

徐工集团工程机械股份有限公司

非公开发行 A 股股票募集资金使用可行性分析报告

（修订稿）

徐工集团工程机械股份有限公司（以下简称“徐工机械”或“公司”）为响应《中国制造 2025》、“一带一路”等国家战略，适应我国经济发展的新常态，借力资本市场加速公司转型升级，同时优化公司股权结构和资本结构，进一步完善公司治理结构，公司计划非公开发行 A 股股票募集资金。公司第七届董事会第四十九次会议（临时）、2016 年第二次临时股东大会及第七届董事会第五十六次会议（临时）审议通过了非公开发行股票相关事宜，现就本次非公开发行所募集资金使用的可行性情况分析如下：

一、本次募集资金的使用计划

本次非公开发行股票拟募集资金总额预计不超过 515,600 万元（含本数），扣除发行费用后的募集资金净额拟全部用于以下项目：

单位：万元

序号	项目类型	项目名称	项目投资总额	拟使用募集资金金额
1	高端装备智能化制造项目	智能化地下空间施工装备制造项目	60,221	42,236
2		高空作业平台智能制造项目	123,460	95,870
3		智能化物流装备制造项目	120,532	80,270
4	环境产业项目	智能化压缩站项目	64,040	43,006
5	工程机械升级及国际化项目	大型桩工机械产业化升级技改工程项目	48,280	17,250
6		印度工程机械生产制造基地投资项目	132,642	99,953
7	徐工机械工业互联网化提升项目		43,383	37,015
8	增资徐工集团财务有限公司		100,000	100,000
合计			692,558	515,600

本次发行募集资金到位之前，公司可根据募集资金投资项目进度的实际情况以自筹资金先行投入，并在募集资金到位之后予以置换。如果本次发行募集资金不能满足公司项目的资金需要，公司将自筹资金解决不足部分。在不改变募集资金投资项目的前提下，公司董事会可根据募集资金投资项目的审批、核准、备案或实施进度以及资金需求轻重

缓急等实际情况，对上述项目的募集资金投入顺序和金额进行适当调整。

二、本次募集资金投资项目可行性分析

（一）智能化地下空间施工装备制造项目

1、项目基本情况

本项目拟投资总额 60,221.00 万元，公司拟投入募集资金为 42,236.00 万元。项目实施主体为公司全资子公司徐州徐工铁路装备有限公司（以下简称“徐工铁装”）。

本项目以隧道及地下空间施工机械成套化为目标，生产各类地下空间施工装备，主要运用于铁路、公路及矿山中的隧道施工、城市轨道交通、地下综合管廊等各类地下空间施工作业。该成套化设备为地下空间的机械化施工提供了可能，也替代了传统的人工及高端进口设备。产品均采用人机交互可视对话智能控制和传输系统，在整机设置上均采用机、电、液、讯一体化体系，微电脑控制，实现机械设备的智能化，从而大大提高施工的效率 and 安全性。

项目建成后将形成地铁暗挖设备、超前钻探支护设备以及各种开挖设备、支护设备、出渣设备等地下空间施工机械的系列成套化生产能力。

2、项目背景及必要性

（1）国内铁路、公路、城市轨道交通以及市政建设快速发展为地下空间施工装备提供发展前景

中国铁路、公路等交通和城镇化建设的快速发展带来了大量的地下空间施工作业需求，传统的以人力开挖为主的施工方式逐渐不能满足现代化的建设标准和安全生产要求，地下空间施工装备正迎合了国内市场的这一需求。

铁路建设方面，根据国家铁路局发布的《铁路“十三五”发展规划征求意见稿》，“十三五”期间铁路固定资产投资规模将达到 3.5 万亿元至 3.8 万亿元，其中基本建设投资约 3 万亿元，对应年均投资在 6,000 亿元，预计 2016 至 2020 年新设线里程达到 3 万公里。

公路建设方面，2016 年 4 月 19 日交通部新闻发布会上透露，“十三五”期间着力推进高速公路、普通国省道、农村公路等建设，确保完成公路投资 1.65 万亿元目标任务

务。其中仅 2016 年确保实现全年新增高速公路 4,500 公里、新改建国省干线 1.6 万公里左右、新改建农村公路 20 万公里等目标任务。

城市轨道交通建设方面，我国城市轨道交通将步入高速发展期，是“十三五”期间发展最快的细分领域之一。2016 年 3 月 28 日，国家发改委与交通运输部《交通基础设施重大工程建设三年行动计划》中指出，2016-2018 年期间将有序推进城市轨道交通建设，逐步优化大城市轨道交通结构，重点推进 103 个项目前期工作，新建城市轨道交通 2,000 公里以上，涉及投资 1.66 万亿元。根据中国城市轨道交通协会《城市轨道交通 2016 年度统计和分析报告》，截至 2016 年末，中国大陆地区共 30 个城市开通城市轨道交通，运营长度 4,152.8 公里；2016 年全国交通完成投资 3,847 亿元；截至 2016 年末，在建线路总规模 5,636.5 公里，可研批复投资累计 34,995.4 亿元；截至 2016 年末，共有 58 个城市规划获批，规划规模 7,305.3 公里。在建、规划线路规模较 2015 年进一步大、投资增长迅速，建设速度持续加快。

市政建设方面，城市地下综合管廊将成为“十三五”期间最具潜力的细分市场，中央及各地政府不断出台的城市建设综合开发政策也为此提供了良好的契机。2015 年国务院办公厅印发的《关于推进城市地下综合管廊建设的指导意见》中指出，“从 2015 年起，城市新区、各类园区、成片开发区域的新建道路要同步建设地下综合管廊。”2016 年《住房城乡建设部关于提高城市排水防涝能力推进城市地下综合管廊建设的通知》指出，“有序推进城市地下综合管廊和排水防涝设施建设”，“各地要放宽市场准入，鼓励支持社会资本参与城市地下综合管廊和排水防涝设施建设。”2016 年住建部《住房城乡建设事业“十三五”规划纲要》指出，“高效利用地下空间。推动城市地下空间法规制度建设，研究制定城市地下空间开发利用规划管理办法。推动各地组织编制城市地下空间开发利用规划，鼓励竖向分层立体综合开发和横向相关空间连通开发，加强城市地下空间统一规划、建设和管理，促进地下空间与城市整体同步发展。”地下管廊分为廊体和管线两部分，每公里廊体投资约 8,000 万元，管线约 4,000 万元，总造价每公里 1.2 亿，按每年建设 8,000 公里预计，投入金额超过 1 万亿元。

（2）项目符合国家产业政策和指导方向

地下空间成套装备是公司结合近年来隧道、城市轨道交通、地下综合管廊等地下空间施工作业市场需求，自主研发的特种工程机械装备，国家发展改革委员会发布的《产业结构调整指导目录（2014 年本）》，将铁路工程建设机械装备、挖掘、钻凿等特种工

