

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
(修订稿)



二〇一七年二月

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.....	5
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.....	15
五、本次发行对公司经营管理、财务状况的影响.....	25
（一）本次发行对公司经营管理的影响.....	25
（二）本次发行对公司财务状况的影响.....	25
六、结论.....	26

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（修订稿）

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

本次募集资金均用于构建固定资产等资本性支出，不会用于非资本性支出。

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

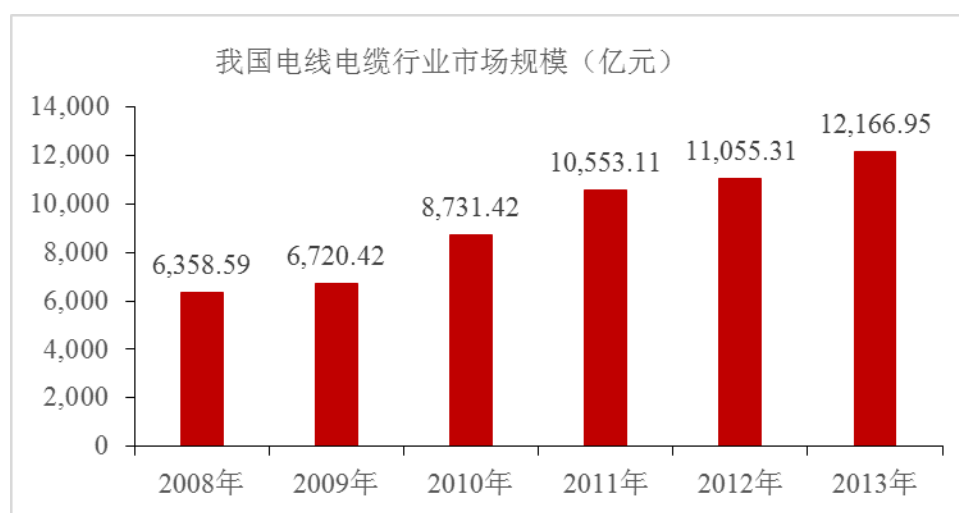
本次募集资金投资项目之一云冷智慧冷链物流综合服务中心项目建成达产后，年物流量近 150 万吨，按 5 吨/车次载重，一年产生约 30 万车次的物流车运输机会。公司在项目规划时预留有 1,000 多个停车位和充电桩建设场地，项目在招商推介时积极宣传新能源物流用车的租赁业务，并根据用车情况建设充电设施。因此，冷链物流项目的建设，也能促进公司新能源汽车租赁业务及充电设备业务的开展。

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。本项目具体投资明细情况如下：

序号	投资内容	具体投资	数量	单价	总金额（万元）
1	新能源乘用车及物流车购置	纯电动乘用车	8,000台	6.5万元/辆	5,2000
		纯电动物流车	2,000台	12万元/辆	2,4000
2	车联网车载设备及服务端设备投资	OBD车载诊断系统	10,000套	650元/套	650
		行车记录仪	10,000台	308元/台	308
		车联网服务器端设备	1套	120万元/套	120

3	运营及管理信息化软件投资	车联网客户端软件	1套	100万元/套	100
		信息化车辆管理软件	1套	150万元/套	150
		车联网ERP管理系统	1套	200万元/套	200
4	办公设备	家具、打印复印设备	-	-	34.84
5	铺底流动资金		-	-	1,000.00
合计					78,562.84

(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

本项目拟采用长租模式向消费者提供新能源汽车的租赁并收取租金，属于经营性租赁，不属于融资租赁或汽车金融类业务，也不属于道路运输经营，无需有关部门的批准及取得资质。

2. 项目实施的可行性及必要性

(1) 本项目的开展，符合公司一贯的发展战略

新能源领域一直是公司确定的战略发展方向之一。早在 2010 年首次公开发行股票并上市之前，公司即将风力发电、光伏发电及核电等新能源电缆、电磁线确定为战略发展方向之一，提出“经过未来三到五年的发展，成为国内技术领先的电线电缆制造企业和国内领先的高压、超（特）高压变压器和电抗器、大型高速牵引电机、大功率海上风力发电机以及核动力发电机组等专用电磁线制造企业之一”的战略发展目标。2016 年初，公司将“实施充电桩运营、电动汽车电池包、汽车租赁等产业布局”列入重点工作计划，将新能源汽车产业作为未来发展战略方向之一。

