

创业板风险提示

本次股票发行后拟在创业板市场上市，该市场具有较高的投资风险。创业板公司具有业绩不稳定、经营风险高、退市风险大等特点，投资者面临较大的市场风险。投资者应充分了解创业板市场的投资风险及本公司所披露的风险因素，审慎作出投资决定。



西安达刚路面机械股份有限公司

(XI'AN DAGANG ROAD MACHINERY Co., Ltd.)

(西安市高新区科技三路 60 号)

首次公开发行股票并在创业板上市 招股说明书

保荐人（主承销商）



(浙江省杭州市杭大路 1 号黄龙世纪广场 A 座 6-7 楼)

本次发行概况

发行股票类型	人民币普通股（A股）
发行股数	不超过 1,635 万股
每股面值	人民币 1.00 元
每股发行价格	人民币 29.10 元
预计发行日期	2010 年 8 月 2 日
拟上市的证券交易所	深圳证券交易所
发行后总股本	不超过 6,535 万股
本次发行前股东所持股份的限售安排、股东对所持股份自愿锁定的承诺	<p>本次发行前，控股股东、实际控制人孙建西女士和李太杰先生承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。</p> <p>公司自然人股东李飞宇承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。</p> <p>公司股东达晨财信承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。</p> <p>公司股东晓扬科技承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。</p> <p>担任公司董事、监事、高级管理人员职务的股东承诺：自公司股票上市交易之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的公司股份，也不由公司收购该部分股份。上述承诺期满后，其在本公司任职期间每年转让的股份不超过其直接和间接持有公司股份总数的百分之二十五，且在离职后半年内，不转让其直接和间接持有的公司股份。</p> <p>持股达到或超过 49,999 股的自然人股东黄铜生、郭文渡、秦志强、田英侠、尚阳生、张红光承诺：自公司股票上市交易之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的公司股份，也不由公司收购该部分股份。上述承诺期满后，其在本公司任职期间每年转让的股份不超过其直接和间接持有公司股份总数的百分之二十五，且在离职后半年内，不转让其直接和间接持有的公司股份。</p> <p>其他自然人股东分别承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。</p>
保荐人（主承销商）	浙商证券有限责任公司
招股说明书签署日期	2010 年 6 月 18 日

发行人声明

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股说明书中财务会计资料真实、完整。

中国证监会、其他政府部门对本次发行所作的任何决定或意见，均不表明其对发行人股票的价值或投资者的收益作出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责，由此变化引致的投资风险，由投资者自行负责。

重大事项提示

一、股份流通限制和自愿锁定承诺

本次发行前公司总股本为4,900万股，本次拟发行不超过1,635万股，发行后公司总股本不超过6,535万股，全部股份均为流通股。

本次发行前，控股股东、实际控制人孙建西女士和李太杰先生承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

公司自然人股东李飞宇承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

公司股东达晨财信承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

公司股东晓扬科技承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

担任公司董事、监事、高级管理人员职务的股东承诺：自公司股票上市交易之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的公司股份，也不由公司收购该部分股份。上述承诺期满后，其在本公司任职期间每年转让的股份不超过其直接和间接持有公司股份总数的百分之二十五，且在离职后半年内，不转让其直接和间接持有的公司股份。

持股达到或超过 49,999 股的自然人股东黄铜生、郭文渡、秦志强、田英侠、尚阳生、张红光承诺：自公司股票上市交易之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的公司股份，也不由公司收购该部分股份。上述承诺期满后，其在本公司任职期间每年转让的股份不超过其直接和间接持有公司股份总数的百分之二十五，且在离职后半年内，不转让其直接和间接持有的公司股份。

其他自然人股东分别承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

二、发行前公司滚存利润的分配

公司2009年第二次临时股东大会审议通过的《关于公司首次公开发行股票并在创业板上市前滚存未分配利润分配方案的议案》为：如公司本次向社会公众发行股票成功，则将公司2009年6月30日为基准日进行利润分配后至本次发行前滚存未分配利润余额由新老股东共享。

三、风险因素

本公司提请投资者认真阅读本招股说明书“第三节 风险因素”的全部内容，并特别提醒投资者关注下列事项：

1、部分关键零部件从国外厂商采购的风险

受我国相关产业发展滞后制约，同时为了保证产品质量，公司所需的液压泵、液压马达、液压集成阀等部分关键部件需要由国外厂商在国内的代理机构提供。2007年、2008年及2009年度，公司主营业务成本中上述关键零部件所占金额分别为300.77万元、332.13万元、515.06万元，占公司主营业务成本的比重约为8.57%、7.69%、8.54%。

虽然采购的部件大部分处于买方市场，供应价格较为稳定，但如果采购的部件不能按期到货，将影响公司的生产进度。

2、外协加工模式的风险

为了发挥专业分工和协作配套的优势，公司在生产加工环节上采取自加工与部分零部件委托其他企业外协加工相结合的方式。2007年、2008年及2009年度，公司外协加工费用分别为9,531,759.59元、12,675,139.89元、16,088,571.10元，占公司主营业务成本的比例分别为27.14%、29.34%、26.69%。随着公司业务规模的不断扩大，如果外协企业的供应质量、价格发生较大变化，尤其是不能按时足额交货，将影响公司生产计划的完成。此外，外协加工厂在生产过程中需要公司提供部分图纸和技术参数，因此该部分资料存在着知识产权保护和泄密的风险。

3、技术泄密的风险

公司主营产品科技含量较高，在核心关键技术上拥有自主知识产权，且多项核心技术为行业领先技术。截至本招股说明书签署之日，公司已获得国家批准的

专利 36 项,待批准的专利 15 项。但公司多项关键技术由少数核心技术人员掌握,存在技术泄密风险。虽然近三年来公司核心技术人员保持稳定,未发生离职情况,同时为防止技术泄密,公司与核心技术人员签订了《保密协议》,约定核心技术人员须“遵守本公司的保密制度、履行保密职责、严格保守公司的商业秘密”。但上述措施并不能完全保证技术不外泄或核心技术人员不外流。如果出现技术外泄或者核心技术人员外流的情况,将会对公司创新能力的保持和竞争优势的延续造成很大的影响。

4、产能迅速扩张导致的销售风险

本次募集资金到位后,随着公司“达刚筑路机械设备总装基地及研发中心建设项目”的建成,公司的年生产能力将迅速扩大,将从现有产能的 150 台/年扩大至 2014 年的 999 台/年(按生产沥青洒布车工作量折算)。

虽然公司产能迅速扩张是建立在对市场、技术等进行了谨慎的可行性研究分析之上,新增产能的产品与公司现有产品高度相关,可实现市场、品牌、服务等资源共享,且技术较为成熟,成本低;但如果本公司募集资金投资项目建成投产后,市场竞争环境发生变化,公司将存在因产能扩大而导致的市场销售风险。

目 录

本次发行概况	2
发行人声明	3
重大事项提示	4
一、股份流通限制和自愿锁定承诺	4
二、发行前公司滚存利润的分配	5
三、风险因素	5
目 录	7
释 义	10
第一节 概 览	13
一、发行人简介	13
二、控股股东及实际控制人	14
三、主要财务数据及主要财务指标	15
四、本次发行情况	16
五、募集资金用途	16
六、核心竞争优势	17
第二节 本次发行概况	21
一、发行人基本情况	21
二、本次发行基本情况	21
三、本次发行的有关当事人	22
四、本次发行的有关重要日期	24
第三节 风险因素	25
一、经营风险	25
二、技术和产品风险	26
三、募集资金投资项目风险	27
四、市场风险	28
五、财务风险	29
六、管理风险	30
七、政策风险	31
第四节 发行人基本情况	32
一、发行人改制重组及设立情况	32
二、发行人重大资产重组情况	41
三、发行人经营范围变更情况	43
四、发行人组织结构	44
五、发行人控股和参股公司基本情况	47
六、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况	47
七、发行人股本情况	53
八、发行人工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股、或股东数量超过二百人等情况	59
九、发行人员工及其社会保障情况	59
十、发行人主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺及其履行情况	62
第五节 业务和技术	64
一、发行人主营业务、主要产品及设立以来变化情况	64
二、发行人所处行业基本情况	69
三、发行人的市场地位	93
四、发行人主营业务的具体情况	102
五、发行人的主要固定资产及无形资产	130
六、发行人拥有的特许经营权情况	138

七、发行人的核心技术情况.....	139
八、发行人的技术储备情况.....	145
九、核心技术人员及研发人员情况.....	150
十、发行人境外生产经营的情况.....	152
第六节 同业竞争与关联交易.....	154
一、同业竞争情况.....	154
二、关联方及关联关系.....	155
三、关联交易.....	156
四、关联交易决策权力与程序.....	159
五、发行人减少和规范关联交易的措施.....	163
六、独立董事对公司关联交易的意见.....	164
七、管理层关于关联交易的声明.....	164
第七节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员.....	165
一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介.....	165
二、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员及其近亲属持有公司股份情况.....	170
三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员对外投资情况.....	170
四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员收入情况.....	171
五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员兼职情况.....	172
六、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间存在的亲属关系.....	172
七、公司与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的协议、承诺及履行情况.....	172
八、董事、监事、高级管理人员的任职资格.....	173
九、董事、监事、高级管理人员近两年的变动情况.....	174
第八节 公司治理.....	175
一、股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况.....	175
二、发行人最近三年违法违规情况.....	184
三、发行人最近三年资金占用和对外担保情况.....	184
四、发行人内部控制制度情况.....	185
五、对外投资、担保事项的政策及制度安排.....	185
六、投资者利益保护情况.....	187
第九节 财务会计信息与管理层分析.....	189
一、注册会计师的审计意见.....	189
二、报告期经审计的会计报表.....	189
三、财务报表的编制基础及遵循企业会计准则的声明.....	200
四、报告期内采用的主要会计政策和会计估计.....	201
五、税项.....	213
六、或有事项、承诺事项、资产负债表日后事项及其他事项.....	214
七、报告期内的重大兼并收购情况.....	214
八、非经常性损益.....	215
九、主要财务指标.....	216
十、历次验资情况.....	219
十一、历次资产评估情况.....	220
十二、财务状况分析.....	221
十三、盈利能力分析.....	244
十四、现金流量分析.....	264
十五、同行业比较与分析.....	271
十六、资本性支出分析.....	273
十七、财务状况和盈利能力的未来趋势分析.....	274
十八、股利分配政策和滚存利润的分配安排.....	277
第十节 募集资金运用.....	280
一、募集资金数额及运用.....	280

二、募集资金投资项目介绍.....	281
三、募集资金投资项目固定资产变化与产能变动的匹配关系.....	309
四、募集资金运用对财务状况及经营成果的影响.....	310
第十一节 未来发展与规划.....	312
一、公司发展目标.....	312
二、未来三年发展规划及措施.....	312
三、本次募集资金运用与发展规划的关系.....	318
四、拟定上述发展计划所依据的假设条件.....	320
五、实施上述计划的主要困难.....	321
六、业务发展规划与现有业务的关系.....	322
第十二节 其他重要事项.....	323
一、重要合同.....	323
二、对外担保.....	326
三、公司的重大诉讼或仲裁.....	326
第十三节 有关声明.....	327
一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明.....	327
二、保荐人（主承销商）声明.....	328
三、发行人律师声明.....	329
四、会计师事务所声明.....	330
五、资产评估机构声明.....	331
六、验资机构声明.....	332
第十四节 附件.....	333
一、附件目录.....	333
二、附件文件的查阅时间与查阅地点.....	333

释 义

在本招股说明书中，除非文义另有所指，下列简称具有如下特定意义：

公司、本公司、发行人、股份公司、西安达刚	指	西安达刚路面机械股份有限公司。
达刚机电	指	西安达刚公路机电科技有限公司。
华一公司	指	西安华一公路机械制造有限公司。
达刚工程	指	西安达刚公路工程有限公司。
达刚设备	指	西安达刚公路沥青设备有限公司。
达刚车辆	指	西安达刚路面车辆有限公司。
晓扬科技	指	深圳市晓扬科技投资有限公司。
达晨财信	指	深圳市达晨财信创业投资管理有限公司。
陕汽集团	指	陕西汽车集团有限责任公司。
陕汽重型	指	陕西重型汽车有限公司。
欧亚设备	指	欧亚机械设备有限公司。
河南高远	指	河南省高远公路养护技术有限公司。
浙江美通	指	浙江美通机械制造有限公司。
国家发改委	指	中华人民共和国国家发展和改革委员会。
国家工信部	指	中华人民共和国工业和信息化部。
交通运输部	指	中华人民共和国交通运输部。
国家民政部	指	中华人民共和国民政部。
国家科技部	指	中华人民共和国科学技术部。
《公告》	指	《车辆生产企业及产品公告》。
上、下封层	指	为封闭表面空隙、防止水分浸入而在沥青面层与基层上铺筑的有一定厚度的沥青混合料薄层。铺筑在沥青面层表面的称为上封层，铺筑在沥青面层下面，基层上面的称为下封层。
透层	指	为使沥青面层与非沥青材料基层结合良好，在基层上喷洒液体石油沥青、乳化沥青、煤沥青而形成的透入基层表面一定深度的薄层。
粘层	指	为加强路面沥青层与沥青层之间、沥青层与水泥混凝土之间的粘结而喷洒的沥青材料薄层。
应力吸收层	指	为防止路面基层、水泥混凝土结构层的应力向沥青面层反

		射，而铺筑的有一定厚度的沥青混合料薄层。
微表处	指	用适当级配的碎石或沙、填料（水泥、石灰、粉煤灰等）与聚合物改性乳化沥青、添加剂和水，按一定比例拌合而成的流动状态的沥青混合料，将其均匀的摊铺在路面上形成的沥青封层。
二类底盘	指	具有驾驶室、发动机、传动系、行驶系、转向系、制动系及主要电器设备，但不具有货物承载装置及专用装置的非完整车辆。
外协加工	指	一种生产组织方式，由生产厂将需要外协的零部件委托外协单位进行加工，同时生产厂参与外协单位的生产管理，最后经生产厂质检，将合格的外协加工件验收入库。
智能型沥青洒布车	指	由二类底盘、沥青罐体、沥青泵送及喷洒系统、自动加热系统、液压系统、燃烧系统和控制系统等部分组成。其洒布过程由计算机控制，洒布精度高、洒布均匀。适用于高等级公路沥青路面底层的透层、粘层、及防水层的洒布，也可用于实施层铺工艺的公路建设。
同步封层车	指	由二类底盘、沥青罐体、沥青泵送及喷洒系统、自动加热系统、碎石料仓、碎石送料、撒布系统、液压系统、燃烧系统和控制系统等部分组成。其沥青（碎石）洒（撒）布过程均由计算机控制，洒（撒）布精度高、洒布均匀。可进行公路路面的各种封层作业，适用于加铺薄层罩面、磨耗层、水泥混凝土路面上的应力缓冲层、各种防水和密水层、预防性养护罩面层等。
稀浆封层车	指	由二类底盘、混合料存储与配给系统、搅拌系统、摊铺与刮平系统、液压传动系统和自动控制系统等组成。用于公路路面的稀浆封层及微表处养护工程，也可用于道路施工中的下封层、应力吸收层及桥面处治作业。
碎石撒布机	指	沥青路面封层及表面处治施工的关键配套设备之一，可按照施工要求将一定规格的集料连续、定量、均匀的撒布在已洒布沥青的路面基层或面层上。
沥青洒灌机	指	在沥青洒布车上添加一套独立的灌缝装置，适用于沥青洒布、沥青路面裂缝修补以及混凝土路面伸缩缝的填充以及其它路面养护的机械设备。
综合养护车	指	由二类底盘、动力系统、液压系统、沥青混合料料箱、加热系统、沥青喷洒系统、振动压路机和控制系统等部分组成，用于完成公路路面坑槽修补作业。
冷再生机	指	主要由机架、动力系统、行走系统、铣刨系统、液压系统、气系统、水系统、粘结剂添加系统、电气与控制系统、驾驶室等组成。适用于土壤的稳定路拌作业和路面冷再生施工。就地连续完成对损毁路面结构层的铣刨和破碎，与新添加的再生材料进行充分拌和、摊铺及碾压成型，作为基层和底基层使用，是可以 100% 利用粘层和非粘层回收材料并改变路基承载能力的专业公路养护设备。

股票、A股	指	每股面值人民币1.00元的人民币普通股。
本次发行	指	发行人本次向社会公开发行不超过1,635万股人民币普通股的行为。
上市	指	发行人股票在深圳证券交易所挂牌交易。
证监会	指	中国证券监督管理委员会。
深交所	指	深圳证券交易所。
保荐人、保荐机构、主承销商	指	浙商证券有限责任公司。
发行人律师、深天成	指	广东深天成律师事务所。
申报会计师、立信所	指	立信会计师事务所有限公司。
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》。
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》。
公司章程	指	西安达刚路面机械股份有限公司章程。
股东、股东大会	指	西安达刚路面机械股份有限公司股东、股东大会。
董事、董事会	指	西安达刚路面机械股份有限公司董事、董事会。
监事、监事会	指	西安达刚路面机械股份有限公司监事、监事会。
报告期、近三年、三年	指	2007年、2008年和2009年。
元	指	人民币元。

正文中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数如有差异，此差异因四舍五入造成。

第一节 概 览

本概览仅对招股说明书全文作扼要提示。投资者作出投资决策前，应认真阅读招股说明书全文。

一、发行人简介

中文名称:	西安达刚路面机械股份有限公司
英文名称:	XI'AN DAGANG ROAD MACHINERY CO., LTD.
注册资本:	4,900 万元
法定代表人:	孙建西
成立日期:	2002 年 5 月 16 日
整体变更日期:	2007 年 12 月 7 日
公司住所:	陕西省西安市高新区科技三路 60 号
邮政编码:	710075

公司前身达刚机电由自然人孙建西、李太杰、李飞宇共同出资组建，于2002年5月16日成立，注册资本为260万元，法定代表人为孙建西，住所为西安市高新区高新二路4号。2007年11月15日，经股东会决议批准，达刚机电以截至2007年10月31日经审计的账面净资产70,100,487.18元为基础，按约1: 0.699的折股比例折为4,900万股，整体变更为西安达刚路面机械股份有限公司。

公司创业团队是由对沥青及沥青路面机械有着超过二十年的科研、生产、施工现场经验和十多年的市场经验等各方面人才所组成。成长过程中，公司获得了“陕西省装备制造业30强”、“中国最具投资价值新锐高成长企业”等荣誉称号，并特邀成为“世界经济论坛国际成长型企业协会”的发起人。公司创业团队主要成员孙建西获得了“陕西省装备制造业功勋成就企业家”、西安市“三八红旗手”、“西安创业女性十大明星”等荣誉称号。

公司是陕西省2008年第一批认定的高新技术企业，是智能型沥青洒布车行业标准和沥青碎石同步封层车国家标准的起草者、制定者。公司作为行业内的技术领先者，定位于路面机械的高端市场，产品的个性化强，技术含量高，向着智能

化、集成化方向发展。公司产品智能型沥青洒布车采用的特殊结构洒布装置、霍尔测速系统和智能控制系统，同步封层车采用的组合料斗、动力系统分配技术和克服沥青喷洒无重叠装置，稀浆封层车采用的配料标定控制系统、无辅助发动机技术均为不同时期世界或国内首创技术，满足了国内外客户的不同需求。

公司拥有从沥青加热、存储、运输设备，沥青深加工设备，到沥青路面施工专用车辆及筑养路机械的完整产品体系和技术方案，包括沥青脱桶设备、沥青运输车、智能型沥青洒布车、同步封层车、稀浆封层车、沥青改性设备、乳化沥青设备等产品，可以运用在不同类型、不同环境和不同工艺条件下的路面筑养路工程上。公司主要产品获得第十五届全国发明展览会银奖、陕西省专利奖一等奖、2006年中国工程机械年度产品TOP50、2007中国工程机械年度产品TOP50、2008中国工程机械年度产品TOP50、“中国—东盟”展览会优秀设计奖等荣誉。公司2008年在智能型沥青洒布车市场上的占有率为31.25%，产品出口包括俄罗斯、印度、巴西、澳大利亚、阿尔及利亚在内的36个国家，受到海内外客户的广泛赞誉和青睐。

公司将节能、环保、循环经济等基本理念体现在了研发、设计等各个环节之中。凭借对沥青行业的深刻理解，公司研制了具有世界先进水平的中国第一台智能型沥青洒布车，填补了中国公路沥青路面施工过程的技术与设备缺失，大幅提高了施工过程的环保性和节能性。公司研发的橡胶沥青改性设备和积极推广的橡胶沥青路面施工工艺是典型的绿色循环经济案例，在国内部分省市和非洲部分国家产生了良好的环境效应和经济效益。

二、控股股东及实际控制人

孙建西、李太杰夫妇合计持有发行人39,067,224股，占本次发行前发行人总股本的79.73%，为发行人控股股东及实际控制人。

孙建西女士，中国籍，无永久境外居留权，身份证号为620502550416132，住所为甘肃省天水市秦城区泰山东路8号。其基本情况详见第七节“一、（一）董事会成员”。

李太杰先生，中国籍，无永久境外居留权，身份证号为610113193504290414，住所为陕西省西安市雁塔区长安中路1号33组3层1号。其基本情况详见第七节“一、（一）董事会成员”。

三、主要财务数据及主要财务指标

(一) 资产负债表主要数据

单位：元

项目	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
资产总额	170,079,894.41	160,097,926.92	127,418,450.26
流动资产	131,456,884.55	138,734,963.79	107,695,599.33
负债总额	35,066,625.52	46,718,412.07	53,507,024.93
流动负债	34,223,425.52	46,615,212.07	53,193,824.93
所有者权益	135,013,268.89	113,379,514.85	73,911,425.33

(二) 利润表主要数据

单位：元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业收入	133,537,891.60	103,865,825.89	80,617,961.48
营业利润	52,103,159.41	46,275,439.36	35,961,402.95
利润总额	54,409,018.93	46,625,930.29	35,947,892.95
净利润	46,143,754.04	39,468,089.52	30,578,980.99
归属于母公司所有者的净利润	46,143,754.04	39,468,089.52	30,578,980.99

(三) 现金流量表主要数据

单位：元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
经营活动产生的现金流量净额	24,504,603.77	25,735,987.20	34,684,898.89
投资活动产生的现金流量净额	-15,151,104.49	-2,536,387.64	948,188.54
筹资活动产生的现金流量净额	2,683,940.52	-9,376,193.66	-13,557,642.30
现金及现金等价物净增加额	12,033,838.60	13,821,256.07	22,075,445.13

(四) 主要财务指标

财务指标	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动比率	3.84	2.98	2.02
速动比率	2.80	1.92	1.72
资产负债率(母公司)	20.62%	29.18%	41.99%
	2009 年度	2008 年度	2007 年度
应收账款周转率(次)	4.95	4.76	5.16
存货周转率(次)	1.42	1.32	3.39
总资产周转率	0.78	0.70	0.80
息税折旧摊销前利润(万元)	5,696.67	4,868.69	3,692.49
归属于发行人股东的净利润(万元)	4,614.38	3,946.81	3,057.90
归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润(万元)	4,349.79	3,907.31	2,924.10
利息保障倍数	102.14	96.08	1,872.37
每股经营活动产生的现金流量(元/股)	0.50	0.53	0.71
每股净现金流量(元/股)	0.25	0.28	0.45
归属于发行人股东的每股净资产(元/股)	2.76	2.31	1.51
无形资产(扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后)占净资产的比例	0.11%	0.11%	-

四、本次发行情况

股票种类：人民币普通股（A股）

股票面值：人民币1.00元

发行股数：不超过1,635万股

发行价格：29.10元

发行方式：网下向询价对象配售发行与网上资金申购定价发行相结合

发行对象：符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开户并已申请开通创业板市场交易的境内投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）

承销方式：余额包销

五、募集资金用途

本次发行成功后，所募集的资金将用于公司筑路机械设备总装基地及研发中

心建设项目、营销服务网络建设项目和其他与主营业务相关的营运资金。

如果本次发行实际募集资金数额小于以上募集资金需求总额，则不足部分由公司自筹。

六、核心竞争优势

公司是世界领先的沥青路面技术及设备的提供商，其核心竞争优势集中体现在创业团队对行业的深刻理解和不懈的奋斗精神、国际领先的技术优势与持续的自主创新能力、卓越的品牌优势和完整的产品体系。

（一）产品与性能优势

公司于 2003 年 3 月首次通过了 ISO9001: 2000 质量体系认证，其后均通过检测持续有效。公司产品智能型沥青洒布车于 2007 年 4 月通过欧洲共同体 CE 认证，公司 2008 年 10 月根据相关法规要求建立并实施了 3C 认证体系。

1、完善的产品体系

公司拥有从沥青加热、存储、运输设备，沥青深加工设备，到沥青路面施工专用车辆及筑养路机械的完整产品体系和技术方案，包括沥青脱桶设备、沥青运输车、智能型沥青洒布车、同步封层车、稀浆封层车、沥青改性设备、乳化沥青设备等产品。可以运用在不同类型、不同环境和不同工艺条件下的路面筑养路工程上。

2、节能、环保的产品特性

公司将节能、环保、循环经济等基本概念体现在了研发、设计等各个环节之中。凭借对沥青行业的深刻理解，公司研制了具有世界先进水平的中国第一台智能型沥青洒布车，填补了中国公路沥青路面施工过程的技术与设备缺失，大幅提高了施工过程的环保性和节能性。公司研发的橡胶沥青改性设备和积极推广的橡胶沥青路面施工工艺是典型的绿色循环经济案例，在国内部分省市和非洲部分国家产生了良好的环境效应和经济效益。

3、优秀的产品质量

公司作为行业内的技术领先者，定位于路面机械的高端市场，产品的个性化强，技术含量高，向着智能化、集成化方向发展。公司的主导产品脱桶设备采用

的废气余热加热技术，沥青洒布车采用的特殊结构的洒布装置、霍尔测速系统和智能控制系统，同步封层车采用的组合料斗、动力系统分配技术、克服沥青喷洒无重叠装置，稀浆封层车采用的配料标定控制系统、无辅助发动机技术均为不同时期世界或国内首创技术，满足了国内外客户的不同需求。

4、获得的荣誉

报告期内，智能型沥青洒布车、沥青碎石同步封层车等产品及相关技术获得第十五届全国发明展览会银奖、陕西省专利奖一等奖、2006年中国工程机械年度产品TOP50、2007中国工程机械年度产品TOP50、2008中国工程机械年度产品TOP50、“中国—东盟”展览会优秀设计奖、第十一届中国专利优秀奖等荣誉。

(二) 创新与技术优势

公司在国内较早独立研发、制造和销售沥青加热、运输设备，沥青深加工设备和沥青路面施工机械，是陕西省2008年第一批认定的高新技术企业，是智能型沥青洒布车行业标准和沥青碎石同步封层车国家标准的起草者、制定者。公司创业团队非常重视技术开发和科技成果转化，具体来看：

1、拥有多项专利和专有技术

公司在路面机械行业中处于技术领先地位。截至本招股说明书签署之日，公司拥有36项专利，其中发明专利1项，实用新型专利33项，外观设计专利2项；公司向国家知识产权局申报并已经受理专利15项。此外，公司拥有近百项专有技术。

2、技术储备丰富

为把握未来路面养护市场迅速增长带来的巨大商机，公司正在开发的项目有冷再生机、沥青洒灌车、大吨位沥青洒布车和车辆系统集成优化技术等。

3、科学的创新体系

TRIZ 技术是国家科技部为提高我国整体技术创新能力而全力推广的科技创新方法，西安达刚为陕西省仅有的两家 TRIZ 技术示范企业之一。公司作为典型适合 TRIZ 技术运用的理想平台，设计了符合 TRIZ 理论的系统集成创新研发体系，以创新思维、创新方法和创新工具来提高研发效率，缩短研发周期，降低研发成本。

（三）创业团队优势

1、经验的积累

公司创业团队是由对沥青及沥青路面机械有着超过二十年的科研、生产、施工现场经验和十多年的市场经验等各方面人才所组成，其多年的经验积累对于公司研发沥青脱桶设备、沥青洒布车、同步封层车、稀浆封层车等成系列产品和形成路面筑养路综合解决方案产生重要作用。

2、创业团队及公司获得荣誉

通过艰苦创业，公司获得了陕西装备制造业总评榜暨发展论坛组委会评出的“陕西省装备制造业30强”、中国国际金融论坛组委会评出的“中国最具投资价值新锐高成长企业”、中国工程机械工业协会筑路机械分会评出的“中国筑养路机械六十年行业技术创新奖”和“中国筑养路机械六十年行业发展贡献奖”等荣誉称号，并特邀成为“世界经济论坛国际成长型企业协会”的发起人。

公司创业团队主要成员孙建西获得了陕西省工业经济联合会、陕西日报总社等评出的“陕西省装备制造业功勋成就企业家”、西安市“三八红旗手”、“西安创业女性十大明星”、“中国筑养路机械六十年个人突出贡献奖”和“陕西省巾帼创业先锋”等荣誉称号。

（四）市场与品牌优势

1、高端市场的主导地位

2008年末，公司在高端的智能型沥青洒布车上的市场占有率为31.25%。随着公司总装基地的建成，将实现年产智能型沥青洒布车180辆、改性乳化沥青稀浆封层车70辆、沥青碎石同步封层车160辆、液态沥青运输车180辆、自行式碎石撒布机73辆、沥青路面养护车65辆和连续式胶粉改性设备16套的生产能力的规模优势，将进一步巩固其市场地位。

2、走向世界的中国品牌

报告期内，公司出口国家总数持续增加，从2006年以前的5个持续增加到2006年的15个、2007年的21个、2008年的28个和2009年的36个，受到国内外广大客户的广泛赞誉和青睐。

3、良好的售后服务体系

公司注重品牌建设，以实力雄厚的研发能力和成熟的产品质量控制体系为基础，为客户提供质量可靠的创新型产品。同时，考虑到产品现场作业会遇到种种难题，公司一切以客户施工需要为出发点，在接到客户需求信息后，迅速到达现场，并在规定时限内解决客户的实际问题。

第二节 本次发行概况

一、发行人基本情况

发行人中文名称:	西安达刚路面机械股份有限公司
发行人英文名称:	XI'AN DAGANG ROAD MACHINERY CO., LTD.
注册资本:	4,900 万元
法定代表人:	孙建西
成立日期:	2002 年 5 月 16 日
整体变更日期:	2007 年 12 月 7 日
公司住所:	西安市高新区科技三路 60 号
邮政编码:	710075
电话:	029-88328410
传真:	029-88327811
互联网网址:	www.sxdagang.com
电子邮箱:	weierqi@dagang.com.cn
负责信息披露和投资者关系的部门:	董事会秘书处
负责人:	韦尔奇
电 话:	029-88327811

二、本次发行基本情况

股票种类:	人民币普通股 (A 股)
每股面值:	人民币 1.00 元
发行股数:	不超过 1,635 万股, 占发行后总股本比例不超过 25.02%
每股发行价格:	29.10 元
发行市盈率:	32.70 倍 (每股收益按照 2009 年经审计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行前总股本计算); 43.43 倍 (每股收益按照 2009 年经审计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行后总股本计算)

发行前每股净资产:	2.76 元 (以 2009 年 12 月 31 日经审计的净资产除以发行前股本计算)
发行后每股净资产:	8.94 元 (以 2009 年 12 月 31 日经审计的净资产和募集资金净额合计额除以发行后股本计算)
发行市净率:	10.54 倍 (按每股发行价格除以发行前每股净资产计算); 3.26 倍 (按每股发行价格除以发行后每股净资产计算)
发行方式:	采用网下向询价对象配售与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在深圳证券交易所开户并已申请开通创业板市场交易的境内投资者 (国家法律、法规禁止购买者除外)
承销方式:	余额包销
募集资金总额:	47,578.50 万元
募集资金净额:	约 44,896.47 万元
发行费用概算:	详见下表

序号	项目	金额 (万元)
1	承销费用	1,519.73
2	保荐费用	300.00
3	审计验资费用	125.00
4	律师费用	85.00
5	信息披露、路演推介、股份登记及上市初费等费用	约 652.30
	合 计	约 2,682.03

三、本次发行的有关当事人

发行人：西安达刚路面机械股份有限公司

法定代表人：孙建西

地址：陕西省西安市高新区科技三路 60 号

电话：029-88328410

传真：029-88327811

联系人：韦尔奇

保荐机构（主承销商）：浙商证券有限责任公司

法定代表人：吴承根

地址：浙江省杭州市杭大路1号黄龙世纪广场A座6-7楼

电话：0571-87901963

传真：0571-87901974

保荐代表人：孙报春、吴斌

项目协办人：王一鸣

项目经办人：许平、潘洵、周亮、姜集闯、许良、单祥英、洪涛

律师事务所：广东深天成律师事务所

负责人：王欣乐

地址：深圳市福田区深南大道4009号投资大厦20层

电话：0755-33339805

传真：0755-33339833

经办律师：徐斌、艾及

会计师事务所：立信会计师事务所有限公司

负责人：朱建弟

地址：北京市西城区南礼士路36号华远大厦3层

电话：010-68015062

传真：010-68018480

经办注册会计师：朱锦梅、李璟

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

地址：深圳市深南中路1093号中信大厦18楼

电话：0755-25938000

传真：0755-25988122

收款银行：中国工商银行杭州湖墅支行

户名：浙商证券有限责任公司

银行账号：1202020629900012522

发行人与本次发行有关的保荐机构、承销机构、证券服务机构及其负责人、高级管理人员及经办人员之间不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系。

四、本次发行的有关重要日期

询价推介日期：2010年7月26日 – 2010年7月28日

刊登发行公告日期：2010年7月30日

申购日期和缴款日期：2010年8月2日

预计股票上市日期：发行结束后将尽快申请在深圳证券交易所上市

第三节 风险因素

投资者应谨慎考虑本招股说明书提供的所有资料，特别是本节列示的各项风险因素。下述风险因素是根据重要性原则或可能影响投资决策的程度大小排序，但该排序并不表示风险因素会依次发生。

一、经营风险

（一）部分关键零部件从国外厂商采购的风险

受我国相关产业发展滞后制约，同时为了保证产品质量，公司所需的液压泵、液压马达、液压集成阀等部分关键部件需要由国外厂商在国内的代理机构提供。2007年、2008年及2009年度，公司主营业务成本中上述关键零部件所占金额分别为300.77万元、332.13万元、515.06万元，占公司主营业务成本的比重约为8.57%、7.69%、8.54%。

虽然采购的部件大部分处于买方市场，供应价格较为稳定，但如果采购的部件不能按期到货，将影响公司的生产进度。

（二）外协加工模式的风险

为了发挥专业分工和协作配套的优势，公司在生产加工环节上采取自加工与部分零部件委托其他企业外协加工相结合的方式。2007年、2008年及2009年度，公司外协加工费用分别为9,531,759.59元、12,675,139.89元、16,088,571.10元，占公司主营业务成本的比例分别为27.14%、29.34%、26.69%。随着公司业务规模的不断扩大，如果外协企业的供应质量、价格发生较大变化，尤其是不能按时足额交货，将影响公司生产计划的完成。此外，外协加工厂在生产过程中需要公司提供部分图纸和技术参数，因此该部分资料存在着知识产权保护和技术泄密的风险。

（三）依赖于上游二类底盘供应商的风险

公司的沥青路面车辆产品均依托二类底盘为底架进行安装和使用，而公司无生产二类底盘的设备和技術。报告期内，公司主要向陕汽集团下属的陕西重型汽车有限公司采购二类底盘进行生产，2007年、2008年及2009年度向陕汽重型采购的二类底盘金额分别为

1,413.38 万元、1,908.75 万元、1,127.53 万元，占公司年度采购总额的 30.90%、25.62%、23.67%。公司虽然和陕汽集团签订了战略合作协议，陕汽集团向公司长期提供二类底盘，但如果出现供应不足或者供应不及时的情况，会影响公司的正常生产。并且公司还在选择陕汽重型以外的底盘供应商作为自己的合作方。因此公司存在依赖上游二类底盘供应商的风险。

（四）主要原材料价格波动风险

公司主要原材料为二类底盘、外协结构件以及战略采购件。公司 2007-2009 年度主营业务成本中主要原材料的占比分别为 68.10%、73.13%和 70.00%。公司所需主要原材料中，底盘和战略采购件的采购价格最近三年一直保持平稳趋势，变动较小，外协结构件的价格随着钢材价格的变动而略有波动。本公司根据原材料的价格适时调整原材料的库存计划和生产计划，以应对材料价格变动风险。

但由于宏观经济前景不明，不排除因通胀而导致的原材料价格上涨风险。如果公司不能消化原材料价格上涨带来的成本增加，则将影响公司的盈利水平。

二、技术和产品风险

（一）技术泄密的风险

公司主营产品科技含量较高，在核心关键技术上拥有自主知识产权，且多项核心技术为行业领先技术。截至本招股说明书签署之日，公司已获得国家批准的专利 36 项，待批准的专利 15 项。但公司多项关键技术由少数核心技术人员掌握，存在技术泄密风险。虽然近三年来公司核心技术人员保持稳定，未发生离职情况，同时为防止技术泄密，公司与核心技术人员签订了《保密协议》，约定核心技术人员须“遵守本公司的保密制度、履行保密职责、严格保守公司的商业秘密”。但上述措施并不能完全保证技术不外泄或核心技术人员不外流。如果出现技术外泄或者核心技术人员外流的情况，将会对公司创新能力的保持和竞争优势的延续造成很大的影响。

（二）产品和技术替代风险

公司产品的技术主要体现在运用系统集成技术和自动控制技术使产品实现了整体智能化。随着工程机械行业的发展，越来越多的计算机智能技术将被广泛运用，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大大缩短，公司产品和技术面临的压力更大，存在一定的技术替代风险。

（三）知识产权被侵权以及产品被仿制的风险

公司的“达刚”品牌和“达刚”商标在国内外沥青路面机械市场享有极高的声誉，对公司的营销及竞争优势而言十分重要。虽然公司已经并将继续采取各种方式来保护公司的品牌和注册商标，但公司不能确保将来不会有对公司品牌和商标侵权的事件发生。尽管公司会借助于行政、诉讼等方式保护公司的知识产权，但该等侵权事件的发生，会影响公司的品牌形象及消费者对公司产品的消费意愿，从而对公司经营产生不利影响。

同时，公司一直是国内沥青路面高端机械行业的开拓者，其所研制的产品蕴含了较高的技术含量，代表着行业的领先水平，如果被行业内竞争对手仿制，则会直接侵害公司的利益，对公司产品的市场销售将产生不利影响。

三、募集资金投资项目风险

（一）募集资金投资项目的实施风险

公司本次发行募集资金拟用于“达刚筑路机械设备总装基地及研发中心建设项目”、“达刚营销服务网络建设项目”和其他与主营业务相关的营运资金项目。公司尽管已掌握实施募集资金投资项目的生产技术与工艺，已经完成项目建设用地的购置手续，完成项目建设的环评和审批手续，并且加强了人才的储备和培训等工作，但在项目实施过程中仍可能存在项目管理能力不足、项目施工管理不善、项目进度拖延等问题，从而影响项目的顺利实施，导致项目不能如期完成。

（二）产能迅速扩张导致的销售风险

本次募集资金到位后，随着公司“达刚筑路机械设备总装基地及研发中心建设项目”的建成，公司的年生产能力将迅速扩大，将从现有产能的 150 台/年扩大至 2014 年的 999 台/年（按生产沥青洒布车工作量折算）。

虽然公司产能迅速扩张是建立在对市场、技术等进行了谨慎的可行性研究分析之上，新增产能的产品与公司现有产品高度相关，可实现市场、品牌、服务等资源共享，且技术

较为成熟，成本低。但如果本公司募集资金投资项目建成投产后，市场竞争环境发生变化，公司将存在因产能扩大而导致的市场销售风险。

四、市场风险

（一）市场竞争加剧的风险

经过多年的发展，公司已成为集沥青路面机械研究开发、生产制造、销售服务于一体的高科技、高成长性公司。公司具有市场竞争的先发优势并定位于高端市场。与目前的大多数竞争对手相比，公司在产品开发成本、技术成熟度、服务专业化、后期维护和服务上都具有一定的优势。但是随着公路建设市场需求的不断扩大，该领域吸引了国内外一大批企业进入。随着行业内生产厂家数量不断增加，行业竞争不断加剧，将给公司带来技术、资金、营销服务等几个方面的竞争压力。

（二）行业周期波动风险

工程机械产品的市场需求受宏观经济形势以及国家基本建设投资规模的影响较大。2008年的全球金融危机导致国内外市场的需求迅速下滑，直接影响整个工程机械行业的景气度；2009年以来，随着全球经济的逐步恢复以及国家“四万亿投资”大部分落实到基础建设项目，工程机械行业重新得到了快速发展，未来行业将迎来稳定发展期。另外，工程机械行业还受国家对固定资产投资规模宏观调控政策的影响，国家若执行宏观紧缩政策，一方面影响行业的投融资，另一方面影响资金实力较弱、需要从银行融资的客户购买工程机械产品的能力，从而导致行业的景气度下降。由于宏观经济本身存在着一定的周期性以及未来宏观调控的不确定性，公司存在行业周期波动的风险。

（三）季节性风险

公司从事的路面工程机械业务主要为公路建筑行业提供服务。由于公路建筑施工受天气等自然条件影响较大，冬季由于天气寒冷，施工受限，因此一般每年的11月至次年的3月为公路施工的淡季，公司产品的需求减少；从4月到9月，由于天气转暖，公路施工进入旺季，公司产品的需求增加，因此公司产品的销售具有一定的季节性特征。

由于受到季节性因素的影响，在完整的会计年度内，公司的财务状况和经营成果表现出一定的随季节波动的特征，一般每年年初和年末的收入和利润要低于年中的指标。公司

经营业绩面临季节性波动的风险。

（四）海外市场风险

公司产品的海外市场主要有斯里兰卡、印度、澳大利亚、哈萨克斯坦、越南、安哥拉等国家，若相关国家地区政治环境、经济景气度及购买力水平、对华贸易政策、关税及非关税壁垒以及行业标准等因素发生变化，公司存在海外市场营销计划无法有效实施、相关投入无法取得预期回报的风险。

五、财务风险

（一）毛利率下降的风险

公司具有领先的技术优势、产品质量和性能优势、品牌优势及市场先发优势，产品主要面向高端市场，具有较高的毛利水平。2007年、2008年及2009年度主营业务综合毛利率分别为54.09%、57.13%和53.15%。

如果公司无法维持并加强技术创新能力及目前的核心竞争优势，或市场进入者增多和投标竞争加剧，公司产品毛利率存在下降风险。

（二）净资产收益率下降的风险

本公司2009年末加权平均净资产收益率为36.02%，2009年末的净资产为135,013,268.89元。本次发行完成后，本公司的净资产规模将大幅度提高。因募集资金投资项目从实施到发挥效益需要一定时间，净利润难以与净资产保持同比例增长，因此本公司存在短期内净资产规模迅速扩大导致净资产收益率下降的风险。

（三）应收账款的坏账风险

截至2009年12月31日，本公司应收账款余额为30,982,216.49元，其中账龄在1年以内的应收账款余额占应收账款总额的84.83%，1至2年的占6.05%，2至3年的占8.66%，3年以上的占0.46%。

本公司应收账款具有以下特点：账龄绝大部分均在1年以内，应收账款的质量较好；近三年，本公司应收账款周转率分别为5.16次、4.76次和4.95次，应收账款周转正常；应收账款所对应的客户大部分属于国家和地区重点工程的建设单位，是行业内的知名企业，

信誉好，发生坏账的风险不大。

但随着公司业务规模不断扩大，如果不加强对应收账款的管理，公司将面临流动资金周转的压力，并加大坏账损失风险，对公司的经营业绩产生不利影响。

六、管理风险

（一）人力资源风险

作为高新技术企业，高素质的人才对公司未来的发展举足轻重。伴随着沥青筑养路设备行业的不断发展和市场竞争的不断加剧，该领域相关技术人才和管理人才的竞争也日趋激烈。由于公司目前在人力资源体系建设方面尚存在不完善之处，因此公司面临着能否有效吸引和保留人才的风险。如果在对技术人员和管理人员激励机制的建立、工作环境的营造等方面的措施不能尽快落实和完善，将会影响到技术人员和管理人才的积极性和创造性，造成人才流失，从而给公司的生产经营造成不利影响。

（二）公司规模扩张带来的管理风险

近年来，由于公司业务发展情况良好，公司一直保持了较快的增长速度。2007年、2008年及2009年度，公司营业收入分别为8,061.80万元、10,386.58万元和13,353.79万元；净利润分别为3,057.90万元、3,946.81万元和4,614.38万元。2007年、2008年和2009年公司资产总额分别为12,741.85万元、16,009.79万元和17,007.99万元。

随着公司业务的继续发展，特别是在本次新股发行完成后，募集资金的到位和投资项目的实施，公司的资产和经营规模将迅速扩大，公司的管理体系也将更加复杂。如果公司的组织管理和人力资源体系不能满足资产规模扩大后对管理制度和管理团队的要求，那么公司的持续盈利能力和健康发展将受到一定的影响。

（三）实际控制人控制风险

本次发行前，公司控股股东孙建西女士持有公司46.86%的股权，李太杰先生持有公司32.87%的股权，其中孙建西女士与李太杰先生为夫妻关系，两人持股比例合计达到79.73%，处于绝对控股地位；本次发行完成后，两人仍处于绝对控股地位。

尽管本公司已经建立了较为完善的法人治理结构，在组织和制度层面上对控股股东的行为进行了规范，并且控股股东孙建西、李太杰出具了《关于避免同业竞争的承诺书》等

相关文件。但是，孙建西、李太杰利用其控股地位，能够对本公司的董事人选、经营决策、投资方向、股利分配等重大决策实施重大影响。因此，公司存在控股股东因个人利益的主张而损害中小股东利益的风险。

七、政策风险

（一）税收优惠政策的风险

根据《陕西省国家税务局关于陕西普声电气有限公司等三户企业享受西部大开发企业所得税优惠政策的批复》（陕国税函[2005]596号）的规定，本公司符合西部税收优惠政策的要求，2006年至2010年享受15%的所得税税率优惠。2007年至2008年公司实际执行此优惠政策。

根据《关于公布陕西省2008年第一批高新技术企业名单的通知》（陕科高发[2009]10号），认定本公司为高新技术企业，享受15%的所得税优惠税率，有效期为2008年至2010年。2009年公司选择执行此优惠政策。

上述税收优惠政策有效期均为2010年。有效期满后，如果相关税收优惠政策发生调整或本公司不能通过高新技术企业认证，公司将面临所得税优惠政策变化风险，从而给公司的净利润率带来一定影响。

（二）出口退税的风险

本公司产品属于高科技产品，产品附加值较高，国家对本公司出口产品执行出口产品增值税“免、抵、退”政策。目前，本公司产品退税率为9%至17%。报告期内本公司增值税免抵税额合计约504.40万元，退税金额合计为85.46万元。如果未来因相关政策变化，公司出口退税率下调，这将给本公司的经营成果带来一定影响。

第四节 发行人基本情况

一、发行人改制重组及设立情况

(一) 发行人的设立方式

1、西安达刚公路机电科技有限公司

股份公司前身达刚机电由自然人孙建西、李太杰、李飞宇共同出资组建，于 2002 年 5 月 16 日成立，法定代表人为孙建西，住所为西安市高新区高新二路 4 号。达刚机电成立时注册资本为 260 万元，其中：孙建西以房产出资 143 万元，占注册资本的 55%；李太杰以无形资产出资 91 万元，占注册资本的 35%；李飞宇以现金出资 26 万元，占注册资本的 10%。上述出资业经陕西恒誉有限责任会计师事务所验证，并于 2002 年 4 月 24 日出具了陕恒誉验字（2002）011 号《验资报告》。西安市工商行政管理局向达刚机电颁发了注册号为 6101012113368 的《企业法人营业执照》。

2、股权转让并引入其他投资者

2007 年 10 月 30 日，达刚机电股东会决议，同意孙建西与李太杰分别将本公司 5% 的股权转让给深圳市晓扬科技投资有限公司，同意李飞宇将持有本公司 4.9965% 的股权转让给李太杰，并将 2.5035% 的股权转让给李军等 35 名公司管理人员及员工。转让情况如下：

转让方	受让方	转让出资额(元)	转让股份比例(%)	转让价格(元)
李太杰	晓扬科技	130,000	5.000	19,000,000.00
孙建西	晓扬科技	130,000	5.000	19,000,000.00
李飞宇	李太杰	129,909	4.997	4,357,947.30
	李军	5,306	0.204	178,000.00
	李宏年	2,653	0.102	89,000.00
	宫永杰	2,653	0.102	89,000.00
	黄铜生	2,653	0.102	89,000.00
	张红光	2,653	0.102	89,000.00
	杨亚平	2,653	0.102	89,000.00
	田英侠	2,653	0.102	89,000.00
	皇甫建红	2,653	0.102	89,000.00
	郭文渡	2,653	0.102	89,000.00
	秦志强	2,653	0.102	89,000.00
	尚阳生	2,653	0.102	89,000.00
	朱红艳	2,454	0.094	82,325.00

任强	2,122	0.082	71,200.00
金宁	1,592	0.061	53,400.00
郝水林	1,592	0.061	53,400.00
李永刚	1,592	0.061	53,400.00
王玫刚	1,592	0.061	53,400.00
杨小刚	1,592	0.061	53,400.00
卫应利	1,592	0.061	53,400.00
张永生	1,592	0.061	53,400.00
张存公	1,592	0.061	53,400.00
霍兴旺	1,592	0.061	53,400.00
王明辉	1,592	0.061	53,400.00
李健	1,353	0.052	45,390.00
周毅	1,273	0.049	42,720.00
张新强	1,114	0.043	37,380.00
张晓燕	1,114	0.043	37,380.00
薛向宇	1,114	0.043	37,380.00
石剑	1,114	0.043	37,380.00
贺明刚	1,061	0.041	35,600.00
马西峰	1,061	0.041	35,600.00
李子健	1,061	0.041	35,600.00
张燕	1,035	0.040	34,710.00
徐红平	796	0.031	26,700.00
王瑞	663	0.026	22,250.00

孙建西、李太杰和晓扬科技股权转让协议签订于 2007 年 10 月 24 日，转让价款以经审计的 2007 年 10 月 31 日净资产为基础由双方协商确定，按照天华中兴会计师事务所有限公司出具的天华中兴审字[2007]第 1242-06 号《审计报告》，2007 年 10 月 31 日公司的净资产为 7,010.05 万元，本次转让价格为单位净资产的 5.4 倍。李飞宇和李太杰、李军等 35 名公司管理人员及员工股份转让协议签订于 2007 年 10 月 30 日。转让价款以 2007 年 6 月 30 日的账面净资产为基础确定，按照天华中兴会计师事务所有限公司出具的天华中兴审字[2007]第 1242-01 号《审计报告》，2007 年 6 月 30 日公司的净资产为 6,822.41 万元。本次转让价格是在单位净资产基础上考虑个人所得税因素，进行适当溢价，溢价幅度为 28%。发行人上述股权转让的工商变更登记已办理完毕。

虽然上述两次股权转让的工商变更登记在同一日，但协议签订时间不同，受让方主体性质也不一样：受让方晓扬科技为机构投资者，其定价根据同类私募市场平均溢价水平，并经各方友好协商确定；而受让方李军等为公司高管及员工，其定价根据公司对高管及员工的激励计划确定，溢价水平相对较低。因而，上述股权转让价格不同。

上述股权转让由双方协商确定，意思表示真实，定价合理。股权转让款已结清，股权转让后均进行了工商变更登记，股权转让合法、有效。股权转让行为不存在纠纷或潜在纠

纷。

转让后本公司股权结构如下：

股东名称	出资额（元）	出资比例（%）
孙建西	1,300,000.00	50.000
李太杰	909,909.00	34.997
晓扬科技	260,000.00	10.000
李飞宇	65,000.00	2.500
李军	5,306.00	0.204
李宏年	2,653.00	0.102
宫永杰	2,653.00	0.102
黄铜生	2,653.00	0.102
张红光	2,653.00	0.102
杨亚平	2,653.00	0.102
田英侠	2,653.00	0.102
皇甫建红	2,653.00	0.102
郭文渡	2,653.00	0.102
秦志强	2,653.00	0.102
尚阳生	2,653.00	0.102
朱红艳	2,454.00	0.094
任强	2,122.00	0.082
金宁	1,592.00	0.061
郝水林	1,592.00	0.061
李永刚	1,592.00	0.061
王玫刚	1,592.00	0.061
杨小刚	1,592.00	0.061
卫应利	1,592.00	0.061
张永生	1,592.00	0.061
张存公	1,592.00	0.061
霍兴旺	1,592.00	0.061
王明辉	1,592.00	0.061
李健	1,353.00	0.052
周毅	1,273.00	0.049
张新强	1,114.00	0.043
张晓燕	1,114.00	0.043
薛向宇	1,114.00	0.043
石剑	1,114.00	0.043
贺明刚	1,061.00	0.041
马西峰	1,061.00	0.041
李子健	1,061.00	0.041
张燕	1,035.00	0.040
徐红平	796.00	0.031
王瑞	663.00	0.026
合计	2,600,000.00	100.000

3、整体变更为股份有限公司

2007年11月15日，经股东会决议批准，达刚机电以截至2007年10月31日经审计的账面净资产70,100,487.18元为基础，按约1:0.699的折股比例折为4,900万股，整体变更为西安达刚路面机械股份有限公司。同时，股东会同意公司住所变更为西安市高新区科技三路60号。

2007年12月7日，公司取得西安市工商行政管理局颁发的注册号为610131100002558的《企业法人营业执照》，注册资本为4,900万元。上述出资业经天华中兴会计师事务所有限公司验证，并于2007年11月30日出具天华中兴验字[2007]第1242-01号《验资报告》。

(二) 发起人

发行人系在有限责任公司的基础上整体变更设立的股份公司。原有限公司的全体股东，包括晓扬科技1位企业法人和孙建西等38位自然人，为新设的股份公司的发起人。整体变更为股份公司时发起人股本结构如下：

序号	姓名	持股数量(股)	持股比例(%)
1	孙建西	24,500,000	50.000
2	李太杰	17,148,285	34.997
3	晓扬科技	4,900,000	10.000
4	李飞宇	1,225,000	2.500
5	李军	99,998	0.204
6	李宏年	49,999	0.102
7	宫永杰	49,999	0.102
8	黄铜生	49,999	0.102
9	张红光	49,999	0.102
10	杨亚平	49,999	0.102
11	田英侠	49,999	0.102
12	皇甫建红	49,999	0.102
13	郭文渡	49,999	0.102
14	秦志强	49,999	0.102
15	尚阳生	49,999	0.102
16	朱红艳	46,248	0.094
17	任强	39,991	0.082
18	金宁	30,003	0.061
19	郝水林	30,003	0.061
20	李永刚	30,003	0.061
21	王玫刚	30,003	0.061
22	杨小刚	30,003	0.061
23	卫应利	30,003	0.061
24	张永生	30,003	0.061
25	张存公	30,003	0.061
26	霍兴旺	30,003	0.061

27	王明辉	30,003	0.061
28	李健	25,499	0.052
29	周毅	23,991	0.049
30	张新强	20,995	0.043
31	张晓燕	20,995	0.043
32	薛向宇	20,994	0.043
33	石剑	20,994	0.043
34	贺明刚	19,996	0.041
35	马西峰	19,996	0.041
36	李子健	19,996	0.041
37	张燕	19,506	0.040
38	徐红平	15,001	0.031
39	王瑞	12,495	0.026
合计		49,000,000	100.000

1、自然人发起人

本公司设立时共 39 名发起人，其中 38 名为自然人，有关情况如下：

序号	姓名	国籍	是否拥有永久 境外居留权	身份证号码
1	孙建西	中国	否	620502550416132
2	李太杰	中国	否	610113193504290414
3	李飞宇	中国	否	610113197109220449
4	李军	中国	否	440301540123697
5	李宏年	中国	否	610324197202180015
6	宫永杰	中国	否	610113194006060469
7	黄铜生	中国	否	610403197005260052
8	张红光	中国	否	610521197103140618
9	杨亚平	中国	否	610321197312022318
10	田英侠	中国	否	610102630308034
11	皇甫建红	中国	否	610113196308162953
12	郭文渡	中国	否	610112195602091016
13	秦志强	中国	否	610102196312052758
14	尚阳生	中国	否	610428196410080410
15	朱红艳	中国	否	232122197812251367
16	任强	中国	否	610113195804250018
17	金宁	中国	否	610113195011120440
18	郝水林	中国	否	612324198210021512
19	李永刚	中国	否	450104198010040614
20	王玫刚	中国	否	610303198002212433
21	杨小刚	中国	否	610321197711014411
22	卫应利	中国	否	612133197712096611
23	张永生	中国	否	610103197003111217

24	张存公	中国	否	610104194505056193
25	霍兴旺	中国	否	610402198208302716
26	王明辉	中国	否	612124197409220636
27	李健	中国	否	610422197710292219
28	周毅	中国	否	610103197805152010
29	张新强	中国	否	610121197607184233
30	张晓燕	中国	否	360103651105224
31	薛向宇	中国	否	610102196912283197
32	石剑	中国	否	610113197812100457
33	贺明刚	中国	否	610321198202060617
34	马西峰	中国	否	61010219801024151X
35	李子健	中国	否	610202440109003
36	张燕	中国	否	610113197210061649
37	徐红平	中国	否	14042419821216522X
38	王瑞	中国	否	610111197812095106

2、深圳市晓扬科技投资有限公司

注册资本： 4,000 万元

成立时间： 2000 年 12 月 7 日

住所： 深圳市福田区益田路江苏大厦 A 座 2603

法定代表人： 蔡明君

经营范围： 高新技术投资、风险投资管理咨询、投资顾问及企业管理顾问（不含限制项目）

股东构成：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	杨骏	2,200.00	55.00
2	蔡明君	1,800.00	45.00
合计		4,000.00	100.00

注：（1）由于晓扬科技股东杨骏先生去世，其在晓扬科技的股权需完成相应的司法程序后才能进行变更。因相应的司法程序尚未完成，故晓扬科技的股权结构暂不调整；

（2）晓扬科技是有限责任公司，不会因为股权的变化而对西安达刚的股权结构造成任何影响。

财务状况：截至 2008 年 12 月 31 日，该公司总资产 352,735,365.12 元，净资产 10,497,954.25 元；2008 年度营业收入 1,000,000.00 元，净利润-3,457,659.78 元。截至 2009 年 12 月 31 日，该公司总资产 326,360,101.97 元，净资产 5,190,723.69 元；2009 年度，净利润-5,307,230.56 元。上述财务数据均未经审计。

（三）发行人改制设立之前，主要发起人拥有的主要资产和从事的主要业务

发行人的主要发起人为自然人孙建西、自然人李太杰、晓扬科技。

自然人孙建西和李太杰在发行人设立前分别拥有达刚机电 50%和 34.997%的股份。除发行人外，孙建西和李太杰控制或参股的企业共四家，分别是达刚车辆、华一公司、达刚工程和达刚设备，该四家公司在报告期内均已注销，基本情况见本节“六、（三）控股股东和实际控制人控制的其他企业的基本情况”。

晓扬科技主要从事高新技术投资、风险投资管理咨询、投资顾问及企业管理顾问，基本情况见本节“一、（二）、2、深圳市晓扬科技投资有限公司”。

（四）发行人成立时拥有的主要资产和从事的主要业务

发行人改制设立时，整体承继了达刚机电的全部资产和业务，资产主要为与筑路机械相关的研发、生产和销售相关的经营性资产，包括：房屋建筑物、土地、机器设备、电子设备和运输设备等经营性资产。

发行人设立时，实际从事的业务为沥青路面机械设备的研发、生产、销售及服务，与原公司业务相比未发生变化；发行人设立时，主要产品为沥青碎石同步封层车、智能型沥青洒布车、改性乳化沥青稀浆封层车、沥青脱桶设备、沥青改性设备、沥青乳化设备、碎石撒布机、半挂式沥青运输车、液态沥青运输车、沥青混合料加热保温车，与原公司产品相比未发生变化。

（五）发行人成立之后，主要发起人拥有的主要资产和从事的主要业务

发行人成立后主要发起人孙建西、李太杰、晓扬科技拥有的主要资产和从事的主要业务没有发生变化。

（六）改制前原企业的业务流程、改制后发行人的业务流程，以及原企业和发行人业务流程间的联系

发行人系有限责任公司整体变更设立的股份公司。改制前后，公司业务流程未发生变化。具体的公司业务流程详见第五节“四、发行人主营业务的具体情况”。

（七）发行人成立以来在生产经营方面与主要发起人的关联关系及演变情况

发行人成立后，主要发起人孙建西和李太杰控制或参股的企业共四家，分别是达刚车

辆、华一公司、达刚工程和达刚设备，为避免产生同业竞争和关联交易，该四家公司在报告期内均已注销，基本情况见本节“六、（三）控股股东和实际控制人控制的其他企业的基本情况”。

截至本招股说明书签署之日，发行人与主要发起人孙建西、李太杰在生产经营方面已不存在关联关系。

主要发起人晓扬科技主要从事高新技术投资、风险投资管理咨询、投资顾问及企业管理顾问，在生产经营方面与发行人不存在关联关系。

发行人报告期内与主要发起人的关联交易具体情况详见第六节“三、关联交易”的内容。

（八）发起人出资资产产权变更手续办理情况

发行人为有限责任公司整体变更设立，公司承继了达刚机电所有的资产、负债及权益，资产权属及负债的变更均已履行了必要的法律手续，本公司已合法拥有相关权利。

（九）发行人独立运营情况

公司成立以来，严格按照《公司法》、《公司章程》规范运作，逐步建立健全了公司法人治理结构，在资产、人员、财务、机构、业务等方面做到与股东完全分开，具有独立、完整的资产和业务及面向市场、自主经营的能力。

1、资产独立情况

发行人的主要资产包括主营业务所需的完整的生产设备、土地、厂房、办公用房、库房、交通工具和工业产权，具有完整的采购、生产和销售系统及配套设施。发行人的经营性资产与发起人及关联方的资产产权已明确界定、划清，发行人拥有独立完整的经营性资产，并且能够正常开展相关的业务，控股股东和其他关联方不存在占用发行人的资金、资产和其他资源的情况。

2、人员独立情况

发行人董事、监事及高级管理人员严格按照《公司法》、《公司章程》的有关规定产生，不存在任何股东单位及关联方超越发行人董事会和股东大会作出人事任免决定的情况，人事及工资管理与股东单位完全分离。发行人的高级管理人员、财务人员不存在在股东单位及其他关联企业兼职的情况，也不存在在与发行人业务相同或相近的其他企业任职的情况，其薪酬全部由发行人发放。

发行人已建立独立的劳动、人事、社会保障体系及工资管理体系，与员工签订了劳动合同，并按国家规定办理了社会保险。公司在有关员工的社会保障、工薪报酬等方面均与股东和实际控制人独立。

3、财务独立情况

发行人制定了财务管理制度，财务决策独立，不存在实际控制人干预公司资金使用的情况。发行人已建立了独立的财务核算体系，执行独立的财务管理制度。

发行人在中国银行股份有限公司西安高新技术开发区支行开立了账号为308613628208091001的基本存款账户，财务核算独立于股东单位及任何其他单位或个人。发行人不存在将货币资金或其他资产以无偿或任何有损于发行人利益的方式交由股东单位或其他任何单位或个人占用的情况。

在税务方面，西安高新技术产业开发区国家税务局和西安市地方税务局高新分局联合为发行人办理了编号为陕联税字610198735085973号的《税务登记证》。发行人独立进行纳税申报和税款缴纳。

4、机构独立情况

发行人具有完备的“三会”制度（股东大会、董事会、监事会），实行董事会领导下的总经理负责制，下设财务部、销售部、生产部、物料部、质量部、技术中心、行政部、人力资源部和审计部等部门。

上述生产经营和办公机构与发行人股东及其他关联公司完全分开、独立运作，除高级管理人员不相互兼职外，其他员工亦不存在兼职现象，不存在“两套班子，一套人马”或其他混合经营、合署办公的情况。

上述生产经营和办公机构系于发行人设立时及运行期间由董事会所设置，其设置并未受到发行人股东或其他任何单位或个人的任何直接或间接的干预，上述机构直接对发行人董事会和总经理负责，与发行人股东、关联公司及其职能部门并无上下级关系。发行人控股股东一直通过发行人股东大会正常行使其作为股东对发行人重大事项的决策权力。

5、业务独立情况

发行人从事的主营业务为公路机械设备与车辆的研发、生产、销售及服务，具有独立运行能力。发行人目前已形成独立完整的研发、生产、销售及后续服务体系，具有面向市场独立开展业务的能力。

发行人的发起人和股东没有与发行人从事相同业务，发行人的发起人和股东与发行人不存在业务上的竞争，发行人业务完全独立于股东单位及其他关联方。

二、发行人重大资产重组情况

(一) 收购华一公司的房产和土地使用权

1、收购华一公司的房产和土地使用权

2007年10月9日，达刚机电股东会2007年第四次会议通过了《关于收购华一公司房产和土地使用权》的议案，同意公司收购华一公司位于西安高新技术产业开发区科技三路60号的房产和土地使用权，具体内容如下：

(1) 土地使用权（《国有土地使用证》号为西高科技国用（2002）字第011032693号），面积共计6,498.1平方米；

(2) 在此土地上的建筑物（《房屋所有权证》号：西安市房权证高新区字第1050104013-28-1号），建筑面积共计6,005.9平方米，收购价格以经天华中兴会计师事务所有限公司审计的截至2007年6月30日的净值为基础。

根据天华中兴会计师事务所有限公司天华中兴审字（2007）第1242-04号《审计报告》，截至2007年6月30日，上述房地产账面价值为14,975,241.25元。根据陕西正衡房地产评估有限责任公司陕正衡房评报字（2007）第022号《房地产估价报告》，截至2007年6月30日，上述房地产评估价值为16,251,983.00元。

2007年10月20日，公司与华一公司签订《房地产转让合同》，收购了上述房产和土地使用权，根据评估和审计的结果，经双方协商最终确定收购价格为15,389,100.00元。

2、华一公司历史沿革

公司名称	西安华一公路机械制造有限公司
注册资本	注册资本200万元，其中李太杰货币出资100万元，孙建西货币出资28万元，实物出资72万元。上述出资业经陕西海华有限责任会计师事务所验证，并于2002年1月29日出具海会验字[2002]第002号《验资报告》。
法定代表人	李太杰
成立日期	2002年2月5日
住所	西安高新开发区高科花园10-1301号
股东构成	李太杰、孙建西
经营范围	公路机械设备、公路沥青材料的开发、研制、销售及技术咨询、服务；公路机械设备的维修；筑路机械专用车辆的销售；公路机械设备的租赁
注销原因	华一公司成立的初衷是为了取得西安市高新区科技三路60号的土地使用权。为更有效管理，减少管理成本，避免关联交易，

	经华一公司股东会同意予以注销。		
注销时间	2009年1月4日		
注销前的资产负债和损益情况 (单位:元)		2008年11月30日	2007年12月31日
	总资产	312,295.98	453,268.44
	负债	2,741,845.54	0.00
	净资产	-2,429,549.56	453,268.44
		2008年1-11月	2007年度
	营业收入	0.00	478,257.00
	净利润	0.00	-2,347,605.60
审计情况	未经审计	未经审计	未经审计

2007年9月15日,因长期处于停业状态,经股东会决议,同意对华一公司进行解散,解散日期为2007年9月20日。

2007年10月12日,华一公司在《西安日报》发表了注销公告。

2008年12月12日,经股东会决议,确认了清算报告。

2009年1月4日,华一公司经西安市工商行政管理局高新分局审查后获准注销,并取得注销核准内字[2009]第6101012113142号企业注销核准通知书,华一公司终止。

3、本次收购对公司的实际影响

收购华一公司的房产和土地使用权为公司的业务发展带来两项重大战略价值:

第一,减少关联交易及解决潜在的同业竞争问题;

第二,符合公司的发展战略,使公司获得生产和发展所需的生产基地和办公楼房。

经核查,保荐人认为:公司本项收购有利于企业规范运作,有利于增强公司核心竞争力,符合公司的战略利益。收购目的合理、程序合法有效、定价依据充分,不存在损害公司利益的情形。

(二) 购买达刚车辆的存货

1、购买达刚车辆的存货

2008年5月29日,西安达刚第一届董事会第六次会议审议通过了《关于购买西安达刚路面车辆有限公司存货》的议案,议案内容为:为消除同业竞争,公司控股股东拟将关联企业达刚车辆注销。由于达刚车辆的库存原材料及半成品均为公司生产经营所需,公司拟将其全部购入;考虑到相关采购成本,双方同意以成交日达刚车辆库存原材料及半成品账

面值为基准，上浮 2% 计价。

2008 年 6 月 20 日，公司与达刚车辆签订了《存货购销合同》，购买了该批存货，交易价格为 6,648,331.84 元。

2、西安达刚路面车辆有限公司历史沿革

具体情况详见本节“六、（三）、1、西安达刚路面车辆有限公司”。

3、本次购买对公司的实际影响

购买达刚车辆的存货为公司的业务发展带来两项重大战略价值：

第一，减少关联交易及解决潜在的同业竞争问题；

第二，符合公司的发展战略，使公司获得生产和发展所需的原材料及半成品。

经核查，保荐人认为：公司购买的存货均为公司生产经营所需，符合公司的战略利益。购买的目的合理、程序合法有效、定价依据充分，不存在损害公司利益的情形。

三、发行人经营范围变更情况

发行人自设立以来，先后进行了两次经营范围变更，详细情况如下：

（一）第一次变更经营范围

2008 年 11 月 19 日，公司召开 2008 年第三次临时股东大会，一致通过决议将原经营范围“公路机械设备、公路沥青材料、软件的开发、研制、销售及技术咨询、服务；公路机械设备的维修、筑路机械专用车辆的销售；公路机械设备的租赁；货物和技术的进出口经营（国家禁止和限制的进出口货物、技术除外）。（以上不含国家专项审批）”变更为“公路机械设备、公路沥青设备、软件的开发、研制、销售及技术咨询、服务；公路机械设备的维修、汽车改装车辆的研发、生产、销售；公路机械设备的租赁；货物和技术的进出口经营（国家禁止和限制的进出口货物、技术除外）。（以上不含国家专项审批）”。2009 年 2 月 3 日，公司就上述经营范围变更事项依法办理了工商登记变更手续。

（二）第二次变更经营范围

因业务发展需要，2009 年 5 月 25 日，公司召开 2008 年度股东大会，一致通过决议将经营范围变更为“公路机械设备、公路沥青材料、软件的开发、研制、销售及技术咨询、服务；公路机械设备的维修、汽车改装车辆的研发、生产、销售；公路机械设备的租赁；公路施工；货物和技术的进出口经营（国家禁止和限制的进出口货物、技术除外）（以上不

含国家专项审批)”。2009年6月9日，公司就上述经营范围变更事项依法办理了工商登记变更手续。

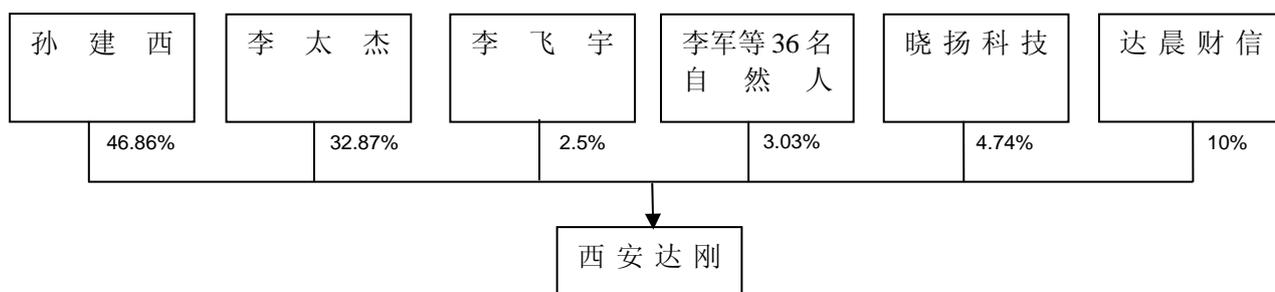
(三) 发行人经营范围变更的作用

股份公司自设立以来，经营范围先后发生了两次变更，历次经营范围的变更均是为了优化公司业务范围，做大做强公司品牌，增强公司的核心竞争力和可持续发展能力。

四、发行人组织结构

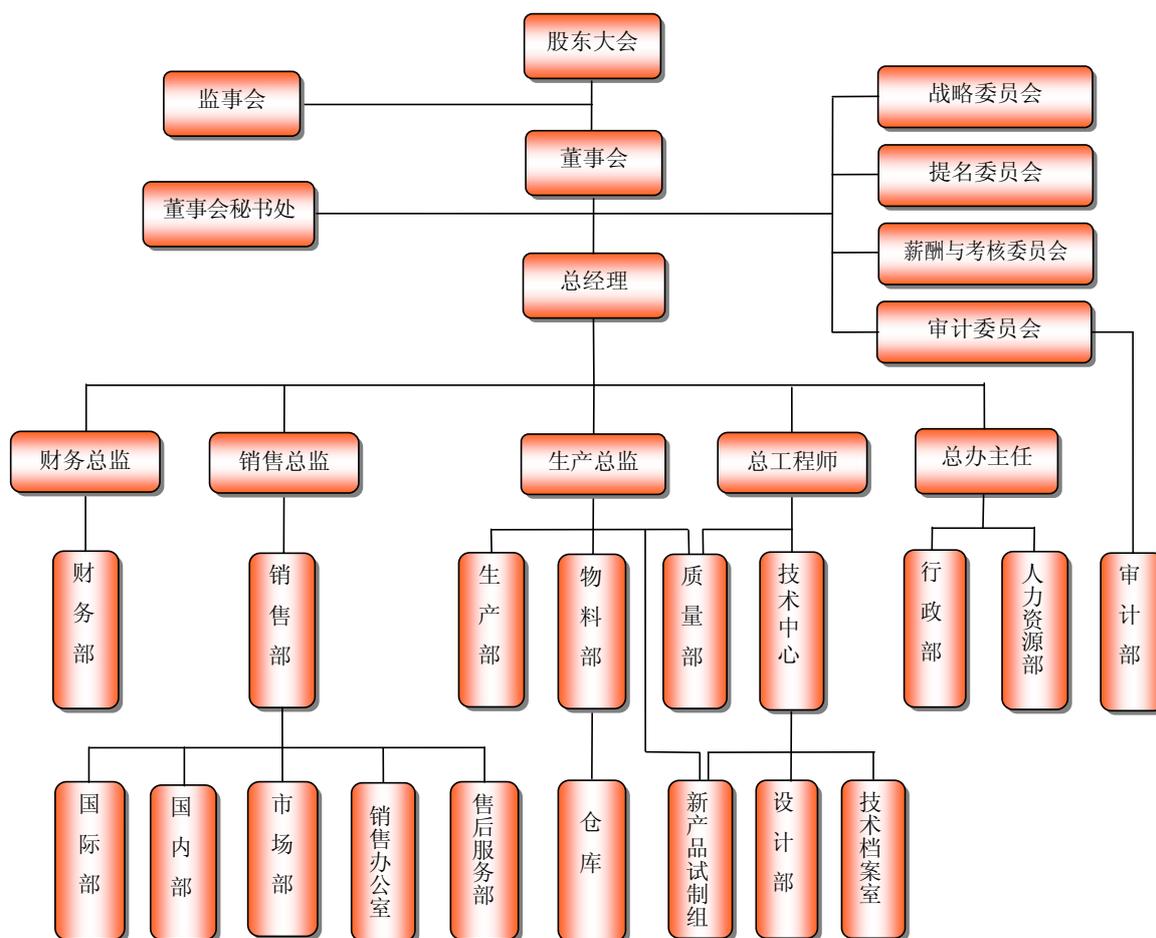
(一) 发行人股权结构情况

发行人股权结构情况如下图所示：



以上结构图中，孙建西和李太杰为夫妻关系。孙建西和李太杰夫妇为发行人的实际控制人，合计持有发行人 79.73% 的股份。

（二）发行人内部组织结构图



（三）主要职能部门的工作职责

发行人各主要职能部门的主要工作职责如下：

1、财务部

负责公司资金的组织、筹集、调配和监控管理，节约资金，提高资金的使用效率，降低营运成本；负责公司所有会计事项的收集、计量、确认、审核、记录、归集、分配、反映；负责定期编制财务报告；按照公司生产经营管理的要求，编制对内的各种财务报表及分析报告，及时提供准确、有用的会计信息，为经营决策服务；负责纳税的计算与申报，并从公司税收环境的实际出发，合理筹划税收策略，达到节税或合理避税的目的。

2、销售部

负责开展市场调研工作，确定市场对产品的需求，获得产品的供销信息，协助总经理确定市场需求；负责组织、策划和市场开发；负责了解顾客的要求，协助其确定对产品的特殊需求；负责收集、反馈产品和服务的质量信息，为产品的开发提供建议；负责组织销售合同的评审工作；负责建立顾客档案；负责对顾客满意度进行评价。销售部下设国际部、

国内部、市场部、销售办公室、售后服务部等五个部门。

3、生产部

负责编制生产及物料需求计划并组织实施；负责外协厂的选择和评价；负责编制各类产品生产工艺规程；进行产中关键工序的确认工作；负责按规定动作做好产品的标识和防护；对所生产的产品质量负责；对委外产品加工过程进行监督控制。

4、物料部

负责组织供方的选择和评价，并建立合格供方档案；负责编制物料采购计划并组织实施；负责采购信息的收集与分析。

5、质量部

负责设备的检测，建立检测档案，检测并监督；负责内部生产工序及产品试验，并作记录；负责外包生产过程关键工序的现场监督检查；负责产品最终检验和试验，建立产品质量档案；负责检验和试验的记录、报告的保管和归档；负责不合格品的处理和过程的监督；负责产品质量信息（数据）的收集与分析；制定各类产品的检验指导文件并监督执行；协助处理出厂产品的质量问题的；制定各类产品的标识方法并监督执行；组织并实施内部质量审核；正确运用统计技术，为采取纠正预防措施或质量改进提供依据。

6、技术中心

技术中心根据公司的战略发展规划制定技术中心的研发发展规划。根据研发发展规划进行现行产品的改进和新产品的开发工作，包括产品的研究、设计、试验和设计定型工作，以及批量生产中的现场技术指导服务工作。技术中心下设新产品试制组、设计部、技术档案室等三个部门。

7、行政部

负责办公设施选型、调配及管理；负责公司办公自动化设备选型、安装、调配及管理；负责公司局域网的建立维护、电子邮件系统的建立维护以及公司外部网站的归口管理；负责公司自制文件、邮件包裹、传真件的收发等工作；负责公司办公设施、办公用品、劳保用品、食堂食料、用品以及清洁品的采购、管理工作；负责公司行政接待工作的归口管理，负责上级领导、来宾的日常访问、参观等综合接待；负责公司印鉴管理；负责车辆使用管理及相关业务管理；负责员工食堂管理；负责公司行政事务协调管理；负责公司治安管理工作；负责综合楼的日常管理、清洁等后勤服务工作。

8、人力资源部

负责建立公司人力资源管理系统，负责对各岗位人员的录用、培训、晋升和考核，给

各岗位委派合适的人员，考勤管理，社保福利管理，薪酬管理等。

9、审计部

依据《审计法》，结合公司实际情况，制定年度审计工作计划；对公司财务部实施全面审计和检查，对财务收支及经济效益进行内部审计、行政监督，对经营活动的真实性、合法性、效益性进行客观公正地评价，并针对存在的问题提出改进措施和建议；检查财产物资的安全、完整和使用的合理性；检查各项费用计提是否正确及符合规定，实施净资产的保值、增值审计；公司员工离岗、离任审计。包括离岗、岗任人员在财务部的应收账款、其他应收款、预付账款、固定资产、低值易耗品、办公用品等；对违纪、违规的专项审计；对货币资金进行突击检查；按照审计程序做好审计资料收集、整理、归档工作。

10、董事会秘书处

承办董事长交办的工作；协助董事会秘书的工作；负责董事会会议会务工作、信息披露工作、证券事务等。

五、发行人控股和参股公司基本情况

报告期内，发行人无控股和参股公司。

六、持有发行人5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况

（一）持有发行人5%以上股份的主要股东的基本情况

- 1、孙建西女士：中国籍，无永久境外居留权，身份证号为 620502550416132。
- 2、李太杰先生：中国籍，无永久境外居留权，身份证号为 610113193504290414。
- 3、深圳市达晨财信创业投资管理有限公司

（持有公司股份 490 万股，占公司总股本的 10%）

注册资本：1,000 万元

成立时间：2006 年 2 月 5 日

公司住所：深圳市福田区深南大道特区报业大厦 23 楼 D 座

法人代表：刘昼

经营范围：创业投资管理，管理咨询，资产受托管理。

股东构成：详见下表

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	深圳市达晨创业投资有限公司	400.00	40.00
2	周江军	200.00	20.00
3	文啸龙	150.00	15.00
4	湖南财信创业投资有限责任公司	100.00	10.00
5	熊人杰	45.00	4.50
6	刘昼	40.00	4.00
7	肖冰	35.00	3.50
8	胡德华	15.00	1.50
9	傅哲宽	7.50	0.75
10	梁国智	7.50	0.75
合计		1,000.00	100.00

