

广西柳工机械股份有限公司 配股说明书

股票简称	桂柳工 A
股票代码	000528
发行人注册地	广西壮族自治区柳州市柳太路 1 号
保荐机构	中银国际证券有限责任公司
主承销商	中银国际证券有限责任公司
副主承销商	国海证券有限责任公司
配股说明书公告时间	2004 年 5 月 21 日

发行人中文名称	广西柳工机械股份有限公司
发行人英文名称	Guangxi Liugong Machinery Co., Ltd.
发行人注册地	广西壮族自治区柳州市柳太路 1 号
股票简称	桂柳工 A
股票代码	000528
本次发行股票类型	人民币普通股
发行股票数量	35,891,037 股
每股面值	人民币 1.00 元
发行价格	9.38 元
预计募集资金总额	336,657,927.06 元
发行方式与发行对象	采取上网定价方式，向在股权登记日收市后在中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司登记在册的公司全体社会公众股股东配售
股权登记日	2004 年 5 月 28 日
除权基准日	2004 年 5 月 31 日
配股缴款起止日	2004 年 5 月 31 日至 2004 年 6 月 11 日
申请上市证券交易所	深圳证券交易所
承销团成员	中银国际证券有限责任公司、国海证券有限责任公司、广州证券有限责任公司
发行人聘请的律师事务所	北京市中闻律师事务所
发行人聘请的会计师事务所	深圳鹏城会计师事务所
配股说明书签署日期	2004 年 4 月 26 日

董事会声明

本公司董事会已批准本配股说明书及其摘要，全体董事承诺其中不存在任何虚假、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。

本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配股说明书及其摘要中财务会计报告真实、完整。

证券监督管理机构及其他政府部门对本次发行所作的任何决定，均不表明其对发行人所发行股票的价值或者投资人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。

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

特别提示

公司为工程机械类企业，由于产品生产及销售均有一定周期、单位产品价值大、为了促进产品销售需要在经销商处铺设一定数量的样机等因素的影响，公司存货余额较大。截至 2003 年 12 月 31 日，存货余额达到 81,887.63 万元（其中产成品 48,512.63 万元）。尽管如此，本公司的存货周转率仍为行业平均水平，公司产品不存在销售风险。

特别风险提示

1、工程机械的市场需求与全社会的固定资产投资规模、尤其是基本建设投资规模高度相关。在最近几年，我国的固定资产投资规模及基本建设投资规模持续增长，对工程机械产品产生了旺盛的需求。2000 年以来，工程机械行业的增长非常迅速。在行业整体繁荣的背景下，本公司的经营业绩也大幅增长。但是，2003 年中期以来，为了抑制固定资产投资规模的过快增长，国家出台了部分宏观调控政策（如提高存款准备金率、加快货币回笼、严格项目审贷、严格控制用地审批等），固定资产投资及基本建设投资的增长速度均出现了一定程度的回落。受此影响，轮式装载机、液压挖掘机等主要工程机械机种的月度销售量也出现了一定程度的回落。2004 年国家仍将实施适度调控的宏观经济政策，固定资产投资及基本建设投资的增长速度仍有可能减缓，工程机械行业的增长有可能相应减缓，对本公司经营业绩的增长可能产生影响。

2、本次配股完成后，广西柳工集团有限公司持有本公司 57.21% 的股份，可以通过行使表决权的方式决定本公司的重大决策，存在大股东控制的风险。

3、本公司为工程机械整机生产企业。基于专业化配套及专业采购的需要，本公司需采购上万种零部件及大量的原材料，其中，部分零部件和原材

料（如中等厚度钢板）是向集团附属企业采购，其采购金额构成重大关联交易。估计在较长时期内，公司仍有较大数量的关联采购，存在控股股东利用重大关联交易损害公司中小股东利益的风险。

4、目前，中国国内的挖掘机市场几乎被国外品牌所垄断。2003年，挖掘机行业销售量排名前六位的全部是合资企业。其中，行业前六名的销售量均超过了2,000台，行业前两名的销售量均超过了6,000台。目前，本公司挖掘机的产能及销售仍然较小。2003年，本公司销售挖掘机259台，尚未进入行业前10名，与排名居前的公司相比，差距较大。公司本次募股资金投资项目之一的履带式液压挖掘机技术改造项目计划于2004年下半年建成，按原项目计划产量全部达纲后，公司挖掘机总产能将达到年产1,000台。在产能提升后，若公司不能有效扩大销售，该技改项目将难以达到项目可研报告预测的效益水平。

5、钢材是本公司生产所用的主要原材料。自2002年初以来，钢材价格持续上涨，并带动了其他以钢材为原材料的配套件（如钣金件、铸件、锻件等）的售价上涨，对本公司的成本制造成了较大压力。2003年度，因钢材及钢制配套件的价格上涨，本公司采购成本增加了约4,930万元。2004年度，若钢材价格上涨的趋势不能得到抑制，本公司在采购成本控制上将面临更大的压力。

请投资者仔细阅读“[第四节 风险因素](#)”（见第23页）以了解上述风险的详细情况。

目 录

第一节 释义	9
第二节 概览	11
一、发行人的基本情况.....	11
二、发行人的主要财务数据.....	15
三、本次配股的概况及募集资金用途.....	15
第三节 本次发行概况	17
一、本次配股的依据与核准.....	17
二、本次配股的有关当事人.....	17
三、本次配股的发行方案.....	19
四、本次配股的承销.....	21
五、本次配股的重要日期.....	22
第四节 风险因素	23
一、行业景气度下降的风险.....	23
二、大股东控制的风险.....	25
三、重大关联交易的风险.....	26
四、募股资金投向风险.....	27
五、主要原材料供应的风险.....	31
六、产品结构相对集中的风险.....	32
七、零部件供应的风险.....	33
八、压路机市场开发不足的风险.....	34
九、市场竞争的风险.....	34
十、技术风险.....	35
十一、净资产收益率下降的风险.....	36
十二、加入 WTO 的风险.....	36
十三、股市风险.....	37
第五节 发行人基本情况	38
一、发行人概况.....	38
二、发行人设立及公开发行股票的基本情况.....	38
三、发行人的组织机构.....	38
四、发行人的控股股东的基本情况.....	41
五、柳州采埃孚机械有限公司情况介绍.....	41
六、发行人控股和参股企业的基本情况.....	50

七、本次配股后发行人股本结构的变化	52
第六节 业务与技术	53
一、发行人所处行业的基本情况	53
二、影响行业发展的有利和不利因素	55
三、发行人面临的竞争	58
四、发行人的经营范围及主营业务	63
五、发行人的主要固定资产及无形资产	78
六、产品质量控制	82
七、主要客户及供应商	84
八、发行人的技术水平	85
九、对发行人有重大影响的知识产权	87
十、发行人的研发	90
十一、发行人鼓励技术创新的机制	93
第七节 同业竞争与关联交易	94
一、同业竞争	94
二、关联方及关联关系	96
三、2003 年度重大关联交易	108
四、关联交易对财务状况和经营成果的影响	119
五、规范关联交易的措施	139
六、发行人减少关联交易的计划	141
七、独立董事及中介机构关于关联交易的意见	143
第八节 董事、监事、高级管理人员	145
一、发行人董事、监事及高级管理人员简介	145
二、发行人董事、监事及高级管理人员的持股情况	149
三、发行人董事、监事、高级管理人员 2003 年度的报酬情况	150
四、发行人董事、监事、高级管理人员换届的有关情况	151
第九节 公司治理结构	152
一、发行人独立性的情况	152
二、发行人独立董事履行职责的情况	153
三、重大经营决策程序与规则	154
四、内部控制制度的评价	154
五、关于公司与关联方资金往来及对外担保问题的说明	155
第十节 财务会计信息	158
一、发行人最近三年主要财务指标	158
二、发行人最近三个会计年度合并财务报表	160
三、发行人最近一期合并财务报表附注	167
四、独立董事及中介机构关于公司计提减值准备的意见	210

第十一节 管理层讨论与分析	212
一、发行人经营成果分析	212
二、发行人财务状况分析	222
三、发行人现金流量分析	229
四、发行人主要财务优势及困难分析	230
五、其他对发行人经营及财务状况产生重大影响的事项分析	231
六、公司对未来两年会否出现经营业绩大幅下滑情况的分析	235
第十二节 业务发展目标	239
一、发行人的发展计划	239
二、拟定计划的主要假设及实施计划面临的主要困难	242
三、主要经营理念	242
四、发展计划与现有业务的关系	242
五、本次配股资金运用对实现上述发展计划的作用	243
第十三节 本次募集资金运用	244
一、本次发行募股资金的总量和依据	244
二、发行人董事会或股东大会对本次募股资金投向项目的主要意见	244
三、募股资金运用对财务状况及经营成果的影响	245
四、本次募集资金投资项目简介	245
第十四节 前次募集资金运用	297
一、募集资金管理的主要制度及措施	297
二、前次募集资金总额及到位方式	297
三、前次募集资金使用情况	298
四、关于前次募集资金使用效益的情况	298
五、关于前次募集资金使用效益和预测效益是否一致的说明	299
六、注册会计师对前次募集资金运用情况的专项报告结论	299
第十五节 股利分配政策	300
一、发行人税后利润分配政策	300
二、发行人近三年股利分配政策和实际分配情况	301
三、本次配股发行前形成的未分配利润的分配政策	301
四、股票发行当年的股利分配计划	301
第十六节 其他重要事项	302
一、发行人的信息披露制度和为投资者服务的详细计划	302
二、正在履行的重大合同	303
三、其他重要事项	323
第十七节 董事及有关中介机构声明	324
第十八节 附录及备查文件	329

第一节 释义

本配股说明书中，除非文义另有所指，以下词语具有如下含义：

发行人、本公司、公司、桂柳工	指	广西柳工机械股份有限公司
柳工集团、集团公司、集团	指	广西柳工集团有限公司
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
保荐机构、主承销商	指	中银国际证券有限责任公司
承销团	指	指主承销商为承销本次发行的股票而牵头组织的股票承销机构
元	指	人民币元
本次配股、本次发行	指	本次公司按每 10 股配售 3 股的比例向全体股东配售，因国有法人股股东全额放弃认购，实际向社会公众股股东配售 35,891,037 股
公司章程	指	广西柳工机械股份有限公司的章程
“4C1P”网络化的产品开发环境	指	在网络条件支撑下，将 CAD、CAE、CAM、CAPP、PDM、MRPII 等计算机辅助工程技术规模化地应用于产品研制开发过程的技术环境
CE 合格证书	指	企业产品合法使用 CE 合格标志的法律证明，表示产品性能符合欧盟有关安全环保指令和技术协调标准的基本要求
CAD	指	计算机辅助设计
CAE	指	计算机辅助分析
CAM	指	计算机辅助制造
CAPP	指	计算机辅助工艺
PDM	指	产品数据管理系统
MRPII	指	制造资源计划
CIMS	指	计算机集成制造系统
5S 管理	指	起源于日本的一种生产管理方法，是指在生产现场中，对原材料、成品、设备、人员等生产要素进行“整理、整顿、清扫、清洁、素养”等活动（这五个单词日语的罗马拼音均以字母 S 开头）

装载机	指	土方工程机械的一种，是一种自行的履带式或轮式机械，前端装有工作装置，主要用于装载作业（用铲斗），可通过机械的前进运动装载。
挖掘机	指	土方工程机械的一种，是一种自行的履带式、轮胎式或步履式机械，有一个上部结构带着工作装置，能作 360° 回转，主要用铲斗挖掘，在工作过程中，底盘不动。
挖掘装载机	指	小型土方工程机械的一种，是一种自行的履带式或轮式机械，有一主车架，用来承受装在前面的工作装置和装在后面的反铲装置(通常带支腿)的载荷；用反铲工作时，机械是固定的，用来挖掘地面以下的土壤；当作装载机工作时(用铲斗)，机械通过前进运动进行装载。
滑移装载机	指	小型土方工程机械的一种，是一种司机室置于工作装置支承结构中间的小型装载机，轮胎以不同的速度和(或)不同的方向转动，使机械左右两边固定的驱动桥产生不同的牵引力。
压路机	指	路面工程机械的一种，是一种自行式或拖式机械，由一个或多个金属柱形滚子(滚筒)或橡胶轮胎组成的压实装置，它可通过压实装置的滚动和(或)振动压碎岩石、压实土壤、沥青混凝土或砾石。
铣刨机	指	路面工程机械的一种，是一种通过机械传动或液压传动，使铣刨工作装置旋转，由升降装置控制铣削深度，液压驱动装置使机器运动，完成铣刨作业进给和行驶的一种自行式路面机械。
平地机	指	路面工程机械的一种，是一种自行的轮式机械，带可调节的铲刀，它置于前后桥之间。机械可配置一个装在前面的铲刀或松土器，松土器也可装在前后桥之间。这种机械以前进运动来平地、刮坡、挖沟或将材料翻松。

第二节 概览

本配股说明书概览仅为配股说明书全文的扼要提示，投资者作出投资决策前，应认真阅读配股说明书全文。

一、发行人的基本情况

（一）公司设立和首次公开发行股票

本公司是经广西壮族自治区经济体制改革委员会以桂体改股字『1993』92号文、广西壮族自治区人民政府以桂政函『1993』52号文、中国证券监督管理委员会以证监发审字『1993』30号文批准，以原柳州工程机械厂为独家发起人、以社会募集方式设立的股份有限公司。

经中华会计师事务所评估，并经广西壮族自治区国有资产管理局（简称‘广西国资局’）确认，柳州工程机械厂将其经营性资产及相关负债计净资产183,816,816元投入本公司，经广西国资局批准，折为150,000,000股国家股，由柳州市国有资产管理局（简称‘柳州国资局’）委托柳工集团作为该部分国家股的股东代表行使国家股股权。

1993年10月15日至10月31日，本公司首次公开发行5,000万股人民币普通股（含内部职工股500万股），每股发行价4.20元，扣除发行费用后共募集资金20,448万元。1993年11月9日，本公司注册成立，股份总数为20,000万股。1993年11月18日，本公司4,500万股社会公众股在深圳证券交易所挂牌上市。

（二）历次股权变动（包括1994年度配股）

1、1993年度利润分配引起的股权变动

1994年5月18日,本公司1993年度股东大会通过了1993年度利润分配方案:对国家股每10股送2股红股再派3元现金;对公众股(含内部职工股)每10股送5股红股。广西壮族自治区证券委员会办公室(简称‘广西证券委’)以桂证券办字『1994』3号、广西国资局以桂国资二字『1994』第16号文批准了上述利润分配方案。

该次利润分配方案实施后,本公司的股份总数变更为25,500万股,其中国家股18,000万股,占股份总数的70.59%;社会公众股6,750万股,占股份总数的26.47%;内部职工股750万股,占股份总数的2.94%(该次社会公众股和内部职工股获送红股部分共2,500万股于1994年7月14日获准上市交易)。

2、内部职工股上市引起的股权变动

1994年7月18日,本公司内部职工股500万股获准上市,但高管人员持股部分被锁定。内部职工股上市后,本公司股权变更为:股份总数为25,500万股,国家股18,000万股,占股份总数的70.59%,社会公众股7,500万股,占股份总数的29.41%。

3、1994年度配股第一次缴款引起的股权变动

1994年9月29日,本公司召开临时股东大会,会议表决通过了1994年度配股方案,即按10:2.5的比例向本公司全体股东配股(其中,国家股股东可配售4,500万股,公众股东可配售1,875万股),经柳州国资局以柳国资股字『1994』第8号文批复,国家股4,500万股配股权有偿转让给全体公众股股东。广西证券委以桂证券办字『1994』4号文批复同意了本公司的配股行为。本公司分别于1994年9月30日在《证券时报》、1994年10月18日在《中国证券报》上刊登了《配股说明书》。

1995年2月17日至3月10日,该次配售的股份当中的19,138,909股

获得缴款认购。1995年3月22日，上述认购部分股份上市，本公司的股份总数变更为274,138,909股，其中国家股为180,000,000股，占股份总数的65.66%，流通股为94,138,909股，占股份总数的34.34%。

4、1994年度利润分配引起的股权变动

1995年5月28日，本公司1994年度股东大会通过1994年度利润分配方案：对本公司全体股东按每10股送1股红股。广西证券委以桂证券办字『1995』4号文、广西国资局以桂国资二字『1995』第20号文批准了上述利润分配方案。

该次利润分配方案实施后，本公司的股份总数变更为301,552,799股，其中国家股198,000,000股，占股份总数的65.66%；流通股为103,552,799股，占股份总数的34.34%。

5、1994年度配股第二次缴款引起的股权变动

1996年7月2日至7月15日，1994年度配股中部分转配股共10,387,005股获得缴款认购，认购后本公司股份总数变更为311,939,804股，其中国家股198,000,000股，占股份总数的63.47%；流通股为103,552,799股，占股份总数的33.2%；转配股共10,387,005股，占股份总数的3.33%。

6、1996年度利润分配引起的股权变动

1997年8月31日，本公司1996年度股东大会通过1996年度利润分配方案：对本公司全体股东按每10股送0.5股红股。柳州国资局以柳国资『1997』第18号文批准了上述利润分配方案，广西证券委于1997年10月12日批准了上述利润分配方案。

该次利润分配方案实施后，本公司的股份总数变更为327,536,793股，其中国有法人股207,900,000股，占股份总数的63.47%；流通股为

108,730,438 股，占股份总数的 33.2%；转配股共 10,906,355 股，占股份总数的 3.33%。

7、转配股上市引起的股权变动

2000 年 10 月 19 日，根据证监会的规定及深圳证券交易所的安排，本公司 10,906,355 股转配股上市流通，本公司的股份总数仍为 327,536,793 股，其中国有法人股为 207,900,000 股，占股份总数的 63.47%；流通股为 119,636,793 股，占股份总数的 36.53%。

8、授权经营国有资产引起的股权变动

1996 年 12 月 25 日，柳州国资局以柳国资字『1996』33 号文授权柳工集团经营本公司的国有资产。

2002 年 1 月 22 日，广西壮族自治区财政厅（简称‘广西财政厅’）以桂财企函『2002』5 号文批复同意了柳国资字『1996』33 号文。

2002 年 2 月 25 日，广西财政厅以桂财企函『2002』20 号文，明确柳工集团所持本公司的股权性质由国家股变更为国有法人股，本公司的股份总数仍为 327,536,793 股，其中国有法人股为 207,900,000 股，占股份总数的 63.47%；流通股为 119,636,793 股，占股份总数的 36.53%。

（三）公司业务

本公司所处行业为工程机械行业，主营业务为装载机、挖掘机、压路机等工程机械产品及配件的开发、生产、销售，主导产品为轮式装载机。本公司生产的 ZL 系列装载机处于国内领先水平，有近 10 种型号的产品荣获机械部和国家级多项奖励和荣誉称号。其中，ZL40B、ZL50C 型装载机为国家名牌产品；ZL60E、ZL100B 型装载机荣获北京国际工程机械博览会特别奖；新产品 ZL50G、ZLG50G 装载机荣获中国机械工业最高奖“中国机械工业科学

技术一等奖”，ZLG50G 特种高原型装载机被专家誉为“国内首创，填补国际空白”。

2003 年，公司销售装载机、挖掘机及压路机产品共 11,984 台。其中，销售装载机 11,159 台，公司主营业务收入、利润总额、净利润等指标均位居装载机行业第一。

二、 发行人的主要财务数据

（一）合并资产负债表数据

单位：人民币元

	2003 年 12 月 31 日	2002 年 12 月 31 日	2001 年 12 月 31 日
总资产	1,790,791,592.45	1,487,915,740.44	1,259,149,728.09
总负债	754,288,748.13	689,270,331.09	522,350,936.58
所有者权益	1,004,007,576.01	764,440,852.47	702,818,854.55

（二）合并利润表数据

单位：人民币元

	2003 年	2002 年	2001 年
主营业务收入	2,493,397,930.75	1,655,097,949.24	954,287,167.67
主营业务利润	502,149,243.39	306,350,713.84	138,712,909.68
营业利润	269,222,294.68	148,021,584.56	28,657,995.40
利润总额	269,600,757.89	150,443,330.62	25,531,219.95
净利润	223,754,407.90	126,399,600.77	20,099,203.76

三、 本次配股的概况及募集资金用途

（一）配售比例及配售股票数量

以公司 2002 年 12 月 31 日的总股本 327,536,793 股为基数，按每 10 股配售 3 股的比例向全体股东配售，共计可配售 98,261,037 股；因国有法人股股东全额放弃认购，实际向社会公众股股东配售 35,891,037 股。

（二）配股价格

配股价格为每股 9.38 元。

（三）预计募集资金额

预计本次募集资金总额约 33,665.79 万元，扣除发行费用后的募集资金净额约 31,944.49 万元。

（四）募集资金用途

本次配股的募集资金将投向以下项目：

- 1、投资 9,360 万元用于 G 系列（高原型）轮式装载机技术改造项目；
- 2、投资 3,662 万元用于履带式液压挖掘机技术改造项目；
- 3、投资 4,250 万元用于特种（小型）工程机械技改项目；
- 4、投资 4,150 万元用于铣刨路面机械技术改造项目；
- 5、投资 1,732.80 万元用于海外销售网络建设项目；
- 6、补充流动资金 8,000 万元。

以上项目的投资总额为 31,154.80 万元。若本次配股的实际募集资金数额（扣除发行费用后）超过这一数额，则超过部分的用途由公司股东大会审议决定；若实际募集资金数额低于这一数额，则不足部分由公司通过其它融资渠道解决。

有关的详细内容见“[第十三节 本次募集资金运用](#)”（见第 244 页）。

第三节 本次发行概况

一、本次配股的依据与核准

本配股说明书是根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《上市公司新股发行管理办法》、《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 11 号—上市公司发行新股招股说明书》等法律、法规、部门规章、规范性文件及本公司实际情况编写，旨在向投资者提供本公司基本情况和本次发行的详细资料。

本次配股方案已经本公司 2003 年 7 月 5 日第三届董事会第十九次会议及 2003 年 8 月 8 日本公司 2003 年第一次临时股东大会决议通过，并经中国证券监督管理委员会以“证监发行字『2004』57 号”文核准实施。

本次配售的股票是根据本配股说明书所载明的资料申请发行的，除本发行人和主承销商外，没有委托或授权任何其他人提供未在本说明书中列载的信息和对本说明书作任何解释或者说明。

本公司董事会已批准本配股说明书，董事会全体成员确信其中不存在任何重大遗漏或者误导，并对其真实性、准确性、完整性负个别及连带责任。

二、本次配股的有关当事人

- (一) 发行人：广西柳工机械股份有限公司
- 法定代表人：王晓华
- 住所：广西壮族自治区柳州市柳太路 1 号
- 联系人：王祖光 黄华琳
- 电话：0772-3886509/3886510
- 传真：0772-3886510
- 电子信箱：stock@liugong.com

- (二) 保荐机构：中银国际证券有限责任公司
主承销商：中银国际证券有限责任公司
法定代表人：平岳
住所：上海市浦东银城中路 200 号中银大厦 39 层
联系人：王建阳 郝智明 张旭波
电话：021-68604866
传真：021-50372476
- 副主承销商：国海证券有限责任公司
法定代表人：张雅锋
住所：广西南宁市滨湖路 46 号
联系人：刘静
电话：0755 - 82485834
传真：0755 - 82485825
- 分销商：广州证券有限责任公司
法定代表人：吴张
住所：广州市先烈中路 69 号东山广场主楼 5 楼
联系人：顾欣
电话：(020) 87322668
传真：(020)87325041
- (三) 发行人律师：北京市中闻律师事务所
负责人：吴革
住所：北京市朝阳区裕民路 12 号华展国际公寓 A 座 5 层
经办律师：王云 岳秋莎
电话：010-82250115

传真：010-82251868

- (四) 会计师事务所：深圳鹏城会计师事务所
法定代表人：饶永
住所：深圳市东门南路 2006 号宝丰大厦五楼
经办会计师：梁烽 李光道
电话：0755-82237546/82310308
传真：0755-82237549
- (五) 股份登记机构：中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司
法定代表人：黄铁军
住所：深圳市红岭中路 25 号
电话：0755-25938077
传真：0755-25987132
- (六) 股票上市交易所：深圳证券交易所
法定代表人：张育军
住所：深圳市深南东路 5045 号
电话：0755-82083333
传真：0755-82083111

三、本次配股的发行方案

1、配售股票类型：人民币普通股。

2、每股面值：人民币 1.00 元。

3、配售数量：以公司 2002 年 12 月 31 日的总股本 327,536,793 股为基数，按每 10 股配售 3 股的比例向全体股东配售，共计可配售 98,261,037 股；因国有法人股股东全额放弃认购，实际向社会公众股股东配售 35,891,037 股。

4、配股价格：每股 9.38 元。

5、配售方式：上网定价。

6、配售对象：在股权登记日 2004 年 5 月 28 日收市后在中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司登记在册的公司全体社会公众股股东。

7、缴款地点：社会公众股股东可在认购时间内凭本人身份证、股东账户卡和资金帐户卡在深圳证券交易所的会员公司营业柜台办理缴款手续。

8、缴款办法：社会公众股股东认购本次配股时，填写“柳工 A1 配”(代码为 080528)，每股价格为 9.38 元；配股数量的上限为截止股权登记日持有的流通股股数乘以配售比例(0.30)四舍五入后取整数，不足一股的部分按深圳证券交易所有关规定办理。

9、股权登记日和除权基准日：股权登记日为 2004 年 5 月 28 日；除权基准日为 2004 年 5 月 31 日。

10、配股缴款起止日期：自 2004 年 5 月 31 日至 2004 年 6 月 11 日止(期内券商营业日)，逾期未缴款者视为自动放弃认购权。

11、预计募集资金总额：募集资金总额约为 33,665.79 万元，扣除发行费用后的募集资金净额约为 31,944.49 万元。

12、承销期内停牌、复牌：承销期内停牌、复牌将按深交所有关规定进行，具体日期另行公告。

13、配售股票上市流通日：本次配售股票的可流通部分的上市交易时间于配股结束刊登股本变动公告后，另行公告。按国家有关规定，本公司高管人员认配的股份暂不上市流通。

14、国有法人股股东的认购情况及理由、对公司发展前景的评价、公司历次使用募股资金收购控股股东资产的情况

本次配股前，本公司国有法人股股东柳工集团持有本公司 207,900,000

股国有法人股，占公司股份总数的 63.47%。柳工集团的本次可配股份为 62,370,000 股，经广西壮族自治区财政厅以桂财企函『2003』140 号文批准，柳工集团全额放弃认购并不转让配股权。此次柳工集团全额放弃认购的理由是，柳工集团持有本公司过半数的股份，为优化公司的股权结构，解决一股独大的情况，柳工集团将通过放弃认购配股等方式逐步降低持股比例。

柳工集团认为，在中国的工程机械行业内，桂柳工具有相当的竞争能力和综合优势，并已初步确立在工程机械、尤其是在装载机领域内的有利竞争地位，公司具有良好的发展前景。

公司不存在使用募股资金收购控股股东资产的情况。

四、本次配股的承销

1、承销方式

至配股缴款期截止日，社会公众股配股余额由承销团包销。

2、承销机构名称及承销比例

承销机构名称	承销数量（万股）	承销比例
中银国际证券有限责任公司	32,301,933	90%
国海证券有限责任公司	1,794,552	5%
广州证券有限责任公司	1,794,552	5%
合计	35,891,037	100%

3、发行费用及构成

按预计募集资金总额约 33,665.79 万元计算，本次配股的发行费用及其构成如下：

名称	金额（万元）
承销佣金	1009.97

审计及验资费用	100
律师费用	80
上网发行手续费	168.33
审核费用	20
证券登记费	90
其他费用	253
其中：差旅费	60
信息披露	60
宣传费用	73
可研编制及评审	60
合计：	1,721.30

五、 本次配股的重要日期

配股说明书刊登日： 2004 年 5 月 21 日；

股权登记日： 2004 年 5 月 28 日；

除权基准日： 2004 年 5 月 31 日；

缴款起始日： 2004 年 5 月 31 日；

缴款截止日： 2004 年 6 月 11 日。

第四节 风险因素

投资者在评价本公司此次发行的股票时，除本配股说明书提供的其它各项资料外，应特别认真地考虑以下各项风险因素。按重要性原则排序，本公司面临的风险因素包括：

一、行业景气度下降的风险

工程机械的市场需求与全社会的基本建设投资量高度相关。在最近几年，国家一系列重大发展战略的实施，包括加快基础设施建设以扩大内需战略、西部大开发战略、城镇化战略、可持续发展战略，导致能源、交通、水利水电、房地产、市政等领域的基本建设投资规模持续增长，对工程机械产品产生了旺盛的需求。2001年以来，工程机械行业的增长非常迅速，以装载机行业为例，2001年、2002年、2003年装载机全行业销量同比增长分别达到27.93%、66%、64.57%。『资料来源：中国工程机械2004年1月号』

但最近十年的情况显示，工程机械行业是一个受国家宏观经济政策取向影响较大的一个行业，十年间基本上经历了“繁荣-低迷-繁荣”的景气度更替，而工程机械企业的经营业绩也随着行业景气度的更替上下波动。以本公司为例，与前述行业景气度的走势相对应，本公司的业绩表现也经历了基本相同的更替。在1993年，本公司的主营业务收入近10亿元，净利润超过2亿元；1994年以后，随着工程机械市场环境趋于严峻，本公司的经营形势开始恶化，经营业绩明显下滑，在1994~2000年间，主营业务收入在5.69~7.88亿元的区间内窄幅波动，净利润最低为115万元、最高为0.39亿元；2001年以来，受国家持续执行积极的财政政策的影响，全社会固定资产投资及基本建设投资快速增长。2002年，全社会固定资产投资同比增长16.1%，基本建设投资

同比增长 16.4%；2003 年 1~11 月全社会固定资产投资同比增长 29.6%，基本建设投资同比增长 27.2%。受此影响，工程机械行业的景气度明显回升，本公司的经营业绩也大幅增长，2001、2002 及 2003 年度的主营业务收入分别为 9.54、16.55、24.93 亿元，净利润分别为 0.20、1.26、2.24 亿元。

2003 年中期以来，为了抑制固定资产投资规模的过快增长，国家出台了部分宏观调控政策（如提高存款准备金率、加快货币回笼、严格项目审贷、严格控制用地审批等），固定资产投资及基本建设投资的增长速度均出现了一定程度的回落。2003 年 1~11 月全社会固定资产投资同比增长 29.6%，较 1~6 月 32.8% 的同比增长率下降了 3.2 个百分点；基本建设投资同比增长 27.2%，较 1~6 月 29.7% 的同比增长率下降了 2.5 个百分点。受此影响，轮式装载机、液压挖掘机等主要工程机械机种的全行业月度销售量也出现了一定程度的回落。轮式装载机的全行业月度销售量由 3 月的 7,280 台下降至 10 月的 5,588 台，液压挖掘机的全行业月度销售量由 3 月的 4,379 台下降至 10 月的 2,227 台。（需要说明的是，以上月度销售量的变化还受到销售淡旺季等季节性因素的影响。按照工程机械产品的月度销售量变化规律，每年的 3 - 6 月为销售旺季。）2004 年国家仍将实施适度调控的宏观经济政策，固定资产投资及基本建设投资的增长速度仍有可能减缓，工程机械行业的增长有可能相应减缓，对本公司经营业绩的增长可能产生影响。

【风险对策】尽管装载机、挖掘机等主要工程机械机种的全行业月度销售量在 2003 年出现了一定程度的波动，但是，装载机、挖掘机等主要工程机械机种 2003 年全年的销售量仍然保持了较大的增幅。2003 年，装载机全行业销量 8.25 万台，同比增长 64.57%；国产（指在中国本土制造）液压挖掘机销量 3.2 万台，同比增长 64%；10 家主要压路机制造商产品销量 1.13 万台，同比增长 59%。就本公司产品销售而言，2003 年，本公司装载机、液压挖掘机、压路机销量分别为 11,159 台、259 台、547 台，同比增长率分别为 55.35%、

119.49%、65.76%。2004年1-2月，本公司装载机、液压挖掘机、压路机销量分别为2,671台、85台、121台，同比增长率分别为112.49%、400%、384%。

本公司的技术实力及研发优势、产品品牌及营销服务优势、成本控制及管理优势构成了本公司的核心竞争力，使本公司成为装载机行业规模最大、盈利能力最强的龙头企业，比同行业企业具有更强的抗风险能力。本公司设立了相应的职能部门，专职负责收集政策、行业及市场信息。公司董事会及管理层密切关注国家政策及其他因素的变化对行业及市场的影响，前瞻性地作出战略决策，调整经营计划，将行业变化带来的不利影响控制在最小程度之内。另外，本公司正致力于发展路面机械、特种小型工程机械等新的产品系列，构造多元化的、抗风险能力更强的产品结构。同时，加大对海外市场的投入，提高海外销售占主营业务收入的比重，构造国内外市场并重的、抗风险能力更强的市场结构。

二、 大股东控制的风险

目前，柳工集团持有本公司63.47%的股份，本次配股完成后，其持股比例降至57.21%，但仍处于绝对控股地位。凭其超过半数的持股，柳工集团可以通过行使表决权的方式决定本公司董事会的大部分人选，决定本公司的经营政策和财务政策。作为控股股东，柳工集团的利益与少数股东的利益可能不尽一致。因此，本公司存在大股东控制的风险。

【风险对策】上市以来，本公司根据《公司法》、《上市公司治理准则》、《上市公司章程指引》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》等法律、法规、部门规章和规范性文件的规定，逐步建立并健全了法人治理结构。本公司在决策上充分尊重中小股东的意见，在涉及控股股东与本公司之间关联交易方面的决策时，执行关联股东回避制度，保证关联交易决策的公

允性。本公司还建立了独立董事制度，将三名财务、管理及技术专家聘为公司独立董事，以确保董事会在作出涉及关联股东的决策时保持公允立场，不损害中小股东利益。在公司现行的治理结构下，大股东的控制地位、尤其是在关联交易决策方面受到相当程度的约束。

三、 重大关联交易的风险

本公司为工程机械整机生产企业。基于专业化配套及专业采购的需要，本公司需采购上万种零部件及大量的原材料，其中，部分零部件（如装载机轮辋总成、铲斗、油箱、钢管、软管等）和原材料（如中等厚度钢板）是向集团附属企业采购。在 2001、2002 和 2003 年度，公司向集团附属企业的采购额分别为 1.36 亿元、3.92 亿元、5.56 亿元，占公司采购总额的比重分别为 14.39%、27.70%、27.35%，属重大关联交易。估计在较长时期内，公司仍有较大数量的关联采购，存在控股股东利用重大关联交易损害公司中小股东利益的风险。

【风险对策】在报告期内，公司向集团附属企业的采购都属必要的、公允的交易，不存在控股股东利用这些关联交易损害公司中小股东利益的情况。公司董事会已经作出并公告了关于减少关联交易的承诺，承诺：“在不对公司及全体股东的利益构成不利影响的前提下，公司将尽其所能地减少关联交易，并在可能的时候确定逐年减少关联交易、直至完全面向市场独立经营的时间表；对于一时确实难以避免的关联交易，公司将按有关法律、法规、规范性文件 and 公司章程的规定履行批准程序，按照市场化的原则进行与关联方之间的交易”。为规范关联交易，防止控股股东利用关联交易损害中小股东利益，公司章程载有关联董事和关联股东回避表决、独立董事发表意见等规定。在关联交易的决策和信息披露方面，公司不存在重大的违反《上市公司治理准则》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《上市公司章程指引》等有关文件和

公司章程的情况。

四、募股资金投向风险

本次募股资金主要投向 G 系列（高原型）轮式装载机技术改造项目、履带式液压挖掘机技术改造项目、特种（小型）工程机械技改项目、铣刨路面机械技术改造项目及海外销售网络建设项目。尽管以上投资项目符合本公司产品结构调整及业务发展的需要，具有良好的市场前景，但是，各投资项目都具有特定的风险，这些风险的存在可能影响项目的投资收益。以下具体阐述各项目的风险及对策：

（一）G 系列（高原型）轮式装载机技术改造项目

2000 年，本公司在国内率先开发成功 G 系列轮式装载机，经专家鉴定，其技术水平已达国际先进水平；2001 年，本公司开发成功我国第一台 ZLG50G 高原型特种轮式装载机，被专家誉为“国内外首创，填补国际空白”。与国内同行相比，本公司在 G 系列（高原型）轮式装载机产品方面拥有领先的技术优势，为该技改项目的实施奠定了坚实的基础。但是，因为 G 系列（高原型）轮式装载机产品为高端产品，销售价格较普通装载机高，而近几年国内装载机产品价格持续下降，使本公司的 G 系列（高原型）轮式装载机产品也面临较大的降价压力，价格的下降将最终影响该项目的投资收益。

【风险对策】基于拓展市场、扩大销售的考虑，自 G 系列（高原型）轮式装载机上市以来，本公司适度下调了产品售价。尽管如此，G 系列产品的单价和毛利率仍然处于装载机行业的较高水平。目前，本公司 G 系列轮式装载机的产量较小，未达到规模化生产水平，生产成本相对较高。随着产品越来越为用户认可，产品需求量将加速增长，而价格的适当下降将加快国内用户选择 G 系列产品作为其他机型替代品的进程。需求的增长将促进产品产量的提升，规模化效应将逐步体现，G 系列产品的成本将明显降低，产品毛利率将进一步提高。从竞争策略方面考虑，对具有技术领先优势的 G 系列产品，本

公司不会大幅度降低产品售价，而适度的、有限的降价将有助于扩大 G 系列产品的销售，进一步提升产品的市场份额，因此，不会影响该技改项目投产后的盈利能力。

（二）履带式液压挖掘机技术改造项目

目前，中国国内的挖掘机市场几乎被国外品牌所垄断。2003 年，挖掘机行业销售量排名前六位的全部是合资企业。其中，行业前六名的销售量均超过了 2,000 台，行业前两名的销售量均超过了 6,000 台。目前，本公司挖掘机的产能及销售仍然较小。2003 年，本公司销售挖掘机 259 台，尚未进入行业前 10 名，与排名居前的公司相比，差距较大。

履带式液压挖掘机技术改造项目计划于 2004 年下半年建成，按原项目计划产量全部达纲后，公司挖掘机总产能将达到年产 1,000 台。在产能提升后，若公司不能有效扩大销售，该技改项目将难以达到项目可研报告预测的效益水平。

【风险对策】本公司于 1992 年开始挖掘机产品的研制，经过 10 多年技术引进及自主开发的实践，公司在产品设计、产品制造及产品质量控制方面积累了相当数量的自有技术。近几年来，公司花大力气对挖掘机产品的质量及技术性能进行持续改进，产品性能及可靠性得到很大提升。公司新开发的 C 系列液压挖掘机（CLG920C、CLG922C）的部分技术性能已优于韩国大宇、现代等公司同等型号的产品。公司的以上努力为公司的液压挖掘机产品在市场上站稳脚跟奠定了坚实的技术基础。

在扩大挖掘机产品的销售方面，本公司具有以下优势：1) 与外资或合资品牌相比，公司的挖掘机产品具有明显的性价比优势，更容易被中国用户所接受；2) 多元化的产品结构优势。公司将现有的挖掘机、装载机、压路机产品作为一个完整的工程机械产品组合推向市场，一方面降低销售费用，另一方面，三个产品在销售上可起到互相促进的作用；3) 客户资源优势。作为装

装载机行业的龙头企业，本公司拥有国内最优质的土方工程机械用户群体，这些客户都是公司挖掘机产品的潜在用户；4) 营销网络优势。公司建立了目前国内覆盖面最广的、销售实力最强的装载机销售网络，在全国各地设立了 31 个驻外办事处、分公司，有 93 个特约维修中心。以该网络为依托，公司能够迅速建立起专业化的挖掘机销售队伍，构建起完备的售后服务体系和经销商网络，使公司得以在较短的时期内迅速提升产品的销量。

基于以上分析，公司认为，在国内挖掘机市场高速增长的大背景下，只要充分发挥以上优势，公司能够实现挖掘机销量的稳步增长，为“履带式液压挖掘机技术改造项目”实现预期效益创造市场条件。

（三）特种（小型）工程机械技改项目

该项目以小型液压挖掘机、挖掘装载机、滑移装载机等特种（小型）工程机械为目标产品，计划在 2005 年底前全部建成。按项目计划产量全部达产后，本公司将形成年产 1,300 台特种（小型）工程机械的生产能力。特种（小型）工程机械具有良好的市场前景，但是，该类产品在我国尚处于市场起步阶段。若项目达产后国内市场仍不能形成足够的有效需求，将导致公司产能过剩，影响该项目的效益。

【风险对策】小型液压挖掘机、挖掘装载机、滑移装载机等特种（小型）工程机械在市政建设、园林绿化、公路维护等施工领域有广泛的用途，随着我国城市化进程的加速及对环境美化的日益重视，对该类工程机械产品的需求将越来越大。本公司在该类产品市场启动之初便积极介入，有利于在未来的市场竞争中占得先机，获得高于竞争对手的市场份额。经审慎研究，本项目以 1,300 台的年产能为建设目标应是合理的。随着项目进度的不断推进，本公司将借助现有的销售网络进行广泛的宣传推介，促使更多的客户了解和接受该类产品，为该类产品的正式上市销售作好铺垫。另外，在技术不断成熟、产品质量及性能不断提升后，凭借良好的性价比，公司将以该类产品拓

展海外市场，向市场更为成熟的发达国家销售，以扩大该类产品的销售，保证项目效益达到预期水平。

（四）铣刨路面机械技术改造项目

铣刨机是专业应用于高等级公路大修的路面工程机械。与装载机相比，铣刨机技术含量高，产品附加值高，但应用领域相对狭窄。目前，国内铣刨机市场主要为进口产品所占领，国产品牌的铣刨机在产品性能、质量和技术成熟程度方面稍差。本公司作为铣刨机市场的新进入者，在不断提升技术水平、稳定产品质量、按项目确定的年产 300 台的生产纲领实现产品销售等方面均面临较大挑战。

【风险对策】由于设计承载能力不强以及超载等各方面原因，我国高等级公路一般在投入使用 10 年后即进入大修期。按当年高等级公路建设里程推算，2003 年需要大修的高等级公路里程约 1 万公里，2005 年约 1.5 万公里，2010 年将超过 3 万公里。可见，我国的高等级公路大修工程即将进入一个高速增长期，为本公司实施铣刨路面机械技术改造项目提供了有利时机。

本公司已将路面机械确定为公司的核心业务之一，公司将积极发展与国际同行的技术合作，紧跟国际先进技术，持续改进现有产品，提高产品可靠性。作为国内装载机行业的龙头企业，本公司的装载机产品曾广泛应用于各地高等级公路的修造工程，在该领域积累了大量优质客户，为新产品铣刨机的销售创造了有利条件。另外，与进口产品相比，本公司产品具有明显的性价比优势，在产品的售后服务等方面，本公司也具有收费合理、快速响应客户需求的优势。

综上，公司相信，尽管市场竞争激烈，但只要公司有效整合各方面的有利资源，公司将在铣刨机产品领域形成自己特有的竞争优势，占据与产能相匹配的市场份额。

（五）海外销售网络建设项目

为了提高公司在海外市场的配套售后服务能力，在海外市场谋求更大的市场份额，公司拟实施“海外销售网络建设项目”，项目建设内容包括：在海外重点目标市场开设驻外办事机构，并进行产品展示、广告宣传等促销工作。

尽管公司拥有丰富的海外市场销售经验，但是，在海外目标市场系统地规划、建设公司自己的营销网络仍然面临一定的投资风险。在完成项目规划的资金投入及营销网络建设后，若海外市场拓展不力，产品出口量不能有效增加，则项目效益将难以达到原有目标。

【风险对策】针对海外销售网络建设项目的投资风险，公司将综合采用以下对策：1) 招聘具有国际市场营销经验并熟悉工程机械行业的专门人才，派驻海外市场，全面负责所在地区的市场拓展工作；2) 根据不同目标市场的发育状况决定办事处设施投入及人员、配件库建设等重要方面的投资数额，控制投资规模，提高投资收益率；3) 聘请目标市场所在地的本土化人才，利用其熟悉当地市场的优势协助公司进行市场拓展；4) 广泛发展当地经销商，借助其营销网络及客户资源扩大公司的产品销售。

五、 主要原材料供应的风险

本公司生产所需的主要原材料为钢材，其中，中板及厚板主要由柳州市柳工物资有限公司、武汉钢铁股份有限公司、河南舞阳钢铁有限责任公司、鞍山钢铁股份有限公司供货；薄板主要由宝山钢铁股份有限公司供货。若以上供应商不能及时、充足地供货，将对本公司的生产经营造成不利影响。另外，自2002年初以来，钢材价格持续上涨。以板材为例，截至2004年2月，累计涨幅已达到90%以上。钢材价格的上涨还带动了其他以钢材为原材料的配套件（如钣金件、铸件、锻件等）的售价上涨。钢材及钢制配套件的价格上涨对本公司的成本控制造成了较大压力。2003年度，因钢材价格上涨，本公司采购成本增加约4,000万元；因以上配套件价格上涨，本公司采购成本增加约930万元。2004年度，若钢材价格上涨的趋势不能得到抑制，本公司

在采购成本控制上将面临更大的压力。

【风险对策】本公司与上述供应商有着长期合作关系，作为同行业知名度较大的重要客户之一，本公司的钢材供应得到了以上供应商的积极支持。尽管 2001 年以来出现了钢材供应偏紧的情况，但以上供应商均能为本公司提供及时、充足的供货。另外，本公司根据生产计划的需要提前几个月与以上供应商签订购销合同，有利于供应商提前安排供货，保证本公司钢材的稳定供应。2002 - 2003 年度，由于公司产品的产销量大幅上升带来的规模效应，使单位产品的人工成本及制造费用大幅下降，由 2001 年的 20,896.69 元下降至 2002 年的 11,265.14 元及 2003 年的 10,284.08 元；另外，公司全面、严格地执行成本控制措施，通过改进产品设计，改良产品制造工艺，使得单位产品的材料消耗有所减少；与此同时，切实地推行采购招标、比价采购，使得其他多种材料和零部件的采购单价下降。由于以上因素的共同作用，使得钢材价格上涨的不利影响被完全抵消，单位产品的直接材料成本保持逐年下降趋势，由 2001 年的 157,345.44 元下降至 2002 年的 150,306.70 元及 2003 年的 145,295.97 元。

六、产品结构相对集中的风险

本公司生产装载机、挖掘机、压路机三大类工程机械产品，主导产品为装载机。2003 年，本公司主营业务收入的 87.73% 来自装载机业务，而挖掘机、压路机的销售收入合计占主营业务收入的 10.04%。以上数据显示，本公司的产品结构相对集中，若产品结构的调整不能适应市场环境的变化，将对本公司的生产经营产生不利影响。

【风险对策】作为土石方工程机械的主流品种，在国家加大基础设施建设投入的大背景下，装载机的市场容量仍然有较大的增长空间。另外，由于国外的装载机产品不具备性价比优势，难以与国产品牌相竞争，因此，国内

的装载机制造商仍有较大的发展空间及竞争优势。为了保持竞争力，实现可持续发展，本公司正在积极调整产品结构，适应未来市场竞争的需要。在土石方工程机械领域，本公司将加大对 G 系列装载机等高技术含量、高附加值产品的投入；将液压挖掘机作为公司重点发展的产品，努力扩大产能，增强市场拓展的力度，力争尽快实现规模化生产；与此同时，本公司还积极介入路面机械（含压路机、平地机、摊铺机、铣刨机等）、特种小型工程机械（含小型挖掘机、挖掘装载机、滑移装载机）等业务领域，实现产品结构的多元化，增加新的利润增长点，化解产品结构相对集中的风险。目前，本公司以土石方机械为业务核心，以路面机械为发展重点，以特种小型机械作为未来主要的利润增长点。

七、 零部件供应的风险

作为工程机械整机制造商，本公司专业生产变速箱、驱动桥、结构件、液压件、工作装置等核心部件，柴油机、轮胎、空调器、散热系统及大量的非核心部件则从专业化配套厂商采购。以本公司主流品种 ZL50C 装载机为例，按 2003 年 12 月底的数据计算，其外购外协配套件占制造成本的比例约为 62%，部分品种（如 ZL50DIII、ZL50GVI）达到 80% - 85%。若配套厂商的供货数量、质量及供货速度不能适应本公司的生产需要，或供货价格发生变动，都将对本公司的生产经营造成不利影响。

【风险对策】本着“比质、比价、比服务”的原则，本公司以招标方式择优选择配套供应商，根据对供应商的综合考核建立《合格供方名录》，并定期更新。本公司于每年年底编制下一年度的生产计划，确定需要采购的配套件的品种规格、价格、数量及质量技术标准，从《合格供方名录》中选择参与投标的供应商，组织招标会。根据开标结果，与中标的供应商签订下一年度的年度供货合同及相关协议。下一年度供货时根据生产进度对供货批次、

数量进行调整。本公司坚持“互惠互利”的供方管理理念，致力于与优质供应商建立长期合作关系，并为之提供技术指导，推动供应商与本公司共同成长。通过实施有效的供方管理，保证配套件质量稳定、性能可靠并及时供应。

八、压路机市场开发不足的风险

目前，在中国市场，压路机产品的市场集中度很高。2003年，国内10家主要压路机制造企业共销售压路机11,325台，其中，行业前三名销量合计9,304台，占82.15%的份额。2003年，本公司生产压路机573台，销售压路机547台，市场份额为4.83%，排名行业第五。本公司2000年8月设立江阴柳工道路机械有限公司，进入压路机业务领域，从产品产能、销售数量、市场份额、品牌影响力等方面来看，本公司的压路机产品尚处于成长期，存在市场开发不足的风险。

【风险对策】加大研发投入，增强技术合作，提升产品的技术水平，缩小与先进企业产品的质量差距和技术差距，树立优质产品的市场形象；加强品牌推广，提高产品的市场认知度，培养潜在的客户群；利用公司已形成的营销网络和客户基础扩大产品销售，提高市场份额；加强售后服务体系建设，铸造优质服务品牌；配合市场开发的需要扩大产能，为扩大销售提供坚实的基础。目前，江阴柳工道路机械有限公司投资750万元，正在实施技改项目，力争2005年实现年销售1000台压路机的经营目标。该技改项目建成后，本公司压路机产品的市场竞争力将大大增强，市场份额将进一步提高。

九、市场竞争的风险

中国是世界工程机械市场的重要组成部分，二十世纪九十年代以来，中国工程机械市场的良好发展前景吸引了相当数量的民间资本及来自国外的直接投资。随着民营企业的崛起及跨国公司在中国抢滩登陆，中国工程机械市场由国有及国有控股企业一统天下的局面被打破，市场竞争异常激烈。作为

中国装载机行业的龙头企业之一，本公司亦面临来自竞争对手的激烈竞争。

【风险对策】坚持内涵式增长与外延式增长相结合的发展思路，在扩大经营规模的同时不断深化管理，提高公司业绩增长的质量；加快产品结构调整步伐，开发高附加值、高技术含量的新产品，形成以土石方机械为业务核心、以路面机械、特种小型工程机械为发展重点及未来新的利润增长点多元化的产品结构；加快市场结构调整步伐，努力拓展海外市场，提高海外销售占主营业务收入的比重，形成国内外市场并重的市场结构；积极发展与科研机构及国外先进企业的技术合作，保持技术领先优势；发展与供应商及经销商的长期合作，形成互惠互利、共同进步的战略合作伙伴关系；坚持股权融资与债务融资相结合的融资方式，为公司的快速发展提供资金支持。

十、 技术风险

目前，本公司装载机产品的技术水平居国内领先地位，但与国际同行相比，仍有一定的差距，特别是在环保技术指标、自动化技术、电子控制技术等方面，差距较大。加入世贸组织以来，我国针对国外工程机械产品进口的非关税措施逐渐减少，进口关税逐步下降，国外装载机产品对国内市场的冲击力度将进一步加强。本公司若不能尽快提高技术水平，将在与国外厂商的竞争中处于不利地位。

【风险对策】尽管在技术上处于相对弱势，但目前，在与国外装载机产品的直接竞争中，凭借良好的性价比，公司产品仍处于优势地位。本公司将抓住目前难得的市场机遇，继续扩大与国外先进企业的技术合作。在条件成熟的时候，将发展与国外先进企业的股权合作，借助该种紧密的合作关系推动国外先进企业的技术转移，进一步提高公司装载机产品的技术水平。

十一、 净资产收益率下降的风险

公司 2001、2002、2003 年度的净资产收益率（扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率）分别为 2.90%、16.06%、25.38%，呈现出较大的波动性。净资产收益率是一个具有很强综合性的盈利能力指标，是众多方面的财务、经营表现集合起来、相互作用的结果。公司最近三年的情况显示，影响净资产收益率的最主要的因素是主营业务收入。2001、2002、2003 年度，公司的主营业务收入分别为 9.54 亿元、16.55 亿元、24.93 亿元，主营业务收入的大幅上升使得公司的总资产周转率大幅提高。销售毛利率也是影响净资产收益率的重要因素。2001~2003 年间，公司通过出色的成本控制，使得产品销售毛利率从 2001 年的 14.87% 提升至 2002 年的 18.78% 和 2003 年的 20.50%，三年间累计提高 5.63 个百分点，这是公司销售净利润率提高的主要来源。因此，2001~2003 年间，在公司资本结构没有发生重大变化的情况下，总资产周转率和销售净利润率的持续改善导致了净资产收益率的大幅提升。另外，期间费用、资本结构等因素也会影响净资产收益率。若上述因素，尤其是主营业务收入因受行业景气度影响而大幅下降，或销售毛利润率因主要原材料采购成本攀升而逐步回落，则公司的净资产收益率会一定程度地下降。

【风险对策】公司将净资产收益率作为评价整体运营绩效的主要指标。公司将在增加产量并开拓市场以增加主营业务收入、优化产品结构以提高产品盈利能力、降低成本费用、优化资本结构等各个方面积极努力，以协同提高净资产收益率。

十二、 加入 WTO 的风险

我国工程机械产业的基础较薄弱，服务意识有待增强，与发达国家水平相比，在企业的规模与抗风险能力、产品的技术含量等方面都存在不小的差距。加入 WTO 后，我国政府对工程机械进口商品关税的进一步调低，增强了

国外产品在我国竞争力，对国内整个工程机械行业及本公司部分产品的销售造成一定的不利影响。

【风险对策】加入 WTO 使我国的工程机械行业受到一定的冲击，但对本公司来说，仍可有效防范。首先，本公司产品的性能价格比优于国外产品，同类产品价格仅相当于国外产品的三分之一到二分之一，加入 WTO 后仍能保持较明显的优势。其次，本公司利用本次配股募集资金对本公司的多个产品进行技术改造，缩小与国外知名厂商的技术差距，提高了产品的竞争力。另外，本公司已在国内建立起完善的售后服务和配件销售体系，能为客户提供方便快捷的质量跟踪和售后服务。并且，本公司还将大力拓展海外市场。

十三、 股市风险

近年来，我国证券市场迅速发展，监管措施不断加强，各项证券法规不断完善。但是，我国证券市场毕竟是新兴市场，投资者还不成熟，市场仍然存在一定的投机因素，另外，政治、经济、投资者心理以及其他不可预测的因素，都可能使本公司股票价格背离公司实际经营业绩，使投资者遭受直接或间接的损失。对此，投资者应有充分的心理准备。

【风险对策】股票的价格波动是股票市场的正常现象。为此，本公司提醒投资者必须具备风险意识，以便作出正确的投资决策。同时，本公司一方面加强公司管理，努力降低成本，积极拓展市场，提高盈利水平；另一方面将严格按照《公司法》、《证券法》等有关法律、法规、规章的要求规范运作，并按照国家证券监督管理部门和证券交易所的有关规章、规定及时、全面、准确地进行信息披露，帮助投资者作出正确的投资决策。

第五节 发行人基本情况

一、 发行人概况

- | | |
|---------------|---|
| 1、 发行人： | 广西柳工机械股份有限公司
Guangxi Liugong Machinery Co.,Ltd |
| 2、 股票上市地： | 深圳证券交易所 |
| 3、 股票简称： | 桂柳工 A |
| 4、 股票代码： | 000528 |
| 5、 法定代表人： | 王晓华 |
| 6、 注册时间： | 1993 年 11 月 9 日 |
| 7、 注册地址及办公地址： | 广西壮族自治区柳州市柳太路 1 号 |
| 8、 邮政编码： | 545007 |
| 9、 电话： | 0772 - 3886510/3886509 |
| 10、 传真： | 0772 - 3886510 |
| 11、 国际互联网网址： | http://www.liugong.com |
| 12、 电子信箱： | stock@liugong.com |

二、 发行人设立及公开发行股票的基本情况

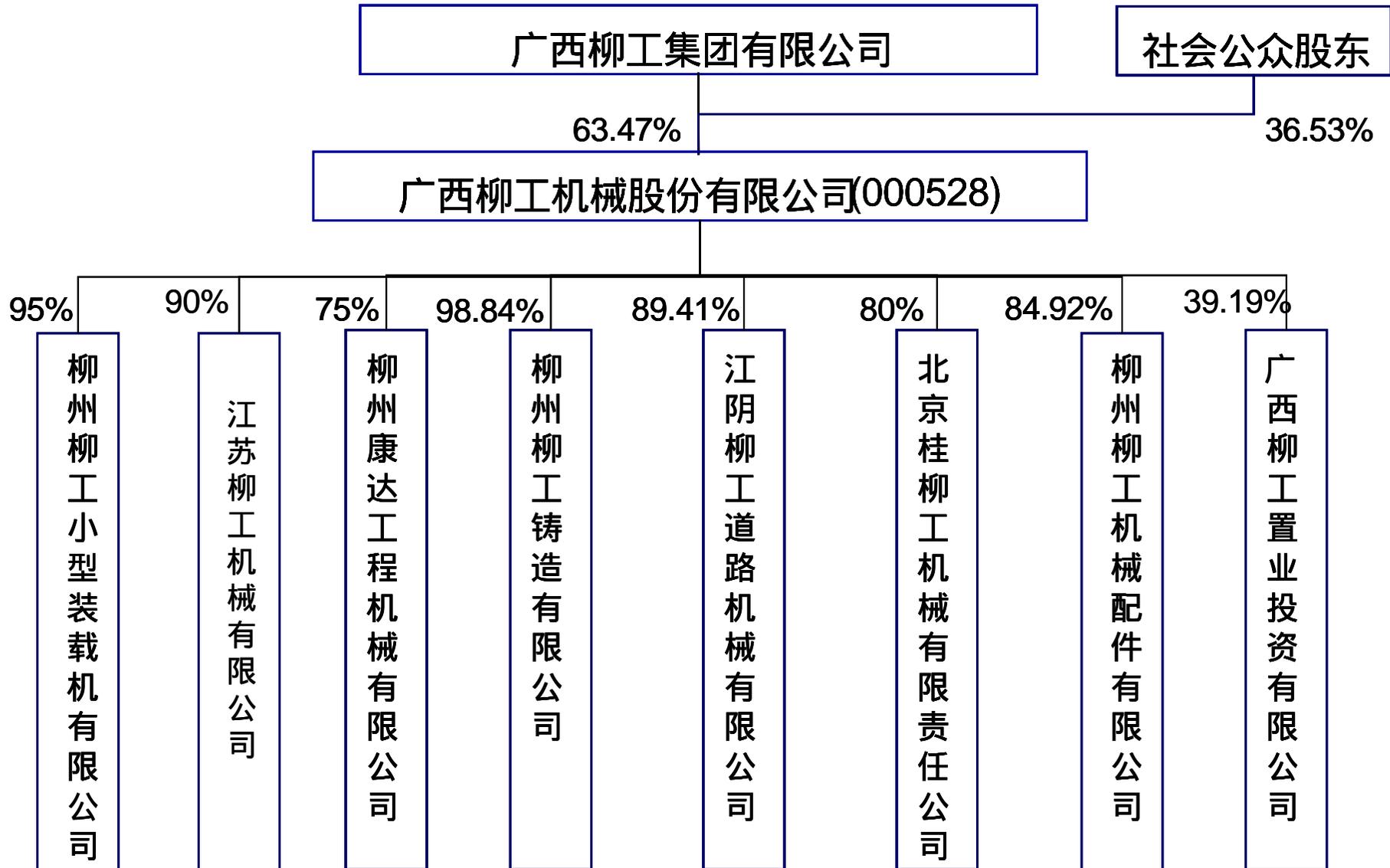
本公司成立于 1993 年 11 月 9 日；成立至今，除首次公开发行 A 股股票，还有一次配股。

有关的详细内容见“[第二节 概览](#)”之“[发行人的基本情况](#)”（见第 11 页）。

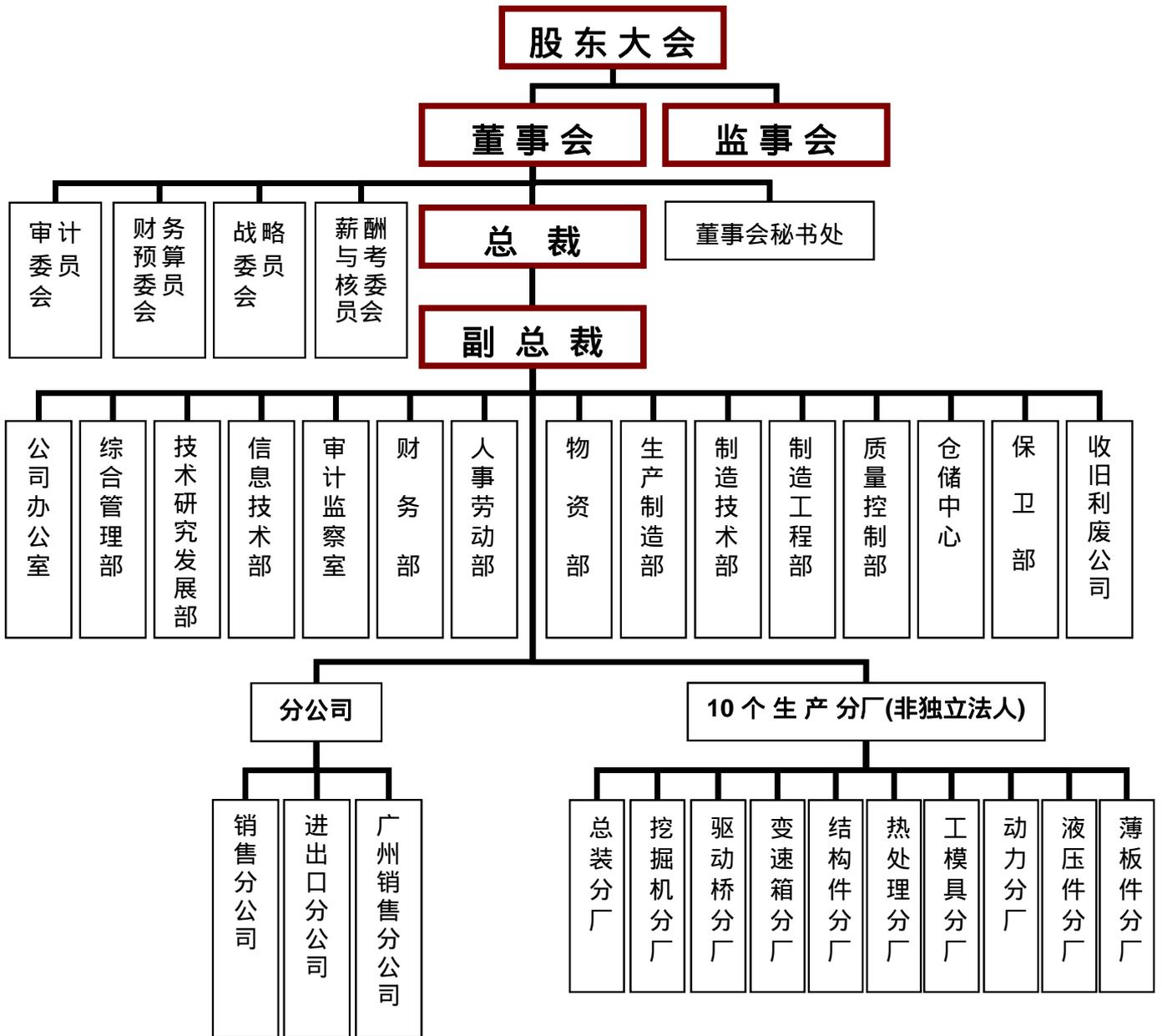
三、 发行人的组织机构

本公司的股权结构图和组织结构图如下：

广西柳工机械股份有限公司股权结构图



广西柳工机械股份有限公司组织机构图



四、 发行人的控股股东的基本情况

本公司的控股股东为柳工集团。柳工集团于 1989 年 2 月 24 日注册成立，注册资本为 56,348 万元，主要的业务是经营管理集团范围内的国有资产，拥有 12 家控股子公司、2 家参股企业，4 家代管企业。

柳工集团是隶属于广西壮族自治区财政厅的国有独资公司。据柳州市国资局柳国资字『1996』33 号文规定，柳州市国资局授权集团持有本公司的 207,900,000 股国家股，占本公司股份总数的 63.47%。据广西壮族自治区财政厅桂财企函『2002』20 号文规定，集团持有本公司该部分股份的股权性质为国有法人股。目前，该部分股份无质押或冻结等权利受限制的情况。

按母公司会计报表，截至 2003 年 12 月 31 日，柳工集团的资产总计 956,715,773.34 元，负债合计 57,398,579.73 元，所有者权益合计 899,317,193.61 元；资产负债率为 6.00%。按合并会计报表，截至 2003 年 12 月 31 日，柳工集团的资产总计 2,471,177,793.12 元，负债合计 1,135,835,129.52 元，所有者权益合计 899,317,193.61 元；2003 年度的净利润为 131,625,040.62 元。柳工集团的以上数据均未经审计。

五、 柳州采埃孚机械有限公司情况介绍

（一）该公司的历史沿革

1、成立时间、投入资本、投资方构成

柳州采埃孚机械有限公司(以下简称‘采埃孚公司’或‘该公司’)于 1995 年 12 月 12 日注册成立，注册资本为 3,900 万元德国马克，其中，德国采埃孚集团股份公司占 51%，本公司占 49%。1998 年，双方对采埃孚公司同比例增资，采埃孚公司注册资本增至 5,600 万元德国马克。

2001年11月，德国采埃孚集团股份公司将其所持有的采埃孚公司的股权转让给采埃孚亚洲建筑有限公司，本公司将所持有的采埃孚公司的股权转让给柳工集团。

2、历年经营状况、亏损原因

采埃孚公司生产工程机械用传动部件，主要产品为WG180、WG200变速箱及AP409、AP411驱动桥。该公司自1998年投产以来的主要经营状况如下表所示：

		1998年	1999年	2000年	2001年	2002年	2003年
产量	驱动桥(套)	100	524	115	13	137	266
	变速箱(台)	100	420	703	416	631	1652
销量	驱动桥(套)	100	420	216	13	140	266
	变速箱(台)	100	420	688	378	672	1611
主营业收入 (万元)		1,349.45	5,636.07	5,377.07	2,648.70	4,615.21	9,159.10
净利润 (万元)		-3,841.87	-4,168.07	-5,011.50	-3,990.04	-4,205.33	-3,696.00

由于以下原因，采埃孚公司实际的产品产量和销售量远远低于设计产能（见下表），导致其销售收入、利润过低，造成连年巨额亏损。

第一，项目可研过于乐观。采埃孚公司于1995年12月注册成立，当时我国工程机械市场整体发展势头较好，合资双方过高的估计了我国工程机械市场在随后几年的发展前景，特别是高端产品市场的发展速度，导致设计产能过高（至2004年达到5,000台套，盈亏平衡点为2,600台套），对采埃孚公司前期投入过大；

第二，市场下滑导致对高端产品的需求下降。公司成立后的几年，恰逢我国宏观经济调整，全社会固定资产投资规模萎缩导致对工程机械产品的需

求减少，对高端产品的需求下滑更甚，而采埃孚公司的产品正是为高端产品配套所用。需求下降导致了产品价格下滑，而采埃孚公司的产品由于生产成本较高而并未降价，这进一步影响到产品销量，从而使得公司的实际产量大幅下降，远低于设计产能；

第三，开工不足导致公司实际产能下降。市场需求长期疲软导致采埃孚公司开工严重不足，直接的表现是设备投资不足、人员流失严重，公司实际的生产效率远远低于原有设计，使得公司的实际产能大打折扣，远远低于设计产能。

设计产能与实际产量对照表

年份	设计产能（台、套）		实际产量（台、套）	
	ZF 驱动桥	ZF 变速箱	ZF 驱动桥	ZF 变速箱
1996	100	100	0	0
1997	200	200	0	0
1998	1,600	1,600	100	100
1999	2,600	2,600	524	420
2000	4,350	4,350	115	703
2001	4,550	4,550	13	416
2002	4,750	4,750	137	631
2003	4,900	4,900	-	-
2004	5,000	5,000		
2005	5,000	5,000		

采埃孚公司的实际产能远远低于设计产能是导致采埃孚公司亏损的重要原因。除此之外，汇兑损失是采埃孚公司近几年亏损的另一重要原因。采埃孚公司主要设备和部分 CKD 零部件进口自德国采埃孚公司，2001-2003 年各会计期末都有一定数额的欧元贷款，由于欧元兑人民币的汇率近几年持续升值，导致

采埃孚公司以欧元计价的采购和融资成本上升，汇兑损失持续增长（如下表所示）。尽管 2002 - 2003 年采埃孚公司产品产销量大幅增长，但是，由于汇兑损失的存在，采埃孚公司的减亏趋势并不明显。

	2001 年	2002 年	2003 年
人民币/欧元汇率	7.3	8.62	10.34
各期末欧元贷款余额（万欧元）	874.6	1,175.8	1,387.29
汇兑收益/损失（万元人民币）	-274.5	-1,503.8	-2,514.90
公司历年损益（万元人民币）	-3,990.04	-4,205.33	-3,696.00

3、股份公司出售采埃孚公司股权的原因、定价方式及出售净损益

由于采埃孚公司连年亏损，1998 - 2001 年，本公司每年承担约 2,000 万元的投资损失，严重影响了本公司的盈利能力，并拖累了本公司其他业务的发展；加之装载机行业竞争非常激烈，本公司的行业龙头地位受到严峻挑战。

本公司为柳工集团的核心企业，本公司竞争力的下降及效益下滑直接影响柳工集团的效益状况及发展前景。基于以上原因，2001 年 11 月 20 日，本公司与柳工集团签署《股权转让合同》，将本公司持有的采埃孚公司 49% 的股权转让给柳工集团。

据深圳鹏城会计师事务所出具的深鹏所审字（2001）487 号审计报告，截至 2000 年 12 月 31 日，采埃孚公司经审计的总资产为 273,065,969.36 元，负债为 124,095,294.68 元，净资产为 148,970,674.68 元，本公司持有的 49% 股权折合净资产值 72,995,630.59 元。根据广西壮族自治区财政厅桂财企[2001]116 号《关于同意广西柳工集团有限公司收购广西柳工机械股份有限公司所持柳州采埃孚机械有限公司 49% 股份有关问题的批复》，柳工集团收购该部分股权的收购基准日为 2001 年 1 月 1 日，收购价格以上述经审计的净资产值为依据，确定为 72,990,000 元。因此，本公司在本次股权出售中的净损益为 -5,630.59 元。