程机械列为鼓励类行业。

地下空间成套装备是对国家在城市轨道交通、地下综合管廊、隧道施工等方面政策实施的有力支持：2012 年底国务院下发的《关于城市优先发展公共交通的指导意见》中，明确城市轨道交通作为一种大容量、便捷、环保的公共交通方式，在缓解城市交通拥堵、减少土地和能源消耗、优化城市空间布局等方面的重要作用；2017 年 2 月 3 日，国务院《“十三五”现代综合交通运输体系发展规划》中，发展引领新型城镇化的城际城市交通，完善优化超大、特大城市轨道交通网络，推进城区常住人口 300 万以上的城市轨道交通成网；2015 年 8 月 10 日，国务院办公厅印发《关于推进城市地下综合管廊建设的指导意见》，其工作目标为到 2020 年，建成一批具有国际先进水平的地下综合管廊并投入运营，反复开挖地面的“马路拉链”问题明显改善，管线安全水平和防灾抗灾能力明显提升，逐步消除主要街道蜘蛛网式架空线，城市地面景观明显好转；2014 年 9 月 19 日国家安全监管总局、交通运输部、国务院国资委、国家铁路局联合出台《隧道施工安全九条规定》，明确要求施工中严格控制现场作业人数，掘进作业面应实施机械化作业。

（3）地下空间施工装备是公司战略发展方向

地下空间施工装备属于公司高端智能化装备制造战略中的重要组成部分，是公司抓住轨道交通、地下综合管廊、隧道施工等新市场机遇，向高端智能化装备制造转型的重要举措。本项目整合徐工机械产品资源优势，依托徐工机械研发实力，以地下空间施工机械成套化为目标，抓住市场机遇，提升整体竞争力，扩大公司发展空间。

3、项目可行性

（1）公司具备工程机械装备制造丰富的产、研经验

公司在工程机械领域具备多年的产业经验，具备较强的生产、研发能力，地下空间施工装备是公司已有工程机械业务的自然延伸，具备较好的产业基础。项目实施主体徐工铁装，专注于围绕铁路施工与养护、隧道及地下空间两个领域进行产品研发和市场开拓工作，聚焦铁路施工及养护装备、山岭隧道成套化装备、地铁暗挖成套化装备、地下无轨运输成套化装备及相应施工解决方案。

地下空间施工装备是专业性较强的专用工程机械设备，徐工铁装在地铁暗挖成套化装备、山岭隧道成套化装备、地下无轨运输成套化装备上，分别与下游客户进行合作，

共同开发满足客户需求的产品，已投放使用的产品取得了良好的市场反应。

（2）公司品牌、完善的营销网络及客户资源是项目实施的有力保障

公司深耕工程机械行业多年，处于行业领先地位，已经形成了遍布全国的营销网络，客户资源丰富，“徐工”品牌知名度较高。公司近年来注重与大型央企、国有企业及地方政府等大客户的合作，这些客户均是地下空间施工装备的主要需求方和潜在客户。

4、项目建设内容及建设期

本项目总投资估算为 60,221.00 万元，投资范围包括建筑安装工程费用、设备购置及安装费用、工程建设其他费用及铺底流动资金；项目建设期为 24 个月。

5、项目效益分析

经测算，项目税后内部收益率为 21.25%，经济效益良好。

6、项目用地、备案及环保手续进展情况

本项目选址为徐州市铜山区新区办事处榆庄村同创路西、五环路北，项目用地手续正在落实中。

2017 年 4 月 26 日，徐州高新技术产业开发区管理委员会向徐工铁装下发《关于徐州徐工铁路装备有限公司智能化地下空间施工装备制造项目备案的通知》（徐高审[2017]0100012 号），对该项目准予核准；项目环保手续正在办理中。

（二）高空作业平台智能制造项目

1、项目基本情况

本项目拟投资总额 123,460.00 万元，公司拟投入募集资金为 95,870.00 万元。项目实施主体为公司全资子公司徐工消防安全装备有限公司（以下简称“徐工消防”）。

本项目生产高空作业平台系列产品，包括臂架式、剪叉式、桅柱式和蜘蛛式四个类别，能够替代吊篮、脚手架等传统登高方式，可以大幅提高高空作业的安全性及作业效率，已被欧美发达国家广泛地用于建筑施工、钢结构安装、室内外装修、建筑物幕墙清洗、仓库、超市、大型设备制造、机场、车站、大型展馆等领域。

2、项目背景及必要性

(1) 高空作业平台行业全球市场情况

① 欧美发达国家是主要市场

欧美地区在安全生产方面设立了较为严格的法规、标准及监管体系，对智能化、安全化的高空作业平台需求较大，目前是全球高空作业平台消费的最大市场。高空作业平台行业在欧美市场发展成熟，产品使用上形成了以租赁业为纽带的消费模式，市场保有量及需求量均较大。产品生产上，经过长久的发展，产生全球知名的高空作业平台制造巨头，包括 Genie、JLG、SKYJACK 等。

② 发展中国家成为高空作业平台新兴增长点

高空作业平台行业在欧美发达国家已经发展成熟，行业规模的增长潜力趋于平稳。与此同时，世界上众多新兴的发展中国家进入大规模基础设施建设期，而且随着经济发展水平、建设要求及安全生产标准的提高，其工程设备升级换代的需求也逐步显现出来，这些新兴市场正成为国际高空作业平台市场需求的未来增长点。以中国为例，一方面高空作业平台制造业已经开始加速增长；另一方面，国内城市化进程的推进及安全标准的不断提升，形成了潜力巨大的高空作业平台市场。

③ 中国高空作业平台市场进入高速增长期

中国高空作业平台市场尚处发展初期，市场保有量很低，大量的高空作业仍以脚手架为主，或对叉车、起重设备等进行改造以达到高空作业的目的，安全隐患高。随着我国经济建设的发展，高空作业平台市场将进入高速增长期。这主要有以下三个原因：第一，生产安全保障制度不断健全和完善，工人对于工作的安全性要求越来越高；第二，由于市场竞争越来越大，相关单位对提高施工效率的要求也越来越强烈，这就促使施工设备的升级；第三，国内人工成本上升和用工紧张的趋势在近年来愈发明显，这为机械化作业替代人工作业、高空作业平台替代传统高空作业工具提供了良好机遇。在国家政策和市场需求的双轮驱动下，中国高空作业平台市场进入高速发展期。

(2) 国家对安全生产要求的日益提高

根据住房和城乡建设部《房屋市政工程生产安全事故情况通报》年度统计数据，2014年度、2015年度及2016年度高空坠落事故分别占当年全国房屋市政工程总数的52.87%、53.17%及52.52%。成为建筑业五大伤害之首，发生率最高、危险性极大。虽然目前我

国相关法律法规中尚未增加有关登高作业时使用高空作业平台的强制性要求，但近几年，有关行业也逐步加强对人员高空作业的重视程度。

住建部在《“十二五”国家建设行业产业政策》中，提出在高层建筑主体结构施工领域中，鼓励用附着式动力升降模架替代手动升降脚手架；在高层建筑外墙清洗维护施工领域中，鼓励用动力升降高处作业吊篮和擦窗机替代“蜘蛛人”和土吊篮作业。

（3）高空作业产业是公司战略发展方向

根据发达国家发展经验，未来几年国内高空作业平台产业将进入高速发展期。基于对高空作业平台市场发展的乐观预判，公司将高空作业平台纳入十三五发展战略。利用资本优势和工程机械行业产业基础，迅速切入高空作业平台行业，并在产品规模上实现业务快速扩张，提升整体竞争力，扩大公司发展空间。

