

## 安徽雷鸣科化股份有限公司

## 2013 年年度报告摘要

## 一、重要提示

1.1 本年度报告摘要摘自年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于上海证券交易所网站等中国证监会指定网站上的年度报告全文。

## 1.2 公司简介

股票简称	雷鸣科化	股票代码	600985
股票上市交易所	上海证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	赵世通	张友武	
电话	0561-4948135	0561-4948188	
传真	0561-3091910	0561-3091910	
电子信箱	zgbzst@163.com	lmkhzqb@lmkh.com	

## 二、主要财务数据和股东变化

## 2.1 主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	2013 年(末)	2012 年(末)	本年(末)比上年(末)增减 (%)	2011 年(末)
总资产	1,318,566,506.86	1,199,991,423.84	9.88	645,061,664.34
归属于上市公司股东的净资产	974,010,156.82	902,378,491.28	7.94	430,882,038.63
经营活动产生的现金流量净额	126,455,940.38	74,506,979.00	69.72	43,407,481.61
营业收入	939,920,806.95	667,402,352.19	40.83	549,289,140.03
归属于上市公司股东的净利润	82,548,601.57	36,277,217.67	127.54	34,422,592.45
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	81,110,652.98	36,731,953.23	120.81	33,054,289.53
加权平均净资产收益率(%)	8.76	7.48	增加 1.28 个百分点	8.15
基本每股收益(元/股)	0.47	0.27	74.07	0.27
稀释每股收益(元/股)	0.47	0.27	74.07	0.27

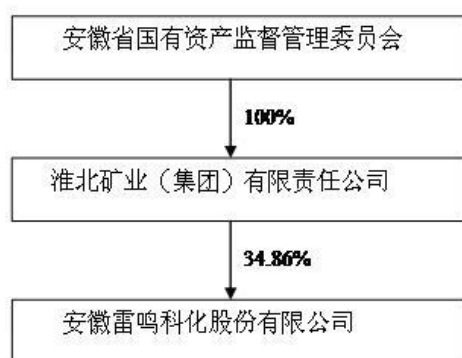
## 2.2 前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期股东总数	15,673	年度报告披露日前第 5 个交易日末股东总数	16,038		
前 10 名股东持股情况					
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股总数	持有有限售条件 股份数量	质押或冻结的股 份数量

淮北矿业(集团)有限责任公司	国有法人	34.86	61,079,079	0	无
吴干建	境内自然人	3.24	5,669,468	5,669,468	无
姚祖旺	境内自然人	1.37	2,405,545	2,405,545	无
彭光全	境内自然人	1.33	2,347,770	2,347,770	无
杜远忠	境内自然人	1.32	2,321,437	2,321,437	无
安信证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户	其他	0.73	1,280,280	0	未知
姜长生	境内自然人	0.61	1,062,600	1,062,600	无
杨胜忠	境内自然人	0.61	1,062,600	1,062,600	无
张昌兴	境内自然人	0.47	818,354	818,354	无
游湜	境内自然人	0.46	807,720	807,720	无
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未知悉前十大流通股股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。				

### 2.3 以方框图描述公司与实际控制人之间的产权及控制关系



## 三、 管理层讨论与分析

报告期内，公司受国内经济增速放缓，煤炭市场持续低迷、雷管市场萎缩等不利因素的影响，面对行业竞争日趋加剧的巨大挑战，公司董事会和经营管理层紧紧围绕公司年度发展战略和经营目标，努力克服外部环境变化带来的不利因素，牢牢把握“稳中求进”的总基调，以质量和效益为核心，以安全生产、兼并重组、项目建设、集团管控为重点，继续深化改革调整，大力拓展爆破工程业务，较好地完成了公司董事会年初制定的各项工作任务和目标。公司总体运行平稳，各项工作有序推进，经营业绩稳步提升。

报告期内，公司营业收入等财务指标同比增长幅度较大，主要系去年公司成功重组西部民爆，报告期公司合并雷鸣西部财务报表。

报告期公司营业总收入 939,920,806.95 元，营业利润 112,577,197.26 元，投资收益 3,967,421.31 元，营业外收支净额 2,204,207.96 元，实现利润 114,781,405.22 元。成本费用总额 831,311,031.00 元，占营业收入的 88.44%，营业成本 568,585,414.36 元，营业毛利率为 39.51%，营业利润率 11.98%。报告期资产总额 1,318,566,506.86 元，负债总额 250,434,548.11 元，所有者权益 1,068,131,958.75 元，资产负债率为 18.99%，加权平均净资产收益率为 8.76%。