保荐机构(主承销商)认为：“发行人向柳工集团出售其持有的采埃孚公司49%股权的实际价格与采埃孚公司经审计的净资产值之间仅有5,630.59元的差距，且该价格已得到广西壮族自治区财政厅的批准，该定价是公允的。”

(二) 该公司目前的生产经营状况

1、该公司目前的生产能力和经营状况

该公司目前的年生产能力为：变速箱1,800台，驱动桥300套。2003年，该公司驱动桥、变速箱的产量分别为266套、1,652台，销量分别为266套、1,611台，主营业务收入为9,159.10万元，净利润为-3,696.00万元。

2、向股份公司销售的产品占该公司生产、销售总量和收入的比重。

采埃孚公司向本公司销售WG180、WG200变速箱及AP409、AP411驱动桥等产品及其配件。以上驱动桥及变速箱为采埃孚公司利用德国“ZF”技术在国内独家生产，性能优良，品质可靠，为本公司的ZL50G、ZLG50G等高端装载机产品配套。2001-2003年对本公司的产品销售量及占采埃孚产品销售总量的比例如下表所示：

年 份	驱动桥		变速箱	
	销量(套)	比例	销量(台)	比例
2001年	0	0%	201	53.17%
2002年	115	82.14%	222	33.04%
2003年	225	84.58%	1,005	62.38%

2001-2003年采埃孚对本公司的销售收入及占采埃孚主营业务收入总额的比例如下表所示：

年 份	销售收入(万元)	比例
2001年	948.63	35.82%

2002 年	1,740.58	37.71%
2003 年	5,394.84	58.90%

3、公司从发行人购买的产品及占其同类采购的比重

(1)采埃孚公司与本公司间的关联采购与工艺协作生产关系

A、采埃孚公司生产的变速箱、驱动桥的热处理件共有 118 种，其中 33 种是机加工前的毛坯预处理，85 种是半成品零件热处理，上述两种热处理的工艺均全部（100%）由本公司为其提供工艺性协作；

B、采埃孚公司生产的变速箱、驱动桥的国产化零部件共有 276 种，与变速箱有关的 196 种，其中 9 种由本公司生产；与驱动桥有关的 80 种，其中 12 种由本公司生产。采埃孚公司过去三年采购自本公司的零部件占其同类采购金额的比例如下表所示：

	2001 年	2002 年	2003 年
变速箱	42.6%	40.9%	35.2%
前桥	57.0%	55.0%	45.0%
后桥	63.0%	61.0%	51.0%

(2)采埃孚公司从本公司采购部分国产化零部件，并将全部毛坯预处理和零部件热处理工艺交由本公司进行协作生产的原因

主要原因如下：

A、公司拥有原机械部引进的具有世界先进水平的铸造生产线、热处理设备及数控加工中心，为生产出符合德国 ZF 质量标准的零部件提供了工艺保证；

B、本公司拥有足够的技术人才资源；

C、由本公司生产便于采埃孚公司进行质量监督；

D、有利于降低物流及运输成本。

采埃孚公司向本公司采购国产化零部件并收回由本公司提供热处理工艺协作的热处理件后，仍需经过机械加工、精加工、部件装配、总装配等环节的特殊工艺处理，使之符合最终产品的高性能需求，产品的加工增值主要发生在

该后续环节。采埃孚公司在后续加工工序中拥有以下核心技术：

A、毛坯后续加工工序按照德国 ZF 先进工艺的严格要求进行机械加工，其设备从德国 ZF 进口，执行德国 ZF 的工艺、技术标准和质量标准。

B、热处理的后道工序主要是精加工，即磨削工艺，它可以最大限度地满足零件的精度要求，降低磨损和产品噪声。国内企业生产的变速箱和驱动桥的齿轮件大多没有磨削工艺，因而齿轮啮合不紧凑，增大产品磨损与噪音；

C、零部件的装配及产品的总装工艺均为德国技术，变速箱的实验台为德国 ZF 公司自行设计的专利产品，技术水平处于国际领先地位。

因此，本公司利用在预处理和热处理以及初步机加工方面规模生产的优势，为采埃孚公司提供生产变速箱和驱动桥的部分基础加工零部件，并提供全部毛坯件的预处理和零件热处理工艺，符合协作企业之间相互分工合作的惯例，是合理的。

（三）该公司在股权转让前后的主要产品、主要客户、产品销售价格与成本的比较。

采埃孚公司在股权出售前后的主要产品均为 WG180、WG200 变速箱及 AP409、AP411 驱动桥。

采埃孚公司在股权出售前后的主要客户没有变化，除本公司（柳工）外，还包括厦门工程机械股份有限公司（厦工）、成都工程机械（集团）有限公司（成工）、成都大华路面机械有限公司（大华）、中外建发展股份有限公司（中发展）、常林股份有限公司（常林）、徐州工程机械科技股份有限公司（徐工）、山东工程机械厂（山工）、山东临沂工程机械股份有限公司（临工）等企业。

过去三年采埃孚公司对主要客户的销售收入及占其主营业务收入总额的比例如下表所示：

(销售额单位：元，不含税)

客户名称	2001年		2002年		2003年	
	销售额	百分比	销售额	百分比	销售额	百分比
山工	560,256.41	2.12%	3,412,927.35	7.39%	2,354,444.44	2.58%
成工	2,388,034.19	9.02%	999,316.24	2.17%	1,744,188.03	1.90%
大华	1,645,299.15	6.21%	2,676,923.08	5.80%	6,128,205.13	6.69%
厦工	1,440,400.00	5.44%	3,030,427.35	6.57%	1,515,213.68	1.65%
临工	611,965.81	2.31%	1,900,320.52	4.12%	2,636,474.36	2.88%
徐工	1,340,170.94	5.06%	5,811,452.99	12.59%	12,132,905.98	13.25%
中发展	350,427.35	1.32%	2,679,487.18	5.81%	3,230,769.23	3.53%
常林	257,692.31	0.97%	155,128.21	0.34%	801,367.21	0.87%
柳工	9,486,348.72	35.82%	17,405,752.14	37.71%	53,948,445.51	58.90%
其他	8,406,360.12	31.74%	8,080,373.94	17.51%	7,098,469.07	7.75%
合计	26,486,955.00	100%	46,152,109.00	100%	91,590,482.64	100%

在股权出售前后，采埃孚公司的产品销售价格的变化如下表所示：

		1998年	1999年	2000年	2001年	2002年	2003年
对本公司	桥(套)	80,100	80,100	76,000	-	69,043	63,825.00
供货价(元)	箱(台)	53,400	53,400	52,000	47,196	42,639	39,390.86
对第三方供货的	桥(套)	-	-	80,545	73,576	74,692	74,129.66
平均价格(元)	箱(台)	-	-	53,061	48,534	47,935	48,297.83
对本公司供货与对第	桥(套)	-	-	-4,545	-	-5,649	-10,304.66
三方供货价差(元)	箱(台)	-	-	-1,061	-1,338	-5,296	-89,06.97

在股权出售前后，产品单套(台)销售成本的变化如下表所示：

	1999年	2000年	2001年	2002年	2003年
桥(元)	97,834	92,937	131,046	84,335	73,489
箱(元)	65,223	63,413	85,176	55,602	44,441

可见，随着产品国产化程度的提高，除2001年因产品产销量相对较小而导致产品单台(套)销售成本较高外，单位产品销售价格及销售成本基本呈现逐年下降的趋势。

(四) 该公司股权转让对集团公司经营状况的影响。

1、对柳工集团经营成果的影响

柳工集团自 2001 年受让采埃孚公司 49% 的股权后，历年直接承担的投资损失较受让股权之前间接承担的投资损失有所增加，具体数额如下表所示：

	2001 年	2002 年	2003 年
采埃孚公司历年净利润 (万元)	-3,990.04	-4,205.33	-3,696.00
收购后柳工集团对采埃孚承担投资损失的比例	49%	49%	49%
收购后柳工集团对采埃孚承担的投资损失(万元)	-1,955.12	-2,060.61	-1,811.04
收购前柳工集团通过发行人对采埃孚间接承担投资损失比例	(63.47%×49% =) 31.10%	31.10%	31.10%
按收购前比例计算柳工集团应承担的投资损失 (万元)	-1,240.90	-1,307.86	-1,149.46
收购前后集团公司对采埃孚公司承担投资损失差额 (万元, 增加损失为-)	-714.22	-752.75	-661.58
柳工集团历年净利润 (万元)	-3,276.02	4,184.37	13,162.50

2、对柳工集团财务状况的影响

由于对采埃孚公司的投资计入柳工集团的长期股权投资，因此，受让采埃孚公司的股权对柳工集团财务状况的影响是自 2001 年起，每年因采埃孚公司的亏损导致柳工集团对采埃孚的长期股权投资这一子科目的余额逐年减少，如下表所示：

长期股权投资余额 (万元)	2001 年	2002 年	2003 年
年初余额	7,299.00	5,343.88	3,283.27
当年投资损益	-1,955.12	-2,060.61	-1,811.04
年末余额	5,343.88	3,283.27	1,472.23

3、其他影响

近几年来，随着高端工程机械产品逐渐被国内用户接受，采埃孚公司的产品产销量逐渐上升，需要购置设备扩大生产并补充流动资金。为支持采埃孚公司的发展，柳工集团为采埃孚公司的银行借款提供担保。截至 2003 年 12 月 31 日，集团公司为采埃孚公司提供担保的银行借款余额为 146 万欧元。

六、 发行人控股和参股企业的基本情况

目前，本公司共有 8 家控股、参股企业，基本情况如下（财务数据均经深圳鹏城会计师事务所审计）：

公司名称	设立时间	注册资本 (万元)	股东及 出资比例	主营业务	资产状况 (截至 2003 年底)		效益状况 (2003 年)	
					总资产 (万元)	净资产 (万元)	销售收入 (万元)	净利润 (万元)
柳州柳工铸造有限公司	1981 年 10 月 15 日	10,552	公司出资 98.84%，柳工集团出资 1.16%	铸钢件、铸铁件、有色铸件、 精铸件的制造、销售	12,885.37	10,095.27	13,501.35	16.06
柳州康达工程机械 有限公司	1992 年 5 月 13 日	1,200 万美元	公司出资 75%，香港桂龙发展有限 公司出资 25%	装载机配件及挖掘机配件的 制造、销售	9,854.48	8,650.92	8,410.64	-1,090.54
柳州柳工小型装载机有限公司	1994 年 8 月 11 日	1,364	公司出资 95%，柳工集团出资 5%	工程机械齿轮、冷焊件、小型 装载机及工程机械配件的制 造、销售及维修服务	11,423.04	5,305.73	23,145.89	1316.04
江阴柳工道路机械 有限公司	2000 年 8 月 16 日	3,030	公司出资 89.41%，柳州柳工小型装载 机有限公司出资 8.119%；自然人钟 春彬出资 1.485%，初长祥出资 0.660%，苏祖德出资 0.330%	压路机械及配件的生产、销售	7,843.57	3,645.38	11,296.80	497.13
柳州柳工机械配件 有限公司	1998 年 10 月 14 日	1508.1794	公司出资 84.92%，柳工集团出资 15.08%	装载机配件的生产、销售	4,574.27	2,416.10	7,259.85	212.98
北京桂柳工机械有 限责任公司	2000 年 11 月 9 日	425	公司出资 80%，柳州康达工程机械有 限公司出资 20%	机械设备的购销、建筑工程机 械的维修、租赁等	922.01	630.65	8,025.51	114.53
广西柳工置业投资 有限公司	2002 年 8 月 22 日	2,960	公司出资 39.19%，柳工集团出资 33.79%；自然人施耀刚、赵歧鹰分 别出资 13.51%	房地产开发	6,205.14	3,279.41	600 (投资收益)	326.70
江苏柳工机械有限 公司	2003 年 11 月 4 日	2,000	公司出资 90%，自然人施耀刚出资 10%	装载机及小型工程机械的生 产、销售	2,000	2,000	无	无

七、本次配股后发行人股本结构的变化

目前，本公司股份总数为 327,536,793 股。根据 2003 年第一次临时股东大会审议通过的配股方案，公司向社会公众股股东配售 35,891,037 股。配股完成后，股本结构的变化如下：

	本次配股前		本次配股增加 (股)	本次配股后	
	股数(股)	比例		股数(股)	比例
一、未上市流通股份					
发起人股份	207,900,000	63.47%		207,900,000	57.21%
未上市流通股份合计	207,900,000	63.47%		207,900,000	57.21%
二、已上市流通股份					
人民币普通股	119,636,793	36.53%	35,891,037	155,527,830	42.79%
已上市流通股份合计	119,636,793	36.53%	35,891,037	155,527,830	42.79%
三、股份总数	327,536,793	100%	35,891,037	363,427,830	100%

第六节 业务与技术

一、发行人所处行业的基本情况

（一）行业管理体制

发行人所处行业为工程机械行业。目前，我国对工程机械行业的管理采取国家宏观调控和行业自律相结合的方式。工程机械行业原由国家经贸委下属的国家机械工业局行业管理司负责管理，在本次国务院机构改革之后，监管职能转移到新成立的国家发展与改革委员会下属的产业政策司。国家宏观调控的主要目标和手段是研究分析产业发展情况，组织拟订产业政策，提出优化产业结构、所有制结构和企业组织结构的政策建议，监督产业政策落实情况，提出国家鼓励、限制和淘汰的生产能力、工艺和产品的指导目录等。中国工程机械工业协会作为中国工程机械行业的行业性自律组织，主要职能是维护会员的合法权益，反映会员的愿望与要求，促进工程机械行业发展；同时，协助政府进行行业管理，为政府和会员双向服务，充当联系政府和企业的桥梁与纽带。

（二）行业总体状况

我国的工程机械产品共有 18 大类，囊括了用于土方工程、筑路工程、水利工程、矿山工程、建筑工程、环保工程的机械装备及移动式起重搬运机械等各种技术装备。

截至 2001 年底，我国有 1,000 多家工程机械企业，固定资产原值达到 380 亿元以上，从业人员超过 40 万人；中国主要工程机械产品拥有量超过 120 万台，其中装载机 22.5~24 万台，液压挖掘机 10~11.1 万台，压路机 5.3~5.7

万台。2002 年，中国工程机械销量占全球市场份额的 18%，仅次于北美（30%）、西欧（29%），超过日本（10%），成为世界第三大市场。其中，80 马力以上轮式装载机销量占全球销量的 57.2%，履带式液压挖掘机占 23.9%，均排名全球第一；压路机占 26%，排名全球第二。2002 年，按销售额计算，工程机械行业在机械行业中仅次于汽车、农机、电工行业，列第四位。『资料来源：《中国工程机械》2002 年 12 月号，英国 Off-Highway Research 2004 年 1 月市场报告，中国工程机械协会资料』

近 10 年来，我国对能源、交通运输、水利水电建设、生态建设与环境保护、住宅与房地产业、城市建设等行业的投资规模不断扩大，引发了旺盛的内需，带动了工程机械行业的发展，尤其是近 3 年来增长速度更快。2003 年，中国工程机械全行业销售收入突破 1,000 亿元大关，各种产品产销量都创下了历史新高。国产（指在中国本土制造）液压挖掘机销量 3.2 万台，同比增长 64% 加上进口量预计达 6.2 万台 轮式装载机销量 8.25 万台，同比增长 65%；10 家主要压路机制造商产品销量 1.13 万台，同比增长 59%，加上其他企业销量及进口量预计达 1.3 万台以上。“十五”期间，以上行业仍然面临繁重的建设任务，这将进一步刺激工程机械行业高速增长。『资料来源：《中国工程机械》2004 年 1 月号』

经过多年的技术引进、消化吸收和技术创新，我国工程机械产品的技术水平有了很大的提高，主要机种（如装载机、挖掘机、压路机）中的许多产品性能达到了世界先进水平，具备较强的性价比优势。但总的来说，国产产品质量与国外产品相比仍有一定的差距，具体表现为平均故障间隔时间及使用寿命短、机械环保技术指标低、自动化技术及电子控制技术落后、产品创新速度慢、一机配多工种工作装置不够，不能最大限度地发挥机械作用等。另外，产品规格品种与国外的差距也较大，国内产品主要集中于中型机械，小型和大型机械均为薄弱环节，有许多品种尚属空白。

国家经贸委制定的工程机械行业“十五”规划已开始实施。“十五”工程机械总体发展思路是以市场为导向、以改革为动力，加大行业结构调整和重组力度，重点培育扶植几个有较强竞争力的大型企业集团；放开中小企业，鼓励其自主参与市场竞争；加快企业技术创新和产业升级步伐，大力增加产品品种，努力提高产品技术水平和质量；重点发展西部开发和基础设施建设等市场急需的大型、成套和专用特色产品，优化行业产品结构和企业组织结构，使工程机械行业的发展迈上新台阶。

二、影响行业发展的有利和不利因素

（一）有利因素

1、政策推动

最近几年，国家实施的一系列重要的经济发展战略，如扩大内需战略、西部大开发战略、推进城镇化建设战略、可持续发展战略等，为工程机械行业的持续、快速发展创造了非常有利的政策环境与市场环境。在未来五至十年里，以上发展战略及相关产业政策的实施所创造的巨大需求仍将是推动工程机械行业快速发展的最重要因素。

2、消费水平提高和消费结构的转变

经过 20 多年的改革开放与经济发展，我国的综合国力稳步提升，人民群众的收入水平及消费档次明显提高；同时工程机械的消费结构也发生了显著改变，除了原有的企业用户外，有相当一部分个体用户对工程机械产品的购买能力明显增强，而工程机械租赁市场的快速发展也促进了上述消费结构的转变。消费水平的提高和消费结构的转变为我国工程机械行业的长期可持续发展提供了稳固的市场基础。

3、国际市场格局的变化

近几年，国际工程机械市场格局发生了重大变化，以往的三大市场北美、西欧和日本或趋向饱和，或因经济衰退的影响导致需求大幅下滑。与此相反，在中国、印度、泰国、越南等亚洲国家及非洲、南美的部分国家，市场需求大幅上升。以上国家和地区用户的购买力较低，中国工程机械产品的性价比优势凸现，显示了较强的竞争能力。

4、加入 WTO 的影响

在产品质量基本接近的情况下，价格成为竞争的关键因素。我国已正式加入 WTO，可以享受世贸组织规定的最惠国待遇和国民待遇，中国工程机械产品的性价比优势更加明显，出口竞争力进一步加强，有利于扩大产品出口，创造新的市场空间。

5、行业进入壁垒

经过多年发展，工程机械行业的主要机种（如装载机、挖掘机、压路机等）已形成了非常大的生产能力，产品技术水平已达到相当高的水平，竞争异常激烈，对新进入者及生产规模小、技术水平落后的小企业形成了相当高的进入壁垒，包括：

（1）市场壁垒：主要体现在产品的市场份额、品牌知名度、企业的市场影响力等方面，在行业集中度不断提高的背景下，优势企业的市场优势日益巩固，新进入者及小企业则难以在短时间内形成市场优势；

（2）资金壁垒：工程机械行业属于资本密集型行业，在设备投资、营销网络建设、新产品开发等方面都需要巨大的资金投入；因单位产品价值高，企业在产品的正常生产、库存周期内也需垫付较大数额的资金。因此，资金实力不足的企业难以进入该行业；

（3）技术壁垒：目前，国内用户的消费行为日趋理性，高可靠性、高技

术含量的高端工程机械产品被越来越多的用户接受，销售量稳步上升。优势企业拥有深厚的技术积累，在高端产品开发和生产方面更占优势，技术实力不足的新进入者或小企业在竞争中将处于劣势地位；

(4) 管理壁垒：在竞争异常激烈的背景下，管理水平是决定企业竞争力的基础性因素。优势企业凭借成熟、有效的管理体系，更容易提升运营效率，降低成本，新进入者或小企业则难以在短期内建立富有效率的管理体系。

工程机械行业进入壁垒的提高有利于工程机械行业逐渐走出以价格战为主要手段的无序竞争状态，加快行业结构调整与重组步伐，步入良性发展的新阶段。

(二) 不利因素

1、WTO 效应初步显现并将扩大

(1) 进口冲击加大

入世对进口的诱发作用开始显现，据海关统计，2003 年，我国工程机械产品已成为机械产品中进出口逆差最大的产品之一。仅 2003 年第一季度，我国进口挖掘机就达 6,776 台，相当于 2002 年全年进口数量(2,882 台)的 2.35 倍，而全年进口数达到 3 万台。『资料来源：《中国工程机械》2003 年 5 月号，《中国工程机械》2004 年 1 月号』

随着我国逐步取消针对国外工程机械产品进口的非关税措施，加上进口关税的逐步下降，国外工程机械产品对国内市场的冲击力度将进一步加强，特别是 220 马力以上的推土机、5 立方米以上挖掘机、10 立方米以上装载机、大型高等级公路摊铺机和夯实机等。

(2) 技术壁垒加高

入世后，外国企业专利技术登记数量剧增。近几年，国外产品在中国申请登记的发明专利年平均增长率为 22.3%，几乎是国内的 2 倍。大量专利的保护使我国企业技术进步的成本增加，进入新产品领域的技术壁垒加高。

2、贸易摩擦

与国外产品相比，我国向海外市场出口的工程机械产品档次相对较低，主要依靠价格优势开拓市场，容易遭到进口国的反倾销指控，引起贸易摩擦，进而影响产品出口。

3、消费趋向

目前，高可靠性、高技术含量的高端工程机械产品逐渐被国内用户接受，销售量稳步上升。在高端产品开发、生产方面，国外企业更占优势，技术实力相对较弱的国内企业，竞争力将遭到削弱。

三、 发行人面临的竞争

（一）发行人所处的竞争形势

本公司主营装载机、挖掘机、压路机等工程机械产品的生产、销售，主导产品为装载机。

目前，国内装载机行业的基本竞争态势是：主要装载机生产企业产能提升较快，行业竞争激烈；市场集中度不断提高，行业前八名企业的销售量总和占 14 家主要企业销售量总和的比例由 1999 年的 74.08% 提升至 2003 年的 92%，在行业中具有明显的规模和技术优势；由于国内装载机产品保持了较高的性价比，较国外产品更适合中国市场的需要，显示了较强的竞争力；随着用户消费心理的日渐成熟，装载机行业的竞争渐趋理性，市场竞争的手段逐步从单一的价格竞争转向包含产品价格、技术质量、企业品牌和营销服务在内的全方位竞争。

近年来，挖掘机行业的增长速度略高于装载机行业，压路机行业也处于快速增长阶段。在挖掘机产品方面，公司的主要竞争对手是合资企业或外商独资企业，这些企业拥有技术、管理及规模上的相对优势，竞争力较强。就压路机产品而言，公司的主要竞争对手是国内老牌的压路机生产企业，这些企业拥有一定的技术积累，形成了较大的产能，并发展了一定数量的用户群体。

公司的装载机产品因优越的性价比、稳定的产品质量、完善的营销服务和知名的产品品牌，多年来一直处于行业领先地位。2003年，产品销售收入、利润总额、净利润等指标均位居行业第一。

在挖掘机和压路机产品的竞争上，公司凭借遍布全国的营销服务网络、良好的品牌 and 专业化生产模式、强大的业务整合能力及融资能力，完全具备后发制人的潜力。近年来，公司挖掘机及压路机产品的发展速度很快。2003年，公司压路机的销售量已跃居行业第五位。

（二）发行人自身的竞争优势及劣势

1、竞争优势

（1）技术及研发优势

本公司成功开发了中国第一台轮式装载机 Z435，是我国最早生产轮式装载机的企业，也是目前国内规模最大的轮式装载机生产基地，拥有国内同行业最先进的制造技术及最强的技术开发力量，公司技术中心被评定为国家级企业技术中心。

近年来，公司采用先进的设计手段及“4C1P”网络化的产品开发环境，高起点地开发出了一系列居国内一流、国际先进水平的产品。公司产品曾多次填补我国工程机械发展史上的空白，国内最大的轮式装载机及我国第一台“填

补国内外空白”、居国际领先水平的 ZLG50G 高原型特种轮式装载机均由本公司开发。国家技术创新项目“5.4 立方米轮式装载机”和“机电一体化 ZL50G 轮式装载机”双双获“九五”国家技术创新优秀项目奖。2002 年，公司 ZL50G、ZLG50G 轮式装载机获我国机械工业最高奖项——中国机械工业科学技术一等奖。

(2) 产品品牌及营销服务优势

本公司拥有中国装载机行业第一品牌。公司建立了遍及全国的营销服务网络，2002 年在国内首次推出以“全心全意为用户服务”为宗旨的柳工服务品牌，为用户提供全方位的亲情化、个性化服务；同时，在行业内率先建立了基于客户关系管理的营销集成管理信息系统，使公司能实时掌握营销中的“物流”、“资金流”和“信息流”，提高了决策水平。

“柳工”牌产品以高知名度、高技术含量、高质量及服务保证，连续多年获全国“用户满意产品”和“行业名牌产品”称号。2002 年，本公司被中国质协授予“产品连续五次评价（1987~2002）用户满意”荣誉称号。

(3) 管理优势

本公司是中国工程机械行业第一家上市公司，经过多年运作，已基本建立起完善的公司治理结构及现代化的企业管理制度。

在生产经营管理方面，公司出台并发布了包括销售、生产、质量、采购、财务、技术管理等十四类共 130 多篇公司管理制度，建立了完善的现代化企业制度体系；另一方面，公司采用先进的管理方法及信息化的技术手段，极大地提高了管理效率。早在 1997 年公司就通过 ISO9001 质量体系认证，目前正在职业健康安全及环境管理体系认证。

在生产管理上，MRPII 的成功实施应用、物流管理、精益生产、价值链、

5S 管理等管理手段的推广，使得生产管理更加科学、有序，生产计划日益准确，生产能力明显提高，对市场反应速度明显加快：装载机产能由 2001 年日产 15 台提高到 2003 年日产 50 台，生产系统物流速度也由过去的 60 天一个周期提高到 12 天一个周期；仓储物资管理水平明显提高，年终盘点盈亏率低于 0.002%。目前，人力资源管理、采购管理、财务管理等方面都已实施信息化管理，极大地提高了公司的管理效率。

（4）成本优势

自 2001 年以来，公司不断加大成本管理力度，为公司盈利能力的持续提升做出了突出贡献。在物资采购方面，公司严格按照公平、公开及“双赢”原则，严格执行“比质、比价、比服务”政策，公开招标寻找合适的供应商，采购成本连续多年持续下降；同时，公司加强了采购件质量控制，严格执行质量赔偿及处罚制度，加强对供方的质量考核，不断淘汰和优化供应商队伍，采购质量进一步提高；在库存控制方面，公司对部分采购物资推行了“零库存”管理，有效降低了库存资金，减少了物资积压风险；在财务管理方面，公司严格加强资金管理和全面预算管理，有效控制了成本费用及财务风险。

严格的成本管理是本公司取得行业最高利润率的重要原因，是公司核心竞争力的重要体现。

（5）国际化优势

自 20 世纪 70 年代中期以来，本公司在产品出口方面一直处于行业领先地位，积累了非常丰富的国际市场营销经验，为公司利用国际市场扩大产品销售奠定了良好基础。2003 年，公司实现整机出口（含自营出口及供货出口）121 台，出口销售收入 3,290 万元，产品出口印度等 40 多个国家和地区。目前，公司 CLG856 装载机、CLG906 小型挖掘机及 CLG770 挖掘装载机等产品通过了 CE 认证，获得 CE 合格证书，成功进入欧洲市场。公司的 G 系列

装载机产品在产品档次、性能和外观造型等方面都已接近或达到国际同期水平，开始批量走向国际市场。

2、竞争劣势

（1）产品售价

虽然本公司的装载机产品具有技术及质量优势，但与同行业企业相比销售价格偏高，使部分偏好低价位的用户选择了竞争对手的产品。

（2）新产品推广

本公司的挖掘机、压路机等新产品生产规模相对较小，在品牌推广、销售网络建设方面尚处于起步阶段，盈利能力相对较弱。

（3）核心零部件开发

目前，本公司新产品上部分高配置的零部件采用进口件，增加了产品成本。提高核心零部件的设计、开发能力是提高公司技术竞争力的重要环节。

（4）地理位置

公司处于经济发达程度相对较低的西部省份，地理位置偏远，增加了部分外购件的采购成本及整机销售的运输成本，也增加了吸纳优秀人才的难度。

（三）发行人市场份额的变动情况

根据装载机行业网快报的统计资料，2001年、2002年及2003年本公司装载机产品销售量占全国14家主要装载机制造商装载机销售总量的比例为15.30%、17.30%、16.70%。以上数据显示，在装载机市场销售总量不断扩大、行业价格战此起彼伏的市场环境下，公司产品的市场份额基本保持稳定，2002年还取得了市场份额同比上升2个百分点的良好业绩。2002年及2003年，公司的产品销售收入、利润总额、净利润等主要经济指标均位居行业第

一，保持了装载机行业第一品牌的优势地位。

（四）发行人的主要竞争对手

本公司的主导产品为装载机，在装载机业务方面，对本公司构成竞争的国内企业主要有厦门工程机械股份有限公司（简称‘厦工’）、龙岩工程机械集团公司（简称‘龙工’）、常林股份有限公司（简称‘常林’）、徐州工程机械科技股份有限公司（简称‘徐工’）及山东临沂工程机械股份有限公司（简称‘临工’）。2003年，本公司及以上竞争对手装载机产品的销售量及市场份额如下表所示：

指标	单位	2003年						行业合计
		厦工 (600815)	柳工 (000528)	龙工	临工 (600162)	徐工 (000425)	常林 (600710)	
装载机销量	台	12,196	11,159	8,053	7,452	7,188	6,784	66,799
按销量计算的 市场占有率	%	18.26	16.70	12.06	11.16	10.76	10.16	--

注：1、以上资料摘自装载机行业信息网；

2、行业合计数指国内14家主要装载机制造商的销售量合计。

装载机产销量较大的国外企业有卡特彼勒、小松、沃尔沃等工程机械制造商。本公司在经营规模、品牌知名度、技术水平等方面与上述公司存在较大差距；但是，在产品性价比方面，本公司具有很强的竞争优势。

四、发行人的经营范围及主营业务

（一）发行人的经营范围

工程机械及配件制造，工程机械维修，机械设备租赁；本企业产品、相关技术的出口及出口产品的售后服务，本企业生产、科研所需材料、设备及其技术的进口，开展本企业中外合资经营、合作生产及“三来一补”业务。

（二）发行人的主营业务

1、主营业务收入及构成

本公司的主营业务为装载机、挖掘机、压路机等工程机械产品及配件的生产、销售。本公司的主营业务收入及其构成如下：

	2003年 (万元)	比例 (%)	2002年 (万元)	比例 (%)	2001年 (万元)	比例 (%)
装载机	218,737.21	87.73	142,351.83	86.01	83,090.86	87.04
挖掘机	12,118.39	4.86	5,481.69	3.31	1,152.44	1.21
压路机	12,921.47	5.18	7,181.58	4.34	4,601.39	4.82
其他	5,562.72	2.23	10,494.69	6.34	6,584.03	6.90
合计	249,339.79	100	165,509.79	100	95,428.72	100

2、主要产品品种规格、生产能力及主要用途

(1) 产品生产能力、实际产销量及产销率

年份	产品	年生产能力 (台)	实际产量 (台)	实际销量 (台)	产销率 (%)
2003年	装载机	10,000	12,040	11,159	92.68
	挖掘机	600	345	259	75.07
	压路机	800	573	547	95.46
2002年	装载机	7000	7,847	7,183	91.54
	挖掘机	300	163	118	72.39
	压路机	400	358	330	92.18
2001年	装载机	5000	3,942	3,797	96.32
	挖掘机	200	122	65	53.28
	压路机	200	222	167	75.23

(2) 产品品种规格、主要用途

产品	品种规格	主要用途
装载机	按载重量分为1.5吨、1.8吨、3吨、4吨、5吨、6吨等规格	适用于松散物料的装卸、运输、堆积、推平、牵引、起重等作业。在特殊情况下,可对Ⅰ~Ⅲ级原生土壤直接进行铲挖施工作业,广泛应用于国防、工矿、铁路、公路建筑、码头、林业、环卫、市政工程、农田基本建设,水利建设等国民经济各部门。
挖掘机	按整机重量分为7.2吨、20吨、23吨等品种规格	适用于建筑施工、筑路工程、水电建设、港口工程、农田改造、国防工事的土石方施工和露天矿场的采掘作业。
压路机	按整机重量分为0.8吨、6吨、8吨、10吨、12吨、14吨、16吨、18吨、20吨等品种规格	适用于高等级公路、机场、码头、大坝等建设工程的振动压实作业。

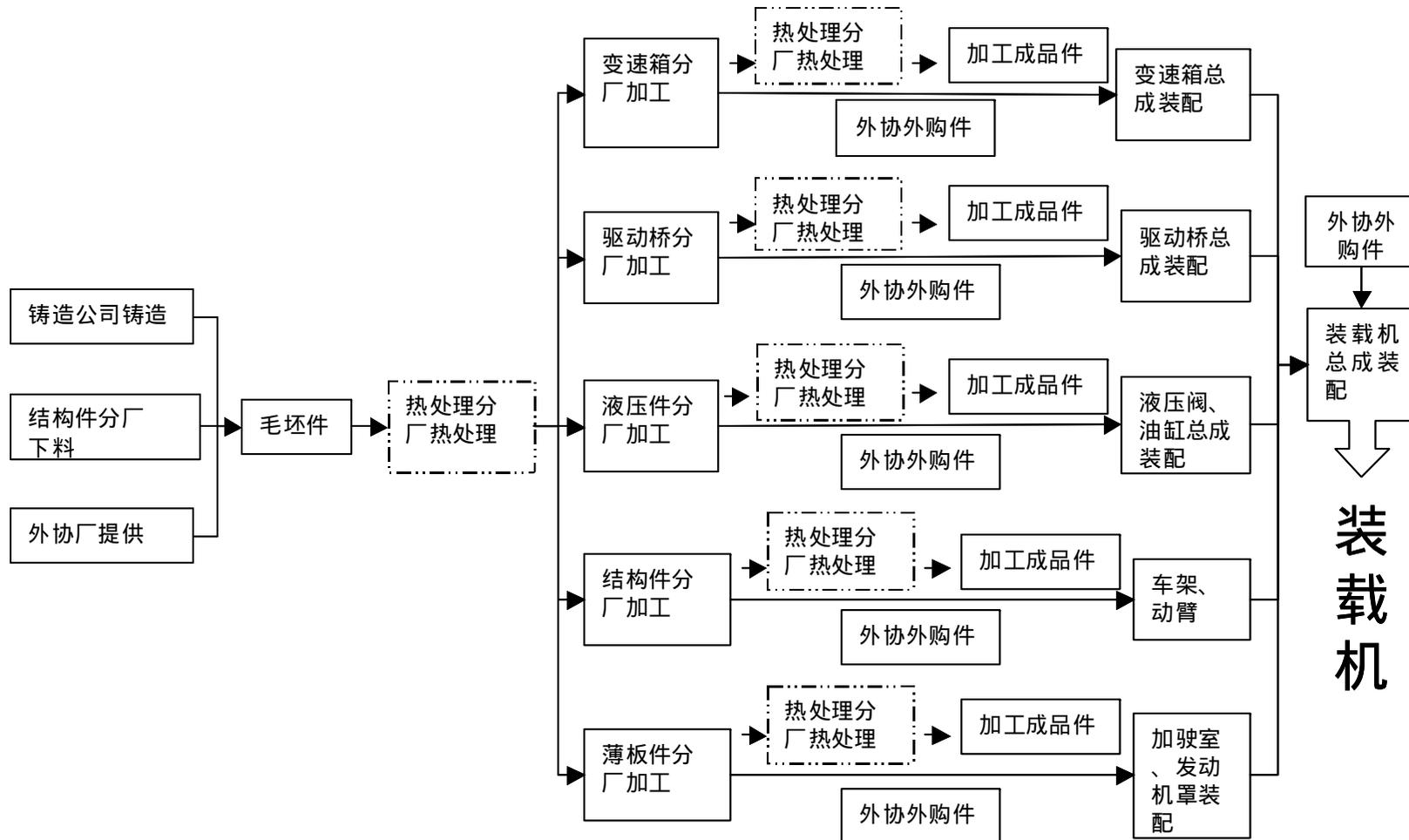
在上表所列举的产品品种规格中,已实现规模化生产的品种为:载重量为3吨、4吨、5吨的装载机,整机重量为20吨、23吨的挖掘机,整机重量为16吨、18吨、20吨的压路机。

装载机、挖掘机、压路机三类产品中,2003年,主导产品的销售收入及占本类产品销售总额的比例如下表所示:

产 品	规格型号	销售收入 (万元)	占本类产品销售总额的比例
装载机	ZL30E	28,713.09	13.13%
	ZL40B	17,347.05	7.93%
	ZL50C	118,691.57	54.26%
	ZL50G	10,251.10	4.69%
	合 计	175,002.81	80.01%
挖掘机	CLG200-3	7,743.40	63.90%
	CLG230	3,352.21	27.66%
	合 计	11,095.61	91.56%
压路机	YZ18JC	3,434.87	26.58%
	YZ20JC	1,709.75	13.23%
	YZ18JC-1	1,621.16	12.55%
	3YJ18/24	1,437.92	11.13%
	YZ16JC-1	1,244.07	9.63%
	3YJ18/21	968.93	7.50%
	YZ14JC-1	670.82	5.19%
合 计	11,087.52	85.81%	

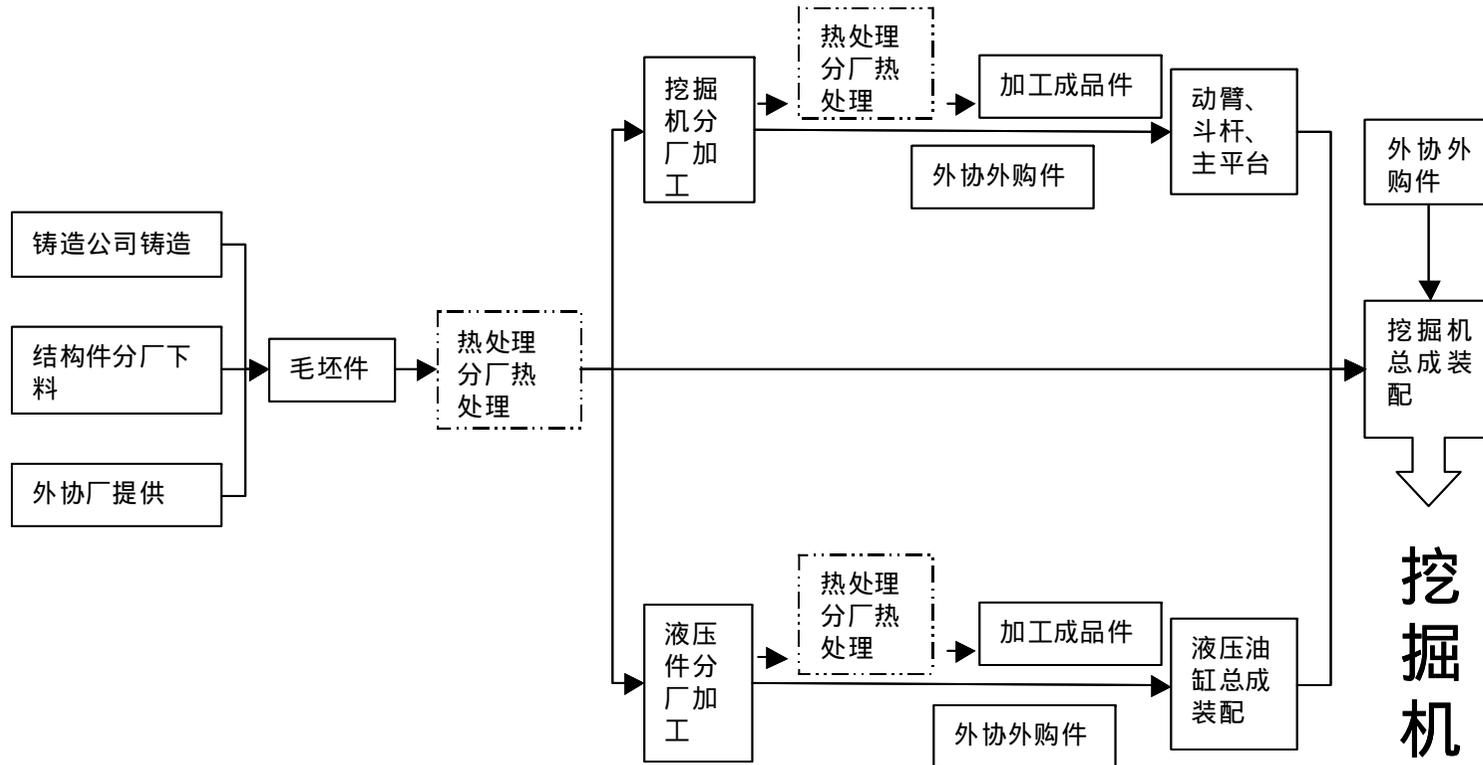
3、主要产品的工艺流程图

装载机工艺流程图



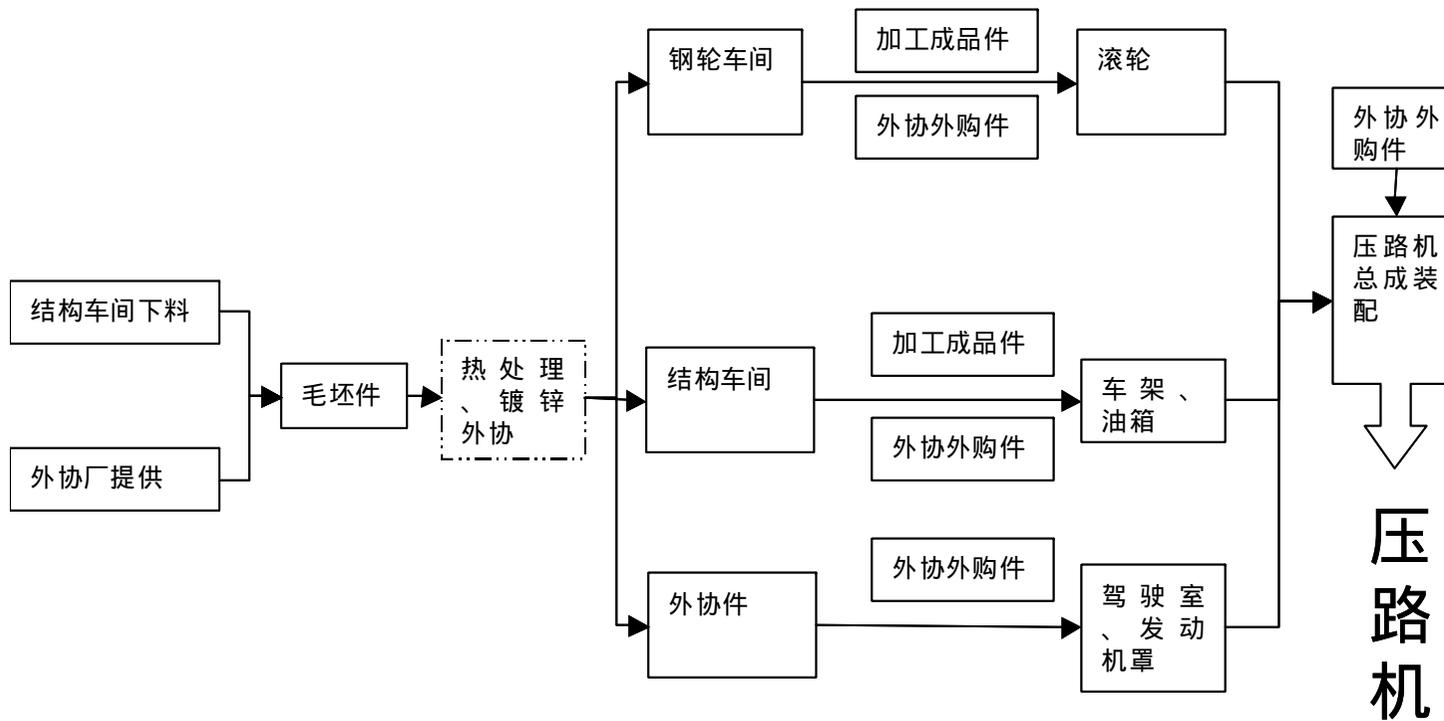
注：虚框表示只有部分零部件通过该流程。

挖掘机工艺流程图



注：虚框表示只有部分零部件通过该流程。

压路机工艺流程图



注：虚框表示只有部分零部件通过该流程。

4、本公司主要生产设备的情况

截至 2003 年 12 月 31 日，本公司主要生产设备的情况如下表所示：

序号	设备名称	技术先进性	成新度 (%)	重置成本 (元)	至 2004 年底报废或更新的可能
1	卧式加工中心	国内先进	75	6,000,000	无报废或更新计划
2	卧式加工中心	国内先进	70	6,800,000	无报废或更新计划
3	卧式加工中心	国内先进	95	25,500,000	无报废或更新计划
4	双面镗床	国内一般	45	1,700,000	无报废或更新计划
5	双面镗床	国内一般	40	1,700,000	无报废或更新计划
6	双面镗床	国内一般	45	1,800,000	无报废或更新计划
7	计算机控制万能镗铣床	国内先进	45	5,000,000	无报废或更新计划
8	装卡中心	国内先进	70	1,800,000	无报废或更新计划
9	数控立车	国内先进	70	3,500,000	无报废或更新计划
10	数显双面卧式铣镗床	国内一般	98	1,700,000	无报废或更新计划
11	数显双面刨台式镗铣床	国内一般	99	1,800,000	无报废或更新计划
12	粗铣机	国内一般	100	1,100,000	无报废或更新计划
13	数控折弯机	国内先进	45	2,400,000	无报废或更新计划
14	吊钩连续式抛丸清理机	国内一般	95	2,000,000	无报废或更新计划
15	板材预处理抛丸机	国内先进	50	4,500,000	无报废或更新计划
16	三坐标测量机	国内先进	60	4,200,000	无报废或更新计划
17	电镀设备生产线	国内一般	75	1,800,000	无报废或更新计划
18	装载机整机油漆工部生产线	国内一般	70	5,500,000	无报废或更新计划
19	结构油漆生产线	国内一般	75	6,500,000	无报废或更新计划
20	总装配地面输送装置	国内一般	100	2,000,000	无报废或更新计划
21	数控火焰切割机	国内先进	70	1,200,000	无报废或更新计划
22	中频感应加热电源数控淬火	国内一般	80	1,500,000	无报废或更新计划
23	中频感应加热设备	国内一般	95	1,000,000	无报废或更新计划
24	数控步冲等离子切割机	国内先进	70	5,200,000	无报废或更新计划
25	机器人自动焊接线	国内先进	95	23,000,000	无报废或更新计划
26	箱式多用炉生产线	国内先进	60	8,500,000	无报废或更新计划
27	挖掘机部件喷漆室	国内一般	95	1,000,000	无报废或更新计划

本公司一贯重视设备的检修和维护，使设备的使用寿命得以有效延长。目前，

以上设备性能稳定，使用状况良好，预计还能安全运行五至十年。

5、主要原材料、零部件与能源的供应

（1）主要原材料

本公司生产所需的主要原材料为钢材（包括中板、厚板及薄板）。其中，中板及厚板主要由柳州市柳工物资有限公司、武汉钢铁股份有限公司、河南舞阳钢铁有限责任公司供货；薄板主要由宝山钢铁股份有限公司供货。

上述供应商与本公司有着长期合作关系，提供的产品质量稳定，性能可靠，并能根据本公司生产所需要的数量保证及时、充足的供应。

（2）主要外购零部件

本公司主要的外购零部件为柴油机、轮胎、轮辋、传动轴、液压泵、液压阀、散热器、仪表电器、加力器、钢管、胶管等。本着保证及时供货、保证配件质量、降低采购成本的原则，本公司以招标方式选择供货商，根据对供货商的综合考核建立《合格供方名录》，并定期更新。

目前，柴油机主要由潍柴动力股份有限公司、上海东风柴油机销售公司、广西玉柴机器股份有限公司等厂家提供配套，轮胎主要由贵州轮胎股份有限公司、河南风神轮胎股份有限公司、天津国际联合轮胎橡胶有限公司等提供配套，其他配件亦按照专业化配套的原则、以招标方式在全国范围内采购。

（3）能源与自然资源

本公司耗用的能源及自然资源主要是水、电、原煤等。2003年，公司生产用水量为 1,273,046 吨，生产用电为 38,974,194 度，原煤用量约 2,752.63 吨。

公司办公楼用水转接柳州市供自来水泵站一座，加压供水能力为 980t/h，由柳州市自来水公司按市场价供水。生产用水方面，公司建有自抽水深井泵五座，供水能力 470t/h；潜井泵一座，供水能力 50t/h。目前，公司生产用水为 220t/h，本次配股的技改项目投产后，用水量增加 180t/h，公司的供水设施完全能满足需求。

公司生产所需的电力由柳州市供电局供应，按市场价格供电。公司建有

110KV 降压站一座，安装容量 $2 \times 20,000\text{KVA}$ 变压器；35KV 降压站一座，装机容量 $2 \times 500\text{KVA}$ 。目前，公司正常的生产用电负荷为 $14,000\text{kW}$ ，而本次配股的技改项目投产后所需增加的用电负荷为 $5,000\text{kW}$ 左右，柳州市供电局的供电量及公司内部的供电设施完全能满足项目投产后的用电需求。随着广西各大水电站的并网发电，广西电网的供电能力会越来越强，不会对项目投产后的用电量带来影响。

目前，公司生产用煤向柳州市银丰公司按市场价购买，每月用量约 270 吨，本次配股的技改项目的投产对用煤量的影响很小，能满足需求。

6、产品销售模式及售后服务

(1) 销售模式

A、公司采用的销售模式

目前，工程机械制造商普遍采用“经销为主、直销为辅”的销售模式，如装载机生产厂商厦工、龙工、常林、徐工、临工、山工等，挖掘机生产厂商常州现代、烟台大宇、小松山推等，压路机生产厂商徐工、一拖、三明、常林、英格索兰、戴纳派克等。工程机械制造商普遍采用“经销为主、直销为辅”的销售模式，主要基于以下考虑：

a)该销售模式与直销为主的销售模式相比，可大幅度节省公司在产品销售方面的人力及费用支出，提高公司的盈利能力；

b)该销售模式充分发挥了经销商熟悉所在地市场及客户需求的优势，利用其现有的营销网络及客户资源帮助公司扩大销售，利用其售后服务能力为客户提供售后服务。

本公司亦采用了“经销为主，直销为辅”的销售模式，随着经销商网络的不断完善及经销商管理制度的日渐成熟，经销商在公司拓展新市场、强化客户服务、扩大产品销售、提高市场份额等方面发挥了重要作用。

B、该等销售模式下的潜在风险

在“经销为主、直销为辅”的销售模式下，公司面临的主要风险有：

a)经销商信用风险。包括经销商对柳工品牌的忠诚度不够的风险、产品实现

销售后不能及时回款的风险以及对柳工经销政策的遵守与执行程度不够的风险等；

b)经营能力风险。包括经销商的市场开拓能力、自我发展能力、持续经营能力不够的风险等。

C、公司对经销商的管理和控制措施

为了避免或降低以上风险的发生对公司产品销售及客户服务造成的负面影响，公司对经销商采取了系统的管理和控制措施，主要包括：

a)对经销商销售能力的管理与控制：要求经销商完成经销协议约定的年度销售任务，加快样机流转速度，提高在当地市场的占有率，根据需要建设并完善在当地市场的销售网络。

b)对经销商资信状况的管理与控制：鼓励经销商按买断方式销售柳工产品，样机实现销售后 7 天内回款，当月销售当月回款，鼓励现金回款方式，每家经销商的最高欠款金额原则上不超过 2 台装载机的市场售价。

c)对经销商执行柳工销售政策的管理与控制：要求经销商严格执行柳工制定的产品价格政策；未经允许，不得跨地区销售；鼓励经销商专卖柳工产品，并积极推广柳工的新产品。

d)对经销商的资格评定与考核淘汰制度。公司每年对经销商进行 2 次严格考核，根据考核结果重新评定经销商资格，保留优质经销商，淘汰不合格的经销商。

以上管理和控制措施为维护良好的产品销售秩序、提高销售环节的运作效率、提升公司产品销售方面的竞争力提供了重要保障。

D、直销和经销分别实现的收入和比重

自 2000 年以来，经销模式下实现的销售收入及其占主营业务收入的比例迅速上升，直销模式下实现的销售收入及其占主营业务收入的比例迅速下降，有关对比数据如下表所示：

		2000 年	2001 年	2002 年	2003 年
主营业务收入（万元）		76,477.64	95,428.72	165,509.79	249,339.79
经销模式	收入（万元）	60,036.62	83,929.56	161,487.90	247,993.36
	比重	78.50%	87.95%	97.57%	99.46%

直销模式	收入（万元）	16,441.02	11,499.16	4021.89	1346.43
	比重	21.50%	12.05%	2.43%	0.54%

E、公司与经销商之间的具体协议安排

在经销商与柳工签署《柳工产品经销协议》（协议有效期 1 年）后，经销商正式成为柳工产品的授权经销商，产品经销协议的主要条款包括：

a)关于经销区域的条款。经销商只能在协议约定的区域内销售公司的产品，未经批准，不得进行跨地区销售。经销商在协议约定的区域内可使用“柳工特约经销商”名称；

b)关于最低销售数量及销售金额的条款。在协议有效期内，经销商必须完成合同约定的最低销售数量及销售金额；

c)关于样机数量及样机管理的条款。公司根据经销商每月的销售台量和回款额向经销商提供一定数量的样机，经销商承担相应的样机管理责任；

d)关于付款结算的条款。经销商应在售出样机后的 7 天内将货款和运杂费与公司结清；

e)关于销售让利的条款。在协议有效期内，经销商销售公司产品累计回款金额达到一定金额，公司将给予经销商一定数量的销售让利。

F、关于销售让利的形成原因

a)销售让利是工程机械制造商给予经销商的一种销售奖励措施，以销售让利方式扩大产品销售是工程机械行业的惯常做法；

b)本公司产品销售主要采取经销方式。近三年，国内工程机械行业增长迅速，为了有效扩大产品销售，本公司也制定了销售让利的销售政策；

c)根据本公司与经销商签订的产品经销协议，本公司给予经销商的销售让利以经销商在协议有效期内销售公司产品后累计回款金额的一定比例进行计算。累计回款达到协议规定的金额后，经销商方可享受让利；回款金额越大，可享受的让利的比例越高。公司选择以回款金额而不是销售收入作为计算销售让利的依据主要基于以下原因：回款金额不仅可以反映经销商对销售量和销售收入的贡献，而且可以促使经销商尽快回收货款，控制应收账款风险；

d) 对销售让利，公司遵循权责发生制的会计核算原则，采用“按月计提、按季度次月结算”的处理方式，销售让利的计提与实际支付之间存在一定的时间差，在实际支付之前计入预提费用科目。

(2) 售后服务

本公司建立了以销售分公司技术服务中心为领导机构，由 31 个驻外办事处、分公司和 93 个特约维修中心组成的售后服务网络。与此同时，公司不断规范产品售后服务工作流程，完善售后服务的相关管理制度，形成了完整、高效的产品售后服务体系。该体系是本公司竞争力的重要体现，对提升产品的品牌形象、扩大产品销售发挥了重要作用。

为了给用户提供高效、便捷、优质的服务，本公司实施了一系列创新性的服务措施，如明确规定快速响应用户需求的时间、保修期内“三到位”、“五到位”定期上门服务、电话回访、用户建档跟踪服务、终身服务、建立全国联网计算机服务管理信息平台等。2002 年，本公司在国内首次推出柳工服务品牌，确立了“以顾客为中心，全心全意为顾客提供个性化亲情服务”的服务目标，进一步丰富了售后服务的内涵。

2002 年，本公司被中国质协授予“产品连续五次评价（1987-2002）用户满意”荣誉称号。

7、主要产品的销售及市场情况

(1) 主要消费群体

本公司产品和服务的主要消费群体为参与水利工程、交通运输项目、能源项目、市政工程、住宅房地产项目、生态建设与环保项目等工程项目建设施工的施工单位、个体承包商及建筑用沙石料供应商，装载机和挖掘机主要用于土石方工程施工，压路机主要用于路面压实。

近几年，本公司中标的大型工程项目包括：

用户单位	工程名称	时间
中国建材建设唐山安装工程公司	拉法基都江堰水泥厂建设工程项目所用装载机招标项目	2001 年 3 月 3 日

西藏交通厅公路管理局	西藏交通厅公路养护机械采购招标项目	2001年7月20日
中铁二十局青藏铁路工程指挥部	中铁二十局青藏铁路工程指挥部设备购置项目	2002年1月21日
辽宁省交通厅物资局	辽宁省交通厅物资局设备采购项目	2002年3月1日
西安市政工程管理处	西安市政工程管理处设备招标项目	2002年4月1日
镇江港务局	镇江港务局技术设备处装载机招标项目	2002年4月1日
青岛铁路分局	青岛铁路分局机械动力设备招标项目	2002年5月1日
北京市市政总公司	北京市市政总公司轮式装载机设备采购项目	2002年5月1日
水电十四局	水电十四局装载机招标项目	2002年5月1日
中交二局	中交二局装载机招标项目	2002年6月1日
新疆交通厅公路管理局	新疆交通厅公路管理局公路工程基本建设配套机械设备采购项目	2002年11月22日
中铁十九局	青藏铁路工程物资部采购项目	2003年1月1日
云南省公路局	云南省公路局装载机招标项目	2003年4月13日
马钢(集团)桃冲矿业公司	马钢(集团)桃冲矿业公司白云石矿设备招标项目	2003年6月13日
青海庆华矿业有限公司	青海庆华矿业有限公司装载机招标	2003年6月16日
宁夏公路管理局	宁夏回族自治区公路管理系统招标	2003年9月16日
四川川威集团	川威集团装载机招标	2003年12月6日
新疆公路局	新疆公路管理局公路工程基本建设配套机械设备采购	2003年12月27日

(2) 主要销售市场

国内市场：除澳门、台湾等地区外，其余省、自治区、直辖市都有本公司用户。

国际市场：本公司产品以可靠的产品品质、优良的技术性能、良好的性价比远销至埃及、摩洛哥、阿尔及利亚、埃塞俄比亚、阿联酋、伊拉克、印度、

印度尼西亚、马来西亚等亚洲、非洲和欧洲的 40 多个国家和地区。

(3) 市场占有率

国内市场的占有率：

装载机：

根据装载机行业网快报的统计资料，2001 年、2002 年及 2003 年本公司装载机产品销售量占全国 14 家主要装载机制造商装载机销售总量的比例为 15.30%、17.30%、16.70%。以上数据显示，在装载机市场销售总量不断扩大、行业价格战此起彼伏的市场环境下，公司产品的市场份额基本保持稳定，2002 年还取得了市场份额同比上升 2 个百分点的良好业绩。由于技术性能、产品质量处于国内同行领先水平，本公司装载机产品在作业量大、作业环境较差、作业要求较高的工程建设项目中占有较高市场份额。

挖掘机：

2003 年，挖掘机行业销售量排名前六位的全部是合资企业。其中，行业前六名的销售量均超过了 2,000 台，行业前两名的销售量均超过了 6,000 台。目前，本公司挖掘机的产能及销售量仍然较小。2003 年，本公司销售挖掘机 259 台，尚未进入行业前 10 名，与排名居前的公司相比，差距较大。

压路机：

2003 年，国内 10 家主要压路机制造企业共销售压路机 11,325 台，其中，行业前三名销量合计 9,304 台，占 82.15% 的份额。2003 年，本公司销售压路机 547 台，市场份额为 4.83%，排名行业第五。从销售数量、市场份额、品牌影响力等方面来看，本公司的压路机产品尚处于成长期，与排名前三位的优势企业尚有一定的差距。

产品出口：

自 1993 年获得进出口自营权以来，公司努力拓展国际市场，扩大产品出口。2003 年，公司实现整机出口（含自营出口及供货出口）121 台（其中自营出口 69 台），出口销售收入 3,290 万元，产品出口印度等 40 多个国家和地区。

目前，公司 CLG856 装载机、CLG906 小型挖掘机及 CLG770 挖掘装载机等产品通过了 CE 认证，获得 CE 合格证书，成功进入欧洲市场。公司的 G 系列装载机产品在产品档次、性能和外观造型等方面都已接近或达到国际同期水平，开始批量走向国际市场。

本次配股的保荐机构（主承销商）、发行人律师和注册会计师对公司产品出口业务的开展情况及出口纳税情况进行了实质性核查，并发表核查意见如下：

保荐机构（主承销商）的意见：“经核查，我们认为，发行人的产品出口业务及出口退税履行了相关法规、政策要求的程序，是真实、合法的。发行人关于产品出口的信息披露与实际的出口业务开展情况一致。”

发行人律师的意见：“本所律师认为，发行人的产品出口业务及出口退税履行了相关法规、政策要求的程序，是真实、合法的。”

注册会计师的意见：“我们认为，公司 2000 年至 2003 年各期的出口数量、出口收入及申报纳税的有关数据是真实完整的，出口纳税的处理符合国家的关于出口税收的有关规定。”

（4）主要产品的销售概况

本公司装载机、挖掘机、压路机三类产品的销售量及销售收入如下：

	2003 年	2002 年	2001 年
销售量（台）	11,965	7,631	4,029
其中：装载机	11,159	7,183	3,797
挖掘机	259	118	65
压路机	547	330	167
销售收入（万元）	243,777.07	155,015.10	88,844.69

五、发行人的主要固定资产及无形资产

（一）固定资产的概况

本公司拥有的固定资产主要包括房屋建筑物、机器设备、运输设备、办公设备等。目前，上述固定资产的使用状况良好。

截至 2003 年 12 月 31 日，本公司固定资产的主要情况如下（按合并报表）：

单位：人民币元

固定资产类别	原值	累计折旧	净值
房屋建筑物	233,472,289.14	53,778,702.36	179,693,586.78
机器设备	527,223,588.89	272,720,617.14	254,502,971.75
运输设备	34,786,350.17	15,991,046.41	18,795,303.76
办公设备	18,298,109.97	7,690,047.83	10,608,062.14
合计	813,780,338.17	350,180,413.74	463,599,924.43

（二）房屋建筑物

本公司拥有坐落于柳太路 1 号、6 号的建筑面积合计为 142,903.02 平方米的 50 栋房屋，已获得柳州市房产管理局核发的 50 份房产证；拥有坐落于柳江县拉堡镇振鑫路的建筑面积合计为 34,324 平方米的房屋，已获得柳江县人民政府核发的 10 份房产证。

除以上房屋建筑物外，本公司销售分公司位于上海、南京、西安、昆明、重庆、乌鲁木齐等地的销售办事处均在当地购置了办公用房，该部分房屋均办理了房产证。

（三）土地使用权

1、本公司的土地使用权

（1）本公司拥有位于广西柳州市柳太路 1 号的土地的使用权，土地面积为 528,015.2 平方米。本公司在改制设立股份公司时接受发起人股东出资投入而取得该土地使用权，土地使用权取得方式合法。该土地已获得柳州市人民政府核发的《国有土地使用证》，证号为柳国用（95 公）字第 03158 号。

（2）本公司拥有位于广西柳州市柳太路 6 号的土地的使用权，土地面积为 86,899 平方米。本公司在改制设立股份公司时接受发起人股东出资投入而取得该土地使用权，土地使用权取得方式合法。该土地已获得柳州市人民政府核发的《国有土地使用证》，证号为柳国用（95 公）字第 03159 号。

（3）本公司拥有位于广西柳州市柳江县拉堡镇振鑫路的土地的使用权，土

地面积为 85,941.9 平方米。本公司以向柳工集团收购的方式取得该土地使用权，本公司已履行完毕相应的收购合同义务，土地使用权取得方式合法。该土地已获得柳江县国土资源局核发的《国有土地使用证》，证号为江国用（2002）第 105201003 号。

2、本公司子公司的土地使用权

（1）柳州康达工程机械有限公司

柳州康达工程机械有限公司现拥有位于柳州市和平路南侧、面积分别为 30,144.9 平方米、23,487.2 平方米的两宗土地的使用权。柳州康达工程机械有限公司因接受股东——柳工集团的出资投入而取得前述土地使用权，已依法办理了前述土地使用权的变更登记手续，取得了柳州市国土资源局核发的，证号为柳国用（2001）字第 100972 号、柳国用（2002）字第 100649 号的《国有土地使用证》，土地使用权取得方式合法。

（2）柳州柳工小型装载机有限公司

柳州柳工小型装载机有限公司现拥有位于柳州市和平路南侧，面积为 5,699.9 平方米的土地使用权。柳州柳工小型装载机有限公司因接受股东——柳工集团的出资投入而取得前述土地使用权，已依法办理了前述土地使用权的变更登记手续，取得了柳州市国土资源局核发的，证号为柳国用（2002）字第 102315 号的《国有土地使用证》，土地使用权取得方式合法。

（3）柳州柳工铸造有限公司

柳州柳工铸造有限公司现向本公司租赁位于柳州市柳太路 1 号、面积为 44,381 平方米的土地使用权。2002 年 3 月 20 日，柳州柳工铸造有限公司与本公司签订《土地使用权租赁合同》，向本公司租赁前述土地使用权，租赁期限为 5 年；土地使用税及期间费用由柳州柳工铸造有限公司承担。就土地使用权租赁事宜，本公司已按相关规定在柳州市国土资源局办理了登记手续。因此，柳州柳工铸造有限公司的土地使用权取得方式是合法的。

（4）江阴柳工道路机械有限公司

江阴柳工道路机械有限公司现使用位于江阴市环城西路 267 号、面积为 29,444.7 平方米的土地。该土地的使用权人为江阴市建设投资发展有限公司，土地使用证号为“澄土国用【2004】第 01112 号”。江阴柳工道路机械有限公司于 2003 年 11 月 20 日与江阴市建设投资发展有限公司签署了《土地使用权租赁合同》，租赁期限为 2003 年 11 月 20 日至 2020 年 8 月 16 日，租金按每平方米 9.79 元计算，年租金 288,310.00 元。按该合同的约定，租金标准每两年协商调整一次，以政府有关政策和当时的地价水平为调整依据，每次调整幅度不超过 20%。就土地使用权租赁事宜，江阴柳工道路机械有限公司已按规定程序向土地管理部门申请土地租赁备案登记，并于 2004 年 2 月 14 日取得了土地租赁他项权利证书。因此，江阴柳工道路机械有限公司的土地使用权取得方式是合法的。

(5) 江苏柳工机械有限公司

该公司于 2003 年 11 月 4 日注册成立，住所为江苏镇江市宁镇公路 1 号。根据本公司于 2003 年 9 月 29 日与江苏省镇江市润州区人民政府签订的《招商引资合同》，镇江市润州区人民政府同意将镇江市七里工业园区的 500 亩工业用地出让给江苏柳工机械有限公司，并已提供 200 亩工业用地供江苏柳工机械有限公司首期投资使用。目前，该 200 亩土地正在进行拆迁及土地平整工作，在完成拆迁及土地平整后，江苏柳工机械有限公司将支付土地出让金并办理土地使用权证。

(6) 其他子公司，包括北京桂柳工机械有限责任公司、柳州柳工机械配件有限公司、广西柳工置业投资有限公司都不是生产型企业，其经营场所均为租用的房屋，因此，不存在拥有或租赁土地使用权的情形。

除北京桂柳工机械有限责任公司、柳州柳工机械配件有限公司、广西柳工置业投资有限公司及江苏柳工机械有限公司外，本公司及其他子公司土地使用权的基本资料如下表所示：

公司名称	土地座落	土地面积 (M ²)	土地使用权取得方式	土地使用证号
广西柳工机械股份有限公司	柳州市柳太路 1 号	528,015.2	发起人股东出资投入	柳国用(95 公)字第 03158 号
	柳州市柳太路 6 号	86,899	发起人股东出资投入	柳国用(95 公)字第 03159 号

	柳州市柳江县拉堡镇振鑫路	85,941.9	向柳工集团收购	江国用(2002)第105201003号。
柳州康达工程机械有限公司	柳州市和平路南侧	30,144.9	柳工集团出资投入	柳国用(2001)字第100972号
	柳州市和平路南侧	23,487.2	柳工集团出资投入	柳国用(2002)字第100649号
柳州柳工小型装载机有限公司	柳州市和平路南侧	5,699.9	柳工集团出资投入	柳国用(2002)字第102315号
柳州柳工铸造有限公司	柳州市柳太路1号	44,381	向广西柳工机械股份有限公司租赁	柳国用(95公)字第03158号
江阴柳工道路机械有限公司	江阴市环城西路267号	29,444.7	向江阴市建设投资发展有限公司租赁	澄土国用(2004)第01112号

发行人律师认为,发行人及其子公司从事经营所使用的土地均已履行了相应的法律手续,取得了合法使用权,是合法有效的。

(四) 商标及专利

见本节之“[对发行人有重大影响的知识产权](#)”(见第87页)。

六、 产品质量控制

(一) 质量控制标准

装载机产品的质量控制标准为企业标准《Q/LG10018-2001 轮胎式装载机》、《装载机出厂验收规程 2993/01》。

挖掘机产品的质量控制标准为企业标准《Q/LG10019-2001 履带式液压挖掘机》、《挖掘机出厂验收规程 2993/02》。

压路机产品的质量控制标准为 GB13328-1991《压路机制动性能》、《GB/T4478-1995 振动压路机性能试验方法》、GB8422-87《振动压路机可靠性试验方法》、QJ/JD2.10《振动压路机出厂检验》。

近几年,通过开展“抓管理、抓过程、抓改进、提高产品实物质量”的质量攻关活动,公司各生产分厂的产品质量明显提高。

(二) 质量认证和资格证书

本公司于1997年11月3日获得华信技术检验有限公司 GB/T19001 :1994 质量体系认证证书,1998年4月获得美国 FMRCISO9001:1994 质量体系认证

证书，2003年5月14日获得华信技术检验有限公司 GB/T19001：2000 质量管理体系认证证书。

（三）质量控制措施

本公司以“八项质量管理原则”为指导，强化过程控制，不断提高质量保证能力。主要的质量控制措施包括：

1、加强设计过程的评审，狠抓源头质量；

2、加强工艺管理，加快“四新”技术的推广和重点工艺的验证工作，对热处理、铸造、焊接等特殊过程加强监控；

3、加强采购过程控制，加大对供方的管理力度。通过供方综合评价、第三方审核等方式，建立《合格供方名录》，坚决淘汰不合格供方；通过现场技术指导及将可靠性指标分配到供方产品等一系列措施，促进供方与本公司共同发展；

4、加强制造过程控制，强化各责任主体的质量意识。本公司与华中科技大学合作开发了“质量管理信息系统（LGQM）”，加快了质量信息的传递速度，为质量改进工作指明方向；同时，采用统计过程控制（SPC）、工艺纪律检查等形式，严把产品质量关；