3、项目可行性

（1）项目依托公司臂架类产品的核心制造能力

起重机业务板块是公司第一大业务板块，业务归属于子公司徐工重型，轮式起重机、随车起重机销量连续多年蝉联行业第一，履带起重机销量近年一直处于行业前三。公司的子公司徐工重型在起重机领域具备领先竞争对手的生产及技术研发实力，是国家著名的臂架类机械生产单位，在臂架类产品方面具有雄厚的技术研发能力和先进的制造技术，高空作业平台产品的研发与生产具有良好的基础。

项目实施主体徐工消防前身为徐工重型消防机械事业部，具有深厚的高空作业平台生产经验和技术积累。徐工消防的高空作业平台产品已形成直臂、曲臂及剪叉三大系列产品，并已批量向市场投放。

（2）公司全球化的销售网络确保项目实施的可行性

高空作业平台产品作为传统登高作业方式的替代，可广泛应用于各类高空作业场景。在中国等发展中国家，高空作业平台市场正处于快速发展的起步阶段，营销推广是项目实施的重要因素。

公司已在中国和全球建立了广泛而完善的营销网络。在国内，公司已拥有了由自营办事处及经销店（由第三方经销商经营）组成的广泛的分销及服务网络。此外，公司本部也设立了专职的市场部展开针对性的直销工作与主要客户（包括大型国有企业）建立

战略关系。公司的海外销售网络包括海外第三方经销商及其经营的经销店和服务中心，产品销往多个国家和地区。公司完备的营销网络，为高空作业平台产品的未来市场开拓提供了良好的基础。

4、项目建设内容及建设期

本项目总投资估算为 123,460.00 万元，投资范围包括建筑安装工程费用、设备购置及安装费用、工程建设其他费用及铺底流动资金；本项目建设期为 24 个月。

5、项目效益分析

经测算，项目税后内部收益率为 16.94%，经济效益良好。

6、项目用地、备案及环保手续进展情况

本项目在公司已有土地上实施，不涉及新增用地。

2016 年 9 月 8 日，徐州市经济和信息化委员会向徐工消防下发《企业投资项目备案通知书》（备案号：3203001604494），对该项目准予核准。

2016 年 9 月 29 日，徐州市环境保护局向徐工消防下发《关于徐工消防安全装备有限公司 2016-407273 高空作业平台智能制造项目环境影响报告表的审批意见》（徐环项表 2016]36 号），对该项目准予核准。

（三）智能化物流装备制造项目

1、项目基本情况

本项目拟投资总额 120,532.00 万元，公司拟投入募集资金为 80,270.00 万元。项目实施主体为徐工机械。

本项目将采用数字化研发、自动化焊接、数控化加工、在线测量和柔性装配等先进制造工艺装备；以信息化管理为手段，提高产品智能化制造、远程控制和故障诊断智能服务能力；通过采用智能工况模拟技术和建造自主研发的主机试验台，提升产品可靠性。项目拟建立内燃叉车、电动叉车和 AGV 自动导引运输车的柔性化、品质化、规模化的生产体系，全面实现现代化、智能化物流装备开发、制造、试验等综合能力，提高公司的综合实力，形成中大吨位内燃叉车、中小吨位电动叉车、AGV 自动导引运输车 and 叉车属具规模化的生产能力。

2、项目背景及必要性

(1) 物流业的转型升级将对智能物流装备产生持续的需求

步入二十一世纪以来，随着市场经济的发展，物流业已由过去的末端行业，上升为主导生产和促进消费的先导行业。在市场经济条件下，生产要素、资金的流动是以获取利润为前提条件。通过运用现代物流业，可以提高工作效率、降低生产成本，从而使企业获得更多的利润。根据《物流业发展中长期规划（2014—2020年）》，物流业到2020年的发展目标为，基本建立布局合理、技术先进、便捷高效、绿色环保、安全有序的现代物流服务体系；物流的社会化、专业化水平进一步提升；物流业增加值年均增长8%左右，物流业增加值占国内生产总值的比重达到7.5%左右；新的物流装备、技术广泛应用；信息化和供应链管理明显提升；物流整体运行效率显著提高。

大物流业的发展将全面驱动物流装备中的内燃叉车、电动叉车、电动AGV搬运机器人的发展，使得物流设备维持在一个相对稳定的市场需求水平。作为物流装备主流产品的叉车，其年产量由22万多台增长到了最高峰的约36万台。目前，我国叉车市场保有量已超过150万台，未来五年需求将会保持较为相对稳定的数量。

(2) 项目的实施有利于公司拓展高端物流装备市场

高端物流装备产品体现在高附加值、高技术含量、高可靠性和大吨位四个方面，目前外资品牌控制了车桥、传动、控制、传感等关键技术，因而基本垄断了高端智能化物流装备这一较高利润率的产品市场。为抢占中国市场，降低生产成本，林德、丰田、海斯特等海外企业已通过独资或合资的方式在中国完成了生产布局。

我国物流装备企业总体上来说是大企业不强、小企业不专。与一般装备制造相比，我国的物流装备制造水平与外资品牌仍有一定差距。部分国内物流装备制造企业存在产品同质化，供应链管理不强，产品质量把关不严，售后服务不到位等问题。

公司有着超过20年工业车辆研发、生产、销售、服务的产业积淀，作为工程机械的龙头企业，拟通过本项目的实施在高端物流装备产品的生产和研发上加大投资，拓展高端物流装备市场，来提高物流装备产品的竞争实力和市场占有率。

(3) 项目的实施是公司战略发展的需要

目前面临着国际、国内双重压力和挑战的情况下，公司需以更大的投入、更强的实

力以及规模化生产参与竞争，智能化物流装备制造项目是公司进一步开拓市场，深耕工程机械产业的一项重要举措。通过本项目的实施，可以进一步拓展产品系列，丰富公司的产品线。

中大吨位（不小于3.5吨）物流装备产品技术水平的高低体现了企业在物流装备制造行业的竞争力，此类产品能和竞争对手形成差异化竞争，因此本项目中的内燃叉车产品定位为中大吨位产品。物流业的转型升级也使得物流装备加快向电子化、智能化、高可靠性、性能优越及更高安全性、舒适性、节能环保等方向变革，本项目中的电动叉车、电动AGV自动导引运输车等产品的市场需求将保持较快的增长速度。AGV产品代表了智能物流的一个发展趋势，有利于企业实现精准运输和操作无人化。项目体现了公司以国家产业政策和市场为导向的方针，充分依靠自身优势，加快企业技术进步和产业转型升级。

本项目的建设可形成中高档系列智能化物流装备完整的生产体系，提高公司智能化物流装备生产能力，对公司在工程机械领域内的竞争力、影响力、产品的全面覆盖能力均有有利的提升，有利于公司的长期可持续发展。

