

关于深圳市路畅科技股份有限公司

发行股份购买资产并募集配套资金申请的审核问询函的回复

天职业字[2023]51185-1 号

目 录

发行股份购买资产并募集配套资金申请的审核问询函的回复————— 1

关于深圳市路畅科技股份有限公司

发行股份购买资产并募集配套资金申请的审核问询函的回复

天职业字[2023]51185-1 号

深圳证券交易所上市审核中心：

贵所于 2023 年 9 月 20 日下发的《关于深圳市路畅科技股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金申请的审核问询函》（审核函〔2023〕130018 号）（以下简称“审核问询函”）已收悉。

根据贵所要求，天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天职国际”、“发行人会计师”或“申报会计师”）接受深圳市路畅科技股份有限公司委托，担任其上市公司重大资产重组标的公司湖南中联重科智能高空作业有限公司（以下简称“中联高机”或“标的公司”）的会计师，现就问询函中涉及申报会计师的相关问题进行逐项回复说明，具体回复如下：

说明：

1、在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

2、本问询函回复的字体说明如下：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问题的回复	宋体（不加粗）

目录

问题十、	3
问题十一、	138
问题十二、	199
问题十三、	217
问题十四、	236
问题十五、	264
问题十六、	315
问题十八、	342
问题十九、	349

问题十、

申请文件显示：（1）报告期各期，标的资产向中联重科及子公司重大经常性关联销售的金额分别为 89,697.99 万元、94,225.26 万元、102,457.30 万元和 17,168.55 万元，占当期营业收入的比例分别为 87.28%、31.65%、22.36%和 9.34%，一般关联销售金额分别为 3.89 万元、153.80 万元、3,089.18 万元、4,626.61 万元；（2）关联销售主要包括通过中联重科的境内销售、直租模式下通过关联融资租赁公司的销售、母公司代报关出口及中联重科体系内航空港服务商协助服务产生的境外关联销售、中联重科下属其他子公司对高空作业需求产生的零星销售；（3）报告期各期，中联重科及其控制主体为标的资产第一大供应商，标的资产主要向关联方采购电气控制系统、液压零部件；（4）报告期各期末，中联重科及子公司为标的资产应收账款第一大欠款方，余额分别为 16,837.32 万元、22,507.82 万元、31,886.73 万元和 37,773.85 万元；标的资产报告期各期末对关联方应付账款余额分别为 9,321.98 万元、21,564.69 万元、19,393.44 万元和 29,026.21 万元；（5）报告期内，标的资产存在关联方代收销售货款及代关联方收取销售货款的情形，各期合计金额分别为 258.64 万元、17,205.99 万元、33,884.66 万元和 7,755.94 万元；（6）报告期内，标的资产存在将货币资金存放在关联方财务公司的情况，各期末存放关联方的存款余额分别为 3,773.15 万元、107,870.75 万元、180,657.25 万元和 0 元，利息收入分别为 8.08 万元、182.29 万元、1,506.42 万元和 139.62 万元；报告期内，标的资产存在向中联重科的资金及票据拆借，2021 年和 2022 年合计拆入金额分别为 90,275.36 万元和 21,613.70 万元；（7）报告期各期末，标的资产其他应付款中往来款余额分别为 1,026.74 万元、85,891.43 万元、3,537.67 万元和 2,331.40 万元，主要系标的资产与中联重科及其下属其他子公司发生的票据拆借、资金拆借、购销业务和其他往来，其中各期末均存在对中联重科账龄超 1 年的其他应付款；（8）中联重科授权标的资产免费使用其 43 项国内商标/字号及 17 项国外商标/字号，授权期限自 2020 年 11 月至 2030 年 11 月止，授权的商标到期续展后，中联重科仍将该等商标许可给标的资产使用，并负责保持该等商标注册有效性并承担相关费用，进而保证标的资产未来可以持续、无偿地使用该等商标；（9）报告期内，标的资产存在向其控股股东中联重科及其子

公司租赁房产的情况，2022年和2023年1-4月分别确认租赁费用1,233.45万元和411.15万元，2020-2021年未计提租金，主要为标的资产直接对涉及的厂房、办公楼的折旧及房产税等房屋相关费用进行分摊，2020年及2021年的分摊金额分别为795.32万元、812.77万元。

请上市公司补充披露：（1）标的资产报告期内各情形下关联销售的具体情况，包括产品品类、数量、单价、金额、具体的收入确认政策和结算模式、销售回款情况、关联方向终端客户的销售情况等，并结合各情形中终端销售单价，标的资产向非关联方销售同类产品的单价，未实现最终销售的产品数量，相关收入毛利占标的资产的比例，关联方在承接订单、协商定价、售后服务等关键环节的实际参与情况分别披露各情形下关联销售是否公允，收入确认、结算模式及回款周期同非关联方销售是否存在差异，报告期内的关联销售是否均已实现对外销售，关联销售的合理性和商业逻辑，是否存在通过关联销售做高标的资产业绩的情形，标的资产是否具有直接面向市场独立持续经营的能力；（2）标的资产报告期各期关联采购的具体情况，包括零部件种类、数量和金额，领用和最终产品销售情况，并结合中联重科向非关联方销售同类零部件的价格、标的资产向第三方采购类似零部件的单位成本、标的资产账期和第三方是否存在差异、标的资产报告期各期产品产销量、采购的零部件占成本的比重、标的资产采购零部件后生产加工增值部分占产品总值的比例等披露关联采购的公允性与合理性，采购量和产销量是否匹配，是否存在通过关联交易调节成本费用、输送利益的情形，相关零部件是否构成最终产品的重要组成部分，标的资产采购后是否进行实质性生产加工，标的资产是否存在对控股股东零部件供应的依赖，是否具备独立经营能力；（3）标的资产同中联重科及子公司报告期各期末应收应付款的具体情况，包括账龄、具体交易内容、坏账计提情况、账期同非关联方销售是否一致、是否逾期，补充披露截至回函日的回款情况，同时存在大额应收应付的原因及合理性，坏账计提是否合理，是否存在通过延长账期等方式提供财务资助或输送利益的情形；（4）代收货款的具体原因、是否存在真实交易内容、占收入的比例、涉及的客户是否为关联方及其他利益相关方、代收货款的方式是否在合同中进行明确约定、报告期内是否存在因代收货款导致的纠纷、标的资产收回关联方代收货款和支付代关联方收款的账期和比例同正

常销售回款情况是否存在差异、截至回函日的回款情况及余额、是否通过调节账龄或回款比例提供财务资助或利益输送的情形，并披露标的资产的具体整改情况、如因代收货款产生纠纷或法律责任的承担方式、是否建立针对性的内控制度及有效性；（5）资金存放关联方财务公司的具体情况，包括存款类型、金额、利率，利息收入同存款情况是否匹配、利率是否公允，对资金存放相关的内控制度及后续存款安排，是否符合《关于规范上市公司与企业集团财务公司业务往来的通知》的相关规定；资金及票据拆借的具体情况，利率是否公允，对报告期内财务报表的具体影响，相关票据是否存在真实的交易关系和债权债务关系，并披露资金存放及拆借相关列报是否符合《企业会计准则》及有关准则解释的规定，标的资产在资金存放关联方财务公司的同时向关联方拆入资金和票据的原因及合理性，存放财务公司存款的真实性，是否存在挪用或资金占用的情形，标的资产财务是否独立；（6）往来款形成的具体情况，是否存在真实交易背景，账龄，各期末均存在账龄超1年应付款的原因，是否逾期，是否构成财务资助；（7）相关商标/字号的具体用途、相关产品收入占标的资产总收入的比例、未投入标的资产的原因，并结合相关商标字号对标的资产的重要程度、确保标的资产长期使用的具体保障措施及可行性等披露相关情况是否对标的资产的资产完整性和独立性构成重大不利影响，标的资产对关联方是否存在重大依赖；（8）关联租赁的必要性、合理性和公允性，报告期内租赁相关费用确认存在差异的原因及合理性，标的资产2020年业务重组时中联重科未将相关房产同步注入标的资产的原因及合理性；（9）结合报告期内关联交易对标的资产经营业绩的具体影响，收益法评估中对关联交易的预测情况，量化分析预测期内关联交易对业绩及估值的影响；（10）结合前述内容，披露标的资产报告期内规范关联交易相关内部控制的具体措施及有效性，未来减少、规范关联交易的具体制度安排，是否具备有效性和针对性；（11）基于前述内容、标的资产终端产品和关联方的具体差异，按照《监管规则适用指引-发行类第4号》“4-11 关联交易”的规定披露控股股东和标的资产之间销售、采购、担保、存放资金、代收代付、商标授权等关联交易的必要性、合理性和公允性，关联交易是否影响标的资产的经营和财务独立性，是否构成对控股股东的依赖，标的资产资产业务是否完整，是否具有直接面向市场独立经营的能力，是否存在

通过关联交易调节标的资产业绩的情形，本次交易是否符合《重组办法》第四十三条、《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条、《上市公司分拆规则（试行）》第六条的规定。

请独立财务顾问、律师、会计师和评估师核查并发表明确意见。

答复：

一、披露标的资产报告期内各情形下关联销售的具体情况，包括产品品类、数量、单价、金额、具体的收入确认政策和结算模式、销售回款情况、关联方向终端客户的销售情况等，并结合各情形中终端销售单价，标的资产向非关联方销售同类产品的单价，未实现最终销售的产品数量，相关收入毛利占标的资产的比例，关联方在承接订单、协商定价、售后服务等关键环节的实际参与情况分别披露各情形下关联销售是否公允，收入确认、结算模式及回款周期同非关联方销售是否存在差异，报告期内的关联销售是否均已实现对外销售，关联销售的合理性和商业逻辑，是否存在通过关联销售做高标的资产业绩的情形，标的资产是否具有直接面向市场独立持续经营的能力。

（一）披露标的资产报告期内各情形下关联销售的具体情况，包括产品品类、数量、单价、金额、具体的收入确认政策和结算模式、销售回款情况、关联方向终端客户的销售情况等

1、标的公司报告期内各情形下关联销售的具体情况，包括产品品类、数量、单价、金额、具体的收入确认政策和结算模式、销售回款情况

（1）标的公司关联销售整体情况

报告期内，标的公司关联销售情形主要包括以中联重科为主体进行的境内销售、直租模式下通过关联融资租赁公司的销售、母公司代报关出口及中联重科体系内航空港服务商协助服务产生的境外关联销售、中联重科下属其他分、子公司对高空作业需求产生的零星销售等五种情形，标的公司关联销售金额占营业收入的比例 87.28%、31.70%、23.03%及 13.29%，占比不断下降，是标的公司持续在运营能力提升、合作方开发、业务拓展等多方面建设的体现，具有商业合理性。

标的公司的关联销售五大类情形的各情形原因及金额情况如下：

单位：万元

类别	产生原因	2023年 1-8月	2022年度	2021年度	2020年度
情形1	以中联重科为主体进行的境内销售	293.56	1,256.24	813.62	73,823.40
情形2	因融资租赁（直租）业务产生的关联销售	662.32	45,537.56	77,195.34	8,754.83
情形3	因无出口业务资质而通过中联重科进行代理报关出口的关联销售	7,245.68	51,723.03	15,949.70	7,057.85
情形4	因自营出口至境外航空港而产生的关联销售	47,243.49	6,750.64	-	-
情形5	其他零星关联销售	465.96	279.01	420.40	65.80
合计		55,911.01	105,546.48	94,379.06	89,701.88

标的公司关联销售业务演进情况如下：

关联交易类型	2023年 1-8月	2022年度	2021年度	2020年度	说明	发展趋势	
境内	情形1 以中联重科为主体进行的境内销售	主要为对部分央企、国企的零星销售	主要为对部分央企、国企的零星销售	主要为资产注入前（1-11月）的销售及对部分央企、国企的零星销售	资产注入前的销售从谨慎角度出发认定为关联销售，资产注入后不再出现该情况	除少量央企、国企招投标订单外，该类关联销售不再进行	
	情形2 因融资租赁（直租）业务产生的关联销售	以回租为主	以回租为主	开始开展回租业务	直租模式；关联融资租赁公司	为更清晰地展示标的公司实际业务情况，标的公司改变报告期初以直租为主开展融资租赁业务的模式，转化为以回租为主	未来将长期持续以回租业务模式为主，直租模式为辅
境外	情形3 因无出口业务资质而通过中联重科进行代理报关出口的关联销售	全面自主报关	取得全部出口业务资质，逐渐开展自主报关	代理报关	代理报关	报告期初标的公司尚未取得出口资质，随着标的公司取得出口资质，出口报关团队建立成熟，该类关联交易在境外收入不断增长的情况下，占境	2023年起，除履行以前年度签订的以中联重科为卖方的少量合同外，标的公司已全面进行自主报关

关联交易类型	2023年 1-8月	2022年度	2021年度	2020年度	说明	发展趋势
					外收入比例不断下降	
情形 4 因自营出口至境外航空港而产生的关联销售	设立加拿大、澳大利亚，开始设立巴西、俄罗斯等海外子公司	与中联重科境外航空港合作；设立德国、新加坡子公司，自建海外子公司网络	-	-	报告期初标的公司无出口资质，因此 2020 年度、2021 年度无该类关联交易，随着标的公司境外业务的发展，该类交易金额有所上升；标的公司正逐步设立海外子公司网络，降低该情形关联交易	将进一步通过设立海外子公司的方式开展境外业务，替代航空港的作用
情形 5：其他零星关联销售	其他零星关联销售主要是对中联重科下属其他分、子公司的零星销售，报告期内合计金额 1,231.16 万元，占合计营业收入比例 0.10%，影响较小					-

1) 情形 1-以中联重科为主体进行的境内销售产生的原因及商业合理性

该类关联销售产生的原因主要系标的公司资产、负债及业务注入前，标的公司为中联重科下设事业部，非法人主体，其合同签订、发票开具的主体为中联重科，基于谨慎性原则，将该部分交易视为关联销售；注入后，主要因受少数大型国企、央企采购系统对供应商为母子公司的情况仅可注册一家公司的相关规则要求，标的公司部分销售仍以中联重科为主体进行而产生的零星业务。

尽管从合同签订、发票开具的流程上，标的公司将先销售往中联重科，再由中联重科对外销售，但客户获取、价格确定、合同评审、产品运送、售后服务等核心销售环节均由标的公司独立负责。中联重科仅作为合同签订、发票开具的名义销售主体，实际不参与客户获取、价格确定等核心销售环节。

标的公司公司制运营后，2021 年度至 2023 年 1-8 月，该情形关联销售金额为 813.61 万元、1,256.24 万元和 293.56 万元，占主营业务收入的比例为 0.27%、0.28%和 0.07%，均处于较低水平、微量特征明显；同时中联重科不参与客户获取、价格确定等核心销售环节，故标的公司的业务开展不存在对中联重科的依赖。

2) 情形 2-因融资租赁（直租）业务产生的关联销售的原因及商业合理性

该类关联销售产生的原因主要系标的公司在融资租赁直租模式下通过关联融资租赁公司进行的销售。该情形下，在合同和发票流程方面，标的公司将产品销售给关联方融资租赁公司再由融资租赁公司租赁给客户，由客户实际使用。标的公司独立负责客户获取、价格确定、合同评审、产品运送及售后服务等核心销售环节，融资租赁公司仅为客户提供购买设备所需融资需求，不参与客户获取、价格确定等核心销售环节。

从客户角度分析，直租模式下名义客户为融资租赁公司、实际客户为下游客户，回租模式下名义客户、实际客户均为下游客户。报告期内，为更清晰地展示标的公司实际业务情况，标的公司改变报告期初以直租为主开展融资租赁业务的模式，转化为以回租为主。

报告期内标的公司直租与回租结算模式的金额和比例：

单位：万元

项目	2023年1-8月		2022年度		2021年度		2020年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
直租	13,059.19	12.64%	84,704.68	31.23%	77,195.34	34.58%	58,411.50	85.24%
回租	90,238.02	87.36%	186,506.76	68.77%	146,061.95	65.42%	10,112.31	14.76%
合计	103,297.21	100.00%	271,211.44	100.00%	223,257.30	100.00%	68,523.82	100.00%

直租、回租两类模式的差异，主要体现在合同签订以及发票开具上，直租模式下，标的公司先将客户指定的高空作业机械销售给融资租赁公司，再由融资租赁公司将产品融资租赁给客户使用，因此由标的公司、融资租赁公司、客户签订三方买卖合同（标的公司为卖方，融资租赁公司为买方，客户为承租人），并向融资租赁公司开具发票；回租模式下，客户向标的公司购买高空作业机械，并将标的物出卖给融资租赁公司后再以融资租赁形式租回使用，因此由标的公司销售给客户，并向客户开具发票。除合同签订、发票开具外，在客户获取、产品运送、售后服务等核心销售环节，直租与回租不存在差异，均由标的公司独立负责。

直租与回租均为高空作业机械行业通行模式，可比公司浙江鼎力、星邦智能、临工重机均采取上述两类方式，与标的公司融资租赁业务模式不存在重大差异，具体如下：

可比公司名称	融资租赁结算模式
浙江鼎力	直租业务：融资租赁公司根据承租企业的选择，向设备制造商购买设备，并将其出租给承租企业使用；售后回租：承租企业将其拥有的设备出售给融资租赁公司，再以融资租赁方式租回该设备使用
临工重机	融资租赁结算模式包括直租模式和售后回租模式。直租模式下，融资租赁公司根据客户的要求向公司购买指定的产品获得设备所有权，并将标的物融资租赁给客户使用；售后回租模式下，由客户向公司购买设备，并将标的物出卖给融资租赁公司后，以融资租赁方式租回使用
星邦智能	融资租赁结算模式主要包括直租模式及售后回租模式，直租模式下，融资租赁公司根据客户的要求向公司购买指定的高空作业平台，并将标的物租赁给客户使用；售后回租模式下，客户向公司购买高空作业平台，并将设备出卖给融资租赁公司，客户再租回使用

截至报告期末，标的公司合作的融资租赁公司情况如下：

融资租赁公司	是否关联方	开始合作时间	合作模式
融资中国	是	2018年8月	报告期内，直租为主转为回租为主
光大金租	否	2022年4月	回租
招银金租	否	2022年8月	直租
信达金租	否	2021年9月	直租
民生金租	否	2022年11月	回租

报告期内，标的公司同步开展了降低直租比例、拓展第三方融资租赁公司等两项工作，随着工作计划的逐步落地，形成了报告期前期以融资中国直租为主、后续以第三方融资租赁公司回租为主的整体业务结构。标的公司与关联、非关联方融资租赁公司的合作模式不存在重大差异，合作模式与融资租赁公司是否为标的公司的关联方不存在关系。

该情形下，标的公司独立获取客户并开展业务，报告期各期该情形销售的金额分别为 8,754.83 万元、77,195.34 万元、45,537.56 万元和 662.32 万元，占主营业务收入的比例为 8.58%、26.05%、9.98%、0.16%，占比大幅降低，同时融资租赁公司不参与客户获取、价格确定等核心销售环节，标的资产的业务开展不存在对关联方融资租赁公司的依赖。

3) 情形 3-因无出口业务资质而通过中联重科进行代理报关出口的关联销售产生的原因及商业合理性

该类关联销售产生的原因主要系高空作业机械业务的资产在公司制主体设

立初期无出口业务资质而先销售至中联重科，由中联重科代理报关出口。标的公司于 2021 年末取得出口业务资质，并经过一段期间的团队建设、业务试行，在 2022 年度实现首单自行报关出口。2023 年起，标的公司不再借用中联重科出口业务资质进行出口（除少量履行以前年度签订的合同外）。

该情形下，标的公司在销售往中联重科的价格中扣除代理报关相关的资质借用费、港杂费、中信保保险费等，按照 FOB 价格扣除各类服务费后的净额确认收入。报告期初，中联高机在境外业务上遵循与其他事业部相同的服务费率 10%，根据中联重科总体海外业务发展战略决定是否进行香港转口贸易并额外加算 8%的转口贸易服务费，并通过同样的系统、参数、结算机制进行收入确认。该系数非为标的公司专门设置，中联重科下属其他子公司、事业部均适用同样的系统、参数、结算机制。

2020 年 11 月起，中联高机以公司制主体运营后，开展独立性规范；经过标的公司与中联重科的磋商，参考市场公允的报关服务费率，于 2021 年 3 月起将代理报关服务费率设定为 3%；于 2021 年内开始推进停止通过香港贸易公司（另加收 8%的转口贸易服务费）进行销售的情况；以及确认与中联重科在代理报关业务模式下的各项收费和历史合作情况，核定相关收入确认测算参数。中联重科下属其他子公司、事业部未同步进行变更，仍采用原有结算参数。

标的公司 2023 年起已不再借用中联重科业务资质进行出口（除少量履行以前年度签订的合同外），因而境外业务的开展不存在对中联重科的依赖。

4) 情形 4-因自营出口至境外航空港而产生的关联销售的原因及商业合理性

该类关联销售产生的原因系标的公司自营出口至中联重科体系内海外航空港，在海外进行产品仓储、产品展示等活动而形成关联销售。

i. 海外航空港的概念及其功能

“航空港”一词的定义指位于航线上的、为保证航空运输和专业飞行作业用的机场及其有关建筑物和设施的基地，具备飞机停放、维修、检测、展示，机组人员休息以及旅客发送等多种综合功能。当一个班次的航班飞抵目的地后，如无航空港为其飞机和机组人员提供过站、过夜支持，而是要直接返航，该班

次航班将无法实现良好的经济效益和安全水平。为获取航空港向飞机、机组人员提供的各类本地服务，航空公司需要向航空港支付费用。因此，航空港能够利用自身在境外本地的展示、仓储、服务等功能，为境内机构在境外展业起到非常重要的支持作用。

2019年起，中联重科为发力海外市场的销售，以深耕下沉，辐射区域为原则，在境外目标区域建立航空港，通过航空港本地化的团队和服务，加速推进境内各子公司、事业部在境外的展业。2020至2022年度，中联重科境外销售收入分别为383,242.00万元、578,899.31万元、999,180.91万元，占其营业收入的比例为5.89%、8.62%和24.00%，年复合增长率达到61.47%；中联重科通过海外航空港产生的销售金额占海外销售金额的比例自50%提升至70%左右水平。航空港模式的应用，使中联重科境外业务得到了快速的发展。

ii. 标的公司通过航空港销售的商业合理性

在标的公司海外业务模式中，航空港即中联重科在境外设立的，负责为中联重科各类机械设备产品（包括高空作业机械）在海外目的地提供仓储、展示、维保、运输职能的子公司，海外航空港适用于中联重科体系内的子公司，非为标的公司专门设置。标的公司境外业务开展初期，商机获取的方式主要包括以邮件、电话等通信方式对海外客户进行宣传推广、外派人员到境外开展市场营销活动等。在标的公司境外业务规模逐渐扩大后，为更加充分地满足境外客户的需要、促进境外销售，标的公司拓展了将产品销售至中联重科海外航空港处进行仓储、展示，并经过航空港销售给境外客户的业务模式。2021年以来，标的公司主要以直销模式和航空港模式相结合的方式开展境外销售业务。

对于机械设备类产品，现货展示十分重要，海外客户能够现场查看、试用，同时能够得到更快的交付速度，将大幅提升业务达成的可能性。故位于海外销售区域的航空港所提供的仓储、展示功能，对于在海外销售拓展初期、没有销售网点的公司具有较快打开市场、促进销售落地的作用。由于标的公司在境外设立自有子公司、并组建境外本地化的运营团队所需的审批、筹建、培训时间较长，标的公司选择在逐步建立自有的海外子公司网络的同时，通过中联重科海外航空港进行销售，可以有效满足标的公司海外产品仓储、产品展示等需求，

有利于标的公司海外业务拓展。

因此，标的公司出于加快海外销售的商业考虑，选择向已运行成熟、效果显著的中联重科海外航空港进行销售，具备商业合理性。

iii. 标的公司向海外航空港销售产品的定价情况

与航空公司需要向航空港支付服务费相似，标的公司也需要向海外航空港支付服务费用。标的公司的业务模式系在内部确定的销售基价的基础上扣除航空港服务费用后得到销售往海外航空港的合同价格，并按照合同价格确认收入，除此之外航空港服务费不再对标的公司财务报表产生其他影响。

标的公司销售往航空港的产品价格计算方式为产品销售基价*（1-航空港服务费率）+增/减配置费用（如有）。销售基价的确认系标的公司内部考虑具体产品、销量、当地市场情况等因素综合确定，航空港服务费率系结合航空港的财务预算、双方商务谈判共同制定的，由于各个区域销售的机械装备的市场行情、航空港运营的成本不同，航空港服务费率在3%至14%之间，该服务费用率适用于中联重科各分、子公司，非专为标的公司设置。航空港服务费已在标的公司与航空港之间的产品合同定价中体现，不存在标的公司向航空港专项支付服务费的情况。

因合同价格计算过程，系自标的公司内部确定的销售基价扣除服务费用确定合同价格，标的公司销售往海外航空港的平均合同价格较低。报告期各期，标的公司向海外航空港销售前十大机型的金额、占通过航空港对外销售金额的比例、销售单价，与标的公司境外非关联销售的对比情况如下：

单位：万元

期间	车型	通过航空港销售金额	销售金额占航空港销售总额的比例	通过航空港销售数量	对航空港销售的单价	境外非关联方销售金额	境外非关联方销售数量	境外非关联方销售单价	差异
2023年1-8月	QB2012	6,745.46	12.45%	117	57.65	2,875.31	44	65.35	11.77%
	QB2001	4,680.06	8.64%	171	27.37	3,322.75	110	30.21	9.40%
	ZB2009	4,537.18	8.37%	90	50.41	1,513.71	28	54.06	6.75%
	QB1006	3,747.22	6.92%	152	24.65	1,858.46	71	26.18	5.82%
	QB2007	3,537.55	6.53%	94	37.63	454.75	10	45.47	17.24%
	QB1004	3,332.34	6.15%	152	21.92	1,281.53	49	26.15	16.18%

期间	车型	通过航空 港销售金 额	销售金额占 航空港销售 总金额的比例	通过航 空港销 售数量	对航空港 销售的单 价	境外非关 联方销售 金额	境外非 关联方 销售数 量	境外非 关联方 销售单 价	差异
	JC6001	2,223.14	4.10%	79	28.14	1,450.07	47	30.85	8.79%
	JC1017	1,722.88	3.18%	251	6.86	417.09	60	6.95	1.26%
	JC1024	1,287.39	2.38%	164	7.85	103.20	12	8.60	8.72%
	JC1031	1,269.97	2.34%	123	10.32	94.45	9	10.49	1.61%
	合计	33,083.19	61.06%	1,393	-	13,371.32	440	-	-
2022 年度	QB2001	9,335.15	23.59%	375	24.89	2,237.56	76	29.44	15.45%
	QB2007	6,126.93	15.48%	159	38.53	1,537.35	33	46.59	17.28%
	QB2012	2,687.81	6.79%	53	50.71	773.81	14	55.27	8.25%
	ZB2009	2,383.90	6.02%	57	41.82	2,394.60	48	49.89	16.17%
	QB1006	1,687.59	4.26%	69	24.46	913.57	36	25.38	3.62%
	QB1004	1,611.57	4.07%	87	18.52	1,012.59	40	25.31	26.83%
	ZB2002	1,608.32	4.06%	43	37.40	1,521.97	40	38.05	1.70%
	JC6001	1,381.64	3.49%	56	24.67	1,354.88	43	31.51	21.70%
	JC1017	1,163.20	2.94%	189	6.15	750.34	113	6.64	7.31%
	ZB2024	1,081.31	2.73%	15	72.09	929.26	11	84.48	14.67%
合计	29,067.42	73.43%	1,393	-	13,425.93	454	-	-	
2021 年度	ZB2009	731.36	20.82%	17	43.02	292.01	6	48.67	11.60%
	ZB2020	321.12	9.14%	5	64.22	62.76	1	62.76	-2.34%
	ZB2002	320.86	9.14%	9	35.65	822.77	24	34.28	-3.99%
	JC2026	234.35	6.67%	28	8.37	574.24	72	7.98	-4.94%
	JC2022	169.77	4.83%	24	7.07	237.08	36	6.59	-7.42%
	JC2001	165.65	4.72%	48	3.45	331.41	98	3.38	-2.05%
	JC2017	159.85	4.55%	26	6.15	318.24	54	5.89	-4.32%
	QB1004	152.94	4.35%	7	21.85	516.24	23	22.45	2.66%
	JC2011	151.64	4.32%	31	4.89	389.15	84	4.63	-5.59%
	QB2001	130.01	3.70%	5	26	1,156.53	43	26.90	3.33%
合计	2,537.55	72.24%	1,393	-	4,700.43	441	-	-	
2020 年度	JC1009	92.94	16.92%	17	5.47	19.65	3	6.55	16.54%
	JC2011	79.06	14.39%	15	5.27	342.82	77	4.45	- 18.38%
	JC1024	71.39	12.99%	9	7.93	422.72	49	8.63	8.05%
	JC2022	56.12	10.21%	7	8.02	514.43	77	6.68	-20%
	JC2030	53.58	9.75%	5	10.72	32.72	3	10.91	1.76%
	QB2001	52.99	9.64%	2	26.49	272.66	10	27.27	2.83%
	ZB2002	35.92	6.54%	1	35.92	896.18	24	37.34	3.81%
	JC1017	31.80	5.79%	5	6.36	13.89	2	6.95	8.44%
JC2017	27.25	4.96%	4	6.81	40.91	6	6.82	0.10%	

期间	车型	通过航空 港销售金 额	销售金额占 航空港销售 总金额的比例	通过航空 港销售数 量	对航空港 销售的单 价	境外非关 联方销售 金额	境外非 关联方 销售数 量	境外非 关联方 销售单 价	差异
	JC2001	18.26	3.32%	5	3.65	369.05	112	3.30	- 10.81%
	合计	519.31	94.51%	1,393	-	2,925.03	363	-	-

注：各年度通过中联重科代理报关出口至海外航空港的订单，已将代理报关服务费加回

由上可知，标的公司销售往海外航空港的合同价格普遍低于标的公司直接销售往海外客户的价格，符合标的公司销售往海外航空港需自基价扣除航空港服务费的定价机制。

整体上标的公司向海外航空港的销售价格低于直接向海外客户销售的价格。2020及2021年度，标的公司境外业务销售规模较小，境外主营业务收入分别为7,014.63万元、15,312.75万元，占主营业务收入的比例分别为6.87%、5.17%，其中通过境外航空港销售的金额为520.47万元、3,203.96万元，占境外主营业务收入的比例为7.42%、20.92%，比例较低，标的公司处于客户开发、产品推广的阶段，故部分车型出现直接销售往境外客户的价格低于销售往境外航空港的价格。2022年度起，随着标的公司在境外销售逐渐成熟、销售收入达到一定的规模，标的公司销售往海外航空港的价格全面低于标的公司直接销售往海外客户的价格。

同时，标的公司销售往海外航空港的毛利率较低，报告期各期标的公司向海外客户进行销售和向航空港销售的毛利率比较如下：

项目	2023年1-8月	2022年度	2021年度	2020年度
销售至海外客户	32.74%	24.30%	15.32%	8.31%
销售至海外航空港	23.49%	18.12%	14.90%	16.43%

注：各年度通过中联重科代理报关出口至海外航空港的订单，已将代理报关服务费加回

2020及2021年度，标的公司境外业务销售规模较小，尚处于客户开发、产品推广阶段，故出现销售往客户的毛利率低于或小幅高于销售往海外航空港的情况。2022年度及2023年1-8月，随着标的公司在境外销售逐渐成熟、销售收入达到一定的规模，标的公司向海外客户进行销售的毛利率分别为24.30%、32.74%，高于标的公司向海外航空港销售的毛利率18.12%、23.49%。

iv.标的公司不存在通过销售往海外航空港虚增业绩的情况，不存在资金被非经营性占用的情况，亦不存在依赖中联重科开展境外业务的情况

A、不存在通过销售往海外航空港虚增业绩的情况

在收入确认时点方面，标的公司在取得海外航空港对外销售的终端客户签收单时确认收入；在收入金额计量方面，标的公司按照内部确定的销售基价扣除航空港服务费所确定的合同金额计量收入金额，普遍低于境外非关联销售单价，因此不存在通过销售往海外航空港而虚增业绩的可能性。

B、不存在资金被控股股东及其海外子公司占用的情况

在航空港回款方面，标的公司与航空港约定按终端客户回款比例计算标的公司收回金额，扣除未实现终端销售产品的清关成本、进口税费等，向标的公司回款（以下简称“航空港回款政策”）；该等回款政策，不影响收入确认的金额，亦不存在标的公司资金被控股股东及其海外子公司占用的情况，该政策适用于中联重科下属各子公司、事业部，非为标的公司专设。

2019年中联重科开始在海外建立航空港，计划通过本地化的团队和服务推动海外产品销售和业务发展，该模式产生的销售收入在之后的数年间取得了迅速的增长；同时为了保障海外航空港日常稳定经营，设置了前述的统一回款政策。标的公司海外销售业务起步于2020年，在发展海外销售的过程中已经了解到通过海外航空港场地进行产品仓储、展示等职能对产品境外销售具有较强的促进作用。标的公司借助航空港的仓储、展示等服务推进海外业务，同时接受航空港回款政策，系双方商业谈判的结果，具备商业合理性。

同时，报告期内，标的公司根据海外市场需求、营销策略等因素，控制销售往航空港的规模，不存在大量滞销的情形。

综上所述，航空港向标的公司回款的方式系双方根据日常经营、可长期持续发展等因素，进行商业谈判的结果，标的公司不存在资金被控股股东及其海外子公司占用的情况。未来标的公司自建海外子公司逐步替代航空港后，该等情况也会持续减少。

C、不存在依赖中联重科开展境外业务的情况

报告期内，标的公司独立开展境外销售的销售金额和占比均显著提升。2020年度、2021年度，标的公司均通过中联重科代理报关出口实现境外销售。2022年，标的公司逐渐开展自主报关后，境外非关联销售的金额、占比不断提升。2022年、2023年1-8月，标的公司各情形境外主营业务收入的金额、占境外主营业务收入的比例如下：

单位：万元

项目	2023年1-8月		2022年度	
	金额	占比	金额	占比
情形3因无出口业务资质而通过中联重科进行代理报关出口的关联销售	7,126.17	7.13%	51,128.35	64.31%
情形4因自营出口至境外航空港而产生的关联销售	46,599.06	46.61%	6,743.73	8.48%
境外非关联销售：自营出口至境外客户	46,246.50	46.26%	21,635.68	27.21%
合计	99,971.73	100.00%	79,507.76	100.00%

注：上表为标的公司高空作业机械整机销售金额，不包含配件销售金额，因此上表各年度合计金额与标的公司关联销售整体情况的销售金额存在差异。

2022年起，标的公司独立出口至境外非关联方客户的金额为21,635.68万元、46,246.50万元，占境外主营业务收入的比例为27.21%、46.26%，相比于报告期初0.00%的占比已大幅提升，随着标的公司自有海外子公司的运营该比例将进一步提升，因此标的公司境外业务的开展对中联重科及海外航空港不存在依赖。

报告期内，标的公司积极筹建境外子公司，目前标的公司已在新加坡、德国、加拿大、澳大利亚、俄罗斯设立自有子公司，按照标的公司规划将自2024年起逐步开始运营，未来还将在巴西、欧洲等地区建立子公司，并逐渐替代海外航空港的职能，未来通过航空港进行销售的占比将进一步下降，境外业务总体毛利率将持续回归至30%左右的海外直销的毛利率水平。

5) 情形5-其他零星关联销售产生的原因及商业合理性

该类关联销售产生的原因主要系中联重科下属的其他分、子公司因高空作业需求而向标的公司进行的少量采购，各期主营业务收入金额分别为0.00万元、201.05万元、267.62万元和255.79万元，占主营业务收入的比例为0.00%、

0.07%、0.06%和 0.06%，占比较低，故标的公司的业务开展对中联重科不存在依赖。

(2) 情形 1—以中联重科为主体进行的境内销售具体情况

情形 1 下标的公司销售的产品品类、数量、单价、金额的情况如下：

单位：万元；台；万元/台

产品品类	结算模式	2023 年 1-8 月			2022 年度			2021 年度			2020 年度		
		金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价
剪叉	普通结算	7.79	1	7.79	54.67	7	7.81	35.43	4	8.86	1,391.59	222	6.27
	分期结算	-	-	-	21.22	3	7.07	40.49	7	5.78	4,904.54	990	4.95
	融资租赁	-	-	-	-	-	-	-	-	-	25,114.08	3,942	6.37
曲臂	普通结算	38.38	1	38.38	58.89	1	58.89	490.65	12	40.89	871.77	29	30.06
	分期结算	-33.77	-1	33.77	184.53	7	26.36	65.82	1	65.82	2,690.34	107	25.14
	融资租赁	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8,905.62	319	27.92
直臂	普通结算	-	-	-	539.17	8	67.40	85.51	1	85.51	870.35	16	54.40
	分期结算	281.16	8	35.15	124.22	3	41.41	95.71	2	47.85	11,247.02	224	50.21
	融资租赁	-	-	-	273.54	9	30.39	-	-	-	17,786.52	392	45.37
合计		293.56	10	29.35	1,256.24	38	33.06	813.61	27	30.13	73,781.83	6,241	11.82

注：上表为标的公司高空作业机械整机销售金额，不包含配件销售金额，因此上表各年度合计金额与标的公司关联销售整体情况的销售金额存在差异。

该类关联销售系境内销售，标的公司收入确认方式为取得《产品买卖合同》和《融资租赁合同》（若为融资租赁结算模式）及客户或客户指定收货人签收单据时确认收入。

报告期各期末，标的公司对该类关联销售的应收款项余额和期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 8 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
应收款项余额	7,104.03	7,564.35	5,972.93	6,175.80
期后回款金额	792.01	6,976.48	5,972.93	6,175.80
期后回款比例	11.15%	92.23%	100.00%	100.00%

注：应收款项余额包括应收账款及一年内到期的非流动资产。标的公司将分期结算模式下具有融资性质的应收合同的协议价款计入长期应收款核算，客户按照还款计划向标的公司回款，因此标的公司对该部分未到收款时点的长期应收款不具有现时收款权利，故未计入应收款项余额；期后回款金额统计至2023年10月31日。下同。

截至2023年10月31日，该情形下标的公司关联销售的期后回款整体情况良好。2020-2022年度，标的公司期后回款比例较高，期后回款情况较好。对2023年8月末的应收款项的回款比例为11.15%，主要因期后回款期限较短因而回款比例较低。

截至2023年8月31日，标的公司该类应收款项的账龄及逾期情况如下：

单位：万元

项目	应收款项金额	逾期金额	逾期金额占应收款项比例
1年以内	7,104.03	780.22	10.98%
合计	7,104.03	780.22	10.98%

情形1下，标的公司2023年8月31日的应收款项账龄均在1年以内，存在780.22万元逾期金额，占应收款项总额的10.98%。逾期原因系客户以商业承兑汇票形式向中联重科回款，由于中联重科与标的公司间无实质交易背景无法进行背书转让，需待商业承兑汇票到期兑付后以现金向标的公司回款，故导致逾期。同时截至2023年10月31日，逾期金额已全部完成回款，不存在关联方非经营性占用标的公司资金的情况。

(3) 情形2—因融资租赁（直租）业务产生的关联销售具体情况

情形2下标的公司销售的产品品类、数量、单价、金额的情况如下：

单位：万元；台；万元/台

产品品类	2023年1-8月			2022年度			2021年度			2020年度		
	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价
剪叉	402.66	103	3.91	26,522.44	4,694	5.65	47,366.38	8,720	5.43	6,389.29	1,061	6.02
曲臂	114.35	5	22.87	3,989.34	157	25.41	8,245.33	297	27.76	46.02	2	23.01
直臂	145.31	3	48.44	15,025.79	349	43.05	21,583.63	491	43.96	2,319.52	57	40.69
合计	662.32	111	5.97	45,537.57	5,200	8.76	77,195.34	9,508	8.12	8,754.83	1,120	7.82

注：上表为标的公司高空作业机械整机销售金额，不包含配件销售金额，因此上表各年度合计金额与标的公司关联销售整体情况的销售金额存在差异。

该类关联交易系境内销售，标的公司收入确认方式为取得《产品买卖合同》、《融资租赁合同》及客户或客户指定收货人签收单据时确认收入。

报告期各期末，标的公司对该类关联销售的应收款项余额和期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2023年 8月31日	2022年 12月31日	2021年 12月31日	2020年 12月31日
应收款项余额	-	788.57	19,929.04	11,209.43
期后回款金额	-	788.57	19,929.04	11,209.43
期后回款比例	-	100.00%	100.00%	100.00%

情形 2 下，截至 2023 年 8 月 31 日，该情形关联销售不存在应收款项。融资租赁公司回款期限较短，往年各期应收款项均已完成全部回款，期后回款情况正常。

(4) 情形 3—因无出口业务资质而通过中联重科进行代理报关出口的关联销售具体情况

情形 3 下标的公司销售的产品品类、数量、单价、金额的情况如下：

单位：万元；台；万元/台

产品 品类	结算模 式	2023 年 1-8 月			2022 年度			2021 年度			2020 年度		
		金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价
剪 叉	普通结算	2,375.63	423	5.62	18,045.21	2,878	6.27	8,498.04	1,433	5.93	3,587.08	607	5.91
	分期结算	30.54	4	7.63	823.64	109	7.56	14.00	2	7.00	-	-	-
	融资租赁	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
曲 臂	普通结算	2,812.12	100	28.12	12,650.17	493	25.66	4,289.75	144	29.79	1,075.27	41	26.23
	分期结算	183.76	7	26.25	10,786.99	372	29.00	-	-	-	-	-	-
	融资租赁	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
直 臂	普通结算	1,678.84	42	39.97	7,097.89	173	41.03	2,235.98	56	39.93	2,352.28	62	37.94
	分期结算	45.28	1	45.28	1,741.47	33	52.77	595.83	16	37.24	-	-	-
	融资租赁	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

产品 品类	结算模 式	2023年1-8月			2022年度			2021年度			2020年度		
		金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价
合计		7,126.17	577	12.35	51,145.37	4,058	12.60	15,633.60	1,651	9.47	7,014.63	710	9.88

注：上表为标的公司高空作业机械整机销售金额，不包含配件销售金额，因此上表各年度合计金额与标的公司关联销售整体情况的销售金额存在差异。

在情形3的关联销售中存在两种模式：

1) 若通过中联重科直接代理报关销售至海外客户处，标的公司收入确认方式为根据不同贸易模式，在签署《产品买卖合同》并取得报关单、提单、签收单时确认收入；

2) 若通过中联重科代理报关后销售至海外航空港，再由航空港进一步销售至客户，标的公司收入确认方式为在签署《产品买卖合同》并取得航空港对外销售的终端客户的签收单时确认收入。

报告期各期末，标的公司对该类关联销售的应收款项余额和期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2023年 8月31日	2022年 12月31日	2021年 12月31日	2020年 12月31日
应收款项余额	25,324.51	28,158.58	2,454.56	5,627.89
期后回款金额	6,978.44	20,480.63	2,454.56	5,627.89
期后回款比例	27.56%	72.73%	100.00%	100.00%

截至2023年10月31日，该情形下标的公司关联销售的期后回款整体情况良好。

2020-2021年度，各期应收款项均已完成全部回款。对2022年末、2023年8月末应收款项的期后回款比例分别为72.73%和27.56%，主要系终端客户向中联重科海外航空港结算账期一般在一年以内，中联重科海外航空港需自终端客户收款后，按终端客户回款比例计算标的公司应收回金额，扣除未实现终端销售产品的清关成本、进口税费等，最终向标的公司回款，因而存在前述情况。

截至2023年8月31日，情形3关联方应收款项余额账龄均在1年以内，

且不存在逾期情况，该情形下标的公司关联销售的期后回款整体情况良好。

标的公司情形 3 下实现收入而形成的应收总金额，包括应收款项和长期应收款，且应收总金额的增加对应销售订单的含税收入。2022 年末、2023 年 8 月末应收总金额及 2023 年 1-8 月实现的含税收入、回款金额情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 8 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款余额	20,962.86	28,158.58
长期应收款以及一年内到期的非流动资产余额	4,797.42	10,650.12
合计	25,760.28	38,808.70
2023 年 1-8 月含税收入金额	8,204.28	
2023 年 1-8 月回款金额	21,248.36	

注：含税收入计算方式为（情形 3 下收入 7,245.68 万元（含配件）+因分期折现冲销的收入金额 14.74 万元）*（1+13%）=8,204.28 万元

中联重科在收到终端客户或航空港回款后，按月向标的公司回款，2023 年 1-8 月累计回款 21,248.36 万元，关联方向标的公司回款整体情况良好。

（5）情形 4—因自营出口至境外航空港而产生的关联销售具体情况

情形 4 下标的公司销售的产品品类、数量、单价、金额的情况如下：

单位：万元；台；万元/台

产品品类	结算模式	2023 年 1-8 月			2022 年度			2021 年度			2020 年度		
		金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价
剪叉	普通结算	9,932.04	1,181	8.41	962.07	96	10.02	-	-	-	-	-	-
	分期结算	5,011.28	763	6.57	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	融资租赁	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
曲臂	普通结算	17,714.86	518	34.20	742.06	18	41.23	-	-	-	-	-	-
	分期结算	7,557.30	252	29.99	3,741.36	99	37.79	-	-	-	-	-	-
	融资租赁	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
直臂	普通结算	5,616.50	99	56.73	1,298.24	25	51.93	-	-	-	-	-	-
	分期结算	767.09	15	51.14	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	融资租赁	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	46,599.07	2,828	16.48	6,743.73	238	28.34	-	-	-	-	-	-	

注：上表为标的公司高空作业机械整机销售金额，不包含配件销售金额，因此上表各年度合计金额与标的公司关联销售整体情况的销售金额存在差异。

在该情形下，标的公司收入确认方式为在航空港向终端客户销售并取得终端客户签收单时确认收入。

报告期各期末，标的公司对该类关联销售的应收款项余额和期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2023年 8月31日	2022年 12月31日	2021年 12月31日	2020年 12月31日
应收款项余额	18,739.65	2,802.44	-	-
期后回款金额	7,625.45	1,716.63	-	-
期后回款比例	40.69%	61.25%	-	-

截至2023年10月31日，该情形下标的公司关联销售的期后回款整体情况良好。

对2022年末、2023年8月末应收款项的期后回款比例分别为61.25%和40.69%，主要系终端客户向中联重科海外航空港结算账期一般在一年以内，中联重科海外航空港需自终端客户收款后，按终端客户回款比例计算标的公司应收回金额，扣除未实现终端销售产品的清关成本、进口税费等，最终向标的公司回款，因而存在前述情况。

截至2023年8月31日，标的公司该类应收款项的账龄及逾期情况如下：

单位：万元

项目	应收款项金额	逾期金额	逾期金额占应 收款项比例
1年以内	18,739.65	0.00	0.00%
合计	18,739.65	0.00	0.00%

情形4，下关联方应收账款余额账龄均在1年以内，且不存在逾期情况，故该情形下标的公司关联销售的期后回款整体情况良好。

(6) 情形5—其他零星关联销售具体情况

情形5下标的公司销售的产品品类、数量、单价、金额的情况如下：

单位：万元；台：万元/台

产品 品类	结算模式	2023年1-8月			2022年度			2021年度			2020年度		
		金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价
剪叉	普通结算	54.77	8	6.85	70.83	11	6.44	104.18	16	6.51	-	-	-
	分期结算	-	-	-	34.52	5	6.90	-	-	-	-	-	-
	融资租赁	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
曲臂	普通结算	166.52	5	33.30	23.71	1	23.71	59.90	2	29.95	-	-	-
	分期结算	34.50	1	34.50	27.45	1	27.45	-	-	-	-	-	-
	融资租赁	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
直臂	普通结算	-	-	-	111.11	3	37.04	36.97	1	36.97	-	-	-
	分期结算	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	融资租赁	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
合计		255.79	14	18.27	267.62	21	12.74	201.05	19	10.58	-	-	-

注：上表为标的公司高空作业机械整机销售金额，不包含配件销售金额，因此上表各年度合计金额与标的公司关联销售整体情况的销售金额存在差异。

该类关联交易系境内销售，标的公司收入确认方式为取得《产品买卖合同》及客户或客户指定收货人签收单据时确认收入。

报告期各期末，标的公司对该类关联销售的应收款项余额和期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2023年 8月31日	2022年 12月31日	2021年 12月31日	2020年 12月31日
应收款项余额	274.58	137.13	124.22	-
期后回款金额	129.84	137.09	124.22	-
期后回款比例	47.29%	99.97%	100.00%	-

2023年8月31日回款比例为47.29%，原因系回款期限较短，客户根据合同约定尚未到达回款时点，同时存在少量逾期情况。

截至2023年8月31日，标的公司该类应收款项的账龄及逾期情况如下：

单位：万元

项目	应收款项金额	逾期金额	逾期金额占应收款项比例
1年以内	239.83	67.53	28.16%
1-2年	33.10	33.10	100.00%
2-3年	1.65	1.65	100.00%
合计	274.58	102.28	37.25%

情形5下，标的公司2023年8月31日的应收款项账龄在1年以内、1-2年和2-3年，分别存在67.53万元、33.10万、1.65万元逾期金额。截至2023年12月31日，尚有16.5万元逾期金额未回款，账龄在1年以内。

截至2023年10月31日，该情形下标的公司关联销售的期后回款整体情况良好。

2、五种情形下关联销售均已实现终端销售

关联销售情形1，系基于谨慎性原则被认定为关联销售。该情形下所销售的产品直接运送至终端客户，由终端客户使用，收入确认时需要收到客户或客户指定收货人签收单据，此时已实现终端销售。该等情形随着中联高机公司制主体建立而不再发生（除少数国企、央企采购招投标等零星情况外）。

关联销售情形2，产生于与关联融资租赁公司合作的融资租赁直租业务。该情形下所销售产品直接运送至终端客户，由终端客户使用，收入确认时需要收到客户或客户指定收货人签收单据，此时已实现终端销售。

关联销售情形3，若通过中联重科代理报关直接销售至终端客户处，收入确认时需要取得报关单、提单或签收单后确认收入；若通过中联重科代理报关后销售至海外航空港，再由航空港进一步销售至终端客户，收入确认时需要取得航空港对外销售的终端客户的签收单，对于已销售至海外航空港但尚未进一步销售至终端客户，未取得终端客户签收单的产品，标的公司确认为发出商品，而非营业收入，不涉及关联销售。该情形下关联交易均已实现终端销售。

关联销售情形4，由标的公司自营出口至海外航空港，再由航空港进一步销售至终端客户，收入确认时需要取得航空港对外销售的终端客户的签收单，对于已销售至海外航空港但尚未进一步销售至终端客户，未取得终端客户签收

单的产品，标的公司确认为发出商品，而非营业收入，不涉及关联销售。因此，该情形下关联交易已实现终端销售。

关联销售情形 5，标的公司销售至中联重科其他分、子公司的订单，该类关联客户采购后自行使用，此时已实现终端销售。

上述关联销售情形中，情形 1、情形 2、情形 5 和情形 3 中直接代理报关销售至终端用户处的情形不涉及存货积压。情形 3 中代报关至海外航空港及情形 4 中直接出口至海外航空港的存货，由于在海外航空港进行仓储、展示，尚存在产品未实现销售的情况，报告期末尚未转销部分发出商品账龄在 1 年以内的占比为 88.98%，故标的公司不存在发出商品大量积压的情况。

综上所述，上述关联销售中，涉及到关联方需要进一步对外销售的业务，标的公司按照关联方实现终端销售的口径进行财务核算，因此均已实现终端销售，亦不存在发出商品大量积压的情况。

(二) 结合各情形中终端销售单价，标的资产向非关联方销售同类产品的单价，未实现最终销售的产品数量，相关收入毛利占标的资产的比例，关联方在承接订单、协商定价、售后服务等关键环节的实际参与情况分别披露各情形下关联销售是否公允，收入确认、结算模式及回款周期同非关联方销售是否存在差异

1、各情形中终端销售单价，标的公司向非关联方销售同类产品的单价，未实现最终销售的产品数量，相关收入毛利占标的公司的比例

关联销售中，仅出口至境外航空港而产生的关联销售涉及到产品存放在关联方处需要进一步对外销售的情况，标的公司按照关联方实现终端销售的口径进行财务核算。因此标的公司关联交易均已实现终端销售，不存在未实现最终销售的产品，未实现最终销售的相关收入毛利所占比例为 0%。

标的公司各类关联销售的定价过程及其公允性分析如下：

(1) 情形 1：以中联重科为主体进行的境内销售

关联销售情形 1 产生的原因主要系标的公司资产、负债及业务注入前，标

的公司为中联重科下设事业部，非法人主体，其合同签订、发票开具的主体为中联重科，基于谨慎性原则，将该部分交易视为关联销售；注入后，主要因受少数大型国企、央企采购系统对供应商为母子公司情况仅可注册一家公司的相关规则要求，标的公司部分销售仍以中联重科为主体进行而产生的零星业务。尽管从合同签订、发票开具的流程上，标的公司将先销售往中联重科，再由中联重科对外销售，但客户获取、合同评审、产品运送、售后服务等核心销售环节均由标的公司独立负责，中联重科不收取费用。

因此该情形下产品价格由标的公司与非关联方客户通过谈判确定，定价具备公允性。

（2）情形 2：因融资租赁（直租）业务产生的关联销售

该类关联销售产生的原因主要系标的公司在融资租赁直租模式下通过关联融资租赁公司进行的销售。该情形下，在合同和发票流程方面，标的公司将产品销售给关联方融资租赁公司再由融资租赁公司租赁给客户，由客户实际使用。标的公司业务人员独立负责客户获取、价格谈判、产品运送及售后服务，融资租赁公司仅为客户提供购买设备所需融资需求，尽管为买卖合同的买方，但由客户实际使用所购设备。融资租赁公司仅赚取向客户发放融资款的利息收入，不会向标的公司收取费用。

因此该情形下产品价格由标的公司与非关联方客户通过谈判确定，定价具备公允性。

（3）情形 3：因无出口业务资质而通过中联重科进行代理报关出口的关联销售

该类关联销售产生的原因主要系高空作业机械业务的资产在公司制主体设立初期无出口业务资质而先销售至中联重科，由中联重科代理报关出口。标的公司于 2021 年末取得出口业务资质，并经过一段期间的团队建设、业务试行，在 2022 年度实现首单自行报关出口。2023 年起，标的公司不再借用中联重科出口业务资质进行出口（除少量履行以前年度签订的合同外）。

该情形包含两种情况，第一种为由中联重科代理报关至客户处，第二种为

由中联重科代理报关至海外航空港处。第一种情况下，标的公司与海外非关联方客户进行价格谈判，确定价格后，标的公司扣除固定比率的代理报关服务费后确认收入，故定价具备公允性；第二种情况下，标的公司扣除航空港服务费后，再扣除固定比率的代理报关服务费后确定价格。两种情形具体如下：

1) 由中联重科代理报关至客户

该情况下，标的公司与海外客户直接商定价格，由中联重科代理报关出口至客户处。

标的公司在销售往中联重科的价格中扣除代理报关的服务费用，按照 FOB 价格扣除服务费后的净额确定价格。报告期初，中联高机业务资产无公司制主体、为中联重科事业部，在境外业务上遵循与其他事业部相同的服务费率 10%，同时若为执行中联重科总体海外业务发展战略而进行香港转口贸易，服务费率额外加算 8%，并通过同样的系统、参数、结算机制进行收入确认。

2020 年 11 月起，中联高机以公司制主体运营后，开展独立性规范；经过标的公司与中联重科的磋商，参考市场公允的报关服务费率，于 2021 年 3 月起将代理报关服务费率设定为 3%；于 2021 年内开始推进停止通过香港贸易公司进行销售的情况。

在代理报关服务费用率调整前的订单，以及通过香港贸易公司转口贸易的订单，标的公司确认的销售价格较低，不存在通过关联方虚增业绩的情况。随着标的公司出口业务资质的获取、出口报关团队的组建，标的公司已具备自主报关出口能力，不存在对中联重科出口资质的依赖。

因此，标的公司是在与海外客户谈判确认市场公允价格的基础上，扣除固定比例的代理报关服务费用后确定销售价格、确认营业收入，同时代理报关服务费用亦于 2021 年 3 月起调整至市场水平、不再开展香港转口贸易，在该情况下标的公司关联销售价格具备公允性。

2) 由中联重科代理报关至海外航空港

该情况下，标的公司扣除航空港服务费后，再扣除固定比率的代理报关服务费后确定价格。同情形 4（因自营出口至海外航空港而产生的关联销售）相

比，仅在自营出口航空港的定价基础上，扣除固定比例的代理报关费率，因此该情形定价，将代理报关服务费模拟加回后，可与情形 4 共同分析。

(4) 情形 4：因自营出口至海外航空港而产生的关联销售

该类关联销售产生的原因系标的公司出口销售至中联重科体系内海外航空港，由航空港在海外进行产品仓储、产品展示等活动而形成关联销售。标的公司出于加速海外销售的商业考虑，选择向航空港销售产品。标的公司不存在通过海外航空港虚增业绩的情况，海外航空港不存在对标的公司非经营性资金占用，标的公司业务开展对海外航空港不存在依赖。

1) 标的公司不存在将产品积压在海外航空港以虚增业绩的情形

标的公司对销售往境外航空港的产品，进行收入确认时，需要取得航空港向终端客户进行销售取得的签收单。对于已销售至海外航空港但尚未进一步销售至终端客户、未取得终端客户签收单的产品，标的公司确认为发出商品，不形成营业收入。因此，标的公司不存在将产品积压在海外航空港以虚增业绩的情形。

2) 标的公司不存在通过较高价格销售给海外航空港而虚增业绩的情况

标的公司在向海外航空港进行销售时，在考虑具体产品、销售量、当地市场情况等确定销售基价后，还将在该价格基础上扣除航空港服务费用确定最终向航空港的销售价格，因此标的公司向海外航空港的销售价格普遍低于直接向海外客户销售的价格。

销售基价的确认系标的公司考虑具体产品、销售量、当地市场情况等因素综合确定，具备公允性。航空港将会按照销售基价*（1-航空港服务费率）+增/减配置（如有）的定价机制确定标的公司销售产品的价格，由于航空港服务费率每年度均为固定比率，而标的公司销售给非关联客户的价格则将在销售基价的基础上与客户进行直接谈判，最终在销售基价基础上进行小幅调整。因此，标的公司向海外航空港的销售价格普遍低于直接向海外非关联客户销售的价格。

标的公司将按照销售往航空港的合同金额确认销售收入，航空港对海外客户销售的金额不影响标的公司营业收入金额。

因此，标的公司不存在通过较高价格销售给海外航空港而虚增业绩的情况。

3) 不存在海外航空港以亏损方式经营而协助标的公司虚增业绩的情况

由于标的公司在取得海外航空港对海外客户销售的签收单时确认收入，海外航空港若以较低价格在境外销售，将造成航空港变相协助标的公司实现业绩。但经测算统计，海外航空港自身维持着 10%-20%的毛利率，不存在以亏损方式经营而协助标的公司虚增业绩的情况。

海外航空港的收入来源于其向海外客户销售的价格，该等价格系与客户协商确定。海外航空港成本包含两部分，第一部分为向标的公司采购产品的成本，即标的公司向海外航空港销售的价格（如前所述，该等价格系基础市场价格扣除航空港服务费后的净额，在测算航空港自身的毛利率时需要进行还原），第二部分为海外航空港日常运营的人员薪酬、仓库租赁、产品运输等经营性成本，该部分成本体现为航空港服务费。因此，通过海外航空港的收入、成本，计算得到报告期各期海外航空港销售高空作业机械的平均毛利率水平如下：

单位：万元

报告期	2023年1-8月	2022年度	2021年度	2020年度
①海外航空港对海外客户的销售金额	65,364.08	50,048.03	3,869.49	728.31
②标的公司通过海外航空港的销售金额	54,187.98	39,571.98	3,512.17	549.44
③海外航空港服务费用	3,176.05	2,830.09	192.31	17.74
海外航空港平均毛利率 (①-②-③)/①	12.24%	15.28%	4.26%	22.12%

注：已将代理报关服务费加回；2020年度、2021年度，标的公司通过海外航空港销售尚处于初探期，毛利率有所波动，2021年度毛利率偏低的主要原因系标的公司设立于加拿大的航空港为尽快打开北美洲市场，未能实现平均水平的毛利率，2022年起已恢复正常水平；未来随着标的公司在加拿大设立的子公司逐步运营，销售定价及毛利率水平将提升至直接向客户销售的水平。

报告期各期，海外航空港销售高空作业机械的平均毛利率为 22.12%、4.26%、15.28%、12.24%，对应海外航空港负责的产品当地展示、销售、运输及服务等工作，不存在海外航空港以亏损方式经营而协助标的公司虚增业绩的情况。

(5) 情形 5-其他零星关联销售

该类关联销售产生的原因主要系中联重科下属的其他分、子公司因高空作业需求而向标的公司进行的少量采购。该情形各期产生的主营业务收入金额分别为 0.00 万元、201.05 万元、267.62 万元和 255.79 万元，占主营业务收入的比例为 0.00%、0.07%、0.06%和 0.06%，占比较低。

该情形下，价格由标的公司业务人员与关联方根据产品类型、采购数量等谈判确定。各期间该情形的销售价格同国内同机型向非关联方的销售价格对比如下：

单位：万元

期间	车型	情形 5 销售金额	销售金额占情形 5 销售总金额的比例	情形 5 销售数量	情形 5 售单价	境内非关联方销售金额	境内非关联方销售数量	境内非关联方销售单价	差异
2023 年 1-8 月	QB1021	101.48	39.67%	3	33.83	2,663.47	85	31.33	-7.95%
	QB2009	34.50	13.49%	1	34.50	206.21	6	34.37	-0.38%
	QB1031	34.07	13.32%	1	34.07	1,553.48	48	32.36	-5.27%
	JC1036	18.85	7.37%	2	9.42	365.42	41	8.91	-5.75%
	JC1034	10.74	4.20%	1	10.74	875.97	93	9.42	-14.04%
	合计	199.64	78.05%	8	-	5,664.55	273	-	-
2022 年度	ZB2002	111.11	41.52%	3	37.04	32,026.95	1013	31.62	-17.15%
	JC1034	33.05	12.35%	3	11.02	3,097.16	319	9.71	-13.46%
	JC1027	30.16	11.27%	4	7.54	10,686.97	1486	7.19	-4.86%
	QB1019	27.45	10.26%	1	27.45	8,096.90	316	25.62	-7.13%
	QB1004	23.71	8.86%	1	23.71	7,549.88	365	20.68	-14.64%
	合计	225.48	84.26%	12	-	61,457.86	3,499	-	-
2021 年度	ZB2002	36.97	18.39%	1	36.97	26,026.02	773	33.67	-9.80%
	QB1021	35.40	17.61%	1	35.40	13,700.51	432	31.71	-11.61%
	QB2001	24.51	12.19%	1	24.51	5,911.66	248	23.84	-2.81%
	JC2001	24.35	12.11%	6	4.06	8,404.45	2499	3.36	-20.67%
	JC1034	22.90	11.39%	2	11.45	2,759.94	298	9.26	-23.64%
	合计	144.13	71.69%	11	-	56,802.58	4,250	-	-

注：因情形 5 均发生于境内，因而进行价格对比时与境内非关联方进行比较

由上可知，该情形下，关联方销售单价大于非关联方销售单价，主要原因系标的公司向关联方销售数量较少，关联方采购后自用，而非关联方主要为设备租赁公司，进行批量化、规模化的采购。因此，关联方采购价格较高符合采

购量小单价高的商业逻辑，定价具备公允性。

2、关联方在承接订单、协商定价、售后服务等关键环节的实际参与情况

标的公司各类关联交易类型下承接订单、协商定价、售后服务等关键环节的实际参与情况如下：

关联销售情形	承接订单	协商定价	售后服务
情形 1：以中联重科为主体进行的境内销售	由标的公司负责承接订单，关联方不参与	由标的公司负责与客户协商定价，关联方不参与	由标的公司负责售后服务，关联方不参与
情形 2：因融资租赁（直租）业务产生的关联销售	由标的公司负责承接订单，关联方不参与	由标的公司负责与客户协商定价，关联方不参与	由标的公司负责售后服务，关联方不参与
情形 3：因无出口业务资质而通过中联重科进行代理报关出口的关联销售	若直接出口至境外客户处，则由标的公司负责承接订单，关联方不参与； 若先出口至境外航空港处，则由标的公司与航空港合作开发商机、承接订单	若直接出口至境外客户处，则由标的公司负责协商定价，关联方不参与； 若先出口至境外航空港处，则销售给航空港的价格由标的公司与航空港制定，而航空港对外销售价格则由航空港制定	若直接出口至境外客户处，则由标的公司负责售后服务，关联方不参与； 若先出口至境外航空港处，则标的公司、航空港共同负责售后服务
情形 4：因自营出口至海外航空港而产生的关联销售	由标的公司与航空港合作开发商机、承接订单	销售给航空港的价格由标的公司与航空港制定，而航空港对外销售价格则由航空港制定	标的公司、航空港共同负责售后服务
情形 5：其他零星关联销售	关联方购买产品后自行使用，不再对外出售，故不适用		

3、收入确认、结算模式及回款周期同非关联方销售是否存在差异

标的公司在收入确认、结算模式及回款周期方面，就关联方与非关联方的情况对比如下：

内容	区域	关联方	非关联方	是否存在差异及差异分析
收入确认	境内	根据签署《产品买卖合同》、《融资租赁合同》及客户或客户指定收货人签收单据时确认收入		不存在差异
	境外	根据不同贸易模式，在签署《产品买卖合		存在差异。基于谨慎

内容	区域	关联方	非关联方	是否存在差异及差异分析
		同》并取得报关单、提单或签收单时确认收入		性原则等考虑，对于关联交易中经过中联重科海外航空港向外销售的产品，需取得终端客户的签收单后确认收入，非关联方销售中不存在通过中联重科海外航空港销售的情况
结算模式	境内	包含普通结算、分期结算、融资租赁结算		不存在差异
	境外	包含普通结算、分期结算		不存在差异
回款周期	境内	<p>关联销售情形 1:</p> <p>中联重科仅为名义买方，回款周期实际由标的公司与终端客户协商确定，而终端客户均为非关联方，故情形 1 下回款周期的确定机制与非关联交易的确定机制不存在差异。情形 1 可能包含下述三种结算模式，其回款周期分别为：</p> <p>①普通结算模式：一般要求客户预付一定比例首付款，并在 1-12 个月内付清余款^②，部分客户预留 5%-10%的款项作为质保金；</p> <p>②分期结算模式：一般要求客户预付一定比例首付款，余款根据合同期限按月回款；</p> <p>③融资租赁结算模式：一般要求客户预付一定比例首付款，融资租赁公司在办理完融资租赁手续后通常在 45 天内结清余款。</p> <p>中联重科在收到客户的回款后的次月向标的公司支付。</p> <p>关联销售情形 2:</p> <p>融资租赁公司仅为名义买方，终端客户均为非关联方。该情形仅涉及融资租赁结算模式，一般要求客户预付一定比例首付款，融资租赁公司在办理完融资租赁手续后通常在 45 天内结清余款。</p> <p>关联销售情形 5:</p> <p>中联重科下属分、子公司采购后自用，根据合同的约定进行回款，与非关联方客户</p>		<p>不存在差异。</p> <p>情形 1，关联方仅为名义买方，实际买方为非关联方，回款周期的确定机制与非关联交易不存在差异，关联方在收到客户的汇款后的次月向标的公司支付；</p> <p>情形 2，为融资租赁结算模式，由融资租赁公司在办完融资租赁手续后通常在 45 天内回款；</p> <p>情形 5，中联重科下属分、子公司采购后自用，根据合同的约定进行回款，与非关联方客户回款机制不存在差异</p>

内容	区域	关联方	非关联方	是否存在差异及差异分析
		回款机制不存在差异。		
	境外	<p>关联交易情形 3 中的代理报关模式：中联重科代理报关出口，则由中联重科每月向标的公司回款；</p> <p>关联交易情形 3 中的代理报关+航空港模式：终端客户向中联重科海外航空港结算账期一般为一年以内，航空港需自终端客户收款后，按终端客户回款比例计算标的公司应收回金额，扣除未实现终端销售产品的清关成本、进口税费等回款至中联重科，中联重科按月向标的公司回款；</p> <p>关联交易情形 4：终端客户向中联重科海外航空港结算账期一般为一年以内，航空港需自终端客户收款后，按终端客户回款比例计算标的公司应收回金额，扣除未实现终端销售产品的清关成本、进口税费等，按月向标的公司回款</p>	根据合同条款的约定进行回款	存在差异。标的公司境外关联销售中待终端客户向关联方支付货款后再由关联方向标的公司回款，避免了关联方未收到终端客户款项即向标的公司垫付货款的情形

注：普通结算模式的账期由客户与标的公司协商确定，部分客户存在 12 个月内分次支付的情况，但因账期在一年以内，无需考虑其融资成分，标的公司将该类情况认定为普通结算模式；情形 3 下，若中联重科收到客户支付的商业承兑汇票，则需待商业承兑汇票到期兑付后以现金向标的公司回款

由上表可知，境内销售方面，标的公司在收入确认、结算模式、回款周期

等方面对关联方、非关联方的政策不存在差异。

境外销售方面，结算模式上不存在差异。收入确认方面，在关联交易中航空港模式下，收入确认需要以终端客户的签收单作为依据，非关联方销售方面不存在航空港模式，因此与境外非关联方存在一定差异。回款周期方面，在关联交易中的中联重科代报关出口，由其每月向标的公司回款，对于经过航空港的销售，由于终端客户向中联重科海外航空港结算账期一般在一年以内，航空港需自终端客户收款后，按终端客户回款比例计算标的公司应收回金额，扣除未实现终端销售产品的清关成本、进口税费等向标的公司进行回款，因此与境外非关联方存在一定差异。

（三）报告期内的关联销售是否均已实现对外销售，关联销售的合理性和商业逻辑，是否存在通过关联销售做高标的公司业绩的情形，标的公司是否具有直接面向市场独立持续经营的能力

关联销售中，涉及到关联方需要进一步对外销售的订单，标的公司按照关联方实现终端销售的口径进行财务核算，报告期内标的公司的关联销售均已实现对外销售（关联销售情形 1 至 4）或客户自行使用（关联销售情形 5）。

关联销售情形	商业逻辑	合理性
情形 1：以中联重科为主体进行的境内销售	标的公司资产、负债及业务注入前，标的公司为中联重科下设事业部，非法人主体，其合同签订、发票开具的主体为中联重科，基于谨慎性原则，将该部分销售视为关联销售；注入后，主要因受少量大型国企、央企采购系统对供应商为母子公司的情况仅可注册一家公司的相关规则要求，标的公司对该部分销售仍以中联重科为主体进行	产品直接运送至客户处，基于谨慎性原则，将该类销售认定为关联销售。在高空作业机械业务公司制运营后，该类关联交易已停止（除少量须通过招投标开展销售的央国企客户）。该类关联销售具备合理性
情形 2：因融资租赁（直租）业务产生的关联销售	该等业务模式与非关联交易的融资租赁模式相同，均属于融资租赁行业通行的业务模式，对于融资租赁公司、主机厂、终端客户在现金流、买卖借贷责任等方面无实质差异；融资	产品直接运送至客户处，融资租赁公司为产品的名义买受人，该类关联销售为融资租赁（直租）本身的业务流程而产生。该类关联销售具备合理性

关联销售情形	商业逻辑	合理性
	租赁直租业务下，标的公司将产品销售给关联方融资租赁公司再由融资租赁公司租赁给客户，由客户实际使用，具备实质性的商业逻辑	
情形 3：因无出口业务资质而通过中联重科进行代理报关出口的关联销售	因标的公司无出口业务资质而先将产品销售往中联重科，由中联重科代理报关出口至境外，具备实质性的商业逻辑	2021 年 12 月标的公司获得出口业务资质，并经过团队建设、业务试行后于 2022 年 4 月完成首次自行报关，并在 2023 年起不再通过中联重科进行报关出口（除履行少量以前年度签订的合同外）。该类关联销售具备合理性
情形 4：因自营出口至海外航空港而产生的关联销售	标的公司利用海外航空港的产品展示、仓储等职能开拓境外业务，使标的公司产品更快速高效地占据市场份额，具备实质性的商业逻辑	因标的公司在境外设立子公司业务流程较长，在自有子公司建成运营前，先利用境外航空港的职能开拓境外业务，并支付合理的费用。标的公司逐步在境外设立自有子公司，将逐渐以境外自有子公司替代航空港。目前，标的公司已在新加坡、德国、加拿大、澳大利亚建立自有子公司。该类关联销售具备合理性
情形 5：其他零星关联销售	中联重科下属其他分公司、子公司因自行使用而采购的订单，具备实质性的商业逻辑	标的公司销售往关联方后，关联方将自行使用产品，报告期各期的销售金额、比例均较低。该类关联销售具备合理性

报告期各期，标的公司营业收入分别为 102,770.46 万元、297,745.11 万元、458,307.61 万元和 420,622.01 万元，营业收入持续快速增长，关联销售金额分别为 89,701.88 万元、94,379.06 万元、105,546.48 万元和 55,911.01 万元，占标的公司营业收入的比例分别为 87.28%、31.70%、23.03%和 13.29%，标的公司关联销售占比逐年下降，标的公司不存在依赖关联方进行销售的情况。

综上所述，标的公司关联销售均已实现对外销售，关联销售具有合理性与商业逻辑，在业绩高速增长的同时关联交易占比持续降低。因此，标的公司不存在通过关联销售提高标的公司业绩的情形，具备直接面向市场独立持续经营的能力。

二、披露标的资产报告期各期关联采购的具体情况，包括零部件种类、数量和金额，领用和最终产品销售情况，并结合中联重科向非关联方销售同类零部件的价格、标的资产向第三方采购类似零部件的单位成本、标的资产账期和

第三方是否存在差异、标的资产报告期各期产品产销量、采购的零部件占成本的比重、标的资产采购零部件后生产加工增值部分占产品总值的比例等披露关联采购的公允性与合理性，采购量和产销量是否匹配，是否存在通过关联交易调节成本费用、输送利益的情形，相关零部件是否构成最终产品的重要组成部分，标的资产采购后是否进行实质性生产加工，标的资产是否存在对控股股东零部件供应的依赖，是否具备独立经营能力。

(一) 披露标的公司报告期各期关联采购的具体情况，包括零部件种类、数量和金额，领用和最终产品销售情况

报告期内，标的公司关联采购主要为电气件、液压系统及金属焊接加工件等原材料，标的公司原材料种类、数量较多，未区分生产领用的物料来自关联方或非关联方，标的公司按照生产计划进行原材料采购，不存在某物料大比例滞留仓库的情况。报告期各期，标的公司关联采购、原材料领用的具体情况如下：

1、湖南中联重科智能技术有限公司

单位：万元、个

项目	2023年1-8月		2022年度		2021年度		2020年度	
	采购金额	采购数量	采购金额	采购数量	采购金额	采购数量	采购金额	采购数量
电气件	22,356.10	249,019	23,938.51	258,578	-	-	-	-
其他	72.15	397,622	83.33	548,937	-	-	-	-
合计	22,428.25	646,641	24,021.84	807,515	-	-	-	-

针对湖南中联重科智能技术有限公司所采购物料的采购、领用情况如下：

单位：个

年度	项目	采购自该关联方的数量	采购数量合计	当期领用数量	领用数量/采购数量
2023年1-8月	电气件	249,019	7,244,358	7,407,852	102.26%
	其他	397,622	63,203,938	62,910,652	99.54%
	合计	646,641	70,448,296	70,318,504	99.82%
2022年度	电气件	258,578	8,008,518	7,795,294	97.34%
	其他	548,937	77,281,136	79,744,671	103.19%

	合计	807,515	85,289,654	87,539,965	102.64%
--	----	---------	------------	------------	---------

注：采购数量合计为该类原材料下采购自关联方、非关联方的合计数量。下同。

如上表所示，该包含关联方采购的原材料整体领用比例较高，不存在关联方采购物料长期未领用的情况。

2、湖南特力液压有限公司

单位：万元、个

项目	2023年1-8月		2022年度		2021年度		2020年度	
	采购金额	采购数量	采购金额	采购数量	采购金额	采购数量	采购金额	采购数量
液压系统	12,082.97	42,947	13,986.55	44,613	10,068.05	31,238	3,481.41	10,742
其他	293.32	1,840	449.29	2,579	268.30	1,538	89.16	640
合计	12,376.29	44,787	14,435.84	47,192	10,336.35	32,776	3,570.57	11,382

针对湖南特力液压有限公司所采购物料的采购、领用情况如下：

单位：个

年度	项目	采购自该关联方的数量	采购数量合计	当期领用数量	领用数量/采购数量
2023年1-8月	液压系统	42,947	3,446,456	3,288,808	95.43%
	其他	1,840	11,567,724	11,760,657	101.67%
	合计	44,787	15,014,180	15,049,465	100.24%
2022年度	液压系统	44,613	3,659,664	3,675,748	100.44%
	其他	2,579	12,673,323	12,853,986	101.43%
	合计	47,192	16,332,987	16,529,734	101.20%
2021年度	液压系统	31,238	2,905,859	2,755,102	94.81%
	其他	1,538	46,677,598	46,001,046	98.55%
	合计	32,776	49,583,457	48,756,148	98.33%
2020年度	液压系统	10,742	715,924	842,443	117.67%
	其他	640	2,166,478	2,488,088	114.84%
	合计	11,382	2,882,402	3,330,531	115.55%

如上表所示，该包含关联方采购的原材料整体领用比例较高，不存在关联方采购物料长期未领用的情况。

3、中联重科股份有限公司

单位：万元、个

项目	2023年1-8月		2022年度		2021年度		2020年度	
	采购金额	采购数量	采购金额	采购数量	采购金额	采购数量	采购金额	采购数量
液压系统	3,615.87	102,260	5,476.42	364,862	5,204.21	377,788	2,240.44	161,906
化工材料	1,919.73	1,700,937	2,496.89	2,271,096	1,659.41	1,156,251	507.49	160,194
电气件	-	-	1,997.81	13,346	17,650.52	126,020	6,147.77	90,265
其他	28.23	154,590	47.23	184,260	81.62	465,189	19.73	42,476
合计	5,563.84	1,957,787	10,018.35	2,833,564	24,595.76	2,125,248	8,915.43	454,841

注：仅为原材料的关联采购情况，非原材料的关联采购将在其他关联采购中披露

针对中联重科股份有限公司所采购物料的采购、领用情况如下：

单位：个

年度	项目	采购自该关联方的数量	采购数量合计	当期领用数量	领用数量/采购数量
2023年1-8月	液压系统	102,260	3,446,456	3,288,808	95.43%
	化工材料	1,700,937	1,770,884	1,830,226	103.35%
	电气件	-	7,244,358	7,407,852	102.26%
	其他	154,590	3,114,700	3,146,893	101.03%
	合计	1,957,787	15,576,398	15,673,780	100.63%
2022年度	液压系统	364,862	3,659,664	3,675,748	100.44%
	化工材料	2,271,096	2,298,956	2,394,533	104.16%
	电气件	13,346	8,008,518	7,795,294	97.34%
	其他	184,260	48,827,223	50,466,391	103.36%
	合计	2,833,564	62,794,361	64,331,967	102.45%
2021年度	液压系统	377,788	2,905,859	2,755,102	94.81%
	化工材料	1,156,251	1,176,840	1,112,749	94.55%
	电气件	126,020	4,958,880	4,814,359	97.09%
	其他	465,189	49,307,616	48,428,326	98.22%
	合计	2,125,248	58,349,195	57,110,536	97.88%
2020年度	液压系统	161,906	715,924	842,443	117.67%
	化工材料	160,194	241,037	258,080	107.07%
	电气件	90,265	1,484,567	1,266,902	85.34%
	其他	42,476	11,583,373	11,990,999	103.52%
	合计	454,841	14,024,901	14,358,423	102.38%

注：2020 年度电气件领用比例为 85.34%，主要原因系在第四季度进行了较大的采购，第四季度电气件采购数量占全年采购数量的比例为 41.52%，四季度采购的部分原材料尚未领用，导致全年的领用比例略低于其他类型原材料

如上表所示，该包含关联方采购的原材料整体领用比例较高，不存在关联方采购物料长期未领用的情况。

4、常德中联重科液压有限公司

单位：万元、个

项目	2023 年 1-8 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	采购金额	采购数量	采购金额	采购数量	采购金额	采购数量	采购金额	采购数量
液压系统	2,280.32	15,462	2,187.12	11,481	1,193.54	5,524	291.91	1,220
合计	2,280.32	15,462	2,187.12	11,481	1,193.54	5,524	291.91	1,220

针对常德中联重科液压有限公司所采购物料的采购、领用情况如下：

单位：个

年度	项目	采购自该关联方的数量	采购数量合计	当期领用数量	领用数量/采购数量
2023 年 1-8 月	液压系统	15,462	3,446,456	3,288,808	95.43%
	合计	15,462	3,446,456	3,288,808	95.43%
2022 年度	液压系统	11,481	3,659,664	3,675,748	100.44%
	合计	11,481	3,659,664	3,675,748	100.44%
2021 年度	液压系统	5,524	2,905,859	2,755,102	94.81%
	合计	5,524	2,905,859	2,755,102	94.81%
2020 年度	液压系统	1,220	715,924	842,443	117.67%
	合计	1,220	715,924	842,443	117.67%

如上表所示，该包含关联方采购的原材料整体领用比例较高，不存在关联方采购物料长期未领用的情况。

5、中联恒通机械有限公司

单位：万元、个

项目	2023 年 1-8 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	采购金额	采购数量	采购金额	采购数量	采购金额	采购数量	采购金额	采购数量
金属焊接加工件	4,448.22	10,019	3,694.64	11,991	577.01	2,153	-	-

其他	9.54	30	1.21	8	-	-	-	-
合计	4,457.76	10,049	3,695.85	11,999	577.01	2,153	-	-

针对中联恒通机械有限公司所采购物料的采购、领用情况如下：

单位：个

年度	项目	采购自该关联方的数量	采购数量合计	当期领用数量	领用数量/采购数量
2023年1-8月	金属焊接加工件	10,019	8,453,024	8,613,764	101.90%
	其他	30	490,875	490,875	100.00%
	合计	10,049	8,943,899	9,104,639	101.80%
2022年度	金属焊接加工件	11,991	9,245,193	9,456,438	102.28%
	其他	8	3,659,664	3,675,748	100.44%
	合计	11,999	12,904,857	13,132,186	101.76%
2021年度	金属焊接加工件	2,153	6,583,294	6,737,256	102.34%
	合计	2,153	6,583,294	6,737,256	102.34%

注：2023年1-8月，标的公司向中联恒通采购的“其他”项目为折弯、铣边等工序外协，因此领用比例为100%

如上表所示，该包含关联方采购的原材料整体领用比例较高，不存在关联方采购物料长期未领用的情况。

6、其他关联采购

其他关联方采购不涉及原材料，为服务、设备类采购，具体情况如下：

单位：万元

关联方名称	项目	2023年1-8月	2022年度	2021年度	2020年度
中联重科股份有限公司	物业管理服务等	749.51	1,205.83	893.47	4,840.40
中科云谷科技有限公司	信息系统及开发服务等	1,489.09	65.76	-	-
中联重科安徽工业车辆有限公司	叉车、维修服务	49.42	75.64	116.30	-
融资中国	信审服务等	518.36	80.10	-	-
Zoomlion India Private Limited	一般劳务等	-	19.90	-	-
中联重科集团财务有限公司	财务手续费	-	-	0.74	-

	等				
--	---	--	--	--	--

由上可知，包含各关联供应商采购的原材料整体领用比例较高，采购的服务均与日常经营相关。标的公司最终生产产品即高空作业机械产品，实现销售的比例较高，报告期各期的产销率分别为 107.34%、86.13%、92.92%和 97.72%。

(二) 结合中联重科向非关联方销售同类零部件的价格、标的公司向第三方采购类似零部件的单位成本、标的公司账期和第三方是否存在差异、标的公司报告期各期产品产销量、采购的零部件占成本的比重、标的公司采购零部件后生产加工增值部分占产品总值的比例等披露关联采购的公允性与合理性

1、因该类零部件系为高空作业机械定制设计制造，中联重科不存在向其他高空作业机械厂商即非关联方销售同类零部件的情况

标的公司向中联重科所采购的电气件、液压系统等原材料，系为高空作业机械设计适配，具备定制化特性，且原材料规格型号较多，与适配其他类型机械设备的原材料存在较大的差异，中联重科不存在向其他高空作业机械厂商即非关联方销售同类零部件的情况。同时，因中联重科业务规模较大、对零部件的需求量较大，各关联供应商作为中联重科体系内的主体，其产能主要用于服务中联重科下属各工程机械、农业机械主机制造厂，如属于定制零部件还存在技术保密的相关要求，较少对外销售。

中联重科内部管理机制系对下属各事业部、分、子公司进行独立考核，各主体均有明确的收入、利润等业绩考核指标。在该机制下，零部件供应商与主机制造厂之间的供应价格均系通过协商、谈判等方式确定，具备公允性。

2、标的公司向第三方采购类似零部件的价格与向无关联第三方采购的单价不存在重大差异，关联采购具有公允性

标的公司向关联方采购的主要为电气件、液压系统等原材料。针对液压系统、电气件等零部件，标的公司向关联方采购的价格，与向第三方采购类似零部件的价格不存在重大差异，具体情况如下：

(1) 电气件

标的公司向关联方采购的电气件主要为集成了线束与元器件的电气控制系

统。由于相关技术指标、产品供应、售后服务等符合相关要求，针对集成化的电气控制系统标的公司未开发非关联供应商。

1) 针对线束，自关联方采购单价高约 15%，主要原因系包含了 15% 的线束集成及配送服务费，定价具备公允性

2022 年起，标的公司就线束与非关联供应商建立合作。由于标的公司向关联供应商采购线束后，将由关联供应商进一步进行线束的集成，完成控制平台、转台、车架间不同模块的连接和测试，最终集成为电气控制系统，因而采购单价高于非关联方采购单价。标的公司向关联供应商和非关联供应商采购线束的单价具体情况如下：

单位：元/个

采购类型	2023 年 1-8 月			2022 年度		
	关联方平均采购单价	非关联方平均采购单价	差异率	关联方平均采购单价	非关联方平均采购单价	差异率
线束	1,101.78	966.03	14.05%	1,169.28	1,030.20	13.50%

关联供应商的平均采购单价高于非关联方的平均采购单价约 15%，与关联采购的定价机制和服务内容匹配。

15% 的线束集成及配送服务费主要为支付给负责集成电控系统人员的薪酬。由于标的公司也向麦格米特（002851.SZ）采购电气件，因而经查询公开资料，计算麦格米特的同行业可比公司 2022 年生产人员工资占营业成本的比例，具体如下：

单位：万元

序号	公司名称	营业成本	生产人员薪酬	占比
1	汇川技术（300124.SZ）	1,495,320.90	102,769.00	6.87%
2	蓝海华腾（300484.SZ）	26,734.40	1,295.48	4.85%
3	中恒电气（002364.SZ）	2,602,067.93	318,272.98	12.23%
4	动力源（600405.SH）	97,663.79	14,516.91	14.86%
5	和而泰（002402.SZ）	476,317.96	62,479.14	13.12%
6	拓邦股份（002139.SZ）	708,722.70	83,379.21	11.76%
7	麦格米特（002851.SZ）	417,635.55	28,060.54	6.72%
平均值				10.06%

注：数据取自上述公司年度报告，生产人员薪酬为应付职工薪酬贷方增加额扣减计入期间费用的管理人员、销售人员、研发人员薪酬

由上可知，A股生产电气件类的上市公司生产人员薪酬占营业成本的比例平均值为10.06%，考虑关联方供应商额外提供的代理采购服务费、配送费等，关联方供应商收取15%的费用具有合理性及公允性。同时，2022年度及2023年1-8月，标的公司线束采购总金额为5,906.78万元、6,885.32万元，占总采购金额的比例为1.56%、2.14%，占比较低。因此，标的公司向关联方采购线束的定价合理，不存在关联方供应商向标的公司通过较低采购价格输送利益的情况。

2) 针对元器件，终端供应商均非关联方，关联供应商代理采购收取小额代采费用，其定价具有公允性

针对元器件，终端供应商均为非关联方，由于元器件品类多、型号杂，在原材料、零部件的生产过程中，为提高物流效率、制造效率，由关联方供应商代标的公司采购元器件，并在关联供应商处进行安装，集成后运送至标的公司，并整体加收5%的代理采购费用。

经查询公开资料，A股上市公司代理采购服务费平均值在3.53%和4.37%之间，具体如下：

序号	公司名称	代理采购费用率
1	世纪恒通（301428.SZ）	2.90%-3.90%
2	华海诚科（688535.SH）	7.36%-8.96%
3	西测测试（301306.SZ）	3.23%
4	呈和科技（688625.SZ）	0.64%-1.4%
	平均值	3.53%-4.37%

考虑到关联方供应商将在代理采购的基础上进行集成，因此在包含该部分增值服务的前提下，5%的代理采购费具备公允性。

同时，2022年度及2023年1-8月，标的公司元器件采购总金额为5,223.34万元、5,324.70万元，占总采购金额的比例为1.38%、1.65%，占比较低。因此，标的公司向关联方采购元器件的定价合理，不存在关联方供应商向标的公司通过较低采购价格输送利益的情况。

（2）液压系统

标的公司向关联方采购的液压系统为油缸、阀及胶管，存在非关联供应商，采购单价与标的公司关联采购的单价不存在重大差异，关联采购单价具备公允性。

具体情况如下：

单位：元/个

采购类型	2023年1-8月			2022年度		
	关联方平均采购单价	非关联方平均采购单价	差异率	关联方平均采购单价	非关联方平均采购单价	差异率
油缸	7,338.95	8,157.44	-10.03%	1,568.69	1,516.37	3.45%
阀	825.35	940.50	-12.24%	1,060.45	1,213.72	-12.63%
胶管	178.64	178.64	0.00%	840.60	840.23	0.04%

(续上表)

采购类型	2021年度			2020年度		
	关联方平均采购单价	非关联方平均采购单价	差异率	关联方平均采购单价	非关联方平均采购单价	差异率
油缸	6,226.47	6,632.81	-6.13%	2,632.10	2,198.44	19.73%
阀	1,041.51	1,182.54	-11.93%	2,104.13	2,185.04	-3.70%
胶管	589.72	472.86	24.71%	尚未开发非关联供应商		