5、加强服务过程控制。加大“三到位”、“五到位”售后服务的监督考核，提高顾客满意度。

2002年，本公司连续第五次获得全国建设机械设备用户委员会经过调查评价后颁发的“用户满意产品”、“用户满意企业”、“用户满意服务”的荣誉称号。

（四）质量纠纷的处理

本公司于2001年3月开通了质量投诉热线（电话号码：0772-3886157），在销售分公司技术服务中心的配合下，及时解决顾客的质量投诉。

（五）质量荣誉

2001-2003年，公司产品质量及服务方面获得的主要奖项如下：

年份	获奖情况
----	------

- 2001 年 荣获全国用户委员会颁发的“优质服务先进单位”奖项
 荣获“全国机械工业质量管理小组活动优秀企业”称号
 “全国机械工业用户满意企业”及“全国机械工业效益型先进企业”
 在第六届北京国际工程机械展览会举行的工程机械“造型与外观质量”评比活动中，ZL50G 轮式装载机获特等奖、YZ20JC 振动压路机获优秀奖
 ZL40B、ZL50C 轮式装载机被评为“全国机械工业用户满意产品/工程”称号
- 2002 年 ZLC40B 侧卸轮式装载机、ZL30E、ZL40、ZL40B、ZL50、ZL50A、ZL50C 轮式装载机被用户推荐为“满意产品”
 轮式装载机连续五次（15 年）被用户推荐为“满意产品”
 ZL30E 轮式装载机被评为“广西名优产品”
 ZL50G、ZLG50G 轮式装载机获中国机械工业科学技术一等奖
 CLG200—3 履带式液压挖掘机获“广西名牌产品”称号
- 2003 年 ZL40G 轮式装载机获广西壮族自治区新产品优秀成果二等奖
 ZL40G 轮式装载机获“中国机械工业科学技术奖”三等奖
 ZL50G 轮式装载机获广西壮族自治区科技进步一等奖
 CLG230 履带式液压挖掘机获广西壮族自治区新产品优秀成果一等奖
 CLG230 履带式液压挖掘机获“中国机械工业科学技术奖”三等奖

七、主要客户及供应商

（一）前五名供应商

2003 年，公司向前 5 名供应商的采购额占采购总额的比例分别为：

供应商	采购额占采购总额的比例
潍柴动力股份有限公司	12.04%
上海东风柴油机销售公司	4.07%
柳州市柳工物资有限公司	3.94%
贵州轮胎股份有限公司	2.99%
风神轮胎股份有限公司	2.42%
合 计：	25.45%

以上供应商中，柳州市柳工物资有限公司为集团公司的控股子公司，集团公司对柳州市柳工物资有限公司的投资比例 51%。

（二）前五名销售客户

2003 年，公司向前 5 名销售客户合计的销售额占公司销售总额的比例为 26.71%。

前五名销售客户均不是发行人的关联方，发行人的控股股东及控股股东的附属企业、发行人、发行人的董事、监事、高级管理人员、核心技术人员与前五名销售客户间均不存在投资或其它的正常销售以外的利益关系。

八、发行人的技术水平

（一）核心技术的概况

本公司主营装载机、挖掘机、压路机等工程机械产品的开发、生产，对本公司生产经营具有重大意义的核心技术涉及整机、工作装置、驱动桥、变速箱、液压系统、车架等。在这些技术领域，公司拥有自主研发能力，技术水平为国内领先，部分技术为国际先进。近几年，本公司组织研究力量，加大对箱、桥、阀、加力器等核心部件的研究开发，相继完成了 30 型定轴式变速箱及 30 型桥的开发设计，完成了挖掘机全功率控制系统的安装调试，对集中控制盒及装载机称重系统进行了设计改进。以上研究工作全面提升了产品核心技术的技术含量，进一步巩固了公司的技术领先优势。

（二）主导产品的技术水平

1、装载机

1966 年 10 月 1 日，本公司试制成功中国第一台轮式装载机 Z435，开始了柳工第一代轮式装载机的生产。

20 世纪 80 年代，本公司引进卡特技术，推出以 ZL40B、ZL50C 为标志的柳工第二代轮式装载机，广泛采用全液压转向系统、先导操纵系统、电传感仪器，并对结构件、工作装置、驾驶室及散热系统进行改进优化，产品性能及外观质量全面提升。

2000年，本公司在研究国外先进机型的基础上，借助CAE分析软件、技术经济价值工程及人机工程分析手段，自主开发成功柳工第三代轮式装载机-G系列轮式装载机。G系列轮式装载机广泛采用机电一体化技术，安装了电子监控系统，产品可靠性、安全、环保、高效节能、操作性能等方面的技术指标大幅度改善。经专家鉴定，G系列产品技术水平已达国际先进水平。

2001年，本公司开发成功我国第一台ZLG50G高原型特种轮式装载机，并通过专家鉴定。该款机型针对高原地区高寒、缺氧、低气压、风沙大、地表附着性差等特点，对动力、液力传动、液压系统作了较大改进。经海拔4000-5000米高原适应性测试，其动力性、经济性、热平衡性能、低温启动性能及排放型指标均达到本机低海拔作业同等水平，被专家誉为“国内外首创、填补国际空白”。

目前，本公司承担了国家863高技术项目《装载机远程服务专家系统与智能化挖掘机》，探讨利用智能化技术与集群控制技术进行工程机械远程作业故障判断，实现不同机械的联合作业。2003年3月，本公司开发的无人驾驶智能装载机通过了专家鉴定，并投放市场。

综上所述，本公司轮式装载机的技术水平居国内一流、达到国际九十年代水平，部分产品居国际领先水平。本公司的技术优势体现为以下几个方面：拥有国内同行业最先进的研发手段，新产品研发及产品设计能力国内领先；拥有国内同行业最强的制造技术，产品技术性能国内领先；拥有最完整的产品系列，能生产0.8吨、1.5吨、1.8吨、2吨、3吨、4吨、5吨、6吨、7吨、8吨、9吨、10吨等各种规格的装载机。

2、挖掘机

本公司已先后研制出CLG200-3、CLG230、CLG920C、CLG922C等型号的液压挖掘机产品。其中，CLG200-3、CLG230已实现批量生产，产品技术性能达到国产品牌最高水平，接近国内合资企业水平。CLG920C、CLG922C为公司新开发的产品，部分技术性能优于韩国大宇、现代等公司同等型号的产品。

3、压路机

本公司于 2000 年进入路面机械领域，目前，本公司压路机产品的技术性能居国内同行业领先水平。

4、新工艺、新技术及新的生产组织方式的应用

在生产过程中，本公司广泛采用先进的生产工艺、先进的生产组织方式，应用新材料技术及节能技术，产品的技术性能不断提高，产能持续扩大。本公司装载机的生产量由 2000 年的 2,830 台快速跃升至 2001 年的 3,942 台、2002 年的 7,847 台，2003 年更是创下月产量 1300 台的行业历史新高，重要原因之一是公司全面推行了 ERP 管理，使仓储管理、制造计划管理、车间制造管理和采购管理等重要环节相互配合，快速响应市场需求，极大地提高了生产效率。

（三）拟投资项目的技术水平

见“[第十三节 本次募集资金运用](#)”（见第 244 页）。

九、对发行人有重大影响的知识产权

（一）商标

目前，本公司及本公司子公司使用的商标如下表所示。柳工集团拥有这些商标的所有权，本公司及本公司子公司经柳工集团许可使用以下商标。

商标名称	商标注册证号	有效期	核定使用商品
CLG 图形	第 335335 号	1999 年 1 月 10 日至 2009 年 1 月 9 日	第 7 类，装载机
柳工 LIUGONG	第 1276799 号	1999 年 5 月 21 日至 2009 年 5 月 20 日	第 7 类，装载机、挖掘机、推土机、 压路机、沥青摊铺机、挖掘装载机、起重 机、装载机配件、挖掘机配件、起重 机配件
柳工	第 1276800 号	1999 年 5 月 21 日至 2009 年 5 月 20 日	第 7 类，装载机、挖掘机、推土机、 压路机、沥青摊铺机、挖掘装载机、起重 机、装载机配件、挖掘机配件、起重 机配件
LIUGONG	第 1558282 号	2001 年 4 月 21 日至 2011 年 4 月 20 日	第 7 类，装载机、挖掘机、推土机、 压路机、挖掘装载机、轴承、液压泵， 活塞（机器零件），机器转动装置
CLG 图形	第 1558283 号	2001 年 4 月 21 日至	第 7 类，装载机、挖掘机、推土机、

		2011年4月20日	压路机、挖掘装载机、轴承、液压泵， 液压阀，活塞（机器零件），机器转动装置
LIUGONG	第 1551635 号	2001年4月7日至 2011年4月6日	第 12 类，陆地车辆用扭矩变换器，陆地车辆变速箱，机动车前后桥，陆地车辆传动轴，车辆用轮胎，陆地车辆发动机，陆地车辆传动齿轮，混凝土搅拌车，车辆座位，车轮圈
CLG 图形	第 1551636 号	2001年4月7日至 2011年4月6日	第 12 类，陆地车辆用扭矩变换器，陆地车辆变速箱，机动车前后桥，陆地车辆传动轴，车辆用轮胎，陆地车辆发动机，陆地车辆传动齿轮，混凝土搅拌车，车辆座位，车轮圈

公司于 2002 年 1 月 28 日与柳工集团签订了系列《商标使用许可合同》(合同号分别为：02-018，02-019，02-020，02-021 和 02-022)，柳工集团分别将第 335335、1276799、1276800、1558282、1558283 号商标的使用权在许可期限内（以上商标的有效期内）无偿授予公司，使用于商标注册证核定使用的第 7 类十种商品中的装载机、挖掘机和挖掘装载机这 3 种商品上。

2003 年 7 月 31 日，柳工集团与公司签订系列《商标使用许可补充合同》（合同号分别为：03-4.1，03-4.2，03-4.3 和 03-4.4）分别对原合同号为 02-019，02-020，02-021 和 02-022 的合同内容进行补充，扩大了商标许可使用的商品范围。另外，补充合同允许本公司许可本公司的控股子公司在许可使用的商品范围内使用合同约定的商标。同时，柳工集团还与公司签订了两份《商标使用许可合同》（合同号分别为 03-2.1，03-2.2），许可本公司在许可期限内（被许可商标的有效期内）无偿使用第 1551635、1551636 号注册商标，并允许本公司许可本公司的控股子公司在许可使用的商品范围内使用上述商标。

2004 年 4 月 15 日，就以上 7 个商标的许可使用问题，本公司与柳工集团签订了《商标使用许可补充协议》（共 7 份）。补充协议约定，在本公司存续期间，柳工集团许可本公司无偿使用约定商标，并允许本公司许可本公司现有的及将来设立的控股子公司无偿使用约定商标；在本公司存续期间，柳工集团须保证拥有对约定商标的所有权；在该期间内，如遇到约定商标有效期届满的情形的，柳工集团须按规定申请续展注册。

上述合同的具体内容见“[第十六节 其他重要事项](#)”之“[正在履行的重大合同](#)”(见第 303 页)。

公司的控股子公司江阴柳工道路机械有限公司(下称“江阴柳工”)于 2000 年 12 月 25 日与柳工集团签订了有偿的《商标使用许可合同》(两份),柳工集团将第 1276799、1276800 号商标许可给江阴柳工使用于其压路机产品上,柳工集团收取的年度商标使用费为江阴柳工商标产品年销售收入的 0.5%。

柳州柳工机械配件有限公司(下称“配件公司”)于 2002 年 12 月 4 日与柳工集团签订了有偿的《商标使用许可合同》(四份),柳工集团将第 1276799、1276800、1558282、1558283 号商标许可给柳工配件使用于其配件商品上,柳工集团收取的年度商标使用费为柳工配件商标产品年销售收入的 0.5%。

就以上商标的许可使用问题,2004 年 4 月 15 日,江阴柳工与柳工集团签署了《商标使用许可补充协议》(共 2 份);同日,配件公司与柳工集团签署了《商标使用许可补充协议》(共 4 份)。以上补充协议约定,取消原合同中关于柳工集团向江阴柳工及配件公司收取商标使用费的全部约定。柳工集团同意,在原合同约定的期限内,江阴柳工及配件公司按约定的范围无偿使用约定商标;在补充协议签订前,如江阴柳工及配件公司已向柳工集团支付了使用费的,柳工集团不需退还;如尚未向柳工集团支付使用费的,江阴柳工及配件公司不需再支付。至此,本公司的所有控股子公司均可无偿使用柳工集团的商标。

(二) 专利

目前,本公司及本公司控股子公司使用的专利如下:

序号	专利名称	专利类型	专利号	专利权期限	剩余保护年限
1	挖掘机驾驶室	外观设计	ZL 00 3 34403.7	10 年	7 年
2	工程车驾驶室前台	外观设计	ZL 00 3 52531.7	10 年	8 年
3	轮式装载机	外观设计	ZL 00 3 52513.9	10 年	7.5 年
4	工程车仪表盘	外观设计	ZL 00 3 52514.7	10 年	7.5 年
5	装载机驾驶室	外观设计	ZL 00 3 52515.5	10 年	7.5 年
6	装载机发动机罩	外观设计	ZL 00 3 52516.3	10 年	7.5 年
7	带倒车报警压力开关的装载	实用新型	ZL 00 2 67382.7	10 年	7.5 年

	机变速操纵阀				
8	装载机软轴变速操纵机构	实用新型	ZL 01 2 05043.1	10 年	7.5 年
9	装载机发动机罩升降机构	实用新型	ZL 01 2 05055.5	10 年	7.5 年
10	装载机摆动式驱动桥	实用新型	ZL 01 2 05674.X	10 年	7.5 年
11	可调方向机	实用新型	ZL 01 2 05673.1	10 年	7.5 年
12	带效正装置的压路机振动室	实用新型	ZL 02 2 31400.8	10 年	9 年
13	停车制动控制总成	实用新型	ZL 02 2 34635.X	10 年	9 年
14	工程车冷暖空调	实用新型	ZL 02 2 30988.8	10 年	9 年
15	驱动桥散热装置	实用新型	ZL 02 2 38822.2	10 年	9 年
16	组合式智能化仪表板	实用新型	ZL 02 2 30987.X	10 年	10 年
17	工程车预充氟空调器	实用新型	ZL 02 2 42170.X	10 年	10 年
18	新型压路机	实用新型	ZL 01 2 63022.5	10 年	8 年
19	驾驶室	外观设计	ZL 01 3 34085.9	10 年	8.5 年

以上专利中,第 1-11 号专利的专利权人原为集团公司,第 12-17 号专利的专利权人为本公司,第 18-19 号专利的专利权人为江阴柳工道路机械有限公司。

根据集团公司与本公司于 2003 年 7 月 31 日签订的 11 份专利权转让合同,集团公司已将以上第 1-11 号专利无偿转让给本公司。

十、发行人的研发

(一) 研发机构及人员

本公司的产品研发工作由技术研究发展部、信息技术部、制造技术部共同推进。以上三个部门中,技术研究发展部是本公司技术创新的龙头,其下属的技术中心是我国工程机械行业最早的国家级技术中心。技术中心设有博士后工作站、项目管理、情报标准、产品研究开发、元件研究开发、工艺新材料、新技术、新设备应用、试验室等多个研究部门。技术中心装备了先进的试验设备及测试、测量设备,包括进口的 Vickers9316 液压系统试验台、450 千瓦传动系统试验台、按美国 CAT 公司标准修建的装机强化试验场、清洁度测试仪、温度测试仪、进口大型三坐标测量机、进口齿轮三坐标测量机等,研发手段在同行业中处于领先水平。同时,技术中心还实现了计算机网络化运行,全面实现

了 CAD/CAE/CAM/CAPP/PDM 系统的应用,新产品开发全部进行计算机二维、三维设计,并进行计算机优化设计分析,包括计算机模拟装配、计算机干涉检查、有限元分析、计算机模拟加工等,提高了产品设计能力。

目前,本公司的研发人员总数为 146 人,其中,工程师以上职称的研发人员占 78.8%,本科以上学历的研发人员占 89%。

(二) 正在进行的研发项目

围绕土石方机械、路面机械、小型工程机械三类核心业务,公司的产品开发将紧跟国际先进技术,持续改进现有产品,提高产品可靠性;开发的新产品将立足安全、环保、节能,注重人性化设计,加强机电一体化及电液控制技术的应用;公司将加强价值工程在产品开发中的应用,逐步推广 G 系列装载机、挖掘机等附加值高、性价比优良的产品,淘汰技术含量低、性价比差的产品。

目前,公司正在进行的研发项目如下表所示:

序号	项目名称	目前进展情况	2004年底前目标
1	LGB3025挖掘装载机	试验	鉴定
2	CLG904液压挖掘机	设计、工艺	鉴定
3	CLG906液压挖掘机	设计、工艺、制造整改	批量生产
4	CLG 922C液压挖掘机	样机完成、试验、鉴定	批量生产
5	CLG 920C液压挖掘机	样机完成、试验、鉴定	批量生产
6	CLG 858 高速装载机	试验、鉴定	批量生产
7	CLG 862 轮式装载机	试验、鉴定	批量生产
8	CLG375滑移转向装载机	设计、工艺	样机
9	CLG380滑移转向装载机	设计、工艺	样机完成、试验、鉴定
10	全液压ZL15装载机	设计、工艺	样机完成
11	XLG120旋挖钻机	样机完成	鉴定
12	CPD叉车开发	设计、工艺	鉴定
13	智能型装载机	研究	设计、工艺
14	胀接液压钢管	试验、鉴定	批量生产
15	液压整体式多路换向阀	试验、鉴定	批量生产
16	分体式、双回路全液压制动阀	样品完成	试验、鉴定
17	压路机专用变速箱	样品完成	试验、鉴定
18	操纵舒适性及人机工程学研究	研究	应用
19	挖掘机优化设计、有限元、应力试验系统研究	研究、应用	应用

20	液压元件及系统的研究	研究	应用
21	八连杆工作装置机构研究	研究	应用
22	智能仪表集中控制器	研究	应用
23	工程机械黑匣子及在线检测 通讯系统	研究	应用
24	智能能源中心系统	研究	应用

（三）研发投入

2001年、2002年、2003年，本公司研发费用支出分别为3,782万元、6,326万元、7,850万元，占主营业务收入的比重分别为3.87%、3.72%、3.15%。

（四）研发成果

最近三年，本公司重要的研究开发成果如下：

时 间	研发成果名称
2001年	ZL100C（5.4立方米）轮式装载机 YZ18C振动压路机 ZLG50G高原轮式装载机 WY30液压挖掘机
2002年	WY22液压挖掘机（CLG230） YC16C振动压路机 YZ14C振动压路机 ZL40G轮式装载机 ZL30G轮式装载机 CLG906液压挖掘机 30型定轴式多档位变速箱 LGB3025挖掘装载机 30、40、50工程机械系列驱动桥 ZL80G轮式装载机
2003年	ZL50E轮式装载机 装载机全液压制动控制阀 CLG 922C液压挖掘机 CLG 920C液压挖掘机 CLG 858 高速装载机 CLG 862 轮式装载机

十一、 发行人鼓励技术创新的机制

为了保持技术领先优势，本公司制定了一系列鼓励技术创新的制度，对业绩突出的研究及技术人员进行精神激励和物质奖励，如对研发人员实行项目提成的薪酬分配激励制度、为引进硕士以上高学历研发人员而设立的高学历人员薪酬激励制度等。为了让优秀的研发及技术人员脱颖而出，本公司建立了一、二、三级专家评选机制，将评选结果直接与待遇挂钩。本公司每年都召开科技创新大会，表彰技术创新项目、先进集体和先进个人。

以上做法和措施有效地激发了广大员工的技术创新热情，形成了良好的技术创新氛围。丰富的技术创新成果、强大的技术创新能力使本公司的技术水平始终处于国内同行业前列，为公司的可持续发展提供了强大的推动力。

第七节 同业竞争与关联交易

一、 同业竞争

(一) 关于同业竞争情况的说明

发行人的控股股东和实际控制人为柳工集团（关于柳工集团的基本情况，见‘[第五节 发行人基本情况](#)’之‘[发行人的控股股东的基本情况](#)’，见第 41 页）。柳工集团控制的企业包括柳州采埃孚机械有限公司、柳州市柳工物资有限公司等 17 家企业。柳工集团及其附属企业的基本情况如下：

序号	公司名称	主要业务
1	广西柳工集团有限公司	管理、运营集团内国有资产及国有股权，为投资控股型企业
2	柳州采埃孚机械有限公司	车辆、机械设备及船舶用变速箱、驱动桥及其零部件的生产、销售
3	柳州市柳工物资有限公司	机械设备、钢材及其他金属材料的购销
4	柳州柳工运输有限公司	普通货运及装卸、搬运服务
5	柳州市链条总厂	链条制造
6	海南柳琼工程机械实业联合公司	普通机械配件及工程机械配件的生产、销售
7	柳州柳工铸铁件有限公司	铸铁毛坯件的制造、销售
8	南宁柳工汽配制造有限公司	制造、销售汽车配件
9	柳州市钢圈厂	普通机械、工程机械轮辋及其配件的生产、销售
10	上海柳工叉车有限公司	叉车的生产及销售
11	扬州柳工建设机械有限公司	混凝土机械的生产及销售
12	柳州柳工生活服务有限公司	物业管理及家政服务
13	广西柳工汇源环保工程有限公司	环保机械的生产销售、环保技术开发、技术服务
14	柳州柳工机械附件制造有限公司	工程机械大修、工程机械零部件制造
15	柳州工程机械福利厂	装载机零配件生产
16	柳州柳工机械综合件厂	装载机配件的加工、维修
17	柳州工程机械企业集团公司劳动服务公司	劳务中介
18	柳州肉类联合加工厂	肉类食品加工

发行人的主营业务为装载机、挖掘机、压路机三种工程机械整机及有关配件的生产、销售，整机销售、配件及其他销售占主营业务收入的比重如下：

	2001 年度	2002 年度	2003 年度
整机	93.10%	93.83%	97.77%
配件及其他	6.90%	6.17%	2.23%

集团及其附属企业并不生产装载机、挖掘机、压路机三种工程机械整机产品，仅集团属下柳州采埃孚机械有限公司、柳州柳工机械附件制造有限公司、柳州市钢圈厂等企业生产某些与整机制造有关的零部件；该等零部件产品主要包括 ZF 变速箱和驱动桥、轮辋、软管、油箱、钢管；该等零部件产品部分售予公司，为公司的整机生产配套。发行人生产并销售的配件产品主要包括超越离合器、前桥主传动、后桥主传动、齿套、双变总成，该等配件产品主要是与整机配套销向公司整机产品的经销商。因此，发行人与集团之间不存在同业竞争。

集团已就同业竞争问题向公司出具承诺函，承诺：“本公司在作为广西柳工机械股份有限公司第一大股东期间，将不会，并促使本公司的子公司也不会在中国境内外，直接从事或参与任何与广西柳工机械股份有限公司有竞争的业务或活动”。

（二）发行人律师和保荐机构（主承销商）的意见

发行人律师认为：“发行人与关联方之间不存在同业竞争的关系”。

保荐机构（主承销商）认为：“发行人为工程机械整机制造商，其配件业务仅是辅助性的，且与集团附属企业的零部件业务对比，两者的具体产品有差别，面对的销售客户群体亦不相同。因此，发行人与集团之间不存在同业竞争”。

就公司与采埃孚公司是否存在同业竞争问题，保荐机构（主承销商）与发行人律师发表专项意见如下：

保荐机构（主承销商）认为：“发行人为工程机械整机制造商，其配件业务仅是辅助性的，且与采埃孚的零部件业务对比，两者的具体产品不同。因此，发行人与采埃孚之间不存在同业竞争”。

发行人律师认为：“发行人与柳州采埃孚机械有限公司生产的产品存在显著的不同，双方不存在同业竞争的情形”。

二、关联方及关联关系

(一) 本公司的控股股东

本公司的控股股东为柳工集团。

(二) 控股股东的附属企业

柳工集团的附属企业有 17 家。柳工集团的 17 家附属企业实际从事的主营业务已于本节“一、同业竞争”中简要披露，其他方面的基本情况为：

1、柳州采埃孚机械有限公司

(1) 该公司的历史沿革

1) 成立时间、投入资本、投资方构成

柳州采埃孚机械有限公司(以下简称‘采埃孚公司’或‘该公司’)于 1995 年 12 月 12 日注册成立，注册资本为 3900 万元德国马克，其中，德国采埃孚集团股份公司占 51%，本公司占 49%。1998 年，双方对采埃孚公司同比例增资，采埃孚公司注册资本增至 5600 万元德国马克。

2001 年 11 月，德国采埃孚集团股份公司将其所持有的采埃孚公司的股权转让给采埃孚亚洲建筑有限公司，本公司将所持有的采埃孚公司的股权转让给柳工集团。

2) 历年经营状况、亏损原因

采埃孚公司生产工程机械用传动部件，主要产品为 WG180、WG200 变速箱及 AP409、AP411 驱动桥。该公司自 1998 年投产以来的主要经营状况如下表所示：

		1998 年	1999 年	2000 年	2001 年	2002 年	2003 年
产量	驱动桥(套)	100	524	115	13	137	266
	变速箱(台)	100	420	703	416	631	1652
销量	驱动桥(套)	100	420	216	13	140	266
	变速箱(台)	100	420	688	378	672	1,611

主营业收入 (万元)	1,349.45	5,636.07	5,377.07	2,648.70	4,615.21	9,159.10
净利润 (万元)	-3,841.87	-4,168.07	-5,011.50	-3,990.04	-4,205.33	-3,696.00

由于以下原因,采埃孚公司实际的产品产量和销售量远远低于设计产能(见下表),导致其销售收入、利润过低,造成连年巨额亏损。

第一,项目可研过于乐观。采埃孚公司于1995年12月注册成立,当时我国工程机械市场整体发展势头较好,合资双方过高的估计了我国工程机械市场在随后几年的发展前景,特别是高端产品市场的发展速度,导致设计产能过高(至2004年达到5000台套,盈亏平衡点为2600台套),对采埃孚公司前期投入过大;

第二,市场下滑导致对高端产品的需求下降。公司成立后的几年,恰逢我国宏观经济调整,全社会固定资产投资规模萎缩导致对工程机械产品的需求减少,对高端产品的需求下滑更甚,而采埃孚公司的产品正是为高端产品配套所用。需求下降导致了产品价格下滑,而采埃孚公司的产品由于生产成本较高而并未降价,这进一步影响到产品销量,从而使得公司的实际产量大幅下降,远低于设计产能;

第三,开工不足导致公司实际产能下降。市场需求长期疲软导致采埃孚公司开工严重不足,直接的表现是设备投资不足、人员流失严重,公司实际的生产效率远远低于原有设计,使得公司的实际产能大打折扣,远远低于设计产能。

设计产能与实际产量对照表

年份	设计产能(台、套)		实际产量(台、套)	
	ZF 驱动桥	ZF 变速箱	ZF 驱动桥	ZF 变速箱
1996	100	100	0	0
1997	200	200	0	0
1998	1,600	1,600	100	100
1999	2,600	2,600	524	420
2000	4,350	4,350	115	703
2001	4,550	4,550	13	416

2002	4,750	4,750	137	631
2003	4,900	4,900	-	-
2004	5,000	5,000		
2005	5,000	5,000		

采埃孚公司的实际产能远远低于设计产能是导致采埃孚公司亏损的重要原因。除此之外，汇兑损失是采埃孚公司近几年亏损的另一重要原因。采埃孚公司主要设备和部分 CKD 零部件进口自德国采埃孚公司，2001 - 2003 年各会计期末都有一定数额的欧元贷款，由于欧元兑人民币的汇率近几年持续升值，导致采埃孚公司以欧元计价的采购和融资成本上升，汇兑损失持续增长（如下表所示）。尽管 2002 - 2003 年采埃孚公司产品产销量大幅增长，但是，由于汇兑损失的存在，采埃孚公司的减亏趋势并不明显。

	2001 年	2002 年	2003 年
人民币/欧元汇率	7.3	8.62	10.34
各期末欧元贷款余额（万欧元）	874.6	1,175.8	1,387.29
汇兑收益/损失（万元人民币）	-274.5	-1,503.8	-2,514.90
公司历年损益（万元人民币）	-3,990.04	-4,205.33	-3,696.00

3) 本公司出售采埃孚公司股权的原因、定价方式及出售净损益

由于采埃孚公司连年亏损，1998 - 2001 年，本公司每年承担约 2000 万元的投资损失，严重影响了本公司的盈利能力，并拖累了本公司其他业务的发展；加之装载机行业竞争非常激烈，本公司的行业龙头地位受到严峻挑战。

本公司为柳工集团的核心企业，本公司竞争力的下降及效益下滑直接影响柳工集团的效益状况及发展前景。基于以上原因，2001 年 11 月 20 日，本公司与柳工集团签署《股权转让合同》，将本公司持有的采埃孚公司 49% 的股权转让给柳工集团。

据深圳鹏城会计师事务所出具的深鹏所审字（2001）487 号审计报告，截至 2000 年 12 月 31 日，采埃孚公司经审计的总资产为 273,065,969.36 元，负债为 124,095,294.68 元，净资产为 148,970,674.68 元，本公司持有的 49% 股权折合净资产值 72,995,630.59 元。根据广西壮族自治区财政厅桂财企[2001]116

号《关于同意广西柳工集团有限公司收购广西柳工机械股份有限公司所持柳州采埃孚机械有限公司 49% 股份有关问题的批复》，柳工集团收购该部分股权的收购基准日为 2001 年 1 月 1 日，收购价格以上述经审计的净资产值为依据，确定为 72,990,000 元。因此，本公司在本次股权出售中的净损益为 - 5,630.59 元。

保荐机构（主承销商）认为：“发行人向柳工集团出售其持有的采埃孚公司 49% 股权的实际价格与采埃孚公司经审计的净资产值之间仅有 5,630.59 元的差距，且该价格已得到广西壮族自治区财政厅的批准，该定价是公允的。”

（2）该公司目前的生产经营状况

1) 该公司目前的生产能力和经营状况

该公司目前的年生产能力为：变速箱 1800 台，驱动桥 300 套。2003 年，该公司驱动桥、变速箱的产量分别为 266 套、1652 台，销量分别为 266 套、1611 台，主营业务收入为 9159.10 万元，净利润为 -3696.00 万元。

2) 向股份公司销售的产品占该公司销售总量和收入的比重

采埃孚公司向本公司销售 WG180、WG200 变速箱及 AP409、AP411 驱动桥等产品及其配件。以上驱动桥及变速箱为采埃孚公司利用德国“ZF”技术在国内独家生产，性能优良，品质可靠，为本公司的 ZL50G、ZLG50G 等高端装载机产品配套。2001-2003 年对本公司的产品销售量及占采埃孚产品销售总量的比例如下表所示：

年 份	驱动桥		变速箱	
	销量(套)	比例	销量(台)	比例
2001 年	0	0%	201	53.17%
2002 年	115	82.14%	222	33.04%
2003 年	225	84.58%	1,005	62.38%

2001-2003 年采埃孚对本公司的销售收入及占采埃孚主营业务收入总额的比例如下表所示：

年 份	销售收入(万元)	比例
-----	----------	----

2001 年	1,222.40	46.15%
2002 年	1,697.50	36.78%
2003 年	5,394.84	58.90%

3) 采埃孚公司从发行人购买的产品及占其同类采购的比重

A、采埃孚公司与本公司间的关联采购与工艺协作生产关系

a)埃孚公司生产的变速箱、驱动桥的热处理件共有 118 种，其中 33 种是机加工前的毛坯预处理，85 种是半成品零件热处理，上述两种热处理的工艺均全部（100%）由本公司为其提供工艺性协作；

b)采埃孚公司生产的变速箱、驱动桥的国产化零部件共有 276 种，与变速箱有关的 196 种，其中 9 种由本公司生产；与驱动桥有关的 80 种，其中 12 种由本公司生产。采埃孚公司过去三年采购自本公司的零部件占其同类采购金额的比例如下表所示：

	2001 年	2002 年	2003 年
变速箱	42.6%	40.9%	35.2%
前桥	57.0%	55.0%	45.0%
后桥	63.0%	61.0%	51.0%

B、采埃孚公司从本公司采购部分国产化零部件，并将全部毛坯预处理和零部件热处理工艺交由本公司进行协作生产的原因

主要原因如下：

a)本公司拥有原机械部引进的具有世界先进水平的铸造生产线、热处理设备及数控加工中心，为生产出符合德国 ZF 质量标准的零部件提供了工艺保证；

b)本公司拥有足够的技术人才资源；

c)由本公司生产便于采埃孚公司进行质量监督；

d)有利于降低物流及运输成本。

采埃孚公司向本公司采购国产化零部件并收回由本公司提供热处理工艺协作的热处理件后，仍需经过机械加工、精加工、部件装配、总装配等环节的特殊

工艺处理，使之符合最终产品的高性能需求，产品的加工增值主要发生在该后续环节。采埃孚公司在后续加工工序中拥有以下核心技术：

a) 毛坯后续加工工序按照德国 ZF 先进工艺的严格要求进行机械加工，其设备从德国 ZF 进口，执行德国 ZF 的工艺、技术标准和质量标准。

b) 热处理的后工序主要是精加工，即磨削工艺，它可以最大限度地满足零件的精度要求，降低磨损和产品噪声。国内企业生产的变速箱和驱动桥的齿轮件大多没有磨削工艺，因而齿轮啮合不紧凑，增大产品磨损与噪音；

c) 零部件的装配及产品的总装工艺均为德国技术，变速箱的实验台为德国 ZF 公司自行设计的专利产品，技术水平处于国际领先地位。

因此，本公司利用在预处理和热处理以及初步机加工方面规模生产的优势，为采埃孚公司提供生产变速箱和驱动桥的部分基础加工零部件，并提供全部毛坯件的预处理和零件热处理工艺，符合协作企业之间相互分工合作的惯例，是合理的。

(3) 该公司在股权转让前后的主要产品、主要客户、产品销售价格与成本的比较。

采埃孚公司在股权出售前后的主要产品均为 WG18Q、WG200 变速箱及 AP409、AP411 驱动桥。

采埃孚公司在股权出售前后的主要客户没有变化，除本公司（柳工）外，还包括厦门工程机械股份有限公司（厦工）、成都工程机械（集团）有限公司（成工）、成都大华路面机械有限公司（大华）、中外建发展股份有限公司（中发展）、常林股份有限公司（常林）、徐州工程机械科技股份有限公司（徐工）、山东工程机械厂（山工）、山东临沂工程机械股份有限公司（临工）等企业。

过去三年采埃孚公司对主要客户的销售收入及占其主营业务收入总额的比例如下表所示：

（销售额单位：元，不含税）

客户名称	2001 年		2002 年		2003 年	
	销售额	百分比	销售额	百分比	销售额	百分比

山工	560,256.41	2.12%	3,412,927.35	7.39%	2,354,444.44	2.58%
成工	2,388,034.19	9.02%	999,316.24	2.17%	1,744,188.03	1.90%
大华	1,645,299.15	6.21%	2,676,923.08	5.80%	6,128,205.13	6.69%
厦工	1,440,400.00	5.44%	3,030,427.35	6.57%	1,515,213.68	1.65%
临工	611,965.81	2.31%	1,900,320.52	4.12%	2,636,474.36	2.88%
徐工	1,340,170.94	5.06%	5,811,452.99	12.59%	12,132,905.98	13.25%
中发展	350,427.35	1.32%	2,679,487.18	5.81%	3,230,769.23	3.53%
常林	257,692.31	0.97%	155,128.21	0.34%	801,367.21	0.87%
柳工	9,486,348.72	35.82%	17,405,752.14	37.71%	53,948,445.51	58.90%
其他	8,406,360.12	31.74%	8,080,373.94	17.51%	7,098,469.07	7.75%
合计	26,486,955.00	100%	46,152,109.00	100%	91,590,482.64	100%

在股权出售前后，采埃孚公司的产品销售价格的变化如下表所示：

		1998年	1999年	2000年	2001年	2002年	2003年
对本公司	桥(套)	80,100	80,100	76,000	-	69,043	63,825.00
供货价(元)	箱(台)	53,400	53,400	52,000	47,196	42,639	39,390.86
对第三方供货的	桥(套)	-	-	80,545	73,576	74,692	74,129.66
平均价格(元)	箱(台)	-	-	53,061	48,534	47,935	48,297.83
对本公司供货与对第	桥(套)	-	-	-4,545	-	-5,649	-10,304.66
三方供货价差(元)	箱(台)	-	-	-1,061	-1,338	-5,296	-89,06.97

在股权出售前后，产品单套(台)销售成本的变化如下表所示：

		1999年	2000年	2001年	2002年	2003年
桥(元)		97,834	92,937	131,046	84,335	73,489
箱(元)		65,223	63,413	85,176	55,602	44,441

可见，随着产品国产化程度的提高，除2001年因产品产销量相对较小而导致产品单台(套)销售成本较高外，单位产品销售价格及销售成本基本呈现逐年下降的趋势。

(4) 该公司股权转让对集团公司经营状况的影响。

A、对柳工集团经营成果的影响

柳工集团自2001年受让采埃孚公司49%的股权后，历年直接承担的投资损失较受让股权之前间接承担的投资损失有所增加，具体数额如下表所示：

	2001 年	2002 年	2003 年
采埃孚公司历年净利润 (万元)	-3,990.04	-4,205.33	-3,696.00
收购后柳工集团对采埃孚承担投资损失的比例	49%	49%	49%
收购后柳工集团对采埃孚承担的投资损失(万元)	-1,955.12	-2,060.61	-1,811.04
收购前柳工集团通过发行人对采埃孚间接承担投资损失比例	(63.47%×49% =) 31.10%	31.10%	31.10%
按收购前比例计算柳工集团应承担的投资损失 (万元)	-1,240.90	-1,307.86	-1,149.46
收购前后集团公司对采埃孚公司承担投资损失差额 (万元, 增加损失为-)	-714.22	-752.75	-661.58
柳工集团历年净利润 (万元)	-3,276.02	4,184.37	13,162.50

B、对柳工集团财务状况的影响

由于对采埃孚公司的投资计入柳工集团的长期股权投资,因此,受让采埃孚公司的股权对柳工集团财务状况的影响是自 2001 年起,每年因采埃孚公司的亏损导致柳工集团对采埃孚的长期股权投资这一子科目的余额逐年减少,如下表所示:

长期股权投资余额 (万元)	2001 年	2002 年	2003 年
年初余额	7,299.00	5,343.88	3,283.27
当年投资损益	-1,955.12	-2,060.61	-1,811.04
年末余额	5,343.88	3,283.27	1,472.23

C、其他影响

近几年来,随着高端工程机械产品逐渐被国内用户接受,采埃孚公司的产品产销量逐渐上升,需要购置设备扩大生产并补充流动资金。为支持采埃孚公司的发展,柳工集团为采埃孚公司的银行借款提供担保。截至 2003 年 12 月 31 日,集团公司为采埃孚公司提供担保的银行借款余额为 146 万欧元。

2、柳州市柳工物资有限公司

该公司于 1997 年 7 月注册成立,住所为柳州市红碑路 12-3 号,法定代表

人朱元虎。该公司注册资本为 1450 万元，其中，柳工集团出资 51%，柳州市华宇商贸有限责任公司出资 33%，自然人赵凤华出资 16%。截至 2003 年 12 月 31 日，公司总资产 13,903.06 万元，净资产 2,046.68 万元。2003 年，公司主营业务收入 72,977.66 万元，净利润 39.48 万元。

3、柳州柳工运输有限公司

该公司于 2002 年 7 月注册成立，住所为柳州市柳太路 1 号，法定代表人张建国。该公司注册资本为 138.71 万元，其中，柳工集团出资 75.611%，张建国等 37 位自然人出资 24.389%。截至 2003 年 12 月 31 日，公司总资产 222.69 万元，净资产 150.75 万元。2003 年，公司主营业务收入 653.12 万元，净利润 10.51 万元。

4、柳州市链条总厂

该厂于 1982 年 1 月注册成立，注册资金 1408 万元，住所为柳州市屏山大道 306 号，法定代表人庞洪。该厂原为柳工集团的全资附属企业。根据广西壮族自治区经贸委、财政厅联合下发的《关于同意柳州市链条总厂退出柳工集团转由柳州市管理的复函》（桂经贸企业函【2003】675 号）和柳州市人民政府下发的《柳州市人民政府关于接收柳州市链条总厂有关事项的批复》（柳政函【2003】286 号），柳工集团于 2003 年 9 月 26 日与柳州市工业控股有限公司签署了《柳州市链条总厂移交协议》，将柳州市链条总厂截止 2003 年 7 月 31 日的全部帐面资产、债务及全部在册职工、离退休职工移交给柳州市工业控股有限公司。

5、海南柳琼工程机械实业联合公司

该公司于 1988 年 4 月注册成立，注册资本 516 万元，住所为海口市美兰区灵山镇，法定代表人唐建设。该公司为柳工集团的全资附属企业。截至 2003 年 12 月 31 日，公司总资产 1,019.45 万元，净资产 649.88 万元。2003 年，公司主营业务收入 1,107.04 万元，净利润 2.13 万元。

6、柳州柳工铸铁件有限公司

该公司于 2002 年 4 月注册成立，住所为柳州市白饭路 46 号，法定代表人刘鼎林。该公司注册资本为 338.97 万元，其中，柳工集团出资 94.69%，柳州柳

工机械附件制造有限公司出资 5.31%。截至 2003 年 12 月 31 日，公司总资产 2,322.98 万元，净资产 1,464.55 万元。2003 年，公司主营业务收入 1,839.09 万元，净利润 17.08 万元。

7、南宁柳工汽配制造有限公司

该公司于 1998 年 6 月注册成立，住所为南宁市人民西路 27 号旧楼七楼，法定代表人贾雪顶。该公司注册资本为 200 万元，其中，柳工集团出资 60%，广西浦发贸易公司出资 40%。截至 2003 年 12 月 31 日，公司总资产 750.64 万元，净资产 119.26 万元。2003 年，公司主营业务收入 860.94 万元，净利润-45.50 万元。

8、柳州市钢圈厂

该厂于 1981 年 9 月注册成立，注册资金 1333.9 万元，住所为柳州市柳太路 7 号，法定代表人黄德安。该厂为柳工集团的全资附属企业。截至 2003 年 12 月 31 日，该厂总资产 14,327.72 万元，净资产 3,094.33 万元。2003 年，该厂主营业务收入 13,956.64 万元，净利润 53.27 万元。

9、上海柳工叉车有限公司

该公司于 1989 年 9 月注册成立，住所为上海市青浦区青浦镇青安路 694 号，法定代表人金仁忠。该公司注册资本为 4000 万元，其中，柳工集团出资 90%，柳州柳工机械附件制造有限公司出资 10%。截至 2003 年 12 月 31 日，公司总资产 3,879.19 万元，净资产 292.30 万元。2003 年，公司主营业务收入 1,554.82 万元，净利润-0.97 万元。

10、扬州柳工建设机械有限公司

该公司于 2003 年 2 月注册成立，住所为扬州市江阳工业园内，法定代表人冯立。该公司注册资本为 5000 万元，其中，柳工集团出资 51%，扬州机电资产管理有限责任公司出资 22.78%，江苏扬州建设机械有限公司出资 25.56%，冯立等 8 位自然人出资 0.66%。截至 2003 年 12 月 31 日，公司总资产 8,299.16 万元，净资产 4,764.73 万元。2003 年，公司主营业务收入 3,056.32 万元，净利润-241.48 万元。

11、柳州柳工生活服务有限公司

该公司于 2003 年 3 月注册成立，住所为柳州市和平路工程区，法定代表人王更新。该公司注册资本为 601.69 万元，其中，柳工集团出资 95%，柳州工程机械福利厂出资 5%。截至 2003 年 12 月 31 日，公司总资产 1,221.41 万元，净资产 928.29 万元。2003 年，公司主营业务收入 242.56 万元，其他业务收入 519.72 万元，净利润 337.86 万元。

12、广西柳工汇源环保工程有限公司

该公司于 1998 年 2 月注册成立，住所为南宁市古城路 26 号，法定代表人黄淑英。该公司注册资本为 300 万元，其中，柳工集团出资 90.2%，自然人吴明坚出资 9.8%。截至 2003 年 12 月 31 日，公司总资产 622.63 万元，净资产 313.21 万元。2003 年，公司主营业务收入 346.55 万元，净利润 106.30 万元。

13、柳州柳工机械附件制造有限公司

该公司前身为 1992 年 10 月注册成立的柳州工程机械大修配件厂。2000 年，柳工集团将柳州工程机械大修配件厂改制为柳州柳工机械附件制造有限公司，公司住所为柳州市柳太路，法定代表人冯立。该公司注册资本为 3566.63 万元，其中，柳工集团出资 96.6%，柳州工程机械福利厂出资 3.4%。截至 2003 年 12 月 31 日，公司总资产 9,947.99 万元，净资产 3,999.65 万元。2003 年，公司主营业务收入 11,944.86 万元，净利润 65.32 万元。

14、柳州工程机械福利厂

该公司于 1988 年 5 月注册成立，注册资金 122 万元，住所为柳州市和平路，法定代表人陈建明。该厂为柳工集团职工创办的集体企业，根据柳州市政府的授权，该厂目前由柳工集团代为管理。截至 2003 年 12 月 31 日，该厂总资产 3,085.88 万元，净资产 1,343.26 万元。2003 年，该厂主营业务收入 3,332.25 万元，净利润 253.64 万元。

15、柳州柳工机械综合件厂

该厂于 1998 年 10 月注册成立，注册资金 10 万元，住所为柳州市柳太路 1

号,法定代表人郭建中。该厂为柳工集团职工创办的集体企业,根据柳州市政府的授权,该厂目前由柳工集团代为管理。截至 2003 年 12 月 31 日,该厂总资产 671.13 万元,净资产 225.84 万元。2003 年,该厂主营业务收入 1,641.28 万元,净利润 66.99 万元。

16、柳州工程机械企业集团公司劳动服务公司

该公司于 1991 年 11 月注册成立,注册资本 77.3 万元,住所为柳州市柳太路 1 号,法定代表人冯国梅。该公司为柳工集团职工创办的集体企业,根据柳州市政府的授权,该公司目前由柳工集团代为管理。截至 2003 年 12 月 31 日,公司总资产 381.39 万元,净资产 237.90 万元。2003 年,公司主营业务收入 1,202.01 万元,净利润 7.70 万元。

17、柳州肉类联合加工厂

该厂为全民所有制企业,于 1981 年 12 月注册成立,注册资金 1522.20 万元,住所为柳州市柳太路 9 号,法定代表人文庚玲。根据广西壮族自治区人民政府于 2003 年 10 月 13 日下发的《广西壮族自治区人民政府关于同意授权广西柳工集团有限公司经营国有资产的批复》(桂政函[2003]248 号),广西壮族自治区人民政府将柳州肉类联合加工厂划给柳工集团经营管理,交接基准日为 2003 年 10 月 30 日。

截至 2003 年 12 月 31 日,该厂总资产 7,467.14 万元,净资产 4,197.82 万元。2003 年,该厂主营业务收入 4,701.62 万元,净利润 8.40 万元。

(三) 本公司的控股和参股企业

本公司的控股和参股企业有 8 家。本公司的控股和参股企业的基本情况见“[第五节 发行人基本情况](#)”之“[发行人控股和参股企业的基本情况](#)”(见第 50 页)。

(四) 关联自然人

关联自然人包括本公司的董事、监事、高级管理人员及其亲属。本公司的董事、监事、高级管理人员的简历见“[第八节 董事、监事、高级管理人员](#)”(见

第 141 页)。除前述关联法人，关联自然人无直接或间接控制的其它企业。

三、2003 年度重大关联交易

本处披露 2003 年度累计交易金额在 500 万元以上且对本公司生产经营有重大影响的关联交易事项。

(一) 关联采购

在 2003 年度，本公司与关联方之间的重大关联采购包括如下 9 项：

1、关联交易方：柳州市柳工物资有限公司

(1) 交易内容

本公司向柳州市柳工物资有限公司（简称‘柳工物资’）采购钢材，主要采购品种是由柳州钢铁股份有限公司（简称‘柳钢’）生产的 Q235、Q345 等材质的中板。

(2) 定价原则

本公司的钢材采购按市场化原则、通过招标方式定价。柳工物资是专业从事钢材购销的贸易商，其经营的中板主要从柳钢采购。根据本公司与柳工物资签订的采购合同，2003 年柳工物资向本公司供应的所有中板的价格均以提货当日柳钢出厂价为基准下调 100 元/吨（含运杂费），为所有可比市场价格中的最低价。

中板采购的价格比较：

单位：元/吨

品种	规格	柳钢	物司	晨联	柳钢	物司	晨联	柳钢	物司	晨联	柳钢	物司	晨联
		2003 年 1 月			2003 年 3 月			2003 年 4 月			2003 年 6 月		
Q235	10mm	3550	3450	3500	3710	3610	3660	3630	3530	3580	3740	3640	3690
		2003 年 7 - 10 月			2003 年 11 月			2003 年 12 月					
		3820	3720	3770	3880	3780	3830	4135	4035	4085			
		2003 年 1 月			2003 年 3 月			2003 年 4 月			2003 年 6 月		
Q345	14mm	3620	3520	3570	3870	3770	3820	3820	3720	3770	3880	3780	3830
		2003 年 7 - 10 月			2003 年 11 月			2003 年 12 月					

		3980	3880	3930	4040	3940	3990	4295	4195	4245			
		2003年1月			2003年3月			2003年4月			2003年6月		
Q345	30mm	3630	3530	3580	3880	3780	3830	3830	3730	3780	3890	3790	3840
		2003年7-10月			2003年11月			2003年12月					
		3960	3860	3910	4020	3920	3970	4275	4175	4225			
		2003年1月			2003年3月			2003年4月			2003年6月		
Q345	40mm	3680	3580	3630	3930	3830	3880	3880	3780	3830	3940	3840	3890
		2003年7-10月			2003年11月			2003年12月					
		4010	3910	3960	4070	3970	4020	4325	4225	4275			

说明：“柳钢”指柳州钢铁股份有限公司的出厂价；“物司”指柳州市柳工物资有限公司的实际供货价格（含运杂费）；“晨联”指柳州市晨联物资公司的报价（含运杂费）。

（3）交易金额及占同类交易总额的比例

2003年，本公司从柳工物资采购中板 19,381.85 万元，占本公司中板采购总额的 83.95%，占本公司钢材采购总额的 46.59%。

（4）结算方式

货到当月结算。

2、关联交易方：柳州市钢圈厂

（1）交易内容

本公司向柳州市钢圈厂（简称‘钢圈厂’）采购轮辋总成、铲斗等装载机零部件，为本公司的装载机配套。钢圈厂是广西壮族自治区规模最大、综合实力最强的轮辋专业生产厂家，长期为本公司生产轮辋、铲斗等配套件。

（2）定价原则

采购价格均按市场化原则、通过招标方式确定。据本公司掌握的市场价格资料，钢圈厂的供货价格不高于其他非关联的供应商的供货价。

轮辋总成采购的价格比较：

产品规格型号	供应商及价格 柳州市钢圈厂 实际供货价	成都钢圈厂 报价
25 - 14.00E	811.50 元/套	850 元/套
25 - 17.00B	969.50 元/套	1,030 元/套
25 - 19.50C	1,054.50 元/套	1,120 元/套

铲斗采购的价格比较：

产品规格型号	供应商及价格 实际供货价	柳州市钢圈厂 实际供货价	柳州华力机器制造有限责任公司 实际供货价
22D0054		4,675.52 元/件	4,775.52 元/件

(3) 交易金额及占同类交易总额的比例

2003 年，本公司向钢圈厂采购轮辋总成、铲斗等装载机配套件共计 5,748.50 万元，占同等产品采购总额的比例为：轮辋总成 100%，铲斗 7.2%。

(4) 结算方式

轮辋总成按开票当月结算，铲斗按报帐后 2 个月结算。

3、关联交易方：柳州柳工机械附件制造有限公司

(1) 交易内容

本公司向柳州柳工机械附件制造有限公司（简称‘附件公司’）采购软管、油箱、摇臂等装载机零部件。另外，因本公司销售剧增，而装载机总装生产线正值改造，本公司临时性地委托附件公司装配少量的 ZL50E 型装载机整机。

(2) 定价原则

本公司向附件公司采购的软管、油箱、摇臂等装载机零部件的价格，均按市场化原则、通过招标方式确定；针对同等商品，附件公司的供货价格不高于其他非关联的供应商的供货价格。对附件公司提供的来件装配服务，本公司按对方的与设备使用、技工劳动、物料和能源消耗等有关的成本费用总额加成不超过 5%的比例向附件公司支付装配费。

软管、油箱、摇臂采购的价格比较：

A、软管的采购价格比较

产品名称及规格	供应商及价格 实际供货价	柳州柳工机械附件制造 有限公司实际供货价	宁波永华液压器材有限公司 实际供货价
方向机回油 16 软管 (06C0278)		48.3 元/件	48.3 元/件
方向机进油软管(06C0279)		45.7 元/件	45.7 元/件
散热器出油 16 软管(06C0280)		86.4 元/件	86.4 元/件
散热器进油 16 软管(06C0281)		107.1 元/件	107.1 元/件

通转斗缸大腔 软管(06C0288)	113.7 元/件	113.7 元/件
通转斗缸小腔 19 软管 (06C0289)	109.8 元/件	109.8 元/件
32-2P 高压软管(07C0204)	139.3 元/件	139.3 元/件
32-2P 高压软管(07C0199)	109.4 元/件	109.4 元/件

B、油箱的采购价格比较

产品名称及规格	供应商及价格 柳州柳工机械附件制造有限 公司实际供货价	柳州华力机器制造 有限责任公司报价
柴油箱 (21C0002X9)	1,033 元/套	1,290 元/套
油箱 (21C0004X9)	1,680 元/套	1,996 元/套

C、摇臂的采购价格比较

产品名称及规格	供应商及价格 柳州柳工机械附件制造 有限公司实际供货价	柳州市鼎福通 用机械厂报价	柳州华力机器制造 有限责任公司报价
摇臂 (21D0014)	1,581.10 元/件	1,641 元/件	1,632 元/件
摇臂 (21D0064)	2,013.00 元/件	2,087 元/件	2,077 元/件

(3) 交易金额及占同类交易总额的比例

2003 年, 本公司对附件公司关联采购的金额为 13,865.31 万元, 占同类产品采购总额的比例分别为: 软管 88%、油箱 100%、摇臂 83.20%; 其中, 本公司向附件公司支付的整机装配费共 50.42 万元, 委托装配的整机数量占本公司整机总产量的 3.21%。

(4) 结算方式

货到报帐后 2 个月付款

4、关联交易方: 柳州工程机械福利厂

(1) 交易内容

本公司向柳州工程机械福利厂 (简称 ' 福利厂 ') 采购钢管、传动轴等装载机零部件。

(2) 定价原则

以上零部件的采购价格, 均按市场化原则、通过招标方式确定。针对同等商品, 福利厂的供货价格不高于其他非关联的供应商的供货价格。

钢管、传动轴采购的价格比较：

A、钢管采购的价格比较

产品名称及规格	供应商及价格 实际供货价	柳州工程机械福利厂 实际供货价	苏州工业园区飞翔液压附件厂 报价
左动臂缸小腔钢管（10D0040）		88.83 元/件	99.30 元/件
右动臂缸小腔钢管（10D0041）		91.63 元/件	99.30 元/件
钢管接头(15D0021)		59.84 元/件	74.80 元/件
钢管接头(15D0022)		59.84 元/件	74.80 元/件
弯管(10D0095)		136.99 元/件	161.16 元/件
弯管(10D0096)		142.15 元/件	172.91 元/件

B、传动轴采购的价格比较

产品名称及规格	供应商及价格 实际供货价	柳州工程机械福利厂 实际供货价	南安市传动轴厂 实际供货价
前传动轴（ZL50C.4A.1）		1155 元/根	1155 元/根
后传动轴（ZL50C.5.1）		645 元/根	645 元/根
前传动轴（ZL40B.4.1）		687 元/根	687 元/根
后传动轴（ZL30.5.1）		344 元/根	344 元/根

（3）交易金额及占同类交易总额的比例

2003 年，本公司向福利厂采购零部件 3,720.23 万元，占同类产品采购总额的比例分别为：钢管 100%、传动轴 36%。

（4）结算方式

货到报帐后 2 个月付款。

5、关联交易方：柳州采埃孚机械有限公司

（1）交易内容

本公司向柳州采埃孚机械有限公司（简称‘采埃孚’）采购 WG200 及 WG180 变速箱、AP411 及 AP409 驱动桥等专用零部件。以上驱动桥及变速箱为采埃孚公司利用德国“ZF”技术在国内独家生产，性能优良，品质可靠，为本公司的 ZL50G、ZLG50G 等高端装载机产品配套。

（2）定价原则

本公司与采埃孚公司之间的关联采购和销售的价格均参照产品生产成本，由双方协商确定。

因采埃孚公司为国内独家生产“ZF”驱动桥、变速箱的专业生产厂家，本公司向采埃孚公司采购“ZF”驱动桥、变速箱无可比价格资料，因而选用采埃孚向国内其他厂家供货的平均价格作为参照，如下表所示：

		2003 年
对本公司	驱动桥（套）	63,825.00
供货价（元）	变速箱（台）	39,390.86
对第三方供货的	驱动桥（套）	74,129.66
平均价格（元）	变速箱（台）	48,297.83

由于本公司是采埃孚公司产品的最大采购方，可以享受采埃孚公司的较为优惠的批量供货价格，而其他厂家采购量很小，因而价格较高。按本公司 2003 年的采购量计算，本公司因享受优惠的批量供货价格对采购成本降低的影响数额为 1,127 万元。

（3）交易金额及占同类交易总额的比例

2003 年，本公司向采埃孚采购零部件 6,872.39 万元，占同等产品采购总额的比例为 100%。

（4）结算方式

货到后 2 个月付款。

6、关联交易方：柳州柳工机械综合件厂

（1）交易内容

本公司向柳州柳工机械综合件厂（简称‘综合件厂’）采购各种规格型号的销轴、压板等装载机零部件。

（2）定价原则

销轴、压板等零部件单位价值较低，为减少因采购活动而发生的费用，2003 年本公司未组织招标。综合件厂长期为本公司配套，2003 年双方续签采购合同，综合件厂的供货价格据综合件厂的生产成本、由双方协商确定。

(3) 交易金额及占同类交易总额的比例

2003年，本公司向综合件厂采购零部件 1,775.32 万元，占同类产品采购总额的比例分别为：销轴 100%、压板 100%。

(4) 结算方式

货到报帐后 2 个月付款。

7、关联交易方：海南柳琼工程机械实业联合公司

(1) 交易内容

本公司向海南柳琼工程机械实业联合公司（简称‘海南柳琼’）采购摇臂、横梁等装载机零部件。海南柳琼长期为本公司配套，产品质量稳定，性能可靠。

(2) 定价原则

以上零部件的采购价格，均按市场化原则、通过招标方式确定。针对同等商品，海南柳琼的供货价格不高于其他非关联的供应商的供货价格。

摇臂、横梁采购的价格比较：

A、摇臂采购的价格比较

产品名称及规格	海南柳琼 实际供货价	柳州市鼎福通用 机械厂报价	柳州华力机器制造 有限责任公司报价
摇臂(21D0046)	1,947.76 元/件	2,200 元/件	2,200 元/件

B、横梁采购的价格比较

产品名称及规格	海南柳琼 实际供货价	柳州市鼎福通用 机械厂实际供货价
横梁(32D0009)	1,910.90 元/件	1,910.90 元/件

(3) 交易金额及占同类交易总额的比例

2003年，本公司向海南柳琼采购零部件 1,200.59 万元，占同类产品采购总额的比例分别为：摇臂 16.8%、横梁 29%。

(4) 结算方式

货到报帐后 2 个月付款。

8、关联交易方：柳州柳工铸铁件有限公司

(1) 交易内容

本公司向柳州柳工铸铁件有限公司（简称‘铸铁件公司’）采购 27C0031、27C0036、27C0042、27C0043 等零件号的装载机平衡重。

（2）定价原则

由于平衡重产品重量大，运输成本较高，以上规格的平衡重暂未对外招标，而就近从铸铁件公司采购，采购价格据铸铁件公司的生产成本、并参照市场价格协商确定。据本公司掌握的市场价格资料，铸铁件公司的供货价格为所有可比价格中的最低价。

装载机平衡重采购的价格比较：

产品名称及规格	柳州柳工铸铁件有限公司 实际供货价	柳州铸造总厂 报价	平乐电机厂铸造 分厂报价
平衡重(27C0015M)	2,910 元/件	3,006 元/件	2,986 元/件
平衡重 27C0031M)	1,188.25 元/件	1,207 元/件	1,195 元/件
平衡重(27C0036)	2,667.50 元/件	2,703 元/件	2,693 元/件
平衡重(27C0042)	3,419.25 元/件	3,501 元/件	3,498 元/件
平衡重(27C0043)	3,104 元/件	3,115 元/件	3,118 元/件
平衡重(72A0093)	2,813 元/件	2,850 元/件	2,890 元/件
平衡重(72A0188)	6,111 元/件	6,125 元/件	6,138 元/件
平衡重(27C0047)	8,512 元/件	8,560 元/件	8,597 元/件
平衡重(27A0278)	442.4 元/件	458 元/件	460 元/件

（3）交易金额及占同类交易总额的比例

2003 年，本公司向铸铁件公司采购装载机平衡重 1,857.08 万元，占同类产品采购总额的比例为 44.5%。

（4）结算方式

货到报帐后 2 个月付款。

9、关联交易方：柳州工程机械企业集团公司劳动服务有限公司

（1）交易内容

2003 年，本公司装载机的产销量双双高速增长，仅靠公司自身的生产力量难以满足市场需求，于是招收了部分协议工。为了便于管理协议工，本公司与柳州工程机械企业集团公司劳动服务公司（下称“劳动服务公司”）签署了《协议用工委托管理协议》。

根据该协议的约定，劳动服务公司按照本公司的协议用工计划及用工要求向本公司提供合格的协议工，负责协议工的招收、考核、工资及社保费用的发放等事宜，本公司向劳动服务公司支付劳务费（含本公司支付给劳动服务公司的管理费及应支付给协议工的工资）。

（2）定价原则

根据劳务市场价格，由供需双方商定。本公司支付给劳动服务公司的劳务费由以下两部分构成，其定价方法为：

A、本公司支付给协议工而由劳动服务公司代发的工资。工资参照不同工种的市场平均工资标准、以计件制的方法计算确定；

B、本公司支付给劳动服务公司的管理费。管理费按本公司委托劳动服务公司代发的协议工工资总额的一定比例进行支付。综合考虑劳动服务公司的经营成本、税费支出等因素，管理费的支付标准为：工资总额中低于人均 600 元（含 600 元）的部分，按 10% 的比例支付；高于 600 元的部分，按 6.5% 的比例支付。

（3）交易金额及占同类交易总额的比例

本公司 2003 年度向劳动服务公司支付劳务费 687.44 万元，占协议工劳务服务的 100%。

（4）结算方式

按月付款。

2003 年，公司关联采购总额为 55,569.51 万元，其中，原材料采购金额为 19,381.85 万元，占关联采购总额的 34.88%；零部件采购金额为 35,164.39 万元，占关联采购总额的 63.28%；关联方为公司提供劳务 1,023.27 万元，占关联采购总额的 1.84%。

（二）关联销售

在 2003 年度，本公司与关联方之间的重大关联销售包括如下 2 项：

1、关联交易方：柳州柳工机械附件制造有限公司

2003年，本公司向附件公司销售货物 2,288.27 万元，主要是销售销轴套毛坯件等配件及钢材等材料，占本公司当年配件、外协件及材料销售收入的 13.44%，销售价格参照市场价格协商确定。

2、关联交易方：柳州采埃孚机械有限公司

本公司向采埃孚提供其生产所需的变速箱箱体及驱动桥的毛坯件及其他国产化零部件，并提供毛坯预处理和零部件热处理的工艺性协作。2003年，本公司对采埃孚的关联销售为 1,962.86 万元，其中，毛坯件及其他国产化零部件销售为 1780.71 万元，占本公司当年配件及外协件销售收入的比例为 32.01%；本公司因向采埃孚提供工艺性协作收取的劳务费为 182.15 万元。以上产品销售及劳务提供无可比市场价格资料，其销售价格及劳务费标准据本公司的生产成本、由双方协商确定。

（三）对以上关联交易必要性的说明

1、向柳工物资采购钢材

柳工物资是专业从事钢材购销的贸易商，在 2001、2002、2003 年度，柳工物资的钢材销售收入分别为 31,158 万元、56,622 万元、72,978 万元；在 2003 年度，柳工物资对本公司的钢材销售收入占其钢材总销售收入的比重为 26.55%。与本公司相比，柳工物资可以凭其作为专业、大型钢材贸易商的地位取得较低的采购价格。据本公司与柳工物资间的购销合同，2003 年柳工物资向本公司供应中板的价格为以提货当日柳钢出厂价为基准下调 100 元/吨（含运杂费），该价格为本公司可获取的市场可比价格中的最低价；本公司若直接向柳钢采购，价格为以出厂价为基准下调约 50 元/吨，且需另付运杂费；本公司若向柳州市晨联物资公司等非关联的钢材贸易商采购，价格为以出厂价为基准下调约 50 元/吨（含运杂费）。在钢铁行业内，这种最终用户向钢材贸易商采购钢材（而不是直接向钢材生产厂采购）的专业采购模式已被较多地采用，其主要好处在于利用钢材贸易商的大批量采购的优势降低采购成本。2002、2003 年，本公司及本公司纳入合并报表范围的控股子公司（柳州康达工程机械有限公司、

柳州柳工小型装载机有限公司)向柳工物资采购中板合计 39,059 吨、50,898 吨,按柳工物资每吨供货价较其他非关联的钢材贸易商的供货价或公司直接向柳钢采购的采购价低 50 元计算,2002、2003 年本公司共节约采购成本 195.30 万元、254.49 万元。

多年来,本公司与柳工物资间的这一采购安排运作稳定、富有效率,未发生此安排导致钢材供应不及时、对本公司生产造成不利影响的情况。另外,对柳工物资而言,向本公司供货也增加了其从柳钢采购的钢材总量,有利于其取得更低的采购价格。根据柳工物资于 2002 年、2003 年与柳钢签订的钢材采购协议,柳工物资自柳钢采购的中板,按柳钢在广西壮族自治区内最高档次优惠政策的基础上再优惠 30 元/吨(相当于以柳钢出厂价为基准下调 180 元/吨)进行结算。因此,本公司与柳工物资之间的钢材采购安排,对本公司与柳工物资都是有利的,不存在柳工物资利用关联交易向本公司转移利润的情形。

2、向关联方采购零部件

零部件的专业化配套是工程机械制造商组织生产的重要一环。作为工程机械整机制造商,本公司专业生产变速箱、驱动桥、结构件、液压件、工作装置等核心零部件,柴油机、轮胎、空调器、散热系统及大量的非核心零部件则需向包括以上关联方在内的专业化配套厂商采购。

以上关联方与本公司保持着长期的供货关系,在装备水平、产品质量、售后服务等方面都符合本公司的配套要求。并且,以上关联方大部分位于柳州市,在保证及时供货、降低运输成本及根据本公司生产计划的变动快速调整供货结构、供货数量等方面更具优势。

3、委托附件公司装配整机

作为一项临时性的关联交易,本公司委托附件公司装配整机的原因是公司 5.4 立方米装载机技改项目主体工程“总装厂房扩建及装配线改造工程”在 2003 年上半年尚处于建设进程中,导致装载机整机装配能力一时不足。附件公司前身为原柳州工程机械大修配件厂,具有丰富的装载机大修及装配经验,其设备水平、员工素质均符合小批量装机的要求。公司将部分装配业务委托给附件

公司，主要目的是将技改工程建设对公司主导产品销量的临时性负面影响降低至较低程度。

4、对以上关联交易必要性的总体说明

本公司与以上关联方之间的关联购销主要是基于专业化配套和专业采购的需要，均是必要的。

（四）对以上关联交易持续性的说明

在原材料和零部件采购方面，以上关联方都与本公司保持着长期的、良好的合作，在交易的持续性方面不存在对公司不利的情形。本公司将继续坚持“比质、比价、比服务”的招标原则，选择优质的原材料和零部件供应商。

截至 2003 年 6 月底，本公司装载机总装厂房及装配线的改造工程已基本完工，从 2003 年 5 月开始，本公司已终止对附件公司的整机装配业务委托。目前，本公司的整机装配能力基本充足，终止此项关联交易对本公司无不利影响。

四、关联交易对财务状况和经营成果的影响

（一）销售商品、提供劳务对财务状况和经营成果的影响

公司最近三年关联销售额及关联销售占公司销售总额的比例如下表所示：

单位：万元

接受单位	2001年	占销售总额的比例	2002年	占销售总额的比例	2003年	占销售总额的比例
柳州市钢圈厂	650.77	0.63%	431.04	0.22%	167.04	0.06%
海南柳琼工程机械实业联合公司	81.86	0.08%	211.87	0.11%	437.69	0.17%
柳州起重机器有限公司	71.37	0.07%	2.79	0.002%	-	-
柳州采埃孚机械有限公司	366.75	0.35%	835.29	0.43%	1,962.86	0.75%
柳州柳工铸铁件有限公司	-	-	63.07	0.03%	266.26	0.10%
柳州柳工机械附件制造有限公司	6,319.65	6.09%	5,044.67	2.62%	2,288.27	0.88%
柳州工程机械福利厂	-	-	13.70	0.007%	7.29	0.003%
柳州柳工机械综合件厂	-	-	72.22	0.04%	90.14	0.03%
关联销售合计	7,490.40	7.22%	6,674.65	3.47%	5,269.55	2.02%
销售总额合计	103,745.15	100%	192,353.03	100%	260,956.28	100%

注：(1) 公司对关联方的部分关联销售（如材料销售）计入其他业务利润之“材料销售收入”科目，因此，计算关联销售额占销售总额的比例而不是占主营业务收入的比例更能说明关联销售对公司的影响；(2) 柳州起重机器有限公司主营起重运输机械的制造、安装、维修，柳工集团对该公司的持股比例为 0.5%。

如上表所示，在 2001 年、2002 年及 2003 年，关联销售对公司财务状况和经营成果的直接影 响是使公司分别增加了 7,490.40 万元、6,674.65 万元、5,269.55 万元的销售收入。销售收入主要由以下部分构成：

A) 公司对各关联方的材料销售（如钢材、油漆、氧气等）和配件销售（如销轴套等）。因大部分关联企业都位于本公司厂区附近，在生产过程中出现材料和配件紧缺、而本公司的该类材料和配件有剩余时从本公司购买，作为临时性调剂。

B) 公司因委托附件公司装配装载机整机而销售给附件公司的装载机零部件（仅限于 2001 年、2002 年），该部分产品的销售全部按成本价进行销售。

C) 公司销售给采埃孚公司的铸件毛坯件及其他国产化零部件。

D) 公司向采埃孚公司提供零部件热处理服务（包括毛坯件预处理及零部件热处理服务）而收取的劳务费。

E) 2001 年，为促进装载机的销售，公司在结算上采用了部分实物交易的结算方式，关联企业向本公司销售产品并提供劳务后，本公司将实物产品（装载机）按市场售价折为现金向关联企业进行支付，在帐务处理上计入销售收入。

