

关于本次募集资金使用的可行性分析

（一）本次募集资金投资计划

本次发行募集资金总额不超过 557,175.30 万元，拟全部投入下列项目：

序号	项目名称	拟投入募集资金（万元）
1	大吨位起重机产业化	80,060.77
2	建筑基础地下施工设备产业化	20,000.00
3	全球融资租赁体系及工程机械再制造中心建设	150,221.40
4	数字化研发制造协同创新平台建设	30,001.45
5	社会应急救援系统关键装备产业化	55,000.00
6	中大型挖掘机产业升级	60,680.00
7	工程机械关键液压件产业升级	30,000.00
8	工程起重机专用车桥基地建设	10,000.00
9	散装物料输送成套机械研发与技术改造	51,211.68
10	环保型沥青混凝土再生成套设备产业化	20,000.00
11	补充流动资金	50,000.00
12	合计	557,175.30

在本次募集资金到位前，公司拟以自筹资金先行投入项目，待募集资金到位后予以置换。若本次发行实际募集资金低于计划投资的金额，缺口部分公司将通过自筹的方式解决。公司将可能根据实际情况，对上述单个或多个投入项目的拟投入募集资金金额进行调整。

（二）本次募集资金投资项目的情况

1、大吨位起重机产业化项目

（1）项目基本情况

大吨位起重机项目总投资 80,060.77 万元，建设期 4 年，由公司本部负责实施，项目的建设内容是在公司的长沙泉塘工业园区、长沙履带吊园区和常德灌溪工业园区分别建设大吨位汽车吊、大吨位轮胎吊，大吨位履带吊以及大型塔机。

（2）项目背景

本项目为国家“十一五”科技支撑计划项目，项目的实施将有利于公司实现产

品升级。我国起重机行业经过历次技术改造，产品的质量与技术水平有了很大的提高，但与国际先进水平相比仍存在较大差距，主要表现在产品小吨位产品比重过大，只能满足一般建设工程的需求，一些重点建设工程所必需的高性能、专用、高新技术产品，大部分仍旧只能依靠进口。由于进口产品存在价格高、配件供应不及时、对操作者素质要求高、维护培训费用高等一系列问题，亟需实现国产替代进口。因此，生产高水平且性价比优良的大吨位履带起重机械、轮胎起重机械、全地面汽车起重机、大型塔式起重机，替代进口，已成为行业的发展目标，行业的结构调整与产业升级已经势在必行。

公司着眼于长远发展战略，根据国家产业政策，针对自身的特点，以市场为导向，重点发展国内市场急需的中、大吨位履带起重机械、全地面汽车起重机、大吨位轮胎吊、大吨位塔式起重机，对公司的产品结构进行不断完善，着力促进行业的产业升级。新开发的高新技术产品尚待产业化，技术水平仍需不断提高，加工、成型、焊接、总装设备尚不能满足大吨位产品产业化批量生产的需要。

（3）项目建设内容

根据高端工程机械发展的趋势和要求以及产品的制造特点，利用当代先进适用技术，重点对大吨位汽车吊、大吨位轮胎吊、大吨位履带吊以及大型塔机的生产工艺内容进行改造，改变产品结构，提高大吨位高端起重产品的零部件制造水平。项目达成后可生产各类型大吨位起重机 613 台，其中年产全地面起重机 216 台，大吨位履带式起重机 101 台，大吨位轮胎吊 175 台，大吨位塔机 121 台。

（4）项目市场前景

近年来，国内基础设施投资建设持续旺盛，有力地带动了起重机械行业的发展。随着核电、钢铁、桥梁等各种工程建设趋于大型化，所需配套设备构件的重量也不断增加，对大型起重设备的需求也愈来愈多。

目前国内能生产全路面起重机的厂家只有中联重科和徐工集团等几家大型工程机械公司，产品吨位集中在 200 吨左右，且年生产能力不超过 100 台。2003-2008 年，国内厂家累计生产全地面起重机产品 209 台。目前市场需求量远高于生产能力，产品处在供不应求的阶段，且交货期较长，部分超大吨位全地面起重机基本依赖进口。国内厂家如能在短期内完成技改和产品升级，在超大吨位

全地面起重机上完全可以替代进口。

国内能生产大吨位履带式起重机的厂家集中在中联重科、三一集团、抚挖重工和徐工集团，而 1000 吨及以上超大吨位的产品仍然依靠进口。大吨位履带起重机产能严重不足，交货期较长困扰着国内生产厂家和用户。目前 300 吨及以上的履带起重机国内厂家的生产能力不足 50 台，这一市场一直被国外厂家占据，国内级别超过 200 吨的履带式起重机往往只能通过国际招标采购来实现。

轮胎起重机在中国处在一个起步阶段，随着我国港口建设及船舶工业发展，轮胎起重机的需求规模不断增长。2008 年国产轮胎起重机的销售量为 720 台，但整体规模仍然偏小，技术水平整体偏低。