注：不同年度采购单价存在差异的原因系每年度既向关联方采购，又向非关联方采购的原材料具体型号存在差异，故各年度间的平均单价存在差异

液压系统原材料标准化程度较高，与电气件不同，液压系统类原材料无需进行集成等工序即可投入生产，不存在关联方供应商加收集成、代理采购服务费的情况。

标的公司向中联重科体系内供应商进行原材料采购，关联方供应商在标的公司所在地长沙市内或其周边，物流成本低，同时标的公司向体系内的原材料供应商采购，无需考虑品牌溢价的因素，因此一般情况下采购单价会小幅低于非关联方采购单价。

具体情况如下：

1) 油缸

对于油缸类原材料，2020年度关联采购比非关联采购单价高19.73%，主要

原因系在与非关联供应商建立合作的初期，非关联供应商积极让利以获取业务机会，拉低了采购定价。

2021年、2022年度，同型号原材料的关联采购与非关联采购的单价不存在重大差异。

2023年1-8月，向关联方供应商采购油缸的单价相比向非关联方供应商低10.03%，主要原因系标的公司向恒立液压（601100.SH）进行了部分型号油缸的少量采购。恒立液压为全球液压油缸知名品牌，其产品销售价格较高，经公开数据检索，恒立液压销售产品的毛利率高于国内外其他液压产品企业，具体如下：

股票代码	公司名称	2022年度毛利率
603638.SH	艾迪精密	28.40
605389.SH	长龄液压	23.80
301079.SZ	邵阳液压	28.68
PH.N（美国）	派克汉尼汾	28.21
ETN.N（美国）	伊顿	33.19
7242.T（日本）	KYB	20.28
平均值	-	27.09
601100.SH	恒立液压	40.03

由上可知，恒立液压销售产品毛利率高于行业内企业公司平均值，其销售定价水平较高。在恒立液压价格较高的情况下，标的公司向恒立液压采购部分型号油缸的原因系恒立液压具备全球化生产能力，并且在墨西哥设立有生产基地，而标的公司同样在建设墨西哥生产基地，出于未来建立墨西哥本地化供应链的目标，标的公司向恒立液压进行了部分型号油缸的采购。

综上，报告期各期标的公司向关联方供应商采购油缸的定价具备公允性。

2) 阀

对于阀类原材料，2020年度同型号原材料的关联采购与非关联采购的单价不存在重大差异。2021年度至2023年1-8月，向关联方供应商采购阀的单价相比向非关联方供应商低约12个百分点。

标的公司阀类原材料的主要供应商为深圳市桑特液压技术有限公司及其关联方，该供应商为知名液压阀生产企业，为标的公司以及同行业可比公司星邦智能、临工重机的主要供应商之一，该供应商经营规模较大，在采购过程中议价权较大，采购价格较高。而相比之下关联方供应商经营规模较小，为扩大阀类原材料的销售，以相对较低的价格销售。故标的公司向关联方采购阀类原材料的单价低于向非关联方采购同型号产品的单价具备合理性和公允性。同时，报告期各期，标的公司向关联方供应商采购阀类原材料的比例分别为 0.17%、1.22%、3.62%和 4.37%，占比较低。

因此，标的公司向关联方供应商采购阀类原材料价格具备公允性。

3) 胶管

对于胶管类原材料，2020 年度中联重科高空作业机械事业部尚未开发非关联供应商，2021 年度开始与非关联供应商建立合作，合作初期非关联供应商积极让利以获取业务机会，拉低了采购定价。2022 年起，同型号原材料的关联采购与非关联采购的单价不存在重大差异。

综上所述，标的公司向关联方供应商采购电气件、液压系统的定价合理，与非关联方供应商的定价不存在较大的差异，采购定价具备公允性，不存在通过关联采购向标的公司输送利益的情况。

3、标的公司向关联方供应商付款的账期不存在明显较长的情况

报告期内，标的公司向关联方供应商付款的账期主要为 2-3 个月，主要非关联方供应商账期同样主要为 2-3 个月，其账期基本一致，标的公司不存在关联供应商与非关联供应商账期存在重大差异的情况。

4、标的公司报告期各期产品产销量，原材料采购量和产销量匹配

标的公司报告期各期的产品的产销量、原材料采购量情况如下：

单位：万个、台

类别	2023 年 1-8 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2020 年度-2022 年度复合增长率
原材料采购量	8,308.25	8,837.60	6,723.79	1,650.39	131.41%
产品产量	41,669	45,953	33,660	8,422	133.59%

产品销量	40,721	42,698	28,993	9,040	117.33%
------	--------	--------	--------	-------	---------

标的公司产销情况良好，销售收入增长趋势明显，原材料采购量、产品产量、销售量呈上升趋势，2020-2022年度，标的公司原材料采购量年复合增长率为131.41%，产品产量的年复合增长率为133.59%，销量的年复合增长率为117.33%，原材料采购量与产销量情况匹配，符合公司生产经营实际。

5、关联采购的零部件占成本的比重较为稳定

报告期内，标的公司向关联方采购零部件占营业成本的比例分别为14.25%、14.73%、14.87%及14.62%，具体情况如下：

单位：万元

关联方	采购物料	2023年1-8月		2022年度		2021年度		2020年度	
		采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
湖南中联重科智能技术有限公司	电气件	22,356.10	6.94%	23,938.51	6.55%	-	-	-	-
	其他	72.15	0.02%	83.33	0.02%	-	-	-	-
	合计	22,428.25	6.96%	24,021.84	6.57%	-	-	-	-
湖南特力液压有限公司	液压系统	12,082.97	3.75%	13,986.55	3.83%	10,068.05	4.04%	3,481.41	3.88%
	其他	293.32	0.09%	449.29	0.12%	268.30	0.11%	89.16	0.10%
	合计	12,376.29	3.84%	14,435.84	3.95%	10,336.35	4.15%	3,570.57	3.98%
中联重科股份有限公司	液压系统	3,615.87	1.12%	5,476.42	1.50%	5,204.21	2.09%	2,240.44	2.50%
	化工材料	1,919.73	0.60%	2,496.89	0.68%	1,659.41	0.67%	507.49	0.57%
	电气件	-	-	1,997.81	0.55%	17,650.52	7.08%	6,147.77	6.85%
	其他	28.23	0.01%	47.23	0.01%	81.62	0.03%	19.73	0.02%
	合计	5,563.84	1.73%	10,018.35	2.74%	24,595.76	9.87%	8,915.43	9.94%
常德中联重科液压有限公司	液压系统	2,280.32	0.71%	2,187.12	0.60%	1,193.54	0.48%	291.91	0.33%
	合计	2,280.32	0.71%	2,187.12	0.60%	1,193.54	0.48%	291.91	0.33%
中联	金属焊接	4,448.22	1.38%	3,694.64	1.01%	577.01	0.23%	-	-

关联方	采购物料	2023年1-8月		2022年度		2021年度		2020年度	
		采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
恒通机械有限公司	加工件								
	其他	9.54	0.00%	1.21	-	-	-	-	-
	合计	4,457.76	1.38%	3,695.85	1.01%	577.01	0.23%	-	-
总计		47,106.45	14.62%	54,359.00	14.87%	36,702.66	14.73%	12,777.91	14.25%

6、标的公司采购零部件后生产加工增值部分占产品总值的比例

标的公司所采购的主要原材料电气件、液压系统、金属焊接加工件经过智能化总装集成后产出高空作业机械产品，产品形态、产品功能、产品价格、销售客户等方面均与原材料有明显区别，故标的公司对原材料进行了实质性加工，并非进行零部件的转手贸易销售。

标的公司主要的生产经营活动为高空作业机械的研发设计、智能化总装集成等，报告期各期主营业务收入占比均超过 99%，标的公司采购零部件后进行生产加工增值销售。电气件、液压系统、金属焊接加工件等采购零部件的生产加工增值部分，报告期各期，占产品总值的比例（（主营业务收入—主营业务材料成本）/主营业务材料成本）分别 23.54%、27.27%、31.79%及 38.61%，故针对原材料的增值比例较高，进行了实质性的加工。

7、标的公司关联采购具备合理性与公允性

报告期内，标的公司主要根据市场化交易原则向关联方采购电气件、液压系统及金属焊接加工件等原材料。标的公司向关联方采购上述材料为标的公司开展日常生产经营的常规采购行为。从整体市场而言，标的公司可以从独立第三方以类似交易条款及价格获得相同或类似的材料和部件，标的公司向关联方采购部分产品和材料主要基于商业合作延续性、运输便利性、供货稳定性、保护商业秘密等因素，具体如下：（1）标的公司与关联供应商合作时间较长，已建立起成熟而稳定的合作关系，在产品质量、交货周期方面关联供应商能够较好满足标的公司的生产需求；（2）标的公司向中联重科所采购的适配高空作业机械的电气件、液压系统等原材料，具备较高程度的定制化特性，关联供应商作为中联重科体系的主体，可以更好的保护商业秘密；（3）标的公司与关联供

应商同在湖南，地理位置接近，具有一定的运输便利和运输成本优势。关联采购具备合理性。

报告期内，标的公司关联采购占成本比例较为稳定，标的公司向关联方采购的定价主要是基于市场行情价格及采购数量确定的。原材料平均采购单价与向非关联方采购价格基本相当，关联采购的价格具备公允性。

（三）是否存在通过关联交易调节成本费用、输送利益的情形，相关零部件是否构成最终产品的重要组成部分，标的公司采购后是否进行实质性生产加工，标的公司是否存在对控股股东零部件供应的依赖，是否具备独立经营能力

如前所述，标的公司关联采购具备合理的商业逻辑，向关联方采购的原材料价格与向非关联方采购相同原材料的价格不存在重大差异，关联方销售给标的公司的价格与销售给其他客户的价格亦不存在重大差异，关联采购具备公允性，不存在通过关联采购调节成本费用、输送利益的情形。

标的公司向关联方采购的原材料主要为电气件、液压系统等，均为高空作业机械生产需要的一般零部件。标的公司根据研发设计成果采购，并在智能化生产线上进行总装集成，生产出高空作业机械的整机产品，与同行业可比公司的生产模式不存在差异，因此属于实质性的生产加工。

标的公司向关联方采购原材料主要基于商业合作延续性、运输便利性、供货稳定性、保护商业机密等因素。该等原材料在市场上具备充分的供应，在标的公司生产经营地周边也存在配套的非关联供应商，并且标的公司已就部分原材料与非关联供应商建立了合作。未来，如业务需要，标的公司将持续与非关联供应商建立合作。因此，标的公司不存在依赖控股股东零部件供应的情形，具备独立经营的能力。

三、标的资产同中联重科及子公司报告期各期末应收应付款的具体情况，包括账龄、具体交易内容、坏账计提情况、账期同非关联方销售是否一致、是否逾期，补充披露截至回函日的回款情况，同时存在大额应收应付的原因及合理性，坏账计提是否合理，是否存在通过延长账期等方式提供财务资助或输送利益的情形

（一）标的资产同中联重科及子公司报告期各期末应收应付款的具体

情况，包括账龄、具体交易内容、坏账计提情况、账期同非关联方销售是否一致、是否逾期，截至回函日的回款情况

1、标的资产同中联重科及子公司报告期各期末应收款项的具体情况

报告期各期末，标的公司同中联重科及子公司应收款项情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	关联交易内容	期末余额	坏账准备	账龄	期后回款率
2023年8月31日						
1	中联重科	销售商品	21,088.45	632.65	一年以内	27.43%
			27.00	2.70	一到两年内	100.00%
			1.65	0.33	两到三年内	100.00%
2	Zoomlion Heavy Industry NA, Inc.	销售商品	3,319.98	99.60	一年以内	0.00%
3	Zoomlion Brasil Industria e Comercio de Maquinas Ltda	销售商品	3,261.46	97.84	一年以内	100.00%
4	Zoomlion Heavy Industry Rus Llc	销售商品	2,554.17	76.63	一年以内	35.09%
5	Zoomlion International Trading Company	销售商品	1,598.49	47.95	一年以内	16.89%
6	CIFA S.P.A.	销售商品	692.94	20.79	一年以内	0.00%
7	Rabe Agrartechnik Vertriebsgesellschaft Mbh	销售商品	530.39	15.91	一年以内	0.00%
8	Zoomlion Cifa Mak.San.Ve Tlc.a.ş.	销售商品	396.96	11.91	一年以内	0.00%
9	Zoomlion India Private Limited	销售商品	371.91	11.16	一年以内	31.61%
11	Zoomlion Australia-New Zealand Pty Ltd	销售商品	352.35	10.57	一年以内	11.34%
12	Pt Zoomlion Indonesia Heavy Industry	销售商品	303.33	9.10	一年以内	0.00%
13	Zoomlion Heavy Industry (Malaysia) Sdn.Bhd	销售商品	206.67	6.20	一年以内	12.97%
14	Zoomlion Japan Co., Ltd	销售商品	151.07	4.53	一年以内	100.00%

序号	客户名称	关联交易内容	期末余额	坏账准备	账龄	期后回款率
15	中联重科土方机械有限公司	销售商品	67.53	2.03	一年以内	68.90%
			4.50	0.45	一到两年内	100.00%
16	Zoomlion South Africa Pty Ltd	销售商品	61.61	1.85	一年以内	0.00%
17	Zoomlion Heavy Industry Peru S.A.C.	销售商品	50.39	1.51	一年以内	0.00%
18	Zoomlion Vietnam Company Limited	销售商品	42.65	1.28	一年以内	0.00%
19	湖南中联重科应急装备有限公司	销售商品	39.50	1.19	一年以内	100.00%
20	Zoomlion Heavy Industry (Thailand) Co.,Ltd.	销售商品	25.41	0.76	一年以内	0.00%
21	Zoomlion Heavy Industry Philippines Inc.	销售商品	25.14	0.75	一年以内	100.00%
22	重庆中联重科起重设备有限公司	销售商品	7.20	0.22	一年以内	0.00%
23	陕西中联西部土方机械有限公司	销售商品	1.60	0.16	一到两年内	100.00%
合计			35,182.36	1,058.07		30.40%
2022年12月31日						
1	中联重科	销售商品	28,200.84	846.03	一年以内	72.77%
			1.65	0.17	一到两年内	100.00%
2	Zoomlion Heavy Industry NA, Inc.	销售商品	1,085.81	32.57	一年以内	0.00%
3	融资中国	销售商品	788.57	23.66	一年以内	100.00%
4	Zoomlion Heavy Industry Rus Llc	销售商品	761.89	22.86	一年以内	100.00%
5	Pt Zoomlion Indonesia Heavy Industry	销售商品	312.34	9.37	一年以内	100.00%
6	Zoomlion Australia-New Zealand Pty Ltd	销售商品	227.39	6.82	一年以内	100.00%
7	Zoomlion International Trading Company	销售商品	135.02	4.05	一年以内	100.00%
8	Zoomlion Central Asia Llp	销售商品	96.30	2.89	一年以内	100.00%

序号	客户名称	关联交易内容	期末余额	坏账准备	账龄	期后回款率
9	湖南中联重科履带起重机有限公司	销售商品	86.50	2.60	一年以内	100.00%
10	Zoomlion Brasil Industria e Comercio de Maquinas Ltda	销售商品	84.12	2.52	一年以内	100.00%
11	Zoomlion Heavy Industry (Thailand) Co.,Ltd.	销售商品	71.31	2.14	一年以内	100.00%
12	Zoomlion Vietnam Company Limited	销售商品	28.25	0.85	一年以内	100.00%
13	中联重科土方机械有限公司	销售商品	4.50	0.14	一年以内	100.00%
14	陕西中联西部土方机械有限公司	销售商品	1.60	0.05	一年以内	100.00%
15	长沙中联重科环境产业有限公司	销售商品	0.62	0.02	一年以内	100.00%
16	Zoomlion Japan Co., Ltd	销售商品	0.02	0.00	一年以内	100.00%
合计			31,886.73	956.73		72.52%
2021年12月31日						
1	融资中国	销售商品	19,929.04	597.87	一年以内	100.0%
2	中联重科	销售商品	2,520.21	75.61	一年以内	100.0%
3	中联重科土方机械有限公司	销售商品	55.00	1.65	一年以内	100.0%
4	长沙中联重科环境产业有限公司	销售商品	2.79	0.08	一年以内	100.0%
5	中联重科建筑起重机械有限责任公司	销售商品	0.78	0.02	一年以内	100.0%
合计			22,507.82	675.23		100.00%
2020年12月31日						
1	融资中国	销售商品	11,209.43	336.28	一年以内	100.00%
2	中联重科	销售商品	5,627.89	168.84	一年以内	100.00%
合计			16,837.32	505.12		100.00%

注：期后回款金额统计至2023年10月31日。

报告期内，标的公司同中联重科及子公司应收款项情况主要来自商品销售，账龄主要在一年以内，应收账款账龄一年以上部分主要系中联重科的零星采购金额较低未及时回款，截至2023年10月31日均已回款。

截至 2023 年 10 月 31 日，应收中联重科及子公司期后回款率分别为 100.00%、100.00%、72.52%和 30.40%，2022 年末、2023 年 8 月末应收账款的期后回款比例较低主要系终端客户向中联重科海外航空港结算账期一般为一年以内，中联重科海外航空港需自终端客户收款后，按终端客户回款比例计算标的公司应收回金额，扣除未实现终端销售产品的清关成本、进口税费等，最终按月向标的公司回款，因而存在尚未回款的情况。该等回款政策，不影响收入确认的金额，亦不存在标的公司资金被控股股东及其海外子公司占用的情况，该政策适用于中联重科下属各子公司、事业部，非为标的公司专设。

2019 年中联重科开始在海外建立航空港，计划通过本地化的团队和服务推动海外产品销售和业务发展，该模式产生的销售收入在之后的数年间取得了迅速的增长；同时为了保障海外航空港日常稳定经营，设置了前述的统一回款政策。标的公司海外销售业务起步于 2020 年，在发展海外销售的过程中已经了解到通过海外航空港场地进行产品仓储、展示等职能对产品境外销售具有较强的促进作用。标的公司借助航空港的仓储、展示等服务推进海外业务，同时接受航空港回款政策，系双方商业谈判的结果，具备商业合理性。

同时，报告期内，标的公司根据海外市场需求、营销策略等因素，控制销售往航空港的规模，不存在大量滞销的情形。

综上所述，航空港向标的公司回款的方式系双方根据日常经营、可长期持续发展等因素，进行商业谈判的结果，标的公司不存在资金被控股股东及其海外子公司占用的情况。未来标的公司自建海外子公司逐步替代航空港后，该等情况也会持续减少。

2022 年末、2023 年 8 月末中联重科应收账款期后回款比例较低，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 8 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	应收账款余额	期后回款率	应收账款余额	期后回款率
关联销售情形 3 中联重科代理 报关销售	20,962.86	27.56%	28,158.58	72.73%
关联销售情形 5 境内销售	154.24	24.44%	43.91	99.91%

合计	21,117.10	27.53%	28,202.49	72.78%
----	-----------	--------	-----------	--------

注：期后回款金额统计至 2023 年 10 月 31 日。

报告期内，标的公司关联销售及非关联销售账期情况如下：

项目	关联方	非关联方	是否存在差异及差异分析
境内	<p>关联销售情形 1： 中联重科仅为名义买方，回款周期实际由标的公司与终端客户协商确定，而终端客户均为非关联方，故情形 1 下回款周期的确定机制与非关联交易的确定机制不存在差异。情形 1 可能包含下述三种结算模式，其回款周期分别为：</p> <p>①普通结算模式：一般要求客户预付一定比例首付款，并在 1-12 个月内付清余款^②，部分客户预留 5%-10%的款项作为质保金；</p> <p>②分期结算模式：一般要求客户预付一定比例首付款，余款根据合同期限按月回款；</p> <p>③融资租赁结算模式：一般要求客户预付一定比例首付款，融资租赁公司在办理完融资租赁手续后通常在 45 天内结清余款。</p> <p>中联重科在收到客户的回款后的次月向标的公司支付。</p> <p>关联销售情形 2： 融资租赁公司仅为名义买方，终端客户均为非关联方。该情形仅涉及融资租赁结算模式，一般要求客户预付一定比例首付款，融资租赁公司在办理完融资租赁手续后通常在 45 天内结清余款。</p> <p>关联销售情形 5： 中联重科下属分、子公司采购后自用，根据合同的约定进行回款，与非关联方客户回款机制不存在差异。</p>		<p>不存在差异。</p> <p>情形 1，关联方仅为名义买方，实际买方为非关联方，回款周期的确定机制与非关联交易不存在差异，关联方在收到客户的汇款后的次月向标的公司支付；</p> <p>情形 2，为融资租赁结算模式，由融资租赁公司在办完融资租赁手续后通常在 45 天内回款；</p> <p>情形 5，中联重科下属分、子公司采购后自用，根据合同的约定进行回款，与非关联方客户回款机制不存在差异</p>
境外	<p>关联交易情形 3 中的代理报关模式：中联重科代理报关出口，则由中联重科每月向标的公司回款；</p> <p>关联交易情形 3 中的代理报关+航空港模式：终端客户向中联重科海外航空港结算账期一般为一年以内，航空港需自终端客户收款后，按终端客户回款比例计算标的公司应收回金额，扣除未实现终端销售产品的清关成</p>	根据合同条款的约定进行回款	存在差异。标的公司境外关联销售中待终端客户向关联方支付货款后再由关联方向标的公司回款，避免了关联方未收到终端客户款项即向标的公司垫付货款的情形

项目	关联方	非关联方	是否存在差异及差异分析
	本、进口税费等回款至中联重科，中联重科按月向标的公司回款； 关联交易情形 4：终端客户向中联重科海外航空港结算账期一般为一年以内，航空港需自终端客户收款后，按终端客户回款比例计算标的公司应收回金额，扣除未实现终端销售产品的清关成本、进口税费等，按月向标的公司回款		

注：普通结算模式的账期由客户与标的公司协商确定，部分客户存在 12 个月内分次支付的情况，但因账期在一年以内，无需考虑其融资成分，标的公司将该类情况认定为普通结算模式；情形 3 下，若中联重科收到客户支付的商业承兑汇票，则需待商业承兑汇票到期兑付后以现金向标的公司回款

2、标的资产同中联重科及子公司报告期各期末应付款项的具体情况

报告期各期末，标的公司同中联重科及子公司应付款项情况如下表所示：

单位：万元

序号	公司名称	关联交易内容	期末余额	账龄	
				1 年以内	1-2 年
2023 年 8 月 31 日					
1	湖南特力液压有限公司	采购液压系统等原材料	15,416.25	15,416.25	-
2	湖南中联重科智能技术有限公司	采购电气件等原材料	13,679.77	13,679.77	-
3	中联恒通机械有限公司	采购金属焊接加工件等原材料	5,824.15	5,824.15	-
4	中联重科股份有限公司	采购液压系统等原材料	5,600.24	5,600.24	-
5	常德中联重科液压有限公司	采购液压系统等原材料	2,833.30	2,833.30	-
6	中科云谷科技有限公司	采购 SRM 系统、MES 系统、WMS 系统等操作系统	564.51	564.51	-
7	中联重科安徽工业车辆有限公司	采购叉车	41.63	41.63	-

序号	公司名称	关联交易内容	期末余额	账龄	
				1年以内	1-2年
合计			43,959.85	43,959.85	-
2022年12月31日					
1	湖南中联重科智能技术有限公司	采购电气件等原材料	11,246.47	11,246.47	-
2	湖南特力液压有限公司	采购液压系统等原材料	5,040.03	5,040.03	-
3	中联重科	采购液压系统等原材料	2,310.67	2,310.67	-
4	常德中联重科液压有限公司	采购液压系统等原材料	766.38	766.38	-
5	中联重科安徽工业车辆有限公司	采购叉车	29.89	6.37	23.52
合计			19,393.44	19,369.92	23.52
2021年12月31日					
1	中联重科	采购电气件等原材料	15,058.11	15,058.11	-
2	湖南特力液压有限公司	采购液压系统等原材料	5,193.63	5,193.63	-
3	中联恒通机械有限公司	采购金属焊接加工件等原材料	640.98	640.98	-
4	常德中联重科液压有限公司	采购液压系统等原材料	594.93	594.93	-
5	中科云谷科技有限公司	采购高机欧洲智管APP	49.41	-	49.41
6	中联重科安徽工业车辆有限公司	采购叉车	27.63	27.63	-
合计			21,564.68	21,515.27	49.41
2020年12月31日					
1	中联重科	采购电气件等原材料	4,688.67	4,688.67	-
2	中联恒通机械有限公司	采购金属焊接加工件等原材料	3,142.41	3,142.41	-
3	湖南特力液压有限公司	采购液压系统等原材料	1,326.15	1,326.15	-
4	常德中联重科液压有限公司	采购液压系统等原材料	94.37	94.37	-
5	中科云谷科技有限公司	采购高机欧洲智管APP	49.41	49.41	-

序号	公司名称	关联交易内容	期末余额	账龄	
				1年以内	1-2年
6	中联重科安徽工业车辆有限公司	采购叉车	20.97	20.97	-
合计			9,321.99	9,321.99	-

报告期各期末，标的公司同中联重科及子公司应付款项情况主要来自采购电气件、液压系统等原材料，账龄主要在三个月以内，不存在长账龄的情形。

同时，关联供应商给予其客户的账期通常为三个月，标的公司与其他客户账期不存在重大差异，不存在关联供应商通过延长账期等方式提供财务资助或输送利益的情形。

(二) 标的资产同中联重科及子公司存在大额应收应付的原因及合理性，坏账计提是否合理，是否存在通过延长账期等方式提供财务资助或输送利益的情形

1、标的资产同中联重科及子公司存在大额应收的原因及合理性分析

标的公司同中联重科及子公司的大额应收账款主要为对中联重科、融资中国及中联重科海外航空港的应收账款，前述主体报告期各期末应收账款余额占关联方总应收账款的合计比例均超过 90%，具体情况如下：

单位：万元

客户	期末余额	占关联方总应收账款比例	期后回款	期后回款率
2023年8月31日				
中联重科	21,117.10	60.02%	5,814.24	27.53%
中联重科各海外航空港	13,944.93	39.64%	4,788.39	34.34%
合计	35,062.03	99.66%	10,602.63	30.24%
2022年12月31日				
中联重科	28,202.49	88.45%	20,524.50	72.78%
中联重科各海外航空港	2,802.44	8.79%	1,716.63	61.25%
融资中国	788.57	2.47%	788.57	100.00%
合计	31,793.50	99.71%	23,029.70	72.44%
2021年12月31日				

中联重科	2,520.21	11.20%	2,520.21	100.00%
融资中国	19,929.04	88.54%	19,929.04	100.00%
合计	22,449.25	99.74%	22,449.25	100.00%
2020年12月31日				
融资中国	11,209.43	66.57%	11,209.43	100.00%
中联重科	5,627.89	33.43%	5,627.89	100.00%
合计	16,837.32	100.00%	16,837.32	100.00%

(1) 对中联重科存在大额应收的原因及合理性分析

标的公司在报告期初开展境外销售业务时，因无出口业务资质，均通过中联重科进行报关出口。2021年末取得独立的出口资质后，经过一段期间的团队建设、业务磨合，2022年度逐渐自行报关出口，2023年起中联高机不再通过中联重科进行报关出口（除少量履行以前年度签订的合同外）。

中联重科应收款项主要来自于前述标的公司通过中联重科进行报关出口，开展境外销售业务，具体模式如下：

模式	具体流程	回款机制
关联交易情形3之代报关模式	中联重科代理报关销售给境外客户	由中联重科每月向标的公司回款
关联交易情形3之代报关+航空港模式	中联重科代理报关销售给中联重科海外子公司，即中联重科海外航空港，由航空港销售给境外客户	终端客户向中联重科海外航空港结算账期一般为一年以内，航空港需自终端客户收款后，按终端客户回款比例计算标的公司应收回金额，扣除未实现终端销售产品的清关成本、进口税费等回款至中联重科，中联重科按月向标的公司回款

其中关联交易情形3之代报关+航空港模式回款机制为：由于终端客户向中联重科海外航空港结算账期一般为一年以内，航空港需自终端客户收款后，按终端客户回款比例计算标的公司应收回金额，扣除未实现终端销售产品的清关成本、进口税费等回款至中联重科，中联重科按月向标的公司回款，因此形成较大的应收账款。

(2) 对融资中国存在大额应收的原因及合理性分析

融资中国应收账款金额较大主要系 2020 年及 2021 年标的公司融资租赁结算模式形成的收入占比较高，且主要与融资中国合作，导致融资中国的销售金额较大，形成较大的应收账款。2021 年起，标的公司与第三方融资租赁公司积极展开合作，同时标的公司融资租赁结算模式形成的收入占比逐渐下降，融资中国的应收账款减少。

(3) 对中联重科海外航空港存在大额应收的原因及合理性分析

由于标的公司在境外设立自有子公司、建立境外本地化运营团队需要较长时间，因而在报告期内通过中联重科海外航空港在境外本地化的展示、仓储等职能开展境外业务。由于航空港模式回款机制为：由于终端客户向中联重科海外航空港结算账期一般为一年以内，航空港需自终端客户收款后，按终端客户回款比例计算标的公司应收回金额，扣除未实现终端销售产品的清关成本、进口税费等，最终向标的公司回款，因此形成较大的应收账款。

(4) 坏账计提合理性分析，中联重科不存在通过延长账期等方式向中联高机提供财务资助或输送利益的情形

标的公司计提坏账准备的比例及与同行业可比公司对比情况如下：

账龄	浙江鼎力	临工重机	星邦智能	标的公司
1 年以内	3%	3.92%-4.51%	3%	3%
1 至 2 年	10%	16.92%-26.29%	10%	10%
2 至 3 年	20%	61.16%-88.00%	20%	20%
3 至 4 年	50%	100%	50%	50%
4 至 5 年	80%	100%	80%	80%
5 年以上	100%	100%	100%	100%

注：上述可比公司数据来自于其公开披露的资料。

标的公司应收账款按预期信用损失模型计提坏账准备，计提比例与同行业可比公司基本一致，坏账准备计提政策合理，不存在通过延长账期等方式提供财务资助或输送利益的情形。

2、标的资产同中联重科及子公司存在大额应付的原因及合理性分析，中联重科不存在通过延长账期等方式向中联高机提供财务资助或输送利益的情形

标的公司同中联重科及子公司的大额应付账款主要为对湖南中联重科智能技术有限公司、中联重科及湖南特力液压有限公司的应付账款，前述三家公司2020年末及2023年8月末应付账款余额占关联方总应付账款的比例合计占比均超过60%，2021年末-2022年末合计占比均超过90%，具体情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购内容	期末余额	占各期关联方总应付账款比例
2023年8月31日			
湖南特力液压有限公司	采购液压系统等原材料	15,416.25	35.07%
湖南中联重科智能技术有限公司	采购电气件等原材料	13,679.77	31.12%
中联重科	采购液压系统等原材料	5,600.24	12.74%
合计		34,696.26	78.93%
2022年12月31日			
湖南中联重科智能技术有限公司	采购液压系统等原材料	11,246.47	57.99%
湖南特力液压有限公司	采购电气件等原材料	5,040.03	25.99%
中联重科	采购液压系统等原材料	2,310.67	11.91%
合计		18,597.17	95.89%
2021年12月31日			
中联重科	采购电气件等原材料	15,058.11	69.83%
湖南特力液压有限公司	采购液压系统等原材料	5,193.63	24.08%
合计		20,251.74	93.91%
2020年12月31日			
中联重科	采购电气件等原材料	4,688.67	50.30%
湖南特力液压有限公司	采购液压系统等原材料	1,326.15	14.23%
合计		6,014.82	64.53%

报告期内，标的公司主要根据市场化交易原则向关联方采购电气件、液压系统及金属焊接加工件等原材料。标的公司向关联方采购上述材料为标的公司开展日常生产经营的常规采购行为。从整体市场而言，标的公司可以从独立第三方以类似交易条款及价格获得相同或类似的材料和部件，标的公司向关联方采购部分产品和材料主要基于商业合作延续性、运输便利性、供货稳定性、保护商业机密等因素，具体如下：（1）标的公司与关联供应商合作时间较长，已

建立起成熟而稳定的合作关系，在产品质量、交货周期方面关联供应商能够较好满足标的公司的生产需求；（2）标的公司向中联重科所采购的适配高空作业机械的电气件、液压系统等原材料，具备较高程度的定制化特性，关联供应商作为中联重科体系的主体，可以更好的保护商业机密；（3）标的公司与关联供应商同在湖南，地理位置接近，具有一定的运输便利和运输成本优势。关联采购具备合理性。

因此，报告期内，标的公司向中联重科、湖南中联重科智能技术有限公司、湖南特力液压有限公司主要采购电气件及液压零部件等原材料，存在的应付账款主要系报告期各期末付款周期未到，同时账龄主要在三个月以内，不存在通过延长账期等方式提供财务资助或输送利益的情形。

四、代收货款的具体原因、是否存在真实交易内容、占收入的比例、涉及的客户是否为关联方及其他利益相关方、代收货款的方式是否在合同中进行明确约定、报告期内是否存在因代收货款导致的纠纷、标的资产收回关联方代收货款和支付代关联方收款的账期和比例同正常销售回款情况是否存在差异、截至回函日的回款情况及余额、是否通过调节账龄或回款比例提供财务资助或利益输送的情形，并披露标的资产的具体整改情况、如因代收货款产生纠纷或法律责任的承担方式、是否建立针对性的内控制度及有效性

（一）代收货款的具体原因、是否存在真实交易内容、占收入的比例、涉及的客户是否为关联方及其他利益相关方、代收货款的方式是否在合同中进行明确约定、报告期内是否存在因代收货款导致的纠纷、标的资产收回关联方代收货款和支付代关联方收款的账期和比例同正常销售回款情况是否存在差异、截至回函日的回款情况及余额、是否通过调节账龄或回款比例提供财务资助或利益输送的情形

1、代收货款的具体原因、是否存在真实交易内容

标的公司控股股东中联重科为打造更好的客户服务体系，便利客户回款，创建了重要客户账号（以下简称“重客账号”）系统，专用于收取客户以银行转账或现金存入方式支付的各项款项，该系统在其全部子公司范围内运用，重客账号对客户具有唯一性和专属性。2020年12月前，标的公司为中联重科事业

部，故沿用了该重客账号系统。

报告期内，标的公司客户若与关联方中联重科、融资中国及融资北京有业务合作，当客户未将货款支付至对应合同主体的收款账号时，重客账号系统可以根据具有唯一性和专属性的重客账号将货款调整至正确收款主体，由此形成标的公司代关联方收销售货款或关联方代收销售货款的情形，相关交易均具有真实交易背景，具体如下：



自 2023 年 3 月 31 日起，标的公司已不再使用重客账号系统，不再新增代关联方收销售货款及关联方代收销售货款的情形。

2、占主营业务收入的比重较小

报告期内，标的公司关联方代收销售货款占主营业务收入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-8 月	2022 年	2021 年	2020 年
关联方代收金额 (A)	2,702.36	10,469.43	5,116.72	151.18
其中：客户支付至非合同指定的中联重科集团内收款主体	2,362.26	10,350.01	4,063.96	151.18
重客账号系统修正销售部门回款分配问题	340.09	119.42	1,052.77	-
主营业务收入 (B)	418,474.37	456,137.68	296,296.27	102,062.69

占主营业务收入比例 (C=A/B)	0.65%	2.30%	1.73%	0.15%
-------------------	-------	-------	-------	-------

注：自 2023 年 3 月 31 日起，标的公司已不再使用重客账号系统，不再新增代关联方收销售货款及关联方代收销售货款的情形

报告期内，标的公司关联方代收销售货款占主营业务收入的比例分别为 0.15%、1.73%、2.30%及 0.65%，占比较小。

3、涉及的客户是否为关联方及其他利益相关方

上述代收货款涉及的主要客户（报告期内关联方代收及代关联方收涉及的前五大客户）情况如下：

(1) 融资中国

单位：万元

项目	客户名称	金额	是否为关联方或其他利益相关方
关联方代收	启东博文建材有限公司	229.28	否
关联方代收	广州和义宏机械设备有限公司	210.45	否
关联方代收	上海方沙实业有限公司	197.27	否
关联方代收	杭州中基建筑设备租赁有限公司	178.08	否
关联方代收	天津津荣盛商贸有限公司	168.12	否
合计		983.19	
代关联方收	通冠机械股份有限公司	2,315.12	否
代关联方收	四川吉星成发机械设备有限公司	2,114.57	否
代关联方收	可进机械设备（上海）有限公司	2,004.57	否
代关联方收	南京万博软件科技有限公司	1,591.69	否
代关联方收	山西天远机械设备有限公司	1,180.16	否
合计		9,206.11	

(2) 融资北京

单位：万元

序号	客户名称	金额	是否为关联方或其他利益相关方
关联方代收	上海固标机械设备安装有限公司	129.99	否
关联方代收	可进机械设备（上海）有限公司	120.56	否

序号	客户名称	金额	是否为关联方或其他利益相关方
关联方代收	江门市伟华机械制造有限公司	103.06	否
关联方代收	荆门长颈鹿机械设备租赁有限公司	59.00	否
关联方代收	上海锦阅工程机械租赁有限公司	56.24	否
合计		468.85	
代关联方收	广东恒越机械工程有限公司	427.36	否
代关联方收	南京万博软件科技有限公司	321.88	否
代关联方收	浙江大黄蜂建筑机械设备有限公司	222.01	否
代关联方收	杭州中基建筑设备租赁有限公司	149.81	否
代关联方收	阜阳中康建筑安装工程有限公司	89.94	否
合计		1,211.01	

(3) 中联重科

单位：万元

序号	客户名称	金额	是否为关联方或其他利益相关方
关联方代收	东莞市家锋机械有限公司	8,258.33	否
关联方代收	山西天远机械设备有限公司	1,319.11	否
关联方代收	浙江大黄蜂建筑机械设备有限公司	233.15	否
关联方代收	山西航至烁贸易有限公司	147.00	否
关联方代收	中国核工业华兴建设有限公司	88.00	否
合计		10,045.60	
代关联方收	东莞市家锋机械有限公司	7,035.09	否
代关联方收	可进机械设备（上海）有限公司	275.59	否
代关联方收	中国石油兰州石油化工有限公司	108.00	否
代关联方收	中国核工业华兴建设有限公司	88.00	否
代关联方收	中国石化集团重庆川维化工有限公司	71.10	否
合计		7,577.78	

上述代收货款涉及的主要客户与标的公司不存在关联关系及其他利益关系。

4、代收货款的方式未在合同中进行明确约定，报告期内不存在因代收货款导致的纠纷

由于重客账号系统系中联重科为方便客户回款而形成的服务客户措施，客户具有唯一性和专属性的重客账号在客户未支付至正确主体的收款账号时，能通过重客账号系统将货款调整至正确收款主体，避免出现需要客户重新打款的情形，客户在与中联重科集团的首次合作时即拥有并知悉其专属的重客账号，故报告期内，上述中联重科在内部将通过重客账号系统进行调整至正确收款主体而形成的代收货款的方式未在合同中进行明确约定，但标的公司建立有效内部控制制度，对客户重客账号、回款要求、回款分解规则进行了明确规定，对代收货款的情形进行了有效管理；同时客户在签订合同时知悉其重客账号及其回款操作方式。报告期内，标的公司不存在因代收货款导致的纠纷。

5、标的资产收回关联方代收货款和支付代关联方收款的账期和比例同正常销售回款情况是否存在差异、截至回函日的回款情况及余额、是否通过调节账龄或回款比例提供财务资助或利益输送的情形

标的公司关联方代收销售货款及代关联方收销售货款同正常销售回款均源于客户的真实回款，相关交易均具有真实交易背景，关联方代收销售货款及代关联方收销售货款主要系客户因其自身原因未将款项支付至对应的回款主体，其账期同非代收的销售回款不存在差异。截至2023年3月31日，上述关联方代收销售货款及代关联方收销售货款已经全部结清，其回款比例为100%，自2023年3月31日起，标的公司已不再使用重客账号系统，不再新增代关联方收销售货款及关联方代收销售货款的情形，因此，报告期末余额为0，不存在期后回款，不存在通过调节账龄或回款比例提供财务资助或利益输送的情形。

（二）标的资产的具体整改情况、如因代收货款产生纠纷或法律责任的承担方式、是否建立针对性的内控制度及有效性

针对该等标的公司代关联方收销售货款及关联方代收销售货款的情形，标的公司已向客户进一步明确其回款账号，并通过销售人员现场讲解、电话沟通等方式要求客户后续需将款项进行区分，支付至相应合同主体，如出现支付至错误主体的情形均采取退款的处理方式。自2023年3月31日起，标的公司已不再新增代关联方收销售货款及关联方代收销售货款的情形。

综上，标的公司已建立针对性的内控制度且有效执行，自2023年3月31

日起，标的公司已不再使用重客账号系统，不再新增代关联方收销售货款及关联方代收销售货款的情形，同时报告期内不存在因代收货款产生纠纷或法律责任。

五、资金存放关联方财务公司的具体情况，包括存款类型、金额、利率，利息收入同存款情况是否匹配、利率是否公允，对资金存放相关的内控制度及后续存款安排，是否符合《关于规范上市公司与企业集团财务公司业务往来的通知》的相关规定；资金及票据拆借的具体情况，利率是否公允，对报告期内财务报表的具体影响，相关票据是否存在真实的交易关系和债权债务关系，并披露资金存放及拆借相关列报是否符合《企业会计准则》及有关准则解释的规定，标的资产在资金存放关联方财务公司的同时向关联方拆入资金和票据的原因及合理性，存放财务公司存款的真实性，是否存在挪用或资金占用的情形，标的资产财务是否独立

（一）资金存放关联方财务公司的具体情况，包括存款类型、金额、利率，利息收入同存款情况是否匹配、利率是否公允，对资金存放相关的内控制度及后续存款安排，是否符合《关于规范上市公司与企业集团财务公司业务往来的通知》的相关规定

1、资金存放关联方财务公司的具体情况，包括存款类型、金额、利率，利息收入同存款情况是否匹配、利率是否公允

报告期内，标的公司存在将货币资金存放在关联方财务公司的情况，存款类型为活期存款、协定存款及承兑汇票保证金，报告期各期存款金额及利率情况具体如下：

单位：万元

项目	2023年8月31日 /2023年1-8月	2022年12月31日 /2022年度	2021年12月31日 /2021年度	2020年12月31日 /2020年度
平均存款余额	57,312.39	98,178.39	12,807.26	742.15
利息收入	598.14	1,506.42	182.29	8.08
平均利率水平	1.04%	1.53%	1.42%	1.09%

注1：平均存款余额以每日财务公司存款余额为基础计算算术平均值；

注2：平均利率水平=利息收入/平均存款余额。2023年当期平均利率未作年化处理。

因各期存款结构不同，标的公司各期平均利率水平有小幅波动，但整体而言平均利率水平保持稳定，利息收入同存款情况相匹配。

报告期内，央行存款基准利率、商业银行参考利率与标的公司于中联重科财务公司存款适用的执行利率对比情况如下：

项目	央行存款基准利率	商业银行参考利率	中联重科财务公司执行利率
活期存款利率	0.25%-0.30%	0.25%-0.30%	0.35%
协定存款利率	1.15%	1.35%-2.00%	1.15%-1.90%
承兑汇票保证金利率	-	1.55%	1.82%

注：标的公司业务重组后于2020年12月新开立了中联重科财务公司存款账户，新开立账户适用利率为协定存款基准利率（1.15%），自2021年2月起，适用利率根据存款金额、期限等情况进行调整。

由上表可知，标的公司在中国重科财务公司的存款利率较央行存款基准利率及商业银行参考利率不存在明显差异。中联重科财务公司存款利率定价管理遵循合规性、市场化、匹配性、差异性的基本原则，在精细化核算利率成本和风险水平的基础上确定对客户实际执行的存款利率。因此，中联重科财务公司向中联高机提供的利率水平具有公允性。

2、资金存放相关的内控制度及后续存款安排

（1）资金存放相关的内控制度

为保证资金存放安全、规范管理、运营高效，中联高机制定了一系列管理制度，具体包括：

1) 为了加强公司资金管理、规范公司资金账户管理、确保资金安全，中联高机制定了《资金账户管理办法》《资金运营管理规定》等制度，中联高机财务管理部负责对中联高机所有账户进行系统管理，定期检查。中联高机财务管理部根据业务需要选择合作银行，经相关负责人审核批准后开立银行账户，并负责资金存款安全，关注合作银行的风险情况，避免资金存放风险。

2) 就财务公司资金存放管理，中联高机与中联重科财务公司业务往来已经中联高机董事会审议，并制定了《在中联重科集团财务有限公司办理金融服务

业务的风险处置预案》。此外，中联高机与中联重科财务公司签订了《金融服务协议》，明确了合作原则、服务内容等事项。中联重科财务公司未对中联高机的资金使用安排做出限制性约定。

中联重科同时出具了《关于中联高机相关财务规范工作的确认函》，确认不再要求中联高机执行中联重科及下属财务公司在资金归集、资金使用等方面的相关规定，保障中联高机在中联重科财务公司的资金安全。

(2) 后续存款安排

截至 2023 年 10 月 31 日，中联高机货币资金余额为 255,310.85 万元，中联高机已根据资金使用安排及存款利率情况，将货币资金分散存放于各合作商业银行，其中存放在财务公司的存款为 3,140.75 万元。标的公司已出具承诺，承诺 2023 年 6 月 30 日后在中联重科财务公司的日均存款不超过货币资金余额的 30%。

标的公司后续在中联重科财务公司的存款将严格按照《关于规范上市公司与企业集团财务公司业务往来的通知》的相关要求执行。

3、是否符合《关于规范上市公司与企业集团财务公司业务往来的通知》的相关规定

对照中国证监会、中国银保监会下发的《关于规范上市公司与企业集团财务公司业务往来的通知》（证监发〔2022〕48 号）要求，中联高机与中联重科财务公司业务往来合规情况如下：

通知要求	对照情况
一、上市公司与财务公司发生业务往来，双方应当遵循平等自愿原则，遵守中国银行保险监督管理委员会、中国证券监督管理委员会以及证券交易所的有关规定。	根据中联重科出具的确认函：“我公司不再要求中联高机执行我公司及下属财务公司在资金归集、资金使用等方面的相关规定”。因此，中联高机与财务公司发生业务往来不存在强制性要求，双方遵循平等自愿原则，遵守中国银行保险监督管理委员会、中国证券监督管理委员会以及证券交易所的有关规定。
二、控股股东及实际控制人应当保障其控制的财务公司和上市公司的独立性。财务公司应当加强关联交易管理，不得以任	报告期内，中联高机在业务、资产、人员、机构和财务等方面均独立于中联重科财务公司。报告期内，中联高机不存在通过与中联

通知要求	对照情况
<p>何方式协助成员单位通过关联交易套取资金，不得隐匿违规关联交易或通过关联交易隐匿资金真实去向、从事违法违规活动。</p> <p>上市公司董事应当认真履行勤勉、忠实义务，审慎进行上市公司与财务公司业务往来的有关决策。上市公司高级管理人员应当确保上市公司与财务公司业务往来符合经依法依规审议的关联交易协议，关注财务公司业务和风险状况。</p>	<p>重科财务公司关联交易套取资金，隐匿违规关联交易或通过关联交易隐匿资金真实去向、从事违法违规活动的情形。报告期内中联高机与中联重科财务公司业务往来已经中联高机董事会审议。中联高机董事已认真履行勤勉、忠实义务，审慎进行中联高机与中联重科财务公司业务往来的有关决策；在执行过程中，中联高机高级管理人员确保中联高机与中联重科财务公司业务往来符合相关关联交易协议，同时定期取得中联重科财务公司经营资料，关注其业务和风险状况。</p>
<p>三、财务公司与上市公司发生业务往来应当签订金融服务协议，并查阅上市公司公开披露的董事会或者股东大会决议等文件。</p> <p>金融服务协议应规定财务公司向上市公司提供金融服务的具体内容并对外披露，包括但不限于协议期限、交易类型、各类交易预计额度、交易定价、风险评估及控制措施等。</p> <p>财务公司与上市公司发生业务往来应当严格遵循金融服务协议，不得超过金融服务协议中约定的交易预计额度归集资金。</p>	<p>中联高机（乙方）与中联重科财务公司（甲方）已于2020年末签订金融服务协议，明确了合作原则、服务内容等事项。其中，服务内容条款如下：</p> <p>“(二) 服务内容</p> <p>甲方在主管机构核准的业务范围内向乙方依法提供以下金融服务：</p> <p>1. 结算服务</p> <p>(1) 乙方在甲方开立结算账户，甲方根据乙方指令为其提供收款服务和付款服务，以及其他与结算业务相关的辅助服务。</p> <p>(2) 甲方向乙方提供各项结算服务收取的费用，应不高于一般商业银行就同期同类服务所收取的费用。</p> <p>2. 存款服务</p> <p>(1) 乙方在甲方开立结算账户，并在符合中国银保监会相关规定的前提下，本着存取自由的原则，将资金存入在甲方开立的存款账户。</p> <p>(2) 甲方为乙方提供存款服务，承诺存款利率不低于中国人民银行统一颁布的同期同类存款基准利率，同等条件下参照中国国内主要商业银行同期同类存款利率厘定。</p> <p>3. 信贷服务</p> <p>(1) 甲方将在国家法律、法规和政策许可的范围内，按照监管要求、结合自身经营原则和信贷政策，全力支持乙方业务发展中的资金需求，为乙方提供贷款及票据贴现等信贷服务。乙方可以使用甲方提供的贷款、票据贴现及其他类型的金融服务。</p> <p>(2) 甲方向乙方提供的贷款、票据贴现等信贷业务在不违反中国人民银行、财务公司</p>

通知要求	对照情况
	<p>内部有关规定的情况下给予优惠的信贷利率及费率，参照乙方在国内其他主要金融机构取得的同类同期同档次信贷利率及费率水平协商确定。</p> <p>(3) 有关信贷服务的具体事项由甲、乙双方另行签署协议。</p> <p>4.其他金融服务</p> <p>(1) 甲方可在经营范围内为乙方提供其他金融服务，甲方向乙方提供其他金融服务前，甲、乙双方需进行磋商并另行签署独立的协议。</p> <p>(2) 甲方为乙方提供的其他金融服务，应遵循公平合理的原则，按照不高于市场公允价格或国家规定的标准收取相关费用。”</p> <p>中联高机与中联重科财务公司关联交易已经董事会、股东大会审议通过。</p> <p>报告期内，中联高机与中联重科财务公司签订的金融服务协议已对协议期限、交易类型、交易定价、风险评估及控制措施等事项作出约定。</p> <p>报告期内，中联高机与中联重科财务公司业务往来遵循金融服务协议约定。</p>
<p>四、上市公司不得违反《上市公司监管指引第8号——上市公司资金往来、对外担保的监管要求》第五条第(二)款规定，通过与财务公司签署委托贷款协议的方式，将上市公司资金提供其控股股东、实际控制人及其他关联方使用。</p>	<p>报告期内，中联高机与中联重科财务公司不存在委托贷款协议，不存在将中联高机资金提供其控股股东及其他关联方使用情形。</p>
<p>五、上市公司首次将资金存放于财务公司前，应取得并审阅财务公司最近一个会计年度经审计的年度财务报告以及风险指标等必要信息，出具风险评估报告，经董事会审议通过后对外披露。上市公司与财务公司发生业务往来期间，应每半年取得并审阅财务公司的财务报告以及风险指标等必要信息，出具风险持续评估报告，经董事会审议通过后与半年度报告和年度报告一并对外披露。财务公司应当配合提供相关财务报告以及风险指标等必要信息。</p>	<p>中联高机已履行相关程序，每半年取得并审阅中联重科财务公司的财务报告以及风险指标等必要信息。中联高机将在重组上市后按照相关规定出具风险持续评估报告并披露。</p>
<p>六、上市公司应当制定以保障存放资金安全性为目标的风险处置预案，经董事会审议通过后对外披露。上市公司应当指派专门机构和人员对存放于财务公司的资金风险状况进</p>	<p>中联高机已制定《在中联重科集团财务有限公司办理金融服务业务的风险处置预案》，上述预案已经中联高机董事会审议通过。根据预案，中联高机成立存贷款业务风险处置</p>

通知要求	对照情况
<p>行动态评估和监督。当出现风险处置预案确定的风险情形，上市公司应当及时予以披露，并按照预案积极采取措施保障上市公司利益。</p>	<p>领导小组，领导小组负责组织开展存贷款风险的防范和处置工作，对标的公司董事会负责。领导小组在财务管理部下设工作组，由财务管理部协调配合工作组具体负责与中联重科财务公司合作业务的日常的监督与管理工工作，严控在中联重科财务公司的存贷款风险。报告期内，中联重科财务公司未出现风险处置预案确定的风险情形。中联高机将在重组上市后按照相关规定披露风险处置预案。</p>
<p>七、财务公司应及时将自身风险状况告知上市公司，配合上市公司积极处置风险，保障上市公司资金安全。当出现以下情形时，上市公司不得继续向财务公司新增存款：</p> <p>1.财务公司同业拆借、票据承兑等集团外（或有）负债类业务因财务公司原因出现逾期超过5个工作日的情况；</p> <p>2.财务公司或上市公司的控股股东、实际控制人及其他关联方发生重大信用风险事件（包括但不限于公开市场债券逾期超过7个工作日、大额担保代偿等）；</p> <p>3.财务公司按照《企业集团财务公司管理办法》规定的资本充足率、流动性比例等监管指标持续无法满足监管要求，且主要股东无法落实资本补充和风险救助义务；</p> <p>4.风险处置预案规定的其他情形。</p>	<p>报告期内，中联重科财务公司已定期将财务报告以及风险指标等必要信息告知中联高机，未出现上述4点情形。</p>
<p>八、为上市公司提供审计服务的会计师事务所应当每年度提交涉及财务公司关联交易的专项说明，并与年报同步披露。保荐人、独立财务顾问在持续督导期间应当每年度对涉及财务公司的关联交易事项进行专项核查，并与年报同步披露。</p>	<p>中联高机将在重组上市后建立相关制度，配合会计师事务所、独立财务顾问核查。</p>
<p>九、中国银行保险监督管理委员会、中国证券监督管理委员会共同建立规范上市公司与财务公司业务往来的监管协作机制，加强监管合作和信息共享，通过对高风险财务公司进行信息通报、联合检查等方式，加大对违法违规行为的查处力度，依法追究相关主体的法律责任。</p>	<p>中联高机与中联重科财务公司业务往来将遵守上述监管部门相关要求，在重组上市后将配合有关检查。</p>

综上，中联高机资金存放于中联重科财务公司符合《关于规范上市公司与企业集团财务公司业务往来的通知》的相关规定。

(二) 资金及票据拆借的具体情况，利率是否公允，对报告期内财务报表的具体影响，相关票据是否存在真实的交易关系和债权债务关系，并披露资金存放及拆借相关列报是否符合《企业会计准则》及有关准则解释的规定，标的资产在资金存放关联方财务公司的同时向关联方拆入资金和票据的原因及合理性，存放财务公司存款的真实性，是否存在挪用或资金占用的情形，标的资产财务是否独立

1、资金及票据拆借的具体情况，利率是否公允，对报告期内财务报表的具体影响

(1) 关联方资金及票据拆借情况

报告期内，标的公司存在向控股股东中联重科进行资金拆借及票据拆借的情形，具体金额如下：

单位：万元

项目	关联方	2023年1-8月	2022年度	2021年度	2020年度
资金拆入	中联重科	-	-	13,000.00	-
票据拆入	中联重科	-	21,613.70	77,275.36	-
票据拆出	中联重科	-	333.22	948.96	-

①资金拆入：中联高机于2021年向中联重科拆入资金，拆入资金主要用于支付中联高机智能制造项目土地款。

②票据拆入：中联高机票据拆入主要系为满足生产经营的资金需求，中联重科向中联高机背书转让银行承兑汇票，中联高机收到银行承兑汇票后，再将收到的银行承兑汇票背书转让至供应商，或短期未使用背书转让回中联重科。2021年度，中联高机拆入票据支付给中联高机供应商和背书转让回中联重科的金额分别为77,207.94万元和67.42万元；2022年度，中联高机拆入的票据均支付给中联高机供应商。中联高机拆入的票据不存在持有票据到期或向银行贴现进行票据融资的情况。

③票据拆出：中联高机票据拆出主要系因为中联重科为提高票据使用效率，进行票据的集中管理，对下属企业持有的票据定期进行上收，中联高机将其持有的尚未背书转让的银行承兑汇票或商业承兑汇票背书转让给中联重科。

(2) 云信往来

“云信”是一种可流转、可融资、可拆分的电子付款承诺函，是由中企云链推出的供应链金融产品。中企云链是由中车集团联合中国铁建集团、中国机械工业集团有限公司、首钢集团有限公司等大型国企于 2015 年共同发起成立的一家供应链金融服务企业，为国务院国资委重点支持的“互联网+”和央地协同创新平台“云信平台”的运营方。

根据《关于严格执行企业会计准则，切实做好 2021 年报工作的通知》（财会〔2021〕32 号），“企业因销售商品、提供服务等取得的、不属于《中华人民共和国票据法》规范票据的‘云信’、‘融信’、‘金单’等数字化应收账款债权凭证，不应当在‘应收票据’项目中列示。”此外，云信作为供应链金融债权凭证不完全满足《票据法》及《电子商业汇票业务管理办法》规定的各类票据构成要素，不属于票据。

报告期内，2021 年、2022 年，标的公司与控股股东中联重科之间存在云信往来的情形，往来金额如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-8 月发生额	2022 年发生额	2021 年发生额	2020 年发生额
中联重科向中联高机背书云信	-	79,443.80	86,759.61	-
其中：中联高机用于支付供应商货款 ^注	-	79,244.23	86,027.87	-
其中：中联高机背书回中联重科	-	199.57	731.74	-

注：不包含中联高机向供应商支付货款后，供应商退回云信的情形。

由上表，中联高机接收中联重科开具的云信主要用于支付供应商货款，少部分云信存在未使用后背书回中联重科的情形，不存在持有到期或向中企云链贴现进行融资的情况。

中联高机与中联重科的云信往来金额通过其他应付款科目体现，期末往来余额体现在对中联重科的其他应付款中。

(3) 清理及利率情况

2022年12月31日，中联高机将上述资金拆借、票据拆借、云信往来及购销业务等内部往来形成的应付余额79,087.73万元支付至中联重科。

双方协商确定，中联高机按月对应付月末余额进行结息（结算期间：2020年12月1日至2022年12月31日），存贷款利率分别参照央行基准活期存款利率、一年期贷款市场报价利率（LPR）执行（月末余额为正数执行活期存款利率，为负数执行一年期LPR利率），具备公允性。

2023年4月28日，中联高机将前述往来产生的利息1,122.09万元支付至中联重科，完成与中联重科资金拆借、票据拆借、云信往来的清理。

2、相关票据是否存在真实的交易关系和债权债务关系

标的公司相关票据拆借及云信往来存在无真实的交易关系的情形，但均具备真实的债权债务关系，其合规性分析如下：

（1）票据拆借

中联高机与中联重科之间的票据拆借虽无真实交易背景。但1）针对拆入票据，中联高机系基于生产经营、临时周转的需要使用该等拆入票据向供应商支付货款，未涉及通过无真实交易背景的票据开具或贴现进行违规融资的情形；2）针对拆出票据，中联高机亦未涉及通过无真实交易背景的票据开具或贴现进行违规融资的情形，且金额较小。前述票据拆借虽不符合《票据法》第十条之规定，但不属于《票据法》第一百零二条、第一百零三条规定的票据欺诈或诈骗行为。中联重科、中联高机开具和取得票据之时其具有真实的债权债务事项。该等情况并未损害银行或其他持票人的权利，不涉及票据欺诈情形或诈骗行为，不属于按相关法律法规应当追究刑事责任的情形，未受到行政处罚。

自2022年8月起，中联高机已全面停止与中联重科之间无交易背景票据拆借的情况；2022年12月末，中联高机将期末未到期票据全部清偿至中联重科。中联高机制定了相应的票据管理制度，就严禁从事票据拆借、票据融资等行为作出了明确规定。

中联高机于2023年6月30日取得中国人民银行长沙中心支行出具的证明，确认经核实，2020年1月1日至2023年5月31日，中国人民银行长沙中心支

行未对中联高机进行过行政处罚。

根据中联重科出具的承诺，“若中联高机因报告期内票据瑕疵行为而被行政主管部门予以行政处罚的，本公司将向中联高机足额支付相关补偿，确保中联高机不会因此而遭致任何损失。”

(2) 云信往来

云信属于一种债权凭证，其流转适用《民法典》关于债权转让的相关规定。

《民法典》第五百四十五条第一款规定，债权人可以将债权的全部或者部分转让给第三人，但是有下列情形之一的除外：（一）根据债权性质不得转让；（二）按照当事人约定不得转让；（三）依照法律规定不得转让。第五百四十六条规定，债权人转让债权，未通知债务人的，该转让对债务人不发生效力。债权转让的通知不得撤销，但是经受让人同意的除外。

根据上述《民法典》的相关规定，采用云信方式结算的债权属于可转让债权，不存在根据债权性质、与当事人约定或者按照法律规定不得转让的情形。此外，根据《云信使用协议》条款约定，“云信流转所涉债权转让通知由平台统一进行，以系统消息的方式实现”，即云信流转时已履行了债权转让的通知义务，其债权转让行为具有法律支持。中联高机与中联重科的云信往来不构成重大违法违规行为。

3、披露资金存放及拆借相关列报是否符合《企业会计准则》及有关准则解释的规定

根据《企业会计准则解释第15号》关于成员单位与财务公司的资金往来列示的要求：“对于成员单位未归集至集团母公司账户而直接存入财务公司的资金，成员单位应当在资产负债表‘货币资金’项目中列示，根据重要性原则并结合本企业的实际情况，成员单位还可以在‘货币资金’项目之下增设‘其中：存放财务公司款项’项目单独列示”。标的公司在财务公司的资金存放情况列示如下：

单位：万元

项目	2023年8月31日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
现金	-	-	0.70	0.34

项目	2023年8月31日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
银行存款	206,336.49	190,349.80	107,255.14	4,085.91
其他货币资金	7,918.14	6,924.37	1,203.38	-
合计	214,254.62	197,274.17	108,459.22	4,086.25
其中：存放财务公司款项	59.95	180,657.25	107,870.75	3,773.15
其中：存放在境外的款项总额	935.78	22.42	-	-

根据《企业会计准则解释第15号》关于资金集中管理相关列报的要求：“对于成员单位从集团母公司账户拆借的资金，成员单位应当在资产负债表‘其他应付款’项目中列示”。标的公司将拆入的资金期末余额纳入“其他应付款”科目，并列示如下：

单位：万元

项目名称	关联方	2023年8月31日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
其他应付款	中联重科	3,509.77	3,511.91	90,801.75	5,473.35

根据《公开发行证券的公司信息披露编报规则第15号——财务报告的一般规定》关于关联方及关联交易的列示要求：“按照购销商品、提供和接受劳务、关联托管、关联承包、关联租赁、关联担保、关联方资金拆借、关联方资产转让、债务重组、关键管理人员薪酬、关联方承诺等关联交易类型，分别披露各类关联交易的金額。披露应收、应付关联方款项情况，以及未结算应收项目的坏账准备计提情况”。标的公司关于关联方资金存放及拆借的情况列示如下：

(1) 关联方资金拆借

单位：万元

项目	关联方	2023年1-8月发生额	2022年度发生额	2021年度发生额	2020年度发生额
资金拆入	中联重科股份有限公司	-	-	13,000.00	-
资金拆出	中联重科股份有限公司	-	-	-	-

票据拆入	中联重科股份有限公司	-	21,613.70	77,275.36	-
票据拆出	中联重科股份有限公司	-	333.22	948.96	-

(2) 关联财务公司资金存放

单位：万元

项目	2023年8月31日 余额/2023年1-8 月	2022年12月31 日余额/2022年度	2021年12月31 日余额/2021年度	2020年12月31 日余额/2020年度
存款余额	59.95	180,657.25	107,870.75	3,773.15
利息收入	-598.14	-1,506.42	-182.29	-8.08

注：财务费用项目下的利息收入以负数列示，与经审计利润表披露口径保持一致。

因此，标的公司资金存放及拆借相关列报符合《企业会计准则》及有关准则解释的规定。

4、标的资产在资金存放关联方财务公司的同时向关联方拆入资金和票据的原因及合理性，存放财务公司存款的真实性，是否存在挪用或资金占用的情形，标的资产财务是否独立

(1) 标的资产在资金存放关联方财务公司的同时向关联方拆入资金和票据的原因及合理性

报告期内，标的公司在中联重科财务公司存款、向关联方拆入资金和票据的情况具体如下：

单位：万元

项目	2023年8月31 日	2022年12月 31日	2021年12月 31日	2020年12月 31日
财务公司存款余额	59.95	180,657.25	107,870.75	3,773.15
项目	2023年1-8月	2022年度	2021年度	2020年度
资金拆入①	-	-	13,000.00	-
票据拆入②	-	21,613.70	77,275.36	-
中联重科向中联高机背书云信（即前手为中联重科）③	-	79,443.80	86,759.61	-

上表第①项系因为2021年标的公司中联高机智能制造项目开始投入建设，

而 2021 年 6 月至 2021 年 7 月标的公司日均货币资金余额仅为 9,298.02 万元，货币资金较为紧张，无法满足项目建设需求，故于 2021 年 6 月向控股股东借入 13,000.00 万元用于购买土地用款。

上表第②项及第③项主要系因为标的公司为提高资金使用效率，合理利用供应商给予的账期，倾向采用票据或云信结算货款，故接受控股股东背书转让票据或云信用于结算货款。自 2022 年 8 月起，标的公司已全面停止与中联重科的票据或云信的拆借的情况。

（2）存放财务公司存款的真实性

标的公司存放于中联重科财务公司的资金具备真实性、安全性。具体情况说明如下：

1) 中联重科财务公司具有合法有效的吸收集团内部成员企业存款的资质

2014 年 12 月 15 日，中国银行业监督管理委员会下发《中国银监会关于筹建中联重科集团财务有限公司的批复》（银监复[2014]884 号），同意中联重科设立财务公司。

2015 年 5 月 26 日，中国银监会湖南监管局下发《中国银监会湖南监管局关于中联重科集团财务有限公司开业的批复》（湘银监复[2015]146 号），核准了财务公司的公司章程，并批准中联重科财务公司经营以下本外币业务：“（一）对集团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；（二）协助成员单位实现交易款项的收付；（三）经批准的保险代理业务；（四）对成员单位提供担保；（五）办理成员单位之间的委托贷款；（六）对成员单位办理票据承兑与贴现；（七）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；（八）吸收成员单位的存款；（九）对成员单位办理贷款及融资租赁；（十）从事同业拆借；（十一）中国银行业监督管理委员会批准的其他业务”。

2015 年 5 月 28 日，中联重科财务公司正式设立。

综上，中联重科财务公司经金融监管部门批准设立并持有合法有效的《金融许可证》，其接受金融主管部门的监管，需严格按照中国银保监会《企业集团财务公司管理办法》的规定经营，满足各项监管指标。

2) 标的公司可自由支配在中联重科财务公司的存款，不存在强制归集管理的情形

中联高机与中联重科财务公司的结算、存款及信贷服务均严格遵守双方签订的《金融服务协议》，中联重科财务公司未对中联高机的资金使用安排做出限制性约定。中联高机所存放资金可自由支配，可随时取回财务公司资金，不存在强制归集管理的情形。报告期后，标的公司货币资金已分散存放于各大合作商业银行。

3) 财务公司不存在挪用或资金占用的情形，标的资产财务独立

报告期内，标的公司未出现资金被中联重科、中联重科财务公司挪用或占用的情形，亦未出现因占用资金而受到行政监管或处罚的情形。

标的公司依照相关规定要求建立了一套独立、完整、规范的财务会计核算体系和财务管理制度，标的公司设有独立的财务会计部门，配备了专门的财务人员，并建立了独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策；标的公司单独设立银行账户，不存在与控股股东及其控制的其他企业共用银行账户的情形；标的公司依法独立纳税，不存在与控股股东及其控制的其他企业混合纳税的情形。

此外，中联重科做出了《关于保持上市公司独立性的承诺》：“为维护上市公司及其股东的合法权益，保持本次交易完成后上市公司人员、资产、财务、机构及业务的独立性，本企业特此承诺：

1. 人员独立：1) 保证上市公司的人员独立性，其人事关系、劳动关系独立于本企业及本企业控制的除上市公司及其控制的企业（“附属企业”）以外的其他企业或经济组织（“关联企业”）；2) 保证上市公司的高级管理人员不在关联企业中担任除董事、监事以外的其他职务，不在关联企业领薪；3) 保证上市公司的财务人员不在关联企业中兼职；4) 保证按照法律法规或者上市公司章程及其他规章制度的规定推荐出任上市公司董事、监事和高级管理人员的人选，不会超越股东大会及/或董事会干预上市公司的人事任免。

2. 资产完整：1) 保证上市公司拥有的与经营有关的业务体系和相关资产

独立完整、权属清晰；2) 保证本企业及关联企业不占用上市公司的资金、资产及其他资源，并且不要求上市公司及附属企业提供任何形式的担保；3) 除通过依法行使股东权利之外，本企业保证不超越股东大会及/或董事会对上市公司关于资产完整的重大决策进行干预。

3. 财务独立：1) 保证上市公司能继续保持其独立的财务会计部门、财务核算体系和财务管理制度；2) 保证上市公司能继续保持其独立的银行账户，本企业及关联企业不与上市公司共用银行账户；3) 保证上市公司能够独立作出财务决策，不干预上市公司的资金使用。

4. 机构独立：1) 保证上市公司拥有独立、完整的组织机构，并能独立自主地运作；2) 保证上市公司办公机构和生产经营场所与本企业及关联企业分开；3) 保证上市公司董事会、监事会以及各职能部门独立运作，不存在与本企业及关联企业机构混同的情形。

5. 业务独立：1) 保证上市公司拥有独立开展经营活动的资产、人员、资质和能力，具有面向市场独立自主持续经营的能力；2) 除通过依法行使股东权利之外，本企业保证不超越股东大会及/或董事会对上市公司的业务经营活动进行干预；3) 保证本企业及关联企业避免从事与上市公司及附属企业具有实质性竞争的业务。

本承诺函在本企业作为上市公司控股股东期间持续有效且不可变更或撤销。如本承诺函被证明是不真实或未被遵守，本企业将向上市公司赔偿一切损失。”

综上，中联重科财务公司不存在挪用或资金占用的情形，标的公司具备财务独立性。

六、往来款形成的具体情况，是否存在真实交易背景，账龄，各期末均存在账龄超1年应付款的原因，是否逾期，是否构成财务资助

(一) 往来款形成的具体情况

报告期各期末，标的资产其他应付款中往来款余额分别为 1,026.74 万元、85,891.43 万元、3,537.67 万元和 6,339.00 万元，主要系标的资产与中联重科发生的票据拆借、资金拆借、购销业务和标的资产预提费用等，往来款余额具体

构成如下：

单位：万元

项目	2023年 8月31日	2022年 12月31日	2021年 12月31日	2020年 12月31日
应付中联重科票据拆借款	-	-	89,632.91	10,688.85
应付中联重科云信往来款	-	-	86,027.86	-
应付中联重科资金拆借款	-	-	13,000.00	-
与中联重科核算经营往来净额	-	-	-103,119.72	-9,209.35
中联重科代收代付款净额	-	-	-603.47	-604.59
应付中联重科票据拆借等往来利息	-	1,122.09	131.61	-1.38
应付中联重科往来款余额小计	-	1,122.09	85,069.20	873.53
预提海运费、市场推广费、招待费、差旅费等费用	6,138.80	2,204.06	696.51	68.00
待支付员工报销款或外部自然人押金	19.16	22.66	20.35	75.25
支付失败需重新支付的费用	28.27	37.37	105.37	9.96
应付信息系统维护费	152.77	151.50	-	-
其他应付款中往来款合计	6,339.00	3,537.67	85,891.43	1,026.74

由上表所示，应付中联重科往来款中，票据拆借余额为中联高机向中联重科拆借银行票据产生的余额，云信往来余额为中联重科向中联高机开具云信产生的余额，拆借银行票据及开具云信的原因均为满足标的公司生产经营的资金需求。中联高机收到前述银行票据及云信后，主要用于支付供应商货款。资金拆借余额为中联高机向中联重科拆借资金产生的余额，用于支付土地款。

与中联重科核算经营往来净额为中联重科及其下属公司应向中联高机支付的销售回款，与中联高机应向中联重科及其下属公司支付的采购款，抵账后的净额，具备真实交易背景。因中联高机对此部分经营往来与中联重科抵账后进行净额结算，故列报于其他应付款科目中进行核算，列报科目合理。

中联重科代收代付款净额为中联重科代中联高机收款与代中联高机支付费用的净额，具备真实交易背景。

往来款的其他构成中，预提费用、待支付员工报销款、支付失败需重新支付的费用、应付招标资料费和应付信息系统维护费均系标的公司业务经营所产生，具备真实交易背景。

报告期各期末，其他应付款中往来款的账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2023年 8月31日	2022年 12月31日	2021年 12月31日	2020年 12月31日
1年以内	6,321.66	3,526.80	85,883.35	1,026.74
1-2年	7.34	2.79	8.09	-
2-3年	1.91	8.09	-	-
3-4年	8.09	-	-	-
往来款小计	6,339.00	3,537.67	85,891.43	1,026.74

由上表所示，标的公司其他应付款中的往来款账龄以1年以内为主，报告期各期合计占比分别为100.00%、99.99%、99.69%和99.73%。

(二) 各期末对中联重科账龄超1年应付款的情况，是否逾期，是否构成财务资助

报告期各期末，中联高机对中联重科的其他应付款账龄构成如下：

单位：万元

账龄	2023年 8月31日	2022年 12月31日	2021年 12月31日	2020年 12月31日
1年以内	1,605.12	1,683.56	88,867.99	4,003.60
1年以上	1,904.65	1,828.35	1,933.76	1,469.75
对中联重科其他应付款小计	3,509.77	3,511.91	90,801.75	5,473.35

其中，各期末中联高机对中联重科账龄超1年的其他应付款的构成如下：

单位：万元

项目	2023年 8月31日	2022年 12月31日	2021年 12月31日	2020年 12月31日
应付中联重科资产转让款	1,469.75	1,469.75	1,469.75	1,469.75
应付因租赁产生	101.32	25.02	130.43	-

项目	2023年 8月31日	2022年 12月31日	2021年 12月31日	2020年 12月31日
的水电费、能源费等费用				
应付资产折旧款	333.58	333.58	333.58	-
对中联重科账龄超过1年的其他应付款金额合计	1,904.65	1,828.35	1,933.76	1,469.75

由上表所示，各期末对中联重科账龄超过1年的其他应付款主要系应付中联重科资产转让款及因租赁产生的水电费、能源费等费用，以及应付资产折旧款构成。

中联重科高空作业事业部（独立核算的内部机构）于2018年曾受让中联重科部分固定资产用于生产经营，该固定资产转让款尚未完全支付，2020年资产注入中联高机后，中联高机承接了该部分负债；此外，中联高机不定期与中联重科结算因租赁产生的水电费、能源费；对于前述费用，未明确约定付款时间，故产生了账龄超过1年的应付资产转让款、应付水电费、能源费等费用。

中联高机应付中联重科的资产折旧款主要系其2020年使用中联重科厂房、车间，未支付租金而采取分摊折旧的方式需支付的相应使用成本；2023年6月，中联高机与中联重科就中联高机使用的厂房、车间进行了重新核算与折旧分摊，进行了追溯调整，产生了相应的应付款余额。由于相应成本费用系2020年发生，故在2021年、2022年及2023年8月末均列示为账龄超过1年的应付款。

由上所述，各期末对中联重科账龄超过1年的其他应付款主要系应付中联重科资产转让款及因租赁产生的水电费、能源费等费用，以及应付资产折旧款构成，均系中联高机业务开展经营过程中与中联重科所产生的往来，未明确约定付款时间，故未产生逾期，不属于财务资助情形。

2023年10月31日，中联高机向中联重科支付了2,391.24万元，已将账龄超过1年的对中联重科的其他应付款金额全部偿还。

七、相关商标/字号的具体用途、相关产品收入占标的资产总收入的比例、未投入标的资产的原因，并结合相关商标字号对标的资产的重要程度、确保标的资产长期使用的具体保障措施及可行性等披露相关情况是否对标的资产的资

产完整性和独立性构成重大不利影响，标的资产对关联方是否存在重大依赖

(一) 相关商标/字号的具体用途、相关产品收入占标的资产总收入的比例、未投入标的资产的原因









截至报告期末，标的公司及其下属企业无自有注册商标，中联重科为许可方将其拥有的部分境内外商标授权给中联高机使用，许可使用期限为2020年11月25日至2030年11月25日，许可方式为普通许可，许可使用费用为无偿。根据国家知识产权局出具的《商标使用许可备案通知书》，国家知识产权局对上述商标使用许可予以备案。授权商标情况具体如下：

(1) 境内商标

序号	所有人	使用人	注册商标	类别	注册号	注册公告日	许可期限	状态	取得方式	是否存在他项权利
1	中联重科	中联高机		7	16214212	2016.03.21	2020.12.16 至 2023.12.16(1788 期公告续期 2023.12.17-2026.03.20)	已注册	原始取得	是
2	中联重科	中联高机		7	16643996	2016.09.21	2020.12.16 至 2023.12.16(1783 期公告续期 2023.12.17 至 2026.09.20)	已注册	原始取得	是
3	中联重科	中联高机		7	16662879	2016.08.28	2020.12.16 至 2023.12.16(1788 期公告续期 2023.12.17-2026.8.27)	已注册	原始取得	是
4	中联重科	中联高机		9	5205835	2009.04.14	2020.12.16 至 2023.12.16	已注册	原始取得	是

序号	所有权人	使用权人	注册商标	类别	注册号	注册公告日	许可期限	状态	取得方式	是否存在他项权利
5	中联重科	中联高机		9	16660910	2016.06.14	2020.12.16 至 2023.12.16(1784 期公告续期 2023.12.17 至 2026.06.13)	已注册	原始取得	是
6	中联重科	中联高机		35	5200440	2009.06.07	2020.12.16 至 2023.12.16(1784 期公告续期 2023.12.17 至 2029.06.06)	已注册	原始取得	是
7	中联重科	中联高机		35	10717897	2015.12.14	2020.12.16 至 2023.12.16(1788 期公告续期 2023.12.17- 2025.12.13)	已注册	原始取得	是
8	中联重科	中联高机		35	18051068	2017.01.21	2020.12.16 至 2023.12.16(1788 期公告续期 2023.12.17 至 2027.01.20)	已注册	原始取得	是
9	中联重科	中联高机		37	5200438	2009.09.07	2020.12.16 至 2023.12.16(1788 期公告续期 2023.12.17 至 2029.09.06)	已注册	原始取得	是
10	中联重科	中联高机		37	6321279	2010.10.21	2020.12.16 至 2023.12.16(1788 期公告续期 2023.12.17 至 2030.10.20)	已注册	原始取得	是
11	中联重科	中联高机		37	10718064	2015.11.14	2020.12.16 至 2023.12.16(1788 期公告续期 2023.12.17- 2025.11.13)	已注册	原始取得	是

序号	所有权人	使用权人	注册商标	类别	注册号	注册公告日	许可期限	状态	取得方式	是否存在他项权利
12	中联重科	中联高机		42	5200433	2009.07.07	2020.12.16 至 2023.12.16(1784 期公告续期 2023.12.17 至 2029.07.06)	已注册	原始取得	是
13	中联重科	中联高机		42	10726801	2013.06.14	2020.12.16 至 2023.06.13(1870 期公告续期 2023 年 6 月 14 日至 2030 年 11 月 25 日)	已注册	原始取得	是
14	中联重科	中联高机		42	16664281	2016.06.21	2020.12.16 至 2023.12.16(1788 期公告续期 2023.12.17 至 2026.06.20)	撤销 / 无效宣告申请审查中	原始取得	是
15	中联重科	中联高机		7	10700022	2013.07.07	2020.11.25 至 2023.07.06(1870 期公告续期 2023 年 07 月 07 日至 2030 年 11 月 25 日)	已注册	原始取得	是
16	中联重科	中联高机		7	53688240	2021.10.07	2021.10.07 至 2031.10.06	已注册	原始取得	是


序号	所有权人	使用权人	注册商标	类别	注册号	注册公告日	许可期限	状态	取得方式	是否存在他项权利
17	中联重科	中联高机		7	2024326	2003.05.07	2020.11.25 至 2023.05.06(1870 期公告续期 2023 年 05 月 07 日至 2030 年 11 月 25 日)	已注册	原始取得	是
18	中联重科	中联高机		12	5200429	2009.05.21	2020.11.25 至 2029.05.20	已注册	原始取得	是
19	中联重科	中联高机		9	5200466	2009.04.07	2020.11.25 至 2029.04.06	已注册	原始取得	是
20	中联重科	中联高机		7	5200468	2009.04.07	2020.11.25 至 2029.04.06	已注册	原始取得	是
21	中联重科	中联高机		9	6321313	2010.03.28	2020.11.25 至 2030.03.27	已注册	原始取得	是
22	中联重科	中联高机		42	6321419	2010.10.21	2020.11.25 至 2030.10.20	已注册	原始取得	是
23	中联重科	中联高机		7	6327253	2010.03.28	2020.11.25 至 2030.03.27	已注册	原始取得	是
24	中联重科	中联高机		12	7827400	2011.01.07	2020.11.25 至 2031.01.06	已注册	原始取得	是

序号	所有权人	使用权人	注册商标	类别	注册号	注册公告日	许可期限	状态	取得方式	是否存在他项权利
25	中联重科	中联高机		7	8559459	2011.12.21	2020.11.25 至 2031.12.20	已注册	原始取得	是
26	中联重科	中联高机		12	10704402	2014.08.07	2020.11.25 至 2024.08.06	已注册	原始取得	是
27	中联重科	中联高机		12	16217825	2016.04.14	2020.11.25 至 2026.04.13	已注册	原始取得	是
28	中联重科	中联高机		12	16520590	2016.05.07	2020.11.25 至 2026.05.06	已注册	原始取得	是
29	中联重科	中联高机		12	16643401	2016.05.21	2020.11.25 至 2026.05.20	已注册	原始取得	是
30	中联重科	中联高机		12	16662270	2016.07.28	2020.11.25 至 2026.07.27	已注册	原始取得	是
31	中联重科	中联高机		9	16663907	2016.08.14	2020.11.25 至 2026.08.13	已注册	原始取得	是
32	中联重科	中联高机		7	19102330	2017.05.14	2020.11.25 至 2027.05.13	已注册	原始取得	是

序号	所有权人	使用权人	注册商标	类别	注册号	注册公告日	许可期限	状态	取得方式	是否存在他项权利
33	中联重科	中联高机		7	19102336	2017.04.14	2020.11.25 至 2027.04.13	已注册	原始取得	是
34	中联重科	中联高机		9	19102337	2017.03.21	2020.11.25 至 2027.03.20	已注册	原始取得	是
35	中联重科	中联高机		7	19102339	2017.03.21	2020.11.25 至 2027.03.20	已注册	原始取得	是
36	中联重科	中联高机		12	24812330	2018.06.28	2020.11.25 至 2028.06.27	已注册	原始取得	是
37	中联重科	中联高机		12	24812368	2018.06.28	2020.11.25 至 2028.06.27	已注册	原始取得	是
38	中联重科	中联高机		7	25010169	2018.06.28	2020.11.25 至 2028.06.27	已注册	原始取得	是
39	中联重科	中联高机		12	25010286	2018.06.28	2020.11.25 至 2028.06.27	已注册	原始取得	是
40	中联重科	中联高机		7	25015008A	2018.07.28	2020.11.25 至 2028.07.27	已注册	原始取得	是


序号	所有权人	使用权人	注册商标	类别	注册号	注册公告日	许可期限	状态	取得方式	是否存在他项权利
41	中联重科	中联高机		7	25021810	2018.06.28	2020.11.25 至 2028.06.27	已注册	原始取得	是
42	中联重科	中联高机		12	25027687	2018.09.21	2020.11.25 至 2028.09.20	已注册	原始取得	是
43	中联重科	中联高机		7	25031191	2018.06.28	2020.11.25 至 2028.06.27	已注册	原始取得	是

(2) 境外商标


序号	所有权人	使用权人	注册商标	类别	注册号	商标有效期限	注册地
1	中联重科	中联高机		7	958206	2017年11月21日-2027年11月21日	安提瓜和巴布达, 博内尔, 圣尤斯塔和萨巴, 博茨瓦纳, 库拉索, 丹麦, 爱沙尼亚, 芬兰, 英国, 格鲁吉亚, 希腊, 爱尔兰, 冰岛, 日本, 立陶宛, 马达加斯加, 挪威, 瑞典, 荷属圣马丁, 阿拉伯叙利亚共和国, 土库曼斯坦, 乌兹别克斯坦, 赞比亚, 阿尔巴尼亚, 亚美尼亚, 奥地利, 阿塞拜疆, 波斯尼亚和黑塞哥维那, 保加利亚, 不丹, 比荷卢, 白俄罗斯, 瑞士, 古巴, 塞浦路斯, 捷克共和国, 德国, 埃及, 西班牙, 法国, 克罗地亚, 匈牙利, 肯尼亚, 吉尔吉斯斯坦, 韩国 (民主人民共




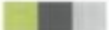
序号	所有人	使用人	注册商标	类别	注册号	商标有效期限	注册地
							和国), 列支敦士登, 利比里亚, 莱索托, 拉脱维亚, 摩洛哥, 摩尔多瓦, 黑山共和国, 马其顿, 蒙古, 莫桑比克, 纳米比亚, 波兰, 葡萄牙, 罗马尼亚, 塞尔维亚, 苏丹, 斯洛文尼亚, 斯洛伐克, 塞拉利昂, 圣马力诺, 斯威士兰, 塔吉克斯坦
2	中联重科	中联高机		7	958205	2017年11月21日-2027年11月21日	安提瓜和巴布达, 博内尔, 圣尤斯塔和萨巴, 博茨瓦纳, 库拉索, 丹麦, 爱沙尼亚, 芬兰, 英国, 格鲁吉亚, 希腊, 爱尔兰, 冰岛, 日本, 立陶宛, 挪威, 瑞典, 荷属圣马丁, 阿拉伯叙利亚共和国, 土库曼斯坦, 乌兹别克斯坦, 赞比亚, 阿尔巴尼亚, 亚美尼亚, 奥地利, 阿塞拜疆, 波斯尼亚和黑塞哥维那, 保加利亚, 不丹, 比荷卢, 白俄罗斯, 瑞士, 古巴, 塞浦路斯, 捷克共和国, 德国, 埃及, 西班牙, 法国, 克罗地亚, 匈牙利, 肯尼亚, 吉尔吉斯斯坦, 韩国 (民主人民共和国), 列支敦士登, 利比里亚, 莱索托, 拉脱维亚, 摩洛哥, 摩尔多瓦, 黑山共和国, 马其顿, 蒙古, 莫桑比克, 纳米比亚, 波兰, 葡萄牙, 罗马尼亚, 塞尔维亚, 苏丹, 斯洛文尼亚, 斯洛伐克, 塞拉利昂, 圣马力诺, 斯威士兰, 塔吉克斯坦

序号	所有权人	使用人	注册商标	类别	注册号	商标有效期限	注册地
3	中联重科	中联高机	ZOOMLION	12	958256	2018年3月11日-2028年3月11日	安提瓜和巴布达, 博内尔, 圣尤斯塔和萨巴, 博茨瓦纳, 库拉索, 丹麦, 爱沙尼亚, 芬兰, 英国, 格鲁吉亚, 希腊, 爱尔兰, 冰岛, 日本, 立陶宛, 马达加斯加, 挪威, 荷属圣马丁, 阿拉伯叙利亚共和国, 土库曼斯坦, 乌兹别克斯坦, 赞比亚, 亚美尼亚, 奥地利, 保加利亚, 比荷卢, 白俄罗斯, 塞浦路斯, 捷克共和国, 德国, 埃及, 西班牙, 法国, 匈牙利, 肯尼亚, 吉尔吉斯斯坦, 利比里亚, 莱索托, 拉脱维亚, 摩洛哥, 莫桑比克, 纳米比亚, 波兰, 葡萄牙, 罗马尼亚, 塞尔维亚, 苏丹, 斯洛文尼亚, 斯洛伐克, 塞拉利昂, 塔吉克斯坦,
4	中联重科	中联高机	® ZOOMLION	12	956833	2018年3月11日-2028年3月11日	安提瓜和巴布达, 博内尔, 圣尤斯塔和萨巴, 博茨瓦纳, 库拉索, 丹麦, 爱沙尼亚, 芬兰, 英国, 格鲁吉亚, 希腊, 爱尔兰, 冰岛, 日本, 立陶宛, 马达加斯加, 挪威, 瑞典, 荷属圣马丁, 阿拉伯叙利亚共和国, 土库曼斯坦, 乌兹别克斯坦, 赞比亚, 亚美尼亚, 奥地利, 保加利亚, 比荷卢, 白俄罗斯, 塞浦路斯, 捷克共和国, 德国, 埃及, 西班牙, 法国, 匈牙利, 肯尼亚, 吉尔吉斯斯坦, 利比里亚, 莱索托, 拉脱维亚, 摩洛哥, 莫桑比克, 纳米比亚, 波兰, 葡