以上各类性质的销售对公司毛利的影响如下表所示：

单位：万元

		2001 年	2002 年	2003 年
材料及配件销售	销售额	2,295.42	2,830.46	3,306.69
	毛利率（%）	17.70%	16.38%	16.24%
	毛利	406.29	463.63	537.01
销售给附件公司装机用的装载机零部件	销售额	3,325.00	3,008.90	-
	毛利率（%）	6.00%	4.98%	-
	毛利	199.5	149.84	-
销售给采埃孚公司的国产化零部件	销售额	360.55	795.05	1,780.71
	毛利率（%）	17.60%	16.74%	16.11%
	毛利	63.46	133.09	286.87
为采埃孚公司提供零部件热处理服务的劳务费	销售额	6.2	40.24	182.15
	毛利率（%）	18.01%	17.32%	16.30%
	毛利	1.12	6.97	29.69

因采用实物交易的结算方式而增加的销售额	销售额	1,503.23	-	-
	毛利率(%)	17.65%	-	-
	毛利	265.32	-	-
关联销售毛利合计		935.69	753.53	853.57
公司毛利总额		16,481.17	35,692.50	50,214.92
占公司毛利总额的比例		5.68%	2.11%	1.70%

注：本公司销售给附件公司装机用的装载机零部件全部按成本价销售，为了弥补本公司开具销售发票需缴纳的税费，本公司相应提高了售价，上表中出现的毛利率因该部分售价的提高而产生，并非真实的毛利。

总体而言，关联销售占公司销售总额的比例及关联销售毛利占公司毛利总额的比例都不高，随着公司销售规模的日益增大，关联销售占公司销售总额的比例及关联销售毛利占公司毛利总额的比例都呈现出明显的下降趋势，关联销售对公司盈利能力的影响较小。另外，本公司按市场价或成本价（对附件公司的装载机零部件销售）进行销售，不存在本公司利用关联销售虚增收入或利润的情况。

（二）采购商品、接受劳务对财务状况和经营成果的影响

公司最近三年的关联采购额及关联采购占公司采购总额的比例如下表所示：

单位：万元

供应单位	2001年	占采购总额的比例	2002年	占采购总额的比例	2003年	占采购总额的比例
柳州市钢圈厂	2,019.28	2.13%	3,671.97	2.59%	5,748.50	2.83%
海南柳琼工程机械实业联合公司	77.14	0.08%	687.27	0.49%	1,200.59	0.59%
柳州市柳工物资有限公司	3,863.82	4.08%	13,106.91	9.26%	19,381.85	9.54%
柳州起重机器有限公司	72.21	0.08%	7.15	0.005%	17.31	0.009%
柳州市链条总厂	7.94	0.008%	8.90	0.006%	-	-
柳州采埃孚机械有限公司	1,430.21	1.51%	1,986.07	1.40%	6,872.39	3.38%
柳州柳工铸铁件有限公司	-	-	1,391.06	0.98%	1,857.08	0.91%
柳州柳工机械附件制造有限公司	6,144.38	6.49%	14,173.70	10.01%	13,865.31	6.82%
柳州工程机械福利厂	-	-	3,389.34	2.39%	3,720.23	1.83%
柳州柳工机械综合件厂	-	-	805.09	0.57%	1,775.32	0.87%
柳州柳工运输有限公司	-	-	-	-	285.41	0.14%
柳州工程机械企业集团公司劳动服务公司	-	-	-	-	687.44	0.34%
广西柳工集团有限公司	-	-	-	-	9.06	0.004%
上海柳工叉车有限公司	-	-	-	-	25.67	0.01%
南宁柳工汽配制造有限公司	-	-	-	-	89.67	0.04%
扬州柳工建设机械有限公司	-	-	-	-	33.70	0.02%
关联采购合计	13,614.94	14.39%	39,227.46	27.70%	55,569.51	27.35%
采购总额合计	94,613.90	100%	141,615.38	100%	203,211.62	100%

注:(1)在各会计期间,关联采购额部分计入当期主营业务成本,部分计入存货。因此,计算关联采购占采购总额的比例而不是占主营业务成本的比例更能说明关联采购对公司的影响;(2)柳州起重机器有限公司主营起重运输机械的制造、安装、维修,柳工集团对该公司的持股比例为0.5%。

1、采购商品

在关联采购方面,本公司主要向关联方采购以下商品:(1)原材料采购:本公司向柳工物资采购钢材;(2)零部件采购:本公司向关联方采购整机生产所需的零部件。

原材料采购方面,最近三年本公司一直向柳工物资采购柳钢生产的中板,柳工物资以较优的价格向本公司及时、充足地供应生产所需的钢材,为公司生产提供了保障。在零部件采购方面,本公司掌握着变速箱、驱动桥等核心零部件的制造,向包括以上关联方在内的专业化配套厂商外购其它零部件,这种生产组织模式使本公司能够专注于增强作为整机制造商的核心竞争力,使本公司在保持较小资产规模的同时有效地扩大了整机生产能力,有利于提高资产收益率。

在关联采购的定价方面,因采埃孚公司在国内独家生产“ZF”变速箱、驱动桥,因此,对采埃孚的采购无法采用招标等竞争性的定价机制。但是,采埃孚公司在国内已运作多年,产品的国产化程度已有了较大提高,对本公司的销售价格基本按市场化方式、参照生产成本定价。2001、2002、2003年,本公司的采购额占采埃孚公司当年主营业务收入的比例分别为35.82%、37.71%、58.90%。由于本公司是采埃孚公司产品的最大采购方,采埃孚公司给予本公司较为优惠的批量供货价格,有利于本公司降低采购成本。

在钢材及其他零部件的采购方面,本公司基本按照招标或类似招标的方式选择供货商并确定供货价格。关联方向本公司供货的价格不高于其他非关联方向本公司供货的价格。因关联方大多位于柳州市,向本公司供货运输成本较低;

或因关联方（如柳工物资）自身规模大、实力强，可以获得更低的从钢厂进货的价格，以上关联方在本公司部分原材料或外购件的采购招标中能提供更其他非关联方更具竞争力的价格，从而有利于本公司降低采购成本，提升主营业务利润率。

过去三年，因关联方供货价低于非关联方报价对本公司主营业务利润的影响如下表所示：

单位：元

关联方	向本公司供货的产品	因供货价格差异对本公司主营业务利润的影响		
		2001年	2002年	2003年
柳州市柳工物资有限公司	钢材（中板）	559,801.15	1,808,195.00	2,382,960.45
柳州市钢圈厂	装载机轮胎总成、铲斗		1,243,488.25	2,123,058.00
柳州柳工机械附件制造有限公司	油箱、软管、摇臂等		21,024.00	2,892,759.00
柳州采埃孚机械有限公司	“ZF”驱动桥、变速箱	260,869.86	1,770,586.59	10,931,951.75
柳州工程机械福利厂	钢管、传动轴等	790	4,021.44	224,867.57
海南柳琼工程机械实业联合公司	摇臂、横梁			268,131.12
柳州柳工铸件有限公司	装载机平衡重		40,375.00	41,563.75
合计		821,461.01	4,887,690.28	18,865,291.64

本公司主营业务 利润总额		138,712,909.68	306,350,713.84	502,149,243.39
占本公司主营业务利 润总额的比例		0.59%	1.60%	3.76%

注:因本公司向采埃孚公司采购“ZF”驱动桥、变速箱无可比市场价格,因而选用采埃孚公司向本公司供货价低于向国内其他客户供货平均价的差额计算对本公司主营业务利润的影响。

综上,在过去三年中,随着公司产品产销量的大幅增长,关联采购占公司采购总额的比例有所上升,但仍然控制在合理范围内(未超过30%)。另外,在过去三年,本公司来自关联采购的主营业务利润占公司主营业务利润总额的比例很小,关联采购对公司盈利能力的影响较小。

2、接受关联方劳务

本公司从以下关联企业获得劳务服务:

(1) 柳州柳工机械附件制造有限公司

2002年至2003年,本公司装载机销量剧增。因本公司“装载机总装厂房扩建及装配线改造工程”尚未完工,装载机总装能力一时不足,故临时性地委托附件公司提供装载机来件装配服务。对附件公司提供的来件装配服务,本公司按对方的与设备使用、技工劳动、物料和能源消耗等有关成本费用总额加成不超过5%的比例向附件公司支付装配费。截至2003年6月底,上述技改工程已基本完工,从2003年5月开始,本公司已终止对附件公司的装配业务委托。2002年、2003年,本公司向附件公司支付的装机劳务费分别为82.10万元、50.42万元。

(2) 柳州工程机械企业集团公司劳动服务公司

根据本公司与柳州工程机械企业集团公司劳动服务公司（下称“劳动服务公司”）签署的《协议用工委托管理协议》，劳动服务公司于 2003 年按照本公司的协议用工计划及用工要求向本公司提供合格的协议工，负责协议工的招收、考核、工资及社保费用的发放等事宜，本公司向劳动服务公司支付劳务费（含支付给劳动服务公司的管理费及应支付给协议工的工资）。2003 年，本公司支付给劳动服务公司的劳务费为 687.44 万元。

（3）柳州柳工运输有限公司

2003 年，本公司装载机销量继续高速增长，在铁路部门运力不足的情况下，本公司临时性地委托柳州柳工运输有限公司提供货运服务，承接装载机对外发运的部分业务。对柳州柳工运输有限公司的货运服务，本公司按市场价格支付运费。2003 年，本公司支付给柳州柳工运输有限公司的运费为 285.41 万元。

在接受关联方劳务方面，以上安排都是临时性的安排，本公司对以上劳务服务并无实质性依赖。有关的劳务服务都参照市场价格定价，使提供服务的关联方获得合理的利润回报，定价方式是客观公允性的。从以上两方面分析，接受关联方劳务对本公司财务状况和经营成果无实质性影响。

（三）出售采埃孚公司的股权对公司财务状况和经营成果的影响

采埃孚公司自 1998 年投产以来，由于实际产量达不到设计产能，一直处于亏损状态，1998 年、1999 年、2000 年的净利润分别为- 3,841.87 万元、- 4,168.07 万元、- 5,011.50 万元。

采埃孚公司连年亏损严重拖累了本公司的发展，2001 年，经广西壮族自治区财政厅批准，本公司将持有的采埃孚公司 49%的股权出售给柳工集团。同时，为了将液压挖掘机及小型装载机的整机生产业务集中于本公司，本公司向柳工

集团购买其持有的柳州康达工程机械有限公司（主营产品为液压挖掘机整机及装载机配件）、柳州工程机械齿轮有限公司（主营产品为小型装载机整机及其配件）的部分股权及部分土地、厂房、设备，交易的具体内容如下表所示：

交易内容	向柳工集团	向柳工集团			
	出售	购买			
交易内容	由本公司持有的采埃孚公司 49% 的股权	由柳工集团持有的柳州工程机械齿轮有限公司 31.33% 的股权	由柳工集团持有的柳州康达工程机械有限公司 35% 的股权	柳工集团位于柳州市柳江县拉堡镇的 85941.90 平方米的土地及该地块上的房屋建筑物、机器设备	数控火焰切割机 10 台(套) 进口设备
定价原则	以经审计的净资产值为定价依据	以经审计的净资产值为定价依据	以经审计的净资产值为定价依据	以经评估的资产值为依据。资产帐面净值为 20,000,000 元, 评估值为 28,827,395 元, 评估增值率为 44.14%。	以经评估的资产值为依据。资产帐面净值为 21,385,424.30 元, 评估值为 10,014,027 元, 评估减值率为 53.17%。
交易价格	72,990,000	34,000,000	8,502,014.59	28,827,395	10,014,027

注：(1) 柳州工程机械齿轮有限公司于 2002 年 4 月 12 日更名为柳州柳工小型装载机有限公司；(2) 数控火焰切割机等 10 台(套) 进口设备原由本公司租赁使用，有关租赁的情况详见下文“租出、租入资产对公司财务状况和经营成果的影响”；(3) 至 2001 年，本公司租用 10 台(套) 进口设备已接近 10 年，考虑实物磨损及技术折旧两方面原因，该批设备评估减值达 53.17%。

本公司向柳工集团出售的股权的总价为 72,990,000 元，向柳工集团收购的股权及资产的总价为 81,343,436.59 元。买卖价款的差额部分，本公司以现金形式向柳工集团进行支付，已全部支付完毕。

以上交易完成后，本公司不再持有采埃孚公司的股权，对柳州柳工小型装载机有限公司的持股比例增至 95%，对柳州康达工程机械有限公司的持股比例增至 75%。该项关联交易使本公司不再承担对采埃孚公司的投资亏损，增强了公司的盈利能力；同时，增加对柳州柳工小型装载机有限公司及柳州康达工程

机械有限公司的持股比例对本公司的投资收益亦有一定影响。详见下表：

单位：万元

	2001年	2002年	2003年
采埃孚公司净利润	-3,990.04	-4,205.33	-3,696.00
因出售采埃孚公司的股权而增加的投资收益	1,955.12	2,060.61	1,811.04
柳州柳工小型装载机有限公司的净利润	85.06	919.48	1,316.04
因增加对柳州柳工小型装载机有限公司的持股比例而增加的投资收益	26.65	288.07	412.32
柳州康达工程机械有限公司的净利润	0.38	44.95	-1,090.54
因增加对柳州康达工程机械有限公司的持股比例而增加的投资收益	0.13	15.73	-381.69
因以上关联交易而增加的投资收益	1,981.90	2,364.42	1,841.67
增加的投资收益占公司当年（期）利润总额的比例	78%	15.72%	6.83%

（四）收购柳工集团技术中心、信息部等部门的资产对公司财务状况和经营成果的影响

2003年3月以前，本公司与柳工集团在技术开发、信息系统等方面的资产使用上未完全分开，柳工集团原技术中心、信息部等部门拥有相当数量的技术开发设备，为本公司提供部分技术开发服务，本公司向柳工集团支付技术开发费。为规范本公司与柳工集团的关系，2003年3月5日，本公司与柳工集团签署了《资产转让协议》，根据该协议，柳工集团将其拥有的属于原技术中心、信息部等部门的试验设备、办公设施、网络设备共59项资产转让给本公司，部分抵偿所欠本公司的债务。

本次交易的价格以该批资产经评估的资产净值为依据确定。根据中通诚资产评估有限公司中通桂评报字（2003）第010号《资产评估报告》，以2003年元月31日为评估基准日，该批资产帐面净值为9,097,768.72元（柳工集团原按10年计提折旧），由于该类资产技术折旧较快，按重置成本法评估的评估价

值为 6,305,270.00 元，评估减值 2,792,498.72 元，减值率为 30.69%。本次交易最终确定的转让价格为 6,305,270.00 元，除抵偿柳工集团所欠本公司的债务 4,986,828.59 元（本公司为柳工集团及其部分子公司统一代交后尚未结算的水电费），剩余部分本公司以现金或者承兑汇票形式在协议生效后一周内支付，已全部付清并办理完所有的资产移交手续。

本次资产转让理清了本公司与柳工集团的资产关系，解决了由于历史原因形成的本公司与柳工集团之间在技术开发、信息系统等方面资产未完全分开的问题，进一步规范了公司运作。

（五）租出、租入资产对公司财务状况和经营成果的影响

1、租出资产

（1）对六通配件厂及柳州柳工机械附件制造有限公司租出资产

1997 年 1 月 4 日，本公司与六通配件厂（柳工集团下属的职工集体福利企业）签署《协议》，将 62 台设备、3,183 平方米的厂房及 6,938 平方米的土地租赁给六通配件厂使用，设备、厂房及土地的租赁期限分别为 9 年、20 年、40 年。其中，设备采用融资租赁方式，租赁协议到期后设备归六通配件厂所有。

2000 年，柳工集团将六通配件厂并入柳州柳工机械附件制造有限公司（“附件公司”）。2001 年，附件公司承继原六通配件厂关于租赁协议的权利义务，就以上资产的租赁事宜重新与本公司签署协议，协议约定：

A) 附件公司向本公司租用帐面净值为 1,134,420.48 元、数量合计为 62 台的设备，租期 5 年，年租金为 138,651.39 元。租金的计算方法为：租金 = (设备净值 - 残值) / 折旧年限。

B) 附件公司向本公司租用帐面净值为 473,918.86 元、面积为 3,096 平方米的厂房，租期 16 年，年租金为 23,353.38 元。租金的计算方法为：租金 = 房屋折旧费 + 房产税 + 营业税及附加税。

C) 附件公司向本公司租用帐面净值为 1,027,598.62 元、面积为 6,851 平

方米的土地，租期 36 年，年租金为 25,653.72 元。因租期接近土地的剩余摊销年限，年租金由双方参照土地的年摊销额协商确定。

2003 年 10 月，本公司提前终止与附件公司之间关于设备租赁的协议约定，将原出租给该公司使用的 62 台设备（账面净值为 348,284.98 元，其中含预计净残值 76,639.16 元）以 300,411.34 元的价格出售给该公司，出售价格的定价方法为：“出售价格 = 按 9 年租赁期计算本公司应收取的全部租金 - 截至 2003 年 9 月本公司已收取的租金。”该定价方法与原协议关于融资租赁方式下租金的计算方法是一致的，定价是公允的。除以上关于设备租赁的协议约定提前终止外，原协议中关于厂房及土地租赁的条款继续生效，目前仍在履行中。

（2）对柳州柳工运输有限公司租出资产

2002 年 6 月 26 日，本公司与柳州柳工运输有限公司签署《房屋场地及铁路专用线租赁协议》，将 1,766.32 平方米的办公楼租赁给该公司使用，年租金及税金为 33,865.50 元，租期一年，租金的计算方法为：租金 = 房屋折旧费 + 房产税 + 营业税及附加税。另外，本公司将厂区内的铁路专用线委托给该公司管理。由于连接本公司厂区内铁路专用线及铁路主线的铁路连接线由本公司、柳州市面粉厂、柳州肉类联合加工厂等单位共同使用，而铁路部门委托本公司统一收取并缴纳该段线路的维修保养费，根据本公司与柳州柳工运输有限公司签署的《房屋场地及铁路专用线租赁协议》，本公司将以上统一收取并缴纳线路维修保养费的事务委托给该公司办理，本公司不再向该公司收取任何费用。2003 年 7 月 1 日，本公司与该公司续签了《房屋场地及铁路专用线租赁协议》，租期一年。目前，该协议仍在履行中。

2、租入资产

（1）向柳工集团租入设备

1993 年 1 月 30 日，本公司发起人柳州工程机械厂与柳工集团签署《设备租用协议》，租用柳工集团的总金额为 4,886.20 万元的 14 台引进设备，租赁期限为 9 年（1993 年 1 月 1 日 - 2001 年 12 月 31 日）。因这些设备均为新设

备，租赁期限接近设备的折旧年限，因此，租赁费的计算及支付方法为:1993年、1994年按设备总金额的15%支付折旧费，后七年按设备总金额的10%支付折旧费。

本公司于1993年注册成立后，以上14台设备中的10台(设备名称见下表)由本公司租赁使用，另外4台由六通配件厂(该厂于2000年并入柳州柳工机械附件制造有限公司)租赁使用，租赁期限、租赁费等条款内容与原协议相同。2001年11月20日，本公司与柳工集团签署《资产收购合同》，收购上述10台设备。根据广西无双资产评估有限责任公司出具的广资评报字(2001)第177号《资产评估报告》，上述10台设备以2001年9月30日为基准日的评估值为10,014,027元，本公司的收购价格为10,014,027元。

本公司租赁柳工集团引进设备的清单

序号	设备名称	规格型号	数量	生产厂
1	数控火焰切割机	P6000	1台	德国梅萨公司
2	数控步冲机	047ATL-36	1台	美国惠特尼公司
3	数控折弯机	EKP-CNC-320	1台	瑞典 UPSVIKFM 公司
4	三坐标测量机	LK50.30.20	1台	英国 LK 公司
5	卧式加工中心	TL800	1台	德国维尔纳公司
		TL1000	1台	
6	立式加工中心	15VL-1500	1台	英国辛辛那提
7	装卡中心	NC250	1台	德国柳林克曼公司
		NC500/1100	1台	
8	数控立车	VCE1000/80F	1台	德国多列士公司

(2) 向采埃孚公司租入设备

根据本公司与德国 ZF 集团股份有限公司于 1995 年 11 月签订的《合资经营合同》，本公司需为采埃孚公司生产部分国产化零部件(含铸件毛坯件及半成

品零部件),并提供对采埃孚公司自制件的热处理服务。本公司在提供上述配套协作服务的过程中需使用采埃孚公司的部分设备,为此,本公司与采埃孚公司就设备租赁事宜签署了数份设备租赁合同。

1998年3月26日,本公司与采埃孚公司签署《设备租赁合同》,向采埃孚公司租赁调整机床1台、精密校直液压机1台、裂纹检查仪1台。合同自双方签署之日起生效,至采埃孚公司开始自行加工铸件之日时到期。

1999年4月30日,本公司与采埃孚公司签署《设备租赁合同》,增加租赁调整机床1台。合同自双方签署之日起生效,至采埃孚公司开始自行加工铸件之日时到期。

2001年4月16日,针对本公司产品生产及设备购置方面的情况变化,本公司与采埃孚公司就以上设备租赁事宜进行会谈,并以会议纪要的方式记录会谈结果,对设备租赁进行以下调整:A)从2001年1月1日起,本公司停止租用安装在本公司驱动桥分厂的调整机床;B)从2001年5月1日起,本公司停止租用精密校直液压机;C)由于采埃孚公司开工不足,裂纹检查仪一直未投入实际使用。采埃孚公司同意,从2000年1月1日至2001年4月30日,裂纹检查仪的租赁费按原租赁合同价的一半收取;自2001年5月1日起恢复执行原合同价格。

由于发生了以上的变更,本公司与采埃孚公司于2003年1月2日重新签署了《设备租赁合同》。按该合同的约定,本公司仍然租赁原合同中的2台调整机床及1台裂纹检查仪,并调整了设备租赁价格。该合同自签署之日起生效,至采埃孚公司不再需要该三台租赁设备生产的配件时到期。目前,该合同仍在履行中。

按照以上合同的约定,过去三年本公司租赁采埃孚公司设备的情况如下表所示:

时间	标的物	年租金(元)	定价方法	备注
2001年	调整机床	34,231.67	年租金=(设备原值-残值)/	

			折旧年限	
2001年	精密校直液压机	4,750.00	同上	该金额为1-4月的租金
2001年	裂纹检查仪	5075.60	同上	前4个月按507.56元/月征收
2002年	调整机床	34,231.67	同上	
2002年	裂纹检查仪	6090.72	同上	
2003年	调整机床	45,646.80	同上	
2003年	裂纹检查仪	7,952.52	同上	
2003年	调整机床	40,374.84	同上	

3、租赁对公司财务状况和经营成果的影响

过去三年，上述租赁事项对公司财务状况和经营成果的影响如下表所示：

单位：元

	2001年	2002年	2003年
租金收入	187,658.49	201,769.14	145,440.41
租金收入占其他业务收入的比例	0.39%	0.13%	0.125%
租金支出	4,684,627.27	39,307.27	93,974.16
租金支出占制造费用的比例	10.46%	0.07%	0.09%

从上表数据可以看出，租金收入占其他业务收入的比例及租金支出占制造费用的比例都很低，且呈逐年下降的趋势，租赁对公司财务状况和经营成果无实质性影响。

（六）关联往来对公司财务状况和经营成果的影响

2001年12月31日、2002年12月31日及2003年12月31日公司与各关联方之间应收应付款项（扣除坏账准备前）余额及占公司各项应收应付款项总额的比例如下表所示：

单位:元	2001/12/31	2002/12/31	2003/12/31
应收账款			
柳州采埃孚机械有限公司	902,143.34	-	-
海南柳琼工程机械实业联合公司	3,900.00	-	-

柳州市钢圈厂	598,884.20	-	-
上海柳工叉车有限公司	-	-	500,000.00
合计：	1,504,927.54	-	500,000.00
占当年余额比例：	3.17%	0.00%	0.77%

其他应收款

广西柳工集团有限公司	3,074,691.68	1,142,398.46	-
广西柳工汇源环保工程有限公司	6,630.80	10,078.98	-
柳州柳工铸铁件有限公司	-	2,256,698.45	23,333.59
柳州柳工运输有限公司	-	136,053.60	-
广西柳工置业投资有限公司	-	-	2,237.20
柳州柳工生活服务有限公司	-	-	181,893.55
扬州柳工建设机械有限公司	-	-	49,043.16
合计：	3,081,322.48	3,545,229.49	256,507.50
比例：	10.74%	10.23%	1.48%

预付账款

柳州采埃孚机械有限公司	165,027.13	-	-
柳州市链条厂	1,012,824.70	982,248.7	-
柳州市钢圈厂	2,551.13	-	-
柳州市起重运输总公司	115,187.94	-	-
扬州柳工建设机械有限公司	-	-	30,000.00
合计：	1,295,590.90	982,248.70	30,000.00
比例：	3.22%	2.33%	0.04%

应付账款

柳州采埃孚机械有限公司	-	5,185,349.01	14,165,099.75
海南柳琼工程机械实业联合公司	53,923.62	1,023,566.51	594,833.77
柳州市钢圈厂	4,456,199.45	5,640,648.97	4,780,310.81
柳州柳工物资有限责任公司	1,501,523.33	2,891,330.71	4,539,942.45
柳州起重机器有限公司	139,810.00	139,810.00	139,810.00
柳州柳工机械附件制造有限公司	-	9,592,291.20	24,860,682.19
柳州柳工铸铁件有限公司	-	-	1,214,708.01
柳州工程机械福利厂	-	8,283,294.70	6,480,906.66
柳州柳工机械综合件厂	-	1,981,437.49	3,446,399.82
南宁柳工汽配制造有限公司	-	-	54,020.00
合计：	6,151,456.40	34,737,728.59	60,276,713.46
比例：	4.34%	15.68%	22%

其他应付款

广西柳工集团有限公司	-	-	988,498.95
柳州柳工运输有限公司	-	-	60,455.38

柳州工程机械企业集团公司劳动	-	-	1,482.99
服务有限公司			
合计：	-	-	1,050,437.32
比例：	0.00%	0.00%	7.20%

预收账款

柳州采埃孚机械有限公司	9,879,532.79	44,069.29	-
海南柳琼工程机械实业联合公司	30,000	-	-
柳州柳工机械附件制造有限公司	-	530.41	-
合计：	9,909,532.79	44,599.70	-
比例：	27.13%	0.14%	0.00%

公司与关联企业之间的应收应付款项均产生于正常的业务往来。由上表可见，各项应收应付款项的绝对额不大，占同类应收应付款项总额的比例也处于合理范围内。尤其是应收账款、其他应收款、预付账款等应收款项类科目，占同类应收款项科目总额的比例更小，且呈现明显的下降趋势，表明公司较好地控制了对关联方应收款项的收款风险，对公司财务状况和经营成果无不利影响。

(七) 担保对公司财务状况和经营成果的影响

截止各期末公司为关联方提供担保的情况如下表所示：

关联方（单位：万元）	担保金额		
	2001/12/31	2002/12/31	2003/12/31
江阴柳工道路机械有限公司	-	815	1,500
柳州柳工小型装载机有限公司	400	200	1,710

由上表可见，至各会计期末，本公司为关联方提供的担保金额的余额很小。另外，关联方均为本公司的控股子公司，且关联方的业务稳定发展，经营状况良好，具有偿付银行贷款的能力，以上担保不会对本公司财务状况和经营成果造成不利影响。

(八) 商标许可使用及专利转让对公司财务状况和经营成果的影响**1、商标许可使用**

公司于 2002 年 1 月 28 日与柳工集团签订了系列《商标使用许可合同》（合同号分别为：02-018，02-019，02-020，02-021 和 02-022），柳工集团分别将第 335335、1276799、1276800、1558282、1558283 号商标的使用权在许可期限内（以上商标的有效期内）无偿授予公司，使用于商标注册证核定使用的第 7 类十种商品中的装载机、挖掘机和挖掘装载机这 3 种商品上。

2003 年 7 月 31 日，柳工集团与公司签订系列《商标使用许可补充合同》（合同号分别为：03-4.1，03-4.2，03-4.3，和 03-4.4）分别对原合同号为 02-019，02-020，02-021 和 02-022 的合同内容进行补充，扩大了商标许可使用的商品范围。另外，补充合同允许本公司许可本公司的控股子公司在许可使用的商品范围内使用合同约定的商标。同时，柳工集团还与公司签订了两份《商标使用许可合同》（合同号分别为 03-2.1，03-2.2），许可本公司在许可期限内（被许可商标的有效期内）无偿使用第 1551635、1551636 号注册商标，并允许本公司许可本公司的控股子公司在许可使用的商品范围内使用上述商标。

2004 年 4 月 15 日，就以上 7 个商标的许可使用问题，本公司与柳工集团签订了《商标使用许可补充协议》（共 7 份）。补充协议约定，在本公司存续期间，柳工集团许可本公司无偿使用约定商标，并允许本公司许可本公司现有的及将来设立的控股子公司无偿使用约定商标；在本公司存续期间，柳工集团须保证拥有对约定商标的所有权；在该期间内，如遇到约定商标有效期届满的情形的，柳工集团须按规定申请续展注册。

公司的控股子公司江阴柳工道路机械有限公司（下称“江阴柳工”）于 2000 年 12 月 25 日与柳工集团签订了有偿的《商标使用许可合同》（两份），柳工集团将第 1276799、1276800 号商标许可给江阴柳工使用于其压路机产品上，柳工集团收取的年度商标使用费为江阴柳工商标产品年销售收入的 0.5%。

柳州柳工机械配件有限公司（下称“配件公司”）于 2002 年 12 月 4 日与

柳工集团签订了有偿的《商标使用许可合同》(四份),柳工集团将第 1276799、1276800、1558282、1558283 号商标许可给柳工配件使用于其配件商品上,柳工集团收取的年度商标使用费为柳工配件商标产品年销售收入的 0.5%。

就以上商标的许可使用问题,2004 年 4 月 15 日,江阴柳工与柳工集团签署了《商标使用许可补充协议》(共 2 份);同日,配件公司与柳工集团签署了《商标使用许可补充协议》(共 4 份)。以上补充协议约定,取消原合同中关于柳工集团向江阴柳工及配件公司收取商标使用费的全部约定。柳工集团同意,在原合同约定的期限内,江阴柳工及配件公司按约定的范围无偿使用约定商标;在补充协议签订前,如江阴柳工及配件公司已向柳工集团支付了使用费的,柳工集团不需退还;如尚未向柳工集团支付使用费的,江阴柳工及配件公司不需再支付。至此,本公司的所有控股子公司均可无偿使用柳工集团的商标。

公司认为,以上安排有利于公司及其控股子公司合法使用“柳工”相关商标,以上安排不会对公司的财务状况和经营成果产生不利影响。

2、专利转让

发行人于 2003 年 7 月 31 日与控股股东柳工集团签订了 11 份《专利转让合同》,无偿受让柳工集团的下列专利:

序号	专利名称	类型	专利号	转让合同号
1	可调方向机	实用新型	10205673.1	03-11.11
2	装载机摆动式驱动桥	实用新型	01205674.X	03-11.10
3	装载机发动机罩升降机构	实用新型	01205055.5	03-11.9
4	装载机软轴变速操纵机构	实用新型	01205043.1	03-11.8
5	带倒车报警装置的装载机变速操纵阀	实用新型	00267382.7	03-11.7
6	工程车驾驶室前台	外观设计	00352531.7	03-11.6
7	装载机发动机罩	外观设计	00352516.3	03-11.5
8	装载机驾驶室	外观设计	00352515.5	03-11.4
9	工程车仪表盘	外观设计	00352514.7	03-11.3

10	轮式装载机	外观设计	00352513.9	03-11.2
11	挖掘机驾驶室	外观设计	00334403.7	03-11.1

以上关于专利的安排有利于本公司合法使用以上专利，将进一步增强本公司的技术优势，提升公司竞争力，不会对本公司的财务状况和经营成果产生不利影响。

（九）其他关联交易对公司财务状况和经营成果的影响

2002年6月13日，本公司三届十三次董事会（临时）会议决议：通过与有关各方协商决定，由本公司、柳工集团、自然人施耀刚、赵岐鹰共同投资设立并由本公司相对控股的“广西柳工置业投资有限公司”，该公司注册资本2960万元。其中：本公司投资人民币现金1,160万元，占注册资本的39.19%；柳工集团出资人民币现金1,000万元，占注册资本的33.78%；自然人施耀刚出资人民币现金400万元，占注册资本的13.51%；自然人赵岐鹰出资人民币现金400万元，占注册资本的13.51%。该公司主营业务为房地产开发及房地产经营。

2002年以来，柳州市加大城市建设的步伐，本公司通过此举抓住机遇投资房地产业，争取在市政府的支持下，借助其他股东在房地产方面的资源优势，积极参与柳州市的城市建设，为公司培育了新的利润增长点。房地产经营对于本公司来说是一个全新的领域，为了控制经营风险，公司首期投入的资本比较有限，对公司的影响不大。

五、规范关联交易的措施

（一）公司章程对关联交易决策的有关规定

1、关于董事披露义务及董事会表决的规定

《公司章程》第八十八条规定：

“董事个人或者其所任职的其他企业直接或者间接与公司已有的或者计

划中的合同、交易、安排有关联关系时（聘任合同除外），不论有关事项在一般情况下是否需要董事会批准同意，均应当尽快向董事会披露其关联关系的性质和程度。除非有关联关系的董事按照本条前款的要求向董事会作了披露，并且董事会在不将其计入法定人数，该董事亦未参加表决的会议上批准了该事项，公司有权撤销该合同、交易或者安排，但在对方是善意第三人的情况下除外”。

“关联董事在董事会表决时，应当自动回避并放弃表决权。主持会议的董事长应当要求关联董事回避；如董事长需要回避的，副董事长或其他董事应当要求董事长及其他关联董事回避。无须回避的任何董事均有权要求关联董事回避。被提出回避的董事或其他董事如对提交表决的事项是否属于关联交易事项及由此带来的在会议上的回避、放弃表决权有异议的，可在董事会后向证券监管部门投诉或以其他方式申请处理”。

2、关于股东大会表决的规定

《公司章程》第七十七条规定：

“股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决股份总数；股东大会决议的公告应当充分披露非关联股东的表决情况。如有特殊情况关联股东无法回避时，公司在征得有关部门的同意后，可以按照正常程序进行表决，并在股东大会决议公告中作出详细说明”。

“关联股东在股东大会表决时，应当自动回避并放弃表决权。主持会议的董事长应当要求关联股东回避；如董事长未要求关联股东回避的，副董事长或其他董事应当要求关联股东回避。无须回避的任何股东均有权要求关联股东回避。被提出回避的股东或其他股东如对提交表决的事项是否属于关联交易事项及由此带来的在会议上的回避、放弃表决权有异议的，可在股东大

会后向证券监管部门投诉或以其他方式申请处理”。

（二）关联交易事项的批准

本公司各年度的关联交易事项分别经公司董事会会议及股东大会根据相关审批权限审议通过。在对关联交易事项进行表决时，关联董事、关联股东进行了回避。

（三）其他规范关联交易的措施

1、进一步加强制度建设，健全法人治理结构

本公司将加强制度建设及完善法人治理结构作为规范关联交易的重要措施，确保从规章制度及关联交易的决策机制上堵塞妨碍关联交易客观性、公允性的漏洞。今后，公司将根据国家法律、法规及有关监管规则的变动及时完善公司的有关关联交易决策及信息披露的制度，不断健全法人治理结构。

2、对董事、监事及高管人员进行有关法律、法规及监管规则的定期培训

公司的董事、监事、高管人员是关联交易决策、监督、执行的主要人员，公司将对以上人员进行有关法律、法规及监管规则的定期培训，促使以上人员系统地、全面地掌握有关关联交易的法律法规知识，强化规范运作意识，从而更好地决策、监督、执行关联交易事项。

3、加强与控股股东的日常沟通与信息交流

公司将加强与控股股东的日常沟通与信息交流，向控股股东及时传达与上市公司法人治理有关的最新的监管规则，不断增强控股股东的规范运作意识，促使控股股东就关联交易进行决策时保持客观、公允的立场。

六、发行人减少关联交易的计划

尽管公司与各关联方之间的关联交易都是合理的、公允的交易，但是，

为了进一步规范公司与关联方之间的关系，防范关联方利用关联交易损害公司利益，公司计划进一步完善物资采购管理制度，不断扩大原材料及零部件采购的招标范围，壮大优质供货商队伍。在保证供货质量、确保及时充足供货的前提下，若其他交易条件相同，公司将优先选择非关联的供货商，切实降低关联采购的数量及关联采购占采购总额的比例。在钢材采购方面，公司正在与几家非关联的钢材供应商接洽，计划从 2004 年起，逐步减少从柳州市柳工物资有限公司采购钢材的数量及金额。在商标许可使用方面，2004 年 4 月 15 日，柳工集团分别与江阴柳工道路机械有限公司（“江阴柳工”）、柳州柳工机械配件有限公司（“配件公司”）签署了《商标使用许可补充协议》。补充协议约定，取消原合同中关于柳工集团向江阴柳工及配件公司收取商标使用费的全部约定。柳工集团同意，在原合同约定的期限内，江阴柳工及配件公司按约定的范围无偿使用约定商标。以上补充协议的签订使柳工集团与江阴柳工及配件公司之间不再发生因商标许可使用而产生的资金往来。

此外，公司及控股股东还将采取以下措施减少关联交易：

（1）控股股东正在对部分附属企业进行民营化改制。

目前，控股股东柳工集团正在对部分附属企业（包括柳州市钢圈厂、海南柳琼工程机械实业联合公司、柳州柳工铸铁件有限公司）进行民营化改制，将柳工集团对附属企业的控股权转让给附属企业的管理层、员工或其他投资方。以上改制力争在 2004 年完成，在改制完成后，以上企业将不再是本公司的关联企业，本公司与以上企业之间的交易将不再是关联交易。

（2）公司将适当扩大部分零部件的生产能力，减少向关联企业采购的数量

从 2004 年起，公司将适当扩大部分零部件的生产能力，减少向关联企业采购的数量。目前，公司将重点扩大结构件（如铲斗、摇臂、后车架等）的生产能力，减少向附件公司、海南柳琼等关联方采购的数量。

（3）将关联企业变为公司的控股子公司

此外，公司还考虑，在条件成熟时，收购资产质量较高、盈利能力较强的关联企业的股权，将关联企业变为公司的控股子公司。

在关联采购和关联销售方面，公司对关联方都不存在依赖，减少关联交易不会对公司业务造成实质性影响。

七、独立董事及中介机构关于关联交易的意见

（一）独立董事的意见

本公司独立董事唐勇、朱森第、刘斌认为：“在本次配股申报会计报表期间，本公司的关联交易按照有关规定和公司章程履行了批准程序，交易定价及其他交易条件的确定遵循了市场化原则，都是公允的，不存在损害公司及其他股东利益的情况。”

（二）发行人律师的意见

本所律师认为：“发行人建立了符合《公司法》、《上市公司章程指引》等法律、法规和规范性文件要求的关联交易审批制度，关联交易的程序遵循了相关规定，是合法的，交易的条件是公允的。”

（三）保荐机构（主承销商）的意见

保荐机构（主承销商）认为：“在申报会计报表期间，发行人与控股股东及控股股东的附属企业间的关联交易都属必要的、正常的市场化交易，关联交易的决策、批准、执行都履行了法定的程序，是合法的。该等关联交易对发行人盈利能力的影响较小，并不构成发行人对交易对方的严重依赖，对发行人的生产经营的独立性和竞争能力无实质性影响”。

（四）注册会计师的意见

本公司的申报会计师深圳鹏城会计师事务所认为：“广西柳工机械股份有限公司 2001、2002、2003 年度发生了高于人民币 3000 万元或高于最近经审计净资产值的 5%的重大关联交易，上述关联交易的会计处理符合<关联方之间出售资产等有关会计处理问题暂行规定>（财会『2001』64 号）的相关规定”。

第八节 董事、监事、高级管理人员

一、 发行人董事、监事及高级管理人员简介

（一）公司董事

王晓华，本公司董事长、党委书记。现年 52 岁，硕士学历，高级经济师。王晓华自 1970 年 10 月起供职于柳州工程机械厂，历任柳州工程机械厂党支部副书记、代书记、组织部副部长、厂长助理、副厂长及柳州工程机械企业集团公司副总经理等职务；1993 年 11 月本公司成立后任公司副董事长、副总裁；1996 年 7 月起任公司副董事长、总裁；1999 年 8 月起任公司董事长、党委书记。目前，王晓华还兼任集团公司董事长兼党委书记。

曾光安，本公司副董事长、总裁。现年 39 岁，硕士学历，工程师。曾光安自 1985 年 8 月起供职于柳州工程机械厂，历任技术引进办公室助理工程师、工程师、总师办副主任等职务；1995 年 3 月起任公司副总裁；1997 年 9 月起任公司董事、副总裁；1999 年 8 月起任公司副董事长、总裁。目前，曾光安还兼任集团公司董事。

冯立，本公司董事。现年 55 岁，大专文化，高级经济师。冯立自 1970 年 9 月起供职于柳州工程机械厂，历任车间副主任、主任，分厂厂长、企业管理处处长、副总经济师等职务；1995 年 1 月起任本公司副总经济师、销售公司副总经理；1997 年 9 月起任公司董事、副总裁；2000 年 10 月 28 日起任公司董事。目前，冯立还兼任集团公司总裁。

杨一川，本公司董事、副总裁、财务负责人。现年 52 岁，大专文化，高级经济师。杨一川自 1970 年 10 月起供职于柳州工程机械厂，历任厂企业

管理处助理经济师、财务处副处长等职务；本公司成立后任公司副总会计师、财务部部长；1997年9月起任本公司总裁助理、副总会计师、财务部部长；1999年8月起任公司董事、总裁助理、副总会计师、财务部部长；2000年10月28日起任公司董事、副总裁。

王相民，本公司董事。现年46岁，大学文化。王相民自1983年7月起供职于柳州工程机械厂，历任柳工子弟学校教师、党支部副书记、校长等职务；1998年2月起任本公司办公室主任；1999年12月起任本公司工会主席、集团公司工会主席；2000年10月28日起任本公司董事。王相民目前还兼任集团公司董事、集团公司工会主席。

王劲松，本公司董事。现年44岁，硕士学历，高级工程师。王劲松自1982年8月起供职于柳州工程机械厂，历任技术引进办公室技术翻译、副主任，集团公司技术中心办公室副主任、主任，集团公司技术发展委员会产品技术委员会副主任，集团公司办公室主任等职务；2003年6月至今任扬州柳工建设机械有限公司党委书记；2004年1月15日起任公司董事。

唐勇，本公司独立董事。现年35岁，经济学博士。唐勇于1991年6月获南京大学法学学士学位，1993年7月获南京大学法学硕士学位，1996年6月获南开大学经济学博士（国际经济专业）学位，1996年10月至1997年9月为复旦大学国际金融系经济学博士后研究人员。唐勇于1996年7月至12月在上海住总（集团）总公司从事股份制改造（IPO上市）和集团投资策划工作；1997年1-6月任深圳证券交易所综合研究所高级研究员；1997年7月至2000年2月任大鹏证券公司综合研究所副所长、研究员；2000年2月起供职于平安证券有限公司，历任综合研究所所长、公司副总经理等职务；2003年4月起任海南第一投资集团有限公司副总裁。目前，唐勇还兼任珠海华电股份有限公司（现力合股份有限公司）独立董事。唐勇于2000年10月28日被聘为公司第三届董事会独立董事，2004年1月15日被续聘

为公司第四届董事会独立董事。

朱森第，本公司独立董事。现年 64 岁，大学文化。朱森第 1962 年毕业于安徽大学物理系，1962 年 10 月参加工作，历任机械科学研究院技术员、课题组长、室副主任、室主任；1983 年 3 月调机械工业部科学技术司工作，历任副处长、副司长、司长；1992 年 9 月起任综合计划司司长，之后任行业发展司司长，部党组成员、部总工程师，中国机械装备集团总公司董事长兼总裁，并兼任中国机械设备进出口总公司总经理；1998 年 11 月起任机械工业规划审议委员会常务副主任；2001 年 3 月起任中国机械工业联合会专务委员、专家委员会主任至今。朱森第兼任的其他职务有：中国机械工程学副理事长；中国物流与采购联合会副会长；中国机械工业企业管理协会副理事长；中国机电一体化技术应用协会理事长；中国热处理行业协会副理事长。朱森第于 2004 年 1 月 15 日被聘为公司第四届董事会独立董事。

刘斌，本公司独立董事。现年 42 岁，硕士学历，管理学在职博士。刘斌于 1987 年 6 月毕业于西南农业大学农业经济与管理专业，获硕士学位。1987 年 9 月参加工作，先后任西南农业大学经济管理学院助教、讲师、副教授；1994 年 7 月起任重庆大学经济与工商管理学院副教授；1997 年 12 月起任重庆大学经济与工商管理学院副教授、会计学系主任；2000 年 12 月至今任重庆大学经济与工商管理学院教授、会计学系主任。刘斌兼任的其他职务有：重庆大学科技企业集团公司副总经理；广东 TCL 通讯设备股份有限公司独立董事；成都宗申联益实业股份有限公司独立董事；重庆市会计学会常务理事；重庆市审计学会常务理事；重庆市会计电算化协会副会长。刘斌于 2004 年 1 月 15 日被聘为公司第四届董事会独立董事。

（二）公司监事

朱元虎，本公司监事、监事会召集人。现年 55 岁，大专文化，高级政

工师。朱元虎自 1970 年 9 月起供职于柳州工程机械厂，历任车间党支部副书记、副主任、分厂副厂长、公司纪委副书记等职务，现任本公司党委副书记、纪委书记。目前，朱元虎还兼任集团公司党委副书记、纪委书记、监事会召集人。

戴翔，本公司监事。现年 33 岁，大学文化，工程师。戴翔 1993 年 7 月起加盟本公司，历任本公司投资咨询委员会副主任、本公司综合管理部部长等职务，现任本公司办公室主任。

蒋建芳（女），本公司监事。现年 44 岁，大专文化，会计师。蒋建芳于 1979 年 8 月参加工作，1981 年 2 月起先后任柳州工程机械厂财务处会计、会计师等职务；1999 年 4 月起任集团公司资财部会计师；2000 年 2 月至今任集团公司财经审计委员会副主任。

章二平，本公司监事。现年 49 岁，大学文化，高级工程师。章二平于 1982 年进柳州工程机械厂工作，历任设计科副科长、研究所产品室主任、技术发展部副部长等职务；现任公司技术研究发展部部长。

陈列，本公司监事。现年 43 岁，高中文化。陈列于 1981 年 1 月进柳州工程机械厂工作，历任结构件厂工人、生产制造部调度组组长、生产制造部副部长等职务，2002 年 1 月至今任总装分厂厂长。

以上五名监事中，章二平、陈列为公司职代会选举产生的职工代表监事。

（三）公司高级管理人员

曾光安，本公司总裁，简历已于本节前文“（一）公司董事”部分介绍。

杨一川，本公司副总裁、财务负责人，简历已于本节前文“（一）公司董事”部分介绍。

钟春彬，本公司副总裁。现年 46 岁，大学文化，高级工程师。钟春彬自 1982 年 1 月起供职于柳州工程机械厂，历任厂设计科助理工程师、工程师、研究所副科长、副主任等职务；1993 年 7 月起任广西柳工机械销售公司副总经理；1997 年 9 月起任本公司副总裁；2000 年 10 月至今兼任江阴柳工道路机械有限公司董事长、总经理。1997 年 9 月至 2004 年 1 月 14 日钟春彬任公司董事。

闭海东，本公司副总裁。现年 37 岁，硕士学历，工程师。闭海东自 1990 年 7 月起供职于柳州工程机械厂驱动桥分厂；1996 年 8 月起任公司技术发展部工程师；1998 年 10 月起任公司技术中心工艺二室主任；2000 年 10 月起任公司副总裁，2003 年 11 月起兼任江苏柳工机械有限公司董事长。

郑津，本公司副总裁。现年 36 岁，硕士学历，工程师。郑津自 1989 年 7 月起供职于柳州工程机械厂，历任结构件分厂技术组副组长、工会副主席、副厂长，公司生产制造部副部长、部长等职务，2003 年 10 月起任公司总裁助理；2004 年 1 月 15 日起任公司副总裁。

王祖光，本公司董事会秘书。现年 50 岁，大专学历，经济师。王祖光于 1970 年 7 月参加工作，供职于柳州拖拉机厂；于 1980 年 12 月起供职于柳州工程机械厂；1993 年 4 月起任企管处副处长；1994 年 4 月起任本公司证券办公室副主任；1995 年 1 月至今任公司董事会秘书。

二、 发行人董事、监事及高级管理人员的持股情况

截至 2003 年 12 月 31 日，公司董事、监事及高级管理人员持有公司股份的情况如下表所示：

姓名	职务	持股数量(股)	持股比例
王晓华	董事长	4,935	0.0015%
曾光安	副董事长、总裁	0	--

冯立	董事	0	--
杨一川	董事、副总裁	0	--
王相民	董事	157	0.00005%
王劲松	董事	0	--
唐勇	独立董事	0	--
朱森第	独立董事	0	--
刘斌	独立董事	0	--
朱元虎	监事会主席	2,425	0.0007%
戴翔	监事	200	0.00006%
蒋建芳	监事	200	0.00006%
章二平	职工代表监事	0	--
陈列	职工代表监事	0	--
钟春彬	副总裁	0	--
闭海东	副总裁	0	--
郑津	副总裁	0	--
王祖光	董事会秘书	0	--
合计		7,917	0.00237%

按照《深圳证券交易所股票上市规则》的规定，以上人士在担任本公司董事、监事及高级管理人员期间，所持有的公司股票不能上市流通。

三、 发行人董事、监事、高级管理人员 2003 年度的报酬情况

2003 年，公司非独立董事、监事和高级管理人员的年度报酬总额为 656.7 万元，金额最高的前三名董事的报酬总额为 238.6 万元，金额最高的前三名高级管理人员的报酬总额为 204.7 万元。上述人员中年度报酬在 2-10

万元之间的 7 人，10-20 万元之间的 2 人，30-40 万元之间的 1 人，51-60 万元之间的 6 人，61-70 万元之间的 1 人，81-90 万元之间的 2 人。

独立董事在公司不享受工资待遇，2003 年，公司向每位独立董事发放年度独立董事津贴 6 万元，独立董事出席公司有关会议以及按照《公司章程》行使职权所需费用在公司据实报销。

2003 年，董事冯立及监事黄旭就、蒋建芳、唐汉松仅在公司领取津贴，董事津贴为每人每年 6 万元，监事津贴为每人每年 3 万元。

四、发行人董事、监事、高级管理人员换届的有关情况

2004 年 1 月 15 日，本公司召开 2004 年度第一次临时股东大会，选举了王晓华、曾光安、冯立、杨一川、王相民、王劲松、唐勇（独立董事）、朱森第（独立董事）、刘斌（独立董事）为公司第四届董事会董事（中国证监会南宁特派办对本公司上述独立董事候选人的任职资格和独立性进行了审核，并已予以认可）；选举了朱元虎、戴翔、蒋建芳为第四届监事会由股东选举的监事。

2004 年 1 月 15 日，本公司五届三次职工代表大会选举章二平、陈列为公司第四届监事会职工代表监事，与股东选举的监事共同组成公司第四届监事会。

2004 年 1 月 15 日，本公司第四届董事会召开第一次会议，选举王晓华为公司董事长、曾光安为副董事长；聘任曾光安为总裁，杨一川、钟春彬、闭海东及郑津为副总裁，王祖光为董事会秘书。同日，公司第四届监事会召开第一次会议，选举朱元虎为监事会召集人。

第九节 公司治理结构

一、 发行人独立性的情况

本公司在业务、资产、人员、机构和财务方面皆独立于集团，公司具备必要的独立性。

（一）业务独立

本公司拥有独立完整的业务及生产经营能力，生产经营活动与控股股东完全分开。公司拥有独立的生产系统、辅助生产系统和配套设施，建立了独立的采购和销售系统。

（二）资产完整

目前，本公司产品使用的“柳工”系列商标为集团所有。据公司与集团签订的《商标使用许可合同》和《商标使用许可补充协议》，在商标的注册有效期内及核定使用范围内，本公司的现有产品及未来的新产品均可无偿使用“柳工”系列商标。本公司的经营在商标使用方面无重大的不利情形或不确定性。

除商标外，本公司的其它资产独立于控股股东。

关于本公司的重要资产的基本情况，见“[第六节 业务与技术](#)”之“[发行人的主要固定资产及无形资产](#)”（见第 78 页）、“[对发行人有重大影响的知识产](#)
[权](#)”（见第 87 页）。

（三）人员独立

本公司的总裁、副总裁、财务负责人、营销负责人、董事会秘书等高级管

理人员均在公司领取薪酬，未在控股股东及其附属企业担任董事以外的其它职务，亦无在公司（含公司属下的被投资单位）外部的其它企业或经营性单位兼职的情况。

在非高级的岗位层次，公司也拥有独立于集团的、专职的雇员队伍。公司设有独立于集团的人事劳动部，订立了《员工管理制度》、《员工考勤制度》、《劳动合同管理制度》、《员工福利制度》等管理制度文件，自主地、系统地进行劳动、人事、工资等方面的管理。

（四）机构独立

本公司拥有独立于集团的、完整的企业经营、管理系统，建立了独立于集团的、体系完整、功能齐备、内部边界清晰的公司组织结构，公司具备自主经营和管理的能力。公司的生产经营和行政管理完全独立于集团；公司的办公机构和生产经营场所与集团分开，不存在“两块牌子、一套人马”、混合经营、合署办公的情况。

（五）财务独立

本公司设立了独立于集团的财务部门，建立了独立、完整的会计核算体系和财务管理制度。公司独立作出财务决策，不受集团干预。公司在银行独立开设账户，依法独立纳税。

二、 发行人独立董事履行职责的情况

为进一步完善公司治理结构，提高公司规范运作水平，本公司根据《上市公司治理准则》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》及《公司章程》的规定，建立了独立董事制度。经合法程序审议通过，公司聘请了唐勇、朱森第、刘斌三位独立董事。各位独立董事充分发挥自己的专业特长，积极参与公司的重大决策。对公司与关联方的交易，独立董事进行专项调查，对关

联交易的公允性、合理性发表独立意见，在维护中小股东利益方面发挥了积极作用。

三、 重大经营决策程序与规则

本公司按照《公司法》、《上市公司治理准则》、《上市公司章程指引》等法律、法规、部门规章和规范性文件的有关规定，并结合公司的实际情况和具体需要，建立了完整、有效的治理结构，审慎、科学、规范地作出投资、财务、人员和薪酬等方面的重大决策。

除了深刻理解、严格遵循公司治理的基本的“股东大会-董事会-经理”层次，本公司特别注重按照中国证监会等有关部门的要求，强化董事会在重大决策方面的承启上下功能，通过专门委员会的专业决策提高董事会的运作质效。

在重大投资决策方面，《公司章程》的有关规定包括（但不限于）：“董事会应当确定其运用公司资产所作出的风险投资权限，建立严格的审查决策程序；重大投资项目应当组织有关专家、专业人员进行评审，并报股东大会批准。董事会应当遵循中国证监会和深圳证券交易所有关资产处置、对外投资、对外担保、关联交易等法规、规章的规定，确定其运用公司资产所作出的资产处置、对外投资、对外担保权限”；“战略委员会的主要职责是对公司长期发展战略和重大投资决策进行研究并提出建议”。

在重大财务决策方面，《公司章程》的有关规定包括（但不限于）：预算委员会的主要职责包括“财务预算草案的评审及实施监督”。

在重大人员和薪酬决策方面，《公司章程》的有关规定包括（但不限于）：“薪酬与考核委员会的主要职责是：研究董事与经理人员考核的标准，进行考核并提出建议；研究和审查董事、高级管理人员的薪酬政策与方案。董事和经理人员的绩效评价由董事会或其下设的薪酬与考核委员会负责组织”。

四、 内部控制制度的评价

（一）管理层对内部控制制度的自我评价

以下为《广西柳工机械股份有限公司管理当局对内部控制的认定报告》的结论：

“截止 2003 年 6 月 30 日公司在所有重大方面已建立了健全、合理的内部控制制度，并已得到有效执行，从而保证了公司经营管理的正常进行，对经营风险可以起到有效的控制作用。这些内部控制制度虽已初步形成完善有效的体系，但随着管理的不断深化，将进一步给予补充和完善，使之始终适应公司发展的需要”。

本公司的内部控制制度在完整性、合理性及有效性方面无重大缺陷。

（二）注册会计师对内部控制制度的评价

深圳鹏城会计师事务所审核了《广西柳工机械股份有限公司管理当局对内部控制的认定报告》，出具了深鹏所特字『2003』号《内部控制审核报告》，认为：“公司管理当局按照已制定的内部控制制度等标准于 2003 年 6 月 30 日所有重大方面保持了与会计报表相关的有效的内部控制”。

五、关于公司与关联方资金往来及对外担保问题的说明

（一）公司与关联方资金往来

截止 2001 年 12 月 31 日、2002 年 12 月 31 日、2003 年 12 月 31 日，公司与关联方之间的应收应付款项余额见“[第七节 同业竞争与关联交易](#)”之“[关联往来对财务状况和经营成果的影响](#)”（见第 134 页）。

2001、2002、2003 年度，公司与控股股东及其他关联方之间的资金往来均因正常的业务往来而发生，公司控股股东及其他关联方不存在“证监发（2003）56 号”文所述的违规占用公司资金的情形，包括：

（1）为控股股东及其他关联方垫支工资、福利、保险、广告等期间费用或互相代为承担成本和其他支出；

- (2) 有偿或无偿地拆借公司的资金给控股股东及其他关联方使用；
- (3) 通过银行或非银行金融机构向关联方提供委托贷款；
- (4) 委托控股股东及其他关联方进行投资活动；
- (5) 为控股股东及其他关联方开具没有真实交易背景的商业承兑汇票；
- (6) 代控股股东及其他关联方偿还债务。

(二) 公司对外担保

截止 2001 年 12 月 31 日、2002 年 12 月 31 日、2003 年 12 月 31 日，公司对外担保的情况如下表所示：

关联方（单位：万元）	担保金额		
	2001/12/31	2002/12/31	2003/12/31
江阴柳工道路机械有限公司	-	815	1,500
柳州柳工小型装载机有限公司	400	200	1,710

2001、2002、2003 年度，公司未为控股股东及公司持股 50%以下的其他关联方、任何非法人单位或个人提供担保，对外担保行为符合“证监发(2003)56 号”文的规定，无违规担保行为。

江阴柳工道路机械有限公司及柳州柳工小型装载机有限公司均为公司的控股子公司，截止 2003 年 12 月 31 日，资产负债率分别为 53.52%、53.55%，处于较为适度的水平，且经营状况及资信状况良好，具有较强的偿债能力，公司为该两公司提供担保不存在风险。

(三) 发行人律师、保荐机构（主承销商）对公司与关联方资金往来及对外担保问题的意见

1、发行人律师的意见

发行人律师认为：“发行人与控股股东柳工集团及其他关联方的资金往来符合《关于规范上市公司与关联方资金往来及上市公司对外担保若干问题的通知》

(下称《规范通知》)的相关规定,不存在以《规范通知》第一条第二款中所述方式将资金直接或间接地提供给柳工集团及其他关联方使用的情形;发行人不存在为柳工集团及发行人持股 50%以下的其他关联方、任何非法人单位或个人股东提供担保的情形,发行人对外担保符合《规范通知》的规定”。

2、保荐机构(主承销商)的意见

保荐机构(主承销商)认为:“发行人 2003 年度与控股股东及其他关联方之间的资金往来均因正常的业务往来而发生,公司控股股东及其他关联方不存在“证监发(2003) 56 号”文所述的违规占用公司资金的情形;发行人 2003 年度的对外担保行为符合“证监发(2003) 56 号”文的规定,无违规担保行为。”

第十节 财务会计信息

一、 发行人最近三年主要财务指标

财务指标	2003 年	2002 年	2001 年
	12 月 31 日	12 月 31 日	12 月 31 日
流动比率	1.733	1.445	1.365
速动比率	0.543	0.461	0.457
资产负债率(母公司)	40.95%	46.26%	39.53%
应收账款周转率(次, 扣除坏账准备前)	38.10	30.92	17.57
存货周转率(次, 扣除存货跌价准备前)	2.63	2.38	1.84
每股净资产(元/股)	3.0653	2.3339	2.1458
每股经营性活动产生的现金流(元/股)	0.1196	0.3022	0.1561
每股净现金流(元/股)	-0.0304	0.0493	0.0566

计算公式：

流动比率 = 报告期末流动资产/报告期末流动负债

速动比率 = (报告期末流动资产 - 存货) / 报告期末流动负债

资产负债率(%) = 期末负债合计/期末资产总计 × 100

应收账款周转率(次) = 主营业务收入/应收账款平均余额

存货周转率(次) = 主营业务成本/存货平均余额

每股净资产 = 年度末股东权益/年度末普通股股份总数

每股经营活动产生的现金流量净额 = 经营活动产生的现金流量净额/报告期末普通股股份总数

每股净现金流量 = 现金及现金等价物净增加额/报告期末普通股股份总数

按《公开发行证券公司信息披露编报规则第 9 号—净资产收益率和每股收益的计算及披露》计算的 2001 年、2002 年以及 2003 年净资产收益率和每股收益如下：

报告期利润	净资产收益率(%)		
	2003 年	2002 年	2001 年

	全面摊薄	加权平均	全面摊薄	加权平均	全面摊薄	加权平均
主营业务利润	50.01	57.30	40.08	39.99	22.45	22.29
营业利润	26.81	30.72	19.36	19.32	4.08	4.05
净利润	22.29	25.53	16.53	16.50	2.86	2.84
扣除非经常性损益后的净利润	22.15	25.38	16.09	16.06	2.92	2.90
报告期利润	每 股 收 益 (元/股)					
	2003 年		2002 年		2001 年	
	全面摊薄	加权平均	全面摊薄	加权平均	全面摊薄	加权平均
主营业务利润	1.533	1.533	0.935	0.935	0.424	0.424
营业利润	0.822	0.822	0.452	0.452	0.088	0.088
净利润	0.683	0.683	0.386	0.386	0.061	0.061
扣除非经常性损益后的净利润	0.679	0.679	0.376	0.376	0.063	0.063

加权平均每股收益 (EPS) 计算公式：

$$EPS=P/(S_0+S_1+S_2 \times M_i/M_0-S_3 \times M_j/M_0)$$

其中：P 为报告期利润；S₀ 为为初股份总数；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；S₂ 为报告期因发行新股或债转股增加股份数；S₃ 为报告期因回购或缩股等减少股份数；M₀ 为报告期月份数；M_i 为增加股份下一月份起至报告期末的月份数；M_j 为减少股份下一月份起至报告期末的月份数；

加权平均净资产收益率 (ROE) 计算公式：

$$ROE=P/(E_0+NP/2+E_1 \times M_i/M_0-E_2 \times M_j/M_0)$$

其中：P 为报告期利润；NP 为报告期净利润；E₀ 为期初净资产；E₁ 为报告期发行新股或债转股等新增净资产；E₂ 为报告期回购或现金分红等减少的净资产；M₀ 为报告期月份数；M_i 为新增净资产下一月份起至报告期末的月份数；M_j 为减少净资产下一月份起至报告期末的月份数。

2003 年，公司扣除的非经常性损益项目和涉及金额如下表所示：

扣除的收益项目	金 额	扣除的支出项目	金 额
补贴收入	5,182,609.30	处理固定资产损失	6,619,816.84
处理固定资产收益	1,802,344.78	出售无形资产损失	382,038.75
其他收入		职工子弟学校经费	354,595.20
以前年度已经计提各项减值准备的转回	2,481,846.27	其他支出	548,921.98
收益小计	9,466,800.35	所得税影响数	234,214.14
		支出小计	8,139,586.91
扣除项目的收支净额			1,327,213.44

二、 发行人最近三个会计年度合并财务报表

公司 2001 年、2002 年度、2003 年度会计报表符合《企业会计准则》和《企业会计制度》有关规定。

公司最近三个会计年度的会计报表均经深圳鹏城会计师事务所审计，均出具了标准无保留意见的审计报告，具体比较合并会计报表如下：

比较合并资产负债表

编制单位：广西柳工机械股份有限公司

金额单位：人民币元

资 产	2003年12月31日	2002年12月31日	2001年12月31日
流动资产：			
货币资金	106,368,207.29	116,322,916.12	100,186,376.82
短期投资			
应收票据	117,146,483.16	62,496,730.00	35,974,273.80
应收股利			
应收利息			
应收账款	65,052,778.69	53,055,461.24	42,092,104.94
其他应收款	17,383,664.09	17,913,373.35	11,501,454.23
预付账款	67,228,519.29	42,098,541.72	40,187,222.41
应收补贴款		7,408.02	1,479,458.71
存货	818,876,307.53	622,834,132.67	460,858,780.74
待摊费用	14,254.00		51,288.40
一年内到期的长期债权投资			52,000.00
其他流动资产			
流动资产合计	1,192,070,214.06	914,728,563.12	692,382,960.05
长期投资：			
长期股权投资	12,757,998.04	11,505,992.74	102,674.15
其中：合并价差	-93,761.69	-65,464.53	102,674.15
长期债权投资	150,500.00	150,500.00	168,164.47
长期投资合计	12,908,498.04	11,656,492.74	270,838.62
固定资产：			
固定资产原价	813,780,338.17	772,193,023.78	759,464,715.19
减：累计折旧	350,180,413.74	314,466,257.04	279,012,261.73
固定资产净值	463,599,924.43	457,726,766.74	480,452,453.46
减：固定资产减值准备			
固定资产净额	463,599,924.43	457,726,766.74	480,452,453.46
工程物资	19,353,602.36	6,551,676.66	2,801,141.00
在建工程	29,825,781.19	16,695,319.34	5,265,490.02
固定资产清理			
固定资产合计	512,779,307.98	480,973,762.74	488,519,084.48
无形资产及其他资产：			
无形资产	71,621,544.50	79,233,835.42	74,639,002.76
长期待摊费用	1,412,027.88	1,323,086.42	3,337,842.18
其他长期资产			
无形资产及其他资产合计	73,033,572.38	80,556,921.84	77,976,844.94
递延税项：			
递延税款借项			
资产总计	1,790,791,592.45	1,487,915,740.44	1,259,149,728.09

比较合并资产负债表（续）

编制单位：广西柳工机械股份有限公司

金额单位：人民币元

负债及股东权益	2003年12月31日	2002年12月31日	2001年12月31日
流动负债：			
短期借款	265,600,000.00	205,400,000.00	236,550,000.00
应付票据	41,827,800.00	49,177,600.00	15,380,000.00
应付账款	273,869,725.53	221,607,976.57	141,798,489.40
预收账款	33,660,659.78	31,902,913.44	36,526,789.90
应付工资	1,354,953.80	1,263,436.32	770,569.50
应付福利费	6,911,050.77	4,341,458.17	4,018,537.38
应付股利	75,580.00	65,545,438.60	16,414,919.65
应交税金	-5,391,209.03	15,096,688.36	24,910,095.99
其他应交款	645,789.31	442,876.46	2,638,648.11
其他应付款	14,585,979.38	12,778,321.15	11,276,646.29
预提费用	44,717,256.59	25,607,327.39	3,276,240.36
预计负债			
一年内到期的长期负债	10,000,000.00		13,590,000.00
其他流动负债			
流动负债合计	687,857,586.13	633,164,036.46	507,150,936.58
长期负债：			
长期借款	65,520,000.00	55,520,000.00	15,200,000.00
应付债券			
长期应付款			
专项应付款	911,162.00	586,294.63	
其他长期负债			
长期负债合计	66,431,162.00	56,106,294.63	15,200,000.00
递延税项：			
递延税款贷项			
负债合计	754,288,748.13	689,270,331.09	522,350,936.58
少数股东权益	32,495,268.31	34,204,556.88	33,979,936.96
股东权益			
股本	327,536,793.00	327,536,793.00	327,536,793.00
减：已归还投资			
股本净额	327,536,793.00	327,536,793.00	327,536,793.00
资本公积	262,607,217.94	246,794,902.30	246,065,146.55
盈余公积	183,062,332.45	147,044,632.66	125,402,910.09
其中：法定公益金	70,443,803.43	58,437,903.51	51,223,995.99
未分配利润	230,801,232.62	43,064,524.51	3,814,004.91
拟分配现金股利			
股东权益合计	1,004,007,576.01	764,440,852.47	702,818,854.55
负债和股东权益总计	1,790,791,592.45	1,487,915,740.44	1,259,149,728.09

比较合并利润及利润分配表

编制单位：广西柳工机械股份有限公司

金额单位：人民币元

项 目	2003 年度	2002 年度	2001 年度
一、主营业务收入 ¹	2,493,397,930.75	1,655,097,949.24	954,287,167.67
减：主营业务成本	1,982,165,713.09	1,344,202,346.64	812,366,458.25
主营业务税金及附加	9,082,974.27	4,544,888.76	3,207,799.74
二、主营业务利润 ¹	502,149,243.39	306,350,713.84	138,712,909.68
加：其他业务利润	11,419,995.23	6,007,028.09	2,155,286.14
减：营业费用 ¹	86,557,868.06	56,487,000.90	38,349,476.92
管理费用	142,084,028.27	96,110,112.53	64,878,572.35
财务费用	15,705,047.61	11,739,043.94	8,982,151.15
三、营业利润	269,222,294.68	148,021,584.56	28,657,995.40
加：投资收益	1,298,881.90	-211,540.38	-224,093.56
补贴收入	5,182,609.30	4,971,600.28	222,024.60
营业外收入	1,802,344.78	1,969,930.17	1,047,433.30
减：营业外支出	7,905,372.77	4,308,244.01	4,172,139.79
四、利润总额	269,600,757.89	150,443,330.62	25,531,219.95
减：所得税	46,943,612.82	22,556,746.13	5,017,354.98
少数股东损益	-1,097,262.83	1,486,983.72	414,661.21
五、净利润	223,754,407.90	126,399,600.77	20,099,203.76
加：年初未分配利润	43,064,524.51	3,814,004.91	3,336,449.86
其他转入			
六、可供分配的利润	266,818,932.41	130,213,605.68	23,435,653.62
减：提取法定盈余公积	24,011,799.87	14,427,815.05	2,163,206.04
提取法定公益金	12,005,899.92	7,213,907.52	1,081,603.02
提取职工奖励及福利基金			
提取企业发展基金			
七、可供投资者分配的利润	230,801,232.62	108,571,883.11	20,190,844.56
减：应付优先股股利			
提取任意盈余公积			
应付普通股股利		65,507,358.60	16,376,839.65
转作资本（股本）的普通股股利			
八、未分配利润	230,801,232.62	43,064,524.51	3,814,004.91
补充资料：			
1、出售、处置部门或被投资单位所得收益			555,932.19
2、自然灾害发生的损失			
3、会计政策变更增加（或减少）利润总额		-2,026,602.51	-330,526.50
4、会计估计变更增加（或减少）利润总额			
5、债务重组损失			
6、其他			