财务状况：经开元信德会计师事务所湖南分所审计，截至 2008 年 12 月 31 日，该公司总资产 28,489,177.05 元，净资产 12,911,774.00 元；2008 年度营业收入 20,090,000.00 元，净利润 4,306,353.24 元。截至 2009 年 12 月 31 日，该公司总资产 18,887,486.60 元，净资产 14,362,283.69 元；2009 年度营业收入 6,394,733.00 元，净利润 2,950,509.69 元。2009 年的财务数据未经审计。

深圳市达晨创业投资有限公司为达晨财信的控股股东，深圳市达晨创业投资有限公司的股东为深圳市荣涵投资有限公司（占 75% 的股权）与上海锡泉实业有限公司（占 25% 的股权），湖南电广传媒股份有限公司拥有深圳市荣涵投资有限公司 96.9696% 的股权，湖南电广传媒股份有限公司为达晨财信的实际控制人。

（二）公司实际控制人的情况

公司实际控制人为孙建西女士和李太杰先生。孙建西女士和李太杰先生系夫妻关系。

孙建西女士持有公司 46.856% 的股份，为公司第一大股东，其基本情况详见第七节“一、（一）董事会成员”。

李太杰先生持有公司 32.873% 的股份，为公司第二大股东，其基本情况详见第七节“一、（一）董事会成员”。

(三) 控股股东和实际控制人控制的其他企业的基本情况

公司控股股东和实际控制人在报告期内控股下列四家公司，为避免同业竞争和关联交易，该四家公司现已全部注销。除此之外，公司实际控制人无其他对外投资。

1、西安达刚路面车辆有限公司

公司名称	西安达刚路面车辆有限公司			
注册资本	2,000 万元			
法定代表人	李太杰			
成立日期	2006 年 3 月 12 日			
住所	西安市高新区高科花园 10-1201 号			
股本演变情况	达刚车辆系由达刚机电与李太杰共同出资设立的，注册资本 2,600 万元，其中达刚机电非货币出资 1,800 万元，李太杰货币出资 800 万元。2006 年 12 月 20 日，达刚机电退股减资 1,800 万元，公司股东减少为 1 人，公司变更为自然人独资公司。2006 年 12 月 22 日，孙建西以货币增资，公司注册资本由 800 万元增加到 2,000 万元。			
经营范围	路面专用车辆开发；路面机械设备、路面材料、软件的开发、研制、销售及技术咨询、服务；路面机械设备的维修，筑路机械专用车辆的销售；路面专用设备的租赁；货物和技术的进出口经营（国家禁止和限制的进出口货物、技术除外）。（以上经营范围凡涉及国家有专项专营规定的从其规定）			
实际从事业务及主要产品	主要从事路面专用车辆、路面机械设备、路面材料的开发、研制、销售，主要产品为智能型沥青洒布车、稀浆封层车、沥青碎石同步封层车、沥青改性设备、乳化沥青设备等。			
注销原因	达刚车辆成立的初衷是为了取得汽车改装车辆生产资质，后实施主体变更，该目的并未实现。为更有效管理，避免同业竞争和关联交易，经达刚车辆股东会同意予以注销。			
注销时间	2009 年 3 月 13 日			
注销前的资产负债和损益情况（单位：元）		2009 年 2 月 24 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
	总资产	25,154,914.48	25,145,483.54	28,527,291.40
	负债	0.00	3,700.00	3,857,268.75
	净资产	25,154,914.48	25,141,783.54	24,670,022.65
		2009 年 1-2 月	2008 年度	2007 年度
	营业收入	0.00	2,756,410.25	12,796,919.89
	净利润	9,430.94	137,575.77	1,296,872.83
审计情况	未经审计	未经审计	经天华中兴会计师事务所有限公司审计	

(1) 达刚车辆向公司转让专利技术的情况

达刚车辆成立于 2006 年 3 月 12 日，其成立的初衷是为了取得汽车改装车辆生产资质。达刚车辆设立后，作为发行人前身达刚机电的子公司，曾与达刚机电存在部分关键管理、技术人员交叉及共享研发平台和专利技术的情况。当时为了满足达刚车辆作为改装车生产企业的资质审批要求，达刚机电将相关的研发成果均转移到达刚车辆进行专利申报。

为了保障达刚机电的正常生产经营，达刚车辆于 2006 年 3 月与达刚机电之间签订了《专利、专有技术无偿使用许可协议》，鉴于“甲方（达刚车辆）已经设立，并与乙方（达刚机电）的部分业务重合，双方愿意共享专利和专有技术以满足生产经营需要”，双方约定：“许可人允许被许可人及其全资子公司和控股子公司自行无偿使用其专利和专有技术”。

至 2007 年 10 月，随着行业主管部门相关政策的转变，实际控制人决定由达刚机电申请改装车生产资质，并注销达刚车辆，于是双方签订了《专利、专有技术无偿使用许可及转让协议》，鉴于“甲方（达刚机电）计划整体变更为股份有限公司，乙方（达刚车辆）为保证甲方拟改制设立的股份有限公司运作的独立性，拟予以注销并处于停业状态”，双方在平等协商，真实、充分地表达各自意愿的基础上，约定“乙方（达刚车辆）向甲方（达刚机电）无偿转让其拥有的全部专利权及专有技术”、“在专利权完成权利人变更前，乙方拥有的全部专利均继续许可甲方及甲方拟变更设立的股份有限公司无偿使用”、“甲方有权利用乙方转让专利权涉及的发明创造进行后续改进。由此产生的具有实质性或创造性技术进步特征的新的技术成果，归甲方所有”。此后，相关专利、专有技术均转让予达刚机电及其后变更设立的股份公司。

达刚车辆向公司转让的专利权具体包括 18 项已取得专利权（其中包括 3 项达刚机电作为设立时出资的专利）和 3 项专利申请权，上述专利权均于 2007 年 12 月至 2009 年 1 月过户到公司名下。

（2）达刚车辆的注销履行了下列程序：

①2008 年 1 月 2 日，经达刚车辆股东会决议同意解散。

②2008 年 1 月 4 日，达刚车辆在《西安日报》发表了注销公告。

③2009 年 2 月 28 日，根据清算报告，经股东会决议，同意将清算后剩余的净资产按照股东出资比例分配给两位股东，股东孙建西分配 60%，计 15,092,948.69 元，其中，货币资金 7,411,035.22 元，应收账款 7,373,966.17 元（包含应收西安达刚 11,974,111.84 元中的 7,184,467.1 元），其他应收款 307,947.30 元；股东李太杰分配 40%，计 10,061,965.79 元，其中，货币资金 5,001,879.23 元，应收账款 4,915,977.44 元（包含应收西安达刚 11,974,111.84 元中的 4,789,644.74 元），固定资产 144,109.12 元。

④2009年3月13日，达刚车辆经西安市工商行政管理局高新分局审查后获准注销，并取得注销核准内字[2009]第6101012116331号企业注销核准通知书，达刚车辆终止。

2、西安华一公路机械制造有限公司

具体情况详见本节“二、（一）、2、华一公司历史沿革”。

3、西安达刚公路工程有限公司

公司名称	西安达刚公路工程有限公司		
注册资本	注册资本300万元，其中达刚车辆货币出资150万元，孙建西货币出资150万元。上述出资业经陕西广合会计师事务所有限公司予以验证，并于2006年5月23日出具了陕广会验字（2006）第067号验资报告。		
法定代表人	孙建西		
成立日期	2006年5月24日		
住所	西安市高新区科技三路60号		
股东构成	达刚车辆、孙建西		
经营范围	公路工程；公路桥梁、隧道的养护工程；工程机械设备的租赁，工程机械零配件的销售；交通工程、公路路面施工材料的开发与销售，技术咨询与服务（以上经营范围凡涉及国家有专项专营规定的从其规定）		
实际从事业务及主要劳务	主要从事公路工程，公路桥梁、隧道的养护工程，工程机械设备的租赁，工程机械零配件的销售；主要劳务为公路工程劳务。		
注销原因	达刚工程成立的初衷是为了承揽与公路施工，公路桥梁、隧道的养护相关的工程项目。因该业务与公司的部分业务重合，为更有效管理，便于开展业务，经达刚工程股东会同意予以注销。		
注销时间	2009年1月14日		
注销前的资产负债和损益情况 (单位：元)		2008年10月28日	2007年12月31日
	总资产	2,572,915.51	2,592,305.91
	负债	0.00	114,574.37
	净资产	2,572,915.51	2,477,731.54
		2008年1-10月	2007年度
	营业收入	0.00	253,520.80
	净利润	95,183.97	-557,760.70
审计情况	未经审计		未经审计

达刚工程的注销履行了下列程序：

(1) 2007年11月3日，因达刚工程自2006年开始处于停业状态，且在可预见的未来

不准备继续经营，经股东会决议，同意对达刚工程进行解散，解散日期为 2007 年 11 月 5 日。

(2) 2007 年 11 月 5 日，达刚工程在《西安日报》发表了注销公告。

(3) 2008 年 11 月 6 日，经股东会决议，确认了达刚工程的清算报告。

(4) 2009 年 1 月 14 日，达刚工程经西安市工商行政管理局高新分局审查后获准注销，并取得注销核准内字[2009]第 6101012116439 号企业注销核准通知书，达刚工程终止。

4、西安达刚公路沥青设备有限公司

公司名称	西安达刚公路沥青设备有限公司		
注册资本	500 万元		
法定代表人	李太杰		
成立日期	1996 年 12 月 27 日		
住所	西安市高新开发区高科花园 10-1102 号		
股本演变情况	达刚设备系由陈达刚与李太杰于 1996 年 12 月 27 日共同出资设立的（原名为西安公路沥青设备制造有限公司），注册资本 500 万元，其中陈达刚出资 300 万元，李太杰出资 200 万元。1998 年 1 月 5 日，为纪念创始人陈达刚，达刚设备更名为西安达刚沥青设备制造有限公司，股东变更为李太杰、李建奇和李飞宇。股权结构为李太杰出资 350 万元，占达刚设备股本的 70%；李建奇出资 75 万元，占 15%；李飞宇出资 75 万元，占 15%。1998 年 3 月 16 日，经股东会决议，同意将达刚设备更名为西安达刚公路沥青设备有限公司。		
经营范围	公路工程及工程材料、工程机械产品开发、生产销售、技术服务、技术培训；筑路机械专用车辆的销售；公路机械设备的租赁		
实际从事业务及主要产品	主要从事公路工程材料、工程机械产品的开发、生产和销售，主要产品为沥青脱桶设备等。		
注销原因	达刚设备成立的初衷是为了开发、生产、销售工程材料和沥青设备。因该公司生产经营长期处于停滞状态，且业务与公司的部分业务重合，为更有效管理，避免同业竞争，经达刚设备股东会同意予以注销。		
注销时间	2009 年 1 月 14 日		
注销前的资产负债和损益情况 (单位：元)		2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
	总资产	1,639,567.48	3,156,390.97
	负债	0.00	2,092,075.75
	净资产	1,639,567.48	1,064,315.22
		2008 年度	2007 年度
	营业收入	0.00	0.00

	净利润	111,554.70	-746,085.44
审计情况		未经审计	未经审计

达刚设备的注销履行了下列程序：

(1) 2007年9月10日，因达刚设备自2006年12月开始处于停业状态，经股东会决议，同意达刚设备注销。

(2) 2007年10月12日，达刚设备在《西安日报》发表了注销公告。

(3) 2008年12月31日，经股东会决议，确认了达刚设备的清算报告。

(4) 2009年1月14日，达刚设备经西安市工商行政管理局高新分局审查后获准注销，并取得注销核准内字[2009]第6101012110199号企业注销核准通知书，达刚设备终止。

5、四家公司与发行人的业务关系及四家公司注销对发行人的影响

四家公司的经营范围各有不同，也都与发行人的业务有部分重合。由于达刚设备于2006年12月已处于停业状态，因此报告期内，仅达刚车辆、华一公司、达刚工程这三家关联公司在2007年内尚在经营中，此后也均处于停业状态。在报告期内，达刚工程、华一公司、达刚设备均不存在与发行人共享研发、生产、管理平台和购销渠道的情形。达刚车辆自2006年3月设立后，作为发行人的子公司，曾与股份公司前身达刚机电存在部分关键管理、技术人员交叉及共享研发平台和专利技术的情况，但是其生产、销售及财务均与达刚机电完全分开，对发行人的独立性无重大影响。自股份公司2007年12月设立后，达刚车辆已停止经营，所有专利技术已转移至股份公司。由于股份公司设立后四家关联公司均已停止经营，此后股份公司完全做到资产、业务、人员、财务和机构独立。

此外，报告期内，发行人曾与达刚车辆、华一公司发生过零星的关联交易（具体情况参见招股说明书“第六节 同业竞争与关联交易”之“三、关联交易”），但上述关联交易不影响发行人的独立性。因此，上述四家公司的注销对发行人无任何实质性影响。

（四）控股股东和实际控制人直接或间接持有发行人的股份是否存在质押或其他有争议的情况

孙建西和李太杰夫妇共持有发行人39,067,224股，占发行前公司总股本的79.73%，上述股份不存在质押或其他有争议的情况。

七、发行人股本情况

（一）发行人本次发行前后股本情况

本公司本次发行前总股本为 4,900 万股，本次拟向社会公开发行 1,635 万股，发行后总股本 6,535 万股。发行后社会公众股占总股本比例为 25.02%。本次发行前后公司股本结构如下表所示：

股东名称	发行前		发行后	
	持股数量（股）	持股比例（%）	持股数量（股）	持股比例（%）
孙建西	22,959,474	46.86	22,959,474	35.13
李太杰	16,107,750	32.87	16,107,750	24.65
达晨财信	4,900,000	10.00	4,900,000	7.50
晓扬科技	2,321,052	4.74	2,321,052	3.55
李飞宇	1,225,000	2.50	1,225,000	1.87
李军等 36 名自然人	1,486,724	3.03	1,486,724	2.28
社会公众股			16,350,000	25.02
合计	49,000,000	100.00	65,350,000	100.00

（二）前十名股东

本次公开发行前，前 10 名股东持股情况见下表：

序号	股东名称	持股数量（股）	持股比例（%）
1	孙建西	22,959,474	46.86
2	李太杰	16,107,750	32.87
3	达晨财信	4,900,000	10.00
4	晓扬科技	2,321,052	4.74
5	李飞宇	1,225,000	2.50
6	韦尔奇	100,000	0.20
7	薛玫	100,000	0.20
8	杨亚平	99,999	0.20
9	张红光	99,999	0.20
10	李军	99,998	0.20
	合计	48,013,272	97.97

（三）前十名自然人股东及其在发行人处担任的职务

序号	股东名称	持股数量（股）	持股比例（%）	在公司担任职务
1	孙建西	22,959,474	46.86	董事长兼总经理
2	李太杰	16,107,750	32.87	副董事长
3	李飞宇	1,225,000	2.50	无
4	李军	99,998	0.20	董事、副总经理
5	韦尔奇	100,000	0.20	董事会秘书
6	薛玫	100,000	0.20	财务总监
7	杨亚平	99,999	0.20	监事会主席、物料部经理
8	张红光	99,999	0.20	售后服务部经理
9	李宏年	49,999	0.10	原董事会秘书兼财务总监（离职）
10	宫永杰	49,999	0.10	设计部标准化工作负责人
11	黄铜生	49,999	0.10	生产总监
12	田英侠	49,999	0.10	审计部经理
13	皇甫建红	49,999	0.10	监事、设计总监
14	郭文渡	49,999	0.10	销售部经理
15	秦志强	49,999	0.10	销售总监
16	尚阳生	49,999	0.10	生产部经理

（四）发行人股份性质及依据

本公司本次发行前的股份为一般法人股或自然人股，不存在国有股、国有法人股及外资股。

（五）最近一年发行人新增股东的情况

1、最近一年新增股东情况

2008年12月18日，任强与薛玫签署《股份转让协议》，任强将其持有的发行人39,991股股份全部转让给薛玫。

2009年1月20日，李太杰与薛玫签署《股份转让协议》，李太杰向薛玫转让其持有的发行人60,009股股份，至此，薛玫合计持有发行人10万股股份；李太杰与韦尔奇签署《股份转让协议》，李太杰将其持有的发行人10万股股份转让给韦尔奇。

2009年6月16日，孙建西、李太杰共同与达晨财信签署《股份转让协议》，达晨财信合计受让孙建西、李太杰转让的发行人股份490万股。

上述转让完成后，公司最近一年新增股东为自然人股东薛玫、韦尔奇，法人股东达晨财信。其出资情况如下所示：

姓名	出资额(元)	支付的价款(元)	受让后出资占注册资本比例	受让时间
薛玫	39,991	71,200	0.204%	2008年12月
	60,009	106,816.02		2009年1月
韦尔奇	100,000	178,000	0.204%	2009年1月
达晨财信	4,900,000	25,970,000	10.000%	2009年6月

2、转让定价及其依据

(1) 任强与薛玫、李太杰与薛玫、李太杰与韦尔奇股权转让的价格为1.78元/股，系各方经友好协商，以公司2007年中期单位净资产为基础，在一定溢价的基础上确定的。

(2) 孙建西与达晨财信、李太杰与达晨财信股权转让的价格为5.3元/股，系各方经友好协商，以公司2008年度每股收益为基础，参照私募市场平均溢价水平确定的。

经核查，保荐机构认为，上述股权转让行为系行为人的真实意思表示，且定价合理，故不存在利益输送的情况；上述股权不存在以协议、委托、信托或其他方式代任何单位或个人持有的情形。

3、新增自然人股东情况

(1) 新增自然人股东持股及其简况

姓名	国籍	是否拥有永久境外居留权	身份证号码	持股数量(股)	持股比例(%)
薛玫	中国	否	610104196910061024	100,000	0.204
韦尔奇	中国	否	610629196501010036	100,000	0.204

(2) 新增自然人股东最近五年的履历

姓名	工作经历	个人资质
薛玫	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 1996.3-2008.7: 在中天银会计师事务所陕西分所工作，先后担任项目经理、部门经理、副所长等职务； ➢ 2008.7-至今: 在西安达刚路面机械股份有限公司担任财务总监。 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 2004.4: 考取中国注册咨询(投资)工程师执业资格； ➢ 2005.12: 考取司法鉴定执业资格； ➢ 2005.12: 获得高级会计师资格。
韦尔奇	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 2001.2-2005.6: 陕西圣大金科工贸有 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 2008.10: 参加深交所举办的拟上市

<p>限公司，任总经理；</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 2005.7-2008.1: 西安大明宫五金机电有限公司，任副总经理； ➢ 2008.2-至今：在西安达刚路面机械股份有限公司工作，2008年7月起担任董事会秘书。 	<p>公司董事会秘书培训班，并取得董秘资格证书；</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 2009.5: 参加中欧知识产权管理培训项目。
--	--

(3) 新增自然人股东受让股份的资金来源

新增自然人股东薛玫、韦尔奇分别于1988年、1987年参加工作，至股份受让之日均已工作20余年，受让股份所支付的对价17.8万元均来自其薪酬所得。

4、新增法人股东持股、简况及其股权受让原因

(1) 新增法人股东持股及其简况

达晨财信为法人股东，持有公司490万股股份，占公司总股本10%，为公司第三大股东。达晨财信基本情况详见本节“六、（一）3、深圳市达晨财信创业投资管理有限公司”。

(2) 孙建西、李太杰向达晨财信转让股权的原因

①达刚机电原有股东均为自然人，董事会中大多为内部董事。为了优化公司股权结构及董事会结构，形成有效的外部约束机制，从而实现公司治理结构的逐步完善，达刚机电的实际控制人孙建西、李太杰曾于2007年10月引入法人股东晓扬科技（晓扬科技拟出资比例占注册资本的10%）。由于受到国际金融危机及国内资本市场重大变化的影响，晓扬科技仅支付了占达刚机电注册资本4.74%的股权价款，剩余价款无力支付而将股份回转给孙建西和李太杰。

②由于引入的机构投资者晓扬科技所占股份不足5%，出于优化股权结构、健全公司法人治理、形成有效的外部约束机制等方面因素的考虑，公司实际控制人孙建西、李太杰于2009年6月再次引入法人股东达晨财信。达晨财信在战略规划、企业管理等方面经验丰富，能有效弥补公司战略管理的不足。

5、新增股东之间及其与相关各方的关系

(1) 新增股东之间及其与发行人、发行人控股股东、实际控制人和高级管理人员之间的关系

新增法人股东达晨财信从事创业投资管理、管理咨询、资产受托管理，与发行人不存在业务上的往来。达晨财信及其控股股东、实际控制人在股权转让之前未持有发行人股份，与发行人之间不存在股权关系。达晨财信及其控股股东、实际控制人的高级管理人员与新增自然人股东薛玫、韦尔奇之间、与发行人控股股东、实际控制人和高级管理人员之间，

不存在亲属关系。故此，达晨财信在投资发行人前与薛玫、韦尔奇之间不存在关联关系，与发行人、发行人控股股东、实际控制人和高级管理人员之间不存在关联关系。

新增自然人股东薛玫与其他新增股东之间，与发行人、发行人控股股东、实际控制人和其他高级管理人员之间不存在任何关联关系。新增自然人股东韦尔奇与其他新增股东之间，与发行人、发行人控股股东、实际控制人和其他高级管理人员之间不存在任何关联关系。

（2）新增股东与本次发行有关的中介机构及其签字人员之间的关系

新增法人股东达晨财信，新增自然人股东薛玫、韦尔奇与本次发行有关的中介机构及其签字人员之间没有业务往来。新增股东与本次发行有关的保荐机构、承销机构、证券服务机构及其负责人、高级管理人员及经办人员之间不存在任何关联关系。

（六）本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例

本次发行前，各股东的关联关系：孙建西女士为公司第一大股东，持有公司 46.86% 的股份，李太杰先生为公司第二大股东，持有公司 32.87% 的股份，李飞宇女士为公司第五大股东，持有公司 2.5% 的股份。其中，李太杰先生与孙建西女士系夫妻关系，李太杰与李飞宇系父女关系。

公司股东除上述关联关系之外，无其他关联关系。

（七）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

本次发行前，控股股东、实际控制人孙建西女士和李太杰先生承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

公司自然人股东李飞宇承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

公司股东达晨财信承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

公司股东晓扬科技承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

担任公司董事、监事、高级管理人员职务的股东承诺：自公司股票上市交易之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的公司股份，也不由公司收购该部

分股份。上述承诺期满后，其在本公司任职期间每年转让的股份不超过其直接和间接持有公司股份总数的百分之二十五，且在离职后半年内，不转让其直接和间接持有的公司股份。

持股达到或超过 49,999 股的自然人股东黄铜生、郭文渡、秦志强、田英侠、尚阳生、张红光承诺：自公司股票上市交易之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的公司股份，也不由公司收购该部分股份。上述承诺期满后，其在本公司任职期间每年转让的股份不超过其直接和间接持有公司股份总数的百分之二十五，且在离职后半年内，不转让其直接和间接持有的公司股份。

其他自然人股东分别承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

八、发行人工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股、或股东数量超过二百人等情况

本公司不存在工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股或股东数量超过二百人等情况。

九、发行人员工及其社会保障情况

（一）公司员工结构等调查

1、最近三年公司员工人数情况如下：

年份	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
员工人数（人）	222	198	179

2、截至 2009 年 12 月 31 日，公司的员工专业结构如下：

专业	人数（人）	占员工总数比例（%）
管理及行政人员	33	14.86%
研发人员	30	13.51%
生产人员	77	34.69%
销售人员	32	14.41%
售后服务人员	28	12.61%
辅助人员	22	9.91%

合计	222	100%
----	-----	------

3、截至2009年12月31日，公司员工的受教育程度如下：

受教育程度	人数（人）	占员工总数比例（%）
硕士及以上	2	0.90%
本科	71	31.98%
大专	62	27.93%
大专以下	87	39.19%
合计	222	100%

4、截至2009年12月31日，公司的员工年龄分布如下：

年龄构成	人数（人）	占员工总数比例（%）
30岁以下	139	62.61%
30—40	45	20.27%
40—50	19	8.56%
50—60	14	6.31%
60岁以上	5	2.25%
合计	222	100%

（二）公司员工社会保障情况

本公司按国家和地方的有关规定，实行劳动合同制，员工按照与本公司签订的合同承担义务和享受权利。本公司按规定为员工办理了养老保险、失业保险、医疗保险、工伤保险、生育保险及住房公积金等。

报告期内公司参保人数和社保资金缴纳情况如下表所示：

事项	类别	2009年	2008年	2007年
报告期末 参与社会保障人数	养老保险（人）	168	163	129
	失业保险（人）	168	163	129
	医疗保险（人）	168	163	129
	工伤保险（人）	168	163	129
	生育保险（人）	168	163	129
	补充医疗保险（人）	168	163	129
	住房公积金（人）	131	-	-
报告期内 社保资金缴纳情况	养老保险（元）	690,955.16	532,974.96	276,976.44
	失业保险（元）	92,471.16	74,079.18	34,621.84

医疗保险（元）	234,042.30	173,925.36	85,978.71
工伤保险（元）	26,004.70	19,325.04	4,032.48
生育保险（元）	13,002.37	12,547.29	0.00
补充医疗保险（元）	14,904.00	14,200.00	3,776.00
住房公积金（元）	327,568.00	-	-
金额合计（元）	1,398,947.69	827,051.83	405,385.47

注：缴费金额包括公司代扣代缴个人承担金额和公司承担缴费金额。

截至 2009 年 12 月 31 日，发行人有在册员工 222 人，已办理五险人数 168 人，住房公积金人数 131 人。其中有部分员工未参与社会保障，具体情况如下：

未参保原因	未参加五险人数（人）	未参加住房公积金人数（人）
出具书面说明自愿不参与社会保障	17	46
社会保险在原单位或户籍所在地缴纳	11	10
社保关系尚未转至发行人	4	2
业已办理退休手续，享受社保待遇	8	8
尚处试用期或非发行人正式员工	14	14
未定基数	0	11
合计	54	91

公司控股股东及实际控制人孙建西和李太杰于 2010 年 3 月 8 日出具《承诺函》，承诺：“若公司因有关政府部门或司法机关认定需补缴社会保险费（包括养老保险、失业保险、医疗保险、工伤保险、生育保险）和住房公积金，或因社会保险费和住房公积金事宜受到处罚，或被任何相关方以任何方式提出有关社会保险费和住房公积金的合法权利要求，本人将无条件全额承担经有关政府部门或司法机关认定的需由公司补缴的全部社会保险费和住房公积金、罚款或赔偿款项，全额承担被任何相关方以任何方式要求的社会保险费和住房公积金或赔偿款项，以及因上述事项而产生的由公司支付的或应由公司支付的所有相关费用。”

2010 年 3 月 12 日，西安住房公积金管理中心出具了证明文件，证明发行人已在该中心开户登记为职工缴存住房公积金，发行人未曾发生因违反国家法律、法规、规章和西安当地有关住房公积金规定而受到处罚的情形。

2010 年 3 月 11 日，西安高新区人事劳动社会保障局出具了证明文件，证明发行人自 2002 年 5 月 16 日在西安市工商行政管理局高新分局注册登记后，截至 2010 年 3 月 11 日，该局未收到过发行人在劳动用工方面的投诉，亦没有因违反劳动社会保障方面的法律法规而受到行政处罚的情形。

2009 年 11 月 12 日，西安高新区社会保险基金管理中心出具了证明文件，证明发行人自 2003 年 11 月份在该中心参保以来，严格遵守国家有关社会劳动保障的法律、行政法规和规范性文件规定，及时缴纳社会保险，不存在任何因违反社会劳动保障法律、法规，受

到行政处罚的情形。

十、发行人主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺及其履行情况

（一）主要股东避免同业竞争的承诺

为避免潜在的同业竞争，公司实际控制人孙建西、李太杰夫妇及公司主要股东达晨财信向公司出具了《关于避免同业竞争的承诺书》，承诺其在承诺书出具之日起未从事任何在商业上对公司构成直接或间接同业竞争的业务或活动，并保证将来也不会从事对公司构成直接或间接同业竞争的业务或活动；否则，将赔偿由此给公司带来的一切损失。具体内容请参见第六节“一、（二）实际控制人及持股 5%以上的股东为避免同业竞争作出的承诺”。

（二）作为股东的董事、监事、高级管理人员竞业禁止的承诺

作为股东的董事、监事、高级管理人员与公司签订了《保密协议》，承诺其在工作期间、与公司解除劳动合同关系后三年内，不得以任何形式协助他人提供相同或相似的产品或服务，不得到生产同类产品或经营同类业务的其他用人单位任职，不得披露本公司业务（技术、销售）信息，不得自己生产与原单位有竞争关系的同类产品或经营同类业务。

（三）股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺

公司所有股东均做出了自愿锁定股份的承诺，同时公司董事、监事、高级管理人员均做出了有关股票买卖的承诺，具体内容请参见本节“七、（七）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”。

（四）控股股东及实际控制人关于员工社会保险费和住房公积金的承诺

公司控股股东及实际控制人孙建西和李太杰于 2010 年 3 月 8 日出具《承诺函》，承诺：“若公司因有关政府部门或司法机关认定需补缴社会保险费（包括养老保险、失业保险、医疗保险、工伤保险、生育保险）和住房公积金，或因社会保险费和住房公积金事宜受到处罚，或被任何相关方以任何方式提出有关社会保险费和住房公积金的合法权利要求，本人将无条件全额承担经有关政府部门或司法机关认定的需由公司补缴的全部社会保险费和住房公积金、罚款或赔偿款项，全额承担被任何相关方以任何方式要求的社会保险费和住

房公积金或赔偿款项，以及因上述事项而产生的由公司支付的或应由公司支付的所有相关费用。”

截至本招股说明书签署之日，上述承诺均得到有效履行。

第五节 业务和技术

一、发行人主营业务、主要产品及设立以来变化情况

（一）发行人主营业务

公司自成立以来一直从事沥青加热、存储、运输设备，沥青材料的深加工设备和沥青路面施工专用车辆及筑养护机械设备的研发、生产和销售。

（二）发行人主要产品

公司的产品（图 5-1 至图 5-12）由三大类构成，具体情况见下表：

产品类别	产品名称	备注
沥青加热、存储、运输设备类	沥青脱桶设备	实现量产
	液态沥青运输车	实现量产
沥青材料深加工设备类	乳化沥青设备	实现量产
	聚合物改性沥青设备	实现量产
	废橡胶轮胎改性沥青设备	实现量产
沥青路面施工专用车辆及筑养护机械设备类	沥青洒布车系列	实现量产
	同步封层车	实现量产
	稀浆封层车	实现量产
	碎石撒布机系列	实现量产
	综合养护车	小批量生产
	冷再生机	研发中

（三）发行人主营业务设立以来的变化情况

公司自设立以来，主营业务未发生变化。

图 5-1 沥青洒布车



图 5-2 同步封层车



图 5-3 稀浆封层车



图 5-4 沥青脱桶设备



图 5-5 液态沥青运输车



图 5-6 微表处稀浆封层车



图 5-7 悬挂式碎石撒布机



图 5-8 自行式碎石撒布机



图 5-9 拖式碎石撒布机



图 5-10 沥青改性设备



图 5-11 沥青乳化设备



图 5-12 橡胶沥青改性设备



二、发行人所处行业基本情况

发行人主要产品智能型沥青洒布车、同步封层车和稀浆封层车等系在二类底盘上加装专用机械设备的路面施工专用车辆，根据中国证监会 2001 年 4 月发布的《上市公司行业分类指引》，属于 C7505：汽车制造业。发行人的其他产品沥青脱桶设备、沥青改性设备等属于 C7350：其他专用设备制造业。

根据国家工信部的行业划分，汽车制造业与其他专用设备制造业均属于装备工业。

（一）行业的主管部门、监管体制、主要法律法规及政策

1、行业主管部门

公司生产的智能型沥青洒布车等路面施工专用车辆，涉及汽车及改装车业；公司其他产品沥青脱桶设备、沥青改性设备涉及机械设备制造业。报告期内，汽车及改装车业和机械设备制造业的主管部门由国家发改委调整为国家工信部。

2、行业监管体制

（1）国家发改委

国家发改委对汽车及改装车生产企业和产品管理实行《公告》制。《公告》是国家准许车辆生产企业组织生产和销售的依据，也是消费者向国家法定车辆管理机关申请注册登记的依据。

国家发改委对机械设备制造业主要实行总量控制和结构调整等宏观调控政策。

（2）国家工信部

2008 年 3 月 21 日，根据《国务院关于机构设置的通知》，国家工信部成立后，国家发改委将汽车及改装车业和机械设备制造业的管理职能划给国家工信部。

国家工信部产业政策司负责制定宏观产业政策，具体包括：组织拟订产业政策并监督执行，提出推进产业结构调整、与相关产业融合发展及管理创新的政策建议；拟订和修订产业结构调整目录的相关内容，参与投资项目审核；制定相关行业准入条件并组织实施，会同有关方面实施汽车的准入管理事项，即国家工信部对汽车生产企业和产品管理继续实行《公告》制。

国家工信部装备工业司承担通用机械、汽车等制造业的具体管理工作，包括：提出重大技术装备发展和自主创新规划、政策建议并组织实施；依托国家重点工程建设协调有关重大专项的实施，推进重大技术装备国产化；指导引进重大技术装备的消化创新。

此外，交通运输部下属的公路局对我国公路建设及其他相关事项实行监督管理，其职责包括：拟定公路建设和道路运输的行业政策、规章和技术标准，监督管理重点公路建设项目的实施等，因此在一定程度上也对筑养路机械行业产生影响。

3、行业协会

(1) 中国工程机械工业协会及筑路机械分会、路面与压实分会

中国工程机械工业协会是经国家民政部正式批准登记注册的全国性工程机械行业组织，是由工程机械行业的制造企业、科研设计检测单位、高等院校、维修、使用、流通单位及其它有关工程机械行业的企事业单位自愿联合组成的具有法人地位的社会团体。中国工程机械工业协会按产品类型和工作性质成立了 30 个分会和工作委员会，包括挖掘机械、工程起重机械、筑路机械、路面和压实机械、凿岩机械和桩工机械等。

协会的宗旨是为企业、政府及用户服务，促进中国工程机械行业的发展。协会的任务是维护会员合法权益，反映会员愿望与要求，协调行业内部关系，贯彻执行国家法律、法规和政策，制定行规、行约，提出有关促进行业发展的政策性建议，协助政府进行行业宏观管理，进行行业发展规划的前期工作，在政府和企业之间起桥梁和纽带作用。

中国工程机械工业协会筑路机械分会是由从事道路施工机械、道路养护机械及相关领域工作的企事业单位自愿组合的全国性行业组织。业务范围是开展筑养路机械行业管理、技术咨询、信息统计、交流培训和资质评审等。

中国工程机械工业协会路面与压实机械分会，由路面机械与压实机械行业的制造企业、高等院校及其它有关企事业单位组成。业务范围是行业调查研究、市场信息服务、人才培养、技术咨询服务、学术交流和国际交流合作等。

(2) 中国公路建设行业协会及筑养路机械分会

中国公路建设行业协会，是在交通运输部领导下由公路建设从业单位自愿组成的非营利的行业组织。经国家民政部批准，注册登记为具有法人资格的全国性社团组织。中国公路建设行业协会筑养路机械分会成立于 1983 年 5 月，现为中国公路建设行业协会的分支机构。目前主要开展的工作如下：

组织各种形式的技术交流会、主题研讨会和新产品发布会等活动，提供分会会员单位与协会施工企业相互沟通、交流的机会；发布企业介绍、产品信息等；建立筑养路机械人才库，成立专家委员会，承担企业及政府相关部门委托办理的技术开发、技术论证、产品验收、评审、咨询鉴定、技术标准制订等工作；根据公路建设行业的发展，及时开展市场调研、数据统计与分析工作，了解市场需求，为企业制定生产战略提供信息参考。

4、行业主要法规政策

序号	文件名称	发布机构或文号
1	《关于车辆生产企业及产品目录管理改革有关问题的通知》	国经贸产业[2001]471号
2	《关于进一步加强车辆公告管理和注册登记有关事项的通知》	国经贸产业[2002]768号
3	《关于清理整顿车辆生产企业及产品的通知》	国经贸产业[2002]242号
4	《汽车产业发展政策》	国家发改委令第8号
5	《国家发改委关于完善车辆生产企业及产品公告管理有关事项的通知》	发改产业[2006]1532号
6	《中国工程机械行业自律公约（2006）》	中国工程机械工业协会
7	《国家发改委关于贯彻落实“五整顿”、“三加强”工作措施意见，进一步加强车辆生产企业及产品公告管理的通知》	发改产业[2007]1582号
8	《关于进一步加强道路机动车辆生产企业及产品公告管理和注册登记工作的通知》	工信部联产业[2008]319号
9	《产业结构调整指导目录（2005）》	国家发改委令第40号
10	《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006-2020）》	中华人民共和国国务院
11	《当前优先发展的高技术产业化重点领域指南（2007年度）》	国家发改委、国家科技部、商务部2007年第6号
12	《高新技术企业认定管理办法》	国科发火[2008]172号
13	《装备制造业调整和振兴规划》	国务院办公厅
14	《装备制造业调整和振兴规划实施细则》	国务院办公厅
15	《专用汽车和挂车生产企业及产品准入管理规则》	工产业[2009]第45号

国家工信部作为目前的行业主管部门，对汽车改装车生产企业及其产品的准入管理主要体现在《关于进一步加强道路机动车辆生产企业及产品公告管理和注册登记工作的通知》（工信部联产业[2008]319号）和《专用汽车和挂车生产企业及产品准入管理规则》（工产业[2009]第45号）中。根据文件要求，工信部实施《公告》管理的车辆产品包括：在我国境内生产、销售并上道路行驶的汽车（包括三轮汽车和低速货车）及相应底盘、半挂车、摩托车产品。工信部委托专门机构对车辆生产企业申报的车辆产品进行审查和检验。审查、检验机构要严格执行《公告》审查和样车检验制度的有关规定，保证《公告》产品符合《机动车运行安全技术条件》（GB7258—2004）、《道路车辆外廓尺寸，轴荷及质量限值》（GB1589—2004）等国家标准的要求。

5、行业主要标准

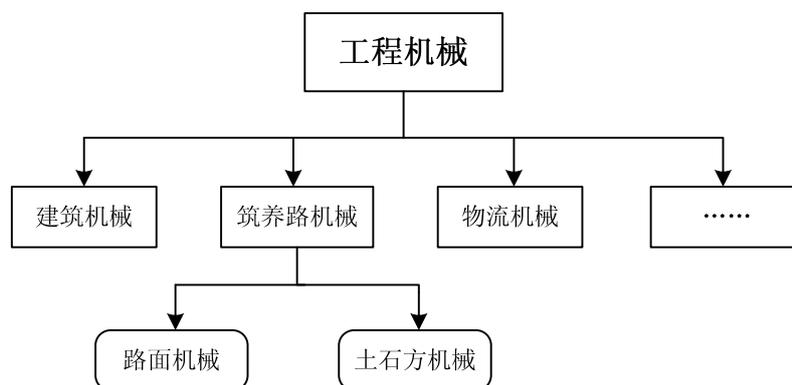
序号	文件名称	标准编号
1	《机动车运行安全技术条件》	GB7258—2004/XG3—2008

2	《汽车和挂车侧面防护要求》	GB/11567.1—2001
3	《汽车和挂车后下部防护要求》	GB/11567.2—2001
4	《公路沥青路面养护技术规范》	JTJ 073.2—2001
5	《液压系统通用技术条件》	GB/T3766—2001
6	《道路车辆外廓尺寸，轴荷及质量限值》	GB1589—2004
7	《沥青洒布车/机》	JT/T276—2004
8	《沥青路面养护车/机》	JT/T501—2004
9	《稀浆封层机》	JT/T499—2004
10	《公路沥青路面施工技术规范》	JTG F40—2004

（二）公司所处行业基本情况

目前公司生产的主要产品的最终形式为路面施工专用车辆，但公司主要生产上装部分的专用机械设备，二类底盘来自外购。因此，更切合公司实际经营活动的行业定位按大类为工程机械制造业中的筑养路机械设备制造业（图 5-13），按小类为沥青路面机械制造业。

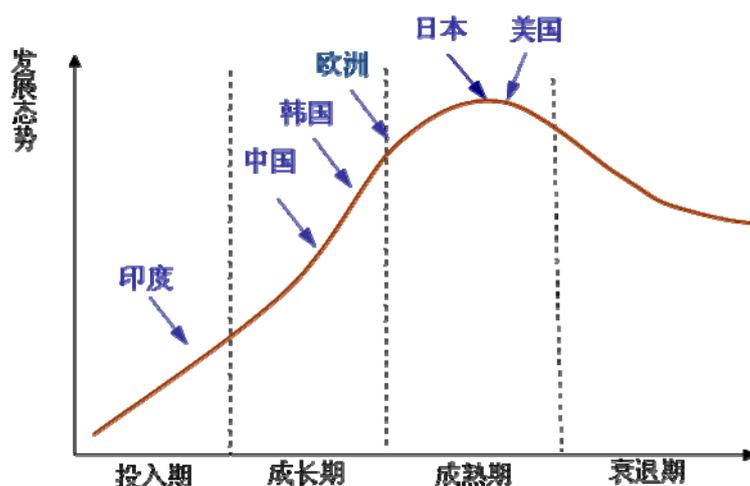
图 5-13 工程机械细分行业情况



1、我国工程机械行业总体情况

工程机械分工极细，是一个十分庞杂的行业，涉及交通运输、矿山、公路、铁路、水利、码头和港口等各个生产建设领域。由于各国工业化的模式与进程不尽相同(如图 5-14)，工程机械在世界范围内没有完全统一的定义。在美国和英国，工程机械被称为“建筑与矿山机械”，在日本被称为“建设机械”，在德国被称为“建筑机械与装置”，在独联体国家则被称为“建筑与筑路机械”。

图5-14 部分国家工程机械行业生命周期

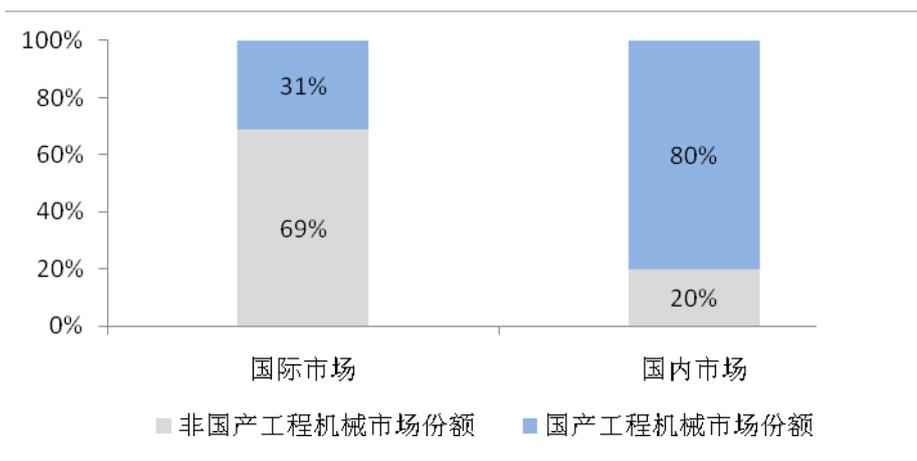


资料来源：根据《世界各国工业化模式》（陈晓律著）整理

在我国，工程机械主要包括建筑机械、物流机械和筑养路机械等，同时各自又包括种类繁多的子行业。工程机械的国际发展前沿在于工程材料、施工机械和施工工艺的结合：工程材料的更新换代促使施工机械和施工工艺做出相应的调整；施工机械的改进则既需要对工程材料性能有透彻的研究，也需要有丰富的施工经验；施工工艺的改进则需要综合把握工程材料特性和施工机械的特点，提高工作效率。目前，在大型工程建设中，不仅需要土木工程方面的整体规划，工程机械施工的适应性和合理性也日趋重要。

“十一·五”期间是我国工程机械产业的重要转型期，产业结构将由内需型向国际型转变，由规模型向质量型转变，由产品型向品牌型转变，最终实现由制造大国向制造强国转型的战略目标。目前，我国工程机械行业在国内市场中已经占据主导地位，在全球市场中也已占据 31% 的份额，成为全球工程机械行业中的一支重要力量（图 5-15）。《国际建设》杂志的“2007 年世界工程机械 50 强排行榜”显示，在前 50 位工程机械厂商中，亚洲 21 家，欧洲 17 家，北美 11 家，非洲 1 家；市场份额分别为北美 39.9%，欧洲 31.4%，亚洲 27.8%，非洲不足 1%。世界上最大的工程机械企业美国卡特比勒占有全球市场份额 20%。我国共有七家工程机械企业上榜，市场占有率合计为 5%。

图 5-15 2008 年国产工程机械国内外市场份额情况



资料来源：《中国工业报》主办的中国工业新闻网

在国内外两个市场的带动下，中国工程机械行业近年来取得了长足发展，2008年全行业实现营业总收入18,717,300万元，同比增长47%（如图5-16）；全年进口额602,000万美元，同比增长21.8%，出口额达到1,342,000万美元，同比增长54%（如图5-18）。与此同时，全行业的利润水平不断提高，2007年首次突破1,200,000万元大关，2008年尽管遭遇原材料价格大幅上涨和全球经济危机的不利影响，全行业利润总额仍超过1,000,000万元，预计2009年将超过2008年总体利润水平（如图5-17）。

图 5-16 2003-2009 年我国工程机械行业营业收入情况（万元）

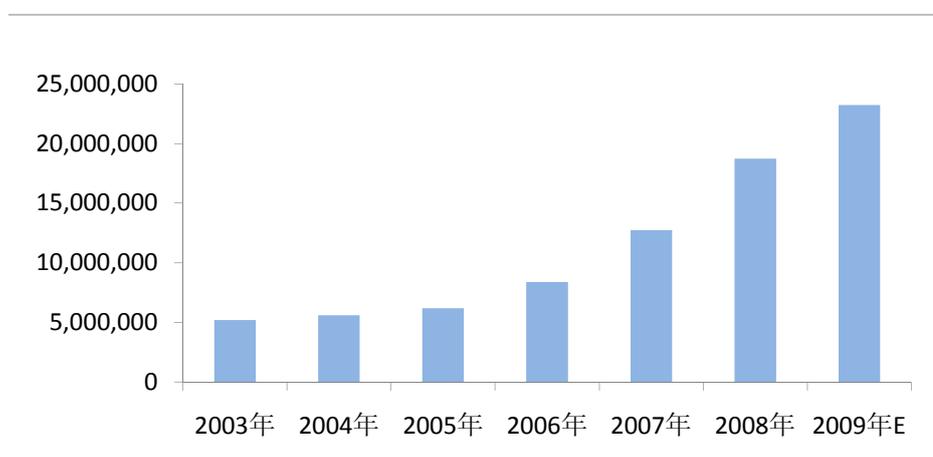
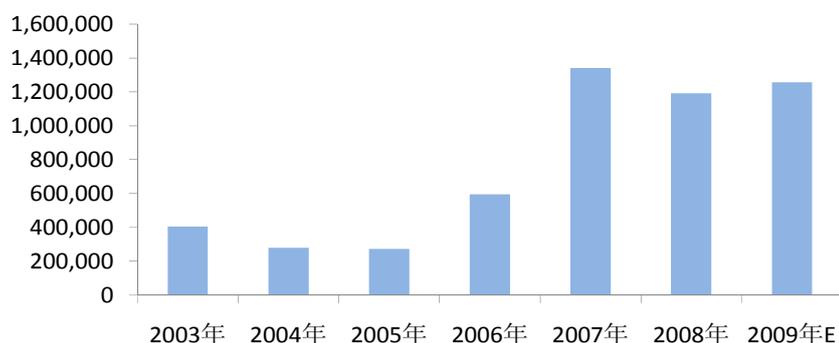


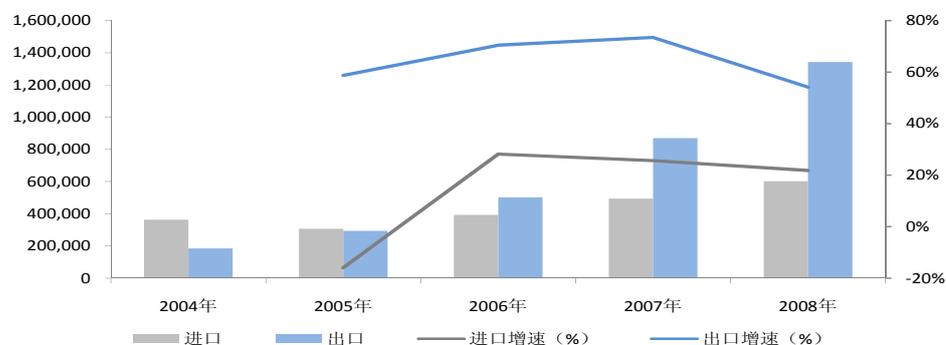
图 5-17 2003-2009 年我国工程机械行业利润总额情况（万元）



资料来源：WIND资讯

从海外市场来看，2006年我国工程机械行业首次实现贸易顺差，顺差额达约110,000万美元，2007年工程机械产品全面进入了海外市场，全年同比增长74%，贸易顺差扩大到380,000万美元。2008年工程机械行业的出口依然保持较快增速，同比增长54%（图5-18）。2009年上半年工程机械出口受到人民币升值及全球金融危机的不利影响，出口增速出现明显下滑。1-6月同比下降41%；进口方面1-6月同比下降19%，贸易顺差达到140,000万美元。

图 5-18 2004-2008 年我国工程机械市场进出口额及增速情况（万美元）



资料来源：海关总署网站

从行业增速看，2008年4季度以来，我国工程机械行业受全球金融危机等多重因素影响，工业产值增速出现下滑，从2008年上半年45%的增速下滑到2009年1季度的仅10%左右。但是随着国家“四万亿”投资的拉动效果逐步显现，基础建设和房地产投资出现明显恢复，加上上年同期可比基数较低等因素，工程机械行业2009年8月份的工业产值增速恢复到37%，是所有装备业中反弹速度最快的子行业。2009年1-8月，工程机械行业产值增速达到18%。（图5-19）

图 5-19 我国装备制造业增速情况

	单位	2007	2008	08年 4季度	09年 1季度	09年 2季度	09年 7月	09年 8月	09年 1-8月	
工程机械行业	产值	亿元	1,484	2,131	507	524	780	236	238	1,822
	同比变化	%	43	39	26	9	25	25	37	18
重型矿山行业	产值	亿元	3,690	4,896	1,296	1,186	1,534	478	482	3,689
	同比变化	%	33	32	25	16	19	15	10	16
机床工具行业	产值	亿元	3,080	3,912	1,043	828	1,105	367	372	2,676
	同比变化	%	37	28	15	6	8	10	12	8
仪器仪表行业	产值	亿元	2,835	3,559	969	738	956	319	313	2,355
	同比变化	%	26	25	17	3	3	8	5	4
电工电器行业	产值	亿元	19,562	24,934	6,680	5,342	7,119	2,336	2,414	17,297
	同比变化	%	33	26	18	7	9	10	11	7
基础件行业	产值	亿元	5,657	7,523	1,933	1,786	2,468	817	807	5,889
	同比变化	%	34	32	21	6	21	24	26	11
农业机械行业	产值	亿元	1,518	1,996	554	482	651	194	194	1,481
	同比变化	%	21	34	37	18	23	21	20	22
石化通用行业	产值	亿元	6,394	8,241	2,210	1,893	2,476	807	810	5,987
	同比变化	%	32	29	20	6	13	15	16	9
食品包装行业	产值	亿元	365	435	125	85	121	35	35	281
	同比变化	%	23	20	16	(8)	8	3	3	4
全国总计	产值	亿元	73,040	90,740	23,217	20,313	27,501	8,969	9,124	66,089
	同比变化	%	32	24	13	5	12	18	21	10

资料来源：2009年10月9日《工程机械行业研究》（中银国际证券有限责任公司研究报告）

作为工程机械行业的子行业，公路筑养护机械制造行业的发展速度也符合大行业总体的一般状况。

2、我国筑养路机械行业情况

筑养路机械行业的发展主要与施工新技术、新工艺、新材料的发展密切相关。20世纪60-70年代，国外路面机械发展主要特点是大型化，到80年代初期已形成规格齐全的系列化产品，之后的发展主要是对已有机械进行结构性的改进和提高。国际主要筑养路机械制造商更加重视路面机械自动化与智能化程度，主要表现在广泛采用液压传动技术、激光技术、电子技术，实现机电液一体化，增加随机质量自动检测控制系统，提高机械操作性能、舒适性，提高施工质量和效率，以及减轻对环境污染等。

我国筑养路机械行业近年来实现了跨越式发展。根据中国工程机械工业协会筑路机械分会的统计，2008年行业内29家主要企业销售收入合计已达1,678,300万元，全行业的工业总产值大约为2,500,000-3,000,000万元。目前，我国的筑养路机械行业进入一个相对成熟的发展时期，自身的研发创新能力不断加强，产品的耐用性和可靠性大幅提升，产品的升级换代也保持较快速度，业内企业的加工能力、加工手段和职工技术水平得到持续提高。

我国筑养路机械行业格局为：（1）国外著名企业纷纷进入中国市场，这些企业有瑞典

戴纳派克（DYNAPAC）、美国英格索兰（INGERSOLLRAND）、德国维特根（WIRTGEN）等，它们在压路机、摊铺机、沥青搅拌设备等产品上具有雄厚的技术和经济实力。（2）国内大型企业逐步涉足路面机械领域，并向多品种方向发展，如徐工集团工程机械股份有限公司、三一重工股份有限公司、长沙中联重工科技发展股份有限公司、广西柳工机械股份有限公司等都已成立了下属公司，涉足生产摊铺机、搅拌设备等筑养路机械。（3）民营企业成长较快，规模和技术实力大增，在细分市场领域处于领导地位，如西安达刚、无锡华通公路机械科技有限公司等。

3、公司所处路面机械行业情况

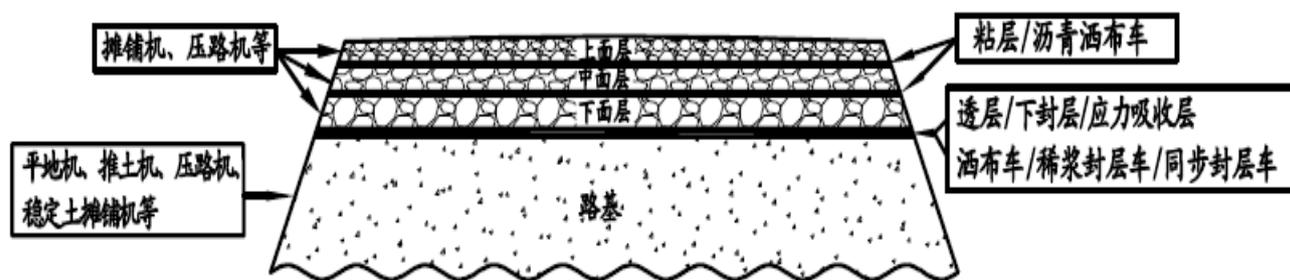
（1）行业产品细分及应用情况

公路建造分为路基建造和路面建造与养护，公路筑养路机械则相应的分为路基工程机械和路面工程机械。国际公路建设的理念是“强基薄面”，即强调加强路基而在路面施工中节约使用沥青，从而对整个路面机械设备的质量和智能化程度提出更高要求。我国的道路施工材料经历了从土方碎石到水泥混凝土，到普通沥青，再到乳化沥青、使用各种添加剂的改性沥青的发展过程，而沥青路面代表着路面修筑的主要发展方向，因此路面机械行业一般均指沥青路面机械行业。

目前，沥青路面的筑造方法主要有：

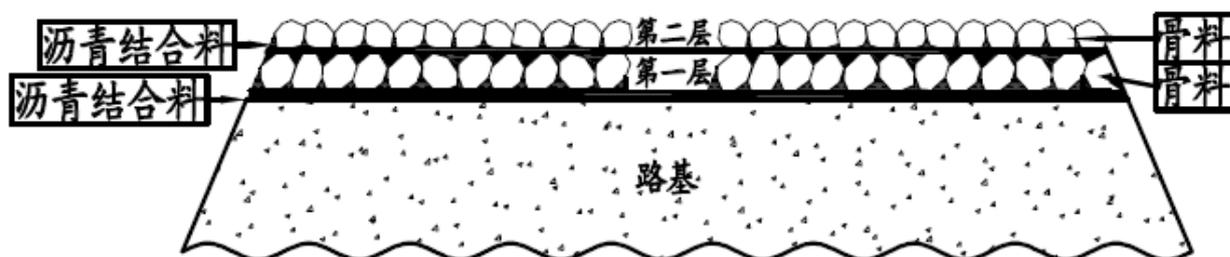
① 沥青混凝土摊铺工艺

图 5-20 沥青混凝土摊铺工艺图



② 沥青碎石层铺工艺

图 5-21 沥青碎石层铺工艺图



资料来源：公司技术中心

沥青混凝土摊铺工艺适用于建造、养护高速公路和路面，约占铺装路面工程总量的10%，所需设备包括：沥青脱桶设备、改性沥青设备、沥青混凝土搅拌站、沥青混合料自卸运输车、摊铺机、智能型沥青洒布车、钢轮压路机等（如图5-20）。

沥青碎石层铺工艺适用于部分国道、省道和市、县、乡村公路路面建造及养护，约占全部路面工程总量的90%，所需设备包括：沥青脱桶设备、改性沥青设备、沥青运输车、智能型沥青洒布车、各式碎石撒布机、同步封层车、胶轮压路机等（如图5-21）。

目前，公司生产的沥青洒布车在沥青混凝土摊铺工艺中主要运用在透层、下封层、粘层和应力吸收层。而在沥青碎石层铺工艺中，公司的产品系列可以覆盖全部工艺过程。

（2）行业市场细分

在两种路面施工工艺中，沥青洒布车均是必备车辆，是目前使用最为普遍的路面机械设备；在占路面工程90%的沥青碎石层铺工艺中，同步封层车是主要施工机械，将在未来的市县乡村公路建设和路面“白改黑”过程中发挥重大的作用；随着中国公路网密集程度的提高，沥青路面的养护高潮即将到来，对稀浆封层车的需求将迅速增加。因此，沥青洒布车、同步封层车和稀浆封层车构成路面施工与养护的主要机械设备。

①沥青洒布车

国家公路施工规范对实行沥青混合料摊铺工艺的沥青路面中的透层、封层和粘层油都有具体的数量指标。2002年以前，中国的沥青路面的施工没有可选择的具备精度控制功能沥青洒布车，几乎都使用传统低端的沥青路面机械，由于沥青温度不能有效控制和沥青洒布量不够均匀，对沥青路面质量影响很大（沥青用量多会泛油且导致路面壅包，洒不到露白导致沥青路面上下分层且渗水）。许多刚建好的高速公路和高等级沥青路面仅仅1-2年就出现坑槽、表层脱落，需要翻修或重修，既浪费公路建设投资，又易造成安全事故。2002年，西安达刚针对我国沥青路面高端施工机械的缺失，发明了首台智能型沥青洒布车。2002年，广深高速公路、京福高速河南段和江苏沿江高速公路建设上首次使用了公司的智能型沥青洒布车后，路面质量大幅提升。经过三、四年的市场培育，智能型沥青洒布车的年需求量迅速上升。

2008年受金融危机的影响，行业需求量增速与往年相比有所下降，仅为9.8%。根据北京中经纵横经济研究院的预测，2009年至2014年我国沥青洒布车总产量基本保持10%左右的增长速度，2009年需求量为690辆，至2013年行业需求总量将上升到1,000辆以上。智能型沥青洒布车属于沥青洒布车中的高端产品，是提高中国公路建设水平的重要发展方向。虽然

智能型沥青洒布车平均价格高出普通沥青洒布车一倍以上，但其提高了沥青路面质量，延长了路面寿命。从综合性价比看，智能型沥青洒布车具有绝对的竞争力。未来的发展趋势是智能型沥青洒布车不断取代传统的沥青洒布机械，根据汉鼎咨询《2009年中国沥青路面机械行业细分市场研究报告》的市场数据整理、测算，智能型沥青洒布车占沥青洒布车市场整体的份额逐年上升，由2006年的13%上升至2008年的18%，预计2009年将超过20%。

② 同步封层车

随着公路建设绿色经济理念的倡导和对路面使用寿命要求的不断提高，对筑养路机械的施工工艺和施工质量提出了更高的要求，对于高端智能化的产品需求也越来越多。目前，占沥青路面作业量近90%的部分国道、省道及绝大部分市、县、乡镇公路的建设及养护均采用沥青碎石层铺工艺，需要高质量的沥青喷洒和碎石撒布机械。因此，预计对同步封层车的需求将超速增长。

③ 稀浆封层车

沥青路面设计寿命一般为8到15年，受早期公路建设的设备、材料、工艺等综合因素的影响，路面早期损毁严重，因此我国公路路面的维修高潮已经到来，预计对稀浆封层车的需求将高速增长。

（三）行业竞争格局和市场化程度

1、行业竞争格局

公司所处路面机械行业已经形成完全市场化的竞争格局。公司所面对的高速公路、市政公路等建筑商在进行设备采购时普遍采用招投标制度，对投标者进行资格审查。在参与投标阶段，所有厂商都面临其他厂商的直接竞争。

2、行业内主要企业及市场份额

由于以下原因，公司及其他竞争对手所占的市场份额及行业内主要企业排名情况难以取得：

（1）公司所处沥青路面机械行业整体产能、规模、市场容量等数据难以取得。

沥青路面机械行业在工程机械行业中属于新兴的细分行业，国内第一台智能型沥青洒布车问世于2002年，沥青碎石同步封层车和稀浆封层车在2005年左右逐渐为下游施工企业所认知。因此，沥青路面机械行业处于起步阶段，生产厂商数量较少，总体市场较小，工信部等有关政府管理部门、工程机械行业协会及有关分会也没有正式发布过权威的市场数据。

(2) 公司主要竞争对手的规模、产能数据难以取得，难以进行企业排名评定。

路面机械行业整体规模很小，生产厂家较为分散，行业内还没有上市公司，有关行业内的企业规模、产能具体情况无法从公开渠道获得，从公司竞争对手网站、有关杂志都无法获得各公司规模和产能。由于无权威机构进行行业排名评定，又无法取得路面机械市场销量和主要厂家的产销量数据，难以进行行业内企业的排名。

鉴于上述情况，公司仅能根据第三方咨询机构的调研情况得出智能型沥青洒布车这一国内产量较大的产品的生产厂家排名。

从公司主导产品智能型沥青洒布车看，行业内生产智能型沥青洒布车的主要国内企业有：本公司、浙江美通、河南高远、欧亚设备、路桥集团郴州筑路机械厂、杭州市政机械制造有限公司等，上述厂商合计占有约 80% 的市场份额。根据《2009 年中国沥青路面机械行业细分市场研究报告》（汉鼎咨询），2008 年智能型沥青洒布车的市场份额排名情况为：

市场排名	公司名称
1	西安达刚
2	浙江美通
3	河南高远
4	欧亚设备

2008 年公司在整个沥青洒布车市场及智能型沥青洒布车市场的占有率情况如下：

单位：辆/台

公司销量	沥青洒布车市场销量	公司产品市场占有率
35	628	5.57%
公司销量	智能型沥青洒布车市场销量	公司产品市场占有率
35	112	31.25%

此外，行业内生产沥青碎石同步封层车的主要国内企业有：本公司、欧亚设备、河南高远、浙江美通等；行业内生产稀浆封层车的主要国内企业有：中交西安筑路机械有限公司、沈阳北方交通重工集团、秦皇岛市思嘉特专用汽车制造有限公司和本公司等。

3、行业进入障碍

(1) 生产认证壁垒

生产沥青洒布车等路面机械属于在二类底盘上进行改装的公路施工专用车辆，需要达到相关标准和认证，各种类型产品还需要通过工信部《公告》；这些认证条件严格、周期较长，对新进入企业形成一定壁垒。

（2）关键技术壁垒

路面机械行业属于技术密集型行业，行业领先者掌握着行业内高端产品的核心技术。潜在进入者想要取得技术，通常有以下几种方式：一是以业界挖角的方式建立研发团队；二是通过与技术领先者合资合作取得技术转移；三是通过行业技术领先者的外协厂直接取得相关辅助产品。但在一定期限和范围内，关键技术都将形成进入壁垒。

（3）研发经验与研发设备壁垒

路面机械行业研发、设计过程中需要大量的经验参数积累。此外，很多设备也是在长期研发、生产过程中根据实践经验自主研发的，并非投入大量资金就可马上获得此类研发经验、研发设备，这也成为行业后入者的进入壁垒。

（4）高端市场的品牌壁垒

在我国路面机械市场上，各细分市场已经形成了相应的知名品牌。而路面机械相关技术的开发周期较长，新进入企业的产品经历市场检验需要一定的时间周期，很难在短期内有所作为。

4、行业利润水平的变动趋势及原因

一般而言，工程机械具有较强的通用性。例如，推土机、压路机等可以用于建筑、公路、桥梁、港口、水利等多种施工领域。而路面机械的使用范围具有较强的针对性，几乎只能用于道路施工的路面施工环节。例如，碎石撒布机和沥青洒布车分别只能用于碎石撒布和沥青洒布，摊铺机只能用于摊铺沥青或混凝土材料。路面机械专用性强的特点，决定了路面机械的各个子行业的毛利率水平高于整个工程机械行业（如下表）。

工程机械品种	毛利率区间
压实机	3-10%
装载机	5-19%
推土机	15-30%
挖掘机	5-20%
起重机	10-28%
路面机械	10-35%
混凝土机械	25-40%

资料来源：WIND 资讯，中国工程机械协会网站

随着行业需求迅速增加，参与路面机械市场竞争的厂商越来越多。因此，路面机械的各种产品价格会逐渐下降，各生产厂商的毛利率也逐步下降，但由于销量扩大的速度更快，行业的总利润水平逐步增加。作为各细分行业的龙头企业，随着市场占有率的提高将获得

更大收益。

（四）影响行业发展的主要因素

1、有利因素

（1）国家政策支持

公司生产的主要产品包括智能型沥青洒布车、沥青碎石同步封层车和稀浆封层车，属于新型的筑养路机械设备。国家鼓励开发新型筑养路机械设备，具体情况如下：

《产业结构调整指导目录（2005）》（中华人民共和国国家发展和改革委员会令第 40 号）中提到“公路工程及养护新型机械设备设计制造”属于鼓励类项目。

《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006—2020）》（国发[2005]第 044 号）中将“交通运输基础设施建设与养护技术及装备作为交通运输业的重点领域及其优先主题。”

《当前优先发展的高技术产业化重点领域指南（2007 年度）》（中华人民共和国国家发展和改革委员会、中华人民共和国科学技术部、中华人民共和国商务部、中华人民共和国国家知识产权局公告 2007 年第 6 号）中将“路面再生及有机大分子废弃物在改性沥青中的应用”列为重要课题。

《高新技术企业认定管理办法》将与发行人产品所属领域“有核心专利技术和自主知识产权，利用新传动原理、新机械结构和新加工工艺的新型机械技术等”定为国家重点支持的高新技术领域，对于从事该领域且相关指标达到要求的企业给予税收优惠。

2009 年 2 月，国务院常务会议审议并通过《装备制造业调整振兴规划》。同年 5 月，国务院办公厅又发布了《装备制造业调整和振兴规划实施细则》中提到“以大型隧道全断面掘进机、大型履带吊和全路面起重机、架桥机、沥青混凝土搅拌和再生成套设备等为重点，发展大型、新型施工机械。”

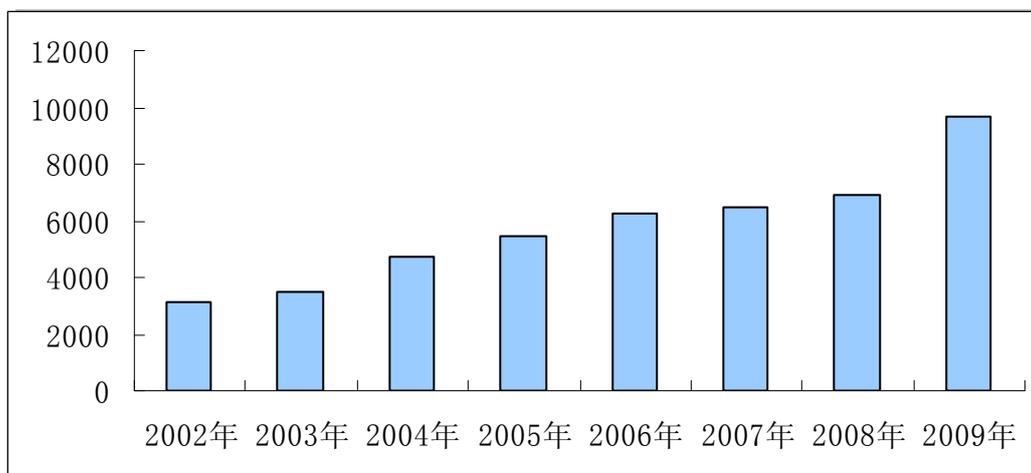
（2）筑养路机械设备制造业所在的下游行业即公路、尤其是沥青公路筑养护行业持续发展

①公路建设投资和国内公路里程持续增长

2001 年交通部提出了《重点公路建设规划》、2005 年 1 月国务院审议通过了《国家高速公路网规划》、2005 年 2 月国务院审议通过《农村公路建设规划》。根据上述规划，近年来，我国公路建设投资完成额呈现连续增长的态势，2008 年全年国内公路建设投资规模达到 6,880 亿元，2009 年全年国内公路建设投资规模达到 9,669 亿元以上，创历史新高，比上年增长 40% 以上（图 5-22）。

图 5-22 近年我国公路建设投资完成额情况

单位：亿元



资料来源：交通运输部网站、《公路水路交通行业发展统计公报》

随着公路建设投资的增长，我国公路总里程将获得不断增长。主要表现在：

A、按照《重点公路建设规划》，2007年年底，总规模约3.5万公里的“五纵七横”国道主干线系统比原规划提前13年基本贯通，我国公路通车里程达到357.3万公里。根据交通运输部的数据显示，截至2008年底，全国公路通车总里程达373.02万公里（图5-23），比上年末增加14.64万公里。其中，高速公路6.03万公里（图5-24），一级公路5.42万公里，二级公路28.52万公里，三级公路37.42万公里，四级公路200.46万公里，等外公路95.16万公里，分别比上年末增加0.64万公里、0.41万公里、0.88万公里、1.03万公里、21.35万公里和减少9.67万公里。全国公路密度为38.86公里/百平方公里，比上年末提高1.53公里/百平方公里。路面技术等级和通达深度得到很大提高。

图 5-23 建国以来我国公路里程发展情况

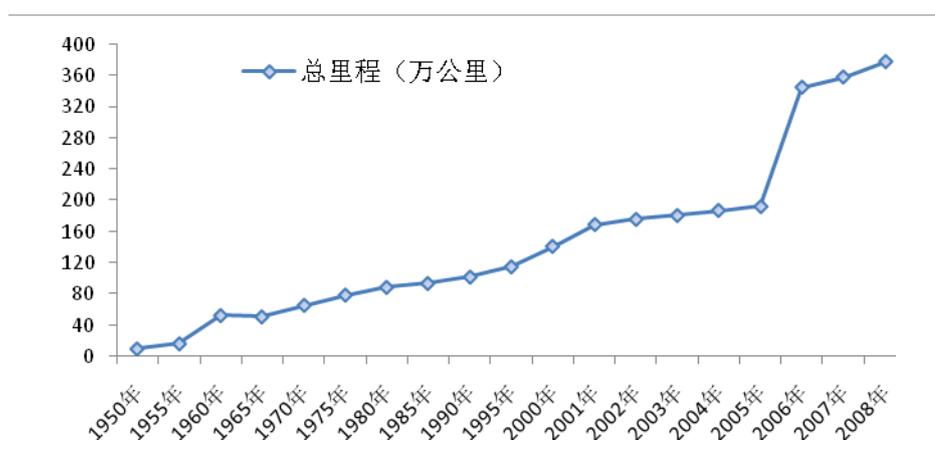
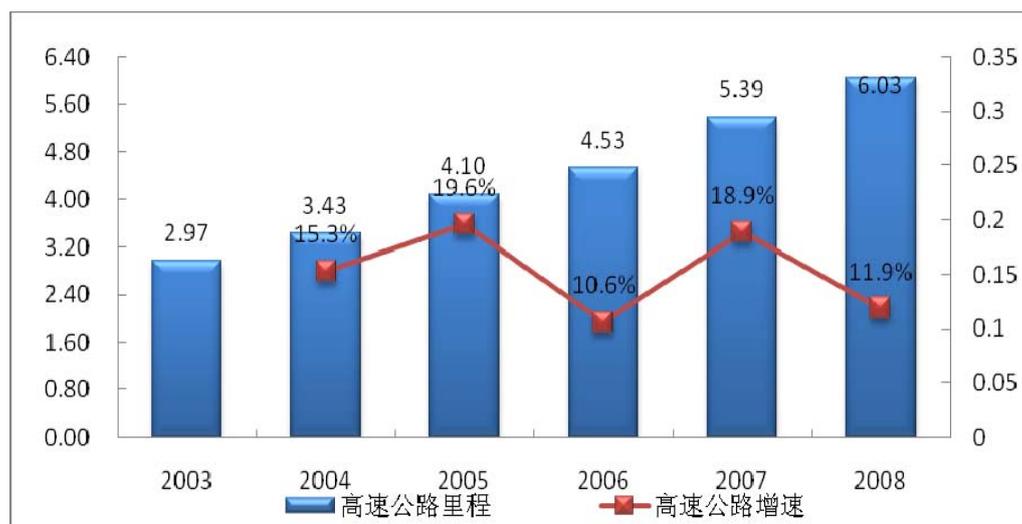


图 5-24 我国高速公路发展情况



B、全国农村公路通车里程达 312.5 万公里，乡镇通沥青（水泥）路率达到 88.6%。依据《农村公路建设规划》，农村公路建设规划目标还未完成，还在加强建设。同时依据 2020 年的目标，对于已建成的乡(镇)和建制村通沥青(水泥)路，需要全面提高农村公路的密度和服务水平。由此可见，我国农村公路建设在未来几年保持持续增长。

C、根据《国家高速公路网规划》，我国高速公路规划里程约 8.5 万公里。截至 2009 年 6 月底，建成 4.9 万公里，占规划里程的 57.6%；在建 1.8 万公里，占规划里程的 21.1%。尚有 1.8 万公里高速公路尚未开工建设。

②我国沥青公路建设比重将不断增加，且现有公路“白改黑”工程是未来的发展趋势

与此同时，我国高等级路面所占比重进一步提高。截至 2008 年底，全国有铺装路面和简易铺装路面公路里程 199.56 万公里，比上年末增加 21.91 万公里，占总里程的 53.5%，比上年末提高 3.9 个百分点。按公路路面类型分，各类型路面里程分别为：有铺装路面 146.48 万公里，其中沥青混凝土路面 44.11 万公里，水泥混凝土路面 102.37 万公里，比上年末分别增加 21.45 万公里、3.95 万公里和 17.50 万公里；简易铺装路面 53.08 万公里，比上年末增加 0.46 万公里；未铺装路面 173.45 万公里，比上年末减少 7.27 万公里。此外，发达国家的沥青路面占铺装公路总里程比重达到 95%左右，而我国这一数字在仅 22%左右，因此“白改黑”将是未来路面材料与施工的发展趋势。

③国际市场公路建设需求不断增长

从国际市场看，欧美发达国家在上世纪 50-60 年代就完成了大规模的公路网建设，现已进入大规模的维护、养护阶段，而大量的发展中国家则刚进入公路网络的大规模建设阶段。预计随着世界经济的不断发展，国际公路建设的黄金时代仍将继续维持 20~30 年。以

公司现有及规划中的市场重点看（以下资料来源于北京汉鼎世纪咨询有限公司《2009年中国沥青路面机械行业细分市场研究报告》）：

A、环地中海地区

环地中海高速公路的欧洲段早已建成，中东地区国家及北部非洲国家正在计划建造亚洲、非洲段。环地中海高速公路建成后，各国将继续建造和各个主要城市、地区连接的高等级公路和省、市级道路。

B、非洲产油国

非洲主要产油国包括尼日利亚、安哥拉、阿尔及利亚等，随着外汇收入增长逐步开始大规模公路建设。如安哥拉现有公路总里程为 7.5 万公里，其中沥青路面 1.8 万公里，另 5.7 万公里是沙石土路面。县市级公路路面状况普遍较差，具有较高的开发潜力。未来两年，安哥拉政府在公路建设上计划投资大约 30 亿美元。

C、南亚市场

印度目前公路里程 331 万公里，其中高速公路仅 300 公里，国道 66,590 公里，其它都是省、市、乡村的低等级公路。随着工业化进程的加快，印度目前的公路交通状况已经成为制约印度国民经济发展的严重瓶颈。印度政府已制定并正在执行的建设发展规划主要有“国家公路开发项目”和“乡村道路计划”。前者是一个总里程约 1.5 万公里的南北通道、东西走廊大型建设计划，后者是一个建设总里程为 17 万公里、连接居住人口 500 人以上村庄的农村道路发展计划。印度政府打破过去由政府出钱修路、养路的运行模式，采用国际流行的项目融资（BOT）方式，鼓励国内外公司积极投标。

斯里兰卡现有公路 2.8 万公里。根据“斯里兰卡北部公路重建计划”，政府将对该国北部的 13 条公路进行改造建设，其中 5 条干线公路已被列为国家重点支持项目，我国企业负责承建其中的 4 条。

D、俄罗斯

俄罗斯现有公路 93.3 万公里，公路密度不及法国和美国的 10%。据俄罗斯交通部的统计数据显示，现在俄罗斯有高达 63% 的公路不符合质量标准，如果不增加财政拨款，到 2016 年质量合格的公路将降至 29%。俄罗斯国家杜马通过的 2008 至 2010 年俄罗斯财政预算中将在期间内新建 8,500 公里公路。同时，俄罗斯交通部将向政府提交 2010 年至 2015 年公路发展规划，预计每年需要 1,200 亿卢布的拨款用于翻新改造，以使俄罗斯所有公路符合质量标准。随着俄罗斯经济的复苏和远东地区与中国边贸的发展，俄罗斯对公路的需求将持续增长。

E、巴西

巴西公路网总里程达 175 万公里，铺装了柏油沥青或水泥路面的等级公路为 16.5 万公里。其中私营化公路 9,500 公里，占等级公路的 6%，由 37 家公司经营。据巴西交通联合会的调查，巴西私营化公路中，路况好的和很好的公路占 89.3%，比较差的占 10.5%，很差的占 0.2%。其余 94% 未私营化的国有公路路况中很好的公路占 40.9%，比较差的路面占 57.6%，很差和极差的公路占 1.5%。因此，作为南美洲最大的国家和极具经济活力的“金砖四国”之一，巴西将是未来的公路重点发展地区。

F、中亚五国

哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦、塔吉克斯坦、土库曼斯坦、乌兹别克斯坦等国的经济正在恢复发展之中，中亚地区整体公路网的规划和建设已经展开，这些国家已经进入大规模的路面机械国际订单招投标采购阶段。

(3) 下游公路建设行业的施工质量和节能环保要求决定了新型筑养路机械产品对传统筑养路机械产品的替代不断加速

① 下游公路建设行业对沥青路面施工质量要求不断提高

智能型的沥青路面机械设备改变了沥青路面重污染、高能耗及沥青用量不可控的施工历史，奠定了其向环保、节能、高效、智能方向发展的基础。随着我国经济发展方式的转变和低碳节能发展的需要，国家及地方政府会出台相关的积极鼓励政策，从而使智能型路面机械行业得到迅速发展。据了解，全国很多省、（直辖）市和自治区均出台了关于沥青路面建设的规范性意见，如陕西省交通厅在发布的《关于高速公路建设项目沥青路面加厚等问题的通知》（陕交函【2009】136 号）中提到：

“为防止 ATB-30 施工离析，沥青拌合楼必须采用带 6 个热料仓的 4000 型及以上，同时使用沥青混合料转运车，且单个车道摊铺。”

“粘层使用 SBR 改性乳化沥青；透层采用煤油稀释沥青或高渗透乳化沥青，施工完 24 小时后才能进入下一道工序；封层采用 SBS（橡胶）改性热沥青同步碎石。”

“桥面、复合式路面在铺筑沥青层前，必须采用合适工艺清除原混凝土层的表面浮浆，再做 SBS（橡胶）改性热沥青同步碎石封层；桥面应增加 SBR 改性乳化沥青封水层。”

“以上沥青路面结构和厚度的调整适用于我省在建及正在进行前期工作的高速公路项目。对正在建设的高速公路，项目管理单位要尽快按上述调整原则完善变更手续。”

上述沥青路面施工规范对沥青路面机械设备提出了较高要求，将加速智能型路面机械产品对传统的路面机械产品的替代过程。

②下游公路建设行业节能环保的要求不断加大

2006年，交通部颁布了《交通部关于交通行业全面贯彻落实国务院关于加强节能工作的决定的指导意见》，该意见将“开展高等级公路养护技术研究”列为推动交通行业节能发展的具体举措。随后，各地方相关政策也相继出台，如安徽省交通厅制定的《关于加强交通节能工作的实施意见》（皖交运【2007】21号文）提出了“开展高等级公路养护技术的研究”、“积极开展沥青混凝土再生利用技术研究和水泥混凝土路面再生利用技术研究，进一步扩大试点范围”等筑养路技术节能环保的发展要求。