3、项目的可行性

公司可以在研发、营销、生产、质量管理、成本控制以及箱桥、液压、结构件技术、电控技术等多个方面实现徐工机械内的资源共享，从而提高本项目产品的研发、制造和成本控制能力。公司在叉车整机开发和箱桥核心零部件开发上有一定技术积累，而且公司产品在内部和外部均实现了小批量的配套，具有一定的产品技术做支撑。

公司销售网络遍布全国，为用户提供全方位服务，可以为叉车的销售和备件服务体系提供良好的保障。在产业链协调方面，多年来徐工机械与众多供应商和经销商形成的良好合作关系，对本项目的产品制造也可以提供很好的支持。

4、项目建设内容及建设期

本项目总投资估算为120,532.00万元，投资范围主要包括建筑安装工程费用、设备购置及安装费用、工程建设其他费用及铺底流动资金；本项目建设期为24个月。

5、项目效益分析

经测算，项目税后内部收益率为13.82%，经济效益良好。

6、项目用地、备案及环保手续进展情况

本项目选址为徐州市铜山区新区办事处榆庄村同创路西、五环路北，项目用地手续正在落实中。

2017年4月26日，徐州高新技术产业开发区管理委员会向徐工机械下发《关于徐工集团工程机械股份公司智能化物流装备制造项目备案的通知》（徐高审[2017]0100011号），对该项目准予核准；项目环保手续正在办理中。

（四）智能化压缩站项目

1、项目基本情况

本项目拟投资总额 64,040.00 万元，公司拟投入募集资金为 43,006.00 万元。项目实施主体为公司全资子公司徐州徐工环境技术有限公司（以下简称“徐工环境”）。

本项目针对我国需求日益提高的城市垃圾处理行业，生产移动站、垂直站、分体站及智能化成套压缩站等各类垃圾处理设备。移动站、垂直站和分体站是适用于不同环境下的垃圾压缩设备，而智能化成套压缩站是公司自主研发的集成式垃圾压缩处理中心，具有中央智能集中控制、信息系统集成业务管控、自动故障提示和保养提醒、配置多样和个性化定制等特点，契合现代智慧城市的建设理念。

2、项目背景及必要性

（1）垃圾处理行业前景广阔

近几年随着我国城乡一体化建设速度的加快，城镇人口数量急剧膨胀，城市数量、规模及功能都将得到快速发展，与之相匹配、相适应的市政、城市建设、工业化建设等对城市垃圾压缩站的需求增长快速。中国人民大学国家发展与战略研究院发布的《我国城市生活垃圾管理状况评估研究报告》显示，2012年中国人均生活垃圾日清运量平均就已达到 1.12 千克，处于较高水平，已成为中国可持续发展的重大障碍。

国家统计局统计数据显示，2015年我国城市生活垃圾清运量为 1.79 亿吨，2010年至 2015年年复合增长率为 3.90%；而城市垃圾年产量正以每年 8-10%的速度增长，根据国家环保部 2016年 11月 22日发布《2016年全国大、中城市固体废物污染环境防治年报》，全国 246座大、中城市 2015年生活垃圾产生量约为 18,564 万吨。不断增加的城市垃圾，城市对卫生清洁的要求不断提高，对环卫设备需求也将随之增加。

根据《中国城乡建设统计年鉴（2015）》，2015年城市市容环境卫生固定资产投资额为398.0亿元，过去十年复合增长率为10.41%，增长速度较快。

（2）项目适应我国垃圾处理产业化政策的需要

城市垃圾处理及其资源化综合利用是关系到国计民生、环境保护的重大课题。垃圾处理行业具有公益性、投资回报率低、投资回报周期长，社会效益、环境效益突出，而经济效益微薄等特点。随着社会经济的发展，垃圾处理的方式逐步从政府垄断的公共服务发展到政府管理下的市场化运营模式。

早在2002年12月，建设部下发了《关于加快市政公用行业市场化进程的意见》，强调开放市政公用行业投资建设、运营、作业市场，建立政府特许经营制度。2004年国家有关部门出台了《市政公用事业特许经营管理办法》（建设部令126号）、《城市生活垃圾处理特许经营协议示范文本》（建城[2004]162号）、《关于加强城镇生活垃圾处理场站建设运营监管的意见》（建城[2004]225号）等文件，进一步规范参与城市生活垃圾处理厂建设与运营的市场主体。

城市垃圾处理产业通过市场竞争优化资源配置，可以提高资源运用的效率，有效治理城市环境污染，改善城市生态环境，保障市民生活素质，实现社会、经济 and 环境的可持续发展。同时，垃圾处理产业化从提高经济效益和管理效率等角度出发，对产品智能化和技术先进性有着更高的要求，智能化压缩站能够很好的适应这一需求，并符合目前智能制造的发展方向。

（3）环境产业是公司战略发展方向

环境产业正处于发展黄金期，为把握国家大力投入环境治理产业的历史性机遇，公司以环卫机械设备作为切入点，未来可进一步向下游环境保护服务（运营、工程等）产业链拓展。智能化垃圾压缩站作为环卫机械中的重要部分，既具备产业化基础，又符合公司未来长远战略发展规划。

3、项目可行性

环卫产业是公司未来战略转型的重要方向之一。公司依托工程机械主业的产业基础和技术积累向环卫机械领域延伸，目前已形成“一站三车”（垃圾压缩站、垃圾转运车、垃圾压缩车、道路清扫车）为主体的四大类别环卫机械系列化产品，本项目以公司垃圾

压缩站系列产品为基础，进行智能化、成套化的提升。公司自主研发的 YJC40B 生活垃圾压缩机、YJG15A 生活垃圾压缩机、YJY45A 生活垃圾压缩机等产品获得江苏省高新技术产品认定，XZJ5250ZYS 压缩式垃圾车获中国机械工业科学技术奖。

项目实施主体徐工环境是公司的发展环卫机械产业专门设立的全资子公司，其主营业务为环卫机械的研发、制造、销售和服务。截至本报告公告日，徐工环境自成立以来已获得各项专利 74 项，其中发明专利 7 项。

4、项目建设内容及建设期

本项目总投资估算为 64,040.00 万元，投资范围包括建筑安装工程费用、设备购置及安装费用、工程建设其他费用及铺底流动资金；本项目建设期 24 个月。

5、项目效益分析

经测算，项目税后内部收益率为 17.38%，经济效益良好。

6、项目用地、备案及环保手续进展情况

本项目选址为徐州市铜山区新区办事处榆庄村同创路西、五环路北，项目用地手续正在落实中。

2017 年 4 月 26 日，徐州高新技术产业开发区管理委员会向徐工环境下发《关于徐州徐工环境技术有限公司智能化压缩站项目备案的通知》（徐高审[2017]0100010 号），对该项目准予核准；项目环保手续正在办理中。

（五）大型桩工机械产业化升级技改工程项目

1、项目基本情况

本项目拟投资总额 48,280.00 万元，公司拟投入募集资金为 17,250.00 万元。项目实施主体为公司全资子公司徐州徐工基础工程机械有限公司（以下简称“徐工基础”）。