国内塔机生产发展迅猛，但受困于核心技术的阻碍，国内厂家主要以生产小吨位塔机为主，目前，国内 6300kN·m 以上超大型塔机的年产能力仅有十几台，根据测算，全国 400 吨米以上的大型和超大型塔式起重机平均年需求量为 200~300 台。中联重科目前生产的最大规模的塔式起重机为 11000kN·m 级，正在研制 30000kN·m 级的超大型塔式起重机。

本项目为现有产品的产业化升级项目，依靠国家“十一五”科技支撑计划研究基础，技术优势明显，项目产品整体性能指标达到国际先进水平，相对于国外同类产品具有性价比高、维护成本较低等显著优势，面对国内持续快速增长的大型起重机市场，本项目具有良好发展前景。

（5）项目投资估算

项目总投资 80,060.77 万元，其中固定资产投资 75,060.77 万元，铺底流动资金 5,000.00 万元。

（6）项目经济评价

经测算，项目达产后可实现营业收入 503,316 万元，净利润 75,749 万元，内部收益率（税后）为 52.03%，投资回收期（税后）为 4.08 年（包括建设期）。

（7）项目立项、土地、环评等报批情况

本项目正在进行项目备案，并正在取得环评批复过程中，项目利用公司现有

土地，无须获得土地部门的批复。

2、建筑基础地下施工设备产业化项目

(1) 项目基本情况

项目的建设期为 2 年，第 3 年达产，总投资 20,000 万元人民币。项目的建设地点为上海松江区耸北工业区，建设内容为建筑基础地下施工设备产业化生产线及配套设施的建设。本项目无需新增用地。

(2) 项目背景

近年来，我国经济和城镇化建设蓬勃发展，大中城市建筑向大型化、大跨度、超高层的方向发展；城市地下空间规划设计也达到了较高水平，城市地铁及轻轨交通的建设不断加速。此外，水利水电工程和军事人防工程，以及高速铁路、桥梁、隧道等国家大型项目建设的加速，都对地下工程止水及围护等施工方法提出了越来越高的要求。地下连续墙作为地下工程止水、支护最有效的技术措施，在近年来得到了广泛的推广，未来的建设中也将会得到更广泛的应用。地下连续墙液压抓斗是地下连续墙成墙施工的专用设备，因国产设备缺乏，一直以来以进口设备为主，大大增加了工程制造成本。在此背景下，公司“国家十一五科技支撑计划”——地下连续墙液压抓斗项目的建设将有利于我国装备制造业的国产化及产业创新，产品将得到较大、较快发展。

高铁桩基工程是近期旋挖钻机的最大需求。因技术要求，高速客运铁路专线的桩基础有 80% 为桥桩基础，而最适合这种大口径现浇混凝土桩施工的桩工机械产品就是旋挖钻机。未来随着国家高铁建设的高速增长、旋挖钻机用于民用建筑的增加及出口的增加，旋挖钻机将有更广阔的发展前景。

(3) 项目建设内容

本项目的建设内容为建筑基础地下施工设备产业化生产线及配套设施的建设，其中包括建立高水准的装配流水线、关键部件大型加工设备、桁架臂及桅杆生产、抓斗生产、焊接加工设备及工装、检测试验台及出厂检测模拟实验台等。项目达产后可形成年产履带式地下连续墙液压抓斗 60 台、旋挖钻机 300 台、双轮铣 10 台的生产规模。

（4）项目市场前景

为进一步拉动内需、促进经济增长，我国于 2008 年底提出了总额为 4 万亿的经济刺激计划，其中基础设施建设及铁路建设为投资的主要领域。目前，国务院批复的“十一五”铁路投资规模已经从此前的 1.25 万亿提高到了 2 万亿元，而未来五年，公路建设的投资规模将达到 5 万亿元左右。本项目中的地下连续墙液压抓斗、旋挖钻机和双轮铣，作为铁路、公路、地下轨道交通、水利工程及国防建设中不可或缺的重要施工设备，在国家大规模的建设及新兴国家的建设过程中将会得到更大、更快发展。

旋挖钻机 2007 年的全国总销量为 300 台左右，2008 年激增为 664 台，其中 134 台出口海外。2008 年，由于受产能限制影响，公司旋挖钻机实现了 100 台的销量，市场占有率较 2007 年的 28.2% 有所下降。未来国家铁路投资规模的进一步加大、旋挖钻机用于民用建筑的增加及出口的增加，必将带动市场的快速发展。而该项目的建设将大大缓解公司产能瓶颈的制约。

（5）项目投资估算

本项目总投资 20,000 万元人民币，全部为固定资产投资，均由募集资金投入。

（6）项目经济评价

经测算，项目达产后可实现营业收入 115,085 万元，净利润 15,975 万元，内部收益率（税后）为 33%，投资回收期（税后）为 4.17 年（包括建设期）。

