

金杯电工股份有限公司
2016 年非公开发行 A 股股票募集资金使用的可行性分析报告



二〇一六年八月

目录

一、募集资金使用计划	3
二、本次募集资金投资项目与公司业务发展的关系	3
（一）本次募集资金投资项目符合公司业务转型升级发展战略	3
（二）本次募集资金投资项目充分利用了公司原有业务和资产，是原有业务的延伸或资产的盘活	4
（三）新能源汽车租赁业务与公司线缆业务、电池包和 BMS 业务能够达到相互联动和促进的作用，使公司与新能源整车厂商的合作联系更加紧密	4
（四）云冷智慧冷链物流综合服务中心项目能够促进公司新能源汽车（物流用车）的租赁业务及充电设备业务的开展	4
三、募集资金投资项目的实施背景	5
（一）电线电缆行业市场供求和竞争格局趋于稳定，进入外延式扩张阶段	5
（二）转型升级是公司快速发展、做大做强的新起点	6
（三）国家政策鼓励新兴产业的加快发展	7
四、本次募集资金投资项目可行性和必要性	7
（一）能翔优卡新能源汽车租赁项目	7
（二）云冷智慧冷链物流综合服务中心项目	12
五、本次发行对公司经营管理、财务状况的影响	15
（一）本次发行对公司经营管理的影响	15
（二）本次发行对公司财务状况的影响	15
六、结论	15

2016 年非公开发行 A 股股票 募集资金使用的可行性分析报告

一、募集资金使用计划

公司本次非公开发行股票数量不超过 82,304,526 股，拟募集资金总额不超过人民币 100,000 万元，本次非公开发行股票募集资金总额扣除发行费用后将用于以下项目：

序号	项目名称	项目总投资（万元）	募集资金拟投资额（万元）
1	云冷智慧冷链物流综合服务中心项目	77,359.93	50,000.00
2	能翔优卡新能源汽车租赁项目	78,562.84	50,000.00
合计		155,922.77	100,000.00

若本次非公开发行扣除发行费用后的实际募集资金少于上述项目募集资金拟投资额，公司将根据实际募集资金净额，按照项目的轻重缓急等情况，调整并最终决定募集资金投入的优先顺序及各项目的具体募集资金投资额等使用安排，募集资金不足部分由公司自筹解决。为把握市场机遇，尽快完成募集资金投资项目，在本次募集资金到位前，公司将根据项目进度的实际情况以自有资金、银行贷款等资金先行投入，并在募集资金到位之后予以置换。

二、本次募集资金投资项目与公司业务发展的关系

（一）本次募集资金投资项目符合公司业务转型升级发展战略

随着电线电缆整体行业逐渐步入去产能的阶段，公司确立了现代服务业和新能源汽车领域作为转型升级的战略方向，并在 2015 年 12 月设立了湖南云冷投资管理股份有限公司，组建了智慧冷链物流项目的建设和运营团队，着手进行了大量的市场调研和方案论证工作，目前项目建设前期准备工作已基本完成。在 2016 年 1 月，公司通过与湖南博森能源科技有限公司合资的形式，设立控股子公司湖南金杯新能源发展有限公司，以新能源汽车动力电池包及电池管理系统（BMS）

为切入点，正式进军新能源汽车领域，已在行业内积累了良好声誉。

（二）本次募集资金投资项目充分利用了公司原有业务和资产，是原有业务的延伸或资产的盘活

在公司现有的电线电缆产品链中，有汽车线束、充电电缆等相关产品。在 2015 年，公司成为中国南车首批新能源大巴充电电缆的供货单位，与长沙福田汽车科技有限公司等就“轻量化铝合金汽车线束和新能源汽车线束安全适配性开放及产业化”项目签署了合作协议，并受邀参与了新能源汽车充电桩电缆国家标准的起草工作。公司的控股子公司湖南金杯新能源发展有限公司专业从事新能源汽车动力电池包和电池管理系统（BMS）的研发、设计、生产和销售，并与陕西通家、保定长安、河北御捷、长沙众泰等众多车企结成紧密合作关系，在新能源汽车动力电池领域影响力日渐提升。