## (一) 主营业务分析

## 1、 利润表及现金流量表相关科目变动分析表

单位：元 币种：人民币

科目	本期数	上年同期数	变动比例 (%)
营业收入	939,920,806.95	667,402,352.19	40.83
营业成本	568,585,414.36	453,830,458.34	25.29
销售费用	55,691,178.74	36,018,624.93	54.62
管理费用	164,733,613.41	108,983,028.72	51.16
财务费用	-1,279,014.99	-1,650,965.57	22.53
经营活动产生的现金流量净额	126,455,940.38	74,506,979.00	69.72
投资活动产生的现金流量净额	-105,774,399.16	-2,665,762.14	-3,867.89
筹资活动产生的现金流量净额	-11,449,754.32	-7,651,221.67	-49.65

## 2、 收入

## (1) 主要销售客户的情况

公司前五名客户的营业收入情况

客户名称	营业收入	占公司本年营业收入的比例(%)
淮北矿业股份有限公司	50,611,488.13	5.38
花垣县民用爆破器材有限责任公司	24,279,352.35	2.58
怀化物联	19,819,828.08	2.11
无为华塑矿业有限公司	16,574,554.59	1.76
宿州淮海	15,739,165.81	1.67
合计	127,024,388.96	13.50

## 3、 成本

## (1) 成本分析表

单位：元

分行业情况						
分行业	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)
民爆器材产品	材料	267,390,463.06	63.76	200,639,427.40	60.87	2.89
民爆器材产品	职工薪酬	84,641,113.39	20.18	70,372,891.67	21.35	-1.17
爆破工程	材料	74,482,712.98	56.28	81,784,615.99	78.23	-21.95
爆破工程	职工薪酬	36,719,070.08	27.74	20,489,369.84	19.6	8.14
其他	材料	1,052,123.60	27.13	2,248,390.49	46.85	-19.72
其他	职工薪酬	2,118,320.65	54.62	1,400,236.31	29.18	25.44
分产品情况						
分产品	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)
炸药	材料	237,231,886.85	71.76	173,992,953.14	66.63	5.13
炸药	职工薪酬	48,721,347.50	14.74	53,870,612.21	20.63	-5.89
雷管	材料	30,158,576.21	33.97	36,117,995.32	52.74	-18.77
雷管	职工薪酬	35,919,765.89	40.46	17,754,721.38	25.93	14.53

爆破工程	材料	74,482,712.98	56.28	81,784,615.99	78.23	-21.95
爆破工程	职工薪酬	36,719,070.08	27.74	20,489,369.84	19.6	8.14
其他	材料	1,052,123.60	27.13	2,248,390.49	46.85	-19.72
其他	职工薪酬	2,118,320.65	54.62	1,400,236.31	29.18	25.44

爆破工程材料成本所占比例下降主要原因系湖南雷鸣民爆的爆破子公司合并全年费用,其爆破工程材料成本较低。

其他材料成本所占比例降低主要原因系安评公司业务量增加职工薪酬增加,相应材料成本所占比例降低。

其他行业职工薪酬所占比例增加主要是安评公司职工薪酬所占比例增加所致。

雷管材料成本所占比例降低主要原因系雷管产量降低,相应工资成本所占比例增加,从而材料成本所占比例降低。

#### (2) 主要供应商情况

公司采购前五名供应商合计采购金额 87,256,131.80 元, 占本年购货金额的比例为 26.06%

#### 4、 费用

管理费用报告期发生 16,473.36 万元, 比上年同期 10,898.30 万元增加 5,575.06 万元, 增长 51.16%; 销售费用报告期发生 5,569.12 万元, 比上年同期 3,601.86 万元增加 1,967.26 万元, 增长 54.62%; 所得税费用报告期为 2,720.24 万元, 比上年同期 1,868.33 万元增加 851.91 万元, 增长 45.60%; 造成以上费用增加的主要原因是本期合并雷鸣西部全年报表, 上年同期仅雷鸣西部合并 11-12 月份报表。

#### 5、 现金流

公司报告期现金及现金等价物增加净额为 9,181,574.55 元, 比上年同期 64,189,995.19 元下降 85.70%。

(1) 报告期现金流入为 1,081,249,650.41 元, 比上年同期 602,923,612.52 元增长 79.33%。公司通过销售商品、提供劳务所收到的现金为 1,080,007,684.59 元, 它是公司当期现金流入的最主要来源, 约占公司当期现金流入总额的 99.89%。公司销售商品、提供劳务所产生的现金能够满足经营活动的现金支出需求, 公司经营活动产生的现金流量净额为 126,455,940.38 元。

