行长沙黄兴路支行的借款余额为 1500 万元，从 2006 年 5 月 29 日年利率调整为 5.85%。

6、2005 年 10 月 24 日，本公司与湖南经济技术投资担保公司签订了合同编号为第 200506 号的《湖南省技术改造基金使用合同书》，借款 300 万元人民币用于小型液压挖掘机重大技改项目建设，借款期限自 2005 年 10 月 25 日至 2007 年 10 月 24 日止，月使用费率 4.5‰。

（三）抵押担保合同

1、2004 年 8 月 20 日，公司与长沙市技术进步投资担保有限公司（抵押权人）签订了编号为 2004003 的《抵押合同》。合同约定，公司将部分机器设备抵押给抵押权人，为本公司与抵押权人签订的编号为 2004010 号《技改引导资金使用合同书》提供担保，借款金额 200 万元。

2、2004 年 9 月 1 日，本公司与中国工商银行长沙市金鹏支行（抵押权人）签订了 2004 年金固字第 009 号《最高额抵押合同》。合同约定，公司将房屋产权证号为长房权证星沙字第 00015658 号、长房权证星沙字第 00015659 号、长房权证星沙字第 00015660 号、长房权证星沙字第 00015661 号的房产及编号为长国用（2002）字第 035 号的土地使用权抵押给抵押权人，为本公司自 2004 年 9 月 1 日至 2009 年 8 月 31 日与中国工商银行长沙市金鹏支行签订的在人民币 4900 万元最高贷款余额内的借款合同提供担保。至 2005 年 6 月 30 日止本抵押合同项下贷款额为 4900 万元。

3、2005 年 11 月 10 日，本公司与交通银行长沙黄兴路支行签订最高额抵押合同，公司以长国用（2002）字第 1280 号土地使用权（星沙镇金华路土地 79265 平方米）、长房权证星沙字第 00022447 号房屋所有权（3454.93 平方米）、长房权证星沙字第 00022448 号房屋所有权(21760 平方米)作抵押标的，抵押担保的最高债权额为人民币 4000 万元，抵押期限自 2005 年 11 月 10 日起至 2008 年 11 月 9 日止。

（四）按揭贷款合同

1、2003 年 9 月 19 日，本公司与中国光大银行广州分行海珠支行（下称光大银行）签订编号为工程机械（2003）第 002 号的《工程机械抵押贷款业务合作协议》，协议约定：光大银行为购买本公司工程机械产品的客户提供七成三年银行按揭贷款业务的服务，按揭贷款授信额度为人民币 5000 万元，授信期为一年，如额度全部用完可协商增加授信额度。如客户连续三个月或累计六个月拖欠光大银行贷款本金或利息时，本公司承诺回购客户抵押于光大银行的工程机械，回购价格等于客户尚未清偿的贷款本息及相关费用。

2、2004 年 2 月 26 日，本公司与长沙市商业银行汇丰支行签订《合作协议》、

（专利申请号：ZL95236709.2，申请日：1995/4/26，保护有效期：10 年），合同有效期至 2005 年 7 月 31 日，许可使用费为人民币 117 万元；2005 年 1 月，双方在原合同基础上又签订了《<专利实施许可合同>之补充协议》，将合同有效期延长至专利保护有效期届满之日。

3、2005 年 1 月 20 日，中南大学与本公司签订了《一种自反馈液压冲击器专利独家使用权转让协议书》，联合开发研制基于“ 一种自反馈液压冲击器 ”专利（专利申请号：02277117.4，申请日：2002/8/21，保护有效期：10 年）的液压凿岩机，研制产品的生产制造权及本专利技术的使用权由本公司独占使用，许可使用费人民币 15[illegible]

② 为代理商的销售和销后服务人员提供相关业务培训；

③ 制定供代理商执行的价格策略，当销售价格发生变动时，及时以书面形式通知代理商。

（2）关于代理商的责任和义务主要如下：

① 代理商必须指定专人负责在本公司所在地银行办理的银行按揭业务并加强货后管理，在代理商用户未还清银行按揭货款前，代理商为无条件的催款责任人并承担不可撤销的连带担保责任；