公司上市以来，先后投资建设了“风力发电及机车车辆用特种橡胶套电缆项目”、“核电电缆项目”、“新新线缆风电项目”等。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，公司通过合资的方式成立了控股子公司金杯新能源，以新能源汽车动力电池包及电池管理系统为切入点，正式进入新能源汽车核心零部件领域。2016 年 7-8 月，公司先后设立能翔巴士和能翔优卡，分别作为新能源客车和新能源乘用车、物流车租赁业务的运营主体。2017 年 1 月，

公司入围湖南省 2016 年第一批电动汽车充电设施运营企业名单，保证了自用充电设施设备的基本需求。

近两年，公司董事会提出逐步由制造向服务延伸的发展战略。公司所处的电线电缆行业经过近二十年的高速发展，自 2011 年开始，已进入平稳缓慢增长阶段，虽然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。公司董事会根据行业趋势，在 2015 年初适时提出了逐步由制造向服务延伸，通过服务带动制造升级和发展的战略。公司拟开展的新能源汽车租赁业务属于新兴服务业，符合公司向服务业延伸的发展战略。

(2) 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。

(3) 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。

(4) 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：汽车工业网、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。

(5) 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。

(6) 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%。根据长沙市交通运输局公布的数据，截至 2015 年底，湖南省共有网约车逾 30 万辆，巡游出租车 3.6 万辆。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。

根据湖南省经济和信息化委员会公布的数据，2015年，全省电动汽车重点企业共销售电动汽车33,795辆（其中销往省外23,307辆，省内10,488辆），同比增长763%，占全国的8.8%；2016年1-10月，全省新能源汽车产量达32,824辆，比上年同期增长82.7%，约占全国新能源汽车同期产量的8.7%，实现整车销售收入72.56亿元，较上年同期的44.24亿元增长64%，湖南省内的新能源汽车产销仍然保持高速发展的势头。

根据中国汽车工业协会发布的数据，2016年我国新能源汽车生产51.7万辆，

销售 50.7 万辆，比上年同期分别增长 51.7%和 53%。虽然受到“骗补”风波、补贴新政迟迟未出台等因素影响，增速有所放缓，但仍然保持了较高的增长速度。

根据 2016 年 11 月发布的湖南省新能源汽车推广考核任务，2016 年-2020 年，全省新能源汽车推广任务分别为 1.8 万辆、2.2 万辆、2.8 万辆、3.8 万辆和 5 万辆，合计 15.6 万辆。可以预见，湖南省未来几年的新能源汽车市场仍将保持高速增长。

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，最终实现以服务带动制造业的升级发展，形成“核心零部件制造+新能源汽车运营”的产业布局。

(7) 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实践

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。团队主要核心成员基本情况如下：

黄喜华先生，1975 年 12 月出生，大学本科学历，1999 年 6 月毕业于湖南财经学院（现湖南大学），曾任职于湖南开元会计师事务所，2004 年 1 月进入金杯电工工作，任副总经理、董事会秘书至今，现兼任能翔优卡总经理，是能翔优卡新能源汽车租赁运营的总负责人。

何胜文先生，1983 年 5 月出生，大学本科学历，2005 年 6 月毕业于武汉理工大学，曾先后任职于武汉地产集团世纪建筑配套有限责任公司、中联重科环境产业公司、湖南展实新能源车业有限公司、湖南轩悦行电动汽车服务有限公司，2016 年 10 月进入能翔优卡工作，任职常务副总经理，主要负责项目运营和技术工程。何胜文先生自 2012 年开始从事新能源汽车的销售与运营工作，是湖南省内最早一批行业从业人员，拥有丰富的新能源汽车运营和管理经验。