(2) 报告期现金流出为 1,072,017,863.51 元, 比上年同期 538,733,617.33 元增长 98.99%。最大的现金流出项目为购买商品和接受劳务所支付的现金为 544,051,452.76 元, 占现金流出总额的 50.75%, 其次为支付给职工以及为职工支付的现金为 205,673,506.04 元, 占现金流出总额的 19.19%。

(3) 报告期营业收到的现金有较大幅度增加, 公司经营活动现金流入的稳定性提高。工资性支出有较大幅度增加, 现金流出的刚性明显增强。投资活动、筹资活动所需要的资金能够被公司经营活动所创造的现金净流量满足。总体来看, 当期经营、投资、融资活动使企业的现金净流量增加。

#### 6、 其它

##### (1) 公司利润构成或利润来源发生重大变动的详细说明

报告期内, 公司利润比去年同期有较大幅度增长, 主要因素有: 去年公司成功重组西部民爆, 报告期公司合并雷鸣西部财务报表, 部分子公司经营状况有所改善, 爆破公司经营业绩明显提升。

##### (2) 发展战略和经营计划进展说明

2013 年公司累计产销工业炸药 72,931 吨, 完成年计划的 102.22%; 累计产销工业雷管 4,001.57 万发, 完成年计划的 75.50%, 主要由雷管市场持续萎缩所致; 公司 2013 年度利润指标完成情况较好。

## (二) 行业、产品或地区经营情况分析

## 1、 主营业务分行业、分产品情况

单位:元 币种:人民币

主营业务分行业情况						
分行业	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
民爆器材产品	718,874,457.63	419,371,413.99	41.66	41.23	27.22	增加 6.42 个百分点
爆破工程	204,560,237.28	132,347,401.36	35.30	46.31	26.60	增加 10.08 个百分点
其他	6,078,093.96	3,878,181.95	36.19	7.45	-19.19	增加 21.03 个百分点
主营业务分产品情况						
分产品	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
炸药	585,007,767.98	330,594,763.56	43.49	46.96	26.59	增加 9.09 个百分点
工业雷管	133,866,689.65	88,776,650.43	33.68	20.66	29.63	减少 4.59 个百分点
爆破工程	204,560,237.28	132,347,401.36	35.30	46.31	26.60	增加 10.08 个百分点
其他	6,078,093.96	3,878,181.95	36.19	7.45	-19.19	增加 21.03 个百分点

主营业务收入本年发生额较上年增长 42.02%主要系本年合并雷鸣西部全年，而上年度仅合并雷鸣西部 11-12 月。

## 2、 主营业务分地区情况

单位:元 币种:人民币

地区	营业收入	营业收入比上年增减(%)
江北地区	550,458,411.85	7.90
江南地区	379,054,377.02	162.66

江南地区本年度比上年增加 162.66%，主要系合并雷鸣西部全年，而上年度仅合并雷鸣西部 11-12 月。

## (三) 核心竞争力分析

自上市以来，雷鸣科化积极发挥、构建和培育竞争优势，在全国民爆行业兼并重组和技术进步的浪潮中，兼并重组数十家公司，完成一系列重大项目的技术改造，探索实施集团管控“七统一”，工业炸药安全许可能力达到 10 万吨以上，初步建成“科研、生产、流通、爆破服务”一体化经营模式，企业经营初具规模，经济实力有了较大提高，在以下几个方面竞争优势明显。

1.产品结构优势。公司目前有四大类 50 余个规格的产品品种。胶状乳化炸药占主导地位，年产量占总产量的 75%以上；水胶炸药在全国范围内具有明显的技术、质量、装备和产能优势，占全国水胶炸药 40%以上的市场份额；2012 年，代表行业发展方向的炸药混装车逐步深入大型矿山开采。工业雷管产能结构不断优化，导爆管雷管产销规模逐步扩大。

2.产业结构优势。通过收购兼并，公司已形成 6 个生产基地，数十个流通公司、爆破公司的发展规模，业务范围由单一的生产延伸到流通和爆破工程，初步形成了“科研、生产、流通、爆破服务”一体化经营模式，构成公司独特的竞争优势。在这一新的经营模式下，生产企业专业负责民爆器材的研发生产，流通公司专业负责产品配送和回收，爆破公司在流通公司的配合下专业负责爆破方案设计和现场管理，三个环节各负其责，相互协同，对市场进行封闭式管理，销售价格和市场十分稳定，有力巩固扩大了终端市场，改善了企业盈利结构。