本项目是对徐工基础现有桩工机械产品、定向钻产品及煤矿机械产品的升级技改项目，项目建成后将改善公司生产环境、提高工艺制造水平及扩大产品生产能力。

2、项目背景及必要性

（1）公司桩工机械收入与占有率逆势上升

近年来，公司桩工机械业务顶住了市场下行压力，逆势快速增长，从营收规模来看，2014年、2015年及2016年实现桩工机械收入16.92亿元、17.99亿元及19.62亿元，呈现逐年上升趋势。主要产品旋挖钻机、水平定向钻市场占有率有稳步提升，均由2010年市场第3位上升至2015年市场第1位，并呈现不断上升趋势。公司桩工产品的逆势上升主要得益于公司产品系列型谱齐全、技术成熟、性价比高：大吨位旋挖钻机性价比优势明显，市场占有率较高，自制底盘覆盖全系列产品，掌握核心制造技术，整体技术水平处于国内领先水平；水平定向钻自动化程度较高，关键零部件自制，产品的可靠性较高，保证了施工作业的可靠性，多项技术均为国内首创。

（2）现有厂区不足以满足公司业务发展需求

公司桩工机械现有生产线建设年代较早，经过产品结构及工艺调整，具备了一定的生产能力。但随着产品产量快速增加及新品种的不断研制开发，现有厂区已无发展余地，制约公司的进一步发展，主要在以下几个方面：新增产品门类的制造区域不足；生产制造工艺水平较低，缺少先进装配手段，直接影响产品质量和装配效率；关键设备投入少，自制率低，部件实现批量投产较困难；整机调试及成品存放区小。

因此，徐工基础针对产品特点和厂区现状，急需改变目前生产作业空间狭小、制造工艺能力不足的矛盾和瓶颈，加大技术改造投资力度，提高制造工艺技术水平，加速产品市场国际化战略的步伐，增强公司产品综合竞争力。

3、项目可行性

（1）公司桩工机械产业基础较为良好

公司具有多年的桩工机械生产研发经验，拥有水平定向钻机、旋挖钻机、煤炭掘进机以及连续墙抓斗、锚杆钻机、深井钻机等多门类高新技术产品，大吨位旋挖钻机、中型水平定向钻产品质量及技术优势明显，市场占有率较高，并成功制造亚洲最大吨位专用底盘旋挖钻机。公司桩工板块技术积累深厚，徐工基础成立以来共计获得各项有效专利208项，其中发明专利26项，公司“大型智能化非开挖定向钻机研发及产业化”通过国家火炬项目立项，项目荣获2015年度中国机械工业科学技术奖一等奖。

（2）公司具备完善的销售网络

项目实施主体徐工基础是公司生产经营桩工机械的全资子公司，下设营销分公司，

驻外成立 25 个办事处，22 个服务网点和 9 家服务代理商，发展了覆盖全国 30 个省市自治区的共 45 家经销商队伍，营销网络较为完备；在营销公司下设海外市场及新品部，配合徐工进出口公司出口海外，产品先后出口至南美、中亚、非洲等近 20 个国家和地区。

4、项目建设内容

本次生产项目总投资估算为 48,280.00 万元，投资范围包括建筑安装工程费用、设备购置及安装费用、工程建设其他费用及铺底流动资金。项目建设期为 24 个月。

5、项目效益分析

经测算，项目税后内部收益率为 29.16%，经济效益良好。

6、项目用地、备案及环保手续进展情况

本项目用地已取得国有土地使用权证，证书编号苏（2015）徐州市不动产权第 0051152 号。

2014 年 6 月 24 日，徐州经济技术开发区管理委员会向徐工基础下发《企业投资项目备案通知书》（徐开投项备[2014]19 号），对该项目准予核准。

2014 年 10 月 23 日，徐州市环境保护局徐州经济开发区分局向徐工基础下发《关于对徐州徐工基础工程机械有限公司大型桩工机械产业化升级技改工程项目环境影响报告表的批复》（徐环开表复[2014]37 号），对该项目准予核准。

（六）印度工程机械生产制造基地投资项目

1、项目基本情况

本项目拟投资总额为 132,642.00 万元，公司拟投入募集资金为 99,953.00 万元。项目实施主体为公司在印度设立的控股子公司 Xuzhou Construction Machinery Manufacturing (India) Private Limited（徐州工程机械制造（印度）有限公司）。

本项目将抓住印度工程机械产品的市场机遇，立足印度，辐射东南亚、南亚、中东、东非等周边工程机械市场，进一步落实国际化发展战略。本项目建成后将形成起重机、装载机、挖掘装载机、压路机及其他工程机械产品等一系列工程机械产品的生产能力。

2、项目背景及必要性

(1) 印度工程机械市场需求旺盛且具有较大的增长潜力

印度政治相对稳定，经济增长前景良好，人口超过12亿，市场潜力巨大，地理位置优越，辐射中东、东非、南亚、东南亚市场。近几年印度经济增长较快，已经成世界发展最快的国家之一。印度“十二五”（2013-2017）计划期间，政府拟在基础设施建设领域投入56 万亿卢比（约合10,000 亿美元），预计占其GDP 的比重为8%，较“十一五”计划提高1.8个百分点，投资领域包括公路、铁路、城市基础设施、商业和住宅建筑、港口、电力、水利设施、采矿、石油、天然气和机场等。另外印度城市化速度在加快，2001年城市化率27.8%，2030将达到40%，对比中国目前51.7%城市化率，印度仍有很大的发展空间。经济的快速发展、基础设施建设投资的增加和城市化率的提高将带来对工程机械产品的旺盛需求。未来印度工程机械市场发展仍将呈现高速增长态势，印度本国工程机械工业实力较为薄弱，因而给国外工程机械企业带来了市场机会。政策方面，近年来为发展国内经济印度政府对于海外投资者制定了许多优惠政策，以吸引外国企业到印度进行投资。

印度“十二五”（2013-2017）基础设施投资规划

投资领域	电力部门	可再生 能源部门	路桥建设	电信部门	铁路建设	灌溉系统
投资 (亿美元)	2679	536	1607	1607	893	893
投资领域	供水和 卫生系统	港口建设	机场建设	油气管道 建设	仓储建设	其他
投资 (亿美元)	536	357	179	179	179	357

数据来源：印度投资指南2015版

(2) 在印度钦奈投资建厂具独特优势

印度钦奈是印度第四大城市，是印度最大的港口城市，区位优势明显。钦奈被称为“南印度门户”，交通方便。目前印度正在进行“钻石四边形”铁路网规划，钦奈是四边形一角，为未来规划铁路重要站点。钦奈国际机场为印度联接南亚、东南亚、中东、欧洲和北美洲的主要枢纽。钦奈为港口城市水运方便，该市有2个主要港口，其中钦奈港是印度最大的人工港，是印度第二繁忙的集装箱枢纽，承担大宗工业货物、车辆等运输。利用区位和交通优势本项目的产品可以方便运至东南亚、东非市场，降低进入东南亚、东非等地区市场运输成本；工程机械产品生产所需的原材料、当地配套件、进口配

套件也可方便及时运至生产场地；在此投资建设生产基地也有利于满足周边地区增量销售的需要，辐射周边国家，加大公司产品对于印度周边市场的开拓力度。

钦奈工业基础雄厚，是印度最发达工业中心之一，当地集中了印度大约49%的汽车配件工业和34%的车辆工业，目前世界许多知名企业在印度投资都以钦奈为基地，如现代集团、福特、三菱等。当地工业区各项配套设施完善，机械产业工人充足，技术工人、熟练工人能满足产品生产要求，适合投资建厂。