2008年，交通运输部又相继出台了《公路、水路交通实施〈中华人民共和国节约能源法〉办法》、《公路水路交通节能中长期规划纲要》等部门规章，以保证在公路水路交通发展中全面落实节约资源和保护环境的基本国策。其中，《公路水路交通节能中长期规划纲要》中明确指出：提高公路技术等级、提高路面等级（油路相对于砂石、土路）等措施为公路结构性节能的主要可行节能措施。

可以预见，未来公路施工中的施工技术、施工质量、节能环保等要求必然成为公路建设行业发展的核心要求。而由于新型沥青路面机械设备改变了沥青路面重污染、高能耗及沥青用量不可控的施工历史，奠定了沥青路面施工向环保、节能、高效、智能、高品质方向发展的基础。因此，智能型沥青路面机械的进一步快速发展符合上述产业发展方向的转变。

（4）经济全球化与制造业的转移

由于美国等发达国家的经济增长速度减慢，包括工程机械在内的众多产业出现生产能力过剩的局面，制造商投资新建或改建工厂设施的需求下降，同时受人工成本高等因素的影响，向发展中国家转移工程机械的意愿逐渐增强。

中国、印度等国家的经济正处于高速发展之中，工程机械产品及服务市场的增长将主要依靠上述区域的工业建设拉动。尤其中国作为制造业大国，具有较高的生产工艺和庞大的熟练工人群众体，因此成为国际工程机械行业进行转移的首选地。

2、不利因素

（1）上游原材料价格上涨

公司生产上装部分的部分专用机械设备需要使用钢材等基础原材料，外协生产的大部分机械加工件、电子元器件、工业控制机和外购的二类底盘主要原材料也为钢材。近几年，铁矿石价格谈判往往出现对我国钢铁生产企业不利的局面。尽管公司掌握着核心技术，可以将上游原材料涨价的风险进行有效转嫁，但如果原材料价格持续上涨，在一定期限内也

会对公司经营产生不利影响。

（2）行业竞争加剧

路面机械行业的毛利率水平相对于其他工程机械行业较高，随着市场整体份额的不断增加，国内外其他工程机械行业龙头会考虑择机采用并购或者自己建立生产线进入该行业，从而导致行业竞争加剧和毛利率下降。

（3）专利侵权

目前，由于产权保护力度不够，使得一些企业不愿将拥有的核心技术申请专利公开或者投入大量资金进行转化。尽管如此，行业内仍存在较多的仿制和假冒情况。在市场较为分散的情况下，许多知识产权侵害案件很难通过法律渠道公平地解决，受侵害企业的利益往往无法得到有效维护。

（五）行业技术、经营特点

1、行业技术特点

路面机械是工程机械中的一个特殊门类，与通用的工程机械相比，其特点表现为：

（1）路面机械的专用性和多样性

路面的施工和养护作业都是由许多不同的工序组成的，每一工序都有其特殊要求，需要专门的机械设备完成，因而形成了路面机械在功能上的专用性和品种上的多样性。不具备土方机械、载重汽车的通用性、广泛性。这一特点决定了路面机械品种多、难以做到单一产品的大规模生产。

（2）技术开发路线独特性

路面机械专用性和多样性的特点以及小批量多品种的生产方式导致大多数路面机械的制造企业将技术开发的重点放在作业工艺、工作装置和控制系统的创新上，在总体设计上注重解决系统和各部件之间的合理匹配与组合，在生产制造系统上注重加强金属结构测试、电装和总装调试等环节，而对于发动机、传动部件、行走装置等基础部件则尽可能采用通用成熟产品。

路面机械在技术发展中另一个鲜明的特点是比一般的工程机械更迫切地要求获得机电一体化技术的支持，这同样是由于对路面机械作业质量日益提高的要求而引起的。因此，路面机械在工程机械行业中是接受最新科技的渗透和改造较快的一个细分行业。

（3）机械、材料紧密结合性

路面机械的作业对象是土壤、碎石、稳定材料、沥青、沥青混合料、水泥混凝土等筑

路材料，机械通过与材料之间的相互作用，按照一定的施工工艺来实现某种施工过程。这种机械与作业对象之间的相互作用过程，通常称为作业过程。不同的材料性能、不同的施工工艺决定着机械作业过程的不同特点。因此路面机械的发展与材料性能、施工工艺之间有着十分密切的联系。许多新机种的出现都与筑路材料的新发展、施工工艺的新突破直接相关。换言之，筑路材料的新发展和施工工艺的新突破，是推动路面机械技术进步的重要动力。

此外，机械作业的质量是衡量其性能优劣的首要指标，正是这一特点决定了路面机械在技术开发路线中必须走材料和工艺相结合的道路。

2、行业的周期性

路面机械行业作为工程机械行业的分支，其下游产业属于国家基础建设行业，与国民经济的发展水平密切相关。因此，行业的周期性与国民经济发展的周期性基本一致。

此外，公路的建设顺序是先做桥涵路基再做路面，因此新开工的项目需要到后期用到路面机械设备，相对国民经济发展周期，存在一定滞后性。

3、行业的区域性

我国的路面机械设备制造业经过多年的发展，已经形成了一个相对完整的供应和制造体系。路面机械行业的发展主要依赖于经济增长以及对基础设施的不断加大，同时也依托于周边较强的机械工业基础（如二类底盘生厂商）以及较高水准的筑养护专业科研机构。

陕西省作为路面机械设备的国内技术领先地区，区域内有本公司、中交西安筑路机械有限公司、陕西建设机械股份有限公司等企业。江苏省作为路面机械设备生产规模最大的地区，区域内有徐工集团工程机械股份有限公司、无锡华通公路机械科技有限公司、江苏华通动力重工有限公司等企业。长沙市是路面机械设备生产较为集中的地区，区域内有三一重工股份有限公司、长沙中联重工科技发展股份有限公司等。此外，国内其他地区有部分生产厂商依托当地技术支撑和工业基础，从事同类产品生产销售。

4、行业的季节性

冬季的寒冷气候是沥青公路路面施工的重大不利因素，当环境温度低于规定温度，应停止沥青路面施工，由此会对行业产生一定的影响。

5、行业的需求特点

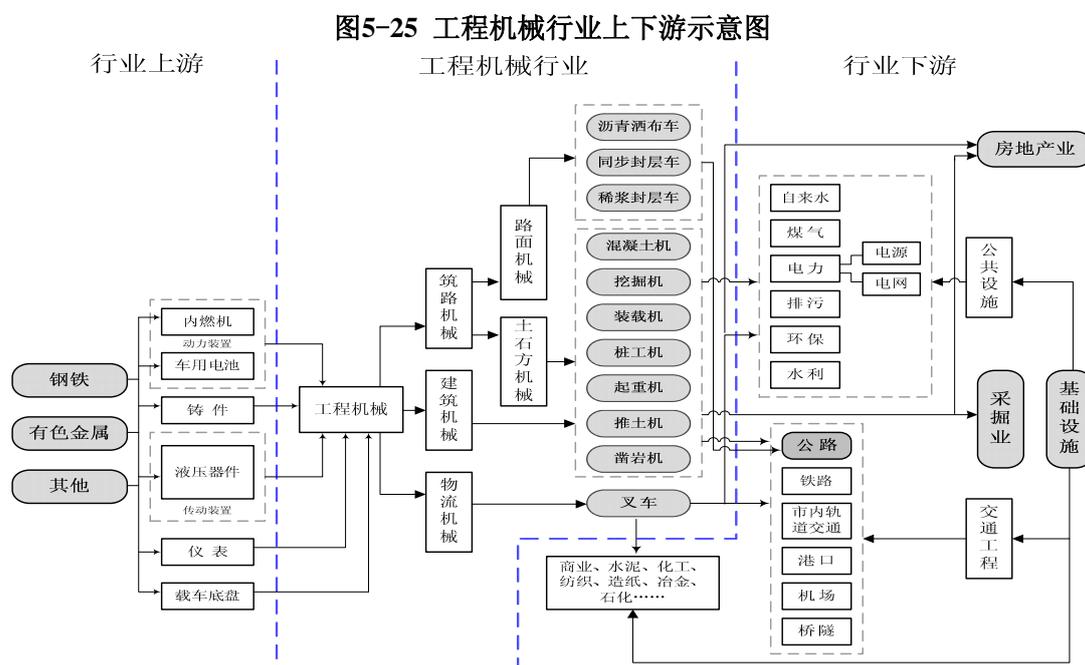
智能型沥青洒布车、同步封层车、稀浆封层车等产品所属的沥青路面工程机械行业在发达国家已经过成长阶段到了成熟阶段，而在我国是一个从 21 世纪初刚刚起步的新兴行业，伴随着我国高速公路建设的迅速扩张而诞生发展。由于历史基数低，新兴产业在发展初期

往往表现出超常规的增长速度。同时，新兴行业的发展与国家经济发展、产业升级紧密相关，政府对其扶持力度较大。因而，新型沥青路面机械作为我国的新兴行业，发展速度将远远高于传统行业。

（六）公司所处行业与上下游产业间关系

1、行业的上、下游产业基本情况

公司所处的路面机械行业的上游行业主要为二类底盘、液压系统、机械加工件、电子元器件、工业控制机及钢材等行业，下游行业为国内、国际公路建设行业（图5-25）。



资料来源：公司技术中心

2、行业与上、下游行业之间的关联性

由于上游行业十分成熟，竞争充分，供应商较多，因此上游行业对本行业的影响主要体现在采购成本的变化，与本行业关联性较低。本行业与下游行业的发展密切相关，下游行业对本行业的发展具有较大的牵引和驱动作用，国家宏观经济政策决定了全社会固定资产投资力度，从而决定了对公路建设的投资需求，进而决定了本行业的未来发展状况。

3、上、下游行业发展状况对本行业发展的影响

上游行业中的二类底盘、机械加工件、电子元器件等行业基本属于竞争性行业，上述行业的产能、需求变化对本行业自身发展的影响较小。随着上述行业在国内的不断发展，本行业所需的大多数原材料及配件都可以从国内得到充足的供应。

上游行业中的液压工业在我国起步较晚，尤其精密液压元器件在加工精度及清洁度等

方面还亟待提高。目前，闭式变量液压系统所需的变量泵、变量马达等变量液压元件及机电一体化高水平、高技术含量的液压元件需要从德国、美国、意大利等国进口。因此，国内相关产业如果能迅速提高技术水平、扩大产能产量，将是本行业发展的积极因素。

下游行业主要是公路建设行业，其新建投资和改造规模会影响对本行业产品的需求。下游行业对设备智能化、施工质量和高效运行等要求的提高，会促进本行业的技术进步，有利于优势企业发展壮大。2008年末，国内主要省份路面工程一级资质承包商和境内相应的农村公路和高速公路里程情况如下：

序号	省份	路面工程一级资质 承包企业数	农村公路里程 (万公里)	高速公路里程 (万公里)
1	山东	47	19.41	0.43
2	江苏	31	12.82	0.37
3	河南	25	21.66	0.48
4	河北	25	12.84	0.32
5	湖南	22	16.89	0.23
6	浙江	20	9.00	0.31
7	陕西	20	11.74	0.25
8	山西	20	11.03	0.20
9	江西	19	11.99	0.22
10	湖北	19	17.00	0.27
11	广东	19	16.20	0.38
12	四川	17	20.05	0.22

资料来源：根据交通运输部网站资料整理

（七）公司产品出口情况

公司产品出口包括直接对国外出口、通过国内大型集团公司转手至国外使用和通过国内进出口公司出口到国外这三类，最近三年的具体情况如下：

单位：台

出口类型	产品类型	2009年	2008年	2007年
直接对国外出口	智能型沥青洒布车	0	5	2
	沥青碎石同步封层车	0	1	1
	沥青脱桶设备	17	9	1
	液态沥青运输车	4	4	2
	乳化沥青设备	2	5	0

	改性乳化沥青稀浆封层车	1	0	1
	碎石撒布机	2	3	0
	合计	26	27	7
	占总出口量比重	19%	28%	18%
通过国内公司转手至国外使用	智能型沥青洒布车	11	12	6
	沥青碎石同步封层车	0	2	1
	沥青脱桶设备	16	8	6
	液态沥青运输车	23	19	4
	乳化沥青设备	6	4	3
	改性乳化沥青稀浆封层车	0	0	0
	碎石撒布机	8	17	0
	合计	64	62	20
	占总出口比重	46%	65%	50%
通过国内进出口公司出口到国外	智能型沥青洒布车	26	1	3
	沥青碎石同步封层车	2	2	1
	沥青脱桶设备	4	2	1
	液态沥青运输车	0	1	1
	乳化沥青设备	0	0	1
	改性乳化沥青稀浆封层车	1	0	0
	碎石撒布机	16	0	6
	合计	49	6	13
	占总出口比重	35%	7%	32%

资料来源：公司财务部

影响公司出口的因素：

1、产品进口国的有关进口政策

公司出口产品均属于当地市场急需的高科技产品，对当地的公路及经济建设有重要帮助，各进口国均鼓励进口，没有设置数量限制和特别关税等贸易保护措施。

2、贸易摩擦对公司的影响

公司出口产品属于路面机械设备，在工业机械产品大类中所占比重，无论是数量还是总金额都比较小，不会引起贸易摩擦。

3、进口国同类产品的竞争格局

公司的主要出口产品的目标市场以开始大规模进行公路建设的发展中国家为主，在当地市场主要面对法国、德国、美国和意大利等国同类产品的竞争。公司产品的科技含量较

高，在国际市场上具有较高的知名度和较强竞争力，在国际市场上属于技术领导者，其先进的设计理念和技术往往成为国际竞争对手的模仿对象。

三、发行人的市场地位

（一）主要竞争对手简要情况

1、国内竞争对手

（1）欧亚机械设备有限公司

欧亚设备是一家外商独资企业，产品生产基地位于北京通州永乐经济开发区，专业制造筑路养护机械设备。欧亚设备主要通过引进以及消化吸收欧美的先进技术生产制造具备国际一流水平的筑养路设备。

欧亚设备生产乳化沥青设备、改性沥青设备、沥青洒布车以及沥青碎石同步封层车。欧亚设备有较完善的沥青筑养路产品体系，是公司在国内高端市场的主要竞争对手。

（2）河南省高远公路养护技术有限公司

河南高远主要从事公路养护机械、道路检测设备及实验仪器的研发、生产及销售。2004年通过 ISO9001 国际质量体系认证，是河南省高新技术企业。河南高远依托国际稀浆封层协会和河南省高等级公路养护工程研究中心的技术实力，与东南大学等高等院校合作，先后开发、生产了五大系列、三十多种产品。主要产品有稀浆封层机系列设备、碎石同步封层系列设备、水泥路面处理系列设备、道路检测及实验系列设备和仪器、其它养护设备及机具。

河南高远以生产施工为主导，参与中部地区高等级公路建设和养护，是公司在中部市场的主要竞争对手。

（3）浙江美通机械制造有限公司

浙江美通由浙江省公路物资总公司和浙江省公路机械厂联合组建。该公司以浙江大学、浙江工业大学等科研机构为技术支持，专业从事筑养路设备的研发、制造和销售。浙江美通获得浙江省高新技术企业、浙江省优秀科技产品奖和浙江省诚信科技单位等荣誉称号。浙江美通注重技术创新，拥有完善的质量保障体系，产品获得国家技术专利十多项，浙江美通通过 ISO9001 质量认证，2007 年度和 2008 年度部分产品进入中国工程机械 TOP50。

浙江美通产品以性价比高著称，是公司在华东市场最主要的竞争对手。

（4）其他厂商

此外，在国内不同地区也有不同厂商生产部分沥青路面机械类产品，如路桥集团郴州筑路机械厂、杭州市政机械制造有限公司、中交西安筑路机械有限公司等。

2、国际竞争对手

(1) 法国法亚集团

法亚集团成立于 1957 年，公司下属 85 家企业，全部通过 ISO9000 认证，拥有员工约 8,000 人，在法国和全球其它国家拥有 90 多个世界知名品牌。作为一个跨国企业集团，法亚集团主要活跃于六个主要领域：土木工程与工民建、钢结构、电子电气与信息技术、道路建设与养护、物流与吊装设备以及压力容器制造。法亚集团是法国第一大钢结构生产商、前四大民用工程和建筑厂商。法亚集团在成功收购德国的压路机生产商宝马格公司和意大利的著名筑路机械生产商玛连尼公司后，成为欧洲第一、世界第三大沥青设备生产商和欧洲第一大道路维护设备生产商。

法亚集团是公司产品沥青洒布车、同步封层车、沥青运输车等在国际市场上的主要竞争对手。

(2) 美国 VSS 公司

美国 VSS 公司作为国际稀浆封层协会最早的创始会员之一，是美国最大的道路养护公司和乳化沥青生产商，专门从事公路施工、设备生产、沥青产品供应、技术支持。美国 VSS 公司主要产品有：迈普（Macropaver-12B）大型稀浆/改性稀浆封层机、CR-1000 连续式稀浆/改性稀浆封层机、美克（Minimec）小型稀浆/改性稀浆封层机、稀浆封层用的各种摊铺盒、乳化沥青站、改性沥青站、沥青橡胶设备和技术等。美国 VSS 公司每年参与的稀浆封层及微表处施工工程超过 1,500 万平方米，碎石封层施工工程超过 800 万平方米。

美国 VSS 公司是公司产品稀浆封层车等在国际市场上的主要竞争对手。

(3) 意大利 MASSEN-ZA 公司

意大利 MASSEN-ZA 公司位于意大利北部的帕尔马市，是一家具有 70 多年历史的专业公路设备制造厂商，也是世界最早专业从事沥青技术研发和沥青设备制造的公司，其主要产品系列有：导热油炉、改性沥青设备、改性乳化沥青设备、沥青洒布车等。意大利 MASSEN-ZA 公司在北京、济南设有办事处，在江阴市设立了合资公司。

意大利 MASSEN-ZA 公司是公司产品沥青改性设备等在国际市场上的主要竞争对手。

以上公司介绍资料系根据其网站资料整理。

（二）发行人的核心竞争优势

公司是世界领先的沥青路面技术及设备的提供商，其核心竞争优势集中体现在创业团队对行业的深刻理解和不懈的奋斗精神、国际领先的技术优势与持续的自主创新能力、卓越的品牌优势和完整的产品体系。

1、产品与性能优势

公司于2003年3月首次通过了ISO9001:2000质量体系认证，其后均通过检测持续有效。公司产品智能型沥青洒布车于2007年4月通过欧洲共同体CE认证，公司2008年10月根据相关法规要求建立并实施了3C认证体系。

（1）完善的产品体系

公司拥有从沥青加热、存储、运输设备，沥青深加工设备，到沥青路面施工专用车辆及筑养路机械的完整产品体系和技术方案，包括沥青脱桶设备、沥青运输车、智能型沥青洒布车、同步封层车、稀浆封层车、沥青改性设备、乳化沥青设备等产品。可以运用在不同类型、不同环境和不同工艺条件下的路面筑养路工程上。

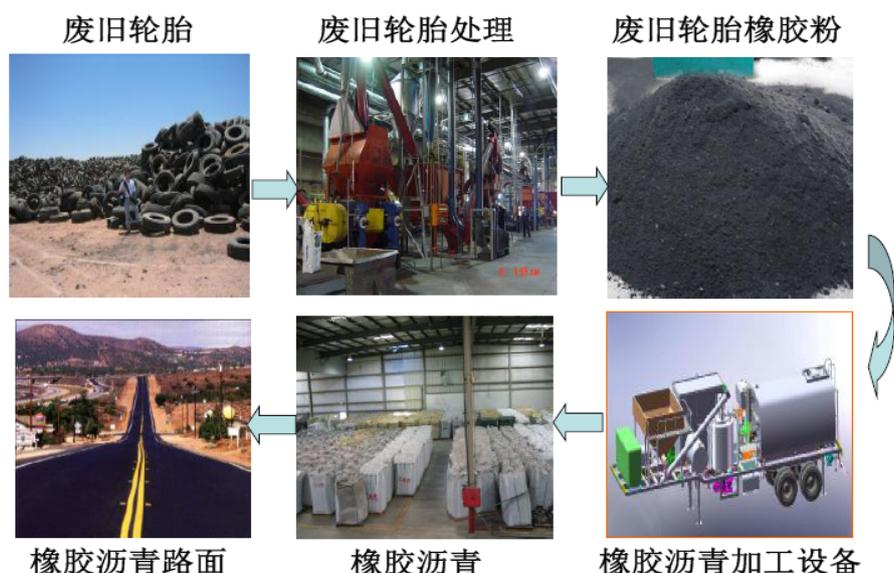
（2）节能、环保的产品特性

公司将节能、环保、循环经济等基本理念体现在了研发、设计等各个环节之中。凭借对沥青行业的深刻理解，公司研制了具有世界先进水平的中国第一台智能型沥青洒布车，填补了中国公路沥青路面施工过程的技术与设备缺失，大幅提高了施工过程的环保性和节能性（图5—26）。公司研发的橡胶沥青改性设备和积极推广的橡胶沥青路面施工工艺是典型的绿色循环经济案例，在国内部分省市和非洲部分国家产生了良好的环境效应和经济效益（图5—27）。

图5—26 “节能环保”理念的绿色实践



图5—27 循环经济的应用



(3) 优秀的产品质量

公司作为行业内的技术领先者，定位于路面机械的高端市场，产品的个性化强，技术含量高，向着智能化、集成化方向发展。公司的主导产品脱桶设备采用的废气余热加热技术，沥青洒布车采用的特殊结构的洒布装置、霍尔测速系统和智能控制系统，同步封层车采用的组合料斗、动力系统分配技术、克服沥青喷洒无重叠装置，稀浆封层车采用的配料标定控制系统、无辅助发动机技术均为不同时期世界或国内首创技术，满足了国内外客户的不同需求，详见本节“三、(三) 发行人产品的差异化分析”。

(4) 获得的荣誉

报告期内，智能型沥青洒布车、沥青碎石同步封层车等产品及相关技术获得第十五届全国发明展览会银奖、陕西省专利奖一等奖、2006年中国工程机械年度产品TOP50、2007中国工程机械年度产品TOP50、2008中国工程机械年度产品TOP50、“中国—东盟”展览会优秀设计奖、第十一届中国专利优秀奖等荣誉，详见本节“九、(二) 技术成果与获得荣誉”。

2、创新与技术优势

公司在国内较早独立研发、制造和销售沥青加热、运输设备，沥青深加工设备和沥青路面施工机械，是陕西省2008年第一批认定的高新技术企业，是智能型沥青洒布车行业标准和沥青碎石同步封层车国家标准的起草者、制定者。公司创业团队非常重视技术开发和科技成果转化，具体来看：

(1) 拥有多项专利和专有技术

公司在路面机械行业中处于技术领先地位。截至本招股说明书签署之日，公司拥有36

项专利，其中发明专利1项，实用新型33项，外观设计2项；公司向国家知识产权局申报并已经受理专利15项。此外，公司拥有近百项专有技术，详见本节“五、（二）无形资产情况”。

（2）技术储备丰富

为把握未来路面养护市场迅速增长带来的巨大商机，公司正在开发的项目有冷再生机、沥青洒灌车、大吨位沥青洒布车和车辆系统集成优化技术等，详见本节“八、（一）正在从事的研发项目、进展情况和拟达到的目标”。

（3）科学的创新体系

TRIZ 技术是国家科技部为提高我国整体技术创新能力而全力推广的科技创新方法，西安达刚为陕西省仅有的两家 TRIZ 技术示范企业之一。公司设计了符合 TRIZ 理论的系统集成创新研发体系，以创新思维、创新方法和创新工具来提高研发效率，缩短研发周期，降低研发成本，详见本节“八、（四）发行人保持技术创新的机制”。

3、创业团队优势

（1）经验的积累

公司创业团队是由对沥青及沥青路面机械有着超过二十年的科研、生产、施工现场经验和十多年的市场经验等各方面人才所组成，其多年的经验积累对于公司研发沥青脱桶设备、沥青洒布车、同步封层车、稀浆封层车等成系列产品和形成路面筑养路综合解决方案产生重要作用。

（2）创业团队及公司获得荣誉

通过艰苦创业，公司获得了“陕西省装备制造业30强”、“中国最具投资价值新锐高成长企业”、中国工程机械工业协会筑路机械分会评出的“中国筑养路机械六十年行业技术创新奖”和“中国筑养路机械六十年行业发展贡献奖”等荣誉称号，并特邀成为“世界经济论坛国际成长型企业协会”的发起人，详见本节“九、（二）技术成果与获得荣誉”。

公司创业团队主要成员孙建西获得了“陕西省装备制造业功勋成就企业家”、西安市“三八红旗手”、“西安创业女性十大明星”、“中国筑养路机械六十年个人突出贡献奖”和“陕西省巾帼创业先锋”等荣誉称号，详见本节“九、（二）技术成果与获得荣誉”。

4、市场与品牌优势

（1）高端市场的主导地位

2008年末，公司在高端的智能型沥青洒布车市场上的占有率为31.25%。随着公司总装基地的建成，将实现年产智能型沥青洒布车180辆、改性乳化沥青稀浆封层车70辆、沥青碎石同步封层车160辆、液态沥青运输车180辆、自行式碎石撒布机73辆、沥青路面养护车65

辆和连续式胶粉改性设备16套的生产能力的规模优势，将进一步巩固其市场地位，详见第十节“二、（一）达刚筑路机械设备总装基地及研发中心建设项目”。

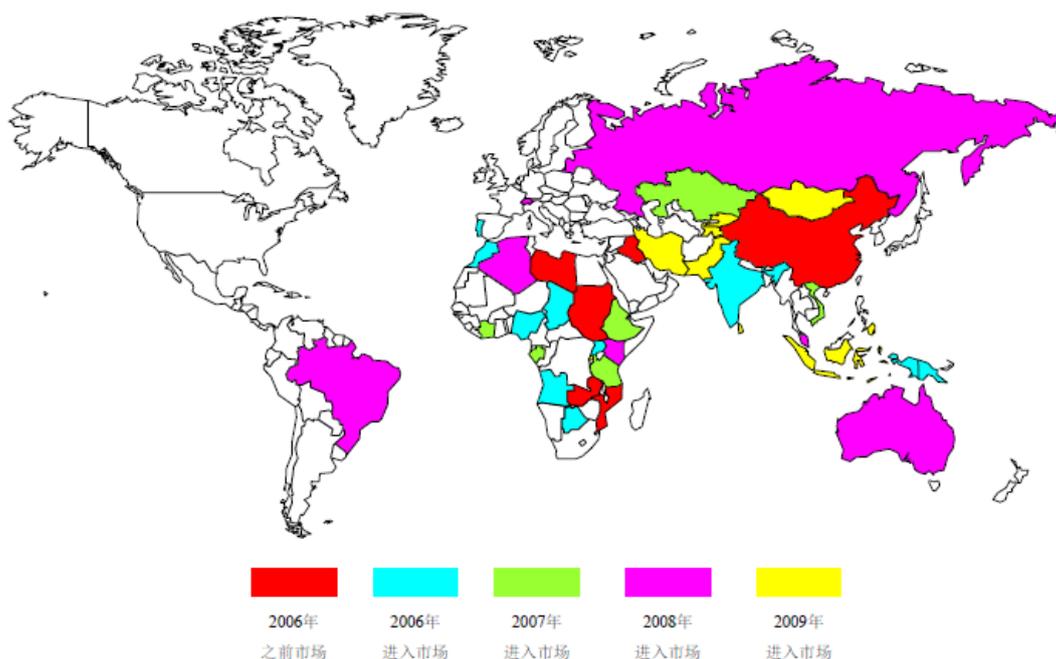
（2）走向世界的中国品牌

报告期内，使用公司产品系列的国家总数持续增加，从2006年以前的5个持续增加到2006年的15个、2007年的21个、2008年的28个和2009年的36个（如图5—28），受到国内外广大客户的广泛赞誉和青睐。

（3）良好的售后服务体系

公司注重品牌建设，以实力雄厚的研发能力和成熟的产品质量控制体系为基础，为客户提供质量可靠的创新型产品。同时，考虑到产品现场作业会遇到种种难题，公司一切以客户施工需要为出发点，在接到客户需求信息后，迅速到达现场，并在规定时限内解决客户的实际问题。

图5—28 达刚产品系列世界分布图



（三）发行人产品的差异化分析

公司的主要产品智能型沥青洒布车、同步封层车、稀浆封层车在动力系统、精确控制和系统集成上有较为明显的竞争优势，具体表现为：

1、智能型沥青洒布车

(1) 智能型与非智能型沥青洒布车分类标准

①从技术特征和性能指标看

序号	非智能型	智能型
1	工作装置采用机械传动	工作装置采用智能变量液压传动
2	沥青洒布系统无加热保温装置，施工前需要人工烘烤	沥青洒布系统采用自动热油加热，节能环保
3	靠容积式的沥青泵泵量洒布，洒布量不准确	洒布量采用计算机设定控制，洒布量准确
4	洒布宽度调节靠人工连接喷杆长度调整	洒布宽度调节用计算机键盘设定
5	沥青管路保养用柴油浸泡靠人工清洗	沥青管路无需用柴油浸泡和人工清洗
6	无电子测速系统，车速对洒布量影响极大	霍尔或红外测速及信号处理，洒布量不以车速的变化而变化。
7	沥青洒布的起步：喷嘴不畅，沥青着地极不均匀，结束：喷嘴关闭不严，流淌严重。	沥青洒布的起步、结束，喷嘴开合迅速精准，无滴漏现象。

②从实际施工效果看

沥青路面施工工艺分为沥青摊铺工艺和沥青碎石同步封层工艺。在采用沥青摊铺工艺（厚度 16 公分左右）的沥青路面施工过程中，由于每层的级配不同，需要分层摊铺，智能型沥青洒布车可以保证上下两层沥青混合料的洒布精度和均匀性，从而确保沥青路面的整体强度和承载力，满足施工质量要求；在采用沥青碎石同步封层工艺（厚度 2-5 公分）的沥青路面施工过程中，由于沥青和石子用量少、路面薄，石子与沥青的黏附力要求更高，因此对沥青洒布精度和洒布面的均匀性要求也更高。普通沥青洒布车没有自动加热系统，也没有适时测速反馈及自动控制系统，导致沥青洒布量不受控，造成施工质量低下。

鉴于智能与非智能型沥青洒布车的性能上的差别，受行业标准归口单位“全国建筑施工机械与设备标准化技术委员会”和行业协会“中国公路建设行业协会筑养路机械分会”的邀请，西安达刚于 2009 年承担了新行业标准《道路施工与养护机械设备——智能沥青洒布车》的制定任务。随着新标准的出台，两者之间的差别将逐渐体现在下游行业的建设、施工标准制定中。

(2) 与竞争对手的技术比较

技术特点	国内竞争对手情况	和对手相比具有的技术优势或技术差异
控制系统	部分厂商做到自动控制,大部分厂商外购软件	自主模块化设计,故障检修方便,更换迅速,易于升级和维护,同时可以满足客户提出的特殊要求。在国内唯一进行过1600吨沥青洒布实验后才投放市场,所有理论数据与实验数据逐一验证,建立起严密的控制系统数学模型,从而保证了洒布精度控制准确、洒布均匀。
喷洒系统	需要柴油清洗,喷嘴30-40个,无法实现三重叠洒布	可实现全方位的加热保温。高压空气吹扫,无需柴油清洗。有48个喷嘴,可实现三重叠洒布。
洒布沥青种类	乳化沥青、热沥青、改性沥青、胶粉沥青等	可实现全系列洒布
洒布量	0.3—3 kg/m ²	可以在0.2—5kg/m ² 范围内进行作业,是目前洒布量区间最大的车型
沥青洒布精度	采用电控系统	沥青泵与车速实时联动,响应及时精确
测速系统	主要使用雷达测速,部分产品使用红外测速	自带具有专利的霍尔测速,维修成本低;也可使用雷达测速、红外测速
沥青加热系统	手动或半自动操作	可人工、自动操作以适应不同施工状况;系统可实现中转功能

2、同步封层车

技术特点	国内竞争对手情况	和对手相比具有的技术优势或技术差异
动力传动系统	大多需要辅助发动机	采用汽车底盘取力,无需辅助发动机
复合料斗	无	有,桥涵隧道可以施工,通过性好;且重心分布合理,装载容量大
红外监控设施	无	有,可实现夜间作业
克服沥青喷洒无重叠装置	无	有
日平均封层面积	25000—35000 m ²	45000 m ²
整车身长	11—12 米	9.65 米
转弯退行情况	不方便	方便
控制方式	沥青计算机控制	沥青、碎石同时计算机控制

3、稀浆封层车

技术特点	国内竞争对手情况	和对手相比具有的技术优势或技术差异
动力传动系统	均需要辅助发动机	采用汽车底盘取力，无需辅助发动机
配料标定	均需要进行人工现场标定	计算机控制，无需现场标定
驱动方式	分动箱机械传动，多泵多马达	液压系统采用单泵多马达驱动，在骨料、乳液和水系统均实现了无级变速
沥青泵加热	部分产品可实现汽车发动机的冷却水进行循环保温	由汽车发动机的冷却水进行循环保温，烟囱二次加温
配料系统控制	定量泵，定量马达；手动阀调整	采用变量泵，定量马达；电子比例阀控制
摊铺效果	大多有横向波纹	平整，无横向波纹
工作速度控制	司机、操作手联合控制，配合难度大	仅由操作手控制，操作安全方便

（四）报告期主要产品的市场占有率、变化情况及趋势

公司生产多种沥青路面机械产品，每种产品之间差异较大，无法从公开市场中取得统一的沥青路面机械行业的市场占有率数据，因此以占公司营业收入 40%左右的主要产品智能型沥青洒布车为分析对象。

报告期内，公司主要产品沥青洒布车的市场占有率较为稳定，2006 年至 2008 年的市场占有率分别为 6.55%、5.26%和 5.57%。由于公司生产的沥青洒布车均属于高端产品，在智能型沥青洒布车中，公司的市场份额较高，2006 年、2007 年和 2008 年的市场占有率分别为 48.57%、34.48%、31.25%。

公司市场占有率下降的原因在于：一方面，随着公司对市场的不断培育和对先进施工工艺理念的宣传，市场需求迅速扩大；另一方面，公司受限于产能，产量不能满足日益增长的市场需求，公司 2009 年智能型沥青洒布车的销量较 2008 年大幅增长了近 70%，可以合理预计公司产能瓶颈突破后，市场份额将有较大幅度增长，改变最近两年持续下降的状况。

具体数据如下：

沥青洒布车市场占有率情况

单位：辆/台

产品/年份	2008 年	2007 年	2006 年
沥青洒布车市场销量	628	570	519

公司销量	35	30	34
公司产品市场占有率	5.57%	5.26%	6.55%

智能型沥青洒布车市场占有率情况

单位：辆/台

产品/年份	2008年	2007年	2006年
智能型沥青洒布车市场销量	112	87	70
公司销量	35	30	34
公司产品市场占有率	31.25%	34.48%	48.57%

资料来源：根据《中国沥青洒布车市场调查报告》（北京中经纵横经济研究院）整理

同步封层车和稀浆封层车在中国市场属于相对较新产品，公司2006年销售2台同步封层车和1台稀浆封层车。由于2008年奥运因素和2009年“四万亿”投资的拉动，同步封层车出现爆发式增长的趋势。公司2008年销售同步封层车19台，随着公司产品的系列化和市场的进一步认同，稀浆封层车将进一步增长。2008年，公司产品稀浆封层车目前产销量较少，随着沥青路面养护市场的迅速启动，市场需求将快速增长。公司重视稀浆封层车在未来产品结构中的地位，加大研发了可以进行下封层和微表处操作的稀浆封层车以满足不同地区、不同工程的作业需求。

四、发行人主营业务的具体情况

（一）主要产品用途

1、沥青脱桶设备

该设备用于桶装沥青的脱桶与升温，即：把固态沥青转化为液态沥青，以用于沥青路面的施工。

2、液态沥青运输车

该车有整车和半挂式两种，用于液态沥青的中、短途运输。采用自动点柴油燃烧器加热、保温。

3、沥青改性设备

该设备以SBS、废旧轮胎橡胶粉等作为改性剂，提高沥青的抗高温、耐低温等性能，主要用于生产改性沥青，不但节约了大量的资源，保护了环境，而且可以延长公路的使用年

限和改善公路使用性能。

4、智能型沥青洒布车

该设备主要用于沥青路面底层的透层、粘层及防水层的洒布；公路养护中“沥青罩面”喷洒。该设备用于修筑高等级公路、一般公路及城镇道路建设上，更可用于采用层铺工艺的县乡级公路、油路建设。该设备可以提高路面整体强度，防止路面早期损毁，延长路面使用寿命，降低维修费用。

5、沥青碎石同步封层车

该设备可进行公路路面的下封层、上封层施工；新旧路面加铺磨耗层施工；沥青路面的层铺法施工；沥青、碎石特殊情况下的分别洒布，适合各种不同等级公路。该设备施工质量好、效率高，是目前沥青路面施工较为先进的设备。

6、改性乳化沥青稀浆封层车

该设备不仅可作稀浆封层及微表处路面养护工程，亦可用于道路施工中的下封层及桥面处治作业。

（二）主要产品的工艺流程图

1、各种整车生产流程

（1）各外协加工厂按照专业化分工、标准化制作的原则，加工各种沥青罐体、石料料斗等各种铆焊钢结构件和各种非标机加件。

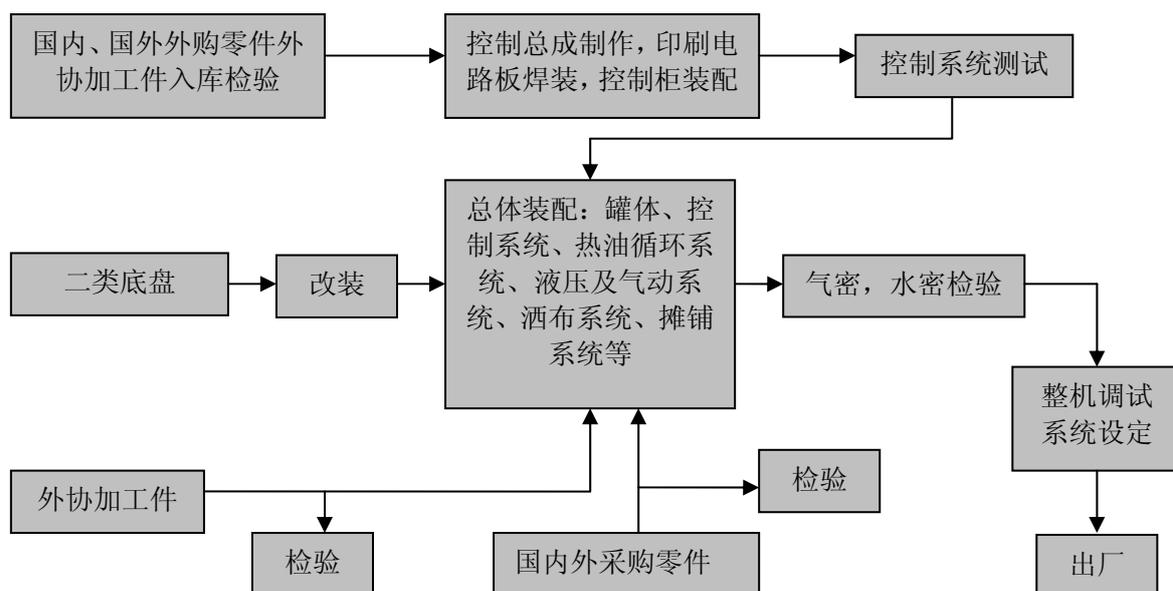
（2）公司物料部按照配件需求计划采购各种标准件，如：二类底盘、液压件、电气元件、气控元器件等。

（3）公司机柜组完成核心电气控制柜的装配、调试。

（4）公司总装车间完成总装装配、系统集成和整机调试。

总装车间的装配生产模式：采用工区工位制，即设备在总装工位内位置固定，人员根据专业编组（分为液压、电装、总装、调试等专业班组）按照优化作业顺序，各个班组依次或平行完成设备的总装与调试（图 5-29）。

图 5-29 整车生产流程（工区工位）



公司主要产品沥青洒布车（图 5-30）、同步封层车（图 5-31）和稀浆封层车（图 5-32）的构造分解图如下：

图 5-30 沥青洒布车生产部件分解图

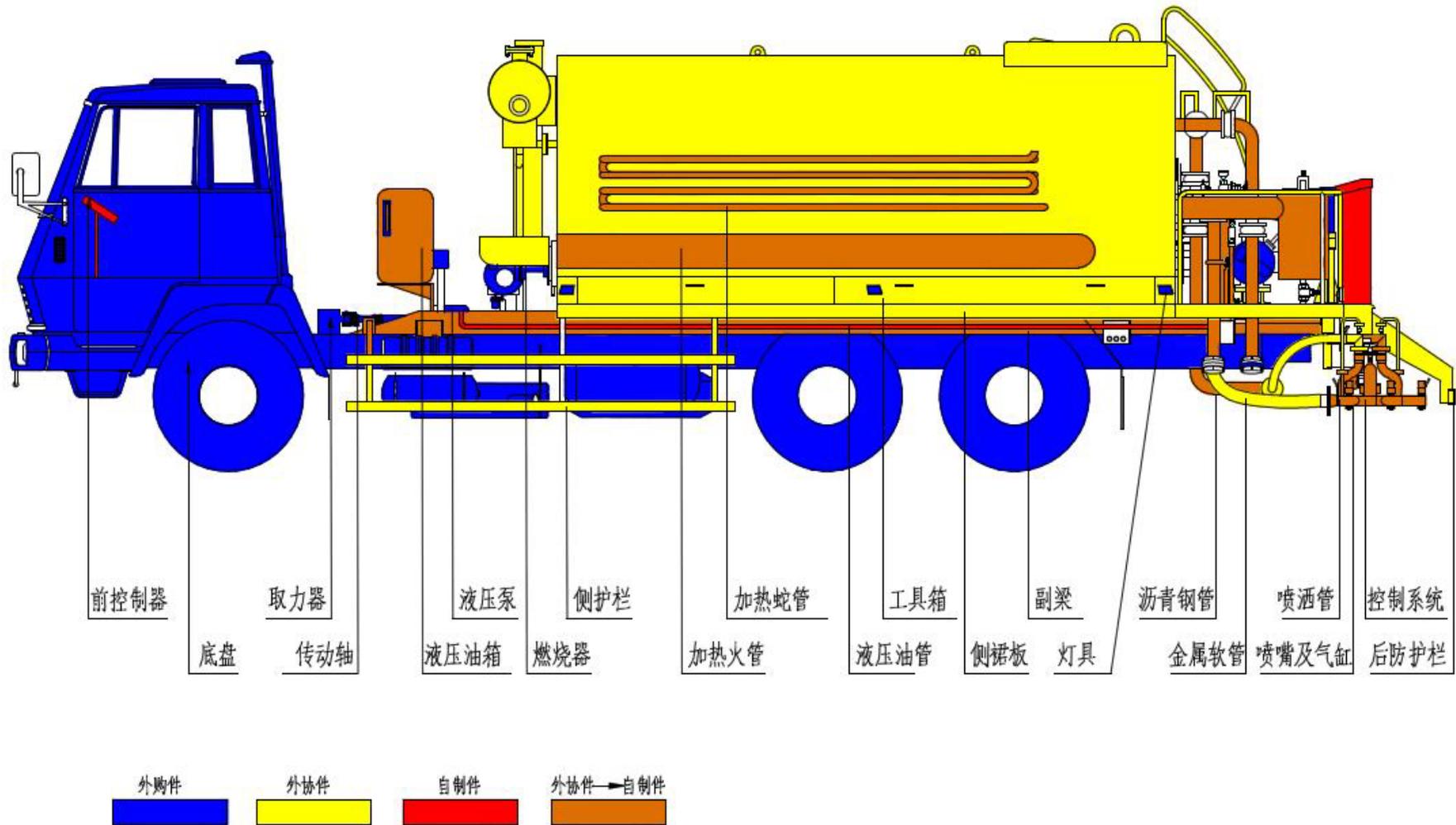


图 5-31 同步封层车生产部件分解图

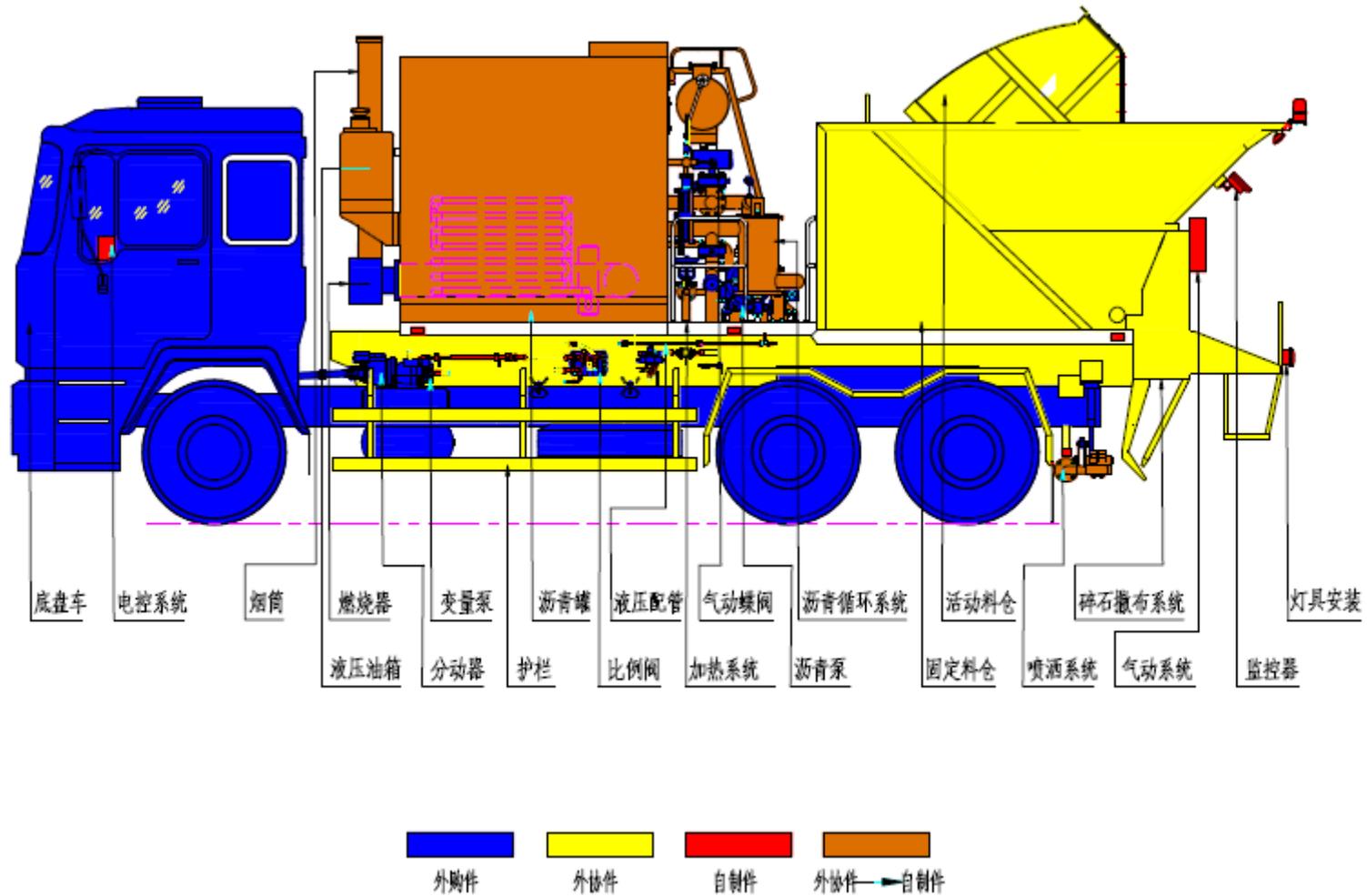
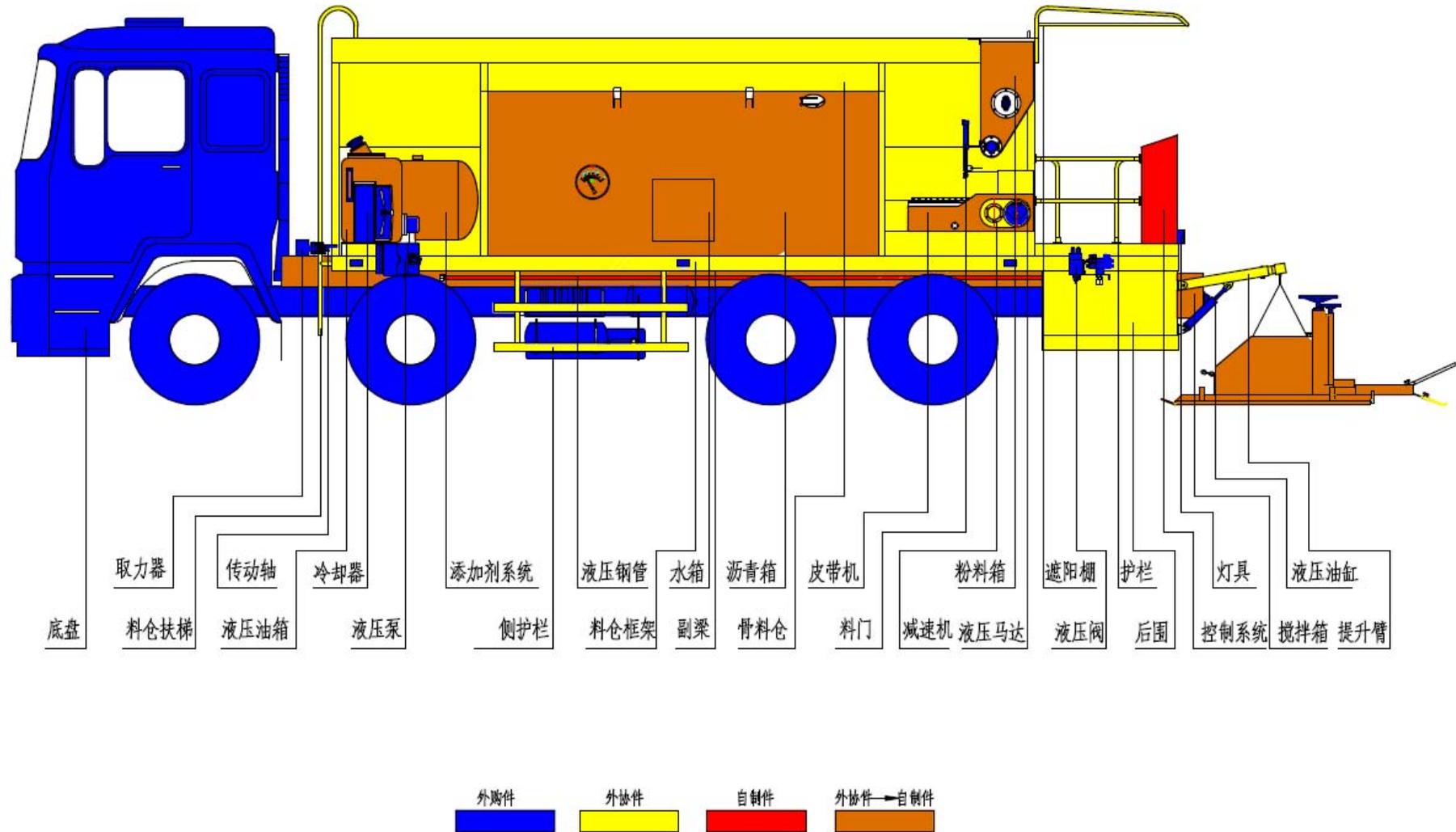
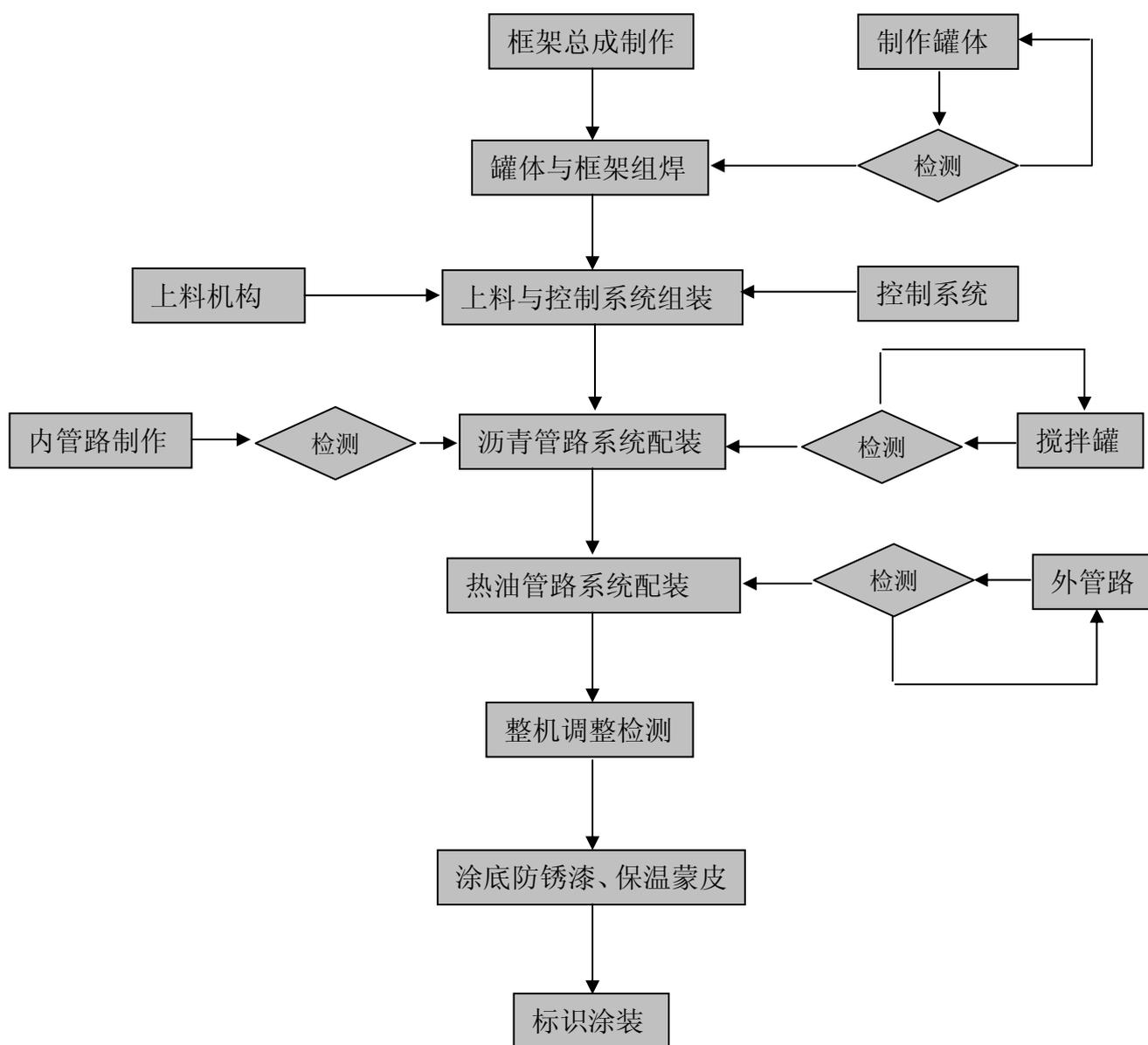


图 5-32 稀浆封层车生产部件分解图



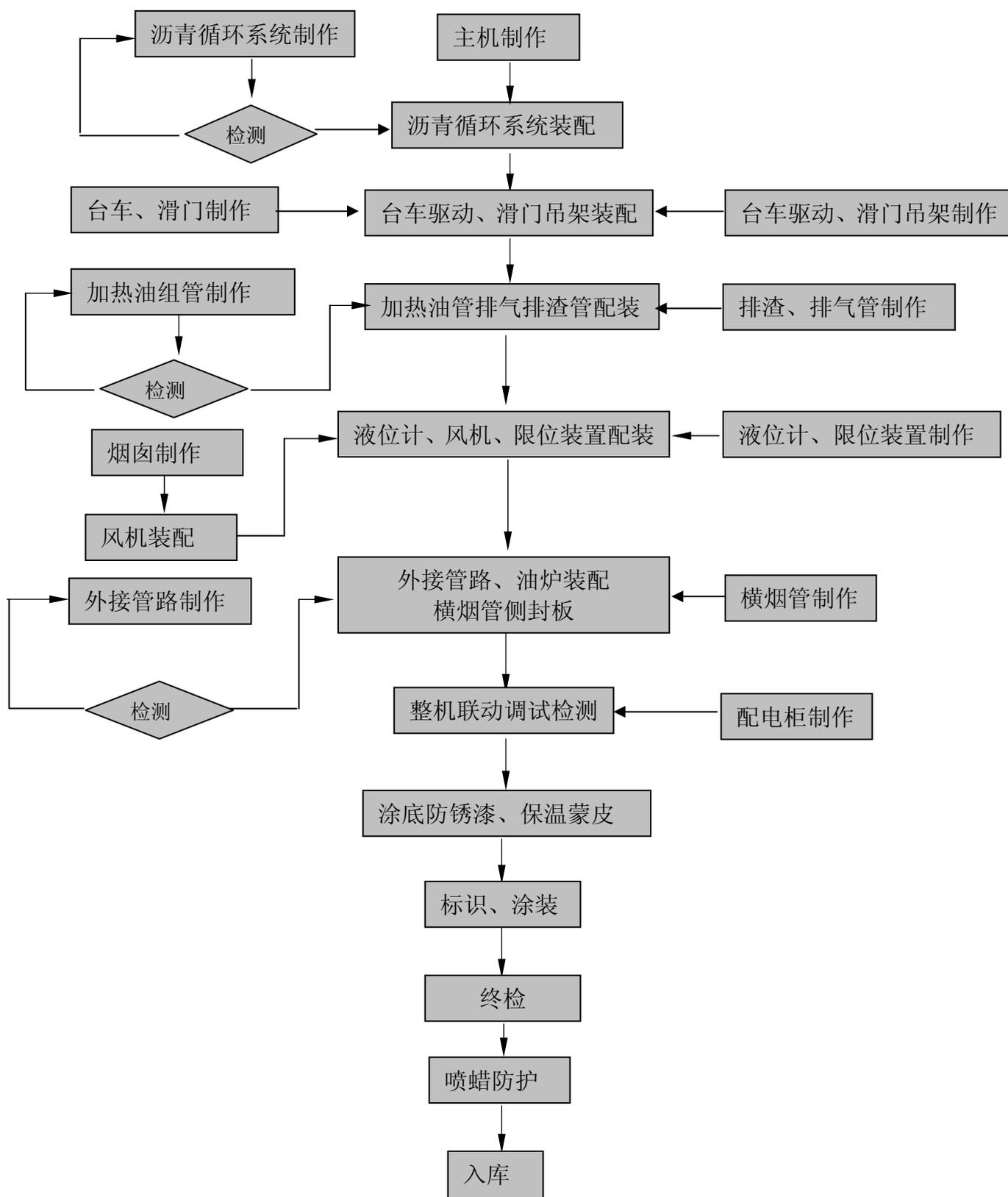
2、各类改性沥青设备生产工艺流程

图 5-33 改性沥青设备生产工艺流程



3、各类沥青脱桶设备生产工艺流程

图 5-34 沥青脱桶设备生产工艺流程



（三）主要业务模式

1、采购模式

公司的采购模式主要有两种：定量订货模式和 JIT 采购模式。

（1）定量订货模式：该模式预先确定一个订货点和一个订货批量，然后随时检查库存，当库存下降到订货点时，就发出订货单，订货批量的大小每次都相同。该模式以需求分析为基础，以科学填充库存为目的，采用相应数学模型，兼顾满足需求和库存成本控制，原理科学，操作简单。但是由于市场的随机因素多，也会出现库存量大、市场响应不灵敏的缺陷。

目前，公司对战略采购的液压元器件及部分控制电子元器件采用此类采购方式。

（2）JIT采购模式

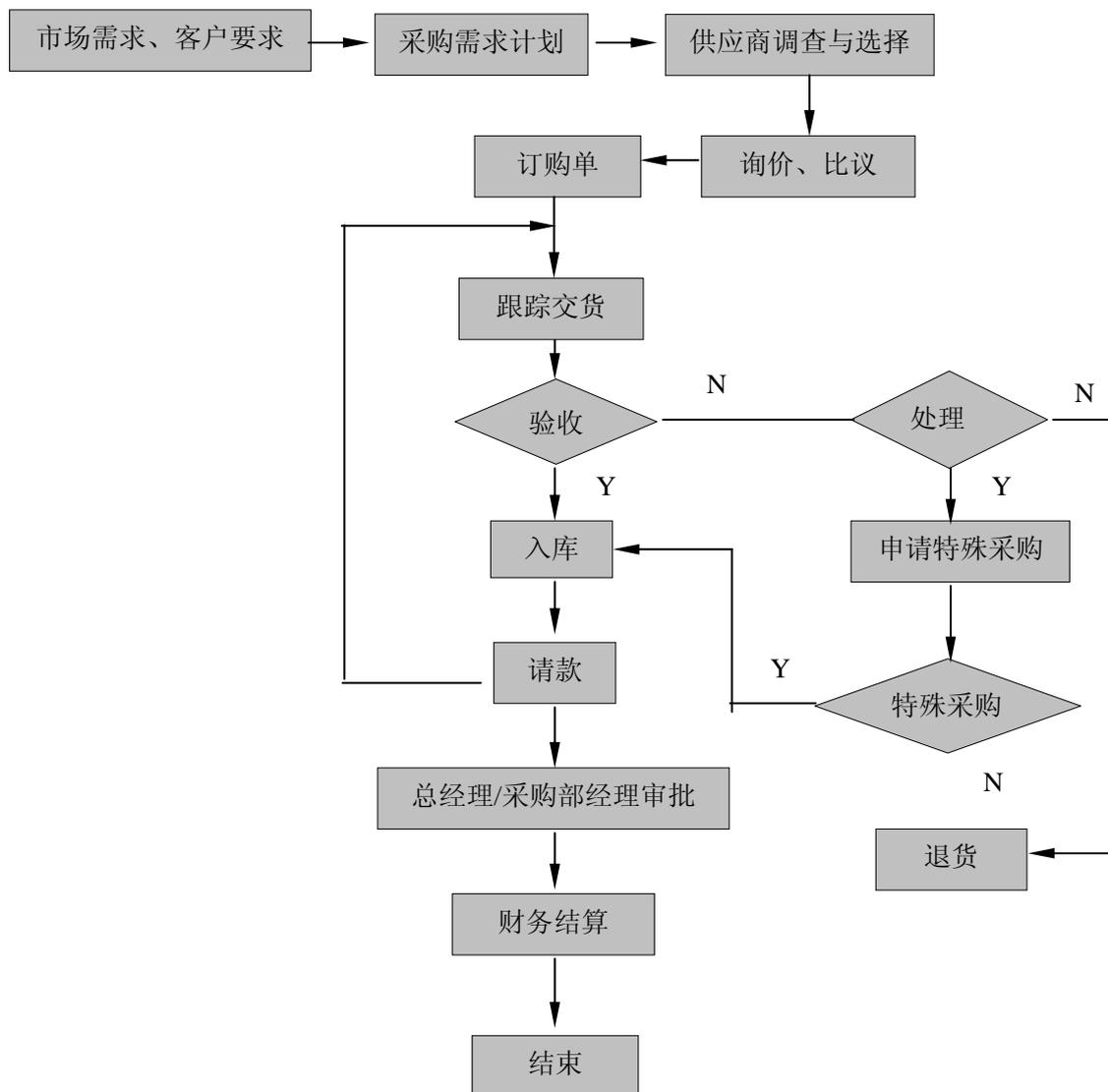
JIT（Just in Time）采购又称准时采购制，是一种完全以满足需求为依据的采购方法。公司根据生产计划需要，对供应商下达订货指令，要求供应商在指定的时间将指定数量的指定品种、产品送到指定的地点。

JIT采购做到了灵敏地响应需求，使得公司的库存量最小。由于不需要设库存，所以实现了零库存生产。这是一种比较科学、比较理想的采购模式。

目前，公司对供应充分的二类底盘、外协生产的机械加工件等采用此类采购方式。

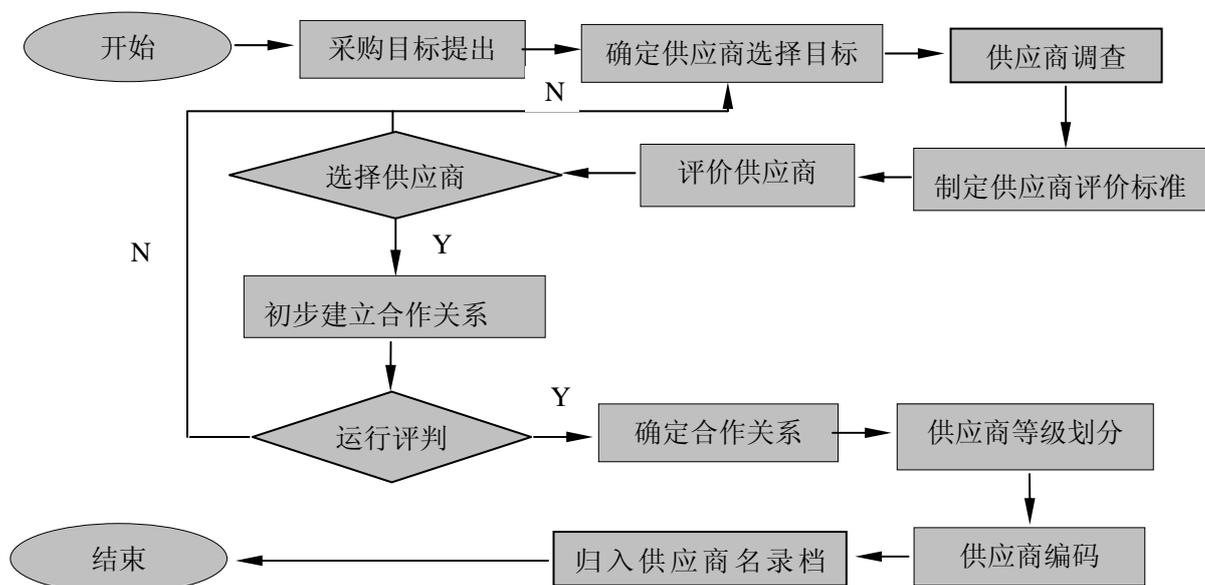
采购部工作流程如下图所示：

图 5-35 采购部工作流程



供应商选择流程如下图所示：

图 5-36 供应商选择工作流程



2、生产模式

公司的生产经营模式包括订单生产和库存生产两种类型。订单生产模式指根据销售订单签订情况进行生产加工，即以销定产；销售订单主要由分布于全国主要销售区域的销售经理从相关的公路建设、养护单位及市政、交通、路桥等单位直接取得，或因大的路桥建设项目招投标中标而得。另有部分订单则因公司可以为用户提供设备、材料及施工工艺三位一体的系统技术集成解决方案，客户主动求购而得。库存生产模式指通过库存管制表控制投产时点及投产批量，即在满足订单要求的情况下，根据各种产品的月末盘存数量与库存管制表设定数量的差异来决定是否投产以及投产的数量。库存管制表是根据以前年度的销售情况及对未来的销售预测由总经理办公会讨论决定的。由于二、三季度是国内施工旺季，因此，库存管制表中上半年的产成品及在制品数量设定大于下半年。每月盘点后，若扣减上月及当月销售订单后的库存及在制品数量小于库存管制表的要求，可按规定批量投产。库存管制表的设立不仅满足了销售需求，而且在一定程度上降低了库存占用。公司生产的智能型沥青洒布车、同步封层车、稀浆封层车、碎石撒布机、沥青脱桶设备、沥青乳化设备等主要采用库存生产模式，而液态沥青运输车、沥青改性设备、新产品及用户有特殊要求的产品则采用订单模式生产。由此可见，公司一部分产品以销定产，一部分

产品采用库存模式生产。

此外，公司的生产模式与一般的工业企业不同之处在于其规模较大的外协合作和外购器材组装。一般来看，工程机械专用车辆分为两部分：一部分是二类底盘及与之相配的发动机、动力传动系统、控制系统等；另一部分是工作装置及与之相关的液压元器件、电磁阀元器件等，如同步封层车装置、洒布装置。路面工程机械企业的核心竞争力体现在工作装置的设计制造和各种元器件的匹配。由于底盘的技术含量较高，且对企业生产资质的要求较高，因此一般的工程机械企业都是通过外购的形式获取各种工程机械的底盘。而与工作装置相关的液压元器件、电磁阀元器件等只需外购装配即可。

为了和具有行业特征的生产模式相匹配，公司设计了相应的生产部工作流程（如图 5-37）。外协生产是公司生产的重要组成部分，公司重视与外协厂建立长期合作关系。公司制定了科学的外协厂选择程序（如图 5-38）和生产作业流程和评价流程（图 5-39），对外协厂从信誉道德、质量水平、生产能力、管理能力、技术力量和资金能力等多个方面进行考核。

图 5-37 生产总流程

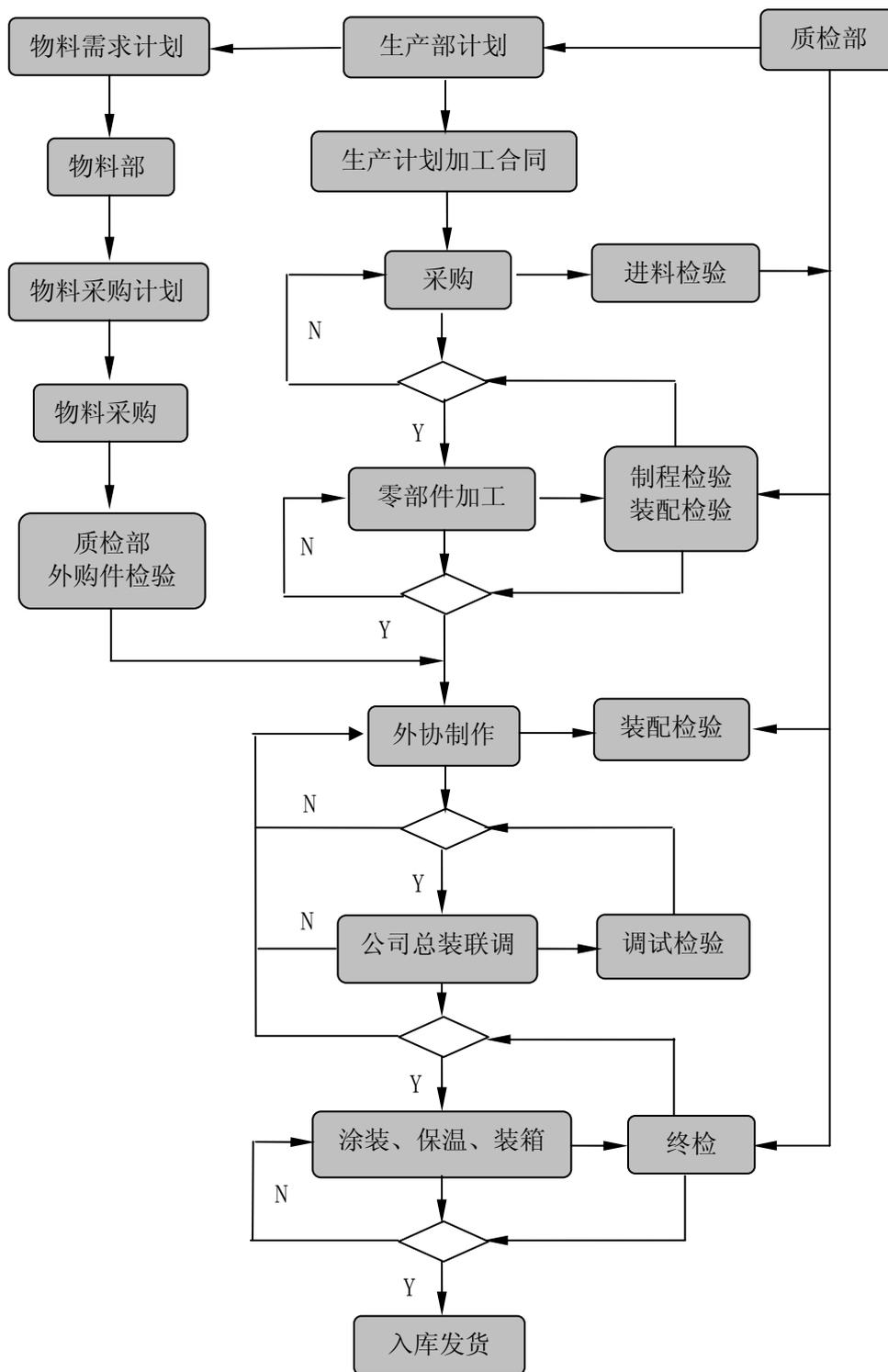


图 5-38 外协厂选择工作流程

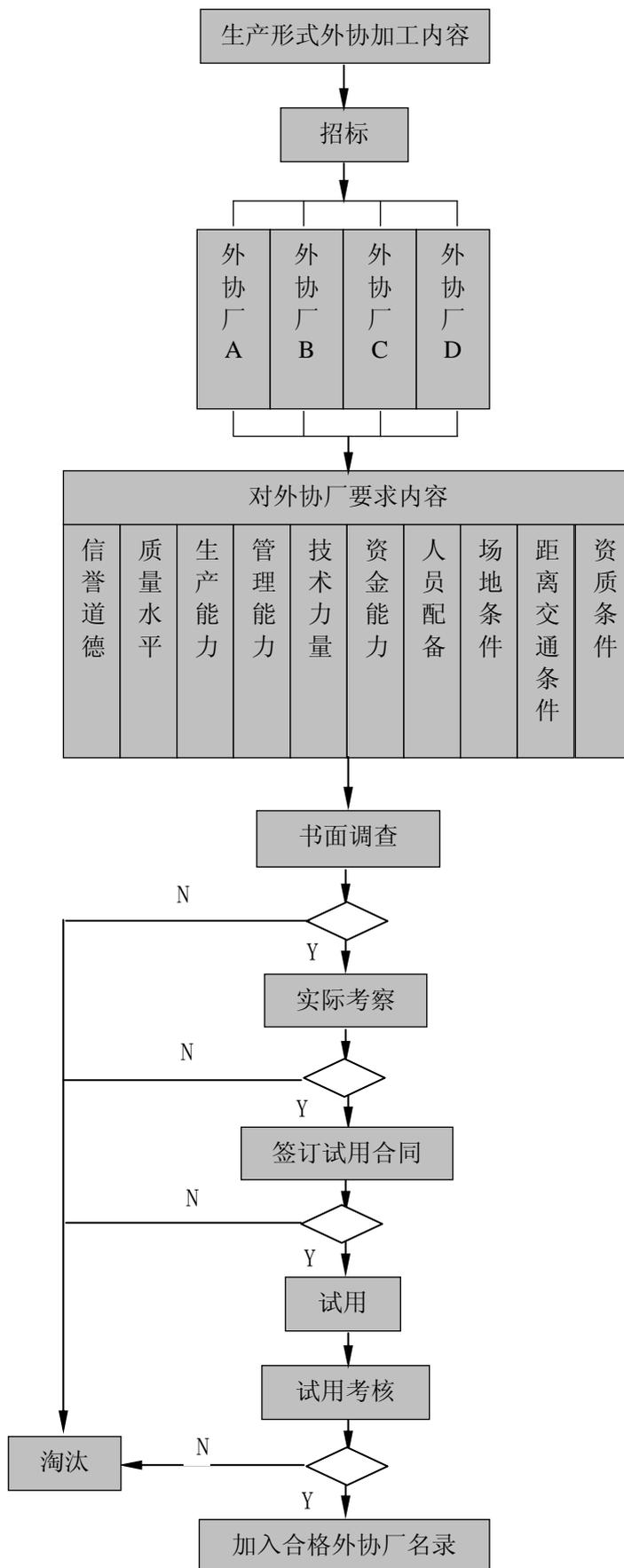
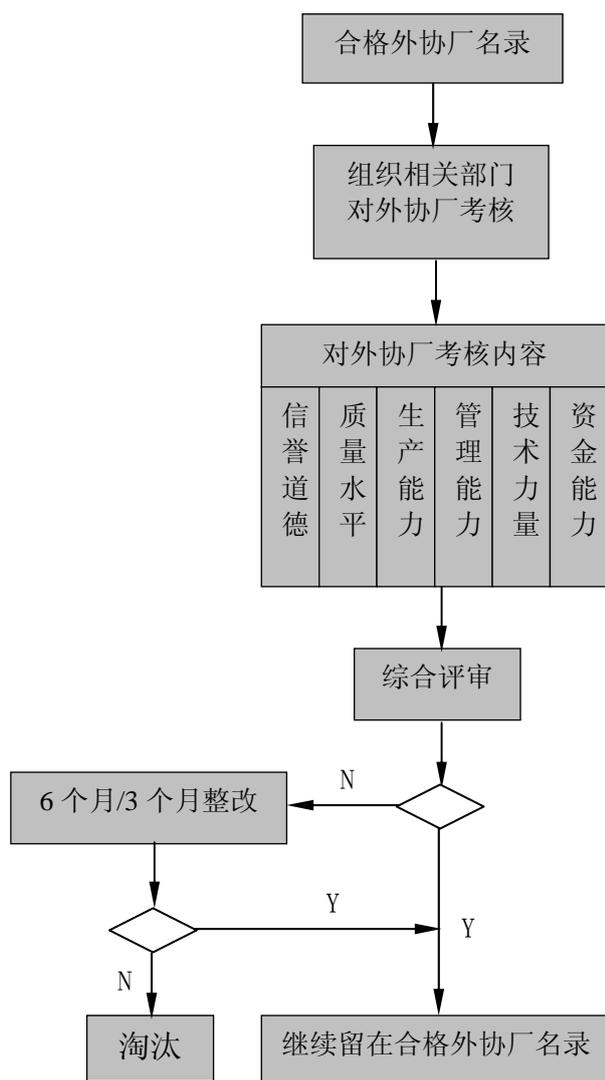


图 5-39 外协厂评价工作流程



(1) 主要外协加工企业及其提供的外协加工件

公司以战略合作的模式，发展了陕西省户县西秦机械厂、西安户县恒兴机械厂等企业为公司主要配套生产厂家。报告期内，主要外协加工企业与发行人不存在任何关联关系。公司主要外协加工企业及其提供的外协加工件名称如下表所示：

主要外协加工企业名称	外协加工件名称
陕西省户县西秦机械厂	沥青洒布车结构件
	沥青脱桶设备结构件
	沥青乳化设备结构件
	沥青运输车结构件
西安户县恒兴机械厂	沥青脱桶设备结构件
	沥青保温罐结构件

	导热油炉设备结构件
	稀浆封层车集料箱部分结构件
	同步封层车罐体及料仓部分结构件
户县华琪机械厂	沥青脱桶设备结构件
	沥青乳化设备结构件
	沥青保温罐结构件
	导热油炉设备结构件
	沥青运输车结构件
西安翔宇石油机械有限公司	沥青洒布车结构件
	沥青运输车结构件
	自行式碎石撒布机结构件
西安华冶机械制造有限公司	沥青保温罐结构件
	同步封层车料仓及撒布部分结构件
	悬挂式碎石撒布机结构件
西安信诺机电技术开发有限公司	悬挂式碎石撒布机结构件
	牵引式碎石撒布机结构件
	沥青保温罐结构件
	沥青乳化设备结构件
	同步封层车碎石撒布部分结构件
	自行式碎石撒布机结构件
陕西华凯设备制造有限公司	自行式碎石撒布机结构件

(2) 外协加工产品的定价模式

上述机械铆焊类企业在公司所在地数量较多，产能充分，竞争较为激烈。一方面，公司战略合作企业对公司依赖性较大；另一方面，公司对合作伙伴的选择余地较大。因此公司在外协加工费用谈判上具有相当话语权，议价能力较强。

公司成立了核价小组和价格审核委员会，制订了《达刚公司非标采购件定价管理规定》、《非标采购件公司指导核价办法及指导价目表》（以下简称“《指导价目表》”）。《指导价目表》上所列价格由核价小组和价格审核委员会按照成本加成法确定，其中，各外协加工件成本主要由原材料成本、人工成本、制造费用、管理费用、税金及利润等构成。原材料成本根据外协加工件重量及合同签订时的材料市场价格确定；人工成本根据外协加工件加工工时及合同签订时各工种定额工资确定；制造费用、管理费用、税金及利润等按照外协加工企业所在地的市场实际情况确定。实际经营中，公司外协加工件的采购均按照《指导价目表》上所列价格执行，并定期根据市场变动情况进行调整。