作为新能源汽车核心零部件供应商，公司本次募集资金投资新能源汽车租赁业务，是对原有业务的拓展和延伸，是公司在新能源汽车产业链上的重要布局。

为优化产能布局，方便管理，环保科技园原电磁线事业部已在 2015 年搬迁至湘潭。为盘活土地等资产，本次募集资金投资项目之一云冷智慧冷链物流综合服务中心项目，拟在该原址实施，该实施地点处于长株潭中心地段，交通十分便利，是建设智慧冷链物流的绝佳位置。

（三）新能源汽车租赁业务与公司线缆业务、电池包和 BMS 业务能够达到相互联动和促进的作用，使公司与新能源整车厂商的合作联系更加紧密

公司是新能源汽车核心零部件供应商，本次募集资金投入新能源汽车租赁项目，一方面能够通过现有的整车厂商客户群，筛选合适的车型，争取更加优惠的价格及付款条款；另一方面可以逐步掌握区域内下游消费终端的市场和渠道，通过成为新能源汽车整车厂商的重要客户，从而为公司汽车线束、电池包和 BMS 等核心零部件的销售拓宽渠道。两者能够达到相互联动和促进的作用，使公司与新能源整车厂商的合作联系更加紧密，最终实现“核心零部件制造+新能源汽车运营”的产业布局。

（四）云冷智慧冷链物流综合服务中心项目能够促进公司新能源汽车（物

流用车)的租赁业务及充电设备业务的开展

本次募集资金投资项目之一云冷智慧冷链物流综合服务中心项目建成达产后,年物流量近 150 万吨,按 5 吨/车次载重,一年产生约 30 万车次的物流车运输机会。公司在项目规划时预留有 1,000 多个停车位和充电桩建设场地,项目在招商推介时积极宣传新能源物流用车的租赁业务,并根据用车情况建设充电设施。因此,冷链物流项目的建设,也能促进公司新能源汽车租赁业务及充电设备业务的开展。

三、募集资金投资项目的实施背景

(一) 电线电缆行业市场供求和竞争格局趋于稳定,进入外延式扩张阶段。

1、电线电缆行业市场需求稳中有升,但在中低压领域已供大于求

作为国民经济建设重要的基础配套行业,我国电线电缆行业的市场规模由 2008 年的 6,358.59 亿元增长到 2011 年的 10,553.11 亿元,2011 年以后,市场规模增长趋于平缓。2008 年-2013 年我国电线电缆行业市场规模如下:



虽然电线电缆行业的市场需求仍然保持稳中有升的态势,但在中低压领域已经出现产能过剩,竞争日益激烈的局面,行业面临去产能的现实压力。

2、电线电缆行业区域优势龙头格局已经形成,但集中度仍然很低。

我国电线电缆行业自上世纪 90 年代开始迅速发展,目前整体产销量已居全球第一,一批在技术、品牌、规模、市场等方面具有明显优势的企业已经稳居国

内的区域市场龙头地位，竞争格局已较为稳定。但从行业整体来看，生产厂商数量众多，行业仍然高度分散，市场集中度很低。国家统计局数据表明，我国电线电缆行业的大小企业达 9,000 多家，形成规模的约 2,000 家左右，全国前十五家厂商的市场份额仅占 10%左右。

3、外延式扩张是公司发展的必由之路，但并购整合将是一个持续而漫长的过程

在行业整体面临去产能压力的情况下，单纯的扩充产能式发展途径已经不符合行业趋势，而外延式扩张则是公司继续做大做强电线电缆业务的必由之路。早在公司上市、资本实力大大增强之初，公司即已经开始积极寻找能够形成共赢互补的同行业并购标的。近年来，公司已通过并购方式设立了湖南新新线缆有限公司（现名为金杯电工电磁线有限公司）、成都三电电缆有限公司等控股子公司，取得了较好成效，未来仍将积极坚持以同行业并购为主的外延扩张方式，继续做大做强电线电缆业务。

