

芜湖亚夏汽车股份有限公司

关于公司新建 4S 店投资项目的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

1、芜湖亚夏汽车股份有限公司(以下简称“公司”、“亚夏汽车”)基于公司发展战略的需要，2013 年拟使用公司自有资金在安徽省范围内投资新建品牌轿车 4S 店，拟新建 4S 店子公司的具体情况如下：

序号	地区	公司名称	注册资金(万元)	持股比例(%)	经营范围	备注
1	阜阳市	阜阳亚夏凯迪汽车销售服务有限公司(凯迪拉克)	1,000	100	汽车配件销售；汽车信息咨询服务。(涉及行政许可的项目凭许可证经营)	相关信息最终以工商登记机关核准注册为准。
2	亳州市	亳州亚夏景程汽车销售服务有限公司(雪佛兰)	500	100	汽车配件限售；轿车信息咨询服务。(暂定)	
合计			1,500			

2、上述两家项目子公司总投资约 7,350 万元，公司现以出资设立方式投入项目子公司 1,500 万元，后期项目建设中所需投资款 5,850 万元将由各项目子公司以自筹资金方式解决，也不排除公司对资产负债率较高的项目子公司进行增资方式补充其资本金，以补充项目子公司的投资款项。

3、本事项已经公司第三届董事会第五次会议以 9 票同意、0 票反对、0 票弃权审议通过。本次对外投资金额在公司董事会决策权限内，无需提交公司股东大会审议批准。

4、本次新建 4S 店投资项目不构成关联交易。

一、项目概况

为适应乘用车及其后市场服务需求快速增长的需要，2013 年拟在阜阳市新建凯迪拉克轿车 4S 店，亳州市新建上海通用雪佛兰轿车 4S 店子项目。本项目建设期为一年，各项目总体投资情况如下：

项目名称	铺底流动资金(万元)	固定资产投资(万元)	无形资产(万元)	总投资(万元)
阜阳凯迪拉克轿车 4S 店子项目	1,496	2,453	900	4,850
亳州上海通用雪佛兰轿车 4S 店子项目	825	1,375	300	2,500

合 计	2,321	3,828	1,200	7,350
-----	-------	-------	-------	-------

二、项目的组织与实施

本项目中 4S 店将通过新设子公司投资新建方式完成。店面建设场地为自购土地，建设期均为一年。各项目建设方案如下：

(1) 项目的占地、建设、停车区（或训练场地）面积情况：

项目名称	占地面积 (亩)	建筑面积 (平方米)	停车区面积 (平方米)	备注
阜阳凯迪拉克轿车 4S 店子项目	15	6,500	2,500	
亳州上海通用雪佛兰轿车 4S 店子项目	10	4,500	1,500	
合 计	25	11,000	4,000	

(2) 项目的土地、工程投资情况如下：

项目名称	土地投资 (万元)	项目主体 工程费用 (万元)	装修费用 (万元)	停车区工程 费用 (万元)	备注
阜阳凯迪拉克轿车 4S 店子项目	900	1,170	585	38	根据各品牌 汽车厂商要 求估算工程 及装修费用
亳州上海通用雪佛兰轿车 4S 店子项目	300	720	270	23	
合 计	1,200	1,890	855	60	

(3) 项目主要设备投资情况如下：

本项目主要设备由机器设备及办公设备组成。具体投资情况见下表：

项目名称	机器设备 (万元)	办公设备 (万元)
阜阳凯迪拉克轿车 4S 店子项目	140	520
亳州上海通用雪佛兰轿车 4S 店子项目	241	122
合 计	381	642

各子项目机器设备由专用设备、专用工具、一般设备及工具、机电维修设备及工具、钣金维修设备及工具、油漆设备及工具等组成；办公设备由电脑、投影仪、电视机、音响系统、空调、中央空调、文件柜、办公桌椅等组成。

(4) 项目铺底流动资金：

根据各子项目建设所在地的市场情况及品牌市场占有率，以运营期第一年所需流动资金作为铺底流动资金，以后各年所需流动资金由项目产生现金流补充。

三、项目可行性分析

(1) 公司独特的汽车产业服务链将进一步完善

通过本项目的实施，公司的市场服务网络将得到进一步扩大，汽车产业服务链将更趋完善，有助于提升公司的整体盈利能力和在安徽区域的市场占有率。特别是本项目投资新建的品牌轿车 4S 店均为目前国内成熟的主流合资品牌，品牌影响力和盈利能力较强。