(3) 外协加工产品的质量管理

在外协加工产品的质量管理方面，公司主要采取了以下措施：

①成立了外协加工企业的选择和评价管理委员会，严格按照 ISO9000 体系要求制订了外协加工合作企业选择和定期评价制度；

②要求外协加工企业严格按照公司设立的标准建立质保体系；

③分析确定了外协加工过程的特殊环节和关键环节，并对之实行现场监督检查或确认检验；

④严格落实了竣工、调试、出厂等例行检验。

通过上述措施的实行，报告期内外协加工企业无重大质量事故发生。

(4) 外协加工模式的风险及应对措施

目前，公司采用的外协加工模式存在着以下风险：随着公司业务规模的不断扩大，如果外协企业的供应质量、价格发生较大变化，尤其是不能按时足额交货，将影响公司生产计划的完成；此外，外协加工厂在生产过程中需要公司提供部分图纸和技术参数，因此该部分资料存在着知识产权保护和泄密的风险。

针对以上风险，公司已同主要外协加工企业签署了战略合作协议以保证外协加工产品的质量品质和如期供应；同时，公司对外协加工企业实施分块加工合作，使外协加工企业以分工协作的经营模式为公司生产制造零备件，以降低技术泄密风险，并与其签订技术保密协议加以约束。

3、营销模式

营销方面，公司一方面加大成熟产品如智能型沥青洒布车、沥青碎石同步封层车、沥青脱桶设备和沥青乳化设备的推广力度；另一方面，公司对自主创新的产品采用知识营销的策略，引导客户使用公司新产品，开拓行业新市场。在营销模式上，公司注重以下几个方面：

(1) 直销与代理相结合

公司的销售模式包括直销和代理两种模式。直销作为公司销售的主要方式，有利于公司直接面向客户，了解路面施工的工艺过程，对施工中存在的问题进行总结分析，并反馈到生产和研发部门，从而为客户提供一整套解决方案。

代理销售作为另一重要方式，其比例在最近几年有了较大的增长。在外贸方面，公司积极通过代理的方式扩大国际市场份额。代理销售可以进一步提高公司产品的市场占有率，扩大公司品牌的影响力。同时，公司严格审核代理商的资质，对其进行必要的技能培训和售后服务支持，与之建立互利互惠的长期

合作关系。

（2）兼顾国内外重点市场

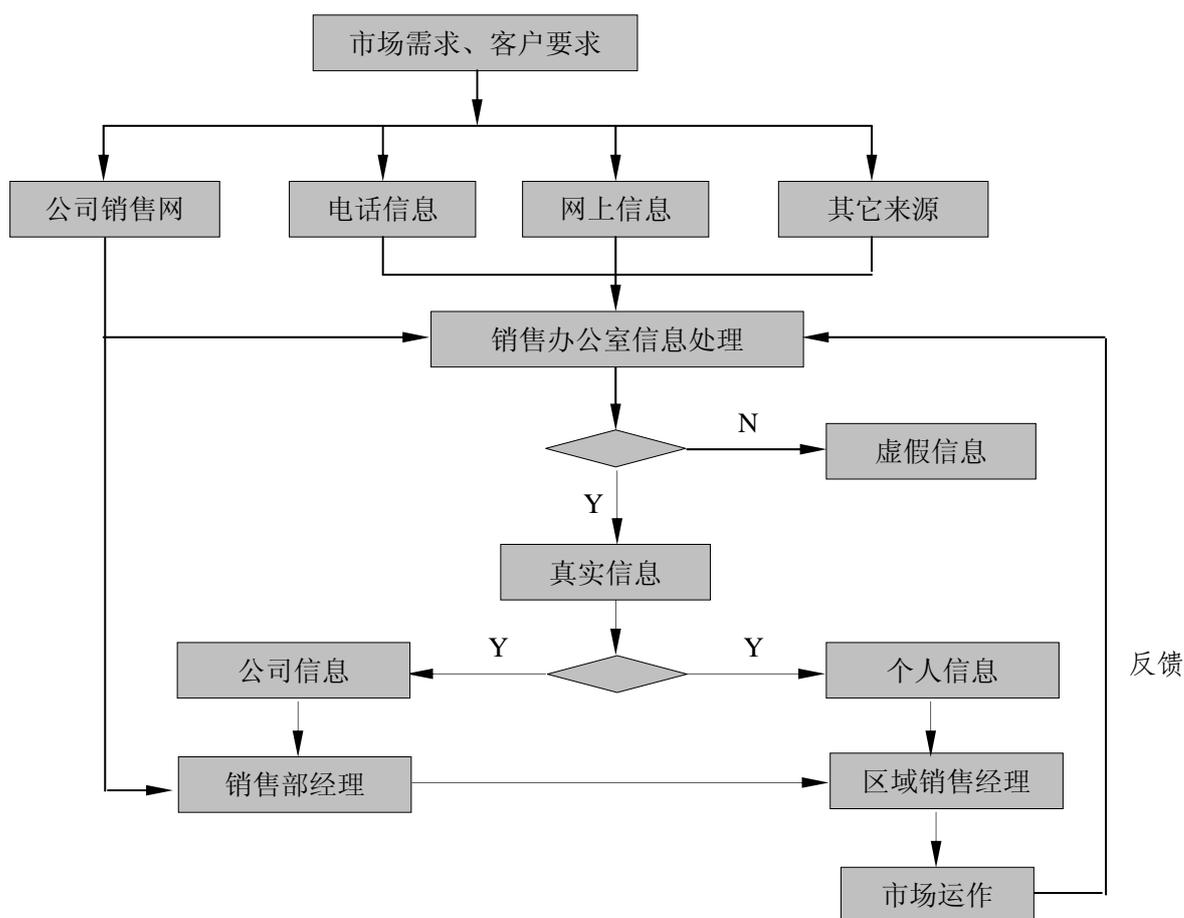
公司的销售政策为立足国内市场，积极开拓国际市场，以优异产品创造一流的品牌价值。目前，公司销售收入中内销（含销售给国内工程公司，但设备在国外施工）约占 85%，外销（不含销售给国内工程公司，但设备在国外施工）约占 15%。

同时，公司制定了区域营销重点。国内区域营销策略是在充分了解各重点省市道路施工建设及将开工项目的基础上，进行针对性营销并以此建立客户信息库。公司国外营销主要集中在非洲产油国、印度、中亚等国家和地区，这些地区经济正处于发展阶段，而基础设施建设较为薄弱，公司的产品在这些地区的优势较为明显。

（3）注重品牌和售后服务

公司注重品牌建设，以实力雄厚的研发能力和成熟的产品质量控制体系为基础，为客户提供质量可靠的创新型产品。由于工程施工对工期要求较为严格，且不同的施工设备之间存在协调问题，因此公司十分重视售后服务工作，一切以客户施工需要为出发点。在接到客户要求安装调试通知后，如果客户距离较近，公司要求派出的售后服务人员在 24 小时内到达施工现场，距离超过 1,500 公里，则必须在 48 小时之内到达施工现场服务。公司的售后服务队伍精通设备工作原理和安装、调试、维修技巧，同时能协调公司的销售部、生产部和质量部，综合统筹为客户提供服务。公司对售后服务人员的行为规范、培训学习、资质技能、激励约束和考核制定了具体有效的管理办法。

图 5-40 营销工作流程



4、盈利模式

公司的盈利模式主要取决于定价机制。单个工程进行招标时对于路面机械设备的数量相对较小，招标单位一般会侧重考虑产品性能，而不是一味追求低廉的价格。在报价时，公司以“成本加成法”为基本原则，根据产品技术方案进行成本核算，同时对以往投标结果和中标情况进行分析，在保证较高产品毛利率的基础上确定投标报价。

（四） 主要产品生产销售情况

1、公司各种产品的生产模式及生产能力、生产周期的情况

产品类别	主营产品名称	生产模式	生产能力 (台/年)	生产周期 (天)	总装生产 周期(天)
沥青深加工设备类	乳化沥青设备	定制生产	180	25	—
	改性沥青设备		90	35	—

沥青加热、存储、运输设备类	沥青脱桶设备		180	25	—
	液态沥青运输车		429	—	5
沥青路面筑养护机械（专业车）类	智能型沥青洒布车	自产	150	—	7
	沥青碎石同步封层车		109	—	14
	改性乳化沥青稀浆封层车		56	—	40
	自行式碎石撒布机		35	—	40

注：

（1）该表所列示的各个产品的生产能力是指公司及其主要外协厂的生产车间完全用于该单一产品的生产所能达到的生产能力，本表中的产能数据是以公司对标准台的定义以及相关工区工位的情况测算获得。

（2）此处生产周期为外协厂加工完成单台产品所需要的工作天数，总装生产周期为公司总装车间生产单台产品所需要的工作天数。

2、公司主要产品的产量、销量及产销率情况如下表：

单位：台/辆

产品类别	主要产品名称	2009年			2008年			2007年		
		产量	销量	产销率	产量	销量	产销率	产量	销量	产销率
沥青加热、存储、运输设备类	沥青脱桶设备	36	41	114%	27	26	96%	20	17	85%
	液态沥青运输车	14	27	193%	37	24	65%	7	7	100%
沥青深加工设备类	沥青乳化设备	18	19	106%	16	16	100%	23	22	96%
	沥青改性设备	1	1	100%	—	—	—	4	4	100%
沥青路面筑养护机械（专业车）类	智能型沥青洒布车	43	59	137%	56	35	63%	32	30	94%
	沥青碎石同步封层车	17	19	112%	26	19	73%	15	14	93%
	改性乳化沥青稀浆封层车	3	4	133%	4	3	75%	3	3	100%
	碎石撒布机	45	40	89%	48	32	67%	22	21	95%
总计		177	210	119%	214	155	72%	126	118	94%

3、主要产品销售价格的变动情况

单位：万元

产品类别	主要产品名称	2009年		2008年		2007年
		平均价格	同比	平均价格	同比	平均价格
沥青加热、存储、运输设备类	沥青脱桶设备	45.66	-17.22%	55.16	2.85%	53.63
	液态沥青运输车	58.83	3.07%	57.08	-8.58%	62.44
沥青深加工设备类	沥青乳化设备	25.64	-0.23%	25.70	38.62%	18.54
沥青路面筑养护机械（专业车）类	智能型沥青洒布车	90.05	-8.90%	98.85	-0.53%	99.38
	沥青碎石同步封层车	111.75	-14.60%	130.85	5.41%	124.14
	改性乳化沥青稀浆封层车	117.45	-8.26%	128.03	3.00%	124.30
	碎石撒布机	8.77	-4.88%	9.22	5.49%	8.74

报告期内，公司产品价格的变化动因主要来自外部市场环境和内部市场发展需要：一方面，发行人下游行业属于基础建设行业，与宏观经济联系较为紧密，2008年下半年以来的金融危机会对公路建设行业产生一定影响。公司对价格进行下调以适应变化的市场形势，以维持公司的市场地位；另一方面，公司中长期的总体市场战略是：在维持合理的毛利率的同时将价格逐步下降以迅速扩大销售量，提高公司的总收入。由于发行人主要产品的毛利率未发生重大波动，因此，价格下降均在可控制范围之内。

目前，随着全球经济逐渐走出危机影响，下游行业呈现复苏态势，公司的产品需求逐渐旺盛。从公司2010年的新签订合同来看，各种产品的价格已经回升至2008年的平均水平。

4、主要产品的销售情况

报告期内，尽管公司在应对金融危机过程中，基于长期市场战略主动下调了产品价格，但由于公司产品的价格弹性较大，销量快速上升，使得公司2009年的营业收入较2008年增长28.57%。同时，由于各产品的毛利率并没有发生重大变化，公司的各项盈利指标持续增长。具体情况如下表所示：

单位：万元

产品	2009年		2008年		2007年	
	金额	比重	金额	比重	金额	比重
智能型沥青洒布车	5,312.68	41.29%	3,459.63	34.33%	2,981.31	38.96%

沥青碎石同步封层车	2,123.30	16.50%	2,486.18	24.67%	1,737.92	22.71%
沥青脱桶设备	1,871.98	14.55%	1,434.11	14.23%	911.67	11.92%
液态沥青运输车	1,588.43	12.35%	1,369.84	13.59%	437.08	5.71%
沥青乳化设备	487.22	3.79%	411.14	4.08%	407.79	5.33%
改性乳化沥青稀浆封层车	469.78	3.65%	384.10	3.81%	372.90	4.89%
碎石撒布机	324.56	2.52%	294.92	2.93%	183.53	2.40%
自行碎石撒布机	252.36	1.96%	-	-	-	-
沥青改性设备	70.94	0.55%	-	-	525.30	6.87%
其它产品	364.47	2.83%	237.64	2.36%	93.93	1.21%
合计	12,865.72	100%	10,077.56	100%	7,651.43	100%

发行人应对价格下降、保证销量增长的具体措施包括如下：

(1) 不断新技术，完善产品体系，提高产品质量

公司作为行业内的技术领先者，定位于沥青路面机械的高端市场，产品的个性化强，技术含量高，向着智能化、集成化方向发展。公司根据不断变化的市场状况，不断开发适应行业发展的新技术、推出适应客户需求的新产品，如公司正在开发的冷再生机和沥青洒灌机。同时，公司不断完善产品体系，如将沥青洒布车进一步根据运量开发系列化产品。最后，公司继续强化产品质量管理，牢固树立以品质赢得市场的理念。

(2) 强化内部外部成本管理、稳定产品毛利率

公司目前在生产的各个环节均建立了较好的成本管理制度，在募集资金投资项目建成后，随着公司规模扩大，公司将继续强化管理，向内部要效益。此外，公司在继续强化对外协单位的质量管理和成本控制的同时将对关键外协件实现自主生产，稳定公司目前的产品毛利率。

(3) 建立营销网络、完善售后服务

公司拟投资 3,892 万元新建营销服务网络体系，准备形成具有市场竞争力的营销队伍和营销渠道。公司计划三年内在国内重点市场区域建立六个销售办事处，在国外目标市场国家建立四个销售办事处，形成一个比较完善的全球销售网络。同时，公司拟建立 24 小时客户服务中心和信息管理系统，提高销售服务质量，重视营销反馈。随着新营销网络的建立健全，公司捕捉市场信息的能力将成

倍增长，对公司持续扩大国内外市场提供了保证。

公司 2010 年始加大营销力度，不断拓展市场，保证销量增长。截至 2010 年 2 月底，公司共签署的超过百万元的合同订单共 8 个，总计合同金额达 1,440.07 万元。

公司目前有利的外在环境和自身优势将保证未来订单的持续增长。有利的外在环境主要体现在四个方面：①中西部公路建设今年将开始进入路面建设集中期；②今年国家将对全国干线公路养护管理实施大检查，各地区高等级公路、一级公路、国道和省道都进入养护阶段；③中央提出的惠农政策，要求农村公路村村通，加强农村公路建设；④中央为了扩大内需拉动经济增长继续实施积极的财政政策，今年计划新增 5,885 亿元中央投资，各地区公路建设依旧是各年度计划投资重点。有利的外在环境必然促使装配行业需求大增，只要公司保持已有的优势，并不断加强研发，开发满足市场需要的新产品，国内销售就会稳中有升。国外一些经济基础雄厚的大国如印度、巴西、俄罗斯及亚洲和非洲资源富裕型的国家如阿尔及利亚、利比亚、安哥拉、尼日利亚、哈萨克斯坦等主要产油国意识到，经济要发展，公路要先行，已开始大力发展公路的建设及旧路的升级改造与养护。公司自身的优势体现在创业团队对行业的深刻理解和不懈的奋斗精神、国际领先的技术优势与持续的自主创新能力、卓越的品牌优势和完整的产品体系。在有利的国内国外环境下，只要公司保持已有优势，公司未来订单将有较好的保障。

5、主要产品的销售客户

公司产品的销售客户主要是道路工程建设公司，国内销售主要集中在西北、华北和华东地区，国外销售主要集中在非洲、东南亚和中东地区。

(1) 公司前五名客户的销售情况

报告期内，公司前五位的客户销售情况如下：

2009 年前五名销售客户情况

序号	客户名称	销售金额(元)	占主营业务收入比重
1	中国航空技术深圳有限公司	17,985,389.39	13.98%
2	中国铁建股份有限公司	8,802,099.13	6.84%
3	中国航空技术北京有限公司	8,214,791.09	6.39%
4	中国路桥工程有限责任公司	5,180,364.01	4.03%
5	中铁七局集团有限公司	4,847,820.50	3.77%

合计	45,030,464.12	35.01%
----	---------------	--------

2008年前五名销售客户情况

序号	客户名称	销售金额(元)	占主营业务收入比重
1	中国铁道建筑总公司	11,251,921.37	11.17%
2	中国路桥工程有限责任公司	7,797,698.20	7.74%
3	安哥拉印柯公司	6,534,819.00	6.48%
4	汕头市达濠市政建设邵永高速公路	5,427,350.43	5.39%
5	镇江江大机械设备有限公司	4,581,119.64	4.55%
合计		35,592,908.64	35.33%

2007年前五名销售客户情况

序号	客户名称	销售金额(元)	占主营业务收入比重
1	中国路桥工程有限责任公司	8,837,765.77	11.56%
2	乌鲁木齐阿尔狼进出口贸易公司	3,047,863.23	3.99%
3	中铁二十局集团第二工程有限公司	2,690,598.29	3.52%
4	淄博一飞贸易有限公司	2,397,008.55	3.13%
5	中国建筑第三工程局	2,269,073.77	2.97%
合计		19,242,309.61	25.17%

公司不存在向单个客户的销售比例超过总额的 50% 或严重依赖于少数客户，或该客户为本公司关联方的情况。

(五) 主要产品的原材料和能源及其供应情况

1、原材料和能源供应情况

公司主要原材料为二类底盘、外协结构件以及战略采购件，其中二类底盘主要向陕汽重型购买，外协结构件主要在陕西省购买，战略采购件主要是境内购买的进口产品，原材料供应可满足公司的生产需求。公司产品生产的能源消耗主要为电力，全部外购。

2、主要原材料和能源的价格变动趋势、主要原材料和能源占成本的比重

(1) 主要原材料价格变动趋势

公司所需主要原材料中，二类底盘和战略采购件的采购价格变动较小，最近三年一直保持平稳趋势。外协结构件的价格主要受钢材价格的变动影响，但价

格波动不大。公司生产所需的能源主要是电力，价格基本没有变化。

(2) 主要原材料和能源占成本的比重

报告期内，公司主营业务成本明细情况如下：

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例
主营业务成本	6,027.93	100%	4,320.65	100%	3,511.45	100%
其中：二类底盘	2,095.96	34.77%	1,559.83	36.10%	1,137.35	32.39%
外协结构件	1,608.86	26.69%	1,267.51	29.34%	953.18	27.14%
战略采购件	515.06	8.54%	332.13	7.69%	300.77	8.57%
其他	1,554.35	25.79%	983.36	22.76%	977.07	27.83%
材料小计	5,774.23	95.79%	4,142.83	95.88%	3,368.36	95.93%
制造费用	253.70	4.21%	177.82	4.12%	143.09	4.07%

报告期内，公司主要原材料为二类底盘、外协结构件和战略采购件，上述原材料在公司主营业务成本中的占比在 70%左右；公司生产所需主要能源为电力，主营业务成本中电力的占比未超过 0.5%。

(3) 报告期内向前五名供应商采购的情况

报告期内公司向前五名供应商采购的情况如下：

2009 年公司向前五名供应商的采购情况

序号	客户名称	采购物资	金额（元）	所占比例
1	陕西重型汽车有限公司	载货车底盘	11,275,294.00	23.67%
2	陕西省户县西秦机械厂	外协结构件	3,858,652.47	8.10%
3	北京海纳创为液压系统技术有限公司	战略采购液压件	2,172,718.46	4.56%
4	西安户县恒兴机械厂	外协结构件	2,098,979.77	4.41%
5	西安金茂科技有限公司	战略采购液压件	2,040,741.03	4.28%
合计			21,446,385.73	45.02%

2008 年公司向前五名供应商的采购情况

序号	客户名称	采购物资	金额（元）	所占比例
1	陕西重型汽车有限公司	载货车底盘	19,087,521.37	25.62%

2	陕西省户县西秦机械厂	外协结构件	6,624,668.08	8.89%
3	陕西新兴纪元汽车销售有限公司	载货车底盘	4,777,777.78	6.41%
4	西安户县恒兴机械厂	外协结构件	3,216,544.35	4.32%
5	西安金茂科技有限公司	战略采购液压件	3,033,324.00	4.07%
合计			36,739,835.58	49.31%

2007 年公司向前五名供应商的采购情况

序号	客户名称	采购物资	金额（元）	所占比例
1	陕西重型汽车有限公司	载货车底盘	14,133,845.90	30.90%
2	陕西省户县西秦机械厂	外协结构件	4,929,138.54	10.78%
3	陕西兴瑞达机械制造有限公司	外协结构件	1,886,696.58	4.13%
4	西安户县恒兴机械厂	外协结构件	1,624,305.96	3.55%
5	北京晋亿福马环境科技有限公司	战略采购液压件	1,302,022.56	2.85%
合计			23,876,009.54	52.20%

报告期内，公司不存在向单个供应商的采购比例超过总额的 50% 的情况，但对陕汽重型和陕西省户县西秦机械厂存在着一定的依赖，不过，依赖程度逐渐降低。

（六）公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员，主要关联方或持有发行人 5% 以上股份的股东在主要供应商或客户中所占的权益情况

发行人董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、主要关联方或持有发行人 5% 以上股份的股东，在报告期内，未在上述客户及供应商中拥有权益，也不存在关联关系。

（七）主要产品的质量控制情况

1、质量控制体系与标准

公司于 2003 年 3 月通过了 ISO9001: 2000 质量体系认证，并根据公司产品

的实际情况制订了一系列质量控制的规章制度，如：《质量手册》、《质量体系程序文件》、《相关作业指导书》等并每年针对 ISO9001：2000 质量体系进行内部审核和外部监督审核。原认证证书到期之后，公司于 2009 年 3 月再次通过了 ISO9001：2000 质量体系认证。

公司智能型沥青洒布车于 2007 年 4 月通过欧洲共同体 CE 认证，确保产品符合欧洲安全认证要求。

公司 2008 年 10 月根据 CNCA-02C-023:2002 《机动车辆类强制性认证实施细则》要求建立并实施了 3C 认证体系，并根据公司产品的实际情况制订了一系列 3C 控制的规章制度，如：《3C 质量手册》、《3C 程序文件》、《3C 作业控制文件》。

2、质量控制措施

为了对质量进行有效的控制，公司成立独立的质量部门，建立质量工作团队，明确各岗位工作职责；按照相关国家标准建立健全了公司质量体系。

公司配备了先进的质量检测及实验仪器（超声波探伤仪、涂层测厚仪、RF1800 集成电路检测编程器、BT2234A 线速度测速仪、红外线温度测试仪、喷嘴试验台、油缸试验台、阀门压力试验台、其他类检验仪器 20 余台套）、成套沥青性能指标试验设备（沥青针入度仪、沥青软化点仪、沥青延展度仪）并制定了计量器具管理办法，定期对计量器具进行鉴定和校准，确保测量值的准确性和一致性，从而有效控制产品质量。

同时公司也采取了进料检验、过程检验及终检检验的控制措施：

① 进料检验控制：公司制定了《供应商选择和评价程序》、《采购控制程序》、《进料检验控制程序》，制定了各类产品进料检验规程，并设置专人进行进货检验，确保采购产品符合质量要求；

② 过程检验控制：公司制定《生产外包控制程序》、《关键工序、特殊工序控制程序》、《例行检验和其确认检验控制程序》、《不合格品控制程序》，并采用过程首件检验、巡回检验和工序完工检验，确保产品形成过程中一个或多个工序完成的中间产品符合规定的质量要求；

③ 终检检验控制：公司制定各类产品终检检验标准及规范，并依据标准的要求对成品的外观质量、精度、功能、安全、环保性能、包装防护进行检验，确保不合格品不转序、不出厂、不交付。

3、质量纠纷

公司成立以来，未发生重大质量纠纷问题。

（八）公司安全生产及环境保护情况

道路机械制造工程不属于高危险、重污染行业。在安全生产方面，发行人按照国家以及有关部委颁布的与安全生产有关的各种规章制度并结合具体生产情况，建立安全生产管理制度，针对公司生产工艺特点和使用物料特性建立了相应的事故急救预案。在环境保护方面，发行人一直依照《大气污染物综合排放标准》GB16297-1996 二级标准；《污水综合排放标准》GB8978-1996；《大气环境质量标准》GB3095-1996 二级标准；《工业企业厂界噪声控制标准》GB12348-90 II类标准等国家相关规定进行环境保护工作，各项指标都符合标准。

五、发行人的主要固定资产及无形资产

（一）固定资产情况

截至 2009 年 12 月 31 日，公司主要固定资产情况如下：

（单位：万元）

固定资产种类	原值	累计折旧	净值	成新率
房屋及建筑物	1848.99	206.49	1,642.49	88.83%
机器设备	581.09	56.43	524.66	90.29%
运输设备	244.04	165.64	78.40	32.12%
办公设备	59.34	24.88	34.47	58.08%
合计	2,733.46	453.44	2,280.02	83.41%

1、房产

截至报告期末，发行人共拥有 12 宗房屋所有权，共计 6,658.35 平方米，账面价值为 16,424,935.05 元，发行人现有房产均为购买取得，且使用状况良好。发行人所拥有的房产情况如下表：

序号	房产权证号	建筑面积 (平方米)	房地座落	取得方式	他项权利	权属
1	1075106007-9-2-10104~1	184.19	高新区高新二路 4 号	购买	无	自有
2	1050104020-18-1-31110~1	46.74	高新区高新五路 16 号	购买	无	自有
3	1050104020-18-1-31406~1	46.93	高新区高新五路 16 号	购买	无	自有

4	1050104020-18-1-30306~1	46.72	高新区高新五路 16 号	购买	无	自有
5	1050104020-18-1-31409~1	46.93	高新区高新五路 16 号	购买	无	自有
6	1050104020-18-1-30803~1	46.92	高新区高新五路 16 号	购买	无	自有
7	1050104020-18-1-31209~1	46.93	高新区高新五路 16 号	购买	无	自有
8	1050104020-18-1-31210~1	46.74	高新区高新五路 16 号	购买	无	自有
9	1050104020-18-1-30203~1	46.68	高新区高新五路 16 号	购买	无	自有
10	1050104020-18-1-31410~1	46.74	高新区高新五路 16 号	购买	无	自有
11	1050104020-18-1-30709~1	46.93	高新区高新五路 16 号	购买	无	自有
12	1050104013-28-3	6,005.9	高新区科技三路 60 号	购买	无	自有

2、机器设备

截至 2009 年 12 月 31 日，公司的主要机器设备如下表：

序号	设备名称	规格	购买时间	尚可使用年限	生产厂家	先进程度	数量
1	液压摆式剪板机	QC12Y-8*2500	2006.07.01	4	宝鸡金牛锻压机床有限公司	中	1
2	焊机	500KR	2008.04.19	6	陕西宝达机电设备有限公司	中	2
3	小切割机	CG1-30	2008.04.19	6	陕西宝达机电设备有限公司	中	2
4	仿形切割机	CG2-150	2008.04.19	6	陕西宝达机电设备有限公司	中	1
5	万向摇钻	Z3732*8	2008.04.01	6	山东衮州威龙机床有限公司	中	1
6	移动式除尘器	Easy-trunkTM	2008.05.28	6	陕西宝达机电设备有限公司	高	1
7	弯管机	DTB-39*1AB	2008.05.28	6	张家港鼎太精机制造有限公司	中高	1
8	切管机	DTC-275F	2008.05.28	6	张家港鼎太精机制造有限公司	中	1
9	倒角机	DTF-AC/60	2008.05.28	6	张家港鼎太精机制造有限公司	中	1
10	弯管模具		2008.05.28	6	张家港鼎太精机制造有限公司	中	1
11	倒角模具		2008.05.28	6	张家港鼎太精机制造有限公司	中	1
12	弯管机一套	DTB90*1AB-1S	2008.12.18	6	张家港鼎太精机制造有限公司	中高	1
13	行车	25 吨	2009.02.28	7	当涂县申博机械配件经营部	中	1
14	台励福叉车	FD30ZG	2009.05.23	7	台励福机器设备（青岛）有限公司	中	1
15	智能气动标记机	GF4-Q15090MP	2009.05.27	7	济南中正金码科技有限公司	高	1

公司的主要生产设备运行状况良好，在日常生产过程中，公司十分重视对主要生产设备的维护检修工作，安排专人负责巡回检查，并建立设备档案和设备维

护记录，保证了公司的正常生产经营。

（二）无形资产情况

公司所拥有的无形资产主要有软件和土地使用权。该等无形资产的情况分项说明如下：

1、无形资产的账面价值

截至 2009 年 12 月 31 日公司的无形资产账面价值为 14,282,626.39 元，情况如下：

单位：元

项目	取得方式	初始金额	摊销年限	摊余价值	剩余摊销年限(年)
用友软件	购买	11,970.00	5	7,182.00	3.00
CAD 制图软件	购买	127,500.00	10	103,062.50	8.08
土地使用权	购买	14,301,550.00	50	14,134,698.56	49.42
开发应用软件	购买	38,000.00	10	37,683.33	9.92
合计		14,441,020.00		14,282,626.39	

截至报告期末，发行人共拥有 2 宗土地使用权，具体情况如下：

土地使用权编号	地址	地号	取得方式	使用权截至日期	土地用途
西高科技国用（2008）第 48899 号	高新区科技三路	GXII-(1)-39-3	购入	2052 年 2 月 26 日	工业
西高科技国用（2009）第 34188 号	西安高新区经三十路	GXIII-(13)-21	购入	2059 年 5 月 5 日	工业

2、商标

截至报告期末，发行人共拥有注册商标 2 项，正在申请的商标共有 34 项，各注册商标的具体情况如下：

（1）已取得的商标

商标注册证	商标符号	有效期	核准具体使用商品	适用商品类别
4410122		2007.9.21-2017.9.20	沥青制造机；搅拌机；筑路机；搅拌机（建筑）；多用养路机；灌浆机；装卸设备；铲运机；运输机；涂焦油机	第7类
1107859		2007.9.21-2017.9.20	沥青制造机；搅拌机；筑路机；沥青铺路机；多用养路机；灌浆机；铲运机；冶金工业用机器设备；装卸用设备；运输机	第7类

(2) 正在申请的商标

序号	申请号	商标符号	受理日期	适用商品类别
1	6552216		2008年2月28日	第7类
2	6552214		2008年2月28日	第12类
3	6992411	达刚	2008年11月5日	第1类
4	6992410	达刚	2008年11月5日	第4类
5	6992409	达刚	2008年11月5日	第6类
6	6992408	达刚	2008年11月5日	第7类
7	6992407	达刚	2008年11月5日	第9类
8	6992316	达刚	2008年11月5日	第11类
9	6552215	达刚	2008年2月28日	第12类
10	6992315	达刚	2008年11月5日	第16类
11	6992314	达刚	2008年11月5日	第17类

12	6992313	达刚	2008年11月5日	第19类
13	6992312	达刚	2008年11月5日	第35类
14	6992311	达刚	2008年11月5日	第36类
15	6992310	达刚	2008年11月5日	第37类
16	6992309	达刚	2008年11月5日	第41类
17	6992308	达刚	2008年11月5日	第42类
18	6992307	达刚	2008年11月5日	第45类
19	7840675	RoadPacker	2009年11月26日	第1类
20	7840718	RoadPacker	2009年11月26日	第17类
21	7840940	RoadPacker	2009年11月26日	第19类
22	7843719	RoadPacker	2009年11月26日	第35类
23	7843788	RoadPacker	2009年11月26日	第42类
24	7840695	RoadPacker Plus	2009年11月26日	第1类
25	7840749	RoadPacker Plus	2009年11月26日	第17类
26	7843702	RoadPacker Plus	2009年11月26日	第19类
27	7843731	RoadPacker Plus	2009年11月26日	第35类
28	7843820	RoadPacker Plus	2009年11月26日	第42类
29	7832784	DAGANG	2009年11月26日	第1类
30	7837462	DAGANG	2009年11月26日	第7类
31	7837492	DAGANG	2009年11月26日	第17类

32	7837531	DAGANG	2009年11月26日	第19类
33	7837578	DAGANG	2009年11月26日	第35类
34	7837611	DAGANG	2009年11月26日	第42类

3、专利

截至本招股说明书签署之日，公司已经获得 36 项专利，已被受理专利申请 15 项。

项目	已取得的专利数(项)	已被受理专利申请数(项)	合计数(项)
发明专利	1	0	1
实用新型专利	33	14	47
外观设计专利	2	1	3
合计	36	15	51

(1) 公司已经取得的专利权

序号	专利号	专利名称	专利类型	权利期限
1	ZL200320126306.9	车用嵌入式热载体加热装置	实用新型	2003.12.29-2013.12.28
2	ZL200320126305.4	霍尔接近开关检测汽车车速装置	实用新型	2003.12.29-2013.12.28
3	ZL200320126303.5	沥青和导热油输送同轴旋转装置	实用新型	2003.12.29-2013.12.28
4	ZL200320126304.X	丁苯胶乳改性沥青生产设备	实用新型	2003.12.29-2013.12.28
5	ZL200520105971.9	稀浆封层车的动力装置	实用新型	2005.12.26-2015.12.25
6	ZL200620078693.7	抱轮拖挂式碎石撒布机	实用新型	2006.3.31-2016.3.30
7	ZL200620078694.1	碎石撒布机的抱轮机构	实用新型	2006.3.31-2016.3.30
8	ZL200620078692.2	悬挂式碎石撒布机	实用新型	2006.3.31-2016.3.30
9	ZL200630089917.X	机械（乳化改性沥青稀浆封层车）	外观设计	2006.5.30-2016.5.29
10	ZL200620079151.1	新型沥青碎石同步封层车	实用新型	2006.6.12-2016.6.11
11	ZL200620079150.7	新型沥青洒布装置	实用新型	2006.6.12-2016.6.11
12	ZL200630090135.8	筑路机械（同步封层车）	外观设计	2006.8.29-2016.8.28

13	ZL200620079737.8	一种消除稀浆封层车在施工中产生摊铺波痕的新型装置	实用新型	2006.9.6-2016.9.5
14	ZL200620079736.3	安装在沥青喷洒管上的手持式喷洒装置	实用新型	2006.9.6-2016.9.5
15	ZL200620079773.4	一种加热稀浆封层车之乳化沥青泵的新型装置	实用新型	2006.9.12-2016.9.11
16	ZL200610104557.5	一种用于专用汽车工作装置的新型取力设备	发明专利	2006.9.12-2026.9.11
17	ZL200620135815.1	一种无辅助发动机的稀浆封层车	实用新型	2006.9.19-2016.9.18
18	ZL200620135859.4	一种用于稀浆封层车骨料检测的报警装置	实用新型	2006.9.27-2016.9.26
19	ZL200620135858.X	一种用于稀浆封层车液体检测的报警装置	实用新型	2006.9.27-2016.9.26
20	ZL200620135896.5	用于制备改性沥青的新型设备	实用新型	2006.10.8-2016.10.7
21	ZL200720031243.7	特殊动力来源的路面养护车辆	实用新型	2007.2.13-2017.2.12
22	ZL200720032468.4	新型石料撒布装置	实用新型	2007.8.9-2017.8.8
23	ZL200720126308.6	新型手持式沥青喷洒装置	实用新型	2007.11.7-2017.11.6
24	ZL200820028587.7	新型牵引挂钩	实用新型	2008.3.18-2018.3.17
25	ZL200820028585.8	冷态沥青混合料的新型加热装置	实用新型	2008.3.18-2018.3.17
26	ZL200820028588.1	一种新型的燃烧器余热利用装置	实用新型	2008.3.18-2018.3.17
27	ZL200820028586.2	石屑撒布料斗的料门定位机构	实用新型	2008.3.18-2018.3.17
28	ZL200820222249.7	一种双层连续式改性沥青混融装置	实用新型	2008.11.3-2018.11.2
29	ZL200820222247.8	新型混合管结构的沥青乳化装置	实用新型	2008.11.3-2018.11.2
30	ZL200820222246.3	新型沥青罐双火管串联加热装置	实用新型	2008.11.3-2018.11.2
31	ZL200820222250.X	新型冷再生四立柱升降定位机构	实用新型	2008.11.3-2018.11.2
32	ZL200820222252.9	橡胶沥青的盘管式保温装置	实用新型	2008.11.3-2018.11.2
33	ZL200820222253.3	双火管式沥青加热器	实用新型	2008.11.3-2018.11.2
34	ZL200820222254.8	橡胶沥青混流式搅拌器	实用新型	2008.11.3-2018.11.2
35	ZL200820222251.4	装有集成阀块的沥青运输车液压控制系统	实用新型	2008.11.3-2018.11.2
36	ZL200820222248.2	橡胶沥青的新型射流混合装置	实用新型	2008.11.3-2018.11.2

(2) 已被受理的专利权申请 (含已授权未颁证)

序号	申请号	专利名称	专利类型	权利期限
1	200920034891.7	新型多功能灌缝枪	实用新型	2009.10.9-2019.10.8
2	200920034892.1	新型灌缝喷嘴组件	实用新型	2009.10.9-2019.10.8
3	200920034888.5	置于沥青罐内的新型过滤装置	实用新型	2009.10.9-2019.10.8
4	200920034883.2	沥青运输车的新形罐体	实用新型	2009.10.9-2019.10.8
5	200920034894.0	橡胶改性设备的温度自动控制装置	实用新型	2009.10.9-2019.10.8
6	200920034889.X	稀浆封层设备的自动控制触摸屏	实用新型	2009.10.9-2019.10.8
7	200920034886.6	新型沥青喷嘴组件	实用新型	2009.10.9-2019.10.8
8	200920034893.6	用测速传感器代替沥青流量表的新式自动控制系统	实用新型	2009.10.9-2019.10.8
9	200920034885.1	新型沥青喷嘴驱动装置	实用新型	2009.10.9-2019.10.8
10	200920034895.5	具有灌缝功能的沥青洒布车	实用新型	2009.10.9-2019.10.8
11	200920034887.0	并联式罐内沥青及罐外管路加热控制装置	实用新型	2009.10.9-2019.10.8
12	200920034884.7	新型管道式沥青过滤器	实用新型	2009.10.9-2019.10.8
13	200920034896.X	火管内置式双螺旋导热油加热装置	实用新型	2009.10.9-2019.10.8
14	200920034890.2	沥青洒布车的新型回转机构	实用新型	2009.10.9-2019.10.8
15	200930023790.5	稀浆封层车的触摸屏	外观设计	2009.10.9-2019.10.8

3、非专利技术

序号	技术名称	来源	作用	技术先进性
1	废气回收再利用技术	自主开发	利用燃气废气对沥青和沥青混合料进行加热脱桶	国际领先
2	专用汽车工作装置改装新型取力技术	自主开发	利用汽车发动机剩余动力对设备工作装置提供动力。	国际领先
3	全方法的自动加热技术	自主开发	利用自动加热系统，保障沥青在运输及施工过程中的所需温度	国内领先
4	碎石布料精度控制技术	自主开发	对石料撒布量进行精确控制，有效保障施工质量，节约施工材料。	国际领先
5	稀浆混合料配比稳定技术	自主开发	利用电子传感技术与液压传动技术相结合，保证各种材料输出量稳定不变，配比精确，施工质量可靠稳定。	国际领先
6	复合料斗技术	自主开发	对同步封层车的骨料仓，分为内料仓与外	国际领先

			料仓，作业过程中只举升内料仓，降低施工作业高度，保证其在桥涵内的通过性。	
7	金刚砂与还原剂空中混合技术	自主开发	将沥青还原剂喷洒与金刚砂撒布形成空间夹角，使两者充分碰撞，完全裹覆，减少罐内混合时对罐体、管路、输送泵及喷嘴磨损。	国内领先

六、发行人拥有的特许经营权情况

2008年10月8日，国家工信部在《公告》中同意公司成立汽车改装车生产企业（产业[2008]第7号）。

2008年11月10日，公司DGL5255TBS型同步封层车取得《公告》许可（产业[2008]第12号）。

2009年9月23日，公司DGL5160GLS、DGL5250GLS型沥青洒布车和DGL5310TXJ稀浆封层车取得《公告》许可（工产业[2009]第55号）。

发行人生产的液态沥青运输车（型号DGL5250GLQ）已于2009年11月4日向国家工信部进行了《公告》申请。11月6日，国家工信部正式受理；2009年11月27日，产品技术审核建议完成；2010年1月12日至19日，产品相关信息进行了公示；2010年3月16日，产品通过了技术审查，已在今年第207批《公告》中发布。

至此，公司生产销售智能型沥青洒布车、同步封层车、稀浆封层车、沥青运输车均已取得《公告》许可，可以自行进行相关产品的生产和销售。

公司在取得改装车生产资质之前，通过与陕汽集团合作，采用“陕汽集团提供底盘、公司提供上装、陕汽集团完成组装、公司进行销售”的经营模式。根据陕汽集团（作为甲方）分别于2005年5月20日、2008年3月6日与发行人及其前身达刚机电（作为乙方）签订的《战略合作协议》，“在乙方上装设备制造完成且乙方向甲方支付汽车底盘款后，甲方利用自己的技术、人员对乙方生产的筑路机械专用车辆上装设备进行组装生产，完成整车组装，并经检验合格后提供合格证，在此过程中乙方向甲方提供与上装设备相关的技术支持和服务。”在这一经营模式下，公司负责在国内销售的改装车产品均由陕汽集团负责组装、并取得《公告》许可。

陕西省工业和信息化厅于2009年11月9日出具了《证明》，“西安达刚公路

机电科技有限公司于2002年5月16日设立，2007年12月7日变更为西安达刚路面机械股份有限公司。该公司自设立至今，能严格遵守国家有关行业管理的法律、法规，未发现违反行业管理的违规情形。”

保荐人认为：发行人取得改装车生产资质前，采用“陕汽集团提供底盘、公司提供上装、陕汽集团组装生产、公司进行销售”的经营模式，发行人销售的改装车产品是由陕汽集团取得《公告》许可，也是由陕汽集团负责组装、完成出厂检验的，这保证了产品符合《公告》批准的技术参数和有关国家标准。陕西省工业和信息化厅作为改装车产品的行业主管部门出具了《证明》，“该公司自设立至今，能严格遵守国家有关行业管理的法律、法规，未发现违反行业管理的违规情形。”因此，报告期内发行人的经营模式不存在违反行业管理有关规定的情形。

发行人律师认为，发行人及所生产销售的改装车辆在取得《公告》许可前的经营模式不存在违反法律法规及有关行业管理规定的情形。

七、发行人的核心技术情况

（一）发行人主要产品的核心技术情况

公司拥有完全的自主知识产权。基于对沥青设备、材料及工艺的深刻理解和系统创新，公司开发了中国第一台自动加热、泵送和卸载功能的液态沥青运输车、中国第一台智能型沥青洒布车、世界第一台无辅助发动机无需标定的改性乳化沥青稀浆封层车等产品。

总体看，公司的产品符合沥青路面机械行业的发展方向，在业内具有较强的竞争优势。以智能型沥青洒布车、沥青碎石同步封层车和稀浆封层车为例，公司掌握了较多的关键性的核心技术。由于关键的数学模型（包括汽车发动机系统、液压系统变量、加热系统、沥青泵送系统及喷洒系统等传动配合比的适时调整和修正）优于业内同行，液压变量及液压动力分配系统的优化集成众多核心技术处于领先地位。因此，尽管存在仿制情形，但其产品在性能上与本公司存在一定差距。公司掌握的核心技术情况具体如下：

1、沥青洒布车

（1）智能控制系统：自主开发的包括硬软件在内的计算机模块，可完成多种

状态下的沥青自动洒布，能实现自动精度控制。

(2) 洒布装置：其特殊结构不仅解决了热油和沥青的有效传输，更实现了沥青的准确洒布。

(3) 喷嘴装置：该装置可实现精确洒布、均匀洒布，提高封层质量。

(4) 搅拌装置：采用混流式搅拌器，使流体沿罐壁上下翻腾，不会发生粘性液体的爬杆效应（使液体全部包裹在搅拌器上，与搅拌轴同步旋转），从而实现罐内无死角的均匀混合，使混合和传热得以正常进行，无离析。

该产品上应用的专利情况如下：

序号	专利名称
1	车用嵌入式热载体加热装置
2	霍尔接近开关检测汽车车速装置
3	沥青和导热油输送同轴旋转装置
4	橡胶沥青的盘管式保温装置
5	橡胶沥青混流式搅拌器
6	一种用于专用汽车工作装置的新型取力设备
7	特殊动力来源的路面养护车辆

2、同步封层车

(1) 智能控制系统：智能联动沥青、碎石同步封层，洒布量不受车速影响；沥青、碎石撒布量可现场电脑控制，无需另外标定。

(2) 组合料仓：特殊的组合设计，有效解决高架桥下及隧道内施工问题并保证重心稳定。

(3) 喷嘴装置：该装置有效解决了沥青两边单层无重叠问题，从而提高了封层质量。

该产品上应用的专利情况如下：

序号	专利名称
1	车用嵌入式热载体加热装置
2	霍尔接近开关检测汽车车速装置
3	沥青和导热油输送同轴旋转装置
4	一种用于专用汽车工作装置的新型取力设备
5	特殊动力来源的路面养护车辆

6	新型石料撒布装置
7	新型沥青碎石同步封层车
8	新型沥青洒布装置
9	筑路机械（同步封层车）
10	安装在沥青喷洒管上的手持式喷洒装置
11	新型手持式沥青喷洒装置

3、稀浆封层车

（1）计算机实时控制系统：该系统自主研发，闭环实时控制，无需标定，提高了控制精度。

（2）液压传动系统：所有液压马达及油缸动作均由负载敏感阀控制，并且形成每一个动作有对应阀控制的闭环回路，可实时对动作的执行速度进行调整。

（3）传感器多路监测：使得监测所得参数准确可靠。

（4）工作装置利用汽车发动机剩余动力，无辅助发动机。

（5）操作系统：后平台单人操作工作装置及行驶速度；工作模式具有手动和自动两种。

（6）乳化沥青泵加热采用发动机循环水与排气管组合加热方式，热效率高，减少大气中的热排放量。

该产品上应用的专利情况如下：

序号	专利名称
1	一种用于专用汽车工作装置的新型取力设备
2	特殊动力来源的路面养护车辆
3	稀浆封层车的动力装置
4	机械（乳化改性沥青稀浆封层车）
5	一种消除稀浆封层车在施工中产生摊铺波痕的新型装置
6	一种加热稀浆封层车之乳化沥青泵的新型装置
7	一种无辅助发动机的稀浆封层车
8	一种用于稀浆封层车骨料检测的报警装置
9	一种用于稀浆封层车液体检测的报警装置

4、液态沥青运输车

（1）动力系统：将取力传动等技术应用于沥青运输车辆，极大地满足了施工

单位野外作业的需要。

(2) 加热系统：在世界上率先将电源逆变技术应用于点火系统，并采用自动点火柴油燃烧器加热、保温。在沥青加热过程中，可进行内循环，改善沥青加热质量；燃烧质量好，无污染。采用独特的热油系统对沥青泵、阀加热保温，多功能泵送系统可满足沥青运输中各种需要。

(3) 液位全程显示及满位报警系统：便于罐内沥青液面高度的控制；传动可靠，操作方便。

该产品上应用的专利情况如下：

序号	专利名称
1	双火管式沥青加热器
2	装有集成阀块的沥青运输车液压控制系统

5、沥青改性设备

(1) 对基质沥青和改性剂进行强制混合、搅拌，并使用高速剪切机进行剪切或胶体磨进行研磨，既保证了产品质量又提高了生产效率；加热速度快，保温性能好，保证沥青改性质量。

(2) 可生产多种改性沥青：可生产SBS改性沥青、PE改性沥青和橡胶改性沥青等，也可同时添加一种或者数种改性剂。

(3) 沥青管路和沥青泵、阀全部采取了保温处理，保证了沥青流过管路时不会降温。

(4) PLC全程自动控制：自动化程度高，工艺参数设置灵活简便，也可手动生产，监视器全程监控。

(5) 特殊的进料装置：利用高温液态沥青进罐时的高速流动特性，与颗粒状改性剂充分碰撞，使改性剂表面充分裹覆沥青，防止改性剂漂浮，提高改性沥青的均匀性。

该产品上应用的专利情况如下：

序号	专利名称
1	用于制备改性沥青的新型设备
2	一种双层连续式改性沥青混融装置

3	橡胶沥青的新型射流混合装置
4	新型沥青罐双火管串联加热装置

此外，公司掌握有近百项专有技术，其中核心技术部分参见本节“五、（二）无形资产情况”。

（二）发行人主要产品的核心技术来源

公司目前拥有的技术均属于研发团队在公司工作期间的职务发明创造，所有权人皆为公司，与其他公司或个人不存在任何权利纠纷。

公司 2002 年研制开发出国内第一台智能型沥青洒布车，经专家鉴定整机技术与性能达到国际先进水平。该产品荣获 2005 年度陕西省专利奖一等奖、第十五届全国发明展览会银奖，2006 年获西安市科学技术奖二等奖，被列入国家火炬计划项目，同时入选由中国工程机械工业协会主办的“2006 年度中国工程机械年度产品 TOP50”，2008 年荣获“西安市名牌产品”称号。

2004 年研制出国内第一台橡胶粉改性沥青设备，成功运用于非洲筑路工程。

2005 年研制生产出世界上第一台不用辅助发动机的改性乳化沥青稀浆封层车，也是国内外第一台不用标定的智能型稀浆封层设备。该车是具有国际先进水平的智能化路面养护设备。

2006 年研制出国内第一台具有智能联动控制沥青和碎石的同步封层车，经交通运输部筑路机械测试中心检测各项主要性能指标大大优于国内外标准。

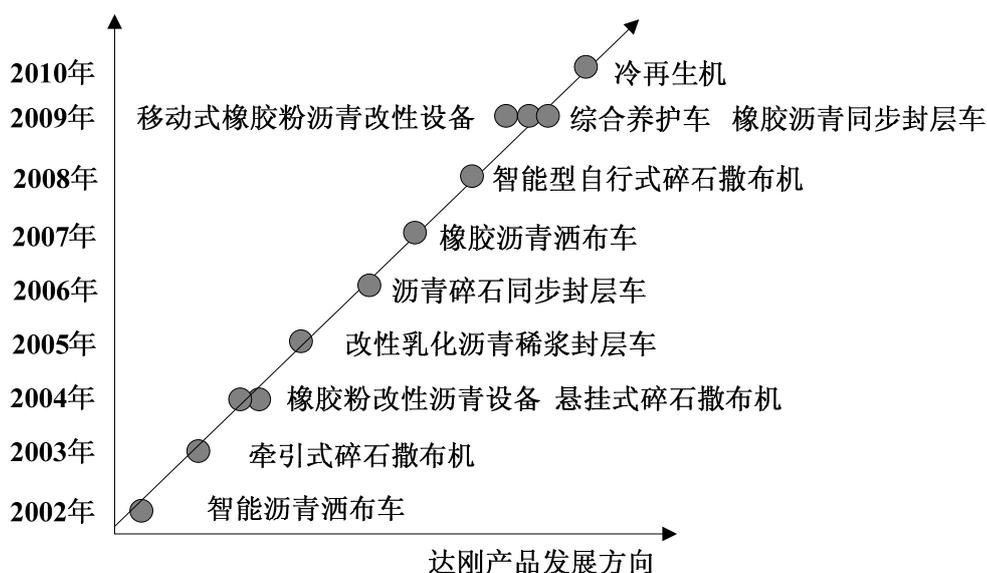
2007 年研制出橡胶沥青洒布车。

2008 年研制出国内第一台智能型自行式碎石撒布机。

2009 年研制出移动式橡胶粉沥青改性设备、综合养护车。

公司的技术进步路线图（图 5-41）如下所示：

图 5-41 技术创新、产品创新发展路线图



（三）发行人主要产品的核心技术水平、成熟度、创新类型

1、核心技术水平

公司的核心技术整体上属于国内领先。与主要国际竞争对手相比，脱桶设备、沥青洒布车、沥青碎石同步封层车、稀浆封层车等产品的核心技术属于国际先进水平。是智能型沥青洒布车行业标准和沥青碎石同步封层车国家标准的起草者、制定者。

2、核心技术成熟度

公司除了冷再生机、自行式全液压碎石撒布机、沥青洒灌车和大吨位沥青洒布车在研制和试验阶段外，其余主要产品的核心技术均已成熟，已实现批量生产并通过国内外市场检验。

3、创新类型

根据2006年国务院公布的《国家中长期科学和技术发展规划纲要》中对自主创新的相关描述，自主创新可根据其创新的方式分为原始创新、集成创新和引进消化吸收再创新。公司的创新方式主要表现为原始创新和集成创新。具体情况如下：

（1）原始创新：西安达刚把化工行业的自动加热技术巧妙运用到沥青加热技术上，用跨行业的成熟技术来解决本行业的技术发展瓶颈问题，奠定了沥青行业从高污染、高能耗、重体力向环保、节能、高效、智能方向发展的基础。

(2) 集成创新：西安达刚以系统集成创新中的电子自动化控制技术为核心，把电控元器件、液控元器件、气控元器件、温控元器件和沥青自动加热系统、沥青自动喷洒系统、碎石自动撒布系统巧妙地优化组合在一起，开发出具有世界领先技术水平的智能型沥青洒布车、智能化沥青碎石同步封层车等。

(四) 发行人核心技术产品收入占主营业务收入的比例

单位：万元

项目	2009年	2008年	2007年
核心技术产品收入	12,430.32	9,839.92	7,032.2
主营业务收入	12,865.72	10,077.56	7,648.18
核心技术产品收入占比	96.62%	97.64%	91.95%

公司的大部分产品属于核心技术产品，最近两年的收入比重都在95%以上。

八、发行人的技术储备情况

(一) 正在从事的研发项目、进展情况和拟达到的目标

1、正在研发项目

随着国内和世界公路建设规模的逐渐扩大，公路路面养护的市场规模将会显著增长。公司将进一步升级、完善现有的优势产品。

公司正在研发的项目如下：

序号	产品、技术名称	产品用途
1	冷再生机	在自然环境下，对已破损的道路进行大修，就地连续完成对旧路面结构层（面层和基层）的铣刨和破碎，同时添加再生材料拌和、摊铺及压实成型，从而修筑出具有所需性能的新路
2	沥青洒灌车	在不影响沥青洒布车原有功能基础上添加一套独立的灌缝装置，适用于沥青洒布、沥青路面裂缝修补、混凝土路面伸缩缝的填充以及其它路面养护
3	大吨位沥青洒布车	与普通沥青洒布车用途相同，针对目前“透层”、“下封层”和“粘层”一次性长时间、超大用量的作业需求
4	碎石撒布机、同步封层车等车辆系统集成优化技术	通过系统集成优化，提高产品的性价比和可靠性，为客户提供最优产品

2、进展情况

截至 2009 年 12 月底，上述研发项目的进展情况如下表所示：

序号	产品、技术名称	进展情况
1	冷再生机	已经完成了机械总体和部件设计、电控系统设计等关键技术和系统设计，目前，该项目已经进入设备制造阶段，到 2009 年年底进入总装配阶段，2010 年年底前完成试验定型。
2	沥青洒灌车	目前已完成第一轮图纸设计工作，准备进行样机试制。
3	大吨位沥青洒布车	目前正在市场进行市场调研及前期准备工作。
4	碎石撒布机、同步封层车等车辆系统集成优化技术	已在多个项目成功应用，并积极向其他项目推广应用。

3、预期达到的目标

根据公司技术中心的创新战略规划，公司在未来两年内达到的目标：

- (1) 实现冷再生机、大吨位沥青洒布车的定型和量产，在国内外主要市场开始销售。
- (2) 完成沥青洒灌车的设计，推出样机并实验定型。

(二) 最近三年研发费用占主营业务收入的比重

报告期内，公司投入的技术研发费用情况见下表：

单位：万元

项目	2009 年	2008 年	2007 年
主营业务收入	12,865.72	10,077.56	7,648.18
研发费用	536.81	417.23	203.50
研发费用占主营业务收入比重	4.17%	4.14%	2.66%

(三) 与其他单位的合作研发情况

2005年12月8日，西安达刚（本节内简称“甲方”）与长安大学（本节内简称“乙方”）签订《合作协议书》，确认双方以集成各类资源，共同提升创新能

力为目标，在互利互惠、共同发展的基础上建立全面的产学研合作关系。协议有效期五年，可根据需要和合作情况延长。

其中，长安大学的主要责任与义务为：

(1) 为提高企业的自主创新能力提供技术支持，促进传统改造和高新技术产业发展。

(2) 根据甲方的要求，可协助甲方编制企业的发展规划，并指导企业发展规划的实现。

(3) 根据甲方提出的高新技术项目需求和企业技术难题，积极组织力量进行研究开发、成果转化和技术攻关，支持企业技术创新。

(4) 帮助甲方解决产业优化中制约产业发展的关键技术、共性技术以及企业的具体技术工艺问题，把乙方的技术成果优先提供给企业进行成果转化和产业化。

(5) 根据甲方的需要，帮助甲方进行新产品开发、新技术、新工艺、新材料、新设备的推广应用，帮助甲方进行质量攻关。

(6) 协助甲方做好企业所需人才的培养、技术咨询、技术培训和职业技能鉴定工作。

西安达刚的责任与义务为：

(1) 充分利用企业的设备优势和生产条件为乙方提供良好的生产试验条件和校外实训基地，并合作共建产学研结合示范基地。

(2) 邀请乙方教师到企业进行合作科研，共同开发新产品，及时将乙方的科研成果转化为生产力。

(3) 为乙方的专业设置、人才培养目标、学生的知识和能力结构、人才培养质量提出建设性意见。

(4) 根据乙方的具体情况，推荐经验丰富的技术人员和管理骨干作为乙方的兼职教师。

(5) 配合乙方人才培养及专业设置等项目的市场调研，及时向乙方提供行业最新的市场信息。

(四) 发行人保持技术创新的机制

1、公司的科研体系

公司技术中心负责新产品开发和现行产品改进的研究、设计、试验和定型工作，承担产品试制和批量生产中的现场技术服务工作，负责对公司员工的技术培训。公司的研发设计以市场为导向，以客户为中心，在对市场调研的基础上进行综合分析，保持对市场的敏锐性和前瞻性。

公司将设计划分为自主设计和外包设计。根据产品的系统功能和市场定位，制定系统化和模块化的设计方案，公司完成最核心的模块设计，部分非核心设计工作外包给一些优秀的专业设计室。这种自主设计和外包设计相互结合的研发模式，使得公司既可以拥有产品的核心技术，又可以整合各设计单位的资源，提高产品的设计能力和研发效率。在设计过程中，公司通过系统化、模块化、标准化和通用化的设计，提高产品的互换性、性价比和可靠性。对于一些基础性的研究成果，公司将以发表学术论文的形式或申请专利的方式提升公司的整体科研水平。

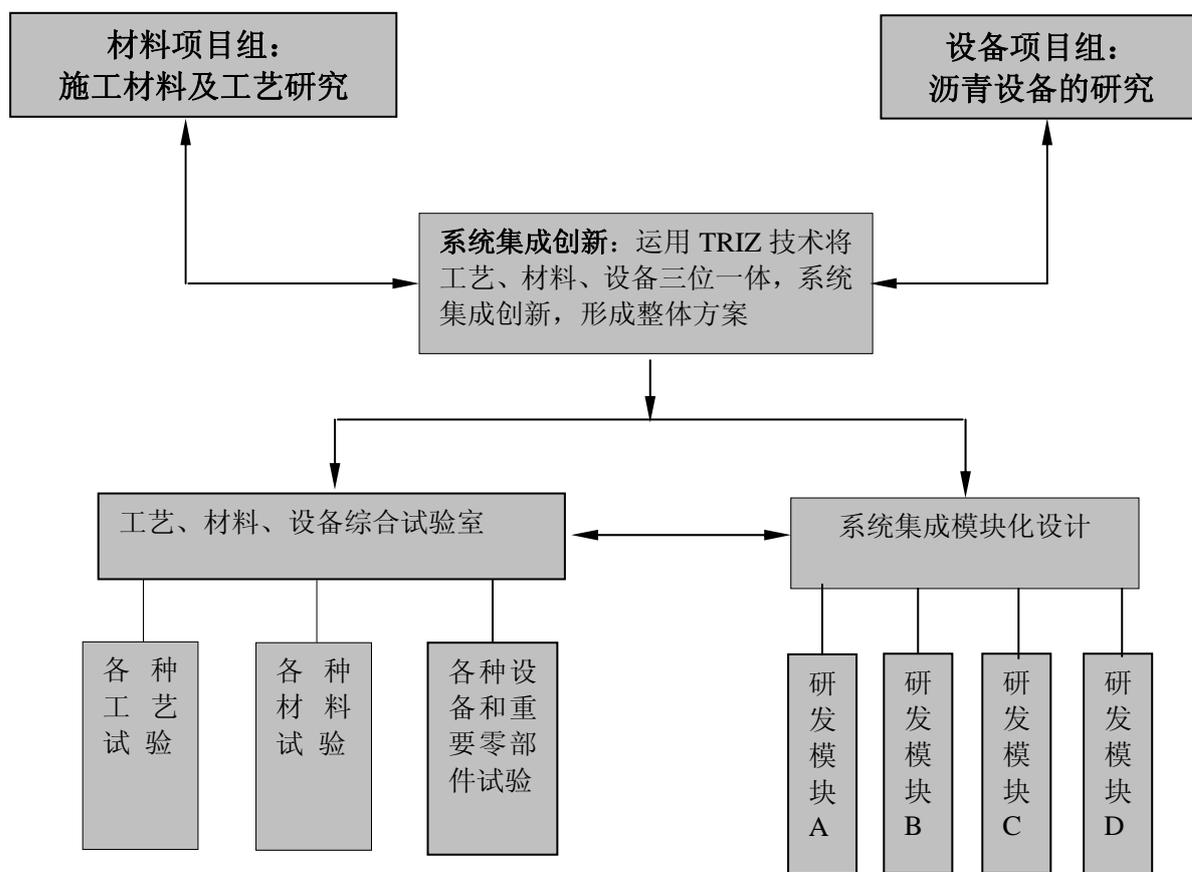
2、TRIZ 技术在公司的应用

TRIZ 技术是国家科技部为提高我国整体技术创新能力而全力推广的科技创新方法。陕西省作为国家 TRIZ 技术推广的 5 个试点省之一，成立了“陕西省创新方法研究会”，西安达刚为两家示范企业之一。

TRIZ 技术是前苏联的著名发明家和创新学家根里奇·阿奇舒勒（G.S. Altshuller）于 1946 年创立的。TRIZ 理论通过对 250 万个发明专利的研究，总结出了发明创造的 40 条规律。其中进行跨行业、跨学科交叉技术运用是最为普遍和有效的创新方式。

公司的主要业务是路面机械制造业，但运用化工学科的已有成果可以获得突破性进展，是典型适合 TRIZ 技术运用的理想平台。如公司开发的沥青脱桶设备和沥青运输车等属于世界首创，解决了沥青加热过程中高污染、高能耗和液态沥青难以运输的世界性难题。因此，公司设计了符合 TRIZ 理论的系统集成创新研发体系（图 5-42），以创新思维、创新方法和创新工具来提高研发效率，缩短研发周期，降低研发成本。

图 5-42 公司研发体系



3、完善的激励机制和培训制度

公司建立并不断完善项目管理、项目评价和人才培养机制，根据项目开发的效果和进度以及成果的大小给予项目开发人员相应的激励。激励范围包括：① 新产品的的设计者；② 新理论、新概念、新方法的提出者；③ 产品、工艺、材料等方面新技术的发明者；④ 创造性方案、创新点的提出者；⑤ 关键技术问题、技术难点的实际解决者；⑥ 根据市场调研与技术分析，开发出填补公司产品空白，拓展公司产品范围者；⑦ 前 6 条中，成功申请专利者；⑧ 在国家级学术刊物上发表与公司产品相关论文者。

与此同时，公司努力创造良好的工作条件，通过持续不断的企业文化建设增强凝聚力，不断吸引国内外的技术人才以各种形式为企业工作，并充分注重对于技术人员的培训，鼓励员工通过各种形式提高学历，获得学位。

九、核心技术人员及研发人员情况

（一）核心技术人员取得的专业资质、科研成果和获得奖项

1、李太杰：参见第七节“一、（一）董事会成员”

2、孙建西：参见第七节“一、（一）董事会成员”

3、皇甫建红：参见第七节“一、（二）监事会成员”

4、张存公：中国国籍，无境外永久居留权，1945年出生，湖南大学机械制造工艺专业毕业，本科、工程师。1969年8月至1996年4月，在西安电力机械制造公司电工材料厂设备动力处工作，1996年5月至2002年8月先后在西安户县开发区新兴电缆设备厂、凯瑟通风设备厂和三桥造纸设备厂工作。2002年11月加入公司，从事碎石撒布设备、同步封层车的主设计；沥青洒布车的部分部件设计；稀浆封层车的部分部件设计；工作期间申请了9项专利。设计的沥青路面机械产品2008年获“中国—东盟博览会”优秀参展项目奖。2008年5月在《筑路机械与施工机械化》上发表《同步封层车石屑撒布质量效果》，2009年1月在《筑路机械与施工机械化》上发表《同步封层施工中石屑与沥青用量探讨》。

5、王明辉：中国国籍，无境外永久居留权，1974年出生，西北农业大学毕业，本科、工程师。1997年7月至2002年9月，任职于金堆城钼业股份有限公司，2002年11月加入公司，担任沥青改性设备的主设计师，工作期间完成稀浆封层车的部分部件设计。目前担任新产品开发的主设计师。

6、张新强，中国国籍，无境外永久居留权，1976年出生，安徽工业大学冶金系毕业，本科、工程师。2000年7月至2003年6月，在青岛钢铁集团第一炼钢厂工作，2003年7月至2004年10月在西安中威电器公司工作。2004年10月加入公司，从事沥青路面机械设备的研发与设计，并担任新产品开发的主设计师。设计的沥青路面机械产品2008年获“中国—东盟博览会”优秀参展项目奖。

（二）技术成果与获得荣誉

公司设立以来，产品获得众多奖项。报告期内，公司设计研发的产品曾获得第十五届全国发明展览会银奖，中国工程机械年度产品TOP50、陕西省专利奖一等奖、第十一届中国专利优秀奖等荣誉。具体为：

序号	产品名称	获奖情况	颁奖单位
1	霍尔接近开关检测汽车车速装置 (ZL200320126305.4)	陕西省专利奖一等奖	陕西省知识产权局
2	SX5160GLQ 智能型沥青洒布车	2006 中国工程机械 年度产品 TOP50	中国工程机械工业协会
3	SX5255TBS 型沥青碎石同步封层车	2007 中国工程机械 年度产品 TOP50	中国工程机械工业协会
4	SX5255GLQ 智能型橡胶沥青洒布车	2008 中国工程机械 年度产品 TOP50	中国工程机械工业协会
5	SX5190GLQ 智能型沥青洒布车	第十五届全国发明展 览会银奖	国家发明协会
6	SX5190GLQ 智能型沥青洒布车	西安市科学技术奖二 等奖	西安市人民政府
7	同步封层车	优秀设计奖	“中国—东盟”博览会
8	新型沥青碎石同步封层车	第十一届中国专利优 秀奖	国家知识产权局

公司和核心管理人员获得荣誉情况如下：

序号	获奖者	获奖情况	颁奖单位
1	公司	陕西省装备制造业 30 强	陕西装备制造业总评榜暨发展论坛组委会
2	公司	国际成长型企业协会发起人	世界经济论坛
3	公司	中国最具投资价值新锐高成长企业	中国国际金融论坛组委会
4	公司	中国筑养路机械六十年行业技术创新奖	中国工程机械工业协会筑路机械分会
5	公司	中国筑养路机械六十年行业发展贡献奖	中国工程机械工业协会筑路机械分会
6	孙建西	西安市三八红旗手	西安市政府
7	孙建西	西安创业女性十大明星	西安市妇联、西安电视台等
8	孙建西	陕西省装备制造业功勋成就企业家	陕西省工业经济联合会、陕西日报总社等
9	孙建西	中国筑养路机械六十年个人突出贡献奖	中国工程机械工业协会筑路机械分会
10	孙建西	陕西省巾帼创业先锋	陕西省人力资源和社会保障厅、陕西省妇女联合会

（三）研发人员占员工总数的比例及相关情况

公司的研发人员占总员工人数情况如下表所示：

项目	2009年	2008年	2007年
研发人员（人）	30	29	21
员工总数（人）	222	198	179
研发人员占比（%）	13.51%	14.65%	11.73%

（四）发行人核心技术人员最近两年变动情况

发行人核心技术人员稳定，最近两年没有发生核心技术人员离职情况。

十、发行人境外生产经营的情况

截至本招股说明书签署之日，公司除在境外开展品牌宣传、销售和客户维护等工作，未在境外进行生产，也未拥有境外资产。

1、公司海外采购及销售情况

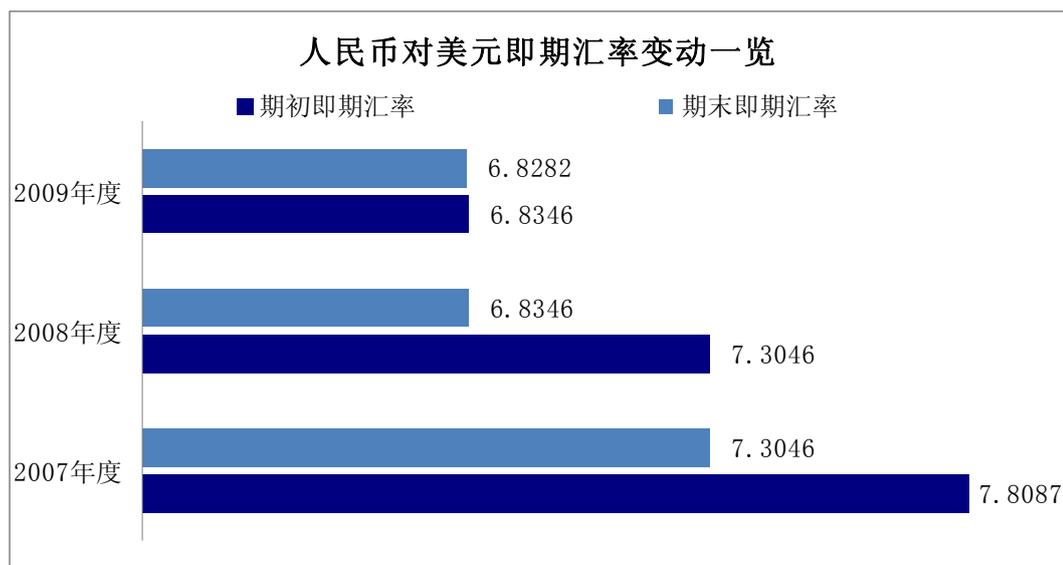
报告期内，公司无直接从国外进行采购情况。

报告期内，公司直接向海外销售的客户主要有 Intraco(Angola)、INCKAH INFRASTRUCTURE TECHNOLOGIES PRIVATE LIMITED、Alto Trade 等。海外直接销售全部以美元结算，合同中规定的收款方式主要为预收货款方式，如：发货前付清全款；首付 30% 订金，发货前付余额等。

报告期内发行人代理出口的客户主要有中国航空技术深圳有限公司、山西对外投资贸易集团有限公司等。合同中规定的付款方式有：收到卖方保函后付 20%，发货前付 75%，货物抵达指定地点签订最终接受证书之日起 12 个月后 15 个月内付 5%；首付部分货款，签发收货单后支付余款等。

2、汇率变动对公司采购、销售及净利润的影响和应对措施

报告期内，公司直接出口均以美元计价，2007-2009 年度美元变化趋势如下：



注：数据取自中国银行网站

从上图可以看出，报告期内美元呈现持续贬值的变化趋势，受金融危机影响，美元的贬值趋势在 2009 年度趋于平缓。

由于公司直接出口额较少，汇率变动对当期收入和净利润的影响较小。2007-2009 年度公司直接出口额分别占当期收入的 10.02%、17.29%和 9.01%，以各年度当期首笔业务的结汇汇率进行测算，报告期内因美元贬值导致当年销售收入的下降额（“-”为增加额）分别占主营业务收入的 0.19%、0.28%和-0.01%，因美元贬值导致当年净利润的下降额分别占全部净利润的 0.41%、0.60%和-0.03%。

为应对直接出口中汇率变动对公司利润的不利影响，公司采取了以下措施：通过预收货款的形式，避免了在汇率下降时由于公司收入确认时点早于结汇时点所造成的汇兑损失；凭借产品技术优势、质量优势、品牌优势，公司海外销售具有较强定价能力。当汇率发生变动时，公司以既定利润率为基础，对产品价格进行相应调整，将汇率影响进行转嫁。同时，公司将继续坚持稳健经营策略，提高产品质量，保证产品在海外的好声誉。

第六节 同业竞争与关联交易

一、同业竞争情况

（一）控股股东、实际控制人及其控制的其他企业和其他主要股东与发行人不存在同业竞争

截至本招股说明书签署日，自然人股东孙建西女士持有公司 22,959,474 股股份，占本次股票发行前总股本的 46.86%，为公司的第一大股东；公司第二大股东李太杰先生持有公司 16,107,750 股股份，占本次股票发行前公司总股本的 32.87%。公司的实际控制人为孙建西和李太杰夫妇，两者合计持有公司发行前总股本的 79.73%。

除发行人外，报告期内孙建西女士和李太杰先生曾控制或参股的企业共四家，分别是达刚车辆、华一公司、达刚工程和达刚设备。其中华一公司已于 2009 年 1 月 4 日办理注销完毕，达刚工程和达刚设备已于 2009 年 1 月 14 日办理注销完毕，达刚车辆已于 2009 年 3 月 13 日办理注销完毕。至此，除持有本公司股份以外，孙建西女士和李太杰先生不拥有任何其他公司或经营实体的股权，不存在从事与本公司产生同业竞争的业务。

公司的法人股东达晨财信是公司的第三大股东，持有公司 4,900,000 股股份，占本次股票发行前公司总股本的 10%。达晨财信不从事实际产品的生产和经营，其经营范围为创业投资管理、管理咨询、资产受托管理，控股股东为深圳市达晨创业投资有限公司。达晨财信的经营范围和从事的主要业务与公司有严格的区分，不存在同业竞争。

（二）实际控制人及持股 5%以上的股东为避免同业竞争作出的承诺

为避免控股股东、实际控制人和其他主要股东未来可能与公司发生同业竞争，公司的实际控制人孙建西女士和李太杰先生以及法人股东达晨财信已分别于 2009 年 11 月 12 日向公司出具了《关于避免同业竞争的承诺书》，承诺内容如下：

截至本承诺书出具之日，本人（本公司）未直接或间接投资于任何与西安达

刚存在相同或类似业务的公司、企业或其他经营实体，未自己经营或为他人经营与西安达刚相同或类似的业务。

自本承诺书出具之日起，将不以任何方式（包括但不限于单独经营、通过合资经营或拥有另一公司或企业的股份及其他权益）在中国境内或境外任何地区直接或间接地从事与西安达刚主营业务构成或可能构成竞争的业务；不以任何方式从事或参与生产任何与西安达刚产品相同、相似或可以取代西安达刚产品的业务或活动；如从第三方获得的任何商业机会与西安达刚经营的业务有竞争或可能有竞争，则立即通知西安达刚，并尽力将该商业机会让予西安达刚。

如违反本承诺书，本人（本公司）将采取积极措施消除同业竞争，并愿意承担由此给西安达刚或西安达刚中除本人（本公司）以外的其他股东造成的直接或间接经济损失、索赔责任及额外的费用支出。

（三）发行人律师、保荐机构对同业竞争发表的意见

1、发行人律师经审查后认为，发行人与关联方之间目前不存在同业竞争的情况，发行人控股股东及其他有关关联方已采取有效措施避免同业竞争。

2、保荐机构经核查后认为，公司与控股股东、实际控制人及其控制的企业之间不存在同业竞争，并已采取有效措施避免同业竞争。

二、关联方及关联关系

（一）控股股东及实际控制人

公司控股股东及实际控制人为自然人孙建西女士和李太杰先生，两人为夫妻关系，两者合计持有公司发行前总股本的 79.73%。

（二）其他持股 5%以上的股东

达晨财信是公司的第三大股东，持有公司 4,900,000 股股份，占本次股票发行前公司总股本的 10%。达晨财信系专业从事创业投资的公司，其详细情况参见第四节“六、（一）持有发行人 5%以上股份的主要股东的基本情况”。

（三）发行人控股、参股公司

报告期内，公司无控股、参股公司。

（四）其他关联法人

公司的其他关联法人主要有华一公司、达刚工程、达刚设备、达刚车辆。上述四家公司已分别于2009年1月4日、2009年1月14日、2009年1月14日和2009年3月13日经西安市工商行政管理局高新分局核准注销。其详细情况请参见第四节“六、（三）控股股东和实际控制人控制的其他企业的基本情况”。

（五）其他关联自然人

公司的董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其关系密切的家庭成员为公司的关联自然人。有关董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其关系密切的家庭成员的情况详见第七节“一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介”和“二、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员及其近亲属持有公司股份情况”。

股东李飞宇系公司实际控制人李太杰之女，持有公司1,225,000股股份，占本次股票发行前公司总股本的2.50%，为公司的关联自然人。

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其关系密切的家庭成员不拥有直接或间接控制的其他企业。

三、关联交易

（一）经常性关联交易情况

报告期内，发行人的经常性关联交易只有一笔，具体情况为：2008年6月，发行人向达刚车辆购买库存原材料及半成品一批，交易价格按照账面值加计2%的采购成本确定，最终成交价为568.23万元（不含税），占公司主营业务成本的比例为13.15%。具体明细如下：

单位：元

明细	描述	单位	数量	价格（不含税）
东风轻卡	DFA1064DH02J-501	辆	1	79,158.97

载货车底盘	SX1254BM434	辆	6	1,186,712.08
载货车底盘	SX1164BL461	台	5	843,811.46
载货车底盘	SX1254JM434	辆	6	1,357,907.70
沥青洒布车	半成品	台	5	974,369.58
稀浆封层车		台	1	20,090.84
同步封层车		台	1	129,367.40
碎石撒布机		台	3	60,570.63
其他主要产品 零部件	沥青脱桶设备、LC40 运输车、沥青乳化设备等产品所需的零部件	-	-	549,330.90
其他原材料	阀门、数显表、接触器等	-	-	481,015.33
合计	-	-	-	5,682,334.89

(二) 偶发性关联交易情况

1、向关联方购买固定资产

根据发行人与华一公司于 2007 年 10 月签署的《房地产转让合同》，发行人向华一公司购买位于西安市高新区科技三路 60 号的土地使用权及其地上建筑物的所有权。交易双方依据陕西正衡房地产评估有限责任公司出具的“陕正衡房评报字（2007）第 022 号”评估报告为基础协商确定购买价格，评估基准日为 2007 年 6 月 30 日，评估值为 1,625.20 万元，实际成交价格为 1,538.91 万元。公司于 2008 年 5 月 27 日取得上述房屋的产权证，于 2008 年 8 月 13 日取得上述土地的土地使用权证。

2、租赁

根据发行人与华一公司于 2006 年 7 月签署的《租赁合同》，发行人租赁华一公司位于西安市高新区科技三路 60 号的办公楼，合同上注明的租赁期为 2007 年 1 月 1 日至 2008 年 12 月 31 日，实际执行的租赁期为 2007 年一年，支付租赁费 8.78 万元。

3、资金借用情况

(1) 发行人向华一公司提供借款

华一公司因生产经营需要向发行人借款。发行人于 2004-2007 年期间分三次提供共计金额为 1,550 万元的借款，历次借款情况如下：

- ① 2004 年 10 月 11 日，向华一公司提供借款 500 万元；
- ② 2006 年 8 月 18 日，向华一公司提供借款 900 万元；
- ③ 2007 年 6 月 19 日，向华一公司提供借款 150 万元。

借款合同约定按同期人民银行贷款利率计息。其中，前两笔借款共计 1,400 万元，依据相关借款合同全部用于总面积为 6,498.10 平方米的西安市高新区科技三路 60 号的土地使用权购置、地上建筑物施工建设以及与该工程相关的借款偿付(华一公司实际发生的土地使用权购置及地上建筑物施工支出约为 1,498 万元，而该公司自有货币资本金仅为 128 万元，因此需要借入资金完成上述购置及建设)；余下 150 万元为华一公司为解决流动资金周转问题而借入，具体用途为支付与不动产出让（西安市高新区科技三路 60 号的总面积为 6,498.10 平方米的土地使用权以及建于该土地上的建筑物之所有权）相关的各项税费，如营业税、土地增值税、城市维护建设税等。

2007 年 10 月 30 日一次性收回华一公司的全部借款 1,550 万元，同时收回借款利息 150.87 万元。

(2) 达刚车辆代发行人垫付材料采购款

2007 年，因发行人流动资金周转出现暂时困难，达刚车辆根据相关的采购委托付款三方合同代发行人向陕西省户县西秦机械厂、陕西兴瑞达机械制造有限公司、西安翔宇石油机械有限公司等八家公司支付材料采购款共计 560.58 万元。

4、关联担保

发行人于 2009 年 1 月 30 日与招商银行高新支行签订流动资金借款协议，借入期限为 1 年的款项 1,450.00 万元。该笔借款以股东孙建西、李太杰合计 1,542.24 万元的存款作为质押，并与招商银行高新支行签订了《2009 年 50 贷质字第 001-1》和《2009 年 50 贷质字第 001-2》号质押合同。