但并购标的的寻找、谈判是一个漫长的过程，存在较大的不确定性。公司一直坚持稳健发展的理念，在同行业并购中，标的选择需要与公司在产品、技术、市场等方面存在互补，在并购整合效果上与公司及全体股东实现共赢，在经营理念和管理风格等方面需要达成一致。虽然公司一直在积极寻找合适的并购标的，但鉴于前述原因，外延式扩张将是一个持续而漫长的过程，无法一蹴而就。

（二）转型升级是公司快速发展、做大做强的新起点

除了在电线电缆领域外延式扩张外，公司还确定了以现有资产和业务为基础和突破口，向新能源产业和现代服务业转型升级的发展战略。

在 2015 年，公司就成为中国南车首批新能源大巴充电电缆的供货单位，并受邀参与了新能源汽车充电桩电缆国家标准的起草工作。2016 年 1 月，公司通过与湖南博森能源科技有限公司合资的形式，设立控股子公司金杯新能源，以新能源汽车动力电池包及管理系统为切入点，正式进军新能源汽车领域。2015 年 12 月，公司设立了子公司湖南云冷投资管理股份有限公司，以公司环保科技园基地为基础，进军智慧冷链物流服务产业。

新能源汽车产业和智慧冷链物流服务业作为公司转型升级的两大方向，是公司实现持续内生式增长、快速发展、做大做强的新起点。

（三）国家政策鼓励新兴产业的加快发展

近年来，国家先后出台多项政策，鼓励冷链物流产业和新能源汽车产业的发展，如国务院 2012 年颁布的《节能与新能源汽车产业发展规划(2012—2020 年)》，2014 年颁布的《物流业发展中长期规划（2014—2020 年）》等，均鼓励发展冷链物流和新能源汽车产业。

四、本次募集资金投资项目可行性和必要性

（一）能翔优卡新能源汽车租赁项目

1、项目基本情况

新能源汽车租赁项目主要以新能源乘用车和物流车租赁的方式运营，目标市场面向场地充足、人流物流集中的区域，采用符合消费者需求的租赁方式开展。公司通过整合上游资源获得保障，结合信息化运营和管理手段，旨在为消费者提供经济实惠、方便快捷、绿色环保的驾乘或运输用车服务。

（1）项目名称：能翔优卡新能源汽车租赁项目

（2）项目投资：本项目总投资额 78,562.84 万元，其中 76,000.00 万用于车辆购置；车联网车载设备及服务端设备投资 1,078.00 万元，办公设备投资 34.84 万元，运营和管理信息化软件投资 450.00 万元，铺底流动资金 1,000.00 万元。本次募集资金拟投入 50,000.00 万元，全部用于新能源车辆购置。

（3）项目选址：湖南省及周边省份的城市。

（4）项目实施主体：湖南能翔优卡新能源汽车运营有限公司

2. 项目实施的可行性及必要性

（1）是公司抓住机遇，延伸产业链，加快实现从传统制造业向新兴产业转型升级的需要

新能源汽车是受国家产业政策大力支持的新兴产业，近年来持续高速发展。

在电线电缆行业逐步进入去产能阶段的背景下，同行业的部分上市公司也利用自身条件和优势，选择新能源汽车领域作为转型方向，如万马股份正着力开拓充电桩设备及运营领域；智慧能源(原名远东电缆)通过并购切入三元动力电池领域；中超控股将电动汽车用充电电缆列为了新品开发项目。因此公司必须抓住机遇，以现有新能源汽车核心零部件制造业务为契机，延伸产业链至市场需求终端，加快从传统制造业向新能源汽车等新兴产业转型，以保持企业的持续高速发展，在未来的竞争中占据主动。