（3）本项目能够直接提升公司产品在印度市场的竞争力

通过该项目的实施，公司在印度建立装配制造基地，可以大大缩短产品的供货周期。印度装配制造基地的建立将实现产品本地化生产，有利于避免进口关税、产品跨境运输费、保险费等支出，降低产品出口税费成本；通过本地化生产利用当地的人力资源优势，降低人工成本，进一步提升产品成本优势。同时借助公司工程机械产品的技术优势和产品研发优势，加快产品更新换代，可以根据市场需求及时开发适应印度市场的工程机械产品，更好地满足当地经销商和直接客户对产品功能和技术性能等的偏好。该项目产品在本地生产、本地销售，除一些必须的配套件及零部件从国内或别国进口外，原材料以本地采购为主，汇率变化对产品成本影响有限，有利于降低汇率变化对产品销售带来的不利影响。

因此，通过实施本项目实现产品本地化生产，有利于缩短供货周期、降低生产成本、更好地满足本地用户需求并降低汇率等风险，能够直接提升公司产品在印度市场的竞争力。

（4）是公司落实国际化发展战略和响应国家政策号召的重要举措

近五年，全球工程机械市场销售额整体稳定，其中中国以外区域的销售额总体呈上升趋势。预计未来五年中国以外区域的销售额占比预计将进一步提升，市场中心正由欧美发达国家向金砖国家等新兴市场转移，巴西、印度和南非等国家工程机械市场的增长将起到带头作用。中国经济目前处于战略转型期，投资在拉动国民经济增长方面的作用在逐渐减退。随着我国工程机械产品的技术进步竞争力不断加强及国内市场的调整，我国工程机械企业走出去参与国际竞争势在必行。国内企业通过并购国外企业、在海外布局生产基地和研发中心等方式提高海外收入占比，强化国际竞争力。

在目前国内工程机械市场低迷的形势下，公司抓住难得的发展机遇，落实国家走出去的发展战略，以“一带一路”沿线国家基础设施建设为契机，在印度投资建厂，服务印度工程机械市场，并辐射东南亚、中东等地区，充分发挥公司技术优势和服务优势，提高公司当地市场占有率，是公司实现国际化战略的重要举措。

3、项目的可行性

公司拥有较强的产品研发能力和检测试验手段、较为齐全的产品线、以工程院院士为学科带头人的强大研发团队，并且与国际知名跨国公司开展了广泛的技术合作；公司拥有大规模的各类工程机械专业化制造基地和专业化的零部件配套体系。在工程机械的研发、生产、制造均具有丰富的经验。

公司依靠先进的营销理念和强大的销售网络，在起重机、装载机、压路机、平地机、摊铺机、随车吊等产品上连续多年在国内名列前茅，其中起重机、装载机和压路机等产品已经在印度实现销售，具有成熟的产品海外销售和服务的经验。

公司在巴西投资有生产基地，对于按照当地化的生产组织模式进行生产运营，当地化设计、配套和制造均积累了一定的经验，储备了熟悉海外生产经营的优秀人才。

4、项目建设内容及建设期

本项目总投资估算为132,642.00万元，投资范围主要包括建筑安装工程费用、设备购置及安装费用、工器具及生产家具、工程建设其他费用及铺底流动资金；本项目建设期为24个月。

5、项目效益分析

经测算，项目税后内部收益率为12.10%，经济效益良好。

6、项目用地、备案及环保手续进展情况

2016年7月14日，江苏省发展和改革委员会向徐工机械下发《备案通知书》（苏发改外资发[2016]802号），对该项目准予核准。

2016年7月15日，江苏省商务厅向徐工进出口公司下发《企业境外投资证书》（境外投资证第N3200201600821号），对该项目准予核准。

2016年8月31日，中国银行股份有限公司徐州分行就发行人实施本项目进行境外

投资外汇业务登记，徐工进出口公司取得编号 35320300201304117832 的《业务登记凭证》，完成办理境外直接投资外汇企业登记手续。

项目用地、境外备案与环保等审批手续正在落实中。

（七）徐工机械工业互联网化提升项目

1、项目基本情况

本项目拟投资总额为 43,383.00 万元，公司拟投入募集资金为 37,015.00 万元。项目实施主体为徐工机械。

本项目以物联网、云计算、大数据等新一代信息技术在工程机械领域的应用为主要手段，实现互联网与工业的深度融合。项目主要建设内容包括徐工工业云、徐工大数据平台、徐工物联网平台、营销管控一体化平台、智能供应链、协同研发信息平台、财务共享服务中心等。

2、项目背景及必要性

（1）严峻的行业经济形势促使徐工机械实现跨越式发展和提升的需要

对于工程机械行业来讲，中国具有世界最大的工程机械销售和服务市场，但近年来发展饱受市场低迷、产能过剩等问题的困扰。2012 年至 2014 年，工程机械行业连续三年销售额和利润均呈现大幅下滑的趋势，2015 年工程机械行业依然没有任何好转的迹象，市场进一步迈向低谷，销售收入和利润进一步大幅下滑，2016 年下半年，虽然工程机械主要产品销量出现回暖迹象，但行业高速发展期已经度过，预计未来将进入相对平稳的发展期。行业内竞争加剧，行业市场也由卖方市场向买方市场转变，行业内公司需在产品质量、客户服务、生产经营管理等方面来提升企业内在和外在实力，以适应新的市场环境。新的商业模式、传统制造业向制造服务业转型的需求越来越急迫，同时企业对组织、流程、系统的变革需求也越来越急迫。以物联网、大数据及云计算等新一代信息技术应用为代表的互联网提升项目，正是徐工机械实现跨越式发展和提升的重要举措。

（2）第四次工业革命的冲击

随着德国、美国等发达国家先后提出工业 4.0 和工业互联网的概念，以互联网产业化，工业智能化，工业一体化为代表，以人工智能，清洁能源，无人控制技术，量子信

息技术，虚拟现实为主的全新技术革命悄然到来。西门子、GE 等传统工业巨头均在全新技术革命的冲击下积极探索和研究，新型数字化工业生态圈正逐渐成形。GE 公司发布的 Predix 平台，每天共监测和分析来自 1 万亿美元设备资产上 1000 万个传感器发回的 5000 万条数据。基于 Predix 平台，GE 可以帮助客户将海量数据转化为准确的决策，及时、主动地确保资产安全，帮助设备更好地运行、消耗更少的燃料、更高效地部署服务，并且最大限度地减少意外停机时间。作为中国工程机械行业的领军企业，徐工机械也迫切需要借助第四次工业革命，以企业互联网化为手段，提高公司产品的智能化水平，增加客户粘性，打造中国工程机械行业的生态圈。