从以上偶发性关联交易的发生情况来看，报告期内发行人与关联方的关联交易次数少，涉及金额不大，交易对发行人主营业务无重大影响，当期经营成果不存在依赖关联交易的情况，关联交易不影响发行人的生产经营运作和独立性。

(三) 发行人律师对关联交易发表的意见

发行人律师对关联交易进行审查后认为，上述关联交易公允，不存在损害发行人及其他股东利益的情况。

(四) 关联方应收应付款项余额

报告期内，关联方应收应付款项余额情况如下表所示：

单位：万元

关联方名称	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
应付账款：			
达刚车辆	-	1,197.41	560.58
其他应收款：			
华一公司	-	-	-
合 计	-	1,197.41	560.58

依据达刚车辆 2009 年 2 月 18 日股东会“关于剩余资产分配的决定”，由于达刚车辆进行注销清算，全体股东同意清算后剩余资产按照股东出资比例分配。应收公司的 1,197.41 万元债务(2007 年度达刚车辆代公司垫付材料采购款 560.58 万元；2008 年 6 月本公司自达刚车辆购入原材料及半成品 664.83 万元；同年达刚车辆代本公司收取货款 28.00 万元,该代收款抵减公司欠付达刚车辆后的款项)依据股东出资比例分别分配给股东。公司已于 2009 年 6 月全额偿还上述债务。

四、关联交易决策权力与程序

发行人在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》和《关联交易决策制度》中对有关关联交易的决策权力与决策程序都作出了严格规定，股东大会、董事会表决关联交易事项时，关联股东、关联董事对关联交易应执行回避制度，以确保关联交易决策的公允性。

(一) 公司关联方的认定

公司《关联交易决策制度》对关联方的认定具体规定如下：

《关联交易决策制度》第二条规定，公司的关联人包括关联法人和关联自然人。

第三条规定，具有以下情形之一的法人或其他组织，为公司的关联法人：

- (1) 直接或者间接控制公司的法人或其他组织；
- (2) 由上述第（一）项直接或者间接控制的除公司及其控股子公司以外的法人或其他组织；
- (3) 由第五条所列公司的关联自然人直接或者间接控制的，或者由关联自然人担任董事、高级管理人员的除公司及其控股子公司以外的法人或其他组织；

(4) 持有公司5%以上股份的法人或其他组织；

(5) 中国证监会、深圳证券交易所或者公司根据实质重于形式原则认定的其他与公司有特殊关系，可能导致公司利益对其倾斜的法人或其他组织。

《关联交易决策制度》第五条规定，具有以下情形之一的自然人，为公司的关联自然人：

(1) 直接或间接持有公司5%以上股份的自然人；

(2) 公司的董事、监事及高级管理人员；

(3) 本制度第四条第（一）项所列法人的董事、监事及高级管理人员；

(4) 本条第（一）项和第（二）项所述人士的关系密切的家庭成员，包括配偶、年满18周岁的子女及其配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹、子女配偶的父母；

(5) 中国证监会、深圳证券交易所或公司根据实质重于形式的原则认定的其他与公司有特殊关系，可能造成公司及其利益倾斜的自然人。

《关联交易决策制度》第六条规定，具有以下情形之一的法人或其他组织或者自然人，视同公司的关联人：

(1) 根据与公司或者其关联人签署的协议或者作出的安排，在协议或者安排生效后，或在未来十二个月内，将具有第三条或者第五条规定的情形之一；

(2) 过去十二个月内，曾经具有第三条或者第五条规定的情形之一。

（二）关联交易回避制度

《公司章程》第七十四条规定：股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与该关联事项的投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议应当充分披露非关联股东的表决情况。

《公司章程》第一百零五条规定：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三人的，应将该事项提交股东大会审议。

《董事会议事规则》第十九条规定：各专门委员会会议讨论的议题与委员会委员有关联关系时，该关联委员应回避。该专门委员会会议由过半数的无关联关

系委员出席即可举行，会议所作决议须经无关联关系的委员过半数通过；若出席会议的无关联委员人数不足该专门委员会无关联委员总数的二分之一时，应将该事项提交董事会审议。

（三）关联交易的决策权力

《公司章程》规定：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。

股东大会在审议为股东、实际控制人及其关联方提供担保的议案时，该股东或受该实际控制人支配的股东，不得参与该项表决，该项表决由出席股东大会的其他股东所持表决权的半数以上通过；如果公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计总资产的百分之三十以后，股东大会审议涉及为股东、实际控制人及其关联方提供担保的，应经出席股东大会的其他股东所持表决权三分之二以上通过。

《股东大会议事规则》规定下列关联交易由公司股东大会审议批准：

- （1）公司拟与关联自然人发生的交易金额超过 100 万元的关联交易；
- （2）公司拟与关联法人发生的交易金额在 1,000 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5% 以上的关联交易。

《董事会议事规则》规定下列关联交易由公司董事会审议批准：

- （1）公司拟与关联自然人发生的交易金额在 30 万元以上的关联交易；
- （2）公司拟与关联法人发生的交易金额在 100 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5% 以上的关联交易。

《独立董事工作规则》规定：公司拟与关联自然人发生的交易总额高于 30 万元，以及与关联法人发生的交易总额高于 100 万元且占公司最近经审计净资产绝对值的 0.5% 的关联交易，应由 1/2 以上的独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事作出判断前，经全体独立董事同意后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。

《关联交易决策制度》规定：公司与关联法人发生的交易金额在 100 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5% 以上的关联交易（公司提供担保除外），应当及时披露。公司与关联人发生的交易（公司提供担保、受赠现金资产、单纯减免公司义务的债务除外）金额在 1,000 万元以上，且占公司最近一

期经审计净资产绝对值 5% 以上的关联交易，除应当及时披露外，还应当提供具有执行证券、期货相关业务资格的证券服务机构，对交易标的出具审计或者评估报告，并将该交易事项提交股东大会审议。

（四）关联交易的决策程序

《公司章程》规定：在股东大会对关联交易事项审议完毕且进行表决前，关联股东应向会议主持人提出回避申请并由会议主持人向大会宣布。在对关联交易事项进行表决时，关联股东不得就该事项进行投票，并且由出席会议的监事、独立董事予以监督。在股东大会对关联交易事项审议完毕且进行表决前，出席会议的非关联股东（包括代理人）、出席会议监事、独立董事有权向会议主持人提出关联股东回避该项表决的要求并说明理由，被要求回避的关联股东对回避要求无异议的，在该项表决时不得进行投票；如被要求回避的股东认为其不是关联股东不需履行回避程序的，应向股东大会说明理由，被要求回避的股东被确定为关联股东的，在该项表决时不得进行投票。如有上述情形的，股东大会会议记录人员应在会议记录中详细记录上述情形。

《股东大会议事规则》规定：股东大会审议公司关联交易事项时，关联股东可以参加审议该关联交易，并可就该关联交易是否公平、合法及产生的原因等向股东大会作出解释和说明，但在表决时应当回避且不应参与投票表决；其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数。如有特殊情况关联股东无法回避时，经全体股东一致同意后该关联股东可以按照正常程序进行表决，并在股东大会决议中作出详细说明；同时对非关联股东的投票情况进行专门统计，并在决议中予以说明。

股东大会审议关联交易事项时，应当遵守国家有关法律、法规的规定，与该关联事项有关联关系的股东（包括股东代理人）可以出席股东大会，并可以依照大会程序向到会股东阐明其观点，但在投票表决时必须回避，而且不得以任何方式干预公司的决定。

股东大会对关联交易事项作出的决议必须经出席股东大会的非关联股东所持表决权的二分之一以上通过方为有效。但是，该关联交易事项涉及公司章程规定的需以特别决议通过的相关事项时，股东大会决议必须经出席股东大会的非关联股东所持表决权的三分之二以上通过方为有效。

有关关联交易事项的表决投票，应当由两名以上非关联股东代表和一名监事参加清点，并由清点人代表当场公布表决结果。股东大会决议中应当充分披露非关联股东的表决情况。

股东大会在审议重大关联交易时，董事会应当对该交易是否对公司有利发表书面意见，同时应当由独立董事就该关联交易发表独立意见。

《董事会议事规则》规定：出现下述情形的，董事应当对有关提案回避表决：

(1) 法律、法规及规范性文件规定董事应当回避的情形；

(2) 董事本人认为应当回避的情形；

(3) 公司章程规定的因董事与会议提案所涉及的当事方有关联关系而须回避的其他情形。

在董事回避表决的情况下，有关董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，形成决议须经无关联关系董事过半数通过。出席会议的无关联关系董事人数不足三人的，不得对有关提案进行表决，而应当将该事项提交股东大会审议。

《独立董事工作规则》规定：独立董事应当对公司的关联自然人与公司现有或拟新发生的总额高于 30 万元，或者关联法人与公司现有或拟新发生的总额高于 100 万元且占公司最近经审计净资产绝对值的 0.5% 的借款或其他资金往来，以及公司是否采取有效措施回收欠款的关联交易向董事会或股东大会发表独立意见。

《关联交易决策制度》对公司关联交易的决策程序也有如上同样的规定。

(五) 关联交易决策程序的执行情况

公司报告期发生的关联交易履行了公司章程规定的程序，在董事会、股东大会召开程序、表决方式、关联方回避等方面均符合国家法律法规、公司章程及关联交易管理制度的相关规定。

五、发行人减少和规范关联交易的措施

(一) 发行人减少关联交易的措施

为进一步减少关联交易，发行人控股股东逐一注销了达刚车辆、华一公司、

达刚工程和达刚设备等四家同受实际控制人控制的公司。上述四家公司的业务都转移到发行人，进一步减少和有效地规范了关联交易。

（二）发行人规范关联交易的其他措施

为避免和消除可能出现的公司股东利用其地位而从事损害公司或公司其他股东利益的情形，保护中小股东的利益，公司聘任了3名独立董事，健全完善了《独立董事工作规则》。

同时公司还制定了《关联交易决策制度》，对公司的关联方、关联交易、关联交易的回避制度、关联交易决策权限和表决程序及信息披露等内容进行了规定。

上述制度的建立和有效执行，将进一步规范关联交易行为，使公司运作更加市场化和规范化。

六、独立董事对公司关联交易的意见

报告期内，需要独立董事对关联交易履行程序的合法性及交易价格的公允性发表独立意见的交易（或事项）仅有一笔，系公司购入达刚车辆的库存原材料及半成品一批，考虑到相关采购成本，双方同意以成交日达刚车辆库存原材料及半成品的账面值为基准，上浮2%计价成交。

独立董事基于独立判断的立场，发表独立意见如下：

（1）公司购买达刚车辆的库存原材料及半成品属于公司与关联方的关联交易行为，该等关联交易定价原则公平合理，不存在损害公司利益或中小股东利益、非关联股东利益的行为和情况。

（2）在审议此项关联交易时，关联董事回避表决，表决程序符合有关法律法规和《公司章程》的规定。

七、管理层关于关联交易的声明

公司管理层认为，报告期内公司发生的关联交易均为正常生产经营所需，不存在利用关联交易调节经营利润或进行利益输送等不正当目的，也不存在损害公司合法利益等情形。在报告期内，公司发生关联采购和销售的作价公允，公司与关联方之间不存在影响公司独立性的关联交易。

第七节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员

一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介

(一) 董事会成员

截至本招股说明书签署之日，发行人董事共7名，其中3名为独立董事，所有董事均通过股东大会选举产生。

公司董事名单及简历如下：

序号	姓名	性别	职务	任期截至日
1	孙建西	女	董事长、总经理	2010年11月30日
2	李太杰	男	副董事长	2010年11月30日
3	李冬	男	董事	2010年11月30日
4	李军	男	董事、副总经理	2010年11月30日
5	李相启	男	独立董事	2010年11月30日
6	张志凤	女	独立董事	2010年11月30日
7	焦生杰	男	独立董事	2010年11月30日

1、孙建西女士：中国国籍，无境外永久居留权，1955年出生，大专。1986年9月至2007年11月历任深圳市天微电子科技有限公司总经理，达刚设备总经理，华一公司董事长兼经理，达刚工程执行董事兼经理，达刚机电执行董事、董事长等职；2007年12月至今任本公司董事长兼总经理。

2、李太杰先生：中国国籍，无境外永久居留权，1935年出生，本科、教授。1993年起被评为国务院“政府特殊津贴”专家。1955年8月至2007年11月历任辽宁省交通厅公路局机械处技术员，西安公路学院筑机系教授，达刚车辆执行董事兼经理，达刚设备董事长，达刚机电总工程师等职；2007年12月至今任本公司副董事长。

3、李冬先生：中国国籍，无境外永久居留权，1977年出生，博士研究生。2003年7月至今历任深圳大成基金管理公司研究员、交易员，深圳市晓扬投资管理有限责任公司投资经理、研究总监、总经理等职；2009年11月至今任本公司董

事。

4、李军先生：中国国籍，无境外永久居留权，1954年出生，大专。1970年至2007年11月历任解放军某部连长，深圳市蛇口工业区工作管理人员，深圳市慧康医疗器械有限公司总经理，达刚机电管理咨询顾问等职；2007年12月至今任本公司董事、副总经理。

5、李相启先生：中国国籍，无境外永久居留权，1947年出生，本科、高级经济师、研究员。1972年1月至2007年9月历任陕西省革委会政工组《陕西情况》编辑室编辑，陕西省委办公厅秘书处秘书，陕西省委政策研究室财贸处处长、室务委员、副主任，陕西省经济体制改革委员会党组成员、副书记、副主任、主任、党组书记、兼省证监会主席，中国证监会济南证管办党委书记、主任、济南稽查局局长、山东证监局局长，上海证券交易所理事会理事、产品委员会主任等职；2007年10月退休；2008年3月起任本公司独立董事。

6、张志凤女士：中国国籍，无境外永久居留权，1958年出生，硕士研究生、高级工程师、注册会计师。1983年至今历任航空一集团庆安公司技术干部、讲师，岳华会计师事务所副所长，陕西同人会计师事务所有限责任公司董事长、所长等职；2008年3月起任本公司独立董事。

7、焦生杰先生：中国国籍，无境外永久居留权，1955年出生，博士研究生、教授。1982年1月至今，历任西安公路交通大学筑路机械系教研室、实验室主任、系副主任，长安大学工程机械学院副院长等职；现任长安大学工程机械学院院长，机械电子工程系教授、博导，兼任交通部西安筑路机械测试中心常务副主任，中国工程机械学会液压分会理事长，中国工程机械工业协会路面与压实分会副理事长，全国高校机械工程测试技术研究会西北分会副理事长，《筑路机械与施工机械化》杂志主编，《中国公路学报》、《长安大学学报》等杂志编委；2009年5月起任本公司独立董事。

（二）监事会成员

截至本招股说明书签署之日，发行人监事共3名，其中1名为职工代表监事。公司监事名单及简历如下：

序号	姓名	性别	职务	任期截至日
1	杨亚平	男	监事会主席	2010年11月30日
2	皇甫建红	男	监事	2010年11月30日
3	杨冀	男	监事	2010年11月30日

1、杨亚平先生：中国国籍，无境外永久居留权，1973年出生，中专。1992年至2002年5月分别在西安公路总段机械站，达刚设备售后服务部、生产部工作；2002年6月至2007年11月在达刚机电任生产主管、采购部经理等职；2007年12月至今任本公司采购部经理；2007年12月起任本公司职工代表监事，并当选为监事会主席。

2、皇甫建红先生：中国国籍，无境外永久居留权，1963年出生，本科、高级工程师。1985年7月至2007年11月历任陕西省水利机械厂设计室工程师、主任、研究所所长，西安路宝筑路机械有限公司工程师，达刚机电设计部部长、副总工程师等职；2007年12月至今在本公司工作，历任设计部部长、副总工程师、总工程师；2007年12月起任本公司监事。

3、杨冀先生：中国国籍，无境外永久居留权，1974年出生，大专、注册会计师。1998年7月至今历任安达信·华强（深圳）会计师事务所审计员，深圳大华天诚会计师事务所审计部部门经理，晓扬科技财务总监、总经理等职；2007年12月起任本公司监事。

（三）高级管理人员

2007年12月1日召开的发行人第一届董事会第一次会议聘任孙建西为公司总经理，聘任李军为公司副总经理。2008年7月18日召开的第一届董事会第七次会议，聘任薛玫为公司财务总监，聘任韦尔奇为董事会秘书。

截至本招股说明书签署之日，发行人高级管理人员共4人，名单及简历如下：

序号	姓名	性别	职务	任期截至日
1	孙建西	女	董事长、总经理	2010年11月30日
2	李军	男	董事、副总经理	2010年11月30日
3	薛玫	女	财务总监	2010年11月30日
4	韦尔奇	男	董事会秘书	2010年11月30日

1、孙建西女士：董事长、总经理，简历详见本节之“一、（一）董事会成员”。

2、**李军先生**：董事、副总经理，简历详见本节之“一、（一）董事会成员”。

3、**薛玫女士**：中国国籍，无境外永久居留权，1969年出生，大专、高级会计师、注册会计师、注册税务师、注册资产评估师、注册咨询（投资）工程师。1988年7月至2008年7月历任西安市海洋针织厂会计、主管会计、团委书记，中天银会计师事务所陕西分所项目经理、部门经理、副所长等职；2008年8月至今任本公司财务总监。

4、**韦尔奇先生**：中国国籍，无境外永久居留权，1965年出生，大专。1987年9月至1990年7月在洛川县中学任高中语文教师；1990年9月至2008年1月历任南方四通集团股份有限公司人事部副经理、董事会秘书、总经理助理，陕西圣大金科工贸有限公司总经理，西安大明宫五金机电有限公司副总经理等职；2008年2月进入公司，2008年7月至今任本公司董事会秘书。

（四）其他核心人员

截至本招股说明书签署之日，发行人其他核心人员共6人，名单及简历如下：

序号	姓名	性别	职务
1	郭文渡	男	销售部经理
2	黄铜生	男	生产总监
3	秦志强	男	销售总监
4	张红光	男	售后服务部经理
5	王妍	女	销售办公室主任
6	卫应利	男	销售部国际部经理

1、**郭文渡先生**：中国国籍，无境外永久居留权，1956年出生，大专、工程师。1978年至2007年11月分别在陕西省第三印染厂、达刚机电工作；2007年12月至今任本公司销售部经理。

2、**黄铜生先生**：中国国籍，无境外永久居留权，1970年出生，本科、机械工程师。1993年至2007年11月历任陕西省安装机械厂技术员、工长、车间主任、设计工程师、设计部部长，达刚设备生产部经理，达刚机电生产部经理等职；2007年12月至今任本公司生产总监。

3、**秦志强先生**：中国国籍，无境外永久居留权，1963年出生，本科、工程师。1985年8月至2007年11月分别在西安拖拉机厂技术科、西安市秦枫纸箱厂、

陕西晨烁环保农业股份有限公司、西安路邦交通科技有限公司、达刚机电工作；2007年12月至今任本公司销售总监。

4、张红光先生：中国国籍，无境外永久居留权，1971年出生，高中。1994至2002年在达刚设备售后服务部工作；2002年至2007年11月在达刚机电任售后服务部经理；2007年12月至今任本公司售后服务部经理。

5、王妍女士：中国国籍，无境外永久居留权，1982年出生，本科。2003年9月至2005年6月任贵阳市农业专科学校教师；2005年7月至2007年11月在达刚机电任销售办公室主任；2007年12月至今任本公司销售办公室主任。

6、卫应利先生：中国国籍，无境外永久居留权，1977年出生，本科、外销员、报关员。2002年至2004年在西安永华集团有限公司工作，先后负责单据及外贸业务主管工作；2005年至2007年11月在达刚机电任国际部经理；2007年12月至今任本公司销售部国际部经理。

（五）董事、监事的提名和选聘情况

1、董事的提名和选聘情况

2007年12月1日，公司召开创立大会，选举产生了由孙建西、李太杰、金春保、李军、孙祖望组成的第一届董事会，其中，孙祖望为独立董事。2007年12月1日，公司第一届董事会第一次会议选举孙建西为董事长，李太杰为副董事长。

2008年3月3日，公司召开2008年第二次临时股东大会，通过了增选李相启、张志凤为公司独立董事的议案。2009年1月16日，独立董事孙祖望由于个人原因向董事会提交了辞呈。2009年5月25日，公司2008年度股东大会通过决议，补选焦生杰为独立董事，孙祖望不再担任公司独立董事。2009年11月30日，公司召开2009年第二次临时股东大会，审议通过关于金春保辞去公司董事和补选李冬为董事的议案。

2、监事的提名和选聘情况

2007年11月30日，公司职工代表大会选举杨亚平为公司第一届监事会职工监事。

2007年12月1日，公司召开创立大会，选举皇甫建红、杨冀为监事，与职工代表监事杨亚平组成公司第一届监事会。同日，公司第一届监事会第一次会议选举杨亚平为第一届监事会主席。

二、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员及其近亲属持有公司股份情况

公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员直接持有股份比例近三年的增减变动情况如下：

姓名	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
孙建西	46.86%	52.63%	50.00%
李太杰	32.87%	37.63%	35.00%
李军	0.20%	0.20%	0.20%
杨亚平	0.20%	0.10%	0.10%
皇甫建红	0.10%	0.10%	0.10%
薛玫	0.20%	0.08%	-
韦尔奇	0.20%	-	-
郭文渡	0.10%	0.10%	0.10%
黄铜生	0.10%	0.10%	0.10%
秦志强	0.10%	0.10%	0.10%
张红光	0.20%	0.10%	0.10%
王妍	-	-	-
卫应利	0.06%	0.06%	0.06%

李太杰之女李飞宇直接持有股份比例近三年的增减变动情况如下：

姓名	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
李飞宇	2.50%	2.50%	2.50%

截至本招股说明书签署之日，上述股份不存在任何质押或冻结的情况。公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员及其近亲属不存在间接持有公司股份的情况。

三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员对外投资情况

截至本招股说明书签署之日，本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员不存在对外投资的情况。

四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员收入情况

(一) 董事、监事、高级管理人员及其他核心人员报酬安排

公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员2009年从发行人处领取薪酬的情况如下：

姓名	担任职务	2009年薪酬（万元）
孙建西	董事长兼总经理	17.20
李太杰	副董事长	19.60
李冬	董事	未在本公司领薪
李军	董事、副总经理	15.40
李相启	独立董事	3.80
张志凤	独立董事	3.80
焦生杰	独立董事	1.58
杨亚平	监事会主席、物料部经理	4.50
皇甫建红	监事、总工程师、设计总监	5.50
杨冀	监事	未在本公司领薪
薛玫	财务总监	12.00
韦尔奇	董事会秘书	10.80
郭文渡	销售部经理	6.40
黄铜生	生产总监	5.60
秦志强	销售总监	6.90
张红光	售后服务部经理	5.40
王妍	销售办公室主任	4.00
卫应利	销售部国际部经理	5.50

注：（1）独立董事焦生杰于2009年5月25日受聘

(二) 公司对上述人员其他待遇和退休金计划

截至本招股说明书签署之日，发行人对上述人员没有其他待遇和退休金计划。

五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员兼职情况

姓名	本公司职务	兼职单位名称	兼职职务	与本公司关系
李冬	董事	深圳晓扬投资管理有限公司	总经理	无
杨冀	监事	晓扬科技	总经理	无
焦生杰	独立董事	长安大学工程机械学院	院长、教授	无
李相启	独立董事	上海市医药股份有限公司	独立董事	无
		上海中西药业股份有限公司	独立董事	无
张志凤	独立董事	陕西广电网络传媒股份有限公司	独立董事	无

除上述所列兼职外，本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员均做出声明，没有在其他任何企业任职的情况。

六、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间存在的亲属关系

截至本招股说明书签署之日，本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员中，除孙建西女士和李太杰先生、王妍女士和卫应利先生为夫妻关系外，其他人员之间不存在配偶关系及三代以内直系或旁系亲属关系。

七、公司与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的协议、承诺及履行情况

（一）公司与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员签订的协议

本公司按照国家相关规定与所有内部董事、监事、高级管理人员及其他核心人员签订了《劳动合同》和《保密协议》。其中，《保密协议》规定董事、监事、高级管理人员及其他核心人员须遵守本公司的保密制度、履行保密职责、严格保守公司的商业秘密，其保密义务不仅在劳动、服务期间有效，在劳动、服务关系终止三年内仍然有效；与公司解除劳动合同关系后三年内不得以任何形式协助他人提供相同或相似的产品或服务，不得生产同类产品或经营同类业务的其他用人单位任职，不得披露本公司业务（技术、销售）信息，不得自己生产与原单位

有竞争关系的同类产品或经营同类业务。

除此之外，本公司与董事、监事、高级管理人员和其他核心人员之间不存在其他协议安排。

(二) 董事、监事、高级管理人员及其他核心人员做出的承诺

为避免潜在的同业竞争，孙建西女士和李太杰先生向公司作出避免同业竞争的承诺，详见第六节“一、(二) 实际控制人及持股 5%以上的股东为避免同业竞争作出的承诺”。

本公司作为股东的董事、监事、高级管理人员同时做出了股份的流通限制和自愿锁定的承诺，详见第四节“七、(七) 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”。

(三) 控股股东及实际控制人关于社会保险费和住房公积金的承诺

公司控股股东及实际控制人孙建西和李太杰于 2010 年 3 月 8 日出具《承诺函》，承诺：“若公司因有关政府部门或司法机关认定需补缴社会保险费（包括养老保险、失业保险、医疗保险、工伤保险、生育保险）和住房公积金，或因社会保险费和住房公积金事宜受到处罚，或被任何相关方以任何方式提出有关社会保险费和住房公积金的合法权利要求，本人将无条件全额承担经有关政府部门或司法机关认定的需由公司补缴的全部社会保险费和住房公积金、罚款或赔偿款项，全额承担被任何相关方以任何方式要求的社会保险费和住房公积金或赔偿款项，以及因上述事项而产生的由公司支付的或应由公司支付的所有相关费用。”

截至本招股说明书签署之日，上述协议和承诺均得到有效履行。

八、董事、监事、高级管理人员的任职资格

截至本说明书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员任职符合法律、法规、规范性文件和现行《公司章程》的规定，不存在违反《公司法》和《证券法》及其他法律、法规和规范性文件有关规定的情形，董事、监事及高管人员具备法律、法规或规章规定的任职资格。

九、董事、监事、高级管理人员近两年的变动情况

公司整体变更后至今，董事、监事、高级管理人员的变动情况如下：

2008年3月3日，公司2008年第二次临时股东大会决议同意新增李相启、张志凤为公司独立董事。

李宏年于2007年12月受聘为公司财务总监和董事会秘书，自此其在陕西省西安市工作，其他家庭成员仍居住在山东省济南市。由于短期内无法解决两地分居问题，李宏年于2008年7月7日提请公司董事会批准其辞去公司财务总监和董事会秘书职务。公司董事会于2008年7月18日召开第一届董事会第七次会议，同意李宏年辞去财务总监及董事会秘书职务，聘任韦尔奇为董事会秘书，聘任薛玫为财务总监。

2009年5月25日，公司2008年度股东大会决议同意孙祖望辞去公司独立董事职务，补选焦生杰为独立董事。

金春保因工作繁忙，无精力及时间胜任公司董事一职，于2009年10月25日向公司董事会递交了辞职报告，请求辞去董事职务；同时，经其所在股东单位——深圳市晓扬科技投资有限公司提名，公司董事会补选李冬为董事。2009年11月30日，公司2009年第二次临时股东大会决议同意补选李冬为董事。

第八节 公司治理

公司根据《公司法》、《证券法》及国家相关法律法规的规定，结合公司实际情况制定了《公司章程》，建立了由股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书等组成的法人治理结构。公司已逐步建立健全了符合上市要求的、能够保证各股东充分行使权利的公司治理结构。

一、股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况

公司于2007年12月1日召开创立大会，选举产生了公司第一届董事会5名成员、第一届监事会3名成员，审议通过了《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》、《独立董事工作规则》等制度；公司于同日召开的第一届董事会第一次会议选举产生了公司董事长、副董事长，并聘任了总经理、副总经理、董事会秘书和财务总监；同日召开的第一届监事会第一次会议选举产生了公司监事会主席。

公司于2008年3月3日召开2008年第二次临时股东大会，增补了2名独立董事，并相应修订了《公司章程》。

公司建立了符合股份有限公司公开发行股票并上市要求的公司治理结构，法人治理结构相关制度制定以来，公司股东大会、董事会、监事会、独立董事和董事会秘书一贯依法规范运作履行职责，未出现任何违法违规现象，公司法人治理结构的功能不断得到完善。

（一）股东大会制度的建立健全及运行情况

公司制定了健全的《公司章程》及《股东大会议事规则》，股东大会运作规范。

1、股东大会职权

根据《公司章程》第三十七条的规定，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；（3）审议批准董事会的报告；（4）审议批准监事会的报告；（5）审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；（6）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；（7）对公司增加或者减少注册资本作出决议；（8）对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议；（9）对发行公司债券作出决议；（10）修改本章程；（11）对公司聘用、解聘会计师事务所作出决议；（12）审议批准本章程第三十八条规定的担保事项；（13）审议公司在一年内购买、出售重大资产超过公司最近一期经审计总资产30%的事项；（14）审议批准变更募集资金用途事项；（15）审议股权激励计划；（16）审议法律、行政法规、部门规章或本章程规定应当由股东大会决定的其他事项。

上述股东大会的职权不得通过授权的形式由董事会或其他机构和个人代为行使。

2、股东大会议事规则

（1）股东大会的召开

根据《公司章程》第三十九条的规定，股东大会分为年度股东大会和临时股东大会。年度股东大会每年召开一次，并应于上一会计年度结束后的六个月内举行。

（2）股东大会表决方式

根据《公司章程》第七十三条的规定，股东（包括股东代理人）以其所代表的有表决权的股份数额行使表决权，每一股份享有一票表决权。公司持有的本公司股份没有表决权，且该部分股份不计入出席股东大会有表决权的股份总数。董事会、独立董事和符合相关规定条件的股东可以征集股东投票权。

（3）股东大会决议

根据《公司章程》第七十条的规定，股东大会决议分为普通决议和特别决议。股东大会作出普通决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的二分之一以上通过。股东大会作出特别决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的三分之二以上通过。

根据《公司章程》第七十一条的规定，下列事项由股东大会以普通决议通过：
①董事会和监事会的工作报告；②董事会拟定的利润分配方案和弥补亏损方案；
③董事会和监事会成员的任免及其报酬和支付方法；④公司年度预算方案、决算

方案；⑤公司年度报告；⑥除法律、行政法规或本章程规定应当以特别决议通过以外的其他事项。

根据《公司章程》第七十二条的规定，下列事项由股东大会以特别决议通过：①公司增加或减少注册资本；②公司的分立、合并、解散和清算；③本章程的修改；④公司在一年内购买、出售重大资产或者担保金额超过公司最近一期经审计总资产百分之三十的；⑤股权激励计划；⑥法律、行政法规或本章程规定的，以及股东大会以普通决议认定会对公司产生重大影响的、需要以特别决议通过的其他事项。

3、股东大会运行情况

公司制定了健全的《股东大会议事规则》，且股东大会规范运行。公司成立以来，先后召开了9次股东大会，会议在召集方式、议事程序、表决方式和决议内容等方面均符合《公司章程》和《股东大会议事规则》的规定。公司股东大会对《公司章程》修订、董事、监事任免、利润分配、重大投资、公司重要规章制度的建立等事项做出了相关决议，切实发挥了股东大会的作用。

（二）董事会制度的建立健全及运行情况

1、董事会职权

根据《公司章程》第九十五条的规定，董事会行使下列职权：（1）负责召集股东大会，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）制订公司增加或减少注册资本、发行股票、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）根据董事长的提名聘任或者解聘公司总经理、董事会秘书，根据总经理的提名，聘任或者解聘公司副总经理、财务总监及其他高级管理人员，并决定其报酬事项和奖惩事项；拟订并向股东大会提交有关董事报酬的数额及方式的方案；（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）听取公司总经理的工作汇报并检查

总经理的工作；（16）法律、行政法规、部门规章或本章程授予的其他职权。

2、董事会议事规则

（1）董事会会议的召开

根据《公司章程》第一百零一条的规定，董事会每年至少召开两次会议，由董事长召集，于会议召开十日以前书面通知全体董事和监事。

（2）董事会会议表决方式

《董事会议事规则》第五十四条和五十七条分别规定，会议表决实行一人一票，以计名和书面方式进行。

出现下述情形的，董事应当对有关提案回避表决：①法律、法规及规范性文件规定董事应当回避的情形；②董事本人认为应当回避的情形；③公司章程规定的因董事与会议提案所涉及的当事方有关联关系而须回避的其他情形。

（3）董事会会议决议

根据《公司章程》第一百零四条的规定，董事会作出决议，必须经全体董事的过半数通过。但是应由董事会批准的对外担保事项，必须经出席董事会的三分之二以上董事同意并经全体董事的过半数通过方可做出决议。

根据《公司章程》第一百零五条的规定，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三人的，应将该事项提交股东大会审议。

3、董事会运行情况

公司依法设立董事会，董事会依据《公司章程》的规定行使职权，对股东大会负责。董事会由7名董事组成，其中独立董事3名；设董事长一人，副董事长一人，董事长和副董事长均由董事会以全体董事的过半数选举产生。

公司制定了《董事会议事规则》，董事会规范运行。公司董事严格按照《公司章程》和《董事会议事规则》的规定行使自己的权利和履行自己的义务。公司成立至今共召开13次董事会会议，均按照《公司章程》规定的程序召开。公司董事会除审议日常事项外，在高管人员任免、重大投资、一般性规章制度的制订等方面切实发挥了作用。

（三）监事会制度的建立健全及运行情况

1、监事会职权

根据《公司章程》第一百三十四条的规定，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，要求其予以纠正，可以向董事会、股东大会反映，也可以直接向证券监管机构及其他有关主管机关报告；（5）对法律、行政法规和本章程规定的监事会职权范围内的事项享有知情权；（6）提议召开临时股东大会，在董事会不履行《公司法》规定的召集和主持股东大会职责时召集和主持股东大会；（7）向股东大会提出提案；（8）列席董事会会议；（9）依照《公司法》第一百五十二条的规定，对董事、高级管理人员提起诉讼；（10）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协助其工作，费用由公司承担；（11）本章程规定或股东大会授予的其他职权。

2、监事会议事规则

（1）监事会会议的召开

根据《公司章程》第一百三十五条的规定，监事会每六个月至少召开一次会议。监事可以提议召开临时监事会会议。会议通知应当在会议召开十日以前书面送达全体监事。

（2）监事会会议表决方式

根据《监事会议事规则》第二十三条的规定，监事会会议的表决实行一人一票，对所议事项以记名或举手方式投票表决。

（3）监事会会议决议

根据《公司章程》第一百三十五条的规定，监事会决议应当经半数以上监事通过。

3、监事会运行情况

公司监事会是公司内部的专职监督机构，对股东大会负责。监事会由三名监事组成，其中职工代表监事一名。

公司制定了《监事会议事规则》，监事会规范运作。自公司成立至今共召开6次监事会会议，均按照《公司章程》和《监事会议事规则》规定的程序召开。

（四）独立董事制度的建立健全及运行情况

1、独立董事的构成

公司董事会中共有三名独立董事，超过董事会成员总数的三分之一。

2007年12月1日公司召开创立大会选举孙祖望为独立董事；2008年3月3日公司召开2008年第二次临时股东大会，增选李相启、张志凤为公司独立董事。因独立董事孙祖望辞职，2009年5月25日公司召开2008年度股东大会，补选焦生杰为独立董事。独立董事严格按照《公司章程》的相关规定并参照中国证监会的有关规定行使职权并承担责任。

2、独立董事的制度安排

（1）独立董事的提名和更换

根据《公司章程》和《独立董事工作规则》的规定，公司董事会、监事会、单独或者合并持有公司已发行股份1%以上的股东可以提出独立董事候选人，并经股东大会选举决定。独立董事每届任期与公司其他董事任期相同，任期届满，连选可以连任，但是连任时间不得超过6年。公司聘任的独立董事中，至少包括一名会计专业人员。

独立董事连续2次未亲自出席董事会会议的，视为不能履行职责，董事会应当提请股东大会予以撤换。除出现《公司法》中规定的不得担任董事的情形外，独立董事任期届满前不得无故被免职。提前免职的，公司应将免职独立董事作为特别披露事项予以披露，被免职的独立董事认为公司的免职理由不当的，可以作出公开声明。

独立董事在任期届满前可以提出辞职。独立董事辞职应向董事会提交书面辞职报告，对任何与其辞职有关或其认为有必要引起公司股东和债权人注意的情况进行说明，董事会将在2日内披露有关情况。

如因独立董事辞职导致公司董事会中独立董事或董事人数少于规定要求时，该独立董事的辞职报告应当在下任独立董事或董事填补其缺额后生效；在改选出的董事就任前，原独立董事仍应当依照法律、行政法规、部门规章和公司章程规定，履行独立董事职务。

（2）独立董事的特别职权

为了充分发挥独立董事的作用，独立董事除具有《公司法》和其他相关法律、行政法规及公司章程赋予的职权外，公司还应当赋予独立董事行使以下职权：①公司拟与关联自然人发生的交易总额高于30万元，以及与关联法人发生的交易总额高于100万元且占公司最近经审计净资产绝对值的0.5%的关联交易，应由1/2以上的独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事作出判断前，经全体独立董事同意后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；②经1/2以上的独立董事同意后向董事会提议聘用或解聘会计师事务所；③经1/2以上的独立董事同意后可向董事会提请召开临时股东大会；④经1/2以上的独立董事同意后可提议召开董事会；⑤经全体独立董事同意后可独立聘请外部审计机构和咨询机构，对公司具体事项进行审计和咨询，相关费用由公司承担；⑥经1/2以上的独立董事同意后可以在股东大会召开前公开向股东征集投票权。

独立董事除履行上述职责外，还应当对公司以下重大事项向董事会或股东大会发表独立意见：①提名、任免董事；②聘任或解聘高级管理人员；③确定或者调整公司董事、高级管理人员的薪酬；④公司的关联自然人与公司现有或拟新发生的总额高于30万元，或者关联法人与公司现有或拟新发生的总额高于100万元且占公司最近经审计净资产绝对值的0.5%的借款或其他资金往来，以及公司是否采取有效措施回收欠款；⑤独立董事认为可能损害中小股东权益的事项；⑥公司章程规定的其他事项。

独立董事就上述事项应当发表以下几类意见之一：同意；保留意见及其理由；反对意见及其理由；无法发表意见及其障碍。

3、独立董事实际发挥作用的情况

公司独立董事自聘任以来均能勤勉尽责，按期出席董事会，会前审阅董事会材料，董事会会议期间认真审议各项议案，对议案中的具体内容提出相应质询，按照本人独立意愿对董事会议案进行表决，对表决结果和会议记录核对后签名。

独立董事制度运行至今，对公司重大事项的决策，对公司法人治理结构的完善起到了积极的作用，有力地保障了公司经营决策的科学性和公正性。

（五）董事会秘书制度的建立健全及运行情况

1、董事会秘书的构成

2007年12月1日第一届董事会第一次会议聘任李宏年为董事会秘书；因李宏年辞职，2008年7月18日董事会召开第一届董事会第七次会议，解聘李宏年董事会秘书职务，同时聘任韦尔奇为董事会秘书。

2、董事会秘书的主要职责

(1)负责公司和相关当事人与证券交易所及其他证券监管机构之间的及时沟通和联络，公司上市后保证深圳证券交易所可以随时与其取得工作联系；

(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，公司上市后按规定向证券交易所办理定期报告和临时报告的披露工作；

(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，准备和提交拟审议的董事会和股东大会的文件；

(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，促使公司董事会全体成员及相关知情人在有关信息正式披露前保守秘密，并在内幕信息泄露时，及时采取补救措施并向证券交易所报告；

(7)负责保管公司股东名册、董事名册、控股股东及董事、监事、高级管理人员持有公司股票的资料，以及董事会、股东大会的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、证券交易所《股票上市规则》、证券交易所其他规定和公司《章程》以及上市协议对其设定的责任；

(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、证券交易所《股票上市规则》、证券交易所其他规定和公司《章程》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，并向证券交易所报告；

(10)《公司法》和证券交易所要求履行的其他职责。

3、董事会秘书实际发挥作用的情况

董事会秘书按照《公司章程》、《董事会秘书工作细则》的有关规定，认真履

行下列职责，为公司治理结构的完善和董事会、股东大会正常行使职权发挥了重要的作用：认真筹备股东大会和董事会会议，确保了公司股东大会和董事会会议依法召开、依法行使职权；出席董事会会议并作记录，确保记录的准确性，并在会议记录上签字，负责保管会议文件和记录；协调和组织信息披露事宜，保证信息披露的及时性、合法性、真实性和完整性，及时向股东、董事通报公司的有关信息，建立了与股东的良好关系。

（六）董事会专门委员会的设置情况

2009年6月5日公司第一届董事会第十一次会议决议设立审计委员会、战略委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会等四个专门委员会。

各专门委员会的组成与主要职责如下：

专门委员会	召集人	委员	主要职责
审计委员会	张志凤	焦生杰 李冬	1、提议聘请或更换外部审计机构
			2、监督公司的内部审计制度及其实施
			3、负责内部审计和外部审计之间的沟通
			4、审核公司的财务信息及其披露
			5、审查公司的内控制度
战略委员会	孙建西	李军 李相启	对公司的长期发展战略和重大投资决策进行研究并提出建议
提名委员会	焦生杰	李军 张志凤	1、研究董事、经理人员的选择标准和程序并提出建议
			2、广泛搜寻合格的董事和经理人选
			3、对董事候选人和经理人选进行审查并提出建议
薪酬与考核委员会	李相启	李军 焦生杰	1、研究董事与经理人员的考核标准，进行考核并提出建议
			2、研究和审查董事、高级管理人员的薪酬政策与方案

（七）审计委员会会议事规则及其运行情况

1、议事规则

公司于2009年6月5日召开第一届董事会第十一次会议，审议并通过《审计委员会工作细则》，该细则对审计委员会会议事规则进行了如下规定：

（1）审计委员会会议分为例会和临时会议，例会每年至少召开四次，每季

度召开一次，临时会议由审计委员会委员提议召开。会议召开前七天须通知全体委员，会议由主任委员主持，主任委员不能出席时可委托其他一名委员（独立董事）主持。（2）审计委员会会议应由三分之二以上的委员出席方可举行；每一名委员有一票表决权；会议做出的决议，必须经全体委员的过半数通过。（3）审计委员会会议表决方式为投票表决，临时会议可以采取通讯表决的方式召开。（4）审计工作组成员可列席审计委员会会议，必要时亦可邀请公司董事、监事及其他高级管理人员列席会议。（5）如有必要，审计委员会可以聘请中介机构为其决策提供专业意见，费用由公司支付。（6）审计委员会会议的召开程序、表决方式和会议通过的议案必须遵循有关法律、法规、公司章程及本细则的规定。（7）审计委员会会议应当有记录，出席会议的委员应当在会议记录上签名；会议记录由公司董事会秘书保存。（8）审计委员会会议通过的议案及表决结果，应以书面形式报公司董事会。（9）出席会议的委员均对会议所议事项有保密义务，不得擅自披露有关信息。

2、运行情况

自审计委员会设立以来，共召开了4次会议，会议通知方式、召开方式、表决方式符合相关规定，会议记录完整规范，审计委员会勤勉尽职地履行了相应职责。

二、发行人最近三年违法违规情况

公司及其董事、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，最近三年不存在重大违法违规行为，也不存在被主管机关处罚的情况。

三、发行人最近三年资金占用和对外担保情况

报告期内，达刚机电曾与华一公司、达刚车辆发生零星关联资金往来，详见第六节“三、（二）偶发性关联交易情况”。股份公司设立后，公司建立了严密的资金管理制度并严格执行。截至本招股说明书签署之日，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。

公司最近三年不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行担保的情形。

四、发行人内部控制制度情况

公司成立以来，内部控制制度不断完善，建立并逐步健全了法人治理结构，制定了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》等相关议事规则；建立了《关联交易决策制度》、《对外投资制度》、《对外担保管理制度》、《财务管理制度》、《内部审计制度》等各项管理制度和管理办法；制定了《独立董事工作规则》、《董事会秘书工作细则》；制定了各个职能部门的规章制度。

（一）公司管理层对内部控制的自我评价

公司管理层对公司的内部控制制度进行了评估后认为：“公司已根据实际情况建立、健全了适应公司管理需要的各种内部控制制度，并结合公司的发展需要不断改进和完善，相关制度覆盖了公司业务活动和内部管理的各个方面和环节，并得到了有效执行。根据财政部《内部会计控制规范-基本规范（试行）》，本公司内部控制于2009年12月31日在所有重大方面是有效的，不存在重大缺陷”。

（二）注册会计师对本公司内部控制制度的评价

担任本次申请发行股票财务审计机构的立信会计师事务所有限公司对公司内部控制制度出具的信会师报字[2010]第80005号《内部控制鉴证报告》认为：“公司根据财政部颁发的《内部会计控制规范-基本规范（试行）》标准建立的与财务报表相关的内部控制于2009年12月31日在所有重大方面是有效的”。

五、对外投资、担保事项的政策及制度安排

（一）对外投资和对外担保的制度安排

2009年6月22日公司召开2009年第一次临时股东大会，审议通过了《对外投资制度》和《对外担保管理制度》。

1、《对外投资制度》的主要内容：

(1) 在对重大投资项目进行决策之前，必须对拟投资项目进行可行性研究，分析投资回报率、内部收益率、投资回收率、投资风险及其他有助于作出投资决策的各种分析。对单笔投资金额超过1,000万元以上的投资项目，应组织有关专业人员进行评审、论证。

(2) 公司的项目投资，前期工作项目由公司总办主任负责，建设期的管理由行政部负责，投入生产后由生产部负责管理；对外股权投资、证券投资和风险投资均由董事会秘书处负责管理；审计部根据相关决策层的授权，负责对投资项目进行监督和审计。

(3) 公司进行投资时，投资决策权限如下：1) 投资金额占公司最近一次经审计总资产的50%（含50%）以上的，由股东大会审议通过；2) 投资金额占公司最近一次经审计总资产的50%以下的，由董事会审议通过。

2、《对外担保管理制度》的主要内容：

(1) 公司股东大会为公司对外担保的最高决策机构。公司董事会根据《公司章程》有关董事会对外担保审批权限的规定，行使对外担保的决策权。对于董事会权限范围内的担保事项，除应当经全体董事的过半数通过外，还应当经出席董事会会议的三分之二以上董事同意。

(2) 公司下列对外担保行为，应当在董事会审议通过后提交股东大会审议：
①本公司及本公司控股子公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计净资产的50%以后提供的任何担保；
②公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计总资产的30%以后提供的任何担保；
③为资产负债率超过70%的担保对象提供的担保；
④单笔担保额超过最近一期经审计净资产10%的担保；
⑤对股东、实际控制人及其关联方提供的担保。

(3) 股东大会在审议为股东、实际控制人及其关联方提供的担保议案时，该股东或受该实际控制人支配的股东，不得参与该项表决，该项表决由出席股东大会的其他股东所持表决权的半数以上通过。

(二) 公司对外投资和对外担保的执行情况

最近三年以来，公司严格遵守《公司法》、《公司章程》、《对外投资制度》和《对外担保管理制度》的有关规定，规范运作。截至招股说明书签署之日，公司不存在对外投资、对外担保的情况。

六、投资者利益保护情况

公司建立了全面的投资者权益保护机制。

其中包括：

1、在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》等公司制度中规定了投资者应当享有的各项权利；

2、建立了《关联交易决策制度》、《对外投资制度》、《对外担保管理制度》等各项限制控股股东、实际控制人及董事、监事、高级管理人员等关联人权利，保护投资者权益的措施；

3、制定了《募集资金管理和使用办法》、《信息披露管理制度》、《投资者关系管理办法》，加强公司与投资者和潜在投资者之间的信息沟通，促进投资者对公司的了解和认同，实现公司价值最大化和股东利益最大化；

4、设置了监事会、审计委员会、独立董事及董事会秘书等机构执行、监督执行各项投资者权益保护机制。

公司的投资者权益保护机制的主要内容体现在以下方面：

（一）投资者依法享有获取公司信息权利保护

根据《公司章程》、《投资者关系管理办法》和《信息披露管理制度》等的有关规定，公司在治理制度层面上对投资者依法享有获取公司信息权利进行了有效保护。

《公司章程》规定：股东有权“对公司的经营进行监督，提出建议或者质询”；“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”；“对法律、行政法规和公司章程规定的公司重大事项，享有知情权和参与权”。

《投资者关系管理办法》规定：公司应“充分披露投资者关心的与公司相关的信息，充分保障投资者知情权及其合法权益”；“平等对待所有投资者”；“通过充分的信息披露加强与投资者的沟通，促进投资者对公司的了解和认同，在投资者中建立公司的诚信度，树立公司良好的资本市场形象”。

《信息披露管理制度》规定：“所有投资者在获取公司未公开重大信息方面具有同等的权利。信息披露义务人应当同时向所有投资者公开披露信息”；“公司

及相关信息披露义务人应当忠实、勤勉地履行职责，保证披露信息的真实、准确、完整、及时、公平”。

（二）投资者依法享有资产收益的权利保护

根据《公司章程》的相关规定，公司在治理制度层面上对投资者依法享有资产收益的权利进行了有效保护。

《公司章程》规定：股东有权“依照其持有的股份份额获得股利和其他形式的利益分配”；“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”；“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”。

（三）投资者依法享有参与重大决策的权利保护

根据《公司章程》和《股东大会议事规则》等相关文件的规定，公司在治理制度层面上对投资者依法享有参与重大决策的权利进行了有效保护。

根据《公司章程》和《股东大会议事规则》规定：股东有权“依法请求、召集、主持、参加或者委派股东代理人参加股东会议大会，并行使相应的表决权”；“单独或者合计持有公司百分之十以上股份的股东有权向董事会请求召开临时股东大会”；“单独或者合计持有公司百分之十以上股份的股东有权向监事会提议召开临时股东大会”；“单独或者合并持有公司3%以上股份的股东有权向公司提出提案”。

（四）投资者依法享有选择管理者的权利保护

根据《公司章程》和《股东大会议事规则》等相关文件的规定，公司在治理制度层面上对投资者依法享有选择管理者的权利进行了有效保护。

《公司章程》和《股东大会议事规则》等相关文件规定：“股东大会就选举董事、监事进行表决时，实行累积投票制”；“董事会、独立董事和符合相关规定条件的股东可以征集股东投票权”。

第九节 财务会计信息与管理层分析

本节的财务会计数据及有关分析说明反映了公司报告期内经审计的财务状况。本公司提醒投资者，除阅读本节所披露的财务会计信息外，还应关注审计报告全文，以获取完全的财务资料和相关信息。

此外，本节引用的财务数据，除特别说明外，均引自经立信会计师事务所有限公司审计的财务报表或据此计算而得。

一、注册会计师的审计意见

立信会计师事务所有限公司依据中国注册会计师审计准则审计了公司2007年12月31日、2008年12月31日、2009年12月31日的资产负债表，2007年度、2008年度、2009年度的利润表，股东权益变动表和现金流量表以及财务报表附注，并出具了标准无保留意见的《审计报告》（信会师报字[2010]第80002号）。

二、报告期经审计的会计报表

（一）资产负债表

单位：元

项 目	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动资产：			
货币资金	62,950,468.76	50,332,779.89	60,198,184.43
交易性金融资产			
应收票据	1,708,349.76		3,730,000.00
应收账款	28,828,038.99	19,475,951.36	20,099,372.86
预付款项	1,237,460.26	2,746,418.58	6,284,376.26
应收利息			
应收股利			
其他应收款	1,121,820.21	1,001,075.78	1,231,658.42
存货	35,610,746.57	49,178,738.18	16,152,007.36
一年内到期的非流动资产			

其他流动资产		16,000,000.00	
流动资产合计	131,456,884.55	138,734,963.79	107,695,599.33
非流动资产：			
可供出售金融资产			
持有至到期投资			
长期应收款			
长期股权投资			
投资性房地产	1,155,442.51	1,237,665.00	1,319,887.50
固定资产	22,800,143.32	19,757,162.71	18,215,127.37
在建工程	52,420.00		
工程物资			
固定资产清理			
生产性生物资产			
油气资产			
无形资产	14,282,626.39	125,388.50	
开发支出			
商誉			
长期待摊费用			
递延所得税资产	332,377.64	242,746.92	187,836.06
其他非流动资产			
非流动资产合计	38,623,009.86	21,362,963.13	19,722,850.93
资产总计	170,079,894.41	160,097,926.92	127,418,450.26

项 目	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动负债：			
短期借款	10,000,000.00		12,000,000.00
交易性金融负债			
应付票据	2,061,265.00	14,750,988.67	11,074,162.00
应付账款	9,132,614.95	21,550,973.78	10,713,269.17
预收款项	5,532,979.94	7,984,711.02	3,405,693.89
应付职工薪酬	550,670.71	446,479.28	198,483.10
应交税费	6,353,895.31	1,631,996.00	6,593,141.77
应付利息			
应付股利			9,000,000.00
其他应付款	591,999.61	250,063.32	209,075.00
一年内到期的非流动负债			

其他流动负债			
流动负债合计	34,223,425.52	46,615,212.07	53,193,824.93
非流动负债：			
长期借款			
应付债券			
长期应付款			
专项应付款			
预计负债			
递延所得税负债			
其他非流动负债	843,200.00	103,200.00	313,200.00
非流动负债合计	843,200.00	103,200.00	313,200.00
负债合计	35,066,625.52	46,718,412.07	53,507,024.93
股东权益：			
股本	49,000,000.00	49,000,000.00	49,000,000.00
资本公积	21,580,487.18	21,100,487.18	21,100,487.18
减：库存股			
专项储备			
盈余公积	8,942,278.17	4,327,902.77	381,093.82
一般风险准备			
未分配利润	55,490,503.54	38,951,124.90	3,429,844.33
股东权益合计	135,013,268.89	113,379,514.85	73,911,425.33
负债及股东权益合计	170,079,894.41	160,097,926.92	127,418,450.26

(二) 利润表

单位：元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、营业收入	133,537,891.60	103,865,825.89	80,617,961.48
减：营业成本	61,258,446.56	44,085,074.43	35,511,592.45
营业税金及附加	1,582,646.20	689,731.78	836,827.15
销售费用	9,384,320.85	7,399,529.46	5,692,556.38
管理费用	9,563,931.94	6,612,373.20	3,493,768.45
财务费用	-952,151.50	-1,448,447.21	-1,465,637.76
资产减值损失	597,538.14	252,124.87	587,451.86
加：公允价值变动收益			
投资收益			
其中：对联营企业和合营企业的投资收益			
二、营业利润	52,103,159.41	46,275,439.36	35,961,402.95

加：营业外收入	2,534,044.30	1,272,636.80	
减：营业外支出	228,184.78	922,145.87	13,510.00
其中：非流动资产处置 损失			
三、利润总额	54,409,018.93	46,625,930.29	35,947,892.95
减：所得税费用	8,265,264.89	7,157,840.77	5,368,911.96
四、净利润	46,143,754.04	39,468,089.52	30,578,980.99
五、每股收益：			
（一）基本每股收益	0.94	0.81	0.62
（二）稀释每股收益	0.94	0.81	0.62
六、其他综合收益			
七、综合收益总额	46,143,754.04	39,468,089.52	30,578,980.99

（三）现金流量表

单位：元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 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	139,707,781.31	125,785,023.55	74,090,956.21
收取的税费返还	539,248.81	315,393.84	
收到的其他与经营活动有关的现金	17,569,515.94	4,875,307.55	19,108,054.44
经营活动现金流入小计	157,816,546.06	130,975,724.94	93,199,010.65
购买商品、接受劳务支付的现金	79,232,723.13	68,558,134.57	35,688,060.12
支付给职工以及为职工支付的现金	8,426,002.11	7,207,363.40	3,749,077.67
支付的各项税费	24,674,787.31	16,750,766.40	8,322,894.51
支付的其他与经营活动有关的现金	20,978,429.74	12,723,473.37	10,754,079.46
经营活动现金流出小计	133,311,942.29	105,239,737.74	58,514,111.76
经营活动产生的现金流量净额	24,504,603.77	25,735,987.20	34,684,898.89
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资所收到的现金			18,000,000.00
取得投资收益所收到的现金			
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			
处置子公司及其他营业单位收到的现 金净额			
收到的其他与投资活动有关的现金			
投资活动现金流入小计			18,000,000.00
购建固定资产、无形资产和其他长期 资产所支付的现金	15,151,104.49	2,536,387.64	17,051,811.46
投资所支付的现金			

取得子公司及其他营业单位支付的现金净额			
支付的其他与投资活动有关的现金			
投资活动现金流出小计	15,151,104.49	2,536,387.64	17,051,811.46
投资活动产生的现金流量净额	-15,151,104.49	-2,536,387.64	948,188.54
三、筹资活动产生的现金流量:			
吸收投资所收到的现金			
借款所收到的现金	14,500,000.00		26,900,000.00
收到的其他与筹资活动有关的现金	22,408,957.61	44,895,007.47	
筹资活动现金流入小计	36,908,957.61	44,895,007.47	26,900,000.00
偿还债务所支付的现金	4,500,000.00	12,000,000.00	14,900,000.00
分配股利、利润或偿付利息所支付的现金	20,755,369.44	7,555,752.00	18,774.00
支付的其他与筹资活动有关的现金	8,969,647.65	34,715,449.13	25,538,868.30
筹资活动现金流出小计	34,225,017.09	54,271,201.13	40,457,642.30
筹资活动产生的现金流量净额	2,683,940.52	-9,376,193.66	-13,557,642.30
四、汇率变动对现金的影响	-3,601.20	-2,149.83	
五、现金及现金等价物净增加额	12,033,838.60	13,821,256.07	22,075,445.13
加: 期初现金及现金等价物余额	46,522,727.88	32,701,471.81	10,626,026.68
六、期末现金及现金等价物余额	58,556,566.48	46,522,727.88	32,701,471.81

(四) 股东权益变动表

2009 年度

单位：元

项 目	本期金额							
	股本	资本公积	减：库存股	专项储备	盈余公积	一般 风险准备	未分配利润	股东权益合计
一、上年年末余额	49,000,000.00	21,100,487.18			4,327,902.77		38,951,124.9	113,379,514.85
加：会计政策变更 前期差错更正								
二、本年年初余额	49,000,000.00	21,100,487.18			4,327,902.77		38,951,124.9	113,379,514.85
三、本年增减变动金额 (减少以“-”号填列)					4,614,375.40		16,539,378.64	21,153,754.04
(一) 净利润							46,143,754.04	46,143,754.04
(二) 其他综合收益								
上述(一)和(二)小计							46,143,754.04	46,623,754.04
(三) 股东投入和减少 资本		480,000.00						
1. 股东投入资本								
2. 股份支付计入股东 权益的金额								
3. 其他		480,000.00						
(四) 利润分配					4,614,375.40		-29,604,375.40	-24,990,000.00
1. 提取盈余公积					4,614,375.40		-4,614,375.40	

2. 提取一般风险准备								
3. 对股东的分配							-24,990,000.00	-24,990,000.00
4. 其他								
(五) 股东权益内部结转								
1. 资本公积转增股本								
2. 盈余公积转增股本								
3. 盈余公积弥补亏损								
4. 其他								
(六) 专项储备								
1. 提取专项储备								
2. 使用专项储备								
3. 其他								
四、本年年末余额	49,000,000.00	21,580,487.18			8,942,278.17		55,490,503.54	135,013,268.89

2008 年度

单位：元

项 目	本期金额							
	股本	资本公积	减：库存股	专项储备	盈余公积	一般 风险准备	未分配利润	股东权益合计
一、上年年末余额	49,000,000.00	21,100,487.18			381,093.82		3,429,844.33	73,911,425.33
加：会计政策变更								
前期差错更正								
二、本年年初余额	49,000,000.00	21,100,487.18			381,093.82		3,429,844.33	73,911,425.33
三、本年增减变动金额 (减少以“-”号填列)					3,946,808.95		35,521,280.57	39,468,089.52
(一) 净利润							39,468,089.52	39,468,089.52
(二) 其他综合收益								
上述(一)和(二)小计								
(三) 股东投入和减少 资本								
1. 股东投入资本								
2. 股份支付计入股东 权益的金额								
3. 其他								
(四) 利润分配					3,946,808.95		-3,946,808.95	
1. 提取盈余公积					3,946,808.95		-3,946,808.95	
2. 提取一般风险准备								
3. 对股东的分配								
4. 其他								
(五) 股东权益内部结								

转								
1. 资本公积转增股本								
2. 盈余公积转增股本								
3. 盈余公积弥补亏损								
4. 其他								
(六) 专项储备								
1. 提取专项储备								
2. 使用专项储备								
3. 其他								
四、本年年末余额	49,000,000.00	21,100,487.18			4,327,902.77		38,951,124.90	113,379,514.85

2007 年度

单位：元

项 目	本期金额							
	股本	资本公积	减：库存股	专项储备	盈余公积	一般 风险准备	未分配利润	股东权益合计
一、上年年末余额	2,600,000.00	301,000.00			21,573,091.95		27,759,577.01	52,233,668.96
加：会计政策变更					9,877.54		88,897.84	98,775.38
前期差错更正								
二、本年年初余额	2,600,000.00	301,000.00			21,582,969.49		27,848,474.85	52,332,444.34
三、本年增减变动金额 (减少以“-”号填列)	46,400,000.00	20,799,487.18			-21,201,875.67		-24,418,630.52	21,578,980.99
(一) 净利润							30,578,980.99	30,578,980.99
(二) 其他综合收益								
上述(一)和(二)小计								
(三) 股东投入和减少 资本								
1. 股东投入资本								
2. 股份支付计入股东 权益的金额								
3. 其他								
(四) 利润分配					371,216.28		-9,371,216.28	-9,000,000.00
1. 提取盈余公积					371,216.28		-371,216.28	
2. 提取一般风险准备								
3. 对股东的分配							-9,000,000.00	-9,000,000.00
4. 其他								
(五) 股东权益内部结	46,400,000.00	20,799,487.18			-21,573,091.95		-45,626,395.23	

转								
1. 资本公积转增股本	301,000.00	-301,000.00						
2. 盈余公积转增股本	21,573,091.95				-21,573,091.95			
3. 盈余公积弥补亏损								
4. 其他	24,525,908.05	21,100,487.18					-45,626,395.23	
(六) 专项储备								
1. 提取专项储备								
2. 使用专项储备								
3. 其他								
四、本年年末余额	49,000,000.00	21,100,487.18			381,093.82		3,429,844.33	73,911,425.33

三、财务报表的编制基础及遵循企业会计准则的声明

公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照《企业会计准则—基本准则》和其他各项会计准则的规定进行确认和计量，在此基础上编制财务报表。

本公司于2007年1月1日起开始执行财政部于2006年颁布的《企业会计准则》。

本公司根据中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）《公开发行证券的公司信息披露规范问答第7号——新旧会计准则过渡期间比较财务会计信息的编制和披露》（证监会计字[2007]10号）、中国证监会《关于做好与新会计准则相关财务会计信息披露工作的通知》（证监发[2006]136号）规定的原则确认2007年1月1日的资产负债表，依据《企业会计准则第38号——首次执行企业会计准则》及企业会计准则解释第1号对2006年度的财务报表进行了追溯调整，并按照《企业会计准则第30号——财务报表列报》及其应用指南和《公开发行证券的公司信息披露编报规则第15号——财务报告的一般规定（2010年修订）》对财务报表进行列报和信息披露。

公司所编制的财务报表符合企业会计准则的要求，真实、完整地反映了公司的财务状况、经营成果、现金流量等有关信息。

负责本公司审计的立信会计师事务所有限公司发表的标准无保留审计意见如下：

我们认为，西安达刚财务报表已经按照企业会计准则的基础规定编制，在所有重大方面公允反映了西安达刚2007年12月31日、2008年12月31日及2009年12月31日的财务状况以及2007年度、2008年度以及2009年度经营成果和现金流量。

四、报告期内采用的主要会计政策和会计估计

（一）金融工具

1、金融工具的分类

管理层按照取得持有金融资产和承担金融负债的目的，将其划分为：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债，包括交易性金融资产或金融负债和直接指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债；持有至到期投资；应收款项；可供出售金融资产；其他金融负债等。

2、金融工具的确认依据和计量方法

（1）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产（金融负债）

取得时以公允价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息）作为初始确认金额，相关的交易费用计入当期损益。

持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益，年末将公允价值变动计入当期损益。

处置时，其公允价值与初始入账金额之间的差额确认为投资收益，同时调整公允价值变动损益。

（2）持有至到期投资

取得时按公允价值（扣除已到付息期但尚未领取的债券利息）和相关交易费用之和作为初始确认金额。

持有期间按照摊余成本和实际利率计算确认利息收入，计入投资收益。实际利率在取得时确定，在该预期存续期间或适用的更短期间内保持不变。

处置时，将所取得价款与该投资账面价值之间的差额计入投资收益。

（3）应收款项

公司对外销售商品或提供劳务形成的应收债权，以及公司持有的其他企业的不包括在活跃市场上有报价的债务工具的债权，包括应收账款、其他应收款、应收票据、预付账款、长期应收款等，以向购货方应收的合同或协议价款作为初始确认金额；具有融资性质的，按其现值进行初始确认。

收回或处置时，将取得的价款与该应收款项账面价值之间的差额计入当期损益。

（4）可供出售金融资产

取得时按公允价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息）和相关交易费用之和作为初始确认金额。

持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益。年末以公允价值计量且将公允价值变动计入资本公积（其他资本公积）。

处置时，将取得的价款与该金融资产账面价值之间的差额，计入投资损益；同时，将原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额对应处置部分的金额转出，计入投资损益。

（5）其他金融负债

按其公允价值和相关交易费用之和作为初始确认金额。采用摊余成本进行后续计量。

3、金融资产转移的确认依据和计量方法

公司发生金融资产转移时，如已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方，则终止确认该金融资产；如保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，则不终止确认该金融资产。

在判断金融资产转移是否满足上述金融资产终止确认条件时，采用实质重于形式的原则。公司将金融资产转移区分为金融资产整体转移和部分转移。金融资产整体转移满足终止确认条件的，将下列两项金额的差额计入当期损益：

（1）所转移金融资产的账面价值；

（2）因转移而收到的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额（涉及转移的金融资产为可供出售金融资产的情形）之和。

金融资产部分转移满足终止确认条件的，将所转移金融资产整体的账面价值，在终止确认部分和未终止确认部分之间，按照各自的相对公允价值进行分摊，并将下列两项金额的差额计入当期损益：

（1）终止确认部分的账面价值；

（2）终止确认部分的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额中对应终止确认部分的金额（涉及转移的金融资产为可供出售金融资产的情形）之和。

金融资产转移不满足终止确认条件的，继续确认该金融资产，所收到的对价确认为一项金融负债。

4、金融资产和金融负债公允价值的确定方法

本公司采用公允价值计量的金融资产和金融负债全部直接参考活跃市场中的报价。

5、金融资产的减值准备

(1) 可供出售金融资产的减值准备

年末如果可供出售金融资产的公允价值发生较大幅度下降，或在综合考虑各种相关因素后，预期这种下降趋势属于非暂时性的，就认定其已发生减值，将原直接计入所有者权益的公允价值下降形成的累计损失一并转出，确认减值损失。

(2) 持有至到期投资的减值准备

持有至到期投资减值损失的计量比照应收款项减值损失计量方法处理。

(二) 应收款项坏账准备的确认标准和计提方法

期末如果有客观证据表明应收款项发生减值，则将其账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益。可收回金额是通过对其的未来现金流量（不包括尚未发生的信用损失）按原实际利率折现确定，并考虑相关担保物的价值（扣除预计处置费用等）。

原实际利率是初始确认该应收款项时计算确定的实际利率。

短期应收款项的预计未来现金流量与其现值相差很小，在确定相关减值损失时，不对其预计未来现金流量进行折现。

对于期末单项金额重大的应收款项、其他应收款单独进行减值测试。单独测试未发生减值的，包括在具有类似信用风险特征的应收款项组合中再进行减值测试。

单项金额重大是指单家客户金额 100 万以上的应收款项。

对于年末单项金额非重大的应收款项、其他应收款，单独进行减值测试。单独测试未发生减值的应收款项，包括在具有类似信用风险特征的应收款项组合中再进行减值测试。

除已单独计提减值准备的应收款项外，公司根据以前年度与之相同或相类似的、按账龄段划分的具有类似信用风险特征的应收款项组合的实际损失率为基础，结合现时情况确定以下坏账准备计提的比例：

账 龄	应收账款计提比例	其他应收款计提比例
1 年以内	5%	5%

1 至 2 年	10%	10%
2 至 3 年	20%	20%
3 至 4 年	50%	50%
4 至 5 年	80%	80%
5 年以上	100%	100%

（三）存货核算方法

1、存货的分类

本公司存货分为原材料、库存商品、在产品、发出商品、低值易耗品等。

2、发出存货的计价方法

各类存货取得时按实际成本计价，发出时按加权平均法计价。

3、存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备的计提方法

期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。

产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。

以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。

4、存货的盘存制度

本公司存货盘存制度采用永续盘存制。

5、低值易耗品的摊销方法

低值易耗品采用一次摊销法。

（四）长期股权投资的核算

1、初始计量

（1）企业合并形成的长期股权投资

同一控制下的企业合并：公司以支付现金、转让非现金资产或承担债务方式以及以发行权益性证券作为合并对价的，在合并日按照取得被合并方所有者权益账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本。长期股权投资初始投资成本与支付合并对价之间的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。合并发生的各项直接相关费用，包括为进行合并而支付的审计费用、评估费用、法律服务费用等，于发生时计入当期损益。

非同一控制下的企业合并：合并成本为购买日购买方为取得对被购买方的控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值，以及为企业合并而发生的各项直接相关费用。通过多次交换交易分步实现的企业合并，合并成本为每一单项交易成本之和。在合并合同中对可能影响合并成本的未来事项作出约定的，购买日如果估计未来事项很可能发生并且对合并成本的影响金额能够可靠计量的，也计入合并成本。

（2）其他方式取得的长期股权投资

以支付现金方式取得的长期股权投资，按照实际支付的购买价款作为初始投资成本。

以发行权益性证券取得的长期股权投资，按照发行权益性证券的公允价值作为初始投资成本。

投资者投入的长期股权投资，按照投资合同或协议约定的价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或利润）作为初始投资成本，但合同或协议约定价值不公允的除外。

在非货币性资产交换具备商业实质和换入资产或换出资产的公允价值能够可靠计量的前提下，非货币性资产交换换入的长期股权投资以换出资产的公允价值为基础确定其初始投资成本，除非有确凿证据表明换入资产的公允价值更加可靠；不满足上述前提的非货币性资产交换，以换出资产的账面价值和应支付的相关税费作为换入长期股权投资的初始投资成本。

通过债务重组取得的长期股权投资，其初始投资成本按照公允价值为基础确

定。

2、后续计量及收益确认

公司能够对被投资单位施加重大影响或共同控制的，初始投资成本大于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的差额，不调整长期股权投资的初始投资成本；初始投资成本小于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的差额，计入当期损益。

公司对子公司的长期股权投资，采用成本法核算，编制合并财务报表时按照权益法进行调整。

对被投资单位不具有共同控制或重大影响，并且在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的长期股权投资，采用成本法核算。

对被投资单位具有共同控制或重大影响的长期股权投资，采用权益法核算。

成本法下除取得投资时实际支付的价款或对价中包含的已宣告但尚未发放的现金股利或利润外，公司按照享有被投资单位宣告发放的现金股利或利润确认投资收益。

权益法下在公司确认应分担被投资单位发生的亏损时，按照以下顺序进行处理：首先，冲减长期股权投资的账面价值。其次，长期股权投资的账面价值不足以冲减的，以其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益账面价值为限继续确认投资损失，冲减长期应收项目等的账面价值。最后，经过上述处理，按照投资合同或协议约定企业仍承担额外义务的，按预计承担的义务确认预计负债，计入当期投资损失。

被投资单位以后期间实现盈利的，公司在扣除未确认的亏损分担额后，按与上述相反的顺序处理，减记已确认预计负债的账面余额、恢复其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益及长期股权投资的账面价值，同时确认投资收益。

被投资单位除净损益以外所有者权益其他变动的处理：对于被投资单位除净损益以外所有者权益的其他变动，在持股比例不变的情况下，公司按照持股比例计算应享有或承担的部分，调整长期股权投资的账面价值，同时增加或减少资本公积（其他资本公积）。

3、被投资单位具有共同控制、重大影响的依据

按照合同约定对某项经济活动所共有的控制，仅在与该项经济活动相关的重要财务和经营决策需要分享控制权的投资方一致同意时存在，则视为与其他方对

被投资单位实施共同控制；对一个企业的财务和经营决策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定，则视为投资企业能够对被投资单位施加重大影响。

4、减值测试方法及减值准备计提方法

成本法核算的、在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的长期股权投资，其减值损失是根据其账面价值与按类似金融资产当时市场收益率对未来现金流量折现确定的现值之间的差额进行确定。

其他长期股权投资，如果可收回金额的计量结果表明，该长期股权投资的可收回金额低于其账面价值的，将差额确认为减值损失。

长期股权投资减值损失一经确认，不再转回。

（五）投资性房地产的种类和计量模式

投资性房地产是指为赚取租金或资本增值，或两者兼有而持有的房地产，包括已出租的土地使用权、持有并准备增值后转让的土地使用权、已出租的建筑物。

公司对现有投资性房地产采用成本模式计量。对按照成本模式计量的投资性房地产—出租用建筑物采用与本公司固定资产相同的折旧政策，出租用土地使用权按与无形资产相同的摊销政策；对存在减值迹象的，估计其可收回金额，可收回金额低于其账面价值的，确认相应的减值损失。

投资性房地产减值损失一经确认，不再转回。

（六）固定资产计价和折旧方法

1、固定资产确认条件

固定资产指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有，并且使用寿命超过一个会计年度的有形资产。固定资产在同时满足下列条件时予以确认：

- （1）与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业；
- （2）该固定资产的成本能够可靠地计量。

2、固定资产折旧计提方法

固定资产折旧采用年限平均法计提，根据固定资产类别、预计使用寿命和预计净残值率确定折旧率。

各类固定资产预计使用寿命和年折旧率如下：

类别	预计使用年限(年)	残值率(%)	年折旧率(%)
房屋建筑物	20-30	5.00	4.75-3.17
机器设备	8	5.00	11.88
运输设备	5	5.00	19.00
办公设备	5	5.00	19.00

3、固定资产的减值准备计提

公司在每期末判断固定资产是否存在可能发生减值的迹象。

固定资产存在减值迹象的，估计其可收回金额。可收回金额根据固定资产的公允价值减去处置费用后的净额与固定资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

当固定资产的可收回金额低于其账面价值的，将固定资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为固定资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的固定资产减值准备。

固定资产减值损失确认后，减值固定资产的折旧在未来期间作相应调整，以使该固定资产在剩余使用寿命内，系统地分摊调整后的固定资产账面价值（扣除预计净残值）。

固定资产的减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

有迹象表明一项固定资产可能发生减值的，企业以单项固定资产为基础估计其可收回金额。企业难以对单项固定资产的可收回金额进行估计的，以该固定资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。

（七）无形资产

1、无形资产的计价方法

（1）公司取得无形资产时按成本进行初始计量

外购无形资产的成本，包括购买价款、相关税费以及直接归属于使该项资产达到预定用途所发生的其他支出。购买无形资产的价款超过正常信用条件延期支付，实质上具有融资性质的，无形资产的成本以购买价款的现值为基础确定。

债务重组取得债务人用以抵债的无形资产，以该无形资产的公允价值为基础确定其入账价值，并将重组债务的账面价值与该用以抵债的无形资产公允价值之间的差额，计入当期损益；

在非货币性资产交换具备商业实质且换入资产或换出资产的公允价值能够

可靠计量的前提下，非货币性资产交换换入的无形资产以换出资产的公允价值为基础确定其入账价值，除非有确凿证据表明换入资产的公允价值更加可靠；不满足上述前提的非货币性资产交换，以换出资产的账面价值和应支付的相关税费作为换入无形资产的成本，不确认损益。

以同一控制下的企业吸收合并方式取得的无形资产按被合并方的账面价值确定其入账价值；以非同一控制下的企业吸收合并方式取得的无形资产按公允价值确定其入账价值。

内部自行开发的无形资产，其成本包括：开发该无形资产时耗用的材料、劳务成本、注册费、在开发过程中使用的其他专利权和特许权的摊销以及满足资本化条件的利息费用，以及为使该无形资产达到预定用途前所发生的其他直接费用。

(2) 后续计量

在取得无形资产时分析判断其使用寿命。

对于使用寿命有限的无形资产，在为企业带来经济利益的期限内按直线法摊销；无法预见无形资产为企业带来经济利益期限的，视为使用寿命不确定的无形资产，不予摊销。

2、使用寿命有限的无形资产的使用寿命估计情况

项目	预计使用寿命	依据
土地使用权	50年	土地使用权证
软件	5年-10年	产品更新时限

每年末，对使用寿命有限的无形资产的使用寿命及摊销方法进行复核。

经复核，本年年末无形资产的使用寿命及摊销方法与以前估计未有不同。

3、无形资产减值准备的计提

对于使用寿命确定的无形资产，如有明显减值迹象的，期末进行减值测试。

对于使用寿命不确定的无形资产，每期末进行减值测试。

对无形资产进行减值测试，估计其可收回金额。可收回金额根据无形资产的公允价值减去处置费用后的净额与无形资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

当无形资产的可收回金额低于其账面价值的，将无形资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为无形资产减值损失，计入当期损益，同时计提相

应的无形资产减值准备。

无形资产减值损失确认后，减值无形资产的折耗或者摊销费用在未来期间作相应调整，以使该无形资产在剩余使用寿命内，系统地分摊调整后的无形资产账面价值（扣除预计净残值）。

无形资产的减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

有迹象表明一项无形资产可能发生减值的，公司以单项无形资产为基础估计其可收回金额。公司难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该无形资产所属的资产组为基础确定无形资产组的可收回金额。

4、划分公司内部研究开发项目的研究阶段和开发阶段具体标准

研究阶段：为获取并理解新的科学或技术知识等而进行的独创性的有计划调查、研究活动的阶段。

开发阶段：在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段。

内部研究开发项目研究阶段的支出，在发生时计入当期损益。

5、开发阶段支出符合资本化的具体标准

内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件时确认为无形资产：

- （1）完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；
- （2）具有完成该无形资产并使用或出售的意图；
- （3）无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；
- （4）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；
- （5）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

（八）收入

1、销售商品收入确认时间的具体判断标准

公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；公司既没有保留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有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成

本能够可靠地计量时，确认商品销售收入实现。

以智能型沥青洒布车销售为例，公司在报告期内所销售智能型沥青洒布车，均在销售前与购买方签订了协议。所售智能型沥青洒布车均在按照购销合同约定的数量、型号、发货方式、发货时间、收货地点等将产品交予购货方，同时收到购货方签收的收货单后，确认销售收入的实现。

2、确认让渡资产使用权收入的依据

与交易相关的经济利益很可能流入企业，收入的金额能够可靠地计量时。分别下列情况确定让渡资产使用权收入金额：

(1) 利息收入金额，按照他人使用本企业货币资金的时间和实际利率计算确定。

(2) 使用费收入金额，按照有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。

3、按完工百分比法确认提供劳务的收入和建造合同收入时，确定合同完工进度的依据和方法

在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的，采用完工百分比法确认提供劳务收入。提供劳务交易的完工进度，依据已完工作的测量确定。

按照已收或应收的合同或协议价款确定提供劳务收入总额，但已收或应收的合同或协议价款不公允的除外。资产负债表日按照提供劳务收入总额乘以完工进度扣除以前会计期间累计已确认提供劳务收入后的金额，确认当期提供劳务收入；同时，按照提供劳务估计总成本乘以完工进度扣除以前会计期间累计已确认劳务成本后的金额，结转当期劳务成本。

在资产负债表日提供劳务交易结果不能够可靠估计的，分别下列情况处理：

(1) 已经发生的劳务成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入，并按相同金额结转劳务成本。

(2) 已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿的，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认提供劳务收入。

(九) 政府补助

1、类型

政府补助，是本公司从政府无偿取得的货币性资产和非货币性资产。分为与

资产相关的政府补助和与收益有关的政府补助。

2、会计处理方法

与购建固定资产、无形资产等长期资产相关的政府补助，确认为递延收益，按照所建造或购买的资产使用年限分期计入营业外收入；

除与资产相关之外的政府补助，确认为当期收益，计入营业外收入。

（十）确认递延所得税资产和递延所得税负债的依据

1、确认递延所得税资产的依据

公司以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认由可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产。

2、确认递延所得税负债的依据

公司将当期与以前期间应交未交的应纳税暂时性差异确认为递延所得税负债。但不包括商誉、非企业合并形成的交易且该交易发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额所形成的暂时性差异。