3.融资平台优势。公司利用首次 IPO 募集资金,发起连续对外收购和技术改造,增加了新的经济增长点,扩大了经营规模和经济总量,有效改善了产品结构和安全生产面貌。尤其是 2012 年以换股吸收合并 5.9 亿元股东权益的方式完成了对湖南西部民爆的收购,使公司的盈利能力和综合实力产生质的飞跃。在产业政策的引导下,结合新的行业发展动态,上市公司融资平台优势在公司今后的对外发展中必将起到更加重大的支撑作用。

4.管理优势。作为上市企业,公司建立了产权明晰、权责分明、系统监管严格、法人治理结构完整的现代企业制度,企业内控制度健全,各项基础管理规范,信息管理系统完善,为公司的科学发展提供了制度基础。在管理机制上,公司建成质量、环境、职业健康安全 "三合一"管理体系,推动规划、安全、技术、市场、财务、人力资源、文化"七统一";引入精细化管理理念,推进成本控制、节能减排、质量改善等管理机制的革新,企业市场竞争力进一步提升。创新人才引进、开发、使用机制,培养锻炼了一批高素质管理技术人才,有力支撑了企业发展。

5.企业文化优势。经过几十年的积淀,公司拥有优秀的文化传统,近几年,在加快企业发展的同时,引入国内外先进管理理念,公司又对企业文化进行了规范与再造,通过融合各子公司企业文化的精华,形成了齐备的企业制度文化,物质文化与行为文化和具有时代特色的完整的企业形象可识别系统,对提高企业整体凝聚力、战斗力有着较强的约束作用。

#### (四) 主要子公司、参股公司分析

##### ①安徽雷鸣红星化工有限责任公司

主营业务为工业雷管生产制造等。注册资本 7,000 万元,截止 2013 年 12 月 31 日总资产 10,137.46 万元,净资产为 7,882.78 万元,2013 年实现营业收入 4,126.93 万元,利润总额 362.16 万元,净利润 266.85 万元。比上年同期略有下降,下降的主要原因是期间费略有提高。

##### ②淮北雷鸣科技发展有限公司

主营业务为民爆器材流通、爆破工程服务及机电设备制造等。注册资本 4,800 万元,截止 2013 年 12 月 31 日合并报表总资产 17,389.95 万元,净资产 12,614.25 万元,归属于母公司股东净资产为 9,849.37 万元,报告期实现净利润 1,504.39 万元,归属于母公司所有者的净利润为 1,028.77 万元。2012 年度合并报表实现净利润 1,719.22 万元,归属于母公司的净利润为 1,436.90 万元,报告期净利润比上年同期减少 214.83 万元,下降的主要原因是子公司宿州雷鸣民爆公司受当地开采政策影响而减少的利润。

##### ③湖南雷鸣西部民爆有限公司

为公司 2012 年 10 月通过换股吸收合并的全资子公司。主营业务为民用爆炸物品生产、销售等。注册资本 3,000 万元,截止 2013 年 12 月 31 日合并报表总资产 36,796.30 万元,净资产 31,915.04 万元,归属于母公司股东净资产为 31,418.76 万元,本报告期实现营业收入 30,275.29 万元,利润总额 8,272.15 万元,净利润 6,838.92 万元,归属于母公司所有者的净利润 6,836.39 万元。

#### (五) 董事会关于公司未来发展的讨论与分析

##### 1. 行业竞争格局和发展趋势

###### 行业竞争格局:

民爆行业产业政策特别是民爆行业十二五规划明确提出重点培育 20 家优势骨干企业集团和 1-2 家具有与国际先进企业相比肩的大型企业集团的行业目标。在民爆行业重组整合的大背景下,行业内优势骨干企业争夺目标企业资源,通过并购重组实现扩张的竞争将会更加激烈;在西部大开发战略实施、国家基础设施建设加快、金属矿山开采力度加大和国家能源基地建设等