序号	所有权人	使用人	注册商标	类别	注册号	商标有效期限	注册地
							葡萄牙, 罗马尼亚, 塞尔维亚, 苏丹, 斯洛文尼亚, 斯洛伐克, 塞拉利昂, 塔吉克斯坦
5	中联重科	中联高机		7、11、12	1306289	2016年3月29日-2026年3月29日	安提瓜和巴布达, 巴林, 博内尔, 圣尤斯塔和萨巴, 博茨瓦纳, 哥伦比亚, 库拉索, 丹麦, 爱沙尼亚, 芬兰, 格鲁吉亚, 希腊, 爱尔兰, 以色列, 冰岛, 韩国, 立陶宛, 马达加斯加, 墨西哥, 挪威, 新西兰, 阿曼, 卢旺达, 瑞典, 新加坡, 圣多美和普林西比, 荷属圣马丁, 土库曼斯坦, 突尼斯, 乌兹别克斯坦, 赞比亚, 阿尔巴尼亚, 亚美尼亚, 奥地利, 波斯尼亚和黑塞哥维那, 保加利亚, 不丹, 瑞士, 古巴, 塞浦路斯, 捷克共和国, 德国, 埃及, 西班牙, 法国, 克罗地亚, 匈牙利, 肯尼亚, 吉尔吉斯斯坦, 韩国(民主人民共和国), 列支敦士登, 利比里亚, 莱索托, 拉脱维亚, 摩洛哥, 摩纳哥, 摩尔多瓦, 黑山共和国, 马其顿, 蒙古, 纳米比亚, 波兰, 葡萄牙, 罗马尼亚, 塞尔维亚, 苏丹, 斯洛文尼亚, 斯洛伐克, 塞拉利昂, 圣马力诺, 斯威士兰, 塔吉克斯坦
6	中联重科	中联高机		7	945398	2017年11月15日-2027年11月15日	安提瓜和巴布达, 博内尔, 圣尤斯塔和萨巴, 博茨瓦纳, 库拉索, 丹麦, 爱沙尼亚, 芬兰, 英国, 格鲁吉亚, 希腊, 爱尔兰, 冰岛, 日本, 立陶宛, 马达加斯

序号	所有权人	使用人	注册商标	类别	注册号	商标有效期限	注册地
							加, 挪威, 瑞典, 荷属圣马丁, 土库曼斯坦, 乌兹别克斯坦, 赞比亚, 阿尔巴尼亚, 亚美尼亚, 奥地利, 阿塞拜疆, 波斯尼亚和黑塞哥维那, 保加利亚, 不丹, 比荷卢, 白俄罗斯, 瑞士, 古巴, 塞浦路斯, 捷克共和国, 德国, 埃及, 西班牙, 法国, 克罗地亚, 匈牙利, 肯尼亚, 吉尔吉斯斯坦, 韩国 (民主人民共和国), 列支敦士登, 利比里亚, 莱索托, 拉脱维亚, 摩洛哥, 摩尔多瓦, 黑山共和国, 马其顿, 蒙古, 莫桑比克, 纳米比亚, 波兰, 葡萄牙, 罗马尼亚, 塞尔维亚, 苏丹, 斯洛文尼亚, 斯洛伐克, 塞拉利昂, 圣马力诺, 斯威士兰, 塔吉克斯坦
7	中联重科	中联高机	ZOOMLION	7、11、12	1312443	2016年3月29日-2026年3月29日	安提瓜和巴布达, 巴林, 博内尔, 圣尤斯塔和萨巴, 博茨瓦纳, 哥伦比亚, 库拉索, 丹麦, 爱沙尼亚, 芬兰, 格鲁吉亚, 希腊, 爱尔兰, 以色列, 冰岛, 韩国, 立陶宛, 马达加斯加, 墨西哥, 挪威, 新西兰, 阿曼, 卢旺达, 瑞典, 新加坡, 圣多美和普林西比, 荷属圣马丁, 土库曼斯坦, 突尼斯, 乌兹别克斯坦, 赞比亚, 阿尔巴尼亚, 亚美尼亚, 奥地利, 波斯尼亚和黑塞哥维那, 保加利亚, 不丹, 瑞士, 古巴, 塞浦路斯, 捷克共和国, 德国, 埃及, 西班牙, 法国, 克罗地亚, 匈牙利, 肯尼亚, 吉尔吉斯斯坦,

序号	所有人	使用人	注册商标	类别	注册号	商标有效期限	注册地
							韩国（民主人民共和国），列支敦士登，利比里亚，莱索托，拉脱维亚，摩洛哥，摩纳哥，摩尔多瓦，黑山共和国，马其顿，蒙古，纳米比亚，波兰，葡萄牙，罗马尼亚，塞尔维亚，苏丹，斯洛文尼亚，斯洛伐克，塞拉利昂，圣马力诺，斯威士兰，塔吉克斯坦
8	中联重科	中联高机		12	960748	2018年4月14日-2028年4月14日	安提瓜和巴布达，博内尔，圣尤斯塔和萨巴，博茨瓦纳，库拉索，丹麦，爱沙尼亚，芬兰，英国，格鲁吉亚，希腊，爱尔兰，冰岛，日本，立陶宛，挪威，瑞典，荷属圣马丁，土库曼斯坦，乌兹别克斯坦，赞比亚
9	中联重科	中联高机	ZOOMLION	4	2018/19230	2021年3月29日-2028年7月6日	南非
10	中联重科	中联高机	ZOOMLION	37	2018/19231	2021年3月29日-2028年7月6日	南非
11	中联重科	中联高机	ZOOMLION	7	52221	2021年4月6日-2028年4月5日	尼泊尔
12	中联重科	中联高机	ZOOMLION	12	52222	2021年4月6日-2028年4月5日	尼泊尔
13	中联重科	中联高机	≡ ZOOMLION	7	52223	2021年4月6日	尼泊尔

序号	所有人	使用人	注册商标	类别	注册号	商标有效期限	注册地
						日-2028年4月5日	
14	中联重科	中联高机		12	52224	2021年4月6日-2028年4月5日	尼泊尔
15	中联重科	中联高机		4	915015269	2021年7月13日-2031年7月13日	巴西
16	中联重科	中联高机		37	915014262	2021年7月13日-2031年7月13日	巴西
17	中联重科	中联高机		7、12	18526977	2021年8月4日-2031年8月4日	欧盟

1、相关商标/字号的具体用途、相关产品收入占标的资产总收入的比例

上述授权商标主要用于高空作业机械产品标识，相关产品收入占标的公司总收入的比例如下：

单位：万元

	2023年1-8月	2022年	2021年	2020年
相关产品收入	415,069.71	455,591.21	296,939.28	102,658.68
总收入	420,622.01	458,307.61	297,745.11	102,770.46
占比	98.68%	99.41%	99.73%	99.89%

2、未投入标的资产的原因

“中联重科”“ZOOMLION”等商标在历史上一直由中联重科作为专有权人，中联重科系基于集团化管理和统一品牌形象建设需要，将“中联重科”“ZOOMLION”等商标无偿许可下属子公司在各自业务领域内独立使用，以

实现品牌形象集团化管理和统一建设的目的。

根据《中华人民共和国商标法实施条例》（国务院令第六百五十一号）规定，“转让注册商标的，商标注册人对其在同一种或者类似商品上注册的相同或者近似的商标，应当一并转让”。相关被许可商标的核定使用范围较大，包含非中联高机主营业务范围的内容，中联重科自身及其下属的其他子公司均将共同使用的商标用于各自业务领域，因此不适宜直接将商标转让给中联高机。

举例而言，中联高机被许可使用的注册号为 16662879，国际分类为“7 类机械设备”的“中联重科”商标，总共包含“0701 农业机械”、“0734 升降机操作装置”在内的 53 个类似群，其“0734 升降机操作装置”类似群适用于中联高机的主营业务及产品，而“0701 农业机械”类似群则适用于中联重科下属子公司中联农业机械股份有限公司的主营业务，如将该等商标直接转让至中联高机，不仅超出了中联高机业务开展实际需求，亦无法满足中联重科及其下属企业正常生产经营活动中的使用需求。

因此，上述授权商标未投入标的公司具有合理性。

（二）结合相关商标字号对标的资产的重要程度、确保标的资产长期使用的具体保障措施及可行性等披露相关情况是否对标的资产的资产完整性和独立性构成重大不利影响，标的资产对关联方是否存在重大依赖

1、相关商标字号对标的资产的重要程度

标的公司拥有覆盖全球的销售团队，建立了独立的获客渠道，经过多年发展积累了丰富的长期客户资源，能够顺畅地与客户沟通业务安排，标的公司的销售活动对授权商标不存在重大依赖。标的公司的产品是高空作业机械，客户对高空作业机械的需求与定价主要受技术水平、成本控制、质量控制、售后服务等因素的影响，商标标识不是商品价值的主要决定因素。在欧洲、北美等市场，中国品牌尚处于培育期，但中联高机的产品销售于报告期内仍取得了快速增长；且部分境外客户要求中联高机在其采购的相关产品车身上以客户自身的品牌和商标进行喷涂、标识，不再突出显示“中联重科”“ZOOMLION”等商标字样。

2、确保标的资产长期使用的具体保障措施及可行性

根据标的公司与中联重科签署的《商标、字号使用许可合同》，中联重科同意标的公司无偿使用合同约定的商标及字号，合同授权期限为10年，即2020年11月25日至2030年11月25日。

对于商标有效期不足的，中联重科已出具承诺，同意在相关商标到期续展后，仍将该等商标许可给标的公司使用，并负责保持该等商标注册有效性并承担相关费用，进而保证标的公司未来可以持续、无偿地使用该等商标。

标的公司目前制定了自主申请第7类“中联高机”商标的计划，并已取得商标注册申请受理通知书。

3、授权商标对标的公司资产完整性和独立性的影响

中联高机合法拥有独立的生产经营所及经营需要的资产，包括自有土地房产、机器设备、专利域名等资产所有权或使用权，拥有独立于控股股东及其控制的其他企业的员工团队，建立了独立的财务核算体系、能够独立作出财务决策，建立了独立健全的组织结构，中联高机业务完整并建立了完整的业务流程，按照自身的经营计划独立自主开展经营活动，并具有直接面向市场独立持续经营的能力，因此，中联高机资产完整，人员、财务、机构和业务独立。

中联高机客户对高空作业机械的需求与定价主要受技术水平、成本控制、质量控制、售后服务等因素的影响，商标标识不是商品价值的主要决定因素，中联高机不存在依赖中联重科授权商标获取业务的情形。中联高机的高空作业机械产品使用了“中联重科”“ZOOMLION”等商标标识，授权商标未投入标的公司主要系基于中联重科集团化管理和统一品牌形象建设需要，上述授权商标未投入标的公司具有合理性。根据中联高机与中联重科签署的《商标、字号使用许可合同》及中联重科出具的承诺，中联高机未来可以持续、无偿地使用该等商标。国内部分大型集团类企业存在商标由集团公司层面统一持有，并授权集团体系内公司使用的情况，例如三一集团、华兰生物、上海电气、海尔集团等均存在授权下属上市公司使用商标的情况，案例具体情况如下：

序号	证券代码	证券简称	首发上市日期	集团公司	具体情况
1	688349.SH	三一重能	2022/6/22	三一集团	三一集团授权三一重能及

序号	证券代码	证券简称	首发上市日期	集团公司	具体情况
					其子公司在主营业务范围内使用授权商标及“三一”企业字号。根据三一集团与三一重能签署的《三一集团有限公司商标及字号授权使用协议》的相关约定，三一重能及其子公司可以长期在全球范围内以及在其主营业务范围内无偿、排他使用许可商标，且可以在许可商标专有权有效期限内长期使用。
2	301207.SZ	华兰疫苗	2022/2/18	华 兰 生 物 (002007.SZ)	华兰疫苗在日常生产经营过程中使用的商标归华兰疫苗控股股东华兰生物所有。根据华兰疫苗与华兰生物签署的《商标使用许可协议》等协议，华兰生物同意公司在日常生产经营中无偿使用上述商标，使用许可期限为10年，即2020年8月31日至2030年8月30日；到期后双方会及时续签《商标使用许可协议》，确保华兰疫苗长期、稳定、无偿使用上述商标。
3	688660.SH	电气风电	2021/5/19	上 海 电 气 (601727.SH)	电气风电公司产品使用“上海电气”注册商标，该商标的所有权人为上海电气。电气风电与上海电气签订了《商标使用许可协议》，约定在上海电气作为电气风电控股股东期间，上海电气长期授权电气风电及其控股子公司在提供风力发电设备产品时排他地使用上述商标，在提供风力发电设备之外的产品和服务时非独占、非排他地使用“上海电气”商标（注册号：3996208），商标许可费为零元。

序号	证券代码	证券简称	首发上市日期	集团公司	具体情况
4	688139.SH	海尔生物	2019/10/25	海尔集团	报告期内，海尔生物在主营业务范围内获授权使用“海尔”、“Haier”等系列商标，该等商标的所有权人为海尔集团和海尔投发。根据海尔集团及其下属公司海尔投发与海尔生物签署的《商标许可使用协议》、《商标许可使用协议补充协议》，海尔生物可无偿使用“海尔”、“Haier”等系列商标。

据此，中联高机使用控股股东长期授权商标的方式符合市场惯例，中联高机使用上述授权商标不会对其资产完整性产生重大不利影响。

综上，中联重科授权中联高机使用相关商标事宜不会对中联高机的资产完整性和独立性构成重大不利影响。

八、关联租赁的必要性、合理性和公允性，报告期内租赁相关费用确认存在差异的原因及合理性，标的资产 2020 年业务重组时中联重科未将相关房产同步注入标的资产的原因及合理性

（一）关联租赁的必要性、合理性和公允性

报告期内，标的公司向控股股东中联重科租赁办公、厂房及配套场地，具体情况如下：

序号	承租方	出租方	地址	租赁面积 (m ²)	用途
1	中联高机	中联重科	湖南省长沙市望城区 中联重科望城工业园	71,620.30	办公、厂房 及配套
			湖南省长沙市岳麓区 中联重科麓谷工业园	331.2	办公

1、关联租赁的必要性、合理性

中联重科高空作业机械业务建立之初以事业部形式运行，向中联重科租赁其闲置厂房、办公区域，并根据折旧、摊销等分摊费用支付租金。2020 年公司制主体建立后，考虑到前期改造投入的成本、费用，标的公司仍沿用中联重科

相关场地。2021年，标的公司取得了自有土地使用权证书，并开始投入建设中联高机智能制造项目。中联高机智能制造项目包括臂式产线及剪叉产线，截至本回复出具日，中联高机智能制造项目的臂式产线已完成设备安装，并开始生产调试；剪叉产线尚在施工建设中，故仍向中联重科续租望城工业园用于剪叉式产品生产。因此，标的公司与中联重科之间的关联租赁具有必要性与合理性。

2、关联租赁的公允性

报告期内，标的公司租赁相关费用分别为 795.32 万元、812.77 万元、1,233.45 万元及 822.30 万元。

2020年、2021年标的公司以所承担的折旧、摊销费用确认为租赁费，该类关联交易的定价及决策程序按照中联重科内部制度执行，标的公司承担的成本费用对价与园区内中联重科其他分、子公司或事业部的租赁价格相同，不存在向关联方转移利润等利益输送情形，相关价格具有合理性。

2022年，标的公司与中联重科正式签订了《房屋租赁合同》，并参考周边市场价格，综合考虑物业性质、面积等因素协商确定了租金价格，即 0.53 元/平方米/天。经查询，标的公司厂房所在地周边 10 公里范围内同类房屋对外出租价格维持在约 0.5 元/平方米/天至 0.76 元/平方米/天，其中，望城工业园周边同类房屋租金中位数为 0.50 元/平方米/天，麓谷工业园周边同类房屋租金中位数为 0.62 元/平方米/天，标的公司厂房租赁价款与周边同类房屋租赁价格中位数接近，租赁价格具有合理性。标的公司租赁房屋周边同类房屋租赁价格情况如下表所示：

序号	地址	对比房屋名称	对比房屋面积 (m ²)	对比物业性质	租金	与项目直线距离
1	湖南省长沙市望城区 5G 产业园	钢结构单层厂房	20,000.00	办公、厂房及配套	0.5 元/m ² /天	5.5 公里
2	湖南省长沙市望城区金星北路	钢结构单层厂房	5,400.00	办公、厂房及配套	0.6 元/m ² /天	9 公里
3	湖南省长沙市望城区丁字镇长沙鸿箐中等	钢结构单层厂房	4,000.00	办公、厂房及配套	0.5 元/m ² /天	9 公里

序号	地址	对比房屋名称	对比房屋面积(m ²)	对比物业性质	租金	与项目直线距离
	职业技术学校					
4	湖南省长沙市望城区丁字镇湖南旭霞建筑材料有限公司	钢结构单层厂房	2,000.00	办公、厂房及配套	0.53 元/m ² /天	7.1 公里
5	湖南省长沙市望城区芙蓉北路金吉工业园	钢结构单层厂房	6,000.00	办公、厂房及配套	0.5 元/m ² /天	8.8 公里
中位数					0.5 元/m ² /天	-
1	湖南省长沙市岳麓区麓谷大道 627 号	甲级写字楼	190.00	办公	0.5 元/m ² /天	0.9 公里
2	湖南省长沙市岳麓区青山路 6 号	甲级写字楼	411.00	办公	0.71 元 /m ² /天	3.8 公里
3	湖南省长沙市岳麓区望岳路 186 号	甲级写字楼	558.00	办公	0.76 元/m ² /天	3.7 公里
4	长沙市岳麓区谷山风景大道	甲级写字楼	350.00	办公	0.57 元 /m ² /天	3 公里
5	湖南省长沙市岳麓区迎春路 565	甲级写字楼	430.00	办公	0.62 元 /m ² /天	3.3 公里
中位数					0.62 元 /m ² /天	-

(二) 报告期内租赁相关费用确认存在差异的原因及合理性

2020 年、2021 年标的公司以所承担的折旧、摊销费用为租赁费，2022 年起，标的公司租赁相关费用依据《房屋租赁合同》确认。

标的公司租赁相关费用确认依据存在差异，主要原因是报告期初中联高机主要经营资产为中联重科下属高空作业机械事业部，故 2020 年租赁费用采用了事业部的分摊机制进行确认。2020 年 11 月 30 日，高空作业机械相关资产完成业务重组并转入标的公司主体，业务重组初期中联高机尚未就下一年度租赁费用进行市场询价，故 2021 年租赁费用仍沿用了事业部的分摊机制进行确认。随着标的公司的独立规范，中联高机于 2021 年末与中联重科协商确定了房屋租赁

价格，故 2022 年起，中联高机租赁相关费用依据《房屋租赁合同》确认。因此，相关费用确认存在差异具有合理性。

（三）标的资产 2020 年业务重组时中联重科未将相关房产同步注入标的资产的原因及合理性

标的公司向中联重科租赁湖南省长沙市望城区中联重科望城工业园、湖南省长沙市岳麓区中联重科麓谷工业园相关房产用于办公、生产等经营活动，2020 年业务重组时中联重科未将相关房产同步注入标的资产的原因如下：

中联高机主要经营资产设立之初为中联重科下属高空作业机械事业部，按照事业部机制进行独立的财务核算，对与高空作业机械业务相关的资产（包括但不限于机器和办公设备、存货、相关无形资产）及债权债务进行独立管理。标的公司于 2021 年取得了自有土地使用权证书并开始投入建设中联高机智能制造项目，中联高机智能制造项目均已完成建设，初步预计智能制造项目所涉房屋权属证书将于 2024 年 6 月 30 日前办毕。中联高机计划在智能制造项目完成整体竣工验收并全部完成搬迁后不再向中联重科续租相关厂房。

综上，中联重科未将相关房产同步注入标的资产具有合理性。

九、结合报告期内关联交易对标的资产经营业绩的具体影响，收益法评估中对关联交易的预测情况，量化分析预测期内关联交易对业绩及估值的影响

（一）报告期内关联交易对标的公司经营业绩的具体影响

1、关联销售对标的公司报告期的经营业绩不具有重大影响

2020 年、2021 年、2022 年和 2023 年 1-8 月，标的公司关联销售金额分别为 89,701.88 万元、94,379.06 万元、105,546.48 万元 55,911.01 万元，占标的公司营业收入的比例分别为 87.28%、31.70%、23.03%和 13.29%，占比逐年降低。同时，标的公司关联销售均已实现终端销售，不存在标的公司通过关联销售虚增业绩的情况。

标的公司境内销售中，关联销售主要包括以中联重科为主体进行的境内销

售，以及融资租赁直租业务，两类销售关联方均不参与价格的确定，且标的公司以合同签订、终端客户签收产品后确认收入，因此，不存在标的公司通过关联销售虚增销售业绩的情况。

标的公司境外销售中，存在先将产品销售往中联重科再由中联重科对外销售的情形，第一类为因标的公司无出口业务资质，由中联重科代理报关出口的销售，随着标的公司获取出口业务资质、建立业务熟练的报关团队，于2023年起已停止代理报关的销售（除履行少量以前年度签订的以中联重科为卖方的合同）；第二类为销售往中联重科境外航空港的销售，由于标的公司在境外设立自有子公司、建立境外本地化运营团队需要较长时间，因而在报告期内通过航空港服务商在境外进行展示、仓储、客户服务等销售活动。同时，标的公司以航空港服务商实现终端销售为收入确认的时点，因此，不存在标的公司通过关联销售虚增境外销售业绩的情况。

综上，境内、境外关联销售均未对标的公司经营业绩产生重大影响。

2、关联采购对标的公司报告期的经营业绩不具有重大影响

2020年、2021年、2022年和2023年1-8月，标的公司关联采购金额分别为17,618.30万元、37,713.17万元、55,806.23万元及49,912.84万元，占标的公司营业成本的比例分别为19.64%、15.13%、15.27%和15.08%，占比基本稳定。

标的资产主要根据市场化交易原则向关联方采购电气件、液压系统及金属焊接加工件等原材料。标的资产向关联方采购上述材料为标的资产开展日常生产经营的常规采购行为。从整体市场而言，标的资产可以从独立第三方以类似交易条款及价格获得相同或类似的材料和部件，标的资产向关联方采购部分产品和材料主要基于商业合作延续性、运输便利性、供货稳定性、保护商业机密等因素，具备必要性及合理性。

报告期内，标的资产关联采购占成本比例较为稳定，标的资产向关联方采购的定价主要是基于市场行情价格及采购数量确定的。原材料平均采购单价与向非关联方采购价格基本相当，关联采购的价格具备公允性。

综上所述，标的资产关联销售和采购均具备必要性、合理性及公允性，且关联销售的比例保持下降、关联采购的比例基本稳定，因此，关联交易对报告期的业绩不具有重大影响。

（二）收益法评估中对关联交易的预测情况

标的公司具备完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力，报告期内关联交易具备公允性和合理性，不存在通过关联交易虚增业绩或关联方进行利益侵占的情况，未因关联交易对报告期内经营业绩产生显著影响。

根据评估行业惯例，本次评估假设标的公司保持持续经营，并在经营方式上与现时保持一致；且未来的管理模式、盈利模式等基本保持现状，不发生较大变化。截至本次评估报告出具日，标的公司基于合理需求的关联交易在符合合理性、公允性和必要性的前提下持续开展，未来关联交易情况无可预见的重大不利变化，不会对标的公司业绩造成不利影响。

因此，本次收益法评估在标的公司报告期经营情况的基础上，结合标的公司的行业状况、业务类型、发展规划等因素进行分析和预测，未将业务内容区分是否属于关联交易而进行分别预测，具有合理性，符合评估准则和评估惯例。

（三）量化分析预测期内关联交易对业绩及估值的影响

1、预测期关联交易对业绩的影响分析

标的公司报告期内各类关联交易对预测期业绩和估值的影响分析如下：

（1）关联采购

报告期内，标的公司关联采购主要为向供应商采购电气件、液压系统等适配高空作业机械的零部件，通过双方的谈判确认合同价格，关联采购占营业成本的比例较稳定，且该等供应商生产的零部件在性能、交付时效、运费等方面具备比较优势，因此关联采购具备合理的商业逻辑，关联采购价格公允。

因此，预计未来标的公司的关联采购需求和占比将保持稳定，并维持公允价格，将不会对标的公司业绩造成显著影响。

（2）关联销售

报告期内，标的公司关联销售的内容主要为高空作业机械，按区域可分为国内销售和境外销售。

1) 国内关联销售

标的公司国内关联销售包括以中联重科为主体进行的境内销售、因融资租赁（直租）业务产生的关联销售和零星关联销售。

其中，以中联重科为主体进行的境内销售系中联重科高空作业机械事业部尚未注入标的资产时，以及注入标的资产后向部分央企、国企通过招投标销售时，系以中联重科作为对外销售主体而产生的关联销售，未来将微量发生；因融资租赁（直租）业务产生的关联销售系融资租赁结算模式下融资租赁公司为关联方融资中国的情形，与其他融资租赁公司合作情况不存在差异；零星关联销售系中联重科下属的其他分、子公司因高空作业需求而向标的公司进行的少量采购，报告期金额占比极低，对标的公司业绩影响极小。

综上，标的公司国内关联销售预计均为偶发性、零星的关联交易或业务实质与非关联交易一致的融资租赁（直租）业务产生的关联交易，不会对标的公司业绩造成显著影响。

2) 境外关联销售

标的公司境外关联销售包括因无出口业务资质而通过中联重科进行代理报关出口的关联销售（即前述关联交易情形 3）和因自营出口至境外航空港而产生的关联销售（即前述关联交易情形 4）。

对于因无出口业务资质而通过中联重科进行代理报关出口的关联销售，鉴于标的公司已取得出口业务资质，自 2023 年起不再签订由中联重科进行代理报关出口的销售合同，执行完毕已签署合同后该类关联销售将不再发生，因此不会对标的公司业绩造成显著影响。

对于因出口至境外航空港服务商而产生的关联销售，主要系标的公司利用境外航空港服务商的产品展示、仓储、销售职能开拓境外业务，使标的公司产品更快速有效的占据市场份额。根据标的公司的发展规划，其将逐步在境外设立自有子公司替代航空港服务商。目前标的公司已设立德国、新加坡、加拿大、

澳大利亚、俄罗斯子公司，正在筹建巴西、欧洲等地的子公司，预计从 2024 年开始逐步投入实际运营。

通过境外航空港服务商销售的订单，订单价格中将扣除航空港服务费，因而未来标的公司通过自有子公司开展业务的预期收益将高于通过航空港服务商进行销售的收益。随着境外子公司逐步投入运营，该类关联销售收入占比将持续下降，将会进一步提升标的公司预测期业绩。

（3）关联担保

报告期内标的公司的关联担保包含中联重科为中联高机融资租赁结算客户向融资租赁公司提供担保和中联高机为融资租赁结算客户向关联方融资中国提供担保两部分。其中中联重科担保情形除零星业务发生外，自 2021 年起已不再新增，不会对预测期业绩构成影响；中联高机向关联方融资中国提供担保属于融资租赁结算模式下的正常业务环节，具有合理性，亦不会对预测期业绩构成影响。

因此，关联担保不会对标的公司预测期业绩造成显著影响。

（4）关联租赁

报告期内，标的公司关联租赁为向控股股东中联重科及其子公司租赁望城工业园和麓谷工业园房产。相关租金价格公允，且随着标的公司生产经营逐步搬迁至中联高机智能制造项目，将不再续租相关房产。本次评估预测中已充分考虑中联高机智能制造项目建成后相关新增固定资产、无形资产折旧摊销的影响。若因搬迁事项进展不及预期、短期内仍需续租望城工业园房产，也不会对标的公司的经营业绩和评估结果造成较大影响，具体请参见本回复对第四题第三问的回复。

因此，关联租赁不会对标的公司预测期业绩造成显著影响。

（5）关联方资金拆借

报告期内，标的公司存在向控股股东中联重科进行资金拆借的情形，相关资金拆借情况已于 2022 年末整改并清偿完毕，预测期将不再发生相关情形。

因此，关联方资金拆借不会对标的公司预测期业绩造成影响。

（6）关联财务公司资金存放

报告期内，标的公司存在将货币资金存放在关联方财务公司的情况，相关存款利率具有合理性和公允性。标的公司承诺 2023 年 6 月 30 日后在财务公司的日均存款不超过货币资金余额的 30%，且存款利率仍将比照市场利率确定，确保公允性。

因此，关联财务公司资金存放不会对标的公司预测期业绩造成影响。

（7）其他关联交易

标的公司其他类型的关联交易包括关键管理人员报酬、关联方商标授权、偶发性关联交易等。相关关联交易对业绩影响较小，具有合理性和公允性，不会对标的公司预测期业绩造成显著影响。

2、量化分析预测期内关联交易对业绩及估值的影响

由前述分析可知，标的公司各类关联交易中，除因出口至境外航空港服务商而产生的关联销售未来因标的公司自有子公司替代航空港服务商而可能对业绩造成一定影响外，其他关联交易均预计不会对标的公司业绩造成显著影响。

此类关联销售中，标的公司销售给航空港服务商的产品价格由标的公司与航空港服务商共同确定，而航空港服务商对外销售价格则由航空港服务商与当地终端客户具体商谈制定。标的公司销售给航空港服务商的产品价格已扣减了航空港服务费，航空港服务费系考虑航空港服务商承担的相关成本费用后由标的公司与航空港服务商协商确定，因各国家、各年度的人力成本、运营成本等不同，报告期不同国家的航空港服务费率在 3%至 14%之间。

未来标的公司以自有子公司替代航空港服务商后，在不考虑自有子公司运营成本的情况下，与目前直销给境外客户的业务模式（即境外销售模式 3——自行出口-直接销售模式，详见问题十三回复“三、结合报告期内海外销售规模、产品单价、开拓成本等的波动情况量化分析境外销售毛利率持续变动的原因/（二）借助中联重科海外航空港进行境外销售业务的情况”，下同）毛利率水平

将较为接近。同时，因航空港服务商收取的服务费将保障其一定的利润水平，自有子公司的运营成本预计将低于支付给航空港服务商的服务费。

本次收益法评估参考的历史期为 2020 年、2021 年、2022 年和 2023 年 1-4 月，历史期内境外销售模式 3（自行出口-直接销售模式）和模式 4（自行出口-航空港服务商模式）的收入和毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-4 月	2022 年	2021 年	2020 年
境外收入合计	38,947.28	79,507.76	15,312.76	7,014.63
模式 3 收入	18,430.25	21,635.68	0.00	0.00
模式 3 收入占比	47.32%	27.21%	0.00%	0.00%
模式 3 毛利率	33.88%	29.60%	-	-
模式 4 收入	14,710.72	6,743.73	0.00	0.00
模式 4 收入占比	37.77%	8.48%	0.00%	0.00%
模式 4 毛利率	23.56%	25.26%	-	-

根据标的公司发展规划，陆续在俄罗斯、巴西和加拿大等地建立子公司并替换航空港服务商，历史期对应区域的航空港服务费率分别为 3%、10%和 10%。以对应区域的 2023 年 1-4 月销售收入加权平均得到平均航空港服务费率 5.42%，可作为标的公司海外子公司运营成本产生的费用率的预测值。

为直观比较使用自有子公司和航空港服务商两种情形下标的公司的收益差异，以境外销售模式 3（自行出口-直接销售模式）的毛利率水平作为使用自有子公司情形的毛利率水平预测，并将海外子公司的运营成本视作成本项直接扣减，得到使用自有子公司情形的修正毛利率。由于历史期内标的公司海外业务发展变化较快，以 2023 年 1-4 月的数据进行测算，得到使用自有子公司情形修正毛利率为 28.46%，高于历史期模式 4（自行出口-航空港服务商模式）的毛利率。因此，随着未来以自有子公司替换航空港服务商，标的公司整体海外销售毛利率水平会持续提升，即高于 2023 年 1-4 月的海外销售毛利率 27.62%。

本次评估对于标的公司预测期内海外销售毛利率的预测情况如下：

项目	2023 年 5-12 月	2024 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年度	2028 年度	永续期
毛利率	24.79%	25.15%	25.13%	25.17%	25.30%	25.47%	25.80%

本次评估预测中，未对销售收入是否属于关联交易进行区分，可视同假设各类销售模式占比不变，且预测期境外销售毛利率均低于 2023 年 1-4 月实际水平，具有谨慎性。由前述分析可知，若将自有子公司替代航空港服务商的趋势纳入考虑，则评估预测的境外销售毛利率将进一步上升，预测期业绩及估值将相应增加。

截至本次评估报告出具日，标的公司海外子公司尚未开始实际经营，未来的经营情况及对航空港服务商的替代进度具有一定不确定性，因此出于谨慎性，在本次评估中未考虑相关关联交易变化的影响。本次评估预测期海外收入毛利率小幅提升，主要原因为随着标的公司海外销售规模的增长、品牌知名度的提升，产品竞争力持续增强，海外销售价格预计将有一定上涨，具有合理性。

综上，报告期内关联交易对标的公司经营业绩不具有重大影响；收益法评估中未对关联交易进行单独预测，具有合理性，符合评估惯例；若考虑未来关联交易变动情况，则预测期业绩及估值将有所上升，不会对估值造成不利影响。

十、结合前述内容，披露标的资产报告期内规范关联交易相关内部控制的具体措施及有效性，未来减少、规范关联交易的具体制度安排，是否具备有效性和针对性

（一）标的资产报告期内规范关联交易相关内部控制的具体措施及有效性

标的公司已根据《公司法》等法律法规的规定，建立了完善的公司治理结构，在《湖南中联重科智能高空作业机械有限公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》等制度中对关联交易的决策权限、审议程序作出了明确的规定，以保证标的公司关联交易的公允性，并确保关联交易不损害标的公司及其他中小股东的利益。

报告期内，标的公司的关联交易已根据有关规定的权限和程序进行审议确认。标的公司于 2023 年 6 月 20 日召开 2023 年第四次临时董事会，同日召开 2023 年第四次监事会，并于 2023 年 7 月 10 日召开 2023 年第四次临时股东会，审议通过了《关于对公司报告期内关联交易予以确认的议案》、《关于公司 2023 年度日常关联交易预计的议案》，关联股东中联重科、中联产业基金、新一盛、

智诚高盛、智诚高新、智诚高达回避表决。

天职会计师出具了《湖南中联重科智能高空作业机械有限公司内部控制鉴证报告》（天职业字[2023]49412-1号）：“我们认为，中联高机按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于2023年8月31日在所有重大方面保持了有效的与财务报告有关的内部控制”。

因此，标的资产报告期内已制定了规范关联交易的内部控制制度，相关措施具有有效性。

（二）未来减少、规范关联交易的具体制度安排，是否具备有效性和针对性

关联交易内容	关联方	已采取及拟采取的减少关联交易的具体措施及其有效性
关联销售		
以中联重科为主体进行的境内销售	中联重科	中联高机收购中联重科高空作业机械事业部后，除少量央企、国企招投标订单外，该类关联销售不再进行
因融资租赁（直租）业务产生的关联销售	中联重科融资租赁（中国）有限公司	中联高机主要开拓回租的业务模式，并逐步与光大金租、招银金租、信达金租、民生金租等第三方融资租赁公司展开了合作
因无出口业务资质而通过中联重科进行代理报关出口的关联销售	中联重科	2021年12月中联高机获得出口业务资质，并经过团队建设、业务磨合后于2022年4月完成首次自行报关，2023年起，除履行以前年度签订的以中联重科为卖方的少量合同外，中联高机已全面进行自主报关
因自营出口至境外航空港而产生的关联销售	中联重科及航空港服务商	随着海外市场的逐步开拓，中联高机已设立一批海外子公司，独立承担产品仓储、产品展示等活动职能
其他零星关联销售	中联重科股份有限公司、中联重科股份有限公司工程起重机分公司、中联重科股份有限公司混凝土泵送机械分公司等其他关联方	中联重科下属分、子公司对中联高机的产品产生采购需求，报告期内金额较小。现有合同履行完毕后，中联高机后续将严格按照市场价格定价，确保交易价格的公允性，并履行相应的审议程序
关联采购		

关联交易内容	关联方	已采取及拟采取的减少关联交易的具体措施及其有效性
电气件、液压系统、化工材料、金属焊接加工件及其他原材料	湖南中联重科智能技术有限公司、湖南特力液压有限公司、中联重科股份有限公司、常德中联重科液压有限公司、中联恒通机械有限公司	对于定制化原材料，由于存在技术保密的相关要求，采购价格均系通过协商、谈判等方式确定，具备公允性；对于非定制化原材料，标的资产向关联方采购的定价主要是基于市场行情价格及采购数量确定的，原材料平均采购单价与向非关联方采购价格基本相当，该类关联采购的价格具备公允性。中联高机后续将积极开拓非关联供应商，减少关联交易的发生，对于关联供应商，继续以市场价格为基础协商确认采购价格，确保交易价格的公允性，并履行相应的审议程序
服务、设备类其他采购	中联重科股份有限公司、中科云谷科技有限公司、中联重科安徽工业车辆有限公司、融资中国、Zoomlion India Private Limited、中联重科集团财务有限公司	中联高机主要向该类关联方采购物业管理服务、信息系统及开发服务、信审服务等，该类关联交易具有必要性，中联高机后续将继续以市场价格为基础协商确认采购价格，确保交易价格的公允性，并履行相应的审议程序
关联资金往来		
金融服务	中联重科集团财务有限公司	中联高机已出具承诺，承诺 2023 年 6 月 30 日后在财务公司的日均存款不超过货币资金余额的 30%。中联高机后续在财务公司的存款将严格按照《关于规范上市公司与企业集团财务公司业务往来的通知》的相关要求执行
资金及票据拆借	中联重科股份有限公司	2022 年 12 月 31 日，中联高机已将对中联重科的资金拆借、票据拆借、云信往来及购销业务等内部往来形成的应付余额 79,087.73 万元支付至中联重科，该类关联交易已停止
关联租赁		
土地房产	中联重科股份有限公司	中联高机计划在智能制造项目完成整体竣工验收并全部完成搬迁后不再向中联重科续租相关厂房

综上，标的公司已依据《公司法》等法律、法规的规定建立了规范、健全的法人治理结构，在日常经营活动中将尽量避免和减少关联交易，对于无法避免的关联交易，标的公司已制定《湖南中联重科智能高空作业机械有限公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》，以保证标的公司关联交易的公允性，并确保关联交易不损害标的公司及其他中小股东的利

益。

十一、基于前述内容、标的资产终端产品和关联方的具体差异，按照《监管规则适用指引-发行类第4号》“4-11 关联交易”的规定披露控股股东和标的资产之间销售、采购、担保、存放资金、代收代付、商标授权等关联交易的必要性、合理性和公允性，关联交易是否影响标的资产的经营和财务独立性，是否构成对控股股东的依赖，标的资产资产业务是否完整，是否具有直接面向市场独立经营的能力，是否存在通过关联交易调节标的资产业绩的情形，本次交易是否符合《重组办法》第四十三条、《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条、《上市公司分拆规则（试行）》第六条的规定

（一）标的资产终端产品和关联方的具体差异

中联高机主要从事高空作业机械的研发、生产、销售和服务，主要产品系列涵盖剪叉式、直臂式、曲臂式等高空作业机械。高空作业机械是为了满足施工单位和作业人员高处作业的需求而设计和生产的机械设备，高空作业机械可通过作业平台将作业人员安全举升到指定位置进行各类施工、安装、维修、维护、清洁等作业。

中联重科主要从事的工程机械产品主要包括起重机械、土方机械、混凝土机械、桩工机械等产品，均应用于对钢结构、混凝土、土石方等各类建筑材料进行移动、装卸、挖掘、桩基、输送等各类空间位移。

中联高机主营的高空作业机械与中联重科的传统工程机械在产品定位、产品功能、市场应用、核心技术、驱动方式、营运方式等方面存在多维度差异，二者不可相互替代，具体分析如下表所示：

对比项目	高空作业机械	传统工程机械
产品定位	为了满足施工单位和作业人员高处作业的需求而设计和生产，替代脚手架、吊篮	为了提高工程中某项工序的做功效率而设计和生产，如土方机械定位于挖掘、铲运、推运或平整物料，起重机械定位于将物料进行垂直或垂直兼有水平的位移
产品功能	主要对作业人员进行空间位移，通过作业平台将作业人员安全举升到指定位置进行各类施工、安装、维修、维护、清洁等作业，	对钢结构、混凝土、土石方等各类建筑材料进行移动、装卸、挖掘、桩基、输送等各类空间位移

对比项目	高空作业机械	传统工程机械
	不得用于建材运送	
市场应用	在建筑施工、建筑装饰、旧房改造、幕墙清洗、设备质检、市政维护、园林养护、影视拍摄等多个场景下的应用，具有通用设备属性	主要应用于增量建筑、工程的施工
核心技术	“安全”和“可靠”为高空作业机械技术研发的首要目标，对于“操控体验性”和“作业稳定性”尤为重视	主要追求“大载重、高负荷”
驱动方式	高空作业机械的进场时段普遍处于施工场地平整后、施工环境已显著改善；高空作业机械追求平稳性，不存在电流和压力频繁急剧变化的工况，其施工周期与充电周期可合理安排，其作业特点与电驱动可高效匹配，且电驱高空作业机械具备大扭矩、零排放、低成本的优势，2022年度标的公司电动化产品销量占比超90%	受制于作业时间较长、实际续航较短、施工环境恶劣、持续抖动工况等因素，主要驱动能源仍为燃油
营运方式	作业人员可自行操作高空作业机械同时完成相关作业，无需配备专业操作人员，在高空作业机械租赁商向终端客户提供服务时，全部采取仅出租设备的“干租”模式。行业内出现了多个大规模专营高空作业机械的租赁服务商	需要配备经过特定培训并取得相应操作证的人员，在工程机械租赁商向终端客户提供租赁服务时，往往采取出租设备并配套驾驶操作人员、指挥管理人员的“湿租”模式，因此较少出现业务覆盖全国范围的大规模工程机械租赁服务商

综上，中联高机主营的高空作业机械与中联重科的传统工程机械不属于同类或类似产品，双方不存在替代性、竞争性。

相较传统工程机械，高空作业机械既应用于增量建筑施工，也应用于存量建筑养护，还能够在设备质检、船舶制造、市政维护、园林养护、影视拍摄等多个场景下进行应用，具有通用设备属性，受房地产行业的影响较小，周期性特征相对较弱，具体分析如下：

1、高空作业机械产品应用领域广泛，房地产建设领域的应用占比较低

高空作业机械作为新型登高作业设备，可替代梯子、脚手架、吊篮等传统

高处作业设备，极大地提高了高空作业的安全性及作业效率。近年来，国家政府及社会各界对高空作业安全重视程度不断提高，在宏观经济发展、国家政策、安全效益和经济效益等多重因素的驱动下，我国高空作业机械行业呈现快速发展的趋势，产品渗透率不断提升，应用领域不断延伸，市场需求持续增长。高空作业机械已从传统高空设备使用场景的厂房建设、旧城改造、体育场馆维护、路灯维修、小区外立面安装、船舶建造等延伸至影视拍摄、广告制作、管网维护、灯光布景、商超货柜、农业大棚等社会各行各业。

中联高机于 2024 年 1 月 10 日随机抽取了其物联网平台定位下的 100 台正在运行中的高空作业机械，逐台分析高空作业机械所处位置的性质，其中 90% 以上的设备运行于工业园、工厂、商业中心、公共设施等非房地产建设项目，房地产建设领域的应用占比较低。

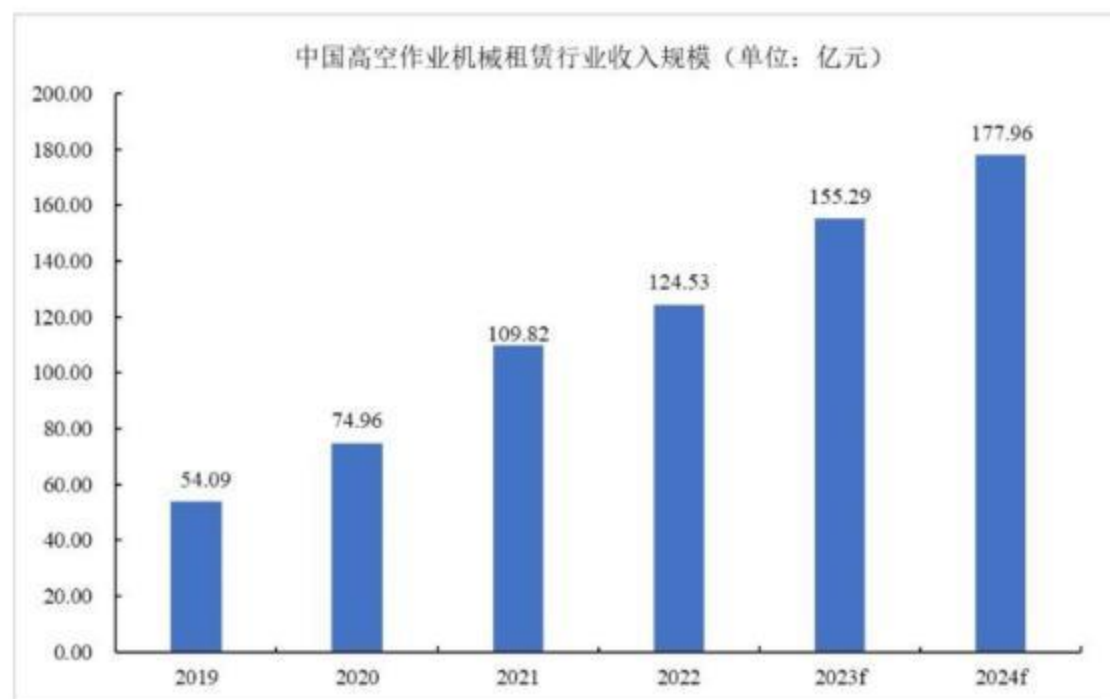
根据北京市精英智汇营销顾问有限公司于 2022 年出具的《中国高空作业平台租赁市场调研报告》，调研期间 2021 年 11 月至 2022 年 1 月，工程建设类项目是高空作业机械需求的主要领域，厂房建设与仓储物流、场馆建设、市政工程、广告安装、旧小区改造是高空作业机械应用领域最多的五类场景，与房地产开发相关的房屋建设领域仅为第八大应用领域。

2、近年来国内高空作业机械市场快速发展，受房地产行业下行的影响较小

近年来，由于宏观经济及政策持续调控等因素，我国房地产行业受到较大下行压力。2021 年，全国商品房销售面积 179,433 万平方米，仅比上年增长 1.9%；商品房销售额 181,930 亿元，增长 4.8%。2022 年，商品房销售面积 135,837 万平方米，比上年下降 24.3%，商品房销售额 133,308 亿元，下降 26.7%。2023 年 1-9 月，全国商品房销售面积 84,806 万平方米，同比下降 7.5%，商品房销售额 89,070 亿元，同比下降 4.6%。

在房地产行业下行、开发投资支出下降的背景下，受益于国内各类高空作业场景的作业需求上升，近年来我国高空作业机械行业规模持续增长。2022 年，中国高空作业机械租赁业市场设备保有量达到 44.84 万台，同比增长 36%，预计 2023 年市场保有量将达 62.77 万台，同比增长 40%。2022 年度，我国高空作业机械租赁业市场收入规模达到 124.53 亿元，同比增长 13%，且预计未来将保

持持续增长趋势，受房地产行业下行的影响较小。我国近年来高空作业机械租赁业务规模情况如下：



数据来源：Ducker Worldwide for IPAF 《IPAF Powered Access Rental Market Report 2023-Global Report》

3、标的公司的下游客户主要为专营高空作业机械的租赁服务商，采购周期性以及与房地产关联度较弱

高空作业机械智能化程度较高，作业人员可自行操作高空作业机械同时完成相关作业，无需配备专业操作人员。在高空作业机械租赁商向终端客户提供服务时，全部采取仅出租设备的“干租”模式。在此背景下，高空作业机械行业内出现了多个大规模的租赁服务商，如宏信建发、华铁应急与东莞家锋等。标的公司的主要下游客户即为前述专营高空作业机械的租赁服务商，租赁服务商再面向各类施工单位提供设备。相比直接使用设备的施工单位，租赁服务商业务覆盖面更广，接触的应用领域更多，采购周期性以及与房地产关联度较弱。

4、标的公司高空作业机械的出口业务快速发展，进一步增加了标的公司业绩增长驱动力

由于发达国家和地区对作业安全有严格的要求，劳动力成本较高，高空作

业机械在发达国家和地区相比脚手架、吊篮等传统高处作业设备，更能体现出安全性、施工效率和经济性等诸多优点，因此越发达的国家和地区，高空作业机械市场发展越成熟，随着发展中国家的崛起，高空作业机械亦逐渐渗透到世界各国。

随着我国高空作业机械行业的不断成熟，国产品牌产品的优势不断彰显，我国的高空作业机械逐步走向全球。近年来，标的公司持续完善市场销售渠道，提升产品竞争力，出口销售快速增长，产品远销海外 80 多个国家或地区。报告期各期，标的公司销售至境外的收入金额分别为 7,014.63 万元、15,312.76 万元、79,507.76 万元和 99,971.73 万元，毛利率分别为-3.22%、9.71%、19.63%和 27.16%，销售收入和毛利率均呈快速增长趋势。标的公司全球化业务布局逐步完善，海外市场竞争力逐渐增强，进一步增加了标的公司业绩增长驱动力。

（二）控股股东和标的资产之间销售、采购、担保、存放资金、代收代付、商标授权等关联交易的必要性、合理性和公允性

控股股东和标的资产之间销售、采购、存放资金、代收代付、商标授权等关联交易均具备必要性、合理性和公允性，且自 2023 年 3 月 31 日起，标的资产已不再使用重客账号系统，不再新增代收代付货款。关于控股股东和标的资产之间关联交易的必要性、合理性和公允性，具体详见本问题回复前述内容。

控股股东和标的资产之间担保的产生主要系资产注入前中联重科为标的资产部分客户提供的担保，及与第三方融资租赁公司合作时偶发的融资租赁业务需求所致，具备必要性和合理性，具体详见本回复之“问题十一”相关内容。

（三）关联交易是否影响标的资产的经营和财务独立性，是否构成对控股股东的依赖，标的资产资产业务是否完整，是否具有直接面向市场独立经营的能力，是否存在通过关联交易调节标的资产业绩的情形，本次交易是否符合《重组办法》第四十三条、《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条、《上市公司分拆规则（试行）》第六条的规定

1、关联交易对标的资产的经营和财务独立性未产生不利影响，不构成对控股股东的依赖

报告期初，标的公司关联销售金额较大，占比较高，主要系公司制主体尚未建立、融资租赁下直租模式销售和出口代报关、出口至航空港所致。报告期内，标的公司积极与第三方融资租赁公司展开合作，主要通过回租模式开展融资租赁业务，并获得出口业务资质，建设海外子公司，标的资产关联销售占比逐年下降。

报告期内，标的公司关联采购占成本的比重较低，且向关联方采购的定价主要是基于市场行情价格及采购数量确定的，关联采购的价格具备公允性。标的公司其他关联交易总体金额较小，对标的公司经营业绩的影响较小。

截至报告期末，中联高机已建立规范的法人治理结构和独立运营的公司管理体制，拥有完整的销售采购业务部门，并制定了有效的规范关联交易内部控制措施。中联高机严格依照《企业会计准则》及相关规定要求建立了一套独立、完整、规范的财务会计核算体系和财务管理制度，中联高机设有独立的财务会计部门，配备了专门的财务人员，并建立了独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策；中联高机单独设立银行账户，不存在与控股股东及其控制的其他企业共用银行账户的情形；中联高机依法独立纳税，不存在与控股股东及其控制的其他企业混合纳税的情形。

关联交易对标的资产的经营和财务独立性未产生不利影响，且关联交易对标的公司经营业绩影响较小，不构成对控股股东的依赖。

2、标的资产资产业务完整，具有直接面向市场独立经营的能力

中联高机严格按照《公司法》《湖南中联重科智能高空作业机械有限公司章程》等有关规定规范运作，建立健全了法人治理结构，合法拥有生产经营所需要的资产，在人员、财务、机构、业务等方面均独立于控股股东及其控制的其他企业，拥有完整的业务体系及面向市场独立经营的能力。

中联高机在业务上独立于控股股东及其控制的其他企业，经营活动与控股股东及其控制的其他企业之间不存在同业竞争关系或者显失公平的关联交易。由于高空作业机械与中联重科其他工程机械产品属于不同的产品品类，2017年中联重科成立了高空作业机械事业部，以专门的事业部发展高空作业机械业务；

中联高机自设立起的体制机制、业务领域、目标客户群体与控股股东其他产品显著不同，形成了差异化的独立发展路径。中联高机与中联重科资产相互独立，中联高机与中联重科开展生产经营所需的土地、房产、设备均为各自独立拥有或以市场公允的价格进行租赁，不存在两者共同取得资产所有权或者使用权的情形。

(1) 标的公司资产完整

中联高机合法拥有生产经营所需要的资产，具备完整、合法的财产权，其资产独立于控股股东及其控制的其他企业，由中联高机实际占有。中联高机不存在以资产和权益为控股股东及其控制的其他企业提供担保的情形，也不存在资产、资金被控股股东及其控制的其他企业违规占用的情形。中联高机主要资产权属及独立性情况如下：

1) 固定资产

①房屋及建筑物

中联高机的主要生产及经营均在中联高机自主持有的位于湖南省长沙市高新区雷锋镇桥头铺村的“湘长沙市（2021）不动产权第 0396997 号”地块开展，统称中联高机智能制造项目。该项目涉及 16 项建设内容，自有土地及其地上房产权属清晰，不存在任何产权纠纷。中联高机不存在借用控股股东房屋及建筑物、与控股股东共用房屋及建筑物的情形，亦不存在房屋及建筑物被控股股东占用的情形。

②主要机器设备

截至 2023 年 8 月 31 日，标的公司拥有的机器设备账面原值为 42,670.39 万元，账面净值为 36,396.65 万元。主要机器设备处于良好状态，可满足目前生产服务的需要。生产经营所需的机器设备均为标的公司独立作出购买决策并拥有全部产权，不存在与控股股东共用与生产经营有关设备的情形，不存在向控股股东借用机器设备或生产用机器设备被控股股东占有的情形。

2) 无形资产

①土地使用权

截至本回复出具日，中联高机已取得《土地使用权证》的境内土地使用权共 1 宗，为出让用地，面积合计为 434,131.68 m²。中联高机的主要生产及经营均在该项自有地块开展，中联高机不存在借用控股股东土地、与控股股东共用土地的情形，亦不存在土地被控股股东占用的情形。该项土地具体情况如下：

序号	土地使用权人	证书编号	坐落	权利性质	使用期限	土地用途	使用权面积 (m ²)	他项权利
1	中联高机	湘长沙市(2021)不动产权第 0396997 号	高新区雷锋镇桥头铺村	出让	2071 年 6 月 29 日	工业用地	434,131.68	无

②专利

截至 2023 年 8 月 31 日，中联高机共拥有 197 项境内专利，其中，发明专利 55 项，实用新型专利 90 项，外观设计专利 52 项。

③著作权

截至 2023 年 8 月 31 日，中联高机共登记计算机软件著作权 8 项，具体情况如下：

序号	名称	著作权人	登记号	登记日期	取得方式	期限
1	中米段曲臂式高空作业车控制软件 V1.0	中联高机	2022SR0523901	2022 年 4 月 26 日	原始取得	2072 年 4 月 26 日
2	直臂式吸盘高空作业平台控制软件 V1.0	中联高机	2022SR0523822	2022 年 4 月 26 日	原始取得	2072 年 4 月 26 日
3	高米段直臂式高空作业平台控制软件 V1.0	中联高机	2022SR0523823	2022 年 4 月 26 日	原始取得	2072 年 4 月 26 日
4	中米段直臂式高空作业平台控制软件 V1.0	中联高机	2022SR0523820	2022 年 4 月 26 日	原始取得	2072 年 4 月 26 日
5	高米段曲臂式高空作业车控制软件 V1.0	中联高机	2022SR0523821	2022 年 4 月 26 日	原始取得	2072 年 4 月 26 日
6	低米段曲臂式高空作业平台控制软件 V1.0	中联高机	2022SR0396998	2022 年 3 月 25 日	原始取得	2072 年 3 月 25 日
7	低米段直臂式高空作业平台控制软件 V1.0	中联高机	2022SR0396997	2022 年 3 月 25 日	原始取得	2072 年 3 月 25 日

8	低米段剪叉式高空作业平台控制器系统 V1.0	中联高机	2022SR0287055	2022年2月28日	原始取得	2072年2月28日
---	------------------------	------	---------------	------------	------	------------

④域名

截至本回复出具日，中联高机共拥有 1 项域名，具体情况如下：

序号	注册人	网站域名	备案号	审核通过日期
1	中联高机	zoomlion-access.com	湘 ICP 备 2023003522 号-1	2023/2/27

⑤商标

根据中联高机与中联重科签署的《商标、字号使用许可合同》，中联重科同意中联高机无偿使用合同约定的商标及字号，合同授权期限为 10 年，即 2020 年 11 月 25 日至 2030 年 11 月 25 日。中联重科同意中联高机无偿使用合同约定的商标及字号，前述授权到期后，中联重科和中联高机可协商另行签订许可协议，中联高机在同等条件下享有授权优先权。相关授权商标到期续展后，中联重科仍将该等商标许可给中联高机使用，并负责保持该等商标注册有效性并承担相关费用，保证中联高机未来可以持续、无偿地使用该等商标。

中联高机与中联重科及其下属其他企业对各自的业务领域已进行明确的划分，使用该商标的产品及相关业务之间不具有替代性、竞争性及利益冲突，未来也不会因授权商标的使用而存在相互竞争的情形。

3) 为关联方提供担保或资金占用的情形

截至 2023 年 8 月 31 日，中联高机不存在主要资产抵押、质押或其他权利受到限制的情况，不存在以资产和权益为控股股东及其控制的其他企业提供担保的情形，也不存在资产、资金被控股股东及其控制的其他企业违规占用的情形。

综上，中联高机合法拥有生产经营所需要的资产，其资产独立于控股股东及其控制的其他企业。中联高机不存在以资产和权益为控股股东及其控制的其他企业提供担保的情形，也不存在资产、资金被控股股东及其控制的其他企业违规占用的情形。中联高机的资产完整，具备资产独立性。

（2）标的公司人员独立

中联高机制定了《绩效管理办法》《招聘管理办法》《劳动合同管理办法》《员工考勤和休假管理办法》以及《员工福利规定》等劳动、人事和薪资管理制度，截至2023年8月31日，中联高机员工人数为1,648人，具备合理的员工结构。中联高机生产人员、研发人员、销售人员和管理人员均为中联高机独立聘请，在中联高机专职工作，中联高机自主发放工资薪酬、缴纳社保和公积金，其独立运作具体情况如下：

类别	独立运作情况
生产人员	中联高机拥有独立的生产人员，在中联高机自有或租赁的生产园区独立开展生产活动，不存在生产人员与控股股东混同的情形
研发人员	中联高机设置了独立的研发部门，拥有独立的研发人员，研发人员仅配置于中联高机自身的研发项目，具备独立研发能力与研发平台，不存在研发活动对控股股东构成重大依赖的情形
销售人员	中联高机拥有独立的销售人员，销售人员独立开拓并维护客户，且仅销售中联高机产品，中联高机不存在与控股股东共用销售人员或销售部门的情形
管理人员	中联高机拥有独立的管理人员，在人事聘用、工资报酬及社会保障层面独立于控股股东进行管理

截至本回复出具日，中联高机的现任高级管理人员仅任会礼在中联高机及控股子公司之外的公司有任职，任会礼在澄迈至诚壹贰企业管理合伙企业（有限合伙）、长沙智诚高新企业管理合伙企业（有限合伙）、长沙智诚高达企业管理合伙企业（有限合伙）和长沙智诚高盛企业管理合伙企业（有限合伙）担任执行事务合伙人，均未领薪。

综上，中联高机制定了独立的劳动、人事和薪资管理制度，中联高机的管理层及员工团队独立于控股股东及其控制的其他企业。中联高机现任高级管理人员未在控股股东及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，亦未在控股股东及其控制的其他企业领取薪酬；中联高机的财务人员在中联高机专职工作并领取薪酬，未在控股股东及其控制的其他企业中兼职。中联高机的人员具备独立性。

（3）标的公司财务独立

截至本回复出具日，中联高机严格依照《企业会计准则》及相关规定要求

建立了一套独立、完整、规范的财务会计核算体系和财务管理制度，中联高机设有独立的财务会计部门，配备了专门的财务人员，并建立了独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策；中联高机单独设立银行账户，不存在与控股股东及其控制的其他企业共用银行账户的情形；中联高机依法独立纳税，不存在与控股股东及其控制的其他企业混合纳税的情形。

报告期内，中联高机存在款项存放于中联重科财务公司的情形，根据中联高机与中联重科财务公司签署的《金融服务框架协议》，中联重科财务公司除了就资金存贷事项予以约定之外，并未对中联高机其他的资金使用安排做出限制性约定；中联高机的财务人员配置及管理、中联高机银行账户及资金收付管理、中联高机的财务及投资决策、会计基础及财务核算体系均独立于控股股东。

同时，中联重科做出了《关于保持上市公司独立性的承诺》，维护本次交易完成后上市公司人员、资产、财务、机构及业务的独立性。中联高机已出具承诺，承诺 2023 年 6 月 30 日后在中联重科财务公司的日均存款不超过货币资金余额的 30%。中联高机后续在财务公司的存款将严格按照《关于规范上市公司与企业集团财务公司业务往来的通知》的相关要求执行。因此，中联高机在集团财务公司的存款不影响其独立性。

综上，标的公司财务具备独立性。

（4）标的公司机构独立

截至本回复出具日，中联高机的主要生产经营活动及办公均在自有建筑物中开展，与控股股东及其控制的其他企业分开，不存在合署办公、混合经营的状况。

中联高机建立了独立的、适应自身发展需要的组织结构，其组织结构如下图所示：



中联高机的主要职能部门及其主要职责如下表所示：

序号	部门名称	主要职责
1	产品研发中心	负责高空作业机械新产品研发和新技术研究应用，制定并推进公司科研规划；负责实施新产品设计、试制、测试和上市验证，补充完善产品型谱；负责公司基础关键技术研究、应用及验证，搭建公司通用技术平台；负责产品的设计优化和改进升级，为产品的生产、营销和售后服务提供技术支持；负责公司数字化转型规划与实施、数字化产品及技术的研究与应用、信息化管理、系统运维、IT建设与实施；负责公司研发平台体系建设和科研项目管理
2	生产制造中心	负责生产计划的编制、实施及监控，产品的生产制造、物资采购、原材料与产成品出入库管理与设备管理
3	智能制造技术中心	负责统筹管理公司的工艺技术研究与应用、园区及工程项目的规划设计与建设工作
4	供应链管理部	负责供应商新物料和新供应商的开发及价格管理，负责完成生产及非生产性物料的采购合同签订及合同管理，搭建和持续优化公司供应链，保障物料质量稳定、供应准时、价格合理，打造有竞争力的供应链
5	质量安环部	负责从产品研发、工艺、供应商、生产制造、客户端的全生命周期质量管理；负责公司质量、职业健康安全、环境、计量体系建设及认证；负责公司质量改进管理推进及内、外部质量问题考核管理；负责公司职业健康安全和环境保护管理
6	国内营销中心	负责国内营销网络建立，行业市场信息研究，客户开发，营销策略制定与执行，推动公司年度销售目标达成
7	海外营销中心	负责海外营销网络建立，行业市场信息研究，客户开发，营销策略制定与执行，推动公司年度销售目标达成；负责海外售后服务体系及服务网点建设，提供产品技术支持，组织完成产品售后服务活动，提高客户服务满意度

序号	部门名称	主要职责
8	服务配件部	负责国内销售区域的售后服务体系及服务备件网点建设，向市场提供及时、高效、规范、专业的售后服务，实现服务能力和服务口碑提升
9	财务管理部	负责会计核算、财务监督、财务控制、财务服务等，完成财务预决算、收入与成本管理、税务管理、财务分析等；负责资产登记、存货核算；负责资金、成本、费用、供应商往来、其他往来的核算与管理
10	总经理办公室	负责行政后勤管理、行政接待、效能督办、统计外联、人力资源管理、党群管理、法律事务管理
11	营运管理部	负责公司战略管理、内部运行体系持续改善、运营监控、提成类薪酬总额管控、计时工资总额管控、资产管理等工作
12	审计督察部	负责搭建公司审计督察体系，制定审计督察制度，对公司相关工作进行审计督察
13	智租科技公司	负责二手设备交易，及时盘活法务执行资产，开展并管理以租代售业务。做好营销端后期风险的保障和业务支持，满足业务端需求，提升客户满意度，提高产品市场占有率

综上，中联高机建立、健全了法人治理结构，股东会、董事会、监事、管理层严格按照《公司法》、《湖南中联重科智能高空作业机械有限公司章程》的规定履行各自的职责；建立了独立的、适应自身发展需要的组织结构，制订了比较完善的岗位职责和管理制度，各部门按照规定的职责独立运作，中联高机的生产经营、办公机构与控股股东及其控制的其他企业分开，不存在合署办公、混合经营的状况。

（5）标的公司销售独立

截至 2023 年 8 月 31 日，中联高机共有 437 名销售人员。中联高机已建立由 6 个营销大区、29 个省片组成的国内营销网络；海外销售覆盖全球 6 个大洲、91 个国家。中联高机构建了“全球范围+本土深耕”的销售模式，即中联高机依托位于长沙的管理、研发、制造和仓储中心，由销售团队前往全国、全球各地开展营销活动，建立了独立获取线索商机、邀请客户考察、实现产品销售、完成产品交付及售后的全链条销售体系。中联高机通过自主审核通过、自主监督执行的《市场推广活动管理办法》、《品牌宣传工作管理办法》、《绩效考核办法》、《营销人员评估管理办法》等制度对自身销售活动进行管理。

1) 产品来源

中联高机在位于长沙市高新区雷锋镇桥头铺村的中联高机智能制造项目设置了智能制造基地以及产品展示基地。中联高机通过邀请全国乃至全世界的客户到场参观、试乘中联高机的系列产品，参观高空作业机械的智能制造产线，促进客户全方位地了解中联高机的生产运行和经营管理情况，从而增强客户对中联高机产品质量、性能的认可。该基地仅生产制造中联高机产品，仅对中联高机产品开展展览、展示等市场营销活动。

中联重科在湖南省长沙市、上海市松江区、安徽省马鞍山市、安徽省芜湖市、陕西省渭南市、河南省开封市等全国各地均设置了生产展示基地，中联重科各生产展示基地均不生产高空作业机械产品，也不进行高空作业机械产品的展览展示。

2) 定价机制

中联高机产品境内外定价均系中联高机结合产品成本、市场情况、客户地位、客户诉求、采购规模、合作情况、等因素综合协商确定，不存在中联重科参与中联高机产品定价的机制和情况。

3) 市场推广

中联高机销售人员主要通过主动拜访、日常维护、参加展会、收集招投标信息等方式开展营销工作；前述销售人员均与中联高机签署劳动合同，中联高机为其销售人员缴纳社保、公积金，该等人员不进行任何非中联高机产品的销售活动。除中联高机给与了合理对价的中联重科海外航空港（子公司）之外，中联重科其他销售人员均不参与中联高机产品的销售。

4) 客户渠道

报告期内，中联高机主要采取直销模式，与客户直接洽谈并签订合同；中联高机主要客户为高空作业机械设备租赁公司，该类客户系中联高机自 2019 年开始独立拓展的客户，不属于中联重科推介客户。

境内，中联高机合作的大客户包括宏信建发、华铁应急等；境外，中联高机合作的大客户包括 MATECO、ABPOBA、Bac 等，该等客户均以高空作业机械租赁为主营业务，对中联高机产品技术特点建立了深入的了解，会综合考虑

产品技术指标、价格、质量水平等因素进行采购；该等客户在与中联高机业务合作之前未与中联重科建立业务合作关系。中联高机主要依靠自身的产品能力、销售能力和技术能力自主拓展，建立与客户的合作关系。

5) 运输售后

中联高机全部产品均在中联高机位于长沙的自有厂房及合法租赁厂房制造生产，除支付合理对价的航空港模式外，均由前述厂房及相应产品仓库直接发运至客户处，中联高机或客户承担运费，不存在中联重科参与中联高机产品交付、物流等环节的情况。中联高机产品的售后服务模式为上门维修，提供上门维修等服务的人员均系中联高机自身员工或签署了委外合作协议的第三方服务人员，不存在中联重科代为提供售后服务的情况。

(6) 标的公司业务及信息系统独立

中联高机自设立起即形成了差异化的独立发展路径，在业务上独立于控股股东及其控制的其他企业，构建了独立的采购和销售渠道，相关客户和供应商均系中联高机独立开拓和管理，经营活动与控股股东及其控制的其他企业之间不存在同业竞争关系或者显失公平的关联交易。

信息系统方面，自中联高机 2020 年末公司制运营后，中联高机逐步建立了信息系统的独立性。中联高机设立了专门的 IT 部门，负责信息系统及设备的日常管理与维护工作，相关人员均为正式员工，与控股股东的 IT 部门在人员、管理、办公场所等方面均不存在交叉重合的情况。中联高机共 28 个主要信息系统，其中 23 个覆盖公司研发、生产、财务、销售、供应链等核心经营领域的信息系统，均通过独立部署或逻辑隔离的方式实现独立性的建设，其余 5 个用于辅助管理、与主营业务数据不相关、具备替代性的工具类系统为中联重科授权使用。中联高机信息系统具备独立性。

对于独立部署的系统，中联高机建立了新的机房用于专门存放独立部署的系统服务器，机房仅允许中联高机员工进入，实现了独立部署系统在物理上与控股股东的完全隔离。对于逻辑隔离的系统，中联高机拥有流程管理权限；中联重科无权查看或修改中联高机的相关系统内的数据信息；若中联重科由于特

定需求需要访问中联高机系统内相关信息需“按需授权，日志审阅”。

独立财务顾问聘请的毕马威企业咨询（中国）有限公司已出具《湖南中联重科智能高空作业机械有限公司信息系统辅助核查报告》，对标的公司信息系统进行了一般控制测试和应用控制管理测试，未发现存在重大或重要的内部控制缺陷。

大型集团类企业出于集团化统一管理及提高管理效率等角度考虑，子公司一般直接使用集团信息系统。面对该等情况，拟上市子公司会通过独立部署、逻辑隔离、授权使用等方式进行信息系统独立性建设。可比案例中，海康威视分拆萤石网络、三一重能首次公开发行、铜陵有色分拆铜冠铜箔、金山软件分拆金山办公、海尔集团子公司海尔生物首次公开发行等案例均存在对信息系统独立性建设的相关信息披露，具体情况如下：

序号	上市公司证券简称及代码	首发上市日期	集团公司	信息系统独立性建设的具体情况
1	萤石网络 (688475.SH)	2022/12/28	海康威视 (002415.SZ)	用于云平台业务、经营管理、销售及售后业务的管理的前端应用为萤石网络自主开发、独立外购或与海康威视联合研发后由萤石网络独立使用；萤石网络经海康威视授权使用其部分业务、办公等中后端业务系统，主要包括生产管理系统（包括 ERP 系统、MES 系统、SRM 系统）、研发管理系统（iRDMS 系统）、财务系统（包括 ERP 系统、BPC 系统）、人事管理系统（包括招聘系统、绩效系统）、办公系统（OA 系统）等
2	三一重能 (688349.SH)	2022/6/22	三一集团	核心业务信息系统总计 7 个，均为三一重能自主开发，其他基础系统及辅助性系统 24 个，其中三一集团授权系统 18 个
3	铜冠铜箔 (301217.SZ)	2022/1/27	铜陵有色 (000630.SZ)	铜陵有色授权铜冠铜箔使用业务及财务 ERP 系统，铜冠智能开发并授权铜冠铜箔使用 OA 系统
4	金山办公 (688111.SH)	2019/11/18	金山软件 (3888.HK)	金山办公自有 S2S 广告管理后台、ADX 金山广告投放管理后台、金山办公订单系统以及客户关系管理系统等核心业务系统；金山软件授权金山办公使用财务 SAP

序号	上市公司证券简称及代码	首发上市日期	集团公司	信息系统独立性建设的具体情况
				系统、办公 OA 系统
5	海尔生物 (688139.SH)	2019/10/25	海尔集团	海尔生物自有 SAP-500 系统、财务管理系统、售后系统、物流系统； 海尔集团授权海尔生物使用人单合一系统（OMS）、模块商资源网（GO）、仓库管理系统（WMS）、制造执行系统（MES）、研发管理系统（PLM）、人力系统项下部分模块。

此外，中联重科已出具了《承诺函》，承诺：（1）中联重科授权中联高机使用的业务系统期限期满后，保证中联高机持续独立使用相关授权系统，经中联高机书面提出，协议自动续期三年。（2）未经中联高机事先书面同意，中联重科不得擅自访问授权系统，或从授权系统中擅自提取与中联高机相关的任何信息，并应对授权系统中存储或传递的所有与中联高机相关的信息承担保密义务，也不得因经中联高机同意后的查看或修改行为，对中联高机生产经营及其独立性造成不利影响。（3）中联高机享有储存在业务系统内全部信息和商业秘密的所有权。未经中联高机同意，中联重科及其关联方不得擅自使用中联高机在业务系统内的任何信息。

综上所述，中联高机资产业务完整，具有直接面向市场独立经营的能力。

3、标的资产不存在通过关联交易调节标的资产业绩的情形

标的公司关联交易价格公允，不存在通过关联交易调节标的资产业绩的情形。关于标的资产关联交易的价格公允性，具体详见本问题回复前述内容。

4、本次交易符合《重组办法》第四十三条、《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条、《上市公司分拆规则（试行）》第六条的有关规定

（1）本次交易符合《重组办法》第四十三条的相关规定

本次交易前，标的公司与上市公司不存在关联交易。本次交易完成后，标的公司将成为上市公司的控股子公司，标的公司的关联交易将体现在上市公司合并报表层面。为维护股东利益，尽量减少和规范关联交易，避免损害上市公司利益，上市公司将继续通过严格执行上市公司关联交易的决策制度、关联交

易回避制度等措施来规范关联交易。对于上市公司与关联方之间不可避免的关联交易，将继续履行适当的审批程序，遵照公开、公平、公正的市场原则进行，并参照与其他无关第三方的交易价格、结算方式作为定价和结算的依据。

根据标的公司、路畅科技的财务报告及交易后的备考审计报告，本次交易前后，购买商品、接受劳务和销售商品、提供劳务类别的关联交易金额及占比情况如下表所示：

单位：万元

类别	路畅科技		标的公司		交易完成后存续企业	
2023年1-8月						
关联采购	关联交易金额	占路畅科技营业成本比例	关联交易金额	占标的公司营业成本比例	关联交易金额	占存续企业营业成本比例
	5,924.44	38.47%	49,912.84	15.08%	55,837.28	16.12%
关联销售	关联交易金额	占路畅科技营业收入比例	关联交易金额	占标的公司营业收入比例	关联交易金额	占存续企业营业收入比例
	425.70	2.21%	55,911.01	13.29%	56,336.71	12.81%
2022年度						
关联采购	关联交易金额	占路畅科技营业成本比例	关联交易金额	占标的公司营业成本比例	关联交易金额	占存续企业营业成本比例
	12,503.32	45.64%	55,806.23	15.27%	68,309.55	17.39%
关联销售	关联交易金额	占路畅科技营业收入比例	关联交易金额	占标的公司营业收入比例	关联交易金额	占存续企业营业收入比例
	156.57	0.46%	105,546.48	23.03%	105,703.05	21.46%

由上表所示，本次交易完成后，关联方采购占比有所下降，关联方销售占比有所上升。鉴于标的公司体量较大，其原有采购销售的关联交易较多，因此本次交易完成后，标的公司纳入上市公司合并范围，导致上市公司新增了部分关联交易。但该等关联交易系标的公司正常经营产生的关联交易，且部分向关联方采购、销售的交易为阶段性发生。本次交易完成后，以2023年1-8月为基准，上市公司关联方采购占比将从38.47%下降到16.12%，关联方销售占比将从2.21%上升到12.81%。

存续公司的关联销售比例相较于上市公司路畅科技交易前的关联交易比例

有所上升。但中联重科等关联方和标的公司进行业务合作，系双方根据各自经营需要的结果，标的公司亦制定了未来减少、规范关联交易的具体制度安排，对主要关联交易均采取了相应措施进行减少和规范。

本次交易完成后，上市公司将继续规范关联交易，与关联方之间的日常交易将按照一般市场经营规则进行，与其他无关第三方同等对待。上市公司将规范关联交易，与关联方之间不可避免的关联交易，上市公司将履行适当的审批程序，遵照公开、公平、公正的市场原则进行，并参照与其他无关第三方的交易价格、结算方式作为定价和结算的依据。本次交易完成后如果增加与关联方的关联交易，相关采购销售将采取公允价格，并严格执行上市公司关联交易的决策程序，不会损害上市公司利益。

此外，为规范及减少将来可能存在的关联交易，保护上市公司全体股东，特别是中小股东的合法权利，中联重科及其一致行动人已出具《关于规范及减少关联交易的承诺函》。该等承诺合法有效，具有可执行性，有利于上市公司规范和减少关联交易。

因此，本次交易有利于上市公司后续规范和减少关联交易，符合《重组办法》第四十三条的相关规定。

(2) 本次交易符合《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条的相关规定

中联高机合法拥有生产经营所需要的资产，其资产独立于控股股东及其控制的其他企业。中联高机不存在以资产和权益为控股股东及其控制的其他企业提供担保的情形，也不存在资产、资金被控股股东及其控制的其他企业违规占用的情形。

中联高机制定了独立的劳动、人事和薪资管理制度，中联高机的管理层及员工团队独立于控股股东及其控制的其他企业。中联高机现任高级管理人员未在控股股东及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，亦未在控股股东及其控制的其他企业领取薪酬；中联高机的财务人员在中联高机专职工作并领取薪酬，未在控股股东及其控制的其他企业中兼职。

中联高机严格依照《企业会计准则》及相关规定要求建立了一套独立、完整、规范的财务会计核算体系和财务管理制度，中联高机设有独立的财务会计部门，配备了专门的财务人员，并建立了独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策；中联高机单独设立银行账户，不存在与控股股东及其控制的其他企业共用银行账户的情形；中联高机依法独立纳税，不存在与控股股东及其控制的其他企业混合纳税的情形。

中联高机建立、健全了法人治理结构，股东会、董事会、监事、管理层严格按照《公司法》、《湖南中联重科智能高空作业机械有限公司章程》的规定履行各自的职责；建立了独立的、适应自身发展需要的组织结构，制订了比较完善的岗位职责和管理制度，各部门按照规定的职责独立运作，中联高机的生产经营、办公机构与控股股东及其控制的其他企业分开，不存在合署办公、混合经营的状况。

中联高机在业务上独立于控股股东及其控制的其他企业，经营活动与控股股东及其控制的其他企业之间不存在同业竞争关系或者显失公平的关联交易。由于高空作业机械与中联重科其他工程机械产品属于不同的产品品类，2017年中联重科成立了高空作业机械事业部，以专门的事业部发展高空机械平台业务；中联高机自设立起的体制机制、业务领域、目标客户群体与控股股东其他产品显著不同，形成了差异化的独立发展路径。中联高机与中联重科资产相互独立，中联高机与中联重科开展生产经营所需的土地、房产、设备均为各自独立拥有或以市场公允的价格进行租赁，不存在两者共同取得资产所有权或者使用权的情形。

因此，中联高机资产完整，业务及人员、财务、机构独立，不存在严重影响独立性或者显失公平的关联交易；符合《首发注册管理办法》第十二条的相关规定。

(3) 本次交易符合《上市公司分拆规则（试行）》第六条的规定

本次分拆中联高机上市后，中联重科仍将保持对中联高机的控制权，中联高机仍为中联重科合并报表范围内的子公司，中联重科的关联交易情况不会因本次分拆中联高机上市而发生变化。

对于中联高机，本次分拆上市后，中联重科仍为中联高机的间接控股股东，中联高机与中联重科及中联重科关联方的关联交易仍将计入中联高机每年关联交易的发生额。

最近三年，中联高机与中联重科及关联方发生的交易均系出于实际经营需要，具有合理的商业背景，不存在严重影响独立性或显失公平的情形。本次分拆后，中联重科与中联高机发生的关联交易仍将保证合规性、合理性和公允性，并保持中联重科和中联高机的独立性，不会利用关联交易调节财务指标，损害中联重科及中联高机利益。

为规范和减少本次分拆后的关联交易情形，中联重科及其一致行动人出具了《关于规范及减少关联交易的承诺函》。

因此，本次分拆后，中联重科与中联高机均符合中国证监会、证券交易所关于关联交易的监管要求。故本次分拆符合《上市公司分拆规则（试行）》第六条的规定的有关要求。

十二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，独立财务顾问和会计师履行了以下核查程序：

- 1、了解标的公司的业务模式，分析关联交易产生的必要性、合理性；
- 2、查阅了各情形下关联交易的合同；
- 3、获取了关联交易明细，抽样检查了重要关联交易合同及凭证资料；
- 4、获取了标的公司高空作业机械的产量、销量数据，原材料的采购与领用数据，分析产销量合理性、采购与领用的匹配性；
- 5、计算各情形下关联销售的采购单价，分析关联销售定价的公允性；
- 6、获取标的公司向其他供应商采购同类零部件的单价，分析关联采购定价的公允性；
- 7、获取标的公司报告期内的应收账款明细表、应付账款明细表、应收账款

坏账准备计提情况，分析标的公司关联方应收应付账款的具体情况；获取标的公司报告期内的其他应付款明细表，分析往来款形成的具体情况；

8、获取标的公司银行流水与回款台账，对关联方应收账款的期后回款情况进行核查；

9、获取标的公司代收代付明细表，核查标的公司代收货款的具体情况；

10、了解标的公司关联交易的具体情况和海外业务发展战略，分析预测期内关联交易变化对标的公司业绩的潜在影响；

11、取得并查阅标的公司与中联重科签署的《商标、字号使用许可合同》及中联重科出具的书面承诺；

12、取得并查阅相关授权境内商标的商标权利证书、《商标使用许可备案通知书》，通过公开渠道检索授权商标的基本情况；

13、查询中联高机周边厂房的第三方租赁价格并与关联租赁价格进行了对比；

14、取得并查阅《湖南中联重科智能高空作业机械有限公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》等制度；取得并查阅《内部控制鉴证报告》；

15、取得并查阅路畅科技《审计报告》、2023年1-8月财务报表及《备考审计报告》，对比本次交易完成前后上市公司的关联交易情况变化。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问和会计师认为：

1、标的公司各情形下关联销售单价具备合理性、公允性，关联销售均已实现对外销售，不存在未实现最终销售的情况；除境外销售中航空港模式下，航空港将参与承接订单、协商定价、售后服务的环节，且收入确认、结算模式及回款周期与非关联方销售存在差异外，其他关联方均不参与上述关键环节，且收入确认等各方面同非关联方不存在差异；标的公司关联销售具备合理性和商业逻辑，不存在通过关联销售做高业绩的情形，标的公司具有直接面向市场独

立持续经营的能力；

2、标的公司向中联重科所采购的适配高空作业机械的电气件、液压系统等原材料，具备高度定制化特性，单价、毛利率与其他设备的零部件存在较大差异，因此中联重科不存在向非关联方销售同类零部件的情况；标的公司关联采购的原材料的单位成本与向第三方采购类似原材料的单位成本不存在重大差异，关联方供应商的账期与第三方供应商不存在明显差异；标的公司产销率水平较高，关联采购的零部件占成本的比重较低，且采购量与产销量具有匹配关系；标的公司不存在通过关联交易调节成本费用、输送利益的情形；相关零部件构成最终产品的重要组成部分，标的公司采购后进行实质性生产加工；标的公司不存在对控股股东零部件供应的依赖，具备独立经营能力。

3、标的公司同中联重科及子公司报告期各期末应收账款具体交易内容为关联方采购标的公司设备款，按预期信用损失模型计提坏账准备，账期同非关联方销售一致，截至 2023 年 10 月 31 日的期后回款比例为 30.40%；标的公司同中联重科及子公司报告期各期末应付账款具体交易内容为标的公司采购关联方原材料款项；存在大额应收应付主要系账期原因，具有合理性，应收账款坏账计提合理，不存在通过延长账期等方式提供财务资助或输送利益的情形；

4、标的公司关联方代收销售货款及代关联方收销售货款主要系重客账号系统导致，相关交易均具有真实交易背景，关联方代收销售货款占主营业务收入的比例分别为 0.15%、1.73%、2.30%及 0.65%，占比较小，涉及的客户不存在关联方及其他利益相关方；代收货款的方式未在合同中进行明确约定；标的公司收回关联方代收货款和支付代关联方收款的账期和比例同正常销售回款情况不存在差异；截至 2023 年 3 月 31 日，上述关联方代收销售货款及代关联方收销售货款已经全部结清，余额为 0，因此不存在期后回款；不存在通过调节账龄或回款比例提供财务资助或利益输送的情形；标的公司已建立针对性的内控制度且有效执行，自 2023 年 3 月 31 日起，标的公司已不再使用重客账号系统，不再新增关联方代收销售货款及代关联方收销售货款的情形，同时报告期内不存在因代收货款产生纠纷或法律责任；

5、标的公司资金存放关联方财务公司的利息收入同存款情况相匹配，利率

公允；标的公司已出具承诺，承诺 2023 年 6 月 30 日后在财务公司的日均存款不超过货币资金余额的 30%；标的公司后续在财务公司的存款将严格按照《关于规范上市公司与企业集团财务公司业务往来的通知》的相关要求执行。标的公司相关票据拆借及云信往来存在无真实的交易关系的情形，但均具备真实的债权债务关系，标的公司已全面停止上述行为，且未受到行政处罚。标的公司资金存放及拆借相关列报符合《企业会计准则》及有关准则解释的规定，标的公司存放于中联重科财务公司的资金具备真实性、安全性，不存在被挪用或被占用的情形，标的公司财务独立；

6、上市公司已补充披露标的公司其他应付款中往来款形成的具体情况，票据拆借、云信往来均为满足标的公司生产经营的资金需求，中联高机收到前述银行票据及云信后，主要用于支付供应商货款，资金拆借用于支付土地款，其他往来款均具备真实交易背景；标的公司其他应付款中的往来款账龄以 1 年以内和 1-2 年为主；标的公司各期末对中联重科账龄超过 1 年的其他应付款主要系应付中联重科资产转让款、因租赁产生的水电费、能源费等费用，以及应付资产折旧款构成，账龄超过 1 年主要系未明确约定付款时间所致，不属于财务资助情形；2023 年 10 月 31 日，中联高机已将账龄超过 1 年的对中联重科的其他应付款金额全部支付；

7、标的公司资产权属清晰，中联重科授权标的公司使用相关商标事宜不会对标的公司的资产完整性和独立性构成重大不利影响，标的公司对关联方不存在重大依赖；

8、标的公司向控股股东中联重科租赁办公、厂房及配套场地具有必要性及合理性，关联租赁价格公允；报告期内租赁相关费用确认存在差异具有合理性；中联高机正在建设自有园区，后续不再使用租赁场所，故标的公司 2020 年业务重组时中联重科未将相关房产同步注入标的公司具备合理性；

9、报告期内关联交易对标的公司经营业绩不具有重大影响；收益法评估中未对关联交易进行单独预测，具有合理性，符合评估惯例；若考虑未来关联交易变动情况，则预测期业绩及估值将有所上升，不会对估值造成不利影响；

10、标的公司报告期内已制定了规范关联交易的内部控制制度，相关措施

具有有效性。标的公司已依据《公司法》等法律、法规的规定建立了规范、健全的法人治理结构，在日常经营活动中将尽量避免和减少关联交易，对于无法避免的关联交易，标的公司将严格执行《湖南中联重科智能高空作业机械有限公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》，以保证标的公司关联交易的公允性，并确保关联交易不损害标的公司及其他中小股东的利益；

11、上市公司已按照《监管规则适用指引-发行类第4号》“4-11 关联交易”的规定披露控股股东和标的公司之间销售、采购、担保、存放资金、代收代付、商标授权等关联交易的必要性、合理性和公允性；关联交易对标的公司的经营和财务独立性未产生不利影响，不构成对控股股东的依赖；标的公司的资产业务完整，具有直接面向市场独立经营的能力，不存在通过关联交易调节标的公司业绩的情形；本次交易符合《重组办法》第四十三条、《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条、《上市公司分拆规则（试行）》第六条的相关规定。

问题十一、

申请文件显示：（1）报告期内，标的资产结算方式主要分为融资租赁结算、分期结算及普通结算；（2）报告期内，标的资产以融资租赁为主要结算模式，该方式下客户向融资租赁公司融资，由融资租赁公司向标的资产支付货款，同时标的资产就客户对融资租赁公司的债务承担全额或一定比例的担保责任，如客户无法按约定支付租金，则标的资产需按协议约定履行担保义务；（3）截至2023年4月30日，标的资产承担融资租赁模式下担保义务的担保余额为7.95亿元，计提预计担保损失4,666.28万元，具体计提方式为按未到期担保余额与客户未到期的租金余额孰高计提，计提比例为1%；根据申报文件中披露的相关协议，标的资产的担保方式基本为“不超过投放额的10%提供回购担保”；（4）报告期内，标的资产融资租赁业务涉及关联方担保，其中中联重科为标的资产部分客户向融资租赁公司提供回购担保，报告期各期末担保金额分别为9.51亿元、7.91亿元、8.00亿元和7.64亿元；标的资产为客户向关联融资租赁公司提供担保，报告期各期末担保余额分别为0元、2.05亿元、4.33亿元和4.53亿元；（5）报告期内，融资租赁模式结算金额占收入比例分别为

67.14%、75.35%、59.46%和36.38%，2021年和2022年增长率分别为225.81%和21.48%；（6）标的资产融资租赁模式的收入确认政策为在签署《产品买卖合同》、《融资租赁合同》及客户或客户指定收货人签收单据时确认收入；（7）分期结算模式指标的资产与客户签订产品买卖合同，货款分期支付，结算周期大于12个月；该模式的收入确认政策同普通结算模式一致，均为签署《产品买卖合同》并取得客户或客户指定收货人签收单据时确认收入；（8）报告期各期分期模式结算金额占比分别为22.59%、9.99%、13.08%、28.32%，该模式形成的长期应收款余额分别为2.66亿元、4.80亿元、9.39亿元和12.19亿元，2023年1-4月因标的资产分期结算模式收入占比增长，回款周期延长，导致现金流入较少，净利润与经营活动现金流量净额不匹配。