（7）项目立项、土地、环评等报批情况

本项目正在进行项目备案，并正在取得环评批复过程中，项目利用公司现有土地，无须获得土地管理部门的批复。

3、全球融资租赁体系及工程机械再制造中心建设项目

（1）项目基本情况

项目总投资 150,221.40 万元，其中融资租赁体系建设 140,000.00 万元，用于对联重科租赁（香港）有限公司增资；再制造中心建设 10,221.40 万元。

（2）项目背景

国外大部分工程机械产品是通过融资租赁方式来实现销售的，例如卡特比勒融资租赁交货额在其总交货额中占很大比重。随着公司销售规模和对外出口规模的增加，通过融资租赁的方式提高公司的竞争力成为企业战略的必然选择。

中联重科租赁(香港)有限公司作为中联重科融资租赁业务全球总部，扮演投融资和战略管理职能。借助中联重科租赁（香港）有限公司在 2009-2011 年间的投资规划和业务发展战略规划，公司将向中国区及海外目标国家投资设立各国融资租赁公司提供本地化金融服务，或直接向亚非拉诸国提供跨境融资租赁服务，从而支持公司工程机械的产品销售和业务发展。

工程机械产品的可利用剩余相对较高。工程机械市场保有量的迅速增加，为开展再制造并实现产业化的经济规模创造了有利条件。通过再制造中心建设，有利于公司发展循环经济、开拓新的经济增长点，有利于延伸公司产业链条、完善公司盈利模式、降低公司经营风险。

（3）项目建设内容

募集资金到位后，公司将向子公司中联重科租赁（香港）有限公司进行增资，并由中联重科租赁（香港）有限公司向其境内全资子公司中联重科融资租赁(中国)有限公司增资 1.93 亿美元，并在海外 11 个国家投资设立中联重科融资租赁海外子公司（注册资金均为 100 万美元，总计 1100 万美元）。

工程机械再制造中心建设主要是组建装配车间、清洗车间、修复加工车间、表面修复车间和调试场地的建设。

（4）项目市场前景

租赁业在发达市场经济国家被誉为“朝阳产业”。在欧美等发达国家，飞机、信息设备、工程机械、商用车辆、船舶、医疗设备等的租赁交易额已占全部交易额的 50%—80%，其中跨国的国际租赁业务比重逐年提高。

就国内市场而言，根据工程机械行业协会预计，2008 年至 2015 年，国内工程机械保持平稳增长，道路建设、重点工程、出口是拉动市场持续增长的关键因素。2010 年，国内工程机械需求总额为 3600 亿元人民币，2015 年达到 5700 亿

元人民币；2008年至2015年平均增幅为11.3%。工程机械通过租赁方式实现销售的比例将逐年提高，2007年为3%，2010年预计为15%，2015年达到25%。受到上述双重因素的影响，工程机械租赁市场的增幅将高于工程机械总量的增幅，2010年工程机械租赁总额预计为540亿元人民币，2015年达到1425亿元人民币。在国内融资租赁市场需求如此强烈的刺激下，作为融资租赁主导产品之一的工程机械，未来几年融资租赁业务将迅速扩大。

再制造符合国家发展循环经济，促进可持续发展的战略需要。工程机械市场保有量的迅速增加，为开展再制造并实现产业化的经济规模创造了有利条件。据预测，全球再制造市场大概有1000亿美元的规模。

（5）项目投资估算

本项目总投资150,221.40万元人民币，其中融资租赁体系140,000.00万元，再制造中心建设10,221.40万元。

（6）项目经济评价

经测算，项目达产后可实现营业收入216,880万元，实现净利润45,747万元。

（7）项目立项、土地、环评等报批情况

本项目正在进行项目备案，并正在取得环评批复过程中，项目利用公司现有土地，无须获得土地部门的批复。此外，公司对中联重科香港控股有限公司的增资及中联重科租赁（香港）有限公司对中联重科融资租赁（中国）有限公司的增资需经发改委、商务部及外汇管理局等监管部门审批，对中联重科融资租赁（中国）有限公司的增资还需获得银监会批准。

4、数字化研发制造协同创新平台建设项目

（1）项目基本情况

本项目建设期3年，总投资30,001.45万元人民币，由公司负责实施。主要内容为通过提高公司的信息化水平，提升公司研发、管理、经营的协作水平和经营效率，提高公司的风险防范能力。