（3）公司转型发展的迫切需求

徐工机械作为行业领先的工程机械装备制造制造商，产品门类丰富，客户遍及全球，但随着经济形势的不断严峻，行业内竞争加剧。在新的市场环境下，迫切需要公司及时做出转型升级的调整，传统制造业必须向制造服务业快速转型。利用互联网化提升的契机深挖市场，提升服务质量、提高客户粘性，是公司保持长期收入利润的互联网新手段，公司自身营销服务体系需要借助本次互联网化提升项目，实现新一代信息技术在企业全价值链各环节的应用，真正为客户提供全生命周期的主动服务，实现精准营销服务；公司研发体系需要借助新一代信息技术的应用，实现对产品位置、工况、故障信息等的实时掌握，实现产品的在线故障诊断，提高公司产品的智能化水平，增强公司的整体市场竞争力。

3、项目可行性

（1）实施本项目符合国家政策

随着互联网时代的到来，国家层面发布了一系列的指导政策，具有明确的政策导向，国家鼓励越来越多的企业投入到新一轮的工业革命中，除了资金方面的扶持，更有国外成功转型企业的经验引入：2015 年 7 月 4 日国务院印发了《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》，明确未来三年以及十年的发展目标，提出包括创业创新、协同制造、现代农业、智慧能源等在内的 11 项重点行动，并就做好保障支撑进行了部署。2016 年 5 月 20 日，国务院正式印发《关于深化制造业与互联网融合发展的指导意见》，部署深化制造业与互联网融合发展，协同推进“中国制造 2025”和“互联网+”行动，加快制造强国建设；2016 年 9 月 28 日，工信部和财政部联合下发《智能制造发展规划（2016

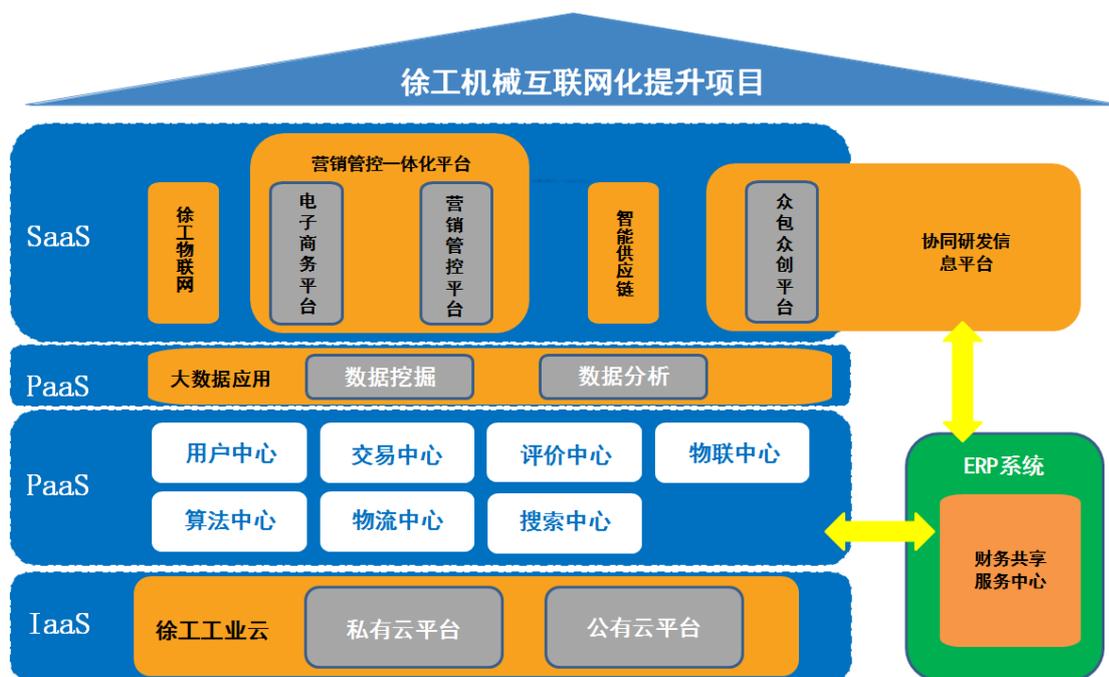
—2020 年)》，明确“构筑工业互联网”作为重点任务之一，研发新型工业网络设备与系统、构建工业互联网试验验证平台和标识解析系统，推动制造企业开展厂内网络升级改造，鼓励电信运营商改良工厂外网络，开展工业云和大数据平台建设；2016 年 12 月 27 日 国务院《“十三五”国家信息化规划》，推进信息化和工业化深度融合，在实施“中国制造 2025”过程中，深化制造业与互联网融合发展，加快构建自动控制与感知技术、工业软硬件、工业云与智能服务平台、工业互联网等制造业新基础，建立完善智能制造标准体系，增强制造业自动化、数字化、智能化基础技术和产业支撑能力。

(2) 公司具备扎实的互联网化提升的信息技术基础

目前公司建设有覆盖研、产、供、销、服全价值链各环节的信息系统，形成了信息化技术与业务系统相互促进的良好局面；公司自身在信息化发展的十几年中，也形成了信息化领域特有的积淀和丰富的建设经验，为公司下一步全面实施互联网化提升打下了扎实的基础；同时，通过十几年信息系统的不断应用与积累，公司各业务领域对信息化的重视程度和认识深度均达到了较高的水平。

4、项目建设内容及建设期

本项目以支撑公司转型升级为目标，通过运用互联网时代新一代信息技术手段，对公司现有信息系统基础架构进行改革，对公司研、产、供、销、服全价值链各环节进行系统重构，最终实现公司以市场和客户为中心的营销管控体系集中整合、敏捷柔性供应链体系打造、定制化研发设计协同和企业财务资源的集中共享。



(1) IaaS 层：建设徐工工业云，详细分为徐工私有云和徐工公有云。

(2) PaaS 层：除了建设云架构必须的一系列共享中心之外，建设徐工大数据平台，用于企业大数据分析和挖掘。

(3) SaaS 层：基于公司业务需求，建设一系列面向应用的信息系统，实现公司信息系统架构云化，满足市场和客户需求。具体包括以下几个方面：

以市场和客户为中心的营销体系，体现为互联网时代营销服务模式、客户对用户体验新模式的需求、对精准高效售后服务的需求等，具体举措为营销管控一体化平台建设、徐工物联网平台建设。徐工机械通过营销服务相关信息系统的建设，将为工程机械行业引入电子商务营销新模式，同时整合企业各下属单位的售后服务资源，以物联网技术的应用为手段，以大数据为展现方式，精准营销服务，增加客户粘性。

敏捷柔性供应链体系，体现为公司现有供应链及产业链上下游的优化和重构，具体举措为建设智能供应链管控体系。该方向是徐工机械在国家工业和信息化部的指导下实施，徐工机械作为智能供应链建设的试点企业，利用公司自身产业链上下游的丰富资源和广泛影响力，建立敏捷、柔性化的高效供应链体系，有效降低公司供应环节的成本、实现供应过程和库存环节的在线可视化，保证供应链与生产环节的高度协调同步。