请上市公司补充披露：（1）融资租赁模式销售的具体情况，包括主要融资租赁公司、融资租赁公司的控股股东或实际控制人、合作历史、业务规模、是否具备开展融资租赁业务的资质、标的资产是否具有选择融资租赁公司的权利、主要终端客户、销售金额、单价同普通模式是否存在差异；（2）融资租赁模式下各方的权利义务关系、标的资产的担保方式和担保顺位、担保期限和租赁期的匹配关系、标的资产承担担保责任后是否向被担保人追偿、是否要求客户提供必要的反担保措施、相关模式是否符合《民法典》等有关法律法规的规定，并结合同行业可比公司情况披露与行业通用模式是否存在差异；（3）标的资产对主要客户承担的担保比例及余额，担保比例是否存在差异，如是，披露差异的具体原因及合理性，合同签订时确定担保比例的具体依据，同客户的规模、财务状况等是否匹配，并结合主要被担保人目前是否处于正常经营状态、是否具备租金支付能力、相关反担保措施的有效性等披露标的资产是否存在偿债风险；（4）报告期内标的资产因承担担保责任而实际支付的金额，对业绩的具体影响，并结合标的资产对客户的担保余额和担保比例、客户的财务状况、历史期内实际承担的担保责任、同行业可比公司计提预计负债的比例等披露标的资产预计担保损失的计提是否充分谨慎，并披露交易后如因标的资产履行超出计提部分的担保责任而产生增量损失的具体承担方式；（5）结合中联重科为标的资产部分客户提供担保的原因及合理性，是否存在代替标的资产承担担保责任的情形，是否向标的资产收取担保费用及相关费用的确定依据及公允性，是否

存在通过关联担保为标的资产承担成本费用的情形，该部分对应收入毛利占标的资产收入毛利的比例，并结合前述因素披露标的资产是否具备业务独立性和直接面向市场独立经营的能力；（6）标的资产为客户向关联融资租赁公司提供担保的余额比例及其他权利义务关系等同向非关联租赁公司提供担保是否存在差异，标的资产计提担保损失的比例同非关联方是否一致，如存在差异，详细披露存在差异的原因及合理性，是否存在关联融资租赁公司通过减轻标的资产担保义务做高标的资产利润的情形；（7）结合融资租赁模式与普通模式在定价、付款时间及方式、验收、售后服务等方面的差异，回购、担保等相关条款，披露担保服务本身是否构成单项履约义务，融资租赁模式收入确认政策的合理性，与同行业可比公司是否存在差异，是否符合《企业会计准则》的规定；（8）结合分期结算模式下质量保证责任、退换货政策、款项结算条款等情况，披露在未收回全部款项前对商品风险报酬转移的判定依据，收入确认政策的合理性，与同行业可比公司是否存在差异，是否符合《企业会计准则》的规定；（9）分期模式下长期应收款的具体情况，包括但不限于客户名称、是否为关联方、余额、账龄、实际利率的确认、坏账计提比例、同可比公司是否存在差异、是否存在逾期情况；（10）基于前述内容详细充分披露标的资产具体的销售模式，结合分期模式下剔除坏账和融资收益后的实际毛利率同普通销售的差异、融资租赁模式下剔除相关担保费用后的实际毛利率同普通销售的差异，报告期内标的资产两种模式销售规模的变动与行业趋势、可比公司是否一致、不同模式客户存在差异的原因及合理性等披露标的资产销售规模变动的原因及合理性，是否存在通过放宽担保条件、变相放宽延长信用政策吸引客户、刺激销售的情形，相关销售模式是否具备可持续性，标的资产是否符合《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条的规定。

请独立财务顾问和会计师、评估师、律师核查并发表明确意见。

答复：

一、融资租赁模式销售的具体情况，包括主要融资租赁公司、融资租赁公司的控股股东或实际控制人、合作历史、业务规模、是否具备开展融资租赁业务的资质、标的资产是否具有选择融资租赁公司的权利、主要终端客户、销售

金额、单价同普通模式是否存在差异

(一) 融资租赁模式销售的具体情况，包括主要融资租赁公司、融资租赁公司的控股股东或实际控制人、合作历史、业务规模、是否具备开展融资租赁业务的资质

1、融资租赁模式销售的具体情况

报告期内，标的公司主营业务收入按结算模式分类的情况如下：

单位：万元

结算方式	2023年1-8月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
融资租赁结算	103,297.21	24.68%	271,211.44	59.46%	223,257.30	75.35%	68,523.82	67.14%
分期结算	193,801.77	46.31%	59,655.13	13.08%	29,609.31	9.99%	23,060.34	22.59%
普通结算	121,375.39	29.01%	125,271.11	27.46%	43,429.66	14.66%	10,478.53	10.27%
合计	418,474.37	100.00%	456,137.68	100.00%	296,296.27	100.00%	102,062.69	100.00%

报告期内，标的公司的销售结算模式主要包括融资租赁结算、分期结算和普通结算模式，其中，融资租赁结算方式实现的销售收入占主营业务收入的比例分别为67.14%、75.35%、59.46%和24.68%。近年来，标的公司经营能力、业务规模、资金实力得到显著提升，全面满足客户多样化的支付结算模式需求，结算模式占比随之变化。

报告期内，标的公司与各融资租赁公司产生的收入情况如下：

单位：万元

融资租赁公司	2023年1-8月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
融资中国	35,214.77	34.09%	193,693.53	71.42%	223,257.30	100%	46,921.72	68.48%
融资北京	-	-	-	-	-	-	21,602.10	31.52%
光大金租	29,347.36	28.41%	38,285.85	14.12%	-	-	-	-
信达金租	6,357.82	6.15%	20,258.85	7.47%	-	-	-	-
招银金租	6,039.05	5.85%	18,955.98	6.99%	-	-	-	-
民生金租	26,338.21	25.50%	13.95	0.01%	-	-	-	-
越秀租赁	-	-	3.28	0.00%	-	-	-	-

融资租赁公司	2023年1-8月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
合计	103,297.21	100.00%	271,211.44	100.00%	223,257.30	100%	68,523.82	100.00%

2021年起，标的公司开始积极探索与第三方融资租赁公司合作融资租赁业务，目前已与光大金租、信达金租等融资租赁公司持续开展业务合作。2023年1-8月，标的公司通过关联融资租赁公司产生的收入占融资租赁结算模式产生的收入的比例为34.09%，逐步形成与外部融资租赁公司合作为主，与关联融资租赁公司合作为辅的模式。

2、标的公司合作的融资租赁公司基本情况

报告期内，标的公司合作的融资租赁公司包括融资中国、融资北京、光大金租、信达金租、招银金租、民生金租、越秀租赁等，具体情况如下：

序号	融资租赁公司	控股股东或实际控制人	合作历史	业务规模	是否具备开展融资租赁业务的资质
1	融资中国	中联重科	2018年8月至今	2023年6月末总资产107.41亿元，2023年上半年营业收入2.76亿元	是
2	融资北京	中联重科（合作期间）	2018年8月至2020年12月	2023年6月末总资产87.92亿元，2023年上半年营业收入为2.68亿元	是
3	光大金租	中国光大银行股份有限公司	2022年4月至今	2023年6月末总资产1,250.02亿元，2023年上半年净利润9.15亿元	是
4	信达金租	中国信达资产管理股份有限公司	2021年9月至今	2023年6月末总资产819.48亿元，2023年上半年营业收入20.61亿元	是
5	招银金租	招商银行股份有限公司	2022年8月至今	2023年6月末总资产3,169.53亿元；2023年上半年净利润16.17亿元	是
6	民生金租	中国民生银行股份有限公司	2022年11月至今	2023年6月末总资产1,841.51亿元	是

序号	融资租赁公司	控股股东或实际控制人	合作历史	业务规模	是否具备开展融资租赁业务的资质
7	越秀租赁	广州越秀资本控股集团有限公司	2021年4月至今	2023年6月末总资产725.69亿元；2023年上半年营业收入21.24亿元	是

(二) 标的资产可以为客户推荐融资租赁公司，并由客户自主选择

融资租赁结算模式下，标的公司可以为客户推荐融资租赁公司，提供各融资租赁公司的商务合作方案，因各融资租赁公司的商务条款存在一定的差异，客户根据自己的情况选择融资租赁公司。

(三) 标的资产融资租赁结算模式主要终端客户、销售金额情况

报告期各期，采取融资租赁结算模式购买标的公司产品的主要终端客户的销售情况如下：

单位：万元

序号	终端客户名称	融资租赁结算模式 销售金额	融资租赁结算模式 销售金额占比
2023年1-8月			
1	山西天远建筑工程有限公司及其关联方	15,009.79	14.53%
2	中联神力智能装备（厦门）有限公司及其关联方	6,357.82	6.15%
3	上海方沙实业有限公司	5,279.30	5.11%
4	上海金和源建设工程有限公司	2,534.31	2.45%
5	杭州中基建筑设备租赁有限公司	2,240.51	2.17%
6	徐州国铭永信机械租赁有限公司	1,779.51	1.72%
7	珠海市本杰物流设备有限公司	1,637.76	1.59%
8	内蒙古瑞联森机械租赁有限公司	1,542.57	1.49%
9	江门市伟华机械制造有限公司	1,510.33	1.46%
10	湖南好运联合设备有限公司及其关联方	1,361.98	1.32%
11	其他客户	64,043.33	62.00%
	合计	103,297.21	100.00%
2022年			

序号	终端客户名称	融资租赁结算模式	融资租赁结算模式
1	山西天远建筑工程有限公司及其关联方	33,382.47	12.31%
2	通冠机械	24,416.95	9.00%
3	安徽海螺集团有限责任公司控制的主体	24,335.69	8.97%
4	华铁应急	21,760.97	8.02%
5	中联神力智能装备（厦门）有限公司及其关联方	21,322.61	7.86%
6	上海金和源建设工程有限公司	8,780.20	3.24%
7	青岛亿商建筑工程有限公司及其关联方	4,173.98	1.54%
8	上海方沙实业有限公司	3,674.53	1.35%
9	杭州宏迈机械设备有限公司及其关联方	3,512.46	1.30%
10	杭州中基建筑设备租赁有限公司	3,378.31	1.25%
11	其他客户	122,473.27	45.16%
合计		271,211.44	100.00%
2021 年			
1	华铁应急	41,157.14	18.43%
2	通冠机械	31,656.35	14.18%
3	山西天远建筑工程有限公司及其关联方	11,344.51	5.08%
4	百城联合	9,399.78	4.21%
5	安徽海螺集团有限责任公司控制的主体	6,789.10	3.04%
6	杭州中基建筑设备租赁有限公司	5,468.33	2.45%
7	深圳市业盛建机租赁有限公司	4,000.34	1.79%
8	上海中联尚谊实业有限公司	3,841.18	1.72%
9	西安建工金科融资租赁有限公司	3,718.77	1.67%
10	四川承远上景机械有限公司及其关联方	2,537.04	1.14%
11	其他客户	103,344.76	46.29%
合计		223,257.30	100.00%
2020 年			
1	华铁应急	32,743.12	47.78%
2	四川吉星工程机械租赁有限公司及其关联方	3,180.76	4.64%

序号	终端客户名称	融资租赁结算模式	融资租赁结算模式
3	南京万博软件科技有限公司	2,563.56	3.74%
4	深圳市业盛建机租赁有限公司	2,559.45	3.74%
5	可进机械设备（上海）有限公司	1,469.89	2.15%
6	百城联合	1,415.93	2.07%
7	安徽海螺集团有限责任公司控制的主体	1,090.42	1.59%
8	广州市一斗福机械设备有限公司	897.86	1.31%
9	南通市通州区瑞盛机械配件有限公司	764.90	1.12%
10	上海安全机械设备租赁有限公司	631.75	0.92%
11	其他客户	21,206.19	30.95%
	合计	68,523.82	100.00%

注 1：山西天远建筑工程有限公司及其关联方包括山西天远建筑工程有限公司、山西天远机械设备有限公司，下同；

注 2：中联神力智能装备（厦门）有限公司及其关联方包括中联神力智能装备（厦门）有限公司、厦门市神力机械有限公司，下同；

注 3：安徽海螺集团有限责任公司控制的主体包括安徽海创建筑机械装备租赁有限公司、阜阳中康建筑安装工程有限责任公司等共 59 个主体，下同；

注 4：华铁应急包括浙江华铁应急设备科技股份有限公司、浙江大黄蜂建筑机械设备有限公司、浙江华铁大黄蜂建筑机械设备有限公司、浙江华铁供应链管理服务有限公司，下同；

注 5：百城联合包括深圳百港城实业有限公司、天津百城瑞信工程机械租赁有限公司、百城联合（天津）数字科技有限公司、郑州百城联合租赁有限公司、天津市诚瑞丰科技有限公司、百城联合（广州）租赁有限公司，下同；

注 6：四川吉星工程机械租赁有限公司及其关联方包括四川吉星工程机械租赁有限公司、四川吉星成发机械设备有限公司、成都龙泉金鑫实业有限公司，下同；

注 7：湖南好运联合设备有限公司及其关联方包括湖南东骏工程有限公司、湖南好运联合设备有限公司，下同；

注 8：青岛亿商建筑工程有限公司及其关联方包括青岛江北亿联机械工程有限公司及青岛亿商建筑工程有限公司，下同；

注 9：杭州宏迈机械设备有限公司及其关联方包括杭州宏迈机械设备有限公司、杭州大钧机械设备租赁有限公司、一步机械设备（杭州）有限公司、浙江宏瓴机械设备有限公司，下同；

注 10：四川承远上景机械有限公司及其关联方包括兰州承远大型吊装设备有限公司、四川承远上景机械有限公司，下同

(四) 单价同普通结算模式不存在重大差异

报告期内，标的公司不同结算模式系基于客户结算需求产生，客户根据其自身情况确定结算模式后，与标的公司进行商务谈判，确定设备价格、信用期等商务条款。因此，在融资租赁结算模式及普通结算模式下，标的公司高空作业机械产品的销售单价均系与终端客户商务谈判的结果，不考虑结算模式差异。

在融资租赁结算模式下，终端客户的融资租赁成本系客户与融资租赁公司协商结果，不影响标的公司产品销售单价。

标的公司产品销售单价受客户的财务状况、经营规模、采购规模等因素影响，存在差异，平均单价差异率具体情况如下：

单位：台

项目	2023年1-8月			2022年			2021年			2020年		
	融资租赁结算模式数量	普通结算模式数量	单价差异率	融资租赁结算模式数量	普通结算模式数量	单价差异率	融资租赁结算模式数量	普通结算模式数量	单价差异率	融资租赁结算模式数量	普通结算模式数量	单价差异率
剪叉6米及以下	4,197.00	3,455.00	-0.93%	12,700.00	3,950.00	2.65%	11,966.00	369.00	6.08%	2,498.00	120.00	-2.37%
剪叉6-14米	3,299.00	1,514.00	8.53%	10,335.00	640.00	2.04%	9,763.00	408.00	-4.82%	3,038.00	124.00	-5.06%
剪叉14米以上	21.00	1.00	-8.18%	121.00	6.00	-3.52%	47.00	3.00	-3.60%	28.00	1.00	1.63%
曲臂20米及以下	329.00	73.00	7.06%	1,200.00	129.00	9.94%	1,078.00	190.00	8.53%	366.00	35.00	-5.40%
曲臂20米以上	97.00	9.00	-10.72%	44.00	19.00	-14.19%	16.00	11.00	-0.59%	-	-	-
直臂30米及以下	1,207.00	371.00	20.81%	2,405.00	687.00	20.49%	1,523.00	340.00	23.98%	496.00	13.00	-5.07%
直臂30米以上	174.00	5.00	-20.58%	217.00	232.00	19.30%	174.00	121.00	21.44%	27.00	3.00	-20.26%

注：平均单价差异率=（融资租赁结算模式平均单价-普通结算模式平均单价）/普通结算模式平均单价

标的公司产品单价之间的差异受客户财务状况、经营规模、采购规模等多重因素影响，系与客户商务谈判的结果。

根据上表数据，两类结算模式平均单价在不同规格区间的产品上呈方向不同、绝对值较小的差异特点，平均单价差异率绝对值基本在 10%以内，价格差异与结算模式不存在显著关系。

直臂 30 米及以下、直臂 30 米以上的设备平均单价差异率绝对值超过 20%，主要受大客户采购影响，其通过某一结算模式采购该米段设备的数量占该种模式该产品全部销量的比例较大、超过 60%，例如：

2021 年，采购直臂 30 米及以下设备的客户中，宏信建发通过普通结算模式采购 315 台，占该米段设备的比例为 92.65%；采购直臂 30 米以上设备的客户中，宏信建发通过普通结算模式采购 119 台，占该米段设备的比例为 98.35%；

2022 年，采购直臂 30 米及以下设备的客户中，宏信建发通过普通结算模式采购 632 台，占该米段设备的比例为 91.99%；采购直臂 30 米以上设备的客户中，宏信建发通过普通结算模式采购 218 台，占该米段设备的比例为 93.97%；

2023 年 1-8 月，采购直臂 30 米及以下设备客户中，渝发设备租赁（天津）有限公司通过普通结算模式采购 284 台，占该米段设备的比例为 92.65%；采购直臂 30 米以上设备客户中，山西天远建筑工程有限公司及其关联方、中联神力智能装备（厦门）有限公司及其关联方通过融资租赁结算模式合计采购 118 台，占该米段设备的比例为 67.82%。

该等客户采购规模较大，议价能力较强，因而产生前述差异情况。

综上，标的公司融资租赁结算模式平均单价与普通结算模式平均单价不存在重大差异。

二、融资租赁模式下各方的权利义务关系、标的资产的担保方式和担保顺位、担保期限和租赁期的匹配关系、标的资产承担担保责任后是否向被担保人追偿、是否要求客户提供必要的反担保措施、相关模式是否符合《民法典》等有关法律法规的规定，并结合同行业可比公司情况披露与行业通用模式是否存在差异

（一）融资租赁模式下各方的权利义务关系

在融资租赁结算方式下，标的公司、客户和融资租赁公司三方的权利义务关系如下：

项目	权利	义务
标的公司	向融资租赁公司推荐符合融资租赁公司要求的客户；获得销售高空作业机械的货款	向融资租赁公司提供担保，承担垫付及回购义务；开具发票；配合融资租赁公司和客户办理融资租赁手续；提供高空作业机械产品；对产品售后跟踪、服务及管理
融资租赁公司	对客户进行调查，获取租赁物状况，对客户提出管理要求；若客户逾期或触发回购条款，要求标的公司履行担保义务	对客户进行尽职调查及风险评估；为客户办理融资租赁手续；向标的公司支付货款；若标的公司履行担保义务，向标的公司转交融资租赁相关资料，配合标的公司追偿垫付款及回购款
终端客户	选择融资租赁公司；租赁期内对设备进行管理经营，获取收益	向标的公司或融资公司支付首付款；按期向融资租赁公司支付租金；租赁期结束后向融资租赁公司支付留购价款；配合融资租赁公司办理融资租赁业务登记；为租赁物购买保险；对高空作业机械进行维护、保养

注：留购价款指在租赁关系终止后，承租人支付租赁物的残值或者合同约定价值之后获得租赁物的所有权

(二) 标的资产的担保方式和担保顺位、担保期限和租赁期的匹配关系

1、标的公司的担保方式和担保顺位

根据金融战略合作协议，在融资租赁期限届满前，标的公司对融资租赁公司与承租人签订的融资租赁合同项下的租赁物和/或租赁债权，在协议约定的回购条件成就且未超过担保额度时，标的公司需履行租金垫付、租赁物或债权回购等担保义务。担保方式包括全额担保、差额担保及保证金担保等，具体情况如下：

单位：万元

序号	担保方式	定义	涉及的融资租赁公司	担保期间	截至2023年8月31日担保余额	报告期内融资租赁结算累计销售金额			
						2023年1-8月	2022年度	2021年度	2020年度
1	差额担保	标的公司为客户在不超过投放额的10%的范围内向融资租赁公司提供连带担保	融资中国 光大金租 民生金租	2021年1月至今 2022年4月至今 2022年11月至今	47,842.46 6,836.01 2,780.50	35,214.77 29,347.36 26,338.21	193,693.53 38,285.85 13.95	223,257.30	46,921.72
2	全额担保	标的公司为客户在未到期本金及逾期利息的范围内向融资租赁公司提供连带担保	信达金租 招银金租	2021年9月至今 2022年8月至今	25,102.50 24,534.48	6,357.82 6,039.05	20,258.85 18,955.98	-	-
3	保证金担保	标的公司为担保其回购担保责任，向融资租赁公司交纳一定比例保证金	光大金租 民生金租	2022年4月至今 2022年11月至今	3,155.38 1,400.00	29,347.36 26,338.21	38,285.85 13.95	-	-

注：全额担保下担保余额计算原则为报告期末各客户融资租赁未到期本金及逾期利息之和；差额担保下担保余额计算原则为投放额的10%，投放额为融资租赁公司放款额，下同

标的公司担保方式以差额担保为主，报告期末，标的公司担保余额为107,095.95万元，其中：差额担保业务担保余额为57,458.97万元，占担保余额比例为53.65%；全额担保业务担保余额为49,636.98万元，占担保余额比例为46.35%。标的公司对客户的担保比例在不同商务条款下存在差异，主要系标的公司根据经营策略，在其他条件一致的情况下，对融资租赁期限较短的客户，标的公司更容易预测其资信水平、经营能力、偿债能力，因此履行回购担保义务的潜在风险相对较小，标的公司可接受更多担保责任的承担，即全额担保，对融资租赁期限较长的客户，标的公司履行回购担保义务的潜在风险相对较大，标的公司承担差额担保。

标的公司融资租赁业务中，仅与信达金租的合作涉及担保顺位情况。2022年，标的公司与信达金租通过中联重科进行全额担保的模式进行了2单产品的试单，双方建立业务合作关系；2022年6月，中联神力智能装备（厦门）有限公司与信达金租达成合作，由信达金租向其提供资金支持购买中联高机产品，中联重科进行全额担保。随着业务合作关系深入，同时标的公司发展状况良好，标的公司拟变更担保人为自身，但因租赁期内信达金租内部规定无法直接变更担保人，故2023年6月，标的公司与信达金租签订补充协议，将原担保人中联重科变更为中联高机与中联重科，中联高机为第一顺位担保人，仅在中联高机无法履行相应担保责任后由中联重科履行担保责任。除信达金租外，标的公司其他金融服务合作协议的签署方为标的公司与融资租赁公司，担保人为标的公司，不涉及对担保顺位的约定。

2、担保期限与融资租赁期具有匹配关系

据《民法典》第六百九十二条，债权人与保证人可以约定保证期间，但是约定的保证期间早于主债务履行期限或者与主债务履行期限同时届满的，视为没有约定；没有约定或者约定不明确的，保证期间为主债务履行期限届满之日起六个月。融资租赁结算模式下，标的公司与融资租赁公司并未在融资租赁合作协议中明确约定标的公司承担担保责任的期限，因此，担保期限即为融资租赁合作协议项下各项融资租赁期限届满后六个月，能够覆盖融资租赁期间，担保人为被担保人提供担保的担保期限与融资租赁期具有匹配关系。

（三）标的资产承担担保责任后积极向被担保人追偿，未要求客户提供反担保措施

标的公司根据担保责任履行垫付义务后，标的公司就该部分垫付款形成对客户的债权，同时要求客户偿还该部分垫付租金；

标的公司根据担保责任履行回购义务后，融资租赁公司将租赁物所有权、对承租人的债权及第三方提供的保证债权转让给标的公司，由标的公司与客户协商后续方案，融资租赁公司配合标的公司追偿垫付款及回购款。

标的公司未要求客户提供反担保措施，在融资租赁结算方式下，融资租赁公司通常会要求客户的实际控制人等主体为客户履行融资租赁合同项下债务提供保证担保。在标的公司为客户向融资租赁公司履行回购义务后，融资租赁公司基于融资租赁协议享有的债权（包括保证债权）全部转让至标的公司，因此标的公司可向客户及其实际控制人追偿，降低标的公司履行担保义务后的追偿风险。

（四）相关模式符合《民法典》等有关法律法规的规定

根据《民法典》第七百三十五条的规定，融资租赁合同是出租人根据承租人对出卖人、租赁物的选择，向出卖人购买租赁物，提供给承租人使用，承租人支付租金的合同。

根据《融资租赁公司监督管理暂行办法》，该办法所称融资租赁业务，是指出租人根据承租人对出卖人、租赁物的选择，向出卖人购买租赁物，提供给承租人使用，承租人支付租金的交易活动。

融资租赁模式下，标的公司为出卖人，融资租赁公司为出租人，客户为承租人，其中融资租赁公司持有相关牌照，符合融资租赁业务监管要求。

标的公司与融资租赁公司/客户之间关于标的物的买卖交易，适用《民法典》关于买卖合同的相关规定。标的公司为客户向融资租赁公司提供担保系基于各方真实意思表示的形成的担保关系，标的公司系有限责任公司，不属于机关法人、以公益为目的的非营利法人、非法人组织，可为保证人。符合《民法典》《最高人民法院关于适用〈中华人民共和国民法典〉有关担保制度的解释》的相

关规定。

综上，融资租赁模式下标的公司作为出卖人本身并未从事融资租赁业务，作为出租人的融资租赁公司持有相关牌照，符合融资租赁业务监管要求；标的公司与融资租赁公司之间的买卖关系、标的公司与客户之间的担保关系符合《民法典》等有关法律法规的规定。

（五）标的资产与同行业可比公司披露情况及行业通用模式相比不存在差异

报告期内，标的公司融资租赁结算方式实现的销售收入快速增长，与近年国内工程机械融资租赁服务业发展迅速的趋势一致。近年来，国内高空作业机械行业快速发展，融资租赁模式作为一种多方共赢的模式随之同步增长，通过融资租赁方式向制造商采购设备已成为行业惯例。

在融资租赁结算方式下，融资租赁公司要求设备生产商为承租人提供设备回购担保。同行业公司浙江鼎力（603338.SH）、临工重机、星邦智能以及涵盖高空作业机械业务的三一重工（6000031.SH）、徐工机械（000425.SZ）、山河智能（002097.SZ）等公司均存在为下游客户购买公司设备融资提供回购担保的情形。

因此，标的公司在融资租赁结算模式下承担回购担保责任为行业通用模式，与同行业可比公司披露情况相比不存在差异。

三、标的资产对主要客户承担的担保比例及余额，担保比例是否存在差异，如是，披露差异的具体原因及合理性，合同签订时确定担保比例的具体依据，同客户的规模、财务状况等是否匹配，并结合主要被担保人目前是否处于正常经营状态、是否具备租金支付能力、相关反担保措施的有效性等披露标的资产是否存在偿债风险

（一）标的资产对主要客户承担的担保比例及余额，担保比例是否存在差异，如是，披露差异的具体原因及合理性，合同签订时确定担保比例的具体依据，同客户的规模、财务状况等是否匹配

2023年1-8月，标的公司对采取融资租赁结算模式的前10大客户承担的担

保比例及余额情况如下：

单位：万元

序号	终端客户名称	融资租赁公司	担保比例	报告期末担保余额	占总担保余额的比例	租赁期
1	山西天远建筑工程有限公司及其关联方	招银金租	全额担保	24,534.48	22.91%	37个月
		融资中国	差额担保10%	3,249.51	3.03%	62个月、66个月
		民生金租	差额担保10%	440.34	0.41%	66个月
2	中联神力智能装备（厦门）有限公司及其关联方	信达金租	全额担保	25,074.97	23.41%	37个月
		融资中国	差额担保10%	282.36	0.26%	48个月、66个月
3	上海方沙实业有限公司	民生金租	差额担保10%	460.47	0.43%	66个月
		光大金租	差额担保10%	330.78	0.31%	54个月、60个月
		融资中国	差额担保10%	158.75	0.15%	54个月、60个月、66个月
4	上海金和源建设工程有限公司	融资中国	差额担保10%	1,431.12	1.34%	66个月、68个月
5	杭州中基建筑设备租赁有限公司	融资中国	差额担保10%	829.17	0.77%	48个月、66个月
		光大金租	差额担保10%	236.93	0.22%	66个月
		民生金租	差额担保10%	96.80	0.09%	66个月
6	徐州国铭永信机械租赁有限公司	融资中国	差额担保10%	186.67	0.17%	60个月
7	珠海市本杰物流设备有限公司	融资中国	差额担保10%	190.86	0.18%	48个月、56个月、57个月、58个月、60个月
		光大金租	差额担保10%	52.19	0.05%	60个月
8	内蒙古瑞联森机械租赁有限公司	融资中国	差额担保10%	75.60	0.07%	60个月
		民生金租	差额担保10%	4.67	0.00%	36个月
9	江门市伟华机械制造有限公司	融资中国	差额担保10%	164.78	0.15%	36个月、48个月、54个月、60个月、66个月

序号	终端客户名称	融资租赁公司	担保比例	报告期末担保余额	占总担保余额的比例	租赁期
		民生金租	差额担保 10%	164.28	0.15%	66个月
		光大金租	差额担保 10%	144.71	0.14%	66个月
10	湖南好运联合设备有限公司及其关联方	融资中国	差额担保 10%	326.22	0.30%	42个月、 60个月、 63个月、 66个月
		光大金租	差额担保 10%	111.64	0.10%	66个月
		民生金租	差额担保 10%	47.61	0.04%	66个月
小计				58,594.91	54.71%	-
11	其他客户	融资中国	差额担保 10%	40,947.43	38.23%	12个月-78个月
		光大金租	差额担保 10%	5,959.75	5.56%	18个月-66个月
		民生金租	差额担保 10%	1,566.33	1.46%	12个月-66个月
		信达金租	全额担保	27.53	0.03%	36个月、 54个月
合计				107,095.95	100.00%	-

融资租赁模式下，标的公司可以向各融资租赁公司推荐客户，各融资租赁公司对客户信用水平、经营规模、财务状况等情况进行评估，针对满足融资租赁条件的客户，各融资租赁公司向客户提供不同商务条款；一般情况下，融资租赁期限较长则融资租赁利率较高，融资租赁期限较短则融资租赁利率较低；客户将根据自身情况自主选择融资租赁公司。标的公司对客户的担保比例在不同商务条款下存在差异，标的公司根据经营策略，在其他条件一致的情况下，对融资租赁期限较短的客户，标的公司更容易预测其资信水平、经营能力、偿债能力，因此履行回购担保义务的潜在风险相对较小，标的公司可接受更多担保责任的承担，即全额担保，对融资租赁期限较长的客户，标的公司履行回购担保义务的潜在风险相对较大，标的公司承担差额担保。因此，标的公司对主要客户承担的担保比例不存在重大差异。

(二) 结合主要被担保人目前是否处于正常经营状态、是否具备租金支付能力、相关反担保措施的有效性等披露标的资产是否存在偿债风险

报告期内，采取融资租赁结算模式购买标的公司产品所形成的担保余额前

10 大客户的担保具体情况如下：

单位：万元

序号	被担保人	报告期内融资租赁结算累计销售金额	截至 2023 年 8 月 31 日回购、垫付款余额	截至 2023 年 8 月 31 日担保余额	截至 2023 年 8 月 31 日担保余额比例	是否履行回购担保义务
1	山西天远建筑工程有限公司及其关联方	59,736.77	-	28,224.34	26.35%	否
2	中联神力智能装备（厦门）有限公司及其关联方	29,163.50	21.75	25,357.33	23.68%	是
3	华铁应急	95,661.22	-	7,642.31	7.14%	否
4	通冠机械	56,073.29	-	6,340.85	5.92%	否
5	安徽海螺集团有限责任公司控制的主体	32,215.21	-	2,712.30	2.53%	否
6	上海金和源建设工程有限公司	13,670.99	-	1,431.12	1.34%	否
7	杭州中基建筑设备租赁有限公司	11,087.14	-	1,162.89	1.09%	否
8	百城联合	10,815.71	-	1,080.12	1.01%	否
9	上海方沙实业有限公司	8,953.84	-	950.00	0.89%	否
10	青岛亿商建筑工程有限公司及其关联方	6,504.90	-	706.52	0.66%	否
	合计	323,882.57	21.75	75,607.78	70.60%	-

注：2023 年，标的公司为中联神力智能装备（厦门）有限公司及其关联方合计支付垫付款金额为垫付租金 21.75 万元，金额较小，已于 2023 年 11 月全部收回

标的公司上述主要被担保人报告期内的融资租赁结算方式销售收入占标的公司融资租赁结算方式营业收入的 48.61%，担保余额占总担保余额的比例为 70.60%。标的公司上述主要被担保人均不存在被列入经营异常名录和失信被执行人的情形。

上述主要被担保人中，通冠机械因其部分下游客户回款节奏较慢等问题，导致对承接其业务的融资租赁公司即融资中国的回款率较低。基于当前高空作业机械市场需求旺盛，通冠机械的设备出租率较高但其自身应收账款较大等实际情况，自 2023 年 5 月开始，融资中国与通冠机械就回款事项进行持续沟通，通冠机械表示将通过强化催收、将部分设备转租等方式全面提升回款能力，融

资中国就通冠机械敞口的回款计划进行变更，2023年8月双方完成变更协议签订，截至2023年10月31日，通冠机械按照还款计划按时足额还款，未出现逾期情形。同时，标的公司积极协助通冠机械联系具有较强设备需求的租赁商推进前述转租事宜，以加快回款，2023年12月，通冠机械已签订转租协议，不会导致标的公司因需履行担保义务而面临重大偿债风险。根据GPS数据，2023年通冠机械高空作业机械出租率约74.37%，标的公司其他主要被担保人设备出租率较高，平均出租率约82.34%，并按月连续还款，租金支付能力较好。

截至2023年8月31日，标的公司为上述主要被担保人合计支付回购、垫付款金额为21.75万元，金额较小，已于2023年11月全部收回。同时，在融资租赁结算方式下，融资租赁公司通常会要求客户的实际控制人等主体为客户履行融资租赁合同项下债务提供保证担保。在标的公司为客户向融资租赁公司履行回购义务后，融资租赁公司基于融资租赁协议享有的债权（包括保证债权）全部转让至标的公司，因此标的公司可向客户及其实际控制人追偿，降低标的公司履行担保义务后的追偿风险，不会导致标的公司面临重大偿债风险。

四、报告期内标的资产因承担担保责任而实际支付的金额，对业绩的具体影响，并结合标的资产对客户的担保余额和担保比例、客户的财务状况、历史期内实际承担的担保责任、同行业可比公司计提预计负债的比例等披露标的资产预计担保损失的计提是否充分谨慎，并披露交易后如因标的资产履行超出计提部分的担保责任而产生增量损失的具体承担方式

（一）报告期内标的资产因承担担保责任而实际支付的金额，对业绩的具体影响

报告期各期，标的公司因承担担保责任而实际支付的金额情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-8月	2022年	2021年	2020年
因承担担保责任而实际支付的总金额（A）	457.04	3,454.02	36.05	-
其中：回购金额	-	2,799.58	36.05	-
其中：垫付金额	457.04	654.44	-	-
融资租赁结算模式收入金额（B）	103,297.21	271,211.44	223,257.30	68,523.82

项目	2023年1-8月	2022年	2021年	2020年
因承担担保责任而实际支付的总金额占营业收入的比例（C=A/B）	0.44%	1.27%	0.02%	-

报告期各期，标的公司因承担担保责任而实际支付的金额分别为0万元、36.05万元、3,454.02万元和457.04万元，合计3,947.11万元，占融资租赁结算模式收入的比例分别为0%、0.02%、1.27%和0.44%，对业绩影响较小。

（二）结合标的资产对客户的担保余额和担保比例、客户的财务状况、历史期内实际承担的担保责任、同行业可比公司计提预计负债的比例等披露标的资产预计担保损失的计提是否充分谨慎

1、标的资产对客户的担保余额和担保比例、客户的财务状况

2023年1-8月，采取融资租赁结算模式购买标的公司产品前10大客户的担保情况如下：

单位：万元

序号	终端客户名称	融资租赁公司	担保比例	报告期末担保余额	报告期内融资租赁累计销售金额	历史期内实际承担的担保责任
1	山西天远建筑工程有限公司及其关联方	招银金租	全额担保	24,534.48	59,736.77	-
		融资中国	差额担保 10%	3,249.51		-
		民生金租	差额担保 10%	440.34		-
2	中联神力智能装备（厦门）有限公司及其关联方	信达金租	全额担保	25,074.97	29,163.50	-
		融资中国	差额担保 10%	282.36		21.75
3	上海方沙实业有限公司	民生金租	差额担保 10%	460.47	8,953.84	-
		光大金租	差额担保 10%	330.78		-
		融资中国	差额担保 10%	158.75		-
4	上海金和源建设工程有限公司	融资中国	差额担保 10%	1,431.12	13,670.99	-
5	杭州中基建筑设备租赁有限公司	融资中国	差额担保 10%	829.17	11,087.14	-
		光大金租	差额担保 10%	236.93		-
		民生金租	差额担保 10%	96.80		-
6	徐州国铭永信	融资中国	差额担保 10%	186.67	1,779.51	-

序号	终端客户名称	融资租赁公司	担保比例	报告期末担保余额	报告期内融资租赁累计销售金额	历史期内实际承担的担保责任
	机械租赁有限公司					
7	珠海市本杰物流设备有限公司	融资中国	差额担保 10%	190.86	2,367.67	-
		光大金租	差额担保 10%	52.19		-
8	内蒙古瑞联森机械租赁有限公司	融资中国	差额担保 10%	75.60	1,542.57	-
		民生金租	差额担保 10%	4.67		-
9	江门市伟华机械制造有限公司	融资中国	差额担保 10%	164.78	4,508.83	-
		民生金租	差额担保 10%	164.28		-
		光大金租	差额担保 10%	144.71		-
10	湖南好运联合设备有限公司及其关联方	融资中国	差额担保 10%	326.22	4,704.84	-
		光大金租	差额担保 10%	111.64		-
		民生金租	差额担保 10%	47.61		-
小计				58,594.91	137,515.66	21.75
11	其他客户	融资中国	差额担保 10%	40,947.43	528,774.11	3,925.37
		光大金租	差额担保 10%	5,959.75		
		民生金租	差额担保 10%	1,566.33		
		信达金租	全额担保	27.53		
合计				107,095.95	666,289.77	3,947.11

2023年1-8月，采取融资租赁结算模式购买标的公司产品的前五大客户的财务状况如下：

单位：万元

序号	终端客户名称	截止2023年6月30日总资产	2023年1-6月收入	2023年1-6月平均出租率
1	山西天远建筑工程有限公司及其关联方	123,013.00	8,579.00	89.50%
2	中联神力智能装备（厦门）有限公司及其关联方	8,557.29	3,601.14	75.43%
3	上海方沙实业有限公司	11,509.20	1,200.00	90.00%
4	上海金和源建设工程有限公司	41,204.28	4,817.56	80.00%
5	杭州中基建筑设备租赁有限公司	32,342.21	3,456.80	78.00%

上述客户的财务状况较好，设备出租率较高，截至 2023 年 8 月 31 日，标的公司对上述客户因承担担保责任而实际支付的金额合计为 21.75 万元，金额较小，已于 2023 年 11 月全部收回，不会导致标的公司面临重大偿债风险。

2、历史期内实际承担的担保责任

报告期内，标的公司实际承担的担保责任的具体情况如下：

单位：万元

序号	客户	担保比例	承担担保责任情况		承担担保责任后 处理方案	截至 2023 年 10 月 31 日追偿金额
			方式	金额		
2023 年 1-8 月						
1	广州市一斗福 机械设备有限公司	差额担保 10%	垫付	191.16	逐步收回垫付款	191.16
2	成都融晟智能 装备有限公司 及其关联方	差额担保 10%	垫付	99.93	逐步收回垫付款	99.93
3	赣州地发工程 机械设备租赁 有限公司及其 关联方	差额担保 10%	垫付	34.03	逐步收回垫付款	10.00
4	内蒙古瑞联森 机械租赁有限 公司	差额担保 10%	垫付	25.65	逐步收回垫付款	-
5	中联神力智能 装备（厦门） 有限公司及其 关联方	差额担保 10%	垫付	21.75	逐步收回垫付款	-
6	广西勇联铭工 程机械有限公司	差额担保 10%	垫付	15.66	逐步收回垫付款	-
7	湖南云梯设备 租赁有限公司	差额担保 10%	垫付	15.33	逐步收回垫付款	-
8	湖南宁顺吊装 有限公司	差额担保 10%	垫付	9.02	逐步收回垫付款	-
9	如皋市锦锋机 械制造有限公司	差额担保 10%	垫付	6.89	逐步收回垫付款	-
10	深圳市安顺吊 装搬运有限公 司	差额担保 10%	垫付	6.44	逐步收回垫付款	-

序	客户	担保比例	承担担保责任情况		承担担保责任后	截至 2023 年 10
11	珠海跃飞机械 设备有限公司	差额担保 10%	垫付	6.40	逐步收回垫付款	-
12	众力启达（天 津）工程设备 租赁有限公司	差额担保 10%	垫付	6.08	逐步收回垫付款	6.08
13	邦华高空作业 设备西双版纳 有限公司	差额担保 10%	垫付	5.72	逐步收回垫付款	-
14	天津市宝诚宏 达机械设备租 赁有限公司	差额担保 10%	垫付	3.75	逐步收回垫付款	3.75
15	湖南园华高空 车租赁有限公 司	差额担保 10%	垫付	2.81	逐步收回垫付款	-
16	怀集县顺意机 械租赁有限公 司	差额担保 10%	垫付	2.27	逐步收回垫付款	-
17	广西鄂桂机械 租赁有限公司	差额担保 10%	垫付	1.94	逐步收回垫付款	-
18	苏州星恒吊装 搬运有限公司	差额担保 10%	垫付	1.84	逐步收回垫付款	-
19	桥西区浩睿机 械设备租赁处 及其关联方	差额担保 10%	垫付	0.40	逐步收回垫付款	-
小计				457.04	-	310.92
2022 年度						
1	可进机械设备 （上海）有限 公司	差额担保 10%	回购	2,337.07	逐步收回回购款	699.17
2	上海固标机械 设备安装有限 公司	差额担保 10%	回购	462.52	逐步收回回购款	122.95
3	西安建工金科 融资租赁有限 公司	差额担保 10%	垫付	140.87	逐步收回垫付款	140.87
4	兰州承远大型 吊装设备有限 公司及其关联 方	差额担保 10%	垫付	129.26	逐步收回垫付款	-
5	河南飞鹤新能 源汽车服务有 限公司及其关	差额担保 10%	垫付	128.82	逐步收回垫付款	-

序	客户	担保比例	承担担保责任情况		承担担保责任后	截至 2023 年 10
	关联方					
6	巴州凯尔斯商贸有限公司	差额担保 10%	垫付	68.91	逐步收回垫付款	68.91
7	赣州地发工程机械设备租赁有限公司及其关联方	差额担保 10%	垫付	33.64	逐步收回垫付款	10.00
8	新疆益民市政环卫有限公司	差额担保 10%	垫付	58.06	逐步收回垫付款	58.06
9	乌鲁木齐高乐神商贸有限公司及其关联方	差额担保 10%	垫付	30.39	逐步收回垫付款	30.39
10	新疆欣恒特广告有限公司	差额担保 10%	垫付	18.13	逐步收回垫付款	10.71
11	新疆赢睿双馨广告传媒有限公司及其关联方	差额担保 10%	垫付	16.78	逐步收回垫付款	16.78
12	库尔勒庆荣机械设备租赁站	差额担保 10%	垫付	12.23	逐步收回垫付款	12.23
13	伊犁途远机械设备租赁有限公司	差额担保 10%	垫付	11.65	逐步收回垫付款	1.94
14	库尔勒市轩赫电气设备安装有限公司	差额担保 10%	垫付	4.44	逐步收回垫付款	4.44
15	新源县张国军吊车租赁部	差额担保 10%	垫付	1.28	逐步收回垫付款	1.28
小计				3,454.02	-	1,177.73
2021 年度						
1	广西同宇机械设备有限公司	全额担保	回购	36.05	诉讼	36.05
小计				36.05	-	36.05
合计				3,947.11	-	1,524.70

注 1：成都中联融晟工程机械有限公司及其关联方包括成都融晟智能装备有限公司、成都中联融晟工程机械有限公司；

注 2：赣州地发工程机械设备租赁有限公司及其关联方包括赣州地发工程机械设备租赁有限公司、江西地发工程发展有限责任公司；

注 3：桥西区浩睿机械设备租赁处及其关联方包括桥西区浩睿机械设备租赁处、邢台云鹭商贸有限公司；

注 4：兰州承远大型吊装设备有限公司及其关联方包括兰州承远大型吊装设备有限公司、四川承远上景机械有限公司；

注 5：河南飞鹤新能源汽车服务有限公司及其关联方包括河南飞鹤新能源汽车服务有限公司、河南省钰锦新能源汽车销售有限公司；

注 6：乌鲁木齐高乐神商贸有限公司及其关联方包括乌鲁木齐高乐神商贸有限公司、新疆高乐神登高租赁有限公司；

注 7：新疆赢睿双馨广告传媒有限公司及其关联方包括新疆赢睿双馨广告传媒有限公司、张江波

报告期内，标的公司履行回购担保义务后，综合考虑客户经营状况确定后续追偿方案，包括收回、诉讼等方案。针对采取收回回购、垫付款方案追偿的客户，标的公司定期跟进客户回款情况，积极向客户进行追偿。

报告期内，标的公司因承担担保责任而实际支付的金额合计 3,947.11 万元，其中：

采取垫付方式履行担保义务而实际支付的金额合计 1,111.48 万元，截至 2023 年 10 月 31 日，已追偿金额合计 666.53 万元，追偿比例为 59.97%；

采取回购方式履行担保义务而实际支付的金额合计 2,835.63 万元，涉及的客户主要为可进机械设备（上海）有限公司和上海固标机械设备安装有限公司。标的公司为前述客户承担回购担保责任主要原因系，前述客户主要经营地均为上海，2022 年，前述客户资金周转短暂出现困难，导致还款逾期，融资租赁公司综合考虑客户采购规模、前期还款情况、征信等因素，要求标的公司履行回购担保义务。

标的公司回购后，与前述客户达成一致，通过分期结算模式收回前述客户的回购款，截至 2023 年 10 月 31 日，客户经营正常，已回款金额合计 858.17 万元，回款比例为 30.26%。剩余尚未偿还款项共 1,977.46 万元，其中，逾期金额 68.30 万元，其余款项系分期结算模式下款项未到还款期限，共 1,909.16 万元。

上述逾期情况，涉及的客户为上海固标机械设备安装有限公司，标的公司对其单项计提坏账准备，计提比例为 50%，报告期末，对上海固标机械设备安装有限公司单项计提的坏账准备余额为 205.72 万元，可以覆盖其逾期未收回款项。

标的公司将持续跟进前述客户的回款情况，加大对上海固标机械设备安装有限公司的催收力度。同时，根据 GPS 数据，前述发生回购的客户 2023 年平均出租率约为 80.33%，经营情况较好。

3、同行业可比公司计提预计负债情况

同行业可比公司对于为客户通过融资租赁结算模式购买产品提供担保义务的预计负债计提情况如下表所示：

单位：万元

上可比公司	预计担保损失计提政策	预计担保损失期末余额	担保余额	预计担保损失余额占担保余额比例
浙江鼎力	未计提	-	104.86	-
临工重机	临工重机根据历史违约情况并参考同行业公司同类业务风险计提比例，按照客户（承租人）应付融资租赁公司剩余本金和逾期租金合计余额的 2% 计提预计融资租赁信用风险，并计入信用减值损失及预计负债。	3,447.76	172,388.19	2.00%
星邦智能	星邦智能于资产负债表日根据对客户未到期担保余额和未到期的租金余额孰高的 1% 计提预计负债-预计担保损失；另外，对于存在明显减值迹象的经营异常客户，按照其设备回收的可能性、成新率等因素计算可收回金额，根据测算的可回收金额和星邦智能的风险敞口的差额，其未超出其他应收款-垫付款金额的部分列示在其他应收款坏账准备，超出部分计入预计负债-预计担保损失。	3,530.53	89,035.88	3.97%
标的公司	标的公司在资产负债表日根据客户未到期担保余额与未到期的租金余额孰高的 1% 计提预计负债-预计担保损失。	5,265.51	107,095.96	4.92%

注 1：上表中浙江鼎力及临工重机预计担保损失数据为 2022 年 12 月末数据；星邦智能预计担保损失数据为 2022 年 9 月末数据；标的公司预计担保损失数据为 2023 年 8 月末数据；
注 2：浙江鼎力融资租赁业务通过全资子公司上海鼎策融资租赁有限公司进行，在合并报表层面该部分融资租赁业务体现为分期业务，但浙江鼎力亦需为客户提供回购担保

由上表可知，同行业可比公司中，浙江鼎力、临工重机及星邦智能预计负债-预计担保损失的计提比例分别为 0%、2% 及 1%，标的公司计提比例为 1%，与同行业可比公司计提比例基本一致；从预计担保损失余额占担保余额比例来看，临工重机 2022 年 12 月末为客户的融资采购提供的担保余额为 172,388.19

万元，预计负债-预计担保损失金额为 3,447.76 万元，占比为 2.00%；星邦智能 2022 年 9 月末为客户的融资采购提供的担保余额为 89,035.88 万元，预计负债-预计担保损失金额为 3,530.53 万元，占比为 3.97%；标的公司报告期末为客户的融资采购提供的担保余额为 107,095.96 万元，预计负债-预计担保损失金额为 5,265.51 万元，占比为 4.92%，占比高于同行业可比公司。综上，标的公司预计担保损失计提政策与同行业可比公司相比不存在重大差异。

4、标的资产预计担保损失的计提充分谨慎

标的公司各期计提的预计负债-预计担保损失均能覆盖报告期因承担担保责任而实际支付的总金额；标的公司因承担担保责任而实际支付的总金额占营业收入的比例分别为 0%、0.01%、0.75%和 0.11%，比例均小于 1%的预计负债计提比例；同时，同行业可比公司中，浙江鼎力、临工重机及星邦智能预计负债-预计担保损失的计提比例分别为 0%、2%及 1%，标的公司计提比例为 1%，与同行业可比公司计提比例基本一致，从预计担保损失余额占担保余额比例来看，标的公司报告期末预计担保损失余额占担保余额比例为 4.92%，高于同行业可比公司，标的公司预计担保损失计提政策与同行业可比公司相比不存在重大差异。综上，标的公司充分、谨慎地进行了预计担保损失的计提。

（三）交易后如因标的资产履行超出计提部分的担保责任而产生增量损失的具体承担方式

报告期内，标的公司融资租赁结算模式占营业收入比例由 67.14%下降至 24.68%，其新增回购担保风险敞口逐步下降；同时，2023 年 1-8 月采取融资租赁结算模式购买标的公司产品的前五大客户在报告期内累计销售金额占标的公司融资租赁结算方式累计营业收入的 18.40%，担保余额占总担保余额的比例为 53.34%，且均处于正常经营状态，具备租金支付能力。

交易后，如因标的公司履行超出计提部分的担保责任而产生增量损失，标的公司在履行相应的回购、垫付等担保责任后，将积极向被担保人追偿。

五、结合中联重科为标的资产部分客户提供担保的原因及合理性，是否存在代替标的资产承担担保责任的情形，是否向标的资产收取担保费用及相关费用的确定依据及公允性，是否存在通过关联担保为标的资产承担成本费用的情

形，该部分对应收入毛利占标的资产收入毛利的比例，并结合前述因素披露标的资产是否具备业务独立性和直接面向市场独立经营的能力

(一) 结合中联重科为标的资产部分客户提供担保的原因及合理性，是否存在代替标的资产承担担保责任的情形，是否向标的资产收取担保费用及相关费用的确定依据及公允性

1、资产注入前，中联重科为标的公司部分客户提供担保

2020年12月前，中联高机为中联重科事业部；2020年12月，中联高机系中联重科全资子公司；2020年度，融资中国、融资北京均系中联重科全资子公司。

2020年度，中联高机融资租赁结算模式相关销售业务形成的回购担保责任，在中联重科合并报表视角，无论是中联重科、中联高机承担回购担保责任，或不设置任何回购担保对中联重科合并权益不存在区别，中联重科合并报表风险为应收客户回款风险。该部分回购担保责任是否由中联高机承担不会在中联重科、融资中国、融资北京层面新增任何风险覆盖，亦不会新增任何权益保障。

2021年起，中联高机开始增资扩股、引入团队持股，筹划引入外部战略投资，通过承担回购担保责任的方式建立健全融资租赁结算单项业务模式的独立性。对于新引入的外部股东，2020年度及之前的回购担保责任系中联高机为中联重科事业部或全资子公司时期形成，不应由少数股东承担。将2020年度及之前形成的回购担保责任转移至中联高机将损害已引入和拟引入的少数股东的权益，因此中联重科对2020年度及之前高机融资租赁结算模式形成的回购担保责任未转至标的公司。

综合前述情况，中联重科为标的公司2020年度及之前融资租赁结算模式对应的部分客户提供担保均系中联高机为其事业部或全资子公司时期形成，该等担保具有合理性，不存在代替标的公司承担担保责任的情形，未向标的公司收取担保费用，不影响中联高机的独立性和直接面向市场独立经营的能力。

2、资产注入后，中联重科为标的公司部分客户提供担保

(1) 中联高机与越秀租赁的合作背景

2021年起，中联高机开始探索与第三方融资租赁公司合作融资租赁业务，在与越秀租赁初步合作过程中通过中联重科进行全额担保的模式进行了1单产品的销售，销售规模3.80万元人民币。由于本次试单效果并不符合双方预期，后续双方未开展进一步合作。

（2）中联高机与信达金租的合作背景

中联高机在与信达金租初步合作过程中通过中联重科进行全额担保的模式进行了2单产品的销售，销售规模55.10万元人民币。通过该等合作试单，双方建立业务合作关系。

2022年6月，中联神力智能装备（厦门）有限公司与信达金租达成合作，由信达金租向其提供资金支持购买中联高机产品，销售规模25,929.76万元，由中联重科进行全额担保。

随着业务合作深入，信达金租与中联高机的相互了解加深，2023年6月，经三方友好协商，信达金租与中联重科、中联高机共同修改协议，将担保人变更为中联高机与中联重科，中联高机为第一担保顺位。因此，在与信达金租的合作中，不存在中联重科代替标的公司承担担保责任的情形，亦不影响中联高机的独立性和直接面向市场独立经营的能力。

3、中联重科为标的公司部分客户提供担保的具体情况，未向标的公司收取担保费用及相关费用

2020年中联重科担保部分发生于中联高机为中联重科事业部或全资子公司时期；2022年中联重科新增担保部分包括与越秀租赁发生的试单业务、与信达金租发生的试单业务以及中联神力智能装备（厦门）有限公司与信达金租的合作业务，由信达金租向其提供资金支持购买中联高机产品，中联重科进行全额担保。随着业务合作关系深入，同时标的公司发展状况良好，标的公司拟变更担保人为自身，但因租赁期内信达金租内部规定无法直接变更担保人，故2023年6月，标的公司与信达金租签订补充协议，将原担保人中联重科变更为中联高机与中联重科，中联高机为第一顺位担保人，仅在中联高机无法履行相应担保责任后由中联重科履行担保责任。除上述情况之外，标的公司融资租赁结算模式业务均由标的公司承担担保，不存在标的公司依赖控股股东提供担保的情

形，不影响标的公司的独立性和直接面向市场独立经营的能力。

报告期内，中联重科为标的公司部分客户提供担保的具体情况如下：

单位：万元

融资租赁公司	担保余额	担保比例	新增担保情况	
			当年新增担保余额	担保比例
2023年8月31日				
融资北京	27,318.79	全额担保	-	-
信达金租	25,102.50	全额担保	-	-
融资中国	14,426.10	全额担保	-	-
越秀租赁	1.87	全额担保	-	-
合计	66,849.26	-	-	-
2022年12月31日				
融资北京	36,780.58	全额担保	-	-
信达金租	23,630.35	全额担保	23,630.35	全额担保
融资中国	19,603.37	全额担保	-	-
越秀租赁	2.56	全额担保	2.56	全额担保
合计	80,016.86	-	23,632.91	-
2021年12月31日				
融资北京	51,342.27	全额担保	-	-
融资中国	27,792.21	全额担保	-	-
合计	79,134.48	-	-	-
2020年12月31日				
融资北京	65,262.46	全额担保	22,565.77	全额担保
融资中国	29,797.85	全额担保	29,602.10	全额担保
合计	95,060.31	-	52,167.87	-

自2021年1月1日起，除偶发的信达金租及越秀租赁业务之外，中联重科不再为标的公司的客户提供担保。截至2023年8月31日，中联重科为客户向融资租赁公司提供回购担保的余额为66,849.26万元，其中：融资中国、融资北京的担保余额分别为14,426.10万元和27,318.79万元，主要系2020年中联高机为中联重科事业部或全资子公司，中联重科为标的公司部分客户提供担保，报告期末，该部分客户的融资租赁期限尚未到期，租金尚未支付完毕，仍有担保余额；信达金租的担保余额为25,102.50万元，主要系2022年，标的公司与信

达金租发生的试单业务以及中联神力智能装备（厦门）有限公司与信达金租的合作业务，报告期末，该部分客户的融资租赁期限尚未到期，租金尚未支付完毕，仍有担保余额。同时，2023年6月，标的公司与信达金租签订补充协议，将原担保人中联重科变更为中联高机与中联重科，中联高机为第一顺位担保人，仅在中联高机无法履行相应担保责任后由中联重科履行担保责任。

中联重科担保未向标的公司收取担保费用，若中联重科就其担保部分向标的公司收取担保费用，同行业可比公司存在关联方为其提供担保并支付担保费的情形，担保费率情况如下：

公司	担保费率	备注
星邦智能 (上主板在审)	湖南联保融资担保集团有限公司：年担保费率 2.00%	报告期内曾经的关联方为拟上市公司提供担保
	湖南省农业信贷融资担保有限公司：担保期限 3 个月（含）以内 0.25%，3-6 个月（含）为 0.5%，6-9 个月（含）为 0.75%，9-12 个月（含）为 2%	第三方担保公司为拟上市公司提供担保
临工重机 (上主板在审)	辰泰融资租赁（山东）有限公司：租赁期在 24 期以内（不含 24 期）0.5%；24 期至 36 期（不含 36 期）1%；36 期至 48 期 1.5%；48 期（不含 48 期）以上 2%	关联方为拟上市公司提供担保

同行业可比公司支付担保费用的费率区间在 0.25%至 2.00%的范围内，若中联重科就其担保部分向标的公司收取担保费用，采用 2.00%的担保费率进行测算，标的公司需支付的担保费用为 1,336.99 万元，占标的公司 2023 年 1-8 月净利润的比重为 2.34%，对标的公司的业绩不构成重大影响。

综上，2020 年中联重科担保部分发生于 2020 年中联高机为中联重科事业部或全资子公司时期；2022 年中联重科新增担保部分包括与越秀租赁发生的试单业务、与信达金租发生的试单业务以及中联神力智能装备（厦门）有限公司与信达金租的合作业务，由信达金租向其提供资金支持购买中联高机产品，中联重科进行全额担保。除上述情况之外，标的公司融资租赁结算模式业务均由标的公司承担担保，不存在标的公司依赖控股股东提供担保的情形；同时，根据测算，若中联重科就其担保部分向标的公司收取担保费用，标的公司需支付的担保费用对其业绩影响较小，不影响标的公司的独立性和直接面向市场独立经营的能力。

（二）不存在通过关联担保为标的资产承担成本费用的情形

中联重科为标的公司 2020 年度及之前融资租赁结算模式对应的部分客户提供担保均系中联高机为其事业部或全资子公司时期形成，该等担保具有合理性，综合考虑在中联重科合并报表无风险差异及标的公司少数股东权益，仍由中联重科继续履行担保责任。

2021 年起，新增中联重科担保分为两部分，包括：中联重科为标的公司通过越秀租赁开展融资租赁结算业务的客户提供全额担保，该等交易属于偶发性交易，交易金额较小，且标的公司与越秀租赁后续未开展进一步合作；中联重科为标的公司通过信达金租开展融资租赁结算业务的客户提供全额担保，2023 年 6 月，信达金租与中联重科、中联高机共同修改协议，将担保人变更为中联高机与中联重科，中联高机为第一担保顺位，仅在中联高机无法履行相应担保责任后由中联重科履行担保责任。因此，该等中联重科提供担保部分业务预计后续由中联重科实际承担担保责任的可能性较小，不存在通过关联担保为标的公司承担成本费用的情形。

（三）该部分对应收入毛利占标的资产收入毛利的比例

报告期内，中联重科第一顺位担保对应中联高机收入及毛利情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-8 月	2022 年	2021 年	2020 年
收入金额	-	3.28	-	57,207.26
毛利金额	-	0.48	-	8,873.46
标的公司总收入	-	458,307.61	-	102,770.46
标的公司总毛利金额	-	92,823.35	-	13,079.56
中联重科担保对应收入毛利占总收入毛利的比例	-	0.00%	-	67.84%

2020 年，标的公司融资租赁结算模式业务占总营业收入比例为 67.84%，该部分融资租赁结算业务均与融资中国、融资北京合作，由中联重科提供全额担保，故 2020 年中联重科担保对应收入毛利占总收入毛利的比例较高。2021 年起，标的公司积极拓展外部第三方融资租赁公司，并就与融资中国形成的新增融资租赁结算业务提供担保，担保方式比照外部第三方融资租赁公司，故中联

重科担保部分不影响中联高机的独立性和直接面向市场独立经营的能力。

2020年后，中联重科新增担保部分主要为标的公司与越秀租赁的1单试单业务以及标的公司与信达金租合作下产生的第二顺位担保（根据2023年6月，信达金租与中联重科、中联高机签署的补充协议），不影响中联高机的独立性和直接面向市场独立经营的能力。

综上，中联重科为标的公司部分客户提供担保具有合理性，不存在代替标的公司承担担保责任的情形，中联重科该部分担保未向标的公司收取担保费用，不存在通过关联担保为标的公司承担成本费用的情形，中联重科为标的公司部分客户提供担保不影响标的公司具备业务独立性和直接面向市场独立经营的能力。

六、标的资产为客户向关联融资租赁公司提供担保的余额比例及其他权利义务关系等同向非关联租赁公司提供担保是否存在差异，标的资产计提担保损失的比例同非关联方是否一致，如存在差异，详细披露存在差异的原因及合理性，是否存在关联融资租赁公司通过减轻标的资产担保义务做高标的资产利润的情形

报告期内，标的公司为客户向关联融资租赁公司同非关联租赁公司提供担保的余额比例情况如下：

单位：万元

融资租赁公司	是否为关联方	担保方式	报告期内累计合同金额	截至报告期末担保余额	担保余额比例
融资中国	是	差额担保 10%	539,477.41	47,842.46	8.87%
光大金租	否	差额担保 10%	78,223.11	6,836.01	8.74%
民生金租	否	差额担保 10%	30,338.70	2,780.50	9.16%
招银金租	否	全额担保	29,494.13	24,534.48	83.18%
信达金租	否	全额担保	30,019.38	25,102.50	83.62%

报告期内，关联融资租赁公司融资中国的担保余额比例与非关联融资租赁公司光大金租及民生金租的担保余额比例基本一致，其担保比例亦一致；

标的公司向招银金租、信达金租提供的担保为全额担保，而向融资中国提供的担保为差额担保，故融资中国的担保余额比例与招银金租的担保余额比例存在差异。

标的公司为客户向关联融资租赁公司同非关联租赁公司提供担保的其他权利义务关系情况如下：

融资租赁公司	是否为关联方	核心回购条件	追偿条款
融资中国	是	当承租人连续 90 天未足额还款时（当承租人连续 60 天未足额还款时甲方有权利要求乙方垫付）	标的公司按照本协议的约定向融资租赁公司支付全部回购价款后，回购租赁物的所有权即由融资租赁公司转移给标的公司，融资租赁公司将请求承租人返还租赁物的权利转让给标的公司。标的公司有权随时要求承租人交付租赁物，标的公司付清回购价款后承租人不履行交付租赁物及其他相关义务的，标的公司有权以租赁物所有权人的名义直接向承租人追索。融资租赁公司为标的公司对承租人的追偿提供必要帮助
光大金租	否	当承租人连续 90 天未足额还款时（当承租人连续 60 天未足额还款时甲方有权利要求乙方垫付）	
民生金租	否	单一融资租赁合同下承租人未按时、足额支付租金或其他应付款项且逾期天数超过 60 个自然日时或者累计 6 期未按时、足额支付租金或其他应付款项	
招银金租	否	承租人在租赁期限内未按时足额支付任何一期租金持续 30 天的	
信达金租	否	单一融资租赁合同下承租人连续 60 个自然日未足额还款时或租赁期满后承租人未足额偿还租金及其他应付款项	

标的公司与各融资租赁公司的上述权利义务条款均系商务谈判的结果，各融资租赁公司结合市场经济环境、行业发展趋势、内部管理考核要求、客户资金实力等因素，综合考虑与标的公司的回购及追偿条款，故各融资租赁公司之间回购条件存在一定差异。但各融资租赁公司均要求标的公司承担回购担保责任，且在标的公司回购后协助其对承租人进行追偿，各融资租赁公司间仅回购条件细则有所差异，不存在关联融资租赁公司对标的公司放宽担保政策的情形。

标的公司计提担保损失的比例为未到期担保余额与客户未到期的租金余额孰高的 1%，关联融资租赁公司与非关联融资租赁公司计提方法及比例保持一致，不存在差异，不存在关联融资租赁公司通过减轻标的公司担保义务做高标的公司利润的情形。

七、结合融资租赁模式与普通模式在定价、付款时间及方式、验收、售后

服务等方面的差异，回购、担保等相关条款，披露担保服务本身是否构成单项履约义务，融资租赁模式收入确认政策的合理性，与同行业可比公司是否存在差异，是否符合《企业会计准则》的规定

(一) 结合融资租赁模式与普通模式在定价、付款时间及方式、验收、售后服务等方面的差异，回购、担保等相关条款，披露担保服务本身是否构成单项履约义务

1、融资租赁模式与普通模式在定价、验收、售后服务等方面不存在差异，在付款时间及方式上存在差异

两类结算模式在定价、付款时间及方式、验收、售后服务等方面的对比情况如下：

结算模式	定价方式	付款时间及方式	验收方式	售后服务	回购、担保条款
融资租赁模式	由标的公司与客户/承租人协商定价	客户支付首付款，剩余款项由融资租赁公司向标的公司支付，融资租赁公司付款期限通常在45日内	由客户进行验收	由标的公司负责向客户提供售后服务，一般为产品整机、电气、液压部件质保2年、结构件质保5年（除违规操作、超载、碰撞造成的结构件变形外）	被担保人均均为融资租赁业务承租人，触发条件为承租人连续一段时间（通常为60天、90天等）未按《融资租赁合同》的约定按时足额向融资公司支付应付租金、逾期利息或其他费用，由担保人进行全额或差额（10%）担保
普通模式		客户支付首付款并按照合同约定的付款频率向标的公司支付，且付款期限在12个月内			不涉及

标的公司融资租赁模式、普通模式下，定价方式、验收方式、售后服务方面不存在差异。付款时间及方式方面，普通模式下，客户支付首付款并按照合

合同约定的付款频率支付款项，且付款期限在 12 个月内。而融资租赁模式下，客户支付首付款后，融资租赁公司将向客户支付剩余款项，融资租赁公司付款的期限通常在 45 日内。

2、担保服务本身不构成单项履约义务

根据《企业会计准则第 14 号——收入》，履约义务是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺，而企业向客户承诺的商品同时满足以下两个条件的，应当作为可明确区分商品：（1）客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益；（2）企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分，且以下三种情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分：（2.1）企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合产出转让给客户；（2.2）该商品将对合同中承诺的其他商品予以重大修改或定制；（2.3）商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性。

标的公司为选择融资租赁结算的客户所提供的担保服务为融资租赁结算模式的附加条件，客户不能选择单独购买担保服务，亦不能从标的公司提供的担保服务本身（或与其他易于获得的资源一起使用）中受益。该项担保服务与合同中的高空作业机械存在高度的关联性，因此，不属于合同中的单项履约义务。

同行业可比公司浙江鼎力、临工重机、星邦智能也未将担保服务作为单项履约义务，故标的公司与同行业可比公司的认定不存在差异。

（二）融资租赁模式收入确认政策具备合理性、谨慎性，符合《企业会计准则》的规定，与同行业可比公司不存在重大差异

标的公司融资租赁结算模式下的收入确认政策为：获取经签署《产品买卖合同》、《融资租赁合同》及客户或客户指定收货人签收单据时确认收入。

该收入确认政策是在标的公司与客户明确了双方的应履行的义务，且已履行实物转移义务，完成了控制权转移，在控制权转移的时点确认收入，因此具备合理性。

该收入确认政策符合《企业会计准则》中对于收入确认的要求，具体分析

如下：

收入确认要求	标的公司具体情况
合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务	满足。标的公司、客户、融资租赁公司履行了各自的审批流程并签字盖章，承诺履行《产品买卖合同》、《融资租赁租赁合同》项下的合同义务
该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权利和义务	满足。《产品买卖合同》、《融资租赁租赁合同》约定了标的公司提供产品或服务的内容、客户支付对价、支付期限等相关权利和义务条款
该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款	满足。《产品买卖合同》、《融资租赁租赁合同》明确了交付产品后的结算方式和付款期限
该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额	满足。标的公司向客户交付产品，客户可以通过使用标的公司提供的产品获得经济利益，标的公司有权收到客户支付的对价，合同具备商业实质
企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回	满足。融资租赁公司将对客户资信情况进行考查，且《产品买卖合同》、《融资租赁租赁合同》明确约定了结算方式、结算期限等，并约定了未及时支付的违约条款。标的公司因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回

因此，该收入确认政策符合标的公司的业务开展逻辑，且符合《企业会计准则》的规定，具备合理性。

标的公司和同行业可比公司融资租赁结算模式下的收入确认政策如下：

公司名称	收入确认政策
浙江鼎力	公司根据销货申请发出货物，公司将产品送达合同约定地点并经客户签字确认。公司收到客户签收单后，商品的控制权转移给客户，经确认向客户转让商品而有权收取的对价很可能收回后开具销售发票，确认销售收入
临工重机	公司根据签订的销售合同，按客户的要求发出产品并经客户签字确认后，确认销售收入；客户自提货物的，由客户委托的提货人在产品交接单上签字确认后，确认销售收入
星邦智能	融资租赁结算销售在取得客户签字的货物交接单，且客户支付首付款，同时公司、融资租赁公司与客户签订三方买卖合同确认收入
标的公司	获取经签署《产品买卖合同》、《融资租赁租赁合同》及客户或客户指定收货人签收单据时确认收入

浙江鼎力、临工重机融资租赁结算模式下均以客户签收作为收入确认的时点，星邦智能融资租赁结算模式为在取得客户签字的货物交接单，客户支付首付款下确认收入。同行业可比公司均需取得客户签收单确认收入，标的公司需要客户签收才可确认收入的要求与同行业要求一致，标的公司融资租赁结算模式收入确认政策与同行业可比公司不存在重大差异。

八、结合分期结算模式下质量保证责任、退换货政策、款项结算条款等情况，披露在未收回全部款项前对商品风险报酬转移的判定依据，收入确认政策的合理性，与同行业可比公司是否存在差异，是否符合《企业会计准则》的规定

(一) 结合分期结算模式下质量保证责任、退换货政策、款项结算条款等情况，披露在未收回全部款项前对商品风险报酬转移的判定依据

标的公司分期结算模式、普通结算模式、融资租赁结算模式下质量保证条款、退换货政策不存在差异，在款项结算条款方面分期结算按照合同约定进行分期支付。标的公司各模式下的条款具体情况如下：

项目	质量保证条款	退换货政策	款项结算条款
分期结算	产品主机及电气、液压零部件的质保期一般为 1-3 年，主要结构件质保期为 5 年	产品质量符合规定，客户不得无故退换货，客户因产品质量问题要求退换货的，经核实确为质量问题后经审议流程后予以退换货	一般要求客户支付一定比例的首付款，余款在合同约定的剩余分期期限内按合同约定回款
普通结算			一般要求客户预付一定比例首付款，并在 1-12 个月内付清余款
融资租赁结算			一般要求客户预付一定比例首付款，融资租赁公司在办理完融资租赁手续后通常在 45 天内结清余款

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第四条规定：取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。标的公司分期结算模式下销售的产品，虽然销售对价尚未完全收回，但在签订销售合同、客户签收产品后，客户已取得该产品并能主导该产品的使用获得经济利益流入，同时在质量保证条款、退换货政策方面与其他结算模式不存在重大差异，仅款项结算条款约定分期支付。因此，签订销售合同并将产品交付给客户后，符合控制权转移的条件，标的公司完成了对商品风险报酬的转移。

(二) 分期结算模式收入确认政策具备合理性，与同行业可比公司不存在差异，符合《企业会计准则》的规定

分期结算模式下，标的公司将在获取签署《产品买卖合同》并取得客户或

客户指定收货人签收单据时确认收入，如前所述，该政策是在标的公司对产品控制权完成转移时确认收入，具备合理性。

该收入确认政策符合《企业会计准则第 14 号——收入》中第五条规定：当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入，具体分析如下：

项目	标的公司具体情况
合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务	满足。标的公司、客户履行了各自的审批流程并签字盖章，承诺履行《产品买卖合同》项下的合同义务
该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权利和义务	满足。《产品买卖合同》约定了标的公司提供产品或服务的内容、客户支付对价、支付期限等相关权利和义务条款
该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款	满足。《产品买卖合同》明确了交付产品后的结算方式和付款期限
该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额	满足。标的公司向客户交付产品，客户可以通过使用标的公司提供的产品获得经济利益，标的公司有权收到客户支付的对价，合同具备商业实质
企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回	满足。标的公司将对客户资信情况进行考查，确认资信较好时签订《产品买卖合同》，且合同中明确约定结算方式、结算期限等，并约定了未及时支付的违约条款。标的公司有权取得的对价很可能收回

因此，该收入确认政策符合《企业会计准则》的规定，具备合理性。

标的公司和同行业可比公司分期结算模式下的收入确认政策如下：

项目	分期模式收入确认政策
浙江鼎力	公司根据销货申请发出货物，公司将产品送达合同约定地点并经客户签字确认。公司收到客户签收单后，商品的控制权转移给客户，经确认向客户转让商品而有权收取的对价很可能收回后开具销售发票，确认销售收入
临工重机	公司根据签订的销售合同，按客户的要求发出产品并经客户签字确认后，确认销售收入；客户自提货物的，由客户委托的提货人在产品交接单上签字确认后，确认销售收入
星邦智能	根据协议或订单发出商品，以对方签字的货物交接单为收入确认依据
标的公司	获取经签署《产品买卖合同》及客户或客户指定收货人签收单据时确认收入

同行业可比公司均以客户签收作为分期结算模式下收入确认的时点，故与标的公司收入确认政策不存在重大差异。

因此，标的公司分期模式下的收入确认政策满足《企业会计准则》的规定，且与同行业可比公司分期结算模式下的收入确认政策不存在重大差异，收入确认具备合理性。

九、分期模式下长期应收款的具体情况，包括但不限于客户名称、是否为关联方、余额、账龄、实际利率的确认、坏账计提比例、同可比公司是否存在差异、是否存在逾期情况

(一) 标的公司长期应收款的基本情况

报告期各期，标的公司分期模式下主要客户的长期应收款具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	是否为关联方	期末余额	占长期应收总额比例	实际利率	坏账准备
2023年8月31日						
1	浙江华铁供应链管理服务有限公司	否	46,782.16	27.86%	3.95%	1,403.46
2	东莞家锋	否	32,170.10	19.16%	3.50%、3.95%	965.1
3	浙江华铁应急设备科技股份有限公司	否	24,421.11	14.55%	3.95%	732.63
4	华夏金融租赁有限公司	否	17,152.97	10.22%	4.75%	514.59
5	Zoomlion Brasil Industria E Comerci de Maquinas Ltda	是	12,077.87	7.19%	3.00%	362.34
小计			132,604.21	78.98%	-	3,978.12
6	其他客户	-	35,294.10	21.02%	3.00%、3.50%、4.75%	1,037.40
合计			167,898.31	100.00%	-	5,015.52
2022年12月31日						
1	东莞家锋	否	27,129.06	28.88%	3.50%、3.95%	813.87
2	浙江华铁应急设备科技股份有限公司	否	26,915.51	28.65%	3.95%	807.47
3	中联重科	是	23,937.75	25.48%	3.00%、3.50%	718.13

序号	客户名称	是否为关联方	期末余额	占长期应收总额比例	实际利率	坏账准备
					4.75%	
4	Zoomlion Brasil Industria E Comerci de Maquinas Ltda	是	3,978.85	4.24%	3.00%	119.37
5	四川吉星工程机械租赁有限公司	否	2,645.29	2.82%	4.75%	79.36
小计			84,606.46	90.06%	-	2,538.19
6	其他客户	-	9,333.98	9.94%	4.75%	502.58
合计			93,940.44	100.00%	-	3,040.78
2021年12月31日						
1	东莞家锋	否	32,309.51	67.37%	3.50%	969.29
2	中联重科	是	15,651.11	32.63%	3.50%、4.75%	469.53
合计			47,960.62	100.00%	-	1,438.82
2020年12月31日						
1	中联重科	是	21,734.66	81.69%	3.50%、4.75%	652.04
2	东莞家锋	否	4,872.64	18.31%	3.50%	146.18
合计			26,607.30	100.00%	-	798.22

注：中联重科的长期应收款主要系资产注入前（2020年1-11月）的销售，对央企、国企的销售以及因无出口业务资质而通过中联重科进行代理报关出口的销售。

报告期内，标的公司主要客户长期应收款期末余额分别为 26,607.30 万元、47,960.62 万元、84,606.46 万元和 132,604.20 万元，标的公司按照客户各期还款计划，以实际利率法折现计算期初长期应收款摊余成本。报告期内，标的公司不同结算模式系基于客户结算需求产生，客户根据其自身情况基于其采购时点的特定需求确定结算模式后，与标的公司进行商务谈判，确定设备价格、信用期等商务条款。在分期结算模式下，标的公司与客户进行商务谈判，在合同中约定设备价格、分期期数等条款，在确认收入时按照实际利率期间 3.00%-4.75%进行折现。

（二）标的公司长期应收款逾期及账龄情况

报告期内，标的公司分期结算模式下形成的应收款主要为未逾期款项，具

体账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2023年8月31日		2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
未逾期	307,068.65	99.08%	114,760.49	98.92%	61,235.57	99.82%	33,359.54	99.73%
逾期1年内	2,849.24	0.92%	1,255.76	1.08%	109.50	0.18%	89.93	0.27%
逾期1-2年	-	-	-	-	-	-	-	-
逾期2-3年	-	-	-	-	-	-	-	-
小计	309,917.88	100.00%	116,016.25	100.00%	61,345.07	100.00%	33,449.47	100.00%
减：重分类至以一年内到期的非流动资产	142,019.58		22,075.80		13,384.46		6,842.17	
账面余额	167,898.30		93,940.44		47,960.62		26,607.30	

标的公司2020年末-2022年末的主要逾期款项至报告期末已全部收回，截至报告期末标的公司分期结算模式下形成的应收款逾期金额为2,849.24万元，占账面余额比例为0.92%，占比较小，且低于坏账准备计提比例3%，主要逾期客户的具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	逾期金额	账龄	截至2023年12月31日回款金额	截至2023年12月31日回款比例
1	中联重科	780.22	逾期一年以内	780.22	100.00%
2	安徽海创建筑机械装备租赁有限公司	450.61	逾期一年以内	450.61	100.00%
3	四川吉星工程机械租赁有限公司	318.14	逾期一年以内	253.81	79.78%
4	青岛利中升工程机械有限公司	160.02	逾期一年以内	58.00	36.25%
5	优沃普（北京）机械设备有限公司	153.91	逾期一年以内	153.91	100.00%
6	成都龙泉金鑫实业有限公司	142.64	逾期一年以内	142.64	100.00%
	合计	2,005.53	-	1,839.19	91.71%

逾期金额超过100万的主要逾期客户为中联重科、安徽海创建筑机械装备租赁有限公司、四川吉星工程机械租赁有限公司、青岛利中升工程机械有限公司、优沃普（北京）机械设备有限公司和成都龙泉金鑫实业有限公司，逾期

金额合计 2,005.53 万元，占逾期总金额的比例为 70.39%。主要逾期客户均处于正常经营状态，具有租金支付能力，除四川吉星工程机械租赁有限公司和青岛利中升工程机械有限公司外，其余主要逾期客户均已全部回款，主要逾期客户回款情况良好，预计逾期部分租金未来不可收回风险较小。具体而言，截至 2023 年 12 月 31 日，前述客户逾期部分回款比例分别为 100%、100%、79.78%、36.25%、100%和 100%，前述客户逾期部分未回款金额合计为 166.34 万元，低于标的公司计提的坏账准备 5,015.52 万元，逾期部分未回款金额占标的资产总资产的比例为 0.02%，对标的资产影响较小，风险较小。

报告期各期末，标的公司分期结算模式下形成的应收款主要为未逾期款项，不可回款风险较低，标的公司计提的坏账准备已覆盖坏账风险。

（三）标的公司长期应收款的坏账计提比例为 3%，与同行业可比公司相比不存在重大差异

针对长期应收款，标的公司采用预期信用损失的简化模型计提坏账准备，坏账计提比例为 3%。同行业可比公司长期应收款坏账计提比例情况如下：

公司名称	坏账计提方法	计提比例
浙江鼎力	对分期收款销售商品形成的长期应收采用 3%坏帐比例计提坏账	3%
临工重机	对分期收款销售商品形成的长期应收平均采用 4.87%坏帐比例计提坏账	4.87%
星邦智能	对分期收款销售商品形成的长期应收采用 3%坏帐比例计提坏账	3%
标的公司	对分期收款销售商品形成的长期应收采用 3%坏帐比例计提坏账	3%

同行业可比公司中，临工重机长期应收款坏账计提比例为 4.87%，浙江鼎力和星邦智能长期应收款坏账计提比例均为 3%，标的公司长期应收款坏账计提比例为 3%，与同行业可比公司相比不存在重大差异。

十、基于前述内容详细充分披露标的资产具体的销售模式，结合分期模式下剔除坏账和融资收益后的实际毛利率同普通销售的差异、融资租赁模式下剔除相关担保费用后的实际毛利率同普通销售的差异，报告期内标的资产两种模式销售规模的变动与行业趋势、可比公司是否一致、不同模式客户存在差异的原因及合理性等披露标的资产销售规模变动的原因及合理性，是否存在通过放

宽担保条件、变相放宽延长信用政策吸引客户、刺激销售的情形，相关销售模式是否具备可持续性，标的资产是否符合《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条的规定。

（一）标的公司具体的销售模式

标的公司具体的销售结算模式如下：

销售结算模式	业务合同签订流程	实物转移过程	资金流转过程	收入确认政策
普通结算模式	由标的公司与客户签订《买卖合同》	标的公司按照销售合同中客户指定的地点，安排物流将产品配送至指定交货地点	由客户按照《买卖合同》约定向标的公司支付产品款项	境内：获取经签署《产品买卖合同》及客户或客户指定收货人签收单据时确认收入 境外：根据不同贸易模式，在签署《产品买卖合同》并取得报关单、提单或签收单时确认收入
分期结算模式	由标的公司与客户签订《买卖合同》		由客户按照《买卖合同》约定向标的公司分期支付产品款项	
融资租赁结算模式	融资租赁直租模式下，由标的公司、融资租赁公司和承租人签订买卖合同，由融资租赁公司与客户签订《融资租赁合同》；融资租赁售后回租模式下，由标的公司和客户签订《买卖合同》，由融资租赁公司与客户签订《融资租赁合同》		由融资租赁公司向标的公司支付产品款项，或客户向标的公司支付首付款，融资租赁公司支付剩余款项	获取经签署《产品买卖合同》、《融资租赁合同》及客户或客户指定收货人签收单据时确认收入

境外销售方面，标的公司主要以普通结算方式为主，且不存在融资租赁业务模式。

（二）结合分期模式下剔除坏账和融资收益后的实际毛利率同普通销售的差异、融资租赁模式下剔除相关担保费用后的实际毛利率同普通销售的差异，报告期内标的资产两种模式销售规模的变动与行业趋势、可比公司是否一致、

不同模式客户存在差异的原因及合理性等披露标的资产销售规模变动的原因及合理性

1、分期模式下剔除坏账和融资收益后的实际毛利率同普通销售的差异

(1) 毛利率差异的具体情况

分期结算模式下，利息收益将在收到分期款时冲减财务费用，本身不确认营业收入，不影响毛利率。将坏账剔除后，标的公司实际毛利率同普通销售的毛利率差异如下：

单位：万元

项目	2023年1-8月	2022年度	2021年度	2020年度
分期结算模式收入	193,801.77	59,655.13	29,609.31	23,060.34
减：长期应收款坏账准备	5,015.52	3,040.78	1,438.82	798.22
调整后收入	188,786.25	56,614.35	28,170.49	22,262.12
分期结算模式成本	160,080.86	45,433.47	26,112.43	21,369.13
调整后毛利率	15.21%	19.75%	7.31%	4.01%
境内普通结算模式毛利率	15.74%	14.82%	13.68%	20.42%
差异	-0.53%	4.92%	-6.38%	-16.41%

注：分期结算模式主要在境内发生，因而与境内普通结算模式进行比较

标的公司在签订分期结算的销售合同时，价格的确认机制并非产品一般销售价格与分期利息加总，而是与客户磋商、谈判确认合同价格，并按照约定的利率计算各期回款金额。因此，销售价格主要取决于客户采购规模、合作情况等，而非结算模式本身，故与普通结算的毛利率存在一定的合理差异。

(2) 毛利率差异系分期结算、普通结算模式下客户集中度不同所导致

2020年度差异较大的主要原因系普通结算模式下客户采购数量小，故毛利率较高。同时，分期结算模式下客户较集中，采购规模大，毛利率相对较低。2021、2022年度，普通结算模式新增大客户宏信建发等，集中度逐渐提升，毛利率有所下降；同时分期结算模式下的中小客户增加，集中度下降，毛利率逐渐提高，因此两类结算模式的毛利率差异有所收窄。2023年1-8月，分期结算模式下客户集中度提升，销售毛利率下降，两类模式的毛利率不存在明显差异。2020-2023年1-8月，标的公司普通结算、分期结算的平均金额、平均数量如下：

单位：万元，台

项目	2023年1-8月		2022年度		2021年度		2020年度	
	普通结算	分期结算	普通结算	分期结算	普通结算	分期结算	普通结算	分期结算
客户平均采购金额	160.64	831.77	161.39	329.59	95.66	2,467.44	60.92	7,686.78
客户平均采购数量	14.11	89.22	14.48	24.67	6.71	115.00	5.85	526.33

由上可知，2020年度普通结算客户平均采购金额60.92万元、平均采购数量5.85台，客户分散，采购量较小，毛利率较高；分期结算客户平均采购金额7,686.78万元、平均采购数量526.33台，客户集中度较高，采购量较大，毛利率较低。2020年度分期结算与普通结算的毛利率差异较大。

2021年度，普通结算客户平均采购金额为95.66万元、平均采购数量6.71台，平均采购金额、数量均有所提升；分期结算平均采购金额2,476.44万元、平均采购数量115台，平均采购金额、数量同比均大幅下降，客户集中度下降，因此普通结算模式毛利率有所下降、分期结算模式毛利率有所提升，毛利率的差异收窄。

2022年度，普通结算客户平均采购金额161.39万元、平均采购数量14.48台，平均采购金额、数量持续提升；分期结算客户平均采购金额329.59万元、平均采购数量24.67台，平均采购金额、数量持续大幅下降，客户集中度进一步下降，毛利率持续提升，高于普通结算的毛利率水平。

2023年1-8月，分期模式下剔除坏账的实际毛利率，同普通结算模式毛利率不存在较大差异。普通结算的客户集中度未发生显著变化，而分期结算的客户集中度有所提升，客户平均采购金额由2022年度的329.59万元上升至831.77万元、客户平均采购数量由24.67台上升至89.22台，故分期结算模式下客户集中度提升，议价能力提升，标的公司分期结算的销售毛利率有所下降，与普通结算销售毛利率不存在较大差异。

2、融资租赁模式下剔除相关担保费用后的实际毛利率同境内普通结算销售的毛利率不存在重大差异

融资租赁结算模式下，将预期担保损失剔除后，标的公司实际毛利率同境

内普通销售的毛利率差异如下：

单位：万元

项目	2023年1-8月	2022年度	2021年度	2020年度
融资租赁结算模式收入	103,297.21	271,211.44	223,257.30	68,514.80
减：预计担保损失 ^注	5,934.00	5,232.03	3,081.32	950.60
调整后收入	97,363.21	265,979.41	220,175.98	67,564.19
融资租赁结算模式成本	77,317.97	214,549.54	184,111.61	57,755.46
调整后毛利率	20.59%	19.34%	16.38%	14.52%
境内普通结算模式毛利率	15.74%	14.82%	13.68%	20.42%
差异	4.85%	4.51%	2.70%	-5.90%

注：预计担保损失包含关联方预计担保损失，计算方式为关联方担保余额乘1%；融资租赁结算模式均在境内发生，因而与境内普通结算模式进行比较

经过测算，剔除预计担保损失后，融资租赁结算模式下实际毛利率与普通结算的毛利率差异分别为-5.90%、2.70%、4.51%和4.85%。销售价格的确认为标的公司与客户根据采购规模、合作历史等因素谈判确认，而非根据结算模式，故融资租赁结算与普通结算的毛利率存在一定的合理差异。

3、报告期内标的公司两种模式销售规模的变动与行业趋势、可比公司存在差异的原因

标的公司报告期各期融资租赁结算模式收入的占比与同行业可比公司对比如下：

可比公司	2023年1-8月	2022年度	2021年度	2020年度
浙江鼎力	未披露	未披露	未披露	未披露
临工重机	未披露	44.05%	37.22%	26.96%
星邦智能	未披露	52.74%	70.21%	63.26%
平均值	-	48.40%	53.71%	45.11%
标的公司	24.68%	59.46%	75.35%	67.14%

注：星邦智能2022年度未披露，表中数据为2022年1-9月数据；临工重机数据仅包括高空作业机械板块

标的公司报告期各期分期结算模式收入的占比与同行业可比公司对比如下：

可比公司	2023年1-8月	2022年度	2021年度	2020年度
浙江鼎力	未披露	未披露	未披露	未披露
临工重机	未披露	0.39%	5.75%	4.78%
星邦智能	未披露	9.03%	3.70%	13.24%
平均值	-	4.71%	4.73%	9.01%
标的公司	46.31%	13.08%	9.99%	22.59%

注：星邦智能 2022 年度未披露，表中数据为 2022 年 1-9 月数据；临工重机数据仅包括高空作业机械板块

报告期各期，上述两类模式占比合计分别为 89.73%、85.34%、72.54%和 71.00%，占比逐年下降。同时，标的公司分期结算模式占比呈现上升趋势，融资租赁结算模式的占比呈下降趋势。