伏广旭先生，1981年4月出生，大学本科学历，2004年6月毕业于中南大学，曾先后任职于湖南广电集团电视节目中心策划编辑部、远大科技集团可建公司外联部、北汽福田长沙汽车厂公关传播部，2016年8月进入能翔优卡工作，担任副总经理，主要负责品牌推广、活动策划、媒体宣传等。伏广旭先生曾在新能源汽车整车厂任职，熟悉新能源汽车产业，同时具有丰富的品牌推广和宣传策划经验。

雷华山先生，1987年1月出生，大学本科学历，2011年6月毕业于中南大学，曾先后任职于中联重科产品研究所、宝驾租车市场营销部，2016年10月进入能翔优卡工作，担任物流车营销部副部长，主管物流车租赁的市场开拓和营销工作。雷华山先生曾任职于知名互联网租车平台公司，具有较丰富的车辆租赁运营和管理经验。

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。同时，公司是湖南省2016年第一批电动汽车充电设施运营企业，具备开展相关业务的资质。

公司租出的新能源汽车，需要提供维护和维修、保养及故障救援等服务。一方面，公司在购进新能源汽车时，会按照行业通行的标准，约定一定期限的“三包”质保期，将维护和维修、保养及故障排除等义务约定给整车厂商承担；另一方面，公司已成立控股子公司湖南能翔瑞弘汽车销售服务有限公司，作为质保期外承担租出车辆的维修、保养及故障救援等服务的自有平台。

同时，公司通过增资的方式，获得北京高德博瑞科技有限公司（下称“高德博瑞”）48.72%的股权，成为该公司第一大股东。该公司负责开发和维护本项目的车联网服务平台、信息化运营和管理平台。

③针对新能源汽车租赁的运营模式和市场情况，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。

本项目主要采用长租模式，以新能源乘用车和物流车租赁的方式运营。其中

乘用车租赁初期主要围绕长株潭城市居民开展，便利城市居民上下班、短途出行或商务接送用车，后续将逐步扩展到湖南和周边省份的城市；物流车租赁初期重点围绕长株潭的物流、仓储产业园、专业市场等物流集散地，提供物流车租赁服务，后续亦将逐步扩展到湖南和周边省份的城市物流集散地。分时租赁将作为远期的规划，在未来条件成熟时再根据市场需求情况开展。

④2016年7月，公司控股企业湖南文泰能源科技有限公司先行购入新能源乘用车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，测试情况良好。2016年8月，公司设立能翔优卡作为独立运营平台，先后调研省内数十家潜在需求企业，面向社会开展了多次市场推广活动，并接受各企业员工及社会群众的现场试驾、签约。2016年11月，本项目正式运营，现已租出车辆500多辆，市场反映良好。

同时，公司在湖南省及周边省份拥有各级经销商等客户数千家，经公司初步调研和统计，该等客户的新能源乘用车和物流车需求就达三千辆以上，这也是公司开展新能源汽车租赁业务的重要客户基础。

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市场地充足、人流物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

本次募集资金将全部投资于新能源车辆的购置，不会用于非资本性支出。

5、项目备案及环评情况

本项目不涉及新增土地，现已完成项目立项和环评备案工作。

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

本项目建设期三年，营业收入及利润来源于车辆购置及运营的政府奖补及新能源汽车的租赁收费，效益测算周期为 10 年，从第三年开始满产。本项目具体效益指标如下：

指标	单位	数额
平均年营业收入	万元	14,773.74
平均年利润总额	万元	5,587.81
平均年税后利润	万元	4,190.86
动态投资回收期（所得税前）	年	4.97
动态投资回收期（所得税后）	年	5.24

本项目在测算车辆购置及运营的政府奖补收入时，按照谨慎性原则，以国家和湖南省地方规范性文件为依据，新能源乘用车按照平均 2.7 万元/辆，新能源

物流车按照 6 万元/辆进行测算。建设期内，公司可获得的政府奖补收入如下：

单位：万元

车辆种类	第一年	第二年	第三年	合计
乘用车	3,240	7,560	10,800	21,600
物流车	1,800	4,200	6,000	12,000
合计	5,040	11,760	16,800	33,600