比较合并现金流量表

编制单位：广西柳工机械股份有限公司

金额单位：人民币元

项 目	2003 年度	2002 年度	2001 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	1,844,373,231.74	1,381,182,165.71	844,628,837.35
收到的税费返还	5,099,320.75	5,338,080.66	
收到的其他与经营活动有关的现金	3,516,290.70	2,588,662.99	1,339,062.48
现金流入小计	1,852,988,843.19	1,389,108,909.36	845,967,899.83
购买商品、接受劳务支付的现金	1,342,695,301.82	954,873,620.97	573,412,980.73
支付给职工以及为职工支付的现金	167,432,049.80	126,188,717.66	94,724,309.41
支付的各项税费	169,135,144.26	94,075,559.82	56,975,593.44
支付的其他与经营活动有关的现金	134,539,326.42	114,977,323.72	69,729,497.58
现金流出小计	1,813,801,822.30	1,290,115,222.17	794,842,381.16
经营活动产生的现金流量净额	39,187,020.89	98,993,687.19	51,125,518.67
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资所收到的现金		52,000.00	73,134,000.00
取得投资收益所收到的现金	7,254.10	5,117.00	7,328.78
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	7,933,987.50	2,667,942.50	1,320,198.00
收到的其他与投资活动有关的现金			1,223,317.53
现金流入小计	7,941,241.60	2,725,059.50	75,684,844.31
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	62,799,656.51	38,363,840.22	56,906,072.38
投资所支付的现金		11,600,000.00	45,171,786.04
支付的其他与投资活动有关的现金			25,128.35
现金流出小计	62,799,656.51	49,963,840.22	102,102,986.77
投资活动产生的现金流量净额	-54,858,414.91	-47,238,780.72	-26,418,142.46
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资所收到的现金	2,000,000.00		3,349,176.01
取得借款所收到的现金	285,750,000.00	336,400,000.00	307,550,000.00
收到的其他与筹资活动有关的现金	14,450,000.00	393,793.95	
现金流入小计	302,200,000.00	336,793,793.95	310,899,176.01
偿还债务所支付的现金	210,050,000.00	338,590,000.00	301,850,000.00
分配股利、利润和偿付利息所支付的现金	84,403,380.78	33,822,161.12	15,227,919.95
支付的其他与筹资活动有关的现金	2,029,934.03		
现金流出小计	296,483,314.81	372,412,161.12	317,077,919.95
筹资活动产生的现金流量净额	5,716,685.19	-35,618,367.17	-6,178,743.94
四、汇率变动对现金的影响			
五、现金及现金等价物增加额	-9,954,708.83	16,136,539.30	18,528,632.27

现金流量表补充资料

编制单位：广西柳工机械股份有限公司

金额单位：人民币元

项 目	2003 年度	2002 年度	2001 年度
补充资料：			
1.将净利润调节为经营活动现金流量：			
净利润	223,754,407.90	126,399,600.77	20,099,203.76
加：计提的资产损失准备	22,449,938.90	6,374,482.52	-2,415,881.98
固定资产折旧	51,151,233.76	47,734,170.26	39,922,996.34
无形资产摊销	2,717,486.02	2,544,578.64	1,360,837.95
长期待摊费用摊销	266,376.26	1,425,052.50	1,609,386.14
待摊费用减少（减：增加）	-14,254.00	51,288.40	-37,288.40
预提费用增加（减：减少）	19,109,929.20	22,331,087.03	2,785,270.05
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（减：收益）	2,106,958.57	60,715.09	119,902.41
固定资产报废损失	3,092,552.24	-68,082.71	1,960,013.83
财务费用	15,180,730.31	15,133,669.41	15,209,539.88
投资损失（减：收益）	-1,298,881.90	211,540.38	224,093.56
递延税款贷项（减：借项）			
存货的减少（减：增加）	-210,491,660.88	-166,403,089.93	-10,841,236.77
经营性应收项目的减少（减：增加）	-116,443,957.10	-69,342,973.82	-29,579,686.10
经营性应付项目的增加（减：减少）	28,909,214.84	111,054,664.93	10,151,893.27
其他	-205,790.40		
少数股东本期收益	-1,097,262.83	1,486,983.72	556,474.73
经营活动产生的现金流量净额	39,187,020.89	98,993,687.19	51,125,518.67
2.不涉及现金收支的投资和筹资活动：			
债务转为资本			
一年内到期的可转换公司债券			
融资租入固定资产			
3.现金及现金等价物增加情况：			
现金的期末余额	106,368,207.29	116,322,916.12	100,186,376.82
减：现金的期初余额	116,322,916.12	100,186,376.82	81,657,744.55
加：现金等价物的期末余额			
减：现金等价物的期初余额			
现金及现金等价物净增加额	-9,954,708.83	16,136,539.30	18,528,632.27

注：

1、为了更合理地反映公司的产品销售收入及毛利，在编制 2003 年会计报表时，公司将原计入主营业务收入科目的运费收入从该科目调入营业费用科目，冲减计入营业费用科目的运费支出数。按以上调整方法，公司调整了 2001 年及 2002 年会计报表数。该调整将减少公司的主营业务利润（2001、2002 年度的影响数分别为 22,891,036.21 元和 46,029,344.70 元），而对公司利润总额和净利润无影响。

	运费对主营业务利	主营业务利润率		
	润的影响数(元)	调整前	调整后	影响数
2001 年度	22,891,036.21	16.54%	14.54%	-2.00%
2002 年度	46,029,344.70	20.71%	18.51%	-2.20%

2、应收票据期末余额中无应收关联人票据。

3、报告期末应付账款账龄分析

账龄	2003 年 12 月 31 日
1 年以内	267,200,086.93
1-2 年	3,419,329.14
2-3 年	273,637.50
3 年以上	2,976,671.96
合计	273,869,725.53

3 年以上的应付账款主要是应付尚未结算的配件款。

4、报告期末预收账款账龄分析

账龄	2003 年 12 月 31 日
1 年以内	29,415,419.26
1-2 年	1,624,956.54
2-3 年	658,346.45
3 年以上	1,961,937.53
合计	33,660,659.78

3 年以上的预收账款主要是尚未结算的货款。

5、报告期末其他应付款账龄分析

账龄	2003 年 12 月 31 日
1 年以内	13,388,791.48
1-2 年	596,460.03
2-3 年	142,843.03
3 年以上	457,884.85

合计

14,585,979.39

3 年以上的其他应付款主要是控股子公司柳州康达工程机械有限公司应付未付的运费及江阴柳工道路机械有限公司应付未付的工程安装费尾款。

三、 发行人最近一期合并财务报表附注

以下摘自公司《2003 年度报告》会计报表附注。

(一) 公司简介

广西柳工机械股份有限公司(以下称公司)是由原柳州工程机械厂实行股份制改组而设立的股份公司,位于广西柳州市,是广西柳工集团的核心成员单位,正式注册于 1993 年 11 月 9 日,并于当月 18 日在深圳证券交易所挂牌上市,成立时注册资本为人民币 2 亿元。公司属机械制造行业,主要经营业务为:装载机、挖掘机、压路机等工程机械产品的开发、生产、销售、维修、技术服务等。目前主要产品有 1-5 立方米 ZL 系列轮式装载机、履带式液压挖掘机、压路机。公司经历年送配股后,股本为 327,536,793 元。

(二) 公司及附属子公司的主要会计政策、会计估计和合并 会计报表的编制方法

1. 会计制度

执行中华人民共和国财政部颁布的《企业会计准则》、《企业会计制度》及其补充规定。

2. 会计年度

公司会计年度采用公历年制,即公历每年 1 月 1 日至 12 月 31 日为一个会计年度。

3. 记账本位币

以人民币为记账本位币。

4. 记账基础和计价原则

会计核算以权责发生制为记账基础，资产以历史成本为计价原则。其后如果发生减值，则按规定计提减值准备。

5. 外币业务核算方法

会计年度内涉及的外币经营性业务，按业务发生当日中国人民银行公布的汇率折合为人民币入账。期末货币性项目中的非记账本位币余额按期末中国人民银行公布的汇率进行调整。由此产生的折算差额作为汇兑损益记入当期损益。

6. 现金等价物的确定标准

(1) 将持有的期限短、流动性强、易于转换为已知金额现金且价值变动风险很小的投资视为现金等价物。

(2) 本报告期无现金等价物。

7. 坏账核算方法

坏账确认标准

a. 债务人破产或死亡，以其破产财产或者遗产清偿后，仍然不能收回的应收款项；

b. 债务人逾期未履行偿债义务超过三年而且有明显特征表明无法收回的应收款项。

坏账准备的计提方法和标准

对坏账核算采用备抵法。本公司于期末按照应收款项余额（包括应收账款和其他应收款），按账龄分析法计提坏账准备，关联单位应收款项不计提坏账准备。计提的坏账准备计入当期损益。

坏账准备计提比例如下：

账龄	计提比例
一年以内	5%
一至二年	10%
二至三年	30%

三至四年	50%
四至五年	70%
五年以上	100%

8. 存货核算方法

存货分为原材料、在产品、产成品（库存商品）、委托加工物资、委托代销商品等五大类。

原材料、在产品、委托加工物资、委托代销商品日常流转计价采用计划价，期末分摊差异；产成品日常流转计价按移动加权平均法确定。

期末存货按成本与可变现净值孰低法计价，按单个存货项目的成本高于可变现净值的差额提取存货跌价准备，计入当期损益。

9. 短期投资核算方法

（1）短期投资在取得时以投资成本计价。持有期间所获得的现金股利或利息，除取得时已记入应收账款的现金股利或利息外，以实际收到时作为投资成本的回收，冲减短期投资的账面价值。期末按成本与市价孰低法计价，依单项投资对市价低于成本的差额提取短期投资跌价准备，计入当期损益。处置时以所获得的处置收入与短期投资账面价值差额计入投资收益。

（2）公司本报告期内无短期投资。

10. 长期投资核算方法

长期股权投资

a. 长期股权投资的计价

长期股权投资的初始投资成本按投资时实际支付的价款或评估、协议确定的价值计价。

b. 股权投资差额

采用权益法核算的长期股权投资，对长期投资取得时的初始投资成本与在被投资单位所有者权益中所占的份额有差额，以及对长期股权投资由成本法改为权

益法时，投资成本与享有被投资单位所有者权益份额的差额，设置“股权投资差额”明细科目核算。期末对借方差额，合同规定了投资期限的，按投资期限摊销，合同没有规定摊销期限的均按 10 年的期限平均摊销；对贷方差额计入“资本公积——股权投资准备”。

c. 收益确认方法

对占被投资单位有表决权资本总额 20%以下或虽占被投资单位有表决权资本总额 20%（含 20%）以上但不具有重大影响的长期投资采用成本法核算；对占被投资单位有表决权资本总额 20%（含 20%）以上或虽占被投资单位有表决权资本总额不足 20%，但具有重大影响的长期投资采用权益法核算。

采用成本法核算的，在被投资单位宣告发放现金股利时确认投资收益，但该投资收益仅限于所获得的被投资单位在接受投资后产生的累积净利润的分配额，所获得的被投资单位宣告分派的现金股利超过上述数额的部分，作为初始投资成本的冲回冲减投资的账面价值；采用权益法核算的，以取得被投资单位股权后发生的净损益为基础，在各会计期末按应分享或应分担的被投资单位实现的净利润或发生的净亏损的份额，确认投资收益，并调整长期股权投资的账面价值。处置股权投资时，将投资的账面价值与实际取得价款的差额，作为当期投资收益。

长期债权投资

a. 长期债权投资的计价

长期债权投资的初始投资成本按取得时实际支付的全部价款扣除已到付息期但尚未领取的应收利息后的余额计价。

b. 长期债权投资溢折价的摊销

长期债权投资的初始投资成本扣除相关费用与应计利息后与债券票面价值的差额，作为溢价或折价，债券的溢价或折价在债券存续期间内于确认相关债券利息收入时摊销。摊销方法采用直线法。

c. 长期债权投资收益确认方法

债券投资根据票面价值与票面利率按期计算确认利息收入，经调整债券投资溢价或折价摊销后的金额确认当期收益。其他债权投资按期计算的应收利息，确

认为当期投资收益，处置长期债权投资时，按实际取得的价款与长期债权投资账面价值的差额，作为当期投资损益。

长期投资减值准备

期末对长期投资逐项进行检查，如果长期投资的市价持续下跌或被投资单位经营状况恶化等原因导致其可收回金额低于投资的账面价值，则对可收回金额低于长期投资账面价值的部分计提长期投资减值准备，计入当期损失。对已确认损失的长期投资的价值又得以恢复的，则在原已确认的投资损失的数额内转回。

本公司本期未发生需计提长期投资减值准备的情况。

11. 固定资产计价及其折旧方法

固定资产指使用期限在一年以上的房屋、建筑物、机器、机械、运输工具等，以及不属于生产、经营主要设备的，单位价值在人民币 2000 元以上并且使用年限在两年以上的资产。

固定资产计价：公司成立时，国家投资入股的固定资产以评估值入账，新购入的固定资产以实际成本计价。固定资产的折旧采用直线法分类计提，并按固定资产的类别、估计经济使用年限和预计残值（原值的 5%）确定其折旧率如下：

资产类别	使用年限	预计残值率%	年折旧率
房屋建筑物	38 年	5	2.5%
机器设备	12-13 年	5	7.5%
办公设备	5 年	5	19%
运输工具	8 年	5	11.875%

固定资产减值准备

公司在期末对固定资产逐项进行检查，对由于市价持续下跌或技术陈旧、损坏、长期闲置等原因导致其可收回金额低于账面价值的固定资产，按单项固定资产可收回金额低于账面价值的差额计提固定资产减值准备。

本公司本期未发生需计提固定资产减值准备的情况。

12. 在建工程核算方法

在建工程按实际成本入账，其中包括直接建筑及安装成本，以及于兴建、安装及测试期间的有关借款利息支出及外汇汇兑损益。用于在建工程的长期借款利息按当期在建工程的实际成本分摊计入。在建工程在达到预定可使用状态时，确认固定资产，并停止利息资本化。

在建工程减值准备

期末对在建工程进行全面检查，若在建工程长期停建并且预计在未来 2 年内不会重新开工；所建项目在性能上、技术上已经落后并且所带来的经济效益具有很大的不确定性，或其他足以证明在建工程已经发生减值的，按可收回金额低于账面价值的差额计提在建工程减值准备。

本公司本期未发生需计提在建工程减值准备的情况。

13.无形资产计价和摊销方法

无形资产按取得时的实际成本计价。国家股投资入股的土地使用权以评估值入账，新购入的土地使用权以实际购入的成本入账，母公司的无形资产按 50 年摊销，子公司则按其预计受益年限平均摊销。

无形资产减值准备

期末检查各项无形资产预计给本公司带来未来经济利益的能力，当存在 某项无形资产已被其他新技术等所替代，使其为企业创造经济利益的能力受到重大不利影响； 某项无形资产的市价在当期大幅下跌，在剩余摊销年限内预期不会恢复； 某项无形资产已超过法律保护期限，但仍然具有部分使用价值； 其他足以证明某项无形资产实质上已发生了减值情形的情况下，按预计可收回金额低于账面价值的差额计提无形资产减值准备。

本公司本期未发生需计提无形资产减值准备的情况。

14.委托贷款减值准备

公司于中期期末或年度终了，对委托贷款本金进行全面检查，有迹象表明委托贷款本金高于可收回金额的计提相应的减值准备。

已计提减值准备的委托贷款的价值又得以恢复，在原已提的减值准备的范

围内转回。

本公司本期未发生需计提委托贷款减值准备的情况。

15.其他资产核算方法

其他资产按实际发生额入账。

a.开办费：在公司开始生产经营当月一次计入损益；

b.长期待摊费用：按受益年限平均摊销。

不能使以后会计期间受益的长期待摊费用项目，在确定时将该项摊余价值全部计入当期损益。

16.借款费用

(1)借款费用资本化的确认条件

借款费用包括借款而发生的利息、折价或溢价的摊销和辅助费用以及因外币借款而发生的汇兑差额，因专门借款而发生的利息、折价或溢价的摊销和汇兑差额，在同时具备下列三个条件时，借款费用予以资本化：

a.资产支出已经发生；

b.借款费用已经发生；

c.为使资产达到预定可使用状态所必要的购建活动已经开始。

其他的借款利息、折价或溢价的摊销和汇兑差额，在发生当期确认费用。

(2)资本化金额的确定

至当期止购建固定资产资本化利息的资本化金额，等于累计支出加权平均数乘以资本化率，资本化率按以下原则确定：

a.为购建固定资产只借入一笔专门借款，资本化率为该项借款的利率；

b.为购入固定资产借入一笔以上的专门借款，资本化率为这些借款的加权平均利率。

(3)暂停资本化

若固定资产的购建活动发生非正常中断，并且时间连续超过 3 个月，则暂停

借款费用的资本化，将其确认为当期费用，直至资产的购建活动重新开始。

(4)停止资本化

当所购建的固定资产达到预定可使用状态时，停止其借款费用的资本化，以后发生的借款费用于发生当期确认费用。

17.预计负债的确认原则

若与或有事项相关的义务同时符合以下条件，则将其确认为负债：

- a.该义务是企业承担的现时义务；
- b.该义务的履行很可能导致经济利益流出企业；
- c.该义务的金额能够可靠地计量。

确认负债的金额是清偿该负债所需支出的最佳估计数。如果所需支出存在一个金额范围，则最佳估计数按该范围的上、下限金额的平均数确定；如果所需支出不存在一个金额范围，则最佳估计数按如下方法确定：

a.或有事项涉及单个项目时，最佳估计数按最可能发生金额确定；

b.或有事项涉及多个项目时，最佳估计数按各种可能发生额及其发生概率计算确定。

确认的负债所需支出全部或部分预期由第三方或其他方补偿的，则补偿金额在基本确定能收到时，作为资产单独确认。确认的补偿金额不超过所确认负债的账面价值。

18.收入确认原则

已将商品所有权上的重要风险和报酬转移给买方，不再对该商品实施继续管理权和实际控制权，相关的收入可以收到，并且与销售该商品有关的成本能够可靠地计量时，确认收入实现。

19.所得税的会计处理方法

所得税会计处理采用应付税款法。

20.合并会计报表的编制方法

合并会计报表原则

对持有被投资单位有表决权资本总额 50%以上，或虽不超过 50%但具有实际控制权的长期投资单位合并其会计报表。

编制方法

以母公司及纳入合并范围的各子公司的会计报表为合并依据，合并时将母公司与各子公司相互间的重要投资、往来、存货购销等内部交易及其未实现利润抵销后逐项合并，并计算少数股东权益。

（三）税项

1.增值税：主营业务收入执行《中华人民共和国增值税暂行条例》，适用税率为 17%。进项税额按实际发生额抵扣。自营出口销售税率为零，适用有关出口退税的政策。

2.营业税：租金收入、无形资产转让收入执行《中华人民共和国营业税暂行条例》，适用税率为 5%。

3.城市维护建设税：柳州柳工小型装载机有限公司按应交增值税和营业税税额的 5%计缴；柳州康达工程机械有限公司免缴；公司和其他子公司按应交增值税和营业税税额的 7%计缴。

4.教育费附加：江阴柳工道路机械有限公司按应交增值税和营业税税额的 4%计缴；柳州康达工程机械有限公司免缴；公司和其他子公司按应交增值税和营业税税额的 3%计缴。

5.所得税：本公司根据“财税[2001]202号”《财政部、国家税务总局、海关总署关于西部大开发税收优惠问题的通知》规定：对设在西部地区国家鼓励类产业的内资企业和外商投资企业，在 2001 年至 2010 年期间，减按 15%的税率缴纳企业所得税；子公司按 33%缴纳。

6.土地使用税：江阴柳工道路机械有限公司按每平方米 0.50 元计缴；柳州康达工程机械有限公司免缴；本公司和其他子公司执行柳地税报[1997]50 号文，按每平方米 1.50~1.80 元计缴。

7.防洪保安费：江阴柳工道路机械有限公司按固定资产原值的 2%计缴；广州分公司按主营业务收入的 0.13%计缴；本公司和其他子公司按上年主营业务收入的 0.1%计缴。

（四）控股子公司及合营企业、联营企业有关情况

公司名称	注册地	法定 代表人	注册资本 (万元人民 币)	拥有 股权	投资额 (万元)	主营业务	是否 合并
柳州柳工小型装载机有限公司	广西柳州 市	吴国强	1,364	95.00%	1,718	工程机械齿轮、冷焊件、小型装载机及工程机械配件的制造、销售及维修服务	是
柳州康达工程机械有限公司	广西柳州 市	时学华	1,200 万 美元	75.00%	7,393	生产、销售装载机、挖掘机、推土机及其零部件	是
柳州柳工铸造有限公司	广西柳州 市	雷廉进	10,552	98.84%	10,430	铸钢件、铸铁件、有色铸件、精铸件、机械毛坯的制造、销售及服务	是
江阴柳工道路机械有限公司	江苏江阴 市	钟春彬	3,030	89.41%	2,709	制造、销售道路机械道路维护机械；工程机械修理	是
北京桂柳工程机械有限责任公司	北京市	李辉	425	80%	340	购销机械设备；维修、租赁建筑工程机械；投资咨询；科技产品、网络技术开发	是
柳州柳工机械配件有限公司	广西柳州 市	黄敏	1,508	84.92%	1,786.67	装载机及零配件、工矿设备及配件、汽车配件、农业机械产品及配件、建筑材料、五金、交电产品、电工器材、五金工具批发零售、柳工装载机修理、工程机械自产自销	是
江苏柳工机械有限公司	江苏镇江 市	闭海东	2,000	90%	1,800	装载机、小型工程机械、路面机械及其零部件的制造、销售、服务、维修	是
广西柳工置业投资有限公司	广西柳州 市	王晓华	2,960	39.19%	1,160	房地产开发、房地产经营、对外投资、土石方工程、环保工程；工程机械及机械设备租赁；办公设备、机械成套设备、建材、装饰材料及化工产品、一、二类机电产品、金属材料贸易	否

根据董事会决议，2003 年 11 月公司与自然人施耀刚共同投资设立“江苏柳工机械有限公司”，该公司注册资本 2,000 万元，本公司出资 1,800 万元，占其注册资本的 90%，施耀刚出资 200 万元，占其注册资本的 10%。该公司已纳入本公司合并报表范围内。

(五) 合并会计报表主要项目注释

1. 货币资金

项 目	币种	2003-12-31	2002-12-31
现 金	RMB	58,755.13	72,262.61
银行存款	RMB	102,709,452.16	112,093,215.94
其他货币资金		3,600,000.00	4,157,437.57
合 计		<u>106,368,207.29</u>	<u>116,322,916.12</u>

其他货币资金余额 360 万元为贷款保证金。

2. 应收票据

截至 2003 年 12 月 31 日止，应收票据金额为 117,146,483.16 元，票据种类为银行承兑汇票。

已用于质押的银行承兑汇票：

出票单位	金额	出票日期	到期日
重庆惠友工程机械设备有限公司	3,500,000.00	2003 年 09 月 24 日	2004 年 03 月 24 日
重庆惠友工程机械设备有限公司	3,014,500.00	2003 年 08 月 27 日	2004 年 02 月 27 日
重庆惠友工程机械设备有限公司	3,788,200.00	2003 年 10 月 30 日	2004 年 04 月 30 日
南京科源机械有限公司	2,421,200.00	2003 年 10 月 08 日	2004 年 01 月 08 日
温州市华新工程机械有限公司	4,139,900.00	2003 年 08 月 26 日	2004 年 02 月 26 日
芜湖市华通工程机械有限公司	968,000.00	2003 年 09 月 25 日	2004 年 03 月 25 日
临沂沂州化工有限责任公司	1,000,000.00	2003 年 10 月 24 日	2004 年 04 月 24 日
宁夏恒联汽车贸易有限公司	1,000,000.00	2003 年 12 月 15 日	2004 年 06 月 15 日
宁夏恒联汽车贸易有限公司	<u>1,000,000.00</u>	2003 年 12 月 15 日	2004 年 06 月 15 日
合 计	<u>20,831,800.00</u>		

应收票据期末余额较期初增加 87.44% 的主要原因为以银行承兑汇票方式结算的销售客户增加以及销售规模扩大所致。

3.应收账款

2003-12-31				
账龄	金额	比例	坏账准备	净额
1年以内	65,147,880.54	91.42%	3,232,394.03	61,915,486.51
1-2年	1,106,652.81	1.55%	110,665.28	995,987.53
2-3年	1,729,976.70	2.43%	518,993.01	1,210,983.69
3年以上	3,276,905.85	4.60%	2,346,584.89	930,320.96
合计	<u>71,261,415.90</u>	<u>100.00%</u>	<u>6,208,637.21</u>	<u>65,052,778.69</u>

2002-12-31				
账龄	金额	比例	坏账准备	净额
1年以内	49,394,411.73	82.82%	2,469,720.58	46,924,691.15
1-2年	5,869,655.74	9.84%	586,965.57	5,282,690.17
2-3年	334,001.15	0.56%	100,200.35	233,800.81
3年以上	4,044,733.98	6.78%	3,430,454.86	614,279.12
合计	<u>59,642,802.60</u>	<u>100.00%</u>	<u>6,587,341.36</u>	<u>53,055,461.24</u>

应收账款于2003年12月31日前五名欠款金额合计28,019,752.09元,占应收账款总额的39.32%

应收账款期末余额无持有本公司5%(含5%)以上股份的股东单位欠款。

本公司于本期末全额计提的应收账款坏账准备超过十万元以上的主要明细如下：

单位名称	期末余额	期末计提金额	账龄	计提原因
甘肃省交通机电设备公司	216,215.41	216,215.41	五年以上	逾期无法收回

4.其他应收款

2003-12-31				
账龄	金额	比例	坏账准备	净额
1年以内	17,350,229.35	50.57%	854,686.10	16,495,543.25

1-2 年	314,179.38	0.92%	31,417.94	282,761.44
2-3 年	815,549.40	2.38%	244,664.82	570,884.58
3 年以上	<u>15,827,552.80</u>	<u>46.13%</u>	<u>15,793,077.98</u>	<u>34,474.82</u>
合 计	<u>34,307,510.93</u>	<u>100.00%</u>	<u>16,923,846.84</u>	<u>17,383,664.09</u>

2002-12-31

账 龄	金额	比例	坏账准备	净额
1 年以内	17,807,051.57	51.36%	713,091.10	17,093,960.47
1-2 年	170,407.53	0.49%	17,040.75	153,366.78
2-3 年	934,759.11	2.70%	280,427.73	654,331.38
3 年以上	<u>15,755,690.40</u>	<u>45.45%</u>	<u>15,743,975.67</u>	<u>11,714.73</u>
合 计	<u>34,667,908.61</u>	<u>100.00%</u>	<u>16,754,535.26</u>	<u>17,913,373.35</u>

其他应收款于 2003 年 12 月 31 日前五名欠款金额合计 17,305,936.31 元，占其他应收款总额的 50.44%。

其他应收款期末余额中无持有本公司 5%(含 5%)以上股份的股东单位欠款

本公司于本期末全额计提的其他应收款坏账准备超过十万元以上的主要明细如下：

单位名称	期末余额	期末计提金额	计提原因
钦州地区对外经济公司	9,784,302.60	9,784,302.60	逾期无法收回
广西经济技术开发公司	1,977,000.00	1,977,000.00	逾期无法收回
防城市物资局南宁供应站	1,544,633.71	1,544,633.71	逾期无法收回
广西汽车工业贸易开发公司	1,000,000.00	1,000,000.00	逾期无法收回
柳州市经委	700,000.00	700,000.00	逾期无法收回
柳州市袜厂	300,000.00	300,000.00	借款单位暂无偿还能力
广西包装食品机电公司	260,000.00	260,000.00	借款单位暂无偿还能力
柳州市金属回收公司	<u>192,666.84</u>	<u>192,666.84</u>	借款单位暂无偿还能力
合计	<u>15,758,603.15</u>	<u>15,758,603.15</u>	

账龄超过 3 年的大额应收款项未收回的原因：

单位名称	期末余额	经济内容	未收回的原因
钦州地区对外经济公司	9,784,302.60	借款	逾期无法收回
广西经济技术开发公司	1,977,000.00	借款	逾期无法收回
防城市物资局南宁供应站	1,544,633.71	借款	逾期无法收回
广西汽车工业贸易开发公司	1,000,000.00	借款	逾期无法收回

1,579 万元其他应收款无法收回的具体原因：

截止 2003 年 12 月 31 日，公司 3 年以上的其他应收款余额为 1,582.76 万元，其中，已计提坏帐准备 1,579.31 万元。该部分其他应收款主要形成于 1993 至 1995 年，其形成主要有以下两方面的原因：一是政府性公司的强行借款、摊派；二是公司当时在资产管理方面的决策程序不规范及管理制度不健全，风险意识不强，形成了部分应收款项。

对以上其他应收款，经过长期催收（包括使用法律手段），公司收回了部分款项，由于一些公司已经破产或者没有可供执行的财产，尚余 1,579.31 万元无法收回。因账龄已超过 5 年，按照公司的资产减值准备计提政策，公司对该部分其他应收款全额计提了减值准备，其中，期末余额在 10 万元以上的其他应收款的明细资料如下：

单位名称	发生时间	账龄 (年)	总额	期末余额	形成原因
广西包装食品机电公司	1993-5-8	11	800,000.00	260,000.00	借款，该公司因资不抵债已注销，无偿还能力。
广西经济技术开发公司	1993-2-4	11	3,000,000.00	1,977,000.00	借款，该公司以货物抵借款；后因产品质量问题本公司停止向该公司购货，该公司经营不善，无偿还能力。
广西汽车工业贸易开发公司	1993-11-1	10	1,000,000.00	1,000,000.00	为预付购货款，因产品质量问题本公司未向该公司购货，该公司既无还款能力，又无可执行资产。
防城市物资局南宁供应站	1993-3-16	11	24,000,000.00	1,544,633.71	借款，该单位逐年以货物抵借款。该单位已于 1996 年破产并办理了工商注销手续，余款无法收回。

钦州地区对外经济公司	1993-5-7	11	26,000,000.00	9,784,302.60	该笔款项原为本公司对海口柳信实业开发公司的债权，海口柳信逐年归还了部分借款。1996年海口柳信公司因钦州地区对外经济公司对其欠款起诉该公司，经柳州市中级人民法院调解，2000年，海口柳信将其对钦州公司的债权追索权转移给本公司，由钦州公司向本公司偿付海口柳信公司对本公司欠款额的余款。虽然法院两次对钦州公司进行强制执行，但其无可执行资产，法院对该案提出中止执行，余款无法收回。
柳州市经委	1994年	10	1,000,000.00	700,000.00	借款，柳州市经委后将借款中的70万元转入所扶持的两家中小企业。因柳州市经委无偿还能力，该两家中小企业也濒临破产，无力偿还，且不认可其对本公司的债务，借款无法收回。
柳州市袜厂	1995年	9		300,000.00	借款，柳州市经委将上述100万元借款中的30万元转给该厂，该厂认可其对本公司的债务，但经营不善，无力偿还。
柳州市金属回收公司	1997年以前	>7		192,666.84	1997年底以前，柳州铁路局机务段每年向本公司统一收取铁路专用线维修保养费，公司再向其他使用单位收取其应分摊部分的费用。该款项为1997年及以前年度的该单位应承担的上述费用。该单位原承包责任人已脱离该单位，该款项

					无法追回。
合计				15,758,603.15	

公司今后减少同类损失的防范措施：

(1) 公司董事会及管理层已充分吸取以上教训，将公司资产的保值、增值及股东利益最大化作为公司经营的首要目标。今后，公司将加强资金管理，确保资金使用的安全、高效。

(2) 公司已制定了完整的、系列化的资金管理制度，包括财务收支审批制度、内部牵制制度等，详细规定了资金使用的审批权限、风险评估、风险防范措施、奖罚办法等，形成了涵盖从决策到执行各个环节的完整的资产管理责任体系。从 1999 年起，公司已杜绝类似事件的发生。

5. 预付账款

账 龄	2003-12-31		2002-12-31	
	金 额	比 例	金 额	比 例
1 年以内	60,719,726.50	90.32%	38,253,055.32	90.87%
1-2 年	6,217,829.31	9.25%	483,249.09	1.15%
2-3 年	14,714.18	0.02%	143,806.83	0.34%
3 年以上	276,249.30	0.41%	3,218,430.48	7.64%
合 计	<u>67,228,519.29</u>	<u>100.00%</u>	<u>42,098,541.72</u>	<u>100.00%</u>

预付账款于 2003 年 12 月 31 日前五名欠款金额合计 34,991,614.25 元，占预付账款总额的 52.05%

预付账款期末余额无持有本公司 5%(含 5%)以上股份的股东单位欠款。

账龄超过 1 年的预付账款未收回的主要原因是货物已收，尚未结算报账。

6. 应收补贴款

项 目	2003-12-31	2002-12-31	性质或内容
出口退税		7,408.02	增值税出口退税

7. 存货及存货跌价准备

项目	2003-12-31			2002-12-31		
	金额	跌价准备	净额	金额	跌价准备	净额
原材料	188,214,678.78	21,744,009.06	166,470,669.72	199,392,382.80	13,398,198.48	185,994,184.32
在产品	156,177,878.20	8,652,284.76	147,525,593.44	122,697,890.59	4,167,494.01	118,530,396.58
产成品 (库存商 品)	496,917,163.97	11,790,840.40	485,126,323.57	309,819,451.97	7,338,233.99	302,481,217.98
委托加 工物资	7,129,150.52		7,129,150.52	6,360,674.17	197,072.51	6,163,601.66
委托代 销商品	12,624,570.28		12,624,570.28	9,664,732.13		9,664,732.13
合计	<u>861,063,441.75</u>	<u>42,187,134.22</u>	<u>818,876,307.53</u>	<u>647,935,131.66</u>	<u>25,100,998.99</u>	<u>622,834,132.67</u>

存货跌价准备：

项目	2002-12-31	本期增加	本期减少	2003-12-31
原材料	13,398,198.48	9,122,640.93	776,830.35	21,744,009.06
在产品	4,167,494.01	4,484,790.75		8,652,284.76
产成品(库存商品)	7,338,233.99	8,945,018.69	4,492,412.28	11,790,840.40
委托加工物资	<u>197,072.51</u>		<u>197,072.51</u>	
合计	<u>25,100,998.99</u>	<u>22,552,450.37</u>	<u>5,466,315.14</u>	<u>42,187,134.22</u>

本期存货比上年增加 31.48%，其主要原因是本期销售规模增大，使存货储备增加所致。

8.待摊费用

类别	2002-12-31	本期增加	本期摊销	2003-12-31
养路费		14,254.00		14,254.00

9.长期投资

(1)长期投资列示如下：

项 目	2002-12-31	本期增加	本期减少	2003-12-31
长期股权投资	11,505,992.74	1,240,679.96	-11,325.34	12,757,998.04
其中:股权投资差额	-65,464.53	-39,622.50	-11,325.34	-93,761.69
减:减值准备				
长期股权投资净额	11,505,992.74	1,240,679.96	-11,325.34	12,757,998.04
长期债权投资	150,500.00			150,500.00
减:减值准备				
长期债权投资净额	150,500.00	0.00	0.00	150,500.00
合 计	11,656,492.74	1,240,679.96	-11,325.34	12,908,498.04

(2)长期股权投资

其他股权投资

被投资单位	投资 股权		初始投资额	本期权益				2003-12-31
	期限	比例		2002-12-31	调整	累计权益调整	本期增(减)	
一.权益法核算单								
位:								
广西柳工置业投资	39.19%	11,600,000.00	11,571,457.27	1,280,302.46	1,251,759.73	1,280,302.46	12,851,759.73	
有限公司								
股权投资差额			-113,062.10	-65,464.53	11,325.34	-19300.41	-28,297.16	-93,761.69
合 计			11,486,937.90	11,505,992.74	1,291,627.80	1,232,459.32	1,252,005.30	12,757,998.04

(3)长期债权投资

其他债券投资

债券种类	面值	年利 率	初始投资成 本	到期日	2002-12-31	本期摊销	本期应计	累计应	2003-12-31	减值 备
						溢(折)价	利息	收利息	准备 注	
江阴长			150,500.00	2023.5.7	150,500.00				150,500.00	
江大桥										

(4)股权投资差额

被投资单位	初始金额	年初数	本期增加	本期摊销额	摊余价值	累计摊销额	摊销期限	形成原因
柳州柳工小型装载机有限公司	-7,169.20	-6,392.58		-716.88	-5,675.70	-1,493.50	10年	追加投资
江阴柳工道路机械有限公司	-105,892.90	-59,071.95	-39,622.50	-10,608.46	-88,085.99	-17,806.91	10年	追加投资
合计	<u>-113,062.10</u>	<u>-65,464.53</u>	<u>-39,622.50</u>	<u>-11,325.34</u>	<u>-93,761.69</u>	<u>-19,300.41</u>		

10. 固定资产及累计折旧

类别	2002-12-31	本期增加	本期减少	2003-12-31
房屋建筑物	234,741,591.41	4,357,842.35	5,627,144.62	233,472,289.14
机器设备	496,626,187.59	49,182,817.48	18,585,416.18	527,223,588.89
运输设备	26,932,554.15	9,014,489.02	1,160,693.00	34,786,350.17
办公设备	13,892,690.63	6,232,183.75	1,826,764.41	18,298,109.97
合计	<u>772,193,023.78</u>	<u>68,787,332.60</u>	<u>27,200,018.21</u>	<u>813,780,338.17</u>
累计折旧：				
房屋建筑物	49,120,369.19	5,860,130.04	1,201,796.87	53,778,702.36
机器设备	245,992,731.53	38,514,425.04	11,786,539.43	272,720,617.14
运输设备	13,924,485.51	3,075,200.14	1,008,639.24	15,991,046.41
办公设备	5,428,670.81	3,755,950.86	1,494,573.84	7,690,047.83
合计	<u>314,466,257.04</u>	<u>51,205,706.08</u>	<u>15,491,549.38</u>	<u>350,180,413.74</u>
减值准备				
净额	<u>457,726,766.74</u>			<u>463,599,924.43</u>

固定资产无抵押情况。本期从在建工程转入固定资产人民币 15,890,861.84 元。

11. 工程物资

类别	2003-12-31			2002-12-31		
	原值	减值准备	净额	原值	减值准备	净额
5.4m ³ 轮式装载机技术	0.00		0.00	1,014,118.00		1,014,118.00

改造项目

G系列装载机规模生产	16,449,823.00	16,449,823.00	3,607,283.46	3,607,283.46
------------	---------------	---------------	--------------	--------------

技改项目

挖掘机技改项目	926,600.00	926,600.00	1,192,800.00	1,192,800.00
---------	------------	------------	--------------	--------------

其他工程项目	1,977,179.36	1,977,179.36	737,475.20	737,475.20
--------	--------------	--------------	------------	------------

合计	19,353,602.36	19,353,602.36	6,551,676.66	6,551,676.66
----	---------------	---------------	--------------	--------------

12.在建工程

工程项目名称	预算数	本期转入固定				2003-12-31	已投入 资金 来源	占预算 比例
		2002-12-31	本期增加	资产	其他减少			
		(其中:利息资本 化金额)	(其中:利息资 本化金额)	(其中:利息资本 化金额)	(其中:利息资 本化金额)			
5.4m ³ 轮式装载机技术改 造项目	29,000,000.00	10,945,684.44	2,402,603.33	3,306,806.48	8,355.68	10,033,125.61	自筹\ 贷款	85.78%
(其中:利息资本化金额)		648,596.72	565,247.04	306,693.45	314.05	906,836.26		
G系列装载机规模生产 技改项目	137,000,000.00	2,320,930.83	11,577,663.49	3,064,758.79		10,833,835.53	自筹\ 贷款	47.65%
(其中:利息资本化金额)		121,490.68	648,791.11	157,747.80		612,533.99		
挖掘机技改项目	29,500,000.00	1,769,435.37	925,666.49	2,422,069.73		273,032.13	自筹\ 贷款	50.94%
(其中:利息资本化金额)		46,761.69	21,610.08	63,644.04		4,727.73		
其他工程项目	21,313,743.00	1,732,793.18	7,985,053.13	6,896,853.60	960,204.79	1,860,787.92	自筹\ 贷款	80.02%
(其中:利息资本化金额)		321.26		321.26				
小型装载机规模生产项 目	30,540,373.24		7,025,373.24	200,373.24		6,825,000.00	自筹	23.00%
(其中:利息资本化金额)								
合计	247,354,116.24	16,768,843.82	29,916,359.68	15,890,861.84	968,560.47	29,825,781.19		
(其中:利息资本化金额)	0.00	817,170.35	1,235,648.23	528,406.55	314.05	1,524,097.98		
减值准备:								
其他工程项目		73,524.48			73,524.48			
净值		16,695,319.34	29,916,359.68	15,890,861.84	895,035.99	29,825,781.19		

在建工程净值为 29,825,781.19 元。本期比上年增加 78.65%，是由于本期按预算投入工程项目资金所致。资本化率为 5.75%。

13.无形资产

类别	取得方式	原始金额	2002-12-31	本期增加	本期减少	本期摊销	累计摊销	2003-12-31	剩余摊销年
									限
土地使用权	购入/接受	86,636,150.53	78,164,352.60	163,040.00	5,908,691.40	1,697,599.54	15,915,048.87	70,721,101.66	
管理软件	购入	2,253,962.97	1,069,482.82	850,846.50		1,019,886.48	1,353,520.13	900,442.84	
合计		88,890,113.50	79,233,835.42	1,013,886.50	5,908,691.40	2,717,486.02	17,268,569.00	71,621,544.50	

本公司的柳太路 1 号和 6 号土地的剩余摊销年限为 43 年，柳江县拉堡镇振鑫路的土地剩余摊销年限为 44 年 3 个月；柳州康达工程机械有限公司的土地剩余摊销年限为 41 年；柳州柳工小型装载机有限公司的土地剩余摊销年限为 43 年；本期减少为江阴柳工道路机械有限公司转让土地使用权；有关无形资产抵押情况详见附注八。

14.长期待摊费用

项目	2002-12-31	本期增加	本期摊销及		2003-12-31	剩余
			减少	累计摊销		摊销期(月)
水电增容费	622,390.00	-199,875.00	28,500.00	284,220.00	394,015.00	198
工装模具	283,760.08	599,402.32	70,939.92	540,140.84	812,222.48	14
房租	339,999.96		339,999.96	500,000.00		
软件费用	76,936.38		76,936.38	270,000.00		
开办费	0.00	205,790.40			205,790.40	
合计	1,323,086.42	605,317.72	516,376.26	1,594,360.84	1,412,027.88	

房租本期减少中包含退回房租 250,000.00 元。

15.短期借款

借款类别	2003-12-31	2002-12-31
银行借款		

其中：信用	223,400,000.00	188,400,000.00
担保	<u>42,200,000.00</u>	17,000,000.00
合计	<u><u>265,600,000.00</u></u>	<u><u>205,400,000.00</u></u>

16.应付票据

本公司期末银行承兑汇票 41,827,800.00 元，本年度将到期的票据：

<u>种类</u>	<u>金额</u>	<u>到期日</u>
银行承兑汇票	2,626,000.00	2004 年 1 月 14 日
银行承兑汇票	1,500,000.00	2004 年 1 月 15 日
银行承兑汇票	2,421,200.00	2004 年 2 月 8 日
银行承兑汇票	2,000,000.00	2004 年 2 月 26 日
银行承兑汇票	5,000,000.00	2004 年 3 月 16 日
银行承兑汇票	3,788,200.00	2004 年 3 月 19 日
银行承兑汇票	1,800,000.00	2004 年 3 月 24 日
银行承兑汇票	4,139,900.00	2004 年 3 月 24 日
银行承兑汇票	5,070,000.00	2004 年 4 月 15 日
银行承兑汇票	3,000,000.00	2004 年 4 月 22 日
银行承兑汇票	968,000.00	2004 年 4 月 25 日
银行承兑汇票	1,000,000.00	2004 年 5 月 24 日
银行承兑汇票	6,514,500.00	2004 年 5 月 30 日
银行承兑汇票	1,000,000.00	2004 年 6 月 24 日
银行承兑汇票	<u>1,000,000.00</u>	2004 年 6 月 24 日
合计	<u><u>41,827,800.00</u></u>	

17.应付账款

<u>2003-12-31</u>	<u>2002-12-31</u>
273,869,725.53	221,607,976.57

账龄在 3 年以上的 2,976,671.96 元，主要是应付尚未结算的配件款。

应付账款期末余额中无欠持本公司 5%(含 5%)以上股份的股东单位的款项

18.预收账款

2003-12-31	2002-12-31
33,660,659.78	31,902,913.44

账龄在 1 年以上的预收账款 4,245,240.52 元，主要是尚未结算的货款。

预收账款期末余额中无欠持本公司 5%(含 5%)以上股份的股东单位的款项

19.应付工资

2003-12-31	2002-12-31
1,354,953.80	1,263,436.32

应付工资期末余额为工资结余。

20.应付股利

投资者	2003-12-31	2002-12-31	期末欠付原因
广西柳工集团有限公司		41,580,000.00	
其它社会公众股		23,927,358.60	
江阴柳工道路机械有限公司自然人股东	75,580.00	38,080.00	未领取
合 计	<u>75,580.00</u>	<u>65,545,438.60</u>	

21.应交税金

税 种	2003-12-31	2002-12-31
增值税	-15,813,213.00	-1,693,513.14
营业税	11,740.98	16,482.43
城市维护建设税	230,588.39	314,886.20
企业所得税	8,601,975.00	14,271,913.52
个人所得税	1,381,406.61	770,258.55

房产税	132,044.44	398,866.89
土地使用税	30,638.60	1,007,877.57
印花税	32,799.95	9,916.34
车船使用税	<u>810.00</u>	<u> </u>
合 计	<u><u>-5,391,209.03</u></u>	<u><u>15,096,688.36</u></u>

22.其他应交款

项 目	2003-12-31	2002-12-31
防洪保安费	513,702.71	307,725.80
教育费附加	135,738.60	136,546.62
住房公积金	-3,652.00	-3,294.00
社会性支出	<u> </u>	<u>1,898.04</u>
合 计	<u><u>645,789.31</u></u>	<u><u>442,876.46</u></u>

23.其他应付款

2003-12-31	2002-12-31
<u>14,585,979.38</u>	<u>12,778,321.15</u>

账龄超过 3 年以上的其他应付款 457,884.85 元。

其他应付款期末余额中欠持本公司 5%(含 5%)以上股份的股东单位的款项：广西柳工集团有限公司 988,498.95 元。

24.预提费用

项 目	2003-12-31	2002-12-31	结存原因
审计费用	200,000.00	220,000.00	应付未付
三包维修费	4,627,277.59	1,731,474.53	应付未付
劳务费		2,776,862.10	
商标使用费		347,107.76	
销售让利	<u>39,889,979.00</u>	<u>20,531,883.00</u>	应付未付

合 计	44,717,256.59	25,607,327.39
-----	---------------	---------------

预提费用增加主要是本期按公司销售政策预提的让利款、三包维修费未结算所形成的。

25.长期借款

借款条件	2003-12-31	2002-12-31
信用借款	320,000.00	320,000.00
抵押借款	65,200,000.00	55,200,000.00
合 计	65,520,000.00	55,520,000.00

26.股本

	期初数	本次变动增减(+,-)						期末数
		配股	送股	公积金转股	增发	其它	小计	
一、未上市流通股份								
1、发起人股份	207,900,000							207,900,000
其中：								
国家拥有股份								
境内法人持有股份	207,900,000							207,900,000
境外法人持有股份								
其他								
2、募集法人股份								
3、内部职工股								
4、优先股或其他								
未上市流通股份合计	207,900,000							207,900,000
二、已上市流通股份								
1、人民币普通股	119,636,793							119,636,793
2、境内上市的外资股								
3、境外上市的外资股								
4、其他								
已上市流通股份合计	119,636,793							119,636,793
三、股份总数	327,536,793							327,536,793

27.资本公积

项 目	2002-12-31	本期增加	本期减少	2003-12-31
股本溢价	201,193,659.70			201,193,659.70
接受捐赠非现金资产	1,170,000.00	898,790.00		2,068,790.00
股权投资准备	44,032,982.60	405,903.24		44,438,885.84

拨款转入	398,260.00	14,507,622.40	14,905,882.40
合 计	246,794,902.30	15,812,315.64	262,607,217.94

1、本年度接受捐赠汽车 898,790 元。2、拨款转入是据桂经贸投资[2002]455 号文而收到的 2002 年第三批国债专项资金国家重点技术改造项目拨款 14,507,622.40 元。3、股权投资准备系本公司的控股子公司江阴柳工道路机械有限公司拨款转入形成部分。

28. 盈余公积

项 目	2002-12-31	本期增加	本期减少	2003-12-31
法定盈余公积	88,606,729.15	24,011,799.87		112,618,529.02
法定公益金	58,437,903.51	12,005,899.92		70,443,803.43
合 计	147,044,632.66	36,017,699.79		183,062,332.45

本期对盈余公积进行了追溯调整。详见附注五 29。

29. 未分配利润

项 目	2003-12-31	2002-12-31
期初未分配利润	43,064,524.51	3,814,004.91
加：本年度净利润	223,754,407.90	126,399,600.77
减：提取法定盈余公积	24,011,799.87	14,427,815.05
减：提取法定公益金	12,005,899.92	7,213,907.52
减：应付普通股股利		65,507,358.60
期末未分配利润	230,801,232.62	43,064,524.51

有关追溯调整对年初未分配利润的影响事项列示如下：

变动内容	变动原因	变动依据	影响	调整金额
柳工小型装载机有限公司 购设备抵免所得税调整	调减 2002 年度企 业所得税	根据地税局批文	增加年初未分配利润	2,764,262.75
调增盈余公积			减少年初未分配利润	414,639.42
其中：公益金				138,213.14

补提房屋折旧和摊销费冲	收回对广州分公	柳工股董(2003)	增加年初未分配利润	8,806.82
减所得税	司投资	第21-6号文		
调增盈余公积			减少年初未分配利润	1,321.02
其中:公益金				440.34
上述调整事项在合并过程				
中对盈余公积的影响			减少年初未分配利润	414,639.41
其中:公益金				<u>138,213.13</u>
合计				<u>1,942,469.72</u>

30. 主营业务收入及成本

项目	主营业务收入		主营业务成本		主营业务毛利	
	2003年度	2002年度	2003年度	2002年度	2003年度	2002年度
装载机	2,187,372,147.82	1,423,518,347.68	1,733,308,830.39	1,163,509,439.82	454,063,317.42	260,008,907.86
挖掘机	121,183,907.85	54,816,909.14	106,451,300.03	50,654,767.34	14,732,607.83	4,162,141.80
压路机	129,214,692.23	71,815,799.43	103,754,652.24	57,336,031.31	25,460,039.99	14,479,768.12
其他	55,627,182.85	104,946,892.99	38,650,930.43	72,702,108.17	16,976,252.42	32,244,784.82
合计	<u>2,493,397,930.75</u>	<u>1,655,097,949.24</u>	<u>1,982,165,713.09</u>	<u>1,344,202,346.64</u>	<u>511,232,217.66</u>	<u>310,895,602.60</u>

公司前五名客户销售的收入总额为:665,938,244.32元,占全部销售收入的26.71%。

本期主营业务毛利增加较多,主要是产品产销量大幅增加,单位产品生产成本降低。

为更合理反映本公司的产品销售收入及毛利,公司已将销售价格中含向客户收取的销售运费及支出销售运费时记入营业费用中的金额在编制会计报表时相互冲销,同时调整了2002年会计报表数,此项调整不影响利润总额及净利润。

主营业务分地区情况

项 目	本年	上年	主营业务及 成本比上年 增减(%)

一、主营业务收入

北 部	509,899,098.12	481,519,470.05	5.89%
西 部	681,617,817.43	635,841,494.31	7.20%
其 他	1,282,267,538.36	504,942,197.70	153.94%
国 外	19,613,476.84	32,794,787.18	-40.19%
小 计	2,493,397,930.75	1,655,097,949.24	50.65%
公司内各业务分部间相互抵销	0.00	0.00	
合 计	2,493,397,930.75	1,655,097,949.25	50.65%

二、主营业务成本

北 部	400,667,862.31	387,715,110.27	3.34%
西 部	522,398,264.19	502,897,981.63	3.88%
其 他	1,042,093,866.10	423,141,172.02	146.28%
国 外	17,005,720.49	30,448,082.71	-44.15%
小 计	1,982,165,713.09	1,344,202,346.64	47.46%
公司内各业务分部间相互抵销	0.00	0.00	
合 计	1,982,165,713.09	1,344,202,346.64	47.46%

31. 主营业务税金及附加

项 目	计缴标准	2003 年度
城市维护建设税	按应交增值税的 0%—7%	6,294,471.27
教育费附加	按应交增值税的 0%—4%	2,738,528.51
营业税	5%	6,985.00
堤围防护费	销售收入的 0.13%	42,989.49
合 计		9,082,974.27

32. 其他业务利润

业务项目	收入	成本	利润
材料销售收入	114,655,130.92	104,099,175.14	10,555,955.78
租金收入	632,485.58	189,176.41	443,309.17
加工修理收入	877,219.23	456,488.95	420,730.28
合 计	116,164,835.73	104,744,840.50	11,419,995.23

33.营业费用

2003 年度	2002 年度
86,557,868.06	56,487,000.90

本期比上年同期增加 53.24 %，主要原因是产品销售量大幅增加所致。

34.管理费用

2003 年度	2002 年度
142,084,028.27	96,110,112.53

本期比上年同期增加 47.83%，主要原因是本期减值准备计提增加及工资性支出增加所致。

35.财务费用

类 别	2003 年度	2002 年度
利息支出	15,180,730.31	15,349,425.32
减：利息收入	1,084,771.45	2,242,108.28
汇兑损失		118,878.51
减：汇兑收益	1,188.32	
银行手续费	740,716.46	357,954.08
现金折扣	-13,370.82	-1,890,590.90
贴现息	882,931.43	45,285.21

其他		200.00
合 计	15,705,047.61	11,739,043.94

财务费用本年比上年同期增加 33.78%，是由于本期收取现金折扣减少、贴
现息增加所致。

36.投资收益

类 别	2003 年度	2002 年度
债权投资收益	7,254.10	-14,858.97
年末调整的被投资公司所有者权益增减额	1,280,302.46	-28,542.73
股权投资差额摊销	11,325.34	-168,138.68
股权投资转让收益	0.00	0.00
合 计	1,298,881.90	-211,540.38

37.补贴收入

项 目	2003 年度	2002 年度
增值税返还、教育费附加返还	5,182,609.30	4,971,600.28

明细如下：

项 目	金 额	来源和依据	相关批准文件	批准机关	文件时效
上缴增值税及所得 税返还	2,694,000.00		柳江发[2001]36号	柳江县政府	三年
返还 2002 年教育费 附加	515,105.08			柳州市财政局	
高速轮式装载机项 目补贴	500,000.00	柳州市财政局	柳科综字[2003]8号	柳州市科技局	2003年起
企业 PDM、ERP 网 络建设拨款	100,000.00	广西财政厅	桂科计字[2003]30号	广西科技厅	2003年起
出口贴息	275,548.00	广西财政厅企业处	柳财基字[2001]18号	柳州市财政局	2001年起
企业国际市场开拓	36,710.00	柳州市财政局	柳财企[2003]31号	柳州市财政局	2003年起

资金

增值税退税返还	1,061,246.22	财税字(2001)141号、(2003)96号。	财驻桂监字(2003)265号	财政部驻区办事处	2003年
合计	<u>5,182,609.30</u>				

38.营业外收入

项 目	2003 年度	2002 年度
处理固定资产收益	1,802,344.78	1,589,887.62
罚款收入		190,772.15
流动资产盘盈		130,906.80
其他收入		58,363.60
合 计	<u>1,802,344.78</u>	<u>1,969,930.17</u>

39.营业外支出

项 目	2003 年度	2002 年度
固定资产盘亏		202,700.09
处理固定资产损失	6,619,816.84	1,388,159.97
出售无形资产损失	382,038.75	
在建工程减值准备		73,524.48
罚款支出		456,097.53
职工子弟学校经费	354,595.20	962,655.00
赔偿金		36,801.00
税务滞纳金		1,173,145.94
其他支出	548,921.98	15,160.00
合 计	<u>7,905,372.77</u>	<u>4,308,244.01</u>

40.收到的其他与经营活动有关的现金

项目	金额
利息收入	1,079,987.22
出口贴息	275,548.00
租金收入	622,584.08
营业外收入及其他	1,538,171.40
合计	3,516,290.70

41.支付的其他与经营活动有关的现金

项目	金额	项目	金额	项目	金额
工会经费	1,097,230.88	保险费	216,739.77	往来、暂借款及其他支出	3,346,376.65
教育经费	794,706.19	运输费	70,568,204.34	宣传费	1,682,030.36
劳保费	292,791.07	仓库经费	316,497.70	培训费	348,875.26
修理费	12,629,646.74	警消费	157,450.01	劳务费	314,128.28
水电费	272,152.09	三包费	2,011,564.32		
办公费	4,296,431.17	广告费	6,518,750.38		
差旅费	20,537,220.70	展览费	1,183,015.17		
业务招待费	2,387,333.51	审计咨询费	498,948.85		
上市费及董 事会费	1,254,130.80	技术开发费 (办公费等)	2,639,062.10		
金融机构手 续费	445,419.72	排污安措费	730,620.36		
上述 24 项合计金额					134,539,326.42

42.收到的其他与筹资活动有关的现金

项目	金额
国债补助款	14,450,000.00

43.支付的其他与筹资活动有关的现金

项目	金额
----	----

分配股利手续费	119,627.07
配股前期费用	1,910,306.96
合计	2,029,934.03

六、母公司会计报表主要项目注释

1. 应收账款

2003-12-31

账龄	金额	比例	坏账准备	净额
1年以内	58,231,418.79	95.19%	2,767,344.71	55,464,074.08
1-2年	1,646,378.46	2.69%	78,241.62	1,568,136.84
2-3年	892,774.52	1.46%	267,832.36	624,942.15
3年以上	403,973.10	0.66%	310,094.26	93,878.85
合计	61,174,544.87	100.00%	3,423,512.95	57,751,031.92

2002-12-31

账龄	金额	比例	坏账准备	净额
1年以内	48,105,680.02	90.96%	2,172,692.59	45,932,987.43
1-2年	1,111,594.61	2.10%	111,159.46	1,000,435.15
2-3年	120,784.67	0.23%	36,235.40	84,549.27
3年以上	3,547,064.17	6.71%	3,106,004.19	441,059.98
合计	52,885,123.47	100.00%	5,426,091.64	47,459,031.83

2. 其他应收款

2003-12-31

账龄	金额	比例	坏账准备	净额
1年以内	12,083,246.34	41.88%	594,955.78	11,488,290.55
1-2年	210,511.90	0.73%	21,051.19	189,460.72

2-3年	799,745.00	2.77%	239,923.50	559,821.50
3年以上	15,762,265.04	54.62%	15,760,434.10	1,830.95
合计	28,855,768.28	100.00%	16,616,364.57	12,239,403.71

2002-12-31

账龄	金额	比例	坏账准备	净额
1年以内	22,052,829.73	57.05%	491,177.22	21,561,652.51
1-2年	11,175.00	0.03%	1,117.50	10,057.50
2-3年	834,360.43	2.16%	250,308.13	584,052.30
3年以上	15,755,390.40	40.76%	15,743,825.67	11,564.73
合计	38,653,755.56	100.00%	16,486,428.52	22,167,327.04

3. 长期投资

(1) 长期投资列示如下：

项目	2002-12-31	本期增加	本期减少	2003-12-31
长期股权投资	246,508,712.50	66,495,512.17	9,022,250.53	303,981,974.14
其中:股权投资差额	-65,464.53	-39,622.50	-11,325.34	-93,761.69
减:减值准备	0.00	0.00	0.00	0.00
长期股权投资净额	246,508,712.50	66,495,512.17	9,022,250.53	303,981,974.14

(2) 长期股权投资

a. 其他股权投资

被投资单位	投资期限	股权比例	初始投资额	本期损益			本期增(减)	2003-12-31
				2002-12-31	调整	累计权益调整		
权益法核算单位：								
柳州柳工小型装载机有限公司		95.00%	17,191,003.80	37,902,031.47	12,502,377.97	33,213,405.64	12,502,377.97	50,404,409.44
江阴柳工道路机械		89.41%	27,156,270.40	18,556,219.71	4,444,631.43	5,435,606.48	14,035,657.17	32,591,876.88

有限公司								
北京桂柳工程机械有 限责任公司	80.00%	3,400,000.00	2,528,941.71	916,265.44	1,645,207.15	2,516,265.44	5,045,207.15	
柳州柳工铸造有限 公司	98.84%	104,300,312.10	99,623,618.87	158,786.07	-4,517,907.16	158,786.07	99,782,404.94	
柳州康达工程机械 有限公司	75.00%	73,722,037.89	73,060,976.57	-8,179,075.87	-8,840,137.19	-8,179,075.87	64,881,900.70	
柳州柳工机械配件 有限公司	84.92%	17,866,757.00	3,330,931.43	1,687,245.56	2,651,419.99	17,187,245.56	20,518,176.99	
江苏柳工机械有限 公司	90.00%	18,000,000.00				18,000,000.00	18,000,000.00	
广西柳工置业投资 有限公司	39.19%	11,600,000.00	11,571,457.27	1,280,302.46	1,251,759.73	1,280,302.46	12,851,759.73	
合 计		<u>273,236,381.19</u>	<u>246,574,177.03</u>	<u>12,810,533.06</u>	<u>30,839,354.64</u>	<u>57,501,558.80</u>	<u>304,075,735.83</u>	

本期设立江苏柳工机械有限公司增加投资 1,800 万元。投资变现及投资收益
汇回不存在重大限制。

b. 股权投资差额

被投资单位	形成原因	摊销期限	初始金额	2002-12-31	本期增(减)	本期摊销	本期累计摊 销	2003-12-31
柳州柳工小型 装载机有限公 司	追加投资	10 年	-7,169.20	-6,392.58		-716.88	-1,493.50	-5,675.70
江阴柳工道路 机械有限公司	追加投资	10 年	-105,892.90	-59,071.95	-39,622.50	-10,608.46	-17,806.91	-88,085.99
合 计			<u>-113,062.10</u>	<u>-65,464.53</u>	<u>-39,622.50</u>	<u>-11,325.34</u>	<u>-19,300.41</u>	<u>-93,761.69</u>

4. 主营业务收入及成本

项目	主营业务收入		主营业务成本		主营业务毛利	
	2003 年度	2002 年度	2003 年度	2002 年度	2003 年度	2002 年度
装载机	2,174,422,736.65	1,416,862,578.70	1,751,102,248.24	1,167,296,176.74	423,320,488.41	249,566,401.96
挖掘机	117,762,298.45	47,521,353.60	102,946,043.83	43,850,998.44	14,816,254.62	3,670,355.16
压路机	107,464,781.28	46,941,997.25	103,071,239.61	46,385,036.66	4,393,541.67	556,960.59
其他	99,700,416.91	158,397,927.25	89,964,761.05	147,641,868.68	9,735,655.86	10,756,058.57

合 计	<u>2,499,350,233.29</u>	<u>1,669,723,856.80</u>	<u>2,047,084,292.73</u>	<u>1,405,174,080.52</u>	<u>452,265,940.56</u>	<u>264,549,776.28</u>
-----	-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	-----------------------	-----------------------

5.投资收益

类 别	2003 年度	2002 年度
年末调整的被投资公司所有者权益增减额	12,810,533.06	15,995,865.23
股权投资差额摊销	<u>11,325.34</u>	<u>-168,138.68</u>
合 计	<u>12,821,858.40</u>	<u>15,827,726.55</u>

七、关联方关系及交易

(一)关联方概况

1.与本公司存在关联关系的关联方，包括已于附注四列示的存在控制关系的关联公司及下列存在控制关系的本公司股东和不存在控制关系的关联各方。

存在控制关系的本公司股东

企业名称	注册 地址	注册资本	拥有本公司 股份比例	主 营 业 务	与本公司 关系	经济性质	法定 代表人
广西柳工集团有限公司	广西柳州 市	56,348 万元	63.47%	工程机械产品 零配件销售及 维修服务	母公司	国有	王晓华

存在控制关系的关联方的注册资本及其变化

企业名称	2002-12-31	本期增加(减少)	2003-12-31
柳州柳工小型装载机有限公司	1364 万元人民币		1364 万元人民币
柳州康达工程机械有限公司	1200 万美元		1200 万美元
柳州柳工铸造有限公司	10,552 万人民币		10,552 万人民币
江阴柳工道路机械有限公司	2030 万元人民币	1000 万元人民币	3030 万元人民币
北京桂柳工机械有限责任公司	225 万元人民币	200 万元人民币	425 万元人民币
柳州柳工机械配件有限公司	464 万元人民币	1044 万元人民币	1508 万元人民币
江苏柳工机械有限公司		2000 万元人民币	2000 万元人民币
广西柳工集团有限公司	56,348 万元人民币		56,348 万元人民币

存在控制关系的关联方所持权益及其变化

企业名称	2002-12-31	比例	本期增加(减少)	2003-12-31	比例
柳州柳工小型装载机有限公司	37,902,031.47	95.00%	12,502,377.97	50,404,409.44	95.00%
江阴柳工道路机械有限公司	18,556,219.71	84.18%	14,035,657.17	32,591,876.88	89.41%
北京桂柳工机械有限责任公司	2,528,941.71	80.00%	2,516,265.44	5,045,207.15	80.00%
柳州柳工铸造有限公司	99,623,618.87	98.84%	158,786.07	99,782,404.94	98.84%
柳州康达工程机械有限公司	73,060,976.57	75.00%	-8,179,075.87	64,881,900.70	75.00%
柳州柳工机械配件有限公司	3,330,931.43	51.00%	17,187,245.56	20,518,176.99	84.92%
江苏柳工机械有限公司			18,000,000.00	18,000,000.00	90.00%
合 计	<u>235,002,719.76</u>		<u>56,221,256.34</u>	<u>291,223,976.10</u>	

2.不存在控制关系但有交易往来的关联方

企业名称	与本公司的关系
广西柳工置业投资有限公司	本公司的参股公司
柳州采埃孚机械有限公司	同属广西柳工集团有限公司
海南柳琼工程机械实业联合公司	同属广西柳工集团有限公司
柳州市钢圈厂	同属广西柳工集团有限公司
柳州市柳工物资有限公司	同属广西柳工集团有限公司
柳州起重机器有限公司	同属广西柳工集团有限公司
柳州柳工机械附件制造有限公司	同属广西柳工集团有限公司
广西柳工汇源环保工程有限公司	同属广西柳工集团有限公司
柳州柳工铸铁件有限公司	同属广西柳工集团有限公司
柳州工程机械福利厂	同属广西柳工集团有限公司
柳州柳工机械综合件厂	同属广西柳工集团有限公司
柳州柳工运输有限公司	同属广西柳工集团有限公司
柳州工程机械企业集团公司劳动服务有限公司	同属广西柳工集团有限公司
柳州柳工生活服务有限公司	同属广西柳工集团有限公司
上海柳工叉车有限公司	同属广西柳工集团有限公司
南宁柳工汽配制造有限公司	同属广西柳工集团有限公司

扬州柳工建设机械有限公司

同属广西柳工集团有限公司

(二)关联方交易事项**本期和上年同期本公司关联交易无任何高于或低于正常售价的情况****1、采购货物及接受劳务**

本公司本期及上年同期向关联方采购货物及接受劳务(含税)有关明细资料如下：

关联方名称	2003 年度	2002 年度
	金 额	金 额
柳州采埃孚机械有限公司	68,723,881.56	19,860,718.29
海南柳琼工程机械实业联合公司	12,005,852.66	6,872,731.00
柳州市钢圈厂	57,484,979.07	36,719,694.95
柳州市柳工物资有限公司	193,818,506.60	131,069,059.97
柳州起重机器有限公司	173,101.55	71,500.00
柳州柳工机械附件制造有限公司	138,653,053.05	141,736,979.22
广西柳工集团有限公司	90,598.30	
柳州柳工铸铁件有限公司	18,570,791.45	13,910,615.52
柳州工程机械福利厂	37,202,263.23	33,893,418.20
柳州柳工机械综合件厂	17,753,197.39	8,050,897.79
柳州柳工运输有限公司	2,854,130.51	
柳州工程机械企业集团公司劳动服务有限公司	6,874,371.75	
上海柳工叉车有限公司	256,650.00	
南宁柳工汽配制造有限公司	896,746.00	
扬州柳工建设机械有限公司	337,000.00	
合 计	555,695,123.12	392,185,614.94

2.销售货物及提供劳务

本公司本期及上年同期向关联方销售货物及提供劳务(含税)有关明细资料如下：

	2003 年度	2002 年度
--	---------	---------

关联方名称	金 额	金 额
柳州采埃孚机械有限公司	19,628,591.05	8,352,935.46
海南柳琼工程机械实业联合公司	4,376,924.36	2,118,688.38
柳州市钢圈厂	1,670,351.97	4,310,388.23
柳州起重机器有限公司	0	27,880.00
柳州柳工机械附件制造有限公司	22,882,715.71	50,446,665.50
柳州柳工铸铁件有限公司	2,662,597.98	630,689.05
柳州工程机械福利厂	72,915.64	137,007.06
柳州柳工机械综合件厂	901,445.14	722,201.41
上海柳工叉车有限公司	500,000.00	
合 计	52,695,541.85	66,746,455.09

3、租赁资产

(1) 租入资产支付的租金：2003年，本公司向柳州采埃孚机械有限公司租赁调整机床、裂纹检查仪等设备，支付的租金为 93,974.16 元。

(2) 租出资产收到的租金：2003年，本公司将部分办公楼、厂房及设备出租给柳州柳工运输有限公司及柳州柳工机械附件制造有限公司，收到的租金为 145,440.41 元。

4、关联方担保

广西柳工集团有限公司为本公司提供 1500 万元一年期的短期贷款担保。

5、收购关联方资产

2003年3月5日，本公司与广西柳工集团有限公司签署了《资产转让协议》，广西柳工集团有限公司将其拥有的属于原技术中心、信息部等部门的试验设备、办公设施、网络设备在内共计 59 项资产转让给本公司，转让价格以评估价值为依据，评估价值及转让价格均为 630.53 万元。

6、向关联方出售资产

本公司于 2003 年 10 月将原出租给柳州柳工机械附件制造有限公司的 62 台设备(账面净值为 348,284.98 元,其中含预计净残值 76,639.16 元)以 300,411.34 元的价格出售给柳州柳工机械附件制造有限公司。

7、商标许可使用

根据公司与广西柳工集团有限公司于 2003 年 7 月 31 日签署的《商标使用许可合同》及《商标使用许可补充合同》，由广西柳工集团有限公司许可本公司在商标注册有效期内，无偿使用商标注册证号分别为 1551635、1551636 的“LIUGONG”、“CLG 图形”商标，并扩大了商标注册证号为 1276799、1276800、1558282、1558283 的商标许可本公司使用的商品范围。同时，广西柳工集团有限公司亦允许本公司将以上商标再许可给本公司的控股子公司无偿使用(本公司的控股子公司已与广西柳工集团有限公司签订有偿许可使用合同的除外)。

8、专利转让

根据公司与广西柳工集团有限公司于 2003 年 7 月 31 日签署的 11 份《专利权转让合同》，广西柳工集团有限公司将装载机驾驶室等 11 项与本公司业务有关的专利权无偿转让给本公司。