一方面，在境外稳定的设备更新需求与新兴国家大量的设备新增需求驱动下，标的公司境外销售业务的占比逐渐提高。而境外客户普遍采取传统稳定的普通结算模式开展采购，故普通结算模式占比逐渐提升，分期、融资租赁结算模式占比下降。

另一方面，分期结算、融资租赁结算本质均为向客户提供信用服务，区别在于分期结算模式由标的公司自身提供信用服务，而融资租赁结算模式由融资租赁公司提供信用服务，因融资租赁公司对行业和客户相关风险识别能力不足、且客户由标的公司进行开发，故融资租赁公司要求标的公司为客户提供担保。经过近年来持续稳健的业务发展，标的公司的经营规模、资金实力、行业影响力显著提升，资本实力进一步增强，自身能够为客户提供较长信用期，具备满足客户多样化结算模式需求的能力，通过融资租赁公司为客户提供信用的需求逐渐弱化，因而标的公司逐渐发展分期结算模式，故分期结算模式占比提高，融资租赁结算模式占比下降。相比于融资租赁模式，分期结算模式仅涉及标的公司与客户两方，有利于为客户简化和加快销售流程，同时分期结算模式对标的公司销售毛利率不存在较大影响，因而标的公司逐渐提高分期结算模式的比例。

报告期各期，融资租赁结算模式、分期结算模式占比合计分别为 89.73%、85.34%、72.54%和 71.00%，占比逐年下降。而同时期的营业收入则高速增长。因此标的公司并非通过两类结算方式扩大销售业绩。

4、不同模式客户存在差异的原因及合理性

(1) 普通结算模式下报告期各期前十大客户

单位：万元

序号	客户名称	主营业务收入	占普通结算模式收入的比例
2023年1-8月			
1	ABPOPA	16,698.85	13.76%
2	渝发设备租赁（天津）有限公司	15,104.86	12.44%
3	宏信建发	13,622.94	11.22%
4	MATECO	7,116.30	5.86%
5	Bac Investment sp.zo.o	6,374.68	5.25%
6	A.J. Access Platforms Ltd 及其关联方	4,710.18	3.88%
7	D.J. Bac Verkoop. B.V.	3,493.33	2.88%
8	ACCESS LIFT EQUIPMENT GROUP, SOCIED	2,148.85	1.77%
9	BEPTEKC 及其关联方	2,052.38	1.69%
10	CHIEN-I CO., LTD.	1,798.42	1.48%
11	其他	48,254.59	39.76%
	合计	121,375.39	100.00%
2022年度			
1	宏信建发	52,775.95	42.13%
2	MATECO	6,097.29	4.87%
3	ABPOPA	5,409.34	4.32%
4	D.J. Bac Verkoop. B.V.	4,086.91	3.26%
5	ACCESS LIFT EQUIPMENT GROUP, SOCIED	3,543.85	2.83%
6	Bac Investment sp.zo.o	3,254.62	2.60%
7	A.J. Access Platforms Ltd 及其关联方	2,150.20	1.72%
8	LD SIMPLEX S.E.C.	1,960.69	1.57%
9	GLOBAL MACHINERY GROUP, INC.	1,552.52	1.24%
10	GANTIC	1,303.13	1.04%
11	其他	43,136.60	34.43%
	合计	125,271.11	100.00%
2021年度			

序号	客户名称	主营业务收入	占普通结算模式收入的比例
1	宏信建发	18,913.39	43.55%
2	Bac Investment sp.zo.o	1,807.95	4.16%
3	D.J. Bac Verkoop. B.V.	1,746.08	4.02%
4	安徽海螺集团有限责任公司控制的主体	1,161.07	2.67%
5	GM S.A. de C.V.及其关联方	1,139.82	2.62%
6	GLOBAL MACHINERY GROUP, INC.	986.75	2.27%
7	ABPOPA	732.02	1.69%
8	GANTIC	615.36	1.42%
9	DKAVVITT LTD STL	451.10	1.04%
10	A-Lift B.V.	411.04	0.95%
11	其他	15,465.08	35.61%
	合计	43,429.66	100.00%
2020 年度			
1	ССК Звезда	1,429.67	13.64%
2	D.J. Bac Verkoop. B.V.	902.08	8.61%
3	АВРОРА	867.16	8.28%
4	Bac Investment sp.zo.o	540.36	5.16%
5	四川吉星工程机械租赁有限公司及其关联方	518.82	4.95%
6	PT. BP PERKASA	413.13	3.94%
7	NT Platform Sdn Bhd	291.45	2.78%
8	E-EDIL TECNO	267.80	2.56%
9	A-Lift B.V.	223.08	2.13%
10	中联重科控制的主体	209.09	2.00%
11	其他	4,815.90	45.96%
	合计	10,478.53	100.00%

注：四川吉星工程机械租赁有限公司及其关联方包括四川吉星工程机械租赁有限公司、四川吉星成发机械设备有限公司、成都龙泉金鑫实业有限公司；安徽海螺集团有限责任公司控制的主体包括安徽海创建筑机械装备租赁有限公司、阜阳中康建筑安装工程有限公司等共 59 个主体；GM S.A. de C.V.及其关联方包括 GM S.A. de C.V.和 GI S.A. de C.V.；A.J. Access Platforms Ltd 及其关联方包括 A.J. Access Platforms Ltd 和 AFI-UPLIFT LIMITED；BEPTEKC及其关联方包括BEPTEKC和BEPTEKC-KA3AXCTAH；中联重科控制的主体为中联重科下属其他分、子公司

(2) 分期结算模式下报告期各期前十大客户

单位：万元

序号	客户名称	主营业务收入	占分期结算模式收入的比例
2023年1-8月			
1	华夏金融租赁有限公司	96,968.13	50.03%
2	华铁应急	49,812.04	25.70%
3	安徽海螺集团有限责任公司控制的主体	7,941.03	4.10%
4	RPH LTDA	4,520.76	2.33%
5	LOCAR GUINDASTES E TRANSPORTES INTERMODAIS S.A..	4,392.15	2.27%
6	沪恒升建筑工程（上海）有限公司	2,985.76	1.54%
7	AG Australia Pty Ltd	2,616.00	1.35%
8	四川吉星工程机械租赁有限公司及其关联方	2,019.31	1.04%
9	宏菱融资租赁（上海）有限公司	1,627.36	0.84%
10	可进机械设备（上海）有限公司	942.70	0.49%
11	其他	19,976.52	10.31%
	合计	193,801.77	100.00%
2022年度			
1	华铁应急	25,120.57	42.11%
2	LOCAR GUINDASTES E TRANSPORTES INTERMODAIS S.A.	13,208.05	22.14%
3	四川吉星工程机械租赁有限公司及其关联方	2,550.10	4.27%
4	DE Rental Co.	2,373.18	3.98%
5	东莞家锋	1,350.06	2.26%
6	重庆铁固机械设备有限公司	1,210.74	2.03%
7	T-LOCACAO E TRANSFORMACAO	806.99	1.35%
8	ST Logistics Pvt. Ltd.	766.61	1.29%
9	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	637.76	1.07%
10	北京捷茂锋机械设备租赁有限公司	527.42	0.88%
11	其他	11,103.64	18.61%
	合计	59,655.13	100.00%
2021年度			
1	东莞家锋	28,686.52	96.88%
2	ACEE J.V.	457.13	1.54%
3	DE Rental Co.	152.69	0.52%

序号	客户名称	主营业务收入	占分期结算模式收入的比例
4	中国核工业第二二建设有限公司	129.54	0.44%
5	中国石化塔河炼化有限责任公司	72.48	0.24%
6	河北华涛城投建设工程有限公司	35.16	0.12%
7	沧州市增鑫建筑机械有限公司	32.80	0.11%
8	安徽海螺集团有限责任公司控制的主体	21.83	0.07%
9	深圳市机场股份有限公司	21.17	0.07%
10	-	-	-
合计		29,609.31	100.00%
2020 年度			
1	东莞家锋	22,946.60	99.51%
2	中交第一航务工程局有限公司	59.41	0.26%
3	中材科技(阜宁)风电叶片有限公司	54.33	0.24%
4	-	-	-
5	-	-	-
6	-	-	-
7	-	-	-
8	-	-	-
9	-	-	-
10	-	-	-
合计		23,060.34	100.00%

注：华夏金融租赁有限公司以分期结算模式向标的公司采购后，将以经营租赁方式租赁给其他设备租赁公司，并由设备租赁公司进一步经营租赁至终端用户使用；

注：华铁应急包括浙江华铁应急设备科技股份有限公司、浙江大黄蜂建筑机械设备有限公司、浙江华铁大黄蜂建筑机械设备有限公司、浙江华铁供应链管理服务有限公司；安徽海螺集团有限责任公司控制的主体包括安徽海创建筑机械装备租赁有限公司、阜阳中康建筑安装工程有限公司等共 59 个主体；四川吉星工程机械租赁有限公司及其关联方包括四川吉星工程机械租赁有限公司、四川吉星成发机械设备有限公司、成都龙泉金鑫实业有限公司

(3) 融资租赁结算模式下报告期各期前十大客户

单位：万元

序号	客户名称	主营业务收入	占融资租赁结算模式收入的比例
2023年1-8月			
1	山西天远建筑工程有限公司及其关联方	15,009.79	14.53%
2	中联神力智能装备（厦门）有限公司及其关联方	6,357.82	6.15%
3	上海方沙实业有限公司	5,279.30	5.11%
4	上海金和源建设工程有限公司	2,534.31	2.45%
5	杭州中基建筑设备租赁有限公司	2,240.51	2.17%
6	徐州国铭永信机械租赁有限公司	1,779.51	1.72%
7	珠海市本杰物流设备有限公司	1,637.76	1.59%
8	内蒙古瑞联森机械租赁有限公司	1,542.57	1.49%
9	江门市伟华机械制造有限公司	1,510.33	1.46%
10	湖南好运联合设备有限公司及其关联方	1,361.98	1.32%
11	其他	64,043.33	62.00%
	合计	103,297.21	100.00%
2022年度			
1	山西天远建筑工程有限公司及其关联方	33,382.47	12.31%
2	通冠机械	24,416.95	9.00%
3	安徽海螺集团有限责任公司控制的主体	24,335.69	8.97%
4	华铁应急	21,760.97	8.02%
5	中联神力智能装备（厦门）有限公司及其关联方	21,322.61	7.86%
6	上海金和源建设工程有限公司	8,780.20	3.24%
7	青岛江北亿联机械工程有限公司及其关联方	4,173.98	1.54%
8	上海方沙实业有限公司	3,674.53	1.35%
9	浙江宏瓴机械设备有限公司及其关联公司	3,512.46	1.30%
10	杭州中基建筑设备租赁有限公司	3,378.31	1.25%
11	其他	122,473.28	45.16%
	合计	271,211.44	100.00%
2021年度			
1	华铁应急	41,157.14	18.43%
2	百城联合	31,656.35	14.18%
3	安徽海螺集团有限责任公司控制的主体	11,344.51	5.08%

序号	客户名称	主营业务收入	占融资租赁结算模式收入的比例
4	山西天远建筑工程有限公司及其关联方	9,399.78	4.21%
5	通冠机械	6,789.10	3.04%
6	杭州中基建筑设备租赁有限公司	5,468.33	2.45%
7	深圳市业盛建机租赁有限公司	4,000.34	1.79%
8	上海中联尚谊实业有限公司	3,841.18	1.72%
9	西安建工金科融资租赁有限公司	3,718.77	1.67%
10	兰州承远大型吊装设备有限公司及其关联方	2,537.04	1.14%
11	其他	103,344.76	46.29%
	合计	223,257.30	100.00%
2020 年度			
1	华铁应急	32,743.12	47.78%
2	可进机械设备（上海）有限公司	3,180.76	4.64%
3	四川吉星工程机械租赁有限公司及其关联方	2,563.56	3.74%
4	深圳市业盛建机租赁有限公司	2,559.45	3.74%
5	南京万博软件科技有限公司	1,469.89	2.15%
6	百城联合	1,415.93	2.07%
7	安徽海螺集团有限责任公司控制的主体	1,090.42	1.59%
8	广州市一斗福机械设备有限公司	897.86	1.31%
9	南通市通州区瑞盛机械配件有限公司	764.90	1.12%
10	上海安全机械设备租赁有限公司	631.75	0.92%
11	其他	21,206.19	30.95%
	合计	68,523.82	100.00%

注：华铁应急包括浙江华铁应急设备科技股份有限公司、浙江大黄蜂建筑机械设备有限公司、浙江华铁大黄蜂建筑机械设备有限公司、浙江华铁供应链管理服务有限公司；山西天远建筑工程有限公司及其关联方包括山西天远建筑工程有限公司、山西天远机械设备有限公司；中联神力智能装备（厦门）有限公司及其关联方包括中联神力智能装备（厦门）有限公司、厦门市神力机械有限公司；百城联合包括百城联合（广州）租赁有限公司、百城联合（天津）数字科技有限公司、深圳百港城实业有限公司、天津百城瑞信工程机械租赁有限公司、天津市诚瑞丰科技有限公司、郑州百城联合租赁有限公司；安徽海螺集团有限责任公司控制的主体包括安徽海创建筑机械装备租赁有限公司、阜阳中康建筑安装工程有限责任公司等共 59 个主体；通冠机械包括通冠机械股份有限公司、海口通冠机械租赁有限公司；四川吉星工程机械租赁有限公司及其关联方包括四川吉星工程机械租赁有限公司、四川吉星成发机械设备有限公司、成都龙泉金鑫实业有限公司；湖南好运联合设备有限公司及其关联方包括湖南好运联合设备有限公司、湖南东骏工程有限公司；青岛江北亿联机械工

程有限公司及其关联方包括青岛江北亿联机械工程有限公司、青岛亿商建筑工程有限公司；浙江宏瓴机械设备有限公司及其关联公司包括浙江宏瓴机械设备有限公司、杭州宏迈机械设备有限公司、一步机械设备（杭州）有限公司、杭州大钧机械设备租赁有限公司；兰州承远大型吊装设备有限公司及其关联方包括兰州承远大型吊装设备有限公司、四川承远上景机械有限公司

对于高空作业机械，下游客户以大型设备租赁商为主，采购量较大，往往选择分期结算、融资租赁结算的方式，以缓解短期内大量结算的资金压力。但是融资租赁结算往往需额外承担利息成本，标的公司分期结算下实际利率主要为 4.75%，而融资租赁结算模式下的实际利率主要在 5.00%至 6.00%之间，因此选择以分期结算模式进行采购的客户逐渐增加。此外，相比于分期结算模式，融资租赁结算模式除与标的公司签订买卖合同外，还需要与融资租赁公司签订融资租赁合同，销售流程相对复杂，客户出于简化流程、提升采购效率的需求，更倾向于选择分期结算模式。

普通结算方式的主要客户一般为境外客户，以及境内资金实力较强的客户，例如宏信建发等。高空作业机械在境外市场起源较早，市场发展更加成熟，境外客户一般采取传统稳定的普通结算模式开展采购。报告期各期，标的公司在境外以普通结算模式销售高空作业机械的比例分别为 100%、96.02%、77.54%和 85.41%，占比较高。

部分客户存在多种结算模式，如安徽海螺集团有限责任公司控制的主体，同时存在普通结算、分期结算、融资租赁结算三种模式。该客户主要包括设备租赁公司安徽海创建筑机械装备租赁有限公司和阜阳中康建筑安装工程有限公司，及从事水泥生产销售业务的终端使用客户，例如巴中海螺水泥有限责任公司、湖南海螺水泥有限公司等。租赁商性质的安徽海创建筑机械装备租赁有限公司和阜阳中康建筑安装工程有限公司 2020-2022 年度采取融资租赁结算模式，2023 年起出于简化流程、提升采购效率的需求切换为分期结算模式。而其中的终端使用客户采购量较小，如 2021 年该类客户平均的采购数量为 1 台，平均单价为 23.03 万元，因此采购量较小、采购金额较小，选择以普通模式进行结算。

因此，标的公司各结算模式下客户的分布具备合理性。

5、标的公司销售规模快速增长并非来源于通过分期结算、融资租赁结算等

条款变相给予客户优惠而促进销售，而来源于行业需求的景气及自身竞争力的不断提升

(1) 标的公司并未通过分期结算、融资租赁结算等条款变相给予客户优惠而促进销售

标的公司融资租赁结算、分期结算的政策保持稳定，在自身资本实力增强的情况下，分期结算模式占比逐渐提高，融资租赁结算模式占比逐渐降低。报告期各期，标的公司两类结算模式占比合计分别为 89.73%、85.34%、72.54%和 71.00%，占比逐年下降，而同期的营业收入则高速增长。因此标的公司并非通过两类结算方式扩大销售业绩。

(2) 标的公司销售规模快速增长来源于行业需求的景气及自身竞争力的不断提升

报告期内，标的公司的主营业务收入分别为 102,062.69 万元、296,296.27 万元、456,137.68 万元和 418,474.37 万元，2020 年至 2022 年复合增长率为 111.40%。

行业需求方面，国内市场在经济性、安全性因素的驱动下，高空作业机械使用场景不断扩大，市场需求保持增长趋势；境外市场方面，在发达国家稳定的设备更新需求与新兴国家大量的设备新增需求驱动下，境外市场需求同样保持高速增长。

标的公司竞争力方面，标的公司持续加大研发投入力度，在剪叉式产品研发技术水平与海外高机厂商持平的基础上，率先实现臂式产品的技术突破，持续推出 58 米、68 米、72 米超高米段产品。同时，标的公司把握全球碳中和趋势，率先推出剪叉式锂电系列产品，并逐渐实现电动化臂式产品的研发制造，整体产品线的电动化比例超过 90%。

标的公司持续建设营销渠道，已经在国内建立起全面覆盖的营销服务网络，并与宏信建发、华铁应急等大型头部租赁商建立了稳定的合作关系。在国内市场快速发展的基础上，标的公司逐步建设海外子公司等市场渠道，目前产品销售已覆盖各大洲，在欧美发达国家及“一带一路”国家等获得广泛应用。

因此，标的公司销售规模快速增长并非来源于通过分期结算、融资租赁结算等条款变相给予客户优惠而促进销售，而来源于行业需求的景气及自身竞争力的不断提升。

（三）标的公司不存在通过放宽担保条件、变相放宽延长信用政策吸引客户、刺激销售的情形，相关销售模式具备可持续性，符合《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条的规定

1、标的公司不存在通过放宽担保条件吸引客户、刺激销售的情形

报告期内，标的公司积极建立与第三方融资租赁公司的业务合作，通过10%的差额担保方式降低自身的担保余额，降低因担保产生的经营风险。

目前在国内工程机械和专用设备制造业中常见的厂商为客户融资采购提供的担保方式有融资租赁担保及银行借款担保，同行业公司浙江鼎力、星邦智能、临工重机等公司均存在为下游客户购买设备融资进行担保的情形，可比公司担保政策具体如下：

公司名称	担保方式	担保条款
浙江鼎力	全额担保（全额连带责任担保）	未披露
星邦智能	连带责任保证+保证金担保（如有）	租赁债务的100%
	最高额连带责任保证+保证金担保（如有）	通常为授信额度、客户融资额或剩余未到期租赁本金的10%-40%
	保证金担保	通常为客户融资额或设备销售总金额的9.5%-20%
临工重机	连带责任担保	《融资租赁合同》项下的债务承担连带责任保证担保
标的公司	差额担保	为客户在不超过投放额的10%的范围内向融资租赁公司提供连带担保
	全额担保	为客户在未到期本金及逾期利息的范围内向融资租赁公司提供连带担保
	保证金担保	为担保其回购担保责任，向融资租赁公司交纳一定比例保证金

由上可知，标的公司的担保方式及条款与同行业可比公司不存在显著差异，同时标的公司担保余额占净资产的比例低于同行业可比公司。标的公司全额担保比例均为100%、差额担保比例均为10%，且报告期内标的公司担保比例已

过渡到差额担保 10%为主，因此不存在放宽担保条件的情况。报告期各期，标的公司担保余额占净资产的比例分别为 0.00%、23.44%、25.56%和 29.60%，低于同行业可比公司，具体情况如下：

公司名称	2023 年 1-8 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
临工重机	未披露	36.46%	69.09%	92.48%
星邦智能		未披露	83.10%	141.60%
平均值		36.46%	76.10%	117.04%
标的公司	29.60%	25.56%	23.44%	0.00%

注：浙江鼎力有全资融资租赁子公司，无需为客户向全资子公司提供担保，故浙江鼎力对外担保余额较低，计算平均值时未纳入

报告期内，标的公司业绩大幅增长，但融资担保余额占净资产的比例保持稳定。同时，标的公司融资担保余额亦低于同行业可比公司。

因此，报告期内标的公司担保比例稳定，且担保余额占净资产的比例保持稳定且保持在较低水平，不存在放款担保条件吸引客户、刺激销售的情况。

2、标的公司不存在通过变相放宽延长信用政策吸引客户、刺激销售的情形

报告期各期，标的公司两类结算方式还款期限的情况如下：

单位：月

结算方式	2023 年 1-8 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	区间	平均数	区间	平均数	区间	平均数	区间	平均数
融资租赁 结算	12-68	57.36	12-78	57.58	12-75	63.14	12-72	60.05
分期结算	13-66	53.92	13-66	51.22	13-70	64.80	13-66	65.94

报告期内，标的公司融资租赁结算模式下，客户向融资租赁公司付款的期限分别在 12-72 个月、12-75 个月、12-78 个月、12-68 个月之间，平均还款期限为 60.05 个月、63.14 个月、57.58 个月、57.36 个月，还款期限小幅缩短；分期结算模式下，客户的账期主要在 13-66 期之间，平均还款期限为 65.94 个月、64.80 个月、51.22 个月、53.92 个月，还款期限小幅缩短。因此，上述两类结算方式的信用期限有所缩短，不存在放宽延长信用政策的情况。标的公司不存在通过放宽担保条件、变相放宽延长信用政策吸引客户、刺激销售的情形。

3、销售模式具备可持续性，符合《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条的规定

由于高空作业机械具有使用频率高、使用时间灵活等特点，直接购买设备又面临着闲置成本和资金压力，高空作业机械产品在发明并广泛应用的过程中，主机厂与终端客户之间的链接、展业、应用即形成了以租赁为主的商业模式。而租赁商往往大批量采购设备，因此将面临一定的资金压力，因而一般通过融资租赁结算、分期结算的买方信贷方式同制造商结算，以减少资金压力。但该类买方信贷结算的方式不影响产品的价格与毛利率，产品价格由标的公司与客户根据采购量、市场情况等因素谈判确定。

标的公司主要的下游客户，即设备租赁商普遍通过分期结算、融资租赁结算等买方信贷模式购买高空作业机械产品。以分期结算、融资租赁为代表的模式属于国际通行方式，在具有“价值高、寿命长、需求广”等特点的飞机、车辆、机床、机械设备等领域广泛应用。同行业可比公司浙江鼎力、临工重机、星邦智能均通过该等买方信贷方式进行业务开展，因而标的公司销售商品的结算模式与行业趋势一致。

标的公司不存在放宽担保条件、信用政策以促进销售的情况。2021、2022年末，标的公司担保余额占净资产的比例为 23.44%、25.56%，低于行业平均水平。同时，标的公司分期结算、融资租赁结算的还款期限分别由 65.94 个月、60.05 个月，缩短至 53.92 个月、57.36 个月，还款期限有所收紧。

同时，标的公司逐渐与海内外资金实力较强的客户进行合作，并以普通模式进行结算，例如宏信建发、MATECO、ABPOPA 等，报告期内分期结算、融资租赁结算合计的占比由 89.73%下降至 71.00%，普通结算模式占比提升，进一步提高了标的公司风险控制能力。

如上所述，标的公司业务完整，具有直接面向市场独立持续经营的能力，符合《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条的规定。

十一、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，独立财务顾问和会计师履行了以下核查程序：

1、获取融资租赁公司与标的公司签署的业务合作协议和回购担保协议，分析各方权利义务关系及担保方式；

2、查阅融资租赁公司的工商信息等公开资料，并取得标的公司与融资租赁公司合作的明细，确认融资租赁公司的业务资质，了解融资租赁公司的业务规模；

3、获取标的公司融资租赁结算模式的销售收入明细，对比分析融资租赁结算模式和普通结算模式的销售情况及单价差异情况；

4、获取标的公司各期末的担保余额明细，并获取标的公司担保余额前5名客户的经营状况、财务状况等资料，分析标的公司是否存在偿债风险；

5、查阅同行业公司的年报、招股说明书等公开资料，比较标的公司与同行业公司的融资租赁结算模式披露情况及担保余额口径；

6、获取标的公司垫付和回购明细，测算标的公司坏账准备和预计负债计提的充分性；

7、获取标的公司销售明细，并对抽取融资租赁结算模式订单、分期结算模式订单梳理合同条款、检查相关单据，分析标的公司收入确认政策是否符合企业会计准则相关要求；

8、获取报告期各期末公司长期应收款明细表、坏账准备计提情况，并执行复核、重新计算程序，确认坏账准备计提准确性；查询同行业公司会计政策并进行对比，分析长期应收款坏账准备计提的充分性；

9、查询同行业公司的公开披露信息及高空作业行业研究报告，了解同行业公司业务模式、收入确认政策、担保余额情况，与标的公司进行比较；

10、对融资租赁公司进行走访，了解融资租赁业务相关情况。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问和会计师认为：

1、报告期内，标的公司合作的融资租赁公司包括融资中国、融资北京、光大金租、信达金租、招银金租、民生金租、越秀租赁等，均具备开展融资租赁业务的资质；标的公司可以为客户推荐融资租赁公司，并由客户自主选择；融资租赁结算模式平均单价与普通租赁结算模式平均单价不存在重大差异；

2、报告期内，标的公司的担保方式分为全额担保、差额担保及保证金担保，担保期限与租赁期具有匹配性；标的公司承担担保责任后积极向被担保人追偿；标的公司融资租赁相关模式符合《民法典》等有关法律法规的规定；标的公司融资租赁结算模式与行业通用模式不存在差异；

3、2023年1-8月，采取融资租赁结算方式购买标的公司产品的前10大客户的担保余额为58,594.91万元；标的公司对主要客户的担保比例不存在重大差异，具有合理性；报告期内，主要被担保人处于正常经营状态，截至2023年8月31日，标的公司为主要被担保人支付的回购、垫付款金额合计为21.75万元，金额较小，目前已全部收回，不会导致标的公司面临重大偿债风险；

4、报告期各期，标的公司因承担担保责任而实际支付的金额分别为0万元、36.05万元、3,454.02万元和457.04万元，合计3,947.11万元，占融资租赁结算模式收入的比例分别为0%、0.02%、1.27%和0.44%，对业绩影响较小；2023年1-8月，标的公司采取融资租赁结算方式购买标的公司产品的前五大客户的财务状况较好，不会导致标的公司面临重大偿债风险；标的公司预计担保损失计提政策与同行业可比公司相比较不存在重大差异，标的公司预计担保损失的计提充分谨慎；交易后，如因标的公司履行超出计提部分的担保责任而产生增量损失，标的公司在履行相应的回购、垫付等担保责任后，将积极向被担保人追偿。

5、报告期内，中联重科为标的公司部分客户提供担保具有合理性，不存在代替标的公司承担担保责任的情形，中联重科该部分担保未向标的公司收取担保费用，不存在通过关联担保为标的公司承担成本费用的情形；故中联重科为标的公司部分客户提供担保不影响标的公司具备业务独立性和直接面向市场独立经营的能力。

6、报告期内，标的公司为客户向关联融资租赁公司提供担保的余额比例及

其他权利义务关系等同向非关联租赁公司提供担保存在差异，主要系各融资租赁公司间担保方式及担保条款存在差异；标的公司对关联方和非关联方融资租赁公司的担保损失计提比例一致，不存在关联融资租赁公司通过减轻标的公司担保义务做高标的公司利润的情形；

7、标的公司为融资租赁结算的客户所提供的担保服务为融资租赁结算模式的附加条件，客户不能选择单独购买担保服务，亦不能从标的公司提供的担保服务本身（或与其他易于获得的资源一起使用）中受益，该项担保服务与合同中的高空作业机械存在高度的关联性，因此，担保不属于合同中的单项履约义务；融资租赁结算模式下收入确认政策是在标的公司与客户明确了双方的应履行的义务，且已履行实物转移义务，完成了控制权转移，在控制权转移的时点确认收入，具备合理性，与同行业可比公司不存在差异，符合《企业会计准则》。

8、标的公司分期结算模式下销售的产品，虽然销售对价尚未完全收回，但在签订销售合同、客户签收产品后，客户已取得该产品并能主导该产品的使用获得经济利益流入，同时在质量保证条款、退换货政策方面与其他结算模式不存在重大差异，仅款项结算条款约定分期支付，标的公司完成了对商品风险报酬的转移；标的公司分期模式下的收入确认政策满足《企业会计准则》的规定，且与同行业可比公司分期结算模式下的收入确认政策不存在重大差异。

9、报告期各期末，标的公司分期结算模式下形成的应收款主要为未到期款项，无法回款风险较低，标的公司计提的坏账准备已覆盖坏账风险，截至报告期末标的公司分期结算模式下形成的应收款逾期金额占比较小，且低于坏账准备计提比例 3%；标的公司长期应收款坏账计提比例为 3%，与同行业可比公司相比不存在重大差异；

10、报告期各期，标的公司的信用政策保持稳定，各类结算模式的主要客户存在差异，原因系客户根据自身资金实力、业务规模等情况进行的选择。因此，不同模式下客户存在差异具备合理性；标的公司并未通过分期结算、融资租赁结算等条款变相给予客户优惠而促进销售，销售模式具备可持续性，符合《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条的规定。

问题十二、

申请文件显示：报告期内标的资产存在与关联方代收货款、第三方回款、与关联方进行资金拆借等财务内控不规范情形。

请上市公司全面梳理并披露报告期内标的资产财务不规范行为，包括但不限于相关交易形成原因、资金流向和用途、违反有关法律法规的具体情况及其后果、后续可能影响的承担机制，并结合财务内控重大缺陷的认定标准披露有关行为是否构成重大缺陷、整改措施、相关内控建立及运行情况、是否已针对性建立内控制度并有效执行，本次交易是否符合《首次公开发行股票注册管理办法》第十一条的规定。

请独立财务顾问、会计师和律师核查并发表明确意见。

答复：

一、报告期内标的资产财务不规范事项

对照《监管规则适用指引——发行类第5号》之“5-8 财务内控不规范情形”和“5-11 第三方回款核查”的要求，对财务不规范问题和第三方回款事项进行了逐条核查，具体情况列示如下：

序号	《监管规则适用指引——发行类第5号》列明的财务不规范情形	标的公司情况
1	无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）	标的公司不存在该等情形
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资	标的公司与控股股东中联重科之间存在票据拆借的情形，但未通过票据贴现后获取银行融资
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	标的公司与控股股东中联重科之间存在资金拆借的情形
4	频繁通过关联方或第三方收付款项，金额较大且缺乏商业合理性	标的公司存在关联方代收代付的情形
5	利用个人账户对外收付款项	标的公司不存在该等情形
6	出借公司账户为他人收付款项	标的公司不存在该等情形
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金收支、挪用资金	标的公司不存在该等情形
8	被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用资金	标的公司不存在该等情形
9	存在账外账	标的公司不存在该等情形

序号	《监管规则适用指引——发行类第5号》列明的财务不规范情形	标的公司情况
10	在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在内控重大缺陷	标的公司不存在该等情形
11	部分销售回款由第三方代客户支付的情形	标的公司存在部分销售回款由第三方代客户支付的情形

二、标的公司财务不规范事项的形成原因、流向和用途

（一）与中联重科进行票据拆借

报告期内，标的公司存在向控股股东中联重科进行票据拆借的情形，具体金额如下：

单位：万元

项目	关联方	2023年1-8月	2022年度	2021年度	2020年度
票据拆入	中联重科	-	21,613.70	77,275.36	-
票据拆出	中联重科	-	333.22	948.96	-

票据拆入即为满足标的公司生产经营的资金需求，中联重科向中联高机背书转让银行承兑汇票，中联高机收到银行承兑汇票后，再将收到的银行承兑汇票背书转让至供应商，或短期未使用背书转让回中联重科。2021年度，中联高机拆入票据支付给中联高机供应商和背书转让回中联重科的金额分别为77,207.94万元和67.42万元；2022年度，中联高机拆入的票据均支付给中联高机供应商。

票据拆出即为提高整体的票据使用效率，中联高机将其持有的尚未背书转让的银行承兑汇票或商业承兑汇票背书转让给中联重科，以进行票据的集中管理。

拆借票据类型方面，2021年及2022年拆入的票据均为银行承兑汇票，2021年拆出的票据均为银行承兑汇票，2022年拆出的票据均为商业承兑汇票。

中联高机拆入的票据不存在持有票据到期或向银行贴现进行票据融资的情况。

（二）与中联重科进行资金拆借

报告期内，为支付标的公司智能制造项目土地款，标的公司于 2021 年度向控股股东中联重科拆借 13,000.00 万元。

（三）关联方代收代付

报告期内，标的公司存在关联方代收代付的情形，主要由关联方代收及代关联方收销售货款、关联方代收产业扶持资金、关联方代付和代关联方付款项构成，各类型情况具体如下：

1、关联方代收及代关联方收销售货款

报告期各期，标的公司关联方代收及代关联方收销售货款明细如下：

单位：万元

关联方	性质	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
中联重科	关联方代收销售货款	950.47	5,775.62	4,293.28	135.18
中联重科	代关联方收销售货款	591.72	3,959.15	3,290.68	0.04
融资中国	关联方代收销售货款	1,526.54	4,141.30	692.92	16.00
融资中国	代关联方收销售货款	4,461.87	19,444.99	4,408.33	-
融资北京	关联方代收销售货款	225.34	552.52	130.53	-
融资北京	代关联方收销售货款	-	11.08	4,390.25	107.42

注：2023 年 3 月 31 日后不再新增关联方代收及代关联方收销售货款。

由上表所示，关联方代收标的公司销售货款及标的公司代关联方收销售货款金额较大。对关联方代收标的公司销售货款及标的公司代关联方收销售货款的商业合理性分析如下：

标的公司控股股东中联重科为打造更好的客户服务体系，便利客户回款，创建了重要客户账号系统（以下简称“重客账号”），专用于收取客户以银行转账或现金存入方式支付的各项款项，该系统在其全部子公司范围内运用，重客账号对客户具有唯一性和专属性。2020 年 12 月前，标的公司为中联重科事业部，故沿用了该重客账号系统。报告期内，标的公司客户若与关联方中联重科、融

资中国及融资北京有业务合作，当客户未将货款支付至对应合同主体的收款账号时，重客账号系统可以根据具有唯一性和专属性的重客账号将货款调整至正确收款主体，由此形成标的公司代关联方收销售货款及关联方代收销售货款的情形，相关交易均具有真实交易背景。截至2023年3月31日，上述关联方代收销售货款及代关联方收销售货款已经全部结清，自2023年3月31日起，标的资产已不再使用重客账号系统，不再新增关联方代收及代关联方收销售货款。

报告期内，标的公司未因关联方代收代付而与相关银行、客户及关联方产生纠纷。如标的公司因报告期内上述财务不规范事项被有关部门给予任何处罚或被任何第三方追究任何形式的法律责任，或与相关银行、客户及关联方产生纠纷，中联重科承诺承担处罚结果或责任、承担相关纠纷所产生的损失，保证标的公司不会因此遭受任何损失。

中联重科出具的具体承诺如下：“若中联高机因报告期内票据拆借、资金拆借、关联方代收代付、第三方回款等财务不规范事项而被有关部门给予任何处罚或被任何第三方追究任何形式的法律责任，或与相关银行、客户及关联方产生纠纷，给中联高机带来损失的，本公司将向中联高机足额支付相关补偿，确保中联高机不会因此而遭致任何损失。”

2、关联方代收产业扶持资金

报告期内，中联重科于2023年6月代标的公司收取税收产业扶持资金4,770.22万元，该事项发生的原因因为中联高机智慧产业城项目是中联智慧产业城项目的组成部分，标的公司对应获得中联高机智慧产业城项目相关的税收产业扶持资金，该事项为政策支持性的偶发事项。

3、代关联方付和关联方代付款项

报告期各期，标的公司代关联方付和关联方代付款项明细如下：

单位：万元

关联方	性质	2023年1-8月	2022年度	2021年度	2020年度
中联重科	代关联方付其他款项	0.81	17.87	12.34	-
中联重科	关联方代付	26.88	163.23	27.33	-

关联方	性质	2023年1-8月	2022年度	2021年度	2020年度
	其他款项				
湖南中联重科智能技术有限公司	代关联方付其他款项	-	1.04	0.04	-
湖南中联重科智能技术有限公司	关联方代付其他款项	-	36.49	0.04	-
上海中联重科桩工机械有限公司	关联方代付其他款项	0.29	3.31	22.87	-
中联重科建筑起重机械有限责任公司	代关联方付其他款项	-	0.77	0.84	-
中联重科集团财务有限公司	关联方代付其他款项	-	0.03	-	-

代关联方付其他款项及关联方代付其他款项主要系代收代付工资、奖金、工会款、培训费等，金额较小，且标的公司报告期内对劳动用工行为进行了规范，已于2023年1月起全面终止需代收代付工资、奖金社保的情形。

（四）标的公司部分销售回款由第三方代客户支付

报告期内，标的公司存在部分销售回款由第三方代客户支付的情形，第三方回款的规模及占主营营业收入和销售商品、提供劳务收到的现金的比例情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-8月	2022年度	2021年度	2020年度
第三方回款金额（A）	3,994.51	2,557.67	855.52	38.10
销售商品、提供劳务收到的现金（B）	259,483.72	419,856.94	285,144.15	107,335.57
主营业务收入（C）	418,474.37	456,137.68	296,296.27	102,062.69
第三方回款总额占当期销售商品、提供劳务收到现金比例（D=A/B）	1.54%	0.61%	0.30%	0.04%
第三方回款总额占当期主营业务收入的比 例（E=A/C）	0.95%	0.56%	0.29%	0.04%

注：除上表中的第三方回款内容之外，因标的公司业务中存在融资租赁结算，上述模式存在回款中实际付款方与签订经济合同的往来客户不一致的情形，该种情形具有商业合理性和必要性。

报告期内，标的公司第三方回款金额分别为 38.10 万元、855.52 万元、2,557.67 万元和 3,994.51 万元，占当期销售商品、提供劳务收到的现金的比例分别为 0.04%、0.30%、0.61%和 1.54%，占当期主营业务收入的比例分别为 0.04%、0.29%、0.56%和 0.95%，标的公司第三方回款金额占比较低。

第三方回款主要有 6 种情形：①客户为个体工商户或自然人，通过家庭约定由直系亲属代为支付货款；②客户为自然人控制的企业，该企业的法定代表人、实际控制人代为支付货款；③客户所属集团通过集团财务公司或指定相关公司代客户统一对外付款；④政府采购项目指定财政部门或专门部门统一付款；⑤客户指定其相关公司或相关自然人代为支付货款；⑥境外客户指定付款。各类情形具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-8 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
情形 1	155.65	79.42	168.38	-
情形 2	1,194.42	1,142.96	396.09	15.00
情形 3	47.37	30.36	70.27	-
情形 4	8.54	3.66	-	-
情形 5	536.57	688.98	158.48	17.20
情形 6	1,994.82	232.50	-	-
其他	57.14	379.79	62.30	5.90
合计	3,994.51	2,557.67	855.52	38.10
标的公司当年销售商品、提供劳务收到的现金	259,483.72	419,856.94	285,144.15	107,335.57
占当年销售商品、提供劳务收到的现金比例	1.54%	0.61%	0.30%	0.04%

金额较大的第三方回款情形 2、情形 6 和其他情况具体如下：

1、情形 2

情形 2 为客户为自然人控制的企业，该类企业经营规模普遍较小，出于自身支付便利的角度，由该企业的法定代表人、实际控制人向标的公司代为支付货款。报告期内，情形 2 涉及客户共 211 家，回款当期各客户的平均采购规模

为 127.94 万元，报告期各期，以该种方式回款的金额分别为 15.00 万元、396.09 万元、1,142.96 万元和 1,194.42 万元，占当年销售商品、提供劳务收到的现金比例分别为 0.01%、0.14%、0.27%和 0.46%。

报告期各期，情形 2 的前五大回款客户回款金额及占比如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	由第三方回款金额	占当期该类型第三方回款的比例
2023 年 1-8 月			
1	如皋市海法脚手架租赁服务部	51.38	4.30%
2	重庆洪鑫源建筑设备租赁有限公司	51.30	4.30%
3	上海事迎工程机械有限公司	35.82	3.00%
4	保定市福清商贸有限公司	31.45	2.63%
5	惠州市迅速机械设备有限公司	31.20	2.61%
合计		201.16	16.84%
2022 年度			
1	慈溪市杉信机械设备租赁有限公司	103.74	9.08%
2	武汉亘晟设备租赁有限公司	78.67	6.88%
3	重庆洪鑫源建筑设备租赁有限公司	74.61	6.53%
4	阜阳市侨飞机械租赁有限公司	66.06	5.78%
5	伊犁高航机械设备租赁有限公司	44.00	3.85%
合计		367.08	32.12%
2021 年度			
1	北京高机之家工程设备租赁有限公司	200.80	50.70%
2	读宣机械设备（上海）有限公司	73.80	18.63%
3	安陆市超起吊装服务有限公司	16.60	4.19%
4	陕西鼎隆机械设备有限公司	15.00	3.79%
5	重庆庆维工程机械租赁有限公司	14.80	3.74%
合计		321.00	81.04%
2020 年度			
1	湖南弈安机械租赁有限公司	15.00	100%
合计		15.00	100%

情形 2 的客户及回款方均非标的公司关联方，对报告期各期情形 2 前五大

回款客户的平均销售毛利率与当期国内销售毛利率不存在较大差异，对相关客户的产品销售价格公允。

2、情形 6

情形 6 为境外客户指定付款，2022 年度开始发生，2022 年和 2023 年 1-8 月以该种方式回款的金额分别为 232.50 万元和 1,994.82 万元，占当年销售商品、提供劳务收到的现金比例分别为 0.09%和 0.77%。2022 年和 2023 年 1-8 月，情形 6 的前五大回款客户回款金额及占比如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	由第三方回款金额	占当期该类型第三方回款的比例
2023 年 1-8 月			
1	A.J. Access Platforms Ltd	988.69	49.56%
2	GI S.A. de C.V.	811.92	40.70%
3	COMERCIAL-GOMEZ BOTERO S.A.S	68.97	3.46%
4	Buda Hun Zrt	58.92	2.95%
5	Green Tele Sdn Bhd	37.50	1.88%
合计		1,966.00	98.56%
2022 年度			
1	GI S.A. de C.V.	83.10	35.74%
2	H-Lift ApS	72.99	31.39%
3	Buda Hun Zrt	48.00	20.65%
4	RAF Machinery Trade	23.32	10.03%
5	AC Services Pte Ltd	3.15	1.35%
合计		230.57	99.17%

情形 6 的客户及回款方均非标的公司关联方，对上述情形 6 前五大回款客户的销售毛利率高于当期国外销售毛利率。

3、其他情形

其他情形主要系标的公司员工代付（即标的公司销售人员代客户向标的公司付款）、保险理赔及融资中国代收信达金租融资租赁客户首付等。报告期各期，以该种方式回款的金额分别为 5.90 万元、62.30 万元、379.79 万元和 57.14 万元，

占当年销售商品、提供劳务收到的现金比例分别为 0.002%、0.02%、0.15%和 0.02%。

其中，员工代付金额报告期各期分别为 1.02 万元、0.03 万元、0.83 万元和 0 万元，金额较小且已进行规范，且标的公司将自 2023 年起发生的员工代付款全部退回，严格规范员工代付行为，并持续宣贯；融资中国代收信达金租融资租赁客户首付主要系标的公司 2022 年拓展第三方融资租赁公司初期，信达金租与融资中国签订代理协议，委托融资中国作为其融资租赁业务的代理人，自 2022 年 3 月起，已由客户直接支付首付至标的公司。

三、标的公司财务不规范事项违反有关法律法规的具体情况及其后果、后续可能影响的承担机制

（一）违反有关法律法规的具体情况及其后果

1、票据拆借

中联高机与中联重科之间的票据拆借虽无真实交易背景。但（1）针对拆入票据，中联高机系基于生产经营、临时周转的需要使用该等拆入票据向供应商支付货款，未涉及通过无真实交易背景的票据开具或贴现进行违规融资的情形；

（2）针对拆出票据，中联高机亦未涉及通过无真实交易背景的票据开具或贴现进行违规融资的情形，且金额较小。前述票据拆借虽不符合《票据法》第十条¹之规定，但不属于《票据法》第一百零二条、第一百零三条²规定的票据欺诈或诈骗行为。中联重科、中联高机开具和取得票据之时其具有真实的债权债务事项。该等情况并未损害银行或其他持票人的权利，不涉及票据欺诈情形或诈骗行为，不属于按相关法律法规应当追究刑事责任的情形，未受到行政处罚。

自 2022 年 8 月起，中联高机已全面停止与中联重科之间无交易背景票据拆借的情况；2022 年 12 月末，中联高机将期末未到期票据全部清偿至中联重科，

¹ 第十条 票据的签发、取得和转让，应当遵循诚实信用的原则，具有真实的交易关系和债权债务关系。票据的取得，必须给付对价，即应当给付票据双方当事人认可的相对应的代价。

² 第一百零二条 有下列票据欺诈行为之一的，依法追究刑事责任：（一）伪造、变造票据的；（二）故意使用伪造、变造的票据的；（三）签发空头支票或者故意签发与其预留的本名签名式样或者印鉴不符的支票，骗取财物的；（四）签发无可靠资金来源的汇票、本票，骗取资金的；（五）汇票、本票的出票人在出票时作虚假记载，骗取财物的；（六）冒用他人的票据，或者故意使用过期或者作废的票据，骗取财物的；（七）付款人同出票人、持票人恶意串通，实施前六项所列行为之一的。第一百零三条 有前条所列行为之一，情节轻微，不构成犯罪的，依照国家有关规定给予行政处罚。

不存在纠纷或潜在纠纷。中联高机制定了《承兑汇票业务管理办法》及《资金运营管理规定》，就严禁从事票据拆借、票据融资等行为作出了明确规定。

中联高机于 2023 年 6 月 30 日取得中国人民银行长沙中心支行出具的证明，确认经核实，2020 年 1 月 1 日至 2023 年 5 月 31 日，中国人民银行长沙中心支行未对中联高机进行过行政处罚。

2、资金拆借

《最高人民法院关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》第十条规定，法人之间、非法人组织之间以及它们相互之间为生产、经营需要订立的民间借贷合同，除存在民法典第一百四十六条、第一百五十三条、第一百五十四条以及本规定第十三条规定的情形外，当事人主张民间借贷合同有效的，人民法院应予支持。

该规定第十三条规定，具有下列情形之一的，人民法院应当认定民间借贷合同无效：（一）套取金融机构贷款转贷的；（二）以向其他营利法人借贷、向本单位职工集资，或者以向公众非法吸收存款等方式取得的资金转贷的；（三）未依法取得放贷资格的出借人，以营利为目的向社会不特定对象提供借款的；（四）出借人事先知道或者应当知道借款人借款用于违法犯罪活动仍然提供借款的；（五）违反法律、行政法规强制性规定的；（六）违背公序良俗的。

中联高机与中联重科之间的资金拆借未违反上述《民法典》《最高人民法院关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》的相关规定，且相关拆借资金已于 2022 年 12 月末清理完毕，不存在纠纷或潜在纠纷。中联高机与中联重科的资金拆借不构成违法违规行为，不存在被处罚情形或风险。

3、关联方代收代付

关联方代收产业扶持资金为一次性偶发事项，代收代付工资奖金、工会款、等情形金额较小，关联方代收标的公司销售货款及标的公司代关联方收销售货款主要为便利客户或其委托的付款人回款，不存在虚构交易或调节账龄的情形，具有商业合理性和真实交易背景，标的公司与关联方、相关客户不存在因代收销售货款导致的纠纷或潜在纠纷。因此，关联方代收代付行为不属于主观恶意

行为，不构成违法违规行为，不存在被处罚情形或风险。

此外，针对关联方代收标的公司销售货款及标的公司代关联方收销售货款事项，针对该等标的公司代关联方收销售货款及关联方代收销售货款的情形，标的公司已向客户进一步明确其回款账号，并通过销售人员现场讲解、电话沟通等方式要求客户后续需将款项进行区分，支付至相应合同主体，如出现支付至错误主体的情形均采取退款的处理方式。自2023年3月31日起，标的公司已不再新增代关联方收销售货款及关联方代收销售货款。报告期内不存在因代收货款产生纠纷或法律责任。

4、第三方回款

标的公司与客户之间的第三方回款符合实际业务特点，不存在虚构交易或调节账龄的情形，具有商业合理性和真实交易背景，标的公司与相关客户不存在因第三方回款导致的纠纷或潜在纠纷。因此，标的公司上述行为不属于主观恶意行为，不构成违法违规行为，不存在被处罚情形或风险。

（二）后续可能影响的承担机制

报告期内，标的公司未因票据拆借、资金拆借、关联方代收代付、第三方回款等财务不规范事项而与相关银行、客户及关联方产生纠纷。如标的公司因报告期内上述财务不规范事项被有关部门给予任何处罚或被任何第三方追究任何形式的法律责任，或与相关银行、客户及关联方产生纠纷，中联重科承诺承担处罚结果或责任、承担相关纠纷所产生的损失，保证标的公司不会因此遭受任何损失。

中联重科出具的具体承诺如下：“若中联高机因报告期内票据拆借、资金拆借、关联方代收代付、第三方回款等财务不规范事项而被有关部门给予任何处罚或被任何第三方追究任何形式的法律责任，或与相关银行、客户及关联方产生纠纷，给中联高机带来损失的，本公司将向中联高机足额支付相关补偿，确保中联高机不会因此而遭致任何损失。”

四、标的公司财务不规范事项是否构成重大缺陷、整改措施、相关内控建立及运行情况、是否已针对性建立内控制度并有效执行

（一）标的公司财务不规范事项不构成重大缺陷

财务内控的重大缺陷是指一个或多个控制缺陷的组合，可能导致企业严重偏离控制目标。一般出现下列特征的，认定为重大缺陷：

（1）董事、监事和高级管理人员舞弊；

（2）对已经公告的财务报告出现的重大差错进行错报更正（由于政策变化或其他客观因素变化导致的对以前年度的追溯调整除外）；

（3）当期财务报告存在重大错报，而内部控制在运行过程中未能发现该错报；

（4）公司以及内部审计部门对财务报告内部控制监督无效。

标的公司票据拆借、资金拆借、关联方代收货款及第三方回款事项，不构成重大缺陷。

（二）整改措施

1、票据拆借

（1）标的公司于 2022 年 8 月起停止进行任何无真实交易背景的票据拆借；并于 2022 年 12 月偿还票据拆借所涉资金。

（2）标的公司制定并完善了《承兑汇票业务管理办法》及《资金运营管理规定》，并组织财务人员、董事、高级管理人员深入学习《票据法》及相关管理制度，提高财务人员依法开展票据业务的认识；

（3）标的公司进一步加强内部控制，严格办理票据业务的审批程序，充分发挥职责分离的作用，开展自查自纠活动，规范票据的使用。

自 2022 年 8 月以来，标的公司已严格按照《票据法》等法律法规的要求以及《票据管理制度》的规定使用票据，未再发生票据不规范行为。

2、资金拆借

报告期内标的公司已完全偿还拆入资金，自 2022 年 1 月以来未再发生新的资金拆借情况。

为了规范未来标的公司与关联方或第三方之间的资金往来，维护标的公司独立性，保证标的公司规范运行，标的公司制定及完善了《资金运营管理规定》《重大信息内部报告制度》等一系列公司治理制度，具体规定了资金往来的决策程序，规范相关资金往来的行为。标的公司安排对董监高及财务人员有关内部制度的培训，完善了相关制度，加强内控制度的有效执行。

3、关联方代收代付

报告期内，标的公司对劳动用工行为进行了规范，已于2023年1月起全面终止需代收代付工资、奖金社保的情形。针对关联方代收销售货款及代关联方收销售货款情形，标的公司已向客户进一步明确其回款账号，并通过销售人员现场讲解、电话沟通等方式要求客户后续需将款项进行区分，支付至相应合同主体，如出现支付至错误主体的情形均采取退款的处理方式。自2023年3月31日起，标的公司已不再使用重客账号系统，不再新增代关联方收销售货款及关联方代收销售货款。

中联重科及一致行动人出具了《关于减少和规范关联交易的承诺函》和《关于保持上市公司独立性的承诺函》，以减少和规范本次交易后可能存在的关联交易，维护本次交易完成后上市公司的独立性。

4、标的公司部分销售回款由第三方代客户支付

2023年4月1日起，标的公司已不存在员工代付款的情形，并规范了除通过中联重科开展业务部分之外的关联方回款，持续向客户进行宣贯，规范第三方回款行为，具体整改情况如下：

（1）加强客户宣贯工作，优化第三方来款管控

标的公司已向客户宣贯，客户委托的付款方向收款主体回款必须出具委托代付证明，标的公司进一步优化第三方来款管控，自动识别来款人与客户是否一致，若不一致则需增加审核环节，客户上传委托代付证明后才能入账。

（2）加强内部控制，完善相关制度规范

针对第三方回款，标的公司已进一步完善《公司货款回款及往来对账管理

办法》，规定：以银行转账回款的，第三方代付来款必须提供合规的代付款证明函；以票据回款的，原则上不允许第三方代付。从制度上防范第三方回款行为，进一步加强内部控制。

（3）杜绝员工代付款行为

针对标的公司员工代付款的情形，标的公司对报告期内的该类情况进行全面梳理，确保逐笔记账，形成员工代垫明细表，并获取员工对代垫客户回款的原因说明。为减少未来员工代付款的情况，标的公司把禁止员工代付款行为纳入回款管理制度，并将自 2023 年起发生的员工代付款全部退回。

（三）相关内控建立及运行情况、是否已针对性建立内控制度并有效执行

1、票据内控制度的建立健全及实际运行情况

标的公司根据相关法律规定和公司实际情况建立健全了较为完善的票据内控制度并有效执行，主要内控制度如下：

（1）承兑汇票的开立

标的公司财务管理部结合付款计划与库存票据及银行授信等的情况，根据月度现金流付款计划核定的承兑汇票付款额度及提交的支付需求，及时办理票据支付结算。成功开立的票据清单登记承兑汇票业务台账和往来票据对账。

（2）承兑汇票的收取

标的公司财务管理部对应收票据动态监控，结合承兑人情况及其他相关信息，对各中小银行及机构设定收票风险限额。风险限额达到预设上限，则发布收票风险预警暂停增加收取，需在存量办理正常到期托收入账后，才能下发内部通知重新提示收取。

标的公司财务管理部负责办理公司库存票据正常托收，根据未正常托收回款的承兑汇票情况，财务管理部需最迟在票据到期日的次月 8 日前将该机构纳入禁止收票的黑名单。纳入票据黑名单的承兑汇票，原则上不得收取。

财务人员负责登记承兑汇票收取、承兑、贴现、退回等信息，并及时更新《汇票管理台账》。

(3) 票据合规使用

不得与任何机构或个人进行任何无真实交易背景的票据交换业务，包括大票换小票、票据拆借、票据贴现、票据找差等业务。

不得从事无法与实际发生的采购交易相对应票据融资行为。

2、资金拆借

标的公司建立了《关联交易管理制度》等内部管理制度，明确了关联方及关联交易的决策程序等内容，标的公司制定及完善了《资金运营管理规定》《重大信息内部报告制度》等一系列公司治理制度，具体规定了资金往来的决策程序，规范相关资金往来的行为，从制度层面防范与关联方之间的资金拆借行为，加强内部控制。

3、关联方代收标的公司销售货款及标的公司代关联方收销售货款

针对关联方代收销售货款及代关联方收销售货款情形，中联重科已出具《关于中联高机相关财务规范工作的确认函》，自2023年3月31日起，停止中联重科及下属单位与中联高机之间的内部往来转收转付等活动，标的公司已不再新增代关联方收销售货款及关联方代收销售货款。

4、标的公司部分销售回款由第三方代客户支付

针对第三方回款，标的公司已进一步完善《公司货款回款及往来对账管理办法》，规定：以银行转账回款的，第三方代付来款必须提供合规的代付款证明函，严禁业务员代付货款；以票据回款的，原则上不允许第三方代付。从制度上防范第三方回款行为，进一步加强内部控制。

5、有效执行情况

2022年8月之后，标的公司与关联方未再发生资金拆借、票据拆借的情况；2023年4月之后，未再发生关联方代收标的公司销售货款及标的公司代关联方收销售货款的事项，未再发生员工代付款的情形，内控制度有效运行。

针对标的公司相关内控制度的实际运行情况，实施了以下程序来测试其实际运行情况：

(1) 了解标的公司与票据、资金、收款相关的流程与内部控制，获取对应的审批记录、标的公司票据台账及票据明细表、资金拆借明细表、第三方及关联方回款明细表，抽查相关凭证；

(2) 抽样检查主要客户、主要供应商的合同条款，了解标的公司与主要客户、主要供应商的结算方式，并抽查交易和结算凭证确认交易背景、回款情况和票据真实性；

(3) 对期末票据执行监盘程序，重点关注票据种类、出票日期、票据号、票面金额、出票人等信息，与票据备查簿的有关内容核对，并核实是否与账面记录相符；获取标的公司 2023 年 4 月以后的银行流水，是否存在关联方代收销售货款或代关联方收销售货款情况进行核实；获取标的公司报告期内第三方代付款明细及相应的代付款证明函，核实 2023 年 4 月后对员工代付款的退回情况。

(4) 获取报告期各期末已背书或已贴现未到期票据清单，并结合承兑人信用等级、期后到期情况，对标的公司各期末已背书、已贴现未到期的应收票据风险及报酬转移时点进行分析，评价应收票据终止确认是否符合相关要求，复核相关终止确认的会计处理是否符合企业会计准则相关规定。

天职国际已出具《湖南中联重科智能高空作业机械有限公司内部控制鉴证报告》，确认标的公司内部控制有效，实际执行情况与其内控制度相符。

五、本次交易是否符合《首次公开发行股票注册管理办法》第十一条的规定

《首次公开发行股票注册管理办法》第十一条规定：“发行人会计基础工作规范，财务报表的编制和披露符合企业会计准则和相关信息披露规则的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量，最近三年财务会计报告由注册会计师出具无保留意见的审计报告。”

标的公司依据《中华人民共和国会计法》《会计基础工作规范》及其他相关法律法规的规定，已建立独立、完整的会计核算体系，会计人员配备齐全，相关人员具备专业胜任能力，规范执行《企业会计准则》，对公司的经济活动进行会计监督，各岗位职责分工明确，严格执行不相容职务分离、授权审批控制，

确保会计基础工作规范。

标的公司按照企业内部控制规范体系在所有重大方面保持了与财务报表编制相关的有效的内部控制。标的公司 2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-8 月财务报表经申报会计师审计，出具了标准无保留意见的审计报告（天职业字[2023] 49412 号）。标的公司财务报表的编制和披露符合企业会计准则和相关信息披露规则的规定，在所有重大方面公允反映了公司的财务状况、经营成果和现金流量。

标的公司按照相关法律法规，结合自身实际情况，制定了完整有效的财务制度和内部控制制度，包括《财务管理制度》、《现金及银行存款管理制度》、《采购管理制度》、《销售收款管理制度》、《客户信用管理制度》、《成本核算制度》、《关联交易管理制度》、《对外担保管理制度》、《内部审计管理制度》等，对包括财务核算方法、各主要业务流程的控制、授权审批等方面作出明确规范，各项业务活动有效运行，相关内部控制制度健全并得到有效运行。

报告期内标的公司的财务不规范事项不构成内部控制的重大缺陷，标的公司已进行了相应整改并针对性建立了相关内控制度，且相关内控制度得到了有效执行。

天职国际审核了标的公司内部控制的有效性，并出具了《内部控制鉴证报告》（天职业字[2023]32496-1 号）及《内部控制鉴证报告》（天职业字[2023] 49412-1 号），认为标的公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2023 年 4 月 30 日及 2023 年 8 月 31 日均在所有重大方面保持了有效的与财务报告有关的内部控制。

因此，标的公司会计基础工作规范，财务报表能反映标的公司财务状况、经营成果和现金流量，符合《首次公开发行股票注册管理办法》第十一条的规定。

六、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

独立财务顾问和会计师履行了以下核查程序：

1、查阅标的公司报告期内的银行流水、银行授信协议、银行承兑协议及相关凭证、与供应商、客户交易往来等相关财务资料，参照《监管规则适用指引——发行类第5号》逐条核查标的公司是否存在其他不规范情形以及具体的整改情况；

2、了解标的公司与票据管理相关的流程和关键内部控制；获取标的公司票据台账及明细账，通过获取标的公司票据台账及抽查相关凭证对票据内部控制的执行情况进行测试；

3、取得并审阅标的公司的票据管理、资金管理、收款管理相关制度，核查标的公司票据、资金及收款管理内控制度是否健全；

4、获取中国人民银行长沙中心支行针对标的公司开具的无违规证明，确认标的公司的票据不规范行为是或否受到行政处罚；取得中联重科出具的《关于中联高机相关财务规范工作的确认函》；

5、取得并查阅中联高机的《内部控制鉴证报告》，对比会计准则规定的财务内控的重大缺陷标准，判断标的公司票据拆借、资金拆借、关联方代收货款及第三方回款事项是否构成重大缺陷。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问和会计师认为：

上市公司已全面梳理并披露报告期内标的资产财务不规范行为，包括但不限于相关交易形成原因、资金流向和用途、违反有关法律法规的具体情况及其后果、后续可能影响的承担机制；结合财务内控重大缺陷的认定标准披露，标的公司财务不规范事项不构成重大缺陷，已进行了相应整改并针对性建立了相关内控制度，相关内控制度得到了有效执行，本次交易符合《首次公开发行股票注册管理办法》第十一条的规定。

问题十三、

申请文件显示：（1）标的资产产品主要包括剪叉式、直臂式及曲臂式高空作业机械，报告期内剪叉式和直臂式机械的单价逐渐下降，主要系低米段产品

市场需求快速增加，拉低产品销售均价；曲臂式机械单价逐渐上升，主要系外销规模大幅扩大且外销中曲臂式产品占比较高，同时产品外销单价高于内销单价；（2）报告期内，标的资产境内毛利率由 13.85% 增长至 21.92%，主要系市场地位提升及标的资产通过关键技术突破、核心零部件国产替代、规模化生产等因素形成的成本优势；（3）报告期内，标的资产境外毛利率由-3.22% 增长至 27.62%，主要系标的资产开拓境外市场初期销售额小，分摊较大，随着标的资产规模增加，境外毛利率逐步提升。

请上市公司补充披露：（1）结合报告期各期各细分品类产品的销售数量、单价，海外销售的数量和单价具体披露报告期内产品单价波动的原因；（2）结合报告期内标的资产关键技术的研发情况及对产品价格及成本的具体影响，核心零部件国产替代的具体情况，包括但不限于核心零部件占产品价值比例、替代前后的价格差异，产品单位固定成本及可变成本的变动等量化分析境内销售毛利率持续增长的具体原因；（3）结合报告期内海外销售规模、产品单价、开拓成本等的波动情况量化分析境内销售毛利率持续变动的的原因。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、结合报告期各期各细分品类产品的销售数量、单价，海外销售的数量和单价具体披露报告期内产品单价波动的原因

（一）标的公司各期细分品类产品的销售数量、单价，海外销售的数量和单价

标的公司各期细分品类产品的销售数量、单价情况如下：

单位：万元、台

产品类别	2023 年 1-8 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	数量	单价	数量	单价	数量	单价	数量
剪叉	5.11	33,784	5.40	35,772	5.40	24,724	6.03	7,577
直臂	37.30	4,768	44.18	4,248	44.89	2,647	46.14	873
曲臂	31.04	2,169	27.94	2,678	27.05	1,622	27.29	590
合计	10.26	40,721	10.67	42,698	10.22	28,993	11.29	9,040

整体上，标的公司剪叉式产品报告期各期单价分别为 6.03 万元、5.40 万元、5.40 万元和 5.11 万元，总体呈下降趋势；直臂式产品单价分别为 46.14 万元、44.89 万元、44.19 万元、37.30 万元，单价逐年下降；曲臂式产品的单价分别为 27.29 万元、27.05 万元、27.85 万元和 31.04 万元，2020-2022 年较为稳定，2023 年 1-8 月单价上升。

标的公司各期海外销售的数量、单价情况如下：

单位：万元、台

产品类别	2023 年 1-8 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	数量	单价	数量	单价	数量	单价	数量
剪叉	7.48	4,440	6.85	4,753	5.90	1,409	5.91	607
直臂	56.37	315	47.71	292	39.33	72	37.94	62
曲臂	33.16	1,478	29.36	1,125	29.55	141	26.23	41
合计	16.04	6,233	12.89	6,170	9.44	1,622	9.88	710

关于境外销售，报告期内三类产品的单价持续提高，主要原因系 2020 年度标的公司为中联重科事业部，境外业务尚处于初探期、微量期，既需通过中联重科代理报关并支付代理报关服务费，又需要执行中联重科总体海外发展战略例如通过香港贸易公司进行转口外贸。2021 年，随着标的公司公司制主体建立、境外业务成为重点经营目标，标的公司开始完善出口业务资质、能力，年中标的公司与中联重科确定了适合其海外业务发展的合作模式，代理报关服务费下调至市场水平，销售单价逐渐提升；2022 年开始，标的公司海外销售开始规模化，凭借其绿色化、智能化产品技术优势取得了海外客户的广泛认可，销售单价相比拓展期出现显著的、持续的提升。

（二）报告期内产品单价波动的原因

1、剪叉式产品单价波动原因

剪叉式产品单价由 2020 年度的 6.03 万元/台下降至 2021 年度的 5.40 万元/台，主要原因系受标的公司年度竞争性销售策略影响，叠加 6 米以下剪叉式产品的销售占比增加、低米段产品的单价较低等因素影响。标的公司在该期间剪叉式产品的销售金额、占主营业务收入比例及销售单价情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度			2020 年度		
	销售金额	占剪叉式产品收入比例	销售单价	销售金额	占剪叉式产品收入比例	销售单价
6 米及以下产品	58,340.63	43.68%	4.38	16,556.81	36.24%	4.57
6-14 米产品（包含 14 米）	73,689.67	55.17%	6.50	27,535.27	60.27%	7.06
14 米以上产品	1,547.17	1.16%	25.79	1,592.89	3.49%	27.46
合计	133,577.46	100.00%	5.40	45,684.96	100.00%	6.03

标的公司 6 米以下剪叉式产品的销售占比由 2020 年度的 36.24%，提高至 2021 年度的 43.68%。同时 2020 年度、2021 年度，标的公司 6 米以下剪叉式产品的平均单价分别为 4.57 万元/台、4.38 万元/台，而 6-14 米（含 14 米）剪叉式产品的平均单价分别为 7.06 万元/台、6.50 万元/台，14 米以上剪叉式产品的平均单价分别为 27.46 万元/台、25.79 万元/台，相比之下 6 米以下剪叉式产品的单价较低。因此，受 6 米以下剪叉式产品的销售占比增加、低米段产品的单价较低因素影响，剪叉式产品的平均单价由 2020 年度的 6.03 万元/台下降至 2021 年度的 5.40 万元/台。

2022 年度相比 2021 年度，剪叉式产品单价保持稳定。

2023 年 1-8 月，标的公司剪叉式产品单价由 2022 年度的 5.40 万元/台小幅下降至 2023 年 1-8 月的 5.11 万元/台，主要原因一方面系标的公司产品价格小幅下调，应对市场竞争。另一方面，标的公司新推出低能耗版本剪叉式产品，销售单价较低，进一步拉低了剪叉式产品单价，具体情况如下：

单位：万元，万元/台

剪叉式产品类型	销售金额	占比	销售单价
低能耗版本剪叉式产品	19,936.55	11.54%	4.83
普通剪叉式产品	152,766.56	88.46%	5.15
整体情况	172,703.10	100.00%	5.11

低能耗版本剪叉式产品销售金额为 19,936.55 万元，占剪叉式产品销售金额的比例为 11.54%，销售单价为 4.83 万元/台，相比于普通剪叉式产品的单价

5.15 万元/台更低，因此进一步拉低了 2023 年 1-8 月剪叉式产品整体的单价水平。

2、直臂式产品单价波动原因

直臂式产品单价逐年下降，一方面系报告期内标的公司推出的 30 米以下低米段直臂式产品广受市场欢迎、销售占比提高，而低米段产品单价较低，故直臂式产品的平均单价有所下降，另一方面系市场竞争加剧，标的公司为巩固、提升市场占有率，调整部分直臂式产品价格、促进销售。

报告期各期，标的公司直臂式产品销售金额、占主营业务收入比例及单价情况如下：

单位：万元，万元/台

项目	2023 年 1-8 月			2022 年度		
	销售金额	占直臂式产品收入比例	销售单价	销售金额	占直臂式产品收入比例	销售单价
30 米及以下产品	157,406.16	88.50%	35.16	150,918.80	80.41%	40.22
30 米以上产品	20,458.32	11.50%	70.30	36,775.25	19.59%	74.30
合计	177,864.47	100.00%	37.30	187,694.05	100.00%	44.19

(续上表)

项目	2021 年度			2020 年度		
	销售金额	占直臂式产品收入比例	销售单价	销售金额	占直臂式产品收入比例	销售单价
30 米及以下产品	88,415.52	74.40%	39.97	30,920.82	76.77%	42.24
30 米以上产品	30,420.89	25.60%	69.93	9,356.12	23.23%	66.36
合计	118,836.41	100.00%	44.89	40,276.93	100.00%	46.14

报告期内，直臂式产品价格由 46.14 万元/台下降至 37.30 万元/台，主要系相对价格较低的 30 米及以下直臂式产品的销售占比分别为 76.77%、74.40%、80.41%和 88.50%，呈现显著上升趋势。因此，报告期内标的公司直臂式产品单价逐年下降。

3、曲臂式产品单价波动原因

曲臂式产品单价在 2020 到 2022 年度基本保持稳定。

2023 年 1-8 月销售单价提升，主要原因系标的公司曲臂式产品经过多年拓展，获得了境外客户的认可、销售规模显著增加，而在境外市场产品定价水平较高，拉动曲臂式产品整体单价提升。

高空作业机械行业境外销售单价普遍高于境内，为行业惯例，如临工重机披露其 2022 年度产品境外平均销售单价为 12.73 万元/台，境内销售单价为 10.67 万元/台；浙江鼎力未直接披露境外销售单价或销售数量，但其境外销售毛利率高于境内销售毛利率。

标的公司该期间内境外曲臂式产品销售情况及销售单价情况如下：

单位：万元，万元/台

项目	2023 年 1-8 月			2022 年度		
	销售金额	占曲臂式产品收入比例	销售单价	销售金额	占曲臂式产品收入比例	销售单价
境内	18,326.78	27.22%	26.52	41,794.63	55.86%	26.91
境外	49,003.98	72.78%	33.16	33,024.47	44.14%	29.36
合计	67,330.75	100.00%	31.04	74,819.11	100.00%	27.94

由上表可知，境外曲臂式产品销售占比大幅提升，且境外销售产品价格相对较高，故拉动曲臂式产品整体单价提升。

二、结合报告期内标的资产关键技术的研发情况及对产品价格及成本的具体影响，核心零部件国产替代的具体情况，包括但不限于核心零部件占产品价值比例、替代前后的价格差异，产品单位固定成本及可变成本的变动等量化分析境内销售毛利率持续增长的具体原因

（一）标的公司关键技术研发情况及对产品价格和成本的具体影响

标的公司注重技术革新，以研发赋能产品和持续迭代创新为动力，目前已掌握了结构及机构设计关键技术、绿色化及新能源技术、液压传动安全与精准控制技术、智能控制关键技术、电气控制关键技术及可靠性提升关键技术多项自主研发的关键技术，具体如下：

序号	技术名称	技术研发情况	技术来源	主要应用产品	所处阶段
1	结构及机构设计关键技术	标的公司研发的高空作业产品结构及机构设计关键技术可有效减少超高米段产品作业时的晃动量、提升作业安全性。标的公司研制出独特的 U 型臂架和多边形臂架设计，实现了臂架轻量化、刚度好、强度高的目标；标的公司从滑块形状设计、滑块优化布置等方面出发，形成了臂架系统的防抖动设计技术；标的公司首次提出双变幅油缸举升技术，有效提高了作业时臂架的抗扭性能和平台稳定性；标的公司创新摆臂式防挤压系统，解决了保护范围小、逃生空间小和误触故障率高的行业难题。	自主研发	直臂式、曲臂式、剪叉式高空作业机械	大批量生产
2	绿色化及新能源技术	标的公司锂电池健康管理技术包括功率自适应技术、低温回馈电流吸收技术和锂电池安全控制技术。功率自适应技术将实际功率需要与锂电池的实际允许的放电功率进行匹配，防止电池出现过放现象，避免 BMS 频繁报警，提高操作舒适性；低温回馈电流吸收技术可吸收设备制动、减速和下坡过程中产生的再生能量，防止电池出现析锂的情况，延长电池寿命；锂电池安全控制技术能够对锂电池系统各部件进行失效分析，针对可能出现的影响整车安全的风险进行实时侦测，提前进行预警并主动实施管控措施，保护设备安全。	自主研发	直臂式、曲臂式、剪叉式高空作业机械	大批量生产
3	液压传动安全与精准控制技术	标的公司研发出长臂架平稳伸缩控制技术，实现了最低平稳伸缩速度小于 0.015mm/s；标的公司研发出变幅双油缸高精同步控制技术，针对多因素耦合影响的臂架变幅工况，开发了新型的变幅平衡阀，实现了变幅精确控制，解决了长臂架变幅抖动问题。	自主研发	直臂式、曲臂式、剪叉式高空作业机械	大批量生产
4	智能控制关键技术	标的公司研发的多传感融合防碰撞技术，保证工作平台可实时监控设备工作环境，做到提前预警、主动规避，保证操作者人身安全；标的公司研发的臂架主动减振控制技术、基于机器视觉智能操作系统等技术，可自主完成复杂工况的分析，控制系统进行自主提醒和设备参数自主修正，提升设备操作舒适性；	自主研发	直臂式、曲臂式、剪叉式高空作业机械	大批量生产

序号	技术名称	技术研发情况	技术来源	主要应用产品	所处阶段
		标的公司研发的智能高空作业臂架控制技术、高空幕墙智能安装系统等技术，能够实现臂架运动轨迹规划，通过一键操作实现三维空间自动追踪功能，极大地提升了特殊作业场景的工作效率与工作质量。			
5	电气控制关键技术	标的公司自主研发控制器程序并掌握核心控制算法，具备底盘倾斜、超载报警、力矩限制、臂架位置控制等软件安全保护，在保证安全的前提下，能快速定制化功能需求。标的公司掌握功能安全自主计算与设计，可生产国内首家持有符合国际 TUV 认证的 UL 和 CE 证书的产品。	自主研发	直臂式、曲臂式、剪叉式高空作业机械	大批量生产
6	可靠性提升关键技术	标的公司结合自身完善的高空作业产品试验体系、工业物联网系统和设备工况数据等资源 and 优势，构建了一套集大数据、可靠性设计、可靠性试验、市场验证及反馈为一体的产品可靠性优化流程，在超高米段产品开发、创新性产品开发、控制系统可靠性设计、关键结构可靠性设计、关键元器件可靠性设计等方面取得了显著成效，并在大数据清洗和增强、全工况还原、市场反馈数据整理分类等方面获得了创新性经验。	自主研发	直臂式、曲臂式、剪叉式高空作业机械	大批量生产

在关键技术对产品价格影响上，由于高空作业机械行业市场化程度较高，下游客户综合考虑产品性能、价格及技术支持服务等各种因素后确定最终供应商。标的公司通过市场化方式获取客户，双方根据产品技术指标、成本、市场竞争格局、销量等因素按照市场化原则协商确定产品销售价格，产品价格受多个因素影响。因此关键技术对产品价格的影响主要体现在两方面：一方面，研制工艺技术门槛较高的高单价产品，如标的公司生产的 68 米直臂式高空作业机械突破了国内高空作业机械超高米段发展的技术难题，打破了海外领先企业在国内超高米段高空作业机械市场的长期垄断，其产品单价突破 200 万元；另一方面，通过研发创新，不断扩充各类产品型谱，报告期内标的公司产品由 50 余款增加至 140 多款，进一步完善产品布局，满足客户多元化需求，提高产品竞争力，提升议价能力。

在关键技术对产成品影响上，核心零部件国产替代主要取决于关键技术的突破，标的公司通过研发关键技术，推进核心零部件的国产替代，关键技术对成本的具体影响体现在核心零部件的国产替代方面。

(二) 核心零部件国产替代的具体情况

标的公司核心零部件主要为电气件、液压系统及动力传动系统，标的公司国产替代的核心零部件作为直接材料，均直接影响产品变动成本，不影响产品固定成本。报告期内核心零部件国产替代的具体情况如下：

期间	类别	替代前后采购价格变动比例	核心零部件占产品价值比例	对变动成本的影响(万元)
2020 年度	电气件-蓄电池	-27.47%	0.97%	178.93
	电气件-传感器	-69.23%	0.02%	20.95
	液压系统-泵	-30.46%	0.24%	15.84
	合计		1.23%	215.72
2021 年度	电气件-蓄电池	-15.43%	0.68%	43.25
	电气件-地面控制器总成	-25.38%	3.13%	535.26
	液压系统-泵	2.41%	3.54%	-32.58
	液压系统-马达	-6.50%	4.48%	133.84
	液压系统-过滤器	-36.50%	0.20%	59.67
	合计		12.02%	739.44
2022 年度	电气件-电机驱动器	-27.07%	0.10%	13.64
	电气件-传感器	-66.29%	1.48%	1,563.83
	电气件-组盘	-25.55%	3.66%	752.76
	液压系统-阀	20.96%	4.35%	-194.85
	液压系统-马达	-22.42%	6.25%	220.68
	液压系统-制动器	-23.79%	5.35%	175.24
	动力传动系统-发动机	-27.03%	2.06%	82.51

期间	类别	替代前后采购价格变动比例	核心零部件占产品价值比例	对变动成本的影响(万元)
	合计		23.25%	2,613.80
2023年1-8月	电气件-组盘	-28.34%	4.50%	1,386.89
	液压系统-阀	-26.73%	3.26%	196.62
	合计		7.76%	1,583.51

注：1、核心零部件占产品价值比例=（替代前核心零部件采购额+替代后核心零部件采购额）/当期材料成本总额；2、替代前后采购价格变动比例、对变动成本的影响按零部件类别进行统计，同一大类零部件，在不同年份替代的具体型号不同；3、标的公司国产替代的核心零部件报告期各期对产品变动成本的影响=替代前后的价格差*替代后采购的数量

报告期内，标的公司国产替代的核心零部件占产品价值比例分别为 1.23%、12.02%、23.25%及 7.76%，核心零部件国产替代对产品变动成本的金额分别为 215.72 万元、739.44 万元、2,613.80 万元和 1,583.51 万元。由于标的公司产品需耗用多种原材料，不同产品耗用材料种类及比例不尽相同，因此国产替代的核心零部件占产品价值比例和对变动成本的影响有所波动。

核心零部件国产替代后通常采购单价有所降低，从而影响标的公司毛利率，替代后生产的产品在境内、境外均有销售，同时国产替代通常具有持续性的作用，但从谨慎出发，以毛利率进行本期与上一期对比，核心零部件国产替代对毛利率的影响情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-8月	2022年度	2021年度	2020年度
毛利率(A)	21.31%	20.25%	16.29%	12.73%
毛利率变动(B)	1.06%	3.97%	3.56%	-
当期营业收入(C)	420,622.01	458,307.61	297,745.11	-
当期营业成本(D)	330,977.36	365,484.25	249,252.86	-
核心零部件国产替代节省的成本(E)	1,583.51	2,613.80	739.44	-
若未进行核心零部件国产替代的当期营业成本(F=D+E)	332,560.87	368,098.05	249,992.31	-
若未进行核心零部件国产替代的毛利率(G=(C-F)/C)	20.94%	19.68%	16.04%	-
核心零部件国产替代影响毛利率(H=A-G)	0.38%	0.57%	0.25%	-

项目	2023年1-8月	2022年度	2021年度	2020年度
核心零部件国产替代影响毛利率占当期毛利率变动的比例(I=H/B)	35.55%	14.38%	6.98%	-

注：核心零部件国产替代节省的成本=替代前后的价格差*替代后采购的数量

报告期内标的公司毛利率变动额分别为 3.56%、3.97%及 1.06%，核心零部件国产替代影响毛利率占当期毛利率变动比例分别为 6.98%、14.38%及 35.55%，核心零部件国产替代系报告期内标的公司毛利率持续增长的原因之一。

三、结合报告期内海外销售规模、产品单价、开拓成本等的波动情况量化分析境外销售毛利率持续变动的原因

报告期各期，标的公司海外销售高空作业机械的规模为 7,014.63 万元、15,312.76 万元、79,507.76 万元和 99,971.73 万元，持续增长；增长的核心原因系标的公司高空作业机械产品在绿色化、智能化等方面的突出产品技术优势获得了海外客户的充分认可，2022 年度和 2023 年 1-8 月海外直接销售的毛利率为 29.60%和 32.64%。

报告期初，标的公司高机业务尚无公司制主体，在开展境外业务时，无法独立进行出口报关，无法独立设立并通过海外子公司向海外客户提供仓储、展示、试乘、售后等各类服务。自公司制主体建立后，标的公司持续完善独立的出口业务资质和能力，持续减少境外业务关联交易比例，减少各类付费关联方服务，境外业务总体毛利率持续提升、更加接近 30%左右的独立海外直销的毛利率水平。

在持续完善独立的出口业务资质、能力过程中，两类先销售往中联重科再对外销售的业务模式拉低了标的公司境外业务的毛利率，具体如下：

（一）因无出口业务资质而通过中联重科代理报关出口

第一类为高空作业机械业务于报告期初因非公司制法人、无出口业务资质，而通过中联重科代理报关出口的情况。该等情况自报告期初即存在，随后标的公司于 2021 年末取得出口业务资质，并经过一段期间的团队建设、业务试行，在 2022 年度实现首单自行报关出口。2023 年起，标的公司不再借用中联重科

出口业务资质进行出口（除少量履行以前年度签订的合同外）。

该等业务模式下，标的公司在销售往中联重科的价格中扣除代理报关相关的资质借用费、港杂费、中信保保险费等，按照 FOB 价格扣除各类服务费后的净额确认收入。报告期初，中联高机在境外业务上遵循与其他事业部相同的服务费率 10%，根据中联重科总体海外业务发展战略决定是否进行香港转口贸易并额外加算 8% 的转口贸易服务费，并通过同样的系统、参数、结算机制进行收入确认。

2020 年 11 月起，中联高机以公司制主体运营后，开展独立性规范；经过标的公司与中联重科的磋商，参考市场公允的报关服务费率，于 2021 年 3 月起将代理报关服务费率设定为 3%；于 2021 年内开始推进停止通过香港贸易公司（另加收 8% 的转口贸易服务费）进行销售的情况；以及确认与中联重科在代理报关业务模式下的各项收费和历史合作情况，核定相关收入确认测算参数。

经公开案例查询，A 股上市公司中借用出口业务资质的费用情况、港杂费用情况、中信保保险费用情况具体如下：

项目	上市公司	费用率水平
借用资质费用	中裕科技（871694.BJ）	0.34%-0.59%
	通力科技（301255.SZ）	0.95%-1.00%
	盛帮股份（301233.SZ）	0.54%-0.69%
	平均值	0.61%-0.76%
港杂费用率	康力源（301287.SZ）	1.44%-1.71%
	美科科技（已过会）	0.96%-1.07%
	东和新材（839792.BJ）	1.49%-2.06%
	平均值	1.30%-1.61%
中信保保险费用率	红东方（873777.BJ）	0.20%
	斯普智能（在审）	0.21%-0.45%
	平均值	0.21%-0.33%
三项费用合计		2.11%-2.70%

注：费用率的计算为占境外销售收入的比例

由上可知，A 股上市公司中借用出口业务资质的费用率平均值在 0.61%-0.76% 之间，港杂费用率平均值为 1.30%-1.61% 之间，中信保保险费用率平均为

0.21%-0.33%之间，三项费用费率平均值合计在 2.21%-2.70%之间，故标的公司向中联重科支付 3%的服务费与公开案例的费用率不存在显著差异，具备公允性。

报告期各期，标的公司通过中联重科代理报关的境外主营业务收入金额、占境外主营业务收入的比例、占整体主营业务收入的比例、毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-8 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
通过中联重科代理报关的主营业务收入	7,126.17	51,128.36	15,312.76	7,014.63
占境外主营业务收入的比例	7.13%	64.31%	100.00%	100.00%
占整体主营业务收入的比例	1.70%	11.21%	5.17%	6.87%
毛利率	17.56%	14.67%	9.71%	-3.22%

由上可知，2020 至 2021 年度，此类业务模式下形成的销售规模较低、毛利率水平较低，占标的公司营业收入的比例同样处于较低水平，对标的公司的业务发展不构成重大不利影响；虽导致中联高机报告期前期境外业务毛利率水平较低，但该等业务模式已于 2021 年内调整，为后续标的公司境外业务的规模扩大、盈利提升打下良好的业务基础。

（二）借助中联重科海外航空港进行境外销售业务的情况

第二类为借助中联重科海外航空港进行境外销售业务的情况。航空港为中联重科在境外设立的负责产品仓储、展示、维保、运输的子公司，海外航空港适用于中联重科体系内的子公司，非为标的公司专门设置。

标的公司境外业务开展初期，商机获取的方式主要包括以邮件、电话等通信方式对海外客户进行宣传推广、外派人员到境外开展市场营销活动等。在标的公司境外业务规模逐渐扩大后，为更加充分地满足境外客户的需要、促进境外销售，标的公司拓展了将产品销售至中联重科海外航空港处进行仓储、展示，并经过航空港销售给境外客户的业务模式。2021 年以来，标的公司主要以直销模式和航空港模式相结合的方式开展境外销售业务。

对于机械设备类产品，现货展示十分重要，海外客户能够现场查看、试用，

同时能够得到更快的交付速度，将大幅提升业务达成的可能性。故位于海外销售区域的航空港所提供的仓储、展示功能，对于在海外销售拓展初期、没有销售网点的公司具有较快打开市场、促进销售落地的作用。由于标的公司在境外设立自有子公司、并组建境外本地化的运营团队所需的审批、筹建、培训时间较长，标的公司选择在逐步建立自有的海外子公司网络的同时，通过中联重科海外航空港进行销售，可以有效满足标的公司海外产品仓储、产品展示等需求，有利于标的公司海外业务拓展，具有商业合理性。

标的公司将在销售往海外航空港的价格中直接扣除航空港服务的费用，因而直接按照合同价格确认收入。航空港服务费率系结合航空港的财务预算、双方商务谈判共同制定的，由于各个区域高空作业机械市场行情、航空港运营的成本不同，航空港服务费率在 3%至 14%之间。

（三）标的公司境外经营中关联方收取服务费的具体情况

1、标的公司境外经营共有 4 种模式，其中模式 1、模式 2 和模式 4 存在关联方收取服务费用的情况

结合因无出口业务资质而通过中联重科代理报关出口、借助中联重科海外航空港进行境外销售业务两大类情况，报告期内，标的公司在境外的销售模式共 4 种：

模式	业务具体流程	实际客户	账面客户	商机开发
模式 1 (代理报关, 直接销售模式)	标的公司销售给中联重科, 由中联重科代理报关销售给境外客户。产品出库后直接运往海关, 出口至境外客户处, 不经过中联重科	境外无关联客户	中联重科	标的公司
模式 2: (代理报关, 航空港模式)	标的公司销售给中联重科, 中联重科代理报关销售给中联重科海外子公司, 即境外航空港, 由航空港销售给境外客户。产品出库后直接运往海关, 出口至境外航空港处, 并进一步运送至境外客户处, 不经过中联重科	境外无关联客户	中联重科	标的公司与航空港
模式 3 (自行出口, 直接销售模式)	标的公司销售给境外客户。产品出库后直接运往海关, 出口至境外客户处, 不经过中联重科	境外无关联客户	境外客户	标的公司

模式	业务具体流程	实际客户	账面客户	商机开发
模式4 (自行出口, 航空港模式)	标的公司销售给中联重科海外子公司, 即航空港, 由航空港销售给境外客户。产品出库后直接运往海关, 并进一步运送至境外客户处, 由航空港运送至境外客户处	境外无关联客户	境外航空港	标的公司与航空港

标的公司境外销售产品单价、销售毛利率主要受到境外4类销售模式的影响。标的公司已经将境外开拓成本计入销售费用, 故不影响产品销售毛利率。

报告期各期, 标的公司境外销售各模式下的毛利率情况为:

单位: 万元

境外销售模式	2023年1-8月			2022年度			2021年度			2020年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
模式1	172.03	0.17%	27.15%	19,324.05	24.30%	15.85%	12,108.79	79.08%	10.64%	6,494.16	92.58%	-3.83%
模式2	6,085.40	6.09%	16.50%	31,804.31	40.00%	13.95%	3,203.96	20.92%	6.19%	520.47	7.42%	4.36%
模式3	46,246.50	46.26%	32.63%	21,635.68	27.21%	29.60%	-	-	-	-	-	-
模式4	47,467.80	47.48%	23.21%	6,743.73	8.48%	25.26%	-	-	-	-	-	-
合计	99,971.73	100.00%	27.16%	79,507.76	100.00%	19.63%	15,312.76	100.00%	9.71%	7,014.63	100.00%	-3.22%

模式3为标的公司自营出口至境外客户, 不存在由中联重科或其海外航空港扣除服务费的情况, 故模式3的销售体现了标的公司直接经营境外业务的盈利能力。

模式1、2、4的毛利率低于模式3, 主要原因系前述3个模式都存在销售过程中合作关联方收取各类费用的情况, 其中模式1扣除了代理报关服务费, 模式2扣除了代理报关服务费和航空港服务费, 同时模式1、模式2若通过香港进行转口贸易还将额外扣除转口服务费, 模式4扣除了航空港服务费。