本项目的车辆租赁收入，按照谨慎性原则，参照当前市场价格，以新能源乘用车 1000 元/月，新能源物流车 30000 元/年进行测算，出租率预计为 95%。达产年，本项目的车辆租赁收入情况如下：

车辆种类	达产年车辆租赁收入（万元/年）
乘用车	9,120
物流车	5,700
合计	14,820

（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

本项目开展冷链物流的仓储、管理、预处理、装卸、商品展示和配套办公服务等不需要业务资质，但如开展货物配送业务，则需要办理《道路运输经营许可证》和《车辆营运许可证》。本项目未包括运输业务投资，所有货物运输业务拟

外包给专业物流运输公司，因此不需要办理相关资质。

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

公司所处的电线电缆行业经过近二十年的高速发展，自 2011 年开始，已进入平稳缓慢增长阶段，虽然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。公司董事会根据行业趋势，在 2015 年初适时提出了逐步由制造向服务延伸，以服务业带动制造业升级发展的战略。公司拟开展的冷链物流综合服务中心项目属于新兴服务业，同时还能形成冷链物流企业聚集园区，带动公司新能源物流车租赁及动力电池包业务的发展，符合公司既定发展战略。

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。本项目运营核心人员基本情况如下：

钟贤柏先生，1976 年 1 月出生，大学本科学历，1997 年 7 月毕业于中国矿业大学，曾先后任职于广东科龙电器股份有限公司、广州讯连数码科技有限公司、长沙市实泰物流有限公司、湖南恒邦智慧物流电商孵化投资有限公司，2015 年 7 月开始负责云冷投资的筹备工作，并在云冷投资成立后担任总经理。钟贤柏先生是第十一届长沙市政协委员，曾参与交通运输部多个物流产业政策的制定，有十多年物流行业的建设、运营和管理经验，是“2012 年度长沙商务经济十大新锐人物”、湖南省促进现代物流业发展专家组成员。

余波先生，1975 年 3 月出生，大学本科学历，1999 年 7 月毕业于湘潭大学，

曾先后创办华萍食品加工厂、湘阴县瑞雨冷冻食品有限公司，从事冻品经营管理 17 年，具有丰富的冷链物流行业管理经验。余波先生于 2015 年 7 月开始负责云冷投资的筹备工作，并在云冷投资成立后担任副总经理。

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；并开展了一系列成效显著的招商活动，先后接待潜在客户来访或来电近千批次。目前，公司已与思念集团郑州千味央厨食品股份有限公司等多家知名企业达成初步合作意向。

为了实现本项目运营的智能化、信息化管理，本公司还通过增资获得北京高德博瑞科技有限公司 48.72%的股权，成为该公司第一大股东，由该公司承担本项目的 IT 系统开发和维护，负责包括但不限于功能模块、架构、数据库、开发计划、升级迭代等工作。

目前本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

本次募资资金将全部用于建设工程和设备设施的构建，不会用于非资本性支出。项目投资明细及测算过程如下：

(1) 建筑工程及相关费用

本项目建筑工程包括各类生产设施，由主体建筑工程、服务型工程、总图工程三部分构成，其构成明细如下：

序号	建筑名称	单位	指标	单价（元）	金额（万元）
1	主体建筑工程				
1.1	冷冻加工厂房（含冷库）	m ²	80,690.00	2,932.23	23,660.19
1.2	常温加工厂房	m ²	62,176.00	2,291.96	14,250.52
2	服务型工程				
2.1	商品交易及展示中心	m ²	12,320.00	1,987.01	2,448.00
2.2	配套办公装修	m ²	6,210.00	676.33	420.00
3	总图工程				
3.1	道路及给排水	m ²	40,000.00	500.00	2,000.00
3.2	绿化	m ²	40,000.00	100.00	400.00
	合计				43,178.71