② 代理商向本公司订购产品，就产品交货期应及时与本公司书面商定，并以双方书面确认为准；

③ 代理商不能销售与公司同类型的挖掘机，否则公司有权终止本协议。

《样机协议》主要内容包括：公司向代理商提供系列挖掘机作为销售样机，公司拥有样机的所有权，并且有权随时调拨；代理商须申请取得样机，并需支付保证金和相应运费；代理商采取适当措施全面负责样机的完好安全，不得自行调拨样机；代理商必需先销售样机，在样机未售出前，公司有权暂停发货；代理商必须自接到样机之日起六个月内将样机售出，否则视为自行购买。

《2006 年度代理商政策执行细则》主要内容包括：规定代理商代理销售产品的定价标准、付款方式、回款信用管理（包括分批付款和按揭付款）、与终端用户签订合同之要求、跨地区销售的处理原则、给予代理商奖励的标准及相应待遇。

《担保函》主要约定，第三方为代理商提供保证，即当代理商不按代理协议框架下的合同约定履行付款责任时，第三方作为担保方承担连带偿还责任。

2、本公司与意大利 H&P 公司于 2005 年 1 月 18 日签订了协议号为 SW-HP-001 的《独家代理协议》。协议约定，本公司委任 H&P 公司在除西班牙以外的西欧国家独家代理、经销 SWE16、SWE50、SWE65 和 SWE85 挖掘机，H&P 公司在代理区域内不得销售其他供货商的同类型产品，并保证：自 2005 年 9 月 1 日起第 1 年内销售至少 150 台挖掘机，8.台挖掘机瘆掘机纀 ㄘ 15P 台挖掘黷髢骿淫舛骿淫鼈乿蚓 15p

二、保荐机构（主承销商）声明

本公司已对招股说明书及其摘要进行了核查，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：

吴万善

保荐代表人：

胡旭　　周学群

项目主办人：

邓建勇

华泰证券有限责任公司

2006 年 12 月 7 日

四、承担审计业务的会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本所出具的审计报告、盈利预测审核报告、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及其摘要中引用的审计报告、盈利预测审核报告、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。

注册会计师：

金益平　　屈先富

会计师事务所负责人：

陈永宏

天职孜信会计师事务所有限公司

2006 年 12 月 7 日

五、承担验资业务的机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要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及其摘要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。

经办验资人员：

金益平　　屈先富　　丁景东

验资机构负责人：

陈永宏

天职孜信会计师事务所有限公司

2006 年 12 月 7 日

承担验资业务的机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要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及其摘要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。

注册会计师：

耿磊

验资机构负责人：

刘小虎

上海上会会计师事务所有限公司

2006 年 12 月 7 日

上海上会会计师事务所有限公司

关于“承担验资业务的机构声明”有关事项的说明

上海上会会计师事务所有限公司（以下简称“本所”）接受委托，对长沙山河工程机械有限公司截至 2000 年 12 月 14 日止的注册资本、实收资本变更情况的真实性和合法性进行审验，并出具了上会师报字（2000）第 0618 号验资报告；对湖南山河智能机械股份有限公司截至 2001 年 1 月 17 日止的注册资本、实收资本变更情况的真实性和合法性进行审验，并出具了上会师报字（2001）第 016 号验资报告。上述验资事项经办注册会计师均为张国文、耿磊。

上述验资事项经办注册会计师张国文已离开本所，本所同意湖南山河智能机械股份有限公司在其首次公开发行股票申请文件中引用由本所出具的验资报告，并对张国文签字出具的上述验资报告承担全部责任。

验资机构负责人：

刘小虎

上海上会会计师事务所有限公司

2006 年 12 月 7 日

第十七节　备查文件

一、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，具体如下：

（一）发行保荐书；

（二）财务报表及审计报告；

（三）盈利预测报告及审核报告；

（四）内部控制鉴证报告；

（五）经注册会计师核验的非经常性损益明细表；

（六）法律意见书及律师工作报告；

（七）公司章程（草案）；

（八）中国证监会核准本次发行的文件；

（九）其他与本次发行有关的重要文件。

二、查阅地点和时间

（一）查阅地点

1．发行人：湖南山河智能机械股份有限公司

（二）查阅时间

工作日上午 9：00－12：00，下午 14：00－17：00。