代理报关服务费在2020年初至2021年3月间为10%, 2021年3月后为3%; 航空港服务费在3%-14%之间; 香港转口贸易服务费为8%。因此, 在扣除多项服务费用后, 模式1、模式2、模式4的毛利率较低, 但随着2021年将代理报关服务费率调整至市场水平、逐渐停止通过香港贸易平台转口的方式, 各模式的毛利率均呈现上升趋势。

由于巴西、北美、澳大利亚高空作业机械需求景气，当地航空港销售金额较大，2022年度三地航空港销售金额合计为5,157.12万元，占境外通过航空港产生的主营业务收入的比例为12.16%；2023年1-8月，三地航空港销售金额合计为9,390.25万元，占境外通过航空港的主营业务收入的比例为30.63%，比例大幅提升。由于三地航空港服务费率为10%、10%、9%，且2023年1-8月销售比率大幅提升，因此2023年度模式4的毛利率相比于模式3低约9个百分点。

2、关联方收取的服务费用占标的公司境外销售收入的比例较低，对标的公司境内外整体经营业绩不存在重大影响，标的公司境外业务亦不存在对中联重科的依赖

经测算，标的公司代报关服务费用、航空港服务费用占境外主营业务收入的比例较低，且逐年下降，具体如下：

单位：万元

项目	2023年1-8月	2022年度	2021年度	2020年度
代理报关服务费	197.33	1,655.48	1,011.84	926.70
代理报关服务费占境外主营业务收入的比例	0.20%	2.08%	6.61%	13.21%
航空港服务费	3,196.68	2,830.09	192.31	17.74
航空港服务费占境外主营业务收入的比例	3.20%	3.56%	1.26%	0.25%
服务费金额合计	3,394.00	4,485.57	1,204.15	944.44
服务费占境外主营业务收入的比例	3.39%	5.64%	7.86%	13.46%

标的公司经测算支付给中联重科及其海外航空港的金额分别为944.44万元、1,204.15万元、4,485.57万元和3,394.00万元，占境外主营业务收入的比例分别为13.46%、7.86%、5.64%和3.39%，2021年起将服务费调至市场水平后，服务费用率大幅下降，且报告期内持续下降，考虑到报告期初标的公司境外业务处于微量期、初探期，业务规模较小，因此中联重科收取的服务费对标的公司境内外整体经营业绩不存在重大影响。

报告期内，标的公司通过航空港的境外销售，即模式2、模式4的销售金额为520.47万元、3,203.96万元、38,548.04万元和53,553.20万元，占公司主营业务收入的比例为0.51%、1.08%、8.45%和12.80%，对标的公司报告期内的

业绩影响较小。报告期内，标的公司积极筹建自有境外子公司，目前标的公司已在新加坡、德国、加拿大、澳大利亚、俄罗斯建立自有子公司，按照标的公司规划将自2024年起逐步开始运营。未来还将在巴西、欧洲等地区建立销售、生产子公司，并逐渐替代海外航空港的职能，预计航空港销售的占比将进一步下降。因此，标的公司业务开展对中联重科不存在依赖。

综合上述情况，报告期内，标的公司海外业务凭借其产品技术优势持续发展，在规模上和盈利能力上均持续提升，其境外直销（模式3）毛利率于2023年1-8月达到32.64%；但受限其事业部形式的初始状态，报告期内标的公司需要通过多种需支付中间费的模式开展海外业务。报告期内及未来，随着独立出口报关资质能力、独立海外子公司网络的建成，标的公司境外业务的毛利率水平持续回归、接近标的公司目前独立报关海外直销业务模式的毛利率水平，境外销售业务不存在对中联重科的依赖。

（四）量化分析境外销售毛利率持续变动的的原因

标的境外剪叉式产品各销售模式下，销售收入占比及毛利率变动如下：

单位：万元，%

境外销售模式	2023年1-8月			2022年度			2021年度			2020年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
模式1	172.03	0.52	27.15	10,074.80	30.95	16.49	7,002.75	84.22	7.93	3,144.63	87.67	0.83
模式2	1,685.50	5.08	15.51	8,777.03	26.96	12.73	1,312.31	15.78	7.98	442.45	12.33	7.17
模式3	15,860.76	47.76	32.35	12,738.83	39.13	27.78	-	-	-	-	-	-
模式4	15,491.95	46.65	23.25	962.07	2.96	29.93	-	-	-	-	-	-
合计	33,210.25	100.00	27.22	32,552.73	100.00	20.29	8,315.07	100.00	7.94	3,587.08	100.00	1.61

标的境外曲臂式产品各销售模式下，销售收入占比及毛利率变动如下：

单位：万元，%

境外销售模式	2023年1-8月			2022年度			2021年度			2020年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
模式1	-	-	-	4,895.77	14.82	17.57	3,659.14	87.84	16.25	1,029.58	95.75	-1.04
模式2	2,831.73	5.78	18.49	18,541.39	56.14	14.64	506.74	12.16	9.23	45.69	4.25	-17.11
模式3	20,735.94	42.31	31.82	5,103.90	15.45	32.89	-	-	-	-	-	-

境外销售模式	2023年1-8月			2022年度			2021年度			2020年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
模式4	25,436.31	51.91	21.89	4,483.42	13.58	25.08	-	-	-	-	-	-
合计	49,003.98	100.00	25.90	33,024.47	100.00	19.31	4,165.88	100.00	15.40	1,075.27	100.00	-1.72

标的境外直臂式产品各销售模式下，销售收入占比及毛利率变动如下：

单位：万元，%

境外销售模式	2023年1-8月			2022年度			2021年度			2020年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
模式1	-	-	-	4,353.48	31.25	12.46	1,446.90	51.09	9.56	2,319.95	98.63	-11.38
模式2	1,568.16	8.83	13.98	4,485.89	32.20	13.50	1,384.91	48.91	3.38	32.33	1.37	-3.72
模式3	9,649.80	54.34	34.82	3,792.95	27.23	31.30	-	-	-	-	-	-
模式4	6,539.55	36.83	28.23	1,298.24	9.32	22.43	-	-	-	-	-	-
合计	17,757.51	100.00	30.55	13,930.55	100.00	18.85	2,831.81	100.00	6.54	2,352.28	100.00	-11.28

由上可知，在报告期内，标的公司三类产品的销售毛利率均逐年升高，主要原因系通过中联重科销售的比例逐渐下降。

2020年，因该年度中联重科代报关服务费率为10%且存在通过香港贸易公司出口等原因，故导致毛利率为负数。随着标的公司境外业务的成熟、独立性的建设，直接销售往境外客户的比例逐年提升，即模式3的比例提升，由于模式3毛利率较高，因而带动境外销售产品的毛利率整体提高。

四、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，独立财务顾问和会计师履行了以下核查程序：

1、获取并复核标的公司收入成本明细表，复核各产品服务毛利率的计算依据和合规性，收入确认情况、成本及费用归集情况；

2、抽取部分销售订单进行穿行测试，检查相关单据完整性与合规性；

3、查阅标的公司报告期内关键技术研发情况、核心零部件国产替代情况，分析核心零部件占产品价值比例、替代前后价格差异及对毛利率变动的的影响

4、结合标的公司销售地区、产品类型、销售模式，分析报告期内主要产品毛利率的差异情况及原因；

5、了解标的公司境内外销售发展历程、模式、销售情况，并获取各模式销售明细；

6、查阅同行业可比公司的公开披露信息，了解同行业公司分区域、分产品的毛利率情况，分析标的公司与同行业公司的差异情况及原因。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问和会计师认为：

1、标的公司产品单价波动的原因主要系新产品的上市、境外销售占比变化等因素影响：①剪叉式产品单价由 2020 年度的 6.03 万元/台下降至 2021 年度的 5.40 万元/台，主要原因系受标的公司年度竞争性销售策略影响，叠加 6 米以下剪叉式产品的销售占比增加、低米段产品的单价较低等因素影响，平均单价下降。2022 年度相比 2021 年度，剪叉式产品单价保持稳定。2023 年 1-8 月，剪叉式产品单价小幅下降，主要原因一方面系标的公司产品价格小幅下调，应对市场竞争，另一方面标的公司新推出低能耗版本剪叉式产品，销售单价较低，进一步拉低了剪叉式产品单价，故该期间剪叉式产品单价有所下降。②直臂式产品单价逐年下降，一方面系报告期内标的公司推出的 30 米以下低米段直臂式产品广受市场欢迎、销售占比提高，而低米段产品单价较低，故直臂式产品的平均单价有所下降，另一方面系市场竞争加剧，标的公司为巩固、提升市场占有率，调整部分直臂式产品价格、促进销售。③曲臂式产品单价在 2020 到 2022 年度基本保持稳定，2023 年 1-8 月销售单价提升，主要原因系标的公司曲臂式产品经过多年拓展，获得了境外客户的认可、销售规模显著增加，而在境外市场产品定价水平较高，拉动曲臂式产品整体单价提升；

2、标的公司核心零部件的国产替代主要取决于关键技术的突破。核心零部件国产替代后对应生产的产品同时存在境内销售和境外销售的情形，报告期内标的公司毛利率变动额分别为 3.56%、3.97%及 1.06%，核心零部件国产替代影响毛利率占当期毛利率变动比例分别为 6.98%、14.38%及 35.55%，核心零部件

国产替代系报告期内标的公司毛利率持续增长的原因之一；

3、标的公司境外销售发展初期，存在两类先销售往中联重科再对外销售的情况，第一类为因无出口业务资质而通过中联重科代理报关出口，中联重科将收取代理报关服务费，第二类为借助中联重科海外航空港产品仓储、展示、维保、运输功能进行境外销售业务的情况，航空港将在标的公司的销售合同中直接扣除服务费。标的公司三类产品的销售毛利率均逐年升高，主要原因系通过中联重科销售的比例逐渐下降。2020年，因该年度遵循中联重科统一代理报关服务费率且存在通过香港贸易公司出口等原因，故导致毛利率为负数。随着标的公司境外业务的成熟、独立性的建设，直接销售往境外客户的比例逐年提升，即模式3的比例提升，由于模式3毛利率较高，因而带动境外销售产品的毛利率整体提高。

问题十四、

申请文件显示：（1）报告期各期末，标的资产存货中发出商品的账面价值分别为 8,313.90 万元、30,613.43 万元、49,591.49 万元、56,258.52 万元，占存货净值的比例分别为 26.69%、37.42%、48.68%和 46.42%，标的资产报告期内对发出商品计提跌价准备的比例分别为 1.39%、0.46%、0.13%和 0.10%，而递延所得税资产对应的可抵扣暂时性差异中，发出商品的金额分别为 28.65 万元、446.88 万元、13,264.74 万元和 15,474.50 万元；（2）资产基础法评估中，认定纳入评估范围的部分库存商品存在减值迹象；（2）报告期各期末，标的资产固定资产中机器设备的账面价值分别为 10,576.57 万元、10,174.34 万元、37,811.90 万元和 36,485.55 万元，同期标的资产的总产能分别为 10,564 台、34,810 台、46,355 台和 20,645 台；（3）报告期各期，标的资产水、电力、燃气的采购量和总产量的增长存在差异；（4）报告期各期末，标的资产计提销售返利的金额分别为 6,087.95 万元、6,704.11 万元、9,929.63 万元和 3,931.24 万元；（5）报告期各期末，标的资产其他应付款中应付运费的余额分别为 961.27 万元、1,900.82 万元、3,857.77 万元和 6,063.44 万元；（6）报告期内标的资产存在第三方回款的情形，其中各期因客户指定其相关公司或相关自然人代为支付货款的累计金额为 1,166.27 万元；（7）报告期内，标的资

产研发费用分别为 4,049.66 万元、6,192.68 万元、9,270.31 万元和 2,630.74 万元，占当期营业收入的比例分别为 3.94%、2.08%、2.02%和 1.43%；（8）报告期标的资产应缴与已交税额存在差异；（9）报告期内，标的资产在确认主机销售收入时按销售收入的 1%预提产品售后服务费；（10）标的资产报告期各期末的应收账款账面价值分别为 24,181.92 万元、45,620.85 万元、69,294.32 万元和 114,238.45 万元，占当期营业收入的比重分别为 23.53%、15.32%、15.12%及 62.18%；（11）报告期内标的资产将部分非关键工序委托外协厂商完成。

请上市公司补充披露：（1）应收账款金额及比例变动的原因及合理性，与可比公司是否存在差异，标的资产 2023 年信用政策是否变化，是否存在延长账期刺激销售的情形，截至回函日的期后回款情况及比例，是否存在逾期，相关坏账损失计提是否充分；（2）资产基础法评估中认定存在减值的库存商品的具体情况，包括品类、数量、金额及库龄，计提的跌价准备金额，同资产基础法评估结果是否存在差异，如是，披露差异原因，标的资产跌价准备计提是否充分。

请上市公司补充说明：（1）报告期内发出商品金额及占比变动的原因及合理性，发出商品期末对应主要客户明细，确认收入尚需履行的后续程序，未确认收入的原因及合理性，同合同相关条款是否一致，计提跌价准备的原因及合理性，同可抵扣暂时性差异中发出商品金额存在差异的原因及合理性，截至回函日发出商品的期后确认收入情况，报告期各期的平均确认收入时长，各期时长是否存在差异，与同行业可比公司是否存在差异，如是，说明差异的原因及合理性；（2）报告期各期标的资产产能和机器设备保有规模的匹配关系、产量和能源采购的匹配关系，并说明产能及产能同设备量、能源采购变动存在差异的原因及合理性；（3）报告期各期返利政策及变化情况，返利比例，涉及的主要客户，是否为关联方，关联客户和非关联客户返利比例是否存在差异，报告期期末返利计提是否充分，是否存在通过调整返利政策调整经营业绩的情况；（4）报告期内应付运费变动的原因及合理性，同收入规模是否匹配；（5）第三方回款的真实性，是否存在具体的交易，标的资产、上市公司、中联重科及董监高及关联方同第三方回款支付方是否存在关联关系或其他利益安排；（6）

所得税费用中研发支出加计扣除的情况，同研发费用是否存在差异，如是，说明差异的原因及合理性；（7）应缴与已交税额存在差异的原因及合理性，是否符合相关税收征管法律法规的规定；（8）各期末产品质量保证金额的具体计提情况，同收入规模是否匹配，并结合历史期实际发生的售后服务费用占收入的比例说明按 1%计提是否充分；（9）报告期内标的资产委托外协厂商发生的成本费用，占总成本费用的比例。

请独立财务顾问和会计师、律师核查并发表明确意见。

答复：

一、应收账款金额及比例变动的原因及合理性，与可比公司是否存在差异，标的资产 2023 年信用政策是否变化，是否存在延长账期刺激销售的情形，截至回函日的期后回款情况及比例，是否存在逾期，相关坏账损失计提是否充分

（一）应收账款金额及比例变动的原因及合理性，与可比公司是否存在差异

报告期各期末，标的公司应收账款金额及占营业收入比例的情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 8 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
应收账款	70,349.04	69,294.32	45,620.85	24,181.92
应收账款占营业收入的比例	16.73%	15.12%	15.32%	23.53%

报告期各期末，标的公司应收账款呈上升趋势，主要系标的公司销售规模逐步扩大，同时标的公司积极拓展境外业务，境外客户回款账期较长。报告期内，标的公司应收账款账面价值占营业收入的比例整体呈下降趋势，2020 年应收账款占营业收入比例较高，主要系融资中国等客户融资租赁结算款账期未到，账款未收回所致，2021 年至 2023 年 1-8 月应收账款账面价值占营业收入比例差异较小。2023 年 4 月末，标的公司应收账款账面价值占当期营业收入的比重为 62.18%，与 2023 年 8 月末应收账款账面价值占当期营业收入的比重差异较大，主要系 2023 年 1-4 月发生采购的部分国内大客户，如渝发设备租赁（天津）有限公司、宏信建发等客户，账期于 5-8 月份到期，前述客户回款使得 2023 年 8

月末应收账款账面价值占当期营业收入的比重降低。

2020 年末、2021 年末及 2022 年末，标的公司应收账款占营业收入比例与同行业可比公司情况如下：

公司	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
浙江鼎力	37.86%	32.80%	21.51%
临工重机	40.19%	36.12%	24.48%
星邦智能	未披露	13.31%	8.80%
平均值	39.02%	27.41%	18.26%
标的公司	15.12%	15.32%	23.53%

2020 年，标的公司应收账款占营业收入比例与同行业可比公司基本一致；2021 年与同行业可比公司星邦智能基本一致；2021 年、2022 年，标的公司应收账款占营业收入比例与同行业可比公司存在一定差异，2021 年、2022 年同行业可比公司浙江鼎力境外收入逐年升高，应收账款增加主要系境外销售增加，其应收账款账面价值占营业收入比例较大；同行业可比公司临工重机高空作业机械境外收入逐年升高，其基于境外市场开拓需要，给予国外客户的信用期通常高于国内客户的信用期，境外销售金额持续提升，应收账款增加，应收账款账面价值占营业收入比例较大。

（二）标的资产 2023 年信用政策是否变化，是否存在延长账期刺激销售的情形

报告期内，标的公司存在三种结算模式，其中普通结算模式下，客户的账期在一年以内，报告期内未发生变化；

融资租赁融资租赁结算模式下，客户向融资租赁公司付款的期限在 12-72 个月之间，报告期内未发生变化；

分期结算模式下，客户的账期为 13-66 期，报告期内未发生变化；

因此，标的公司 2023 年信用政策未发生重大变化，不存在延长账期刺激销售的情形。

（三）截至回函日的期后回款情况及比例，是否存在逾期，相关坏账损失计提是否充分

截至 2023 年 10 月 31 日，标的公司报告期末应收账款的期后回款金额为 24,368.75 万元，期后回款比例为 33.60%，主要系仅统计 2 个月的回款数据，部分客户的账期未到，款项尚未收回。报告期末，标的公司应收账款逾期金额为 346.54 万元，占账面价值比例为 0.49%，占比较低。

报告期各期末，标的公司应收账款主要为未逾期款项，应收账款不可回收风险较低，标的公司计提的坏账准备已覆盖坏账风险。

标的公司计提坏账准备的比例及与同行业可比公司对比情况如下：

账龄	浙江鼎力	临工重机	星邦智能	标的公司
1 年以内	3%	3.92%-4.51%	3%	3%
1 至 2 年	10%	16.92%-26.29%	10%	10%
2 至 3 年	20%	61.16%-88.00%	20%	20%
3 至 4 年	50%	100%	50%	50%
4 至 5 年	80%	100%	80%	80%
5 年以上	100%	100%	100%	100%

注：上述可比公司数据来自于其公开披露的资料。

标的公司按预期信用损失模型计提坏账准备，计提比例与同行业可比公司基本一致，坏账准备计提政策合理。

二、资产基础法评估中认定存在减值的库存商品的具体情况，包括品类、数量、金额及库龄，计提的跌价准备金额，同资产基础法评估结果是否存在差异，如是，披露差异原因，标的资产跌价准备计提是否充分。

本次资产基础法评估中，对于库存商品，以其不含税销售价格减去销售费用、全部税金和一定的产品销售利润后确定评估值。本次评估认定存在减值的库存商品共 4 项，评估减值 11.09 万元。

截至评估基准日，相关库存商品的具体情况如下：

单位：台、万元

序号	名称	品类	数量	库龄	账面余额	跌价准备	账面价值
1	QB1027	曲臂式产品	11	1 年以内	240.31	7.42	232.89
2	JC4002	剪叉式产品	1	1-2 年	6.14	0.07	6.08
3	JC1031	剪叉式产品	1	1-2 年	5.96	0.31	5.65

序号	名称	品类	数量	库龄	账面余额	跌价准备	账面价值
4	QB1001	曲臂式产品	3	1-2年	50.18	3.29	46.89
合计			16	-	302.59	11.09	291.50

由上表可知，截至评估基准日，相关库存商品账面余额 302.59 万元，已计提跌价准备 11.09 万元，账面价值 291.50 万元，与资产基础法评估结果不存在差异。

三、报告期内发出商品金额及占比变动的原因及合理性，发出商品期末对应主要客户明细，确认收入尚需履行的后续程序，未确认收入的原因及合理性，同合同相关条款是否一致，计提跌价准备的原因及合理性，同可抵扣暂时性差异中发出商品金额存在差异的原因及合理性，截至回函日发出商品的期后确认收入情况，报告期各期的平均确认收入时长，各期时长是否存在差异，与同行业可比公司是否存在差异，如是，说明差异的原因及合理性

（一）报告期内发出商品金额及占比变动的原因及合理性，发出商品期末对应主要客户明细，确认收入尚需履行的后续程序，未确认收入的原因及合理性，同合同相关条款是否一致

1、报告期内发出商品金额及占比变动的原因及合理性

报告期各期末，标的公司发出商品情况如下：

单位：万元

项目	2023年8月31日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
发出商品账面价值	45,072.20	49,591.49	30,613.43	8,313.90
其中：海外发出商品产成品账面价值	28,067.30	27,544.17	3,983.06	912.21
境内发出商品产成品账面价值	16,594.88	21,934.31	26,612.39	7,393.77
配件	410.02	113.01	17.99	7.91
发出商品占存货账面价值的比例	40.62%	48.68%	37.42%	26.69%

报告期内，标的公司发出商品账面价值分别为 8,313.90 万元、30,613.43 万元、49,591.49 万元和 45,072.20 万元，呈逐年增长趋势，主要系标的公司海外发出商品设备数量较多。

报告期内，标的公司在稳固国内市场的同时，加大海外市场开拓力度，为抢占海外市场、打开海外销路，标的公司利用中联重科海外航空港协助在海外进行产品仓储、产品展示等以获得与新客户的合作机会，因此该部分发出商品尚不满足收入确认条件。由于标的公司海外收入规模逐年扩大，在中联重科海外航空港备货增加，报告期各期末发出商品余额呈逐年增长趋势，报告期各期末标的公司发出商品库龄主要在一年以内，具体如下：

单位：台、万元

项目	数量	账面价值	库龄情况			
			一年以内	一到两年	两到三年	三年以上
2023年8月31日	5,138.00	44,662.18	42,210.76	2,354.56	96.87	-
2022年12月31日	4,955.00	49,478.48	48,463.95	1,014.53	-	-
2021年12月31日	3,666.00	30,595.45	30,526.85	64.54	4.06	-
2020年12月31日	610.00	8,305.98	8,199.95	106.03	-	-

注：账面价值未包含备件金额，报告期各期末，标的公司配件金额分别为7.91万元、17.99万元、113.01万元和410.02万元，占发出商品总账面价值的比例分别为0.10%、0.06%、0.23%和0.91%，占比较小，对标的公司影响较小，下同。

2、发出商品期末对应主要客户明细，确认收入尚需履行的后续程序，未确认收入的原因及合理性，同合同相关条款是否一致

截至2023年8月31日，发出商品数量占总发出商品数量比例的前10大客户明细如下：

单位：万元、台

序号	客户名称	发出商品数量	占总发出商品数量比例	发出商品账面价值	截至2023年10月31日转销情况	
					数量	转销率
1	Zoomlion Cifa Mak.San.Ve Tlc.A.ş.	758.00	14.75%	3,950.17	289.00	38.13%
2	华夏金融租赁有限公司	558.00	10.86%	3,170.56	558.00	100.00%
3	Zoomlion Brasil Industria e Comercio de Maquinas Ltda	264.00	5.14%	3,421.27	208.00	78.79%
4	Rabe Agrartechnik Vertriebsgesellschaft Mbh	231.00	4.50%	1,230.64	11.00	4.76%
5	Zoomlion Heavy Industry NA,Inc	228.00	4.44%	2,683.50	3.00	1.32%
6	Zoomlion Heavy Industry Rus Llc	216.00	4.20%	4,213.13	122.00	56.48%

序号	客户名称	发出商品数量	占总发出商品数量比例	发出商品账面价值	截至 2023 年 10 月 31 日转销情况	
					数量	转销率
7	CIFA S.P.A.	177.00	3.44%	2,186.93	0.00	0.00%
8	中联重科	174.00	3.39%	1,782.51	11.00	6.32%
9	Zoomlion International Trading Company	148.00	2.88%	1,919.01	47.00	31.76%
10	山西天远机械设备有限公司	123.00	2.39%	780.83	123.00	100.00%
合计		2,877.00	55.99%	25,338.54	1,372.00	47.69%

(1) 境内业务

根据标的公司收入确认政策及相关合同约定，境内销售需在签署《产品买卖合同》、《融资租赁合同》及客户或客户指定收货人签收单据时确认收入。由于境内业务各客户在报告期末暂未签收，不符合标的公司收入确认条件，故形成发出商品。在客户或客户指定收货人签收单据时确认收入，截至 2023 年 10 月 31 日，境内业务的转销率为 100.00%，不存在尚未转销发出商品。

(2) 境外业务

中联重科及中联重科海外航空港的发出商品均系境外销售中的航空港销售模式产生，基于谨慎性的原则，标的公司以中联重科海外航空港最终实现对外销售、取得终端客户签收单作为收入确认时点。由于前述中联重科海外航空港在报告期末尚未实现终端销售，不符合标的公司收入确认条件，故形成发出商品。截至 2023 年 10 月 31 日，前述发出商品转销率为 31.47%，尚未转销发出商品的库龄结构如下：

单位：台

序号	客户名称	发出商品数量	尚未转销发出商品数量	尚未转销发出商品数量库龄情况			
				一年以内	一到两年	两到三年	三年以上
1	Zoomlion Cifa Mak.San.Ve Tlc.A.ş.	758.00	469.00	469.00	-	-	-
2	Zoomlion Industria e Comercio de Maquinas Ltda	264.00	56.00	56.00	-	-	-
5	Rabe Agrartechnik	231.00	220.00	213.00	7.00	-	-

序号	客户名称	发出商品数量	尚未转销发出商品数量	尚未转销发出商品数量库龄情况			
				一年以内	一到两年	两到三年	三年以上
	Vertriebsgesellschaft Mbh						
4	Zoomlion Heavy Industry NA,Inc	228.00	225.00	217.00	8.00	-	-
3	Zoomlion Heavy Industry Rus Llc	216.00	94.00	87.00	6.00	1.00	-
6	CIFAS.P.A.	177.00	177.00	177.00	-	-	-
7	中联重科	174.00	163.00	-	159.00	4.00	-
8	Zoomlion International Trading Company	148.00	101.00	100.00	1.00	-	-
	合计	2,196.00	1,505.00	1,319.00	181.00	5.00	-

注：表中尚未转销发出商品中，一到两年的发出商品合计 181 台，截至 2023 年 12 月 31 日，该部分发出商品已转销 61 台；两到三年的发出商品合计 5 台，截至 2023 年 12 月 31 日，该部分发出商品已转销 1 台，前述数据未经审计。中联重科及中联重科海外航空港发出商品转销率较低主要系标的公司利用中联重科海外航空港协助在海外进行产品仓储、产品展示等以获得与新客户的合作机会，设备发往中联重科海外航空港时尚未确认终端客户，尚未转销部分发出商品账龄在 1 年以内的占比为 87.64%，不存在发出商品大量积压的情况。

上表中，中联重科处尚未转销的 163 台发出商品，主要系报告期内中联重科代理报关出口至海外航空港处，航空港尚未对外销售产生，发出商品所在海外航空港及库龄的具体情况如下：

单位：台

序号	海外航空港	库龄情况	
		一到两年	两到三年
1	CIFA S.P.A.	71.00	4.00
2	Zoomlion Heavy Industry NA,Inc	52.00	-
3	Zoomlion Brasil Industria e Comercio de Maquinas Ltda	9.00	-
4	Rabe Agrartechnik Vertriebsgesellschaft Mbh	8.00	-
5	Zoomlion Cifa Mak.San.Ve Tlc.A.ş.	5.00	-
6	Zoomlion Heavy Industry Rus Llc	4.00	-
7	Zoomlion Gulf Fze	4.00	-
8	Limited Liability Company "ZOOMLIONBEL-RUS"	3.00	-
9	Zoomlion International Trading Company	3.00	-

序号	海外航空港	库龄情况	
		一到两年	两到三年
	合计	159.00	4.00

上表中尚未转销部分发出商品库龄在一到两年以内的占比为 97.55%，不存在发出商品大量积压的情况。截至 2023 年 12 月 31 日，中联重科上述发出商品已实现销售 52 台。

（二）计提跌价准备的原因及合理性

标的公司在资产负债表日对发出商品存货跌价准备按照单个存货的成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，针对转销期较长的发出商品，标的公司按照设备库龄估计其成新率：针对库龄在一年以内的存货，估计其成新率为 100%；针对库龄在一至两年的存货，估计其成新率为 90%，针对库龄在两至三年的存货，估计其成新率为 80%，根据成新率对设备预计售价进行调整，计提存货跌价准备，标的公司发出商品跌价准备计提合理，具体情况如下：

单位：万元

项目		1 年以内	1-2 年	2 年以上	合计
2023 年 8 月 31 日	发出商品	42,210.76	2,354.56	96.87	44,662.18
	跌价准备	57.34	64.75	13.03	135.12
	计提比例	0.14%	2.75%	13.45%	0.30%
2022 年 12 月 31 日	发出商品	48,463.95	1,014.53	-	49,478.48
	跌价准备	25.05	37.34	-	62.39
	计提比例	0.05%	3.68%	-	0.13%
2021 年 12 月 31 日	发出商品	30,526.85	64.54	4.06	30,595.45
	跌价准备	129.80	10.97	1.25	142.03
	计提比例	0.43%	17.00%	30.77%	0.46%
2020 年 12 月 31 日	发出商品	8,199.95	106.03	-	8,305.98
	跌价准备	106.38	10.40	-	116.77
	计提比例	1.30%	9.81%	-	1.41%

报告期内，标的公司严格按照公司制定的跌价准备政策计提存货跌价准备，存货跌价准备计提比例充分。

报告期各期末，标的公司与同行业可比公司发出商品跌价准备计提比例情

况比较如下：

项目	2023年8月31日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
浙江鼎力	-	-	-	-
星邦智能	-	-	0.14%	0.36%
临工重机	-	-	0.29%	0.12%
同行业公司平均值	-	-	0.21%	0.24%
标的公司	0.30%	0.13%	0.46%	1.41%

注：报告期内浙江鼎力未计提发出商品跌价准备；星邦智能、临工重机未披露2022年末、2023年8月末发出商品跌价准备相关情况。

标的公司与同行业可比公司发出商品跌价准备计提政策情况如下：

公司名称	发出商品跌价计提政策
浙江鼎力	未计提
星邦智能	产成品、在产品 and 用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，其可变现净值按该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算；企业持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为基础计算。
临工重机	针对已有订单的库存商品，根据库存商品的可变现净值与订单约定销售价格进行测算计提；对未存在订单的，以其未来期间销售价格或本期销售价格为基础与可变现净值进行测算计提减值
标的公司	产成品及大宗原材料的存货跌价准备按照单个存货的成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，针对转销期较长的发出商品，标的公司按照设备库龄估计其成新率，根据成新率对设备估计售价进行调整，确定其可变现净值。

高空作业机械行业近年来保持高速增长，标的公司产品销售情况较好，发出商品减值风险较低，同行业公司发出商品跌价准备计提比例较低。如同行业公司浙江鼎力主营业务为高空作业机械的研发、制造、销售和服务，报告期内未计提发出商品减值准备。标的公司发出商品跌价准备计提比例高于同行业可比公司，主要系标的公司海外发出商品占比较高，转销时间较长，出于谨慎性原则考虑，标的公司针对转销期较长的发出商品，根据成新率对设备估计售价进行调整，确定其可变现净值，计提跌价准备。综上，标的公司计提发出商品跌价准备合理，不存在较大的发出商品减值风险。

（三）同可抵扣暂时性差异中发出商品金额存在差异的原因及合理性

递延所得税资产对应的可抵扣暂时性差异中的发出商品与存货中的发出商品并非同一概念，二者存在差异具有合理性。

报告期内，标的公司递延所得税资产对应的可抵扣暂时性差异中的发出商品为境外销售的税会差异，与存货中的发出商品存在差异，具体原因如下：

存货中的发出商品包含国内及海外两部分；从海外发出商品来看，《国家税务总局关于确认企业所得税收入若干问题的通知》（国税函〔2008〕875号）规定，除企业所得税法及实施条例另有规定外，企业销售收入的确认，必须遵循权责发生制原则和实质重于形式原则。根据纳税义务发生地税务局规定，境外销售应当在报关时即发生纳税义务。由于标的公司海外销售收入确认政策为根据不同贸易模式，在签署《产品买卖合同》并取得报关单、提单或签收单时确认收入，故存在确认收入时点晚于所得税纳税义务发生时点的情形，该部分列示于存货-发出商品内。在纳税申报时，标的公司就该部分存货—发出商品调增应纳税所得额，形成可抵扣暂时性差异。

（四）截至回函日发出商品的期后确认收入情况，报告期各期的平均确认收入时长，各期时长是否存在差异

截至2023年10月31日，标的公司发出商品主要为设备整机，期后确认收入情况如下：

单位：万元、台、天

项目	2023年8月 31日	2022年12月 31日	2021年12月 31日	2020年12月 31日
发出商品设备数量	5,138	4,955	3,666	750
发出商品设备账面价值	44,662.18	49,478.48	30,595.45	8,305.98
截至2023年10月31日设备转销数量	2,989	4,297	3,661	750
期后平均收入确认时长	86.58	108.07	83.48	72.95
其中：境内发出商品	59.65	49.34	74.90	40.61
海外发出商品	153.90	200.82	151.88	213.84
设备转销率	58.17%	86.72%	99.86%	100.00%

由上表可知，2020年至2022年，标的公司发出商品设备期后平均确认收

入时长呈递增趋势，主要系标的公司海外发出商品设备规模增加。

报告期内，标的公司在稳固国内市场的同时，加大海外市场开拓力度，为提高海外商品交付能力，报告期各期末标的公司海外发出商品余额呈逐年增长趋势，由于设备发往中联重科海外航空港时尚未确认终端客户，其转销时间较长，导致整体发出商品期后平均确认收入时长呈递增趋势，同行业可比公司转销时长无可参考数据。

四、请说明报告期各期标的资产产能和机器设备保有规模的匹配关系、产量和能源采购的匹配关系，并说明产能及产能同设备量、能源采购变动存在差异的原因及合理性

（一）报告期各期标的资产产能和机器设备保有规模具有匹配关系

标的公司主要的生产经营活动为高空作业机械的研发设计、智能化总装集成等。标的公司产能主要受用于总装集成的关键设备影响，报告期各期产能、关键设备的数量情况如下：

项目	2023年1-8月	2022年度	2021年度	2020年度	2020-2022年度复合增长率
剪叉式产品产能（台）	35,963	38,295	29,557	8,340	114.28%
臂式产品产能（台）	6,781	8,060	5,253	2,224	90.37%
剪叉式产品关键设备数量（台）	72	61	45	18	84.09%
臂式产品关键设备数量（台）	106	79	54	24	81.43%

由上可知，标的公司各期产能与装配产线的机器设备数量均保持高速增长趋势，具备匹配关系。

（二）能源耗费量与生产规模与生产工艺的变化一致

标的公司能源采购与产量如下：

项目	2023年1-8月	2022年度	2021年度	2020年度
水采购量（吨）	67,588.00	61,967.01	24,222.71	13,175.50
电采购量（度）	5,779,730.62	5,908,162.03	4,001,602.23	2,252,701.00
天然气采购量	291,445.33	393,151.05	331,146.39	144,365.00

项目	2023年1-8月	2022年度	2021年度	2020年度
(m ³)				
剪叉式产品产量 (台)	34,594.00	38,252	28,576	6,868
臂式产品产量 (台)	7,075.00	7,701	5,084	1,554
产量合计(台)	41,669.00	45,953	33,660	8,422
单位耗水量(吨/ 台)	1.62	1.35	0.72	1.56
单位耗电量(度/ 台)	138.71	128.57	118.88	267.48
单位耗天然气量 (m ³ /台)	6.99	8.56	9.84	17.14

标的公司水的主要用途为零部件清洗、出入库清洗、喷涂质量检测等环节。标的公司平均耗水量分别为 1.56 吨/台、0.72 吨/台、1.35 吨/台及 1.62 吨/台。2020 年度，标的公司生产规模较小，单台车平均消耗的水量较大。2021 年起，标的公司单台耗水量逐渐增加，主要原因系标的公司境外业务销售规模不断增加，境外客户对产品喷涂质量要求更高，需耗费更多水来检测喷涂质量，因而单位耗水量有所增加。

标的公司电的主要用途为厂房照明、设备运转消耗、工程建设消耗等。标的公司平均耗电量分别为 267.48 度/台、118.88 度/台、128.57 度/台及 138.71 度/台。2020 年度，标的公司生产规模较小，单台车平均消耗的电量较大。2021 年起，标的公司单台耗电量逐渐增加，主要原因系标的公司产线、仓储、物流的智能化程度较高，相关设备耗电量增加。因此，单台产品平均的耗电量有所增加。

标的公司天然气的用途主要为剪叉式金属焊接加工件的喷粉涂装。标的公司平均耗天然气量分别为 17.14m³/台、9.84m³/台、8.56m³/台及 6.99m³/台。2020 年度消耗量较大，并逐渐降低，主要原因系标的公司喷粉涂装的产能有限，逐渐将涂装工序委托给外协供应商，完成涂装工序后运送回标的公司进行总装、集成，因此，单台产品平均的天然气消耗量逐渐下降。

五、请说明报告期各期返利政策及变化情况，返利比例，涉及的主要客户，是否为关联方，关联客户和非关联客户返利比例是否存在差异，报告期期末返

利计提是否充分，是否存在通过调整返利政策调整经营业绩的情况

(一) 报告期各期返利政策及变化情况，返利比例

报告期内，标的公司返利政策为代金券返利和现金返利，代金券返利系以代金券形式计算，客户在未来再次购买标的公司产品时可直接以代金券的额度抵扣实物产品金额；现金返利系直接向客户支付款项或冲减应收账款。

标的公司采取商务谈判一单一议方式确定返利，确定返利时，标的公司综合考虑客户合作关系、采购规模，结合市场竞争格局、下游客户开拓目标等因素，经和客户谈判后形成返利方案。报告期内标的公司返利情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-8月	2022年度	2021年度	2020年度
现金返利	无	无	836.53	3,796.28
代金券返利	305.90	14,815.85	6,117.48	1,048.62
小计	305.90	14,815.85	6,954.01	4,844.90
主营业务收入	418,474.37	456,137.68	296,296.27	102,062.69
返利金额占主营业务收入的比例	0.07%	3.25%	2.35%	4.75%

返利政策变化方面，报告期内标的公司现金返利金额逐年降低，2022年之后不存在现金返利，主要系报告期前期标的公司处于业务拓展期，采取客户接受度更高的现金返利有利于维护大客户关系，拓展市场。随着标的公司产品质量持续提升、产品型号不断扩充，产品认可度、公司实力和客户粘性逐步增强，标的公司更多采取代金券返利。

报告期各期，标的公司返利计提具体的分布情况如下：

单位：万元

期间	2023年1-8月		2022年度		2021年度		2020年度	
	家数	返利金额	家数	返利金额	家数	返利金额	家数	返利金额
0-5%	153	303.42	201	3,521.99	33	4,567.47	28	424.96
5-10%	1	2.48	4	4,530.24	3	96.37	16	4,349.66
10%以上	-	-	4	6,763.62	1	2,290.17	2	70.27
合计	154	305.90	209	14,815.85	37	6,954.02	46	4,844.90

期间	2023年1-8月	2022年度	2021年度	2020年度
主营业务收入	418,474.37	456,137.67	296,296.27	102,062.69
返利金额占主营业务收入的 比例	0.07%	3.25%	2.35%	4.75%

报告期各期标的公司共对 46、37、209 及 154 个客户存在返利，其中返利比例在 10% 以内的比例分别为 95.65%、97.30%、98.09% 及 100.00%，返利方案较为稳定，比例合理。

（二）标的公司返利涉及的主要客户均为非关联方

报告期各期，标的公司返利计提金额前五大的客户情况如下：

期间	序号	客户名称	是否为关联方
2023年1-8月	1	山西天远建筑工程有限公司及其关联方	否
	2	常州瑞睿彩钢结构件有限公司	否
	3	巴州凯尔斯商贸有限公司	否
	4	包头市兴鼎劳务服务有限公司	否
	5	新疆益民市政环卫有限公司	否
2022年度	1	宏信建发	否
	2	山西天远建筑工程有限公司及其关联方	否
	3	中联神力智能装备（厦门）有限公司及其关联方	否
	4	华铁应急	否
	5	通冠机械	否
2021年度	1	宏信建发	否
	2	华铁应急	否
	3	通冠机械	否
	4	东莞家锋	否
	5	东莞市天空机械设备租赁有限公司	否
2020年度	1	华铁应急	否
	2	四川吉星工程机械租赁有限公司及其关联方	否
	3	南京万博软件科技有限公司	否
	4	东莞家锋	否
	5	可进机械设备（上海）有限公司	否

注：华铁应急包括浙江华铁应急设备科技股份有限公司、浙江大黄蜂建筑机械设备有

限公司、浙江华铁大黄蜂建筑机械设备有限公司、浙江华铁供应链管理服务有限公司；山西天远建筑工程有限公司及其关联方包括山西天远建筑工程有限公司、山西天远机械设备有限公司；中联神力智能装备（厦门）有限公司及其关联方包括中联神力智能装备（厦门）有限公司、厦门市神力机械有限公司；通冠机械包括通冠机械股份有限公司、海口通冠机械租赁有限公司；四川吉星工程机械租赁有限公司及其关联方包括四川吉星工程机械租赁有限公司、四川吉星成发机械设备有限公司、成都龙泉金鑫实业有限公司

上述客户均为标的公司的非关联方。标的公司返利仅赠与设备租赁公司或终端用户，不存在向仍需对外销售的关联方赠送返利的情况（即情形 1 至情形 4 关联销售），且由于标的公司向中联重科其他分、子公司因自用而采购的（情形 5 关联销售）的金额及数量较小，亦不存在赠送返利的情况。因此，标的公司不存在向关联方赠送返利的情况。

（三）标的公司报告期返利计提充分，不存在通过调整返利政策调整经营业绩的情况

2020-2022 年，标的公司返利金额随销售收入增加而逐步提高，返利计提占营业收入比例分别为 4.75%、2.35%和 3.25%，比例基本持平，2023 年 1-8 月标的公司返利金额下降，主要系标的公司业务拓展政策更多采用调整价格等方式，对比 2022 年、2023 年 1-8 月标的公司产品境内单价情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-8 月	2022 年	单价差异率
剪叉	47,537.10	51,811.57	-8.25%
直臂	265,221.06	269,121.91	-1.45%
曲臂	359,548.54	439,240.38	-18.14%

注：因标的公司返利只针对境内销售，上表为境内单价

报告期内标的公司通过商务谈判与客户达成返利方案，返利金额根据返利方案计提，返利计提充分，不存在通过调整返利政策调整经营业绩的情况。

六、报告期内应付运费变动的原因及合理性，同收入规模是否匹配。

报告期各期末，标的公司应付运费余额分别为 961.27 万元、1,900.82 万元、3,857.77 万元和 5,553.76 万元，2020-2022 年的复合增长率为 100.33%，与营业收入的年复合增长率 111.40%相匹配。

报告期各期，标的公司销售商品而产生的运输费用金额分别为 1,667.78 万

元、4,875.77万元、7,918.97万元和7,095.91万元，与标的公司销量保持同步增长，所销售产品的平均运费保持稳定。具体情况如下：

单位：万元，台，万元/台

项目	2023年1-8月	2022年度	2021年度	2020年度
运输费用	7,095.91	7,918.97	4,875.77	1,667.78
剪叉销量	33,784	35,772	24,724	7,577
臂式销量	6,937	6,926	4,269	1,463
合计销量	40,721	42,698	28,993	9,040
平均运费	0.17	0.19	0.17	0.18

报告期各期标的公司运费金额与营业收入的情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-8月	2022年度	2021年度	2020年度
运输费用	7,095.91	7,918.97	4,875.77	1,667.78
营业收入	418,474.37	456,137.68	296,296.27	102,062.69
占比	1.70%	1.74%	1.65%	1.63%

报告期各期，标的公司运输费用占营业收入的比例基本稳定，同营业收入的规模相匹配。

七、第三方回款的真实性，是否存在具体的交易，标的资产、上市公司、中联重科及董监高及关联方同第三方回款支付方是否存在关联关系或其他利益安排

报告期内，标的公司存在第三方回款的情形，其中各期因客户指定其相关公司或相关自然人代为支付货款的累计金额为1,401.23万元，主要系客户为经营管理便利，存在通过实际控制人亲属、法人亲属、公司高管、员工等主体的账户进行货款支付的情形，从而导致销售回款方与订单客户名称不一致，该等第三方回款情形均具有真实交易背景。

报告期内，因客户指定其相关公司或相关自然人代为支付货款导致的第三方回款涉及的主要客户及回款方的情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	回款方与客户关联关系	第三方回款金额	标的公司、上市公司、中联重科及董监高及关联方同第三方回款支付方是否存在关联关系或其他利益安排
2023年1-8月				
1	昆山智欣源机械设备租赁有限公司	客户股东	32.70	否
2	滁州市永友工程机械租赁有限公司	客户员工	23.24	否
3	河北华涛城投建设工程有限公司	客户关联公司/客户合伙人	23.11	否
4	石家庄奇顺起重吊装有限公司	客户法人亲属	21.98	否
5	上高县辰方电动吊篮租赁有限公司	客户关联公司	21.62	否
合计			122.65	
2022年				
1	河北辉丰建筑工程有限公司	客户员工	87.77	否
2	山东顺河路桥工程有限公司	客户关联公司	67.50	否
3	诸暨远扬建筑劳务有限公司	客户法人亲属	41.00	否
4	四川高邦耀达机械设备有限公司	客户合伙人	33.88	否
5	石家庄市宏磊搬倒装卸有限公司	客户员工	30.18	否
合计			260.34	
2021年				
1	重庆市薪森建筑劳务有限公司	客户员工	24.48	否
2	武汉梓隼实业有限公司	客户员工	24.30	否
3	北京高机之家工程设备租赁有限公司	客户员工	23.40	否
4	东莞市鼎力高空设备租赁有限公司	客户法人亲属	23.00	否
5	榆林鼎立诚建筑工程有限公司	客户担保人	13.20	否
合计			108.39	
2020年				

序号	客户名称	回款方与客户关联关系	第三方回款金额	标的公司、上市公司、中联重科及董监高及关联方同第三方回款支付方是否存在关联关系或其他利益安排
1	沧州国全机械设备租赁有限公司	客户员工	17.20	否
合计			17.20	

针对该等第三方回款情形，通过查询涉及第三方付款的客户工商信息、第三方回款客户提交的经签字盖章（或按手印）的委托付款函及第三方回款客户出具的付款方关系说明函等信息，以确定该客户汇入的款项系公司的货款。采取上述方式，独立财务顾问及申报会计师核查金额及比例如下：

单位：万元

核查程序及比例	2023年1-8月	2022年度	2021年度	2020年度
工商信息查询、委托付款函及付款方关系说明函	473.21	580.02	158.48	17.20
占该类型第三方回款总金额比例	88.19%	84.19%	100.00%	100.00%

经核查，标的公司第三方回款具有真实性，不存在虚构交易或调节账龄的情形。

综上，标的公司第三方回款真实，不存在虚构交易或调节账龄情形；标的公司产品销售回款方与合同签订主体名称不一致的主要原因系客户为经营管理便利，存在通过控股股东、实际控制人及其亲属、员工等主体的账户进行货款支付的情形，从而导致销售回款方与订单客户名称不一致，第三方回款所对应营业收入真实；标的公司、上市公司、中联重科及董监高及关联方同第三方回款支付方不存在关联关系或其他利益安排。

八、所得税费用中研发支出加计扣除的情况，同研发费用是否存在差异，如是，说明差异的原因及合理性

报告期内，标的公司各年度研发费用加计扣除数与报表研发费用的差异情况如下：

单位：万元

期间	研发费用加计扣除金额	报表研发费用金额	差异金额	差异率
2020年	3,488.49	4,049.66	561.17	13.86%
2021年	5,011.87	6,192.68	1,180.81	19.07%
2022年	6,797.23	9,270.31	2,473.08	26.68%
2023年1-8月	8,073.64	9,295.78	1,222.14	13.15%

标的公司在向主管税务部门申报研发费用加计扣除时，由于财税口径差异，导致标的公司符合税务机关备案的可享受加计扣除的研发费用金额与实际发生的研发费用金额存在差异，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-8月	2022年	2021年	2020年
职工薪酬费用	-	-865.53	-568.30	-476.33
直接投入费用	926.56	2,954.62	1,476.89	981.64
房屋租赁费用	208.70	280.30	192.09	-
其他	86.87	103.68	80.12	55.86
合计	1,222.14	2,473.08	1,180.81	561.17

注：差异金额=报表研发费用金额-研发费用加计扣除金额

报告期内，标的公司研发费用与研发加计扣除基数差异的具体原因如下：

（1）职工薪酬费用

根据《关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告2017年第40号），直接从事研发活动人员包括研究人员、技术人员、辅助人员。研究人员是指主要从事研究开发项目的专业人员；技术人员是指具有工程技术、自然科学和生命科学中一个或一个以上领域的技术知识和经验，在研究人员指导下参与研发工作的人员；辅助人员是指参与研究开发活动的技工。外聘研发人员是指与本企业或劳务派遣企业签订劳务用工协议（合同）和临时聘用的研究人员、技术人员、辅助人员。标的公司在申报研发费用加计扣除时，将符合上述规定的研发辅助人员薪酬进行了调增。

同时，根据《国家税务总局关于我国居民企业实行股权激励计划有关企业所得税处理问题的公告》（国家税务总局公告2012年第18号）规定，自2012年7月1日起，上市公司依照《上市公司股权激励管理办法（试行）》（证监公司字〔2005〕151号），对股权激励计划实行后，需待一定服务年限或者达到规

定业绩条件（以下简称等待期）方可行权的。上市公司等待期内会计上计算确认的相关成本费用，不得在对应年度计算缴纳企业所得税时扣除。在股权激励计划可行权后，上市公司方可根据该股票实际行权时的公允价值与当年激励对象实际行权支付价格的差额及数量，计算确定作为当年上市公司工资薪金支出，依照税法规定进行税前扣除。根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》，完成等待期内的服务或达到规定业绩条件以后才可行权的以现金结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权情况的最佳估计为基础，按照企业承担负债的公允价值金额，将当期取得的服务计入成本或费用和相应的负债。加计扣除按股票实际行权时的公允价值与当年激励对象实际行权支付价格的差额及数量确认，研发费用按照等待期内的每个资产负债表日费用确认。由于标的公司部分员工参与控股股东中联重科 2017 年股票期权与限制性股票激励计划，报告期各年度，标的公司在申报研发费用加计扣除时，根据上述规定对股份支付费用进行调增。

（2）直接投入费用

根据《关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号）企业研发活动直接形成产品或作为组成部分形成的产品对外销售的，研发费用中对应的材料费用不得加计扣除。根据《财政部国家税务总局科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税〔2015〕119 号）的相关规定，研发活动直接消耗的材料、燃料和动力费用可以加计扣除。报告期各年度，标的公司在申报研发费用加计扣除时，将不符合上述规定的材料费用进行调整扣减。

（3）房屋租赁费

根据《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号）规定，允许加计扣除的租赁费为“通过经营租赁方式租入的用于研发活动的仪器、设备租赁费”，报告期各年度，标的公司在申报研发费用加计扣除时，将研发人员办公场所的租赁及物业费进行调整扣减。

（4）其他

根据《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告2017年第40号）规定，与研发相关的其他费用，如技术图书资料费、资料翻译费、专家咨询费、高新科技研发保险费，研发成果的检索、分析、评议、论证、鉴定、评审、评估、验收费用，知识产权的申请费、注册费、代理费，差旅费、会议费，职工福利费、补充养老保险费、补充医疗保险费，此类费用总额不得超过可加计扣除研发费用总额的10%。

根据《财政部国家税务总局科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税〔2015〕119号）规定，企业委托外部机构或个人进行研发活动所发生的费用，按照费用实际发生额的80%计入委托方研发费用并计算加计扣除。

报告期各年度，标的公司在申报研发费用加计扣除时，将不符合上述规定的其他费用及已备案的委托研发费用进行调整扣减。

九、应缴与已交税额存在差异的原因及合理性，是否符合相关税收征管法律法规的规定

报告期各期，标的公司税款缴纳情况如下：

单位：万元

项目		增值税	企业所得税	城市维护建设税	教育费附加及地方教育附加	合计
2023年 1-8月	期初未缴税额	2,176.94	-1,809.66	91.49	65.35	524.12
	本期应缴税额	12,827.80	6,533.11	170.08	121.49	19,652.48
	其中：待转销项税	14,730.91	-	-	-	14,730.91
	已交税额	2,237.39	4,801.48	261.58	186.84	7,487.28
	差异金额	-1,963.56	-78.03	-	-	-2,041.59
2022年	期初未缴税额	5,959.08	300.91	-	-	6,259.99
	本期应缴税额	7,538.11	4,699.55	423.97	302.84	12,964.47
	其中：待转销项税	5,635.11	-	-	-	5,635.11
	已交税额	11,320.26	6,810.13	332.47	237.48	18,700.34
	差异金额	-3,458.17	-1,809.66	91.50	65.36	-5,110.98
2021年	期初未缴税额	1,279.39	-	-	-	1,279.39
	本期应缴税额	5,073.47	3,775.73	-	-	8,849.20

项目		增值税	企业所得 税	城市维 护建设 税	教育费附 加及地方 教育附加	合计
	其中：待转销项税	6,643.51	-	-	-	6,643.51
	已交税额	393.79	3,474.81	-	-	3,868.60
	差异金额	-684.43	300.91	-	-	-383.51
2020年	期初未缴税额	747.16	-	-	-	747.16
	本期应缴税额	532.23	-	-	-	532.23
	其中：待转销项税	1,214.77	-	-	-	1,214.77
	已交税额	-	-	-	-	-
	差异金额	64.62	-	-	-	64.62

注：差异金额=期初未缴税额+本期应缴税额-待转销项税-已交税额报告期各期，标的公司应缴与已交税额间的差异分别为64.62万元、-383.51万元、-5,110.98万元和-2,041.59万元，差异原因如下：

1、企业所得税差异

企业所得税差异分别为0元、300.91万元、-1,809.66万元和-78.03万元。根据《中华人民共和国企业所得税法》第五十四条，企业应当自年度终了之日起五个月内，向税务机关报送年度企业所得税纳税申报表，并汇算清缴，结清应缴应退税款。标的公司企业所得税应缴与已交存在差异主要系所得税归属期和申报纳税期存在差异。

2、增值税差异

2020-2022年及2023年8月末，标的公司期末应交增值税余额分别为64.62万元、-684.43万元、-3,458.17万元和-1,963.56万元。主要系标的公司分期结算模式会形成较高规模的待转销项税，使得各期末销项税额余额低于进项税额余额，形成2021-2022年及2023年8月末的未抵扣进项税，即期末应交增值税借方余额；前述应交增值税借方余额已于各期末重分类至其他流动资产。

3、其他差异

城市维护建设税及教育费附加差异金额较小，主要系税费归属期和申报纳税期存在差异。

根据税务主管部门出具的税务合规证明，报告期内，中联高机及其境内下属子公司“未发现有欠税情形”。

报告期内，标的公司税收计提、申报和缴纳情况符合税收征管法律法规的相关规定。

十、各期末产品质量保证金额的具体计提情况，同收入规模是否匹配，并结合历史期实际发生的售后服务费用占收入的比例说明按 1% 计提是否充分

标的公司按照主营业务收入的 1% 计提产品售后保证金额，报告期各期，标的公司实际发生的售后服务费用情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-8 月	2022 年	2021 年	2020 年
预提的产品质量保证金	4,184.74	4,561.38	2,962.96	1,020.63
实际发生的售后服务费	2,399.06	2,754.29	1,386.14	309.57
已计提尚未使用的产品质量保证金	5,880.64	4,094.97	2,287.88	711.06
主营业务收入	418,474.37	456,137.68	296,296.27	102,062.69
实际发生的售后服务费占主营业务收入的比例	0.57%	0.60%	0.47%	0.30%

注：当年已计提尚未使用的产品质量保证金=当年预提的产品质量保证金+上年已计提尚未使用的产品质量保证金-实际发生的售后服务费

报告期内，标的公司各期实际发生的售后服务费用分别为 309.57 万元、1,386.14 万元、2,754.29 万元和 2,399.07 万元，占主营业务收入的比例分别为 0.30%、0.47%、0.60%和 0.57%，占比较小。标的公司已计提尚未使用的产品质量保证金分别为 711.06 万元、2,287.88 万元、4,094.97 万元和 5,880.64 万元，均能覆盖各期实际发生的售后服务费。

综上，标的公司报告期各期实际发生的售后服务费占主营业务收入的比例较小，计提的产品质量保证金均能覆盖各期实际发生的售后服务费，故标的公司按 1% 计提具有充分性。

十一、报告期内标的资产委托外协厂商发生的成本费用，占总成本费用的比例

标的公司委托外协厂商进行的主要工序为油漆、机加等工序。具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-8月	2022年度	2021年度	2020年度
外协采购金额	927.20	1,250.83	1,190.12	561.30
营业成本	330,977.36	365,484.25	249,252.86	89,690.90
外协采购占营业成本的比例	0.28%	0.34%	0.48%	0.63%

报告期各期，委托外协厂商的金额占营业成本的比例均较低，且基本稳定。

十二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，独立财务顾问和会计师履行了以下核查程序：

1、获取标的公司报告期内应收账款明细表，了解逾期情况；获取同行业可比公司报告期各期主要财务数据，计算应收账款余额占营业收入比例对比是否存在差异；获取标的公司银行流水与回款台账，对应收账款的期后回款情况进行核查；获取同行业可比公司坏账准备计提政策，对比标的公司坏账准备计提是否与同行业存在重大差异，坏账准备计提是否充分；

2、取得并查阅标的公司报告期内存货减值的相关数据和资料，复核存货减值准备是否计提充分；

3、获取标的公司发出商品明细账，核查报告期各期末主要发出商品存货对应的客户名称、期末余额、期后确认收入情况，计算发出商品报告期各期平均转销时长，分期差异原因；了解标的公司收入确认政策、主要发出商品的形成原因，分析后续确认收入需履程序；获取标的公司报告期各期可抵扣暂时性差异明细表，了解其中发出商品金额的形成原因；了解标的公司发出商品跌价准备计提政策，获取同行业可比公司发出商品跌价准备计提政策，对比分析标的公司跌价准备计提是否与同行业存在重大差异；

4、获取标的公司能源耗用情况、产量情况，计算单位能源耗用量，并询问标的公司生产业务负责人生产工序、能源用途等，分析单位能源耗用量变动的

原因；

5、获取标的公司返利计提与兑现明细表，并抽查赠送返利、兑现返利的有关凭证；查看是否存在赠送与关联方返利的情况；查看主要客户的返利计提、返利兑现情况；

6、对客户进行实地走访中，询问关于返利赠送的相关情况，并与标的公司返利赠送的业务流程进行比对；

7、获取标的公司销售运费明细，分析运费金额与销售金额的匹配性；

8、获取标的公司提供的第三方回款明细表并进行复核，分析第三方回款客户、原因和金额；获取第三方回款方出具的委托付款函、付款方关系说明函等证明材料，核查第三方回款的背景及原因；

9、获取标的公司的纳税申报表及汇算清缴资料，核查纳税申报表的加计扣除数与标的公司研发费用是否一致，分析差异原因；

10、获取标的公司的纳税申报表及汇算清缴资料，核查应缴与已交税额是否一致，分析差异原因；

11、获取标的公司报告期内预提的产品质量保证金与实际发生的售后服务费明细，分析产品质量保证金的计提比例是否充分；

12、获取外协厂商采购明细，查看外协厂商的合同；计算委托外协厂商进行生产加工的金额占标的公司营业成本的比例，判断是否对标的公司营业成本存在较大影响。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问和会计师认为：

1、报告期内，标的公司应收账款金额及比例变动具有合理性；标的公司2023年信用政策未发生变化，不存在延长账期刺激销售的情形，截至2023年10月31日的期后回款比例为33.60%，报告期各期末，标的公司应收账款主要为未逾期款项，应收账款不可回收风险较低，标的公司计提的坏账准备已覆盖坏账风险；标的公司按预期信用损失模型计提坏账准备，计提比例与同行业可

比公司基本一致，坏账准备计提政策合理；

2、资产基础法评估中认定存在减值的库存商品已计提存货跌价准备，金额同资产基础法评估结果不存在差异；

3、报告期内发出商品金额及占比变动的具有合理性，主要系海外发出商品金额增长，标的公司利用中联重科海外航空港协助在海外进行产品仓储、产品展示等以获得与新客户的合作机会，因此该部分发出商品尚不满足收入确认条件，同合同相关条款一致；计提跌价准备具有合理性；递延所得税资产对应的可抵扣暂时性差异中的发出商品与存货中的发出商品并非同一概念，二者存在差异具有合理性；截至2023年10月31日标的公司报告期末发出商品期后转销率为58.17%，报告期各期的期后平均确认收入时长呈增长趋势，主要系报告期各期末标的公司海外发出商品余额呈逐年增长趋势，同行业可比公司转销时长无可参考数据；

4、标的公司主要负责整机产品的总装、调试和检验，报告期各期标的公司产能和装配产线的机器设备保有规模具备匹配关系，产量和能源采购具备匹配关系；

5、标的公司采取商务谈判方式确定返利，确定返利时，标的公司综合考虑客户合作关系、采购规模，结合市场竞争格局、下游客户开拓目标等因素，经和客户谈判后形成返利方案。标的公司不存在向关联方赠送返利的情况。返利金额根据返利方案计提，返利比例合理，返利计提充分，不存在通过调整返利政策调整经营业绩的情况；

6、报告期内，标的公司运输费用占营业收入的比例基本稳定，同营业收入的规模相匹配；

7、报告期内，标的公司第三方回款真实，不存在虚构交易或调节账龄情形；标的公司产品销售回款方与合同签订主体名称不一致的主要原因系客户为经营管理便利，存在通过控股股东、实际控制人及其亲属、员工等主体的账户进行货款支付的情形，从而导致销售回款方与订单客户名称不一致，第三方回款所对应营业收入真实；标的公司、上市公司、中联重科及董监高及关联方同第三方回款支付方不存在关联关系或其他利益安排；

8、报告期各期，标的公司所得税费用中研发支出加计扣除同研发费用存在差异，差异原因具有合理性；

9、报告期各期，标的公司应缴与已交税额存在差异具有合理性，符合相关税收征管法律法规的规定；

10、报告期各期末，标的公司产品质量保证金额的计提与收入规模匹配，标的公司报告期各期实际发生的售后服务费占主营业务收入的比例较小，计提的产品质量保证金额均能覆盖各期实际发生的售后服务费，故标的公司按 1%计提具有充分性；

11、标的公司委托外协厂商进行的主要工序为油漆、机加等工序。报告期各期，委托外协厂商的金额占营业成本的比例均较低，且基本稳定。

问题十五、

申请文件显示：（1）本次交易以收益法评估结果作为定价基础，标的资产 100%股权的评估值为 942,387.00 万元，增值率 183.91%；（2）2022 年标的资产新开拓租赁业务，近一年及一期收入分别为 357.48 万元和 285.98 万元，主要系出租高空作业机械设备给宏信建发取得的租金收入，租赁合同签订日期为 2022 年 8 月，租赁期限为 12 个月，本次评估假设合同到期后，宏信建发会一直续租该批设备；（3）截至评估基准日，标的资产产能利用率在 95%以上，收益法预测中预测期内收入将持续增长；（4）收益法预测中，预计标的资产预测期毛利率维持在 22%-23%之间；（5）报告期内因中联高机智能制造项目建成之前未持有较大面积的办公设施，标的资产管理费用中的折旧摊销与修缮维护费用低，导致标的资产管理费用率低于可比公司；在收益法评估中，在历史年度基础上，基于现有固定资产和无形资产规模，剔除不合理费用后预测销售费用和管理费用，预测期内管理费用率低于报告期平均水平；（6）收益法评估中预测年度的担保损失按历史年度计提的预计担保损失占国内融资租赁结算方式中标的资产担保对应销售收入的加权平均比例 0.87%进行测算；（7）收益法评估中，根据标的资产投资规划等预测资本性支出，其中 2024 年和 2025 年投资计划合计金额为 2.13 亿元；标的资产在建工程中“智慧产业城高机园区建设”

项目预算金额 21.05 亿元，截至评估基准日，累计投入比例 62.25%，按预算仍需投入 7.95 亿元。

请上市公司补充披露：（1）结合相关设备的经济寿命、宏信建发租赁的具体用途、租赁合同是否存在相关条款的动披露评估中假设宏信建发会一直续租该批设备的原因及合理性，评估中对租赁收入的预测情况，相关收入对评估值的具体影响，截至回函日宏信建发的续租情况，同预测假设是否存在差异；（2）收入预测的具体情况，包括各类产品数量、单价、海内外销量，单价和报告期是否存在差异，并结合标的资产产能规划情况、订单及客户需求、标的资产市场占有率等披露销售单价和销量预测的依据及合理性，收入预测是否客观审慎；（3）营业成本预测具体情况，并结合报告期内单位成本及毛利率的变动情况、未来年度主要原材料采购单价变动趋势、市场竞争格局、标的资产的核心优势及可持续性，并对比同行业可比公司水平等，披露预计预测期内毛利率在 22%-23% 之间的依据及合理性；（4）不合理费用的明细、金额和认定依据，预测管理费用时是否充分考虑中联高机智能制造项目建成对折旧摊销及修缮维护费用等的影响，相关费用的预测是否审慎充分；（5）结合报告期内实际担保损失和预计担保损失的差异，由中联重科提供担保客户同由标的资产提供担保客户在财务状况、偿债能力等方面的差异，预测期内预计关联担保的情况，报告期内预计担保损失比例波动的原因等补充披露按 0.87% 测算预计担保损失的合理性；（6）结合标的资产现有产能水平、产能利用率情况、在建工程建设进度及产能释放情况、未来年度扩展计划等，补充披露未来年度销售数量与其产能规模的匹配性，资本性支出的预测中是否考虑在建或拟扩建工程项目后续投入，相关预测是否客观充分；（7）截至回函日，标的资产经营业绩实现情况，与预测数据是否存在重大差异，如是，进一步披露原因及对本次交易评估定价的影响；（8）基于前述内容，补充披露评估中相关参数的选取是否审慎、合理，基准日后的实际经营情况对评估值是否存在影响，预测业绩是否具备可实现性，标的资产定价是否公允，是否符合《重组办法》第十一条的规定。

请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

答复：

一、结合相关设备的经济寿命、宏信建发租赁的具体用途、租赁合同是否存在相关条款，披露评估中假设宏信建发会一直续租该批设备的原因及合理性，评估中对租赁收入的预测情况，相关收入对评估值的具体影响，截至回函日宏信建发的续租情况，同预测假设是否存在差异

(一) 结合相关设备的经济寿命、宏信建发租赁的具体用途、租赁合同是否存在相关条款，披露评估中假设宏信建发会一直续租该批设备的原因及合理性

标的公司评估基准日经营性租赁收入系出租固定资产中的 888 台高空作业机械设备给宏信建发取得的租金收入，宏信建发租赁的具体用途为对外出租，888 台高空作业机械设备的经济寿命为 10 年。本次评估假设该等经营性租赁业务长期持续，并在资本性支出中考虑了相关租赁设备更新成本。

截至本次评估基准日 2023 年 4 月 30 日，中联高机与宏信建发签订的租赁合同的签订日期为 2022 年 8 月 20 日，租赁期限为自起租日起 12 个月。该租赁合同未约定租赁到期后该批设备的处理方式。考虑到宏信建发租入设备的具体用途为对外出租且其对外出租业务具有持续性，同时截至评估基准日时无迹象表明宏信建发不会续租设备，因此本次评估假设宏信建发持续租赁该批设备。

(二) 评估中对租赁收入的预测情况，相关收入对评估值的具体影响

1、租赁收入的预测情况

本次收益法评估假设相关租赁合同到期后，宏信建发会一直续租该批设备，并考虑设备更新的相关成本。在此基础上，对于标的公司经营性租赁业务的预测情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 5-12 月	2024 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年度	2028 年度	永续期
经营性租赁收入	571.97	857.95	857.95	857.95	857.95	857.95	857.95
经营性租赁成本	344.62	514.36	514.36	514.36	514.36	514.36	521.66
毛利润	227.35	343.59	343.59	343.59	343.59	343.59	336.29

2、相关收入对评估值的具体影响

由于历史期标的公司经营性租赁收入仅来源于向宏信建发出租设备，本次评估基于谨慎性原则，假设预测期该类业务收入无增长，保持稳定。预测期经营性租赁收入占总收入比重极低，且逐年降低，具体如下：

单位：万元

项目	2023年5-12月	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	永续期
经营性租赁收入	571.97	857.95	857.95	857.95	857.95	857.95	857.95
总收入	387,108.12	657,840.76	760,986.73	861,940.79	941,681.29	970,910.09	970,910.09
经营性租赁收入占比	0.15%	0.13%	0.11%	0.10%	0.09%	0.09%	0.09%

综上，本次评估中经营性租赁业务收入预测的占比极低，且不同假设情形下评估值差异极小。因此，经营性租赁收入预测对本次评估值的影响较小。

（三）截至回函日宏信建发的续租情况，同预测假设是否存在差异

2023年8月，宏信建发与标的公司签订了新的租赁合同，租赁838台高空作业机械设备，年租金778.03万元，租赁期为12个月。

此外，2023年8月，山西天远建筑工程有限公司与标的公司签订《工程机械租赁合同》，租赁43台高空机械设备，租赁期为12个月，年租金为55.93万元。

因此，截至本回复出具之日，标的公司对外出租的高空作业机械设备实际情况与评估预测差异较小，具体对比如下：

项目	实际情况	评估假设	差额	差异率
租赁设备数量（台）	881	888	-7	-0.79%
年租金（万元）	833.97	857.95	-23.98	-2.80%

（四）若经营性租赁业务不再持续发生，对本次评估值的影响

1、888台设备的评估情况

以2023年4月30日为评估基准日，对中联高机出租给宏信建发的888台设备进行评估，结果如下：

单位：万元

设备名称	成新率	账面值		评估值		增减值	
		原值	净值	原值	净值	原值	净值
宏信建发 888 台租赁设备	93%	5,302.71	4,916.94	5,414.19	4,926.91	111.48	9.97

此次评估对该部分设备按现有用途原地继续使用的假设前提，采用成本法评估。其基本计算公式为：

$$\text{评估值} = \text{重置全价} \times \text{综合成新率}$$

评估基准日，被评估单位根据国家有关增值税政策，对企业购入的固定资产所支付的增值进项税可以抵扣，本次设备评估中，重置全价不含增值税进项税额。

(1) 重置全价的确定

1) 机器设备重置全价的确定

机器设备的重置全价一般包括以下内容：设备购置价、运杂费、设备基础费、安装调试费、前期费用及其他费用和资金成本。

机器设备的重置全价=设备购置价+运杂费+基础费+安装调试费+前期费用及其他费用+资金成本-可抵扣增值税

①设备购置价格

重置全价计算公式中的设备购置价为评估基准日设备出厂价，主要通过向生产厂家或贸易公司询价、或参照网上报价等资料，以及参考近期同类设备的合同价格确定。对部分未能查询到购置价的设备，采取类比方法确定，如设备购置不久，则按发票价确认。该部分设备重置价按照基准日近期同型设备出厂价格确定。

②运杂费

设备运杂费项目包括设备从生产厂家或经销商所在地到设备安装地所发生的装卸、运输、保管等费用。设备运杂费采用以下公式计算确定：

$$\text{设备运杂费} = \text{设备购置价} \times \text{运杂费率}$$

该部分设备评估未考虑运杂费。

③设备基础费

设备基础费=设备购置价×基础费率

对于设备的基础费率，根据《资产评估操作手册》、设备合同中约定内容（剔除其中非正常因素造成的不合理费用后）综合确定。

④安装调试费的确定

设备安装调试费包括设备到达施工现场后，需经过组合、定位、联接固定、检测试验等一系列作业，最后达到可使用状态所发生的全部费用。

设备安装调试费=设备购置价×安装调试费率

式中：安装调试费率主要根据《资产评估常用数据和参数手册》提供的安装调试费参考费率，并结合企业设备安装费实际支出情况综合确定。

⑤前期费用及其他费用

前期费用及其他费用包括勘察设计费、招投标费、工程监理费、建设单位管理费、环境影响评价费等，根据相关文件测算出合理的前期费用及其它费用的费用率。

前期费用及其他费用=(设备购置费+运杂费+设备基础费+安装调试费)×费率

根据此次委估设备特点及设备所在企业固定资产投资规模情况，本次该部分设备评估不考虑运杂费、安装调试费和前期费用。

⑥资金成本

资金成本的计算基础为设备购置价、运杂费、基础费、安装调试费和前期费用及其他费用，资金投入为工期内均匀投入。资金成本计算公式为：

资金成本=（设备购置价格+运杂费+设备基础费+安装调试费+前期费用及其他费用）×贷款利率×合理工期÷2

贷款利率采用评估基准日当月全国银行间同业拆借中心公布的贷款市场报

价利率（LPR）。

日期	1年	5年
2023-4-20	3.65%	4.3%

本次评估，该部分设备合理占用资金成本工期按1年计算。

⑦可抵扣增值税

根据国家关于增值税的相关政策，设备原价、运杂费、基础费、安装调试费、前期及其他费用包含的增值税进项税额进行扣除。

可抵扣增值税=购置原价进项税额+运杂费进项税额+基础费进项税额+安装调试费进项税额+前期及其他费用进项税额

A. 购置设备进项税额=设备购置原费 / (1+增值税率)×增值税率

购置设备增值税率：13%

B. 运杂费、基础费、安装调试费进项税额=含税费用 / (1+增值税率)×增值税率

运杂费、基础费、安装调试费增值税率：9%

C. 前期及其他费用进项税额=含税前期及其他费用(不包括建设单位管理费) / (1+增值税率)×增值税率

前期及其他费用增值税率：6%

通过以上评估程序，该部分设备评估原值增值 1,114,798.75 元，增值原因主要是评估时考虑了该部分设备占用的合理资金成本；净值增值 99,749.37 元，主要受原值增值影响。

2、期后实际销售情况

2023年8月14日，中联高机与宏信建发签订合同，宏信建发对其不再续租的50台设备进行买断，买断价格与该批设备的账面值和评估值对比情况如下：

单位：万元

设备	账面原值	账面净值	评估原值	评估净值	出售价格
宏信建发50台买断设备	354.57	320.18	362.03	329.45	382.74

如上表所示，该批设备的出售价格高于账面净值和评估净值，前述评估对相关租赁设备的价值评估审慎合理。

3、假经营性租赁业务不再发生对评估值的影响

若本次评估基准日不考虑标的公司的经营性租赁业务，将相关租赁设备按照评估值确认为溢余资产，则标的公司的评估值将变更为 943,384.00 万元，增加 997.00 万元，差异率为 0.11%，主要原因为未来经营性租赁业务收入受折现系数影响较大、现值较低。

因此，即使未来中联高机经营性租赁业务不再持续，也不会对本次评估值造成较大负面影响。

二、收入预测的具体情况，包括各类产品数量、单价、海内外销量，单价和报告期是否存在差异，并结合标的资产产能规划情况、订单及客户需求、标的资产市占率等披露销售单价和销量预测的依据及合理性，收入预测是否客观审慎

（一）收入预测的具体情况，包括各类产品数量、单价、海内外销量，单价和报告期是否存在差异

1、各类产品数量、单价、海内外销量预测情况

标的公司高空作业机械产品分为剪叉式和臂式（包括直臂和曲臂）两大类，并根据不同作业米段进一步细分为剪叉-6 米及以下、剪叉-6-14 米、剪叉-16 米及以上、臂式-直臂-30 米及以下、臂式-直臂-30 米以上、臂式-曲臂-20 米及以下、臂式-曲臂-20 米以上 7 个品类。

本次评估预测中，将 7 个品类的产品销量和价格均区分国内和海外分别进行预测，具体预测情况如下：

产品或服务名称	年度/项目	历史年度				预测年度						
		2020年度	2021年度	2022年度	2023年1-4月	2023年5-12月	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	永续期
		销售量(台)	3,343.00	12,678.00	18,069.00	8,341.00	11,354.00	21,271.00	22,760.00	24,126.00	24,850.00	25,347.00
销售单价(万元/台)	4.65	4.37	4.21	3.84	3.84	3.82	3.80	3.78	3.76	3.74	3.74	
销售收入(万元)	15,559.12	55,449.30	76,092.17	31,998.16	43,556.78	81,192.87	86,442.12	91,172.01	93,438.46	94,830.71	94,830.71	
销售量(台)	3,579.00	10,582.00	12,819.00	6,563.00	8,820.00	14,922.00	15,967.00	16,925.00	17,433.00	17,782.00	17,782.00	
销售单价(万元/台)	7.04	6.46	6.35	6.03	6.03	6.00	5.97	5.94	5.91	5.88	5.88	
销售收入(万元)	25,213.68	68,401.60	81,412.52	39,549.58	53,150.59	89,472.51	95,259.65	100,470.24	102,968.40	104,504.62	104,504.62	
销售量(台)	48.00	55.00	131.00	22.00	119.00	151.00	162.00	172.00	177.00	181.00	181.00	
销售单价(万元/台)	27.61	25.66	24.50	24.89	24.89	24.82	24.74	24.67	24.60	24.52	24.52	
销售收入(万元)	1,325.09	1,411.49	3,209.63	547.66	2,962.37	3,747.69	4,008.64	4,243.32	4,353.57	4,438.60	4,438.60	
销售量(台)	672.00	2,150.00	3,492.00	1,342.00	2,779.00	4,616.00	5,078.00	5,484.00	5,923.00	6,101.00	6,101.00	
销售单价(万元/台)	42.68	40.10	39.94	36.42	36.42	36.60	36.79	36.97	37.16	37.34	37.34	
销售收入(万元)	28,682.78	86,208.25	139,481.62	48,878.55	101,217.21	168,965.36	186,805.91	202,750.27	220,075.54	227,822.77	227,822.77	

产品或服务名称	年度/项目	历史年度				预测年度						
		2020年度	2021年度	2022年度	2023年1-4月	2023年5-12月	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	永续期
		销售量(台)	139.00	425.00	464.00	166.00	368.00	603.00	669.00	729.00	780.00	803.00
臂式-直臂-30米以上-国内	66.49	70.11	73.88	65.38	65.38	65.71	66.03	66.36	66.70	67.03	67.03	
销售单价(万元/台)	9,241.88	29,796.35	34,281.88	10,852.84	24,059.32	39,620.40	44,176.75	48,379.48	52,022.88	53,824.67	53,824.67	
销售收入(万元)	547.00	1,447.00	1,480.00	339.00	1,437.00	2,042.00	2,287.00	2,516.00	2,717.00	2,799.00	2,799.00	
臂式-曲臂-20米及以下-国内	27.27	26.35	26.33	25.03	25.03	25.15	25.28	25.40	25.53	25.66	25.66	
销售单价(万元/台)	14,915.35	38,126.38	38,974.64	8,483.64	35,961.62	51,357.54	57,807.04	63,913.30	69,364.35	71,815.08	71,815.08	
销售收入(万元)	2.00	34.00	73.00	83.00	41.00	99.00	110.00	120.00	128.00	132.00	132.00	
臂式-曲臂-20米以上-国内	55.09	46.77	38.63	34.55	34.55	34.72	34.90	35.07	35.25	35.42	35.42	
销售单价(万元/台)	110.17	1,590.14	2,819.99	2,867.65	1,416.55	3,437.55	3,838.60	4,208.50	4,511.51	4,675.76	4,675.76	
销售收入(万元)	8,330.00	27,371.00	36,528.00	16,856.00	24,918.00	43,704.00	47,033.00	50,072.00	52,008.00	53,145.00	53,145.00	
国内销量合计(台)	95,048.06	280,983.52	376,272.44	143,178.09	262,324.43	437,793.92	478,338.70	515,137.12	546,734.71	561,912.20	561,912.20	
国内销售收入合计(万元)	276.00	654.00	2,313.00	822.00	3,804.00	6,014.00	7,217.00	8,372.00	9,377.00	9,658.00	9,658.00	
臂式-6米及以下-海外	3.61	4.42	5.02	5.00	5.05	5.10	5.13	5.15	5.18	5.21	5.21	
销售单价(万元/台)												

产品或服务名称	年度/项目	历史年度				预测年度						
		2020年度	2021年度	2022年度	2023年1-4月	2023年5-12月	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	永续期
		销售收入 (万元)	997.69	2,891.32	11,604.40	4,112.54	19,222.08	30,693.37	37,017.23	43,156.13	48,578.40	50,284.32
剪叉-6-14米-海外	销售量(台)	321.00	750.00	2,341.00	882.00	3,800.00	6,087.00	7,304.00	8,473.00	9,490.00	9,775.00	9,775.00
	销售单价 (万元/台)	7.23	7.05	7.81	8.23	7.98	8.02	8.06	8.10	8.14	8.18	8.18
剪叉-16米及以上-海外	销售收入 (万元)	2,321.59	5,288.06	18,273.01	7,257.53	30,330.22	48,827.14	58,882.31	68,647.92	77,272.05	79,990.61	79,990.61
	销售量(台)	10.00	5.00	99.00	71.00	107.00	214.00	471.00	754.00	905.00	932.00	932.00
剪叉-16米及以上-海外	销售单价 (万元/台)	26.78	27.14	27.02	28.78	29.07	29.50	30.09	30.69	31.31	31.62	31.62
	销售收入 (万元)	267.80	135.68	2,675.32	2,043.29	3,110.12	6,313.55	14,173.62	23,143.62	28,334.05	29,471.17	29,471.17
臂式-直臂-30米及以下-海外	销售量(台)	60.00	62.00	261.00	110.00	334.00	622.00	964.00	1,350.00	1,620.00	1,669.00	1,669.00
	销售单价 (万元/台)	37.30	35.60	43.82	48.40	48.64	48.89	49.13	49.38	49.62	49.87	49.87
臂式-直臂-30米以上-海外	销售收入 (万元)	2,238.04	2,207.27	11,437.18	5,324.11	16,246.77	30,407.23	47,361.96	66,658.02	80,389.57	83,235.22	83,235.22
	销售量(台)	2.00	10.00	31.00	13.00	61.00	96.00	120.00	144.00	158.00	163.00	163.00
臂式-直臂-30米以上-海外	销售单价 (万元/台)	57.12	62.45	80.43	102.85	100.79	101.30	101.80	102.31	102.82	103.34	103.34
	销售收入 (万元)	114.23	624.54	2,493.37	1,337.06	6,148.40	9,724.56	12,216.47	14,733.07	16,246.27	16,844.20	16,844.20

产品或服务名称	年度/项目	历史年度				预测年度						
		2020年度	2021年度	2022年度	2023年1-4月	2023年5-12月	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	永续期
		销售量(台)	40.00	128.00	1,049.00	433.00	1,455.00	2,643.00	3,172.00	3,648.00	4,013.00	4,133.00
臂式-曲臂-20米及以下-海外	销售单价(万元/台)	25.82	27.00	27.70	29.10	29.39	29.54	29.69	29.84	29.98	29.98	29.98
	销售收入(万元)	1,032.62	3,455.90	29,053.57	12,600.63	42,553.32	77,684.37	93,699.17	108,298.75	119,730.24	123,927.06	123,927.06
	销售量(台)	1.00	13.00	76.00	106.00	111.00	260.00	307.00	353.00	388.00	400.00	400.00
	臂式-曲臂-20米以上-海外	销售单价(万元/台)	42.65	54.61	52.25	59.17	59.76	60.06	60.36	60.67	60.97	60.97
	销售收入(万元)	42.65	709.98	3,970.91	6,272.12	6,600.81	15,538.66	18,439.31	21,308.22	23,538.04	24,387.35	24,387.35
	海外销量合计(台)	710.00	1,622.00	6,170.00	2,437.00	9,672.00	15,936.00	19,555.00	23,094.00	25,951.00	26,730.00	26,730.00
	海外销售收入合计(万元)	7,014.63	15,312.76	79,507.76	38,947.28	124,211.72	219,188.89	281,790.07	345,945.72	394,088.63	408,139.93	408,139.93
	经营性租赁收入	销售收入(万元)	-	-	357.48	285.98	857.95	857.95	857.95	857.95	857.95	857.95
	总计	销售收入(万元)	102,062.69	296,296.27	456,137.68	182,411.35	387,108.12	657,840.76	861,940.79	941,681.29	970,910.09	970,910.09

2、各类产品预测销售单价和报告期差异情况

本次评估预测结合标的公司各类产品实际情况和细分市场发展趋势，在历史期最后一期销售单价的基础上对各类产品的销售单价增长进行了预测。预测期各期销售单价预测结果及与历史期最新一期的差异情况如下：

单位：元/台

产品名称	项目	报告期	预测年度							永续期
		2023年1-4月	2023年5-12月	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度		
剪叉-6米及以下-国内	销售单价	38,362.50	38,362.50	38,170.69	37,979.84	37,789.94	37,600.99	37,412.99	37,412.99	
	差额	-	-	-191.81	-382.66	-572.56	-761.51	-949.51	-949.51	
	差异率	-	0.00%	-0.50%	-1.00%	-1.49%	-1.99%	-2.48%	-2.48%	
剪叉-6-14米-国内	销售单价	60,261.44	60,261.44	59,960.13	59,660.33	59,362.03	59,065.22	58,769.89	58,769.89	
	差额	-	-	-301.31	-601.11	-899.41	-1,196.22	-1,491.55	-1,491.55	
	差异率	-	0.00%	-0.50%	-1.00%	-1.49%	-1.99%	-2.48%	-2.48%	
剪叉-16米及以上-国内	销售单价	248,938.27	248,938.27	248,191.46	247,446.89	246,704.55	245,964.44	245,226.55	245,226.55	
	差额	-	-	-746.81	-1,491.38	-2,233.72	-2,973.83	-3,711.72	-3,711.72	
	差异率	-	0.00%	-0.30%	-0.60%	-0.90%	-1.19%	-1.49%	-1.49%	
臂式-直臂-30米及以下-国内	销售单价	364,221.69	364,221.69	366,042.80	367,873.01	369,712.38	371,560.94	373,418.74	373,418.74	
	差额	-	-	1,821.11	3,651.32	5,490.69	7,339.25	9,197.05	9,197.05	
	差异率	-	0.00%	0.50%	1.00%	1.51%	2.02%	2.53%	2.53%	
臂式-直臂-30米以上-国内	销售单价	653,785.84	653,785.84	657,054.77	660,340.04	663,641.74	666,959.95	670,294.75	670,294.75	
	差额	-	-	3,268.93	6,554.20	9,855.90	13,174.11	16,508.91	16,508.91	
	差异率	-	0.00%	0.50%	1.00%	1.51%	2.02%	2.53%	2.53%	
臂式-曲臂-20米及以下-国内	销售单价	250,254.82	250,254.82	251,506.09	252,763.62	254,027.44	255,297.58	256,574.07	256,574.07	
	差额	-	-	1,251.27	2,508.80	3,772.62	5,042.76	6,319.25	6,319.25	

产品名称	项目	报告期	预测年度							
		2023年1-4月	2023年5-12月	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	永续期	
臂式-曲臂-20米 以上-国内	差异率	-	0.00%	0.50%	1.00%	1.51%	2.02%	2.53%	2.53%	
	销售单价	345,499.62	345,499.62	347,227.12	348,963.26	350,708.08	352,461.62	354,223.93	354,223.93	
	差额	-	-	1,727.50	3,463.64	5,208.46	6,962.00	8,724.31	8,724.31	
	差异率	-	0.00%	0.50%	1.00%	1.51%	2.02%	2.53%	2.53%	
剪叉-6米及以下- 海外	销售单价	50,030.91	50,531.22	51,036.53	51,291.71	51,548.17	51,805.91	52,064.94	52,064.94	
	差额	-	500.31	1,005.62	1,260.80	1,517.26	1,775.00	2,034.03	2,034.03	
	差异率	-	1.00%	2.01%	2.52%	3.03%	3.55%	4.07%	4.07%	
	销售单价	82,284.92	79,816.37	80,215.45	80,616.53	81,019.61	81,424.71	81,831.83	81,831.83	
剪叉-6-14米-海 外	差额	-	-2,468.55	-2,069.47	-1,668.39	-1,265.31	-860.21	-453.09	-453.09	
	差异率	-	-3.00%	-2.52%	-2.03%	-1.54%	-1.05%	-0.55%	-0.55%	
	销售单价	287,787.68	290,665.56	295,025.54	300,926.05	306,944.57	313,083.46	316,214.29	316,214.29	
	差额	-	2,877.88	7,237.86	13,138.37	19,156.89	25,295.78	28,426.61	28,426.61	
剪叉-16米及以 上-海外	差异率	-	1.00%	2.51%	4.57%	6.66%	8.79%	9.88%	9.88%	
	销售单价	484,010.08	486,430.13	488,862.28	491,306.59	493,763.12	496,231.94	498,713.10	498,713.10	
	差额	-	2,420.05	4,852.20	7,296.51	9,753.04	12,221.86	14,703.02	14,703.02	
	差异率	-	0.50%	1.00%	1.51%	2.02%	2.53%	3.04%	3.04%	
臂式-直臂-30米 及以下-海外	销售单价	1,028,504.96	1,007,934.86	1,012,974.53	1,018,039.40	1,023,129.60	1,028,245.25	1,033,386.48	1,033,386.48	
	差额	-	-20,570.10	-15,530.43	-10,465.56	-5,375.36	-259.71	4,881.52	4,881.52	

产品名称	项目	报告期	预测年度							
		2023年1-4月	2023年5-12月	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	永续期	
	差异率	-	-2.00%	-1.51%	-1.02%	-0.52%	-0.03%	0.47%	0.47%	
臂式-曲臂-20米 及以下-海外	销售单价	291,007.64	292,462.68	293,924.99	295,394.61	296,871.58	298,355.94	299,847.72	299,847.72	
	差额	-	1,455.04	2,917.35	4,386.97	5,863.94	7,348.30	8,840.08	8,840.08	
	差异率	-	0.50%	1.00%	1.51%	2.02%	2.53%	3.04%	3.04%	
臂式-曲臂-20米 以上-海外	销售单价	591,709.06	594,667.61	597,640.95	600,629.15	603,632.30	606,650.46	609,683.71	609,683.71	
	差额	-	2,958.55	5,931.89	8,920.09	11,923.24	14,941.40	17,974.65	17,974.65	
	差异率	-	0.50%	1.00%	1.51%	2.02%	2.53%	3.04%	3.04%	