(2) 设备购置及安装费用

本项目涉及 32 个低温冷藏间和 8 个高温冷藏间的建设，设计库容量 8 万吨，项目所需设备类别和数量根据项目需求和设计产能进行测算，采购设备包括制冷核心设备、制冷系统材料、安装调试费用、供应设备、消防等辅助设备、照明等公用工程设备，以及信息系统设备等。各功能环节成套设备由公司根据冷库功能需求向多家制冷设备生产厂商询价后设计，单一设备拟购置价格参考厂商报价以及市场价格确定。

本项目设备购置及安装投入如下：

序号	设备名称	型号及规格	单位	数量	采购价格(元)
一	制冷设备				
1	核心设备				
1.1	CO ₂ 螺杆制冷压缩机组	LG16RZ	台	4	1,600,000
1.2	自带经济器螺杆制冷压缩机组	LG20MYJA	台	4	1,128,000
1.3	螺杆制冷压缩机组	LG20LYA	台	2	664,000
1.4	冷凝蒸发器撬块机组 低温库	冷凝蒸发器 LZH380×1	套	2	1,104,000
		CO ₂ 贮液器 ZY10×1			
1.5	冷凝蒸发器撬块机组 高温库	冷凝蒸发器 LZH380×1	套	2	1,380,000
		CO ₂ 贮液器 ZY4×1			
		CO ₂ 泵×2			
1.6	CO ₂ 桶泵机组	气液分离器 QFW1600×1	套	4	1,780,000
		CO ₂ 泵×2			
1.7	蒸发式冷凝器	LNZ2800	台	3	967,680
1.8	贮液器	ZY5	台	1	38,388
1.9	集油器	JY500	台	1	3,984
1.10	空气分离器	KF50	台	1	4,260
1.11	紧急泄 R507 器	JX159	台	1	1,140
1.12	不锈钢管铝片冷风机	DPR44612-325	台	64	2,208,000
2	制冷系统材料部分				
2.1	U 型顶排管	φ 32	m ²	38080	7,173,140
2.2	阀门		套	1	180,463
2.3	制冷系统及管件		套	1	191,739
2.4	制冷系统管道、设备保温		套	1	130,505
2.5	制冷系统管·道、设备支架		套	1	83,648
3	二氧化碳系统材料部分				
3.1	二氧化碳阀门		套	1	1,371,976
3.2	制冷系统及管件		套	1	312,337
3.3	制冷系统管道、设备保温		套	1	381,135
3.4	制冷系统管道、设备支架		套	1	89,048
4	电气系统		套	1	

4.1	电气系统合计		套	1	2,758,457
5	运输费		项	1	400,000
6	首次二氧化碳冲注量		吨	155	232,500
7	首次 R507 冲注量		吨	7	300,800
8	首次冷冻油冲注量		桶	18	64800
9	其他费用		项	1	120,000
10	安装调试费		项	1	1,600,000
11	保温工程		项	1	11,700,100
12	库结构用钢材		项	1	36,174,600
13	库门		项	1	1,935,500
14	升降平台及配套设备		项	1	14,275,000
15	税金		项	1	550,000
	冷库设备小计				90,905,200
二	公共工程设备				
1	中央空调	日立 RCI-112FSNQ	套	15	9,551,200
2	电梯及升降设备		项	1	7,900,000
3	供电设备及消防工程	定制化设备	项	1	49,025,800
4	供水设备	恒信 HBW	套	5	500,000
5	路灯与监控系统		项	1	4,000,000
	公共工程设备小计				70,977,000
三	信息系统硬件设备				
1	基础设备		项	1	1,700,000
2	RFID 射频识别设备		项	1	2,000,000
3	GPS 定位跟踪设备		项	1	500,000
4	泊车系统硬件设备		项	1	400,000
5	其他信息硬件设备		项	1	100,000
	信息系统硬件设备小计				4,700,000
	设备购置及安装费合计				166,582,200