(2) 发挥集聚效应，推动地方经济发展

通过实施销售服务网络扩建项目，不仅有助于提升公司在安徽区域的市场份额，对加快安徽省汽车产业体系建设，合理整合资源，规范市场，发挥集聚效应等方面具有重要意义。同时，项目必将需要相关的服务设施相配套，带动其他行业和第三产业的发展，并在扩大就业、增加税收、繁荣服务业方面为地方经济发展做出贡献。

四、项目投资风险

第一，授权经营风险：未来经营期间，本期项目相关子公司若达不到汽车生产厂家相关要求，可能因在某些方面达不到厂家授权许可协议某些限制性条款的要求，因而被生产厂家取消、终止合作协议，从而存在一定的授权经营风险。

第二，行业竞争加剧风险：近年来行业竞争不断加剧，全行业价格下降的趋势明显，行业利润率随之下降。随着市场竞争的加剧，因此，汽车厂家和经销商将面临行业竞争的考验。

第三，人力资源风险：虽然公司一直十分重视人才的引进和培养，近年来人才储备不断增加，但随着公司的快速发展，还需要进一步的补充大量有经验的汽车销售及售后服务专业人才，特别是既有汽车专业背景、又懂市场运作和流通业务的复合型人才。如果随着公司业务的不拓展而人力资源供给出现不足，则将会对公司的发展形成较大的影响。

五、对公司的影响

亚夏汽车销售服务网络扩建项目的实施，将使公司在安徽省内的市场份额得到进一步提升。项目的实施，将有助于提升公司的综合竞争优势，强化公司在安徽区域市场的领导地位，并对公司经营规模和盈利能力的提升以及未来可持续发展产生较强的推动作用。

第一，本项目的实施有利于提高公司知名度和美誉度，提升公司市场影响力。

第二，实施本项目，有利于扩大公司经营规模，扩大公司的市场份额。

第三，本项目的建成有利于提升公司持续盈利能力，培育公司新的经济增长点。

第四，通过本项目的实施，将使公司拥有更多的客户保有量，有利于公司汽车服务项目地开展。

六、项目效益分析

本项目运营期(十年)预计年均新增销售收入(不含税)46,642.20万元,年均净利润1,580万元。本项目各子项目主要经济指标详见下表。

公司名称	指标名称							
	实现总收入(万元)	总成本(万元)	年均净利润(万元)	毛利率	净利率	净现值(税后)(万元)	内部收益率(税后)	静态投资回收期(税后)
阜阳凯迪拉克轿车4S店子项目	311,262	286,432	1,862	10.41%	5.98%	4,408	24.49%	6.92
亳州上海通用雪佛兰轿车4S店子项目	155,160	149,301	439	6.74%	2.83%	677	17.42%	6.95
合计	466,422	435,733	2,301			5,085		
备注	运营期合计	运营期合计	运营期平均	运营期平均	运营期平均			含建设期

2、本项目运营后预计前三年销售收入分别按十年运营期的年均新增销售收入的30%-40%、40%-70%、70%-100%递增增长率来增长。

七、需履行的审批手续

根据公司《投融资管理制度》第二十三条的规定,董事会在其权限范围内,建立对董事长的授权制度,即决定金额在人民币5000万元以下(含本数)的单项投融资(风险投资和非主营业务权益性投资除外),但事后应向董事会报告。

同时根据公司《投融资管理制度》第十九条第一款以及第二十条第一款的相关规定,交易涉及的资产总额占公司最近一期经审计总资产的10%以上,应当提交公司董事会进行审议;交易涉及的资产总额占公司最近一期经审计总资产的50%以上,应当提交股东大会进行审议。本次对外投资属于公司董事会决策权限范围,无需提交股东大会审议。

八、备查文件

- 1、芜湖亚夏汽车股份有限公司第三届董事会第五次会议决议;
- 2、《项目可行性研究报告》。

特此公告。

芜湖亚夏汽车股份有限公司董事会

二〇一三年六月一日