（2）项目背景

经过多年的发展，公司业务规模不断扩张，管理区域和幅度不断增大，企业信息化应用水平已经无法支撑企业的进一步快速发展，同时增加了公司的经营风险。

目前公司面临生产周期长而订单交期相对较短的矛盾，导致订单履行不及时；客户关系管理和客户信用体系建设分散在不同的信息系统中，也成为应收账款居高不下的原因之一，增加了公司的经营风险；缺乏一体化的售后服务平台，备件配送中心的建设以及售后服务知识库的建立没有得到信息系统的有力支持，导致售后服务快速响应不够，影响了客户满意度和品牌形象的进一步提升；各个事业部独立运作，还没有建立能够全面管理技术、营销、计划、生产、物流和财务，并与客户服务平台及客户关系管理平台（CRM）和产品生命周期管理（PLM）集成的集团 ERP 系统，无法将计划、设计变更信息及时传递到供应链的每个环节。

通过本项目的建设，搭建集团一体化的市场、销售和售后服务信息化平台，将对支持公司市场和营销体系创新、满足客户个性化需求、提升客户满意度、实现集团内统一的物料管理，实现信息充分共享和进一步增强公司市场竞争力具有重要的意义。

（3）项目建设内容

本项目通过建设协同产品创新平台（PLM 系统）、供应链协同平台（ERP 系统）、客户服务平台（CRM 系统）、决策支持为核心的企业管理门户系统、基础网络平台及设备升级改造五大系统，使全集团的信息化应用水平和规模达到国内领先水平。

（4）项目投资估算

项目总投资 30,001.45 万元，具体如下表：

项目	投资金额（万元）	所占比例（%）
1、软件产品许可费	5,180.00	17.27
2、实施服务费	12,682.50	42.27
3、设备购置及安装费	7,160.00	23.87
4、运行维护费	4,978.95	16.60
合计	30,001.45	100

(5) 项目立项、土地、环评等报批情况

本项目正在进行项目备案，无须取得环保部门的环评批复和土地管理部门的批复。

5、社会应急救援系统关键装备产业化项目

(1) 项目基本情况

本项目建设期为 3 年，总投资 55,000 万元人民币，由公司负责实施。项目实施地点位于湖南省望城县经济开发区内。

(2) 项目背景

中国是世界上自然灾害、各种应急事件频发的国家之一。2003 年的非典、2008 年发生在我国南方历史罕见的雨雪、冰冻极端天气灾害和四川汶川特大地震灾害，直接折射出加强社会应急救援体系的极端重要性和重大现实意义。我国已初步建立了应急联动系统与公共事件应急机制，公共事件应急预案框架体系基本形成。但在应急救援装备上，我国救援队伍尚缺乏先进、配套的救援装备，救援作战部队技术含量不高。因此，有必要进行社会应急救援系统关键装备的产业化生产。

公司是目前国内社会应急救援关键装备生产厂商中技术领先、产品门类最为齐全的企业。为适应经济全球化和工程机械行业日趋激烈的竞争，在我国建立和发展社会应急救援体系、提高现代化应急救援水平、实现社会应急救援装备专业化及产业化生产的大背景下，公司着眼于长远战略发展，根据国家产业政策，针对自身的特点，以市场为导向，始终以市场急需的技术含量高的社会应急救援关键装备为主导产品，对公司的产品结构进行不断完善，着力促进行业的产业升级。

(3) 项目建设内容

根据国家社会应急救援系统建设与发展的趋势和要求以及产品的制造特点，利用当代先进适用技术，重点建设高空救援装备、路面救援装备和地下救援装备装配、检测等生产线，提高应急救援系统关键装备产品的零部件制造水平，购置装配以及产品试验、检测等各种关键工艺装备，同时加强产品开发及产品试验和检测手段，购置检测设备、仪器等，完善信息化技术的配套应用。

本次拟进行高空救援装备、路面救援装备及地下救援装备三大类产品的产业化生产。通过项目建设，最终形成年产高空救援装备 140 台、路面救援装备 2900 台及地下救助装备 100 台的生产能力。

(4) 项目市场前景

公司本次拟进行高空救援装备、路面救援装备及地下救援装备三大类产品的产业化生产。各类产品的构成如下：

①高空救援装备：云梯车、高空作业车、高喷消防车、随车吊等。

②路面救援装备：道路清障车、抢险救援车、灭火消防车、照明车、通讯指挥车、化学洗消车、污染物收集设备、污染物处理设备、路面清洗除雪车、路基加固设备、送水消毒设备等。

③地下救援装备：下水道疏浚设备等。

本项目达产后相关具体产品预计产量为：消防车 370 台、扫路车 1,200 台、高压清洗车 300 台、垃圾处理机械 770 台、道路清障车 100 台及其他应急救援设备 400 台。上述产品以高空救援装备及路面救援装备为主。其中，消防车、环卫机械及道路清障车为本项目的主导产品。其产品市场前景如下：

消防车：国内消防车的发展和政府订购紧密相关。国家和各地方政府历来重视消防工作，每年都要分别投入 30 多亿元用于公安消防部队的业务建设。目前我国现有消防车在 2 万—3 万台之间，其中公安部消防部队消防车占 50% 左右，另外一半由化工、烟草、矿山、机场行业所有。我国公安消防力量正在不断增强，对多品种专业特种消防车的需求愈来愈多。2007 年我国消防车的需求量达到了 3000 辆左右，2008 年需求量则在 4000-5000 辆之间。据业内专家分析，我国消防车市场正处于快速增长阶段，在未来几年内，每年平均新增需求量会维持在 2000 台左右，市场前景广阔。