（十一）会计政策、会计估计变更

1、会计政策变更

公司于 2007 年 1 月 1 日开始执行财政部 2006 年 2 月 15 日颁布的《企业会计准则》及其相关应用指南的规定。依据《企业会计准则第 18 号--所得税》的相关规定，公司对所得税的会计核算方法由原应付税款法改为资产负债表债务法，对账面价值与计税基础之间的差异，依据准则规定分别确认为递延所得税资产和递延所得税负债，并对前期可比报表进行了重述。本公司对应收款项计提坏账准备而造成账面价值与计税基础之间形成可抵扣暂时性差异，因此项差异而确认 2007 年初递延所得税资产 98,775.38 元，同时确认 2007 年初未分配利润 88,897.84 元。

2、会计估计变更

本报告期无会计估计变更事项。

（十二）重大会计差错调整

本报告期无重大会计差错调整。

五、税项

（一）增值税

公司按销售收入的 17% 计算当期销项税额，扣减允许在当期抵扣的进项税额后缴纳。公司的出口产品销售实行增值税“免、抵、退”政策，报告期内公司具体产品的出口退税率及其变化情况如下表所示：

年度	产品名称	退税率	备注
2009 年	沥青脱桶设备	17%-15%	2009 年 8 月下调至 15%
	沥青脱桶设备配件	9%	
	稀浆封层车	17%	
	稀浆封层车配件	17%	
2008 年	沥青脱桶设备	17%	
	沥青乳化设备	13%	
	碎石撒布机	17%	
	智能型沥青洒布车	17%	
	智能型沥青洒布车配件	17%	
	同步封层车	17%	
	液态沥青运输车	17%	
2007 年	半挂车	9%	
	液态沥青运输车	17%	
	液态运输车配件	17%	
	智能型沥青洒布车	17%	
	沥青脱桶设备配件	13%	
	沥青加热保温罐	13%	
	同步封层车	17%	
	同步封层车配件	17%	
稀浆封层车	17%		

（二）营业税

营业额的 5%。

（三）城市维护建设税

应纳增值税及营业税税额的 7%。

（四）企业所得税

根据“陕国税函（2005）596 号”文件规定，公司符合西部大开发税收优惠

政策的要求，2007 年度及 2008 年度享受 15% 所得税税率优惠政策。

根据“陕科高发〔2009〕10 号”文件，认定本公司为陕西省高新技术企业，自 2009 年度起享受 15% 所得税税率优惠政策。

六、或有事项、承诺事项、资产负债表日后事项及其他事项

（一）或有事项

截至 2009 年 12 月 31 日，公司无需披露的或有事项。

（二）承诺事项

1、经营性租赁承诺事项

截至 2009 年 12 月 31 日，根据公司与西安市高压开关柜厂签订的不可解除厂房经营租赁合同，在日后应付的最低租赁付款额如下：

单位：万元

年 限	2009 年 12 月 31 日
1 年以内	60.54
1-2 年	
合 计	60.54

2、资本承诺事项

截至 2009 年 12 月 31 日，公司无需披露的资本承诺事项。

（三）资产负债表日后事项

截至 2009 年 12 月 31 日，本公司无需披露之资产负债表日后事项。

（四）其他事项

截至 2009 年 12 月 31 日，公司为履行销售合同为客户办理了合计金额为 129.11 万元的履约保函及预付款保函，以保证 405.04 万元销售合同的实际执行。

七、报告期内的重大兼并收购情况

报告期内，公司无重大的收购兼并情况。

八、非经常性损益

依据经注册会计师核验的非经常性损益明细表，公司报告期内各年度非经常性损益的具体内容如下（收益以“+”表示、损失以“-”表示）：

单位：元

明细项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
（一）非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分；		-2,437.89	
（二）越权审批，或无正式批准文件，或偶发性的税收返还、减免；			
（三）计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外；	3,130,108.00	1,272,586.80	
（四）计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费；			712,050.00
（五）企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益；			
（六）非货币性资产交换损益；			
（七）委托他人投资或管理资产的损益；			
（八）因不可抗力因素，如遭受自然灾害而计提的各项资产减值准备；			
（九）债务重组损益；			
（十）企业重组费用，如安置职工的支出、整合费用等；			
（十一）交易价格显失公允的交易产生的超过公允价值部分的损益；			
（十二）同一控制下企业合并产生的子公司年初至合并日的当期净损益；			
（十三）与公司正常经营业务无关的或有事项产生的损益；			
（十四）除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益；			
（十五）单独进行减值测试的应收款项减值准备转回；			
（十六）对外委托贷款取得的损益；			
（十七）采用公允价值模式进行后续计量的投资性房地产公允价值变动产生的损益；			
（十八）根据税收、会计等法律、法规的要求对当期损益进行一次性调整对当期损益的影响；			875,609.73
（十九）受托经营取得的托管费收入；			
（二十）除上述各项之外的其他营业外收入和支出；	-224,248.48	-919,657.98	-13,510.00
（二十一）其他符合非经常性损益定义的损益项目；	206,942.21	114,218.38	
（二十二）少数股东损益的影响数；			

(二十三) 所得税的影响数:	-466,920.26	-69,706.40	-236,122.46
合 计	2,645,881.47	395,002.91	1,338,027.27

九、主要财务指标

(一) 报告期主要财务指标

财务指标	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动比率	3.84	2.98	2.02
速动比率	2.80	1.92	1.72
资产负债率(母公司)	20.62%	29.18%	41.99%
应收账款周转率(次)	4.95	4.76	5.16
存货周转率(次)	1.42	1.32	3.39
总资产周转率	0.78	0.70	0.80
息税折旧摊销前利润(万元)	5,696.67	4,868.69	3,692.49
归属于发行人股东的净利润(万元)	4,614.38	3,946.81	3,057.90
归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润(万元)	4,349.79	3,907.31	2,924.10
利息保障倍数	102.14	96.08	1,872.37
每股经营活动产生的现金流量(元/股)	0.50	0.53	0.71
每股净现金流量(元/股)	0.25	0.28	0.45
归属于发行人股东的每股净资产(元/股)	2.76	2.31	1.51
无形资产(扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后)占净资产的比例	0.11%	0.11%	-

注：2007年末、2008年末、2009年末普通股股份总数按股份公司成立时总股本4,900万股计算。

以上财务指标的计算公式如下：

- 1、流动比率=流动资产/流动负债
- 2、速动比率=(流动资产-存货)/流动负债
- 3、资产负债率=负债总额/资产总额×100% (以母公司数据为基础)
- 4、应收账款周转率(次)=主营业务收入/平均应收账款余额，其中：平均应收账款余额=(应收账款年初数+应收账款年末数)/2
- 5、存货周转率(次数)=主营业务成本/平均存货余额，其中：平均存货=(存货年初数+存货年末数)/2
- 6、总资产周转率=主营业务收入/平均资产总额
- 7、息税折旧摊销前利润=净利润+所得税费用+利息支出+固定资产折旧+无

形资产摊销+长期待摊费用摊销

8、利息保障倍数=（净利润+所得税费用+利息支出）/利息支出

9、每股经营活动产生的现金流量=经营活动产生的现金流量净额/期末总股本

10、每股净现金流量=现金及现金等价物净增加（减少）额/期末总股本

11、每股净资产=股东权益/期末总股本

12、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）/股东权益

（二）净资产收益率和每股收益

报告期利润	加权平均净资产收益率	每股收益	
		基本每股收益	稀释每股收益
2009 年度			
归属于公司普通股股东的净利润	36.02%	0.94	0.94
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	33.95%	0.89	0.89
2008 年度			
归属于公司普通股股东的净利润	42.15%	0.81	0.81
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	41.72%	0.80	0.80
2007 年度			
归属于公司普通股股东的净利润	46.25%	0.62	0.62
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	44.22%	0.60	0.60

申报会计师对报告期内的净资产收益率和每股收益计算公式和过程说明如下：

计算过程

上述数据采用以下计算公式计算而得：

加权平均净资产收益率

$$\text{加 权 平 均 净 资 产 收 益 率} = \text{P0}/(\text{E0} + \text{NP} \div 2 + \text{Ei} \times \text{Mi} \div \text{M0} - \text{Ej} \times \text{Mj} \div \text{M0} \pm \text{Ek} \times \text{Mk} \div \text{M0})$$

其中：P0 分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；NP 为归属于公司普通股股东的净利润；E0 为归属于公司普通股股东的期初净资产；Ei 为报告期发行新股或债转股等新增

的、归属于公司普通股股东的净资产；Ej 为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产；M0 为报告期月份数；Mi 为新增净资产次月起至报告期期末的累计月数；Mj 为减少净资产次月起至报告期期末的累计月数；Ek 为因其他交易或事项引起的、归属于公司普通股股东的净资产增减变动；Mk 为发生其他净资产增减变动次月起至报告期期末的累计月数。

基本每股收益

$$\text{基本每股收益} = P0 \div S$$

$$S = S0 + S1 + Si \times Mi \div M0 - Sj \times Mj \div M0 - Sk$$

其中：P0 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润；S 为发行在外的普通股加权平均数；S0 为期初股份总数；S1 为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数；Si 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；Sj 为报告期因回购等减少股份数；Sk 为报告期缩股数；M0 报告期月份数；Mi 为增加股份次月起至报告期期末的累计月数；Mj 为减少股份次月起至报告期期末的累计月数。

稀释每股收益

稀释每股收益 = $P1 / (S0 + S1 + Si \times Mi \div M0 - Sj \times Mj \div M0 - Sk + \text{认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数})$

其中，P1 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润，并考虑稀释性潜在普通股对其影响，按《企业会计准则》及有关规定进行调整。公司在计算稀释每股收益时，应考虑所有稀释性潜在普通股对归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润和加权平均股数的影响，按照其稀释程度从大到小的顺序计入稀释每股收益，直至稀释每股收益达到最小值。

十、历次验资情况

（一）2002 年发行人设立时首期出资验资情况

公司系 2002 年 5 月 16 日由孙建西、李太杰、李飞宇共同出资组建。其中：孙建西以实物（房产）出资 143 万元，占注册资本的 55%；李太杰以无形资产（新型液态沥青运输车实用新型专利）出资 91 万元，占注册资本的 35%；李飞宇以现金出资 26 万元，占注册资本的 10%。此次出资经陕西恒誉有限责任会计师事务所 2002 年 4 月 24 日出具“陕恒誉验字[2002]011 号”验资报告验证。

根据该验资报告，截至 2002 年 4 月 24 日三位股东认缴的公司注册资本 260 万元已全部出资完毕。其中，孙建西应缴纳 143 万元，实际出资为西安市高新区高新二路 4 号的一处房产，该实物资产已于 2002 年 4 月 24 日投入，评估价值为 173.1 万元，全体股东确认孙建西的投资价值为 173.1 万元，其超出注册资本部分 30.1 万元作为资本公积处理。李太杰应缴纳 91 万元，实际出资为新型液态沥青运输车实用新型专利，该无形资产已于 2002 年 4 月 24 日投入，评估价值为 150.85 万元，全体股东确认李太杰的投资价值为 91 万元。李飞宇实际缴纳 26 万元，货币资金已于 2002 年 4 月 24 日缴存于中国银行西安市高新技术开发区支行的账户（账号：0104171-13628208331001）。

（二）2007 年整体变更为股份公司时出资验资情况

公司于 2007 年 11 月 15 日召开 2007 年第六次股东会会议，决议通过公司整体变更设立股份有限公司，由全体股东以其持有的达刚机电截至 2007 年 10 月 31 日的净资产折合成股份总额 49,000,000 股，每股面值 1 元，共计折合股本 49,000,000 元。此次变更业经天华中兴会计师事务所有限公司于 2007 年 11 月 30 日出具天华中兴验字[2007]第 1242-01 号验资报告进行审验。

根据该验资报告，西安达刚路面机械股份有限公司（筹）已于 2007 年 11 月 30 日，根据达刚机电 2007 年第六次股东会决议，将达刚机电截至 2007 年 10 月 31 日止经审计净资产 70,100,487.18 元中的 49,000,000 元，按每股 1 元折合股份总额 49,000,000 股，每股 1 元，净资产大于股本部分 21,100,487.18 元计入资本公积。经审验，截至 2007 年 11 月 30 日止，西安达刚路面机械股份有限公司（筹）已收到全体股东缴纳的注册资本肆仟玖佰万元整。

十一、历次资产评估情况

(一) 2002 年有限公司设立时作为出资的无形资产和房地产评估情况

1、李太杰投资入股的无形资产评估情况

2001 年 6 月 26 日，陕西高新资产评估有限责任公司为李太杰拟投资入股的无形资产（新型液态沥青运输车实用新型专利权）进行了评估，并出具了陕高评字（2001）第 012 号《无形资产评估报告书》。该次评估的基准日为 2001 年 6 月 20 日，采用的评估方法为收益现值法。该无形资产无账面值，评估值为 150.85 万元。

2、孙建西投资入股的办公用房评估情况

2002 年 4 月 20 日，陕西高新资产评估有限责任公司为孙建西拟投资入股的 184.19 平方米办公用房地产进行了评估，并出具了陕高评字（2002）第 011 号《孙建西女士投资入股资产评估报告书》。该次评估的基准日为 2002 年 4 月 20 日，采用的评估方法为市场法。该房产无账面值，评估值为 173.10 万元。

(二) 2007 年整体变更为股份公司时资产评估情况

2007 年 11 月 15 日，达刚机电董事会一致通过了《关于变更设立股份有限公司及净资产界定的董事会决议》。同日，达刚机电 2007 年第六次股东会形成决议，一致同意将有限公司变更为西安达刚路面机械股份有限公司，同意将经审计后的有限公司 2007 年 10 月 31 日的净资产按照约 1: 0.699 的比例折成股本。西安正衡资产评估有限责任公司对达刚机电整体变更为股份有限公司的净资产进行评估，评估基准日为 2007 年 10 月 31 日，并出具了西正衡评报字[2007]170 号《资产评估报告书》。该次评估的基准日为 2007 年 10 月 31 日，分别采用成本法和市场法进行初步评估。其中采用成本法评估的达刚机电股东全部权益价值为 7,504.47 万元，较账面净资产增值 494.42 万元，增值率为 7.05%；采用收益法评估的达刚机电股东全部权益价值为 15,379.33 万元。最终采用的评估方法为成本法，最终评估结果为 7,504.47 万元，评估值较账面值增加不大。

(三) 报告期内其他资产评估情况

根据公司与华一公司签署的《房地产转让合同》，2007 年公司向华一公司购

买位于西安市高新区科技三路 60 号的土地使用权以及建于该宗土地上的建筑物，该土地总面积为 6,498.10 平方米。陕西正衡房地产评估有限责任公司以 2007 年 6 月 30 日为评估基准日对该宗土地使用权及其建筑物进行了评估，并出具“陕正衡房评报字（2007）第 022 号”评估报告，评估值为 16,251,983.00 元，实际成交价格为 15,389,100.00 元，购买价格系在评估值的基础上协商确定。

十二、财务状况分析

本公司管理层结合经审计的财务报告，对报告期内公司的财务状况、盈利能力、现金流量状况和资本性支出等进行了讨论和分析。投资者阅读本部分内容时，应结合公司经审计的财务报表及附注和本招股说明书揭示的其他财务信息一并阅读。

同时，本公司管理层提示投资者关注公司的生产经营特点。不同的生产经营方式和市场销售等因素和公司相关的财务信息存在着紧密的联系。由于本公司主要从事沥青加热、存储、运输设备，沥青材料深加工设备，沥青路面施工专用车辆等 3 大类产品的研制生产和销售，主要产品包括沥青碎石同步封层车、改性乳化沥青稀浆封层车、智能型沥青洒布车、智能型橡胶沥青洒布车、液态沥青运输车、碎石撒布机、自行式碎石撒布机、沥青改性设备、沥青乳化设备、沥青脱桶设备等沥青筑路、养路专用机械，使得公司产品具备技术含量高、个性化程度高、产销具有季节性等特点。

此外，公司遵循“变中国制造为中国创造”的理念，注重产品的研究开发，不断提高沥青设备的科技含量，在智能型沥青洒布车、改性乳化沥青稀浆封层车和沥青碎石同步封层车等产品上掌握了具有核心竞争力的专利和技术。对于不涉及公司核心技术的产品配件等生产，采用外协加工的模式，按专业化分工、标准化制作的原则，在保证质量的前提下由外协加工厂为公司加工部分钢结构件和一般机加件，故公司在固定资产等非流动资产方面的投入比传统意义上的制造型企业要少。

（一）资产情况分析

报告期内本公司各主要资产金额及构成如下表所示：

单位：万元

项 目	2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
货币资金	6,295.05	37.01%	5,033.28	31.44%	6,019.82	47.24%
交易性金融资产	-	-	-	-	-	-
应收票据	170.83	1.00%	-	-	373	2.93%
应收账款	2,882.80	16.95%	1,947.60	12.17%	2,009.94	15.77%
预付款项	123.75	0.73%	274.64	1.72%	628.44	4.93%
其他应收款	112.18	0.66%	100.11	0.63%	123.17	0.97%
存货	3,561.07	20.94%	4,917.87	30.72%	1,615.20	12.68%
其他流动资产	-	-	1,600.00	9.99%	-	-
流动资产合计	13,145.69	77.29%	13,873.50	86.66%	10,769.60	84.52%
投资性房地产	115.54	0.68%	123.77	0.77%	131.99	1.04%
固定资产	2280.01	13.41%	1,975.72	12.34%	1,821.51	14.30%
在建工程	5.24	0.03%	-	-	-	-
无形资产	1,428.26	8.40%	12.54	0.08%	-	-
递延所得税资产	33.24	0.20%	24.27	0.15%	18.78	0.15%
非流动资产合计	3,862.30	22.71%	2,136.30	13.34%	1,972.29	15.48%
资产总计	17,007.99	100.00%	16,009.79	100.00%	12,741.85	100.00%

从上表中可以看出，公司的资产主要由流动资产构成。报告期内，流动资产占总资产的比例虽有所下降，但截至 2009 年 12 月 31 日，其比例仍高达 77.29%。

以下对资产各构成项目分别进行分析：

1、货币资金

报告期内，2007-2009 年末货币资金余额分别为 6,019.82 万元、5,033.28 万元、6,295.05 万元，占总资产的比例分别为 47.24%、31.44%、37.01%。其明细情况如下：

单位：万元

项 目	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
现金	17.29	19.94	0.83
银行存款	5,838.37	3,032.33	5,823.21
其他货币资金	439.39	1,981.01	195.78
其中：银行承兑汇票保证金	300.00	1,535.93	-
其他保证金	139.39	445.07	195.78
合 计	6,295.05	5,033.28	6,019.82

报告期内，公司的货币资金占总资产的比例一直较高，公司保持较多货币资金的原因主要是：

(1) 公司一直采用“小核心，大协作”的生产经营方式，一旦承接的合同金额较大，所需流动资金就会大幅增加。为保证正常的生产经营，需要保有一定数量的货币资金。

(2) 报告期内，公司的营业收入复合增长率为 28.70%，而同期公司的应收账款复合增长率 20.49%，应收账款增长速度低于营业收入增长速度，销售回款状况良好。公司营业收入持续增长及销售回款良好是货币资金余额较大的主要原因。

(3) 公司需要储备一定资金备付应付账款和应付票据。2007-2009 年度各年末，应付账款和应付票据合计分别为 2,178.75 万元、3,630.20 万元、1,119.39 万元。

2、应收票据

2007 年末，应收票据余额为 373 万元，系应收中国路桥工程有限责任公司货款。

2008 年末，应收票据均已贴现或背书，故无余额。

2009 年末，应收票据余额为 170.83 万元，系应收中交第四公路工程局有限公司货款。

2009 年 12 月 31 日应收票据中无持本公司 5% 以上（含 5%）表决权股份的股东单位票据。

3、应收账款

(1) 应收账款基本情况分析

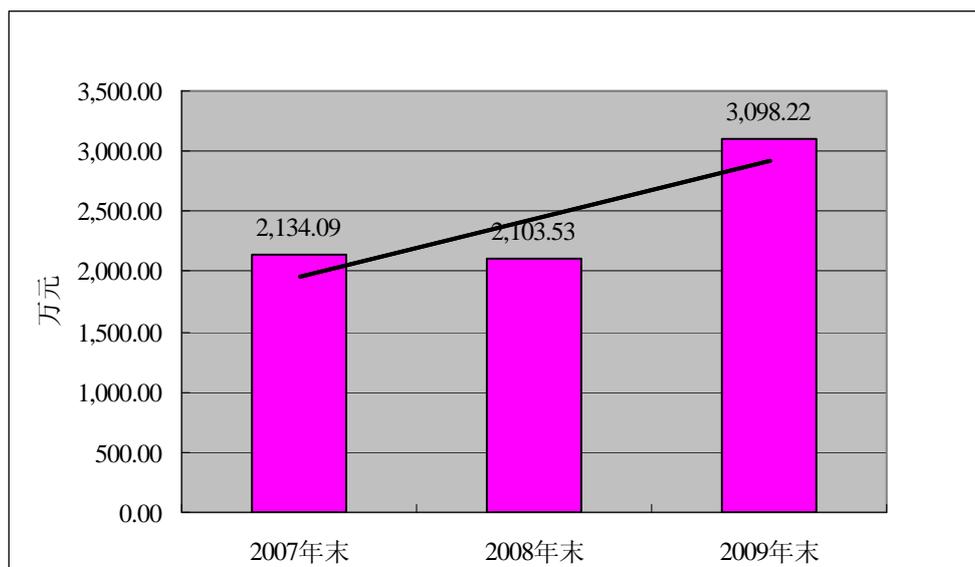
报告期内，公司应收账款的具体情况如下：

单位：万元

项 目	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
账面余额	3,098.22	2,103.53	2,134.09
坏账准备	215.42	155.94	124.15
账面价值	2,882.80	1,947.60	2,009.94

(2) 应收账款规模分析

报告期内各年末应收账款的余额情况如下图所示：



从上图可以看出，应收账款余额 2008 年末和 2007 年末基本持平，2009 年末余额比 2008 年末余额增加 994.69 万元。各期应收账款余额占当期营业收入的比率分别为 26.47%、20.25%、23.20%。2008 年末应收账款余额较 2007 年增长 -1.43%，营业收入增长 28.84%；2009 年末应收账款余额较 2008 年末增长 47.29%，营业收入增长 28.57%。

报告期内，公司销售模式、销售客户构成均无重大变化，销售规模稳定增长，收账政策的变化是造成上述年度年末应收账款余额增长率与当年营业收入增长率不一致的主要原因，具体分析如下：

公司在 2008 年上半年加大收款力度，收回了一批以前年度应收账款，故在 2008 年营业收入较 2007 年稳定增长的情况下，年末应收账款余额没有随之相应增长；而随着最近三年沥青路面机械制造行业的竞争加剧，越来越多的企业参与到该细分市场，如浙江美通、中交西筑、河南高远等均在大力拓展其业务，公司为应对市场的变化，稳定自身的市场地位，从 2008 年下半年开始主动调整销售策略，对国内销售收款的信用政策有所放松，依据客户的诚信度及销售的具体情况，对付款条件进行调整。如：（1）降低预付款额度；（2）延长付款期限；（3）降低首付款额度等。发行人的一系列信用政策调整刺激了市场需求，应收账款余额随销售收入的增长而增长，同时回款速度有所下降，致使 2009 年末应收账款余额较大。整个报告期内，公司应收账款余额的复合增长率为 20.49%，同期营业收入的复合增长率为 28.70%。

截至 2010 年 2 月 28 日，2009 年末应收账款余额已累计收回 931.65 万元。

(3) 应收账款净值占总资产比例分析

报告期内各年末应收账款净值占总资产的比例情况如下表所示：

项目	2009 年末	2008 年末	2007 年末
应收账款净值 占总资产的比例	16.95%	12.17%	15.77%

报告期内应收账款净值占总资产的比例波动不大。

(4) 应收账款账龄及坏账准备分析

报告期内应收账款的账龄和坏账准备的计提情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2009-12-31			2008-12--31			2007-12-31		
	金额	比例	坏账准备	金额	比例	坏账准备	金额	比例	坏账准备
1 年以内	2,628.06	84.83%	131.40	1,450.38	68.95%	72.52	2,095.05	98.17%	108.36
1-2 年	187.59	6.05%	18.76	622.17	29.58%	62.22	15.73	0.74%	1.57
2-3 年	268.28	8.66%	53.66	8.32	0.40%	1.66	4.98	0.23%	1
3-4 年	5.40	0.17%	2.70	4.33	0.21%	2.17	4.79	0.22%	2.39
4-5 年	-	-	-	4.79	0.23%	3.83	13.54	0.63%	10.83
5 年以上	8.90	0.29%	8.9	13.54	0.63%	13.54	-	-	-
合计	3,098.22	100.00%	215.42	2103.53	100.00%	155.94	2,134.09	100.00%	124.15

2007 年末，账龄在一年内的应收账款占期末应收账款余额的比例为 98.17%，账龄在一年以上（含一年）的应收账款占比很低，应收账款的账龄结构合理；同时，应收账款的质量较好，其可收回性强。

2008 年末，账龄在一年内的应收账款占期末应收账款余额的比例较 2007 年末有所下降，但多数应收账款的账龄保持在 2 年以内，账龄在 2 年内的应收账款占期末应收账款余额比例为 98.53%。

2009 年末，账龄在一年内的应收账款占期末应收账款余额比例为 84.83%，1-2 年账龄和 2-3 年账龄的应收账款占比分别为 6.05% 和 8.66%，账龄为 3 年以上（含三年）的应收账款占比仅为 0.46%，所占比例很低。

2007 年末、2008 年末、2009 年末坏账准备额分别为 124.15 万元、155.94 万元和 215.42 万元，分别占应收账款余额的 5.82%、7.41% 和 6.95%；并且对 3-4 年账龄的应收账款，按 50% 的比例计提坏账准备，对 4-5 年账龄的应收账款，按 80% 的比例计提坏账准备，对超过 5 年以上的应收账款，全额计提坏账准备，计

提比例充分考虑了应收账款的坏账风险,计提比例合理,因此应收账款的质量高,可收回性不存在重大风险。

此外,公司在每年年末对于单项金额重大的应收账款(单项金额重大是指单家客户金额 100 万以上的应收款项)单独进行减值测试。如有客观证据表明其发生了减值的,根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额,确认减值损失,计提坏账准备。对于年末单项金额非重大的应收款项,单独进行减值测试(或包括在具有类似信用风险特征的应收款项组合中进行减值测试)。单独测试未发生减值的应收款项(包括单项金额重大和不重大的应收款项),包括在具有类似信用风险特征的应收款项组合中再进行减值测试。因此公司对应收账款的减值测试程序完善,考虑充分。

鉴于公司应收账款的账龄结构、应收账款主要欠款客户的实力与信用等因素,公司管理层认为,公司制定的应收账款坏账准备计提比例合理,符合公司实际情况及谨慎性原则,已足额计提坏账准备。

保荐机构及申报会计师经核查后认为,发行人制定了严格的客户信用管理和赊销控制体系,信用政策符合公司实际经营情况,发行人确定的坏账准备计提比例符合公司实际情况及谨慎性原则,已足额计提坏账准备。

(5) 报告期应收账款期末余额前五名客户情况

报告期各期末应收账款期末余额前五名客户情况如下表所示:

单位:万元

时 间	单位名称	余 额	占应收账款总额的比例
2009-12-31	德州九龙贸易有限公司	357.98	11.55%
	中铁七局集团有限公司	162.01	5.23%
	四川瑞通工程建设有限公司	145.60	4.70%
	四川场道工程有限公司	137.00	4.42%
	中交第四公路工程局有限公司	131.17	4.23%
	合计	933.76	30.14%
2008-12-31	中国铁道建筑总公司	201.04	9.56%
	贵州省公路工程集团总公司	136.08	6.47%
	湖北省路桥集团有限公司	133.44	6.34%
	中铁二十局集团第二工程有限公司	100.00	4.75%
	上海浦东路桥建设股份有限公司	96.95	4.61%

	合计	667.51	31.73%
2007-12-31	中铁二十局集团第二工程有限公司	198.80	9.32%
	坦桑尼亚(中建三局)	152.82	7.16%
	江西昌泰高速公路有限公司	113.40	5.31%
	陕西省宝鸡公路局	100.66	4.72%
	中国水利水电对外公司	99.12	4.64%
	合计	664.79	31.15%

从上表中可以看出,公司 2007-2009 年末应收账款前五名客户的余额合计占各期末应收账款余额比例分别为 31.15%、31.73%和 30.14%。该部分客户大部分为规模较大、实力较强、信誉良好的国有大中型企业,其款项收回不存在重大风险。2009 年末,应收账款期末余额前五名客户中,德州九龙贸易有限公司所欠公司应收账款余额占公司全部应收账款余额的 11.55%,其余四家余额占比均低于 10%,四家合计所占比例为 18.59%。

(6) 应收账款其他情况说明

截至 2009 年 12 月 31 日,公司不存在应收持本公司 5%以上(含 5%)表决权股份的股东账款,也不存在应收其他关联方的欠款。

4、预付款项

公司预付款项主要为预付外协厂等供应商的材料采购款。

报告期内,2007-2009 年末预付款项分别为 628.44 万元、274.64 万元和 123.75 万元,占总资产比例分别为 4.93%、1.72%和 0.73%。2008 年末较 2007 年末,预付款项降低了 56.30%;2009 年末较 2008 年末,预付款项降低了 54.94%。预付款项逐年降低,但营业收入逐年增长,预付账款与营业收入变动趋势的不一致主要是因为公司基于业务的发展和良好的信誉,与供应商的关系日益牢固,从而使供应商对于公司的采购业务降低了定金额度,提高了发货和开票速度。

2008 年末和 2009 年末预付账款的账龄和余额情况参见下表:

单位:万元

账 龄	2009-12-31		2008-12-31	
	金额	占总额比例	金额	占总额比例
1年以内	111.75	90.30%	266.97	97.21%
1-2年	6.00	4.85%	7.27	2.65%
2-3年	6.00	4.85%	0.36	0.13%
3年以上	-	-	0.04	0.01%

合计	123.75	100.00%	274.64	100.00%
----	--------	---------	--------	---------

公司预付账款的账龄主要集中在1年以内，且与材料、配件供应商签订长期供应协议，保持着稳定且良好的合作关系，不存在无法收回的风险。账龄在一年以上的预付账款金额很小，主要为预付材料采购款的尾款。

公司2009年末预付账款前五名供应商情况如下：

单位：万元

单位名称	2009-12-31	
	金额	比例
西安金茂科技有限公司	31.68	25.60%
天津市中建热载体设备有限公司	22.24	17.97%
天水春成锅炉有限公司	15.20	12.28%
中钢集团西安重机有限公司	14.75	11.92%
陕西中大机械集团有限责任公司	14.52	11.74%

5、其他应收款

公司的其他应收款余额主要是公司代扣代缴的由员工个人承担的社保金和住房公积金、代客户垫付的运费及公司员工日常的业务借款。

2009年12月31日，公司的其他应收款账面价值为112.18万元，占总资产的0.66%；2008年12月31日，公司的其他应收款账面价值为100.11万元，占总资产的0.63%；2007年12月31日，其他应收款账面价值为123.17万元，占总资产的0.97%。

2008年末和2009年末，公司其他应收款余额、账龄和坏账准备情况如下表所示：

单位：万元

项目	2009-12-31				2008-12-31			
	账面余额	占总额比例	坏账准备计提比例	坏账准备	账面余额	占总额比例	坏账准备计提比例	坏账准备
1年以内	113.49	95.90%	5%	5.67	103.38	97.53%	5%	5.17
1-2年	4.85	4.10%	10%	0.49	0.11	0.10%	10%	0.01
2-3年			20%		1.80	1.70%	20%	0.36
3-4年			50%		0.71	0.67%	50%	0.36
4-5年	0.01	0.00%	80%	0.01			80%	
5年以上			100%	0			100%	
合计	118.35	100.00%		6.17	106.00	100.00%		5.90

2008年12月31日，公司一年以内（含一年）其他应收款余额为103.38万元，占其他应收款余额的比例为97.53%，计提坏账准备5.17万元；2009年12月31日，公司一年以内（含一年）其他应收款余额为113.49万元，占其他应收款余额的比例为95.90%，计提坏账准备5.67万元。其他应收款的账龄较短，结构合理，可收回性不存在重大的风险。

6、存货

(1) 存货的构成及其分析

公司的存货主要由原材料、在产品、产成品和发出商品等构成。报告期内，存货不存在被抵押、担保等情况。各期末公司存货的构成情况参见下表：

单位：万元

存货项目	2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
原材料	1,310.42	36.80%	2,352.19	47.83%	931.28	57.66%
在产品	1,184.95	33.28%	1,137.61	23.13%	426.95	26.43%
产成品	955.05	26.82%	998.80	20.31%	-	-
发出商品	110.66	3.11%	429.27	8.73%	256.55	15.88%
低值易耗品	-	-	-	-	0.42	0.03%
合计	3,561.07	100.00%	4,917.87	100.00%	1,615.20	100.00%

报告期内，各年末原材料具体构成情况披露如下：

单位：万元

原材料类别	2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	余额	比例	余额	比例	余额	比例
载货车底盘	22.65	1.73%	1,403.64	59.67%	374.44	40.21%
战略采购件	613.02	46.78%	482.57	20.52%	206.58	22.18%
其他零部件	674.74	51.49%	465.98	19.81%	350.25	37.61%
合计	1,310.42	100.00%	2,352.19	100.00%	931.28	100.00%

2009年3月，公司与陕汽集团签订《2009年经销商品牌合作协议》和相关的购销合同约定，对二类底盘采取每台车先支付2万元定金，需要时随时提货。该协议的签订，使公司对二类底盘不需大量备货。故2009年12月31日载货车底盘存货余额较少。

载货车底盘、战略采购件和其他零部件的构成比例各年波动较大，主要是由于各年产品构成不同所致。2009年启动了冷再生机等新产品的研发试制，其相关的零部件金额核算在其他零部件部分，因此，2009年末其他零部件余额增大；

战略采购件采购周期较长，一般为 18 个月，因此，2009 年末该部分余额增大。2007、2008 年二类底盘采购系根据年初制定的生产计划，分批购入，导致库存占有时间较长，余额较大。

报告期内，各年末在产品具体构成情况披露如下：

单位：万元

在产品种类	2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	余额	比例	余额	比例	余额	比例
智能型沥青洒布车	303.64	25.63%	316.40	27.82%	131.32	30.76%
沥青碎石同步封层车	243.45	20.55%	373.95	32.87%	-	-
沥青脱桶设备	56.05	4.73%	22.96	2.02%	50.21	11.76%
液态沥青运输车	16.49	1.39%	13.13	1.15%	-	-
沥青乳化设备	21.05	1.78%	38.16	3.35%	27.01	6.33%
稀浆封层车	244.97	20.67%	229.48	20.17%	154.87	36.27%
碎石撒布机	53.18	4.49%	36.04	3.17%	1.58	0.37%
沥青改性设备	124.36	10.49%	72.54	6.38%	30.41	7.12%
其它产品	121.75	10.27%	34.94	3.07%	31.55	7.39%
总计	1,184.95	100.00%	1,137.61	100.00%	426.95	100.00%

报告期内，各年末产成品具体构成情况披露如下：

单位：万元

产成品种类	2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
智能型沥青洒布车	288.08	30.16%	472.36	47.29%	-	-
沥青碎石同步封层车	222.52	23.30%	225.33	22.56%	-	-
沥青脱桶设备	-	-	24.85	2.49%	-	-
液态沥青运输车	-	-	82.23	8.23%	-	-
沥青乳化设备	-	-	-	-	-	-
稀浆封层车	-	-	60.63	6.07%	-	-
碎石撒布机	444.45	46.54%	50.36	5.04%	-	-
沥青改性设备	-	-	72.30	7.24%	-	-
其它产品	-	-	10.74	1.08%	-	-
总计	955.05	100.00%	998.80	100.00%	-	-

公司发出商品系核算已发出但尚未满足收入确认条件的商品。报告期内，各年末发出商品具体构成情况披露如下：

单位：万元

发出商品种类	2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	余额	比例	余额	比例	余额	比例
智能型沥青洒布车			81.65	19.02%	102.3	39.87%
沥青碎石同步封层车	109.58	99.03%	52.04	12.12%	51.84	20.21%
沥青脱桶设备			67.93	15.82%	81.09	31.61%
液态沥青运输车			215.78	50.27%		0.00%
沥青乳化设备			11.88	2.77%	9.05	3.53%
碎石撒布机					2.95	1.15%
其它产品	1.08	0.97%			9.33	3.64%
总计	110.66	100.00%	429.27	100.00%	256.55	100.00%

(2) 存货占营业成本的配比分析

报告期各期末存货占营业成本的配比情况如下：

单位：万元

项目	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
存货	3,561.07	4,917.87	1,615.20
营业成本	6,125.84	4,408.51	3,551.16
存货/营业成本	58.13%	111.55%	45.48%

从上述存货和营业成本配比数据来看，2008 年末公司存货余额较大。主要原因为公司管理层预测未来销售进一步增长、原材料价格亦将呈上涨趋势，同时，战略采购件采购周期受金融危机影响而延长（采购周期由 6-8 个月延长至 12-16 个月），为保证生产和销售的需要，公司加大了原材料的备货量。2009 年度，公司销售进一步增长，同时，管理层从防范风险的角度，对原材料的存货量进行了合理控制。

(3) 不计提存货跌价准备的分析

公司不计提存货跌价准备的理由是公司存货主要为原材料、在产品和产成品。报告期内原材料的价格呈上升态势，其可变现净值高于成本；在产品经进一步生产制造后成为产成品，产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、销售费用和相关税费后的金额，也高于其账面成本；公司的产品广受市场认可，产成品的市场销售价格远高于账面成本。故公司未对存货计提跌价准备。

申报会计师经核查后认为，通过对存货进行资产减值测试，未发现账面成本高于可变现净值的情况。

7、其他流动资产

报告期内，公司其他流动资产为购买招商银行和中国工商银行的理财产品，主要是为提高闲置资金的使用效率。且公司在 2009 年 4 月 27 日已经收回投资。购买的理财产品情况详见下表：

单位：万元

项 目	发 行人	期 限	投资成本	2008年12月31日
点金公司理财稳健 1139 号理财产品	招商银行	2008.11.17-2009.1.9	500.00	500.00
固定期限超期人民币理财产品	中国工商银行	两周滚存	1,100.00	1,100.00
合 计			1,600.00	1,600.00

经保荐机构核查后认为，公司购买由银行发售的理财产品，主要目的是提高闲置资金的收益，且所投资的理财产品期限短，收益稳定，因此投资风险低，在最近一期内已经全部收回投资成本。因此不会对公司的经营运作和利润水平产生重大影响。

8、投资性房地产

公司的投资性房地产坐落于西安市高新区高新二路 4 号，是 2002 年 4 月由公司实际控制人孙建西女士投入到达刚机电的实物出资。陕西高新资产评估有限责任公司按照市场法评估的该房产价值为 173.10 万元。2007 年 8 月 6 日该房产过户到有限公司名下。股份公司成立后，房产所有权已于 2008 年 5 月 22 日过户到股份公司名下。

公司已于 2007 年 10 月将该房产出租。根据新会计准则的相关规定，该房产满足投资性房地产的确认条件，因此从固定资产科目转入投资性房地产科目，并采用成本模式进行后续计量。

报告期内，各年末投资性房地产的原值、累计摊销等情况如下：

单位：万元

投资性房地产	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
原值	173.10	173.10	173.10
累计摊销	57.56	49.34	41.11
净值	115.54	123.77	131.99

9、固定资产

公司固定资产包括房屋及建筑物、运输设备、机器设备和办公设备。报告期内，公司固定资产原值、累计折旧和净值的具体情况如下表所示：

单位：万元

时 间	固定资产	房屋及建筑物	运输设备	机器设备	办公设备	合 计
2007-12-31	原 值	1,690.37	195.31	65.80	19.31	1,970.79
	累计折旧	15.40	114.14	11.65	8.09	149.28
	净 值	1,674.97	81.17	54.15	11.22	1,821.51
2008-12-31	原 值	1,848.99	221.21	141.49	43.08	2,254.77
	累计折旧	110.16	131.93	19.05	17.92	279.06
	净 值	1,738.83	89.28	122.45	25.16	1,975.72
2009-12-31	原 值	1,848.98	244.03	581.09	59.35	2,733.46
	累计折旧	206.49	165.64	56.43	24.88	453.44
	净 值	1,642.49	78.39	524.66	34.47	2,280.01

截至 2009 年 12 月 31 日，公司不存在闲置的固定资产，分大类的固定资产成新率情况详见下表：

	房屋及建筑物	运输设备	机器设备	办公设备
折旧年限	20-30 年	5 年	8 年	5 年
成新率	88.83%	32.12%	90.29%	58.08%

从上表中可以看到，公司的房屋及建筑物和机器设备的成新率很高，尚可使用年限长，能保证满足未来较长一段时间生产经营使用此类固定资产的需要。而运输设备和办公设备的折耗较大，成新率不高。但这两类固定资产占固定资产总额的比例不大，且更新容易，因此不会对公司目前和将来的生产经营造成不利影响。

报告期内固定资产原值累计增加 762.66 万元。其中房屋建筑物增加 158.61 万元，机器设备增加 515.29 万元，占增加总额的 88.36%。从相关财务数据可见，2007-2009 年度公司产品销量增长较快，原有设施设备已无法满足正常的生产经营和管理需求。因此，公司增加固定资产以满足市场拓展过程中扩大生产之需要。

10、在建工程

在建工程 2009 年 12 月 31 日余额为 5.24 万元，系公司筑路机械设备总装基地建设发生的项目用地成果图制订费、可行性研究报告费及土地测量费等。

11、无形资产

2008 年末，公司的无形资产系外购的制图软件，原值为 13.95 万元，净值为 12.54 万元。

2009 年 6 月，公司以支付土地出让金 1,430.16 万元取得座落于西安市高新区新区经三十路的一宗土地使用权，面积为 61,704.98 平方米，使用年限为 50

年，作为西安达刚筑路机械设备总装基地及研发中心建设用。公司于 2009 年 7 月 20 日取得“西高科技国用（2009）第 34188 号”土地使用权证。同年，公司购入开发应用软件，原值 3.8 万元。

12、递延所得税资产

递延所得税资产的产生是由于公司对应收款项和其他应收款计提坏账准备致使应收款项和其他应收款的账面价值与计税基础不同产生可抵扣暂时性差异所致。

递延所得税资产报告期内各年末余额及其占资产总额比例的情况如下表所示：

单位：元

年度	2009 年末	2008 年末	2007 年末
暂时性差异-减值准备	2,215,850.93	1,618,312.79	1,366,187.92
税前可抵扣坏账	-	-	113,947.55
预计转回时的税率	15%	15%	15%
递延所得税资产余额	332,377.64	242,746.92	187,836.06
占资产总额比重	0.20%	0.15%	0.15%

报告期内，递延所得税资产余额占资产总额的比例很低，不影响公司的资产质量。

公司对递延所得税资产的确认与计量进行了谨慎的测算。在资产负债表日，对递延所得税资产的账面价值进行复核。报告期内公司的递延所得税资产均来源于计提应收账款和其他应收款坏账准备产生的可抵扣暂时性差异，未来这些差异通过坏账准备的转销或转回而消失，使得递延所得税资产发生转回。公司管理层认为公司在未来很可能获得足够的应纳税所得额用于抵扣递延所得税资产的利益。因此，公司递延所得税资产从整体上看不存在不能转回的风险。

申报会计师经核查后认为，发行人应收账款和其他应收款的账面价值与其计税基础不同产生的可抵扣暂时性差异，估计未来期间能够取得足够的应纳税所得额用于抵扣该可抵扣暂时性差异，因此确认相关的递延所得税资产，符合《企业会计准则》的要求。

保荐机构经核查后认为，发行人关于递延所得税资产的核算遵循了企业会计准则，计算依据合理，且从公司未来的盈利性上看，不存在不能获得足够的应纳税所得额用于抵扣递延所得税资产的情况，确认相关的递延所得税资产符合谨慎

性和合理性的要求。

（二）负债情况分析

公司的总体负债规模偏小，且主要由流动负债构成。报告期内公司负债结构如下表所示：

单位：万元

项 目	2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
短期借款	1,000.00	28.52%	-	-	1,200.00	22.43%
应付票据	206.13	5.88%	1,475.10	31.57%	1,107.42	20.70%
应付账款	913.26	26.04%	2,155.10	46.13%	1,071.33	20.02%
预收款项	553.30	15.78%	798.47	17.09%	340.57	6.36%
应付职工薪酬	55.07	1.57%	44.65	0.96%	19.85	0.37%
应交税费	635.39	18.12%	163.20	3.49%	659.31	12.32%
应付股利	-	-	-	-	900.00	16.82%
其他应付款	59.20	1.69%	25.01	0.54%	20.91	0.39%
流动负债合计	3,422.34	97.60%	4,661.52	99.78%	5,319.38	99.41%
其他非流动负债	84.32	2.40%	10.32	0.22%	31.32	0.59%
非流动负债合计	84.32	2.40%	10.32	0.22%	31.32	0.59%
负债合计	3,506.66	100.00%	4,671.84	100.00%	5,350.70	100.00%

从上表可以看出，报告期内的流动负债占总负债的比例均在 97% 以上。其中 2007 年末为 99.41%，2008 年末为 99.78%，2009 年末为 97.60%。

负债的各构成项目分析如下：

1、短期借款

2007 年 12 月 17 日，公司与陕西农村信用社沔惠路信用社签订借款协议，借入资金 1,200 万元，借款期限为 6 个月，借款月利率为 0.486%。该短期借款已于借款期限届满时偿还。

2009 年 1 月 30 日，公司与招商银行高新支行签订流动资金借款协议，借入 1,450.00 万元，借款期限为 1 年，借款利率以中国人民银行公布的一年金融机构人民币贷款基准利率下浮 10% 确定。2009 年 4 月 24 日偿还 450.00 万元。该笔借款以公司实际控制人孙建西和李太杰的存款作为质押并与银行签订了《2009 年 50 贷质字第 001-1》和《2009 年 50 贷质字第 001-2》号质押合同。

2、应付票据

报告期内，公司的应付票据均为银行承兑汇票，出票对象多为规模较大、实

力较强的供应商。

2007年12月31日，应付票据余额为1,107.42万元，占总负债的比例为20.70%；2008年12月31日，应付票据余额为1,475.10万元，占总负债的比例为31.57%；2009年12月31日，应付票据余额为206.13万元，占总负债的比例为5.88%。应付票据2009年末余额较2008年末减少86.03%，原因为公司资金充裕，票据到期均能及时兑付。

2009年末应付票据的清单披露如下：

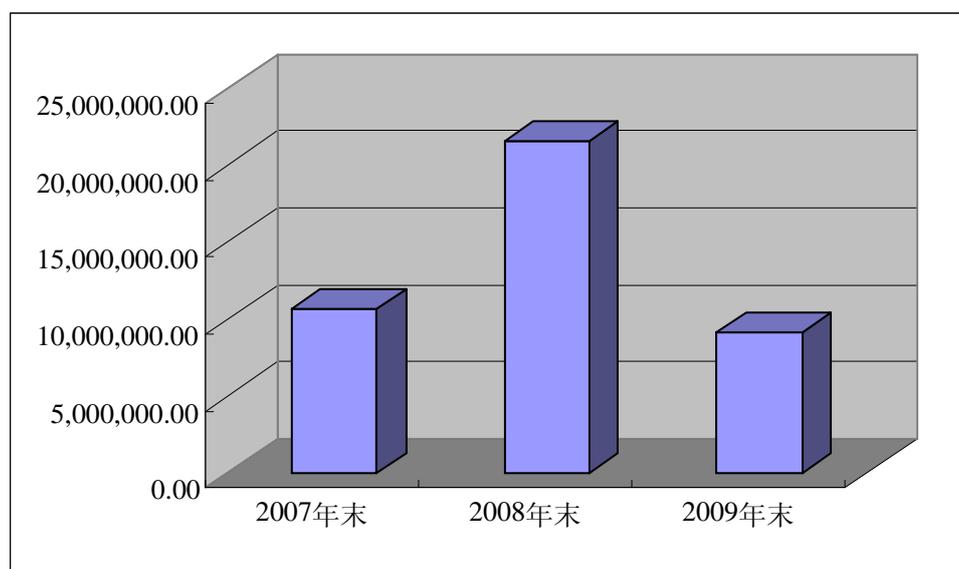
单位：元

序号	供应商名称	票据编号	金额	出票日	到期日
1	陕西重型汽车有限公司	00029457	810,128.00	09.07.02	2010.01.02
2	陕西重型汽车有限公司	00029674	821,000.00	09.07.24	2010.01.24
3	陕西重型汽车有限公司	00029998	139,286.00	09.08.20	2010.02.10
4	陕西重型汽车有限公司	00096338	90,851.00	09.11.12	2010.05.12
5	陕西仪欣自动化科技有限公司	00096729	100,000.00	09.12.02	2010.06.02
6	陕西仪欣自动化科技有限公司	00096730	100,000.00	09.12.02	2010.06.02
合计			2,061,265.00		

3、应付账款

报告期内，2007-2009年末公司应付账款余额分别为1,071.33万元、2,155.10万元、913.26万元，占总负债的比例分别为20.02%、46.13%、26.04%。报告期应付账款各期余额的变化参见下图。

单位：元



公司对外采购主要根据物料需求计划。根据采购对象及采购周期的不同，主要采取集中和临时采购两种方式。货款结算根据不同的采购类别，主要采取以下三种方式：

- (1) 合同签订时预付 30%，货到检验合格后付 60%，剩余 10% 作为质保金一年后支付；
- (2) 先预付 10-30% 不等的定金，货到检验合格后付余款；
- (3) 货到检验合格后付全款。

随着生产规模不断扩大，原材料采购增加。2008 年材料采购总额比上年增长 75.96%，公司对供应商正常的信用赊购相应增多；同时因各年采购量不断增大，供应商给予公司的信用额度增加，信用期延长，应付账款余额增加。

2009 年 12 月 31 日应付账款较 2008 年末减少 1,241.84 万元，减少比例为 57.62%，主要系公司支付以前年度欠付货款所致。

报告期公司应付账款前五名对象的明细情况如下表所示：

单位：万元

日期	排名	前五名对象	应付账款余额	占总额比例
2009-12-31	1	陕西重型汽车有限公司	108.56	11.89%
	2	陕西省户县西秦机械厂	84.72	9.28%
	3	陕西华凯设备制造有限公司	55.19	6.04%
	4	西安户县恒兴机械厂	46.29	5.07%
	5	西安巨力金属软管有限责任公司	35.34	3.87%
			小 计	330.10
2008-12-31	1	西安达刚路面车辆有限公司	1,197.41	55.56%
	2	陕西重型汽车有限公司	268.18	12.44%
	3	西安巨力金属软管有限责任公司	68.27	3.17%
	4	浙江尚贵泵业有限公司	58.27	2.70%
	5	西安金茂科技有限公司	56.17	2.61%
			小 计	1,648.30
2007-12-31	1	西安达刚路面车辆有限公司	560.58	52.33%
	2	徐州工程机械科技股份有限公司	61.40	5.73%
	3	温州金波阀门有限公司	52.98	4.95%
	4	陕西机电工矿设备成套有限公司	51.01	4.76%
	5	西安巨力金属软管有限责任公司	48.63	4.54%
			小 计	774.60

申报会计师经核查后认为，发行人付款政策及应付款项的变动符合发行人实际生产经营情况。通过执行存货盘点及应付账款往来函证等审计程序，未发现发

行人有低估或高估应付账款的情况。

4、预收款项

报告期内，2007-2009 年末公司预收账款余额分别为 340.57 万元、798.47 万元和 553.30 万元，分别占各期期末总负债的 6.36%、17.09%和 15.78%。预收账款余额占各期营业收入的比例分别为 4.22%，7.69%和 4.14%。可见，预收账款余额占营业收入的比例和预收账款占负债总额的比例变动趋势大致一致。

报告期内，各年末预收账款客户前五位名单披露如下：

单位：万元

日期	排名	单位	金额	占总额比例
2009-12-31	1	中国航空技术深圳有限公司	211.20	38.17%
	2	加纳 core 建筑公司	125.29	22.64%
	3	天津市静海公路工程有限公司一分公司	110.20	19.92%
	4	淄博一飞贸易有限公司	32.00	5.78%
	5	陕西长大博源公路养护科技有限公司	30.00	5.42%
		小计	508.69	91.94%
2008-12-31	1	中国铁道建筑总公司	153.08	19.17%
	2	刘启业	130.00	16.28%
	3	陕西路桥集团有限公司	105.00	13.15%
	4	陕西中邦实业有限公司	102.00	12.77%
	5	颍渭利	90.00	11.27%
		小计	580.08	72.65%
2007-12-31	1	安哥拉凯路斯建筑公司	150.72	44.25%
	2	葡萄牙 Zagope 建筑工程有限公司分公司	100.63	29.55%
	3	成都天齐机械五矿进出口有限责任公司	29.60	8.69%
	4	徐州工程机械科技股份有限公司	24.33	7.14%
	5	榆林天元公司凤永路第六合同段	23.10	6.78%
		小计	328.37	96.42%

5、应付职工薪酬

报告期内，随着业务发展，职工薪酬费用稳定增长，各年度末应付职工薪酬余额随之相应增长。2007-2009 年末公司应付职工薪酬余额分别为 19.85 万元、44.65 万元、55.07 万元，占负债总额的比例分别 0.37%、0.96%、1.57%，占负债总额的比例较低。

公司所有员工均实行月薪制，每月 15 日以前核算并发放上月的工资；销售及设计部员工可根据其业绩计提奖金，奖金一般集中在年度终了进行核算和发放。

社会保险费（包括医疗保险费、基本养老保险费、失业保险费、工伤保险费

和生育保险费，以下简称“五险”）和住房公积金的计提标准和政策如下：

五险中养老保险以上年度陕西省社会平均工资的 60% 作为缴费基数，其余四险（医疗保险、失业保险、工伤保险、生育保险）以上年度西安市社会平均工资的 60% 作为缴费基数，住房公积金的缴费基数为每位员工上年的月平均工资。单位和员工各自的负担比率按照当地的相关政策执行。

五险上缴部门为西安市高新区社保基金管理中心，每月 10 日之前缴纳。住房公积金上交部门为西安住房公积金管理中心，每月月底之前缴纳。

6、应交税费

报告期内，公司涉及的税费包括增值税、营业税、城市建设维护税、企业所得税、个人所得税、房产税、城镇土地使用税、教育费附加和水利建设基金等。报告期内各项税费的计缴标准除企业所得税享受 15% 的优惠外，其余税费均按照税法规定的标准执行。

报告期内，公司应交税费明细详见下表：

单位：万元

税费项目	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
增值税	51.98	-77.79	349.38
营业税	3.78	0.09	2.29
城建税	4.31	10.44	27.03
企业所得税	316.14	221.71	261.47
个人所得税	235.34	3.42	0.84
房产税	5.06	-	-
土地使用税	16.20	-	-
教育费附加	1.85	4.47	11.59
水利建设基金	0.74	0.86	2.21
印花税	-	-	4.50
合 计	635.39	163.20	659.31

由于公司是生产制造型企业，故应交税费主要为应交增值税和应交企业所得税。报告期各期，公司增值税和所得税均采用按实际计提和申报缴纳的方式。

一般情况下，年末应交增值税余额仅反映当年 12 月份应交未交的增值税金额。此余额的大小和正负只跟当月销项税额、进项税额、进项税额转出及免抵退货物应退税额等项目的发生额有关。2008 年末应交增值税为负数，系 2008 年当年批量备货进项税额较大所致。

7、应付股利

报告期内，公司共进行了三次股利分配。具体请参见本节“十八、（二）报告期内实际股利分配情况”。

8、其他应付款

公司其他应付款主要核算应付未付的运费、广告宣传费、出差员工工资、租赁业务相关的押金及其他应付暂收款项等。

报告期各期末公司的其他应付款余额占总负债的比例较小，且基本保持稳定，无重大波动。2007年末为20.91万元，占总负债的比例为0.39%；2008年末为25.01万元，占总负债的比例为0.54%；2009年末为59.20万元，占总负债的比例为1.69%。

2009年末，其他应付款中无应付持本公司5%以上（含5%）表决权股份的股东单位款项，也无应付其他关联方的款项。

9、其他非流动负债

报告期内公司其他非流动负债余额情况如下：

单位：万元

项 目	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
优化机电和高新技术进出口结构资金	-	-	20.00
陕西省知识产权局专利产业化资金	0.32	10.32	10.32
西安市科学技术局拨款	42.00	-	1.00
西安市外经贸发展促进资金拨款	42.00		
合 计	84.32	10.32	31.32

截至2009年12月31日，其他非流动负债主要包括西安市科学技术局对公司“智能型沥青洒布车科技成果转化项目”的科研经费拨款42万元；西安市财政局对公司“同步封层车的外经贸发展促进项目”资金拨款42万元，拨款文号市财发[2009]1369号。

作为具备沥青路面设备自主研发能力和业内技术领先的高科技公司，当地政府及其相关部门对公司的发展给予了积极的扶持，通过拨付科研资金和科技成果转化项目资金，直接促进了公司的科研成果向生产力的转化。

(三) 股东权益情况分析

报告期内，各年末公司股东权益总额及构成如下：

单位：万元

项 目	2009-12-31		2008-12-31		2007-12-31	
	余额	比例	余额	比例	余额	比例
股本	4,900.00	36.29%	4,900.00	43.22%	4,900.00	66.30%
资本公积	2,158.05	15.98%	2,110.05	18.61%	2,110.05	28.55%
盈余公积	894.23	6.62%	432.79	3.82%	38.11	0.52%
未分配利润	5,549.05	41.10%	3,895.11	34.35%	342.98	4.64%
合 计	13,501.33	100.00%	11,337.95	100.00%	7,391.14	100.00%

报告期内公司股东权益各构成项目的情况和变动分析如下：

1、股本

公司的前身是达刚机电，系 2002 年 5 月 16 日由自然人孙建西、李太杰、李飞宇共同出资组建，设立时注册资本为 260 万元。

2007 年 11 月 15 日，达刚机电召开 2007 年第六次股东会会议，决议通过公司整体变更设立股份有限公司，由全体股东以其持有的达刚机电截至 2007 年 10 月 31 日经审计的净资产 70,100,487.18 元按照 1: 0.69899656865 的比例折合成股份总额 49,000,000.00 股，每股面值 1 元，共计折合股本 49,000,000.00 元，余下净资产 21,100,487.18 元，计入资本公积。

截至 2009 年 12 月 31 日，公司股本总额为 4,900 万元，占股东权益总额的比例为 36.29%。各股东持股情况参见第四节“一、发行人改制重组及设立情况”。

2、资本公积

公司资本公积主要为资本溢价（股本溢价），系公司设立和整体变更为股份公司时折股后剩余的净资产形成。

报告期各期末资本公积的构成及其余额如下表所示：

单位：万元

项 目	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
资本溢价（股本溢价）	2,110.05	2,110.05	2,110.05
国家资本公积	48.00	-	-
合 计	2,158.05	2,110.05	2,110.05

2007 年 11 月公司整体变更设立股份公司，将折股后剩余的净资产 2,110.05 万元转为资本公积（股本溢价）。

截至 2009 年 12 月 31 日，公司资本公积为 2,158.05 万元，除原确认的资本公积（股本溢价）2,110.05 万元外，公司还确认了其他资本公积 48 万元，系西安市财政局根据陕西省财政厅“市财发[2009]797 号”《关于下达 2009 年省重大科技创新项目补助资金的通知》拨付给公司“改性乳化沥青稀浆封层车”项目的补贴款。依据该文件的要求，公司将该笔款项记入资本公积-国家资本公积。

3、盈余公积和未分配利润

2007 年末、2008 年末和 2009 年末，公司按照当年实现净利润的 10% 提取法定盈余公积，税后利润在提取法定盈余公积后，形成当年的未分配利润。

报告期各期末盈余公积的余额如下表：

单位：万元

项 目	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
法定盈余公积	894.23	432.79	38.11
任意盈余公积			
合 计	894.23	432.79	38.11

2007 年 11 月 15 日，达刚机电 2007 年第六次股东会会议通过公司整体变更设立股份有限公司的决议，由全体股东以其持有的达刚机电截至 2007 年 10 月 31 日经审计的净资产 7,010.05 万元按照 1: 0.69899656865 的比例折合成股份总额 49,000,000.00 股，其中，净资产中含有的 678.01 万元法定盈余公积和 1,479.30 万元任意盈余公积相应转增股本。

（四）偿债能力分析

公司报告期的主要偿债能力指标如下表所示：

指 标	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动比率	3.84	2.98	2.02
速动比率	2.80	1.92	1.72
资产负债率	20.62%	29.18%	41.99%
	2009 年	2008 年	2007 年
息税折旧摊销前利润(万元)	5,696.67	4,868.69	3,692.49
利息保障倍数	102.14	96.08	1,872.37

从上表中可以看到，报告期内公司的流动比率和速动比率一直保持在较高的水平，2007-2009 年末的流动比率分别 2.02、2.98 和 3.84，速动比率分别为 1.72、1.92 和 2.80，报告期内流动比率和速动比率均维持在较高水平，且呈上升趋势，

说明公司资产流动性越来越好，短期偿债能力增强。

从长期偿债能力指标判断，公司2007-2009年末资产负债率分别41.99%、29.18%和20.62%，其中负债主要由在经营活动中自然形成的应付票据、应付账款、预收款项等经营性应付项目组成。除2007年外，其余年份的资产负债率都偏低且保持稳定，主要原因是公司盈利能力的上升带来了利润的累积和资产的增加，自有资金基本可以满足现有规模下公司日常经营流动资金需要，银行借款相对较少。

此外，报告期内息税折旧摊销前利润逐年上升，利息保障倍数高，因此公司的偿债能力强，财务风险低。

（五）资产周转能力分析

报告期内，本公司的主要资产营运和周转能力指标如下表所示：

指 标	2009 年	2008 年	2007 年
应收账款周转率(次)	4.95	4.76	5.16
存货周转率(次)	1.42	1.32	3.39
总资产周转率	0.78	0.70	0.80

报告期内，2007-2009年应收账款周转率分别为5.16、4.76和4.95，较为稳定；存货周转率分别为3.39、1.32和1.42，呈逐年下降趋势；资产周转率分别为0.80、0.70、0.78，2008年存在较大波动，该波动主要系报告期内各年末存货备货量变化影响流动资产增长趋势，进而影响公司年末资产总额的增长趋势所致。具体分析如下：

在公司主营业务收入稳定增长的情况下，2008年度，公司管理层预测未来销售进一步增长、原材料价格亦将呈上涨趋势，同时，战略采购件采购周期受金融危机影响而延长（采购周期由6-8个月延长至12-16个月），出于以上原因公司增大了原材料的备货量，致使2008年末存货比2007年末增加3,302.67万元，当年末流动资产总额比2007年末增长28.82%，资产总额比2007年末增长25.65%，故当年资产周转率较2007年下降0.1个百分点；2009年度，公司销售进一步增长，同时，管理层从防范风险的角度，对原材料的存货量进行了合理控制，当年末存货比2008年末减少1,356.80万元，流动资产总额比2008年末减少5.25%，年末资产总额较2008年末增长幅度不大，为6.23%，当年资产周转率较2008年有所回升，与2007年基本持平。

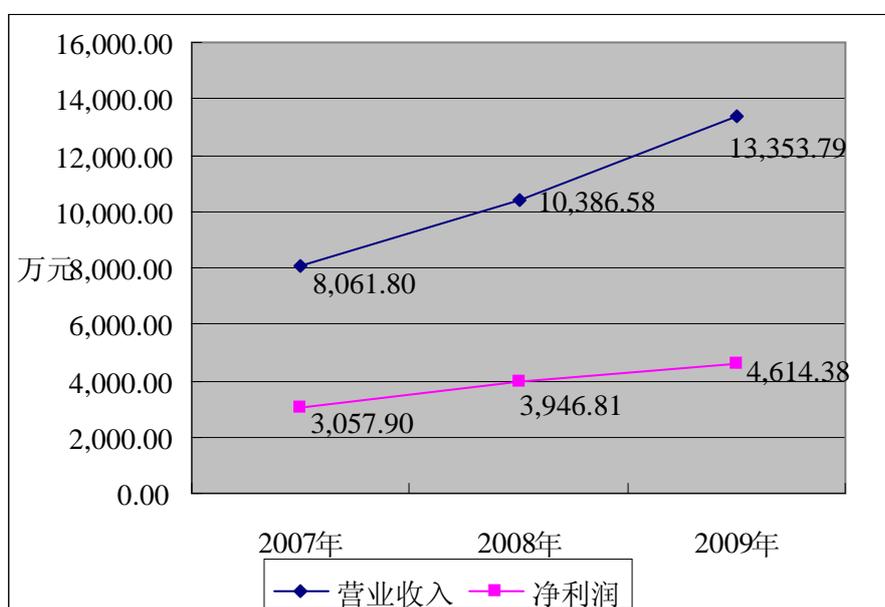
十三、盈利能力分析

报告期各年度公司的营业收入、营业利润、利润总额和净利润情况如下表：

单位：万元

项 目	2009 年	2008 年	2007 年
一、营业收入	13,353.79	10,386.58	8,061.80
二、营业利润	5,210.32	4,627.54	3,596.14
三、利润总额	5,440.90	4,662.59	3,594.79
四、净利润	4,614.38	3,946.81	3,057.90

2007-2009 年公司营业收入和净利润的增长情况图，如下所示：



从上图可以看出，报告期内公司的营业收入和净利润呈逐年上升的趋势。

（一）营业收入分析

1、营业收入的增长及其分析

报告期内各年度，公司营业收入按照主营业务和其他业务收入构成以及同比增长情况如下：

单位：万元

项 目	2009 年度		2008 年度		2007 年度
	金额	同比增长	金额	同比增长	金额
主营业务	12,865.72	27.67%	10,077.56	31.76%	7,648.18
其他业务	488.07	57.94%	309.02	-25.29%	413.61
其中：销售材料	218.52	-5.87%	232.14	40.37%	165.38

其他	269.54	250.61%	76.88	-69.03%	248.24
合计	13,353.79	28.57%	10,386.58	28.84%	8,061.80

公司营业收入由 2007 年的 8,061.80 万元增长到 2008 年的 10,386.58 万元，增长率为 28.84%，2009 年公司营业收入增长至 13,353.79 万元，较 2008 年度的增长率为 28.57%，公司经历了高速发展和迅速壮大的时期，且增长率较为稳定。

此外，公司的主营业务收入均系销售沥青筑养路机械设备的收入，沥青筑养路机械设备的生产和销售是公司的核心业务和收入的主要来源，2007-2009 年度其收入占公司营业收入的比重始终保持在 94% 以上，其中，2009 年主营业务收入占营业收入的比例为 96.35%，主营业务十分突出。

2、主营业务收入按区域构成及其分析

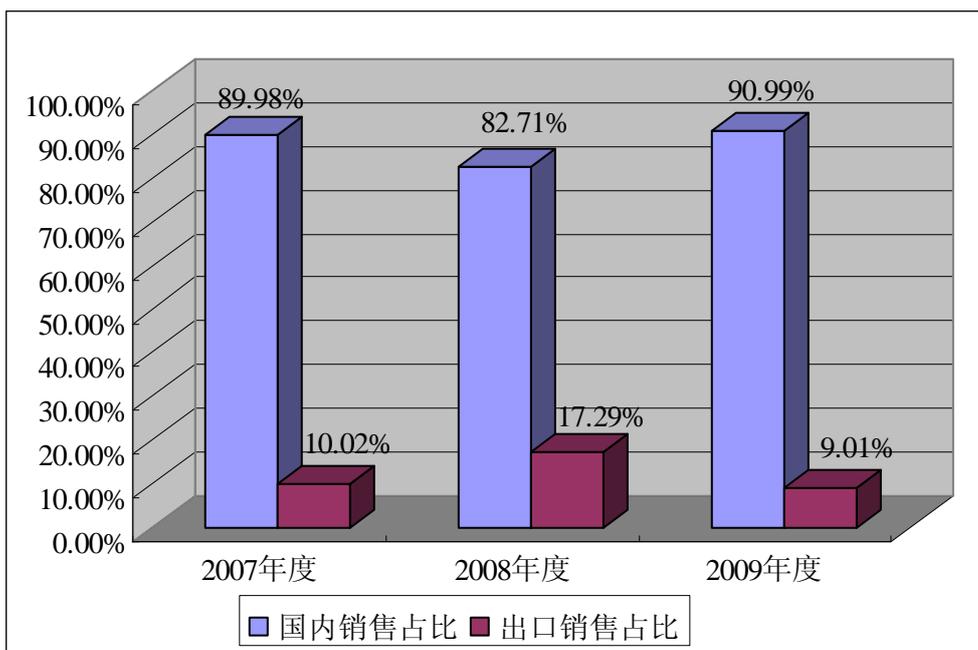
报告期内，2007-2009 年度公司分国内市场销售和国外市场销售进行主营业务收入统计，其中又将国内市场细分为五大区域，分别为华东区、中南区、西北区、华北区和西南区，各区域的主营业务收入情况参见如下：

单位：万元

区域	2009 年度		2008 年度		2007 年度		
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	
国内销售	华东	2,337.54	18.17%	1,355.47	13.45%	1,651.00	21.60%
	中南	2,828.76	21.99%	1,526.41	15.15%	612.11	8.00%
	西北	1,594.13	12.39%	1,310.04	13.00%	2,448.45	32.01%
	华北	3,666.30	28.50%	3,389.38	33.63%	1,434.94	18.76%
	西南	1,278.44	9.94%	753.70	7.48%	735.22	9.61%
国内销售小计	11,705.17	90.99%	8,335.00	82.71%	6881.72	89.98%	
出口销售	1,160.55	9.01%	1,742.56	17.29%	766.46	10.02%	
合计	12,865.72	100.00%	10,077.56	100.00%	7,648.18	100.00%	

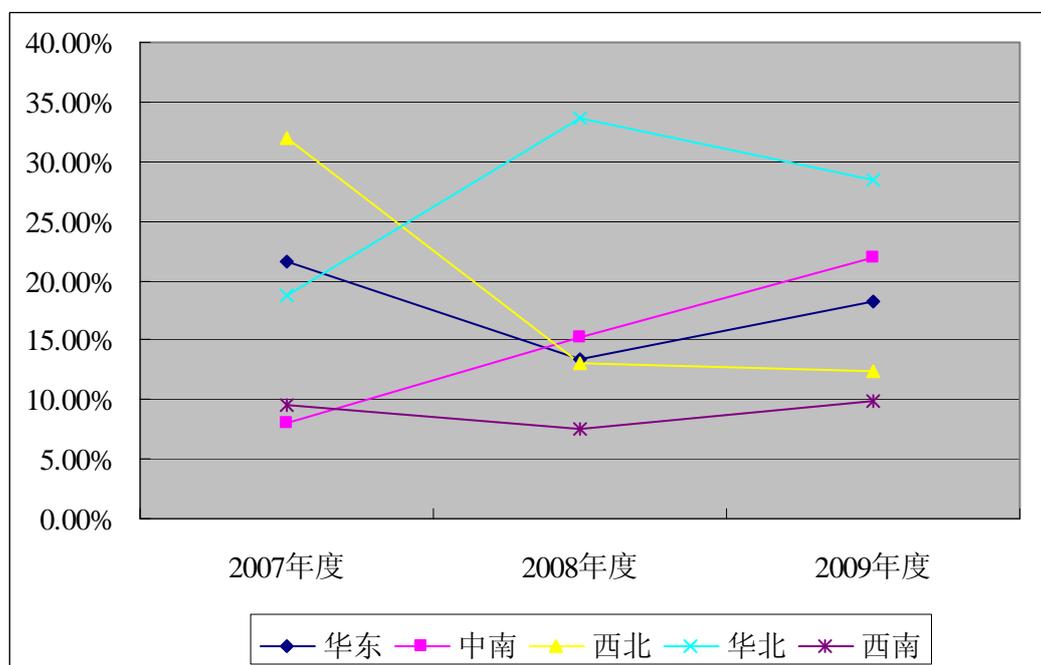
注：该表所指的出口销售系公司直接出口的销售，不包括通过国内大型集团公司和进出口公司转手至国外的销售。

报告期内国内市场和国际市场的销售收入分布情况，图示如下：



从以上的图表中可以看出，报告期内公司主营业务收入绝大部分以向国内销售为主，其中国内市场销售占主营业务收入的比重均高于 80%。

报告期内国内分华东、中南、西北、华北和西南等五个区域的销售额占销售总额比例的变化情况如下图所示：



由于公司的客户遍布于全国各地，各地区客户的购买情况总是处于不断变动，因此各区域的销售额分布无明显的规律。

报告期内，2007-2009 年度公司产品直接出口比例分别为 10.02%、17.29%和

9.01%，该比例在 2009 年下降了 8.28 个百分点，主要原因是 2009 年受金融危机的影响，部分公司海外市场所在国实行外汇管制，海外客户的款项支付受到限制，影响了该部分合同的执行。

未来几年，公司将通过和国内大型集团公司建立稳定的合作关系，来稳固并逐步提高国内的市场份额。同时，鉴于国外市场空间巨大，且公司产品在国际市场上已有一定声誉和知名度，因此公司将加大国际市场的营销力度，大力拓展国外市场，提高公司产品在国外的市场份额。同时开发和拓展国内外两个市场，必将大大提高公司产品的市场占有率，未来销售量的上升仍有足够的空间。

3、主营业务收入按产品构成及其分析

报告期公司主营业务收入均为销售沥青筑路机械专用车辆和设备所取得的收入，具体明细如下表所示：

单位：万元

产品名称	2009 年		2008 年		2007 年	
	金额	比重	金额	比重	金额	比重
智能型沥青洒布车	5,312.68	41.29%	3,459.63	34.33%	2,981.31	38.98%
沥青碎石同步封层车	2,123.30	16.50%	2,486.18	24.67%	1,737.92	22.72%
沥青脱桶设备	1,871.98	14.55%	1,434.11	14.23%	911.67	11.92%
液态沥青运输车	1,588.43	12.35%	1,369.84	13.59%	437.08	5.71%
沥青乳化设备	487.22	3.79%	411.14	4.08%	407.79	5.33%
改性乳化沥青稀浆封层车	469.78	3.65%	384.10	3.81%	372.90	4.88%
碎石撒布机	324.56	2.52%	294.92	2.93%	183.53	2.40%
沥青改性设备	70.94	0.55%	-	-	525.30	6.87%
其它产品	616.83	4.80%	237.64	2.36%	90.68	1.19%
总计	12,865.72	100.00%	10,077.56	100.00%	7,648.18	100.00%

智能型沥青洒布车是公司产品系列集群中技术成熟、市场认可度高的产品之一。报告期内，2007-2009 年度智能型沥青洒布车的销售收入对主营业务收入的贡献也最大，分别为 38.98%、34.33%和 41.29%。此外，沥青碎石同步封层车、沥青脱桶设备和液态沥青运输车等三种产品也是公司的主打产品，其销售收入占主营业务收入也较高，该三种产品合计的销售收入占主营业务收入比例分别为：2007 年为 40.36%，2008 年为 52.49%，2009 年为 43.40%。2007-2009 年度上述四种产品销售收入占主营业务收入的比例分别为 79.34%、86.82%和 84.69%，占比较为稳定，产品销售构成无重大波动。

2007-2009 年各主要产品的销量、销售均价等情况如下表所示：

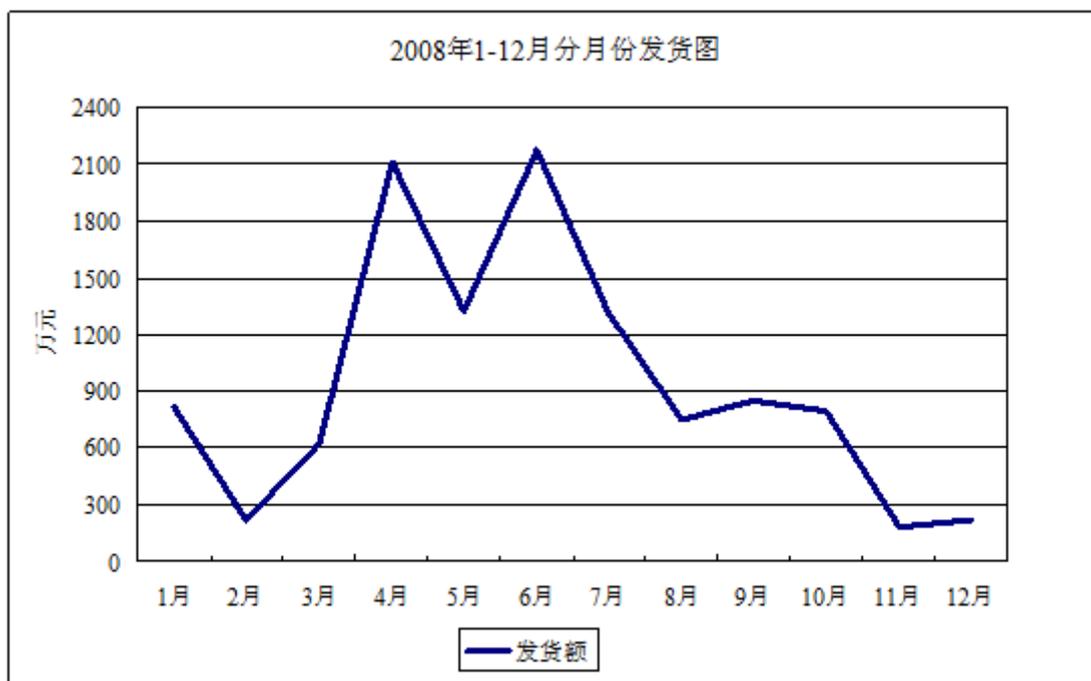
单位：万元

产品类别		2009年	2008年	2007年
智能型沥青洒布车	销量（辆）	59	35	30
	平均售价	90.05	98.85	99.38
	收入	5,312.68	3,459.63	2,981.31
沥青碎石同步封层车	销量（辆）	19	19	14
	平均售价	111.75	130.85	124.14
	收入	2,123.30	2,486.18	1,737.92
沥青脱桶设备	销量（台）	41	26	17
	平均售价	45.66	55.16	53.63
	收入	1,871.98	1,434.11	911.67
液态沥青运输车	销量（辆）	27	24	7
	平均售价	58.83	57.08	62.44
	收入	1,588.43	1,369.84	437.08
沥青乳化设备	销量（台）	19	16	22
	平均售价	25.64	25.70	18.54
	收入	487.22	411.14	407.79
改性乳化沥青稀浆封层车	销量（辆）	4	3	3
	平均售价	117.45	128.03	124.30
	收入	469.78	384.1	372.9
碎石撒布机	销量（台）	37	32	21
	平均售价	8.77	9.22	8.74
	收入	324.56	294.92	183.53

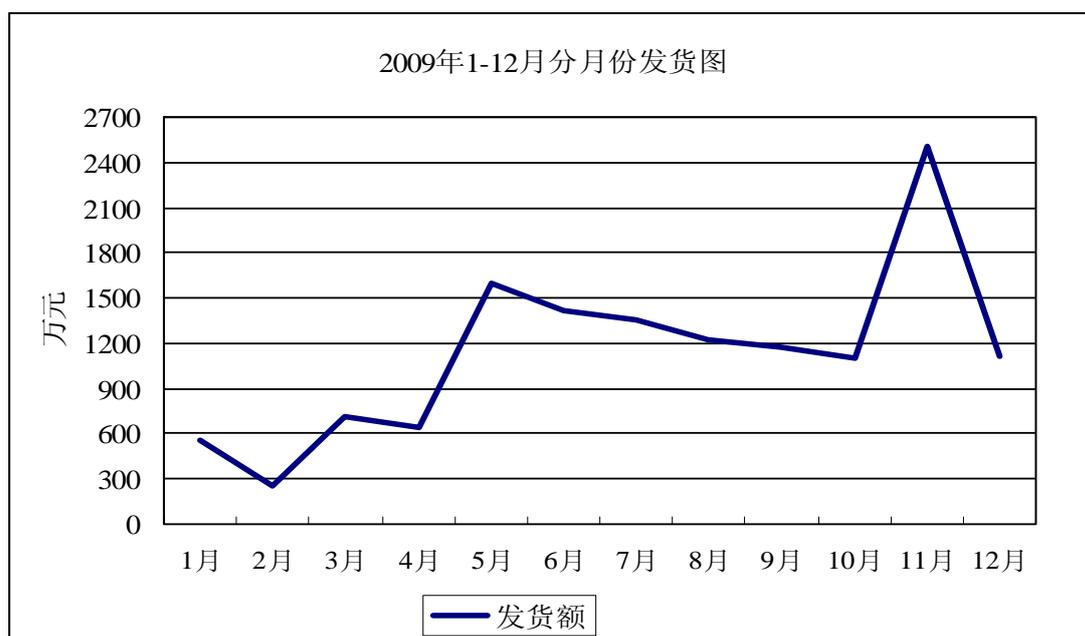
从上表中可以看出，智能型沥青洒布车、沥青碎石同步封层车等产品的销售均价呈下降趋势，但公司产品的销售量增长幅度大，因此公司主要产品的销售收入仍不断增长。