政策措施作用下，四川、内蒙、新疆等地区对民爆产品的需求量增加，中西部地区将成为未来民爆行业竞争的主要战场。部分地区产能过剩，将会出现激烈的价格竞争。

发展趋势：

- 1) 大力推进工业炸药现场混装车作业，助推行业整合和爆破服务迅速成长。现场炸药混装车作业集原材料运输、炸药现场混制及机械化装药于一体的爆破技术。现场炸药由于其全方位的特点，能有效打开炸药区域市场的垄断，有利于推动行业整合。将现场炸药混装车应用于企业向下游拓展爆破工程服务，有效降低了丢失被盗和运输、储存环节安全风险，提升了民用爆炸物品本质安全水平，有利于爆破工程业务的快速成长、壮大。
- 2) 产品结构进一步优化，工业炸药向安全高效、系列化方向发展，大力发展乳化炸药和现场混装车炸药；工业雷管向高可靠性、智能型方向发展，着力发展导爆管雷管。主要产品性能指标达到国际先进水平。
- 3) 产业集中度大幅提升。深入推进产业组织结构调整重组，做强做大优势企业，提高产业集中度，促进规模化和集约化经营；着力培育 3-5 家具有自主创新能力和国际竞争力的龙头企业，打造 20 家左右跨地区、跨领域具备一体化服务能力的骨干企业，实现民爆行业跨越式发展。
- 4) 根据国内经济形势，国家对公路、铁路等基础性行业的投资持续加大及国家对矿产资源、煤炭等原材料的长期刚性需求，未来国内民爆市场将呈现局部需求波动，总体市场需求保持稳定增长的趋势。
- 5) 公安部出台的工程爆破业务分级管理办法，必将促进民爆企业在十二五期间，通过整合重组纵向延伸产业链，以此实现科研、生产、销售、爆破服务一体化的先进发展模式。爆破服务必将成为未来民爆企业盈利的另一大主要增长点。

## 2. 公司发展战略

- 1) 转型跨越：民爆生产企业在当前民爆行业形势和政策下发展优势逐步弱化，公司调整发展方向，集中精力大力发展爆破公司，逐步推广现场混装车爆破工程服务，积极承揽大型矿山爆破工程及购置矿山资源。
- 2) 完善结构：按照“科研、生产、流通、爆破服务”一体化发展模式要求，通过优化调整，不断完善治理结构、产业结构、组织结构、产品结构、人才结构，打造充满生机活力的现代企业运行体系。
- 3) 科技领先：秉承关注前沿、步步领先的技术创新理念，不断引进国内外先进产品技术和关键生产装备，提高生产线的自动化连续化水平；加大资金投入，研发适合中国国情的本质安全度高、科技含量高、环境污染少的民爆产品。
- 4) 永争一流：以振兴中国民爆行业为己任，以世界的眼光为标准，深化改革，奋力创新，着力打造一流队伍、一流管理、一流形象、一流文化的现代企业，将雷鸣科化建成全国一流民爆企业集团。

## 3. 经营计划

### (一) 工作思路

以“转型跨越”为总基调，以“稳定产量、盘活存量、用好增量、提高质量”为出发点，加强安全、市场、质量、成本管控，细化经营管理，加大爆破业务支持力度，通过加快转型、加快对外发展，提升雷鸣集团的经营规模和经济效益。

### (二) 指标计划

- 1、安全指标：在集团范围内实现“六无二消灭”，即无爆炸、无火灾、无死亡、无重伤、无重大机电事故、无职业病、消灭重大涉险事故、消灭重大事故隐患。

2、产销指标：产销工业炸药 8.06 万吨，工业雷管 4,400 万发。

3、经济指标：营业总收入 10.14 亿元；利润 1.04 亿元。

### （三）重点工作

- 1、安全：加大安全奖惩及问责力度，做到事故超前预防；
- 2、市场：稳定和拓展生产基地周边市场，扩大西部市场，开拓雷管市场；
- 3、质量：整合现有技术力量，加快技术人才培养与开发，发挥技术人才积极作用，推动技术进步。提升民爆产品质量，提高售后服务质量，保证爆破服务质量；
- 4、成本：细化经营管理、改革成本考核机制、推进内部市场化建设、严格财务资金管理、严抓项目建设管理，调整机构设置与体制机制、实现减人提效；
- 5、发展：推进集团管控，逐步建立管控体系，积极探索运行战略管控型、运营管控型、财务管控型管理模式，提升集团协作效益；调整发展思路、加大对爆破业务支持。