环卫机械：据统计，2008 年环卫机械主要产品市场总产值约为 50 亿元，2009 年预计总产值将超过 60 亿元，增长幅度超过 20% 并将在未来几年保持高速增长。公司是国内最具技术开发实力、营销服务优势和规模经济效益最好的环卫机械专用车辆生产企业之一，吸扫式扫路车和高压清洗车等主导产品连续数年国内销量

第一，市场占有率接近 40%。近年来公司环卫机械销售额以 50%左右的速度增长，市场占有率不断提高，项目建设将缓解公司生产瓶颈压力，满足市场巨大需求。

道路清障车：根据中国交通部《公路水路交通中长期科技发展规划纲要》显示，我国目前公路网规模已达到 185 万公里，其中高速公路 4.1 万公里；到 2020 年公路网总规模将达到 300 万公里，其中高速公路 8.5 万公里。按国外交通管理惯例，高速公路、高等级公路每间隔 50 公里配置一辆，城乡公路每间隔 100 公里配置一辆道路救援清障车测算，仅目前市场需求约为 18000 辆，到 2020 年市场需求将达到 30000 辆。据国家专用汽车年鉴统计，我国目前道路救援清障车拥有量仅为 5000 辆左右，市场前景非常可观。

（5）项目投资估算

本项目总投资 55,000 万元人民币，均由本次募集资金投入，总投资中固定资产投资 49,502 万元，配套流动资金 5,498 万元。

（6）项目经济评价

经测算，项目达产后可实现营业收入 115,214 万元，净利润 15,694 万元，内部收益率（税后）为 23.64%，投资回收期（税后）为 5.94 年（包括建设期）。

（7）项目立项、土地、环评等报批情况

本项目正在进行项目备案，并正在取得环评批复过程中，项目利用公司现有土地，无须获得土地管理部门的批复。

6、中大型挖掘机产业升级项目

（1）项目基本情况

项目总投资 60,680 万元，建设期 2 年，由公司在陕西渭南工业园实施，项目完成后形成年产 6500 台中大型挖掘机的生产能力。

（2）项目背景

鉴于我国经济的高速增长和建设需要，挖掘机已成为中国工程机械行业增长最快的机种，是土方工程机械中使用最广泛的装备。考虑土方机械在工程机械行

业中所占的比重和挖掘机产品的市场需求，公司 2008 年收购了陕西新黄工机械有限责任公司。根据公司在西北地区工程机械产业布局规划，在渭南高新技术开发区注册登记长沙中联重工科技股份有限公司（渭南）土方机械分公司，投资新建国内最大的渭南挖掘机工业园，专业化、大规模生产系列化液压挖掘机产品，成为公司新的经济增长点。

（3）项目建设内容

本项目在陕西渭南工业园新建中大型挖掘机生产厂房，引进关键设备。达成后，可形成年产 6500 台中大型挖掘机的生产能力。

（4）项目市场前景

挖掘机产品主要用于各种工程建设项目施工中的土石方开挖工程。“十一五”期间，随着我国国民经济的发展，在公路交通、铁道建设、石油化工、矿山开采、城市乡村建设等方面有大量的工程项目实施，挖掘机已成为各种施工工程的首选机种，特别是中国的西部和北部地区，由于建设项目的增多，更促使这些地区挖掘机的潜在市场逐步向现实市场转化，逐步成为挖掘机的旺销地区。按照每年递增 15%左右的正常速度发展，预计到 2010 年全国各挖掘机企业年销售量的总和可以达到 70000 台左右。

从 2004 年以后，在中国挖掘机市场中，20 吨以上的大中挖掘机销量逐年增加，虽然近两年受到小型挖掘机迅猛增长的影响，但仍然占有 60%以上的份额。目前，中国挖掘机市场里的大中型挖掘机销量已经与日本并列，成为世界最大的大中挖掘机主流市场之一。但从生产企业来看，在决定挖掘机行业整体实力的大中型挖掘机市场，外资品牌占有主导地位，占总销量的 71.3%，而本土品牌仅占 28.7%。

本项目在新黄工原有技术和成熟生产工艺基础上，对原引进日本小松 PC300-5、PC400-5 大中型液压挖掘机产品技术进行消化吸收转化，并开发具有自主知识产权的“中联牌”系列化大中型液压挖掘机产品，产品整体性能指标已达到国际先进水平，相对于国外同类产品具有性价比高、维护成本较低等优势，具有广阔的市场前景。