4、主营业务收入的季节性波动分析

公司 2008 年每月的发货图如下所示：



公司 2009 年每月的发货图如下所示：



国内沥青路面施工一般集中于 4-9 月，而冬季由于气候寒冷，不宜施工，因此国内销售具有一定的季节性波动。如上图所示，上述月份公司发货额较大。2009 年 11 月份，公司的发货额出现较大增长系与国内大型国际工程承包商签订了数额较大的智能型沥青洒布车销货合同所致，货物由国内承包商购买后直接用于国外市场。

公司第四季度销售智能型沥青洒布车共 21 辆，占全年销售量的 35.59%，系公司加大市场开拓力度，四季度实现对新增客户中国航空技术北京有限公司销售 8 辆，对中国航空技术深圳有限公司销售 9 辆所致。合同之具体签订及执行情况如下：

合同号	购货方名称	签订日期	实际发货日期	数量 (辆)	销售金额 (元)	实际收款 (元)
DA09073	中国航空技术北京有限公司	2009 年 10 月	2009 年 10 月	8	7,644,693.13	7,644,693.13
DA09084	中国航空技术深圳有限公司	2009 年 10 月	2009 年 11 月	9	10,470,760.58	9,947,222.55
合计				17	18,115,453.71	17,591,915.68

发行人分别在 2009 年 10 月、11 月依据与购货方签订的合同，完成了共计 17 辆智能型沥青洒布车的销售。截至 2010 年 2 月 28 日，DA09084 号合同尚未收取之余款系质量保证金。

基于国外市场的多元化，公司的直接出口和间接出口没有明显的季节性销售特征。

(二) 成本构成及其变动分析

1、报告期内公司主营业务成本明细

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例
主营业务成本	6,027.93	100%	4,320.65	100%	3,511.45	100%
其中：二类底盘	2,095.96	34.77%	1,559.83	36.10%	1,137.35	32.39%
外协结构件	1,608.86	26.69%	1,267.51	29.34%	953.18	27.14%
战略采购件	515.06	8.54%	332.13	7.69%	300.77	8.57%
其他	1,554.35	25.79%	983.36	22.76%	977.07	27.83%
材料小计	5,774.23	95.79%	4,142.83	95.88%	3,368.36	95.93%
制造费用	253.7	4.21%	177.82	4.12%	143.09	4.07%

其中，战略采购件是指采购周期长，对整车性能起至关重要作用的核心零部件，主要系在国外生产，价格较高。

外协结构件是指根据设计图纸无法采购到而需要委托其他生产厂家加工制

造的钢结构件。主要包括沥青洒布车结构件、同步封层车罐体部分结构件、同步封层车碎石及撒布部分结构件、沥青脱桶设备结构件、沥青乳化设备结构件、牵引碎石撒布机结构件、悬挂碎石撒布机结构件、燃油导热油炉结构件、自行式碎石结构件、沥青保温罐结构件及沥青运输车结构件等。

报告期内，公司主要原材料为二类底盘、外协结构件和战略采购件，上述原材料成本在主营业务成本中主要原材料的占比在 70%左右，其他材料包括除战略采购液压件以外的液压元件、电子元器件、机械件等。制造费用约为 4%。

2、公司主要产品的成本情况分析

报告期内公司五大主要产品的成本情况如下：

单位：万元

产品名称	成本构成	2009年	2008年	2007年
智能型沥青洒布车	二类底盘	17.23	17.52	19.51
	外协结构件	5.75	7.23	8.06
	战略采购件	6.35	6.35	7.08
	其他材料成本	10.25	10.49	11.71
	制造费用	1.62	1.67	1.93
	成本合计	41.20	43.26	48.29
沥青碎石同步封层车	二类底盘	24.16	23.19	23.22
	外协结构件	11.92	10.71	10.73
	战略采购件	4.52	4.25	4.27
	其他材料成本	11.85	11.66	11.68
	制造费用	2.15	2.11	2.13
	成本合计	54.60	51.92	52.03
沥青脱桶设备	外协结构件	9.12	13.02	12.12
	其他材料成本	7.89	7.72	7.27
	制造费用	0.82	0.77	0.72
	成本合计	17.83	21.51	20.11
液态沥青运输车	二类底盘	19.05	18.01	22.06
	外协结构件	5.50	5.88	7.52
	其他材料成本	3.95	3.03	4.51
	制造费用	1.45	1.35	1.71
	成本合计	29.95	28.27	35.8
沥青乳化设备	外协结构件	5.65	5.82	4.06
	其他材料成本	7.57	5.05	4.12
	制造费用	0.75	0.55	0.37
	成本合计	13.97	11.42	8.55

注：沥青脱桶设备、沥青乳化设备无二类底盘和战略采购件；液态沥青运输车无战略采购件。

从上表中可以看出，对于有底盘的产品，底盘是其最主要的成本。其中以

2009 年产品成本构成情况来看，智能型沥青洒布车的底盘成本占总成本的比例为 41.82%，沥青碎石同步封层车的底盘成本占总成本的比例为 44.25%，液态沥青运输车的底盘成本占总成本的比例为 63.61%。

公司的二类底盘主要从陕汽集团采购。陕汽集团对其产品确定了统一的标准配置，制定了相应的《国内产品价格表》，面向市场公布，适用于陕汽集团的所有客户（包括本公司及其他陕汽集团的客户）。

报告期内，2007-2009 年度公司从陕汽集团采购的二类底盘的平均价格和数量具体情况如下：

单位：元

底盘型号	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	数量(辆)	均价	数量(辆)	均价	数量(辆)	均价
SX1165BL461	23	208,630.43	10	205,600.00	2	201,500.00
SX1164BL461	6	201,500.00	-	-	15	178,800.00
SX1255BM434	8	247,500.00	10	248,800.00	7	228,514.29
SX1254BM434	3	233,000.00	28	233,771.43	12	224,783.33
SX1255JM434	10	276,510.00	29	282,134.48	7	259,528.57
SX1254JM434	-	-	2	285,500.00	11	249,490.91
SX1315JM306	2	307,900.00	-	-	1	302,900.00
SX1314JM306	-	-	-	-	2	311,400.00
SX1315JM406	-	-	1	314,400.00	-	-

上述二类底盘是陕汽集团依据公司要求在陕汽集团提供的标准配置的基础上进行特殊改装制成，具体产品的价格也是在该类产品的标准配置价格基础上，根据更换驾驶室、更换子午胎、加装储气罐等特殊改装费用调整确定。特殊改装费用对产品价格影响不大，产品的最终价格相对其标准配置价格变动不大。以 2009 年公司采购量最大的 SX1165BL461 型号底盘为例，陕汽集团提供的标准配置价格为 191,500.00 元，企业年度采购均价为 208,630.43 元，采购均价高出标准配置价 17,130.43 元，占采购价的比例仅为 8.21%。

3、主要供应商（前五名）的各自采购额占年度采购总额的比例

具体内容参见第五节“四、（五）主要产品的原材料和能源及其供应情况”。

（三）毛利率分析

1、公司总体毛利率分析

（1）报告期内公司总体毛利及毛利率情况

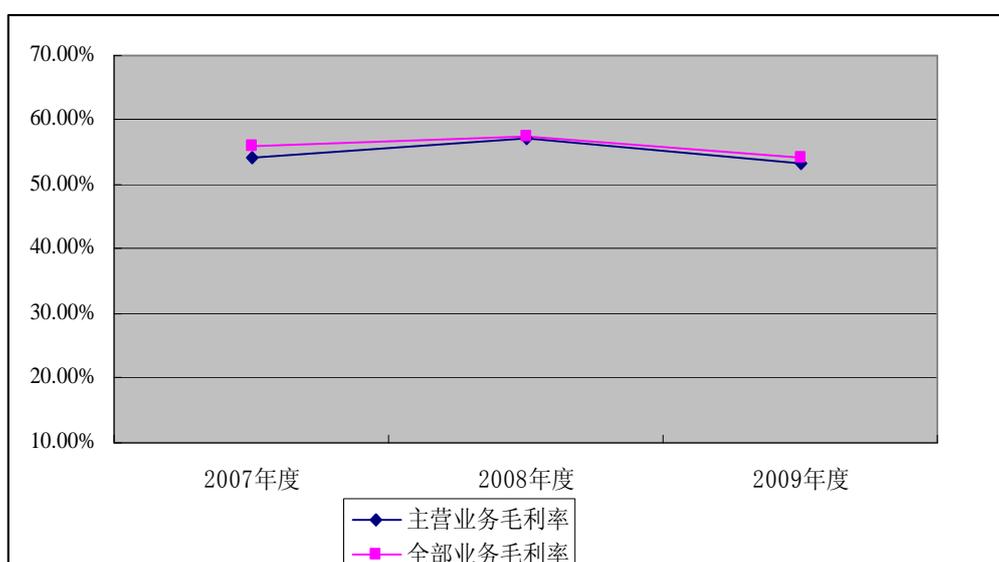
报告期内公司总体毛利及毛利率情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
主营业务	6,837.79	53.15%	5,756.91	57.13%	4,136.73	54.09%
其他业务	390.16	79.94%	221.17	71.57%	373.91	90.40%
合 计	7,227.95	54.13%	5,978.08	57.56%	4,510.64	55.95%

(2) 报告期内公司总体毛利率变动情况及其原因分析

报告期内公司主营业务毛利率和全部业务毛利率的波动情况如下图所示：



从上图可以看出，公司主营业务毛利率和全部业务毛利率的变动趋势基本保持一致。报告期内，2007-2009 年度公司的主营业务毛利率分别为 54.09%、57.13% 和 53.15%，呈现先升后降的变化态势。

从总体上看，公司的毛利率保持在较高水平，主要是公司的产品有较高的科技含量，技术水平在业内处于领先地位，所以其售价较高。2008 年度较 2007 年度的主营业务毛利率上升 3.04 个百分点，主要是由于公司产能扩大，规模经济效益初步显现，产品成本下降所致；2009 年，公司主营业务毛利率略有下降，主要是市场竞争逐渐加剧，公司主动调整销售策略，公司主要产品价格下调，尤其是智能型沥青洒布车和沥青碎石同步封层车的销售均价分别下调了约 9% 和 15%，直接造成主营业务毛利率较上年下降了 3.98 个百分点。

尽管业内竞争加剧，但公司立足国内市场，在稳固国内市场的同时，将营销

重点转向国外市场，以提高产能为基础，以加强营销服务网络建设为手段，大力开拓国外市场，不断提高公司产品的销售量，继续保持较强的盈利能力。

2、公司综合毛利率及主要产品毛利率分析

2009年，智能型沥青洒布车、沥青碎石同步封层车、沥青脱桶设备和液态沥青运输车、沥青乳化设备等五种产品的销售额位列公司销售收入的前五位，故下面着重对该五种产品的毛利率进行分析。

报告期内公司综合毛利率及五种主要产品的平均售价、单位成本和毛利率情况如下表：

单位：万元

产品名称	项目	2009年	2008年	2007年
智能型沥青洒布车	平均售价	90.05	98.85	99.38
	单位成本	41.20	43.26	48.29
	毛利率	54.25%	56.24%	51.41%
沥青碎石同步封层车	平均售价	111.75	130.85	124.14
	单位成本	54.60	51.92	52.03
	毛利率	51.14%	60.32%	58.09%
沥青脱桶设备	平均售价	45.66	55.16	53.63
	单位成本	17.83	21.51	20.11
	毛利率	60.95%	61.00%	62.50%
液态沥青运输车	平均售价	58.83	57.08	62.44
	单位成本	29.95	28.27	35.80
	毛利率	49.09%	50.47%	42.66%
沥青乳化设备	平均售价	25.64	25.70	18.54
	单位成本	13.97	11.42	8.55
	毛利率	45.51%	55.56%	53.88%
其他产品	平均售价	32.34	35.26	35.53
	单位成本	15.98	15.37	16.79
	毛利率	50.59%	56.41%	52.74%
综合毛利率		53.15%	57.13%	54.09%

从上表中可见，公司综合毛利率2008年度较2007年度提高3.04个百分点，2009年度较2008年度降低3.98个百分点。报告期内，除沥青脱桶设备外，主要产品毛利率变化趋势与综合毛利率趋于一致，呈现先增后降的趋势。

报告期内，公司综合毛利率、主要产品的毛利率波动与产品价格变动、原材料价格变动及产品结构变化均有一定关系。其中：产品价格变动、原材料价格变动为影响当期综合毛利率和主要产品毛利率的主要因素。经测算：

(1)因产品价格变动导致报告期内综合毛利率2008年度较2007年度提高0.55个百分点，2009年度较2008年度降低3.46个百分点。

(2)因原材料价格变动导致报告期内综合毛利率 2008 年度较 2007 年度提高 3.11 个百分点, 2009 年度较 2008 年度降低 0.33 个百分点。

(3)报告期内, 公司主要产品的毛利率大多在 50%左右, 各产品销售数量的变化对公司综合毛利率影响不大; 报告期内公司推出系列新产品, 如 2008 年推出了自行式碎石撒布机、2009 年推出了橡胶粉沥青改性设备等, 此类产品在报告期内销售占比较小, 对综合毛利率影响不大。

报告期内, 主要产品收入占各年收入的 85%及以上。2008 年, 上述五种主要产品(除沥青脱桶设备)的毛利率较 2007 年均有所上升, 其中沥青碎石同步封层车和沥青乳化设备毛利率上升系由产品平均售价上升引起, 其他产品毛利率的上升主要由于产品单位成本下降造成, 而沥青脱桶设备毛利率 2008 年较 2007 年下降的主要原因是因为单位成本的上升。2009 年, 五大主要产品的毛利率较 2008 年均有一定程度的下降。其中降幅较大的是沥青碎石同步封层车和沥青乳化设备, 分别下降了 9.18 个百分点和 10.05 个百分点, 而智能型沥青洒布车下降了 1.99 个百分点, 液态沥青运输车下降了 1.38 个百分点。产品销售价格的下调是导致毛利率下降的主要原因。2009 年智能型沥青洒布车平均售价比上年下调了 8.90%, 沥青碎石同步封层车更是下调了 14.60%; 虽然液态沥青运输车的平均销售单价较上年有所提高, 但是单位成本的上升超过了价格的上涨, 致使产品毛利率比上年降低。

报告期内, 公司所进行的价格调整, 是公司为应对市场变化采取的适当战略调整。公司作为行业内领先企业, 产品研发能力强大, 具有显著技术优势, 开发的产品始终引领着国内行业的发展趋势。同时, 公司严格控制产品质量。通过科学的管理运作, 较为完善的国内外销售渠道及售后服务体系, 达刚品牌已牢牢扎根在广大高端客户心中。公司产品定价能力强, 在与主要竞争对手共同参与的公开招标中, 公司的智能型沥青洒布车等主要产品报价均高于其他企业。

报告期毛利率对净利率及净利润的敏感性分析如下:

2007-2009 年度, 公司相关主要财务指标如下:

主要指标	2009 年度	2008 年度	2007 年度
主营业务毛利率	53.15%	57.13%	54.09%
期间费用率	13.99%	12.47%	10.09%
所得税比率	6.42%	7.10%	7.02%
净利率	35.87%	39.16%	39.98%

净利润（万元）	4,614.38	3,946.81	3,057.90
---------	----------	----------	----------

报告期内毛利率对当期净利率及净利润起着决定性作用，期间费用和所得税也对当期净利率及净利润有一定影响。当期间费用等因素保持稳定的前提下，毛利率增减 5% 或 10% 对净利率及净利润的影响如下：

单位：万元

年度	实际指标			毛利提高 5%			毛利降低 5%		
	毛利率	净利率	净利润	毛利率	净利率	净利润	毛利率	净利率	净利润
2007 年度	54.09%	39.98%	3,057.90	59.09%	44.32%	3,389.43	49.09%	35.82%	2,739.33
2008 年度	57.13%	39.16%	3,946.81	62.13%	43.61%	4,395.28	52.13%	35.11%	3,538.69
2009 年度	53.15%	35.87%	4,614.38	58.15%	40.27%	5,180.52	48.15%	31.77%	4,086.94
年度	实际指标			毛利提高 10%			毛利降低 10%		
	毛利率	净利率	净利润	毛利率	净利率	净利润	毛利率	净利率	净利润
2007 年度	54.09%	39.98%	3,057.90	64.09%	48.57%	3,714.48	44.09%	31.57%	2,414.29
2008 年度	57.13%	39.16%	3,946.81	67.13%	47.86%	4,823.58	47.13%	30.86%	3,110.39
2009 年度	53.15%	35.87%	4,614.38	63.15%	44.52%	5,727.32	43.15%	27.52%	3,540.14

3、毛利率的同行业比较

由于公司是专业从事沥青公路筑养路机械设备的研制开发、生产销售和技术服务的高新技术企业，目前在我国沪深两市尚无相同或基本相似产品的公司。考虑到公司属于公路机械设备制造业，其主营产品为筑养路机械，故选取三一重工、山河智能、中联重科、山推股份、太原重工和徐工机械等六家上市公司进行比较。详细情况如下：

期 间	三一重工	山河智能	中联重科	山推股份	太原重工	徐工机械	所选公司的平均值	本公司
2007 年度	34.56%	26.77%	28.63%	18.33%	16.77%	7.57%	22.11%	55.95%
2008 年度	29.96%	26.44%	27.36%	17.95%	14.61%	7.87%	20.70%	57.56%

资料来源：Wind 资讯

比较发现，公司的毛利率水平大大高于可比上市公司的平均水平。由于所选公司主要系工程机械制造业，业内同类公司较多，市场竞争激烈，故平均毛利率较低；而公司专业从事沥青筑养路机械设备的研制和生产销售，研发实力强，产品科技含量高，是沥青公路机械设备生产制造的行业领先者，因此能获得超额利润。此外，公司不断强化生产管理、提高生产效率和单位产出、严格控制成本，

也是公司能保持较高毛利率的重要原因。

综合以上对公司盈利能力的分析，公司管理层认为：

1、公司报告期业务持续快速发展是在我国公路建设快速发展的前提下，持续加强研发投入、提高生产效率以及不断开拓市场的结果。在技术领先、产品广受客户青睐及市场地位稳固的基础上，本公司未来有望延续近几年快速发展的趋势。

2、公司的盈利能力不仅来源于销售规模的扩大，管理层通过持续的技术研发、科学的管理、严格的成本控制保持了较高的毛利率水平。

3、预计在未来几年内，本公司将通过扩大生产规模、加大研发投入、不断开发新产品、深化与老客户的合作、拓展新客户等方式继续提高本公司的市场份额，提高生产协调能力和管理效率，增强盈利能力。

（四）期间费用分析

报告期公司三大期间费用及占营业收入的比例情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2009 年		2008 年		2007 年	
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重
销售费用	938.43	7.03%	739.95	7.12%	569.26	7.06%
管理费用	956.39	7.16%	661.24	6.37%	349.38	4.33%
财务费用	-95.22	-0.71%	-144.84	-1.39%	-146.56	-1.82%
期间费用合计	1,799.61	13.48%	1,256.35	12.10%	772.07	9.58%
营业收入	13,353.79		10,386.58		8,061.80	

报告期内，2007-2009年度公司各期发生期间费用分别为772.07万元、1,256.35万元、1,799.61万元，占同期营业收入的比例分别为9.58%、12.10%、13.48%。从总体上看，各期间费用与公司经营效益趋势相符合，报告期内期间费用占营业收入的比重波动不大，且占比不大，三大期间费用得到较好控制。

各项期间费用具体分析如下：

1、销售费用

报告期公司销售费用明细情况如下表所示：

单位：万元

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
工资性费用	324.40	34.57%	266.55	36.02%	151.29	26.58%
运输费	138.19	14.73%	167.07	22.58%	156.50	27.49%
差旅费	123.64	13.18%	136.91	18.50%	102.60	18.02%
业务招待费	56.45	6.02%	42.70	5.77%	27.55	4.84%
市场推广费	63.81	6.80%	58.55	7.91%	31.36	5.51%
办公费	37.03	3.95%	20.83	2.81%	74.83	13.15%
车辆费	17.12	1.82%	15.82	2.14%	11.59	2.04%
移动通讯费及网络费	18.59	1.98%	22.21	3.00%	11.17	1.96%
劳务费	102.41	10.91%	-	-	-	-
其他	56.79	6.04%	9.32	1.26%	2.37	0.42%
合计	938.43	100.00%	739.95	100.00%	569.26	100.00%

报告期内，2007-2009 年度公司各期发生的销售费用分别为 569.26 万元、739.95 万元和 938.43 万元。销售费用的主要构成项目为工资性费用、运输费、差旅费、市场推广费和劳务费。

公司销售费用逐年上升的主要原因系公司管理层逐渐认识到市场开发的重要性和必要性，于是加大市场推广力度，招聘销售人员，并由此引发与此相关的工资性费用、差旅费、市场推广费等费用的增加。

此外，报告期内公司的销售费用占营业收入的比例无重大波动，体现了销售费用支出和营业收入的一致性。

2、管理费用

报告期公司管理费用明细情况如下表所示：

单位：万元

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工工资	171.77	17.97%	213.55	32.30%	32.42	9.28%
研发费	220.63	23.08%	101.33	15.32%	74.27	21.26%
折旧	96.05	10.04%	97.11	14.69%	70.52	20.18%
租赁费	73.21	7.65%	14.59	2.21%	-	-
税金	75.44	7.89%	48.09	7.27%	18.82	5.39%
上市费用	115.06	12.04%	27.59	4.17%	-	-
会费	21.54	2.25%	-	-	-	-
办公费	35.51	3.71%	47.72	7.22%	82.54	23.62%
业务招待费	22.74	2.38%	22.59	3.42%	8.09	2.32%
社保金	15.31	1.60%	18.98	2.87%	-	-
中介机构费	8.33	0.87%	10.97	1.66%	-	-

水电费	11.89	1.24%	11.72	1.77%	5.51	1.58%
车辆费	9.7	1.01%	12.4	1.88%	11.76	3.37%
差旅费	8.02	0.84%	7.89	1.19%	16.48	4.72%
暖气费	5.21	0.54%	8.43	1.27%	-	-
无形资产摊销	18.41	1.92%	1.2	0.18%	-	-
移动通讯费	1.09	0.11%	1.01	0.15%	5.11	1.46%
物料消耗费	4.73	0.49%	4.61	0.70%	23.08	6.61%
职工福利费	11.94	1.25%	12.62	1.91%	-	-
职工教育经费	0.57	0.06%	-22.66	-3.43%	-	-
其他	29.24	3.06%	21.50	3.25%	0.78	0.21%
合计	956.39	100.00%	661.24	100.00%	349.38	100%

2009 年度管理费用 956.39 万元，较 2008 年度增加 295.15 万元，增长比例 44.64%，系本期研发费等增加所致。

2008 年度管理费用 661.24 万元，较 2007 年度增加 311.86 万元，增长比例 89.26%，系本期职工工资及研发费等增加所致。

报告期内管理费用占销售收入的比例逐期有小幅上升，无重大波动。

3、财务费用

报告期内，公司的财务费用明细情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
利息收入	-93.63	-127.46	-145.81
利息支出	-6.20	49.04	1.92
手续费	8.56	6.90	-2.97
汇兑损益	-3.95	-73.32	0.30
合 计	-95.22	-144.84	-146.56

公司各期的财务费用为负数，主要原因是公司银行借款较少，而银行存款较多，每年有较为稳定的利息收入。

2007 年利息收入中含 71.21 万元华一公司的借款利息收入；2008 年利息收入中含 71.30 万元承兑汇票保证金利息收入；2009 年利息收入为各项存款利息收入。

2008 年利息支出的构成为 35.58 万元借款利息和 13.46 万元贴现利息；汇兑损益-73.32 万元系出口货物离岸价与合同价的累计差额所致。2009 年利息支出为 -6.20 万元，主要原因为除去贷款利息支出 53.80 万元外，该项目下含有政府贴息 60.00 万元，根据陕西省财政厅、陕西省工业交通办公室联合发布的《关于工业

企业流动资金贷款贴息的通知》(陕财办企[2008]192号),该笔政府贴息直接冲减财务费用。

(五) 营业税金及附加分析

报告期内,计入营业税金及附加的税费有营业税、城建税和教育费附加,各年度的发生额情况如下:

单位:万元

项 目	计税标准	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业税	5%	11.02	3.62	11.47
城建税	7%	103.07	45.75	50.55
教育费附加	3%	44.17	19.61	21.66
合 计		158.26	68.97	83.68

(六) 资产减值损失分析

报告期内,公司各年度资产减值损失均为坏账准备的计提,且金额不大。

2007 年度,资产减值损失金额为 58.75 万元;2008 年度,资产减值损失金额为 25.21 万元;2009 年,资产减值损失金额为 59.75 万元。

(七) 营业外收支分析

1、营业外收入

报告期内,公司的营业外收入主要为收到的政府补助,明细情况如下:

单位:万元

项 目	2009 年	2008 年度	2007 年度
政府补助	253.01	127.26	-
合 计	253.01	127.26	-

2008 年公司收到的政府补助主要有上市扶持资金补贴和上市补贴款(地方配套)共计 63 万元,2008 年度稀浆封层车项目无偿资助款 33 万元,智能型沥青洒布车高技术产业化项目补贴 20 万元,该三笔补贴款合计为 118 万元。

2009 年度,公司收到的政府补助包括如下:

- (1) 西安高新区管委会科技投资补贴 11.01 万元;
- (2) 西安市财政局 2008 年著名商标企业奖励资金 3.00 万元;

- (3) 陕西省财政厅优化机电和高新技术进出口结构资金 108.00 万元；
- (4) 西安高新区管委会“瞪羚”政策扶持资金 48.00 万元；
- (5) 陕西省知识产权局专利产业化专项资金 10.00 万元；
- (6) 西安高新区管委会企业标准化和争创名牌产品政策扶持资金 8.00 万元；
- (7) 中小企业国际市场开拓资金补贴款 0.88 万元；
- (8) 名牌企业表彰奖励资金 3.00 万元；
- (9) 西部经贸发展促进补贴资金 22.00 万元；
- (10) 外向型经济发展扶持资金补助 9.12 万元；
- (11) 2009 年度工业发展专项补贴 30.00 万元。

经申报会计师和保荐机构核查后认为，公司的补贴收入会计处理符合企业会计准则的相关规定。

2、营业外支出

报告期内，公司的营业外支出明细情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
固定资产处置损失	-	0.24	-
捐赠支出	20	91.84	-
其他	0.02	0.13	1.35
赔偿支出	2.80	-	-
合 计	22.82	92.21	1.35

2008 年 4 月，公司向伊拉克 Dilshad 公司捐赠型号为 EQ5110GLQ 的智能型沥青洒布车一辆，总货值为 12 万美元，包括海运费、保险费，折合人民币约 81.84 万元，为非公益性捐赠。

2008 年 5 月，公司通过陕西省红十字会向汶川大地震灾区捐赠 10 万元，属于公益性捐赠。

2009 年 5 月，公司为促进长安大学工程机械学院的发展，向该学院出资捐助 20 万元，设立“达刚助学助教资金项目”，主要用于资助特困生、教学科研和奖励基金等。

(八) 所得税费用分析

1、所得税费用与会计利润

报告期内，所得税费用与会计利润的关系如下表：

单位：万元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
所得税费用	826.53	715.78	536.89
其中：当期所得税费用	835.49	721.28	545.80
递延所得税费用	-8.96	-5.49	-8.91
利润总额	5,440.90	4,662.59	3,594.79
所得税费用占利润总额的比重	15.19%	15.35%	14.94%

报告期内，由于应收款项坏账准备计提，导致利润总额与应纳税所得额之间产生可抵扣暂时性差异。考虑到公司未来业绩保持增长，可产生足够的应纳税所得额用于抵扣，报告期内 2007-2009 年度分别确认递延所得税资产 8.91 万元、5.49 万元、8.96 万元。综合当期所得税费用的影响后，各期所得税费用占同期利润总额的比例分别为 14.94%、15.35%、15.19%，与公司实际执行的税率 15% 基本一致。

2、报告期内税款缴纳情况及纳税证明

(1) 税款缴纳情况

报告期内，公司主要税费的缴纳情况如下表：

单位：万元

项 目	2009 年	2008 年	2007 年
增值税	1,226.38	712.5	346.1
营业税	7.32	5.84	9.19
城建税及教育费附加	156.01	89.06	35.53
企业所得税	741.06	761.04	421.16
合计	2,130.77	1,568.44	811.98

报告期内，随着公司的经营规模不断扩大，各主要税费的缴纳额也逐年增加（2009 年尚未完成年度汇算清缴）。

(2) 税务局的纳税证明

2010 年 1 月 18 日，西安市地方税务局高新技术产业开发区分局以及西安市高新技术产业开发区国家税务局分别为公司出具了相关纳税证明，确认公司报告期内依法纳税，不存在被税务部门处罚的情形。证明具体内容为：“西安达刚公路机电科技有限公司于 2002 年 5 月 16 日设立，2007 年 12 月 7 日整体变更为西安达刚路面机械股份有限公司。该公司自 2007 年以来，严格遵守国家有关税收

管理的法律、行政法规和规范性文件规定，按时足额缴纳税款，不存在任何因违反税收管理法律、行政法规而受到行政处罚的情形。”

3、税收优惠影响分析

根据“陕国税函（2005）596号”文件规定，公司符合西部大开发税收优惠政策的要求，2007年度及2008年度享受15%所得税税率优惠政策。

根据“陕科高发（2009）10号”文件，认定公司为陕西省高新技术企业，自2009年度起享受15%所得税税率优惠政策。

经保荐机构核查后认为，公司的主营产品属于《当前国家重点鼓励发展的产业、产品和技术目录（2000年修订）》中规定的公路新型机械设​​计制造业，公司在报告期内一直享受15%的所得税税率优惠政策，且在陕西省科技厅、陕西省财政厅、陕西省国税局和陕西省地税局联合下发的《关于公布陕西省2008年第一批高新技术企业名单的通知》（陕科高发（2009）10号）中，被认定为高新技术企业，认定时间为2008年11月21日，有效期为三年。因此公司的所得税优惠符合相关法律法规和有关文件的规定，公司的经营成果对税收优惠不存在严重依赖。

经发行人律师核查后认为，公司享受企业所得税税收优惠政策合法、合规、真实、有效。

4、所得税优惠政策的变化风险分析

目前，高新技术企业认证的有效期为三年。有效期满后，公司若不能通过高新技术企业认证或相关政策发生调整，将面临所得税优惠变化风险，并由此给公司的净利润率带来一定不利影响。

由于公司从成立之日起，一直以研发和技术创新作为公司发展的原始驱动力，因此研发经费投入大。公司制定了未来三年新产品研发计划，并将根据实际的经营发展状况，对该研发计划进行调整，以严格保证未来三年的研发费支出比例满足高新技术企业认证所需的条件。因此公司的高新技术企业所得税优惠政策取消的风险很小。

（九）非经常性损益分析

公司聘请立信会计师事务所有限公司对公司编制的《非经常性损益表》进行了审核，出具了信会师报字[2010]第80004号《关于西安达刚路面机械股份有限

公司非经常性损益及净资产收益率和每股收益的专项审核说明》，公司报告期内非经常性损益的具体内容、金额及扣除非经常性损益后的净利润金额如下表：

单位：元

明细项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
净利润	46,143,754.04	39,468,089.52	30,578,980.99
非经常性损益	2,645,881.47	395,002.91	1,338,027.27
其中：			
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分；		-2,437.89	
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外；	3,130,108.00	1,272,586.80	
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费；			712,050.00
根据税收、会计等法律、法规的要求对当期损益进行一次性调整对当期损益的影响；			875,609.73
除上述各项之外的其他营业外收入和支出；	-224,248.48	-919,657.98	-13,510.00
其他符合非经常性损益定义的损益项目；	206,942.21	114,218.38	
少数股东损益的影响数；			
所得税的影响数；	-466,920.26	-69,706.40	-236,122.46
非经常性损益占净利润的比例	5.73%	1.00%	4.38%
扣除非经常性损益后的净利润	43,497,872.57	39,073,086.61	29,240,953.72

公司非经常性损益的主要构成项目是政府补助和资金占用费，报告期内非经常性损益的变动主要是由各期政府补助和资金占用费的增减变动引起的。

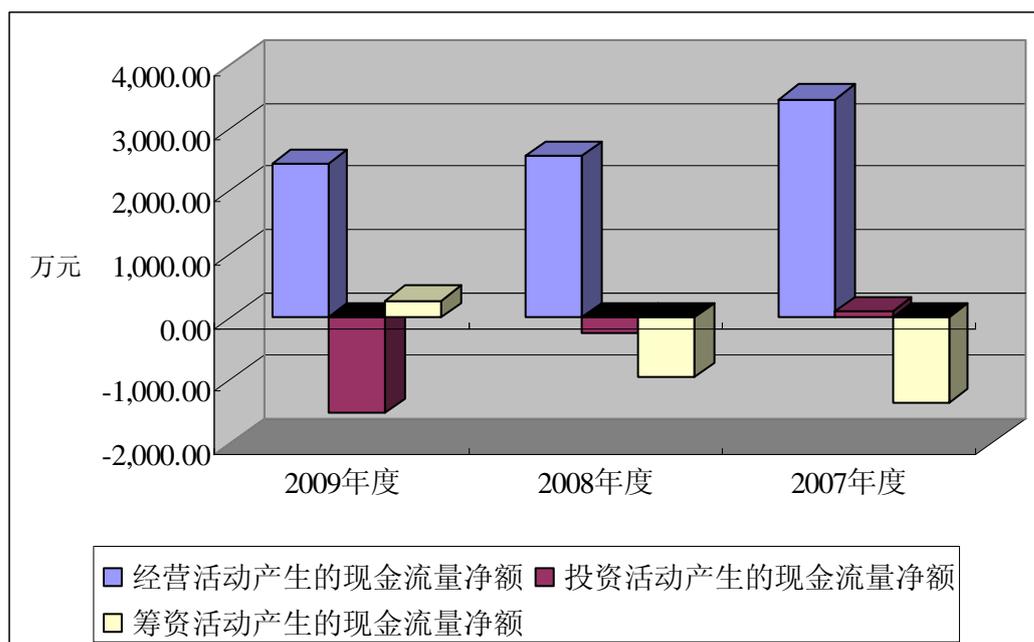
公司专注于沥青机械设备等主营业务的生产与经营。报告期内，2007-2009年度非经常性损益占同期净利润的比例分别为 4.38%、1.00%和 5.73%，可见非经常性损益占同期净利润的比例较低，非经常性损益对公司经营成果不构成重大影响，不影响公司盈利能力的稳定性。

保荐机构经核查后认为，报告期内公司盈利连续增长，公司净利润不存在对非经常性损益依赖的情形。

十四、现金流量分析

报告期内，公司经营活动产生的现金净流量、投资活动产生的现金净流量和

筹资活动产生的现金净流量如下图所示：



报告期内，各年度公司现金流量表主要数据如下表所示：

单位：万元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、经营活动产生的现金流量净额	2,450.46	2,573.60	3,468.49
二、投资活动产生的现金流量净额	-1,515.11	-253.64	94.82
三、筹资活动产生的现金流量净额	268.39	-937.62	-1,355.76
四、汇率变动对现金的影响	-0.36	-0.21	-
五、现金及现金等价物净增加额	1,203.38	1,382.13	2,207.54
加：期初现金及现金等价物余额	4,652.27	3,270.15	1,062.60
六、期末现金及现金等价物余额	5,855.66	4,652.27	3,270.15

从上表中看到，报告期内公司经营活动产生的现金流量净额均为正数，2007-2009 年度分别为 3,468.49 万元、2,573.60 万元和 2,450.46 万元。投资活动产生的现金流量净额分别为 94.82 万元、-253.64 万元和-1,515.11 万元；筹资活动产生的现金流量净额分别为-1,355.76 万元、-937.62 万元和 268.39 万元。报告期各期末现金及现金等价物余额均为正数。现金流量表各项目分析如下：

（一）经营活动现金流量分析

1、经营活动现金流量变动分析

报告期各期经营活动产生的现金流量情况如下表：

单位：万元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	13,970.78	12,578.50	7,409.10
收取的税费返还	53.92	31.54	-
收到的其他与经营活动有关的现金	1,756.95	487.53	1,910.81
经营活动现金流入小计	15,781.65	13,097.57	9,319.90
购买商品、接受劳务支付的现金	7,923.27	6,855.81	3,568.81
支付给职工以及为职工支付的现金	842.60	720.74	374.91
支付的各项税费	2,467.48	1,675.08	832.29
支付的其他与经营活动有关的现金	2,097.84	1,272.35	1,075.41
经营活动现金流出小计	13,331.19	10,523.97	5,851.41
经营活动产生的现金流量净额	2,450.46	2,573.60	3,468.49

其中，收到的其他与经营活动有关的现金情况如下表：

单位：万元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
1、专项补贴、补助款	327.01	106.58	-
2、利息收入	93.63	129.34	145.81
3、保证金及其他	1,336.31	251.61	-
4、往来款	-	-	1,765.00
合 计	1,756.95	487.53	1,910.81

支付的其他与经营活动有关的现金情况如下表：

单位：万元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
1、销售费用支出	612.87	472.57	384.61
2、管理费用支出	399.33	341.27	143.66
3、保证金支出	1,030.62	448.37	195.78
4、营业外支出及其他	28.58	10.13	1.35
5、往来款	26.44	-	350.00
合 计	2,097.84	1,272.35	1,075.41

报告期内，随着公司生产经营规模的不断扩大，销售商品、提供劳务收到的现金也逐年增加。

2007 年，公司为消化库存材料，减少了采购，购买商品、接受劳务支付的现金减少，同时，收到往来款 1,765 万元主要系华一公司向公司偿还借款，因此导致经营活动产生的现金流量净额较大。

2008年，公司的销售增加，同时收回前欠货款，因此销售商品、提供劳务收到的现金增加 5,169.40 万元。购买商品、接受劳务支付的现金也较上年增加 3,287.00 万元，营业收入增长导致当期缴纳的增值税增加 366.40 万元，利润增加导致当期缴纳的所得税增加 339.30 万元，从而造成支付的各项税费也有较大幅度的增加。与公司销售规模扩张相适应的费用支出（主要是销售费用和管理费用）也同步增加了 482.55 万元。综合上述各方面的影响，经营活动产生的现金流量净额较 2007 年有所下降。

2009年，公司的销售继续增加，销售商品、提供劳务收到的现金增加 1,392.28 万元；同时，购买商品、接受劳务支付的现金增加 1,067.46 万元，主要系公司在当期偿还了以前年度欠达刚车辆的材料款 1,197.41 万元所致，营业收入增长使当期增值税缴纳额增加 513.88 万元。总体来说，经营性现金流入量小于经营性现金流出量，使得 2009 年度经营活动产生的现金流量净额较 2008 年度略有下降。

2、经营性现金流量净额与净利润差异的分析

报告期各期经营活动现金净流量与净利润的情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
净利润	4,614.38	3,946.81	3,057.90
存货的减少（增加以“－”号填列）	954.03	-3,302.67	-1,160.47
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	-1,026.98	413.98	-455.21
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	-2,331.10	1,300.84	1,887.60
经营活动产生的现金流量净额	2,450.46	2,573.60	3,468.49
其中：			
经营活动现金流入小计	15,781.65	13,097.57	9,319.90
经营活动现金流出小计	13,331.19	10,523.97	5,851.41
经营活动现金净流量与净利润的差额	2,163.92	1,373.21	-410.59

报告期内，2007-2009 年度公司经营活动现金净流量和净利润的差额分别为 -410.59 万元、1,373.21 万元、2,163.92 万元，二者不匹配的主要原因如下：

2007 年度，由于达刚车辆代公司支付当期材料采购款 560.58 万元，导致公司经营性现金流出量减少，当期经营性现金净流量高于净利润。

2008 年度，公司管理层预测未来销售进一步增长、原材料价格亦将呈上涨

趋势，同时，战略采购件采购周期受金融危机影响而延长（采购周期由 6-8 个月延长至 12-16 个月）。出于以上原因，公司增大了原材料的备货量，致使 2008 年末存货比 2007 年末增加 3,302.67 万元，导致公司经营性现金流出量增加，当期经营性现金净流量低于净利润。

2009 年度，受营业收入增长和信用政策放宽的影响，公司 2009 年末应收账款余额较 2008 年末增长 994.69 万元；同时，公司偿还以前年度所欠达刚车辆款项 1,197.41 万元（2007 年度达刚车辆代本公司支付材料采购款 560.58 万元；2008 年 6 月公司自达刚车辆购入原材料及半成品含税价 664.83 万元；同年达刚车辆代本公司收取货款 28 万元，该代收款抵减本公司欠付达刚车辆之款项）及其他前欠货款，2009 年末应付账款较 2008 年末减少 1,241.84 万元，减少比例为 57.62%。上述应收账款的增加和应付账款的减少，使得当期经营性现金净流量低于净利润。

报告期内，公司处于高速发展阶段，业务规模扩张较为迅速，公司根据宏观经济形势变化、自身生产销售的实际情况适时调整销售、采购等策略，以保证生产、销售的顺利进行，扩大公司产品的市场份额。虽然这在一定时期内造成了公司现金流量状况与盈利水平不完全匹配，但不会对公司收益质量、长期盈利能力构成实质性影响。

报告期，将净利润调节为经营活动现金流量的情况如下表：

单位：元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、将净利润调节为经营活动现金流量			
净利润	46,143,754.04	39,468,089.52	30,578,980.99
加：资产减值准备	597,538.14	252,124.87	587,451.86
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	1,826,071.66	1,556,525.42	888,331.80
无形资产摊销	182,312.11	14,081.50	
长期待摊费用摊销			
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“－”号填列）		2,437.89	
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）			
公允价值变动损失（收益以“－”号填列）			

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
财务费用（收益以“－”号填列）	-114,992.25	376,143.29	
投资损失（收益以“－”号填列）			
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-89,630.72	-54,910.86	-89,060.68
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）			
存货的减少（增加以“－”号填列）	9,540,296.32	-33,026,730.82	-11,604,700.17
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	-10,269,761.64	4,139,836.95	-4,552,088.19
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	-23,310,983.89	13,008,389.44	18,875,983.28
其 他			
经营活动产生的现金流量净额	24,504,603.77	25,735,987.20	34,684,898.89
二、不涉及现金收支的重大投资和筹资活动			
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			
三、现金及现金等价物净变动情况			
现金的年末余额	58,556,566.48	46,522,727.88	32,701,471.81
减：现金的年初余额	46,522,727.88	32,701,471.81	10,626,026.68
加：现金等价物的年末余额			
减：现金等价物的年初余额			
现金及现金等价物净增加额	12,033,838.60	13,821,256.07	22,075,445.13

申报会计师核查后认为，发行人在快速扩张过程中表现的经营性现金流量净额和同期净利润不匹配，是与发行人所处的发展阶段密切相关的，符合发行人的实际情况。

保荐机构核查后认为，报告期内发行人经营活动产生的现金流量与同期净利润不匹配的情况符合发行人实际情况，真实地反映了发行人生产经营状况。

（二）投资活动产生的现金流量分析

报告期各期投资活动产生的现金流量情况如下表：

单位：万元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
收回投资所收到的现金	-	-	1,800.00
收到的其他与投资活动有关的现金	-	-	-

投资活动现金流入小计	-	-	1,800.00
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	1,515.11	253.64	1,705.18
投资所支付的现金	-	-	-
投资活动现金流出小计	1,515.11	253.64	1,705.18
投资活动产生的现金流量净额	1,515.11	-253.64	94.82

2007年公司收回到期的定期存款，取得现金1800万元。由于公司近几年处于快速成长阶段，销售增长，市场前景看好，故需要增加厂房、设备等固定资产来确保产能增加，导致现金流出增加。2007年，公司购买生产用车间、库房及办公大楼总计支出1,690.37万元。综合上述情况，投资活动产生的现金流量净额为94.82万元。

2008年，购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金主要为购买机器设备，以提高产能。

2009年，购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金主要系公司购买位于西安市高新区新区经三十路的一宗土地使用权，支付土地出让金及契税共计1,430.16万元，作为西安达刚筑路机械设备总装基地及研发中心建设用

（三）筹资活动产生的现金流量分析

1、筹资活动产生的现金流量流入流出分析

报告期各期筹资活动产生的现金流量情况如下表：

单位：万元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
借款所收到的现金	1,450.00	-	2,690.00
收到的其他与筹资活动有关的现金	2,240.90	4,489.50	-
筹资活动现金流入小计	3,690.90	4,489.50	2,690.00
偿还债务所支付的现金	450	1,200.00	1,490.00
分配股利、利润或偿付利息所支付的现金	2,075.54	755.58	1.88
支付的其他与筹资活动有关的现金	896.96	3,471.54	2,553.89
筹资活动现金流出小计	3,422.50	5,427.12	4,045.76
筹资活动产生的现金流量净额	268.39	-937.62	-1,355.76

其中，收到的其他与筹资活动有关的现金情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
政府补贴	108.00	-	-
承兑汇票保证金	2,132.90	4,489.50	-
合 计	2,240.90	4,489.50	-

支付的其他与筹资活动有关的现金情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
承兑汇票保证金	896.96	3,471.54	1,218.89
借款质押保证金			1,335.00
合 计	896.96	3,471.54	2,553.89

2007 年向金融机构借入资金 2 笔，共计 2,690 万元。其中一笔 1,490 万元系短期拆借，借款期限为 10 天，因此 2007 年偿还债务所支付的现金为 1,490 万元。支付的其他与筹资活动有关的现金主要为承兑汇票保证金和借款质押保证金，2007 年合计为 2,553.89 万元。

2008 年筹资活动的现金流入主要是收回承兑汇票保证金 4,489.50 万元；筹资活动的现金流出主要是偿还上年度借款支付现金 1,200 万元，分配股利、利润或偿付利息支付现金 755.58 万元以及支付承兑汇票保证金 3471.54 万元。

2009 年筹资活动的现金流入主要是向银行借款 1,450 万元，收到政府补贴收入 108 万元，收回承兑汇票保证金 2,132.90 万元；筹资活动的现金流出主要是偿还银行借款 450 万元，分配股利 2,075.54 万元，支付承兑汇票保证金 896.96 万元。

十五、同行业比较与分析

公司主要生产智能型沥青洒布车、同步封层车和稀浆封层车等产品，属于工程机械行业下的沥青路面机械制造业，目前在沪深两市中无完全相同的上市公司。因此，只能选取工程机械行业的部分上市公司进行同业比较。

（一）偿债能力比较与分析

2007年末和2008年末，公司与部分可比上市公司的偿债能力指标情况如下：

指标	时间	三一重工	山河智能	中联重科	山推股份	太原重工	徐工机械	所选公司的平均值	本公司
流动比率 (倍)	2007年末	2.06	1.47	1.42	1.37	1.12	1.25	1.45	2.02
	2008年末	2.19	2.07	1.08	1.56	1.18	1.07	1.53	2.98
速动比率 (倍)	2007年末	1.48	0.83	0.83	0.88	0.74	0.69	0.91	1.72
	2008年末	1.54	1.22	0.68	0.94	0.84	0.57	0.97	1.92
资产负债率	2007年末	54.85%	53.11%	56.04%	45.31%	76.94%	60.68%	57.82%	41.99%
	2008年末	55.72%	42.99%	76.89%	39.56%	72.63%	63.78%	58.60%	29.18%

资料来源：Wind资讯

公司2007年末和2008年末的流动比率、速动比率均高于行业平均值，表明流动性状况良好。公司资产负债率大大低于同行业的平均负债水平，主要是由于公司发展状况良好，自有资金可以基本满足公司日常生产经营的需要，现金流比较充足，现有规模下无需大量的外部借款。

(二) 资产周转能力比较与分析

2007年度和2008年度，公司与部分可比上市公司的资产周转能力指标情况如下：

指标	时间	三一重工	山河智能	中联重科	山推股份	太原重工	徐工机械	所选公司的平均值	本公司
应收账款周转率(次)	2007年度	6.49	7.64	6.87	9.20	3.30	5.99	6.58	5.16
	2008年度	5.32	5.63	5.05	11.9	2.77	7.67	6.39	4.76
存货周转率(次)	2007年度	3.12	2.36	3.10	5.36	2.96	2.82	3.29	3.39
	2008年度	3.60	1.59	2.52	5.13	3.02	2.96	3.14	1.32
资产周转率	2007年度	1.05	0.96	1.29	1.42	0.98	1.03	1.12	0.80
	2008年度	1.09	0.71	0.86	1.48	0.91	1.01	1.01	0.70

资料来源：Wind资讯

2007和2008年度,可比上市公司应收账款周转率平均值分别为6.58和6.39，基本保持稳定。而公司的应收账款周转率则为5.16和4.76，呈逐年下降的趋势，尤其是2008年，较可比上市公司低了1.63，主要系公司为扩大市场份额，主动调整销售策略，对实力强的大中型客户放宽了应收账款信用期，致使回款速度放慢，导致应收账款周转率降低。

2007年，公司的存货周转率略高于可比上市公司的平均值；2008年，公司的存货周转率低于可比上市公司的平均值。究其原因，主要是公司管理层进行市场调研后，预计公司产品未来市场需求大，因此加大原材料、产成品等存货的备货量，致使存货余额较以往大幅度增加，从而导致存货周转率下降。

2007和2008年度，公司的资产周转率略低于可比上市公司的平均值，主要系公司所生产的产品为非标准化产品，个性化程度高，和可比上市公司生产标准的产品相比，较为费时费力，尤其是生产周期从外协加工开始起算，则周期长，因此其资产周转率稍低。

（三）盈利能力比较与分析

2007年度和2008年度，公司与部分可比上市公司的盈利能力指标情况如下：

指 标	时 间	三一重工	山河智能	中联重科	山推股份	太原重工	徐工机械	所选公司的平均值	本公司
销售毛利率	2007 年度	34.56%	26.77%	28.63%	18.33%	16.77%	7.57%	22.11%	55.95%
	2008 年度	29.96%	26.44%	27.36%	17.95%	14.61%	7.87%	20.70%	57.56%
加权平均净资产收益率	2007 年度	43.49%	24.81%	45.00%	25.24%	24.49%	2.12%	27.53%	48.44%
	2008 年度	23.30%	4.58%	35.91%	19.43%	17.93%	8.96%	18.35%	42.15%

资料来源：Wind资讯

由于公司主要产品或核心部件具有自主知识产权，技术水平国际先进、国内领先，产品具有较强的市场定价权，因此毛利率明显高于可比上市公司的毛利率水平，其净资产收益率也高于同行业的平均水平。

申报会计师核查意见：报告期内发行人毛利率、净资产收益率高于同行业平均水平，存货周转率、资产周转率与同行业平均水平相比有所波动、但相差较小的情况符合发行人的实际生产经营状况。

保荐机构核查意见：由于发行人的产品档次、资产结构、主要市场区别于同行业其他企业，报告期内发行人毛利率和净资产收益率高于同行业平均水平，存货周转率和资产周转率与同行业平均水平相比有所波动的情况符合发行人实际生产经营状况。

十六、资本性支出分析

（一）报告期内重大资本性支出

1、固定资产变动情况

报告期各期公司新增的固定资产情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
房屋建筑物	-	158.62	1,690.37
机器设备	439.59	75.69	-
运输设备	22.83	44.8	10.47
办公设备	16.27	23.77	4.34
合 计	478.68	302.88	1,705.18

公司固定资产的增加主要在 2007 年度，系购建生产用厂房、库房和办公楼支出。2008 年和 2009 年新增的固定资产主要为机器设备，系为生产所需。通过增加生产设备，提高工作效率，增加产能。

2、无形资产变动情况

报告期各期公司新增的无形资产情况如下表所示：

单位：万元

项目	2009年度	2008年度	2007年度
软件	3.80	13.95	-
土地使用权	1,430.16	-	-
合计	1,433.96	13.95	-

报告期内，公司新增的无形资产主要是土地使用权。2009 年 6 月份公司支付土地出让金 1,430 万元取得座落于西安市高新区经三十路的使用权，土地面积为 61,704.80 平方米，使用年限为 50 年，并取得土地使用权证。公司购买该土地使用权拟用于建设西安达刚筑路机械总装基地及研发中心。

(二) 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主要为本次发行股票募集资金拟投资的两个项目—达刚筑路机械设备总装基地及研发中心建设和营销服务网络建设。项目总投资金额为 27,858 万元，其中总装基地及研发中心建设投入 23,966 万元，营销服务网络建设投入 3,892 万元。在募集资金到位后，公司将按拟定的投资计划进行投资。有关募集资金拟投资项目的具体情况详见第十节“三、本次募集资金投资项目具体情况”。

十七、财务状况和盈利能力的未来趋势分析

本部分内容可能含有前瞻性描述。该前瞻性描述包含了部分不确定事项，可

能与公司的最终经营结果不一致。投资者阅读本部分内容时，应同时参考本招股说明书的相关财务报告及其附注的内容。

（一）财务状况趋势

1、资产状况趋势

募集资金到位以后，公司资产规模将出现较大幅度的增长。同时，随着募集资金投资项目的实施，预计今后几年公司的固定资产规模将保持较快速度的增长，固定资产在总资产中所占的比重将会上升，从根本上解决困扰公司多年的产能不足的问题。

2、负债状况趋势

募集资金到位以后，公司资产负债率将进一步降低，资金实力将大为增强，偿债能力得到进一步提高。

3、股东权益趋势

公司近年来业务发展很快，自有资金已不能满足公司的资金需求。公司拟通过增资扩股的形式扩大公司的规模和实力。

（二）盈利能力趋势

影响未来公司盈利能力的因素主要有下游行业发展状况、募集资金投资项目产生的效益等因素，具体分析如下：

1、下游行业发展对未来盈利能力的影响

公司的下游产业主要是公路修筑，尤其是沥青公路路面的发展，与公司产品的销售紧密相关。

根据交通部的数据显示我国公路里程持续增长。截至2008年底，全国公路总里程达373.02万公里，比上年末增加14.64万公里。公路技术等级和路面等级进一步提高，全国等级公路里程277.85万公里，比上年末增加24.31万公里，占公路总里程的74.50%，比上年末提高3.80%。其中二级及以上高等级公路里程39.9万公里，比上年末增加1.93万公里，占公路总里程的10.70%，比上年末提高0.10%。沥青路面所占的比重逐年增加，具体参见下表。

2004-2008 年我国沥青路面占公路总里程比重

年份	公路里程（万公里）	沥青路面（万公里）	占比
2004 年	187.07	18.46	9.87%
2005 年	193.05	22.61	11.71%
2006 年	345.7	35.01	10.13%
2007 年	358.37	40.16	11.21%
2008 年	373.02	44.11	11.83%

数据来源：交通部公路水路交通运输行业发展统计公报

在 2020 年前国家高速公路网将处于较快的建设阶段，预计 2010 年前，年均投资规模约 10,000 亿元，2010~2020 年年均投资约 15,000 亿元。受上述因素影响，工程机械行业近年来呈现高速发展的态势，年增长速度一直保持在 30% 左右，2008 年工程机械行业实现产品销售收入 1,871 亿元，同比增长了 47%。2008 年的出口业绩也很显著，全年出口额 134.2 亿美元，同比增长了 54%。

现在我国已建成的高等级公路、国道、省道和县乡级公路许多已处于超负荷、超期限服务状态，早期修筑的高等级公路路面，已运营七、八年以上，除经各类车辆运行和受恶劣气候条件影响带来的路面破损、老化外，有些路面因施工质量差、超载车辆上路等造成路面损坏现象比较严重，道路运营效率大大降低。因此，这些路面的修复养护已经势在必行。

公路事业的快速发展给公司业务的增长提供了空间，路面修护养护工程也给公司的进一步发展提供了潜在契机。随着公司产能的扩大和市场业务拓展，公司仍能获得较快发展，盈利能力将继续保持并不断得到增强。

2、总装基地及研发中心建设对未来盈利能力的影响

公司通过募集资金投资项目形成的规模优势，着力研发和制造高端筑养路机械产品，丰富公司的产品系列集群，解决目前公司产能不足的问题，并建立成本优势，运用具有竞争力的品牌、价格、服务争取市场优势，扩大产品的市场份额。

公司运用募集资金建立研发中心，引进研发人才，开发具有自主知识产权的新工艺和新技术，这将有利于提高公司产品质量，保持公司产品在高端市场的竞争优势，并强化公司产品在高端市场的定价权，从而提升公司的核心竞争力和盈利能力。

3、营销服务网络建设对未来盈利能力的影响

加强市场开发,构建覆盖面广、营销重点突出的销售体系,对于公司未来的发展具有战略意义,尤其是在达刚筑路机械设备总装基地竣工达产后,产能不足的问题将得到根本性的解决,产品销售必将直接影响公司的经营业绩。因此提前做好市场开发,加大市场营销投入,全面建设符合公司产品特点的销售服务体系,促进公司产品的销售,提高市场占有率,从而提升公司未来的盈利能力。

十八、股利分配政策和滚存利润的分配安排

(一) 报告期内股利分配政策

根据《公司章程》(2009年5月25日修订)第一百四十二条的规定,公司分配当年税后利润时,应当提取利润的百分之十列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的百分之五十以上的,可以不再提取。

公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的,在依照前款规定提取法定公积金之前,应当先用当年利润弥补亏损。

公司从税后利润中提取法定公积金后,经股东大会决议,还可以从税后利润中提取任意公积金。

公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润,按照股东持有的股份比例分配,但本章程规定不按持股比例分配的除外。

股东大会违反前款规定,在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的,股东必须将违反规定分配的利润退还公司。

公司持有的本公司股份不参与分配利润。

《公司章程》第一百四十三条规定,公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大公司生产经营或者转为增加公司资本。但是,资本公积金将不用于弥补公司的亏损。

法定公积金转为资本时,所留存的该项公积金将不少于转增前公司注册资本的百分之二十五。

《公司章程》第一百四十四条规定,公司股东大会对利润分配方案作出决议后,公司董事会须在股东大会召开后二个月内完成股利(或股份)的派发事项。

《公司章程》第一百四十五条规定,公司的利润分配政策为可以现金或股票方式分配股利。

（二）报告期内实际股利分配情况

公司报告期内分配股利共计三次，均以现金分配。具体情况如下：

1、第一次股利分配

2007年9月28日，公司召开董事会会议通过利润分配预案，向股东分配股利900万元，由有限公司股东孙建西、李太杰和李飞宇按其各自出资比例进行分配。该分配预案经公司2007年第五次股东会审议批准通过，并于2008年9月执行完毕。

2、第二次股利分配

2009年5月5日，公司召开董事会会议通过2008年度利润分配预案，以2008年12月31日公司总股本49,000,000股为基数，向全体股东每10股派发现金红利2.60元（含税），共计12,740,000.00元。该分配预案经公司2008年度股东大会审议批准通过，并于2009年6月执行完毕。

3、第三次股利分配

2009年11月13日，公司召开董事会会议通过2009年上半年度利润分配预案，以2009年6月30日公司总股本49,000,000股为基数，向全体股东每10股派发现金红利2.50元（含税），共计12,250,000.00元。该分配预案经公司2009年度第二次临时股东大会审议批准通过，并于2009年12月执行完毕。

（三）本次发行后的股利分配政策

根据本次公开发行股票并上市后将生效的《公司章程》，公司股利分配政策为：

1、公司股利分配的原则：根据公司盈利状况和生产经营发展需要，结合对投资者的合理回报等情况，在累计可分配利润范围内制定当年的利润分配方案。公司的利润分配政策保持连续性和稳定性；

2、公司股利分配的形式主要包括现金、股票以及现金与股票相结合三种；

3、最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十；

4、公司可以进行中期现金分红；

5、年度公司盈利但董事会未做出现金利润分配预案的，公司应当在定期报

告中根据中国证监会和证券交易所的有关规定作出相关说明；独立董事应当对此发表独立意见。

（四）滚存利润的分配安排

2009年11月30日，公司2009年第二次临时股东大会通过《关于公司首次公开发行股票并在创业板上市前滚存利润分配政策的议案》。根据该次股东大会决议，公司首次公开发行股票并在创业板上市前滚存利润分配政策为：如公司本次向社会公众发行股票成功，则将公司以2009年6月30日为基准日进行利润分配后至本次发行前滚存未分配利润余额由新老股东共享。

第十节 募集资金运用

一、募集资金数额及运用

序号	项目名称		总投资额 (万元)	募集资金使用计划					建设期
				第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	
1	达刚筑路机械设备总装基地及研发中心建设项目	总投资	23,966						36个月
		固定资产投资	20,360	7,160	8,700	4,500			36个月
		铺底流动资金	3,606		1,420	557	653	976	36个月
2	达刚营销服务网络建设项目	总投资	3,892						36个月
		固定资产投资	1,101	224	75	802			36个月
		运营流动资金	2,437	384	643	1,410			36个月
		铺底流动资金	354	61	72	221			36个月
3	其他与主营业务相关的营运资金	-	-	-	-	-	-	-	-

注：（1）各项目的轻重缓急依序号为准。

（2）表中所指第一年是指2010年。

（一）募集资金投资计划

经公司2009年第二次临时股东大会审议通过，公司拟本次发行1,635万股社会公众股，占发行后总股本的25%，实际募集资金扣除发行费用后的净额为44,896.47万元，全部用于公司主营业务相关的项目及主营业务发展所需的营运资金。

公司募集资金存放于董事会决定的专户集中管理，做到专款专用。开户银行为_____，账号为_____。

2009年6月22日，公司2009年第一次临时股东大会通过《募集资金管理和使用办法》，规范公司募集资金的存放、使用及监督。

本次募集资金投资项目及备案核准情况如下：

序号	项目名称	核准和备案文件	预计投资额（万元）
1	达刚筑路机械设备总装基地及研发中心建设项目	西高新投服发(2009)208号； 陕工信发【2009】348号	23,966
2	达刚营销服务网络建设项目	西高新投服发(2009)210号	3,892
3	其他与主营业务相关的营运资金	—	—

（二）募集资金安排

公司将严格按照有关管理制度使用募集资金。若本次发行实际募集资金低于投资金额，公司将通过间接融资或自有资金方式予以补缺。

（三）董事会和股东大会对本次募集资金投资项目的意见

2009年11月13日，本公司第一届董事会第十二次会议审议通过《关于公司首次公开发行股票募集资金使用计划的议案》。2009年11月30日，本公司2009年第二次临时股东大会批准上述募集资金投资项目，并授权董事会负责实施。

本公司董事会认为：本次募集资金投资项目有利于巩固公司现有业务优势，提升公司竞争力，进一步强化公司在筑路机械行业的市场优势地位。

二、募集资金投资项目介绍

（一）达刚筑路机械设备总装基地及研发中心建设项目

1、项目概况

公司拟在现有的沥青路面机械产品生产基地之上，新建集研究开发，生产制造、销售服务为一体的总装基地和研发中心，实现将公司整体销售收入扩大至48,000万元的目标。

本项目总投资23,966万元，其中总装基地部分总投资20,646万元，包含建设投资17,500万元和铺底流动资金3,146万元。研发中心部分总投资3,320万元，包含建设投资2,860万元和铺底流动资金460万元。

总装基地建设项目设计合理，技术成熟，公司计划通过新增国内外先进的设计软硬件以及机加、检测设备，在扩大生产能力、提升产品质量、提高生产效率的同时，大幅降低生产成本，提高市场竞争能力，以促进企业的可持续发展。

公司计划新建焊装、机械、电装、液压四大装配车间和调试车间、涂装车间、备件库、配套辅助楼等设施，共计新增建筑面积 35,708 平方米，拥有 54 个装配工位。

研发中心的基本功能是新技术、新产品、新工艺、新装备的研究开发以及产学研联合和人才培养，促进公司现有智能化筑养路机械（智能型沥青洒布车、改性乳化沥青稀浆封层车、沥青碎石同步封层车等）的产品水平和新产品研发水平进一步提升，并通过企业研发力量的推动，力争使公司主要产品达到国际先进水平。

公司计划新建 2,224 平方米的研发中心，并引进、培养技术专业人员 and 配备先进的软硬件及设施等，新建液压、气压系统试验室、电气系统试验室、沥青材料试验室，建立试验场地 6,640 平方米，为产品研发提供必要的技术条件保证。

2、项目建设的必要性分析

（1）国内外公路建设的发展趋势迫使公司加快总装基地和研发中心建设

中国和世界公路的建设发展对公路筑养路机械的智能化、系列化的要求越来越高。不仅要求公路建设质量高，建设成本低，而且要求筑养路机械可靠、高效、环保。

根据国内外公路建设的发展趋势，未来筑养路机械产品将向以下两个方向发展：

① 环保化：随着世界绿色经济的发展以及环境保护理念的深入推广，重污染、高耗能的筑养路机械逐渐被淘汰，环保、节能、高效的产品已经成为市场的主流和发展方向。

② 智能化：随着筑养路机械的发展，对产品的集成化、自动化和精确化提出了更高的要求。传统低端的沥青路面工程机械，由于自动化程度较低且施工质量无法保证，已经无法适应目前公路的建设需求，市场份额正逐渐被高端智能型的机械所取代。

公司产品系列集群的环保节能和智能化特点符合未来公路建设的发展趋势，具有较大的成长性和发展空间，从而将产生巨大的市场契机。为此公司迫切需要加大高端筑养路机械的生产和研发，以抓住良好的市场机遇和满足未来发展的需要。

（2）公司高端沥青路面工程机械产能与市场需求存在较大的差距

公司目前总装配车间面积不足 2,000 平方米,拥有 6 个装配工位,受生产场地的限制,年生产能力仅为 150 台(按照智能洒布车的工作量计算),产能和产量均无法与国外大企业进行竞争,对公司的业务扩展产生了一定的制约。而高端沥青路面机械是未来筑养路机械的发展趋势,其市场空间不断扩大,市场份额不断增长,公司现有的产能已经无法满足未来市场对产品的需求,供需矛盾日益凸显。如果要扩大产能,就必须扩大目前的生产车间并引进大型的现代化工艺设备。

总装基地的新建,不仅能解决公司现有场地不足的问题,而且为高端现代化工艺设备的进驻创造了必要的条件,从而极大的提高生产效率。同时,先进工艺设备的引进也必然会进一步提高产品质量,为公司提高市场占有率奠定坚实的基础。

(3) 提高产品质量,塑造达刚品牌的需要

质量是一个企业的内在核心,而品牌则是企业的外部形象。公司要做大做强,必须在质量和品牌方面下文章,通过一流的产品质量,来打造达刚的品牌形象。

目前由于生产场地的限制,公司将一部分非核心的外协件按照专业化分工,标准化制作的原则外包给外协加工厂,并对其提供的产品进行严格的验收和检测,合格后才可入库使用。虽然这些外包的外协件都按照公司严格的产品质量标准进行供货,质量值得信赖,但由于外协件加工厂本身生产条件的局限性,很难再提高产品的品质。公司准备在总装基地建立之后,将其中较为重要的部件改为公司亲自生产,通过引进国外的先进工艺设备,进一步提升产品的质量,从而为达刚品牌的塑造奠定基础。

同样,产品的质量也需要技术方面的保障和支持。公司目前的技术中心规模较小,受场地的限制难以开展较大规模的研发项目,同时也缺乏高端的试验设备和试验仪器,高精尖人才也相应不足,导致无法为产品质量的进一步提高和升级提供更有力的保障。因新建研发中心,引进、培养专业技术人员并配备先进的软硬件设施势在必行。

(4) 适应现代科学技术特点和加速人才培养及引进的需要

现代科学的发展有两大特点:一是产品集成度越来越高;二是产品的技术寿命越来越短。

公司产品是以系统集成创新中的自动化控制技术为核心,把沥青自动加热系统,自动喷洒系统和自动撒布系统等巧妙的优化组合在一起,开发出具有世界领

先技术水平的智能型沥青洒布车等系列产品。这种系统集成的创新方式必须要以较大的研发投入才能保持领先状态。同时，由于产品的技术寿命周期越来越短，要保持技术领先和产品领先就必须加大研发的投入，加强研发中心的研发能力。

企业的竞争，归根到底是技术和人才的竞争。公司经过多年积累，已经汇聚了一定的人力资源，但技术开发方面，高端人才仍比较缺乏，对未来公司的新技术和新产品的研发形成了一定的制约。公司必须通过研发中心的建设，加大技术开发的投入，提高技术开发的软硬件，吸引并留住优秀的高端研发人才。

研发中心将确定“引进优秀人才、盘活现有人才、培养未来人才”的思想，制定开发人力资源、建设高素质人才队伍等办法，积极开展吸引、利用、激励、培养、评价技术创新人才的各项工作的，广泛开展“产、学、研”合作，利用外部智力资源，推动公司的技术创新向纵深方向发展。

3、项目市场前景分析

(1) 行业发展趋势和市场前景

路面机械行业的发展和公路建设行业的发展息息相关。

①国内公路建设投资持续增长

2001年交通部提出了《重点公路建设规划》、2005年1月国务院审议通过了《国家高速公路网规划》、2005年2月国务院审议通过《农村公路建设规划》。根据上述规划，我国公路建设投资规模持续稳步加大，2008年全社会完成公路建设总投资6,880亿元，同比增长6%。2009年前3季度，在国家实施积极财政政策和适度宽松货币政策、加大对基础设施建设支持力度的背景下，公路建设投资完成6,654亿元，同比增长41.9%。2009年全年国内公路建设投资规模达到9,669亿元以上，创历史新高，比上年增长40%以上。（资料来源：交通运输部网站、《公路水路交通行业发展统计公报》（2008-2009））

随着公路建设投资的增加，我国公路总里程将获得不断增长。主要表现在：

A、按照《重点公路建设规划》，2007年年底，总规模约3.5万公里的“五纵七横”国道主干线系统比原规划提前13年基本贯通，我国公路通车里程达到357.3万公里。2008年，全国公路通车总里程达到373.02万公里，全国公路路面铺装率达到53.5%，路面技术等级和通达深度得到很大提高。

B、全国农村公路通车里程达312.5万公里，乡镇通沥青（水泥）路率达到88.6%。依据《农村公路建设规划》，农村公路建设规划目标还未完成，还在加强

建设。同时依据 2020 年的目标，对于已建成的乡（镇）和建制村通沥青（水泥）路，需要全面提高农村公路的密度和服务水平。由此可见，我国农村公路建设在未来几年保持持续增长。

C、根据《国家高速公路网规划》，我国高速公路规划里程约 8.5 万公里。截至 2009 年 6 月底，建成 4.9 万公里，占规划里程的 57.6%；在建 1.8 万公里，占规划里程的 21.1%。尚有 1.8 万公里高速公路尚未开工建设。

② 沥青公路建设比重将不断增加，且现有公路“白改黑”工程是未来的发展趋势

公路铺装的路面分黑色路面（沥青路面）和白色路面（水泥路面）。由于沥青公路在运输中的各种优势，未来沥青公路建设占各类公路建设的比重将不断增加，并且现有白色路面将不断被改变为黑色路面。

截至 2008 年底，全国有铺装路面和简易铺装路面公路里程 199.56 万公里，占总里程的 53.5%；其中沥青混凝土路面仅 44.11 万公里，占已铺装路面总里程的 22.10%。

从世界公路发展的大趋势来看，世界各国的公路路面都需要经历或正在经历一场“白改黑”的巨大工程，即把水泥路面改为沥青路面。西方发达国家（欧洲和美国）已经在上世纪 50 年代至 60 年代基本完成了这一过程，目前欧美已经达到 95% 以上的黑色沥青路面。而大部分发展中国家包括中国正在经历这一过程。因此沥青路面机械的发展将是以后路面机械行业的主要发展方向。

③ 沥青路面机械也正在经历向环保化和智能化升级的过程

随着公路建设“绿色经济”理念的倡导和对路面使用寿命要求的不断提高，公路施工对路面机械的施工工艺和施工质量提出了更高的要求，而这两点正是高端智能化机械产品的最大优势。以智能型沥青洒布车为例：首先，在施工工艺上，新建高速公路的“透层”、“下封层”、“粘层”等工艺需要高质量的沥青均匀喷洒，而一般的低端沥青洒布车无法达到相应标准，目前一般公路和大量的乡镇公路所采用的层铺法也需要高质量的沥青喷洒，这都需要高端智能的沥青洒布车才能完成。其次，在施工质量上，传统低端的沥青洒布车，由于不能有效控制沥青洒布的均匀度和沥青洒布量，对沥青路面质量影响很大，许多刚建好一两年的高等级公路沥青路面会出现大量开裂、表层脱落等现象，需要翻修或重修。而智能型沥青洒布车能有效地进行沥青均匀洒布并精准控制沥青洒布量，使路面透层、封层、

粘层的质量大幅度提高，从而提升路面的整体强度，达到延长路面使用寿命的效果。再者，高端智能型沥青洒布车比普通沥青洒布车沥青消耗量更少，从而减轻对环境的污染。因此高端智能化施工机械是提高沥青路面质量的重要保证，是未来沥青路面机械的重要发展方向。

(2) 市场竞争状况和主要竞争对手情况

① 国内竞争对手

A、浙江美通机械制造有限公司

浙江美通由浙江省公路物资总公司和浙江省公路机械厂联合组建，是专业从事筑养路设备的研发、制造和销售的高新技术企业。

浙江美通产品以性价比高著称，是公司在国内华东市场最主要的竞争对手。

B、欧亚机械设备有限公司

欧亚设备是一家外商独资企业，主要生产同步封层车、乳化沥青和改性沥青等沥青生产设备，是公司在国内高端市场的主要竞争对手。

C、河南省高远公路养护设备有限公司

河南高远是河南省高远公路养护技术有限公司下属子公司，主要从事公路养护机械、道路检测设备及实验仪器的研发、生产及销售，是公司在中部市场的主要竞争对手。

② 国际竞争对手

A、法国法亚集团

法亚集团是法国第一大钢结构生产商、前四大民用工程和建筑厂商、欧洲第一大道路维护设备生产商，主要生产沥青洒布车、同步封层车和沥青运输车等，是公司在上述产品领域的主要国际竞争对手。

B、美国 VSS 公司

美国 VSS 公司作为国际稀浆封层协会最早的创始人之一，是美国西海岸最大的养护公司和乳化沥青生产商，专门从事公路施工、设备生产、沥青产品供应、技术支持的综合性公司，其主要产品为稀浆封层车，是公司在该产品领域的主要竞争对手。

C、意大利 MASSEN-ZA 公司

MASSEN-ZA 公司位于意大利北部的帕尔马市，是一家具有 70 多年历史的专业公路设备制造厂商，也是世界最早专业从事沥青技术研发和沥青设备制造的公司，其生产的沥青改性设备是公司产品的主要竞争对象。

具体竞争对手情况请参见第五节“三（一）主要竞争对手简要情况”。

（3）本公司的主要优势

本公司从 2002 年成立开始从事沥青路面施工机械的开发、生产和销售，拥有多年的沥青路面施工机械的研发、生产和销售经验。目前公司是国家高新技术企业、“2007 陕西装备制造业 30 强”、“世界经济论坛国际成长型企业协会”的发起人、“中国筑养路机械六十年行业技术创新奖”和“中国筑养路机械六十年行业发展贡献奖”。近几年来，公司通过严格的质量控制、持续的技术和生产工艺改进，生产的沥青系列路面机械已经成为同行业的知名品牌，主要产品已通过国家强制性 CCC 认证，公司生产的智能型沥青洒布车 2008 年被评为西安市名牌产品，同年，“达刚”商标被评为陕西省著名商标，并为国内外知名企业广泛认可。

本公司相对国内外竞争对手而言具有以下三点优势：

① 技术领先：公司作为国内高端智能型沥青路面机械的领头人，一直是技术的领先者和开拓者，这主要体现在公司的主要产品在动力系统、精确控制和系统集成等关键技术上有明显的竞争优势。以沥青洒布车的控制系统为例，公司的控制系统为自主研发，是公司的核心技术，具有严密的控制系统数学模型，可以满足客户提出的特殊要求，真正做到“个性化定制”，而且故障检修方便，更换迅速，易于升级和维护。相比之下，其他竞争对手的控制系统大部分都是外购，只有少数能做到自动控制，但精确化程度无法达到公司控制系统的产品水平。不仅如此，公司每年还投入几百万的研发费用进行新技术、新工艺的开发应用，并和长安大学达成了产学研协议，为提高企业的自主创新能力提供技术支持，从而确保公司技术领先的优势。

② 产品和市场领先：公司作为国内沥青路面机械市场的先入者，一直是同行业的领先者，其产品市场认同度较高，是国内其他厂商模仿和追赶的对象。“达刚”品牌在国内外路面机械市场中具有较高的知名度，尤其是在海外市场更是受到了大部分发展中国家客户的认可和信赖，享有极高的声誉，虽然公司的主打产品沥青洒布车、同步封层车和稀浆封层车的产品售价远高于同类产品，但仍然供

不应求，产品优势比较明显。

③ 具有成熟的企业管理经验和人才优势：公司在多年的沥青路面机械制造中，已形成了生产装配、质量控制、供应链三位一体的生产制造体系。积累了丰富的管理经验，并培育了一大批优秀的技术人才，为总装基地筑养路机械产品规模化生产打下了良好的基础。

4、项目的建设规模和产能消化

(1) 项目的建设规模

总装基地于 2014 年达产后拟达到的建设规模如下：

① 年产智能型沥青洒布车 180 辆；改性乳化沥青稀浆封层车 70 辆；沥青碎石同步封层车 160 辆；液态沥青运输车 180 辆；自行式碎石撒布机 73 辆；沥青路面养护车 65 辆；连续式胶粉改性设备 16 套。

② 新建焊装装配车间、机械装配车间、电装装配车间、液压装配车间、调试车间、涂装车间、备件库、配套辅助楼、动力配套楼、油漆库、传达室，预计新增建筑面积 35,708.01 平方米。

研发中心于 2013 年建成后拟达到的建设规模如下：

① 新建研发办公室 1,652.01 平方米，新增先进的设计软硬件 300 台（套）。

② 新建实验室 572.27 平方米，包含液压、气压系统实验室、电气系统实验室和沥青材料实验室，新增先进的试验仪器及检测设备 66 台（套）。

③ 新建试验场地 6,640 平方米。

(2) 产品的市场需求分析

① 智能型沥青洒布车

2006-2008 年，全国沥青洒布车的市场容量如下表

单位：台

产品/年份	2008 年	2007 年	2006 年
沥青洒布车市场销量	628	570	519
智能型沥青洒布车市场销量	112	87	70

资料来源：根据《2009 年中国沥青路面机械行业细分市场研究报告》（汉鼎咨询）整理

2007 年和 2008 年沥青洒布车总销量同比增长分别为 9.8%、10.2%，但其中智能型沥青洒布车所占比重增长较快，2007 年和 2008 年占有所有沥青洒布车的比例分别为 15.3%和 17.8%，销量从 2007 年的 87 台迅速增加到 112 台。可见，近

几年，我国沥青洒布车市场需求量呈逐年上升趋势，尤其随着国家公路建设的发展对沥青路面质量的要求越来越高，智能型沥青洒布车的市场需求将保持快速增长。

② 同步封层车

沥青碎石同步封层技术是筑路技术中的一项新技术，它是在同一秒内同时洒布热沥青和撒布碎石，高温热沥青可保证对石料的最大表面裹覆强度，具有节约成本、表面高度耐磨防滑、防水性较强、延长道路使用寿命等特点。它的先进性、科学性及高性价比已经得到实践证明，是欧美发达国家常用的筑路方法。目前欧洲 95% 以上的公路均采用同步碎石封层技术。随着国内道路建设对路面使用寿命的要求越来越高，预计同步封层车的需求将迅速增长。

③ 稀浆封层车

稀浆封层车不仅可应用于稀浆封层及微表处路面养护工程，也可用于道路施工中的下封层及桥面处治作业，其运用范围较广。

沥青路面设计寿命一般为 8 到 15 年，我国公路路面受早期公路建设设备、材料、工艺等综合因素的影响，损毁比较严重，急需进行路面养护，同时随着我国公路建设需求的膨胀，稀浆封层车在中国的应用将逐渐增多。预计未来几年对稀浆封层车的需求将高速增长。

综上对公司主要产品的市场分析，我们认为其未来的市场容量比较广阔，市场前景十分看好。

(3) 公司产品的产能消化及市场开拓

公司本次募投项目合计新增 744 台产能所对应的产品结构和目前实际的产能结构如下：

单位：台（套）

产品名称	2009 年产量	2009 年销量	2014 年达产后产能
智能型沥青洒布车	43	59	180
沥青碎石同步封层车	17	19	160
改性乳化沥青稀浆封层车	3	4	70
液态沥青运输车	14	27	180
碎石撒布机	45	40	73
沥青路面养护车	-	-	65

沥青改性设备	1	1	16
合计	123	150	744

公司目前和募集资金投资项目达产后主要产品均为沥青洒布车、沥青碎石同步封层车和稀浆封层车等沥青路面施工机械。公司认为广阔的市场容量、领先的市场优势和准备充分的销售计划将有效地保证该项目的产能被市场消化，具体分析如下：

①广阔的市场容量

从国内市场看，我国公路建设投资规模和公路里程总数、尤其是沥青路面公路里程数不断增长，以及下游公路建设行业施工质量和节能环保要求不断提高，都为新型沥青路面机械产品提供了广阔的市场空间。同时，2010年，随着五年一次的全国公路养护大检查的全面展开，路面机械产品的需求也将大幅度地上升，沥青路面机械制造行业将面临重要的发展机遇。