(2) 是公司保持持续高速内生式增长，增加业务收入和利润的需要

公司电线电缆业务的区域优势地位已日趋稳固，营业收入从高速增长步入平稳增长阶段。公司要保持持续高速内生式增长的势头，增加业务收入和利润，必须利用自身资源和优势，加大新能源汽车等新兴产业的投入。

(3) 新能源汽车行业持续高速增长，实施本项目具有良好的市场背景

2015年国内新能源汽车迎来爆发式增长，产销分别完成34万辆和33万辆，同比分别增长3.3倍和3.4倍。其中纯电动汽车产销分别完成25万辆和24万辆，同比分别增长4.2倍和4.5倍。预计2016年产量50万辆以上，未来5年有望维持45%以上复合增速，到2020年有望达新增200万辆以上水平。

图 1、2010-2015 年新能源汽车销量快速增长



数据来源：汽车资源网、国泰君安证券研究

图 2、2020 年产量 200 万辆，复合增速 45% 以上



数据来源：工信部、国泰君安证券研究

在新能源汽车产销量爆发式增长的市场背景下，本项目能为存在用车需求但暂无购买新能源车计划的消费者提供驾乘体验和租车服务，从而进一步推动新能源汽车在市场上的应用。

(4) 新能源汽车行业受国家产业政策支持，实施本项目具有有利的政策环境

近年来，国家先后出台多项政策，鼓励新能源汽车的发展，2012年，国务院颁布了《节能与新能源汽车产业发展规划（2012—2020年）》，2015年，国务院颁布《中国制造2025》，财政部颁布了《关于2016-2020年新能源汽车推广应用财政支持政策的通知》等政策。国家产业政策的支持，为本项目的实施提供了有利的政策环境。

（5）本项目的实施深度契合了市场需求，是紧密联系新能源汽车各产业链的关键环节

①中国汽车租赁行业进入高速发展时期

中国汽车租赁行业从上世纪90年代初开始起步，2008年后开始高速增长，行业市场规模从2008年的99.5亿元增长至2014年的380亿元，增长了281.91%。而根据预测，我国汽车租赁市场未来五年（2016-2020年）仍将保持高速增长，至2020年达到1,168亿元，复合增长率达21.07%。消费者对汽车租赁日益增长的需求，是新能源汽车租赁项目顺利实施的市场基础。

②环境污染问题备受瞩目，绿色环保出行获得认可

雾霾等环境污染的严重性，是社会各界有目共睹并为之深感忧虑的，以长沙为例，根据市环保局监测的数据，2015年该市空气质量超标日达到107天，市民约三分之一的时间在呼吸污染空气。绿色环保出行获得越来越多市民的认同，这也是新能源汽车产销量迅猛增长的主要原因之一。新能源汽车租赁，是广大市民绿色环保出行的最佳选择。

③消除消费者的疑虑，促进新能源汽车的推广

新能源汽车产销量爆发式增长，引发了全社会的关注，相当部分消费者（包括物流企业）虽然对新能源汽车很感兴趣，但因价格因素、续航里程、充电便捷性、技术成熟度等疑虑，仍对购入新能源汽车持观望的态度。新能源汽车租赁，能打消消费者的主要顾虑，为消费者提供低成本、充电便捷的新能源车使用体验，起到推广新能源汽车的客观作用。

④区域市场内的驾驶员群体人数、新能源汽车应用均呈高速增长，为新能源汽车租赁项目的实施奠定了良好的群众基础，创造了巨大的市场机遇。

根据湖南省统计局公布的数据，2015 年末，全省已申领机动车驾驶证人员达到 1,239.67 万人，且每年以 10% 以上的速度增长，庞大的驾驶员群体为新能源汽车租赁的推广提供了良好的群众基础。2015 年全年，湖南省乘用车上牌总量为 75.917 万辆，同比增长 23.1%，其中新能源汽车上牌总数 11,325 辆，同比增长 4 倍多，表明新能源汽车在湖南居民中的认可度正在飞速提高，为新能源汽车的租赁创造了良好的市场机遇。