（5）项目投资估算

项目总投资 60,680 万元，其中建筑工程投资 22,224 万元，设备购置及安装费用 28,704 万元，其他费用 9,752 万元。

（6）项目经济评价

经测算，项目达产后可实现营业收入 377,778 万元，净利润 26,569 万元，内部收益率为（税后）20.33%，投资回收期（税后）为 5.5 年（包括建设期）。

（7）项目立项、土地、环评等报批情况

本项目正在进行项目备案，并正在取得环评批复过程中。项目所需用地已经与当地土地部门签订了《国有土地使用权出让合同》。

7、工程机械关键液压件产业升级项目

（1）项目基本情况

项目总投资 30,000 万元，建设期 2 年，由公司负责实施，实施地点为常德灌溪工业园。

（2）项目背景

近几年来，在国家积极的财政政策、扩大内需政策影响下，我国自主开发的工程机械工业得到了长足的发展，而与其配套的关键液压件——油缸、液压阀的品质提高是保正主机可靠性的关键，因此，“十一五”期间，液压元件被列入国家支持的重点发展产品。

公司目前配套的关键液压件主要依靠外部采购，内部配套规模比较小，随着生产规模的扩大，关键液压件的需求大幅上升，内部配套生产能力不足已经成为制约公司生产发展的瓶颈。

依托公司技术研发优势，新建工程机械液压阀和油缸生产线，将会增强公司内部关键零部件的供给能力，满足公司产业规模的扩大，提升起重机的整体品质和可靠性，提高公司的市场竞争力。

（3）项目建设内容

本项目投资新建油缸综合车间和液压阀综合车间，新增关键生产设备，2011年达产后可形成年产各类油缸 30 万支，各类阀 15 万件的生产能力。

(4) 项目市场前景

本项目主要为公司配套生产专用液压阀和油缸。根据公司主机产品发展目标，2011 年，起重机产品、混凝土机械产品、土方工程机械产品配套油缸和液压阀关键部套将达到 20 亿元以上。因此，本项目新增产能基本能够由公司内部消化。

(5) 项目投资估算

项目总投资 30,000 万元，均由本次募集资金投入，项目总投资中，固定资产投资 27,000 万元，铺底流动资金 3,000 万元。

(6) 项目经济评价

经测算，项目达产后可实现营业收入 123,932 万元，净利润为 15,736 万元，内部收益率（税后）为 22.07%，税后投资回收期为 6.63 年（包括建设期）。

(7) 项目立项、土地、环评等报批情况

本项目正在进行项目备案，并正在取得环评批复过程中，项目利用公司现有土地，无须获得土地管理部门的批复。

8、工程起重机专用车桥基地建设项目

(1) 项目基本情况

本项目建设期 2 年，总投资 10,000 万元人民币。募集资金到位后，公司将向控股子公司湖南中联重科车桥有限公司增资，并由湖南中联重科车桥有限公司负责实施本项目，项目实施地址为湖南中联重科车桥有限公司生产区。

(2) 项目背景

目前公司工程起重机专用车桥主要依靠进口及向行业内竞争对手下属的车桥公司采购，随着工程起重机生产规模的扩大，工程起重机专用车桥的需求大幅上升，工程起重机专用车桥的生产能力已经严重不足，成为制约公司工程起重机

生产发展的瓶颈。2008年7月，公司收购重组了湖南车桥厂后（湖南中联重科车桥有限公司的前身），有望提高工程机械关键零部件国产化和自给率。

（3）项目建设内容

本项目将利用湖南中联重科车桥有限公司生产区北边原有厂房进行改造，建设工程起重机专用车桥生产基地，达到年产 35,000 根工程起重机专用车桥的生产能力。

（4）项目市场前景

自 2002 年以来，工程起重机行业年平均增长率接近 40%，其中 2007 年增长率达到 77%，2008 年受金融危机的影响，增长率仍然达到 40%，在国家持续保持固定资产投资高位增长的情况下，考虑到中长期国家宏观政策的变化和出口形势的不确定性，预计 2013 年-2018 年工程起重机行业将进入一个稳定的增长时期，年均增长率维持在 15% 左右。

工程起重机车桥是工程起重机的重要零部件。据行业统计，目前我国专为工程机械配套的基础零部件企业共 300 多家，但销售额过 10,000 万元的不超过 10 家左右，不能满足工程机械产量增加的需要和巨大的维修备件需要。国家工程机械规划院分析，国内工程机械车桥总需求量为 53 万根左右，社会专业化配套量为 33 万根左右。

本项目主要为公司工程起重机配套生产工程起重机专用车桥。预计 2009 年工程起重机各类车桥需求量为 3 万根，本项目在满足公司内部对工程车桥的需求同时，部分工程车桥可凭借公司市场网络优势，实现对外销售，具有良好的市场发展前景。