从海外市场看，欧美发达国家在上世纪50-60年代就完成了大规模的公路网建设，现已进入大规模的维护、养护阶段，而大量的发展中国家尤其是亚非拉地区国家如印度、俄罗斯、巴西、尼日利亚、安哥拉等则刚进入公路网络的大规模建设阶段。预计随着世界经济的不断发展，国际公路建设的黄金时代仍将继续维持20~30年，公路建成后养护工作即随之开始，因此未来对沥青路面机械产品的需求将保持继续增长。

公司目前受场地、设备限制，无法大规模地生产沥青路面机械产品，现有产量仅150多台（按生产沥青洒布车工作量折算）。而实际上，公司高端沥青路面机械的生产技术十分成熟。根据前述分析，这部分产品的市场占有率正在逐渐扩大，并将成为未来公路建设行业的主导产品，而公司又占据了国内高端沥青路面机械市场较高的份额，因此未来公司产品的国内市场容量值得期待。国外市场方面，公司在客户拓展方面一直保持着快速的增长。目前，公司产品已经远销海外三十多个国家和地区，尤其在主要发展中国家发展迅速。考虑到这些国家未来道路建设对公司产品的大量需求，公司未来的市场前景将十分广阔。

②公司自身优势明显

报告期内，公司主要产品智能型沥青洒布车、同步封层车和稀浆封层车的销量和市场占有率一直位居国内同行业产品的前列。海外市场方面，公司产品占据

了主要发展中国家高端路面机械产品市场的大部分份额，并且仍然保持增长趋势，具有比较明显的市场优势。

公司的优势不仅体现在市场方面，而且还体现在技术方面。公司的技术优势详见“本节 二、（一）3、（3）本公司的主要优势”。

③准备充分的市场开拓措施

为确保募集资金项目顺利实施，公司拟提前筹划并实施针对本项目的市场开拓措施，具体如下：

A、不断创新技术，完善产品体系，提高产品质量

公司作为行业内的技术领先者，定位于沥青路面机械的高端市场，产品的个性化强，技术含量高，向着智能化、集成化方向发展。公司根据不断变化的市场状况，不断开发适应行业发展的新技术、推出适应客户需求的新产品，如公司正在开发的冷再生机和沥青洒灌机。同时，公司不断完善产品体系，如将沥青洒布车进一步根据运量开发系列化产品。最后，公司继续强化产品质量管理，牢固树立以品质赢得市场的理念。

B、建立营销网络、完善售后服务

考虑到本项目建成后，公司的产能和产量增长幅度较大，将会给公司的产能消化带来一定的压力，因此公司拟投资3,892万元新建营销服务网络体系，以形成具有市场竞争力的营销队伍和营销渠道。公司计划三年内在国内重点销售区域建立六个销售办事处，在国外目标市场国家建立四个销售办事处，形成一个比较完善的全球销售网络，同时建立24小时客户服务呼叫中心和信息管理系统，提高销售服务质量，重视营销反馈，为客户提供良好的售后服务，并结合客户反馈的意见，积极改进产品性能，从而提高公司的产品竞争力。

C、招收营销人员，提高营销队伍素质

加强队伍建设，通过吸收优秀的人员加入业务队伍、选拔一批骨干作为后备干部重点培养、以老带新培养新人等方式完善业务梯队，随时满足业务发展需要；进一步完善培训体系，根据需要对新员工、骨干、经理人开展相应的培训，提高队伍的综合作战能力。

5、项目的选址、组织方式和实施进度

（1）项目的选址

总装基地项目拟在陕西省西安市高新技术产业开发区内实施，公司目前已取

得征地61,704.80平方米，合92.56亩（净用地）的土地使用权证，其场地周边道路及水、电、气等均已到位，建设条件具备。

研发中心项目建设地点位于总装基地新规划区内。研发中心将设在公司新建办公大楼的第三和第四层，其中第三层作为研发中心办公室，第四层作为实验室，总建筑面积 2,224.28 平方米。

新建试验场地同样位于新规划区内，占地约 10 亩，总面积 6,640.00 平方米。

（2）项目的组织方式和实施进度

本项目主要由本公司来管理和运营，具体工程由公司发包给建筑单位进行施工。

总装基地项目建设期拟定为三年，自 2010 年开始组织实施，预计到 2012 年 12 月完成。各阶段任务的安排如下：

① 第一阶段：2010 年 1 月至 2010 年 6 月，将重点进行施工图设计。

② 第二阶段：2010 年 7 月至 2011 年 12 月，主要工作是基地土建施工、工艺设备订货。

③ 第三阶段：2012 年 1 月至 2012 年 12 月，重点进行设备的安装、调试、验收，进行相关人员的培训等工作。

研发中心建设期拟定为三年，自 2010 年开始组织实施，预计到 2012 年 12 月完成。各阶段任务安排如下：

① 第一阶段：2010 年 1 月至 2010 年 12 月，将重点进行研发中心新增设备的调研、招标、谈判及采购等工作，进行相关的人员培训。

② 第二阶段：2011 年 1 月至 2011 年 12 月，主要工作是研发中心的土建施工和设备安装及调试，并着手准备新的研发课题等。

③ 第三阶段：2012 年 1 月至 2012 年 12 月，重点开始进行研发课题的研究和开发，数据资料的采集处理、进行企业各种产品的各项测试等工作，并全面检测研发中心的研究开发成果。

6、项目投资概算

（1）总装基地投资概算

总装基地计划总投资 20,646 万元，其中新增建设投资 17,500 万元，新增流动资金 3,146 万元，项目资金拟主要通过本次公开发行股票投入。建设期 3 年，达产期 4 年，从建设期第二年开始运营。

项目的固定资产投资估算表如下：

投资估算表

单位 元

序号	工程项目或费用名称	新增建筑面积 (m ²)	建筑工程费	设备购置费	设备安装费	其他费用	合计	占投资比例(%)
一	建设投资	35,708.01	10,179.58	3,125.65	14.08	4,180.70	17,500.00	
1	工程费用	35,708.01	10,179.58	3,125.65	14.08		13,319.30	76.11
1.1	室内工程	35,708.01	9,549.00	3,125.65	14.08		12,688.72	
1.1.1	工艺设备			3,125.65	14.08		3,139.72	
1.1.2	土建工程	35,708.01	9,549.00				9,549.00	
1.2	室外工程		630.58				630.58	
2	工程其他费用					2,883.61	2,883.61	16.48
3	基本预备费					1,297.09	1,297.09	7.41
二	动态投资							
	建设期贷款利息							
三	投资估算合计		10,179.58	3,125.65	14.08	4,180.70	1,7500.00	100.00

(2) 研发中心投资概算

研发中心计划投资 3,320 万元，其中新增固定资产投资 2,860 万元，流动资金 460 万元，项目资金也同样拟通过上市筹措。具体投资项目如下：

投资估算表

单位 (元)

序号	工程项目或费用名称	建筑工程费	设备购置费	设备安装费	其他费用	合计	占总值 (%)
一	静态投资	755.27	1,269.60		835.14	2,860.00	
1	工程费用	755.27	1,269.60			2,024.86	70.80
1.1	室内工程	556.07	1,269.60			1,825.66	
1.1.1	工艺设备		1,269.60			1,269.60	
1.1.2	土建工程	556.07				556.07	
1.2	室外工程	199.20				199.20	
1.2.1	试验场地	199.20				199.20	
2	工程其他费用				614.93	614.93	21.50
3	基本预备费				220.21	220.21	7.70
二	动态投资						

序号	工程项目或费用名称	建筑工程费	设备购置费	设备安装费	其他费用	合计	占总值(%)
	建设期贷款利息						
三	投资估算合计	755.27	1,269.60		835.14	2,860.00	100.00

7、工艺流程

参见第五节“四、（二）主要产品的工艺流程图”。

8、产品技术水平、核心技术及取得方式

公司在沥青洒布车、同步封层车和稀浆封层车的智能化控制技术方面具有世界领先水平，在系统集成如液压、气压、电控、自动化加温保温、自动化洒布、撒布等技术方面也处于行业一流水平。

本项目产品以自动化控制技术（包括软件和硬件）和系统集成技术作为产品的核心技术，该核心技术为公司自有技术，公司拥有自主知识产权。公司在沥青路面机械领域多年的开发拥有深厚的技术积累。本项目相关产品技术方案已经经过多年的测试和完善，日趋成熟和完备。本项目将依托公司研发中心现有经验丰富的研发团队，充分利用公司已建立的高效规范的产品开发管理流程和研发管理体系。公司将根据本项目进展情况，及时引进研发所需的专业人才，完善产品研发的管理制度。

9、主要原材料及水、电的供应情况

项目所需的主要原材料包括：钢材、铝、铜、不锈钢等金属材料；二类底盘、液压泵、液压马达、热油泵、气动元件、液压元件、电控元件等外协件。

本项目产品生产所需的大部分原材料可通过一般国内市场渠道采购，部分液压元件需要进口，其他外协件大部分由公司完成设计后发给相关供应商协作生产，来料到厂后经过检测程序，合格后才可入库使用。公司将设立专职的检验人员筛选外协件，有效保证进入生产部门的外协件达到规定的产品质量标准。其它配套原材料及外协件要求供货厂家严格按产品质量标准进行供货，并进行严格的筛选。

本项目消耗能源为水和电，水的年消耗量 3,720 立方米，电的年消耗量 65 万千瓦时。本项目所用主要原材料在国内外都有稳定的市场来源，完全能够满足项目需求。

10、主要生产设备

本项目拟购置主要设备的情况如下表：

序号	设备名称	制造厂商/国别	单位	数量（合计）
1	下料设备	上海气焊机厂等厂商	台	15
2	周转设备	杭州叉车等厂商	辆	9
3	机加设备	沈阳机床等厂商	台	14
4	焊接设备	唐山松下等厂商	台	61
5	液压制作装配设备	上海敏泰等厂商	台	11
6	涂装设备	无锡国达等厂商	台	6
7	检验设备	南通一恒等厂商	台	4
8	汽车检测线	广州艾尼森汽车检测设备厂	套	1
	合计			121

11、环保问题

（1）环境保护标准

《大气污染物综合排放标准》GB16297-1996 二级标准；《污水综合排放标准》GB8978-1996；《大气环境质量标准》GB3095-1996 二级标准；《工业企业厂界噪声控制标准》GB12348-90 中Ⅱ类标准。

（2）项目主要污染及处理方案

废水：生产车间的生产废水经车间灭菌后合并进入园区污水处理站处理，达到《污水综合排放标准》GB8978-1996 一级标准后排入附近水体。

固体废弃物：本产品生产产生固体废弃物主要是生活废料及生活垃圾等，送废品回收公司回收利用。

噪声：本项目无高噪声设备，对一些轻微噪声设备进行隔声处理。

烟尘：采用轴流风机局部排风净化处理系统，经处理后，烟气排放浓度符合GB16297-1996《大气污染物综合排放标准》中的排放标准值要求，对大气环境不会产生明显影响。

铁屑，冷却液：机械加工生产过程中产生的铁屑和冷却液，由公司集中回收，统一交给危险废物公司处理，不外排。

（3）环保部门的意见

2009年10月19日和2009年12月3日，西安市环境保护局分别出具了《西

安市环境保护局关于西安达刚筑路机械设备总装基地建设项目环境影响报告书的批复》（市环发【2009】284号）和《西安市环境保护局关于西安达刚筑路机械设备总装基地建设项目部分建设内容变更的审查意见》，认定项目环保手续完善，符合国家环保要求。

12、项目的财务分析

（1）项目建设期及计算期

本项目建设期3年，建设期第二年即投入运营，运营期10年。运营期第一年达到设计产能的42.39%，第二年达到58.24%，第三年达到71.05%，第四年达到100%。

（2）产品成本及费用估算

产品成本和费用包括原辅材料和燃料动力成本、工资及福利费用、折旧及摊销费、修理费和其他费用，达产年总成本费用为30,120万元。

（3）财务盈利能力分析

经过财务测算和分析，本项目达产年营业收入42,608万元，达产年利润总额12,157万元，净利润10,333万元，总投资收益率50.73%，项目投资税前财务内部收益率为38.91%，项目投资税后财务内部收益率为29.60%，项目投资回收期4.97年。

以上数据表明，本项目经济效益较好。从财务角度看，项目建设是可行的。

（二）达刚营销服务网络建设项目

1、项目概况

为巩固公司既有的国内国际市场，实施全球布局的战略规划，建立营销与服务的联动性、互补性，推广公司产品，提高公司品牌知名度，进一步提升公司营销服务的快速反应能力和客户满意度，使公司顺利开辟新的市场，保证公司新增产能的顺利消化，公司决定进行营销服务网络建设。

项目建设的主要内容为：在公司总装基地新总部大楼内成立销售分公司，接管原来属于公司销售部负责的路面机械产品的营销服务工作。同时，将在国内新建北京、武汉、南京、沈阳、昆明、乌鲁木齐6个国内办事处，在国外设立斯里兰卡、安哥拉、阿尔及利亚和印度4个办事处，以覆盖国内和国际市场，并在销售分公司总部建设信息管理系统（包含远程营销服务、三防等功能模块），客户

呼叫服务中心以及进行品牌广告策划。

2、项目实施目的和必要性

(1) 营销服务网络建设是公司进行全球战略布局和消化产能的需要

随着经济的发展和各发展中国家对基础设施的持续投入，公路路面机械设备的市场需求持续增加，国内外筑养路机械市场容量不断扩大。西安达刚是一个有着强大研发实力的创新型高科技企业，其所开发的智能型沥青洒布车引导了该产品的市场潮流。经过几年的市场开拓之后，用户已经逐渐接受了高端智能化产品，认识到其能真正提高路面的施工质量，所以高端智能型产品的市场占有率逐年递增。

在国际市场，自中国加入 WTO 以来，随着我国路面机械企业的不断发展壮大，路面机械在我国工程机械行业中的出口比重越来越大，已逐渐成为拉动机械行业增长的主要动力之一。公司自从 2004 年产品出口以来，以其产品的优越性能和先进的技术连续在众多国际知名公司参与的竞标中胜出，产品已出口印度、阿尔及利亚、安哥拉、斯里兰卡、越南、澳大利亚、俄罗斯等 30 多个国家和地区。

虽然公司产品在国内外各区域、各地区已有所销售，但是没有形成完善的销售网络，销售区域分散，销售网点较少，营销和售后服务人员人数不足，难以满足当地及区域市场对公司产品的强烈需求。

此外，公司总装基地项目建成后，其年产能可达到约 999 台/套（按照生产沥青洒布车的工作量计算），相比较目前公司年产 150 台/套的产能，将实现产能和产量的急速扩大，因此营销服务网络也要进行相应的扩张，从而起到消化产能的作用。为此公司拟计划通过本项目募集的资金在国内外设立 10 个办事处以覆盖当地及附近区域的市场，达到营销服务网络全球布局的目的，并消化公司扩张的产能。

(2) 路面机械的作业特点要求公司加快营销服务网络建设

沥青路面施工工艺具有联合作业的特点，各种机械、车辆按串联式流水作业配置，所有设备都具有不同的功能和技术要求，需要有特定的施工人员及技术保障，任何一个环节发生问题，都会影响整条作业线的工作效率。公司的智能型沥青机械产品是整体作业线最核心的产品，其工作情况直接影响整条作业线的效率和质量，因此对售后维修的及时性提出了更高的要求。路面机械的上述作业特点

要求公司尽可能地把服务网点建立到产品的重点销售市场,从而提高售后服务质量。

(3) 营销服务网络建设是降低竞争成本的需要

公司目前有比较全面的部门设置和初步的营销服务网络,但是企业的信息化程度还有待加强,以有效解决目前企业的诸多困扰,提升综合管理能力,降低总部运营成本及对外部销售人员的管理成本。

企业信息化管理将财务管理、资金管理、预算管理、风险控制融为一体,将资金流、信息流、物流及工作流、控制流高度统一,能够节约公司的管理成本,并且通过远程诊断和远程会议服务,也能较大地节省营销服务的差旅成本和时间成本,提高营销服务效率。客户服务呼叫中心将销售总部和各个办事处的客户电话咨询连接起来,使各办事处可以第一时间对各自区域的客户进行即时响应,节省了公司的信息成本。同时,营销服务网络在当地可以较为直接地收集第一手市场中招投标项目信息及竞争对手资料,降低企业的竞争成本。

(4) CI 品牌策划是树立公司品牌,扩大公司产品影响力的需要

公司长期以来主要精力均放在研发、生产和销售上,使公司的产品得到了国内外市场的普遍认可,但是对品牌的建设和推广力度不足,缺少统一的 CI 品牌策划,知识产权和品牌保护力度不足,广告投入费用较少,导致公司产品影响力不足,为此有必要建设营销服务网络,树立公司品牌,扩大公司产品影响力。

CI 品牌策划的实施,能有效的推动公司在国内外各地区的影响力,将公司产品技术优势、企业的文化魅力以及达刚品牌的影响力推向市场,从而获得市场全面的认可。

3、项目投资概算

项目总投资为 3,892 万元,用于营销分公司总部投资建设 1,478 万元,国内办事处投资建设 1,004 万元,国外办事处投资建设 1,057 万元,铺底流动资金投资 354 万元。具体投向如下表:

募集资金使用计划

单位 万元

序号	项目	2010 年	2011 年	2012 年	总投资金额	比例(%)
1	固定资产投资	224	75	802	1,101	28.29%
1.1	基础设施	17	5	125	147	3.78%

1.2	运输设备	185	55	315	555	14.26%
1.3	电子（办公）设备	22	4	362	387	9.95%
1.4	工器具及其他	0	12	0	12	0.30%
2	运营流动资金	384	643	1,410	2,437	62.61%
3	铺底流动资金	61	72	221	354	9.10%
4	总投资金额	669	790	2,433	3,892	100.00%

4、项目建设主要内容和选址

(1) 营销服务网络建设主要内容

公司的营销服务网络建设项目包含五大部分：

① 总部建设

公司计划在总装基地内的新办公大楼内新建一所展厅，购买一部大型电子显示屏，用先进的多媒体成像技术为客户展示公司介绍及成果。

公司将建立一间小型多功能会议室，用于洽谈会客，同时拥有支持多方电话会议及投影演示等设备。

将对原有六大部门现有计算机设备进行软硬件升级，对于办公电脑不足的部门进行补充采购。办公室重新装修、添置办公桌椅、工位隔断等办公设备。人力资源方面，将对现有人员进行岗位专业化划分，同时对各部门职责范围也作出相应调整。

公司将采购2辆工程车和4辆商务车分别用于施工支持以及国内外客户的接待工作。

② 设立营销服务网点

在国内，公司将在北京、沈阳、乌鲁木齐、武汉、昆明和南京建立6所办事处。在海外，公司将在安哥拉，阿尔及利亚，印度以及斯里兰卡建立4所海外办事处。考虑各地经济发达程度、市场空间以及预计投资规模不同，本着稳健性原则，根据各地区城市的市场潜力及重要性，公司将办事处建设分为两批次。第一年公司将建成安哥拉及斯里兰卡办事处以及国内6家办事处的基本设施；第二年，公司将建成阿尔及利亚办事处，完善国内6家办事处的建设工作。第三年建成印度办事处，各办事处全部人员到位。各代表处安排销售和售后服务人员外，同时租用场地建立备件周转库，添置办公设施，配置车辆，全面提升销售服务速

度和能力，扩大公司产品的竞争优势，提高市场占有率。

③ 建立信息管理系统

公司计划实施企业管理信息化，涵盖行政管理、销售、售后、研发、生产、采购、质检、库存、财务、人力资源等各个部门，使营销管理的决策更加快捷、系统、高效，更快速的反应一线公司的信息，实现整个物流系统的信息化。

除此之外，鉴于公司的施工特点，还将在公司总部与各办事处之间建立远程诊断功能，施工人员可以在施工现场通过视频传输设备（摄像头或数码相机）及时传递故障信息到总部的售后服务中心，通过公司的专家综合评估后为客户提供最专业全面的现场解决方案。

④ 客户呼叫中心

公司计划在西安本部建立一所设计人工坐席为 10 人的客服中心，其拥有 6 条国内专线，2 条国际专线，24 小时全天候响应。销售类咨询电话，第一时间转给公司国内销售部或国际销售部进行业务洽谈。售中及售后类电话，则转给客户所在区域的办事处，由售后工程师进行后续工作安排。

⑤ 品牌战略

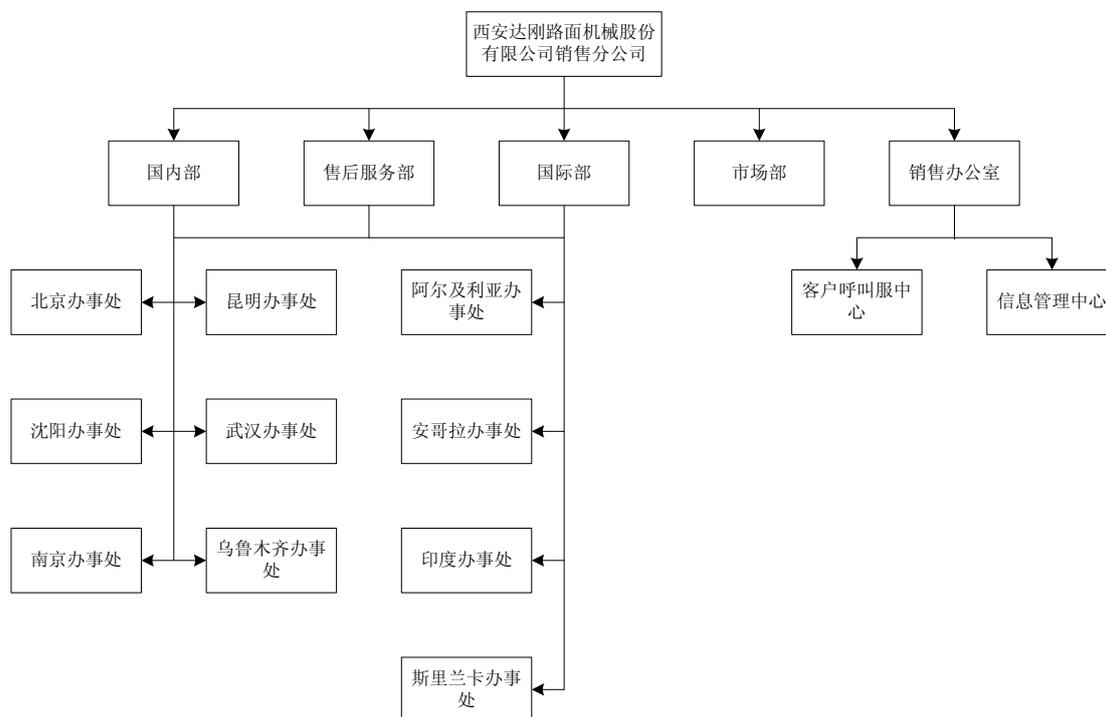
公司品牌战略主要分为品牌 CI 策划和品牌宣传策划两项。

品牌 CI 策划主要是通过聘请专业的品牌策划机构为公司设计统一的 LOGO，大到企业外部建筑环境，如建筑造型、企业门面、广告塔、霓虹灯广告、交通工具等，小到办公用品、服装服饰、产品包装等，为公司建立美化、形象、直观的企业形象，突出公司统一的产品形象和标识，从而推动公司品牌的树立。

品牌宣传策划主要指公司通过各种网络和平面广告，为公司的主要产品进行广告宣传，以提高自身网络营销的影响力。同时，公司也将申请“马德里体系商标”、“非洲知识产权组织”及“驰名商标跨行业保护”，保护公司商标的知识产权。

(2) 营销服务网络组织架构

营销服务网络组织结构图规划

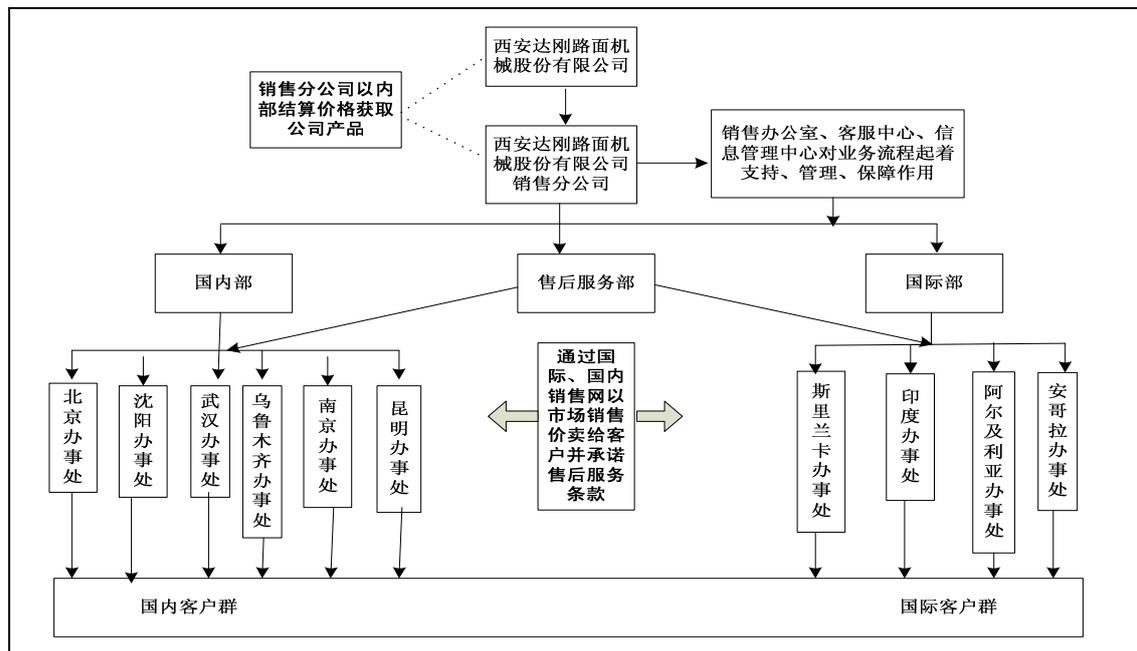


公司设立独立的销售分公司，下设 5 个职能部门，分别为国内部、售后服务部、国际部、市场部、销售办公室。

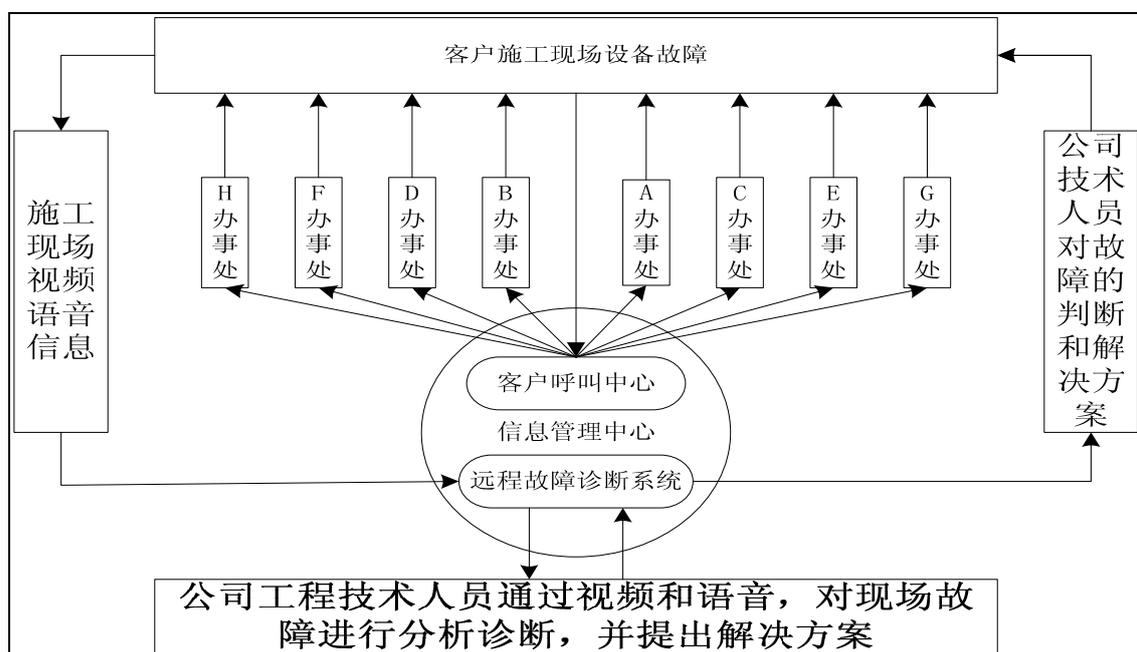
按产品覆盖范围和区域来划分，国内销售部下辖北京、沈阳、南京、乌鲁木齐、昆明、武汉 6 个办事处，负责公司产品在国内的销售和服务，国外销售部下辖阿尔及利亚、安哥拉、印度、斯里兰卡 4 个办事处，负责公司产品在海外的销售和服务。海内外办事处均设 1 个销售经理和 2 个售后服务工程师。售后服务部接到来自客服中心的销售服务意见后，24 小时之内派出售后服务工程师到场为客户提供售后支持服务。市场部负责市场拓展业务及跟踪市场和竞争对手最新发展情况，并以不定期面谈形式和定期书面报告形式对公司生产、销售、研发部门进行汇报交流。销售办公室下辖客户呼叫服务中心和信息管理中心两个部门，前者负责接受客户的电话答疑及问题反馈，并及时把客户问题反馈予售后服务部，安排售后服务具体事项，后者负责组建信息管理系统。

(3) 营销网络服务流程图规划

销售分公司营销流程图规划



销售分公司售后服务流程图规划



(4) 项目选址

① 国内

公司预计在国内新设 6 家，每家办事处均配有专业的销售人员及售后服务工程师，并单独设有一个备件库，从而更好地提供最快速、最准确的售后服务。

北京办事处

北京是我国政治文化中心，中铁建、中水电等众多大型工程公司的总部均位于此。随着中国经济的稳步发展，越来越多的国内外建设项目日益展开，众多大型工程公司在国际项目中标后需要在国内进行采购，因此北京办事处的战略地位非常重要，未来将承担重大商务洽谈和投标等工作。

截至到 2007 年末，北京市公路总里程为 20,503 公里，每 100 平方公里就有 125 公里公路。根据北京“十一五”交通发展规划，到 2010 年，市域公路累计达到 16,000 公里。为实现建立现代一体化综合交通体系的战略目标，“十一五”期间要继续加快北京市域内国道主干线、国道、市道以及县乡公路建设，进一步优化北京市路网，实现市域公路网、国家干线公路网和周边地区城际公路网衔接匹配，强化北京公路主枢纽功能，为京津冀环渤海经济区统筹协调发展和市域城乡统筹协调发展提供有力交通支持。

根据河北省的“十一五规划”，“十一五”期间，河北将着力构建以高速公路为主骨架，以干线公路为基础，以农村公路实现通达，形成干支结合，四通八达，功能完善，设施齐全的具有现代化雏形的公路网络体系。到 2010 年，高速公路通车里程达到 4,500 公里，干线公路二级及以上公路里程占干线总里程的比例达到 90%，平原区县与县之间有便捷的二级以上公路相通，全省所有具备条件的建制村通油路。全省公路网总里程达到 84,000 公里，公路网密度达到 44.8 公里/百平方公里。

因此在未来 3-5 年中，京津冀地区仍旧是公路建设的重点需求区域，未来道路修建规模还将继续扩大。为了满足华北地区以及中国海外大公司对公司路面机械产品的需求，北京办事处未来将设 1 名销售总监，2 名销售经理和 2 名售后工程师。

沈阳办事处

沈阳是辽宁省的省会，东北地区的经济、文化、交通和商贸中心，是东北地区第一大城市和我国重要重工业基地。

根据辽宁省的“十一五规划”，到 2020 年，全省基本实现交通运输产业现代化。届时，全省公路通车总里程将达到 12 万公里，全省公路密度将达到每百平方公里 81.5 公里，黑色路面接近 10 万公里，比重超过 83%。全省高速公路网络将覆盖所有县（市、区）。

自 2007 年起，俄罗斯开始关注远东地区公路建设问题，为了保障远东联邦区南部地区与俄罗斯内陆中心的畅通，俄罗斯远东地区正大力兴建联邦公路，该公路完工后可以将俄罗斯远东和俄罗斯北部地区联结起来，扩大亚洲和欧洲之间的交通运输量。

东北三省和俄罗斯远东地区的广阔市场前景，使沈阳办事处的建立更为必要。公司将在沈阳办事处配置 1 名销售经理和 2 名售后服务工程人员，从而可以更好地为东北及俄罗斯远东地区提供公司的产品和服务。

乌鲁木齐办事处

新疆拥有中国六分之一的国土，乌鲁木齐是中国新疆维吾尔自治区的首府，也是新欧亚大陆桥中国西段的桥头堡。

“十一五”期间，新疆自治区计划安排公路固定资产投资 550 亿元，总建设里程达到 4.2 万公里。预计到 2010 年，新疆公路网总里程将达到 11.4 万公里，基本实现具备条件的乡（镇）和建制村通公路。

毗邻新疆的中亚 5 国，近年来经济发展迅速，基础建设规模不断扩大，道路建设进程日益加快。这几年我国积极参与中亚 5 国的工程外包建设，并取得了不俗的成绩。

新疆以及中亚 5 国未来都将存在大规模的公路建设投资，对路面机械产品的需求巨大。因此公司准备新建乌鲁木齐办事处，配置 1 名销售经理和 2 名售后工程师，使公司的产品覆盖新疆以及中亚 5 国的路面机械市场。

武汉办事处

武汉作为华中地区的交通运输枢纽，拥有得天独厚的交通战略位置。

“十一五”期间，湖北省将着力推进“公路精品工程”，打造“承东启西、接南纳北、内畅外联、辐射全国”的快速公路骨架网。到 2010 年湖北省高速公路里程计划达到 3,500 公里，并与周边 6 省（市）全部实现高速互通，一级公路达到 2,127 公里，90% 的县（市）通一级以上公路，投资规模预计为 976 亿元。河南省的“十一五”公路建设的目标是全省公路通车总里程达到 8.5 万公里以上，其中，高速公路达到 5,000 公里以上，一、二级公路达到 28,000 公里左右，农村交通条件明显改善，县道基本达到三级或三级以上公路标准，乡道达到四级或四级以上公路标准，所有行政村和部分自然村通油（水泥）路。湖南省在“十一五”期间计划投资公路水路交通基础

设施建设 1,693 亿元，实现市州到县(市、区)全部通达二级以上公路，新改建 95,000 公里农村公路，实现所有具备条件的乡镇通沥青(水泥)路，所有具备条件的行政村通公路。

因此在“十一五”期间和未来更长的时间内，华中地区将有大规模的公路建设，需要大量的路面机械产品与之相适应。

武汉办事处设立后，会配置一名熟悉华中市场的资深销售经理及 2 名售后工程师，以达到更好地服务华中地区客户、进一步开拓华中市场的战略目标。

昆明办事处

昆明是我们西南地区的重要交通枢纽，是连接东盟国家的主要门户。根据云南省 2006 年公布的“十一五”公路发展规划，在“十一五”建设期末，云南省公路总里程将达到 17.28 万公里。其中，高速公路里程达到 3,000 公里，新增 1,580 公里；一级公路达到 700 公里，新增 200 公里。另外，建成通往越南、老挝、泰国、缅甸等东南亚国家的 3 条高速通道和 9 条快速通道；建成连接四川、贵州、广西、西藏相邻省份的 4 条高速通道和 10 条快速通道；全省 120 个县、市、区通一条高等级公路。贵州省计划到 2010 年全省公路通车里程达到 50,000 公里，二级公路以上里程从“十五”期末的 3,298 公里提高到 7,500 公里以上，实施通乡油路工程以及通达工程，提高农村公路的通达质量和通达深度，实现新增 474 个乡镇和 5,156 个建制村通沥青(水泥)路，乡镇通沥青或水泥路率达到 90%以上，95%的行政村通公路。四川省按照“十一五”的公路发展规划，到 2010 年全省公路总里程预计达到 13.6 万公里，高速公路达到 3,160 公里以上，二级以上公路 1.8 万公里，新改建公路 5,000 公里。

近年来，东南亚国家与我国积极开展双边贸易，在经济发展和基础设施建设方面都进步飞速，其道路建设工程也成为我国大型工程公司的重点目标。例如 2009 年 6 月，中国交通建设集团中路公司与柬政府工程部签署柬埔寨 3762 号公路设计施工总承包合同。该项目合同总价 1,488 万美元。由于东南亚国家和我国的地理接壤优势，未来将有更多中国大型工程公司承接东南亚国家的公路建设业务，也为国内路面机械设备供应商提供了大量的机会。

因此，在云南昆明设立办事处，将具有重要的战略意义。不仅可以使公司路面机械的产品覆盖我国西南部各省，还可以为公司打开东南亚国家市场建立前沿阵地。

南京办事处

南京是华东地区重要的产业城市和经济中心，也是长江下游地区和华东地区的交通枢纽。

“十一五”期间，江苏将建成高速公路 1,200 公里，新建、改扩建干线公路 3,000 公里，新建改造农村公路 40,000 公里，初步形成现代化的高速公路网、畅通的干线公路网和四通八达的农村公路网。浙江省则规划到 2010 年，全省公路总里程突破 10 万公里，乡道以上公路网里程达 53,900 公里，其中高速公路超过 3,500 公里，等级公路通村率达到 98%、硬化路面通村率达 97%。

华东地区庞大的交通基础设施建设，需要大量的路面机械产品，因此公司决定在南京设立办事处，其业务准备覆盖我国华东地区各省市。

② 国际

公司的国际办事处计划设在安哥拉，阿尔及利亚，印度及斯里兰卡四个国家的主要城市。办事处将设有专门的产品备件库。

安哥拉

安哥拉现有公路总里程为 7.5 万公里。其中柏油路面 1.8 万公里，另 5.7 万公里是沙石土路面，县市级公路路面状况普遍较差，具有良好路面的公路里程缺口巨大，其公路市场具有较高的开发潜力。

安哥拉公共工程部长卡尔内罗 2009 年 6 月披露，未来两年，政府在公路建设上将投资大约 30 亿美元。新建约 73,000 公里公路，长度为非洲之最。

为了配合安哥拉大规模的公路建设，满足该国对路面机械产品的需求，2005 年 11 月 4 日，公司生产的智能型沥青洒布车参加由中国路桥集团总公司承建的安哥拉国家“211”公路建设工程。2006 年，公司再次向安哥拉出口智能型沥青洒布车、液态沥青运输车及沥青保温装置等系列产品。

目前，公司派遣到安哥拉的工程人员已经形成一定规模，为了更好的解决工程人员在施工当地的衣食住行问题，同时将销售及售后服务扩展到整个非洲西部，公司计划于 2010 年在安哥拉设立办事处，预计 2012 年达到满员配置，配有

1 名销售经理及 2 名售后工程师。

阿尔及利亚

阿尔及利亚位于非洲西北部，其陆地运输以公路为主，公路运载量占全国总运载量的 83%，阿尔及利亚目前已准备推行第二次经济发展计划，预计其将投入 79 亿美元用于公路建设投资。早在 2007 年，中国工程公司已经打入阿尔及利亚公路建设市场，为了配合阿尔及利亚政府以及中国大型工程公司在公路建设过程中对路面机械产品的需求，2008 年 12 月，公司出口了一批设备到阿尔及利亚，该次出口是公司第一次将设备投向北非市场，并获得了当地工程公司及政府的一致认可。目前，阿尔及利亚的建设项目仍然为国家项目居多，未来采购较多的设备仍然会是公司的主流产品：智能型沥青洒布车系列、沥青碎石同步封层车系列以及改性乳化沥青稀浆封层系列产品。目前公司陆续往阿尔及利亚派遣更多的工程人员，满足日益增多的业务需求，公司计划于 2012 年建成后派遣 1 名销售人员及 2 名售后工程师专门负责公司在北非的业务。

斯里兰卡

斯里兰卡是南亚次大陆南端印度洋上的岛国，全国现有公路 2.8 万公里。2009 年 10 月，中国航空工业集团公司旗下的中国航空技术国际控股有限公司，获得了斯里兰卡政府“北部公路重建计划”中的公路建设合同，该合同涉及斯里兰卡北部的 4 条公路的施工建设，价值约 3.7 亿美元。

根据“斯里兰卡北部公路重建计划”，斯里兰卡政府计划对该国北部的 13 条公路进行改造建设，其中 5 条干线公路已被列为国家重点支持项目，中国航空技术国际控股有限公司承建了其中的 4 条。这意味着斯里兰卡未来绝大部分道路将由我国工程公司进行建设，对于我国设备供应商而言，这是一个巨大的商机。公司 2009 年与斯里兰卡方面签订了 4,170 万元路面机械产品的供货合同，提供包括智能型沥青洒布车、稀浆封层车、同步封层车等全系列路面机械产品。为了巩固和进一步开拓斯里兰卡市场，公司拟计划 2010 年在斯里兰卡设立办事处，并配置 1 名销售经理，2 名售后服务工程师，为斯里兰卡市场及后续提供施工设备和服务奠定坚实基础。

印度

印度经济的高速发展也带来交通建设的快速发展。印度公路网的形成比中国早，但其路面多数是双向双车道公路，近几年已开始修建双向四车道、六车道路

面。

随着工业化发展进程的加快，印度道路的供给能力不足逐渐显现。借鉴中国经济发展的经验，印度各地方政府掀起了修路热潮。目前，印度政府已制定并正在执行的建设发展规划主要有“国家公路开发项目”和“乡村道路计划”，前者是一个综合的建设南北通道、东西走廊，总里程约 1.5 万公里的大型建设计划，后者是一个总建设里程为 17 万公里，连接居住人口 500 人以上村庄的农村道路发展计划。预计未来几年内印度公路建设开支将达到每年 40 亿美元。但是，目前印度交通的设计建设技术还比较落后，高速公路建设、特大桥梁建设技术较低，仅靠其本国的能力完成建设任务尚有一定困难。

印度对大多数公路建设项目都进行国际招标，并采用国际流行的BOT修路方式，打破过去由政府出钱修路、养路的运行模式，鼓励国内外大型工程公司积极投标。公司的路面机械产品以过硬的质量和较高的生产效率赢得了国内外工程公司的信赖，公司 2007 年和 2008 年均有稀浆封层车销往印度。因此从长远战略意义来讲，达刚的印度办事处将有利于公司进一步打开印度市场。

5、项目实施进度

项目建设期为 3 年，从 2010 年开始建设，第 3 年（即 2012 年）建成，2013 年开始运营，2014 年完全达到设计营销能力。

2010 年开始选址国内外办事处的办公场所，购买相应的办公设备并进行装修，同时为销售分公司总部和国内外办事处配备运输设备。

2011 年购买国内外办事处售后服务的工器具，并进一步购买相应的办公设备和运输设备。

2012 年完成销售分公司总部的装修工作，并购置展厅电子显示屏、总部办公设备、配置客服中心、信息管理系统、CI 品牌策划硬件设施，聘请品牌策划机构、广告公司为公司做品牌策划。

2012 年项目建设全部完工，项目人员全部到位。

6、环境保护

本项目属于产品销售渠道建设，不会产生任何废气、废水等，故本项目不存在环境污染的情况。

7、项目效益分析

项目建成后，销售分公司以内部结算价格获取公司产品，并通过国际、国内

销售网以市场售价卖给客户并来获取收入和利润。

预计公司于 2013 年实现销售收入 34,224 万元, 2014 年及其后的运营年份年均实现销售收入 48,101 万元。

经测算, 项目税前投资内部收益率为 24.3%, 项目税后投资内部收益率为 20.1%, 项目税后投资回收期 6.2 年(含建设期), 项目运营期平均投资收益率为 29.1%。

从项目效益指标来看, 营销服务网络建设项目未来效益比较理想, 投资计划可行。

(三) 其他与主营业务相关的营运资金项目

公司拥有充足营运资金既是业务发展的基础, 也是抵御市场竞争风险、应对市场变化的需要, 更是市场竞争实力的体现。

对于该项目资金的管理运营安排, 公司将严格按照《募集资金管理和使用办法》, 根据业务发展的需要使用该项营运资金。

使用募集资金时, 应严格履行申请和审批手续。涉及每一笔募集资金的支出均需由使用部门(单位)填写申请单并由使用部门(单位)负责人签字, 经财务负责人审核, 由总经理或董事长审批同意后由财务部门执行, 并报董事会秘书处备案。

三、募集资金投资项目固定资产变化与产能变动的匹配关系

本次募集资金投资项目固定资产投资总额为 21,461 万元, 预计达产后年新增产能 849 台(按生产沥青洒布车工作量折算)

项目名称	总投资(万元)	固定资产投资(万元)	现有产能	项目达产后新增产能	新增产能与固定资产投资比例
达刚筑路机械设备总装基地及研发中心建设项目	23,966	20,360	150 台 (按生产沥青洒布车工作量折算)	849 台 (按生产沥青洒布车工作量折算)	23.98: 1
达刚营销服务网络建设项目	3,892	1,101			
其他与主营业务相关的营运资金	—	—	—	—	—

截至 2009 年末, 公司固定资产原值约为 2,733.46 万元, 2009 年产能为 150

台，固定资产原值与产能的比例为 18.22: 1。本次募集资金将增加公司的固定资产投资，同时也大幅提升了固定资产产出比。

四、募集资金运用对财务状况及经营成果的影响

本次募集资金投资项目有的可以使公司增加对原有主导产品的技改及产业化的投入，进一步提升产能与产品质量，如总装基地建设项目；有的可以对公司未来发展和扩大市场提供支撑，包括研发中心建设项目和营销服务网络建设项目；而公司其他与主营业务相关的营运资金投入使用后，一方面可以减少公司财务费用、降低资产负债率、优化财务结构、降低财务风险，另一方面可以增强公司的核心竞争能力，为公司未来债务融资创造更有利条件。

本次募集资金投资项目与公司主营业务密切相关，以上项目的顺利实施，可以优化公司产品结构，增强公司自主创新能力，提升公司核心竞争力，形成公司新的利润增长点。

（一）募集资金运用对财务状况的影响

1、对总股本及股本结构的影响

本次发行成功后，一方面，公司总股本将得到较大的扩张，使得公司的资本规模大幅度增加；另一方面，公司股本结构将呈现多元化，有利于优化公司的股权结构，促使公司进一步完善法人治理结构。

2、对总资产和净资产的影响

截至 2009 年 12 月 31 日，公司总资产为 170,079,894.41 元，净资产为 135,013,268.89 元，每股净资产为 2.76 元。本次发行募集资金到位后，公司总资产和净资产都将大幅度增加，公司每股净资产也将得到相应提高。

（二）募集资金运用对经营成果的影响

1、对主营业务收入结构的影响

本次募集资金投资项目达产后，公司主营业务收入总量继续保持不断增长的趋势。但公司主营业务收入构成将发生变化，预计来源于高端沥青路面机械包括智能型沥青洒布车、沥青碎石同步封层车以及改性乳化沥青稀浆封层车的收入总

量将大幅度增加，其所占主营收入的比例出现增加的趋势。

2、对主营业务收入及利润的影响

公司 2009 年的主营业务收入为 12,866 万元，税前利润为 5,441 万元，仅以总装基地及研发中心建设项目和营销网络服务建设项目测算，上述两个项目达产后，与 2009 年相比预计每年新增收入 35,235 万元，新增税前利润 7,936 万元。

3、对净资产收益率的影响

本次募集资金到位后，公司的净资产将有着大幅度的增加。从短期来看，由于从募集资金到位至投资项目投产需要一定的建设期，净资产收益率会有一定幅度的降低；从中长期来看，随着募集资金投资项目的投产，净资产收益率将出现不断增加的趋势。

截至2009年12月31日，公司报表固定资产净值为2,280.01万元；2009年度，公司提取固定资产折旧为174.38万元。公司本次募集资金项目的固定资产投资总额约为21,461万元，按公司现行固定资产折旧政策，项目建成后年折旧费用预计为1,414万元，将对公司未来经营成果产生一定影响。

第十一节 未来发展与规划

本发展规划是公司在当前的经济形势和市场环境下，对可预见的将来做出的计划和安排。投资者不应排除公司根据经济形势变化和经营实际状况对本业务发展规划进行修正、调整和完善的可能性。

一、公司发展目标

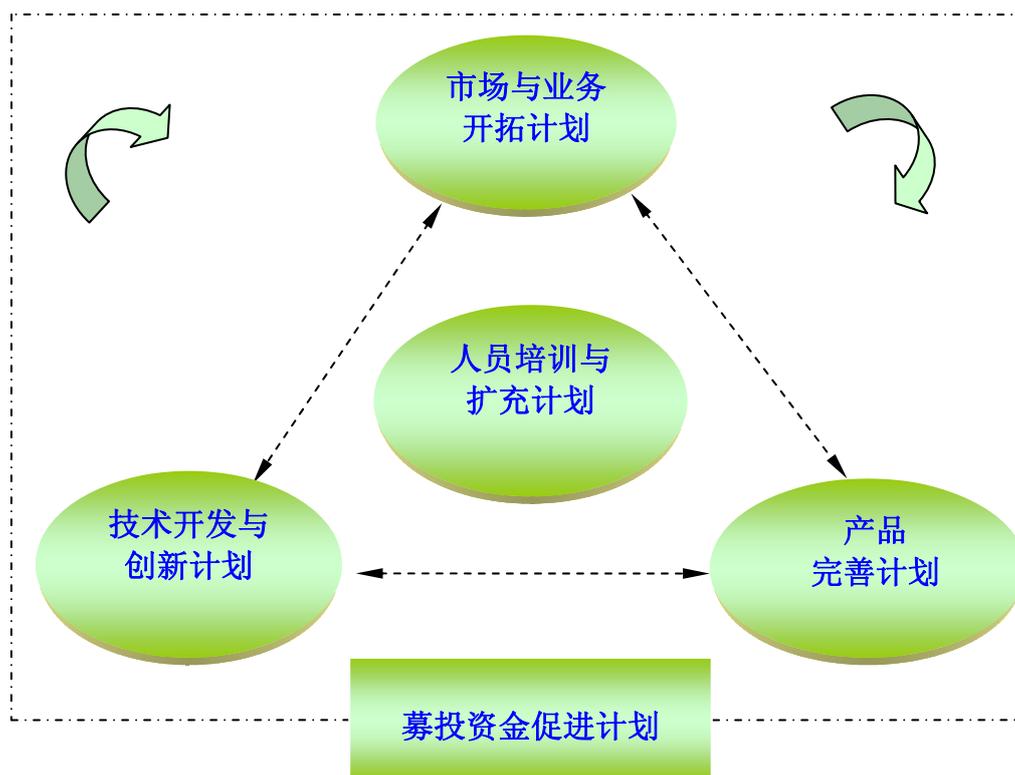
公司是集公路路面机械研究开发、生产制造、销售服务于一体的高科技、高成长性公司。公司根据中国和世界公路建设发展的大趋势，将不断推出适应中国公路和世界公路建设发展需要的环保、节能、优质、高效的沥青路面机械新产品，引领国内国际筑养路机械发展的潮流。

公司未来将重点研发和制造技术达到世界领先水平的高端智能化筑养路机械。所谓筑养路机械的高端智能化产品就是以计算机软硬件为核心的智能化控制系统，根据工艺需求、材料特性统一控制液压元器件、气压元器件、电气元器件、温度加热保温系统、沥青洒布系统、碎石撒布系统、稀浆封层系统等各分系统的系统优化、系统集成产品。

公司将围绕着自身的核心技术、核心产品和核心业务做强、做大，力争成为世界一流的公路建设设备营运商，把“达刚”做成中国和世界沥青路面机械行业的著名品牌，为全球用户提供系统的沥青路面工艺技术及设备解决方案。

二、未来三年发展规划及措施

为实现公司的发展战略目标，公司在未来三年将重点推动和实施市场与业务开拓计划、产品完善计划、技术开发与创新计划和人员培训与扩充计划。上述具体计划的顺利实施以及产生的协同效应，连同募集资金的运用，将全方位、多层次提高公司的可持续发展能力，增强公司的成长性，提升公司的核心竞争优势，促使公司步入二次发展的快车道。上述计划之间的关系如下图所示：



（一）技术开发与创新计划

公司的核心竞争力是原始创新、集成创新、自主创新，技术开发和创新是推动公司发展和维系公司核心竞争力的重要驱动力。为保持和有效提升公司的核心竞争力，公司需要不断增加研发投入，提高技术开发水平，保持和增强公司技术和产品创新的原动力。为此，公司未来三年将通过建立研发中心、增加研发经费和科研人员投入等措施来促进公司技术力量的全面提升。

1、建立公司研发中心

研发中心的基本功能是进行新产品、新技术、新工艺、新装备的研究开发，提高公司智能化筑养路机械产品的开发水平，提升智能化筑养路设备的核心竞争力，使之达到国际先进水平，从而发挥企业研发中心在技术创新中的作用。

公司计划新建面积为2,224平方米的研发中心，引进专业技术人员，配备先进的软硬件及设施设备，新建液压、气压系统试验室、电气系统试验室和沥青材料试验室，同时建立面积为6,640平方米的试验场地，同研发中心的研制水平相匹配。

2、加大研发经费投入

未来三年，公司将继续增加研发费用的投入。公司计划2010-2012年每年依

次投入约500万元、650万元和900万元的研发经费，保持和公司未来三年预计的销售额相匹配。持续增加的科研费用投入是保持和提升公司核心竞争力的基本保证。

3、引进和培养高层次研发人员

引进和培养一批专业素质高、技术能力强的研发人员，并持续为公司提供研发服务，是公司实现技术开发与创新计划的人才保证。目前，公司的研发人员为30人，公司计划在2010年引进和培养4名研发人员，达到34人；2011年研发人员增加至43人，至2012年公司研发人员数预计达到55人。届时，公司的科研实力将大为增强，可以满足公司业务快速扩张的要求。

4、加大先进研发软件和设备的投入

未来三年，公司将根据研发中心和生产经营的实际情况，逐步配备技术先进且符合公司实际研发需要的软件和设备。未来三年拟购置的研发软硬件主要包括计算机、网络服务器和交换机、绘图软件、数字式液压测试仪、多功能液压试验台、泡膜沥青发生器、布氏旋转粘度仪、自动车辙试验仪、沥青混合料车辙实验仪、马歇尔稳定度实验仪和沥青全自动抽提仪等等。预计购买上述所列研发软件和设备预计支出1,200万元。

（二）产品完善计划

1、完善产品设计系统

（1）从设计上改进和完善现有的优势产品

从性能和外观上完善沥青碎石同步封层车、自行式碎石撒布机、稀浆封层车、橡胶粉沥青碎石同步封层车；进一步改进碎石撒布机、橡胶粉沥青洒布车等产品的技术系统和功能，不断提高公司产品的性价比。

（2）产品设计向性能系列化、吨位系列化的方向发展

未来三年，公司将根据市场需求，逐步将智能型沥青洒布车、智能橡胶粉同步封层车等产品的性能和吨位系列化，继续扩大公司沥青路面机械产品系列集群。

为达到上述目标，公司需要完善并优化产品设计的流程。目前，公司设有由总工程师领导下的技术中心，技术中心下设有设计部和新产品试制组，主管公司产品研发和设计。今后公司将强化生产部、质量部和技术中心之间的通力合作，

从制度上和管理上来改善产品设计的流程，做到机制灵活、流程简化、沟通顺畅、反馈及时，以缩短整个产品设计优化流程的时间。

2、改善生产制造系统

公司的生产制造系统集成生产、质量控制、集成供应链于一体。公司将致力于改善生产管理体系、质量控制体系和集成供应链系统，最大程度地发挥各个子制造系统的功效。

公司要通过各种培训提高生产制造管理人员的管理水平，以管理思想、管理水平的提高带动三位一体的制造能力的提升。

(1) 生产管理体系

A、培养和打造专业熟练的技工队伍

由于公司产品是由多个专业系统的优化和匹配集成而来，所以需要有一个较为稳定的多专业多工种的技工队伍，例如液压专业、机柜专业、电装专业、机械专业、综合调试专业等队伍。因此公司将注重技工队伍的培养，不断优化专业队伍的学历结构和层次结构，实现高级技工、中级技工、初级技工的合理配置，并将其纳入公司人力资源管理计划。

B、先进的专业配套设备

未来三年公司的生产体系仍以总装装配、整机调试为主，因此配置先进的总装专用装配设备、专用工具和专用机架，是提高生产效率、保证产品质量的前提条件。

(2) 质量控制体系

未来三年，公司将进一步强化全过程质量控制，强调源头控制和过程控制，以完善的质量控制体系和先进的质量检测手段保证产品质量，使公司产品不断获得客户的青睐。

(3) 集成供应链系统

按生产计划和物料供应计划，在保证质量的前提下，按事先要求的时间、地点、数量供应。在保证生产、供应及时的情况下尽量减少库存量。

(三) 市场与业务开拓计划

1、继续保持高端市场产品优势

未来三年，公司将继续保持在高端市场的产品优势，扩大高端产品的市场份

额，研发和制造高性价比的智能型沥青洒布车、沥青碎石同步封层车等产品，推广和扩大智能型、环保型的高端产品在公路路面施工中的应用，从而提高公路路面的质量，延长其使用寿命，并注重环境保护。

2、继续加大拓展国内、国际市场业务的力度

(1) 成立市场调研分析机构，提高公司对行业发展形势的判断能力。

为了更好地把握行业走势，了解目标客户的未来潜在需求，同时可以及时获取竞争对手的有关信息，公司将设立专职机构并指派专人做好市场调研与分析，尤其是对筑养路机械产品的发展方向、目前市场的潜在需求等进行深入调查，以更好地把握现有产品销售趋势和国内外路面机械行业未来的发展趋势。

(2) 扩大销售网络，突出重点区域。

根据我国公路建设的发展趋势，公路建设的重点将从东部逐步转向中西部地区。预计未来几年内，中西部地区的公路建设速度将快速提高。为此，公司在扩大国内销售网络的基础上，重点发展中西部市场，围绕重点区域加强市场营销，组织市场推广活动，以求增加市场份额。

(3) 在市场成熟区域设立销售办事处。

目前公司销售实行片区经理负责制，各区域配备 2-3 名销售人员。为适应市场扩张的需要，公司将选择市场较为成熟的区域设立销售办事处，增加人员配备，增强售后服务力量，进一步加强与客户的沟通与交流，及时收集市场信息，更好地满足客户的需求，以提高客户的产品忠诚度。

为完善售后服务体系，并能快速有效地回收客户的反馈信息，公司将在国内新建北京、武汉、南京、沈阳、昆明、乌鲁木齐市 6 个国内办事处，负责公司产品在国内的销售和服务。其中，西安总部负责西北地区，北京办事处负责华北地区，武汉办事处负责中南地区，南京办事处负责华东地区，沈阳办事处负责东北地区，昆明办事处负责西南地区，新疆以乌鲁木齐为办事处。

(4) 建立客户管理体系，强化客户关系管理。

建立完善的客户信息档案系统和对客户的定期回访制度，针对高端客户，建立客户信息沟通与高层互访制度。

(5) 通过推广新工艺，扩大产品的市场应用范围。

通过向客户提供培训并与客户进行有效沟通，引导客户进行路面施工与路面养护的工艺革新，强化客户对公司产品在路面施工与路面养护中应用范围的认识

和理解,扩大层铺工艺在我国公路建设中的使用广度和深度,不断挖掘潜在市场,拓展用户群体。

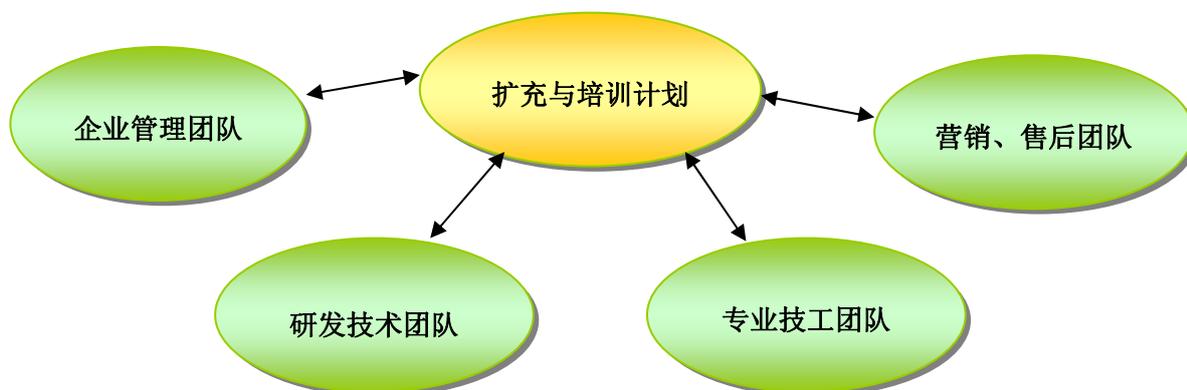
(6) 针对国际市场,进一步加大国际市场的开拓力度。

公司计划采用多种方式扩宽国际市场的销售渠道,包括利用与施工建设单位合作、建立健全全球营销网点、建立国内外代理商制度、与大型供应商加强战略合作等方式,在已有的销售网络基础上进一步开拓国际市场。

未来三年,公司在国际市场的营销重点区域为安哥拉、阿尔及利亚、斯里兰卡、印度、澳大利亚、俄罗斯、哈萨克斯坦和乌兹别克斯坦等,具体内容参见第十节“二、(二)达刚营销服务网络建设项目”。

(四) 人员培训与扩充计划

为配合公司业务的快速扩张,公司需要打造管理团队、研发技术团队、专业技工团队和营销、售后团队四个专业团队(如下图所示),以保证公司发展计划的顺利实施。



人才是公司核心竞争力和可持续发展的关键因素。公司本着以人为本的原则,不断加强人力资源开发,培养和吸引高素质的科技与管理人才。公司以培养技术领军人才、高级管理人才为核心,以建立多层次的人才梯队为重点,并通过合理的激励制度保证公司人才战略的顺利实施。具体包括:

1、制定人力资源规划

具体内容有:规范工作程序,提高管理工作计划性,提高人员工作效率;科学设定工作岗位,实现人力资源科学化合理化配置;推行竞争上岗和末位淘汰机制。

2、建立和完善多层次、多专业的培训体系

以管理类人员为例，其多层次表现为高级管理人员、中级管理人员、初级管理人员；多专业体现为管理类、研发类、技术类、营销类等分类。此外还要实现培训方式的多样化，做到培训投入成本低、培训效果好。

3、完善薪酬与福利待遇体系

构建吸引人才和留住人才的薪酬和福利体系，是公司可持续发展的根本途径。因此公司将改革现有的薪酬和福利体系，力争在未来三年内使公司的薪酬和福利待遇达到同行业、同类型企业的中等偏上水平。

4、加强企业文化建设与人力资源开发

未来三年公司将努力营造良好的企业文化氛围，以良好的企业文化来引导各项管理体制、运作体系的贯彻和执行。根据公司的生产经营运作特点，特别要强调专业分工基础上的团队合作精神。

人力资源建设和企业文化建设息息相关。重视人力资源开发、实施人本管理是企业文化的重要内容，其核心是尊重人、满足人的合理需求，从而调动人的积极性，进一步激发人的内在潜能。公司计划通过企业文化培育，使员工形成共同的价值取向和行为规范。在人力资源开发方面主要通过精神和制度层面得以体现。

(1) 在精神层面，主要通过各种方法，调动员工的主观能动性，鼓舞士气，使员工的精神面貌和企业归属感得到强化，营造一种积极向上的的工作氛围。

(2) 在制度层面，对员工的行为标准和规范提出要求，并制定成文规定，使员工能够按照预设的方向与公司同步发展。

三、本次募集资金运用与发展规划的关系

本次募集资金主要投资于达刚筑路机械设备总装基地及研发中心的建设、营销网络服务建设和其他与主营业务相关的营运资金项目。研发中心的建立将直接促成公司技术开发与创新计划的实现；总装基地建设，将大大提高公司的生产能力，提高产品质量和可靠性，降低生产成本，有利于产品完善计划的实现；营销网络服务体系的建立，也保障了市场与业务开拓计划的顺利实施；其他与主营业务相关的营运资金项目可以提高公司抵御市场竞争风险、应对市场变化的能力。

同时募集资金的运用也为引进和培养一批科研人才、营销人才、管理人才和技工人才提供资金保证，从而可以大大促进公司人员培训与扩充计划的顺利实施。因此本次募集资金的运用将有助于公司发展规划的实现，从而从多方面增强公司的抗风险能力，巩固和强化公司在国内外沥青筑养路行业的市场领先地位。

（一）进一步提高公司的研发水平和技术创新能力，提高产品的科技含量

随着公司募集资金的运用，公司将购买先进的研发设备，引进有实力的科研人员，必将大大提升公司的研发能力，反映在产品上则是产品技术含量提高、功能增强，产品愈受客户青睐。随着公司销售收入的不断增加，公司投入的研发经费也将不断增长，公司自主创新能力又将得到再次提升。因此能有效地促进技术开发和创新计划的实现。

（二）提高生产制造能力，进一步提升产品功能和可靠性

公司现有厂房占地面积为 10.73 亩，建筑面积约 6,000 平方米，总装装配车间面积约 2,000 平方米。由于公司总装装配生产模式为工区工位制，受生产场地的限制，公司总装车间产能每年约 150 台，远低于市场对公司产品的需求，尤其是随着国际业务的拓展和营销服务网络的建设，现有的生产场地、生产条件及配套设备已不能满足公司业务发展的需要，产能不足制约公司发展的的问题日益凸显。

此外，由于外协厂的自身条件限制，难以对不断开发的新产品做到质量上的持续提升，因此公司需要增加新的生产场地和设备，生产较为核心的零部件，以确保产品质量可靠稳定。

本次募集资金主要投资于达刚筑路机械设备总装基地建设。该基地占地约 92 亩，厂房面积约为 38,000 平方米。总装基地建成达产后，能实现将沥青路面筑养路机械及其配套设备的销售规模扩大到 48,101 万元的目标。

总装基地的顺利建成，将在扩大生产能力、提高产品质量和可靠性、提高劳动生产率、有效解决现有产能不足问题的同时，还能实现规模经济效应，大幅降低生产成本，提高产品的市场竞争力，有力地保障了产品完善计划的顺利实现，并且有助于市场与业务开拓计划的有效实施。

（三）扩展营销服务网络，有效提高公司产品的市场占有率

营销服务网络的建设是公司稳固国内市场、开拓国际市场的重要举措之一。建立并拓展公司的营销服务网络，增设远程营销服务功能，构建营销与服务的联动性、互补性，是公司推广产品和提高品牌知名度的有效方式。

本次募集资金中有一部分资金系用来建设公司的营销服务网络。通过对公司总部营销软硬件的升级，设立营销服务网点，建立信息管理系统和客服中心等，能加强同客户的信息交流和沟通，及时获取客户对公司产品的反馈意见，并能快速获知客户的需求变化，从而直接或间接地提高公司产品的市场占有率，直接保障了公司市场拓展计划的实现。

（四）保证人员培训与扩充计划的实施，提升公司人员的整体素质

随着公司上市成功，公司的经营管理团队和员工队伍将进一步扩大，并得到不断完善，更多具备现代企业管理、国内外市场营销和市场开拓方面等的管理人才将会加入公司，技工人才队伍通过良好的培训也能不断提高自身的素质，从而能有效应对和化解公司规模扩张以及快速发展给公司带来的挑战。

此外，上市公司作为公众公司，要求公司经营运作规范，因此对公司的管理团队也提出了更高的要求，这也将促使公司管理团队提升自身的管理水平，以适应公司内部管理和外部监管的要求。

本次发行募集资金到位后，公司净资产将大幅度增加，公司每股净资产也将得到相应提高。仅以总装基地及研发中心建设项目和营销网络服务建设项目测算，上述两个项目达产后，相比 2009 年预计每年会给公司带来约 35,235 万元的新增收入，年新增税前利润约 7,936 万元。因此本次发行募集资金的到位且成功运用，将大幅增强公司的整体实力，提高公司的盈利能力，全面促进公司三年发展规划的实现，使公司步入快速健康发展的轨道，从而为实现公司战略目标奠定坚实而良好的基础。

四、拟定上述发展计划所依据的假设条件

公司拟定上述发展计划所依据的假设条件主要有：

- 1、国家宏观政治、经济和社会环境处于正常的发展状态，没有对公司发展

产生重大影响的不可抗力因素出现；

- 2、公司所处行业正常发展，不出现重大不利因素；
- 3、公司经营所遵循的现行法律、法规及国家有关行业政策无重大变化；
- 4、公司高级管理人员、核心技术人员不发生重大流失；
- 5、本次发行能顺利完成，募集资金能够及时足额到位，募集资金投资项目能按计划组织实施并如期完工；
- 6、无其他人力不可抗及不可预见因素造成的重大不利影响。

五、实施上述计划的主要困难

（一）资金瓶颈

本公司未来发展规划的实现，需要大量的资金投入作保障。如果为维持公司快速发展所需的资金来源得不到充分保障，将可能影响到上述目标的实现。

（二）优秀人才的欠缺

公司虽为高科技公司，但高级技术人才、高级管理人才和高层次复合型人才相对短缺，设计研发、市场营销等方面具有专长的人才也储备不多。随着技术开发与创新计划、产品完善计划和市场与业务拓展计划的实施，生产总装基地和研发中心的建设，营销网络建设的铺开，会凸显出对研发技术人才、销售人才和专业技工人才的需求。公司需要有计划地引进和培养各类人才，重点是研发、销售、管理等方面的人才，优化人才结构。

（三）管理水平的制约

现阶段，上述计划的实施公司净资产规模相对较小，管理架构相对简单。如果公司本次股票发行成功，随着募集资金的运用和企业经营规模的扩展，本公司的资产规模将发生重大变化，公司在机制建立、战略规划、组织设计、运营管理、资金管理和内部控制等方面的管理水平将面临更大的挑战。公司需要加强对管理人员的培训，不断提高管理队伍的管理能力，使管理人员在公司管理中发挥应有的作用。

六、业务发展规划与现有业务的关系

上述业务发展规划和规划,是在公司现有主营业务和充分发挥公司现有优势的基础上,对公司现有业务的规模扩张和延伸发展。因此,现有业务是公司未来几年发展规划的基础,发展规划与现有业务紧密相关,并具有很强的连贯性。

公司将在上市后不断加强与改善公司的战略管理,并通过定期报告持续公告规划实施和目标实现的情况。

第十二节 其他重要事项

一、重要合同

本节所披露的重要合同是指截至2009年12月31日，公司正在履行的和将要履行的，交易金额超过100万元的合同，或者交易金额虽未超过100万元，但对公司生产经营活动、未来发展或财务状况具有重要影响的合同。

（一）采购合同

序号	供应方	合同标的	价款（万元）	合同签署日
1	陕西重型汽车有限公司	碎石撒布机发动机及底盘部分	185.35	2009-8-11

（二）销售合同

下表为2009年9月30日前签订，至12月31日未履行完毕的以及2009年10月1日至12月31日新签订的超过100万元的销售合同截至2009年12月31日的履行、收入确认及完工情况。

序号	购买方	合同标的	合同价款 (万元)	签署日期	执行情况	发货日期	收入确认日期
1	中国航空技术深圳有限公司	沥青洒布车、自行式碎石撒布机、 沥青碎石同步封层车等	3,166.71	2009.8.3	部分货已发，部分货款已收	2009.11 部分发货	2009.11
2	德州九龙贸易有限公司	沥青洒布车及配件	228.98	2009.7.2	货已全发，部分货款已收	2009.7	2009.8
3	中交第四公路工程局有限公司海外工程公司	沥青洒布车、沥青脱桶设备	179.83	2009.9.3	货已全发，剩余质保金未收	2009.9	2009.10
4	甘肃省平凉公路总段	橡胶沥青碎石同步封层车	137.00	2009.8.6	货已全发，部分货款已收	2009.8	2009.8
5	冯学忠	沥青碎石同步封层车	137.00	2009.7.7	货已全发，剩余质保金未收	2009.7	2009.7
6	湖南天际工程建设有限公司	橡胶沥青碎石同步封层车	136.00	2009.8.3	货已全发，剩余质保金未收	2009.8	2009.8
7	陕西长大博源公路养护科技有限公司	胶粉沥青同步封层车	125.00	2009.9.1	货未发，对方提出解除合同		未确认
8	中交第四公路工程局有限公司海外工程公司	沥青洒布车、沥青洒布车配件	122.18	2009.8.10	货已全发，未收款	2009.8	2009.8
9	安徽建工集团有限公司	沥青洒布车	116.26	2009.8.28	货已全发，剩余质保金未收	2009.10	2009.10
10	中铁七局集团有限公司	沥青洒布车	114.98	2009.7.25	货已发，部分货款已收	2009.9	2009.9
11	林曙光	智能型沥青洒布车、碎石撒布机	100.00	2009.8.11	货已发，主要货款已收	2009.8	2009.8
12	四川瑞通工程建设有限公司	改性乳化沥青稀浆封层车、改性 沥青乳化设备	182.00	2009.10.28	货已发，货款部分已收	2009.11	2009.11
13	广东建普建筑工程有限公司	沥青碎石同步封层车	142.00	2009.12.17	货已发，主要货款已收	2009.12	2009.12
14	郭素贞	沥青碎石同步封层车	120.00	2009.12.5	货已发，合同执行完毕	2009.12	2009.12
15	天津市静海公路工程有限公司-分公司	智能型沥青洒布车	116.00	2009.12.15	货未发	未发	未确认
16	上海中征国际贸易有限公司	沥青洒布车	115.00	2009.11.11	货已发，合同执行完毕	2009.12	2009.12
17	无锡明鸿基础工程技术有限公司	智能型沥青洒布车	109.00	2009.11.13	货已发，合同执行完毕	2009.11	2009.12

（三）借款合同

2009年1月6日，公司与招商银行股份有限公司西安高新支行签订编号为“200950贷字第001号”的《借款合同》，合同约定公司向招商银行股份有限公司西安高新支行借款1,450万元，作为公司的流动资金，借款期限为一年，贷款利率为年利率4.779%，担保方式为存款质押担保；2009年4月24日公司提前偿还了450万元，截至2009年12月31日，该笔借款余额为1,000万元。

（四）质押合同

2009年1月6日，公司与招商银行股份有限公司西安高新支行签署了编号分别为“2009年50贷质字第001-1号”和“2009年50贷质字第001-2号”的两份《质押合同》。合同约定，公司以公司实际控制人孙建西和李太杰的三笔存单和两笔卡内存款共计1542.2万元作为质押物，向银行进行质押借款。

（五）房屋租赁合同

2008年11月12日，公司与西安市高压开关柜厂签订《厂房租赁合同》。合同约定，公司租用西安市高压开关柜厂位于西安市阿房宫村沈家寨工业园付5号面积为5,724平方米的厂房以及1,000平方米的办公楼作为仓库，合同期限两年，自2008年11月12日至2010年11月12日止。每月租金为72,964元。

2009年4月23日，公司和西安市高压开关柜厂签订了《厂房租赁附加协议（二）》。根据该协议，西安市高压开关柜厂自2009年5月12日起收回之前出租给公司的1,320平方米厂房以及341平方米办公楼，每月租金变更为55,034元。

（六）土地转让合同

2009年6月12日，公司与西安市国土资源局高新技术产业开发区分局签署了市国土西新分出字【2009】2号《西安高新技术产业开发区国有建设用地使用权出让合同》，西安市国土资源局高新技术产业开发区分局将座落于西安高新区新区经三十路，地号为GXIII-（13）-21，面积为61,704.98平方米的工业用地出让给公司，出让价款为13,885,000元。

（七）战略合作协议

2008年3月6日，公司与陕汽集团签署《战略合作协议》，约定陕汽集团根据公司研制的筑路机械专用车辆上装设备对汽车底盘的要求，向公司出售所需的

车辆底盘。在公司上装设备制造完成且向陕汽集团支付汽车底盘款后，陕汽集团利用自己的技术、人员对公司生产的筑路机械专用车辆上装设备进行组装生产，完成整车组装，并经检验合格后提供合格证。在此过程中公司向陕汽集团提供与上装设备相关的技术支持和服务，陕汽集团全权委托公司对公司搭载公司筑路机械上装的专用车辆进行独家销售，公司以自己的名义进行销售，并由公司向客户出具销售发票。

2008年1月和3月公司为确保其生产所需专用汽车零部件的长期、及时供应，与其专用汽车零部件供应商西安信诺机电技术开发有限公司、西安翔宇石油机械有限公司、天水宝维达工贸有限公司、陕西省户县西秦机械厂、西安华冶机械制造有限公司、西安户县恒兴机械厂、青县科华电气设备有限公司以及陕西兴瑞达机械制造有限公司分别签署了《战略合作协议》，约定由其负责生产符合公司要求的专用汽车零部件，确保长期、及时并以最优惠价格供货，公司负责上装销售和服务。

（八）承销协议和保荐协议

公司与浙商证券有限责任公司签订了《承销协议》和《保荐协议》，协议就公司首次公开发行股票并上市的承销和保荐事宜做出了规定。以上协议的签署符合《证券法》以及相关法规和政策性文件的规定。

二、对外担保

截至本招股说明书签署之日，公司不存在对外担保的情况。

三、公司的重大诉讼或仲裁

（一）截至本招股说明书签署之日，公司不存在作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项。

（二）截至本招股说明书签署之日，公司控股股东、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员均不存在作为一方当事人的重大诉讼、仲裁事项。

（三）发行人控股股东、实际控制人最近三年内不存在重大违法违规行为。

（四）截至本招股说明书签署之日，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员均不存在涉及刑事诉讼的情况。

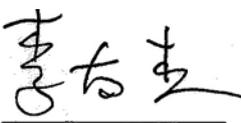
第十三节 有关声明

一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

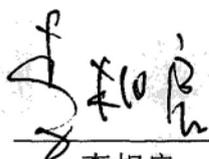
本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

董事签名：


孙建西


李太杰


李 军

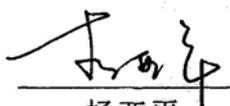

李相启

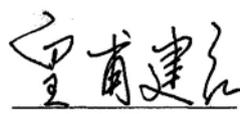

张志凤

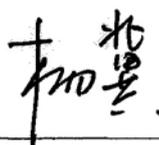

焦生杰


李 冬

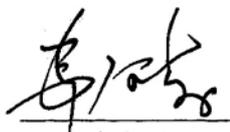
监事签名：

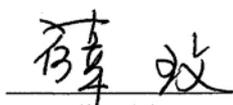

杨亚平


皇甫建红


杨 冀

高级管理人员签名：


韦尔奇


薛 玫

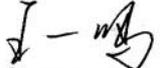
西安达刚路面机械股份有限公司

二〇一〇年六月十日

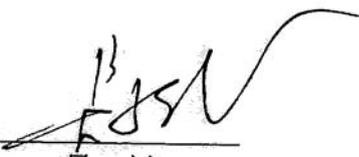


二、保荐人（主承销商）声明

本公司已对招股说明书进行了核查，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。

项目协办人签名： 
王一鸣

保荐代表人签名： 
孙报春


吴斌

法定代表人签名： 
吴承根



三、发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，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。

经办律师签名：

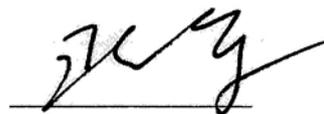


徐 斌



艾 及

律师事务所负责人签名：



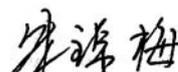
王欣乐



四、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，确认招股说明书与本所出具的审计报告、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中引用的审计报告、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。

注册会计师签名：


朱锦梅


李 璟

会计师事务所负责人签名：

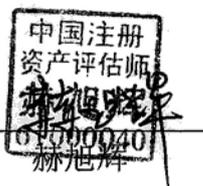

朱建弟



五、资产评估机构声明

本机构及签字注册资产评估师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对发行人在招股说明书中引用的资产评估报告的内容无异议，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。

注册资产评估师签名：



资产评估机构负责人签名：



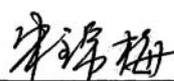
西安正衡资产评估有限责任公司

二〇一〇年二月十八日

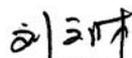
六、验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书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。

注册会计师签名：



朱锦梅



刘文财

验资机构负责人签名：



朱建弟



注：天华中兴会计师事务所有限公司于 2008 年初分立，部分人员、资产并入立信会计师事务所并设立“立信会计师事务所北京分所”。天华中兴会计师事务所有限公司更名为天华会计师事务所有限公司（以下简称“天华”）。2008 年底，天华的专业人员加入北京京都会计师事务所有限公司，北京京都会计师事务所有限公司同时更名为北京京都天华会计师事务所有限公司。同时，包括本公司在内的原天华中兴会计师事务所部分客户延续至立信会计师事务所。

第十四节 附件

一、附件目录

投资者可以查阅与本次公开发行有关的所有法律文件，该等文件在中国证监会指定网站披露。具体如下：

- （一）发行保荐书（附：发行人成长性专项意见）及发行保荐工作报告；**
- （二）发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见；**
- （三）发行人控股股东、实际控制人对招股说明书的确认意见；**
- （四）财务报表及审计报告；**
- （五）内部控制鉴证报告；**
- （六）经注册会计师核验的非经常性损益明细表；**
- （七）法律意见书及律师工作报告；**
- （八）公司章程（草案）；**
- （九）中国证监会核准本次发行的文件；**
- （十）其他与本次发行有关的重要文件。**

二、附件文件的查阅时间与查阅地点

投资者可于本次发行承销期间（除法定节假日以外的每日上午9：00~11：30，下午13：00~17：00），直接在深圳证券交易所网站查询，也可到本公司及主承销商住所查阅。