### 4. 可能面对的风险

#### 1) 民爆行业格局受到冲击的风险

公安部下发【2013】618 号文，核心内容在于爆破公司可以配套购买炸药混装车，开展现场混装、爆破一体化爆破服务，与工信部规范标准相冲突。若工信部出台相关政策支持公安部 618 号文，民爆行业格局将会受到猛烈冲击。

应对措施：公司将发展的重心向爆破公司转移，把优质资源充实到爆破公司中去，同时提高现场混装生产能力，把现有及新增现场混装车统一配置到爆破作业现场，推广现场混装爆破作业模式。

#### 2) 市场竞争更加激烈的风险

国家对资源、环保管理的力度加大，将导致东部区域优质市场的需求量日益萎缩，加之雷管产品需求大幅降低，逼迫公司开拓省外特别是西部市场，公司面临的市场竞争更加激烈。

应对措施：一是做好省内传统市场的开发和维护工作，通过优质的客户服务，巩固拓展周边市场。二是通过以往长期优质的服务等综合优势，扩大省外市场占有率，力争再开发一批新用户。三是加大雷管市场开拓力度，努力开拓西部雷管市场。充分利用集团平台优势，扩大资源优势互补，以商洛及湘西公司地域市场为依托，扩大西部雷管销售。

#### 3) 安全风险

公司所处的民爆行业为高危行业，民爆产品生产、运输、储存、使用等点多面广，危险源多，安全管控难度大。由于民爆产品的特殊属性，安全风险成为贯穿民爆行业各企业生产经营活动的一大风险。

应对措施：一是加大事故问责力度。二是做到集团安全管理全覆盖，提升子公司安全管理水平。三是注重“预防”，抓好源头治理。四是提高辨识安全风险的预见性和防控能力。提升全员安全风险意识与安全责任意识。

#### 4) 原材料价格上升的风险

从原材料价格走势看，2014 年原材料价格上涨可能性很大，将对公司经营业绩造成一定影响。

应对措施：公司在与原材料供应商建立长期而稳固合作关系的基础上，拓宽销售渠道，实行比价采购，统一采购，批量采购，保证公司能以合理的价格取得生产所需的各种原材料。

## 四、 涉及财务报告的相关事项

4.1 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

- 1、本期新纳入合并范围的公司为长沙亦川机电设备科技有限责任公司（简称“亦川机电”）。
- 2、子公司安徽华拓矿山工程有限公司经 2013 年 3 月 5 日股东会决议决定注销，2013 年 6



月完成债权债务清理和相关资产分配，2013 年 10 月办理完毕注销手续。本年度仅合并该公司 2013 年 1-6 月的利润表和现金流量表。

3、子公司徐州市贾汪区华丰爆破有限责任公司 2013 年 3 月股东会议研究决定，由铜山县民爆爆破有限公司、徐州苏北民用爆破器材有限公司、韩顺静增资 500 万元，同时原股东杨洪贤将持有的 40 万元转让给原另一股东徐州雷鸣，本次增资与转让经徐州华兴会计师事务所有限公司华兴会验【2013】269 号验资报告验证。本次增资后子公司徐州雷鸣对徐州市贾汪区华丰爆破有限责任公司持股比例下降为 37%，不再具有控制权，本年度仅合并该公司 2013 年 1-4 月的利润表及现金流量表。同时本次股东会议决定公司名称由徐州市贾汪区华丰爆破有限责任公司变更为江苏雷鸣爆破工程股份有限公司。

董事长：张治海

安徽雷鸣科化股份有限公司

2014 年 3 月 18 日

月完成债权债务清理和相关资产分配，2013 年 10 月办理完毕注销手续。本年度仅合并该公司 2013 年 1-6 月的利润表和现金流量表。

3、子公司徐州市贾汪区华丰爆破有限责任公司 2013 年 3 月股东会议研究决定，由铜山县民爆爆破有限公司、徐州苏北民用爆破器材有限公司、韩顺静增资 500 万元，同时原股东杨洪贤将持有的 40 万元转让给原另一股东徐州雷鸣，本次增资与转让经徐州华兴会计师事务所有限公司华兴会验【2013】269 号验资报告验证。本次增资后子公司徐州雷鸣对徐州市贾汪区华丰爆破有限责任公司持股比例下降为 37%，不再具有控制权，本年度仅合并该公司 2013 年 1-4 月的利润表及现金流量表。同时本次股东会议决定公司名称由徐州市贾汪区华丰爆破有限责任公司变更为江苏雷鸣爆破工程股份有限公司。

董事长：张治海

安徽雷鸣科化股份有限公司

2014 年 3 月 18 日