(3) 土地及原房产购置费用

本项目已实际发生的土地及原有房产的购置费用如下：

序号	项目	单价	数量	价格（万元）
----	----	----	----	--------

1	土地使用权	81.43	98	7,980
2	原有建筑物	-	-	2,194
合计				10,174

(4) 信息系统软件投入

为满足智慧化仓储管理的要求，本项目将委托软件公司结合本项目的建设规模及预期需要实现的功能，开发出一整套涵盖仓储管理、运输车辆管理、运输过程监控、智能泊车等功能为一体的现代化物流管理软件系统以提高整体运行与协作效率。本项目信息系统软件投入如下：

序号	设备名称	数量	单价（万元）	总价（万元）
1	数字化仓储管理系统	1套	300	300
2	智能运输管理系统	1套	300	300
3	远程视频监控系统软件部分	1套	10	10
4	客户关系（CRM）与经营决策管理系统	1套	100	100
5	智能泊车系统软件部分		10	10
合计		4套	-	720

(5) 预备费投入

预备费主要是指考虑建设期可能发生的风险因素而导致的建设费用增加的部分，主要包括：

①在进行技术、施工图设计和施工过程中，在批准的初步设计范围内的一般设计变更、材料代用等增加的费用；

②国家允许调价范围以外的设备、材料价格价差，即市场材料浮动价差；

③由于一般自然灾害所造成的少量损失和预防自然灾害所采取的措施的费用；

④在组织竣工验收时，为鉴定工程质量而必须开挖和修复隐蔽工程的费用；

⑤由于图纸的一般错误及现场发生的技术问题处理而产生的经济鉴证费用。

本项目预备费 2,121.93 万元，以项目投资（不包括预备费和铺底流动资金）的 3%进行测算。

（6）铺底流动资金投入

根据该项目达产后的销售情况结合项目流动资产（现金、应收账款、存货等）和流动负债（应付账款）的周转情况，本项目铺底流动资金测算为 4,507.07 万元。

5、项目备案及环评情况

本项目不涉及新增土地，现已完成项目立项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

本项目建设周期计划为 1.5 年，项目建成后效益测算期为 20 年，从第 4 年开始实现达产。项目营业收入和利润主要来源于租赁服务收入和配套服务收入，项目主要经济指标如下：

指标	单位	数额
平均年营业收入	万元	14,047.38
平均年利润总额	万元	7,988.54
平均年税后利润	万元	5,991.41
动态投资回收期（所得税前）	年	7.78
动态投资回收期（所得税后）	年	8.67

本项目的收入来源详细测算情况如下：

（1）租赁服务收入测算

本项目租赁服务收入主要包括冷链服务中心、商品交易及展示中心以及停车场租赁服务三个部分。租赁服务收入测算构成如下表：

功能分区	细分种类	可出租量	单价	满负荷出租收入 (万元)
冷链服务中心	冷库仓储	80,000 吨	3 元/吨/天	8,760.00
	分拨平台	10,000 m ²	20 元/ m ² /月	240.00
	初加工厂房	8,160 m ²	70 元 / m ² /月	685.44
交易和展示中心	展示中心	3,900m ²	85 元/ m ² /月	397.80
	交易中心	49,856 m ²	73 元/ m ² /月	4,793.27
	配套办公等	12,320 m ²	40 元/ m ² /月	591.36
停车场	停车服务	1,000 个车位	150 元 /个/月	180.00
合计				15,647.87

(2) 配套服务收入测算

公司提供的配套服务主要包括装卸、预处理和管理等。各项配套服务收入测算构成如下：

服务种类	数量	单价	满负荷运营收入(万元)
预处理费	80 万吨	4 元/吨	320.00
装卸费	80 万吨	5 元/吨	400.00
管理费	66,076 m ²	3 元/ m ²	237.87
合计			957.87

上述预处理和装卸量，按照冷链仓储货物每年周转十次计算，装、卸只计算一次。

考虑到本项目投产后的市场培育期及未来价格的上涨，公司在测算本项目业务收入时，投产第一年按 60%负荷运营，至第四年达到 95%的运营负荷并持续整个测算周期至 20 年。同时，各项业务收费按照每五年上浮一次，每次上浮幅度为 6%。据此计算，测算期内本项目年均实现营业收入为 14,047.38 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

二〇一七年二月十七日