由上表可知，预测期各类产品销售单价与报告期差异较小，主要系根据标的公司实际情况和行业发展趋势进行调整，具有合理性。

(二) 结合标的资产产能规划情况、订单及客户需求、标的资产市占率等披露销售单价和销量预测的依据及合理性，收入预测是否客观审慎

1、标的资产产能规划情况

根据标的公司的资本性投资规划，预测期臂式和剪叉式产品产能均将有所提升，本次评估资本性支出预测中已将相关投资纳入考虑。标的公司未来产能规划与本次评估预测的销售数量对比情况如下：

单位：台

年份	臂式			剪叉式		
	设计产能	预测销量	产能利用率	设计产能	预测销量	产能利用率
2023年	9,240	9,178	99.33%	45,000	44,705	99.34%
2024年	11,290	10,981	97.26%	55,000	48,659	88.47%
2025年	13,340	12,707	95.25%	65,000	53,881	82.89%
2026年	16,500	14,344	86.93%	65,000	58,822	90.50%
2027年	16,500	15,727	95.32%	65,000	62,232	95.74%
2028年	16,500	16,200	98.18%	65,000	63,675	97.96%

由上表可知，预测期各期预测销量均未超过标的公司产能规划，具有可实现性。

2、订单及客户需求情况

截至评估基准日 2023 年 4 月 30 日，标的公司在手订单情况如下：

单位：万元

区域	截至评估基准日在手订单情况		2023年5-12月月均预测收入②
	订单金额①	倍数③=①/②	
国内	33,142.18	1.01	32,790.55
海外	50,485.50	3.25	15,526.46
合计	83,627.68	1.73	48,317.02

注：2023年5-12月月均预测收入不含经营性租赁业务收入。

高空作业机械行业订单交付周期相对较短，行业内企业一般综合考虑在手订单、未来客户需求、行业发展情况制定生产和备货计划。标的公司国内在手订单一般 1 个月实现收入，海外订单一般 1-2 个月实现收入。截至评估基准日，标的公司在手订单合计 83,627.68 万元，为 2023 年 5-12 月月均预测收入的 1.73

倍。

除上述在手订单外，截至评估基准日，标的公司还有多笔国内外销售订单处于实质洽谈、合同评审、签订框架协议等阶段，业务开展情况良好。

因此，本次评估时标的公司订单和客户需求充足，为预测期净利润实现提供了有力支撑和保障。

3、标的公司市占率情况

报告期内，标的公司业务快速发展，海内外收入规模大幅上涨，市场占有率持续提升。根据 ACCESS INTERNATIONAL 报告，2022 年度，标的公司市场份额排名位居世界第七，全球排名前十的高空作业机械制造企业及其市场份额情况如下：

排名	高空作业机械制造商	市场份额
1	JLG	16.73%
2	Terex (Genie)	12.54%
3	徐工机械	7.37%
4	Skyjack	6.31%
5	浙江鼎力	6.07%
6	Haulotte	5.50%
7	标的公司	5.12%
8	Time Manufacturing	5.05%
9	临工重机	4.69%
10	Aichi Corporation	4.12%

注：ACCESS INTERNATIONAL 排名的企业范围包括国内外知名高空作业机械生产商；排名数据来源于生产商的公开数据及向 ACCESS INTERNATIONAL 申报的数据。以上前十名企业市场份额测算中，所使用的分母为 ACCESS INTERNATIONAL 报告中前四十名企业的总销售金额。

4、销售单价和销量预测的依据及合理性，收入预测是否客观审慎

本次评估结合标的公司各类产品实际情况和细分市场发展趋势，对各类产品的销售单价和销量分别进行了预测。具体如下：

(1) 销售单价预测情况

考虑到国内剪叉式高空作业机械市场竞争较为充分，本次评估基于谨慎性，对该类产品销售均价已逐年下降进行预测；臂式产品作业高度普遍高于剪叉式产品，未来在国内商业服务等领域应用场景会逐渐增加，且较高米段及电动化产品占比将有所提升，因此预测销售均价有所上升。海外市场则是标的公司业务的重点发展方向，历史期标的公司海外业务处于发展初期，拓展客户、打开市场时的产品售价较低。随着标的公司海外销售规模的增长、品牌知名度的提升，产品竞争力持续增强，海外销售价格将有一定上涨空间。

本次评估预测的海内外各类产品的销售单价预测情况及预测依据具体如下：

单位：万元/台

产品名称	项目	历史期					预测期							预测依据
		2020年度	2021年度	2022年度	2023年1-4月	2023年5-12月	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	永续期		
剪叉-6米及以下-国内	销售单价	4.65	4.37	4.21	3.84	3.84	3.82	3.8	3.78	3.76	3.74	3.74	历史期内，国内进军或加大高机行业投入的企业不断出现，且多采用低价竞争模式，对产品单价造成较大负面影响。目前市场价格已基本达到平衡点，出于谨慎性，在未来预测中产品单价延续缓慢下降的趋势。此外，16米及以上剪叉产品技术含量相对较高，竞争激烈度相对较低，因此未来预测的价格下降幅度略低。	
	增长率	-	-6.03%	-3.71%	-8.90%	0.00%	-0.50%	-0.50%	-0.50%	-0.50%	-0.50%	0.00%		
剪叉-6-14米-国内	销售单价	7.04	6.46	6.35	6.03	6.03	6	5.97	5.94	5.91	5.88	5.88	历史期内，国内进军或加大高机行业投入的企业不断出现，且多采用低价竞争模式，对产品单价造成较大负面影响。目前市场价格已基本达到平衡点，出于谨慎性，在未来预测中产品单价延续缓慢下降的趋势。此外，16米及以上剪叉产品技术含量相对较高，竞争激烈度相对较低，因此未来预测的价格下降幅度略低。	
	增长率	-	-8.25%	-1.75%	-5.11%	0.00%	-0.50%	-0.50%	-0.50%	-0.50%	-0.50%	0.00%		
剪叉-16米及以上-国内	销售单价	27.61	25.66	24.50	24.89	24.89	24.82	24.74	24.67	24.6	24.52	24.52	历史期内，国内进军或加大高机行业投入的企业不断出现，且多采用低价竞争模式，对产品单价造成较大负面影响。目前市场价格已基本达到平衡点，出于谨慎性，在未来预测中产品单价延续缓慢下降的趋势。此外，16米及以上剪叉产品技术含量相对较高，竞争激烈度相对较低，因此未来预测的价格下降幅度略低。	
	增长率	-	-7.04%	-4.53%	1.60%	0.00%	-0.30%	-0.30%	-0.30%	-0.30%	-0.30%	0.00%		
臂式-直臂-30米及以下-国内	销售单价	42.68	40.10	39.94	36.42	36.42	36.6	36.79	36.97	37.16	37.34	37.34	历史期内，臂式产品单价相对较高，各厂家有降价空间，市场竞争导致产品均价下降。目前市场价格已基本达到平衡点，各厂家降价空间有限；且随着应用场景的开发，中高米段产品销量比例会不断增加，从而带动均价上升。	
	增长率	-	-6.06%	-0.38%	-8.82%	0.00%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.00%		
臂式-直臂-30米以上-国内	销售单价	66.49	70.11	73.88	65.38	65.38	65.71	66.03	66.36	66.7	67.03	67.03	历史期内，臂式产品单价相对较高，各厂家有降价空间，市场竞争导致产品均价下降。目前市场价格已基本达到平衡点，各厂家降价空间有限；且随着应用场景的开发，中高米段产品销量比例会不断增加，从而带动均价上升。	
	增长率	-	5.45%	5.38%	-11.51%	0.00%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.00%		
臂式-曲臂-20米及以下-国内	销售单价	27.27	26.35	26.33	25.03	25.03	25.15	25.28	25.4	25.53	25.66	25.66	历史期内，臂式产品单价相对较高，各厂家有降价空间，市场竞争导致产品均价下降。目前市场价格已基本达到平衡点，各厂家降价空间有限；且随着应用场景的开发，中高米段产品销量比例会不断增加，从而带动均价上升。	
	增长率	-	-3.37%	-0.05%	-4.97%	0.00%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.00%		

产品名称	项目	历史期					预测期							预测依据
		2020年度	2021年度	2022年度	2023年1-4月	2023年5-12月	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	永续期		
臂式-曲臂-20米以上-国内	销售单价	55.09	46.77	38.63	34.55	34.72	34.9	35.07	35.25	35.42	35.42	35.42	海外剪叉未来将主推锂电版和户外版车型，主打高端差异化竞争，产品定价较高，因此长期价格呈上升趋势，基于审慎预测未来单价小幅上涨。	
	增长率	-	-15.10%	-17.40%	-10.56%	0.00%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.00%		
剪叉-6米及以下-海外	销售单价	3.61	4.42	5.02	5.00	5.1	5.13	5.15	5.18	5.21	5.21	5.21	长期价格增长原因同上。同时，2023年5-12月根据在手订单情况，预测部分价格敏感客户将大批量采购铝酸设备，均价相对较低。	
	增长率	-	22.30%	13.48%	-0.28%	1.00%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.00%		
剪叉-6-14米-海外	销售单价	7.23	7.05	7.81	8.23	8.02	8.06	8.1	8.14	8.18	8.18	8.18	高米段越野剪叉式产品将逐渐投放市场，同时标的公司计划开发大米段剪叉式产品，高米段产品销售价较高，将带动平均价格上涨，因此该类剪叉未来价格涨幅预计高于中低米段。	
	增长率	-	-2.51%	10.71%	5.42%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.00%		
剪叉-16米及以上-海外	销售单价	26.78	27.14	27.02	28.78	29.5	30.09	30.69	31.31	31.62	31.62	31.62	高米段越野剪叉式产品将逐渐投放市场，同时标的公司计划开发大米段剪叉式产品，高米段产品销售价较高，将带动平均价格上涨，因此该类剪叉未来价格涨幅预计高于中低米段。	
	增长率	-	1.33%	-0.41%	6.50%	1.50%	2.00%	2.00%	2.00%	1.00%	1.00%	0.00%		
臂式-直臂	销售单价	37.30	35.60	43.82	48.40	48.89	49.13	49.38	49.62	49.87	49.87	49.87	随着海外业务的开拓和品牌形象	

产品名称	项目	历史期				预测期							预测依据
		2020年度	2021年度	2022年度	2023年1-4月	2023年5-12月	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	永续期	
臂-30米及以下-海外	增长率	-	-4.56%	23.09%	10.45%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.00%	的建立及电动化产品占比提升，价格有进一步上升空间，基于审慎预测未来单价小幅上涨。此外，直臂-30米以上类别根据在手订单情况，预计2023年5-12月间有价格敏感客户的大量采购需求，相应售价做出策略性调整，短期价格预测有所下降。
	销售单价	57.12	62.45	80.43	102.85	100.79	101.3	101.8	102.31	102.82	103.34	103.34	
臂-30米以上-海外	增长率	-	9.34%	28.79%	27.87%	-2.00%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.00%	
	销售单价	25.82	27.00	27.70	29.10	29.25	29.39	29.54	29.69	29.84	29.98	29.98	
臂-20米及以下-海外	增长率	-	4.59%	2.58%	5.07%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.00%	
	销售单价	42.65	54.61	52.25	59.17	59.47	59.76	60.06	60.36	60.67	60.97	60.97	
臂-20米以上-海外	增长率	-	28.05%	-4.33%	13.25%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.00%	
	销售单价												

(2) 销售数量预测情况

整体来看，国内市场竞争较为充分，标的公司凭借自身的知名度和产品实力，预计产品销量将保持小幅增长。海外市场是标的公司的重点发展方向，历史期各期均实现了销量的大幅增长。随着海外各个市场的持续开拓、新产品的不断推出，预计标的公司的海外销量将保持快速增长，且由于海外销量基数较小，预计增长率将高于国内。

本次评估预测的海内外各类产品的销售数量预测情况及预测依据具体如下：

单位：台

产品名称	项目	历史期					预测期							预测依据
		2020年度	2021年度	2022年度	2023年1-4月	2023年5-12月	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	永续期		
剪叉-6米及以下-国内	销售数量	3,343	12,678	18,069	8,341	11,354	21,271	22,760	24,126	24,850	25,347	25,347	剪叉式高空作业机械设备主要应用在工业厂房、商业楼、地铁等建设和装修等应用场景，未来随着国内工业生产线和国家经济的持续发展，上述应用场景需求将不断增长。同时，标的公司将持续深耕国内市场，不断开发新客户，因此剪叉式产品销量长期将保持小幅增长。根据IPAF预测，2023年中国高空作业机械租赁行业设备保有量较2022年预计上涨40%。结合标的公司生产规划等，预测各年度剪叉产品销量增长率处于2%-10%之间。此外，2023年标的公司推出米6-14米剪叉新品受到客户青睐，根据在手订单短期内销量将大幅上升。但结合过往经验，预计2024年竞争对手会推出类似竞品，因该新产品带来的销售增量可能有所下滑，未来将重新回到平稳增长趋势。	
	以增长数量	-	9,335	5,391	-	1,626	1,576	1,489	1,366	724	497	0		
	增长率	-	279.24%	42.52%	-	9.00%	8.00%	7.00%	6.00%	3.00%	2.00%	0.00%		
剪叉-6-14米-国内	销售数量	3,579	10,582	12,819	6,563	8,820	14,922	15,967	16,925	17,433	17,782	17,782	剪叉式高空作业机械设备主要应用在工业厂房、商业楼、地铁等建设和装修等应用场景，未来随着国内工业生产线和国家经济的持续发展，上述应用场景需求将不断增长。同时，标的公司将持续深耕国内市场，不断开发新客户，因此剪叉式产品销量长期将保持小幅增长。根据IPAF预测，2023年中国高空作业机械租赁行业设备保有量较2022年预计上涨40%。结合标的公司生产规划等，预测各年度剪叉产品销量增长率处于2%-10%之间。此外，2023年标的公司推出米6-14米剪叉新品受到客户青睐，根据在手订单短期内销量将大幅上升。但结合过往经验，预计2024年竞争对手会推出类似竞品，因该新产品带来的销售增量可能有所下滑，未来将重新回到平稳增长趋势。	
	以增长数量	-	7,003	2,237	-	2,564	-461	1,045	958	508	349	0		
	增长率	-	195.67%	21.14%	-	20.00%	-3.00%	7.00%	6.00%	3.00%	2.00%	0.00%		
剪叉-16米及以上-国内	销售数量	48	55	131	22	119	151	162	172	177	181	181	剪叉式高空作业机械设备主要应用在工业厂房、商业楼、地铁等建设和装修等应用场景，未来随着国内工业生产线和国家经济的持续发展，上述应用场景需求将不断增长。同时，标的公司将持续深耕国内市场，不断开发新客户，因此剪叉式产品销量长期将保持小幅增长。根据IPAF预测，2023年中国高空作业机械租赁行业设备保有量较2022年预计上涨40%。结合标的公司生产规划等，预测各年度剪叉产品销量增长率处于2%-10%之间。此外，2023年标的公司推出米6-14米剪叉新品受到客户青睐，根据在手订单短期内销量将大幅上升。但结合过往经验，预计2024年竞争对手会推出类似竞品，因该新产品带来的销售增量可能有所下滑，未来将重新回到平稳增长趋势。	
	以增长数量	-	7	76	-	10	10	11	10	5	4	0		
	增长率	-	14.58%	138.18%	-	7.63%	7.09%	7.28%	6.17%	2.91%	2.26%	0.00%		
臂式-直销售数量	672	2,150	3,492	1,342	2,779	4,616	5,078	5,484	5,923	6,101	6,101	6,101	国内目前臂式产品占比远低于海外成	

产品名称	项目	历史期				预测期							预测依据
		2020年度	2021年度	2022年度	2023年1-4月	2023年5-12月	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	永续期	
臂-30米及以下-国内	增长数量	-	1,478	1,342	-	629	495	462	406	439	178	0	成熟市场，未来国内建筑清洗、小区改造和维护、广告安装等臂式产品应用场景会持续增长，且增速超过剪叉式产品。此外，2023年标的公司推出某20米以上曲臂新品受到客户青睐，根据在手订单短期内销量将大幅上升。
	增长率	-	219.94%	62.42%	-	18.01%	12.01%	10.01%	8.00%	8.01%	3.01%	0.00%	
臂式-直臂-国内	销售数量	139	425	464	166	368	603	669	729	780	803	803	结合过往经验，预计2024年竞争对手会推出类似竞品，因该新产品带来的销售增量可能有所下滑，未来将重新回到平稳增长趋势。
	增长率	-	205.76%	9.18%	-	15.09%	12.92%	10.95%	8.97%	7.00%	2.95%	0.00%	
臂式-曲臂-国内	销售数量	547	1,447	1,480	339	1,437	2,042	2,287	2,516	2,717	2,799	2,799	结合过往经验，预计2024年竞争对手会推出类似竞品，因该新产品带来的销售增量可能有所下滑，未来将重新回到平稳增长趋势。
	增长率	-	164.53%	2.28%	-	20.00%	14.98%	12.00%	10.01%	7.99%	3.02%	0.00%	
臂式-曲臂-国内	销售数量	2	34	73	83	41	99	110	120	128	132	132	该类型产品为海外主销型号，随着对欧美及亚太等重点国家或地区商机覆盖和市场占有率的突破，预测销量稳步提升。结合在手订单和海外市场拓展规划预测未来各期销售增量。
	增长率	-	1600.00%	114.71%	-	69.86%	-20.16%	11.11%	9.09%	6.67%	3.13%	0.00%	
剪叉-6米及以下-海外	销售数量	276	654	2,313	822	3,804	6,014	7,217	8,372	9,377	9,658	9,658	该类型产品为海外主销型号，随着对欧美及亚太等重点国家或地区商机覆盖和市场占有率的突破，预测销量稳步提升。结合在手订单和海外市场拓展规划预测未来各期销售增量。
	增长率	-	378	1,659	-	2,313	1,388	1,203	1,155	1,005	281	0	
剪叉-6米-海外	销售数量	321	750	2,341	882	3,800	6,087	7,304	8,473	9,490	9,775	9,775	该类型产品为海外主销型号，随着对欧美及亚太等重点国家或地区商机覆盖和市场占有率的突破，预测销量稳步提升。结合在手订单和海外市场拓展规划预测未来各期销售增量。
	增长率	-	429	1,591	-	2,341	1,405	1,217	1,169	1,017	285	0	
14米-海外	销售数量	-	133,64%	212.13%	-	100.00%	30.01%	19.99%	16.00%	12.00%	3.00%	0.00%	该类型产品为海外主销型号，随着对欧美及亚太等重点国家或地区商机覆盖和市场占有率的突破，预测销量稳步提升。结合在手订单和海外市场拓展规划预测未来各期销售增量。
	增长率	-	133.64%	212.13%	-	100.00%	30.01%	19.99%	16.00%	12.00%	3.00%	0.00%	

产品名称	项目	历史期					预测期							预测依据
		2020年度	2021年度	2022年度	2023年1-4月	2023年5-12月	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	永续期		
剪叉-16米及以上-海外	销售数量	10	5	99	71	107	214	471	754	905	932	932	海外高米段剪叉式产品单价较高、销量相对较低，增长空间较大。标的公司计划于2024年初投入市场新型高米段越野剪叉式产品，并于2025年形成200余台的大批量销售，预计将带动2025年销量的大幅增长。	
	增长数量	-	-5	94	-	79	36	257	283	151	27	0		
	增长率	-	-50.00%	1880.00%	-	79.80%	20.22%	120.09%	60.08%	20.03%	2.98%	0.00%		
臂式-直臂-30米及以下-海外	销售数量	60	62	261	110	334	622	964	1,350	1,620	1,669	1,669	该类产品为中东和亚太市场主销机型，需求稳定增长、持续提供销售增量。同时，标的公司预计于2024年推出新型产品投放市场，2025年和2026年销售增量预计有所增加。	
	增长数量	-	2	199	-	183	178	342	386	270	49	0		
	增长率	-	3.33%	320.97%	-	70.11%	40.09%	54.98%	40.04%	20.00%	3.02%	0.00%		
臂式-直臂-30米以上-海外	销售数量	2	10	31	13	61	96	120	144	158	163	163	标的公司高米段直臂式产品2023年在亚太和中东等新兴市场打开市场并形成批量销售，提供销售增量。同时，标的公司预计于2023年完成该类高米段产品的新品研发，提升产品竞争力和海外销量。由于该类产品单价较高，未来预测新增台数相对较少。	
	增长数量	-	8	21	-	43	22	24	24	14	5	0		
	增长率	-	400.00%	210.00%	-	138.71%	29.73%	25.00%	20.00%	9.72%	3.16%	0.00%		
臂式-曲臂-20米及以下-海外	销售数量	40	128	1,049	433	1,455	2,643	3,172	3,648	4,013	4,133	4,133	该类产品为美洲市场主力机型，2023年已有较多采购需求。未来随着海外业务的不断开拓，销量将保持增长态势。	
	增长数量	-	88	921	-	839	755	529	476	365	120	0		
	增长率	-	220.00%	719.53%	-	79.98%	39.99%	20.02%	15.01%	10.01%	2.99%	0.00%		

产品名称	项目	历史期					预测期							预测依据										
		2020年度		2021年度		2022年度	2023年1-4月		2023年5-12月		2024年度	2025年度	2026年度		2027年度	2028年度	永续期							
		数量	增长率	数量	增长率	数量	增长率	数量	增长率	数量	增长率	数量	增长率		数量	增长率	数量	增长率						
臂式-曲臂-20米以上-海外	销售数量	1	-	13	1200.00%	76	484.62%	106	-	111	185.53%	260	19.82%	307	18.08%	353	14.98%	388	9.92%	400	3.09%	400	0.00%	标的公司预计于2023年完成该类高米段产品的新品研发,提升产品竞争力和海外销量。由于该类产品单价较高,未来预测新增台数相对较少。
	增长数量	-	-	12	-	63	-	-	-	141	-	43	-	47	-	46	-	35	-	12	-	0	-	
	增长率	-	-	1200.00%	-	484.62%	-	-	185.53%	-	19.82%	-	-	18.08%	-	14.98%	-	9.92%	-	3.09%	-	0.00%	-	

注 1: 2023 年 5-12 月增长数量=2023 年 1-4 月实际销量+2023 年 5-12 月预测销量-2022 年实际销量; 2023 年 5-12 月增长率= (2023 年 1-4 月实际销量+2023 年 5-12 月预测销量) /2022 年度销量-100%。

注 2: 2024 年增长数量=2024 年度预测销量-2023 年 1-4 月实际销量-2023 年 5-12 月预测销量; 2024 年度增长率=2024 年度预测销量/(2023 年 1-4 月实际销量+2023 年 5-12 月预测销量) -100%

综上所述,本次评估预测针对标的公司各类细分产品的具体情况和行业发展趋势,分别对销售单价和销售数量进行了预测,预测结果符合标的公司产能规划、在手订单和客户需求情况,变化趋势与标的公司持续上升的市场排名和市场占有率相匹配,预测期各年度的销售单价和销售数量预测均有相关依据支撑、符合标的公司历史发展情况和未来发展规划,具有合理性,收入预测客观审慎。

三、营业成本预测具体情况，并结合报告期内单位成本及毛利率的变动情况、未来年度主要原材料采购单价变动趋势、市场竞争格局、标的资产的核心优势及可持续性，并对比同行业可比公司水平等，披露预计预测期内毛利率在22%-23%之间的依据及合理性

(一) 营业成本预测具体情况

本次收益法评估中，对于主营业务成本，以标的公司的采购及销售模式为基础，根据历史年度实际采购、销售情况，以及历史年度毛利情况、现行固定资产情况、后续资本性支出形成固定资产情况以及其会计折旧政策等进行综合测算；对于其他业务成本则根据其占其他业务收入的合适比率进行测算。

分产品或业务类型的营业成本预测具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年5-12月	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	永续期
剪叉-6米及以下-国内	35,014.43	65,338.92	70,099.57	74,560.41	77,095.36	78,848.64	78,534.74
剪叉-6-14米-国内	41,903.71	70,633.09	75,775.84	80,587.91	83,320.67	85,214.69	84,868.74
剪叉-16米及以上-国内	2,517.53	3,181.33	3,423.07	3,647.54	3,768.81	3,864.83	3,850.14
直臂-30米及以下-国内	81,803.78	135,434.86	149,484.02	162,084.88	175,841.70	181,727.90	180,973.74
直臂-30米以上-国内	18,016.70	29,437.49	32,763.80	35,844.59	38,522.69	39,792.71	39,614.53
曲臂-20米及以下-国内	27,184.47	38,520.24	43,279.67	47,801.36	51,847.87	53,592.04	53,354.31
曲臂-20米以上-国内	1,008.02	2,427.92	2,706.04	2,963.62	3,175.09	3,285.48	3,270.00
剪叉-6米及以下-海外	14,749.66	23,275.10	28,016.75	32,617.61	36,683.26	37,904.28	37,737.82
剪叉-6-14米-海外	21,795.30	34,869.53	41,960.41	48,834.81	54,905.30	56,732.72	56,467.93
剪叉-16米及以上-海外	2,668.65	5,333.72	11,784.77	18,937.57	22,830.09	23,586.57	23,489.01
直臂-30米及以下-海外	12,384.66	23,017.75	35,782.00	50,285.23	60,585.10	62,616.58	62,341.05
直臂-30米以上-海外	4,004.02	6,310.19	7,905.69	9,507.53	10,462.07	10,824.10	10,768.34
曲臂-20米及以下-海外	32,798.44	59,486.70	71,603.65	82,616.25	91,227.87	94,245.59	93,835.36
曲臂-20米以上-海外	5,021.69	11,773.53	13,936.03	16,056.66	17,697.08	18,292.74	18,212.01
经营性租赁成本	344.62	514.36	514.36	514.36	514.36	514.36	521.66
主营业务成本合计	301,215.67	509,554.75	589,035.66	666,860.32	728,477.33	751,043.23	747,839.37

项目	2023年5-12月	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	永续期
其他业务成本	1,386.93	2,356.91	2,726.46	3,088.16	3,373.86	3,478.57	3,478.57
营业成本合计	302,602.60	511,911.66	591,762.12	669,948.48	731,851.19	754,521.80	751,317.94

主营业务成本由生产成本结转。生产成本包括直接材料、直接人工、制造费用、运费等，相关成本的具体预测情况如下：

单位：万元

成本项目	2023年5-12月	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	永续期
直接材料	275,440.00	462,890.24	535,093.23	605,203.28	661,007.59	681,136.37	681,136.37
直接人工	5,177.24	11,200.01	13,448.11	15,902.78	18,205.45	20,041.18	20,041.18
运费及其他	6,177.51	11,089.38	13,937.02	16,798.56	18,823.50	19,383.64	19,383.64
制造费用	14,076.30	23,860.75	26,042.94	28,441.34	29,926.43	29,967.67	26,756.52
经营性租赁成本	344.62	514.36	514.36	514.36	514.36	514.36	521.66
主营业务成本合计	301,215.67	509,554.75	589,035.66	666,860.32	728,477.33	751,043.23	747,839.37

(二) 结合报告期内单位成本及毛利率的变动情况、未来年度主要原材料采购单价变动趋势、市场竞争格局、标的资产的核心优势及可持续性，并对比同行业可比公司水平等，披露预计预测期内毛利率在22%-23%之间的依据及合理性

1、各类产品单位成本及毛利率变动情况

本次收益法评估参考的历史期内，标的公司产品的单位成本和毛利率变动情况如下：

单位：万元

类型	项目	2020年度	2021年度	2022年度	2023年1-4月
剪叉-6米及以下-国内	单位成本	4.03	3.61	3.37	3.10
	单位成本增长率	-	-10.53%	-6.53%	-8.18%
	毛利率	13.35%	17.51%	19.91%	19.28%
	毛利率变化	-	4.16%	2.40%	-0.63%
剪叉-6-14米-国内	单位成本	5.75	5.45	5.04	4.62
	单位成本增长率	-	-5.26%	-7.41%	-8.43%
	毛利率	18.41%	15.75%	20.61%	23.38%
	毛利率变化	-	-2.66%	4.86%	2.77%
剪叉-16	单位成本	25.00	24.59	22.27	20.68

类型	项目	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年 1-4 月
米及以上-国内	单位成本增长率	-	-1.64%	-9.43%	-7.17%
	毛利率	9.43%	4.17%	9.10%	16.94%
	毛利率变化	-	-5.26%	4.93%	7.84%
臂式-直臂-30 米及以下-国内	单位成本	37.90	34.58	33.23	29.05
	单位成本增长率	-	-8.77%	-3.89%	-12.58%
	毛利率	11.20%	13.77%	16.81%	20.25%
	毛利率变化	-	2.57%	3.04%	3.44%
臂式-直臂-30 米以上-国内	单位成本	53.85	51.92	51.09	48.30
	单位成本增长率	-	-3.59%	-1.60%	-5.46%
	毛利率	19.00%	25.94%	30.85%	26.12%
	毛利率变化	-	6.94%	4.91%	-4.73%
臂式-曲臂-20 米及以下-国内	单位成本	24.85	22.07	20.04	18.54
	单位成本增长率	-	-11.22%	-9.16%	-7.52%
	毛利率	8.85%	16.26%	23.89%	25.94%
	毛利率变化	-	7.41%	7.63%	2.05%
臂式-曲臂-20 米以上-国内	单位成本	41.79	39.10	26.33	23.75
	单位成本增长率	-	-6.43%	-32.67%	-9.80%
	毛利率	24.14%	16.39%	31.85%	31.26%
	毛利率变化	-	-7.75%	15.46%	-0.59%
剪叉-6 米及以下-海外	单位成本	4.33	4.39	4.20	3.79
	单位成本增长率	-	1.53%	-4.33%	-9.97%
	毛利率	-19.74%	0.60%	16.20%	24.34%
	毛利率变化	-	20.34%	15.60%	8.14%
剪叉-6-14 米-海外	单位成本	6.48	6.21	5.89	5.46
	单位成本增长率	-	-4.10%	-5.25%	-7.28%
	毛利率	10.44%	11.90%	24.59%	33.68%
	毛利率变化	-	1.46%	12.69%	9.09%
剪叉-16 米及以上-海外	单位成本	25.53	24.34	24.69	24.14
	单位成本增长率	-	-4.66%	1.42%	-2.22%
	毛利率	4.66%	10.29%	8.64%	16.11%
	毛利率变化	-	5.63%	-1.65%	7.47%
臂式-直臂-30 米	单位成本	41.84	33.90	36.96	35.37
	单位成本增长率	-	-18.98%	9.03%	-4.30%

类型	项目	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年 1-4 月
及以下-海外	毛利率	-12.18%	4.77%	15.65%	26.92%
	毛利率变化	-	16.95%	10.88%	11.27%
臂式-直臂-30 米以上-海外	单位成本	53.47	54.47	53.44	63.73
	单位成本增长率	-	1.85%	-1.89%	19.27%
	毛利率	6.37%	12.79%	33.56%	38.03%
	毛利率变化	-	6.42%	20.77%	4.47%
臂式-曲臂-20 米及以下-海外	单位成本	26.14	23.21	22.35	21.48
	单位成本增长率	-	-11.19%	-3.71%	-3.90%
	毛利率	-1.26%	14.02%	19.29%	26.18%
	毛利率变化	-	15.28%	5.27%	6.89%
臂式-曲臂-20 米以上-海外	单位成本	48.20	42.53	42.07	42.74
	单位成本增长率	-	-11.76%	-1.08%	1.58%
	毛利率	-13.01%	22.13%	19.48%	27.77%
	毛利率变化	-	35.14%	-2.65%	8.29%

注 1：国内和海外同一分类产品，由于细分产品构成、产品配置等有所区别，平均单位成本可能存在较大差异。

注 2：“臂式-直臂-30 米以上-海外”类型产品 2023 年 1-4 月单位成本增幅较大，主要是因为销售的高米段机型占比大幅提升（40 米及以上产品占比由 2022 年的 12.90% 上升至 2023 年 1-4 月的 53.85%），高米段机型的销售价格和成本较高，导致平均单位成本上升。

历史期内，标的公司国内业务快速发展、经营规模快速扩大，规模效应愈发凸显，国内销售产品的单位成本持续下降，毛利率持续上升；海外业务从起步阶段已发展至一定规模，受细分产品构成、摊销等因素影响，单位成本有所波动，但各期毛利率均有大幅上升。

由于标的公司产品型号和使用的原材料品类众多，不具备分产品类型单独预测成本的可行性，且各类产品的成本构成基本相同，因此本次评估对于产品成本的各类构成采用如下预测方式：

（1）直接材料成本主要依据产品工艺定额、公司历史成本资料、采购规模、材料市场价格等进行预测；

（2）直接人工先根据公司预测期间的经营计划及人员编制，并结合当地平均工资水平预测出生产人员职工薪酬总额，再按各类产品销售收入占总收入的比例分配入各类产品成本；

(3) 制造费用根据历史资料及预测期间变动趋势进行预测（其中：生产单位的管理人员职工薪酬根据人员编制，并结合当地平均工资水平进行预测；折旧摊销费在现有固定资产和无形资产规模基础上，考虑后续新增资产，按企业采用的折旧和摊销政策进行预测），预测出制造费用总额后，再按各类产品销售收入占总收入的比例分配入各类产品成本；

(4) 运费及其他主要根据历史年度运费及其他的相关资料及预测期间变动趋势进行预测。

根据以上预测程序，各类产品的单位成本变动较小，预测结果具体如下：

单位：万元

类型	项目	2023年 5-12月	2024年 度	2025年 度	2026年 度	2027年 度	2028年 度	永续期
剪叉-6 米及以 下-国内	单位成本	3.08	3.07	3.08	3.09	3.10	3.11	3.10
	单位成本增长率	-0.41%	-0.39%	0.27%	0.34%	0.39%	0.27%	-0.40%
	毛利率	19.61%	19.53%	18.91%	18.22%	17.49%	16.85%	17.18%
	毛利率变化	0.33%	-0.08%	-0.62%	-0.69%	-0.73%	-0.64%	0.33%
剪叉-6-14 米-国内	单位成本	4.75	4.73	4.75	4.76	4.78	4.79	4.77
	单位成本增长率	2.89%	-0.37%	0.26%	0.33%	0.38%	0.27%	-0.41%
	毛利率	21.16%	21.06%	20.45%	19.79%	19.08%	18.46%	18.79%
	毛利率变化	-2.22%	-0.10%	-0.61%	-0.66%	-0.71%	-0.62%	0.33%
剪叉-16 米及以 上-国内	单位成本	21.16	21.07	21.13	21.21	21.29	21.35	21.27
	单位成本增长率	2.32%	-0.41%	0.29%	0.36%	0.41%	0.28%	-0.38%
	毛利率	15.02%	15.11%	14.61%	14.04%	13.43%	12.93%	13.26%
	毛利率变化	-1.92%	0.09%	-0.50%	-0.57%	-0.61%	-0.50%	0.33%
臂式-直臂- 30米 及以下-国内	单位成本	29.44	29.34	29.44	29.56	29.69	29.79	29.66
	单位成本增长率	1.34%	-0.33%	0.33%	0.40%	0.45%	0.33%	-0.41%
	毛利率	19.18%	19.84%	19.98%	20.06%	20.10%	20.23%	20.56%
	毛利率变化	-1.07%	0.66%	0.14%	0.08%	0.04%	0.13%	0.33%
臂式-直臂- 30米 以上-国内	单位成本	48.96	48.82	48.97	49.17	49.39	49.56	49.33
	单位成本增长率	1.36%	-0.29%	0.32%	0.40%	0.44%	0.34%	-0.45%
	毛利率	25.12%	25.70%	25.83%	25.91%	25.95%	26.07%	26.40%
	毛利率变化	-1.00%	0.58%	0.13%	0.08%	0.04%	0.12%	0.33%
臂式-	单位成本	18.92	18.86	18.92	19.00	19.08	19.15	19.06

类型	项目	2023年 5-12月	2024年 度	2025年 度	2026年 度	2027年 度	2028年 度	永续期
曲臂- 20米 及以下-国内	单位成本增长率	2.06%	-0.28%	0.32%	0.39%	0.44%	0.34%	-0.44%
	毛利率	24.41%	25.00%	25.13%	25.21%	25.25%	25.37%	25.71%
	毛利率变化	-1.53%	0.59%	0.13%	0.08%	0.04%	0.12%	0.34%
臂式- 曲臂- 20米 以上-国内	单位成本	24.59	24.52	24.60	24.70	24.81	24.89	24.77
	单位成本增长率	3.53%	-0.25%	0.31%	0.39%	0.44%	0.34%	-0.47%
	毛利率	28.84%	29.37%	29.50%	29.58%	29.62%	29.73%	30.06%
	毛利率变化	-2.42%	0.53%	0.13%	0.08%	0.04%	0.11%	0.33%
剪叉-6 米及以下-海外	单位成本	3.88	3.87	3.88	3.90	3.91	3.92	3.91
	单位成本增长率	2.44%	-0.19%	0.31%	0.36%	0.41%	0.32%	-0.44%
	毛利率	23.27%	24.17%	24.31%	24.42%	24.49%	24.62%	24.95%
	毛利率变化	-1.07%	0.90%	0.14%	0.11%	0.07%	0.13%	0.33%
剪叉- 6-14 米-海外	单位成本	5.74	5.73	5.74	5.76	5.79	5.80	5.78
	单位成本增长率	5.10%	-0.12%	0.29%	0.33%	0.38%	0.32%	-0.47%
	毛利率	28.14%	28.59%	28.74%	28.86%	28.95%	29.08%	29.41%
	毛利率变化	-5.54%	0.45%	0.15%	0.12%	0.09%	0.13%	0.33%
剪叉- 16米 及以上-海外	单位成本	24.94	24.92	25.02	25.12	25.23	25.31	25.20
	单位成本增长率	3.31%	-0.07%	0.39%	0.38%	0.44%	0.32%	-0.41%
	毛利率	14.19%	15.52%	16.85%	18.17%	19.43%	19.97%	20.30%
	毛利率变化	-1.92%	1.33%	1.33%	1.32%	1.26%	0.54%	0.33%
臂式- 直臂- 30米 及以下-海外	单位成本	37.08	37.01	37.12	37.25	37.40	37.52	37.35
	单位成本增长率	4.82%	-0.20%	0.30%	0.35%	0.40%	0.32%	-0.44%
	毛利率	23.77%	24.30%	24.45%	24.56%	24.64%	24.77%	25.10%
	毛利率变化	-3.15%	0.53%	0.15%	0.11%	0.08%	0.13%	0.33%
臂式- 直臂- 30米 以上-海外	单位成本	65.64	65.73	65.88	66.02	66.22	66.41	66.06
	单位成本增长率	2.99%	0.14%	0.23%	0.22%	0.29%	0.29%	-0.52%
	毛利率	34.88%	35.11%	35.29%	35.47%	35.60%	35.74%	36.07%
	毛利率变化	-3.15%	0.23%	0.18%	0.18%	0.13%	0.14%	0.33%
臂式- 曲臂- 20米	单位成本	22.54	22.51	22.57	22.65	22.73	22.80	22.70
	单位成本增长率	4.93%	-0.15%	0.29%	0.32%	0.38%	0.31%	-0.44%
	毛利率	22.92%	23.43%	23.58%	23.71%	23.81%	23.95%	24.28%

类型	项目	2023年 5-12月	2024年 度	2025年 度	2026年 度	2027年 度	2028年 度	永续期
及以下-海外	毛利率变化	-3.26%	0.51%	0.15%	0.13%	0.10%	0.14%	0.33%
臂式-曲臂-20米以上-海外	单位成本	45.24	45.28	45.39	45.49	45.61	45.73	45.53
	单位成本增长率	5.85%	0.09%	0.25%	0.20%	0.27%	0.26%	-0.44%
	毛利率	23.92%	24.23%	24.42%	24.65%	24.81%	24.99%	25.32%
	毛利率变化	-3.85%	0.31%	0.19%	0.23%	0.16%	0.18%	0.33%

由上可知，历史期内标的公司各类产品单位成本呈下降趋势且降幅较大，而预测期单位成本除期初延续小幅下降趋势外，长期整体呈上升趋势，预测具有谨慎性。历史期内，标的公司各类产品毛利率大幅上升，而预测期国内剪叉式产品预测毛利率呈下降趋势，其余产品预测毛利率小幅上升，上升主要由售价提高所带动，预测具有谨慎性。

综上所述，本次评估预测的单位成本和毛利率在考虑标的公司业务发展情况的基础上进行预测，具有合理性和谨慎性。

2、未来年度主要原材料采购单价变动趋势

标的公司采购原材料种类和型号众多，且不同产品所用的原材料的尺寸和单价存在较大差异。整体来看，标的公司主要采购的原材料包括结构件、电气件、液压件三大类，其价格波动情况和标的公司采购价格变动趋势如下：

类型	市场价格变动趋势	标的公司采购价格变动趋势
结构件	结构件主要由钢材制成，价格与钢材价格相关，并有联动机制调价。 钢材作为大宗商品，价格波动较为剧烈且变动趋势较难预测，预计短期内保持稳定。	随着标的公司采购量增加及商务竞价或洽谈进度，采购价格预计小幅下降。 随着标的公司结构件自制率上升，相关成本与钢材价格波动的关联度将有所上升。
电气件	电气件主要包括电池和线束。 锂电池：价格主要与碳酸锂强相关，目前碳酸锂的产能及价格已进入相对稳定期，锂电池价格基本稳定。 线束：原材料主要为电线电缆，与铜材价格强相关，并有联动机制调价。 铜材作为大宗商品，价格波动较为剧烈且变动趋势较难预测。	电池类原材料随着标的公司采购量增加，预计未来采购价格将小幅下降。 铜材目前供应和价格情况相对稳定，预计线束类原材料整体价格保持稳定。

类型	市场价格变动趋势	标的公司采购价格变动趋势
液压件	液压件主要包括液压油缸、液压阀和胶管包。行业价格整体保持稳定。	液压油缸/液压阀：预计短期内随着公司采购量增加，整体价格小幅下降。 胶管包：预计通过国产化替代方式，未来成本将有较大幅度下降。

综上，由于标的公司产品所用的原材料种类和型号众多、成本构成较为分散且随产品类型变化而持续变化，且结构件、电气件等主要原材料市场价格与大宗商品价格相关、不具备可预测性，因此本次评估未将直接材料进行拆分，而是根据历史波动情况和审慎性原则对各类型产品的单台直接材料成本进行预测。

同时，报告期内标的公司通过以量换价、国产替代等方式实现了原材料成本的大幅下降，且预计未来随着业务规模和采购量的增长，标的公司议价能力进一步提升，价格仍有下降空间。本次评估基于谨慎性，除 2024 年预测单位成本小幅下降外，其余预测期均预测单位成本长期成上升趋势，具有谨慎性。

3、市场竞争格局、标的资产的核心优势及可持续性

(1) 高空作业机械市场竞争格局及标的公司竞争地位

高空作业机械在美国、欧洲等发达国家起步较早，目前仍为全球范围内的主要市场，市场成熟度较高，知名厂商包括美国的 JLG 和 Genie、加拿大的 Skyjack 和法国的 Haulotte 等企业。我国高空作业机械行业起步较晚，整体市场份额相较于欧美等国外市场处于落后地位，但随着我国经济的快速增长及多项产业政策，以及人工成本上升等多重因素，高空作业机械行业得到快速发展。

根据 IPAF 的数据，2022 年中国租赁市场高空作业机械保有量为 44.84 万台，同比增长 36%，已成为仅次于美国、欧洲的全球第三大市场，并涌现标的公司、浙江鼎力、徐工机械、临工重机、星邦智能等企业。报告期内，受益于国内高空作业机械行业的快速发展及标的公司自身的竞争优势，标的公司市场地位稳步提升。根据 ACCESS INTERNATIONAL 数据，2020 年至 2022 年，标的公司市场排名由 2020 年的第 14 位上升至 2022 年的第 7 位：

排名	制造商	国家	2022 年度 排名	2021 年度 排名	2020 年度 排名

排名	制造商	国家	2022 年度 排名	2021 年度 排名	2020 年度 排名
1	JLG	美国	1	1	1
2	Terex (Genie)	美国	2	2	2
3	徐工机械	中国	3	5	6
4	Skyjack	加拿大	4	4	3
5	浙江鼎力	中国	5	3	7
6	Haulotte	法国	6	6	4
7	标的公司	中国	7	9	14
8	Time Manufacturing (2021 年收购 Ruthmann)	美国	8	8	12
9	临工重机	中国	9	7	9
10	Aichi Corporation	日本	10	10	5

高空作业机械行业市场化程度较高，除部分国家对高空作业机械的贸易设置壁垒，各国企业均可通过合法途径进行自由竞争。未来，随着标的公司产能的扩大、募集资金投资项目的实施，标的公司的业务规模将不断扩大，在国内外市场份额和市场地位将进一步提高。

(2) 标的资产的核心优势及可持续性

标的公司的核心优势包括产品优势、技术优势、制造优势、服务优势、渠道优势和技术人才优势。

1) 产品优势

标的公司产品型谱广，现已成功开发出剪叉式、曲臂式、直臂式、伸缩臂叉装车、智能高空作业机器人等五大类、超百款高空作业机械产品，产品作业高度覆盖 6-72 米。标的公司剪叉式产品作业高度覆盖 6-18 米，其中以 ZS0407、ZS0507 为代表的迷你剪叉式产品远销海内外多个国家和地区，同时推出了以 ZS1216C 为代表的履带剪叉式产品。曲臂式产品作业高度覆盖 12-34 米，其中电动越野系列因良好的行驶性能和场地适应性，获得市场高度认可。

直臂式产品作业高度覆盖 18-72 米，其中包括全球领先的直臂式产品 ZT68J、ZT72J-V。标的公司研发超高米段产品，攻克了多项行业技术难题，包括首创超高米段高空作业机械新型多边形臂架系统，解决了超高米段臂架系统

作业晃动大、伸缩抖动严重等行业技术难题；首次提出高精度 X 型支腿多轮协同转向技术，提高了设备稳定性、操控性及作业效率；研发了超长臂架高效智能控制技术，在保证动作平稳性的同时，实现了臂架举升工作效率提升；发明了摆臂式防挤压系统，实现了融合缓冲、检测与避让三段渐进式分区安全控制，可有效保护人员和设备安全。

标的公司产品引领了高空作业机械行业新能源、绿色化发展，2022 年度，标的公司电动化产品的销量占比超过 90%。2019 年，标的公司于行业内率先推出锂电系列剪叉产品，2021 年推出超高米段的电动直臂式高空作业机械 ZT40JE-V，2022 年推出纯电驱动行走的蜘蛛式产品 ZX27AE 和电动越野曲臂系列产品。上述电动化系列产品具备动力强、污染少、续航长的特点，能够帮助客户有效降低设备运行成本和维护成本，提升盈利能力和市场竞争力。

标的公司产品智能化程度高，具有安全可靠、操控精准的特点，可实现智能防挤压防碰撞、臂架运动速度智能控制、作业轨迹智能规划、设备工况环境监控分析、故障智能诊断等功能，产品作业效率高、舒适性好、安全性高。2022 年，标的公司推出自主研发的创新产品 SkyRobots-D29 高空除锈机器人和 SkyRobots-V800 高空玻璃安装机器人，标志着标的公司将拓展至更多智能高空作业场景。

标的公司产品满足海外多国各类严格标准要求，目前已有近百款型号产品通过欧美等高端市场的认证，包括欧洲 CE 认证、美国 ANSI 认证、加拿大 CSA 认证、澳大利亚 AS 认证、韩国 KC 认证、俄罗斯 EAC 认证，能够有效支撑标的公司海外市场的快速增长。目前产品销售已覆盖各大洲多个国家和地区，在欧美高端市场及“一带一路”等国家的重大工程中获得广泛应用。

2) 技术优势

标的公司以高空作业机械产品全生命周期的智能化、绿色化为发展目标，致力于突破产品高可靠性、智能化、绿色化、数字化核心技术，目前已掌握高空作业机械产品结构及机构设计关键技术、绿色化及新能源技术、液压传动安全与精准控制技术、智能控制关键技术、可靠性提升关键技术、智能制造关键工艺技术等一系列关键技术。

高空作业产品结构及机构设计关键技术有效解决了制约高空作业机械产品向超高米段发展的超长臂架系统设计制造、超长臂架动作控制与底盘行走控制等行业技术难题；标的公司大力研发绿色化及新能源技术，于行业内率先开发出以锂电池健康管理技术为代表的多项关键技术，推进产品绿色化升级；在液压传动安全与精准控制技术方面，标的公司研发出超长臂架高效智能控制技术、变幅双油缸高精同步控制等多项关键技术，达到国际领先水平；在智能控制关键技术方面，标的公司持续研发并突破臂架操控、人机交互、工作平台操作人员主动防护等技术，有效提高产品在复杂环境下的安全性、操作便捷性与工作效率；标的公司结合自身拥有的完善的高空作业产品试验体系、工业物联网系统和海量设备工况数据等资源和优势，构建了一套集大数据、可靠性设计、可靠性试验、市场验证及反馈为一体的产品可靠性优化流程，并入围工信部 2022 年制造业可靠性提升优秀案例；标的公司在智能制造关键工艺技术方面取得突破，为产品优质、低耗、高效益提供了重要保证。上述技术优势助力标的公司逐步突破国外企业的技术垄断，有力保障标的公司产品的市场竞争力。

3) 制造优势

标的公司先进的、智能化的制造工艺和产线，是产品可靠、生产高效和生产成本有竞争力等优势的重要支撑。标的公司大力发展智能制造相关技术，在关键工艺技术和智能制造产线的研发和建设上取得多项开创性成果，在产品性能提升、生产效率提高及生产成本降低等方面取得显著效果。

在关键工艺技术研制方面，标的公司在超薄板、大截面、高强度钢臂架成形工艺技术上，成功解决臂架成形复杂、臂架焊接变形等难题，实现臂架精细化制造，为标的公司成功开发高米段产品打下坚实基础。在产品调试方面，标的公司采用数字化智能调试，实现调试过程实时在线监控、调试数据实时采集分析、调试故障实时记录预警、调试质量在线评分等关键调试要素，确保每台产品合格出厂。在智能制造产线建设方面，标的公司于 2018 年建成剪叉式高空作业机械智能生产线。中联高机智能制造项目按照“数字化、智能化、绿色化”规划设计，可实现部分关键零部件“黑灯”生产、立库物流云指令配送、信息化自动化总装、物料数字化管理、数字化性能调校等，将打成一个面向全球市

场的高空作业机械高端化、智能化和绿色化的智能制造基地，引领中国高空作业机械行业转型升级，助力中国高空作业机械产业规模和技术水平迈向全球前列。

4) 服务优势

标的公司持续加码服务力度、加大资源投入，持续完善保障体系，坚持以客户为中心，提供产品全生命周期的售后服务。标的公司建立了“总库—中心库—网点库”三层服务模式，打通服务客户最后一公里，行业内首创服务“移动库”的概念，实现服务工程师、服务车辆与配件三位一体，人到配件到，使得备件供应效率和一次性解决故障率大幅提升。

标的公司持续推出“服务万里行”活动，服务团队实地到访各地区，为当地租赁客户及终端用户提供现场培训、设备巡检、系统升级等一系列服务。通过“服务万里行”活动，标的公司将建立各区域客户渠道，及时收集合理化建议，使产品更加贴合市场，并扎扎实实为客户解决问题。

标的公司打造智能化服务平台，支持多渠道服务报修，通过多平台的互联互通，实现服务需求的端对端联通，具备及时响应、远程诊断、高效维修的能力，为客户带来高效服务。标的公司实现服务现场可视化，可后台实时掌控服务过程。

海外市场服务方面，标的公司通过本地化服务团队，实现“7*24H”快速响应，8小时内提供问题解决方案，24小时内发运备件。国内售后服务工程师通过线上远程指导解决现场问题，保障客户售后无忧。

5) 渠道优势

标的公司产品凭借高性能、高可靠、高米段等技术产品优势以及优质的售后服务等优势，在业内获得了良好的品牌口碑。

国内市场方面，标的公司已经建立起全方面覆盖的营销服务网络，覆盖全国各省市、自治区，产品应用于厂房仓储、商业楼宇、广告安装、船舶石化等各类高空作业机械下游应用场景。标的公司客户范围不但包括全国大部分中小设备租赁商和终端用户，也与宏信建发、华铁应急等大型头部租赁商建立了长

期稳定的合作关系。

在国内市场快速发展的基础上，标的公司凭借产品优势迅速实现海外市场的突破和发展，并逐步建设海外制造基地、海外销售子公司、海外经销商等营销渠道。目前标的公司已在全球多个国家及地区实现产品销售。

6) 技术人才优势

标的公司研发实力雄厚，研发团队以硕博人才为核心，汇集了机械设计及制造、自动控制、液压传动、智能机器人、智能制造、大数据分析应用等学科技术的专业人士，构建了一支理论基础扎实、实践经验丰富、科研作风严谨的技术创新团队。

为了提高技术创新水平和创造活力，标的公司建立了有效的人才引培与技术创新激励评价体系，制定了科研平台激励方案，以激发团队活力与潜能；标的公司制定了《科学技术进步奖励办法》，重点奖励在技术创新和技术进步项目中做出重大贡献的技术人员，鼓励技术人员进行技术突破。通过激励机制，标的公司充分调动技术人员的积极性和创造性，能够及时研发出符合行业发展趋势并满足终端用户需求的产品，为客户提供更加专业化的产品及服务。

前述核心优势主要来源于标的公司深耕行业所积累的丰富经验和上下游资源、对产品和客户需求的深度理解、人才团队优秀的研发能力和服务能力，受外部因素变化的影响较小，具有可持续性。

4、同行业可比公司毛利率水平

历史期内，标的公司毛利率与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2023年1-4月	2022年度	2021年度	2020年度
浙江鼎力	-	29.42%	27.85%	33.19%
临工重机	-	21.56%	21.77%	24.75%
星邦智能	-	-	26.65%	30.45%
平均值	-	25.49%	25.42%	29.46%
标的公司	23.14%	20.19%	16.23%	12.67%

注：以上数据来源于同行业可比公司公开披露的资料，临工重机毛利率取其高空作业设备业务的毛利率

历史期内，标的公司毛利率低于可比公司平均值，主要由于标的公司处于业务拓展期，销售规模较小，生产的规模效应逐渐释放、关键零部件国产替代尚在逐步进行，成本相对较高。随着标的公司推进关键零部件研发及国产替代、生产规模扩大，生产规模效应得到进一步体现，成本下降，同时产品认可度不断提升，议价能力增强，报告期内标的公司毛利率持续增长。未来随着市场占有率继续提升、较高毛利率的海外业务占比上升，标的公司毛利率有望继续提升。

5、历史期及预测期毛利率情况

本次评估标的公司历史期及预测期主营业务毛利率情况如下：

项目	2020年 度	2021年 度	2022年 度	2023年 1-4月	2023年 5-12月	2024年 度	2025年 度	2026年 度	2027年 度	2028年 度	永续期
毛利率	12.67%	16.23%	20.19%	23.14%	22.19%	22.54%	22.60%	22.63%	22.64%	22.65%	22.98%
毛利率变动	-	3.56%	3.96%	2.95%	-0.95%	0.35%	0.06%	0.03%	0.01%	0.01%	0.33%

由上表可知，本次评估预测期标的公司毛利率逐年小幅上升，但均低于2023年1-4月已实现的毛利率水平。

如前所述，历史期内标的公司各类产品单位成本下降趋势明显、毛利率持续上升，本次评估在历史期变动趋势的基础上对预测期营业成本采取了谨慎预测；标的公司所处市场竞争格局和标的公司行业地位、核心优势及其可持续性能够支撑标的公司毛利率的进一步上升；历史期由于标的公司处于业务拓展初期，标的公司毛利率水平低于同行业可比公司。

综合考虑前述因素，本次评估预测期标的公司毛利率处于22%-23%区间，依据充分，具有合理性和谨慎性。

四、不合理费用的明细、金额和认定依据，预测管理费用时是否充分考虑中联高机智能制造项目建成对折旧摊销及修缮维护费用等的影响，相关费用的预测是否审慎充分

（一）不合理费用的明细、金额和认定依据

根据评估惯例，预测销售费用、管理费用等科目时，通常在历史年度数据的基础上，剔除其中不合理费用后，根据未来年度收入情况、收入增长情况等

确定合适的比例后综合测算。

本次收益法评估预测中，标的公司历史年度销售费用和管理费用经核实不存在不合理费用，未进行剔除。

(二) 预测管理费用时是否充分考虑中联高机智能制造项目建成对折旧摊销及修缮维护费用等的影响，相关费用的预测是否审慎充分

1、折旧摊销预测情况

本次评估中，对折旧及摊销的预测充分考虑了中联高机智能制造项目的建设情况、现有固定资产的更新需求及未来产线设备的投资计划，对现有固定资产、无形资产和预期在预测期内获得的土地、房产、设备等资产选择适当的残值和折旧/摊销年限计算预测期内的折旧及摊销额。

考虑中联高机智能制造项目进度、标的公司资本性投资计划等因素，本次评估基准日后标的公司预计新增固定资产情况如下：

单位：万元

项目	账面价值
新增房屋建筑物	69,006.94
新增机器设备	58,131.45

结合上述情况，参照标的公司固定资产及无形资产折旧摊销会计政策，本次评估对折旧摊销的预测情况如下：

单位：万元

项目	2023年5-12月	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	永续期
存量固定资产折旧	4,786.75	6,634.65	6,375.15	6,354.75	6,351.75	6,329.58	5,028.16
新增房屋建筑物折旧	669.37	2,677.47	2,677.47	2,677.47	2,677.47	2,677.47	2,389.07
新增机器设备折旧	1,902.70	4,418.95	5,031.00	5,638.75	5,638.75	5,638.75	3,935.15
无形资产—土地使用权摊销	358.30	534.78	534.78	534.78	534.78	534.78	535.12
无形资产—其他摊销	127.03	189.60	189.60	189.60	189.60	189.60	189.60
折旧摊销合计	7,844.14	14,455.45	14,807.99	15,395.35	15,392.35	15,370.18	12,077.10

折旧摊销费用分摊至各个科目的情况如下：

单位：万元

项目	2023年5-12月	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	永续期
主营业务成本	344.62	514.36	514.36	514.36	514.36	514.36	521.66
制造费用	6,619.27	12,627.76	12,978.48	13,567.27	13,570.12	13,573.73	10,362.57
销售费用	15.35	22.84	22.72	22.71	22.70	22.77	22.80
管理费用	426.59	970.75	973.10	973.66	973.32	944.61	906.17
研发费用	214.37	319.73	319.33	317.34	311.85	314.70	263.90
在建工程	223.94	-	-	-	-	-	-
折旧摊销合计	7,844.14	14,455.44	14,807.99	15,395.34	15,392.35	15,370.17	12,077.10

综上，本次评估预测管理费用时已充分考虑中联高机智能制造项目建成对折旧摊销的影响，相关费用的预测审慎充分。

2、修缮维护费用预测情况

标的公司的修缮维护费用主要为固定资产的日常及偶发修理费，随着中联高机智能制造项目建成，标的公司办公设施等固定资产规模增加，预计修理费将有所上升。本次评估管理费用预测中修理费的预测情况如下：

单位：万元

项目	2023年5-12月	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	永续期
修理费	106.07	129.21	180.25	208.51	236.17	258.02	266.03	266.03
增长率	-	23.39%	39.50%	15.68%	13.27%	9.25%	3.10%	0.00%

本次评估预测修理费逐年上升，与中联高机智能制造项目建设对修缮维护费用的影响相匹配，具有合理性。

综上，本次评估预测管理费用时充分考虑了中联高机智能制造项目建成对折旧摊销及修缮维护费用等的影响，相关费用的预测审慎充分。

五、结合报告期内实际担保损失和预计担保损失的差异，由中联重科提供担保客户同由标的资产提供担保客户在财务状况、偿债能力等方面的差异，预测期内预计关联担保的情况，报告期内预计担保损失比例波动的原因等补充披露按 0.87%测算预计担保损失的合理性

（一）报告期内实际担保损失和预计担保损失的差异情况

融资租赁结算模式下，标的公司客户向融资租赁公司融资，由融资租赁公司向标的公司支付货款。该种结算方式下，融资租赁公司通常要求标的公司或其关联方为承租人提供设备回购担保，若融资租赁合同项下的承租人未按时足额向融资租赁公司支付租金或触发其他设备回购条款，则标的公司或其关联方需要承担为承租人回购设备所有权的担保责任。

本次收益法评估参考的历史期各期内，标的公司实际回购金额与当期计提的预计担保损失情况对比如下：

单位：万元

项目	2023年1-8月	2022年度	2021年度	2020年度
实际回购金额	0	2,799.58	36.05	-
当期计提预计担保损失金额	833.65	2,141.88	2,289.98	-
回购金额占当期计提金额比例	0.00%	130.71%	1.57%	-
当期末预计担保损失余额	5,265.51	4,431.86	2,289.98	-
回购金额占当期末预计担保损失余额比例	0.00%	63.17%	1.57%	-

由上表可知，除2022年外，标的公司当年实际回购金额远低于当年计提的预计担保损失；且各期实际回购金额均低于当期末预计担保损失余额。前述回购担保实际发生后，标的公司一般综合分析客户的经营规模、资产情况、内外部征信情况等因素，若判断该客户后续有继续履约能力，则将该客户的结算模式转为分期结算模式，由客户继续向标的公司还款。标的公司2022年实际回购金额相对较高，主要系2022年部分主要经营区域位于上海、新疆的客户受宏观环境影响租金偿付能力显著下降所致。该等影响结束后，该部分客户的支付能力恢复正常，通过分期结算模式向标的公司持续还款。

综上，报告期内标的公司发生的实际回购金额低于计提的预计担保损失，且后续通过分期结算模式按计划收回回购款项。因此，标的公司因融资租赁担保可能导致的担保损失远低于计提的预计担保损失金额。

（二）由中联重科提供担保客户同由标的资产提供担保客户在财务状况、偿债能力等方面的差异

报告期内，中联重科为标的公司部分客户提供担保的部分主要为：

1、资产注入前，中联重科承担担保责任涉及的融资租赁公司为融资中国、融资北京

资产注入前，中联高机系中联重科事业部，不具备承担担保责任的能力，因此由中联重科承担中联高机融资租赁结算模式相应销售业务形成的回购担保责任，该部分业务合作的融资租赁公司为融资中国、融资北京，涉及的客户系中联高机自行拓展。

资产注入后，综合考虑中联重科合并报表风险及标的公司少数股东权益，未将该部分担保责任转移至标的公司，仍由中联重科继续履行担保责任；同时，融资中国新增业务由标的公司承担回购担保责任，前述中联重科担保与标的公司担保的范围以时间点进行区分，与客户的财务状况、偿债能力等方面无关。

报告期内，该部分中联重科提供担保的销售规模前五大主要终端客户，后续与其他融资租赁公司合作情况如下：

单位：万元

终端客户名称	累计销售金额	2023年1-8月	2022年	2021年	2020年
中联神力智能装备（厦门）有限公司及其关联方	29,163.50	信达金租	融资中国、信达金租	融资中国	-
华铁应急	95,661.22	未发生融资租赁结算模式业务	融资中国	融资中国	融资中国、融资北京
四川吉星工程机械租赁有限公司及其关联方	5,388.92		融资中国	融资中国	融资中国、融资北京
深圳市业盛建机租赁有限公司	7,546.20		融资中国	融资中国	融资中国、融资北京
南京万博软件科技有限公司	3,811.78		融资中国	融资中国	融资中国

报告期内，该部分中联重科提供担保的销售规模前五大主要终端客户，后续均与融资中国继续合作，新增业务由标的公司提供担保。因此，由中联重科提供担保客户同由标的公司提供担保客户群体部分重叠，在财务状况、偿债能力等方面不存在差异。

2、资产注入后，中联重科承担担保责任涉及的融资租赁公司为越秀租赁及信达金租

(1) 越秀租赁

2021年起，中联高机开始探索与第三方融资租赁公司合作融资租赁业务，在与越秀租赁初步合作过程中通过中联重科进行全额担保的模式进行了1单产品的销售，销售规模3.80万元人民币。由于本次试单效果并不符合双方预期，后续双方未开展进一步合作。该客户后续新增融资租赁结算业务与融资中国合作。

(2) 信达金租

中联高机在与信达金租初步合作过程中通过中联重科进行全额担保的模式进行了2单产品的销售，销售规模55.10万元人民币。通过该等合作试单，双方建立业务合作关系。相关客户亦与民生金租、融资中国进行合作。

2022年6月，中联神力智能装备（厦门）有限公司与信达金租达成合作，由信达金租向其提供资金支持购买中联高机产品，销售规模25,929.76万元。同时，中联神力智能装备（厦门）有限公司亦与融资中国进行合作。

因此，资产注入后，由中联重科提供担保客户同由标的公司提供担保客户重合，在财务状况、偿债能力等方面不存在差异。

(三) 预测期内预计关联担保的情况，报告期内预计担保损失比例波动的原因

根据标的公司业务规划，2023年后，融资租赁结算模式下均由标的公司自身提供担保，因此本次评估预测期内不存在新增关联担保情况。

本次收益法评估参考的历史期内，标的公司预计担保损失计提政策保持一致，为按未到期担保余额与客户未到期的租金余额孰高计提，计提比例为1%。由于未到期担保余额与客户未到期的租金余额孰高值与融资租赁结算模式收入、担保年限、担保比例等多种因素相关，无法准确预测，因此本次评估测算了历史期各期计提的预计担保损失占当期由标的公司提供担保的融资租赁业务收入比例，作为预测期的预计担保损失预测依据，具体如下：

单位：万元

项目	2023年1-4月	2022年度	2021年度
中联高机提供担保对应的融资租赁结算模式收入	60,004.53	250,949.31	223,257.30
当期计提预计担保损失	234.42	2,141.88	2,289.98
当期计提预计担保损失占对应收入比例	0.39%	0.85%	1.03%
加权平均值	0.87%		

注1：2020年由中联重科提供担保，未计提预计担保损失，故未纳入考虑。

注2：加权平均值=各期计提预计担保损失之和/各期中联高机提供担保对应的融资租赁结算模式收入之和。

（四）按0.87%测算预计担保损失的合理性分析

由上述分析可知，0.87%为报告期内计提的预计担保损失占对应融资租赁业务收入的比例，具有可参考性。同时，标的公司因担保事项导致的实际损失金额远低于计提的预计担保损失金额，预测期按预计担保损失口径进行预测并扣减预测净利润，具有谨慎性。

综上，本次评估中预计担保损失的预测具有合理性。

六、结合标的资产现有产能水平、产能利用率情况、在建工程建设进度及产能释放情况、未来年度扩展计划等，补充披露未来年度销售数量与其产能规模的匹配性，资本性支出的预测中是否考虑在建或拟扩建工程项目后续投入，相关预测是否客观充分

（一）标的资产现有产能水平、产能利用率情况

报告期内，标的公司产能及产能利用率情况如下：

项目		2023年1-8月	2022年度	2021年度	2020年度
剪叉式	产能（台）	35,963	38,295	29,557	8,340
	产量（台）	34,594	38,252	28,576	6,868
	产能利用率	96.19%	99.89%	96.68%	82.35%
臂式	产能（台）	6,781	8,060	5,253	2,224
	产量（台）	7,075	7,701	5,084	1,554
	产能利用率	104.34%	95.55%	96.78%	69.87%

2023年，标的公司规划产能为臂式9,240台/年，剪叉式45,000台/年。根

据高空作业机械生产特点，标的公司可视订单需求情况，通过增加生产人员、增加生产排班等方式提升产量。

（二）在建工程建设进度及对产能的影响、未来年度扩展计划

截至评估基准日，标的公司在建工程包括在建土建工程和在建设备安装工程，账面价值如下：

单位：万元

项目	账面价值
在建工程-土建工程	39,070.47
在建工程-设备安装工程	38,383.88
合计	77,454.35

标的公司在建工程主要为中联高机智能制造项目建设。截至本回复出具日，土建工程已完成大部分建设工作；设备安装工程主体均已建完，已开始局部生产调试。

截至评估基准日，标的公司在用产线为中联重科望城工业园剪叉式产线和中联高机智能制造项目臂式产线。标的公司将根据中联高机智能制造项目剪叉式产线的建设和投产进度，合理安排中联重科望城工业园剪叉式产线逐步停产，确保产能的平稳过渡，不会对生产造成不利影响。

同时，除已有在建工程及其后续投入外，标的公司在预测期的新增资本性投资计划如下：

序号	设备分类	设备名称	价格（不含税）
2024 年上半年			
1	焊接	薄板臂架结构线	2,699.12
2	装调	臂式数字化调试系统	1,823.01
3	装调	桅柱式装配线	1,814.16
4	装调	剪式数字化调试系统	1,575.22
5	装调	臂式装配线扩产	2,168.14
6	装调	剪式装配线扩产	2,539.82
合计			12,619.47
2025 年			

序号	设备分类	设备名称	价格（不含税）
1	焊接	臂式车架转台结构线扩产	2,681.42
2	装调	蜘蛛车装配线	1,699.12
3	装调	叉装车装配线	1,884.96
合计			6,265.49
总计			18,884.96

根据上述投资计划，标的公司 2024 年上半年将新增设备投资 12,619.47 万元，新增臂式产能 4,100 台/年，剪式产能 20,000 台/年，达到臂式年产出能力 13,340 台，剪式年产出能力 65,000 台；2025 年将新增设备投资 6,265.49 万元，新增臂式产能 3,160 台/年，达到臂式年产出能力 16,500 台，剪式年产出能力 65,000 台。

（三）未来年度销售数量与其产能规模的匹配性

本次评估预测的各年度产品销售数量与标的公司产能建设规划情况对比如下：

单位：台

年份	臂式			剪叉式		
	设计产能	预测销量	产能利用率	设计产能	预测销量	产能利用率
2023 年	9,240	9,178	99.33%	45,000	44,705	99.34%
2024 年	11,290	10,981	97.26%	55,000	48,659	88.47%
2025 年	13,340	12,707	95.25%	65,000	53,881	82.89%
2026 年	16,500	14,344	86.93%	65,000	58,822	90.50%
2027 年	16,500	15,727	95.32%	65,000	62,232	95.74%
2028 年	16,500	16,200	98.18%	65,000	63,675	97.96%

由上表可知，预测期各期预测销量均未超过标的公司产能规划，销售数量与产能规模相匹配。

（四）资本性支出的预测中是否考虑在建或拟扩建工程项目后续投入，相关预测是否客观充分

1、资本性支出预测中对在建或拟扩建工程项目后续投入考虑情况

本次评估资本性支出预测包括标的公司存量资产的正常更新支出、增量资

产的资本性支出、增量资产的正常更新支出。增量资产的资本性支出主要根据标的公司业务发展需要、相关合同签署情况等综合测算；存量资产的正常更新支出、增量资产的正常更新支出主要考虑相关资产的经济使用年限和重置价等情况综合测算。

本次评估已根据标的公司中联高机智能制造项目签署的投资合同和未来资本性投资计划预测增量资产的资本性支出，具体金额如下：

单位：万元

项目	待投资额	预计投资时间
在建工程后续投入	30,764.83	2023年5-12月
拟建工程后续投入	18,884.96	2024年、2025年

注：审计报告附注中在建工程部分计算“工程累计投入占预算的比例”时未考虑土地投资款与采用净额法核算政府补助时冲减的购买长期资产相关费用，因此比例偏低，系计算口径差异。

根据前述测算过程，本次评估资本性支出预测明细如下：

单位：万元

项目	2023年5-12月	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	永续期
账面已有固定资产更新	62.76	55.99	26.69	183.78	449.59	144.14	4,143.53
基准日后新增固定资产-房屋建筑物	29,936.47	-	-	-	-	-	59.37
基准日后新增固定资产-机器设备	828.36	12,619.47	6,265.49	-	-	-	2,820.68
无形资产	-	-	-	-	-	-	239.97
合计	30,827.59	12,675.46	6,292.17	183.78	449.59	144.14	7,263.55

2、相关预测是否客观充分

本次评估资本性支出预测中已充分考虑了在建或拟扩建工程项目后续投入。

(1) 在建工程后续投入金额根据中联高机智能制造项目所签署合同的投资总额扣减已形成在建工程或固定资产的金额进行测算，测算依据客观、充分。

(2) 拟建工程后续投入测算参考标的公司的资本性投资规划，且对设备投资金额和新增产能的匹配性进行了复核。

标的公司产品产能主要和装配线设备相关，目前中联高机智能制造项目臂式装配线投资额为 6,415.93 万元，对应生产能力 9,240 台/年；剪叉式装配线投资额 5,707.96 万元，对应生产能力为 45,000 台/年。标的公司资本性投资规划中，将新增臂式装配线投资 7,566.37 万元，对应臂式产能增加 7,260 台/年；将新增剪叉式装配线投资 2,539.82 万元，对应剪叉式产能增加 20,000 台/年。未来新建产能的单位产能投资金额与中联高机智能制造项目目前投资建造的装配线的单位投资金额对比如下：

单位：万元、台、万元/台

类型	产线	投资额	产能	单位产能投资额
剪叉	现有产线	5,707.96	45,000	0.1268
	预测新增产线	2,539.82	20,000	0.1270
臂式	现有产线	6,415.93	9,240	0.6944
	预测新增产线	7,566.37	7,260	1.0422

如上表所示，剪叉装配线的新增单位产能投资额与目前建设产线基本一致，预测具有合理性；臂式装配线的新增单位产能投资额高于目前建设产线，主要原因为计划投资部分桅柱式、蜘蛛车等新型臂式产品的装配线，金额相对较高，具有合理性和谨慎性。标的公司拟建工程后续投入测算依据充分、合理。

综上，本次评估资本性支出预测中，已充分考虑了标的公司在建或拟扩建工程项目的后续投入，包括其资本性支出和正常更新支出，相关预测依据充分、客观合理。

七、截至回函日，标的资产经营业绩实现情况，与预测数据是否存在重大差异，如是，进一步披露原因及对本次交易评估定价的影响

2023 年度，标的公司主要经营数据（未经审计）与收益法预测情况对比如下：

项目	2023 年度实际情况	2023 年收益法预测情况	业绩实现率
营业收入	553,000.66	572,879.58	96.53%
营业利润	85,648.22	75,238.32	113.84%
利润总额	85,633.04	75,232.91	113.82%

项目	2023 年度实际情况	2023 年收益法预测情况	业绩实现率
净利润	74,229.89	65,396.47	113.51%

2023 年度，标的公司实现营业收入 553,000.66 万元、净利润 74,229.89 万元，分别达到本次评估收益法相关预测值的 96.53%、113.51%。营业收入略低于评估预测主要是由于 2023 年度标的公司提高业务质量、优化产品结构，减少了部分利润率较低的产品销售。截至本回复出具日，标的公司经营和盈利情况良好，与收益法预测情况不存在重大差异，评估基准日后经营业绩实现情况不会对评估值及交易作价构成不利影响。

八、基于前述内容，补充披露评估中相关参数的选取是否审慎、合理，基准日后的实际经营情况对评估值是否存在影响，预测业绩是否具备可实现性，标的资产定价是否公允，是否符合《重组办法》第十一条的规定

本次收益法评估中涉及的主要参数包括标的公司产品的销售价格、销售数量、营业成本、毛利率和折现率等。销售价格、销售数量、营业成本、毛利率参数的具体情况和评估依据详见本题前述回复；本次评估折现率的计算遵循《资产评估专家指引第 12 号——收益法评估企业价值中折现率的测算》和《监管规则适用指引——评估类第 1 号》的相关规定，选取的无风险收益率、市场风险溢价、 β 值、特有风险系数等相关参数取值依据符合评估准则及行业惯例，得到的折现率充分反映了标的公司所处行业的特定风险及自身财务风险水平。

本次评估基准日后标的公司实际经营和盈利情况良好，与收益法预测情况不存在重大差异，评估基准日后经营业绩实现情况不会对评估值及交易作价构成不利影响。标的公司所处行业发展潜力较高，自身业务发展迅速，核心竞争力具有可持续性，未来产能规划与评估预测相匹配，预测业绩具有可持续性。

本次交易涉及的标的资产以资产评估机构出具的资产评估报告确认的评估值作为定价参考依据，由交易各方协商确定，作价公允。资产定价原则具有公允性、合理性，不存在损害公司及其股东特别是中小股东利益的情形，符合《重组管理办法》第十一条的规定。

综上所述，本次收益法评估中相关参数的选取审慎、合理，基准日后的实

际实现业绩超过评估预测，不会对评估定价造成不利影响，预测业绩具备可实现性，标的资产定价公允，符合《重组办法》第十一条的规定。

九、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，独立财务顾问和会计师履行了以下核查程序：

1、获取标的公司经营性租赁业务的相关合同，结合评估预测情况，分析评估中租赁业务收入预测的合理性和对评估值的影响；

2、获取评估计算表、标的公司资本性投资规划、在手订单情况等相关资料，并结合标的公司产能规划情况、订单及客户需求、标的资产市占率等分析销售单价和销量预测的合理性；

3、获取评估计算表、标的公司历史期内单位成本及毛利率数据，结合未来年度主要原材料采购单价变动趋势、市场竞争格局、标的公司核心优势、同行业可比公司毛利率水平等，分析预测期内毛利率的合理性；

4、获取本次评估对管理费用的预测明细，结合中联高机智能制造项目建成对折旧摊销及修缮维护费用等的影响，分析相关费用预测的合理性；

5、获取本次评估对预计担保损失的预测明细、标的公司历史期担保情况、预计担保损失计提、实际回购金额相关数据，结合预测期内预计关联担保的情况、历史期内预计担保损失比例波动的原因，分析本次评估按 0.87%测算预计担保损失的合理性；

6、结合标的公司现有产能水平、产能利用率情况、在建工程建设进度及产能释放情况、未来年度扩展计划等，分析预测期销售数量与其产能规模的匹配性；

7、获取标的公司截至 2023 年 10 月 31 日的财务报表，对比经营业绩实现情况与预测数据的差异，分析对本次交易评估定价的影响。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问和会计师认为：

1、本次评估假设宏信建发会一直续租相关租赁设备是基于当时情况作出的最优假设，具有合理性；预测租赁收入较整体收入规模占比较低，相关收入预测对评估值影响较小；截至本回复出具日租赁业务开展情况同预测假设差异较小；即使未来中联高机经营性租赁业务不再持续，也不会对本次评估值造成较大负面影响；

2、预测期各类产品销售单价与报告期差异较小，主要系根据标的公司实际情况和行业发展趋势进行调整，具有合理性；销售单价和销量预测依据充分、具有合理性，收入预测客观审慎；

3、本次预计预测期内毛利率在 22%-23%之间具有合理性；

4、本次评估不涉及不合理费用剔除情况；预测管理费用时已充分考虑中联高机智能制造项目建成对折旧摊销及修缮维护费用等的影响，相关费用的预测审慎充分；

5、本次评估按 0.87%测算预计担保损失具有合理性；

6、未来年度预测销售数量与标的公司产能规模相匹配，资本性支出的预测中已考虑在建或拟扩建工程项目后续投入，相关预测客观充分；

7、截至本回复出具日，标的公司经营和盈利情况良好，与收益法预测情况不存在重大差异，评估基准日后经营业绩实现情况不会对评估值及交易作价构成不利影响；

8、本次评估中相关参数的选取审慎、合理，基准日后的实际经营情况对评估值不存在不利影响，预测业绩具备可实现性，标的资产定价公允，符合《重组办法》第十一条的规定。

问题十六、

申请文件显示：（1）本次交易拟募集配套资金不超过 33.5 亿元，其中 23.5 亿元用于补充上市公司和标的资产流动资金或偿还债务，10 亿元用于墨西哥生产基地建设项目；（2）评估中，将 12.64 亿货币资金认定为标的资产的溢余资产；因存款产生的利息收入，标的资产近两年及一期财务费用均为负；标的资产报告期内短期借款、长期借款持续为 0；上市公司最近一期短期借款

余额为 1,001.38 万元，无长期借款；（3）标的资产拟通过设立墨西哥子公司的方式实施墨西哥生产基地建设项目，报告期内，标的资产在墨西哥通过 Shelter 模式进行部分产品的生产或组装并出口销售；（4）募投项目效益预测中，预计项目第 6 年达到设计生产能力的 100%，达产年毛利率 18.50%，其中测算达产年收入 24.42 亿元，参照历史期成本及费用占比测算成本及费用。

请上市公司补充披露：（1）结合标的资产及上市公司日常运营资金需求、现有货币资金余额及使用安排、有息负债余额及期限等，披露募集配套资金补充流动资金和偿债的必要性和募集资金规模测算依据；（2）结合募投项目的开展进度，披露本次募投项目用途是否符合《监管规则适用指引—上市类第 1 号》的规定；（3）结合现有产线的建设及产能释放情况，在墨西哥建设产线所需的相关资质及审批时间，截至回函日的具体进展等披露生产建设规划的可实现性，预计项目第 6 年达到设计生产能力的 100%的依据与合理性；（4）效益测算中预计收入的具体情况及其依据，单价同报告期是否存在差异，销量是否存在相关订单或客户需求支撑，收入测算是否审慎合理；（5）效益测算中预计成本及费用的具体情况，单价及比例同报告期是否存在差异，结合历史期国内材料的占比、国内外类似材料价格差异、运输及进出口费用、不同国家人力成本的差异等披露参照报告期数据预测募投项目成本及费用的合理性，是否充分考虑不同国家的差异，效益预测是否审慎合理；（6）募投项目产生效益是否可单独核算，计算业绩承诺期中是否剔除募投项目产生的效益，如是，披露剔除的具体方式，是否合理，是否存在变相减少业绩承诺方补偿义务的情形；（7）基于前述内容，补充披露相关效益预测是否客观审慎，结合标的资产通过 Shelter 模式在墨西哥开展业务的成本费用与适用的税收优惠条件、报告期内境外销售的毛利率水平高于效益测算中毛利率，于墨西哥成立子公司在人力资源、进出口、财务税务、外国人签证、法务、环评、工会管理等环节的成本费用等披露投资建设墨西哥生产基地建设项目的合理性和必要性。

请独立财务顾问、会计师和律师核查并发表明确意见。

答复：

一、结合标的资产及上市公司日常运营资金需求、现有货币资金余额及使用安排、有息负债余额及期限等，披露募集配套资金补充流动资金和偿债的必要性和募集资金规模测算依据。

上市公司于 2024 年 2 月 21 日召开了第四届董事会第十四次临时会议，审议通过了本次交易方案调整的相关议案，调整后的募集配套资金的规模和用途如下：

序号	项目名称	拟投入募集资金金额	占配套融资总额的比例
1	补充上市公司和标的公司流动资金或偿还债务	150,000	60.00%
2	墨西哥生产基地建设项目	100,000	40.00%
总计		250,000	100.00%

其中，拟用于补充上市公司和标的公司流动资金或偿还债务的募集资金规模为 15 亿元，与标的公司和上市公司的资金需求相匹配，具体分析如下：

（一）在手资金情况

截至 2023 年 4 月 30 日，标的公司及上市公司（备考合并）货币资金余额 211,010.09 万元，交易性金融资产 5,051.78 万元，合计 216,061.86 万元。具体情况如下：

项目		金额
货币资金	银行存款	200,899.59
	其他货币资金	10,110.49
	小计	211,010.09
交易性金融资产		5,051.78
合计		216,061.86
可自由支配资金合计		205,951.37

注：其他货币资金为汇票保证金、信用证保证金及诉讼冻结保证金等，系使用受限的款项，无法自由支配。

（二）资金使用安排

截至 2023 年 4 月 30 日(首次申报报告期基准日)，标的公司及上市公司（备考合并）可自由支配资金为 205,951.37 万元，主要用于满足安全现金储备、

新增营运资金、其他固定资产投资及研发投入等方面的资金需求，且尚存在较大资金缺口，具体分析如下：

1、安全现金储备需求

公司需要持有一定的货币资金用于日常采购、发放工资、缴纳税费等经营活动。为保证标的公司稳定运营，标的公司通常预留满足未来 2 个月经营活动所需现金作为安全现金储备。根据本次评估测算，截至评估基准日 2023 年 4 月 30 日，标的公司最低现金保有量为 76,920.95 万元，计算过程如下：

单位：万元

财务指标	数值
2023 年 1-4 月付现成本 (①)	153,841.90
2023 年 1-4 月现金周转次数 (②)	2
2023 年 1-4 月最低现金保有量 (③=①/②)	76,920.95

注：付现成本=营业成本+支付的各项税费+期间费用总额-非付现成本费用（折旧摊销）总额

即截至 2023 年 4 月 30 日，标的公司安全现金储备需求为 76,920.95 万元。

2、满足未来三年一期新增营运资金需求

根据本次评估测算，标的公司 2023 年 5 月至 2026 年的营运资金增加额合计 90,811.62 万元，具体如下：

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年
最低现金保有量	88,166.37	101,445.12	116,985.67	132,627.37
应收票据	17,583.78	20,298.57	23,481.28	26,596.35
应收账款	109,957.69	126,934.23	146,836.84	166,316.52
长期应收款	68,938.58	79,582.11	92,060.16	104,273.05
预付账款	761.19	878.31	1,015.31	1,149.46
存货	120,231.48	138,729.45	160,369.14	181,557.85
其他应收款	1,417.74	1,636.62	1,893.24	2,144.40
应付票据	53,972.53	62,276.36	71,990.53	81,502.25
应付账款	168,050.82	193,905.93	224,152.32	253,768.36
预收账款	13,610.82	15,712.22	18,175.81	20,587.05

项目	2023年	2024年	2025年	2026年
应付职工薪酬	6,267.06	7,212.53	8,281.37	9,370.46
应交税费	288.22	332.71	384.88	435.94
其他应付款	33,763.64	38,958.27	45,035.17	50,985.42
营运资金	131,103.75	151,106.38	174,621.56	198,015.51
营运资金增加额	23,899.86	20,002.63	23,515.18	23,393.95

注：上述科目均为经营性相关资产或负债金额，应付设备采购款等非经营性负债已作为溢余负债予以剔除。

3、其他固定资产投资需求

除本次募投项目外，标的公司存在其他较多的固定资产投资需求。标的公司目前正在进行中联高机智能制造项目的施工建设，截至2023年4月30日，根据已签署的相关合同，中联高机智能制造项目后续待付款额为88,562.22万元（含已形成账面资产部分的剩余应付款项和未形成账面资产部分的投资额），用于支付工程规划、项目建设、设备购置、信息系统等款项。此外，根据标的公司的资本性投资规划，2024年和2025年计划新增投资18,884.96万元（即尚未签署合同但预计将投资的金额）购置生产设备。因此，未来三年标的公司的项目施工建设及新增设备投入合计107,447.18万元。

4、持续的研发投入需求

标的公司以创新驱动业务发展为经营战略。2023年开始，标的公司拟在新一代高空作业机械产品，叉装车、蜘蛛车、车载式与智能高空作业机器人等新产品以及与新产品对应的产品云端管理软件系统等多个领域加大研发投入。

标的公司将本着中长期规划和近期目标相结合、前瞻性技术研究和产品应用开发相结合的原则，以自主创新为核心，未来将进一步加大研发投入，加强高科技人才的引进和培养，打造专家型的研发团队，引进先进的研发设备，强化自主开发和技术创新能力。本次评估预测的未来年度研发费用预测结果如下：

单位：万元

项目	2023年 5-12月	2024年 度	2025年 度	2026年 度	2027年 度	2028年 度	永续期
研发费用	22,519.85	27,148.36	26,964.52	29,775.10	32,348.72	33,192.95	33,142.15

根据上述预测结果，预计 2023 年 5 月至 2026 年此部分储备资金预留 106,407.83 万元。

根据上述各项资金使用安排所需金额测算，截至 2023 年 4 月末，标的公司资金缺口为 175,636.21 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	金额
1	可自由支配资金	205,951.37
2	减：安全现金储备需求	76,920.95
3	减：未来三年新增营运资金需求	90,811.62
4	减：其他固定资产投资需求	107,447.18
5	减：持续的研发投入需求	106,407.83
6	资金缺口（⑥=①-②-③-④-⑤）	-175,636.21

综上，随着标的公司经营规模和业绩的快速增长，资金需求持续上升，在不考虑募投项目的情况下，目前总体资金缺口超过计划用于补充上市公司和标的公司流动资金或偿还债务的募集配套资金金额，募集配套资金补充上市公司及标的公司流动资金和偿债具有合理性和必要性。

二、结合募投项目的开展进度，披露本次募投项目用途是否符合《监管规则适用指引——上市类第 1 号》的规定。

本次发行股份募集配套资金扣除发行费用后拟用于补充上市公司和标的公司流动资金或偿还债务、墨西哥生产基地建设等项目，其中用于补充流动资金和偿还债务的比例不超过本次交易对价的 25%或募集配套资金总额的 50%。具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	拟投入募集资金金额	占配套融资总额的比例
1	补充上市公司和标的公司流动资金或偿还债务	150,000	60.00%
2	墨西哥生产基地建设项目	100,000	40.00%
	总计	250,000	100.00%

截至本回复出具之日，中联高机已就墨西哥生产基地建设项目于 2023 年 7 月 30 日取得湖南省商务厅核发的《企业境外投资证书》（证书编号

N4300202300063），于2023年7月27日取得湖南省发展和改革委员会核发的《境外投资项目备案通知书》（湘发改经贸（许）〔2023〕59号），于2023年11月8日就投资设立墨西哥子公司事宜办理完成外汇登记，将于墨西哥子公司设立后完成出资。

标的公司将抓紧进行本次募投项目的前期工作，积极调配资源，推进产线规划、土地选址落实、购置土地洽谈、建设用地规划许可、设备订购、设备安装调试、本地渠道建设等工作，力争缩短项目建设周期。本次发行募集资金到位后，标的公司将加快推进募集资金投资项目建设，提高资金使用效率，保障项目尽早达产，实现预期收益。

根据墨西哥律师于2023年11月3日出具的法律意见书，后续新加坡子公司设立墨西哥子公司并依据当地法律从事高空作业机械制造相关业务不存在实质性法律障碍。

《监管规则适用指引——上市类第1号》对募集配套资金用途做出如下规定：“考虑到募集资金的配套性，所募资金可以用于支付本次并购交易中的现金对价，支付本次并购交易税费、人员安置费用等并购整合费用和投入标的公司在建项目建设，也可以用于补充上市公司和标的公司流动资金、偿还债务。募集配套资金用于补充公司流动资金、偿还债务的比例不应超过交易作价的25%；或者不超过募集配套资金总额的50%。”