⑤实施本项目是公司新能源产业链的重要布局，能拓展公司新能源核心零部件的销售渠道

本项目实施后，能够逐步掌握区域内下游消费终端的市场和渠道，通过成为新能源汽车整车厂商的重要客户，从而为公司汽车线束、电池包和 BMS 等核心零部件的销售拓宽渠道。两者能够达到相互联动和促进作用，使公司与新能源整车厂商的合作联系更加紧密，最终实现“核心零部件制造+新能源汽车运营”的产业布局。

(6) 公司已为新能源汽车租赁项目进行了细致的准备和积极的探索

①公司已组建新能源汽车租赁项目运营团队，并设立了湖南能翔优卡新能源汽车运营有限公司，运营团队主要成员从公司内部择优选聘或新能源汽车领域聘请，均具有丰富的项目管理和运营经验。

②公司通过新能源汽车动力电池包及电池管理系统等核心零部件的供应，与多个整车厂建立了密切的合作关系，并就租赁用车与部分整车厂商，就充电设备及安装与充电桩运营商进行了初步协商，确保本项目能获得质优价廉的车辆、充电设施及服务。

③针对新能源汽车租赁的运营模式和 market 情况，项目团队前期已经前往北京、上海、深圳等地及长株潭区域进行了多次调研和学习，深入探索如何利用自身优势和区域市场特点来制定本项目的具体运营模式，并与多个目标客户进行了初步沟通，市场预期良好。

④公司控股企业湖南文泰能源科技有限公司近期已先后购入新能源乘用车 85 台，在公司内部进行出租试验，以充分了解终端消费者的需求反馈，实测新

能源乘用车的驾驶性能和应用市场。现已租出 75 台，从目前的反馈来看，应用体验良好。

综合上述情况，本项目的实施是可行的、必要的。

3、项目建设方案

本项目建设期三年，拟在湖南省内各地州市及周边省份的城市场地充足、人流流量大的城市区域进行推广，第一年投入 1,500 辆在长株潭地区先行先试，第二年投入 3,500 辆布局全省各地州市，第三年投入 5,000 辆在湖南省及周边省份的城市全面推进。所投资的 10,000 辆新能源车辆中，乘用车 8,000 辆，物流车 2,000 辆。

同时，本项目将投入共计 1,528 万元，用于建设车联网服务平台及信息化运营和管理平台。车联网服务平台主要为客户提供行车记录、车辆健康及电池监测、充电设施定位与预约、紧急状况响应、路线优化等服务。信息化运营和管理平台主要通过车辆信息管理系统、客户信息管理系统等的建设，实现车辆定位防盗、车辆健康状况实时监测及提醒、车辆使用数据收集及分析建议、实时人工服务、客户及订单管理、租金管理与结算、出租情况分析等的信息化。

4、项目投资估算

序号	投资内容	投资金额（万元）	募集资金投资金额（万元）
1	新能源乘用车及物流车购置	76,000.00	50,000.00
2	车联网车载设备及服务端设备投资	1,078	-
3	运营和管理信息化软件投资	450.00	-
4	办公设备	34.84	-
5	铺底流动资金	1,000.00	-
	合计	78,562.84	50,000.00

5、项目备案及环评情况

本项目不涉及新增土地，也不涉及环评，目前正在履行备案手续。

6、本项目的市场前景

近两年来，新能源汽车产业高速发展，产销量呈爆炸式增长，终端消费者对新能源汽车保持了浓厚的兴趣，但考虑到价格、续航里程、充电便捷性、技术成

熟度等因素，这部分消费者仍对购买新能源车保持观望态度。实施本项目，能够整合整车厂、充电设备运营商等资源，为消费者提供经济实惠、充电便捷的短途出行或物流用车，具有良好的市场前景。