（5）项目投资估算

项目总投资 10,000 万元，均由本次募集资金投入，项目总投资中固定资产投资 9,000 万元，铺底流动资金 1,000 万元。

（6）项目经济评价

经测算，项目达产后可实现营业收入 44,872 万元，净利润 4,380 万元，内部

收益率（税后）为 35.69%，投资回收期（税后）为 4.16 年（包括建设期）。

（7）项目立项、土地、环评等报批情况

本项目正在进行项目备案，并正在取得环评批复过程中，项目利用公司现有土地，无须获得土地管理部门的批复。

9、散装物料输送成套机械研发与技术改造项目

（1）项目基本情况

本项目建设期为 1.5 年，项目总投资 51,211.68 万元人民币。募集资金到位后，公司将向控股子公司华泰重工制造有限公司增资，并由华泰重工制造有限公司负责实施本项目。

（2）项目背景

近年来，华泰重工业务迅速发展，特别是在散料输送系统设备及海外市场方面取得了实质性的突破。2008 年，已承接和待承接项目合同金额逾 15 亿，预计未来两三年订单将成倍增长，华泰重工将成为公司的一个新增长点。目前华泰重工制造基地生产能力已不能满足华泰重工业务发展需要和客户要求。另一方面，华泰重工产品属大型设备，受高架桥、涵洞等因素制约及华泰重工主要客户大都临江、临海等因素影响，以及未来海外项目的发展，故产品运输更宜采用水路。而目前所有产品在生产区试装后，须再拆装，运输至供货地点后再予以组装、调试，形成二次转运，达不到部装运输的要求，既浪费了人力、物力，影响了交货期，更在一定程度上影响了产品的质量。因此，华泰重工在紧临港口、码头征地、新建产房和设备，提高生产能力是非常必要的。

（3）项目建设内容

本项目以技术进步、调整产品结构，不搞简单扩大再生产式改造为原则，新建产房和设备，提高生产能力。项目达产后，年生产堆取料机、装卸船机等散料机械 240 台，园管带式输送机及普通带式输送机 30 千米。

（4）项目市场前景

散装物料搬运成套设备属于重型机械行业中的物料搬运（起重运输）机械行

业，广泛应用于电力、港口码头、钢铁冶金、建材水泥、矿山、化工、煤炭等原料储运场，可实现煤炭、矿石、化工原料等散状物料的堆取、转运、输送、装卸的连续作业。

随着我国基础经济建设的快速发展，相关行业的生产企业等对散装物料输送设备的需求快速发展，特别是在国家大力推进基础建设，我国散装物料输送设备市场呈快速增长态势，根据重型机械行业协会统计，物料搬运（起重运输）机械行业 2007 年实现工业总产值 2174.75 亿元，同比增长 31.39%；工业销售产值 2123.98 亿元，同比增长 30.98%，出口交货值，同比增长 37.71%。“十一五”期间起重运输机械产品的工业总产值、销售收入和利润总额的年平均增长率将会超过 15%。

根据中国海关数据统计，2004~2007 年我国物料输送设备出口量呈增长趋势，2007 年出口量比上年同期增长了 148.4%。四年平均增长率为 55.87%。但我国出口输送设备的企业较多，各单个企业的出口规模较小，出口金额排名前十的生产企业占总出口金额的比重不足 20%，物料输送设备的海外市场还有一定的市场空间。

本项目依靠公司国际化平台的强大技术支持及资源支持，面对国内持续快速增长的巨大市场空间，具有良好的发展前景。

（5）项目投资估算

项目总投资 51,211.68 万元，其中固定资产投资 46,211.68 万元，铺底流动资金 5,000 万元，均由本次募集资金投入。

（6）项目经济评价

经测算，项目达产后可实现营业收入 245,727 万元，净利润 28,948 万元，内部收益率（税后）为 25.99%，投资回收期（税后）为 5.57 年（包括建设期）。

（7）项目立项、土地、环评等报批情况

本项目正在进行项目备案，并正在取得环评批复过程中，项目用地尚未与当地土地管理部门签订《国有土地使用权出让合同》。

10、环保型沥青混凝土再生成套设备产业化项目

(1) 项目基本情况

本项目建设期 2 年，总投资 20,000 万元，由公司负责实施，项目实施地点为长沙麓谷工业园。

(2) 项目背景

沥青再生技术是指对不能满足使用要求的沥青混凝土路面废旧材料通过各种措施进行处理后重新利用的技术。通过对旧沥青混凝土路面进行翻挖、破碎、筛分，再与新集料、新沥青、再生剂重新混合，形成具有预期路用性能的混合料，并重新铺筑成路面的各种结构层。目前，我国还缺乏相关的技术和配套设备，为数巨大的沥青混凝土翻挖后只能白白的废弃掉，这不仅浪费了资源，也对环境造成了严重的污染。因此，废旧沥青混凝土的再生利用是公路建设“可持续发展”必须面对和解决的紧迫问题，对于发展循环经济，构建资源节约、生态环保的和谐交通具有重要的意义。