本次交易拟募集配套资金不超过25亿元，其中15亿元用于补充上市公司和标的公司流动资金或偿还债务，占交易作价的15.92%，不超过25%，符合相关规定。

三、结合现有产线的建设及产能释放情况，在墨西哥建设产线所需的相关资质及审批时间，截至回函日的具体进展等披露生产建设规划的可实现性，预计项目第6年达到设计生产能力的100%的依据与合理性

（一）现有产线的建设及产能释放情况

标的公司目前使用的剪叉式产线和臂式产线的建设进度和产能释放情况如下：

1、剪叉式产线

阶段	启动时间	完成时间	累计用时
初步设计	2017年9月	2017年12月	3个月
场地建设及装修	2018年3月	2018年7月	10个月
设备采购及安装	2017年12月	2018年10月	13个月
人员招聘及培训	2018年3月	2018年10月	13个月
试运行	2018年10月	2018年10月	13个月
达到50%设计生产能力	2018年11月	2018年12月	15个月
达到100%设计生产能力	2018年12月	2019年3月	18个月

注：累计用时指初步设计启动至完成该项程序的累计时间。

2、臂式产线

阶段	启动时间	完成时间	累计用时
初步设计	2021年12月	2022年2月	2个月
场地建设及装修	2022年3月	2022年7月	7个月
设备采购及安装	2022年4月	2022年10月	10个月
人员招聘及培训	2022年8月	2022年10月	10个月
试运行	2022年10月	2022年12月	12个月
达到50%设计生产能力	2023年12月	2023年6月	18个月
达到100%设计生产能力	2023年7月	2023年10月	23个月

注：累计用时指初步设计启动至完成该项程序的累计时间

由上可知，标的公司现有产线建设过程中，从初步设计到完成试运行的用时为12-13个月，从初步设计到达到100%设计生产能力的用时为18-23个月。

（二）在墨西哥建设产线所需的相关资质及审批时间，截至回函日的具体进展

根据墨西哥律师事务所 Galicia Abogados, S.C.（以下简称“墨西哥律师”）出具的《法律意见书》，在墨西哥建设高空作业机械产线可能涉及的相关资质、许可、审批及其预计所需时间情况如下：

序号	项目	预计所需时间
1	在墨西哥社会保障局（“IMSS”）登记	约3周
2	在国家工人住房基金会住房代理机构（“INFONAVIT”）登记	约3周
3	在国家工人消费基金（“INFONACOT”）登记。	约3周

序号	项目	预计所需时间
4	在国家移民局登记（如需）	约 4 周
5	在劳动部作为专业服务提供商注册（如需）	约 3 周
6	取得环境和自然资源部（“SEMARNAT”）和/或当地环境部门颁发的环境影响和/或风险授权	180-360 天
7	取得 SEMARNAT 颁发的林业土地利用变更授权书	60-120 天
8	取得市政当局颁发的市政土地使用和建筑许可证	约 30 天
9	取得相关地方或市政当局的民事保护批准或地区风险（如需）	约 30 天
10	取得国家或市城市发展主管部门提交或颁发的城市影响和/或城市可行性研究或授权	60-90 天
11	取得国家交通管理局发布的过境影响批准	60-90 天

上表所列示的资质、许可、审批为示意性参考，具体情况视所处地区和项目情况可能有所变化。根据墨西哥律师出具的《法律意见书》，标的公司在墨西哥取得建设相关产线所需的资质、许可、审批预计不存在障碍。

截至本回复出具日，标的公司墨西哥子公司设立尚在筹备中，待墨西哥子公司成立后将尽快办理相关手续。因相关手续的办理要求和所需时间存在一定不确定性，本次募投项目生产建设规划未预测办理相关手续的时间，而是以完成前置手续的时点为 T 月进行后续生产建设规划。

（三）生产建设规划的可实现性、预计项目第 6 年达到设计生产能力的 100% 的依据与合理性分析

本次募投项目预计项目建设期为两年，其中第一年主要完成土地购置和土建基础工程建设，第二年完成厂房主体结构建设和生产设备的采购、安装及调试，具体如下：

阶段/时间（月）	T+2	T+4	T+6	T+8	T+10	T+12	T+14	T+16	T+18	T+20	T+22	T+24
初步设计	√											
场地建设及装修		√	√	√	√	√	√	√				
设备采购及安装							√	√	√	√		
人员招聘及培训									√	√	√	
试运行											√	√

本次募投项目预计从第三年开始进入产能提升期，考虑到生产人员熟练程度、本地生产机型安排、市场拓展进度等因素，第三年产能达成率约为 29%。

此后随着市场开拓及不同机型生产能力的逐步落实，产能利用率将逐步提升，预计到第六年达到满产状态，具体预测如下：

单位：台

项目目标/时间（月）	T+12	T+24	T+36	T+48	T+60	T+72
产能目标	15,700	15,700	15,700	15,700	15,700	15,700
产量目标	-	-	4,500	7,940	12,100	15,700
达产率	0%	0%	29%	51%	77%	100%
销量目标	-	-	4,500	7,940	12,100	15,700
产销率	-	-	100%	100%	100%	100%

由前述分析可知，标的公司现有产线从初步设计到完成试运行的用时为 12-13 个月，低于募投项目预计的 24 个月；现有产线从初步设计到达到 100%设计生产能力的用时为 18-23 个月，远低于募投项目预计的 72 个月，主要系考虑到墨西哥的生产和销售环境较国内有所区别且美洲市场开拓具有一定不确定性，本次预测的产销量提升幅度较小，具有谨慎性。

综上，本次募投项目生产建设规划具有可实现性，取得相关的资质审批预计不存在障碍，预计项目第 6 年达到设计生产能力的 100%具有合理性。

四、效益测算中预计收入的具体情况及其依据，单价同报告期是否存在差异，销量是否存在相关订单或客户需求支撑，收入测算是否审慎合理

（一）效益测算中预计收入对应的台数预测具体情况、依据以及订单需求支撑等相关情况

1、预测情况

报告期内，受限于美国对中国高空作业机械产品提出的“301”、“双反”调查等贸易壁垒，标的公司在美国市场的销售规模相较欧洲、“金砖”国家、“一带一路”国家以及同处于北美自由贸易区的加拿大均存在较大差距。墨西哥生产基地项目的建设投资，目的是充分开发世界上高空作业机械保有量最大的美国市场，以及进一步开发前期尚未充分拓展的墨西哥、阿根廷、智利等美洲经济体量大国家的高机市场。

墨西哥生产基地建设项目的效益测算中，高空作业机械分产品类型在建设

至达产期历年的销售规模（台数）的预测情况，如下表所示：

单位：台

项目	T+12	T+24	T+36	T+48	T+60	T+72
剪叉合计	-	-	4,100.00	6,600.00	7,900.00	10,300.00
臂式合计	-	-	400.00	1,340.00	4,200.00	5,400.00
合计	-	-	4,500.00	7,940.00	12,100.00	15,700.00

根据测算，在项目开始建设的第三年，墨西哥生产基地即墨西哥子公司开始对外销售高空作业机械产品，其中剪叉式高空作业机械 4,100 台，臂式高空作业机械 400 台；至达产年，即开始建设的第 6 年，达到年销售 15,700 台高空作业机械的规模。

2、市场分析

标的公司 2023 年度已开始在墨西哥生产基地建设项目未来拟开展销售的美国、墨西哥、阿根廷、智利等国家开展市场拓展，取得了一定的销售规模和在手订单。但是本次募投项目的建设需开工后 2 年后方可形成产出，6 年后达到设计产能，当前的在手订单与募投项目的建设、产出节奏尚不匹配。针对建设期和达产期美国、墨西哥、阿根廷、智利等国家的市场需求和销售规模预测，分析如下：

（1）美国市场分析

美国系全球最大的高空作业机械单一市场，2022 年末，高空作业机械保有量达 79.43 万台，同期欧洲主要国家保有量为 34.02 万台，不足美国市场的 50%。2022 年，中联高机向欧洲主要国家销售高空作业机械约 2,000 台，以美国欧洲市场体量的对比进行预测，中联高机在美国市场的销售规模可达 4,000 台。

在进口管控和市场需求等多重因素影响下，美国市场对高机的需求持续旺盛；2023 年 8 月 1 日，JLG 发布公告，将 2023 年收入指引上调 10%至 95 亿美元，2023 年 Q2 计划未来 2-3 年投资 1.2 亿美元以扩大产能。联合租赁在 2023 年 Q2 表示将持续扩大资产规模，并且每年更新替换 10%-12%的设备。未来 6 年中联高机海外收入根据评估预测，受中国高空作业机械产品智能制造水平较

高、绿色驱动技术先进、云端管理系统先进等因素的推动，仍将保持 31.34% 的复合增长率，在 前述美欧市场对比预测的 4,000 台销售规模的基础上，自项目开始建设至达产年即第 6 年可增长至 20,533 台的销售规模。

(2) 其他美洲国家市场分析

墨西哥、阿根廷、智利等国家也是本次标的公司墨西哥生产基地建设项目未来拟重点拓展的新兴市场。以上三个国家，经济体量较大，2022 年度 GDP 合计超过当前中联高机销售规模较大的拉丁美洲国家巴西。2022 年度，中联高机向巴西销售高空作业机械约 1,000 台，未来 6 年中联高机海外收入根据评估预测，受中国高空作业机械产品智能制造水平较高、绿色驱动技术先进、云端管理系统先进等因素的推动，仍将保持 31.34% 的复合增长率，以巴西和墨西哥、阿根廷、智利等 3 个国家的销售量对比进行预测，6 年后，中联高机在墨西哥、阿根廷、智利市场的销售规模可达 5,133 台。

综上，叠加美国和墨西哥、阿根廷、智利等国家市场的需求和销售规模预测分析，至第 6 年即达产年，墨西哥生产基地建设项目预测的销售规模达 25,666 台高空作业机械，高于效益测算预测的 15,700 台。中联高机经过欧洲、巴西、加拿大等多个海外国家的开拓过程，积累了丰富的海外市场拓展经验，具有充分挖掘当地市场需求的能力，可以有效保障收入预测目标的合理实现，项目收入预测的销售规模具有合理性和可行性。

(二) 单价同报告期内单价的差异情况

销售单价根据在美洲地区销售价格及未来产品市场价格走势进行调整制定，测算价格整体低于报告期的实际销售价格，价格折扣平均为 11.90%，具体如下表所示：

单位：万元

产品	测算单价	美洲实际售价	测算单价与实际售价差异率
JC4001	5.74	5.93	-3.24%
JC4014	8.4	9.76	-13.93%
JC4008	7.35	7.83	-6.12%

产品	测算单价	美洲实际售价	测算单价与实际售价 差异率
JC4017	9.59	9.36 ^(注)	2.45%
JC4020	11.69	14.05	-16.80%
QB1001	21.7	31.53	-31.18%
QB2001	30.8	32.62	-5.58%
QB1004	23.1	31.85	-27.47%
ZB2002	43.05	46.00	-6.41%
ZB2009	54.95	61.51	-10.66%

注 1：美洲实际售价为 2023 年 1-8 月在美洲地区实现终端销售的平均销售价格；

注 2：JC4017 类产品报告期在美洲未进行销售，以 2023 年 1-8 月海外整体平均实际销售价格替代。

综上，在销售规模的预测基础上，结合谨慎的产品单价设定，墨西哥生产基地建设项目的销售收入预测审慎合理。标的公司本次募投项目中关于单价的预测均低于 2023 年 1-8 月可比销售的相关情况，销量预测存在相关市场需求支撑，收入测算审慎合理。

五、效益测算中预计成本及费用的具体情况，单价及比例同报告期是否存在差异，结合历史期国内材料的占比、国内外类似材料价格差异、运输及进出口费用、不同国家人力成本的差异等披露参照报告期数据预测募投项目成本及费用的合理性，是否充分考虑不同国家的差异，效益预测是否审慎合理

（一）效益测算中预计成本及费用的具体情况，单价及比例同报告期是否存在差异

本次募投项目效益测算中的成本费用预测结果具体如下：

单位：万元

序号	项目	T+12	T+24	T+36	T+48	T+60	T+72	T+84	T+96	T+108	T+120	T+132	T+144
一	营业成本	168.00	8,375.94	46,395.76	81,701.95	156,444.96	199,027.33	199,478.34	199,951.89	200,449.12	200,971.21	201,519.41	199,315.13
(一)	直接费用	-	3,186.58	35,870.95	70,641.41	144,372.84	186,519.45	186,809.94	187,114.97	187,435.24	187,771.53	188,124.63	188,495.39
1	直接材料	-	-	30,852.08	65,371.60	138,839.54	180,709.48	180,709.48	180,709.48	180,709.48	180,709.48	180,709.48	180,709.48
2	直接人工	-	3,186.58	5,018.87	5,269.81	5,533.30	5,809.97	6,100.46	6,405.49	6,725.76	7,062.05	7,415.15	7,785.91
(二)	间接费用(生产车间)	168.00	5,189.36	10,524.81	11,060.54	12,072.12	12,507.88	12,668.39	12,836.92	13,013.88	13,199.68	13,394.78	10,819.74
1	燃料动力费	-	-	214.32	378.16	747.75	747.75	747.75	747.75	747.75	747.75	747.75	747.75
2	折旧及摊销	168.00	3,428.71	7,329.01	7,329.01	7,329.01	7,329.01	7,329.01	7,329.01	7,329.01	7,329.01	7,329.01	4,549.12
3	间接人工	-	1,760.65	2,773.02	2,911.67	3,057.25	3,210.12	3,370.62	3,539.15	3,716.11	3,901.91	4,097.01	4,301.86
4	其他	-	-	208.46	441.70	938.11	1,221.01	1,221.01	1,221.01	1,221.01	1,221.01	1,221.01	1,221.01
二	期间费用	-	-	2,293.06	4,858.70	10,319.16	13,431.11	13,431.11	13,431.11	13,431.11	13,431.11	13,431.11	13,431.11
1	管理费用	-	-	625.38	1,325.10	2,814.32	3,663.03	3,663.03	3,663.03	3,663.03	3,663.03	3,663.03	3,663.03
2	研发费用	-	-	416.92	883.40	1,876.21	2,442.02	2,442.02	2,442.02	2,442.02	2,442.02	2,442.02	2,442.02
3	销售费用	-	-	1,250.76	2,650.20	5,628.63	7,326.06	7,326.06	7,326.06	7,326.06	7,326.06	7,326.06	7,326.06
三	总成本费用	168.00	8,375.94	48,688.82	86,560.65	166,764.11	212,458.44	212,909.45	213,383.00	213,880.23	214,402.32	214,950.52	212,746.24
(一)	可变成本与固定成本	168.00	8,375.94	48,688.82	86,560.65	166,764.11	212,458.44	212,909.45	213,383.00	213,880.23	214,402.32	214,950.52	212,746.24
1	可变成本	-	4,947.23	41,359.81	79,231.64	159,435.10	205,129.43	205,580.44	206,053.99	206,551.22	207,073.32	207,621.51	208,197.12
2	固定成本	168.00	3,428.71	7,329.01	7,329.01	7,329.01	7,329.01	7,329.01	7,329.01	7,329.01	7,329.01	7,329.01	4,549.12
(二)	经营成本	-	4,947.23	41,359.81	79,231.64	159,435.10	205,129.43	205,580.44	206,053.99	206,551.22	207,073.32	207,621.51	208,197.12

各类产品成本单价与报告期的对比情况如下：

单位：万元

序号	产品	报告期单位成本	预测单位成本	差额	差异率
1	JC4001	3.98	4.84	0.86	21.65%
2	JC4014	5.86	7.04	1.18	20.10%
3	JC4008	4.84	6.19	1.35	27.77%
4	JC4017	5.83	8.10	2.27	38.85%
5	JC4020	6.92	9.83	2.91	41.95%
6	QB1001	16.67	18.01	1.34	8.05%
7	QB2001	22.56	25.56	3.00	13.28%
8	QB1004	17.62	19.00	1.38	7.80%
9	ZB2002	29.00	35.42	6.42	22.13%
10	ZB2009	37.91	45.21	7.30	19.26%

注：报告期单位成本=2020年-2023年8月该机型总成本/该机型总销量；预测单位成本=预测期该机型总成本/预测期该机型总销量。

由上表可知，本次募投项目效益测算中预测的各类产品单位成本均高于报告期内标的公司同类产品单位成本，已充分考虑了境外生产可能导致的成本增加及不确定性风险，具有谨慎性。

本次募投项目效益测算中成本及期间费用比例与报告期的对比情况如下：

项目	报告期				效益测算期（月）										
	2020年	2021年	2022年	2023年1-8月	T+36	T+48	T+60	T+72	T+84	T+96	T+108	T+120	T+132	T+144	
	毛利率	12.73%	16.29%	20.25%	21.31%	-11.28%	7.51%	16.62%	18.50%	18.31%	18.12%	17.92%	17.70%	17.48%	18.38%
期间费用率	10.16%	5.25%	5.13%	4.77%	5.50%	5.50%	5.50%	5.50%	5.50%	5.50%	5.50%	5.50%	5.50%	5.50%	

由上表可知，除2020年标的公司处于业绩发展初期、销售规模较小导致期间费用率较高、毛利率较低外，报告期内标的公司毛利率整体高于效益测算数据、期间费用率低于效益测算数据，募投项目效益测算对成本费用情况的预估情况具有谨慎性。

(二) 历史期国内材料的占比、国内外类似材料价格差异、运输及进出口费用、不同国家人力成本的差异情况

1、历史期国内材料的占比、国内外类似材料价格差异情况

报告期内，标的公司采购的原材料来自国内供应商和海外供应商的占比情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-8月	2022年	2021年	2020年
国内供应商采购额	322,284.86	379,265.53	292,484.50	83,382.25
占比	100.00%	100.00%	99.99%	99.98%
海外供应商采购额	15.71	10.86	42.36	12.82
占比	0.00%	0.00%	0.01%	0.02%
合计	322,300.56	379,276.39	292,526.85	83,395.07

其中，向海外供应商进口的原材料主要为向德纳公司采购液压系统。除此之外，标的公司均向国内供应商进行采购，但采购内容也会包括部分国际品牌产品。

整体来看，墨西哥生产基地的材料采购成本较国内会有一定上浮。标的公司正在就供应链建设积极联系当地供应商询价或试制主要原材料，未来可综合考量各类因素，选择从国内采购原材料运往墨西哥或在当地进行采购的不同方式。随着标的公司在墨西哥供应链的逐步建立和完善、生产上量带动的采购量提升，预计未来原材料采购价格将有较大下降空间。

2、运输及进出口费用情况

报告期内，标的公司进口商品仅包括向德纳公司采购原材料，采购金额较小，产生的运输及进口费用较低。

报告期内，标的公司自行出口的主要相关成本费用如下：

单位：万元

项目	2023年1-8月	2022年	2021年	2020年
海运费	6,473.92	1,752.03	-	-
港杂费	1,063.93	593.79	-	-
保费	72.11	14.10	-	-

从中国生产产品并销往北美需要通过海运，会产生海运费、港杂费、保费等相关成本费用。中国到美国的海运时间通常需要两周左右，而从墨西哥到美国的卡车运输一般只需要一天时间。从墨西哥到北美国家的运输成本相对于从中国运输的成本大幅降低，且能节省大量时间，在运输成本和时效性方面均具有较大优势。

3、中国与墨西哥人力成本差异情况

墨西哥人力资源相对充裕，平均人力成本相对国内较低。根据相关研究，墨西哥最低工资及制造业人均工资水平与国内对比情况如下：

项目	墨西哥	中国
最低工资（美元/天）	11.4	12.6
制造业人均工资（美元/小时）	4.4	6.7

数据来源：东吴证券

由上表可知，在墨西哥建立生产基地在人力成本方面相对在国内生产具有一定优势。

（三）参照报告期数据预测募投项目成本及费用的合理性，是否充分考虑不同国家的差异，效益预测是否审慎合理

由前述分析可知，本次募投项目预测的费用率和单位成本高于报告期平均水平、毛利率低于报告期平均水平。在墨西哥建设生产基地的原材料成本水平相对国内较高，但在运输及进出口费用、人力等方面相比国内具有成本优势。本次募投项目成本及费用预测充分考虑上述因素，在参照报告期数据的基础上，根据墨西哥市场环境的实际情况及潜在风险进行了合理调整。

综上，本次募投项目成本及费用预测具有合理性，已充分考虑在中国与墨西哥进行生产的成本差异，效益预测审慎合理。

六、募投项目产生效益是否可单独核算，计算业绩承诺期中是否剔除募投项目产生的效益，如是，披露剔除的具体方式，是否合理，是否存在变相减少业绩承诺方补偿义务的情形

（一）募投项目产生效益是否可单独核算

本次募集配套资金的募投项目为墨西哥生产基地建设项目，标的公司拟在墨西哥购置土地建设生产基地，根据生产所需购置智能化、自动化生产设备设施，实现臂式和剪叉式高空作业机械产品海外本地化生产。

本次募投项目拟通过设立中联重科高空作业机械墨西哥子公司（以下简称“墨西哥子公司”）的方式实施，为标的公司的全资下属子公司。墨西哥子公司目前尚处于筹建期，本次募投项目拟购置土地、新建厂房、购置完整的生产设备和配套设施，并新增聘用各类人员，募投项目的生产经营与标的公司现有生产经营可以清晰区分，募投项目可以产生独立的收入，能够独立核算募投项目资产、收入、成本、费用及收益并进行独立的会计核算，因此本次募投项目具备单独核算的可行性。

（二）计算业绩承诺期中是否剔除募投项目产生的效益，如是，披露剔除的具体方式，是否合理，是否存在变相减少业绩承诺方补偿义务的情形

根据《盈利预测补偿协议》约定，在计算标的公司实际净利润时，将扣除本次募集配套资金所产生的相关影响，包括募集资金产生的利息收入及已投入募集资金的中联高机项目所产生的收益或其他影响。

本次募集配套资金的用途为补充上市公司和标的公司流动资金或偿还债务、墨西哥生产基地建设项目。本次募投项目将由标的公司新设立的墨西哥子公司具体使用配套募集资金建设和运营。以墨西哥子公司作为募投项目实施主体可实现募集资金投资项目的单独实施与独立核算，募投项目的效益与标的公司承诺利润可有效区分核算。上市公司将为墨西哥子公司开设募集资金专项账户，有效监管募集资金的使用与核算；设立独立财务账套，实现独立核算，项目的经营与标的公司现有业务相互区分，可以产生独立的收入，能独立核算项目资产、收入、成本和费用。在标的公司业绩承诺实现情况专项审计报告中，将单

独核算的上述募投项目产生的收入、成本及收益（包含闲置募集资金的存款利息及用于购买理财产品进行现金管理等产生的利息收入）予以扣除。针对用于标的公司补充流动资金或偿还债务的募集资金，将根据标的公司实际使用募集配套资金的金额和时间，按照同期银行贷款利率扣除标的公司因使用募集配套资金而节省的财务费用支出。

综上，经审核的承诺净利润数将扣除标的公司使用上市公司募集配套资金对标的公司净利润影响的金额，具有合理性，不存在变相减少业绩承诺方补偿义务的情形。

七、基于前述内容，补充披露相关效益预测是否客观审慎，结合标的资产通过 Shelter 模式在墨西哥开展业务的成本费用与适用的税收优惠条件、报告期内境外销售的毛利率水平高于效益测算中毛利率，于墨西哥成立子公司在人力资源、进出口、财务税务、外国人签证、法务、环评、工会管理等环节的成本费用等披露投资建设墨西哥生产基地建设项目的合理性和必要性。

（一）募投项目相关效益预测是否客观审慎

如前所述，本次募集资金拟投资的墨西哥生产基地建设项目在第6年达到设计生产能力的100%的测算依据和假设，相较标的公司现有产线建设及产能释放的实际情况更为谨慎，其生产建设规划具有可实现性；效益测算中预计收入具有充足的市场空间和客户需求支撑，预测单价整体低于报告期内同类产品的实际售价，收入预测审慎合理；效益测算中预计成本、费用情况同报告期内实际情况不存在较大差异，预测单位成本高于报告期内同类产品的实际单位成本，且测算时考虑了在墨西哥与在国内进行生产销售的相关差异，成本和费用预测审慎合理；墨西哥生产基地建设项目未来产生的效益可以单独核算，未来在计算承诺期业绩时可以并且需要剔除募投项目产生的效益，不存在变相减少业绩承诺方补偿义务的情形。

综上，本次募投项目的效益测算结合报告期内实际经营情况和墨西哥与国内的情况进行了合理预测，预测结果客观审慎。

(二) 对比中国企业在墨西哥展业经营的相关模式特点，标的公司通过子公司形式在墨西哥投资建设生产基地项目具有合理性和必要性，墨西哥生产基地建设项目毛利率测算具有合理性

报告期内，标的公司开始通过 Shelter 模式在墨西哥开展业务，2023 年 1-8 月已成功形成了产品的制造与销售。通过 Shelter 模式在墨西哥开展业务，系众多中国公司在墨西哥初步开展业务时，为熟悉当地经营环境、规避经营风险、提高建设经营效率的一种常规展业模式；而在熟悉当地经营环境、形成稳定的本地化经营模式后，部分公司尤其是需要进行重资产投入的制造业公司会采取设立子公司的方式购地建厂，开展长期经营。具体情况如下：

1、通过在墨西哥设立生产基地拓展美洲业务系当前中国制造业公司，尤其是机械装备制造行业公司的一个重要发展趋势

墨西哥位于北美洲，是北美洲面积第三大的国家。同时，墨西哥也属于拉丁美洲，与巴西、阿根廷、智利等南美洲国家文化同源。2018 年 10 月，美国、墨西哥、加拿大三国签署《美墨加三国协议》（USMCA），对 1994 年签署的《北美自由贸易协定》进行更新和修订，并于 2020 年 7 月 1 日正式生效，USMCA 协定产品价值一定比例来自于美墨加三国的产品向三国中的他国进行出口销售享有税收优惠政策。另外，2021 年，美国发布《美国供应链行政令》推动“近岸外包”，鼓励美国企业将业务外包给地理位置、时区、语言相近的邻国或邻近地区。2023 年度，墨西哥已经超过中国成为对美国出口规模最大的国家。

受前述政策环境、市场环境的影响，在墨西哥设立生产基地成为目前发力国际化业务、计划拓展美洲业务的中国制造业公司，尤其是机械装备制造行业公司的一个重要发展趋势。

机械装备制造业：根据市场公开数据，近年来众多中国制造业企业在墨西哥设立生产基地，包括家居行业的顾家家居、敏华控股、爱丽家具等，也包括家电企业三花智控、海信集团；其中规模较大，贯通全产业链的赴墨设厂行业为汽车制造行业，宣布在墨西哥设厂设点的中国整车企业包括北汽、名爵、江淮、奇瑞、江铃、长安等，配套的汽车零部件制造厂商包括拓普集团

(601689.SH)、新泉股份(603179.SH)、旭升集团(603305.SH)、爱柯迪(600933.SH)、嵘泰股份(605133.SH)、伯特利(603596.SH)、三花智控(002050.SZ)、岱美股份(603730.SH)、银轮股份(002126.SZ)、上声电子(688533.SH)。除中国企业之外,特斯拉近期也将在墨西哥新莱昂州建设一“超级工厂”,中国上游企业也可以就近为其进行零部件供应。

工程机械制造业:在工程机械制造上下游领域,墨西哥也是重要的海外生产基地目的地。徐工机械(000425.SZ)墨西哥工厂设立于墨西哥新莱昂州,根据公开信息,该工厂目前已成为徐工机械在美国进行销售的重要生产制造基地。同一产业链上游龙头企业恒立液压(601100.SH)墨西哥工厂已于2023年投产,其资金来源于其2022年度非公开发行股票募集资金,除供应墨西哥本地的中外工程机械企业外,主要向美国的卡特彼勒、约翰迪尔供应液压零部件。临工集团墨西哥工厂于2023年开业,已下线首台高空作业机械产品,该工厂位于墨西哥新莱昂州蒙特雷市,投资建设计划包括一个工业园区以及三个配套产业集群。

2、在墨西哥,大部分A股上市公司选择通过设立子公司开展业务,另有部分公司选择通过Shelter模式开展业务;多家A股上市公司通过股权再融资募集资金建设其墨西哥基地,且均通过子公司形式实施

根据对2020年至今上市公司在墨西哥开展业务情况的信息披露内容的整理,超过50家公司在墨西哥开展业务,其中6家公司选择Shelter模式。但前述上市公司中,使用股权再融资募集资金建设墨西哥项目的9家,均通过设立子公司的形式实施。具体如下表所示:

序号	公司名称	证券代码	公告名称	公告时间
1	岱美股份	603730.SH	上海岱美汽车内饰件股份有限公司关于公司公开发行A股可转换公司债券预案的公告	2023年8月12日
2	环旭电子	601231.SH	环旭电子股份有限公司关于部分募集资金投资项目结项和调整延期及部分募集资金用途变更的公告	2023年8月29日
3	利通电子	603629.SH	2020年非公开发行A股股票预案	2020年9月2日
4	恒立液压	601100.SH	江苏恒立液压股份有限公司非公开发行A股股票预案	2021年9月1日
5	三花	002050.SZ	境外发行全球存托凭证新增境内基础A股股份的	2023年

序号	公司名称	证券代码	公告名称	公告时间
	智控		发行预案	6月21日
6	伯特利	603596.SH	芜湖伯特利汽车安全系统股份有限公司关于向不特定对象发行可转换公司债券预案	2024年1月6日
7	爱柯迪	600933.SH	2023年度向特定对象发行A股股票预案	2023年4月28日
8	立中集团	300428.SZ	向不特定对象发行可转换公司债券预案	2022年8月1日
9	嵘泰股份	605133.SH	嵘泰股份公开发行A股可转换公司债券预案	2021年12月4日

根据2022年8月20日审批通过的中联高机内部决策流程文件显示，在选择墨西哥工厂建设主体形式时，分析认为：Shelter模式具有本地经营启动周期短、本地经营主体风险较低的优势以及运营服务成本较高、长期运营自主独立性不足的劣势；其他上市公司租赁厂房开展经营一般采用Shelter模式、买地建厂一般采用子公司形式。综合考虑上述因素，中联高机决定通过Shelter模式在墨西哥初步开展本地业务。

通过Shelter模式在墨西哥开展业务，与设立子公司，在资产所有制、税收优惠、人力资源、进出口、财务税务、外国人签证、法务、环评、工会管理等方面的差异，具体如下表所示：

项目	Shelter模式	子公司
资产控制	协议控制	股权控制
厂房形式	一般为租赁厂房	租赁厂房、购地建厂均存在
税收优惠	无差异	无差异
人力资源管理	Shelter 庇护服务公司负责	子公司自行负责
进出口服务	Shelter 庇护服务公司负责	子公司自行负责
财务税务服务	Shelter 庇护服务公司负责	子公司自行负责
法务服务	Shelter 庇护服务公司负责	子公司自行负责
环评服务	Shelter 庇护服务公司负责	子公司自行负责
工会管理	Shelter 庇护服务公司负责	子公司自行负责
外国人签证	实际经营团队负责	子公司自行负责

由上表可知，通过Shelter模式经营，Shelter 庇护服务公司将承担人力资源、进出口、财务税务、法务、环评、工会管理等一系列行政工作，并根据庇护公

司雇佣人员的数量收取相应的庇护服务费（如 0-10 人规模支付每月 11,475 美元；101-110 人规模支付每月 23,196 美元；191-200 人规模支付每月 31,286 美元）。该等费用的标准系交易双方经商业谈判确定的，符合当地经济水平与商业实践，不存在不合理的高额收费。

通过 Shelter 模式进行经营可以将一部分与本土化经营密切相关的公司中后台职能外包，有效减轻中国公司在墨西哥当地开展业务的难度，有利于中国公司更快地熟悉在墨西哥进行生产经营的各类业务模式。Shelter 模式与子公司模式的差异也较为明显，即开展业务的中国公司只能通过协议而不是股权的方式控制其投资设立或构建的公司主体或固定资产。中联高机在海外开展业务一贯秉持稳定发展、严控风险的发展思路，无论是通过 Shelter 模式开展在墨西哥的初步生产经营，还是通过航空港模式在一些新拓展的海外市场开展销售都是该思路的体现。

标的公司选择通过设立子公司而不是通过 Shelter 模式建设“墨西哥生产基地项目”主要是为将未来重资本投入的自有土地、设备通过股权而非协议的形式实现控制，充分保证日常生产、资产权属的稳定性，以实现大幅扩大生产规模、充分满足目标市场需求之目的，具有合理性和必要性，与其他 A 股上市公司在墨西哥投资、建设、生产的普遍商业模式保持一致。

3、经过 2023 全年的发展，中联高机已经通过 Shelter 模式顺利落地了墨西哥生产、销售业务，打开了目标市场，为后续通过子公司实施募投项目扩大发展积累了宝贵经验

2023 年，中联高机开始通过 Shelter 模式开展在墨西哥的生产，并以此为基础对目标市场美国、阿根廷、智利以及墨西哥本地客户开展营销工作。虽然众多中国企业在墨西哥开展本地化的生产经营为后续中国企业开展业务积累了一定的经验，形成了一批本地商业配套服务商，但是中联高机在墨西哥当地形成高空作业机械设备的产能、打通零部件进口与整车出口的清关、报关及运输等物流环节、最终完成对客户的交付仍克服了多重困难。

2023 年 1-8 月，中联高机通过 Shelter 模式合计销售了 10 台设备；2023 年 9-12 月，业务流程打通之后，中联高机通过 Shelter 模式合计销售了 484 台设备。

前述 494 台设备出口目的地均为美国，产生收入超 4,000 万元人民币，超过了整个报告期（2020-2022 年度及 2023 年 1-8 月）中联高机对美国客户的销售规模。截至目前，Shelter 模式已开始稳定运行，打开了美国这一全球最大的高空作业机械单一市场，给本次募投项目“墨西哥生产基地建设项目”的建设运营积累了经验。

但是，中联高机在墨西哥通过 Shelter 模式建设的产能与美国、墨西哥、阿根廷、智利等国家对高空作业机械的需求量相差较远；为满足该等国家客户的需求，中联高机需投资建设远超当前体量的产能。为了保障产能的稳定、需配套进行土地购置、厂房建设、设备投资等，通过股权控制的所有制形式建设“墨西哥生产基地建设项目”具有其合理性与必要性，也属于中国公司在墨西哥进行长期生产经营的普遍选择。

4、中联高机墨西哥生产基地建设项目预测的达产期毛利率水平 18.5%系充分考虑了市场开拓初期品牌知名度不高、规模效应不强等因素谨慎预测的合理水平，符合商业逻辑；墨西哥生产基地建设项目的毛利率水平，与 Shelter 模式乃至中联高机在海外各地业务拓展的过程一致，将持续向中联高机海外销售的综合毛利率水平回归

一个市场的新进入者在开拓期往往需要通过折扣、试用、赠送配件等方式进行市场培育、打开市场销售，而在成本采购端因未形成规模效应、议价能力弱，平均成本也高于成熟期，因此，综合毛利率水平相比成熟期略低，经过一定时期的发展后则会回归正常水平。中联高机墨西哥生产基地建设项目预测的达产期毛利率水平 18.5%系充分考虑了市场开拓初期品牌知名度不高、规模效应不强等因素谨慎预测的合理水平，属于一项基于谨慎性原则的假设，也符合中联高机进行海外新市场拓展的长期商业实践。

以中联高机通过 Shelter 模式在墨西哥开展本地生产和市场销售的过程来看，2023 年 1-8 月，该业务销售规模较低、毛利率为负；经过一段时间的业务拓展和流程磨合，2023 年 9-12 月，毛利率已提升至 12%左右的水平，相较业务拓展初期有着较大的提升，但是与募投项目预测达产期的 18.50%以及 2023 年 1-8 月中联高机海外销售的毛利率 27.16%仍存在着较大的差距。报告期内，中联高

机海外销售的毛利率分别为-3.22%、9.71%、19.63%以及 27.16%充分体现了来自中国的新品牌在海外市场拓展过程中毛利率由低到高、由亏损到达到市场一般水平的发展变化过程。

当前美国、墨西哥、阿根廷、智利等国市场对高空作业机械产品的需求较大，市场上主流的高空作业机械厂商 JLG、Genie 等毛利率水平普遍较高，中联高机墨西哥生产基地项目的预期收益可以得到较好的保障。

八、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，独立财务顾问和会计师履行了以下核查程序：

- 1、复核分析了标的公司满足安全现金储备、新增营运资金、其他固定资产投资及研发投入等方面的资金需求，对募集资金规模的合理性进行了分析；
- 2、取得并查看了墨西哥生产基地建设项目的相关报批获批文件和申请材料，了解了墨西哥生产基地建设项目的建设进度；对本次配套募集资金用途是否《监管规则适用指引—上市类第 1 号》的规定进行了核对；
- 3、取得并查阅墨西哥律师出具的《法律意见书》，并向标的公司了解其现有产线的建设及产能释放情况；
- 4、取得并查阅了标的公司当前在欧洲主要国家、巴西的销售情况，美国同行业或上下游公司 JLG 和联合租赁的公开信息披露文件；
- 5、取得并查阅可研机构出具的《湖南中联重科智能高空作业机械有限公司墨西哥生产基地建设项目可行性研究报告》并获取相关测算明细；
- 6、取得并查阅本次交易各方签署的《盈利预测补偿协议》；
- 7、取得并查阅了标的公司通过 Shelter 模式在墨西哥开展业务与服务商签署的《庇护服务协议》。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问和会计师认为：

1、综合考虑标的公司满足安全现金储备、新增营运资金、其他固定资产投资及研发投入等方面的资金需求，标的公司目前总体资金缺口超过计划用于补充上市公司和标的公司流动资金或偿还债务的募集配套资金金额，公司本次募集资金规模具有合理性。

2、墨西哥生产基地建设项目已取得湖南省商务厅核发《企业境外投资证书》和湖南省发展和改革委员会核发《境外投资项目备案通知书》，并在国家外汇管理局湖南省分局办理了外汇登记手续。本次募投项目的进度、用途符合《监管规则适用指引——上市类第1号》的规定。

3、本次募投项目建设预计第6年达到设计生产能力的100%具有合理性；

4、本次募投项目的预测中关于单价的预测低于2022年度可比销售的相关情况，销量预测存在相关市场需求支撑，收入测算审慎合理；

5、本次募投项目成本及费用预测具有合理性，已充分考虑在中国与墨西哥进行生产的成本差异，效益预测审慎合理；

6、本次募投项目产生效益可以单独核算，计算业绩承诺期中实现业绩时将剔除募投项目产生的效益，剔除方式合理，不存在变相减少业绩承诺方补偿义务的情形；

7、本次募投项目的效益测算结合报告期内实际经营情况和墨西哥与国内的情况进行了合理预测，预测结果客观审慎。标的公司通过设立子公司或通过 Shelter 模式建设墨西哥生产基地项目，在成本费用、适用的税收优惠条件、人力资源、进出口、财务税务、外国人签证、法务、环评、工会管理等方面不存在重大差异；标的公司拟采取设立子公司的模式投建墨西哥生产基地建设项目的主要目的是为将未来重资本投入的自有土地、设备通过股权而非协议的形式实现控制，充分保证日常生产、资产权属的稳定性，具有合理性和必要性。

问题十八、

申请文件显示：（1）报告期内，标的资产境外主营业务收入的比例分别为 6.87%、5.17%、17.43%及 21.35%，呈上升趋势；（2）因国际贸易摩擦及贸易保护主义，中国制造的高空作业机械产品已被美国进行“301”和“双反”调查并加征税费；报告期内，标的资产产品出口美国需被加征 25%的关税，自 2021 年 12 月 10 日和 2022 年 4 月 14 日起分别需被征收 12.98%的反补贴税和 165.14%的反倾销税。

请上市公司补充披露：（1）标的资产出口美国产品占境外销售的金额及比例，加征税费对产品价格、毛利的影响，标的资产向其他国家出口是否存在加征税费等限制措施，如是，披露金额及比例，对标的资产经营业绩的影响，标的资产拟采取的应对措施及有效性；（2）标的资产生产是否涉及进口的原材料或海外相关专利技术授权，如是，结合相关材料及专利技术的可替代性，在最终产品的价值占比等披露标的资产的供应链是否安全，贸易摩擦对标的资产供应链的稳定性有无影响；（3）结合前述情况、标的资产生产经营对境外的依赖程度等披露标的资产持续经营能力是否存在不确定性，本次交易是否有利于提高上市公司持续经营能力，是否符合《重组办法》第十一条和《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条的规定。

请独立财务顾问、会计师和律师核查并发表明确意见。

答复：

一、标的资产出口美国产品占境外销售的金额及比例，加征税费对产品价格、毛利的影响，标的资产向其他国家出口是否存在加征税费等限制措施，如是，披露金额及比例，对标的资产经营业绩的影响，标的资产拟采取的应对措施及有效性

标的公司出口美国产品及占境外主营业务销售的金额及比例：

单位：万元

项目	2023 年 1-8 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
出口至美国的销售金额	-	163.12	974.94	-

项目	2023年1-8月	2022年度	2021年度	2020年度
占境外主营业务收入的比例	-	0.21%	6.37%	-
占主营业务收入的比例	-	0.04%	0.33%	-

标的公司向美国客户销售高空作业机械的金额分别为0.00万元、974.94万元、163.12万元和0.00万元，占境外主营业务收入金额的比例分别为0.00%、6.37%、0.21%和0.00%，占主营业务收入的比例分别为0.00%、0.33%、0.04%和0.00%，占比均较低。

标的公司销售往美国的合同均采用FOB定价，将承担货物在装运港越过船舷为止的责任风险，标的公司不承担后续运输、入港、清关等责任，由客户负责清关，相关税费亦由客户承担。标的公司对美国客户的销售价格，为谈判协商确定，与对其他国家或地区的销售价格确认机制不存在差异，故美国针对高空作业机械产品发布的加征税费等贸易限制措施对标的公司销售的价格、毛利率不产生影响。

自2018年起，美国针对进口自中国的移动式升降作业平台开始执行的“301”关税为25%，2021年12月美国开始执行的反补贴税为12.98%，合计税费相对较低，部分客户仍可接受该等税费，故2021年度标的公司对美国客户销售金额相对较大。2022年4月起，美国开始执行的反倾销税为165.14%，相关客户普遍难以接受，减少向标的公司继续进口高空作业机械，故2022年度仅有少量针对美国客户的销售，2023年起暂无针对美国客户的销售。

2023年11月13日，中华人民共和国商务部发布相关公告，称2023年11月13日，欧委会发布公告，决定对原产于中国的移动式升降作业平台整机和成套散件产品发起反倾销调查。截至本回复出具日，欧委会尚未对原产于中国的移动式升降作业平台实施加征税费等贸易限制措施。欧盟加征反倾销税并非不允许中国产品进入欧洲，而是为避免中国产品以较低价格在欧盟销售，挤压欧洲本土企业市场空间，导致本土企业经营不善。就前述反倾销调查，标的公司目前正在积极参与中国机电产品进出口商会组织的行业无损害抗辩工作，争取胜诉或降低反倾销税率。

中国企业在应对反倾销、反补贴调查已积累较丰富经验，例如光伏行业、

专用设备行业等。根据市场公开案例披露信息，为应对欧美国家对原产于我国的特定产品进行反补贴、反倾销贸易保护政策，除积极应诉外，我国企业通常会采取在境外设立生产基地的措施予以应对，避免对其生产经营产生不利影响。

具体情况如下：

公司名称	生产产品	应对反补贴、反倾销贸易保护措施的相关内容	公告名称
星邦智能	高空作业机械产品	公司在“双反调查”发起后迅速启动波兰制造工厂的筹建工作。波兰工厂可以较好的衔接从中国工厂转移的生产任务，及时供货美国，且不会受到关税、反倾销税、反补贴税的影响	招股说明书
天合光能	光伏产品	公司已在东南亚布局了生产基地，通过这些工厂供应欧美等市场，从而保证对上述市场的持续销售	天合光能股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书
东方日升	光伏产品	为应对境外贸易保护政策的影响，公司积极拓展印度、东南亚、南美等新兴光伏市场客户，新建马来西亚生产基地，使对美国市场的供应不受现有双反保证金政策的影响	发行人及保荐机构关于东方日升新能源股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函之回复
隆基股份	光伏产品	公司已通过实施海外生产布局等措施规避相关贸易壁垒	隆基股份公开发行可转换公司债券募集说明书
大叶股份	园林机械产品	公司及时建立海外生产基地以规避“双反”措施，减小了美国关税和“双反”税费对公司盈利能力造成的不利影响	大叶股份与海通证券关于大叶股份申请向不特定对象发行可转换公司债券审核问询函的回复
今飞凯达	汽车零部件产品	公司布局海外，在泰国建立生产基地，为公司应对国际贸易摩擦提供基础	浙江今飞凯达轮毂股份有限公司向特定对象发行股票募集说明书（注册稿）

报告期各期，标的公司销售往欧盟国家的金额分别为 2,219.33 万元、5,244.99 万元、21,764.83 万元和 19,554.23 万元，占主营业务收入的比例为 2.17%、1.77%、4.77%、4.67%，占比较低。为应对未来欧盟潜在不利的贸易政策，标的公司已开始启动欧洲生产基地建设的调研工作，同时持续提升德国子公司运营能力，减少未来潜在不利影响对未来业绩的冲击。

根据中伦律师出具的咨询答复，欧盟反倾销调查及可能的措施将促进中联高机推进在欧盟国家设厂、采用本地化生产方式生产高空作业机械产品。标的公司如在进行欧盟本地化生产规划时充分考虑欧盟《反倾销基本条例》的相关要求，聘请有资质的机构及律师提供专业指导意见，欧盟本地化生产的产品被

认定为构成倾销或规避倾销调查等情形的风险较低。

综上所述，除美国外，截至本回复出具日，标的公司向其他国家或地区出口未受到加征税费等贸易限制措施。就美国针对进口自中国的移动式升降作业平台实施的贸易限制措施，国内厂商已通过在海外建立生产基地的方式进行应对，例如星邦智能在波兰建立制造基地，临工重机在墨西哥建立制造基地等。标的公司已计划在墨西哥筹建海外制造基地，通过境外本地化生产的方式，使得公司的产品能以正常价格进入美国本土，建立美国销售渠道，开拓美国销售市场，避免将来贸易壁垒对标的公司海外销售可能产生的不利影响。标的公司在美国、欧洲的销售金额及占主营业务收入的比例均较低，针对欧盟在未来可能加征的反倾销税费，标的公司已开始启动欧洲生产基地建设的调研工作，同时持续提升德国子公司运营能力，减少未来潜在不利影响对未来业绩的冲击。

二、标的资产生产是否涉及进口的原材料或海外相关专利技术授权，如是，结合相关材料及专利技术的可替代性，在最终产品的价值占比等披露标的资产的供应链是否安全，贸易摩擦对标的资产供应链的稳定性有无影响。

标的公司存在少量直接进口原材料的情况，不存在海外相关专利技术授权的情况。

标的公司报告期各期直接进口原材料均采购自德纳公司，该公司总部位于美国俄亥俄州，是全球领先的传动、密封和热管理技术供应商。报告期各期，标的公司向德纳进口原材料情况及占比情况如下：

单位：万元

内容	2023年1-8月	2022年度	2021年度	2020年度
采购金额	24.83	10.86	42.36	12.82
当期原材料采购总金额	322,300.56	379,276.39	292,526.85	83,395.07
占比	0.01%	0.00%	0.01%	0.02%

报告期内，标的公司直接进口原材料金额较低，且占采购总金额的比例极低。该等原材料的可替代程度高，境内供应商可以提供同等性能的产品。标的公司供应链安全性较高，贸易摩擦对标的公司供应链的稳定性不存在重大不利影响。

三、结合前述情况、标的资产生产经营对境外的依赖程度等披露标的资产

持续经营能力是否存在不确定性，本次交易是否有利于提高上市公司持续经营能力，是否符合《重组办法》第十一条和《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条的规定

（一）标的资产持续经营能力不存在不确定性

销售方面，报告期内标的公司的营业收入主要来源于境内。随着标的公司市场销售渠道的不断完善及产品竞争力的提升，境外收入占各期主营业务收入比例逐年增长。标的公司产品远销海外 80 多个国家或地区，涵盖“一带一路”和“金砖”国家及地区等，除美国外，其他国家针对标的公司产品均正常征收进口关税，暂无特殊限制政策或贸易壁垒。报告期各期，标的公司向贸易摩擦较为严重的美国的销售金额及占境外收入比例相对较低，且标的公司拟在墨西哥建设海外生产基地，该生产基地预计不受美国“301”和“双反”调查的限制，能够实现高空作业机械产品海外本地化生产，促进标的公司产品在美洲地区市场的销售。标的公司后续亦将加强海外区域建设，继续深耕“一带一路”传统优势市场，着力拓展欧洲、中东、拉美市场，优化强化国际市场布局，标的公司对单一国家或地区的境外客户不构成重大依赖。

采购方面，报告期内标的公司对少量原材料进行进口，不存在海外相关专利技术授权的情况，该部分进口产品占标的公司采购总金额的比例极低，且为成熟标准产品，生产技术难度低、可替代程度高，境内有同类供应商供应，贸易摩擦对标的公司供应链的稳定性无影响，不存在因境外供应商无法按需提供零部件进而影响标的公司正常经营的风险，标的公司对境外供应商不构成重大依赖。

综上所述，标的公司整体不存在对单一国家或地区的境外客户的重大依赖，亦不存在对境外供应商的重大依赖，不存在因贸易摩擦或单一国家或地区的政策变化而导致标的公司无法正常经营或经营业绩大幅下滑的风险，标的公司持续经营能力不存在不确定性。

（二）本次交易有利于提高上市公司持续经营能力，符合《重组办法》第十一条和《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条的规定

本次交易完成后中联高机成为路畅科技的控股子公司，其资产及经营业绩将合并计入路畅科技，本次重组完成后，路畅科技的盈利能力将有效提升，持续经营能力有效增强，根据《备考审计报告》，本次交易完成前后上市公司的主要财务指标如下：

项目	2023年8月31日/2023年1-8月		2022年12月31日/2022年度	
	本次交易前 (合并)	本次交易后 (合并)	本次交易前 (合并)	本次交易后 (合并)
总资产(万元)	52,660.84	941,110.17	55,129.80	705,704.90
总负债(万元)	15,038.57	541,625.94	16,025.62	394,708.18
归属于上市公司股东的所有者权益(万元)	37,717.05	397,885.49	39,197.32	309,817.40
归属于上市公司股东的每股净资产(元/股)	3.14	7.76	3.27	6.04
营业收入(万元)	19,297.61	439,919.62	34,148.05	492,455.66
归属于上市公司股东的净利润(万元)	-1,510.82	55,320.57	328.89	58,293.29
基本每股收益(元/股)	-0.13	1.08	0.03	1.14

注1：路畅科技2023年8月31日/2023年1-8月本次交易前(合并)数未经审计或审阅；

注2：交易前后归属于上市公司股东的每股净资产=交易前后归属于上市公司股东的所有者权益/交易前后上市公司总股本。

由上表所示，本次交易完成后，上市公司总资产规模和营业收入规模均有提升，盈利能力显著增强。根据2022年12月31日和2022年度的备考数和实际数，路畅科技2022年度每股收益将从0.03元/股增加至1.14元/股。根据2023年8月31日和2023年1-8月的备考数和实际数，路畅科技2023年1-8月每股收益将从-0.13元/股增加至1.08元/股。

此外，本次交易完成后，上市公司将在保持标的公司独立运营的基础上，对业务、资产、财务、人员等方面进行整合，实现优势互补，促进共同发展。

因此，本次交易有利于上市公司增强持续经营能力，不存在可能导致上市公司重组后主要资产为现金或者无具体经营业务的情形，符合《重组管理办法》

第十一条第（五）项的规定。

此外，标的公司严格按照《公司法》《证券法》等有关法律、法规和《公司章程》规范运作，具有完整的业务体系及直接面向市场独立持续经营的能力。

综上，标的公司整体不存在对单一国家或地区的境外客户的重大依赖，亦不存在对境外供应商的重大依赖，不存在因贸易摩擦或单一国家或地区的政策变化而导致标的公司无法正常经营或经营业绩大幅下滑的风险，标的公司持续经营能力不存在不确定性，不存在经营环境已经或者将要发生重大变化等对持续经营有重大不利影响的事项，本次交易符合《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条的有关规定。

四、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

独立财务顾问和会计师履行了以下核查程序：

1、网络检索主要出口国家和地区的贸易保护政策、贸易摩擦情况，了解贸易保护性政策对报告期内标的公司出口销售的影响，标的公司采取的应对措施及有效性；

2、获取标的公司境外销售明细，抽取部分销售至美国的订单，查看合同等业务单据的完整性及合规性；计算销售往美国的订单占标的公司境外销售的比例；

3、取得临工重机和星邦智能的主板首次公开发行的相关申请文件，并查阅其中关于筹建或已建境外生产基地的内容；

4、取得并查阅标的公司募投项目可行性研究报告；取得并查阅中联高机就墨西哥生产基地建设项目取得的《企业境外投资证书》及《境外投资项目备案通知书》；取得并查阅墨西哥律师于2023年11月3日出具的法律意见书；

5、获取标的公司进口原材料的明细及采购合同，询问采购业务人员进口采购的原因及合理性；计算进口原材料占标的公司采购总金额的比例，判断是否对标的公司供应链安全存在重大影响；

6、取得并查阅路畅科技《审计报告》、2023年1-8月财务报表及《备考审计报告》，对比本次交易完成前后上市公司的主要财务指标。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问和会计师认为：

1、美国对原产于中国的高空作业机械加征进口关税，欧盟将对原产于中国的移动式升降作业平台整机和成套散件产品发起反倾销调查。报告期内，标的公司出口美国的金额及占营业收入的比例较低，未因加征税费对产品价格、毛利产生影响；

2、除美国外，标的公司暂不存在向其他国家出口被加征税费的情况，标的公司已筹建墨西哥制造基地，实现境外本地化生产，将不被纳入加征税费范围；

3、标的公司不存在海外相关专利技术授权；

4、标的公司存在少量进口原材料的情况，占原材料采购金额的比例较低，标的公司供应链安全，贸易摩擦对标的公司的供应链稳定性不存在影响；

5、标的公司整体不存在对单一国家或地区的境外客户的重大依赖，亦不存在对境外供应商的重大依赖，不存在因贸易摩擦或单一国家或地区的政策变化而导致标的公司无法正常经营或经营业绩大幅下滑的风险，标的公司持续经营能力不存在不确定性；本次交易有利于提高上市公司持续经营能力，符合《重组办法》第十一条和《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条的规定。

问题十九、

申请文件显示：（1）以2020年11月30日为评估基准日，中联高机100%股权的评估值为68,774.84万元，参考上述评估值，中联重科管理团队持股平台及中联高机管理团队持股平台于2021年以1.38元/每一元新增注册资本；

（2）2022年10月，标的资产引入外部投资者，以2022年3月31日为评估基准日，中联高机100%所有者权益的评估值为702,277.43万元，较前次评估增长921.13%；（3）2020年至2022年，标的资产平均管理人员薪酬低于同行业可比公司平均水平。

请上市公司补充披露：（1）两次评估的具体情况，包括评估方法、关键评估参数的选取、两次评估基准日的资产的经营业绩波动、市场环境变化等，并披露两次估值结果差异较大的原因及合理性；（2）按照《监管规则适用指引-发行类第5号》“5-1 增资或转让股份形成的股份支付”的规定，结合员工持股平台入股时期的业绩基础与变动预期、行业特点、市场环境变化、同行业公司及其可比交易的估值水平、入股当年的估值水平、标的资产管理人员平均薪酬低于可比公司的原因等披露员工持股平台入股是否构成股份支付，如是，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定，标的资产费用核算是否完整。

请独立财务顾问和会计师进行核查并发表明确意见。

答复：

一、两次评估的具体情况，包括评估方法、关键评估参数的选取、两次评估基准日的资产的经营业绩波动、市场环境变化等，并披露两次估值结果差异较大的原因及合理性

根据沃克森评估出具的《资产评估报告》（沃克森国际评报字[2021]第0631号），以2020年11月30日为评估基准日，中联高机100%股权的评估值为68,774.84万元（以下简称“第一次评估”）。根据沃克森评估出具的《资产评估报告》（沃克森国际评报字（2022）第1285号），以2022年3月31日为评估基准日，中联高机100%股权的评估值为702,277.43万元（以下简称“第二次评估”）。

（一）两次评估的评估方法、关键评估参数的选取

第一次评估采用收益法和资产基础法进行评估，并采用收益法的评估结果；第二次评估采用收益法和市场法进行评估，并采用收益法的评估结果。

两次评估的主要内容及参数选取情况如下：

项目	第一次评估	第二次评估
评估目的	增资	增资
评估基准日	2020年11月30日	2022年3月31日
评估对象	股东全部权益	股东全部权益

项目	第一次评估	第二次评估
评估方法	资产基础法和收益法	市场法和收益法
定价方法	收益法	收益法
评估基准日净资产账面价值（万元）	47,444.50	111,787.05
评估值（万元）	68,774.84	702,277.43
评估增值率	44.96%	528.23%
评估基准日次年预测净利润（万元）	8,204.22	67,211.72
动态市盈率（评估值/评估基准日下一年预测净利润）	8.38	10.45
预测期前五年平均毛利率	21.88%	20.16%
预测期前五年营收复合增速	12.06%	11.77%
预测期前五年净利润复合增速	24.64%	15.00%
折现率	12.46%	11.65%

（二）两次评估基准日标的资产的经营业绩波动、市场环境变化情况

1、经营业绩变化情况

第一次评估参考的历史期为 2019 年和 2020 年 1-11 月，预测期为 2020 年 12 月至 2025 年，2026 年起为永续期。第二次评估参考的历史期为 2019 年、2020 年、2021 年和 2022 年 1-3 月，预测期为 2022 年 4 月至 2027 年，2028 年期为永续期。

沃克森评估于 2020 年 12 月至 2021 年 1 月执行了相关评估程序，并于 2021 年 1 月 30 日出具了第一次评估的《资产评估报告》。当时中联高机初步完成了独立的公司制主体建立，2020 年度收入仅为 102,770.46 万元，净利润仅为 2,027.12 万元，大幅落后于国内的徐工机械、浙江鼎力、临工重机等竞争对手，相比于国际龙头公司 JLG、Genie 等更具有较大差距。高空作业机械行业是一个集中度相对较高的行业，2020 年中联高机营业收入仅占国内同行业公司徐工机械同类业务收入的约四分之一、浙江鼎力的约三分之一；根据 ACCESS INTERNATIONAL 报告，2020 年度中联高机全球市场占有率不足 2.5%。除收入外，在市场地位、经营实力、行业发展等方面，中联高机也存在较大的差距和较强不确定性：

（1）市场地位方面，2021 年初，中联高机尚未与下游头部客户全面建立

合作关系，市场占有率较低、行业排名靠后，在境内外高空作业机械市场尚未建立有效的品牌声誉

客户资源：2020年度，高空作业机械下游租赁行业头部企业主要为宏信建发、华铁应急、众能联合、通冠机械等，前述全国性头部企业在当年均有长期、稳定的高空作业机械主机厂合作伙伴，如宏信建发与浙江鼎力，众能联合与星邦智能的合作均较为紧密；2020年度，中联高机合作伙伴主要为一定区域范围内领先的高空作业机械租赁公司以及新进入高空作业机械租赁领域的公司，客户资源与同行业竞争对手相比较为薄弱，业绩增长存在不确定性。

市场地位：根据证券市场公开信息披露数据，2020年度中联高机营收规模落后于徐工机械、浙江鼎力、临工重机、星邦智能等公司，位于同行业5家可比公司的第5位，与国际龙头公司JLG、Genie的体量相比更具有较大差距。根据2020年度工程起重机、建筑起重机、混凝土机械等产品市场情况分析，业内前三名企业即可占据国内市场超过80%的市场规模，竞争格局一旦形成后新进入者即难以撼动。2021年初，中联高机在国内高空作业机械制造行业内排名靠后，在国际上与龙头企业相差较远，未来发展态势存在较大不确定性。

品牌声誉：无论是国际还是国内，2020年度高空作业机械行业内的龙头企业均系主要经营高空作业机械产品的上市公司，包括JLG、Genie以及浙江鼎力。中联重科等综合性工程机械龙头的品牌在高空作业机械领域的影响力尚难以对产品的销售产生较大促进。虽然徐工机械和中联重科品牌的高空作业机械在2021年至今销售情况良好，但其他综合性品牌的高空作业机械产品销售规模一直未能获得大幅提升。因此，2021年初，中联高机与深耕行业多年的浙江鼎力、星邦智能相比，品牌声誉不足，未来销售规模增长的不确定性不足。

(2) 经营实力方面，2021年初，市场普遍认为中国高空作业机械市场未形成充分的进入壁垒，将很快迎来激烈的竞争与众多新进入厂商，受激烈市场竞争影响以及房地产市场衰退影响，中联高机取得较快的发展速度难度较大

行业壁垒：2020年度，高空作业机械龙头公司浙江鼎力以及专营高空作业机械的星邦智能的综合毛利率分别为34.91%与30.51%，显著高于工程机械行业平均水平，工程机械行业众多上市公司通过官方渠道宣布通过产品发布、产

线扩张、客户联盟等多种方式，发力高空作业机械行业。其时，市场普遍认为高空作业机械行业壁垒不高，市场门槛不高，未来将在较长一段时间内产生激烈的市场竞争，业内公司的毛利率和净利润水平将显著下降，单一市场参与者难以在未来一段时间建立领先的市场竞争地位。

下游影响：2020年度，受我国房地产市场投资增长等因素影响，工程机械门类中的建筑起重机、挖掘机等销售创新高，在此期间快速发展的高空作业机械行业也被市场普遍视为具有周期性、将随着工程机械行业以及房地产行业的总体发展趋势波动的行业，在未来2-3年左右时间出现显著的业绩回落和估值下行。2020年末至2021年初，该轮工程机械景气周期已持续3年左右，周期下行的预测已开始出现，为符合“谨慎性”原则，在2021年初预测高空作业机械行业在工程机械整体行业的周期性趋势下行的背景下，稳定地增长、发展，系市场普遍观点。

(3) 行业发展方面，2021年初，中联高机经营团队中研发人员占比较高，其高端产品与新技术的研发能力、激烈竞争市场中的拓展能力以及有效的成本控制能力存在较大不确定性

团队背景：2020年末，中联高机员工人数合计555人，其中24.32%为研发人员。中联高机经营团队以研发人员为主，其大客户挖掘拓展能力、海外业务拓展能力、内控管理能力以及对于创新高机产品、关键核心技术的研发能力尚未得到市场的全方位检验和认可。浙江鼎力自2009年开始主要发展高空作业机械业务，其公开披露的财务数据前5年（2011-2015年度）营业收入复合增长率不足20%。中联高机团队能否突破自身限制，在激烈的市场中成为一支具有复合竞争力的经营团队，在2021年初尚存在较大的不确定性。

技术发展：2020年度，与乘用车行业类似，高空作业机械行业的高端产品市场以及核心零部件供应仍为海外品牌所占据，高米段臂车产品、先进柴油发动机及其驱动技术长期被欧美龙头垄断；对比来看，其时电驱动高机尚处于市场拓展期、我国厂商在电驱动产品领域的优势未得到全面释放。同时，高空作业机械系一载人作业机械，其安全性、可靠性、稳定性相较其他载物机械更加重要。中联高机作为行业内一个新进入者、新品牌，其产品的性能与可靠性及

其背后的综合技术水平在行业内尚未得到充分认可，其凭借技术优势进行快速发展的计划存在较大的不确定性。

成本管控：高毛利、高利润会促进企业主体以更大的动力推动市场销售，而更高的销售规模将会带来规模优势，促进企业主体毛利率水平的增长。在2021年初，中联高机虽然规划了智慧产业城高空作业机械园区的建设，但是产线落地的进程，配套企业集群集聚仍存在较大不确定性，中联高机预计在较长一段时间内难以将毛利率水平充分提升、对标行业龙头；该等因素在2021年初评估预测时给中联高机后续收入、利润的增长预测进一步带来不确定性。

综合前述市场、行业以及中联高机自身的相关情况，第一次评估预测2021年营业收入相较2020年增长约50%、预测期前5年净利润复合增长率达24.64%，已充分考虑了中联高机的增长潜力，具有合理性。

凭借中联高机在技术创新、产品研发、客户拓展、应用探索等方面的努力，以及我国自2021年以来在光伏、半导体、新能源、新材料等新兴制造业领域以及与人民生活水平高度相关的公共建筑和商业建筑建设等方面的投资，中联高机顺应行业发展趋势，在第一次和第二次评估基准日之间实现了高速发展。标的公司2019年至2022年1-3月的经营情况如下：

单位：万元

项目	2019年度	2020年度	2021年度	2022年1-3月
营业收入	57,796.16	102,770.46	297,745.11	133,089.44
净利润	-3,413.98	2,027.12	24,249.49	12,770.91
毛利率	13.91%	12.73%	16.29%	18.47%

注：2019年和2022年1-3月数据未经审计。

由上表可知，两次评估基准日间，随着标的公司业务的快速发展，其经营业绩情况发生了巨大变化，营业收入及净利润大幅上涨。预测情况与实际情况之间的差异，具体如下表所示：

项目	第一次评估预测情况	实际情况
2021年营业收入	151,202.04	296,296.27
2021年净利润	8,204.22	24,249.49
2021年毛利率	21.11%	16.23%

2、市场环境变化情况

根据 IPAF 数据，2020 年我国高空作业机械租赁行业收入规模为 74.96 亿元，市场容量相对较低，且三一重工、柳工、山河智能等传统工程机械上市公司也已将新的业务增长点瞄准了高空作业机械市场，纷纷组建专业的研发、生产、销售团队大力拓展高空作业机械业务，国内市场的竞争日趋激烈，终端租金、产品价格和主机厂毛利率都呈下降趋势。国内厂商要快速提升销售规模和利润水平，势必需要开拓海外市场。但当时国内产品的质量和可靠性相对于 JLG、Genie 等国际龙头公司存在一定差距，且受其时国际市场环境影响，欧洲和美国两大全球主要高空作业机械市场的高空作业机械租赁行业总收入均出现下滑，未来海外市场的规模变化和国内企业表现存在较大不确定性。

2020 年至 2022 年间，受益于国内各类高空作业场景的作业需求持续上升，我国高空作业机械行业实现了快速发展，市场规模发生了较大变化。2022 年我国高空作业机械租赁行业收入规模已增至 124.53 亿元，较 2020 年增幅达 66.13%。行业规模的增长促进了行业内企业的快速发展，也提升了资本市场对高空作业机械行业的关注度和投资意愿。随着全球经济的逐渐复苏，2020 至 2022 年欧洲和美国高空作业机械租赁行业市场规模在较大保有量基数上也实现了持续上涨。

同时，随着中国高空作业机械市场的不断发展，国内企业的市场份额及技术实力不断提升，多家国内企业进入行业前列。根据 ACCESS INTERNATIONAL 数据，标的公司 2020 年排名全球第 14 位，2022 年已上升至第 7 位，市场竞争力和品牌知名度大幅提升。

（三）两次估值结果差异较大的原因及合理性

由上述分析可知，第一次评估时，高空作业机械行业尚处于大规模发展的初期，只被认定为工程机械的一个子门类，会随着住宅建筑行业的发展而波动；而标的公司业务处于起步阶段，在激烈的市场竞争中，面对行业先进者和新进者尚未建立品牌优势和行业领先地位，净资产、收入及利润规模较小，因此评估时参考标的公司历史业绩和市场竞争等因素综合考虑，未预测标的公司业绩爆发式增长，具有合理性。第二次评估时，标的公司业务已实现快速发展，行

业地位明显提升，同时我国高空作业机械行业也取得了长足发展，在住宅地产之外的公共建筑建设、制造厂房建设、老旧建筑改造、传媒广告摄制、船舶装备维护等多种不同领域以及不同经济发展程度的区域均取得了广泛的应用，摆脱了工程机械全行业的周期性下行趋势，同时凭借在绿色化、智能化技术路线上的先发优势开始大规模拓展海外市场。在此基础上，第二次评估调整了部分预测参数，能够更加准确地反映标的公司在当时的经营情况，具有合理性。

综上，两次评估最终采用的评估方法一致，评估结果差异较大的主要原因因为两次评估基准日之间标的公司业绩大幅上涨、行业地位快速提升，进而提升了预测期业绩水平，导致评估值上升，具有合理性。

二、按照《监管规则适用指引-发行类第5号》“5-1 增资或转让股份形成的股份支付”的规定，结合员工持股平台入股时期的业绩基础与变动预期、行业特点、市场环境变化、同行业公司及其可比交易的估值水平、入股当年的估值水平、标的资产管理人员平均薪酬低于可比公司的原因等披露员工持股平台入股是否构成股份支付，如是，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定，标的资产费用核算是否完整。

根据《监管规则适用指引-发行类第5号》“5-1 增资或转让股份形成的股份支付”的规定，确定增资入股的公允价值、判断是否形成股份支付，需要综合考虑（1）入股时期，业绩基础与变动预期，市场环境变化；（2）行业特点，同行业并购重组市盈率、市净率水平；（3）股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标；（4）熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或股权转让价格，如近期合理的外部投资者入股价；（5）采用恰当的估值技术确定公允价值。

结合《监管规则适用指引-发行类第5号》要求的5个要点，对2021年6月员工持股平台以及2021年10月战略投资人入股定价是否具备公允性，是否属于公允价值，分析如下：

（一）入股时期及估值技术分析，即2021年6月员工持股平台以及2021年10月战略投资人入股的决议过程及定价依据

1、吸收投资计划确定

2020年12月，中联高机完成公司制主体建立。为了建立和完善利益共享风险共担的机制，稳定并吸引各类优秀的人才，充分激发员工的积极性和创新力，从而促进业务的快速发展，2020年12月18日，中联高机召开股东会并由唯一股东中联重科作出股东决定，同意中联高机增资扩股，引入中联高机团队、中联重科团队及外部战略投资者在内的新股东进行持股，增资入股价格根据资产评估机构以2020年11月30日为评估基准日评估并出具的评估结果确定。本轮增资扩股采取“一次定价、分批投资”的原则，即中联高机团队、中联重科团队及外部战略投资者的入股价格保持一致，均按照评估机构出具的评估报告确定；在流程上中联高机团队和中联重科团队先行完成出资，外部投资者随后出资，分两次办理工商登记。根据2020年度多次调研中联高机的外部投资者基石资产管理股份有限公司（以下简称“基石资本”）的反馈，其对投资中联高机具有较强意愿，接受按评估值投资，后续内部决策通过以员工持股完成为前提。

2021年1月，战略投资人达恒基石、招银新动能的管理机构基石资本、招商银行的相关人员拜访中联重科，与中联重科达成参与本次投资的初步意向，拟与员工持股平台参照同一评估值进行战略投资，且与员工持股平台保持一致，不要求回购、对赌等特殊股东权利，战略投资人投后持股比例不超过10%。

2、吸收投资估值确定

2021年1月30日，沃克森评估出具《湖南中联重科智能高空作业机械有限公司拟进行增资扩股涉及湖南中联重科智能高空作业机械有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（沃克森国际评报字[2021]第0631号），以2020年11月30日为评估基准日，中联高机100%股权的评估值为68,774.84万元。本次评估采用收益法和资产基础法进行评估，并采用收益法的评估结果。

本次收益法的关键评估参数的选取以及评估结果的合理性详见前述本题回复之“一、两次评估的具体情况，包括评估方法、关键评估参数的选取、两次评估基准日的公司的经营业绩波动、市场环境变化等，并披露两次估值结果差异较大的原因及合理性”。

3、国资股东前置沟通

2021年3月，中联重科将前述团队持股整体方案向单一第一大股东湖南省

国有资产监督管理委员会委派的董事进行事前汇报、沟通，经其研究，并报送湖南省国资委内部程序审议，同意中联高机实施前述团队持股整体方案。

2021年4月，中联重科、中联高机向基石资本、招商银行的相关人员通报，项目已取得中联重科国资股东的初步同意。基石资本、招商银行开始尽职调查、资料收集等投资准备工作，待员工持股、相关估值等事项获中联重科董事会正式审议确定、实施完毕后，确定投资方案、开展投决流程。

4、中联重科决策通过

2021年5月15日，中联重科召开董事会审议通过了《关于子公司湖南中联重科智能高空作业机械有限公司增资扩股暨关联交易的议案》，中联重科董事会同意中联重科团队、中联高机团队参与中联高机增资扩股，中联重科放弃优先购买权。在本次董事会上，湖南国资委派董事依据国资内部审批意见投赞成票。

2021年5月20日，中联重科团队持股平台新一盛设立；2021年6月2日，中联高机团队持股平台智诚高盛、智诚高新、智诚高达设立。

5、员工持股实施完毕

2021年6月8日，中联重科作出股东决定，同意将公司的注册资本自50,000万元增加至62,500万元。新增股东新一盛以8,625万元价格认缴新增注册资本6,250万元，智诚高盛以3,893.1875万元价格认缴新增注册资本2,821.1504万元，智诚高新以1,485.50万元价格认缴新增注册资本1,075.7246万元，智诚高达以3,247.3125万元价格认缴新增注册资本2,353.1250万元。本次新股东增资中联高机的价格参考上述评估值进行设定，本次增资价格为1.38元/每一元新增注册资本（ $1.38=68,774.84$ 万元评估值/50,000万元注册资本）。

2021年6月8日，就本次增资，中联高机取得长沙高新技术产业开发区管理委员会核发的新《企业法人营业执照》（注册号：914300005932581292）。

2021年6月，基石资本、招商银行完成尽职调查，与中联重科、中联高机确定投后持股比例。基石资本确定其投资主体为其于2021年5月设立的达恒基石、招商银行确定其投资主体为其于2020年7月设立的招银新动能。

6、外部投资实施完毕

2021年7月、8月，基石资本、招商银行分别通过内部投决流程。

2021年8月2日，中联高机召开股东会并作出决议，同意中联高机新增注册资本4,137.2762万元，注册资本增加至66,637.2762万元。原股东新一盛、智诚高盛、智诚高达、智诚高新认购部分新增注册资本，并新增达恒基石、招银新动能为中联高机新股东，认购新增注册资本的价格均为1.38元/每一元新增注册资本。同日，中联高机与中联重科、新一盛、智诚高盛、智诚高新、智诚高达、达恒基石、招银新动能签署《关于湖南中联重科智能高空作业机械有限公司之增资协议》。

2021年10月9日，就本次增资，中联高机取得长沙高新技术产业开发区管理委员会核发的新《企业法人营业执照》（注册号：914300005932581292）。

（二）业绩基础与变动预期分析，即中联高机业绩基础较弱、市场地位与竞争对手差距较大，虽行业处于较好的发展时期，中联高机具有竞争优势与发展潜力，但难以形成准确的业绩变动预期

2020年12月，中联高机完成公司制主体建立，决定增资扩股引入员工持股，入股价格的依据为经评估机构合理评估确定的评估值；该等估值也成为同一时期与标的公司、标的公司控股股东达成投资意向的战略投资人接受的投资估值。

2021年1月，经沃克森评估中联高机100%股权的评估值为68,774.84万元。本次评估采用收益法和资产基础法进行评估，并采用收益法的评估结果。

单位：万元

公司名称	2021年度营业收入	2020年度营业收入	2019年度营业收入
徐工机械-高机业务	499,842.57	373,416.11	241,607.90
浙江鼎力	493,931.60	295,675.83	238,935.53
临工重机-高机业务	329,069.81	174,136.42	102,117.15
星邦智能	187,462.59	138,837.02	80,653.50
中联高机	297,745.11	102,770.46	57,796.16

注：中联高机2019年度营业收入为未审数据。

根据上表可知，相较于同行业的徐工机械、浙江鼎力、临工重机、星邦智能等公司，2020年度中联高机营收规模位于同行业5家可比公司的第5位，与国际龙头公司JLG、Genie的体量更具有较大差距；2021年度中联高机营收规模实现快速增长，市场排名进步1位，仍落后于徐工机械、浙江鼎力、临工重机。

2021年度，JLG、Genie在国内高空作业机械市场尤其是高端的高米段臂式高空作业机械领域仍占有一定的市场地位；徐工机械、浙江鼎力、星邦智能、临工重机已在高空作业机械行业内深耕多年，且持续融资、不断壮大自身实力；三一重工、柳工、山河智能等传统工程机械上市公司也将新的业务增长点瞄准了高空作业机械市场，纷纷组建专业的研发、生产、销售团队大力拓展高空作业机械业务。

2021年度，虽然行业处于快速发展时期，国内市场需求持续扩大，但中联高机业务发展时间较短、市场排名靠后，面对激烈的市场竞争、持续进入的行业挑战者以及业务领先优势较大、发展时间较长的国内外竞争对手，难以形成准确的业绩变动预期，未来经营业绩与市场地位难以准确判断。在当前时点，回顾2021年度各公司对未来业务发展的预期，徐工机械、浙江鼎力、中联高机的业务发展较快、营收盈利水平较高，三一重工、柳工、山河智能等公司并未进入高空作业机械行业第一梯队。

（三）行业特点与市场环境变化分析，即2021年度高空作业机械市场需求和市场规模持续增长，但受工程机械整体变动的影响，行业估值出现显著下滑

2021年度，工程机械行业受宏观因素导致开工率下降以及宏观行业调控政策等多重因素影响，行业下游需求发生显著变化。万得工程机械行业指数（886068.WI）自2021年2月18日的高点11715.90点持续下滑至2022年10月11日的低点4521.86点。市场投资人普遍认为高空作业机械行业作为工程机械的一个子门类，也具有周期性，虽2021年度表现较好、市场销售规模持续增长，但在2022年及以后仍将随着工程机械行业以及房地产行业的总体发展趋势出现显著的业绩回落和估值下行，受该思路影响浙江鼎力股价自2021年初至

2022年中下跌超60%。

(四) 增资估值对价确定时, 对应的市盈率、市净率等指标分析, 即经对比 2021 年中联高机增资对应的估值定价确定时, 估值水平与同期同行业上市公司的平均估值水平接近, 不存在显著差异

中联重科系国资为单一第一大股东的上市公司, 重大事项需充分考虑大股东以及广泛中小股东的意见。在 2021 年 1 月, 评估定价完成之后, 中联重科、中联高机先后将方案提交中联重科管理层、国资委派董事、中联重科董事会进行审议, 履行了全部的决策流程, 进行了充分的信息披露。2021 年 1 月, 在评估报告出具前, 本轮一同增资的外部投资者的管理机构基石资本、招商银行即已与中联重科、中联高机达成投资意向并确定核心投资要素, 即投资估值以本次评估结果为准、投后持股比例上限、在员工持股完成后实施投资以及与员工持股平台保持一致不要求回购、对赌等特殊股东权利。

2021 年增资定价确定日, 即评估出具日, 有高机业务的同行业上市公司的估值水平与中联高机的估值水平, 具体对比如下:

证券简称	业务门类	市盈率 PE(LYR)	市净率 PB(MRQ)
浙江鼎力	高空作业机械	81.28	15.23
三一重工	综合工程机械	30.61	6.43
中联重科	综合工程机械	22.59	2.13
山河智能	综合工程机械	16.59	1.55
徐工机械	综合工程机械	11.60	1.38
柳工	综合工程机械	10.91	1.00
平均值		28.93	4.62
中联高机	高空作业机械	45.36	2.12

如上表所示, 在 2021 年 1 月 30 日形成估值定价时中联高机的市净率水平低于同行业上市公司平均水平、市盈率高出同行业上市公司平均水平。

(五) 增资发生的当年业绩, 对应的市盈率、市净率等指标, 与同行业市盈率、市净率水平以及熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或股权转让价格对应估值水平的对比分析, 即经对比 2021 年中联高机增资估值水平与 2022 年 5 月临工重机老股转让估值水平不存在重大差异, 具有

公允性

2022年5月，同行业公司临工重机的控股股东临工集团以每股10.50元的价格向外部投资人转让所持临工重机股份，并以此价格为公允价值对2021年12月采取增资的方式引入员工持股（4.0元每股）和外部投资者（4.5元每股）计提股份支付。2022年5月临工重机老股转让案例，系市场上根据公平原则自愿交易形成的，与中联高机2021年增资引入投资人时间间隔较短的同行业、同类型可比交易案例。

单位：万元、元/股

公司	交易方式	新增股东	工商变更时间	每股价格	对应估值
临工重机	老股转让	临工集团分别将2.67%、1.13%、0.63%、0.42%的股权转让给前海投资、齐鲁前海、中原前海、前海方舟	2022年5月	10.50	433,912.50
中联高机	新股增资	中联高机增资引入新一盛、中联高机团队持股平台、达恒基石、招银新动能等股东	2021年10月	1.38	91,959.45

通过比对临工重机2022年5月老股转让与中联高机2021年增资的市盈率、市净率指标，对中联高机2021年增资的公允性进行分析如下：

单位：万元、倍

公司	净利润				PE（静态）	PE（预期）
	金额	年度	金额	年度		
临工重机	70,356.63	2021	94,105.29	2022	6.17	4.61
中联高机	2,027.12	2020	24,249.49	2021	45.36	3.79
公司	归母净资产				PB（静态）	PB（预期）
	金额	年度	金额	年度		
临工重机	218,633.75	2021	472,819.37	2022	1.98	0.92
中联高机	43,334.97	2020	87,308.88	2021	2.12	1.05

注1：临工重机2021年度净利润为44,024.88万元，系扣除针对唐众、鲁港新动能及上海景屹等三家外部投资者计提的非经常性股份支付费用26,331.75万元后确定的；临工重机2021年度还原非经常性股份支付费用后的净利润为70,356.63万元；

注2：PE（静态）=估值/投资或股权转让前一年度净利润；PE（预期）=估值/投资或股权转让当年度净利润；PB（静态）=估值/投资或股权转让前一年末净资产；PB（预期）=估值/投资或股权转让当年末净资产

由上表数据可知，中联高机2021年引入员工持股平台以及达恒基石、招银

新动能等投资人，除预期市盈率低于 2022 年临工重机老股转让水平之外，其他静态市盈率、静态市净率、预期市净率等三项指标，均高于 2022 年临工重机老股转让的估值水平。该等差异主要反映了中联高机作为行业内的初创企业，相比于深耕行业多年，已形成稳定业绩增长态势和一定业务资产体量的同行业公司，其业绩资产基础较弱、虽发展速度较快但未形成确定性的稳定增长预期。

员工持股平台、达恒基石、招银新动能等投资人对中联高机的投资与估值，既考虑了中联高机团队创新研发能力较强、自身发展空间较大、行业市场空间较大等积极因素，也考虑了中联高机业务起步较晚、行业地位较弱、行业竞争日趋激烈、未来发展存在不确定性等消极因素。综合估值水平与市场上根据公平原则自愿交易形成的且时间间隔较短的同行业、同类型可比交易案例不存在显著差异，具有公允性。

（六）标的公司不同类型人员薪酬与同行业对比的情况以及参与员工持股的情况分析，即标的公司重视研发人员激励，不同类型人员薪酬以及员工持股规模的分布符合标的公司经营发展战略，具有合理性

2020 至 2022 年度，标的公司不同类型人员薪酬、人员比例及薪酬占营业收入比例与同行业可比公司（浙江鼎力、临工重机、星邦智能）的对比情况，列示如下：

单位：万元/人

人员类型	项目	数据	2022 年度	2021 年度	2020 年度
管理人员	人均薪酬	同行业可比公司平均	28.85	30.42	25.79
		中联高机	19.65	19.35	13.19
	人员占比	同行业可比公司平均	12.23%	9.99%	10.16%
		中联高机	15.90%	15.84%	20.42%
	薪酬占营业收入比例	同行业可比公司平均	1.33%	1.14%	1.19%
		中联高机	0.71%	0.75%	1.32%
销售人员	人均薪酬	同行业可比公司平均	25.77	26.74	22.94
		中联高机	24.75	23.69	19.69
	人员占比	同行业可比公司平均	16.97%	14.61%	14.59%
		中联高机	25.72%	24.44%	20.42%
	薪酬占营业收入比例	同行业可比公司平均	1.76%	1.56%	1.44%

人员类型	项目	数据	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	收入比例	中联高机	1.44%	1.42%	1.97%
研发人员	人均薪酬	同行业可比公司平均	18.90	19.39	16.71
		中联高机	23.32	22.45	19.75
	人员占比	同行业可比公司平均	17.28%	20.37%	22.43%
		中联高机	20.81%	21.84%	22.40%
	薪酬占营业收入比例	同行业可比公司平均	1.25%	1.13%	1.21%
		中联高机	1.10%	1.21%	2.17%

根据上表数据可知，中联高机管理人员、销售人员、研发人员薪酬水平分别低于、接近、高于同行业可比公司，与中联高机研发驱动业务的发展思路相匹配。管理人员、销售人员和研发人员的占比均高于同行业可比公司，主要是由于中联高机生产自动化水平较高、且 2022 年及以前使用了较多的劳务派遣人员，因此生产人员人数占比较低。由于管理员工资水平相对较低，中联高机管理人员总薪酬占营业收入的比例低于同行业可比公司，而销售人员和研发人员薪酬占营业收入的比例则与同行业可比公司基本一致。随着标的公司自身经营规模、行业地位的提升，管理人员的薪酬水平也处于持续上升的过程中。

在员工持股参与人数的分布上，该等业务发展思路也得到了体现，在 89 名参与员工持股计划的人员中超过 50%为薪酬水平高于同行业水平的研发人员，管理人员占员工持股参与人员的比例约 25%。标的公司职工薪酬水平具备合理性，不存在通过员工持股等方式调节职工薪酬的情况。

人员类型	人数	占比
研发人员	47	52.81%
管理人员	23	25.84%
销售人员	19	21.35%
合计	89	100.00%

三、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，独立财务顾问和会计师履行了以下核查程序：

1、取得并查阅沃克森评估出具的《资产评估报告》，并结合标的公司经营

业绩和市场环境波动对两次估值差异合理性进行分析；

2、通过访谈了解中联高机员工持股及达恒基石、招银新动能入股的相关过程并取得相关方的书面确认，结合市场变化、可比公司、可比案例及中联高机实际情况等分析员工持股平台入股是否构成股份支付。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问和会计师认为：

1、标的公司两次评估的评估方法一致、关键评估参数的选取可比、两次评估基准日标的公司的经营业绩发生了显著变化、市场地位大幅提升，两次估值结果差异较大具备合理性；

2、经比对《监管规则适用指引-发行类第5号》“5-1 增资或转让股份形成的股份支付”的相关规定，2021年度员工持股平台及战略投资人入股价格系根据评估机构评估值确定，具备公允性；入股时期，中联高机业绩基础较弱、与竞争对手差距较大，虽行业处于较好的发展时期，但难以形成准确的业绩变动预期；入股定价时期，中联高机的估值水平与同期同行业上市公司的平均估值水平基本接近；2021年度业绩对应的市盈率、市净率等指标，与熟悉情况并按公平原则自愿交易达成的同行业、同类型可比交易的相应指标对比，不存在重大差异，具有公允性。标的公司职工薪酬水平具备合理性，不存在通过员工持股等方式调节职工薪酬的情况。员工持股平台入股不构成股份支付。

关于深圳市路畅科技股份有限公司

发行股份购买资产并募集配套资金申请的审核问询函的回复

天职业字[2023]51185-1 号

[此页无正文]



中国注册会计师:



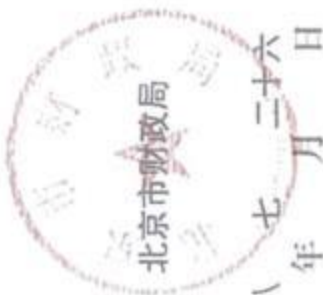
中国注册会计师:



证书序号: 0000175

说明

1. 《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
2. 《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
3. 《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
4. 会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

二〇一八年七月二十六日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所

执业证书

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）

名称:



首席合伙人:

主任会计师:

经营场所:

北京市海淀区车公庄西路19号68号楼A-1和A-6区域



特殊普通合伙

组织形式:

11010150

执业证书编号:

京财会许可[2011]0105号

批准执业文号:

2011年11月14日

批准执业日期:



营业执照

(副本) (15-1)

统一社会信用代码

911101085923425568



扫码了解更多
记、营、登、照、信
照、登、照、信、照
照、登、照、信、照

名称 天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙

负责人 邱靖之



出资额 14840万元

成立日期 2012年03月05日

主要经营场所 北京市海淀区车公庄西路19号68号楼A-1和A-5区域

仅供拓畅科技 使用

并购置组 年月日

再复印无效

登记机关

2023年07月13日

审查企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；其他会计、税务咨询；接受企业委托，办理法律规定的业务；应用软件开发；计算机系统服务；数据处理（数据处理中的银行卡中心、PUE值在1.4以上的云计算数据中心除外）；企业管理咨询；销售计算机、软件及辅助设备。（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，依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动，不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

国家企业信用信息公示系统网址：<http://www.gsxt.gov.cn>

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制



姓名: 李俊刚
 Full name: _____
 性别: 男
 Sex: _____
 出生日期: 1976-10-15
 Date of birth: _____
 工作单位: 天职国际会计师事务所(特殊普通合伙) 湖南分所
 Working unit: _____
 身份证号码: 430111197610151518
 Identity card No.: _____



年度检验登记
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.



年 月 日

年 月 日



本证书经检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.



证书编号: 430100120016
 No. of Certificate: _____
 批准注册协会: 湖南省注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs: _____
 发证日期: 2005年11月27日
 Date of Issuance: _____

年度检验登记
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.



年度检验
 Annual Renewal

本证书经检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.

50



中国注册会计师



姓 Full name 张宏亮
 性 Sex 男
 出生日期 Date of birth 1988-07-21
 工作单位 Working unit 天职国际会计师事务所(特殊普
 通合伙)湖南分所
 身份证号码 Identity card No. 430922198807214530



年度检验登记
 Annual Renewal Registration

本证书检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after
 this renewal.



证书编号: 110101504943

授权注册会计师: 湖南注册会计师协会

发证日期: 2015年04月23日

年度检验登记
 Annual Renewal Registration

本证书检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after
 this renewal.



年 月 日

年度检验登记
 Annual Renewal Registration

本证书检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after
 this renewal.



年 月 日