7、本项目经济效益测算

本项目预计投产后年均销售收入 14,773.74 万元，净利润 4,190.86 万元。

(二) 云冷智慧冷链物流综合服务中心项目

1、项目基本情况

本项目拟充分利用公司长沙环保科技园基地的交通和地理位置优势，建设现代化冷冻多层加工中心（具备冷链仓储和加工功能）、展示交易中心、配套办公和企业孵化中心、智慧物流管理平台等配套服务软硬件设施，充分发挥产业聚集和引导作用，以长株潭两型社会试验区为核心，进而辐射湖南省及周边省份的城市，为区域内农产品、食品加工、生鲜零售、物流企业提供冷链仓储、运输配送、装卸、加工、办公、企业孵化、展示交易、智慧物流管理等一站式综合服务。

项目名称：云冷智慧冷链物流综合服务中心项目

项目投资：总投资额 77,359.93 万元，其中新增建设投资 60,556.93

万元，利用原有投资 10,174 万元，铺底流动资金 6,629 万元。

项目选址：湖南省长沙市雨花区环保科技园

项目实施主体：湖南云冷投资管理股份有限公司

2、项目实施的可行性及必要性

(1) 是公司抓住机遇，加快实现从传统制造业向新兴产业转型升级的需要

冷链物流受国家产业政策的支持和鼓励，近年来发展迅速。在电线电缆行业逐步进入去产能阶段的背景下，公司积极寻求转型升级的发展方向，冷链物流即是公司向现代服务业转型的方向。本项目的实施，是公司抓住市场和政策机遇，加快实现从传统制造业向新兴产业转型升级的需要。

(2) 是公司保持持续高速内生式增长，增加业务收入和利润的需要

公司电线电缆业务的区域优势地位已日趋稳固，营业收入从高速增长步入平稳增长阶段。公司要保持持续高速内生式增长的势头，增加业务收入和利润，必须利用自身资源和优势，加大冷链物流等新兴产业的投入。

(3) 冷链物流市场需求巨大，建设规模和现代化、规范化程度无法满足需求，实施本项目具有良好的市场背景

2008 年-2014 年，我国冷库储存容量复合增长率达 35%，至 2014 年总库容量已达 7,600 万立方米，与美国基本持平，人均则仅为美国的六分之一。2015 年冷链市场规模达 1,583 亿元，预计到 2020 年将达到 3,479 亿元。但与发达国家相比，我国冷链物流现代化、规范化水平仍然较低，体系不完善，造成腐损率较高。2015 年我国果蔬、肉类、水产品冷藏运输率分别为 30%，50%和 65%左右，腐损率为 15%，8%和 10%左右，相比发达国家平均 5%的腐损率仍较高。湖南作为农产品产出和消费大省，冷链物流水平却远低于全国平均水平，全省果蔬、肉类、水产品的冷链流通率分别为 7%、16%和 21%，冷藏运输率分别为 15%、30%和 36%。

本项目将建成现代化、一体化的冷链物流产业链服务体系，并以智慧物流管理平台为规范化、信息化管理手段，最终将形成一个现代化、规范化、信息化、一体化的冷链物流产业聚集区，符合冷链物流市场需求的发展方向。

巨大的市场增长空间和现代化、规范化的迫切要求，为本项目的建设提供了良好的市场背景。

(4) 冷链物流产业受国家产业政策支持，实施本项目具有有利的政策环境

近年来，国家颁布了多项政策鼓励冷链物流产业的发展。2014 年，国务院颁布《物流业发展中长期规划（2014—2020 年）》，提出“加强鲜活农产品冷链物流设施建设”，“形成重点品种农产品物流集散中心，提升批发市场等重要节点的冷链设施水平，完善冷链物流网络”等要求；2015 年，国务院颁布《关于加大改革创新力度加快农业现代化建设的若干意见》，提出“加快构建跨区域冷链物流体系”的要求。