目前公司已成为国内路面机械行业中具有技术领先、开发实力强、市场营销服务网络全、规模经济效益好的企业。但是产业发展已受其原有生产场地、生产制造条件和能力的制约，需要通过技术改造和资金投入，提高现有产品技术和制造水平，通过扩大产能，加快科学技术向生产力的转化的速度。

(3) 项目建设内容

本项目根据高等级沥青路面再生的发展趋势和要求以及产品的制造特点，利用当代先进适用技术，重点对高性能加热机、复拌机，厂拌热再生搅拌设备、沥青摊铺机、铣刨机及双钢轮振动压路机的生产工艺内容进行改造，改变产品结构，提高零部件制造水平，增加下料、焊接、涂装、装配以及产品试验、检测等各种关键工艺装备，同时加强产品开发及产品试验和检测手段，购置检测设备、仪器等，完善信息化技术的配套应用。达成后可年生产沥青路面加热机、复拌机、厂拌再生机、铣刨机、摊铺机、压路机等筑养路机械 174 台的生产能力。

(4) 项目市场前景

沥青再生技术在国内正处于推广应用阶段。近年来，我国公路建设发展迅速，

从 1978 年至 2007 年底，公路通车总里程由 89 万公里增长到 358 万公里。其中，等级公路占总里程比重达 70%，公路密度由 9.3（公里/百平方公里）增长到 37.5（公里/百平方公里）。在这些公路的等级路面中，沥青混凝土路面所占的比例约为 80%。而且，随着沥青混凝土路面技术的发展，沥青混凝土路面所占的比重将越来越大。沥青混凝土路面一般设计年限为 15 年，实际上，我国的高等级公路在设计、施工和运行管理上存在不足，加上超负荷运行，超过 92% 的沥青路面，平均寿命周期大约是 7~8 年。因此，我国的高等级公路也提前进入大、中修期。每年产生可再生的沥青混合料 1000 万吨以上，此数据还在以每年 15% 的速度增长。10 年后，我国沥青路面维修中产生的旧沥青混合料预计将达到 8000 万吨左右，沥青路面再生技术应用前景广阔，这也将带动沥青混凝土再生成套设备需求的迅猛增长。

公司作为国内唯一可生产就地热再生和厂拌热再生成套设备的厂家，是我国压路机、沥青搅拌设备、摊铺机、铣刨机、路面加热机、复拌机等国家标准的制定者。本项目依托公司的技术优势，产品整体性能指标已达到国际先进水平，相对于国外同类产品具有性价比高、维护成本较低等显著的比较优势和突出的市场竞争力，具有良好的发展前景。

（5）项目投资估算

项目总投资 20,000 万元，其中固定资产投资 18,000 万元，铺底流动资金 2,000 万元，均由本次募集资金投入。

（6）项目经济评价

经测算，项目达产后可实现营业收入 36,564 万元，净利润 4,203 万元，内部收益率（税后）为 25%，投资回收期（税后）为 5.6 年（包括建设期）。

（7）项目立项、土地、环评等报批情况

本项目正在进行项目备案，并正在取得环评批复过程中，项目利用公司现有土地，无须获得土地部门的批复。

11、补充公司流动资金项目

（1）项目基本情况

为优化财务结构、降低财务风险，减少财务费用，实现公司持续、快速、健康发展，拟将本次非公开发行股票募集资金中的 50,000 万元用于补充公司流动资金。

（2）必要性和合理性

公司成立以来，一直依靠自身的积累实现滚动发展。近年来，为加快公司发展速度，提高公司的竞争能力，公司通过并购等方式实现了公司的快速扩张，陆续收购了陕西新黄工机械有限责任公司、湖南汽车车桥厂、华泰重工制造有限公司及信诚液压，并于 2008 年 9 月以 60%控股权收购了意大利 CIFA 公司。本次拟投入 50,000 万元募集资金用于补充公司流动资金既是公司正常经营的需要，也将有助于降低公司财务风险，增强公司持续经营能力。

（3）对公司财务状况的影响

本次非公开发行募集资金中的 50,000 万元补充流动资金有助于降低资金流动性风险，增强公司持续经营能力及抗风险能力。

另外，本次非公开发行募集资金 50,000 万元用于补充流动资金，将使公司的财务状况得到改善，盈利能力也进一步增强，同时可提升公司未来债务融资能力及空间，拓宽公司融资手段，增强公司发展后劲。

（三）本次发行对公司经营管理、财务状况等的影响

本次募集资金投资项目符合国家相关的产业政策以及未来公司整体战略发展方向，具有良好的市场发展前景和经济效益，项目完成后，能够进一步提升公司的盈利水平，培育利润增长点，增强竞争能力，改善财务结构，募集资金的用途合理、可行，符合本公司及全体股东的利益。

长沙中联重工科技发展股份有限公司
董 事 会
二〇〇九年四月二十一日