(三)关联方应收应付款项余额

关联方名称	金 额	金 额
	2003-12-31	2002-12-31
<u>应收账款：</u>		
上海柳工叉车有限公司	500,000.00	
合计	500,000.00	
<u>预付账款：</u>		
扬州柳工建设机械有限公司	30,000.00	
合计	30,000.00	
<u>其他应收款：</u>		
广西柳工集团有限公司		1,142,398.46
广西柳工汇源环保工程有限公司		10,078.98
柳州柳工铸铁件有限公司	23,333.59	2,256,698.45

广西柳工置业投资有限公司	2,237.20	
柳州柳工运输有限公司		136,053.60
柳州柳工生活服务有限公司	181,893.55	
扬州柳工建设机械有限公司	49,043.16	
合计	256,507.50	3,545,229.49
<u>应付账款：</u>		
柳州采埃孚机械有限公司	14,165,099.75	5,185,349.01
海南柳琼工程机械实业联合公司	594,833.77	1,023,566.51
柳州市钢圈厂	4,780,310.81	5,640,648.97
柳州市柳工物资有限公司	4,539,942.45	2,891,330.71
柳州起重机器有限公司	139,810.00	139,810.00
柳州柳工机械附件制造有限公司	24,860,682.19	9,592,291.20
柳州柳工铸铁件有限公司	1,214,708.01	
柳州工程机械福利厂	6,480,906.66	8,283,294.70
柳州柳工机械综合件厂	3,446,399.82	1,981,437.49
南宁柳工汽配制造有限公司	54,020.00	
合计	60,276,713.46	34,737,728.59
<u>其他应付款：</u>		
广西柳工集团有限公司	988,498.95	
柳州柳工运输有限公司	60,455.38	
柳州工程机械企业集团公司劳动服务有限公司	1,482.99	
合计	1,050,437.32	
<u>预收账款：</u>		
柳州采埃孚机械有限公司		44,069.29
柳州柳工机械附件制造有限公司		530.41
合计		44,599.70

八、或有事项

1、根据公司董事会决议，截止 2003 年 12 月 31 日，公司为控股子公司柳州柳工小型装载机有限公司提供 1,500 万元一年期银行贷款担保；为控股子公司江阴柳工道路机械有限公司提供 1,220 万元一年期银行贷款担保和 490 万元承兑汇票的担保。

2、本报告期末本公司用于长期贷款抵押的土地净值 4,581.20 万元。

3、公司控股子公司柳州康达工程机械有限公司于 2002 年度与辽宁省丹东市通江物资贸易中心发生的标的 240 万元的买卖合同诉讼案进展情况：2003 年 3

月丹东市中级人民法院已立案执行，据了解被执行人承诺当其追回他人欠款时可偿还部分款项，本案现正在执行中。

4、本公司起诉重庆长江农机公司欠款纠纷案进展情况：公司在 2002 年度报告中披露的本公司与重庆长江农机有限公司装载机欠款 201.1 万元纠纷案于 2003 年 2 月 28 日一审判决，本公司胜诉并已申请强制执行。报告期内追回欠款 83,334.80 元，本案正在执行中。

5、本公司于报告期内发生一起经销商欠款纠纷案：被告宁夏强大机械设备有限公司原系我公司（原告）产品经销商。2001 年至 2002 年期间，被告先后销售了我公司产品 8 台，但未按双方协议约定付款，我公司多次催收未果，遂于 2003 年 11 月 6 日诉至柳州市中级人民法院，请求法院判令被告立即返还欠款并承担逾期付款违约金共计 254 万元以及承担本案全部诉讼费用等。经我公司申请，受理法院冻结了被告银行存款 88,066.07 元，并查封了被告库存挖掘机四台（其中两台柳工牌旧挖掘机，两台现代牌新挖掘机，由于现代牌挖掘机已被被告抵押给银川市商业银行丽景支行，因此，银川市商业银行丽景支行对上述两台现代牌挖掘机具有优先受偿权）。法院将于近期内开庭审理此案。

九、其他重大事项

1、经公司 2002 年 12 月 28 日及 2003 年 7 月 31 日的董事会决议，并征得另一股东广西柳工集团有限公司的同意，本公司对控股子公司柳州柳工机械配件有限公司先后单方面现金增资 550 万元、1,000 万元，合计增资 1550 万元，本公司占该子公司的股权比例增至 84.92%。

2、经公司 2002 年 12 月 28 日的董事会决议，并征得其他股东的同意，本公司对控股子公司江阴柳工道路机械有限公司单方面增资 1,000 万元，本公司占该子公司的股权比例增至 89.41%。

3、经公司 2003 年 7 月 5 日的三届十九次董事会会议审议同意，对董事会于 2001 年 6 月 27 日作出的“柳工股董字(2001)第 8 号”董事会决议关于本公司与柳州康达工程机械有限公司共同对北京桂柳工机械有限责任公司追加 1,110 万元投资的方案进行调整，追加投资额调整为 200 万元：其中本公司对其增资 160 万元，柳州康达工程机械有限公司对其增资 40 万元，北京桂柳工机械有限责任公司增资后的注册资本由原来的 225 万元增至 425 万元，双方占该公司的股权比例不变。

4、经公司 2003 年 7 月 5 日的董事会决议审议同意，本公司于 2003 年下半年申请配股。

5、根据董事会决议，2003年11月，公司与自然人施耀刚共同投资设立“江苏柳工机械有限公司”，该公司注册资本2000万元，本公司出资1800万元，占其注册资本的90%，施耀刚出资200万元，占其注册资本的10%。该公司已纳入本公司合并报表范围内。

6、经董事会决议审议通过本公司与光大银行等银行签订了工程机械产品销售按揭业务合作协议的事项，并授权董事长签署有关协议文件。该协议涉及金额约2.5亿元。该项议案已经公司2004年1月15日的临时股东大会审议追认。

7、经董事会决议审议通过公司在澳大利亚投资设立“柳工机械澳洲有限公司”的议案：该公司为本公司全资子公司，投资总额及注册资本为150万澳元（相当于900多万元人民币）。该公司主要经营工程机械及配件制造、销售，工程机械维修，机械设备租赁。

十、资产减值准备明细表

项 目	2002-12-31	本期增加数	本期减少数	本期转回数	2003-12-31
一、坏账准备	23,341,876.62	6,869,319.88	6,024,734.22	1,053,978.23	23,132,484.05
其中：应收账款	6,587,341.36	6,165,270.91	5,541,135.17	1,002,839.89	6,208,637.21
其他应收款	16,754,535.26	704,048.97	483,599.05	51,138.34	16,923,846.84
二、短期投资跌价准备					
其中：股票投资					
债券投资					
三、存货跌价准备	25,100,998.99	22,552,450.37	4,038,447.10	1,427,868.04	42,187,134.22
其中：库存商品	7,338,233.99	7,517,150.65	3,064,544.24		11,790,840.40
原材料	13,398,198.48	9,122,640.93	776,830.35		21,744,009.06
委托加工物资	197,072.51		197,072.51		
在产品、自制半成品	4,167,494.01	5,912,658.79		1,427,868.04	8,652,284.76
四、长期投资减值准备					
其中：长期股权投资					
长期债权投资					
五、固定资产减值准备					
其中：房屋、建筑物					
机器设备					
运输设备					
办公设备					
六、无形资产减值准备					
其中：专利权					
商标权					

七、在建工程减值准备	73,524.48			73,524.48	
八、委托贷款减值准备					
合计	48,516,400.09	29,421,770.25	10,136,705.80	2,481,846.27	65,319,618.27

十一、相关指标计算表

本公司 2003 年净资产收益率和每股收益有关指标如下：

报告期利润	净资产收益率(%)						每股收益(元)					
	全面摊薄			加权平均			全面摊薄			加权平均		
	2003年	2002年		2003年	2002年		2003年	2002年		2003年	2002年	
		调整前	调整后		调整前	调整后		调整前	调整后		调整前	调整后
主营业务利润	50.01	46.26	40.08	57.30	46.08	39.99	1.533	1.076	0.935	1.533	1.076	0.935
营业利润	26.81	19.43	19.36	30.72	19.36	19.32	0.822	0.452	0.452	0.822	0.452	0.452
净利润	22.29	16.23	16.53	25.53	16.17	16.50	0.683	0.377	0.386	0.683	0.377	0.386
扣除非经常性损益后的净利润	22.15	15.97	16.09	25.38	15.91	16.06	0.679	0.371	0.376	0.679	0.371	0.376

四、独立董事及中介机构关于公司计提减值准备的意见

(一) 独立董事的意见

经核查，公司独立董事唐勇、朱森第、刘斌认为：在申报会计报表期间，公司的资产减值准备计提政策不存在有失稳健的情形，公司亦不存在各项资产减值准备应提取而未提取或少提取的情况。

(二) 注册会计师的意见

本公司的申报会计师深圳鹏城会计师事务所认为：“广西柳工机械股份有限公司 2001、2002 及 2003 年度资产减值准备的计提政策是稳健的、公允的，并已足额计提减值准备，不会对广西柳工机械股份有限公司持续经营能力产生影响”。

（三）保荐机构（主承销商）的意见

保荐机构（主承销商）认为：“在申报会计报表期间，公司据资产质量的实际状况，已足额计提各项资产减值准备，不存在应提取而未提取或少提取的情况，亦不存在利用资产减值准备的不恰当提取和转回来调节利润的情况，公司的持续经营能力不受影响”。

第十一节 管理层讨论与分析

公司管理层根据公司最近三年经审计的财务会计报表和相关会计资料对公司的财务状况、经营成果以及对财务状况、经营成果有重大影响的事项进行了认真的讨论和分析，情况如下：

一、 发行人经营成果分析

根据深圳鹏城会计师事务所深鹏所股审字[2002]33号、深鹏所股审字[2003]17号、深鹏所股审字[2004]05号审计报告，公司最近三年的主营业务收入、费用、利润情况如下：

表 11-1：公司主要盈利指标

项 目	主营业务收入			增长率		
	2003	2002	2001	2003/2002	2002/2001	2001/2000
单位：千元						
主营业务收入	2,493,398	1,655,098	954,287	50.65%	73.44%	24.78%
其中：装载机	2,187,372	1,423,518	830,909	53.66%	71.32%	21.16%
挖掘机	121,184	54,817	11,524	121.07%	375.68%	10.85%
压路机	129,215	71,816	46,014	79.93%	56.07%	273.82%
其他	55,627	104,947	65,840	-47.00%	59.40%	16.94%
主营业务毛利	511,232	310,896	141,921	64.44%	119.06%	3.70%
销售毛利率	20.50%	18.78%	14.87%	9.16%	26.29%	-16.93%
主营业务利润	502,149	306,351	138,713	63.91%	120.85%	3.08%
其他业务利润	11,420	6,007	2,155			
期间费用	244,347	164,336	112,210	48.69%	46.45%	7.37%
期间费用率	9.80%	9.93%	11.76%	-1.30%	-15.56%	-13.95%
投资收益	1,299	(212)	(224)			
非经常性损益	2,110	1,983	(2,367)			
所得税	46,944	25,475	5,017			
净利润	223,754	126,400	20,099	77.02%	528.89%	139.55
净资产收益率	25.38%	16.06%	2.90%	58.03%	453.79%	40.43

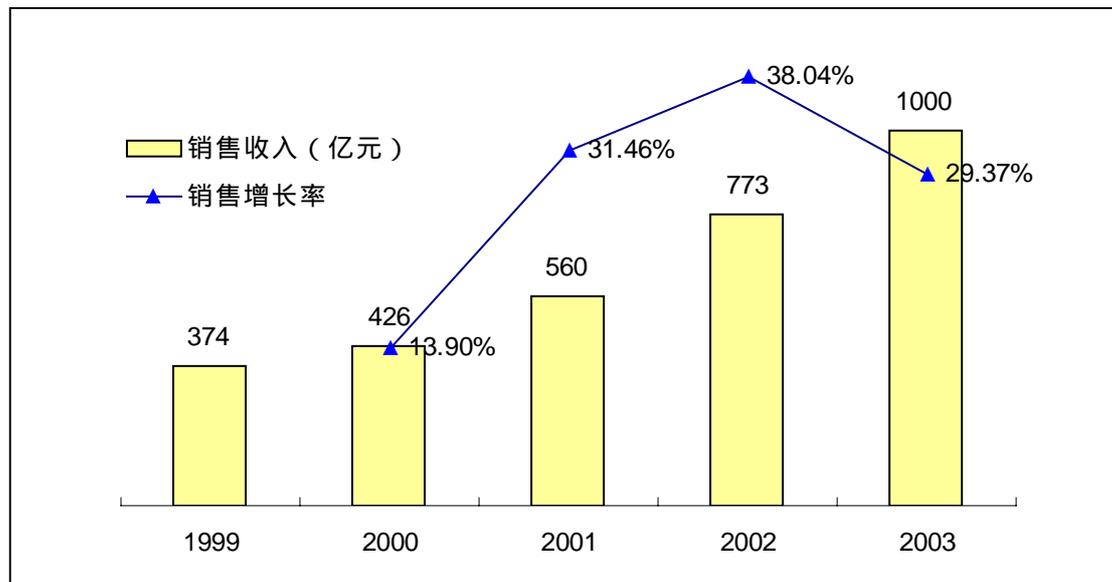
注：表中 2002 年度及 2001 年度的主营业务收入中已将运费扣除。

（一）主营业务增长

近三年以来，公司的主营业务出现了持续、高速的增长。2001 年实现主营业务收入 9.54 亿元，主营业务利润达到 1.39 亿元，分别较 2000 年增长 24.78% 和 3.08%；2002 年，公司实现主营业务收入 16.55 亿元，主营业务利润 3.06 亿元，净利润 1.26 亿元，分别较上年增长 73.44%和 120.85%和 528.89%。在过去的 2003 年，公司主营业务仍然保持了高速增长的气势，实现主营业务收入 24.93 亿元，主营业务利润 5.02 亿元，净利润 2.24 亿元，分别较上年增长 50.65% 和 63.91%和 77.02%。近三年公司主营业务的高速增长，主要源自公司主导产品装载机销售量的大幅增长。

20 世纪 90 年代中期以来，国家实施了一系列重要的经济发展战略，如加快基础设施建设以扩大内需的战略、西部大开发战略、推进城镇化建设战略、可持续发展战略等，导致能源、交通运输、水利水电建设、生态建设与环境保护、住宅与房地产业、城市建设等行业的投资规模不断扩大，为工程机械产品创造了旺盛的内需，带动了工程机械行业的快速发展，尤其是近 3 年来增长速度更快。1999 年至 2003 年，我国工程机械行业全行业销售收入从 374 亿元增长到 1,000 亿元，近四年的加权平均增长率(CAGR)达到 27.87%（如下图），全行业整体步入了一个高速增长的阶段。

图 11-1：我国工程机械近年来的销售增长情况



资料来源：中国工程机械行业协会

在我国工程机械领域内，装载机是市场保有量最大、使用最多的产品，这使得我国装载机行业的增长速度又大大超过工程机械行业整体的增长水平，2001年、2002年和2003年全国装载机销量增长分别达到27.93%、66%和64.57%。而该行业也经历了一个逐步整合的过程，行业前八名企业的销售量总和占14家主要企业销售量总和的比例由1999年的74.08%提升至2003年的92%；行业中的各主导企业，凭借自身的品牌、销售网络、售后服务以及技术优势，把握时机，进一步巩固了自身的优势地位，维持高速增长态势，如下表：

表 11-2：我国装载机行业近年来销售量增长情况（台）

序号	企业名称	1999年	2000年	2001年	2002年	2003年
1	柳工	2,407	2,831	3,797	7,183	11,159
	年增长率		17.62%	34.12%	89.18%	55.35%
2	厦工	2,103	2,828	4,450	7,709	12,196
	年增长率		34.47%	57.36%	73.24%	58.20%
3	龙岩工程	1,739	2,100	2,906	5,871	8,053
	年增长率		20.76%	38.38%	102.03%	37.17%
4	成都工程	1,378	1,703	1,979	2,736	3,612
	年增长率		23.58%	16.21%	38.25%	32.02%
5	徐州装载	1,775	1,850	2,607	3,239	7,188
	年增长率		4.23%	40.92%	24.24%	221.92%
6	常林股份	1,440	1,448	2,278	4,061	6,784
	年增长率		0.56%	57.32%	78.27%	67.05%
7	山东工程	1,918	2,028	2,208	3,232	5,008
	年增长率		5.74%	8.88%	46.38%	54.95%
8	临沂工程	1,181	1,362	1,662	4,048	7,452
	年增长率		15.33%	22.03%	143.56%	84.09%
	行业前8名企业合计	13,941	16,150	21,887	38,079	61,452
	行业14家主要企业合计	18,819	20,857	26,352	41,503	66,799
	年增长率		10.83%	26.35%	57.49%	60.95%
	前8名合计占14主要企业合计之比重	74.08%	77.43%	83.06%	91.75%	92.00%

资料来源：《行业快报》

公司凭借自身在装载机产品领域内多年的生产管理和技术优势，牢牢掌握市

场机遇，依靠公司品牌、产品性能、质量和售后服务赢得客户，不仅使公司产品价格在激烈的竞争中相对坚挺，而且使公司的增长速度连续三年处于较高的水平。公司 2001 年、2002 年和 2003 年装载机销量分别较上年增长 34.12%、89.18%和 55.35% 2003 年公司装载机销量占 14 家主要装载机生产企业销量总和的 16.70%，位居全国同行业第二，而销售额、利润总额和净利润则位居全国同行业首位，成为公司主业增长的有力支撑。

在主导产品高速增长的同时，公司积极介入新的产品领域。公司于 2000 年试制成功 WY30 挖掘机、CLG200-3 挖掘机、改进了 WY20 挖掘机，2002 年开发成功 CLG230 挖掘机，使得公司在该产品领域取得了迅速增长，2001 年、2002 年与 2003 年的销售额分别较上年增长 10.85%、375.68%和 121.07%。同时，公司的压路机产品在 2001 年、2002 年与 2003 年的销售额分别较上年增长 273.82%、56.07%和 79.93%。新产品领域的开拓使公司产品实现了多元化、系列化，优化了产品结构，降低了经营风险；更为重要的是，挖掘机和路面工程机械产品的技术含量和附加值较高，介入该类产品领域有利于增强公司盈利能力。公司最近三年各类主要产品的产量、销量、主营业务收入、主营业务成本和主营业务毛利等情况如表 11-3 所示。

考虑到我国“十五”期间交通运输、能源（煤炭、天然气、电力）、水利设施等一大批战略性基础设施项目的实施规划，同时结合我国城市化进程加速，市政工程建设量的加大，以及近年建筑、房地产行业的高速增长等对工程机械行业产生的拉动效应，预计我国工程机械行业在“十五”期间的年复合增长率将超过 30%。

但是，装载机行业的竞争非常激烈，市场形势不容过分乐观。受同行业其他企业纷纷降价销售的影响，2001 年公司装载机平均销售价格较 2000 年下降 19.04%，2002 年较 2001 年下降 9.04%，2003 年较 2002 年下降 1.52%。公司将扩大附加值较高的 ZL50 系列和 G 系列装载机的销售，扩大产品出口销售，应

对激烈的价格竞争。

表 11-3：公司主要产品销售情况

项目	2003	2002	2001
主营业务收入 (万元)	249,339.79	165,509.79	95,428.72
主营业务成本 (万元)	198,216.57	134,420.23	81,236.65
主营业务毛利 (万元)	51,123.22	31,089.56	14,192.07
装载机			
产量 (台)	12,040	7,847	3,942
销量 (台)	11,159	7,183	3,797
主营业务收入 (万元)	218,737.21	142,351.83	83,090.86
占总额 (%)	87.73%	86.01%	87.04%
主营业务成本 (万元)	173,330.88	116,350.94	70,774.94
占总额 (%)	87.45%	86.56%	87.12%
主营业务毛利 (万元)	45,406.33	20,600.89	12,315.92
占总额 (%)	88.82%	66.26%	86.78%
挖掘机			
产量 (台)	345	163	122
销量 (台)	259	118	65
主营业务收入 (万元)	12,118.39	5,481.69	1,152.44
占总额 (%)	4.86%	3.31%	1.21%
主营业务成本 (万元)	10,645.13	5,065.48	1,112.73
占总额 (%)	5.37%	3.77%	1.37%
主营业务毛利 (万元)	1,473.26	416.21	39.71
占总额 (%)	3.24%	1.34%	0.28%
压路机			
产量 (台)	573	358	222
销量 (台)	547	330	167
主营业务收入 (万元)	12,921.47	7,181.58	4,601.39
占总额 (%)	5.18%	4.34%	4.82%
主营业务成本 (万元)	10,375.47	5,733.60	3,719.98
占总额 (%)	5.23%	4.27%	4.58%
主营业务毛利 (万元)	2,546.00	1,447.98	881.41
占总额 (%)	5.61%	4.66%	6.21%
配件及其他			
主营业务收入 (万元)	5,562.72	10,494.69	6,584.03
占总额 (%)	2.23%	6.34%	6.90%
主营业务成本 (万元)	3,865.09	7,270.21	5,628.99

占总额 (%)	1.95%	5.41%	6.93%
主营业务毛利 (万元)	1,697.63	3,224.48	955.04
占总额 (%)	3.74%	10.37%	6.73%

(二) 主营业务毛利和销售毛利率

在 2002、2003 年公司主营业务持续高速增长的同时，公司主营业务毛利的增长超过了主营业务收入的增长。2002 年公司主营业务毛利达到 31,089.6 万元，较上年增长 119.06%，超过同期主营业务收入 73.44% 的增长率；2003 年公司主营业务毛利达 51,123.2 万元，较上年增长 64.44%，超过同期主营业务收入 50.65% 的增长率。

1、近三年公司主营业务毛利及销售毛利率增长的原因分析

在 2001、2002、2003 年度，公司的销售毛利率分别为 14.87%、18.78%、20.50%，呈稳定上升的趋势。报告期内主营业务毛利和销售毛利率的递增可归至产品销量增长、产品价格下降（负影响）、单位产品直接材料成本下降、产品结构改善四个因素。各年度四个因素的变动对主营业务毛利的影响见“表 11-5：报告期内影响公司主营业务毛利变动的主要因素和影响程度”。

(1) 产品销量增长

受到外部需求的强劲拉动，我国的工程机械企业将多年来因行业不景气而被压抑的产能充分释放出来。在 2001、2002、2003 年度，公司的产品销量大幅增长，主导产品装载机的年复合增长率达到 71%。产品销量的大幅增长使单位产品人工成本、单位产品制造费用（含折旧、工装、大修理等固定费用及中小修理、机物料消耗、低值易耗品消耗、车间运费等变动费用）及单位产品燃料动力消耗大幅度下降，导致毛利增加、毛利率上升。2001、2002、2003 年度公司单位产品人工成本、制造费用及燃料动力费用见下表：

表 11-4：2001 - 2003 年度单位产品成本变动情况

单位产品 燃料动力费用 (元)	单位产品 直接人工成本 (元)	单位产品 制造费用 (元)
--------------------	--------------------	------------------

2003 年度	1,077.79	5,214.18	5,069.90
2002 年度	1,041.12	5,357.04	5,908.10
2001 年度	2,018.33	7,986.70	12,909.99

(2) 产品价格下降

在 2001、2002、2003 年度，公司的产品价格呈明显下降的趋势，对毛利增加和毛利率提高产生了负面的影响。

(3) 单位产品直接材料成本下降

在 2001、2002、2003 年度，公司全面、严格地执行成本控制措施，产品设计的进步、制造工艺的改良使得单位产品的材料消耗有所减少；同时，公司切实地推行采购招标、比价采购，使得多种材料和零部件的采购单价下降。由于消耗节约和采购价格下降，单位产品的直接材料成本逐年下降，由 2001 年度的 157,345.44 元下降至 2002 年度的 150,306.70 元及 2003 年度的 145,295.97 元，推动了毛利率的上升。值得注意的是，报告期内的钢材价格持续上涨，并带动以钢材为原材料的部分外购配套件（如钣金件、铸件、锻件）的价格上涨，造成 2003 年的采购成本上升约 4,930 万元。本公司严格控制其他原材料和配套件的采购成本，加上消耗数量节约的因素，使得钢材价格上涨的不利影响被完全抵消，单位产品的直接材料成本保持下降趋势。

(4) 产品结构改善

在 2001、2002、2003 年度，公司的产品结构、尤其是装载机的产品结构继续得到改善，高附加值的 G 系列装载机的比重稳步上升。2001、2002、2003 年度，公司 G 系列装载机的销售量分别为 33 台、141 台、441 台，占公司装载机销售总量的比例分别为 0.87%、1.96%、3.95%；以上三个年度，G 系列装载机的销售收入分别为 1,299.19 万元、4,855.62 万元、12,430.69 万元，占公司装载机总销售收入的比例分别为 1.56%、3.41%、5.68%。产品结构的改善对毛利率的上升产生了一定的推动作用。

以上因素中，因产品销量增长而导致的单位产品人工成本、单位产品制造费用及单位产品燃料动力消耗下降及因消耗节约、采购价格下降而导致的单位产品直接材料成本下降对公司毛利增加及毛利率提高的影响较大。若将以上四类成本归类为单位产品固定成本、单位产品变动成本，可以看出，2001 - 2003 年度，单位产品固定成本、单位产品变动成本均呈逐年降低的趋势。2001、2002、2003 年度，公司单位产品固定成本分别为 9,166.01 元、5,222.51 元、4,699.74 元，其中，2002 年较 2001 年降低 43.02%，2003 年较 2002 年降低 10.01%；2001、2002、2003 年度，公司单位产品变动成本分别为 171,094.45 元、157,390.46 元、151,958.11 元，其中，2002 年较 2001 年降低 8.01%，2003 年较 2002 年降低 3.45%。

2、销售毛利率的敏感性分析

公司 2003 年度主营业务的销售毛利率为 20.50%。以 2003 年度为基期，以 2003 年度主营业务成本构成数据（见表 11-6）为基础，就销量、销售价格和产品成本的主要构成因素对毛利率影响的敏感性进行分析。敏感性分析的结果见表 11-7。

基本假设：

（1）公司 2003 年配件及其他产品占主营业务收入和主营业务成本的比重分别为 2.23%和 1.95%，在敏感性分析中假设销售收入的增长仅为整机销售的增长；

（2）2001~2003 年公司折旧额分别为 4,117.6、3,642.2 和 3,939 万元，基本上不随产品销售量增长而大幅波动，因此在敏感性分析中假设折旧费用为固定值，即为 3,939 万元；

（3）根据 2001~2003 年公司主营业务成本构成匡算，公司人工成本和能源燃料成本的增长分别为销量增长的 40%和 60%；

（4）假设在没有损耗的情况下，公司直接采购的其他原材料、零部件的用

量随公司产品销量同比增长。

分析结果：

(1) 产品销量

其它因素固定(下同),产品销量增长10%,则毛利率增长0.33个百分点至20.83%;产品销量减少10%,则毛利率下降0.4个百分点至20.1%。

(2) 产品价格

产品价格上涨10%,则毛利率增长7.23个百分点至27.73%;产品价格下降10%,则毛利率下降8.83个百分点至11.67%。

(3) 直接材料成本

在公司耗用的原材料和零部件中,钢材的价格最具波动性,同时柴油机和轮胎的价格波动也对产品销售毛利率产生较大影响。

钢材价格上涨10%,则毛利率下降1.14个百分点至19.36%;钢材价格回落10%,则毛利率增长1.15个百分点至21.65%;

柴油机价格上涨10%,则毛利率下降1.23个百分点至19.27%;柴油机价格回落10%,则毛利率增长1.24个百分点至21.74%,但从报告期实际情况来看,柴油机价格近年来没有出现大幅波动;

轮胎价格上涨10%,则毛利率下降0.61个百分点至19.89%;轮胎价格回落10%,则毛利率增长0.62个百分点至21.12%。

表 11-5：报告期内影响公司主营业务毛利变动的主要因素和影响程度

		产品销量增长	产品价格下降	直接材料成本下降	产品结构改善	毛利差
2003年	金额(万元)	16,141	-3,765	5,749	1,909	20,034
	比率	80.57%	-18.79%	28.70%	9.53%	100%
2002年	金额(万元)	19,065	-6,021	3,014	839	16,897
	比率	112.83%	-35.63%	17.84%	4.97%	100%

2001年	金额(万元)	2,651	-7,048	4,368	754	725
	比率	365.66%	-972.14%	602.48%	104.00%	100%

表 11-6：2001 - 2003 年度公司主营业务成本结构

	折旧费用	人工成本	能源燃料	原材料和零部件成本				总计
			成本	柴油机	轮胎	钢材	其他	
2003年	3,939.09	5,586.77	4,461.62	30,768.63	15,342.65	28,589.11	109,528.69	198,216.57
2002年	3,642.21	4,641.67	3,291.25	18,700.54	7,189.22	18,134.38	78,820.97	134,420.23
2001年	3366.15	3,352.20	2,170.27	10,807.69	4,423.35	9,197.74	47,919.25	81,236.65

表 11-7：产品销售毛利率的敏感性分析

毛利率	各主要影响因素的变动率						
	-20%	-10%	-5%	0	5%	10%	20%
产品销量	19.59%	20.10%	20.31%	20.50%	20.68%	20.83%	21.11%
产品销售价格	0.63%	11.67%	16.32%	20.50%	24.29%	27.73%	33.75%
钢材价格	22.80%	21.65%	21.08%	20.50%	19.93%	19.36%	18.21%
柴油机价格	22.97%	21.74%	21.12%	20.50%	19.89%	19.27%	18.04%
轮胎价格	21.73%	21.12%	20.81%	20.50%	20.20%	19.89%	19.27%

（三）期间费用

公司 2001~2003 年的期间费用分别为 11,221 万元、16,433.6 万元和 24,434.7 万元，期间费用率（即占主营业务收入的比率）分别为 11.76%、9.93% 和 9.80%，呈逐年递减趋势。2001~2003 年，期间费用总体增长速度一直低于公司主营业务增长速度，这主要是由于公司强化财务预算管理，严格控制期间费用支出，使得期间费用比率同比下降。2003 年期间费用较上年增长 48.69%，除了由于销售增长导致营业费用大幅上涨 53.24% 外，其管理费用亦较上年同期增长 47.83%，主要是由于当期减值准备计提增加及工资性支出增加所致。

（四）净资产收益率

2001-2003 年度，公司净资产收益率分别为 2.90%、16.06%、25.38%。公

司净资产收益率在报告期内大幅增长的主要原因在于主营业务收入的大幅增长和销售净利润率的不断改善。

尽管近年来由于激烈的市场竞争导致公司主导产品装载机的价格有所下降，但公司通过对市场的深入调研，调整产品结构，大幅提高了主力机型 ZL50C 的产销量；同时细分市场，推出适合煤矿、货场使用的 ZL50E 产品，使装载机的产品结构更加丰富，有效提高了产品的市场占有率；另外，公司加大了对单价较高的 G 系列产品的销售力度，提升了公司的主营业务收入。

公司销售净利润率的提高得益于公司对主营业务成本的严格控制和对期间费用的有效管理。在报告期内，公司产品产销量大幅提升，规模效应充分显现，单位产品的制造成本大幅度降低，有效提升了主营业务利润率；同时，公司通过出色的运营管理，降低了期间费用率，使得公司的销售净利润率在报告期内不断提高，从 2001 年度的 2.11% 提升至 2003 年度的 8.97%。

综上，公司在没有大额资本支出、财务杠杆未发生较大变动的情况下，通过对产能的充分利用、抓住市场机会努力扩大主营业务收入来提高总资产周转率；同时通过强有力的成本、费用控制，提升净利润率；最终使得公司（扣除非经常性损益后）的加权平均净资产收益率由 2001 年的 2.90% 上升到 2003 年的 25.38%。

二、 发行人财务状况分析

（一）以营运资金为基础的公司短期财务状况分析

表 11-8：公司主要财务指标

财务指标	2003 年	2002 年	2001 年
	12 月 31 日	12 月 31 日	12 月 31 日
流动比率	1.733	1.445	1.365
速动比率	0.543	0.461	0.457
资产负债率(母公司)	40.95%	46.26%	39.53%

应收账款周转率(次, 扣除坏账准备前)	38.10	30.92	17.57
存货周转率(次, 扣除存货跌价准备前)	2.63	2.38	1.84

从上表可以看出, 公司 2001-2003 年的流动比例分别为 1.365、1.445 和 1.733, 速动比率分别为 0.457、0.461、0.543。从这两项指标的水平 and 变动趋势看, 公司的短期偿债能力较强, 资产的流动性较好, 且在近两年不断增强。自公司股票 1993 年上市以来, 公司一直高度重视财务安全性, 资产负债率与业内同行相比一直维持在一个相对较低的水平。

从营运资金的角度来看, 公司注重销售回款的安全性。采取有力的货款回笼措施, 加速了资金的回收, 保障了资金的安全性; 2001 年以来在销售中大量采用银行承兑汇票的形式也降低了应收账款余额。2001~2003 年的应收账款周转率分别为 17.57、30.92 和 38.10, 远高于同行业平均水平, 大大提高了公司的资金周转率, 显示出财务政策的稳健性。近三年来, 公司通过 ERP (企业资源规划) 和 MRP-II (制造资源计划) 项目的实施, 强化企业内部资源和生产流程的优化管理, 在主营业务收入增长远高于行业整体增长水平的情况下, 存货周转率一直维持在行业平均水平, 显示出较强的营运资金管理能力和。

(二) 资产构成和资产质量

公司最近三年的资产构成如下:

表 11-9: 公司资产构成

项目	2003 年	2002 年	2001 年
单位: 元	12 月 31 日	12 月 31 日	12 月 31 日
流动资产	1,192,070,214.06	914,728,563.12	692,382,960.05
货币资金	106,368,207.29	116,322,916.12	100,186,376.82
应收票据	117,146,483.16	62,496,730.00	35,974,273.80
应收账款	65,052,778.69	53,055,461.24	42,092,104.94
其他应收款	17,383,664.09	17,913,373.35	11,501,454.23

存货	818,876,307.53	622,834,132.67	460,858,780.74
长期投资	12,908,498.04	11,656,492.74	270,838.62
固定资产	512,779,307.98	480,973,762.74	488,519,084.48

1、 应收账款及应收票据

公司应收账款总量在 2001~2003 年呈逐年上升的态势,2002 年末应收账款余额较上年同期增长 26%,2003 年末又较 2002 年末增长 22.62%,这主要是公司近年来产品销售大幅增长所致。但是,各会计期间的应收账款期末余额占期末流动资产的比例一直稳定在较低水平,且应收账款的账龄绝大部分控制在一年以内。在目前市场竞争日趋激烈的情况下,许多厂商纷纷采取降价、赊销等应对措施推动产品销售;而公司在产品销售方式上坚持不赊销,所有应收账款均为在途资金,远远优于同行业其它企业因分期销售所发生的应收账款。截至 2003 年 12 月 31 日,账龄在一年以内的应收账款占 91.42%,这一比例在 2002 年年末为 82.82%。

为了督促经销商售出产品后能够及时回款,尽量减少应收账款的产生,提高应收账款周转率,减少经营风险,公司制定了应收账款管理制度,并于 2002 年 1 月 1 日开始实施。具体管理措施如下:

(1) 选择有一定资产规模、有较强经营能力及影响力、信誉良好的经销商进行合作;

(2) 每年对经销商进行一次综合考核,涉及销售实力、资信状况、执行公司政策情况等各方面,对达不到公司要求的经销商进行淘汰;

(3) 在销售方面,原则上不进行分期付款,特殊情况下,必须经过公司批准,经销商方可对有限的大用户和关键用户办理分期付款销售业务;

(4) 在回款期限方面,在每年一签的经销协议中要求经销商在产品售出后的七日内必须向公司付款;

(5) 建立公司内部信息网络平台,对全部样机的申请、发运、销售、回款等

环节均进行计算机管理，实时跟踪，掌握样机销售的回款情况，为控制应收账款余额提供数据支撑；

(6) 要求各驻外办事处负责人的第一职责是掌握样机销售动态，对已售出的样机督促经销商按时回款，对未销售的样机进行监控。对付款情况进行跟踪管理，对不能及时回款的，应作出书面分析，及时向公司业务部及主管领导汇报；

(7) 对逾期六个月仍未付款的，由法律顾问去函催款，如规定期限内不能回款的，运用法律手段解决；

(8) 与经销商执行每半年一次的样机盘点和财务对帐制度，确保样机帐和财务帐清晰明白，并由双方盖章确认，存档备查。

公司应收账款余额控制得较好的另一个原因，是公司在销售中大量采用银行承兑汇票。公司 2003 年末应收票据余额达到 11,714.65 万元，超过同期应收账款余额，同比增长 87.44%。这主要是因为以银行承兑汇票方式结算的客户增加和销售规模的进一步扩大。由于应收票据具有较好的流动性，公司不仅提高了资金回收的安全性，还可以通过票据背书用于原材料采购，加快了资金周转速度。

表 11-10：公司近年来应收账款周转率与行业平均对比

项目	柳工				行业内上市公司加权平均			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
应收账款周转率	14.10	20.29	30.92	38.10	5.43	6.66	9.33	-

表 11-11：2002 年工程机械类上市公司应收账款周转率对比

公司	柳工	厦工	徐工	临工	宣工	山推	常林	合计
应收账款周转率	30.92	22.63	6.10	6.08	8.53	6.88	11.04	9.33

资料来源：各公司数据

2、存货

存货是公司资产中所占比重最大的项目。2003 年末，公司存货余额占资产总额的 45.73%，占流动资产余额的 68.69%。2003 年末，存货余额为 8.19 亿元，同比增长 31.48%，存货周转率预计接近同行业平均水平。

存货量较大是工程机械类企业普遍存在的现象，这与工程机械行业本身的特性有关：

(1) 工程机械产品一般通过经销商以代销的形式销售，企业需要在经销商处铺设样机（样机销售出去之前，仍属于企业库存），由于销售网络覆盖面广，产品型号多，样机铺设量大，同时产品单位价值较高，导致产成品存货金额较高；

(2) 同时，许多零部件需要外购或进口，这些零部件在途时间较长，需要在企业中维持一定量的安全库存；

(3) 另外，工程机械产品销售一般采用铁路和公路运输，在途时间较长，从而延长了存货周转周期。

以公司目前的存货情况与销售额相比，公司的存货处于合理水平范围之内。特别是在近年工程机械行业整体处于高速发展的市场背景下，作为行业龙头企业之一的柳工，产品时常出现供不应求的状况，不存在销售不畅或销售风险。以下是过往几年公司与行业平均的存货周转率对比表：

表 11-12：国内工程机械类上市公司存货周转情况

项目	柳工				行业内上市公司加权平均			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
存货周转率	1.62	1.84	2.38	2.63	1.65	1.99	2.53	-

资料来源：各公司数据

从上表可以看出，公司存货周转率基本上维持在略低于行业平均的水平，处于较为合理的范围内，主要原因有：

(1) 公司产品销售量和销售额增长远高于同业平均水平，在业内处于领先地位；高速增长的产品销售对维持一定量的安全库存产生较高的要求；

(2) 公司销售网点的增设、新机型样机的铺设、以及因公司地理位置较为偏远增加了产品运输的在途时间，增加了对存货的占用；

(3) 同时，公司加强了对应收账款的管理，对赊销采取较为谨慎的态度，对存货周转产生一定影响；

报告期末公司 8.19 亿元的存货中 4.85 亿元为产成品，仅相当于公司 2003 年全年主营业务成本 19.82 亿元的 24.47%，即产成品库存只能满足公司 3 个月左右的销售需要。公司已就存货足额提取了减值准备。

另外从《行业快报》数据整理可知（见表 11-8），2003 年“平均销量/平均库存”这一比值中，公司在全行业中以 0.59 排名第二，高于行业主要企业 0.49 的平均值；也就是说，公司的平均样机周转率最高，销售顺畅。

表 11-13：2003 年 1-12 月行业主要生产企业平均销量库存表

名称	销量 (台)		库存 (台)												平均销量/ 平均库存	
	1-12 月累计	1-12 月平均	1 月	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	1-12 月平均	平均库存
柳工	11,159	930	1,521	1,430	1,338	1,373	1,339	1,446	1,532	1,764	1,629	1,619	1,745	2,256	1,583	0.59
常林	6,784	565	901	903	677	709	875	1,010	1,020	904	964	968	971	1,383	940	0.60
龙岩	8,053	671	1,214	1,174	1,069	1,136	1,044	1,092	1,071	1,286	1,503	1,745	1,806	1,890	1,336	0.50
厦工	12,196	1,016	1,835	1,801	1,617	1,575	1,561	1,765	1,952	2,077	2,306	2,394	2,508	1,651	1,920	0.53
徐装	7,188	599	1,099	1,205	1,191	1,134	1,358	1,133	1,135	1,201	1,341	1,322	1,450	1,769	1,278	0.47
成工	3,612	301	705					795	794	800	880	877	795	984	829	0.36
山工	3,232	269	965	1,094	1,218	1,152	1,012	1,070	1,132	1,118	1,106	1,076	1,042	1,110	1,091	0.25
临工	4,048	337	1,180	1,452	1,373	1,399	1,453	1,464	1,519	1,531	1,596	1,641	1,776	1,335	1,477	0.23
行业*	66,799	3,459	10,534	10,191	9,772	9,532	9,242	11,092	11,075	11,950	12,595	12,751	13,395	13,591	11,310	0.49

资料来源：《行业快报》

注：*指我国装载机全行业中纳入《行业快报》统计范围的 14 家主要企业。

表 11-14：公司最近两个年度产成品库存构成

产成品构成明细	2002 年 12 月 31 日		2003 年 12 月 31 日	
	计提跌价准备后期	占总额的比例	计提跌价准备后期	占总额的比例
	未金额 (元)		未金额 (元)	
装载机	224,955,884.57	74.37%	349,276,991.57	72.00%
其中：ZL50C	94,440,112.70	31.22%	164,701,418.10	33.95%
挖掘机	45,782,115.31	15.14%	78,189,812.53	16.12%
压路机	17,513,313.54	5.79%	25,183,692.02	5.19%
配件	14,229,904.56	4.70%	32,475,827.45	6.69%
合计：	302,481,217.98	100.00%	485,126,323.57	100.00%

资料来源：公司数据

三、 发行人现金流量分析

（一）经营性活动产生的现金流

根据公司经审计的财务会计报表，公司 2001~2003 年的经营性活动产生的现金流净额分别为 5,112.6 万元、9,899.4 万元和 3,918.7 万元，2001、2002 与 2003 年销售商品、提供劳务收到的现金分别同比增长 62.94%、63.53%和 33.54%。经营性活动产生的净现金流在 2002 年随着主营业务增长而大幅增长，而在 2003 年又有所回落，而销售商品、提供劳务收到的现金的增长速度在 2003 年也低于同期主营业务增长速度，主要是由于公司在 2003 年的产品销售中大量采用银行承兑汇票，使得采购原材料所支付的现金的增幅超过同期销售商品和提供劳务所收到现金的增幅所致。

公司经营性现金流入主要源自销售商品、提供劳务收到的现金，2001 年至 2003 年，该部分现金收入占整个经营性现金流入的 99%以上。

综合来看，公司在销售大幅增长的情况下，对现金收支进行严格控制，使公司经营性现金流量保持在一个相对健康、合理的水平上。同时应注意到，日益增长的应收票据给公司的经营性现金流带来一定的影响。

（二）投资活动和筹资活动产生的现金流

公司 2001~2003 年的投资活动产生的现金流均体现为净流出，分别为 -2,641.8 万元、-4723.9 万元和 -5,485.8 万元。主要是公司近年来因 G 系列、5.4 立方装载机和挖掘机技改对固定资产的投入。

公司 2001、2002 年的筹资活动产生的现金流均为负数，分别为 -617.9 万元、-3,561.8 万元，这主要是由于公司支付现金股利和偿还债务所致。2003 年公司筹资活动产生的现金流为 571.7 万元，这主要是由于公司用于偿还债务所支付的现金有所下降所致。

四、 发行人主要财务优势及困难分析

根据对本公司近三年财务状况、经营成果和现金流的分析，本公司的主要财务优势如下：

首先，公司作为我国装载机行业的龙头企业和中国工程机械行业最早的上市公司，“柳工”品牌在国内装载机市场上拥有较高的知名度，近年来公司加大了在新产品研发及技术改造方面的投入，不断提高产品的性能和质量，通过加强管理来提高产品销售毛利率，为公司主营业务的持续、稳定发展奠定了坚实基础。

其次，公司在产销规模迅速扩大的同时，通过 ERP、MRP-II 和 CIMS 系统的实施，加强了对生产流程和营运资金的管理，使得存货和应收账款等维持在一个相对较低的水平，避免了大量呆坏账和存货积压产生跌价的情况发生，保障了资金的安全回收，提高了资金运作效率；公司近三年的应收账款周转率一直处于全行业的领先水平，存货周转率维持在同业平均水平。同时，健康的经营性活动现金流为公司的持续经营提供保障。

最后，本公司一直维持合理的资产负债率；流动比率与速动比率显示公司具有较强的短期偿债能力，这使得公司具有较强的再融资能力。

目前，装载机仍然是我国工程机械市场保有量及年增长量最大的产品，但是，近几年来，挖掘机等产品的销量呈现“井喷式”增长。公司目前以装载机为主的单一产品结构，将使公司在未来的竞争中逐步处于不利的境地。因此，公司必须

抓住机遇，尽快扩大挖掘机、压路机等产品的产销量，并积极进入铣刨机、小型工程机械等新的产品领域。同时，公司将积极拓展海外市场，扩大产品的出口销售。发展新产品及拓展海外市场都将增加公司的流动资金压力。同时，装载机业务的高速扩张也给公司流动资金带来一定压力。为了缓解流动资金压力，公司将积极推进 2003 年度的配股再融资计划，通过配股募集资金投资项目的实施，实现公司的长期、稳定、持续发展。

五、 其他对发行人经营及财务状况产生重大影响的事项分析

（一）中国加入 WTO 对公司的影响

我国加入 WTO 后，随着工程机械产品关税的逐年降低和非关税措施的逐步取消，国外产品更多地进入中国市场，中国工程机械市场的竞争愈加激烈；国内客户对高端产品的需求增加，对产品性能、质量及厂商服务的要求越来越高；入世后对知识产权的保护、技术壁垒的提高将增加我国企业技术进步的成本，而进口零部件关税的降低，又有利于企业的全球化采购；最后，加入 WTO 有利于国内企业扩大产品出口。

综合以上分析，作为装载机行业的龙头企业，新的竞争形势有利于本公司充分发挥竞争优势，进一步提升竞争力，在巩固和扩大国内市场的同时，更进一步开拓国际市场。

（二）国内宏观经济形势的影响

近三年来，国家加大了对交通、能源、水利和环保等基础设施的建设力度，一系列国家重点工程项目开工；城镇化以及城市现代化建设步伐加快；西部大开发如火如荼。这些都给工程机械行业提供了重要的发展机遇。同时，激烈的市场竞争将促进行业内的企业优胜劣汰，整个行业面临资源的重新整合。这一局面有利于公司进一步发展壮大，对公司未来的生产经营将产生积极的影响。

（三）对控股子公司的增资

根据公司 2002 年 12 月 28 日的三届十六次董事会决议，并征得其他股东的同意，本公司已对控股子公司江阴柳工道路机械有限公司、柳州柳工机械配件有限公司分别单方面增资 1000 万元、550 万元。增资已于 2003 年上半年完成。增资完成后，公司对上述两公司的持股比例分别由 84.18%、51%提高至 89.41%、73.40%。对上述公司的增资加大了公司对压路机及配件业务的支持力度，有利于提升压路机产品及配件产品的市场竞争力。

（四）重大工程项目建设进度及收益情况的说明

1、5.4m³ 轮式装载机技术改造项目：计划固定资产投资 2,900 万元，截止 2003 年 12 月 31 日，累计投入 2,487.65 万元(其中 2003 年度投入 309.37 万元)，完成计划投资的 85.78 %；

2、G 系列（高原型）轮式装载机技术改造项目：计划固定资产投资 13,700 万元，截至 2003 年 12 月 31 日，累计投入 6,528.74 万元（其中 2003 年度投入 4,241.84 万元），完成计划投资的 47.65 %；

3、履带式液压挖掘机技术改造项目：计划固定资产投资 2,980 万元，截至 2003 年 12 月 31 日，累计投入 1,502.63 万元（其中 2003 年度投入 707.48 万元），完成计划投资的 50.94%。

上述三个项目中，G 系列（高原型）轮式装载机技术改造项目及履带式液压挖掘机技术改造项目均为本次配股募集资金投资项目，为了抓住市场机遇，在配股资金到位前，公司已以自筹资金方式先行投资建设。上述三个项目的实施，将有效扩大公司主要产品的产能，进一步提升产品的技术水平，进而提升公司的盈利能力和市场竞争力。

（五）重大资产抵押及担保

根据公司董事会决议，截止 2003 年 12 月 31 日，公司为控股子公司柳州柳

工小型装载机有限公司 1,500 万元一年期银行贷款提供担保；截止 2003 年 12 月 31 日为控股子公司江阴柳工道路机械有限公司 1,220 万元一年期银行贷款和 490 万元承兑汇票提供担保。截止 2003 年 12 月 31 日，公司用于长期贷款抵押的土地净值 4,581.20 元。

（六）商标许可使用

目前，公司及公司控股子公司所使用商标的所有权由柳工集团拥有，公司及公司控股子公司经柳工集团许可使用“柳工”系列商标。

公司于 2002 年 1 月 28 日与柳工集团签订了系列《商标使用许可合同》（合同号分别为：02-018，02-019，02-020，02-021 和 02-022），柳工集团分别将第 335335、1276799、1276800、1558282、1558283 号商标的使用权在许可期限内（以上商标的有效期内）无偿授予公司，使用于商标注册证核定使用的第 7 类十种商品中的装载机、挖掘机和挖掘装载机这 3 种商品上。

2003 年 7 月 31 日，柳工集团与公司签订系列《商标使用许可补充合同》（合同号分别为：03-4.1，03-4.2，03-4.3，和 03-4.4），分别对原合同号为 02-019，02-020，02-021 和 02-022 的合同内容进行补充，扩大了商标许可使用的商品范围。另外，补充合同允许本公司许可本公司的控股子公司在许可使用的商品范围内使用合同约定的商标。同时，柳工集团还与公司签订了两份《商标使用许可合同》（合同号分别为 03-2.1，03-2.2），许可本公司在许可期限内（被许可商标的有效期内）无偿使用第 1551635、1551636 号注册商标，并允许本公司许可本公司的控股子公司在许可使用的商品范围内使用上述商标。

2004 年 4 月 15 日，就以上 7 个商标的许可使用问题，本公司与柳工集团签订了《商标使用许可补充协议》（共 7 份）。补充协议约定，在本公司存续期间，柳工集团许可本公司无偿使用约定商标，并允许本公司许可本公司现有的及将来设立的控股子公司无偿使用约定商标；在本公司存续期间，柳工集团须

保证拥有对约定商标的所有权；在该期间内，如遇到约定商标有效期届满的情形的，柳工集团须按规定申请续展注册。

公司的控股子公司江阴柳工道路机械有限公司(下称“江阴柳工”)于2000年12月25日与柳工集团签订了有偿的《商标使用许可合同》(两份)，柳工集团将第1276799、1276800号商标许可给江阴柳工使用于其压路机产品上，柳工集团收取的年度商标使用费为江阴柳工商标产品年销售收入的0.5%。

柳州柳工机械配件有限公司(下称“配件公司”)于2002年12月4日与柳工集团签订了有偿的《商标使用许可合同》(四份)，柳工集团将第1276799、1276800、1558282、1558283号商标许可给柳工配件使用于其配件商品上，柳工集团收取的年度商标使用费为柳工配件商标产品年销售收入的0.5%。

就以上商标的许可使用问题，2004年4月15日，江阴柳工与柳工集团签署了《商标使用许可补充协议》(共2份)；同日，配件公司与柳工集团签署了《商标使用许可补充协议》(共4份)。以上补充协议约定，取消原合同中关于柳工集团向江阴柳工及配件公司收取商标使用费的全部约定。柳工集团同意，在原合同约定的期限内，江阴柳工及配件公司按约定的范围无偿使用约定商标；在补充协议签订前，如江阴柳工及配件公司已向柳工集团支付了使用费的，柳工集团不需退还；如尚未向柳工集团支付使用费的，江阴柳工及配件公司不需再支付。至此，本公司的所有控股子公司均可无偿使用柳工集团的商标。

公司认为，以上安排有利于公司及其控股子公司合法使用“柳工”相关商标，以上安排不会对公司的生产经营产生不利影响。

(七) 生产中所需的能源和自然资源

公司耗用的能源及自然资源主要是水、电、原煤等。2003年，公司生产用水量约1,273,046吨，生产用电约38,974,194度，原煤用量约2,752.63吨。

公司办公楼用水转接柳州市供自来水泵站一座，加压供水能力为980t/h，

由柳州市自来水公司按市场价供水。生产用水方面，公司建有自抽水深井泵五座，供水能力 470t/h；潜井泵一座，供水能力 50t/h。目前，公司生产用水为 220t/h，本次配股的技改项目投产后，用水量增加 180t/h，公司的供水设施完全能满足需求。

公司生产所需的电力由柳州市供电局供应，按市场价格供电。公司建有 110KV 降压站一座，安装容量 2×20000KVA 变压器；35KV 降压站一座，装机容量 2×500KVA。目前，公司正常的生产用电负荷为 14000kW，而本次配股的技改项目投产后所需增加的用电负荷为 5000kW 左右，柳州市供电局的供电量及公司内部的供电设施完全能满足项目投产后的用电需求。随着广西各大水电站的并网发电，广西电网的供电能力会越来越强，不会对项目投产后的用电量带来影响。

目前，公司生产用煤向柳州市银丰公司按市场价购买，每月用量约 270 吨，本次配股的技改项目的投产对用煤量的影响很小，能满足需求。

六、 公司对未来两年会否出现经营业绩大幅下滑情况的分析

（一）对宏观经济及行业基本面的分析

近几年来，工程机械的市场需求快速增长。2003 年，中国工程机械行业延续了 2002 年的增长势头，全行业销售收入突破 1,000 亿元，各种产品的产销量都创下了历史新高。公司认为，造成 2002~2003 年工程机械市场需求大幅增长的主要因素为：

1、国家持续执行积极的财政政策，固定资产投资快速增长。

2002 年全社会固定资产投资同比增长 16.1%，基本建设投资同比增长 16.4%；2003 年 1~11 月全社会固定资产投资同比增长 29.6%，基本建设投资同比增长 27.2%。投资的增长主要体现在：交通、能源、水利和环保等基础设施的建设

力度加强；城镇化以及城市现代化建设步伐加快；西部大开发如火如荼；一系列国家重点工程项目开工。这些是直接带动工程机械销售大幅增长的主要原因，而持续高涨的公路建设则是工程机械市场蛋糕迅速增大的关键因素之一。

2、各生产企业营销策略和方式的变化推动了工程机械市场需求的增长。

行业内普遍实行的产品按揭贷款销售，降低了工程机械的购买门槛，使得大量的潜在需求快速转变为现实需求；各生产企业越来越多地采取中间代理的销售方式，使产品更贴近市场和用户，从而将一些潜在需求激发出来；这些是工程机械销售近年内超常增长的特殊原因。

3、工程施工方式的变化加大了工程机械产品的市场需求。

随着我国经济水平的不断提高，人工成本以及附带的福利、安全等支出迅速水涨船高，使人工作业的成本越来越超出机械作业的成本，机械替代人工作业的进程明显加速；另外，由于工程对工期和效率的要求越来越高，部分人工作业虽然在经济上可行但在时间上、效率上却不能满足要求，于是机械化施工也就成为必然选择；这些因素都促进了工程机械的消费。

4、工程机械直接用户群不断扩大。

近年来全国个体、民营经济得到了蓬勃发展，其购买力大大增强，使得工程机械的用户群从以国有性质为主体的大型单位向个体、民营业主扩展，诞生了一大批新生用户。

5、工程机械市场需求的增加，催生了一大批租赁公司。租赁公司组建机队的需要为工程机械产品开辟了又一个新兴市场。

公司认为，未来两年，在以上促进工程机械销售的五个主要因素中，后四个因素将继续发挥作用并更为有利，下面着重分析第一个因素，既宏观经济和固定资产投资的变化趋势。

1、2004年~2005年GDP走势分析预测

中国社会科学院《中国经济形势分析与预测》课题组发布的2003年秋季报告指出：党的十六届三中全会进一步指明了我国改革、发展的方向，这将促使我

国经济进入一个新的持续快速健康增长的阶段。2004年~2005年,我国经济和社会发展将面临较为有利的国内外环境。从国际上看,世界经济增长加快,将为我国经济增长提供更为广阔的外部需求空间。从国内看,“十五”计划连续三年安排的重大投资项目将陆续发挥作用,经济增长质量和综合国力进一步提高,为2004年即将到来的新一轮经济增长周期打下良好的基础。初步分析,为保持我国经济发展的稳定性和连续性,2004年,我国宏观经济政策的大政方针将不会作大的调整,为确保“十六”大提出的2020年国民经济翻两番战略目标的实现,预计明后两年GDP增长率将继续保持在8%左右。

2、固定资产投资走势分析预测

2003年固定资产投资继续快速增长,1~11月全社会固定资产投资同比增长29.6%,基本建设投资同比增长27.2%。2002年固定资产投资占GDP的比例达42.2%,2003年预计达到或超过50%。

推动当前投资加速增长的原因是多方面的。比如,积极财政政策的累积效应;投资主体预期趋好,投资动力增强;资金到位情况较好;国外制造业正向我国转移;投资环境得到改善等。这些因素在今明两年仍将是促进投资增长的有利条件。面对2003年投资增长率再创新高,预计今明两年宏观调控和结构调整的力度将会加强,投资的增长速度将有所下降,但预计增幅仍将保持在16%左右(GDP增幅的2倍),而固定资产投资占GDP的比例仍将保持在40%左右。城镇化建设、能源建设、公路、铁路等基础设施建设、西部大开发仍将是投资的主要方向。

综合以上分析,国家的宏观经济环境不会出现影响工程机械市场需求增长的重大不利变化。

(二) 公司未来两年的主要经营思路

在内部运营方面,公司将强化以下方面的工作,进一步提升公司的盈利能力与市场竞争力:

1、进一步提升产品质量与可靠性,巩固公司产品优质优价的市场地位,为

市场份额的提升奠定坚实的基础；

2、进一步加强成本控制，努力消化原材料涨价因素带来的负面影响，在销售量扩大的同时提高销售利润率；

3、进一步加强新产品开发、试制及产业化推广工作的力度，调整产品结构，提高新产品对公司效益增长的贡献率。2004年，公司力争实现销售650台挖掘机、1,000台G系列装载机的销售目标，加快小型工程机械产品的开发。

4、进一步加强销售管理，密切与经销商的合作关系，在保持优势市场区域的市场份额的基础上，提升公司在弱势市场区域的市场占有率。

综合以上宏观、微观两方面的分析，我们认为，未来两年，国家的宏观经济环境不会出现重大的不利变动。若钢材等原材料的价格上涨趋势得到抑制，凭借公司在多年经营过程中积累的管理、技术、品牌及市场资源方面的优势，公司管理层有信心保持经营业绩的稳定，不会出现净资产收益率等财务指标大幅下滑的情况。

第十二节 业务发展目标

一、 发行人的发展计划

(一)公司的发展战略

公司的中长时期的战略定位是：在国内稳居领导地位并在国际上具有相当影响的、在产品线和技术方面具有显著优势的工程机械制造商。在未来三年，公司的核心业务是：土石方机械（装载机、挖掘机等）、路面机械（压路机、摊铺机、铣刨机等）、小型工程机械（挖掘装载机、滑移装载机、小挖等）。在未来三年，公司的总体发展目标是：全面、稳固确立在国内土石方机械领域内的领导地位，路面机械居国内行业前两名，小型工程机械保持行业领先的地位；公司实现目标的主要手段包括：扩大优势产品的产能；利用品牌优势在国内进行低成本扩张；大力开拓国际市场。

(二)整体经营目标及主要业务的经营目标

到 2006 年，公司的经营目标是：争取年实现销售收入 42.54 亿元、利润总额 3.88 亿元、出口创汇 1,407 万美元；主导产品的国内市场占有率处于前 3 位，其中：土方机械年产销量 16,390 台，路面机械年产销量突破 1,480 台，小型工程机械年产销量达 810 台。

(三)生产经营的具体计划

1、产品开发计划

围绕土石方机械、路面机械、小型工程机械三类核心业务，公司的产品开发

将紧跟国际先进技术，持续改进现有产品，提高产品可靠性；开发的新产品将立足安全、环保、节能，注重人性化设计，加强机电一体化及电液控制技术的应用；绝大多数产品将符合 CE 认证标准，以参与全球化竞争。公司将加强价值工程在产品开发中的应用，逐步推广附加值高、性价比优良的产品，淘汰技术含量低、性价比差的产品。在消化吸收国外先进技术的同时，将注重开发具有自主知识产权的核心零部件。公司正在进行的产品开发项目涵盖装载机、挖掘机、配件领域的一系列新产品，高速装载机和液压挖掘机的多个型号新产品有望在 2004 年实现批量生产。

2、人员扩充计划

公司人力资源计划的基本思想是精干管理人员队伍、壮大技术人员队伍、培养高技能的技术工人队伍。公司将根据业务发展的具体需要，有计划地招聘和培养各类人才。公司将更加注重人力资源培训，增强培训计划的系统性和标准化管理，选拔具有优良潜质的中青年干部接受系统、专业的培训；采取灵活有效的薪酬机制和培养发展机制，鼓励人才的脱颖而出，尽最大努力为人才搭建施展才能的平台；加大招聘力度，主动走出去，打破体制常规，加强对高级专业人才的吸纳。

3、技术开发与创新计划

除了具体产品的开发计划，公司将紧密围绕核心业务，积极推动工程机械相关技术的开发和创新，以从根本上巩固公司在中国业内的技术优势，并尽力缩短与国际知名公司的技术差距。公司正在进行的技术开发和创新项目包括操纵舒适性及人机工程学研究、挖掘机优化设计和有限元及应力试验系统研究、液压元件及系统的研究等，多项新技术有望在 2004 年投入应用。

4、市场开发和营销网络建设计划

公司将加强国内、国外两个市场的营销网络建设和市场开发力度。国内市场

方面，优化组合并扶持经销商，推行双赢理念，建立起布局合理、功能完善、运作高效的国内经销网络体系，经销范围由目前的单一装载机产品扩大到公司大多数的工程机械产品，巩固和稳步提高装载机市场份额，快速提高其它产品的市场占有率。国际市场方面，在国外主要目标市场建立公司办事处、配件库及发展经销商，通过办事处的设置在当地发展有实力的柳工产品经销代理商，并将公司的配件及产品服务延伸到国外，迅速提高公司的海外市场销售额，这是“开放的、国际化的柳工”战略的重要内容。

5、再融资计划

为了抓住机遇，加快老产品的更新换代和加大高新技术产品的开发力度，进一步提升公司的核心竞争力，促进公司的迅速发展壮大，以保证公司在行业中的主导地位，尽快实现公司“十五”发展规划及“开放的、国际化的柳工”长远战略目标，公司正推动本次配股计划的实施。

6、收购兼并及对外扩充计划

公司实现未来三年总体发展目标的主要手段之一是利用品牌优势在国内进行资本扩张。在国内的土石方机械、路面机械领域，公司将通过收购兼并、合资新建等方式进行扩张，购并对象或合作方瞄准那些在行业内具有一定规模和影响力、产品前景良好的企业。公司将利用自身在研发、生产管理、技术、营销诸方面的优势提升参、控股企业的经营管理水平和业绩，使其有效地服务于公司整体战略目标的实现。

7、深化改革和组织机构调整的规划

在人力资源制度、投资主体多元化等方面，公司将积极、稳妥地推行更加市场化、更有利于释放公司发展潜力的改革措施。根据公司发展的具体需要，公司将本着精干高效的原则，进行组织机构调整和人员配置，做好定编、定岗、定员，建立并保持一个机构精简、功能完备、边界清晰、运作有效的现代企业经营管理

体系。

8、国际化经营的规划

针对国际市场，首先是开拓发展中国家市场，争取国际市场份额和未来广阔的市场空间；其次是开发发达国家市场，提升柳工产品的技术和品质水平，积累国际化经营的知识、经验和人才，使“柳工”成为在国际上具有一定知名度的品牌，奠定公司国际化经营的坚实基础。在今后几年内，公司将重点进行海外营销网络建设，并加强国际化人才的培养。

二、 拟定计划的主要假设及实施计划面临的主要困难

拟定上述计划的主要假设是公司经营所处的外部环境不发生重大的不利变化，且公司能够富有效率地通过证券市场进行融资。

随着公司的快速增长和业务多元化，公司在战略管理、组织机构、人才吸纳等方面面临着一定的困难。在战略管理方面，公司还没有完全建立起科学、规范、有效的战略决策机制，还需加强对公司战略的持续、深入研究。在组织机构方面，目前的直线职能管理制逐渐不适应业务多元化的要求。在人力吸纳方面，公司地处西部地区，人才吸引的环境因素较东部沿海地区还是存在较大差距。

三、 主要经营理念

公司的主要经营理念是：以建设“开放的、国际化的柳工”为核心，将其系统、深入地渗透到公司文化、组织管理、生产经营的各个方面，提升企业的核心竞争力和综合优势，为客户提供满意的产品和服务，给全体股东以丰厚回报。

四、 发展计划与现有业务的关系

公司的现有业务主要集中在装载机领域，产品结构较为单一。公司在该领域已经建立了较为有利的市场地位，但国内仍有几家实力较强、不容忽视的竞争对

手。在当前全行业高速增长的同时，由于产能的迅速扩张，行业内大多数企业的产品价格下跌、毛利率下降。

在此背景下，公司发展计划的基本内容是建立由土石方机械、路面机械、小型工程机械三个业务板块组成的核心业务结构。增强公司在土石方机械领域内高性能产品的生产销售能力，是对现有业务的拓延和提升；在路面机械和小型工程机械方面的投入，能使公司建立起多元化的主导产品结构，增强公司的产品线优势和资源协同效应，分散当前的单一业务风险。

五、 本次配股资金运用对实现上述发展计划的作用

公司发展计划的实现需要持续、大量的资金投入，本次配股是公司证券市场融资的重要一步。本次配股募集资金投向 G 系列（高原型）轮式装载机技术改造项目、履带式液压挖掘机技术改造项目、特种（小型）工程机械技改项目、铣刨路面机械技术改造项目、投资海外销售网络建设项目、补充流动资金项目等六个投资项目，这些投资项目的确定紧密围绕着公司的战略定位和发展目标，是公司发展计划的具体内容，对发展计划的实现具有重要的意义。

第十三节 本次募集资金运用

一、本次发行募股资金的总量和依据

本次配股的价格为每股 9.38 元；预计募集资金总额约为 33,665.79 万元，扣除发行费用后的募集资金净额约为 31,944.49 万元。

本次配股的募集资金投资项目的计划总投资为 42,654.80 万元，除了以银行贷款解决的 11,500 万元的部分，仍有 31,154.8 万元的缺口。如本次配股的实际募集资金量（扣除发行费用后）低于上述资金缺口，则不足部分由公司通过其它融资渠道解决；如实际募集资金量高于上述资金缺口，则超过部分资金的用途由公司股东大会审议决定。

二、发行人董事会或股东大会对本次募股资金投向项目的主要意见

公司近年来在激烈的市场竞争中获得了较快的发展。为了抓住机遇，加快老产品的更新换代和加大高新技术产品的开发力度，进一步提升公司的核心竞争力，促进公司的迅速发展壮大，以保证公司在行业中的主导地位，尽快实现公司“十五”发展规划及“开放的、国际化的柳工”长远战略目标，公司本次配股募集资金拟投入 G 系列（高原型）轮式装载机技术改造项目、履带式液压挖掘机技术改造项目、特种（小型）工程机械技改项目、铣刨路面机械技术改造项目、海外销售网络建设项目、补充流动资金项目等六个投资项目。2003 年 7 月 5 日召开的本公司三届十九次董事会、2003 年 8 月 8 日召开的本公司 2003 年度第一次临时股东大会审议通过了该等募集资金投资项目。根据 2003 年度第一次临

时股东大会的授权,公司四届三次董事会临时会议审议通过了调整募集资金投资项目投资金额的议案,将“海外销售网络建设项目”的投资金额调减 2050.70 万元,将“补充流动资金项目”的投资金额调增 2000 万元,其他项目的投资金额不变。

三、募股资金运用对财务状况及经营成果的影响

本次配股募集资金投资项目总投资 42,654.80 万元,项目完全建成达产后将进一步提高公司的技术装备和产品加工工艺水平,将促进公司产品结构更加合理,由大批量、单一品种向系列化、多品种过渡,同时通过海外营销网络建设推进市场多元化,提升了公司的综合竞争力,将降低公司的经营风险,并为公司提供新的利润增长点。项目实施后,公司 2006 年各类工程机械的销售量将达到 18,680 台。

以公司 2003 年度合并会计报表为基准,按实际募集资金量 31,944.49 万元,简单测算本次配股的财务影响如下:净资产增加 31,944.49 万元;每股净资产由 3.07 元增加至 3.64 元;资产负债率由 42.12%降低至 35.74%。根据公司目前业务的发展状况,结合新投资项目对业绩的贡献,公司预计本次配股完成后,公司的净资产收益率不低于同期银行存款利率。

四、本次募集资金投资项目简介

(一) 募集资金投资项目一览表

表 13-1: 募集资金投资项目一览表

序号	项目名称	计划总投资	募集资金投入	批文号
----	------	-------	--------	-----

1	G 系列（高原型）轮式装载机技术改造项目	18,860 万元	9,360 万元	国经贸投资 [2002]408 号 国经贸投资 [2002]244 号 桂经贸机械函 [2002]532 号 桂经贸投资函 [2002]655 号
2	履带式液压挖掘机技术改造项目	5,662 万元	3,662 万元	桂经贸机械函 [2002]531 号
3	特种（小型）工程机械技改项目	4,250 万元	4,250 万元	桂经贸投资函 [2003]113 号 桂经贸投资函 [2003]636 号
4	铣刨路面机械技术改造项目	4,150 万元	4,150 万元	桂经贸投资函 [2003]548 号 桂经贸投资函 [2003]637 号
5	投资海外销售网络建设项目	1,732.8 万元	1,732.8 万元	
6	补充流动资金项目	8,000 万元	8,000 万元	
合计：		42,654.8 万元	31,154.8 万元	

本次拟投资项目共需资金 42,654.8 万元，其中 11,500 万元通过银行贷款解决，拟通过本次配股募集资金解决 31,154.8 万元，实际投入过程中如有不足的部分由公司自筹解决。表 13-1 的项目排序，以各项目建设的紧迫程度由大至小为依据。

（二）募集资金运用的必要性及可行性

1、必要性

本次配股完成后,公司的产品结构将更为丰富,同时将扩大产品的生产规模,提升公司产品在国内市场的占有率,扩大产品出口销售额。募集资金投资项目的必要性具体体现为:

第一,是公司实现战略发展规划的需要。

公司于 1993 年上市以来,经历了我国工程机械行业的潮起潮落。“十五”期间,随着我国加大对基础设施的投资力度,工程机械行业面临一个难得的发展机遇。公司抓住机遇,使公司业务得到了长足的发展。为了使公司的未来发展更上一个台阶,公司以建设“开放的、国际化的柳工”为发展目标,制定了公司未来三年的发展规划,即以土石方机械(装载机、挖掘机等)、路面机械(压路机、摊铺机、铣刨机等)、小型工程机械(挖掘装载机、滑移装载机、小挖等)作为公司未来三年的核心业务,全面、稳固确立在国内土石方机械领域内的领导地位,路面机械进入国内行业前两名,小型工程机械保持行业领先的地位。新投资项目的实施,有利于公司在进一步加强装载机产品优势的基础上,丰富产品结构,提高公司的综合竞争力。

第二,是公司面对市场竞争的需要。

我国工程机械行业在经历高速发展的同时,竞争亦日趋激烈。在装载机产品领域,由于国内企业产能扩张迅速,价格战此起彼伏,已影响到公司装载机业务的持续发展和盈利能力。目前,尽管装载机仍然是市场保有量及年产销量最大的工程机械产品,但是,挖掘机等其他机型的产销量亦增长很快;另外,市场竞争已由单纯的价格竞争转向以价格、技术、服务和品牌为基础的全方位竞争。

综合以上分析,本公司以装载机为主的单一产品结构将使本公司在未来的市场竞争中难以占据明显的优势。项目实施后,公司将增加 G 系列装载机、液压挖掘机等高附加值产品的产销量,同时进入小型工程机械、铣刨机等新的产品领域,优化产品结构,提升盈利能力,更好地面对市场竞争。

第三，有利于公司提高整体技术和生产工艺水平。

本次项目有四项为技改项目，这四个项目的实施将引进大量先进的生产设备，同时对原有的部分厂房和生产线进行优化，提高了公司在焊接、涂装、总装、产品测试等方面的生产工艺水平，也推动了公司产品的研发，加速了产品的更新换代，更好地满足市场需求。

第四，是公司积极参与国际竞争的需要。

海外营销网络的建设，是公司系统化地开拓海外市场的重要举措。通过该项目的实施，公司将能够更好地了解海外目标市场客户的需求，通过建立完善的售后服务体系赢得客户，增加“柳工”品牌的国际影响力，积极参与国际竞争，提高企业的综合竞争力。

第五，为公司业务的快速增长提供流动资金保障。

公司销售的快速增长，使公司的存货、应收款项、预付款等科目随之较大幅度地增长，使公司对流动资金产生更多的需求。通过补充流动资金项目的实施，可以支持公司在短期内扩大客户基础、增加销售；同时，由于资金缺口较大，如部分通过股权融资方式解决，可以减少公司的利息负担，使公司保持健康的财务结构。

2、可行性

第一，新产品市场前景广阔。

我国西部大开发战略的实施，以及对能源、电力、水利、道路交通、环保等基础性行业的大规模投入，对土石方机械和路面机械形成强劲的需求，给公司现有和新投产项目提供了广阔的市场空间。

第二，公司现有业务高速增长，为新项目实施提供了良好的支撑。

公司在装载机领域的销售量，连续4年（1999~2003）名列全行业前两位，利润水平在国内居于首位。2003年销量达到11,159台，年增长率更达到了

55.35%。G 系列装载机产品的开发和批量生产使公司产品销售不仅在量上，更在质上实现飞跃，为新产品的开发投入提供了稳定的现金流支撑，形成良性循环。

第三，公司综合实力强。

公司技术研发实力强，结合公司已有的品牌和营销网络优势，为新产品市场的开拓奠定了良好基础。

（三）本次募集资金投资项目的具体情况

1、G 系列（高原型）装载机技术改造项目

（1）项目概述及立项审批情况

G 系列装载机技术先进性介绍

G 系列装载机为中国第三代装载机产品，由公司率先开发成功，主要技术性能处于国内最领先水平，达国际目前同类机型先进水平。公司将二十多项具有国际先进水平的技术应用于 G 系列装载机上，其中 10 项获得国家专利。公司 G 系列轮式装载机的技术先进性体现在以下方面：

- A、采用了多项代表国际先进水平的微电子技术，智能化程度大为提高：
- a. 采用了微电脑控制的电液变速换档操纵系统，具有先进的“KD”换档功能及起动保护、空档锁定、刹车自动切断动力选择、倒车自动报警等先进功能。
 - b. 在国产装载机上首次采用了微电脑控制的智能三级声光报警电子监控系统及液晶仪表显示系统
 - c. 采用了先进的高效智能控制器，使作业装置具有在任意位置自动定位及铲斗自动放平功能；
 - d. 设置了供选配的自动集中润滑系统，可按设定程序对各铰点自动加注润滑剂；
 - e. 采用了具有国际先进水平的先导液压操纵及先导式流量放大转

向系统。

B、在国产装载机上首先采用了 20MPa 高压液压系统。该系统于 2000 年已完成国家级专家技术鉴定。

C、在国产装载机上首先采用了液压制动系统及先进的内藏湿式多片式制动器。

D、采用了具有国际先进水平的防滑差速锁及中心摆动式驱动桥,可适应各种最恶劣的工作环境。

E、采用了流线型、整体式、可倾翻后罩,既美观大方又具有良好的后视野,且大大方便了维护保养。

F、在整机总体布置上采用了国际流行的铰接对中布置,首次改变了国产装载机的传统布置及传统结构型式。

G、在外观造型上,采用了计算机三维美学设计,使整机外观显得美观大方,该外观造型及外观质量获 2001 年 10 月北京国际工程机械博览会特等奖。

H、操纵控制系统按人机工程学原理设计,操纵人员的操纵舒适性大为提高。

I、驾驶室内率先采用前置式无氟环保型冷暖空调系统及微增压强制式空气交换系统等多项先进技术,且驾驶室具有防滚翻及落物保护功能,操作环境更加安全舒适。

J、采用了具有国际先进水平的环保设计技术,有效降低了发动机噪声和排放。

另外,公司攻克了装载机在高原上使用功率下降及高寒缺氧条件下低温启动等技术难关,在国内率先开发成功 ZLG50G 高原型装载机,能使用于海拔 4500-5000 米的高原地区,填补了国际空白。

项目市场前景

进入 21 世纪后,伴随着我国西部大开发战略的实施,经济建设投资重点的西移,我国开始了新一轮的大规模基础设施项目的投入。这类重大工程的实施,

对不同等级、成套、高质量、能适应在缺氧、冻土、风沙等高原特征下作业的高原型工程机械提出了需求。同时，随着国内工程机械市场的发展，国内用户对产品性能和服务质量的要求越来越高。中国装载机市场长期以来以低质、低价的产品为主导，但近年来这种状况有所改变，并且随着更多国外高品质产品的渗透，中国用户对高端产品的兴趣也越来越浓，高端产品的市场前景将逐步看好。20世纪末，公司自主开发出适应西部地区作业的 G 系列（高原型）轮式装载机，填补国家空白。G 系列产品作为代表中国装载机最高技术水平的第三代产品，各项性能指标都有明显提高，公司该项目达产后，G 系列产品将有很好的市场前景。

根据 1999 年至 2003 年我国国内轮式装载机的实际需求状况，对 2004 年至 2005 年轮式装载机的市场需求量作出如下预测：

表 13-2：我国“十五”期间轮式装载机市场增长趋势

	1999	2000	2001	2002	2003	2004E	2005E
市场需求量	20,881	23,607	30,200	50,132	82,500	111,375	122,513
其中 G 系列占的比例					6%	6%	6%
其中 G 系列需求量					4,950	6,683	7,351
市场需求年增长率		13.05%	27.93%	66.00%	64.57%	35.00%	10.00%

资料来源：《中国工程机械》2004 年 1 月号

由上表可见，我国轮式装载机市场在“十五”初期开始逐渐步入高速增长，2003 年装载机市场整体需求较 2002 年增长 64.57%，而同期公司装载机产品的销售增长率也达到了 55.35%。结合我国未来数年大型基础设施项目的实施对工程机械的需求估计，对 2004、2005 年采用年需求量递增 35%和 10%的保守预测，预计 2005 年国内装载机需求量达到 122,513 台，“十五”期间的年复合增长率达到 39%。

“十五”期间，随着西部大开发的深入推进，以及一般客户对产品性价比的优选，对特种工程机械的需求将进一步增长，G 系列产品的需求量将逐年递增。预计 G 系列产品在未来 3 年内的需求量将占到市场需求总量的 6~8%，即到 2005

年将达到 7,351~9,801 台。按照公司 2005 年 G 系列产品 1,500 台的销量计算，公司 G 系列产品的市场占有率将可能达到 15.30~20.41%。

从公司 2003 年 G 系列产品销售情况看，销售量每月呈逐步上升趋势，全年 G 系列产品销售达到 441 台，较上年增长 140.98%。为了完整地显示本公司 G 系列装载机产品在技改项目完成后（计划于 2005 年 6 月完工）的市场前景，公司对 2004 - 2007 年 G 系列装载机产销量的变化情况进行了预测（如表 13 - 3 所示），充分显示了该产品广阔的市场前景。

表 13-3：公司 G 系列装载机产品产销量预测表

单位：台

	2003 年	2004 年	2005 年	2006 年	2007 年
公司装载机产量	12,040	14,200	15,250	16,200	18,000
其中：G 系列	595	1,100	1,600	2,100	2,400
公司装载机销量	11,159	14,000	15,000	16,000	17,500
其中：G 系列	441	1,000	1,500	2,000	2,200
国内同行业其他厂商装载机销量	71,041	97,075	107,213	118,464	130,740
其中：G 系列	4,509	5,683	5,851	6,086	6,694
全行业装载机需求量 (含进口)	82,500	111,375	122,513	134,764	148,240
其中：G 系列	4,950	6,683	7,351	8,086	8,894

主要假设：(1) 2006、2007 年全行业装载机需求量同比增长率为 10%；

(2) G 系列装载机需求量占装载机需求总量的比例为 6%。

公司对 G 系列装载机的市场前景作出以上预测的原因是：

A、公司是国内最先开发出 G 系列装载机的企业，在 G 系列装载机的设计、制造技术方面拥有最强的技术优势。主导产品 ZL50G、ZLG50G 轮式装载机在 2002 年获得“中国机械工业科学技术奖”一等奖；

B、公司能够设计开发全系列的 G 系列装载机，包括 ZL18G、ZL30G、ZL40G、ZL50G 和 ZLG50G、ZL60G、ZL80G 等，可满足不同客户在不同作

业环境下的作业要求，具有很强的产品适应性；

C、在技术先进性、产品质量、可靠性、操纵舒适性等方面，公司 G 系列装载机远远优于普通装载机和国内其他厂商生产的 G 系列装载机，在价格上又大低于国外厂商生产的高端装载机产品，性价比优势非常明显；

D、公司 G 系列装载机自 2000 年进入市场以来，其技术先进性、可靠性、经济性、操纵舒适性已得到高端用户的广泛认可，产品品牌效应逐渐显现，为产能增加后扩大销售打下了很好的市场基础；

E、ZLG50G 高原型装载机以其在高原地区使用的优良性能及高作业效率，获得了西部地区客户的肯定。随着西部大开发战略的深入推进，该产品的市场前景将更加广阔。

G 系列技改项目的实施对公司装载机产品结构的影响

根据公司未来三年的发展规划，到 2006 年，预计 G 系列产品将占公司装载机销量的 12.50%，而其对销售收入的贡献将达到 17.48%。

表 13-4：G 系列产品投产对公司装载机产品结构的影响

产 品	销售量(台)				销售收入(万元)			
	2003 实际	2004	2005	2006	2003 实际	2004	2005	2006
G 系列	441	1,000	1,500	2,000	12,348	28,000	42,000	56,000
其他装载机 ¹⁾	10,718	13,000	13,500	14,000	207,208	250,774	259,203	264,405
合计	11,159	14,000	15,000	16,000	219,556	278,774	301,203	320,405
G 系列占比	3.95%	7.14%	10.00%	12.50%	5.62%	10.04%	13.94%	17.48%

注：1) 此处其他装载机中含小型装载机。

资料来源：公司预测

降价因素的影响

作为我国第三代装载机，G 系列产品代表了我国装载机行业未来的发展方向。今后我国现有型号的装载机产品将逐步为产品性能、人机环境、环保和外观等都更为优越的 G 系列产品所代替。2000~2002 年是 G 系列产品开发和市场开拓的时期，由于产品产量较小，导致单位制造成本偏高，因此产品单价也较高，

二者将随着产销量的扩大而有所下降。

自 G 系列产品上市以来，为了尽快打开市场，扩大销售，本公司策略性地适度调低了 G 系列产品的售价及毛利率。尽管如此，G 系列产品的平均毛利率仍处于装载机行业内的较高水平。同时，虽然目前 G 系列产品的平均毛利率要略低于 ZL50C 和 ZL40B 这两个主力机型，但 G 系列产品的产量较前两种产品仍较小，未达到规模化生产水平，生产成本仍具备进一步下降的空间。随着产品越来越为国内市场认可，产品需求量将加速增长，而价格的适当下降将加速国内用户选择 G 系列作为其它机型替代品的进程。需求增长将促进产品产量的提升，从而规模化效应将逐步体现，G 系列的成本会明显降低，届时产品平均毛利率亦会有所改善，回归到一个较为合理的水平。

总体来看，G 系列产品在我国具有广阔的发展前景，公司 2000 年至 2003 年 G 系列产品的销售情况（见下表）充分说明了这一点。作为我国装载机行业的龙头企业和率先开发 G 系列产品的企业，公司在该类产品领域具有明显的领先优势。尽管 G 系列产品单价有一定的下降，但与普通型号的装载机产品相比，其单价仍居于较高的水平，规模化的生产与销售将会进一步提高公司的销售额和盈利能力。因此，有限的降价将不会影响该项目投产后的盈利能力。

表 13-5：G 系列产品历年产销情况

销售量（台）	2003		2002		2001		2000	
	产量	销量	产量	销量	产量	销量	产量	销量
ZL50G	520	373	155	125	46	33	6	3
ZL40G	43	33	16	12	-	-	-	-
ZL30G	32	35	12	4	-	-	-	-
合计：	595	441	183	141	46	33	6	3

资料来源：公司数据

审批情况

根据国家经贸委、国家计委“国经贸投资[2002]408号”文《关于下达 2002 年国家重点技术改造项目计划（第七批国债专项资金项目）的通知》，并受国家

经贸委“国经贸投资[2002]244号”文《关于授权审批限额以上技术改造项目可行性研究报告的函》的委托，本项目已经广西壮族自治区经贸委“桂经贸机械函[2002]532号”文《关于广西柳工机械股份有限公司填补国内空白的G系列（高原型）装载机技术改造项目（第七批国债专项资金项目）可行性研究报告的批复》批准立项；并经“桂经贸投资函[2002]655号”文《关于广西柳工机械股份有限公司填补国内外空白G系列（高原型）装载机技术改造项目（第七批国债专项资金项目）初步设计的批复》批准。

（2）投资概算和技术含量

该项目计划总投资 18,860 万元，其中固定资产投资 13,700 万元（其中申请工商银行贷款 9,500 万元），铺底流动资金 5,160 万元。由本次配股资金解决 9,360 万元。

项目投资内容主要包括：购置数控火焰切割机、四柱液压机、液压板料折弯机、等离子切割机、数控三辊卷板机等设备，新建结构件、液压机、油漆等厂房 17,590 平方米。具体投入估算如下表：

表 13-6 :投资总估算

单位:万元

序号	项目或费用名称	新增建筑面积 (m ²)	建筑工程 (含公用系统)	设备购置 及安装工程	其他 费用	合计
一、	工程费用					
1	备料中心	10,368.0	1,200.5	1,217.0		2,417.5
1.1	备料	10,368.0	1,200.5	923.0		2,123.5
1.2	计算机信息系统			294.0		294.0
2	结构件分厂		37.3	1,647.5		1,684.8
2.1	冲焊		7.0	537.0		544.0
2.2	机加工		30.3	1,110.5		1,140.8
3	薄板分厂	1,008.0	114.1	336.4		450.5

3.1	冲焊		1.0	134.0		135.0
3.2	油漆	1,008.0	113.1	202.4		315.5
4	液压件分厂	3,348.0	361.8	554.6		916.4
4.1	机加工		9.3	512.6		521.9
4.2	装配、试验	3,348.0	352.5	42.0		394.5
5	变速箱分厂	1,260.0	139.1	882.5		1,021.6
5.1	机加工		31.0	738.5		769.5
5.2	装配、试验	1,125.0	93.0	94.0		187.0
5.3	油漆	135.0	15.1	50.0		65.1
6	驱动桥分厂		36.5	1,333.7		1,370.2
6.1	机加工		35.5	1,300.7		1,336.2
6.2	装配、试验		1.0	33.0		34.0
7	热处理分厂	1,134.0	111.4	402.2		513.6
8	总图、储运		790.4	75.0		865.4
8.1	道路广场及绿化		207.0			207.0
8.2	形象工程		583.4			583.4
8.3	储运			75.0		75.0
9	公用工程	90.0	897.0	1,250.7		2,147.7
9.1	给排水及消防系统	90.0	320.6	236.0		556.6
9.2	动力系统		165.8	309.3		475.1
	其中:锅炉房		7.1	74.4		81.5
9.3	采暖及通风系统		187.7	343.4		531.0
9.4	供配电系统		223.0	362.0		585.0
	工程费用合计	17,208.0	3,688.2	7,699.5		11,387.7
二、	其他费用					

1	勘察费				20.6	20.6
2	设计费				227.8	227.8
3	生产准备费				55.0	55.0
4	建设单位管理费				113.9	113.9
	其他费用合计				417.3	417.3
	工程费用与其他费用合计	17,208.0	3,688.2	7,699.5	417.3	11,805.0
三、	预备费					
1	基本预备费				1,180.5	1,180.5
2	涨价预备费					
	小计				1,180.5	1,180.5
四、	固定资产投资	17,208.0	3,688.2	7,699.5	1,597.8	12,985.4
五、	建设期利息				714.6	714.6
六、	动态固定资产投资	17,208.0	3,688.2	7,699.5	2,312.3	13,700.0
	其中：环保费用					446.0
七	铺底流动资金					5,160
八	项目总投资					18,860

项目技术含量：该项目的产品技术填补国家空白，产品替代进口，在国内同行业中处于领先地位。

(3) 项目选址

项目选址于公司现有的南、北厂区内。

(4) 项目实施进度

项目于 2001 年 7 月开始投入，预计建设期 4 年。截至 2003 年 12 月 31 日，

累计完成固定资产投资 6,528.74 万元，完成固定资产计划投资总额的 47.65%。

(5) 环境保护

公司在现有环保设施的基础上，添置部分除尘、降低噪音设备，同时新建一座污水处理场，把“三废”严格控制在规定范围之内。本项目拟对环境保护投资 466 万元。

(6) 项目效益分析

本项目计划于 2005 年 6 月建成。按原项目计划产量全部达纲后，预计可新增 G 系列产品 2,400 台，轮式装载机总的产能达到 10,000 台以上。预计新增年销售收入 65,557 万元，利润 4,774.6 万元，税金 2,027 万元，出口创汇 200 万美元。经过对本项目投资经营期的收入、成本和现金流量的分析，得出本项目的各项财务评价指标如下：

表 13-7：项目投资收益一览表

税前	
财务内部收益率	18.58%
财务净现值 (Ic = 10%)	10,629.4 万元
投资回收期 (含建设期，静态)	8.48 年
税后:	
财务内部收益率	16.23%
财务净现值 (Ic = 10%)	6,925.4 万元
投资回收期 (含建设期，静态)	9.15 年

2、履带式液压挖掘机技术改造项目

(1) 项目概述及立项审批情况

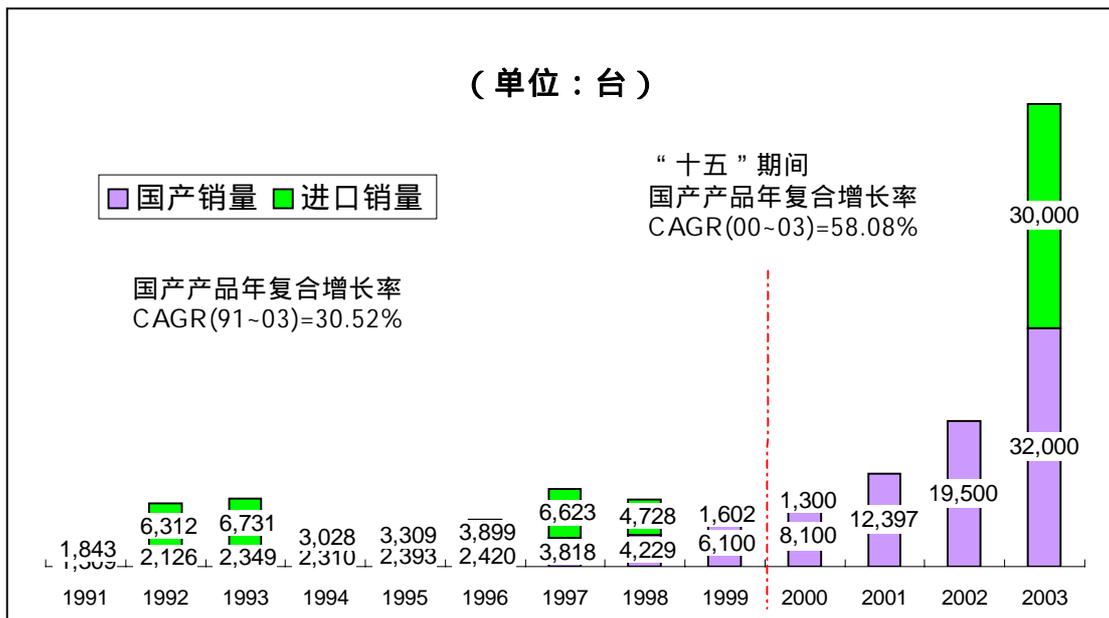
该项目以市场需求量最大的 20T、23T 级履带式液压挖掘机产品为建设目标。项目完成后将形成年产 1,000 台履带式液压挖掘机的批量生产能力，使公司

得以进入技术含量较高的挖掘机市场,并迅速在国内该快速增长的市场中占据一席之地。

项目可行性分析

第一,挖掘机市场的高速扩容,为公司产品提供了广阔的成长空间。挖掘机是近年来我国工程机械行业增长速度最快的一个机种,国产挖掘机销量从 1991 年的 1,309 台猛增到 2002 年的 19,500 台。2003 年,挖掘机需求更是以空前的速度增长,全年销售达到 6.2 万台,其中进口约 3 万台,国产约 3.2 万台,国产产品的销售量较上年增长 64.10%。1991 年至 2003 年间国产挖掘机销量的年复合增长率达到 30.52%,特别是“十五”的头四年,年复合增长率更达到 58.08% (如下图)。

图 13-8 : 我国挖掘机市场近年来的需求增长情况



资料来源:中国工程机械行业协会

从国际工程机械市场的发展规律来看,挖掘机具有应用范围广、性价比高等优势,是国际工程机械行业中少数保持增长的品种之一。目前,我国挖掘机市场正处于高速增长阶段。根据我国工程机械协会的调查分析,我国挖掘机市场未来两年的平均增长速度会有所放缓,但仍将达到 25%;其中 2004 年将超过 30%,

2005 年将在 20%左右。

在这样的市场背景下，公司挖掘机产品从无到有，从 2000 年年销量仅 69 台，发展到 2003 年的 259 台，四年间的年复合增长率达到 55.41%。预计公司 2004 年挖掘机的销量将达到 650 台。尽管公司挖掘机产品的绝对销量仍然较小，但高速增长过往业绩充分显示，公司正在从由合资品牌垄断的市场中赢得一席之地。

第二，经过多年的技术引进及自主开发的实践，公司已积累了相当数量的自有技术，为公司及时推出符合市场需求的产品奠定了技术基础。

公司于 1992 年开始挖掘机产品的研制，于 1996 年开始挖掘机的工业化生产。经过近 10 年的积累，公司在挖掘机产品的产品设计、制造及质量控制等方面均形成了自有技术，具体来说：

在产品设计方面，公司掌握并应用 Pro-engineer 三维软件进行设计，运用自主开发的 EXCAD 软件进行机构分析，运用有限元分析软件对重要构件进行计算验证，运用柳工产品数据管理系统 LG-PDM2000 进行辅助设计并与生产、销售等环节连接。另外，公司还能自主进行整机的匹配计算，并开发成功了 C 系列液压挖掘机（含 CLG920C、CLG922C 两种机型）的电控技术。C 系列液压挖掘机电控技术项目是国家 863 项目《装载机远程服务专家系统与智能化挖掘机》的一个子项目，由公司博士后工作站自主开发。目前，有三项技术正在申请国家专利。

在产品制造方面，公司运用经国家 863/CIMS 专家组验收的 MRPII 系统进行生产管理，具有大型构件和复杂零件的制造技术，以及挖掘机上尤为重要的液压系统清洁度保障技术。

在产品质量控制方面，公司技术中心及质量控制部门配备了整机生产过程所需的所有检测设备，拥有完整的测试技术，进行整机性能的动态测试，指导产品进行持续改进，具有独立完成所有性能测试和进行 1000 小时工业性试验的技术

能力。

依托以上自有技术，公司于 2003 年开发成功 C 系列液压挖掘机（含 CLG920C、CLG922C 两种机型）。C 系列液压挖掘机是公司瞄准美国卡特彼勒公司相同机型的液压挖掘机产品而自主开发的高端产品，部分技术指标已优于韩国现代、大宇等公司相同机型的水平。

第三，近几年来，公司花大力气对挖掘机产品的质量及技术性能进行持续改进，产品性能及可靠性得到很大提升。

近几年，公司对挖掘机产品质量及技术性能持续改进的内容主要集中在以下方面：A) 油缸：使用 KYB 油缸，油缸及油缸引起的反馈减少了 90%；B) 扶手箱：使用玻璃钢材料，刚性加强，可靠性提高；C) 焊接质量控制：采用超声波和磁粉探伤，焊缝质量得到了保证；D) 整机表面质量：使用了高档油漆并改进涂装工艺，使整机表面质量有了较大的提高；E) 驾驶室：更换了驾驶室的生产单位，对驾驶室进行了彻底的改进，整体质量有了大的提高；F) 硬管：使用进口材料，采用涨管工艺，可靠性得到保证；G) 软管：使用意大利的产品，可靠性得到保证；H) 轴套：使用铜合金套和自润滑套，各工作装置关节可靠性得到保证。

经过近几年的持续技术攻关，公司挖掘机产品的性能及可靠性得到很大提升，C 系列产品的部分技术指标能与韩国现代、大宇等韩国品牌同机型产品相媲美，具体见下表：

表 13-9：公司 C 系列挖掘机产品性能描述

项 目	性能描述
产品性能	
整机性能	斗杆挖掘力、铲斗挖掘力、动臂提升能力、工作循环时间、操纵性能等重要指标优于韩国现代和大宇的同等机型。
整机配置	整机配置水平优于韩国现代和大宇的同等机型。
结构件	下部行走架、上部回转平台和工作装置这三大件的强度和刚度都比老产品有大幅度提高且更加合理。据国家试验中心的测试结果，C 系列产品工作装置的动

	臂和斗杆结构强度已经超过日立建机同等机型的水平；铲斗强度高，刚性好，磨损正常；工作装置销轴、轴套和垫片大量采用了新结构、新技术、新工艺和新材料。
液压系统	功能大幅度提高,已经从老产品只有单一的基本功能发展到满足用户和各种作业工况的多种功能。根据目前掌握的资料,其性能优于韩国现代及大宇公司同等机型的性能。
柴油机	目前采用英国 Cummins 公司的柴油机,低速性能较差,但液压系统的功能部分弥补了柴油机的性能不足。公司正在做采购日本小松 Cummins 公司柴油机的准备工作。
散热系统	采用计算机控制系统后,柴油机和液压泵的功率利用率将大大提高,设计上采取了加大有效散热面积、加大风扇的散热功率、设置高效的风道等等措施。
覆盖件和配重	C 系列的覆盖件和配重采用冲压成型的方式进行设计、制造,半框架式的门框,门的结构采用凹凸结构,内置加强筋,非常坚固,且外观大为改进。
电控系统	电控系统分控制器和显示器两大部分。控制器部分由公司自主开发,水平与 CAT320C 相当,高于韩国现代和大宇公司同等机型。
制造水平	焊接及装配工艺接近韩国现代和大宇公司,但试验、下料、成型、拼焊、外观等方面仍有差距。
质量和可靠性	公司建立了完善的质量保证体系,C 系列产品质量和可靠性达到韩国现代和大宇公司同等机型的水平。

第四,公司在工程机械领域积累了丰富的销售经验,建立了遍布全国的市场网络并拥有稳定的客户群。

经过四十多年的发展,公司已成为装载机行业的龙头企业,拥有国内最优质的土方工程机械用户群体,柳工品牌在这些用户中享有很高的知名度和美誉度。这些用户都是公司挖掘机产品的潜在用户,更容易接受公司的新产品。另外,公司已建立了目前国内覆盖面最广的、销售实力最强的装载机销售网络,在全国各地设立了 31 个驻外办事处、分公司,有 93 个特约维修中心。以该网络为依托,公司能够迅速建立起专业化的挖掘机销售队伍,构建起完备的售后服务体系和经销商网络,使公司得以在较短的时期内迅速提升产品的销量。目前,公司已基本搭建起满足挖掘机产品市场销售需要的营销和售后服务体系的框架,随着挖掘机销售量的继续增长,上述体系将得到进一步的扩充和完善。

第五,基于现有的营销网路,公司可以将挖掘机、装载机、压路机作为一个

更完整的工程机械产品组合推向市场，一方面降低销售费用，另一方面，三个产品在销售上可起到互相促进的作用。

第六、与外资或合资品牌相比，公司的挖掘机产品具有明显的性价比优势，能为客户创造更大的价值，因此，更容易被中国用户所接受。

第七，公司可以将其在装载机大规模生产及销售方面的出色管理能力，移植到挖掘机产品上来，实现该产品在从产品研发、产品生产、产品销售、售后服务一整条价值链上的有序、高效、科学的管理，提高运作效率，为产品产销量的快速提升奠定管理基础。

项目审批

本项目经广西壮族自治区经贸委“桂经贸机械函[2002]531号”文《关于广西柳工机械股份有限公司 1000 台/年履带式液压挖掘机技改项目可行性研究报告的批复》批准。

(2) 项目市场前景

挖掘机是近年来我国工程机械行业增长速度最快的一个机种，国产挖掘机销量从 1991 年的 1,309 台猛增到 2002 年的 19,500 台。2003 年，挖掘机需求更是以空前的速度增长，全年销售达到 6.2 万台，其中进口约 3 万台，国产（指在中国本土生产）约 3.2 万台，国产挖掘机的销售量较上年增长 64.10%，达到历史巅峰水平。1991 年至 2003 年间国产挖掘机销量的年复合增长率达到 30.52%，特别是“十五”的头四年，年复合增长率更达到 58.08%。

2003 年我国挖掘机市场高速增长的另一特征是国外进口机（特别是二手机）的大量涌入。2003 年 1-9 月，我国进口各类挖掘机 22,053 台，金额达 8.9 亿美元，进口金额同比增幅达 964%（《中国工程机械》2004 年 1 月号）。这一现象是国内挖掘机市场供不应求的体现，表明我国国内挖掘机生产企业具有巨大的成长空间。

我国挖掘机市场高速增长的主要原因是：

a) 近年来，我国在交通运输、能源、水利、环保、城镇化建设、房地产开发等领域加大了投资力度，西电东送、西气东输、南水北调等一系列重大建设工程项目相继开工，加大了全国范围内的土石方工程施工量，为挖掘机产品创造了巨大的市场需求；

b) 液压挖掘机可以在部分场合替代装载机、推土机进行施工作业，且优势日益为用户所认可。挖掘机除了完成土石方开挖外，还可以完成平整、回填、装载、抓取、起吊、打桩、碎石、钻孔、夯实等多种作业。挖掘机可以选择多达上百种工作装置，如抓斗、液压锤、钻孔装置、夯实装置、夹剪、起重、堆垛等，从而实现一机多用，性价比优势明显；

c) 据专家估算，全世界各种工程施工中，约有 65 - 70%的土石方量是由挖掘机完成的。这是由于，从经济性上，完成相同的土石方量，采用挖掘机比装载机、推土机消耗的能量要少。虽然购买一台挖掘机一次性投资比装载机、推土机大，但投资回收期短，由此驱使许多用户选择挖掘机。

从国际工程机械市场的发展规律来看，挖掘机具有应用范围广、性价比高等优势，是国际工程机械市场少数保持增长的品种之一。我国目前的挖掘机市场正处于高速增长阶段，根据中国工程机械协会的调查分析，2004 年、2005 年中国国产挖掘机销售量将分别达到 42,000 台、50,000 台，考虑进口量的因素，全行业需求总量分别为 72,000 台，78,000 台。

从产品销售结构上分析，2003 年，20 吨和 23 吨的液压挖掘机销量分别占液压挖掘机总销售量的 48.86%和 37.31%（《中国工程机械》2004 年 1 月号），两者作为中型液压挖掘机的主力，因其性能稳定、性价比高，在整体销售中占据主导地位。本技改项目正是以 20 吨和 23 吨的液压挖掘机作为目标产品，意欲在该需求量大且增幅较高的细分市场中占据一定份额。

在这样的市场背景下，公司挖掘机产品产销量迅速增长，从 2000 年年销量仅 69 台，发展到 2003 年的 259 台，四年间的年复合增长率达到 55.41%。本技改项目计划于 2004 年年底建成，2005 年产销量达到设计规模（年产 1,000 台）。公司以 2003 年挖掘机产品实际产销量数据为基础，对 2004 年及 2005 年产品产销量进行预测如下：

表 13-10：2004-2005 年公司挖掘机产品产销量预测

单位：台

	2003 年	2004 年	2005 年
公司产量	345	700	1,000
公司销量	259	650	1,000
国内同行业其他厂商销量	31,741	41,350	49,000
全行业需求量(含进口)	62,000	72,000	78,000

（3）投资概算和技术含量

该项目计划总投资 5,662 万元，其中固定资产投资 2,950 万元（其中银行贷款 2,000 万元，企业自筹 950 万元），铺底流动资金 2,712 万元。由本次配股资金解决 3,662 万元。

投资内容包括：增加部件拼焊线、整机装配线、涂装线和其他关键设备，如卧式镗床、数显双面镗床、摇臂钻床、数控水下等离子切割机、1000 吨油压机、气体保护焊机以及引进移动式测试工作台、液压油污染等级标准分析仪、油漆喷枪等设备。具体投入估算如下表：

表 13-11：投资总估算

单位：万元

序号	工程项目或费用名称	建筑面积 (m ²)	建筑工程	设备及安 装工程	工器具 购置	其他费用	合计
1	工程费用						
1.1	总装车间			342.00	3.42		345.42
1.2	焊接车间			1,234.20	12.34		1,246.54
1.3	整机涂装车间			356.33	3.56		359.89
1.4	联合厂房		272.85	90.00			362.85
1.5	消防泵房	24.00	11.60				11.60
1.6	废水处理站		24.60				24.60

1.7	厂区消防管网		43.00				43.00
1.8	空压机站房		8.00	25.00			33.00
1.9	道路、绿化		12.00				12.00
1.10	停车场		26.66				26.66
	小 计	24.00	398.71	2,047.53	19.32		2,465.56
2	其他费用						
2.1	设计费					60.00	60.00
2.2	建设单位管理费					25.00	25.00
	小 计					85.00	85.00
3	预备费						
3.1	基本预备费					243.20	243.20
	小 计					243.20	243.20
4	建设期贷款利息					156.24	156.24
	合 计	24.00	398.71	2,047.53	19.32	484.44	2,950.00
	铺底流动资金						2,712.00
	项目总投资						5,662.00
	其中：环保及职业 安全卫生					185.00	185.00

项目技术含量：在吸收国内外先进机型成熟技术基础上予以优化设计，关键零部件由国外进口配套，产品可靠性高，性能达到国内合资企业水平，具有较强的市场竞争力。

(4) 项目选址

项目利用现有厂房。

(5) 项目实施进度

本项目于 2002 年下半年开始投入，预计建设期 2 年。截至 2003 年 12 月 31 日，累计完成固定资产投资 1,502.63 万元，完成固定资产计划投资总额的 50.94%。

(6) 环境保护

公司在现有环保设施的基础上，添置部分除尘、降低噪音设备，同时新建一座污水处理场，把“三废”严格控制在规定范围之内。本项目拟对环境保护投资

185 万元。

(7) 项目效益分析

本项目计划于 2004 年下半年建成。按原项目计划产量全部达纲后，预计每年可新增产量 800 台，使公司挖掘机的总产能达到年产 1,000 台。新增年销售收入 44,370 万元，利润 2,281 万元，税金 1,875 万元。本项目的各项财务评价指标如下：

表 13-12：项目投资收益一览表

税前	
财务内部收益率	29.84%
财务净现值 (Ic = 10%)	10,560 万元
投资回收期 (含建设期，静态)	5.70 年
税后:	
财务内部收益率	25.31%
财务净现值 (Ic = 10%)	8,356.7 万元
投资回收期 (含建设期，静态)	6.29 年

(8) 公司提升挖掘机市场份额的计划和举措

本次募集资金投资项目“履带式挖掘机技术改造项目”投产后，公司决定从以下两个方面着手，努力提高公司产品的市场份额：

第一，提高挖掘机产品的质量水平，使之达到国内合资企业水平。这里所说的质量指的是包括产品、营销、服务、配件、培训在内的综合质量水平；第二，构建公司挖掘机产业产品研发、生产制造和营销服务三大良性循环体系。为达到上述目标，公司将对组织机构、产品研发战略和销售策略等方面进行调整，具体如下：

A、 组织机构调整

- a. 按产品线分设机构，探讨设立挖掘机事业部的可行性。该事业部的职能应涵盖从产品开发到售后服务的全过程，其中销售的职责独立和服务的职责独立是最重要的。销售和服务的职责独立还需延伸到经销商，即从销售公司到经销商的两级组织中需设立专门销售挖掘机和为挖掘机的客户提供服务的独立团队——从人员的选用、培训、经济考核以及工作所需的工作条件配置等都需根据挖掘机的实际需求和竞争环境的实际情况给予落实和满足；
- b. 挖掘机分厂必须强化独立的管理团队的组织领导作用，负责从产品开发设计到制造的全过程管理，在销售和服务网络方面可与公司总部资源共享，设立市场支持机构和服务机构（协调销售、入库、发车、配件计划和组织、协助培训，负责售后服务等），目的是提高整个挖掘机产业运作的机动灵活性和有效性。
- c. 挖掘机分厂内的组织调整
 - i. 设立市场支持科：职责是组织配件，协调销售、服务和培训，行政上隶属质量副总经理的管理；
 - ii. 车间调整：根据车间性质差异太大的特点，对车间的职能进行相应的调整，从单一的生产职能调整为生产、工时、工装、过程控制、物流等，实现车间的主动和自行运作，对车间的组织机构进行相应的调整。

B、 产品研发战略

- a. 推动新产品 C 系列液压挖掘机实现批量生产及技术升级。在完成制造手段、制造工艺等方面准备的基础上，尽快实现 C 系列

液压挖掘机的批量生产,力争完成 2004 年生产 100 台的计划。在确保 C 系列产品质量稳定性的基础上,进一步投入科研力量,推动 C 系列产品的技术升级。

- b. 在小型挖掘机方面,根据公司的设计能力和经验,采取先跟随后赶超的战略。

C、 销售策略

- a. 利用公司现有的销售网络及售后服务体系支持挖掘机产品的销售。

具体措施包括:

- i. 在现有营销体系中建立独立的业务部门专门从事挖掘机业务;
 - ii. 在已有的驻外办事处或分公司配备专门从事挖掘机销售、服务的人员。同时,加大对挖掘机业务人员的培训,使他们尽快适应挖掘机产品的销售服务工作。目前,公司已选定专门负责挖掘机销售及售后服务的业务人员 50 名,以增强销售及服务能力。
 - iii. 对现有经销体系进行改造,培养和筛选合适的装载机经销商成为挖掘机经销商,同时,开发有市场能力的新的挖掘机经销商。
- b. 确定重点销售区域,有针对性地加大销售力度,以求实现短期内局部市场的重点突破。在实现局部突破后将成功经验推广至其他市场区域。目前,公司已确定浙江、江苏、山东、广西、四川、云南、上海、内蒙、湖南、山西等 10 个省、市、自治区为挖掘机产品的重点销售区域。公司在以上区域加大销售力度的具体措施包括:

- i. 服务支持：在以上重点区域开展保姆式服务月活动，安排技术人员为用户提供一对一服务；
- ii. 培训支持：在以上地区安排对用户和维修商的专场培训。为不断提高维修商的技术水平，安排对维修商的强制性的定期培训；
- iii. 促销支持：在以上区域举行的产品展示会，公司领导、市场部及技术中心人员必须到会；在产品展示会上成交的新产品，公司可考虑一定金额的让利；
- iv. 配件支持：公司拟于 2004 年对以上重点区域增加 400 万元配件投放，优先满足区域内用户的配件需求；
- v. 销售奖励：在完成公司规定的销售及计划后，公司对优秀的经销商、销售人员及维修服务人员进行奖励。

在综合采用以上措施后，2003 年，十个重点省份销售额达到 10,049 万元，同比增长 1.83 倍。

c. 利用尽可能多的促销方式加强产品销售。

目前，公司主要采用产品展示会、专业杂志和报刊广告、路牌广告，让利销售等各种促销方式。

2003 年，公司挖掘机产品销量占国产挖掘机产品销售总量（3.2 万台）的 0.8%；公司计划于 2004 年实现销售 650 台，按全国国产挖掘机产品实现销售 42,000 台计算，将占 1.55% 的市场份额。『2004 年国产挖掘机销量预测数摘自《中国工程机械》2004 年 1 月号』

(9) 海外关键零部件进口安排以及风险控制

挖掘机需要进口的关键部件主要有四个部分：发动机、液压件、油缸和履带

行走部件。目前，关于以上部件的进口安排如下：

A、发动机进口自英国康明斯发动机公司(Cummins Engine Company Ltd.)；

B、液压件进口自日本川崎液压株式会社(KAWASAKI Precision Machinery Ltd.)；

C、液压油缸进口自日本 KAYABA 工业株式会社；

D、履带行走部件进口自意大利 ITALTRACTOR ITM 公司。

公司将从以下几个方面着手降低关键零部件的进口风险：

A、通过远期购汇，有效锁定进口成本，降低采购环节的汇率波动风险；另外，通过远期付款方式缓解公司短期流动资金压力；

B、由于零部件在途时间较长，通常达到 6 个月，为降低按时交货风险，公司通过与供货方签订长期协议（通常为一年），来确定每个月份的交货数量和时间；

C、在保证供货质量的前提下，开发几家后备海外供应商，一方面可增加供应商之间的竞争，争取更为有利的供货价格；另一方面，在其中一家出现情况未能及时供货时，其他供货商可发挥作用，从而保证整机生产计划的落实；

D、在条件成熟时开发国内供应商，以进口替代的方式从根本上解决零部件进口风险，并降低采购成本；

E、加强与有关专业法律机构的合作，重大合同签订前需经过评审，降低进口业务的法律风险。

3、特种（小型）工程机械技改项目

（1）项目概述及立项审批情况

该项目瞄准了具有良好市场前景的特种小型工程机械市场，该系列产品包括：小型液压挖掘机、挖掘装载机、滑移装载机等。随着我国市政工程建设投入力度的加大，小型工程机械将成为我国工程机械领域未来增长较快的细分市场之一。该项目的实施，使公司在市场启动之初便积极介入，有利于在未来的市场竞争中抢得先机。

本项目经广西壮族自治区经贸委“桂经贸投资函[2003]113号”文《关于广西柳工机械股份有限公司特种（小型）工程机械技术改造项目建议书的批复》批准立项，并经广西壮族自治区经贸委“桂经贸投资函[2003]636号”文《关于广西柳工机械股份有限公司特种（小型）工程机械技术改造项目可行性研究报告的批复》批准。

（2）项目市场前景

1) 关于特种（小型）工程机械市场前景的分析

在北美、西欧、日本等发达国家和地区，基础设施已发展到相当成熟的水平，大型基建工程量较小，大中型工程机械增长较慢，而适用于小型工程施工的小型工程机械增长较快。其中，小型液压挖掘机、挖掘装载机和滑移装载机是小型工程机械产品中增长速度最快的三个品种。

在我国，由于大型基建项目很多，工程施工量大，目前，工程机械市场需求仍以大中型工程机械为主。但是，经过 20 多年改革开放，中国经济发展和居民消费水平已得到很大的提高，随着全面建设小康社会的战略目标的提出，城镇化及城市现代化建设、农业产业化建设将成为未来中国社会的重点建设领域。小型工程机械以其体积小、回转半径小、操作灵活、作业能力强等优点，在市政建设（如旧城改造）、房地产开发、园林绿化、公路维护、农业产业化等施工领域将有广泛的用途。

公司管理层认为，尽管目前中国的小型工程机械市场仍然处于成长期的初期，但是，2 - 3 年后将逐渐步入快速增长期。事实上，从小型挖掘机 2003 年的

销售情况来看，小型挖掘机已经步入快速增长期。

A、小型液压挖掘机

小型液压挖掘机通常指整机重量在 13 吨以下的液压挖掘机。

2000 年全球挖掘机的销量为 16.5 万台，其中约一半为小型挖掘机，西欧和日本是该产品最大的销售市场。2003 年 1 - 6 月，日本共销售液压挖掘机 41,608 台，其中，小型挖掘机销售 19,272 台，占总销售量的 46.3%。（资料来源：《中国工程机械》2004 年 1 月号）

2003 年，中国小型液压挖掘机销量约 2,710 台，占挖掘机总销量（62,000 台）的 4.4%。随着中国城市化进程的加速，城镇化及城市现代化建设领域的巨大工程施工量不仅为大中型液压挖掘机，同时也为小型液压挖掘机创造了巨大的市场需求，小型液压挖掘机成长空间广阔。据神钢 - 凯斯工程机械中国有限公司的预测，2004 年中国市场小型液压挖掘机的销量将达到 3,400 台。（资料来源：《中国工程机械》2004 年 1 月号）

根据中国国内市场 2001-2003 年液压挖掘机的销售情况及增长速度预测，2005 年，中国本土生产的液压挖掘机销量将达到 50,000 台（资料来源：《中国工程机械》2004 年 1 月号），若按进口量 28,000 台计算（2003 年进口量约 30,000 台），合计销量为 78,000 台，按小型液压挖掘机销量占总销量 6% 计算，小型液压挖掘机的销量将达到 4,680 台。考虑液压挖掘机总销量及小型液压挖掘机占总销量的比例的合理增长两方面因素，预计 2008 年小型液压挖掘机的销量将达到 9,326 台。

B、挖掘装载机

挖掘装载机是一种自行的履带式或轮式机械，有一主车架，用来承受装在前面的工作装置和装在后面的反铲装置（通常带支腿）的载荷；用反铲工作时，机械是固定的，用来挖掘地面以下的土壤；当作装载机工作时（用铲斗），机械通过前

进运动进行装载。

该产品俗称“两头忙”，兼具装载机和挖掘机的功能，广泛应用于市政建设、房地产开发、农业产业化等领域。该产品在国际市场的年增长率达到 20%，2001 年产品销量约 6 万台。其中，约翰迪尔、凯斯 - 纽荷兰、JCB、特雷克斯、卡特彼勒、小松等 6 家主要企业共销售挖掘装载机 57,170 台，占这六家企业合计挖掘机销量的 44.45%。（资料来源：《中国工程机械》2004 年 1 月号）

2003 年，中国市场挖掘装载机的实际销量约 350 台（其中，国产 290 台，进口 60 台），其销量仅为挖掘机年销量的 0.58%（资料来源：《中国工程机械》2004 年 1 月号）。公司管理层认为，尽管目前挖掘装载机的市场容量（即年需求量）只有 400 - 500 台，但是，2 - 3 年后，市场容量将有巨大增长，2006 年全行业需求量预计达到 1,000 台；至 2008 年，全行业需求量预计达到 1500 台。

目前，不少外资的工程机械企业非常看好中国的挖掘装载机市场。神钢 - 凯斯工程机械中国有限公司认为，中国市场对挖掘装载机的需求已开始启动。英国 JCB 公司也非常看好中国的小型工程机械市场，认为中国工程机械市场下一阶段的热点将是包括小型工程机械在内的养护设备。为此，该公司已在中国的每个省会城市建立起销售网络，挖掘装载机为该公司近期重点推广的产品之一。（资料来源：《中国工程机械》2004 年 1 月号）

C、滑移装载机

滑移装载机是一种司机室置于工作装置支承结构中间的小型装载机，工作时轮胎以不同的速度和(或)不同的方向转动，使机械左右两边固定的驱动桥产生不同的牵引力，从而达到原地转向的目的。由于该产品体积小、操作灵活（可以原地转向），特别适宜在狭小的工作场地作业。

该产品在发达国家有广阔市场，2001 年的销量达到 75,000 台左右，为销量仅次于挖掘机的第二大产品。作为一种通用小型工程机械，其在园林建设和环境

美化方面使用量超过 40%，随着我国小康化进程的推进，该产品在环境美化工程上将得到广泛应用。另外，滑移装载机在公路维护方面也有广泛用途。

目前，国内市场销售的滑移装载机基本上都是进口的，年销量仅 50 台，预计在 3-5 年内滑移装载机将为国内用户广泛接受，销量也将加速增长，有很好的市场前景。根据公司为开发滑移转载机产品而进行的市场调研，公司预计，至 2006 年，国内市场对滑移装载机的年需求量约 250 台，2008 年将达到 1000 台。

2) 关于公司产品是否存在销售风险的分析

尽管特种（小型）工程机械在我国尚处于市场成长期初期，但是，公司管理层认为，本项目产品出现销售风险的可能性很小，理由如下：

A、本公司在该类产品市场启动之初便积极介入，有利于在未来的市场竞争中占得先机，获得高于竞争对手的市场份额；

B、随着项目进度的不断推进，本公司将借助现有的销售网络进行广泛的宣传推介，促使更多的客户了解和接受该类产品，为该产品的正式上市销售作好铺垫；

C、借助产品出口扩大销售

海外市场是特种（小型）工程机械技改项目重要的目标市场之一。在技术不断成熟、产品质量及性能不断提升后，凭借良好的性价比，公司将以该类产品拓展海外市场，向市场更为成熟的发达国家销售，以扩大该类产品的销售。

D、公司将根据市场需求的增长情况逐渐增加产品产量，避免产品销售不畅

按照本项目可研报告确定的生产纲领，2008 年之前的年度，公司根据市场需求增长的情况及项目建设进度逐渐增加产品产量（见下表），至 2008 年，本项目的产品产量才完全达到 1300 台的设计产能。届时，各产品的市场容量将大大增长，只要公司充分发挥自身优势，整合各方面资源，出现产品销售风险的可能性较小。

表 13-13：公司特种（小型）工程机械产品产销量预测

单位：台

	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年
公司产量	-	102	210	400	900	1,300
小型液压挖掘机	-	90	150	250	350	500
挖掘装载机	-	10	50	100	350	500
滑移装载机	-	2	10	50	200	300
公司销量	-	55	173	360	880	1,330
小型液压挖掘机	-	50	130	230	350	550
挖掘装载机	-	4	35	90	330	500
滑移装载机	-	1	8	40	200	280
国内同行业其他厂商销量	2,990	3,725	5,050	6,400	7,850	10,170
小型液压挖掘机	2,700	3,340	4,480	5,560	6,650	8,750
挖掘装载机	290	380	550	800	900	920
滑移装载机	0	5	20	40	300	500
全行业需求量(含进口)	3,110	3,930	5,500	7,060	8,938	11,826
小型液压挖掘机	2,710	3,400	4,680	5,810	7,038	9,326
挖掘装载机	350	450	700	1,000	1,300	1,500
滑移装载机	50	80	120	250	600	1,000

(3) 投资概算和技术含量

该项目计划总投资 4,250 万元，其中固定资产投资 2,980 万元，铺底流动资金 1,270 万元，全部由配股资金解决。

项目建设内容包括：增加结构件的制造投入，投资焊接工艺技术研发，增加下料成型设备，增加装配生产线以及必要的机加工设备和工艺设备，购置零部件涂装设备，同时增加试验设备和检测设备。具体投入估算如下表：

表 13-14：投资总估算

单位：万元

序号	工程项目或费用名称	建筑面积 (m ²)	建筑工程 (含公用系统)	设备及安装工程	其他费用	合计
一、	工程费用					
1	焊接		6.8	639.4		646.2
2	下料、成型		7.9	395.9		403.8
3	涂装		29.0	339.3		368.3
4	装配、检测		2.9	362.0		364.9
5	机加工		9.5	347.6		357.1

6	计算机信息管理系统			80.0		80.0
7	原有建筑及公用设施改造		295.3			295.3
	工程费用合计		351.4	2,164.2		2,515.6
二、	其他费用					
1	设计费				88.1	88.1
2	建设单位管理费				75.5	75.5
3	生产准备费				30.0	30.0
	其他费用合计				193.5	193.5
	工程费用与其他费用合计		351.4	2,164.2	193.5	2,709.1
三、	预备费					
1	基本预备费				270.9	270.9
2	涨价预备费					
	小 计				270.9	270.9
四、	固定资产投资合计		351.4	2,164.2	464.4	2,980.0
五、	建设期利息					
六、	动态固定资产投资		351.4	2,164.2	464.4	2,980.0
七、	铺底流动资金					1,270.0
八、	项目总投资					4,250.0

项目技术含量：目前，公司自行开发的 LGB3025 型挖掘装载机，产品技术含量高，在国内处于领先水平，与国际品牌相比，具有优良的性价比。

(4) 项目选址

该项目利用现有厂房。

(5) 项目实施进度

项目于 2003 年 7 月开始投资建设，预计建设期 2.5 年。

(6) 环境保护

公司在现有环保设施的基础上，添置部分环保设备，把“三废”严格控制在规定范围之内。本项目拟对环境保护投资 121 万元。

(7) 项目效益分析

本项目计划于 2005 年底前建成。项目建成达产后，可形成年产 1,300 台特种（小型）工程机械的生产能力。预计每年可新增销售收入 4.4 亿元，新增利润 2,388 万元，税金 1,328 万元。本项目的各项财务评价指标如下：

表 13-15：项目投资收益一览表

税前	
财务内部收益率	22.39%
财务净现值 (Ic = 10%)	8,443.9 万元
投资回收期 (含建设期, 静态)	7.10 年
税后:	
财务内部收益率	16.61%
财务净现值 (Ic = 10%)	4,353.7 万元
投资回收期 (含建设期, 静态)	8.45 年

4、铣刨路面机械技术改造项目

(1) 项目概述及立项审批情况

该项目的实施,是公司积极进入我国高速增长的路面工程机械市场的重大战略举措之一。首先,使公司的产品结构在工程机械的范畴内实现了多元化,降低了公司的经营风险。其次,铣刨机产品技术含量高,相对于装载机拥有较高的单价和附加值,产品盈利性好,因此,可提高公司的整体盈利能力。

本项目经广西壮族自治区经贸委“桂经贸投资函[2003]548号”文《关于广西柳工机械股份有限公司年产 300 台铣刨机路面工程机械技术改造项目建议书的

批复》批准立项，并经广西壮族自治区经贸委“桂经贸投资函[2003]637号”文《关于广西柳工机械股份有限公司年产300台铣刨路面机械技术改造项目可行性研究报告的批复》批准。

(2) 项目市场前景

铣刨机是一种通过机械传动或液压传动使铣刨工作装置旋转，由升降装置控制铣削深度、液压驱动装置使机器运动，完成铣刨作业进给和行驶的一种自行式路面机械。

铣刨机是用于高等级公路及城市道路维修的专业路面机械，尤其在高等级公路维修领域有广泛用途。在我国，高等级公路的大修有不同的工艺方法，从我国多年的维修实践看，用铣刨机切削面层，对基层承载能力弱的局部进行补强或者对局部下沉的路段填补调平后再用新拌的沥青混凝土重铺是比较适合中国国情的工艺。重铺工艺能较好的恢复路面的承载能力及平整度，使公路美观、舒适。因此，铣刨机已经被证实是道路养护最有效和最经济的方法。目前，落后的“罩面”维修工艺已经逐渐被淘汰，重铺工艺得到广泛运用，这势必刺激铣刨机的市场需求快速增长。

我国从20世纪90年代初开始加快发展高等级公路，1997年以后得到高速发展。根据国家统计局的数据，至2002年底，我国公路总里程达176.5万公里，等级公路138.29万公里，其中，高速公路2.51万公里，一级公路2.75万公里，二级公路19.71万公里。目前，中西部地区的公路网密度大大低于东部地区，中西部地区公路建设的发展空间还很大。

随着公路建设的迅速发展，特别是高等级公路里程的迅速增长，公路维修、维护市场必然快速增长。由于当初设计承载能力不强以及超载等各方面原因，我国高等级公路表面龟裂、平整度下降等病害现象出现的时间较早，一般公路在新建10年左右就进入大修期，换言之，20世纪90年代初修建的高等级公路现在均已进入大修期。

按 1993 年的建设里程推算，2003 年需要大修的高等级公路里程大约在 1 万公里左右，其中高速公路为 400 公里，一级公路为 1,200 公里。到 2005 年需要大修的高等级公路为 15,000 公里，其中高速公路为 500 公里，一级公路为 3,200 公里；按 3,700 公里考虑铣刨宽度 2 米的铣刨机需求量，整个市场容量将达到 200 台左右；按 12,000 公里考虑铣刨宽度 1 米的铣刨机需求量，整个市场容量为 400 台。因此，预计 2005 年铣刨机市场总需求量将达到 600 台。按相同方法测算，至 2008 年，铣刨机市场总需求量将达到 1,000 台；至 2010 年，铣刨机市场总需求量将达到 1,400 台。

需要说明的是，以上对铣刨机市场需求的预测仅包括高等级公路维修领域。事实上，城市道路维修领域对铣刨机的需求也在快速增长。相对于传统的人工维护及修理方法，用铣刨机维修城市受损路面不仅维修质量高，而且能在几小时之内完成作业，有利于尽快恢复路面通车，缓解因路面维修引起的交通拥堵。另外，在经济发达地区，为了降低城区道路行车噪声，许多城市对原有完好路面重新铺设低噪声路面材料，也需要利用铣刨机进行施工。随着我国城市化进程的加快、城市规模的快速扩张及各地政府对城市交通管理的加强，各地政府对城市道路维修、维护的投入将大大增加，铣刨机替代人工的趋势将愈加明显，在城市道路维修领域的市场空间将越来越大。

目前，只有 5 - 6 家国内厂商研制、生产铣刨机产品，且产品主要集中于铣刨宽度为 1 米的低端铣刨机（该类产品国内厂商占据大部分市场份额），铣刨宽度为 2 米的铣刨机主要依赖进口。由于各厂商对该产品的专项投入不足，国产铣刨机在产品性能、质量和技术成熟程度方面均落后于进口产品。本公司抓住铣刨机市场需求快速增长的良好机遇，集合自身在工程机械行业的品牌、技术、客户资源及营销网络等多方面的优势，对铣刨机产品进行专项技术改造，将在国内企业中有效确立本公司的竞争优势。与进口产品相比，公司产品又有明显的性价比优势。

本技改项目计划于 2005 年 12 月建成,2004 - 2005 年为产品试制及市场导入阶段,2006 - 2008 年公司产品产销量将快速增长,如下表所示:

表 13-16:公司铣刨机产品产销量预测

单位:台

	2004 年	2005 年	2006 年	2007 年	2008 年
公司产量	1	15	125	206	300
公司销量	0	15	120	200	300
国内同行业其他厂商销量	229	370	386	439	465
全行业需求量(含进口)	330	600	750	900	1,000

(3) 投资概算和技术含量

该项目计划总投资 4,150 万元,其中固定资产投资 2,900 万元,铺底流动资金 1,250 万元,全部由配股资金解决。

项目主要建设内容包括:新增等离子切割机、数控镗床、整机装配线、拼焊工装、焊接变位机及修末工具等设备,对机加工系统、总装配系统及喷涂系统进行技术改造,配套建设能源环保、网络信息化管理等公用辅助设施,扩建总装配厂房及涂装车间厂房 4,032 平方米。具体投入估算如下表:

表 13-17:投资总估算

单位:万元

序号	工程项目或费用名称	建筑面积 (m ²)	建筑工程 (含公用系统)	设备及安 装工程	其他费用	合计
一、	工程费用					
1	备料		1.7	120.0		121.7
2	结构件		1.9	137.8		139.7
3	机加工		16.5	605.0		621.5
4	涂装		22.0	257.4		279.4
5	总装		2.8	208.6		211.4
6	计算机信息管理系统			120.0		120.0
7	铣刨机装配、涂装车间厂房	4,032.00	536.3			536.3
8	原有建筑及公用设施改造		140.0	218.3		358.3
9	绿化		10.0			10.0
	工程费用合计	4,032.00	731.2	1,667.1		2,398.3

二、	其他费用					
1	勘察费				4.8	4.8
2	设计费				84.2	84.2
3	建设单位管理费				71.9	71.9
4	生产准备费				30.0	30.0
	其他费用合计				191.0	191.0
	工程费用与其他费用合计	4,032.00	731.2	1,667.1	191.0	2,589.3
三、	预备费					
1	基本预备费				310.7	310.7
2	涨价预备费					
	小 计				310.7	310.7
四、	固定资产投资合计	4,032.00	731.2	1,667.1	501.7	2,900.0
五、	建设期利息					
六、	动态固定资产投资	4,032.00	731.2	1,667.1	501.7	2,900.0
七、	铺底流动资金					1,250.0
八、	项目总投资					4,150.0

项目技术含量 :公司拟投资生产的铣刨机技术含量高 ,在国内处于领先水平。通过该项目的建设 , 公司力争成为能与国外知名厂商相竞争的铣刨机生产基地。

(4) 项目选址

本次技改在公司南厂区中部现有毛坯库处新建铣刨机装配、涂装厂房。

(5) 项目实施进度

项目于 2003 年 7 月开始投资建设 , 预计建设期 2 年半。

(6) 环境保护

公司在现有环保设施的基础上 , 添置部分环保设备 , 把 “ 三废 ” 严格控制在

规定范围之内。本项目拟对环境保护投资 121 万元。

(7) 项目效益分析

本项目计划于 2005 年底前建成。项目建成达产后，可形成年产 300 台铣刨机的生产能力。预计每年可新增销售收入 3.1 亿元，新增利润 4,200 万元，税金 1,030 万元。本项目的各项财务评价指标如下：

表 13-18：项目投资收益一览表

税前	
财务内部收益率	29.08%
财务净现值 (Ic = 10%)	9,979.7 万元
投资回收期 (含建设期，静态)	5.51 年
税后:	
财务内部收益率	21.22%
财务净现值 (Ic = 10%)	5,587.8 万元
投资回收期 (含建设期，静态)	6.64 年

5、投资海外销售网络建设项目

(1) 项目的必要性与可行性分析

自 1993 年公司获得进出口自营权以来，公司的产品出口业务有了较大的发展，出口额增长较快。2002 年，公司自营出口近 400 万美元，加上供货出口约 650 万美元，年出口整机达 104 台，居国内企业首位。但是，由于在目标销售市场没有自己的营销网络，缺乏系统、完善的售后服务作为支撑，公司产品的出口销售额仍较小，且增长缺乏可持续性。这也是我国工程机械行业拓展海外市场时所面临的共同问题。

项目实施的必要性

首先，有利于提高公司在海外市场的配套售后服务能力，在海外市场谋求更

大的市场份额。在工程机械行业，健全、成熟的配套售后服务保障体系，有助于赢得坚实的客户基础，在激烈的竞争中支持企业最大限度地扩大市场份额。2002年，公司通过在印度增设驻外办事机构，加强了同当地经销商的沟通，提供了有效的售后服务保障，当年便实现出口印度整机20台。

其次，有利于公司在管理、技术和品牌影响力等方面得到全面提升。公司近年来一直将建设开放的、国际化的柳工作为公司的战略目标。尽管公司在管理和技术方面一直处于国内同行的领先地位，但随着国际品牌通过各种形式大举入侵，让我们清醒地认识到国内企业在综合竞争力方面与国际企业间仍存在相当差距。公司作为国内工程机械行业的领先企业，只有走出去，主动去参与和适应国际市场竞争，才能不断提高自身技术、管理水平，扩大柳工品牌的国际影响力，同时提高员工的素质，培养和获得具备国际化运作经验和知识的人才，促进公司长远、可持续发展，提升公司的综合竞争力。

再次，开拓国际市场，有利于公司回避单一市场风险，提高企业的抗风险能力。目前国内基础建设投资力度加大，对工程机械行业产生较大的拉动，国内工程机械企业纷纷扩大产能，同时，民间资本、外资等新的投资主体纷纷介入工程机械行业，引发了工程机械行业的激烈竞争。尽管公司凭借自身综合优势有能力继续扩大在国内市场的份额，但要大幅度提高市场占有率，要付出相当的努力和代价。在该种情形下，公司有必要开拓新的海外销售市场，尤其开拓具有巨大潜力的发展中国家市场，以获取更大的市场份额，提升公司业绩。公司通过建设海外销售网络项目，增加海外销售占公司主营业务收入的比例，有利于降低公司于单一国内市场运作产生的经营风险。

最后，增加产品出口，有利于公司提高盈利能力。目前，相同规格型号及配置的产品，出口价格明显高于国内售价，随着公司产品批量走向国际市场 and 国外销售额的增加，产品的单位制造成本和营销费用将进一步下降，出口产品的盈利能力将进一步增强，有利于提高公司的整体盈利能力。

项目实施的可行性

首先，公司具有丰富的国际市场营销经验和行业领先的海外销售业绩。柳工作为装载机行业的龙头企业，多年来在产品出口方面一直处于行业的领先地位，积累了相当丰富的国际市场营销经验，在产品的品牌影响力、海外市场的开拓、国际营销服务方面比其它国内同行企业更有优势。2002 年，公司产品出口销售收入（含自营出口及代理出口）接近 650 万美元，并创造了向印度、伊拉克一次出口装载机 50 台的记录，装载机出口量居行业第一。

表 13-19：公司过去两年出口情况分析

	2003 年	2002 年	2003 年较 2002 年同比增长(%)
整机出口量（台）	121	104	16.35%
其中：自营出口量	69	33	109.09%
代理出口量	52	71	-26.76%
整机出口金额（折合人民币元）(A)	32,906,792.50	33,781,334.76	-2.59%
其中：自营出口金额(B)	19,613,476.84	13,631,217.66	43.89%
代理出口金额(C)	13,293,315.66	20,150,117.10	-34.03%
零配件出口金额（折合人民币元）(D)	0.00	19,985,970.52	-100.00%
其中：自营出口金额(E)	0.00	19,163,569.52	-100.00%
代理出口金额(F)	0.00	822,401.00	-100.00%
自营出口金额(G=B+E)	19,613,476.84	32,794,787.18	-40.19%
代理出口金额(H=C+F)	13,293,315.66	20,972,518.10	-36.62%
出口金额合计(I=A+C)	32,906,792.50	53,767,305.28	-38.80%

由上表可以看出，公司于 2003 年自营与代理出口额均较 2002 年有不同幅度的下降，主要是由于公司于 2003 年调整出口策略，加强了对盈利水平较高的整机出口，特别是加大了对自营整机出口方面的力度，而放弃了盈利能力较低的配件出口。尽管公司以往年度的配件出口有着不错的业绩，但公司经过考虑仍决定放弃以出口创汇为目的的配件出口，原因在于：1）配件出口金额虽然高，但销售毛利率低，在 1~2%左右，与之相比整机出口的销售毛利率则较国内销

售的更高；而由于配件规格、种类繁多，在出口操作的过程中比整机出口占用公司更多的相关资源；2）从长期来看，整机出口较配件出口更有利于公司在海外目标市场树立“柳工”品牌，进而提高公司产品在海外市场的份额。

经过上述调整，公司于 2003 年实现自营整机出口 69 台，较上年增长 109.09%，出口创汇折合人民币 1,961.3 万元，较上年增长 43.89%，这正是公司在印度等国家设立办事处所致。公司希望通过该项目的实施，加速海外网点的建设，确立以“整机为主、配件为辅”的出口策略，进一步加强自营出口，特别是自营整机出口能力，同时，以加强售后服务为目的建立配件中心，并辅之以适量的配件出口，通过整机产品出口和优质的售后服务来提升柳工产品在目标海外市场的影响力。

其次，公司具有国内同行业最雄厚的研发实力，基本能够开发出适应国际市场需求的产品。公司在二十世纪八十年代末期与世界著名的工程机械企业美国卡特彼勒公司合作，引进技术生产 966E 装载机，为提高柳工的技术水平和开发能力奠定了良好基础。通过二十世纪九十年代的消化和自主创新，公司的科研开发能力得到了长足的发展，建立了国家级的企业技术中心。公司的新产品开发速度大大提高，由过去的几年开发一种产品，到现在能够每年开发几种甚至十几种产品。同时，产品开发已立足本土市场，瞄准国际市场，以国际标准为基础，参照国际同类产品，开发出既能适合国内市场需求又能满足国际市场要求的产品。公司近年来推出的 G 系列装载机广泛采用机电一体化技术，产品可靠性、安全、环保、高效节能、操作性等方面的技术指标大幅度改善，经专家鉴定已达国际先进水平。

第三，公司强大的生产能力和可靠的质量保证体系为企业出口提供了有力保障。1993 年首次上市融资及 1994 年配股后，柳工将募集资金全部投入技改项目，公司装载机产品的产能和实际产量大大提高。装载机年产能从 1994 年的 2800 台上升至目前的 10,000 台，实际产量从 1994 年的 2,044 台上升至 2003

年的 12,040 台，表现出强大的生产保证能力，为产品出口提供了坚实的保障。在质量管理方面，公司也紧跟世界的潮流，在 1997 年就通过了 ISO9001 质量体系认证，为企业产品进入国际市场赢得了通行证。近几年，通过广泛开展质量攻关活动公司产品质量进一步提高。

最后，公司产品具有良好的性价比优势。与国外产品相比，公司产品具有明显的性价比优势，对发展中国家客户具有较强的吸引力，有利于公司产品参与国际市场竞争。

（2）海外目标市场的现状与前景

国际工程机械市场是一个市场需求基本稳定，产品技术和销售服务体系完善成熟的市场。国际工程机械市场主要包括美国、日本和欧洲三大生产和销售市场。2001 年，全球工程机械需求量达 850 亿美元，其中北美 280 亿美元，欧洲 220 亿美元，10 年来分别增长了 75%和 26%；日本 180 亿美元，其它国家和地区为 170 亿美元。零部件市场从 1998 年的 150 亿美元上升为 2001 年的 1,000 亿美元，增势强劲。