国家产业政策的支持，为本项目的实施提供了有利的政策环境。

(5) 公司已进行了充分的准备工作，能够确保本项目的顺利实施

自 2015 年以来，公司已经进行了充分的准备工作。2015 年 12 月，公司设立了控股子公司湖南云冷投资股份有限公司，专门从事冷链物流项目的建设和运营，并抽调公司副董事长担任云冷投资董事长，聘请物流行业专家为总经理，组建了经验丰富的团队；冷链项目团队组建后，多次前往长株潭、上海等地的大型冷链物流基地进行考察学习，了解冷链物流的市场状况和运营情况，并制定了可行性研究报告；对相关冷链设备供应商及基建承包商等进行了询价或招标。目前前期准备工作已基本完成，能够确保本项目的顺利实施。

3、项目建设方案

本项目拟建设 8 万吨的现代化冷链仓储和初级加工中心、办公和企业孵化中心、商品交易和展示中心、智慧物流管理平台，除了为农产品、食品加工、生鲜零售、物流等企业提供冷链仓储服务外，还就近提供初级加工处理、办公和企业孵化、商品展示、交易的集中场所，为入驻企业提供智慧物流综合管理增值服务，形成产业聚集效应和规范引导效应，最终形成一个现代化、规范化、信息化、一体化的冷链物流产业聚集区。

本项目建设期 1.5 年，建成后将形成以智慧物流管理平台为基础进行运营和管理的，以冷冻和加工中心为核心的冷链物流综合服务平台。通过该智慧物流管理系统，公司能为各类企业提供在线交易与远程展示、物流全程实时监控、冷链温度自动监控、食品溯源认证、出入库信息自动采集和传送、配送优化等各项增值服务，可以实现对整个物流环节全过程的实时可视化、信息化管理。

4、项目投资估算

序号	投资内容	投资金额（万元）	募集资金投资额（万元）
1	土地使用权及原有建筑物	10,174.00	-
2	主体建设工程	43,178.71	40,000.00
3	冷冻核心设备及配套设施	9,090.52	5,000.00
4	公共工程及设备	7,097.70	5,000.00
5	智慧物流管理信息化平台	1,190.00	-
6	预备费及铺底流动资金	6,629.00	-
合计		77,359.93	50,000.00

5、项目备案及环评情况

本项目不涉及新增土地，现正在进行备案和环境影响评价手续。

6、本项目的市场前景

2015年，我国冷链市场规模达1,583亿元，预计到2020年将达到3,479亿元，市场空间巨大。2015年我国果蔬、肉类、水产品冷藏运输率分别为30%，50%和65%左右，湖南作为农产品产出和消费大省，冷链物流水平却远低于全国平均水平，全省果蔬、肉类、水产品的冷链流通率仅为7%、16%和21%，冷藏运输率分别为15%、30%和36%，还有很大提升空间，因此，本项目的建设具有良好的市场前景。

7、本项目经济效益测算

本项目预计投产后年均销售收入14,047.38万元，年均净利润5,991.41万元。

五、本次发行对公司经营管理、财务状况的影响

（一）本次发行对公司经营管理的影响

本次非公开发行，有利于公司快速实现业务的转型升级，进一步增强公司的可持续发展能力，提升核心竞争力，增强公司的持续盈利能力。

（二）本次发行对公司财务状况的影响

本次发行后，公司的总资产及净资产将相应增加，资产负债率相应下降，财务结构进一步改善；募集资金投资项目顺利实施后，公司的盈利水平将有较大幅度提升，经营活动的现金流量将进一步增加。

六、结论

公司本次非公开发行的募集资金投资项目符合公司战略发展的需要，拟投资项目具有良好的市场前景和较强的盈利能力。通过本次募集资金投资项目的实施，公司业务将快速实现转型升级，综合竞争实力和持续盈利能力将进一步增强，符合公司及全体股东的利益。本次募集资金投资项目是必要、可行的。

金杯电工股份有限公司董事会

二〇一六年八月八日