定制化研发设计协同，是徐工机械已有研发体系和云平台的有机结合，体现为对公司已有的产品数据管理（PDM）系统应用深化、利用云平台搭建工程机械行业众创众

包协同平台，建立统一管控的协同研发数据管理平台、构建数字化研发体系，具体举措为建设协同研发信息平台。通过建立统一管控的协同研发数据管理平台，以研发流程为主线，梳理、规范企业各单位研发流程，实现跨单位、跨部门、跨地区的项目协同研发，统一数据源头，实现研发到生产的信息高度共享，加速全体系流程运转效率，实现产品设计数字化、产品管理集成化、信息发布网络化、项目管理科学化和协同研发虚拟化。同时基于全公司统一化的协同研发平台，在云平台上建立工程机械行业众创众包协同平台，向公司外部寻求工程机械研发设计解决方案，帮助徐工机械把创意和生产制造、运维和管理与面向生产的服务性行业有机结合。

(4) 传统架构优化方面：对公司现有信息系统进行优化升级，主要包括以下两个方面：

对现有财务管理资源的整合，建设财务共享服务中心。采用互联网化手段实现公司内各成员单位的财务资源管理资源的集中共享。将各种财务流程集中在财务共享服务中心平台来完成，包括财务应付、应收、总账、固定资产等等的处理。这种模式在提高效率、控制成本、加强内控、信息共享、提升客户满意度以及资源管理等方面，都会带来明显的收效。

对公司原有的产品数据管理（PDM）系统进行应用深化，实现跨专业、跨区域项目协同研发，包括产品实验数据管理、可靠性管理、导航设计等模块的应用实施，并通过在工业云上搭建众创众包协同平台，建设成协同研发信息平台。

综上所述，徐工机械互联网化提升项目主要从互联网应用建设提升和传统架构优化两大方向进行建设。本次生产项目总投资估算为 43,383.00 万元，投资范围包括建设投资费用（硬件设备购置费、软件产品购置费、办公场所准备费）及项目实施费用；本项目建设期为 36 个月。

5、项目效益分析

本项目投入运营后，其直接产生的收益难以准确量化，但通过运用物联网、云计算、大数据等新一代信息技术，对企业现有信息系统基础架构进行改革，对企业研、产、供、销、服全价值链各环节进行系统重构和业务变革，将实现企业以市场和客户为中心的营销体系集中整合、敏捷柔性供应链体系打造、定制化研发设计协同和企业管理资源的集中共享。

6、项目用地、备案及环保手续进展情况

本项目不涉及新增用地；本项目不涉及固定资产投资过程，无污染源，不需要环评审批。

2016年8月29日，徐州经济技术开发区管理委员会向徐工机械下发《企业投资项目备案通知书》（徐开投项备[2016]73号），对该项目准予核准。

（八）增资徐工集团财务有限公司

1、徐工财务的基本情况

企业名称：徐工集团财务有限公司

企业类型：有限责任公司（法人独资）

住 所：徐州经济技术开发区驮蓝山路26号

法定代表人：吴江龙

注册资本：200,000万元整

成立日期：2013年6月4日

统一社会信用代码：91320301069541200G

经营范围：对成员单位办理财务和融资顾问、信用鉴证及相关的咨询、代理业务；协助成员单位实现交易款项的收付；经批准的保险代理业务；对成员单位提供担保；办理成员单位之间的委托贷款；对成员单位办理票据承兑与贴现；办理成员单位之间的内部转账结算及相应的结算、清算方案设计；吸收成员单位的存款；对成员单位办理贷款及融资租赁；从事同业拆借；成员单位产品的消费信贷；成员单位的买方信贷；成员单位产品的融资租赁；除股票投资以外类有价证券投资。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

2、徐工财务的股权结构

徐工集团财务有限公司（以下简称“徐工财务”）成立于2013年6月4日，一直为徐工机械下属的全资子公司。

3、徐工财务主要财务状况

徐工财务最近一年的主要财务数据如下表所示：

单位：万元

项目	2016年12月31日
资产总额	965,009.28
负债总额	826,198.35
所有者权益	138,810.93
资产负债率	
项目	2016年度
营业收入	34,144.91
利润总额	16,082.50
净利润	12,056.53

4、增资方案

公司拟使用募集资金向徐工财务增资 100,000.00 万元，全部用于增加徐工财务的注册资本。增资完成后，徐工财务的注册资本为 200,000.00 万元。

2017 年 3 月 14 日，徐工财务注册资本变更为 200,000 万元，均由徐工机械认缴。截至本预案公告日，本次增资已实缴。

5、增资的必要性

徐工财务自成立以来运营良好，其充分发挥作为公司资金集中化管理平台的核心作用，带动存贷款业务同步发展，并逐步开展经江苏银监局批准的各项经营业务。2015 年，徐工财务取得了《中国银监会江苏监管局关于徐工集团财务有限公司新增业务范围的批复》（苏银监复[2015]387 号），被批准新增买方信贷、消费信贷等产业链服务业务。徐工财务经营稳健，风险防控体系较为完善，江苏银监局将徐工财务 2014 年度风险评价评定为一级（优秀）、2015 年度风险评价评定为创新类（A2）级财务公司；中国财务公司协会将徐工财务评定为 2015 年度行业 A 级评级。

本次增资前，徐工财务注册资本 10 亿元，其进一步发展信贷发放、票据转贴、买方信贷等各类银监会批准业务均受到注册资本的规模限制。截止 2015 年 12 月 31 日，根据中国财务公司协会的统计数据，徐工财务资本充足率为 22.53%，在参与排名的全国 219 家财务公司内排名第 125 名，资本充足率偏低制约了徐工财务长期快速发展。

徐工财务通过本次增资提高注册资本金，有利于为公司及各成员单位后续发展提供更多的资金支持和更高效的服务，有利于开展经银监会批准的各类产业链服务，满足工

程机械产品销售市场对买方信贷等业务的需求，帮助公司主营业务进一步地发展。

6、相关审批程序

2016年10月19日，江苏银监局向徐工财务下发《中国银监会江苏监管局关于徐工集团财务有限公司增加注册资本的批复》（苏银监复[2016]263号），同意徐工机械向徐工财务增资100,000万元。

三、本次募集资金运用对公司经营管理和财务状况的影响

本次募集资金投资项目符合国家产业政策以及公司未来整体战略发展规划，具有良好的市场发展前景和经济效益。募集资金投资项目建成后，公司在高端装备智能制造、环境产业、国际化市场等领域的竞争力将进一步增强，并通过互联网技术促进公司转型升级。公司将充分发挥产业链的优势，有效的降低生产成本，提升公司的产品竞争优势和国际市场竞争力。同时，募集资金投资项目投产后将进一步优化和丰富公司的主营业务结构，完善公司全产业链的产品体系，进一步提升公司核心竞争力。

本次发行完成后，公司资产规模和净资产规模将有所增加，资产负债率将有一定幅度的下降，财务结构将进一步的完善和优化，抗风险能力将进一步增强。同时本次发行完成后，公司的筹资活动产生的现金流入将大幅增加；在募集资金投资项目开始实施后，投资活动产生的现金流出将大幅增加；在募集资金投资项目完成并投产后，公司经营活
动的现金净额将得到显著提升，公司的竞争优势得到进一步的增强，公司的营业收入和净利润将进一步的提升，公司未来整体的盈利能力将得到显著提升。

徐工集团工程机械股份有限公司董事会

2017年5月6日