公司目前主要的海外目标市场概况如下：

A、 南亚市场，以印度、巴基斯坦为主。

印度是工程机械潜在的巨大市场。印度的经济已经保持 10 年持续稳定的发展，1990 年至 1999 年 GDP 平均增长达到 6%，制造业平均增长 7.5%，在基础建设上，加大对基础建设的投入，兴修公路和铁路，改造城市建设；在印度的 5 年规划里，要修建两条国道，一条是环绕印度的黄金信道，另一条是纵横印度的十字走廊高等级公路，总里程约 12,000 公里。

据国际著名的工程机械咨询公司 off-highway 预测，到 2005 年印度的工程机械需求量将会达到 13,116 台，其中装载机需求量将会达到 580 台以上，根据

我国发展经验，当 GDP 的增长在 7-8% 时，对工程机械的需求增量将会达到 20-30%。根据印度的 5 年发展规划，其 GDP 增长率将保持在 6-7%，因此我们预计，至 2008 年，印度工程机械市场需求总量将会达到 22,000 台，装载机需求量将会达到 1,000 - 1,200 台。

B、东南亚市场，以越南为主。

越南是一个农业性国家，农业人口占全国人口的 80% 以上，经过 10 多年的改革开放，近几年经济增长强劲，据国际权威机构统计，近 5 年越南的经济增长率平均达 7%。但到目前为止，越南工业仍没有形成独立的体系，基本不能独立完成机电产品的制造，工程机械产品完全依靠进口；因此，很多机械产品进口是“零关税”，工程机械就是其中之一，但有 5% 的增值税。

据统计，越南 2002 年累计进口各类工程机械近 400 台，其中装载机占 10~15%（主要来自中国），挖掘机占 70%（主要来自韩国）。随着越南经济的高速增长，其对工程机械产品的需求将进一步扩大。

另外，越南在东盟中相对是一个具有重要地位的国家，而且背靠中国，在“10+1”中有明显的地域优势，除了自身高速发展的需求外，越南也将是公司进入东盟的桥头堡。另外，越南想作大湄公河流域（越南、老挝、柬埔寨、缅甸、泰国）经济发展的领头羊；在这一区域越南在地理、人才和国际形象等方面有着很大的优势。同时由于受传统影响，东南亚各国对中国的产品接受能力较强，对进口产品的技术壁垒较少，中国的产品不需要做很大的调整即可进入该地区，降低了公司进入该市场的成本。

C、北非和中东市场，其中以摩洛哥、埃及、阿尔及利亚和伊拉克等为主。

在中东局势稳定后，阿拉伯地区对工程机械的市场需求将稳定增长。该地区拥有丰富的石油资源，对基础建设投入量很大，如果在该地区能够持续稳定地发展下去，柳工产品将会取得更大市场份额。在 90 年代，埃及的国民生产总值平

均增长 5%，最高年份达到 6%，对水利建设和农业基础建设投入加大，对工程机械尤其是土石方机械的需求量稳定，随着埃及工业的发展，预计今后 5 年的 GDP 增长仍保持在 6%左右，对工程机械的需求量也是稳定增长。

在阿尔及利亚，因石油开采项目的增加，阿尔及利亚的经济增长呈现快速发展势头。同时，尼日利亚作为北部非洲大国，人口达到 1 个亿，其市场容量很大，公司通过中国工程承包公司向该地区出口了大约 30 台的工程机械。

伊拉克战后重建需要大量的工程机械。根据战前联合国采集的数据，伊拉克有强大的工程机械购买力，并且其基础建设在经历过两伊战争和海湾战争后，需要全面恢复性建设。据有关部门的预计，伊拉克的重建需要 1,000 亿美金，同时，伊拉克对中国产品的需求和认可是通过前几年石油换食品项目取得的，包括对中国的工程机械的认可，在石油换食品项目中，中国向伊拉克出口 100 多台装载机 and 100 多台挖掘机。预计在重建过程中，对中国的工程机械需求量将会大幅度增加。

(3) 影响海外市场销售的因素及对策

影响海外销售的因素较多，归集起来分三类：产品因素、市场因素、运作因素，现逐一分析并披露应对措施。

A、产品因素：包括价格因素、产品技术规范档次因素、产品的质量因素；

B、市场因素：包括目标市场的经济发展趋势、政治局势、市场规范、税务、社会稳定、用户使用倾向、习惯和支付方式、当地同类产品的生产情况、其它竞争者的竞争态势；

C、运作因素：包括经销商方/合作方（包括代销、组装、经销等）能力，目标用户特点、产品售后服务和配件供应情况、支付方式、运输方式。

以上三个因素中，可控因素为产品因素和运作因素，不可控因素为市场因

素。针对不同的影响因素，公司将采取以下对策：

A、价格因素，是公司能够控制的因素。充分发挥价格因素的作用将有效提高产品在海外目标市场的份额。公司产品的价格相当于国际上同类产品价格的1/3-1/2，价格优势非常明显。但是，对部分地区的客户而言，柳工产品的价格优势不一定能充分发挥作用。例如越南市场，目前的市场需求中，很大一部分是二手工程机械，新设备销售面临着价格偏高的问题。

针对价格因素，公司拟采取以下的对策：针对不同市场，采取不同配置和档次的产品，适应市场价格竞争的要求。越南以及周边市场产品以国内通行产品销售，印度市场是中高配置产品，而北非、中东和其它发达地区的市场以高配置产品销售。

B、产品技术档次规范因素，主要是指发达国家和地区市场设定的技术门槛，例如环保、噪音、安全等因素，出口产品达不到技术规范的，不允许销售。

对策：尽快提高产品的技术水平，出口产品必须贯彻国际标准。目前，柳工出口的主导产品中，ZL50G(CLG856)已通过欧洲的CE认证。

C、质量因素，是影响产品销售的重要因素，决定出口企业能否在目标市场长期发展。如果产品质量差，将无法持续销售。

对策：加强公司产品质量体系的保证程度，在贯彻ISO90001的基础上，对出口产品设定更严格的装配、检测、验收标准，确保出口产品质量。

D、目标市场的社会因素包括经济水平和发展趋势，社会稳定性、政局稳定性，经济活动规范程度，关税和税负状况等。这些因素构成了目标市场的整体市场环境，对工程机械的销售有很大影响。但是，这些因素是出口企业无法控制的。

对策：在进入目标市场之前，对目标市场的宏观经济、政治、社会问题进行分析，寻找机会更大的，社会和政治稳定地区。例如：印度市场，印巴关系缓和，

政局平稳，经济发展总量每年以 5%左右的速度发展。基础建设尤其是交通和能源建设进入高速发展阶段，市场容量潜力大，贸易规范沿袭英国体系，但由于保护国产产业，进口关税较高，对公司产品价格竞争因素影响较大，公司的对策是，寻找适当的合作伙伴，在当地进行装配。

E、用户倾向、使用习惯。对部分目标市场的客户而言，柳工为该市场的新进入者。由于用户本身已经习惯和倾向于当地品牌或国际品牌，对新的品牌有一个适应和接受过程，因此，在市场开发阶段，销售量的增长可能比较缓慢。

对策：通过筛选并确定合适的示范用户，提供优惠的价格和服务，起到建立信誉和知名度的作用，在目标市场取得突破，促进市场的销售。

F、竞争态势因素，主要指目标市场上的竞争者数量，竞争手段，竞争的激烈程度等。竞争者的价格、支付方式、质保期、服务、配件供应等营销手段组合对公司出口产品的销售影响最大。

对策：充分发挥柳工产品的价格优势，针对竞争对手的高价产品及配件，以较优的价格销售柳工产品并提供配件，同时，在支付方式、质保期、售后服务等方面为用户提供与竞争对手相同或更优的服务。

G、运作因素。这是公司可控程度最大的因素，对运作因素中的各方面工作通盘考虑，统筹安排，将有效提升公司在目标市场的竞争力。相反，若公司运作不符合国际规范和竞争需要，则会严重影响竞争力。

对策：在支付方式、运输方式的安排上，柳工已有成熟的做法。在经销商的筛选、扶持、行为规范等方面、对库存样机的管理方面、配件库的管理方面，柳工需要加强规范化管理，确保柳工在运作方面的优势。

(4) 投资概算和项目效益分析

本项目经公司董事会和股东大会批准，总投资为 1,732.80 万元，分两年

(2004、2005年)投入,全部通过配股资金解决。

为实现公司中短期的海外销售目标,加强公司自营出口的能力,特别是整机自营出口的能力,本项目主要投资于以下两个方面:1)开设驻外办事机构所需的固定设施投入,2)海外办事机构营销费用支出。具体估算如下表所示:

表 13-20: 资金需求预算

年 度	2004 年	2005 年	2006 年	2007 年	2008 年
目标销售收入(万美元)	670.00	1,005.00	1,407.00	1,969.80	2,757.72
销售额合人民币(万元)	5,561.00	8,341.50	11,678.10	16,349.34	22,889.08
其中:配件销售额	778.54	1,501.47	2,102.06	2,942.88	4,120.03
配件销售额占目标销售额的比例	14%	18%	18%	18%	18%
整机目标销售量(台)	155	222	310	434	608
驻外办事机构数量(个)	6	10	12	14	16
新增个数	4	4	2	2	2
单个办事处成本(万元,指驻外 办事机构固定资产投入)	70	70	50	45	45
当年新增驻外办事机构固定资产投 入合计:	280.00	280.00	100.00	90.00	90.00
营销费用/销售收入	16.00%	15.00%	9.00%	8.00%	8.00%
营销费用(万元人民币)	889.76	1,251.23	1,051.03	1,307.95	1,831.13
预算资金需求量(万人民币)	1,169.76	1,531.23	1,151.03	1,397.95	1,921.13

主要假设:美元汇率:RMB/USD=8.3。

注:本项目所指的目标出口额仅指自营出口额,而不含代理出口部分。

项目实施后,预计到2008年,可实现年自营出口2,757.7万美元,实现利润2,334.7万元人民币。在考虑了将出口销售收益留存资金作为下一年的再投入后,各年度实际资金需求量如下表所示:

表 13-21: 实际资金需求测算(无特殊说明,单位:万元人民币)

年 度	2004 年	2005 年	2006 年	2007 年	2008 年
目标销售额(万美元)	670.00	1,005.00	1,407.00	1,969.80	2,757.72
销售额	5,561.00	8,341.50	11,678.10	16,349.34	22,889.08
销售毛利(毛利率:20%)	1,130.83	1,668.30	2,335.62	3,269.87	4,577.82
营销费用	<u>889.76</u>	<u>1,251.23</u>	<u>1,051.03</u>	<u>1,307.95</u>	<u>1,831.13</u>
销售费率	16.0%	15.0%	9.0%	8.0%	8.0%
税前利润	241.07	417.08	1,284.59	1,961.92	2,746.69

净利润	204.91	354.51	1,091.90	1,667.63	2,334.69
净利率	3.68%	4.25%	9.35%	10.20%	10.20%
应收账款周转率	1.6	2.0	2.5	2.5	2.5
应收账款	126.49	177.26	436.76	667.05	933.87
经营性现金流 ¹⁾	968.18	1,554.97	1,883.43	2,745.29	3,898.99
预算资金需求量	1,169.76	1,531.23	1,151.03	1,397.95	1,921.13
当年实际投入量	1,169.76	563.04	-403.94	-485.48	-824.16
配股资金投入量	1,169.76	563.04			
前两年配股资金投入量合计：	1,732.80				

主要假设：

1) 每年发生的应收账款于下一个年度收回，从而增加下一个年度的经营性现金流。

本项目的投资主要用于营销费用等流动资金支出和海外办事机构建设所需的固定资产方面的投入，固定资产与营销费用投入的明细如表 13-17 和表 13-18。在海外销售网络建设初期，一方面由于海外销售额较小造成资金紧张，另一方面公司整体流动资金面临较大缺口，须通过融资活动予以支持，因此安排本次配股资金投入该项目。从 2006 年开始，随着出口销售规模的扩大，该项目将产生足够的现金流来支撑公司海外网络的进一步扩张，形成良性循环。

表 13-22：配股资金投入年度单个海外办事机构固定资产投入明细（单位：人民币元）

序列	内 容	数 量	金 额
1	商用交通工具(车辆)	1 辆	250,000
2	维修服务车(含移动维修检测工具)	1 辆	260,000
3	维修车间维修工具、检测设备及起重设备、工装等		110,000
4	办公设备(电脑、传真、打印设备、复印机等)		50,000
5	人员生活设施		30,000
	合 计		700,000

表 13-23：配股资金投入年度营销费用投入明细（单位：人民币元）

	2004 年		2005 年	
	金额	所占比例	金额	所占比例
交通费用	451,520	5.07%	600,000	4.80%
房租/水电	1,434,240	16.12%	1,970,730	15.75%
差旅费	1,261,600	14.18%	1,514,750	12.11%
其中：所在国国内差费	664,000	7.46%	730,400	5.84%
国际旅费	597,600	6.72%	784,350	6.27%

通讯费	239,040	2.69%	378,480	3.02%
招待费	298,800	3.36%	438,240	3.50%
广告及展示会费用	2,224,400	25.00%	3,128,100	25.00%
员工工资及其他	2,988,000	33.58%	4,482,000	35.82%
费用合计：	8,897,600	100.00%	12,512,300	100.00%

注：由于新开发市场和已开发市场的费用支出结构不完全一致，因此 2004 年与 2005 年各类支出占营销费用的比例不完全相同。

6、补充流动资金项目

(1) 项目概述

“十五”期间，我国工程机械行业迎来了新一轮高速增长，2002 年全行业平均增长率超过了 50%。而公司作为行业中的领头羊，2002 年的销售额较 01 年增长率更达到了 74.09%，2003 年则较 2002 年增长亦达到 50.65%；2004 年 1~2 月，公司产品产销量仍然保持同比大幅增长的态势，特别是 2 月份，公司产品产、销量合计分别较去年同期增长 152.28%和 148.73%（如表 13-17）。预计公司主营业务收入在未来三年中的加权平均增长速度将维持在 20%左右。

表 13-24：公司 2004 年 1~2 月产品产、销量增长情况

		2004 年 1 月	2003 年 1 月	同比增长	2004 年 2 月	2003 年 2 月	同比增长
装载机	产量	1,261	715	76.36%	1,503	629	138.95%
	销量	974	537	81.38%	1,697	720	135.69%
挖掘机	产量	35	10	250.00%	57	13	338.46%
	销量	19	4	375.00%	66	13	407.69%
压路机	产量	21	10	110.00%	100	16	525.00%
	销量	21	9	133.33%	100	16	525.00%
合计	产量	1,317	735	79.18%	1,660	658	152.28%
	销量	1,014	550	84.36%	1,863	749	148.73%

公司现有业务在短期内的高速增长，以及新投资项目投产后带来的新产品销售增长，对公司的流动资金产生了较高的需求。经公司董事会和股东大会批准，决定利用本次配股资金中的 8,000 万元解决公司在 2004 年面临的资金缺口。

(2) 投资概算

流动资金在短期内产生的缺口,主要通过三个渠道加以解决:上年现金结余、新增银行债务(主要为短期债务)和股权融资。根据对公司的财务状况的预测,公司在2004年的流动资金缺口达到59,072万元,其中8,000万元通过本次配股资金解决。

根据公司未来三年的发展规划,并结合公司对国内工程机械行业发展趋势的判断,遵循适度谨慎的原则,对公司资金政策及资金周转的主要指标进行调整如下:

表 13-25 : 公司未来三年销量与销售额预测

产品	销售量				销售收入(万元)			
	2003 实际	2004	2005	2006	2003 实际	2004	2005	2006
G 系列装载机	441	1,000	1,500	2,000	12,348	28,000	42,000	56,000
其他装载机	10,528	12,720	13,100	13,190	205,612	248,422	255,843	257,601
挖掘机	259	650	1,000	1,200	11,748	29,484	45,360	54,432
路面机械	566	850	1,120	1,480	12,452	18,700	24,640	32,560
小型机械	190	280	400	810	1,596	2,352	3,360	6,804
配件					5,563	10,000	15,000	18,000
合计	11,984	15,500	17,120	18,680	249,340	336,958	386,203	425,397

表 13-26 : 公司 2003-2006 年资金周转主要指标预测

	2002 行业 ¹⁾	2002 实际	2003 实际	2004	2005	2006
应收款项周转率	9.33	30.92	38.10	38.00	35.00	34.00
存货周转率	2.53	2.38	2.63	2.35	2.34	2.33
预付款项周转率	23.97	32.67	36.26	25.00	23.00	23.00
应付款项周转率	4.22	7.40	8.00	8.20	8.40	8.60

注:1) 该数值为工程机械行业可比上市公司2002年的加权平均值。

根据上述假设以及公司同期业务规划,公司未来三年流动资需求量及来源情况如下表所示:

表 13-27 : 流动资金需求及来源测算表(单位:万元)

	2003 实际	2004	2005	2006
存货增加	19,604	65,643	-29,340	59,388
应收增加	1,200	4,724	-390	3,345
预付增加	2,513	10,633	227	5,657
其他应收应付净增加	6,656	-10,953	2,331	-500

应付增加	<u>5,226</u>	<u>10,974</u>	<u>-2,699</u>	<u>8,810</u>
运营资本净变化(净需求)	24,747	59,072	-24,472	59,080
资金来源				
上年留存现金	11,632	10,637	26,317	19,822
配股项目铺底流动资金		13,966		
配股补充流动资金		8,000		
银行债务(短期负债)¹⁾	26,560	26,470	-50,789	39,258

注：1) 除 2003 年外，2004~2006 年的银行债务(短期负债)均指当年度的净增加额。

由此可见，2004 年度公司的流动资金缺口为 59,072 万元，在通过配股补充流动资金项目解决其中的 8,000 万元后，仍需通过银行短期借款解决 26,470 万元。

(四) 公司本次募集资金分年度使用计划

公司本次募集资金分年度使用计划如下：

表 13-28：募集资金分年度投资计划

项目	2004	2005	2006	2007	合计
G 系列(高原型)装载机技改项目	7,170.00 ¹⁾	1,365.00	825.00	-	9,360.00
挖掘机技改项目	3,038.00	624.00	-		3,662.00
特种(小型)工程机械技改项目	2,593.10	776.90	502.10	377.90	4,250.00
铣刨路面机械技改项目	2,511.60	1,385.80	252.60	-	4,150.00
海外销售网络项目	1,169.76	563.04	-	-	1,732.80
补充流动资金项目	<u>8,000.00</u>	—	—	—	<u>8,000.00</u>
合计：	24,482.46	4,714.74	1,579.70	377.90	31,154.80

注：1) G 系列 2004 年的投资额中，包含“初步设计批复”与“可行性研究报告批复”中对于铺底流动资金 480 万元的差异。

第十四节 前次募集资金运用

一、 募集资金管理的主要制度及措施

公司对募集资金的使用严格按照公司招股文件和股东大会的相关决议规定的投资项目和实际进度控制使用，并遵循《公司章程》及公司关于对外投资及财务管理的决策制度、由财务、生产管理、设备管理、土建工程管理等各职能部门依各自的职责组织实施，以保证资金使用的合法性、安全性，提高资金使用效益。

在对外投资及财务决策方面，股东大会、董事会、经理层之间有明确、合理的权限划分，既控制决策风险，又提高决策效率。在资金管理方面，本公司制定了《货币资金内控制度》及《募集资金管理办法》，对募集资金的存放、调用、资金使用计划的编制、资金使用的审批程序等事项进行了系统、详细的规定。

二、 前次募集资金总额及到位方式

公司分别经柳州市国资局国资股字『1994』第 8 号文、广西壮族自治区证券委员会办公室桂证办字『1994』4 号文同意，于 1994 年度进行配股。配股方案为：每 10 股配售 2.5 股，国有股配股权以每股 0.10 元的价格向社会公众股股东转让，配股价为每股 2.80 元。本次配股权证自 1994 年 10 月 24 日开始上市交易至 1995 年 2 月 17 日截止后除牌，其中的社会公众股配股权证按每股 2.8 元缴款认购，实现配股 19,138,909 股；其余的国有转配股权证重新挂牌交易至 1996 年 6 月 28 日截止后除牌，1996 年 7 月缴款认购（由于送股除权的因素，此时的配股价为 2.55 元），实际认购了 10,387,005 股。两次缴款募集总额为 80,075,807.95 元，扣除相关发行费用 1,876,234.25 元及支付国有股配股权转让费 1,960,000.00 元，实际募集资金共计人民币 76,239,573.70 元。该项募集资金截止于 1996 年 8 月 9 日全部到位，业经北海会计师事务所北会师股验字第 96001 号和北会师股验字第 96003 号验资报告验证。

三、 前次募集资金使用情况

公司在 1994 年度配股说明书中披露的募集资金作如下用途：“继续用于‘八五’技改项目和引进铆焊大件关键设备项目及关键件关键设备项目（自筹资金引进关键设备）；努力开发新产品，适应市场的需要（努力开发新产品）；走多种经营新思路，挖掘企业自身实力和拓展方向（走多种经营新思路）”。

前次募集资金（合计 7,624 万元）于 1995 年 3 月、1996 年 8 月分两次到位后，公司将前次募集资金先后于 1995、1996 年度全部投入到“自筹资金引进关键设备”技改项目，具体为：1995 年引进铸铁生产线、加工中心、齿轮测试设备等，投入募集资金 5,097 万元；1996 年完成了以无箱造型生产线一条、射芯机二台加工中心一台、齿轮测试设备一套、热处理生产线一条为主要内容的工程项目，投入募集资金 2,527 万元。前次募集资金的实际用途与招股文件披露的用途一致。“努力开发新产品”、“走多种经营新思路”两项无具体的投资内容，不属募集资金投资项目。

四、 关于前次募集资金使用效益的情况

公司前次募集资金全部投入到了“自筹资金引进关键设备”技改项目，目的在于对生产系统关键环节的填平补齐，以扩大生产规模、提高产品性能、工艺技术及质量水平。这些引进的设备分散应用于当时的铸造分厂（包括铸铁生产线、一条无箱造型生产线、二台射芯机等）、驱动桥分厂（包括加工中心、齿轮测试设备等）、热处理分厂（一条热处理生产线），而并非用于某一独立、完整、可单独核算的经营项目。因此，前次募集资金投资项目实施后，对公司生产能力、产量、生产成本、销售收入及利润的影响，无法用具体、准确的数据进行说明。该项目无法作出定量的效益预测，前次招股文件也未作出关于预测效益的承诺。

但从定性的角度看，前次募集资金投资项目的实施对公司生产系统的改善、对公司生产能力和产量的扩大发挥了重要的作用。由于持续多年的不利的市场环境，前次募集资金投入后，其对生产能力和产量的促进作用未能显现；2001 年以来，市场环境开始好转，前次募集资金投入为公司抓住有利的市场机遇、主导产品装载机的产销量逐年大幅攀升提供了有力的产能保障。

附：公司前次发行至今历年产能、产量、销量及销售收入对比表

项目 年度	产能 (台)	较上年同 期增长	产品产量 (台)	较上年同 期增长	产品销量 (台)	较上年同 期增长	销售收入 (万元)	较上年同 期增长
1994年	2,800		2,044		2,225		56,864	
1995年	3,000	7.14%	2,500	22.30%	2,452	10.20%	62,007	9.00%
1996年	3,200	6.67%	2,549	2.00%	2,508	2.30%	63,498	2.40%
1997年	3,500	9.38%	2,897	13.70%	2,809	12.00%	71,429	12.50%
1998年	3,500	0.00%	2,886	-0.40%	2,852	1.50%	78,831	10.40%
1999年	3,500	0.00%	2,434	-15.70%	2,353	-17.50%	72,674	-7.80%
2000年	3,810	8.86%	3,031	24.53%	2,964	25.97%	76,519	5.30%
2001年	5,400	41.73%	4,286	41.41%	4,029	35.93%	95,429	24.71%
2002年	7,700	42.59%	8,368	95.24%	7,631	89.40%	165,510	73.44%
2003年	11,400	48.05%	12,958	54.85%	11,984	57.02%	249,340	50.65%
2003 / 1994	407.14%		634.88%		538.61%		438.48%	

五、关于前次募集资金使用效益和预测效益是否一致的说 明

本公司上市以来只进行过一次再融资，即1994年度配股。由于当时关于上市公司再融资的信息披露要求与现在不同，有关法律法规并未要求发行人在配股申请文件中披露拟投资项目的预测效益，因此，本公司前次募集资金投资项目未作效益预测，招股文件也未作出关于投资项目预测效益的承诺。鉴于以上情况，《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第11号--上市公司发行新股招股说明书》有关披露前次募集资金使用效益和预测效益是否一致的要求对本公司本次配股不适用。

六、注册会计师对前次募集资金运用情况的专项报告结论

深圳鹏城会计师事务所为公司前次募集资金运用出具的专项报告的结论为：经审核，公司截止2003年6月30日的前次募集资金实际使用情况与公司董事会《关于前次募集资金使用情况的说明》和1995、1996年度有关信息披露文件相符。

第十五节 股利分配政策

一、 发行人税后利润分配政策

公司的税后利润分配是由董事会根据公司的财务状况、经营成果及未来发展规划制定分配预案，依据公司章程的规定提交股东大会审议，经股东大会审议通过后实施。

《公司章程》关于股利分配的相关规定如下：

第二百二十三条 公司交纳所得税后的利润，按下列顺序分配：

- (一) 弥补上一年度的亏损；
- (二) 提取法定公积金百分之十；
- (三) 提取法定公益金百分之五至十；
- (四) 提取任意公积金；
- (五) 支付股东股利。

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。提取法定公积金、公益金后，是否提取任意公积金由股东大会决定。公司不在弥补公司亏损和提取法定公积金、公益金之前向股东分配利润。

第二百二十四条 股东大会决议将公积金转为股本时，按股东原有股份比例派送新股。但法定公积金转为股本时，所留存的该项公积金不得少于注册资本的百分之二十五。

第二百二十五条 公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后两个月内完成股利(或股份)的派发事项。

第二百二十六条 公司可以采取现金或者股票方式分配股利。

二、 发行人近三年股利分配政策和实际分配情况

2001-2003 年度，本公司股利分配政策及实际分配情况如下表所示：

会计期间	股利分配方案
2001 年度	以 2001 年 12 月 31 日总股本 327,536,793 股为基数，按每 10 股派 0.5 元现金(含税)进行分配，不进行资本公积金转增股本。该方案已于 2002 年 6 月实施。
2002 年度	以 2002 年 12 月 31 日总股本 327,536,793 股为基数，按每 10 股派 2 元现金(含税)进行分配，不进行资本公积金转增股本。该方案已于 2003 年 7 月实施。
2003 年度	2003 年度不进行利润分配，也不进行资本公积金转增股本。

三、 本次配股发行前形成的未分配利润的分配政策

经本公司三届二十次董事会及 2003 年度股东大会审议通过，本次配股发行前形成的未分配利润由本次发行形成的新增股份与本次发行前的原有股份共同参与分配。

四、 股票发行当年的股利分配计划

公司本次配股方案于 2004 年实施。本公司董事会未对 2004 年度的股利分配作出计划。

第十六节 其他重要事项

一、 发行人的信息披露制度和为投资者服务的详细计划

（一）公司应履行的信息披露的基本义务

- 1、及时披露所有对上市公司股票价格可能产生重大影响的信息；
- 2、确保信息披露的内容真实、准确、完整而没有虚假、严重误导性陈述或重大遗漏；
- 3、公司公告出现错误、遗漏或误导的，应当按照深圳证券交易所的要求作出说明并公告；
- 4、公司应当将公司承诺事项和股东承诺事项单独摘出送深圳证券交易所备案，并在定期报告中专项披露上述承诺事项的履行情况。公司未履行承诺的，董事会应及时详细披露原因以及董事会应承担的法律责任；股东未履行承诺的，公司董事会应及时详细披露具体情况，并说明董事会所采取的措施；
- 5、公司出现下列情形，认为无法按照本规则规定披露信息的，可以向深圳证券交易所提出申请，但必须报深圳证券交易所备案。经深圳证券交易所同意，可以免于披露：
 - （1）公司有充分理由认为披露某一信息会损害公司的利益，且该信息对其股票价格不会产生重大影响；
 - （2）公司认为拟披露的信息可能导致其违反法律法规的；
 - （3）交易所认定的其它情况。

6、公司董事会全体成员必须保证信息披露内容真实、准确、完整，没有虚假、严重误导性陈述或重大遗漏，并就其保证承担连带赔偿责任；

7、公司董事、监事、高级管理人员及其他内幕人员不得泄漏内幕信息，不得进行内幕交易或配合他人操纵证券交易价格；

8、公司公开披露的信息必须在第一时间报送深圳证券交易所。其他公开传媒披露的信息不得先于指定报刊。不能以新闻发布或答记者问等形式代替信息披露义务。

（二）公司为投资者服务的计划

本公司本着为投资者负责的态度，根据“同股同权”的原则公平对待所有股东。为更好地为投资者服务，本公司将严格按照有关信息披露要求，及时、准确、完整地披露公司信息。为使投资者能全面了解公司的生产经营情况，公司将在不违反信息披露规定的前提下，对投资者关心的、影响本公司生产经营的或者影响投资者决策而又没有达到有关信息披露要求的所有信息进行及时披露。同时，公司采取多样化的信息披露方式和渠道，开通了投资者咨询电话专线，以不泄密为原则对投资者的合理提问给予及时、详尽的答复。

公司负责信息披露及为投资者服务的部门为公司董事会秘书处，负责人为王祖光，联系人为黄华琳，电话号码为（0772）3886509 和（0772）3886510。

二、正在履行的重大合同

本节披露的重大合同为履行中的金额在 500 万元以上或对本公司有重大影响的合同。

（一）采购合同

1、 本公司于 2004 年 1 月 14 日与柳州市钢圈厂签订了合同编号为

“LG00.01420040114”的《柳工物资采购合同》，协议有效期为2004年1月14日至2004年12月31日。本公司预计向柳州市钢圈厂购买总金额为33,102,304.7元的轮辋总成，交货的时间和数量按本公司的月度计划执行。

2、本公司于2003年11月27日与天津国际联合轮胎橡胶有限公司签订了合同编号为“LG02.00120031127”的《柳工物资采购合同》，协议有效期为2004年1月1日至2004年12月31日。本公司预计向天津国际联合轮胎橡胶有限公司购买总金额为24,045,620元的轮胎和轮胎总成，交货的时间和数量按本公司的月度计划执行。

3、本公司于2003年12月6日与泊姆克（天津）液压有限公司签订了合同编号为“LG02.40320031206”的《柳工物资采购合同》，协议有效期为2004年1月1日至2004年12月31日。本公司预计向泊姆克（天津）液压有限公司购买总金额为6,845,310元的齿轮泵，交货的时间和数量按本公司的月度计划执行。

4、本公司于2003年12月10日与天津鼎盛工程机械有限公司签订了合同编号为“LG02.40220031210”的《柳工物资采购合同》，协议有效期为2004年1月1日至2004年12月31日。本公司预计向天津鼎盛工程机械有限公司购买总金额为12,518,380元的变矩器和变矩器芯组件等，交货的时间和数量按本公司的月度计划执行。

5、本公司于2003年12月8日与扬州三叶散热器有限公司签订了合同编号为“LG10.11420031208”的《柳工物资采购合同》，协议有效期为2004年1月1日至2004年12月31日。本公司预计向扬州三叶散热器有限公司购买总金额为10,571,400元的水散热器和水箱，交货的时间和数量按本公司的月度计划执行。

6、本公司于2003年11月30日与浙江绍鸿仪表有限公司签订了合同编

号为“LG11.00420040028”的《柳工物资采购合同》，协议有效期为2004年1月1日至2004年12月31日。本公司预计向浙江绍鸿仪表有限公司购买总金额为11,321,242.80元的仪表总成、仪表板总成等，交货的时间和数量按本公司的月度计划执行。

7、本公司于2003年12月8日与杭州新都奥兰汽车空调有限公司签订了合同编号为“LG11.01820031208”的《柳工物资采购合同》，协议有效期为2004年1月1日至2004年12月31日。本公司预计向杭州新都奥兰汽车空调有限公司购买总金额为7,286,200元的空调和暖风机，交货的时间和数量按本公司的月度计划执行。

8、本公司于2003年11月19日与芜湖盛力制动有限公司签订了合同编号为“LG12.00120040010”的《柳工物资采购合同》，协议有效期为2004年1月1日至2004年12月31日。本公司预计向芜湖盛力制动有限公司购买总金额为6,345,335元的制动部件。

9、本公司于2003年11月15日与福建省南安市传动轴厂签订了合同编号为“LG13.00220040003”的《柳工物资采购合同》，协议有效期为2004年1月1日至2004年12月31日。本公司预计向福建省南安市传动轴厂购买总金额为6,111,211.4元的传动轴。

10、本公司于2003年12月11日与山东润光液压科技股份有限公司签订了合同编号为“LG15.40620031211”的《柳工物资采购合同》，协议有效期为2004年1月1日至2004年12月31日。本公司预计向山东润光液压科技股份有限公司购买总金额为12,723,830元的齿轮泵和分配阀等，交货的时间和数量按本公司的月度计划执行。

11、本公司于2003年11月27日与风神轮胎股份有限公司签订了合同编号为“LG16.40220031127”的《柳工物资采购合同》，协议有效期为2004年1

月 1 日至 2004 年 12 月 31 日。本公司预计向风神轮胎股份有限公司购买总金额为 39,760,406 元的轮胎和轮胎总成，交货的时间和数量按本公司的月度计划执行。

12、本公司于 2003 年 12 月 11 日与豫新机械有限公司签订了合同编号为“LG16.00220031211”的《柳工物资采购合同》，协议有效期为 2004 年 1 月 1 日至 2004 年 12 月 31 日。本公司预计向豫新机械有限公司购买总金额为 11,340,000 元的空调、散热器和变矩器油散热器等，交货的时间和数量按本公司的月度计划执行。

13、本公司于 2004 年 1 月 29 日与柳州华力机器制造有限责任公司签订了合同编号为“LG21.29920040130”的《柳工物资采购合同》，协议有效期为 2004 年 1 月 29 日至 2004 年 12 月 31 日。本公司预计向柳州华力机器制造有限责任公司购买总金额为 20,723,155 元的前车架、铲斗和底板总成等，交货的时间和数量按本公司的月度计划执行。

14、本公司于 2004 年 1 月 18 日与柳州市华力汽车零部件有限公司签订了合同编号为“LG21.68220040118”的《柳工物资采购合同》，协议有效期为 2004 年 1 月 18 日至 2004 年 12 月 31 日。本公司预计向柳州市华力汽车零部件有限公司购买总金额为 10,375,887.4 元的副车架、垫圈和垫片等，交货的时间和数量按本公司的月度计划执行。

15、本公司于 2004 年 1 月 12 日与柳州市鼎福通用机械厂签订了合同编号为“LG21.11620040112”的《柳工物资采购合同》，协议有效期为 2004 年 1 月 12 日至 2004 年 12 月 31 日。本公司预计向柳州市鼎福通用机械厂购买总金额为 7,052,768.8 元的横梁，交货的时间和数量按本公司的月度计划执行。

16、本公司于 2003 年 12 月 8 日与简阳市空调制造有限公司签订了合同编号为“LG22.00120031208”的《柳工物资采购合同》，协议有效期为 2004

年 1 月 1 日至 2004 年 12 月 31 日。本公司预计向简阳市空调制造有限公司购买总金额为 9,666,010 元的组合式散热器、散热器组件等，交货的时间和数量按本公司的月度计划执行。

17、本公司于 2003 年 11 月 29 日与陕西省黄工集团齿轮有限公司签订了合同编号为“LG25.40120040025”的《柳工物资采购合同》，协议有效期为 2004 年 1 月 1 日至 2004 年 12 月 31 日。本公司预计向陕西省黄工集团齿轮有限公司购买总金额为 5,149,924 元的齿轮和传动轴。

18、本公司于 2003 年 12 月 9 日与采埃孚机械有限公司签订了合同编号为“LZFLG0401”的《购销合同》，协议有效期为 2004 年 1 月 1 日至 2004 年 12 月 31 日。本公司预计向采埃孚机械有限公司购买总金额为 68,032,575 元的驱动桥和变速箱，交货时间和数量按本公司的月度计划执行。

19、本公司（“乙方”）与佛山江冶特殊钢开发配送有限公司（“甲方”）于 2004 年 1 月 7 日签订了《2004 年供需协议》，该协议有效期至 2004 年 12 月底。协议约定，乙方通过甲方购买生产所需的特殊钢材以大冶特钢厂生产的为主，其他钢厂生产的为辅，原则上约定年采购量为 9,600 吨；乙方在每月 15 日以前向甲方提交次月的需求计划（加盖合同章），甲方对乙方订单予以订货排产后，于每月 25 日前以书面形式向乙方反馈信息，给予确认（加盖合同章），不再签订物资供销合同。甲方所提钢材单价以 2004 年 1 月 1 日为基准价，之后每月价格调整以钢厂的调价文件通知后，双方予以协商确认。

20、本公司（“乙方”）与攀钢集团成都钢铁有限责任公司销售公司（“甲方”）于 2003 年 12 月 11 日签订了协议号为“ZGGC2004-01”的《无缝钢管直供用户供货协议》，该协议有效期至 2004 年 12 月底。协议约定，在每月 5 日以前乙方向甲方提交次月的需求计划，同月 15 日前按甲方当期销售价格政策付款至甲方帐上与甲方签订购销合同。乙方承诺于 2004 年直接采购甲方无缝钢管不

少于 2,500 吨，乙方的订货价格按甲方当期的对外销售价格政策执行。

21、本公司（乙方）与武汉钢铁（集团）公司（甲方）于 2003 年 12 月 18 日签订了协议编号为“T019”的《二零零四年度武钢钢材产品经销协议书》，该协议有效期至 2004 年 12 月底。协议约定，乙方于 2004 年直接向甲方采购约 8,000 吨低合金 50mm 钢板，乙方的订货价格按甲方当期的对外销售价格政策执行。

22、本公司于 2002 年 12 月 17 日与潍柴动力股份有限公司签订了《2003 年柴油机购销协议》，协议有效期为 2003 年 1 月 1 日至 2003 年 12 月 31 日。本公司预计向潍柴动力股份有限公司购买总金额为 28,800 万元的柴油机。（经双方同意，在 2004 年新协议尚未签订前，继续按 2003 年协议执行）

23、本公司于 2002 年 12 月 17 日与上海东风柴油机销售公司签订了《2003 年柴油机购销协议》，协议有效期为 2003 年 1 月 1 日至 2003 年 12 月 31 日。本公司预计向上海东风柴油机销售公司购买总金额为 11,250 万元的柴油机。（经双方同意，在 2004 年新协议尚未签订前，继续按 2003 年协议执行）

24、本公司于 2003 年 4 月 24 日与广西玉柴机器股份有限公司签订了《2003 年度柳工玉柴购销协议》，协议有效期为 2003 年 1 月 1 日至 2003 年 12 月 31 日。本公司预计向广西玉柴机器股份有限公司购买总金额为 4,500 万元的柴油机。（经双方同意，在 2004 年新协议尚未签订前，继续按 2003 年协议执行）

（二）销售合同

1、本公司于 2003 年 12 月 16 日与成都市力士达工程机械贸易有限公司签订了合同编号为“柳工经销 2004-001 号”的《2004 年柳工产品经销协议》。从 2004 年 1 月 1 日起至 2004 年 12 月 31 日止，本公司同意成都市力士达工程机械贸易有限公司作为本公司在四川省内（除宜宾外）柳工牌系列装载机、挖掘

机、压路机等工程机械整机产品（不包括工程机械零配件）的经销商，成都市力士达工程机械贸易有限公司保证在该协议有效期内完成上述整机产品销售额 12,500 万元，柳工正宗配件销售额 350 万元。

2、 本公司于 2003 年 12 月 16 日与成都恒力达工程机械有限公司签订了合同编号为“柳工经销 2004-002 号”的《2004 年柳工产品经销协议》。从 2004 年 1 月 1 日起至 2004 年 12 月 31 日止，本公司同意成都恒力达工程机械有限公司作为本公司在四川省内柳工产品的经销商，成都恒力达工程机械有限公司保证完成整机销售额 9,666 万元，柳工正宗配件销售额 150 万元。

3、 本公司于 2003 年 12 月 16 日与四川和运机械有限公司签订了合同编号为“柳工经销 2004-003 号”的《2004 年柳工产品经销协议》。从 2004 年 1 月 1 日起至 2004 年 12 月 31 日止，本公司同意四川和运机械有限公司作为本公司在四川省内（除宜宾外）柳工产品的经销商，四川和运机械有限公司保证完成整机销售额 8,500 万元，柳工正宗配件销售额 80 万元。

4、 本公司于 2003 年 12 月 16 日与重庆惠友工程机械设备有限公司签订了合同编号为“柳工经销 2004-005 号”的《2004 年柳工产品经销协议》。从 2004 年 1 月 1 日起至 2004 年 12 月 31 日止，本公司同意重庆惠友工程机械设备有限公司作为本公司在重庆、四川省达川、广安地区内的柳工牌系列装载机、挖掘机、压路机等工程机械整机产品（不包括工程机械零配件）的经销商，重庆惠友工程机械设备有限公司保证完成整机销售额 11,150 万元，柳工正宗配件销售额 300 万元。

5、 本公司于 2003 年 12 月 16 日与贵阳晟地工程机械有限公司签订了合同编号为“柳工经销 2004-007 号”的《2004 年柳工产品经销协议》。从 2004 年 1 月 1 日起至 2004 年 12 月 31 日止，本公司同意贵阳晟地工程机械有限公司作为本公司在贵州省内柳工产品的经销商，贵阳晟地工程机械有限公司保证完成

整机销售额 3,350 万元，柳工正宗配件销售额 80 万元。

6、 本公司于 2003 年 12 月 16 日与昆明英士达机械设备有限公司签订了合同编号为“柳工经销 2004-009 号”的《2004 年柳工产品经销协议》。从 2004 年 1 月 1 日起至 2004 年 12 月 31 日止，本公司同意昆明英士达机械设备有限公司作为本公司在云南省内柳工产品的经销商，昆明英士达机械设备有限公司保证完成整机销售额 9,000 万元，柳工正宗配件销售额 100 万元。

7、 本公司于 2003 年 12 月 16 日与西藏海鸥机械工程开发有限公司签订了合同编号为“柳工经销 2004-011 号”的《2004 年柳工产品经销协议》。从 2004 年 1 月 1 日起至 2004 年 12 月 31 日止，本公司同意西藏海鸥机械工程开发有限公司作为本公司在西藏地区内柳工产品的经销商，西藏海鸥机械工程开发有限公司保证完成整机销售额 1,860 万元。

8、 本公司于 2003 年 12 月 16 日与陕西柳工机械有限责任公司签订了合同编号为“柳工经销 2004-013 号”的《2004 年柳工产品经销协议》。从 2004 年 1 月 1 日起至 2004 年 12 月 31 日止，本公司同意陕西柳工机械有限责任公司作为本公司在陕西省地区内（除榆林地区外）的柳工牌系列装载机、挖掘机、压路机等工程机械整机产品的经销商，陕西柳工机械有限责任公司保证完成整机销售额 17,750 万元，柳工正宗配件销售额 300 万元。

9、 本公司于 2003 年 12 月 16 日与宁夏恒联汽车贸易有限公司签订了合同编号为“柳工经销 2004-016 号”的《2004 年柳工产品经销协议》。从 2004 年 1 月 1 日起至 2004 年 12 月 31 日止，本公司同意宁夏恒联汽车贸易有限公司作为本公司在宁夏回族自治区内柳工产品的经销商，宁夏恒联汽车贸易有限公司保证完成整机销售额 6,620 万元，柳工正宗配件销售额 150 万元。

10、 本公司于 2003 年 12 月 16 日与兰州柳太工程机械有限责任公司签订了合同编号为“柳工经销 2004-025 号”的《2004 年柳工产品经销协议》。从

2004年1月1日起至2004年12月31日止，本公司同意兰州柳太工程机械有限责任公司作为本公司在甘肃省（除酒泉、敦煌、天水外）内柳工产品的经销商，兰州柳太工程机械有限责任公司保证完成整机销售额3,200万元。

11、本公司于2003年12月16日与新疆新兵机电设备有限责任公司签订了合同编号为“柳工经销2004-029号”的《2004年柳工产品经销协议》。从2004年1月1日起至2004年12月31日止，本公司同意新疆新兵机电设备有限责任公司作为本公司在新疆（除库尔勒、阿克苏外）地区柳工产品的经销商，新疆新兵机电设备有限责任公司保证完成整机销售额3,970万元，柳工正宗配件销售额10万元。

12、本公司于2003年12月16日与吉林省柳工机械销售有限公司签订了合同编号为“柳工经销2004-033号”的《2004年柳工产品经销协议》。从2004年1月1日起至2004年12月31日止，本公司同意吉林省柳工机械销售有限公司作为本公司在吉林省内柳工产品的经销商，吉林省柳工机械销售有限公司保证完成整机销售额4,780万元，柳工正宗配件销售额200万元。

13、本公司于2003年12月16日与沈阳柳工机械销售有限公司签订了合同编号为“柳工经销2004-039号”的《2004年柳工产品经销协议》。从2004年1月1日起至2004年12月31日止，本公司同意沈阳柳工机械销售有限公司作为本公司在辽宁省内柳工产品的经销商，沈阳柳工机械销售有限公司保证完成整机销售额4,320万元，柳工正宗配件销售额150万元。

14、本公司于2003年12月16日与石家庄柳工机械有限公司签订了合同编号为“柳工经销2004-041号”的《2004年柳工产品经销协议》。从2004年1月1日起至2004年12月31日止，本公司同意石家庄柳工机械有限公司作为本公司在河北省（保定以南、邢台地区除外）内柳工产品的经销商，石家庄柳工机械有限公司保证完成整机销售额3,950万元，柳工正宗配件销售额50万元。

15、本公司于 2003 年 12 月 16 日与内蒙古柳工机械销售有限公司签订了合同编号为“柳工经销 2004-045 号”的《2004 年柳工产品经销协议》。从 2004 年 1 月 1 日起至 2004 年 12 月 31 日止,本公司同意内蒙古柳工机械销售有限公司作为本公司在内蒙古(除呼和浩特、赤峰、通辽、海拉尔外)自治区内柳工产品的经销商,内蒙古柳工机械销售有限公司保证完成整机销售额 9,350 万元,柳工正宗配件销售额 50 万元。

16、本公司于 2003 年 12 月 16 日与山西通宝工程机械销售有限公司签订了合同编号为“柳工经销 2004-049 号”的《2004 年柳工产品经销协议》。从 2004 年 1 月 1 日起至 2004 年 12 月 31 日止,本公司同意山西通宝工程机械销售有限公司作为本公司在山西省(除长治、晋城、运城、大同、朔州外)柳工产品的经销商,山西通宝工程机械销售有限公司保证完成整机销售额 8,220 万元,柳工正宗配件销售额 100 万元。

17、本公司于 2003 年 12 月 16 日与湖北华宇机电工程机械有限公司签订了合同编号为“柳工经销 2004-054 号”的《2004 年柳工产品经销协议》。从 2004 年 1 月 1 日起至 2004 年 12 月 31 日止,本公司同意湖北华宇机电工程机械有限公司作为本公司在湖北省内柳工产品的经销商,湖北华宇机电工程机械有限公司保证完成整机销售额 5,780 万元,柳工正宗配件销售额 110 万元。

18、本公司于 2003 年 12 月 16 日与江西柳工机械销售有限公司签订了合同编号为“柳工经销 2004-056 号”的《2004 年柳工产品经销协议》。从 2004 年 1 月 1 日起至 2004 年 12 月 31 日止,本公司同意江西柳工机械销售有限公司作为本公司在江西省(除九江、景德镇外)内柳工产品的经销商,江西柳工机械销售有限公司保证完成整机销售额 6,180 万元,柳工正宗配件销售额 50 万元。

19、本公司于 2003 年 12 月 16 日与湖南华宇生物工程有限公司签订了合同编号为“柳工经销 2004-057 号”的《2004 年柳工产品经销协议》。从 2004

年 1 月 1 日起至 2004 年 12 月 31 日止 ,本公司同意湖南华宇生物工程有限公司作为本公司在湖南省内柳工牌系列装载机、挖掘机、压路机等工程机械整机产品（不包括工程机械零配件）的经销商，湖南华宇生物工程有限公司保证完成整机销售额 11,500 万元，柳工正宗配件销售额 380 万元。

20、本公司于 2003 年 12 月 16 日与河南郑柳工程机械有限公司签订了合同编号为“柳工经销 2004-058 号”的《2004 年柳工产品经销协议》。从 2004 年 1 月 1 日起至 2004 年 12 月 31 日止 ,本公司同意河南郑柳工程机械有限公司作为本公司在河南省郑州、焦作、新乡、濮阳、鹤壁、安阳、济源、信阳、南阳、洛阳、三门峡等地区内柳工牌系列装载机、挖掘机、压路机等工程机械整机产品的经销商，河南郑柳工程机械有限公司保证完成整机销售额 16,280 万元，柳工正宗配件销售额 200 万元。

21、本公司于 2003 年 12 月 16 日与上海柳工机械销售有限公司签订了合同编号为“柳工经销 2004-059 号”的《2004 年柳工产品经销协议》。从 2004 年 1 月 1 日起至 2004 年 12 月 31 日止 ,本公司同意上海柳工机械销售有限公司作为本公司在上海市内柳工产品的经销商，上海柳工机械销售有限公司保证完成整机销售额 3,150 万元，柳工正宗配件销售额 80 万元。

22、本公司于 2003 年 12 月 16 日与衢州市红星工程机械有限公司签订了合同编号为“柳工经销 2004-064 号”的《2004 年柳工产品经销协议》。从 2004 年 1 月 1 日起至 2004 年 12 月 31 日止 ,本公司同意衢州市红星工程机械有限公司作为本公司在浙江省衢州、建德、桐庐、江山地区内柳工产品的经销商，衢州市红星工程机械有限公司保证完成整机销售额 4,830 万元，柳工正宗配件销售额 50 万元。

23、本公司于 2003 年 12 月 16 日与温州市华新工程机械有限公司签订了合同编号为“柳工经销 2004-065 号”的《2004 年柳工产品经销协议》。从 2004

年 1 月 1 日起至 2004 年 12 月 31 日止,本公司同意温州市华新工程机械有限公司作为本公司在浙江省温州、丽水、台州及福建省宁德地区内柳工产品的经销商,温州市华新工程机械有限公司保证完成整机销售额 5,888 万元,柳工正宗配件销售额 100 万元。

24、本公司于 2003 年 12 月 16 日与南京科源机械有限公司签订了合同编号为“柳工经销 2004-066 号”的《2004 年柳工产品经销协议》。从 2004 年 1 月 1 日起至 2004 年 12 月 31 日止,本公司同意南京科源机械有限公司作为本公司在江苏省内(徐州、宿迁、新沂除外)柳工产品的经销商,南京科源机械有限公司保证完成整机销售额 14,900 万元,柳工正宗配件销售额 100 万元。

25、本公司于 2003 年 12 月 16 日与合肥开源工程机械公司签订了合同编号为“柳工经销 2004-069 号”的《2004 年柳工产品经销协议》。从 2004 年 1 月 1 日起至 2004 年 12 月 31 日止,本公司同意合肥开源工程机械公司作为本公司在安徽省合肥、淮南、蚌埠、阜阳、六安、安庆、黄山等地区内柳工产品的经销商,合肥开源工程机械公司保证完成整机销售额 6,700 万元,柳工正宗配件销售额 80 万元。

26、本公司于 2003 年 12 月 16 日与济南世纪永安建设机械有限公司签订了合同编号为“柳工经销 2004-072 号”的《2004 年柳工产品经销协议》。从 2004 年 1 月 1 日起至 2004 年 12 月 31 日止,本公司同意济南世纪永安建设机械有限公司作为本公司在山东省济南、聊城、东营、淄博、潍坊、莱芜、临沂、泰安、济宁、菏泽、枣庄、德州等地区内柳工产品的经销商,济南世纪永安建设机械有限公司保证完成整机销售额 22,680 万元,柳工正宗配件销售额 150 万元。

27、本公司于 2003 年 12 月 16 日与广西松宇机电有限公司签订了合同编号为“柳工经销 2004-078 号”的《2004 年柳工产品经销协议》。从 2004 年 1 月 1 日起至 2004 年 12 月 31 日止,本公司同意广西松宇机电有限公司作为本

公司在广西柳州以南地区内柳工产品的经销商,广西松宇机电有限公司保证完成整机销售额 5,880 万元。

28、本公司于 2003 年 12 月 16 日与柳州市南剑益华贸易公司签订了合同编号为“柳工经销 2004-081 号”的《2004 年柳工产品经销协议》。从 2004 年 1 月 1 日起至 2004 年 12 月 31 日止,本公司同意柳州市南剑益华贸易公司作为本公司在广西柳州、来宾、河池、贵港地区内柳工产品的经销商,柳州市南剑益华贸易公司保证完成整机销售额 5,980 万元。

特别说明:上述公司名称中带有“柳工”字样的经销商与本公司不存在任何关联关系,其公司名称中的“柳工”仅代表销售“柳工”牌产品。

(三) 借款合同

1、本公司于 2000 年 12 月 20 日与中国工商银行柳州分行签订了合同编号为“2000 年路固长甲字第 0201 号”的借款合同,借款总额为 1,520 万元,借款期限为 60 个月(自 2000 年 12 月 20 日起至 2005 年 12 月 19 日),担保方式为土地使用权抵押(抵押合同编号为:2000 年路长抵字第 0201 号)。

2、本公司于 2002 年 5 月 24 日与中国工商银行柳州分行签订了合同编号为“2002 年路固甲字第 0201 号”的借款合同,借款总额为 1,000 万元,借款期限为 48 个月(自 2002 年 5 月 24 日起至 2006 年 5 月 23 日),担保方式为土地使用权抵押(抵押合同编号为:2001 年路抵字第 0202 号)。

3、本公司于 2002 年 11 月 4 日与中国工商银行柳州分行签订了合同编号为“2002 年路固甲字第 0202 号”的借款合同,借款总额为 9,500 万元,借款期限为 36 个月(自 2002 年 11 月 4 日起至 2005 年 11 月 3 日),担保方式为土地及地上附着物抵押(抵押合同编号为:2001 年路抵字第 0201 号、0202 号)。

4、本公司于 2003 年 3 月 13 日与中国工商银行柳州分行签订了合同编

号为“2003年路乙字第0201号”的借款合同，借款总额为2,700万元，借款期限为12个月（自2003年3月13日起自2004年3月12日），担保方式为土地使用权抵押（抵押合同编号为：2001年路抵字第0202号）。

5、本公司于2003年6月11日与中国工商银行柳州分行签订了合同编号为“2003年路乙字第0202号”的借款合同，借款总额为2,700万元，借款期限为12个月（自2003年6月11日起自2004年6月10日）。

6、本公司于2003年7月16日与中国工商银行柳州分行签订了合同编号为“2003年路乙字第0203号”的借款合同，借款总额为1,500万元，借款期限为12个月（自2003年7月16日起自2004年7月15日）。

7、本公司于2003年7月31日与中国工商银行柳州分行签订了合同编号为“2003年路乙字第0204号”的借款合同，借款总额为1,700万元，借款期限为12个月（自2003年7月31日起自2004年7月28日）。

8、本公司于2003年10月20日与中国工商银行柳州分行签订了合同编号为“2003年路乙字第0205号”的借款合同，借款总额为2,400万元，借款期限为12个月（自2003年10月20日起自2004年10月18日）。

9、本公司于2003年1月15日与中国建设银行柳州分行签订了合同编号为“GXLZGS1271-2003-第1号”的借款合同，借款总额为2,000万元，借款期限为36个月（自2003年1月25日起至2006年1月24日），担保方式为土地使用权抵押（抵押合同编号为：GXLZGS1271DY-2003-第1号）。

10、本公司于2003年10月23日与中国建设银行柳州分行签订了合同编号为“GXLZGS1230-2003-第39号”的借款合同，借款总额为2,000万元，借款期限为12个月（自2003年10月23日起至2004年10月22日）。

11、本公司于2003年11月7日与中国建设银行柳州分行签订了合同编

号为“GXLZGS1230-2003-第41号”的借款合同，借款总额为3,000万元，借款期限为12个月（自2003年11月7日起至2004年11月7日）。

12、本公司于2004年1月7日与中国建设银行柳州分行签订了合同编号为“623 752 1230 04 001”的借款合同，借款总额为2,000万元，借款期限为12个月（自2004年1月至2005年1月）。

13、本公司于2002年11月21日与柳州市商业银行签订了合同编号为“2002年商红保字第93号”的借款合同，借款金额为500万元人民币，借款期限为一年（自2002年11月21日起至2003年11月20日止）；后又于2003年11月27日签订了《延期还款协议书》，将该笔借款的归还日期延至2004年11月27日。

14、本公司于2003年8月25日与柳州市商业银行签订了合同编号为“2003年商红保字第66号”的借款合同，借款金额为1,000万元人民币，借款期限为一年（自2003年8月25日起至2004年8月25日止）。

15、本公司于2003年3月11日与交通银行柳州分行签订了合同编号为“柳交银2003年工贷字保014号”的借款合同，借款金额为800万元人民币，借款期限为一年（自2003年3月11日起至2004年3月10日止）。

16、本公司于2003年4月29日与中国光大银行南宁星湖支行签订了合同编号为“XHGDJK20030009”的借款合同，借款总额为3,000万元，借款期限为1年（自2003年4月29日起至2004年4月29日）。

（四）担保合同

1、本公司于2003年3月4日与中国建设银行柳州分行签订了合同编号为“GXLZGS1230BZ-2003-第9号”的《短期贷款最高额保证合同》，为控股子公司柳州柳工小型装载机有限公司在2003年3月4日至2004年3月3日期间

内与中国建设银行柳州分行签订的一系列借款合同,提供最高余额不超过人民币1,800万元的连带保证担保。截至2003年12月31日,柳州柳工小型装载机有限公司通过本公司的担保,向中国建设银行柳州分行的贷款余额为1,500万元。

2、 本公司于2003年8月26日与上海浦东发展银行江阴支行签订了合同编号为“E03044”的《上海浦东发展银行短期贷款最高额保证合同》,为控股子公司江阴柳工道路机械有限公司在2003年8月26日至2004年8月26日期间,与上海浦东发展银行江阴支行签订的一系列借款合同或银行承兑协议,提供最高余额不超过人民币1,000万元且期限不超过一年的保证担保。截至2003年12月31日,江阴柳工道路机械有限公司通过本公司的担保,向上海浦东发展银行江阴支行的贷款余额为300万元,承兑汇票余额为490万元。

3、 本公司于2002年11月25日与中国工商银行无锡分行签订了合同编号为“2002年江阴字第0009号”的《最高额保证合同》,为控股子公司江阴柳工道路机械有限公司在2002年11月25日至2003年11月24日期间,与中国工商银行无锡分行签订的一系列借款合同,提供最高余额不超过1,000万元的连带保证担保。截至2003年12月31日,江阴柳工道路机械有限公司通过本公司的担保,向中国工商银行无锡分行的贷款余额为720万元。

4、 本公司于2003年8月28日与中国农业银行江阴市支行营业部签订了合同编号为“10230农银高保字2003第0001号”的《最高额保证合同》,为控股子公司江阴柳工道路机械有限公司在2003年8月28日至2004年7月5日期间,与中国农业银行江阴市支行营业部签订的一系列借款合同,提供最高余额不超过1,000万元的连带保证担保。截至2003年12月31日,江阴柳工道路机械有限公司通过本公司的担保,向中国农业银行江阴市支行营业部的贷款余额为200万元。

(五) 抵押合同

1、本公司与中国工商银行柳州分行于 2000 年 12 月 20 日签订了合同编号为“2000 年路长抵字第 0201 号”的《最高额抵押合同》，合同约定本公司以位于柳州市柳太路 1 号的评估价值 1,935.81 万元的 5,5882 平方米土地使用权，作为本公司在 2000 年 12 月 20 日至 2005 年 12 月 19 日期间，向中国工商银行柳州分行最高额在 1,520 万元以内的借款的担保。

2、本公司与中国工商银行柳州分行于 2001 年 2 月 12 日签订了合同编号为“2001 年路抵字第 0201 号”的《最高额抵押合同》，合同约定本公司以位于柳州市柳太路 1 号的评估价值 9,988.96 万元的 282,437.2 平方米土地使用权，作为本公司在 2001 年 2 月 12 日至 2004 年 2 月 11 日期间，向中国工商银行柳州分行最高金额在 7,991 万元以内的借款的担保。

3、本公司与中国工商银行柳州分行于 2001 年 3 月 14 日签订了合同编号为“2001 年路抵字第 0202 号”的《最高额抵押合同》，合同约定本公司以位于柳州市柳太路 1 号的评估价值 6,700.63 万元的 189,696 平方米土地使用权，作为本公司在 2001 年 3 月 14 日至 2004 年 3 月 13 日期间内，向中国工商银行柳州分行最高金额在 5,360 万元以内的借款的担保。

4、本公司与中国建设银行柳州分行于 2003 年 1 月 15 日就合同编号为“GXLZGS1271-2003-第 1 号”的《人民币资金借款合同》签订了合同编号为“GXLZGS1271DY-2003-第 1 号”的《抵押合同》，合同约定，本公司以位于柳州市柳太路 6 号、土地使用权证号为“柳国用（95 公）字第 03159 号”、评估价值 33,602,100 元的土地使用权，作为本公司向中国建设银行柳州分行 2,000 万元借款的担保。

（六）银行承兑协议

1、本公司于 2003 年 10 月 15 日与中国交通银行柳州分行签订了编号为“2003 年银承字 2471-2495”的《银行承兑协议》，本公司向中国交通银行柳州

分行申请办理 25 笔共计人民币 507 万元银行承兑汇票承兑业务。

2、本公司于 2003 年 12 月 16 日与中国交通银行柳州分行签订了编号为“2003 年银承字 2903-2904”的《银行承兑协议》，本公司向中国交通银行柳州分行申请办理 2 笔共计人民币 500 万元银行承兑汇票承兑业务。

（七）工程施工合同

本公司于 2001 年 10 月 12 日与柳州市建筑工程集团有限责任公司签订了合同编号为“HT-2001-38”的《广西柳工机械股份有限公司总装车间扩建工程施工合同》，工程名称为广西柳工机械股份有限公司总装车间扩建工程，合同总价款为 6,905,973.25 元。

（八）商标使用许可合同

1、2002 年元月 28 日，本公司与柳工集团签订了合同编号为“02-018”的《商标使用许可合同》，柳工集团将商标为“CLG 图形”、商标注册证号为第 335335 号的注册商标无偿许可本公司使用。许可使用期限为自 2002 年 1 月 1 日起至 2009 年 1 月 9 日止，使用范围仅限于注册证核定使用的第 7 类商品中的装载机商品，使用方式为在中国境内排除包括柳工集团在内的任何其他人在相同商品上使用的独占使用。

2、2002 年元月 28 日，本公司与柳工集团签订了合同编号为“02-019”的《商标使用许可合同》，柳工集团将商标为“柳工”（汉字与拼音组合）、商标注册证号为第 1276799 号的注册商标无偿许可本公司使用。许可使用期限为 2002 年 1 月 1 日起至 2009 年 5 月 20 日止，使用范围仅限于注册证核定使用的第 7 类十种商品中的装载机、挖掘机、挖掘装载机三种商品，使用方式为在中国境内排除包括柳工集团在内的任何其他人在相同商品上使用的独占使用。

2003 年 7 月 31 日，本公司与柳工集团就上述合同编号为“02-019”的《商

标使用许可合同》签订了合同编号为“03-4.1”的《商标使用许可补充合同》。该合同约定：将原许可使用的范围增加原合同未许可使用的其余4种产品，即推土机、沥青摊铺机、装载机配件、挖掘机配件。柳工集团许可本公司在上述许可范围内使用该合同约定的商标；柳工集团同时允许本公司许可其控股子公司在上述许可使用范围内使用该合同约定的商标（本公司的控股子公司已和柳工集团签订许可使用合同的除外）。双方约定除双方和双方的控股子公司外，柳工集团不得再许可任何第三方在相同的商品上使用该合同约定商标。

3、2002年元月28日，本公司与柳工集团签订了合同编号为“02-020”的《商标使用许可合同》，柳工集团将商标为“柳工”、商标注册证号为第1276800号的注册商标无偿许可本公司使用，许可使用期限为2002年1月1日起至2009年5月20日止，使用范围仅限于注册证核定使用的第7类十种商品中的装载机、挖掘机、挖掘装载机三种商品，使用方式为在中国境内排除包括柳工集团在内的任何其他人在相同商品上使用的独占使用。

2003年7月31日，本公司与柳工集团就上述合同编号为“02-0-20”的《商标使用许可合同》签订了合同编号为“03-4.2”的《商标使用许可补充合同》，该合同约定：将原许可使用的范围增加原合同未许可使用的其余4种产品，即推土机、沥青摊铺机、装载机配件、挖掘机配件。柳工集团许可本公司在上述许可范围内使用该合同约定的商标；柳工集团同时允许本公司许可其控股子公司在上述许可使用范围内使用该合同约定的商标（本公司的控股子公司已和柳工集团签订许可使用合同的除外）。双方约定除双方和双方的控股子公司外，柳工集团不得再许可任何第三方在相同的商品上使用该合同约定商标。

4、2002年元月28日，本公司与柳工集团签订了合同编号为“02-021”的《商标使用许可合同》，柳工集团将商标为“LIUGONG”、商标注册证号为第1558282号的注册商标无偿许可本公司使用，许可使用期限为2002年1月1日起至2011年4月20日止，使用范围仅限于注册证核定使用的第7类十种商品中的装载机、

挖掘机、挖掘装载机三种商品，使用方式为在中国境内排除包括柳工集团在内的任何其他人在相同商品上使用的独占使用。

2003年7月31日，本公司与柳工集团就上述合同编号为“02-021”的《商标使用许可合同》签订了合同编号为“03-4.3”的《商标使用许可补充合同》。该合同约定：将原许可使用的范围增加原合同未许可使用的其余5种产品，即推土机、轴承、液压泵、活塞、机器转动装置。柳工集团许可本公司在上述许可范围内使用该合同约定的商标；柳工集团同时允许本公司许可其控股子公司在上述许可使用范围内使用该合同约定的商标（本公司的控股子公司已和柳工集团签订许可使用合同的除外）。双方约定除双方和双方的控股子公司外，柳工集团不得再许可任何第三方在相同的商品上使用该合同约定商标。

5、2002年元月28日，本公司与柳工集团签订了合同编号为“02-022”的《商标使用许可合同》，柳工集团将商标为“CLG”（图形），商标注册证号为第1558283号的注册商标无偿许可本公司使用，许可使用期限为2002年1月1日起至2011年4月20日止，使用范围仅限于注册证核定使用的第7类十种商品中的装载机、挖掘机、挖掘装载机三种商品，使用方式是在中国境内排除包括柳工集团在内的任何其他人在相同商品上使用的独占使用。

2003年7月31日，本公司与柳工集团就双方已签订的前述合同编号为“02-022”的《商标使用许可合同》，签订了合同编号为“03-4.4”《商标使用许可补充合同》。该合同约定：将原许可使用的范围增加原合同未许可使用的其余5种产品，即推土机、轴承、液压泵、活塞（机器零件）、机器转动装置。柳工集团许可本公司在上述许可范围内使用该合同约定的商标；柳工集团同时允许本公司许可其控股子公司在上述许可使用范围内使用该合同约定的商标（本公司的控股子公司已和柳工集团签订许可使用合同的除外）。双方约定除双方和双方的控股子公司外，柳工集团不得再许可任何第三方在相同的商品上使用该合同约定商标。

6、2003年7月31日,本公司与柳工集团签订了合同编号为“03-2.1”的《商标使用许可合同》,柳工集团将商标为“LIUGONG”、商标注册证号为第1551635号的注册商标无偿许可本公司使用,使用许可期限为2003年7月25日起至2011年4月6日止,使用范围为商标注册证核定使用商品范围内的陆地车辆扭矩变换器,陆地车辆变速箱,机动车前后桥,陆地车辆转动轴,陆地车辆传动齿轮,车辆座位,车轮圈,双方约定,除合同双方和双方的控股子公司外,双方均不得再许可任何其他一方在相同的商品上使用该合同约定的商标。

7、2003年7月31日,本公司与柳工集团签订了合同编号为“03-2.2”的《商标使用许可合同》,柳工集团将商标为“CLG图形”、商标注册证号为第1551636号的注册商标无偿许可本公司使用,使用许可期限为2003年7月25日起至2011年4月6日止,使用范围为商标注册证核定使用商品范围内的陆地车辆扭矩变换器,陆地车辆变速箱,机动车前后桥,陆地车辆转动轴,陆地车辆传动齿轮,车辆座位,车轮圈。双方约定,除合同双方和双方的控股子公司外,双方均不得再许可任何其他一方在相同的商品上使用该合同约定的商标。

2004年4月15日,就以上7个商标的许可使用问题,本公司与柳工集团签订了《商标使用许可补充协议》(共7份)。补充协议约定,在本公司存续期间,柳工集团许可本公司无偿使用约定商标,并允许本公司许可本公司现有的及将来设立的控股子公司无偿使用约定商标;在本公司存续期间,柳工集团须保证拥有对约定商标的所有权;在该期间内,如遇到约定商标有效期届满的情形的,柳工集团须按规定申请续展注册。

三、 其他重要事项

截止2003年12月31日,本公司用于长期贷款抵押的土地净值4,581.20万元。

第十七节 董事及有关中介机构声明

发行人全体董事声明

本公司全体董事承诺本配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。

全体董事：

董事长： 王晓华

副董事长： 曾光安

董事： 冯 立 杨一川 王相民 王劲松

独立董事： 唐 勇 朱森第 刘 斌

广西柳工机械股份有限公司

2004年4月26日

保荐机构（主承销商）声明

本公司已对配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。

保荐代表人： 王建阳 郝智明

公司法定代表人（授权代表）：钱 卫

中银国际证券有限责任公司

2004年4月26日

发行人律师声明

本所及经办律师保证由本所同意发行人在配股说明书中引用的法律意见书和律师工作报告的内容已经本所审阅,确认配股说明书不致因上述内容出现虚假记载、误导性陈述及重大遗漏引致的法律风险,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： 王 云 岳秋莎

律师事务所负责人：吴 革

北京市中闻律师事务所

2004年4月26日

会计师事务所声明

本所及经办会计师保证由本所同意发行人在配股说明书中引用的财务报告已经本所审计，确认配股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述及重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册会计师： 梁 烽 李光道

会计师事务所负责人： 饶 永

深圳鹏城会计师事务所

2004年4月26日

第十八节 附录及备查文件

备查文件

本次配股的全套申请文件及其他相关文件将作为备查文件存放于公司,供投资者查阅。

查阅时间：周一至周五 8：00 - 18：00

联系人： 王祖光 黄华琳

联系电话：(0772) 3886509、3886510

备查文件包括：

- 1、公司章程正本
- 2、中国证监会核准本次发行的文件
- 3、与本次发行有关的重大合同
- 4、承销协议
- 5、最近三年的财务报告及审计报告原件
- 6、注册会计师关于前次募集资金使用情况的专项报告
- 7、检查中发现问题的发行人的整改报告
- 8、注册会计师关于本公司内部控制制度的评价报告
- 9、发行人律师为本次发行出具的法律文件
- 10、其他与本次发行有关的重要文件