股票代码:600704　　股票简称:物产中大

物产中大集团股份有限公司2018年度非公开发行A股股票预案

二〇一八年十一月

发行人声明

公司及董事会全体成员保证本预案内容真实、准确、完整,并确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

本次非公开发行股票完成后,公司经营与收益的变化由公司自行负责;因本次非公开发行股票引致的投资风险由投资者自行负责。

公司本次非公开发行股票预案是公司董事会对本次非公开发行股票的说明,任何与之相反的声明均属不实陈述。

本预案所述事项并不代表审批机关对于本次非公开发行股票相关事项的实质性判断、确认、批准或核准。本预案所述本次非公开发行股票相关事项的生效和完成尚需公司股东大会的审议通过以及取得有关审批机关的批准或核准。

投资者如有任何疑问,应咨询自己的股票经纪人、律师、专业会计师或其他专业顾问。

特别提示

1、公司本次非公开发行A股股票相关事项已于2018年11月2日经公司第八届董事会第二十四次会议审议通过。根据《公司法》、《证券法》、《上市公司证券发行管理办法》及《上市公司非公开发行股票实施细则》等相关法律、法规和规范性文件的规定,本次非公开发行尚需报经浙江省国资委批准后提交公司股东大会审议,并经中国证监会核准后方可实施。

2、本次发行对象为不超过10名特定投资者,包括证券投资基金管理公司、证券公司、财务公司、资产管理公司、保险机构投资者、信托公司、合格境外机构投资者等符合相关法律、法规规定条件的法人、自然人或其他合格投资者。证券投资基金管理公司以其管理的2只以上基金认购的,视为一个发行对象。信托公司作为发行对象的,只能以其自有资金认购。

最终具体发行对象将在公司取得中国证监会关于本次发行的核准批文后,按照相关规定,由公司董事会及其授权人士在股东大会授权范围内与保荐机构(主承销商)根据发行对象申购报价的情况,遵照价格优先原则确定。

所有发行对象均以现金方式认购本次发行的股票。

3、本次发行的定价基准日为本次发行的发行期首日。发行价格不低于定价基准日前20个交易日(不含定价基准日,下同)公司股票交易均价的90%(即“本次发行的发行底价”)。

定价基准日前20个交易日公司A股股票交易均价=定价基准日前20个交易日上市公司A股股票交易总额/定价基准日前20个交易日上市公司A股股票交易总量。若公司股票在该20个交易日内发生因除权、除息事项引起股价调整的情形,则对调整前交易日的交易价格按照经相应除权、除息调整后的价格计算。

在前述发行底价的基础上,最终发行价格将在公司取得中国证监会关于本次发行的核准批文后,按照相关规定,由公司董事会及其授权人士在股东大会授权范围内与保荐机构(主承销商)根据发行对象申购报价的情况,遵照价格优先原则确定。

4、根据中国证监会颁布的《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求》规定,公司拟发行的股份数量不超过本次发行前总股本的20%,即不超过861,336,483股(含861,336,483股)。

最终发行数量将在公司取得中国证监会关于本次非公开发行的核准批文后,按照相关规定,由公司董事会及其授权人士在股东大会授权范围内与保荐机构(主承销商)根据发行对象申购报价的情况,遵照价格优先原则确定。

所有发行对象均以现金方式认购本次发行的股票。

5、本次发行的定价基准日为本次发行的发行期首日。发行价格不低于定价基准日前20个交易日(不含定价基准日,下同)公司股票交易均价的90%(即“本次发行的发行底价”)。

定价基准日前20个交易日公司A股股票交易均价=定价基准日前20个交易日上市公司A股股票交易总额/定价基准日前20个交易日上市公司A股股票交易总量。若公司股票在该20个交易日内发生因除权、除息事项引起股价调整的情形,则对调整前交易日的交易价格按照经相应除权、除息调整后的价格计算。

6、本次发行拟募集资金总额不超过40亿元(含40亿元),扣除发行费用后募集资金净额将用于投资以下项目:

单位:万元

序号	项目类型	项目名称	投资金额	拟使用募集资金金额
1	供应链集成服务项目	线缆智能制造基地建设项目	106,165.74	73,480.70
		汽车智慧新零售平台建设项目	100,996.53	83,014.88
		城市轨道交通集成服务项目	115,750.00	112,500.00
2	供应链支撑平台项目	供应链大数据中心建设项目	30,497.57	23,624.60
3	补充流动资金		107,379.82	107,379.82
	合计		460,789.66	400,000.00

若本次非公开发行募集资金净额少于上述项目拟使用募集资金金额,公司将根据募集资金净额,按照项目的轻重缓急等情况,调整并最终决定募集资金的具体投资项目、优先级及各项目的具体投资额,募集资金不足部分由公司以自有资金或通过其他融资方式解决。

在本次非公开发行募集资金到位之前,公司将根据项目进度的实际需要以自筹资金先行投入,并在募集资金到位之后按照相关法规规定的程序予以置换。

7、本次发行是否构成关联交易

截至本预案出具日,本次发行尚未确定发行对象,最终是否存在因关联方认购公司本次非公开发行股份构成关联交易的情形,将在发行结束后公告的发行情况报告书中披露。

8、本次发行是否导致公司控制权发生变化

截至本预案出具日,本公司总股本为4,306,682,417股,其中,国资公司持有本公司33.81%的股份,为公司的控股股东;交投集团持有本公司20.72%的股份;浙江省国资委通过国资公司和交投集团间接持有公司54.53%的股份,为本公司实际控制人。

本次非公开发行股票不超过861,336,483股(含861,336,483股),若本次非公开发行按发行数量的上限实施,本次发行完成后公司总股本将由发行前的4,306,682,417股增加到5,168,018,900股;若国资公司和交投集团不参与本次认购,在本次发行后,国资公司持股比例约为28.17%,仍为公司控股股东;交投集团持股比例约为17.27%;浙江省国资委通过国资公司和交投集团间接持有公司45.44%的股份,仍为本公司的实际控制人。

因此,本次发行不会导致发行人控制权发生变化。

八、本次发行方案尚需呈报批准的程序

公司本次非公开发行A股股票相关事项已于2018年11月2日经公司第八届董事会第二十四次会议审议通过。根据《公司法》、《证券法》、《上市公司证券发行管理办法》及《上市公司非公开发行股票实施细则》、《上市公司国有股权监督管理办法》等相关法律、法规和规范性文件的规定,本次非公开发行尚需报经浙江省国资委批准后提交公司股东大会审议,并经中国证监会核准后方可实施。

在获得中国证监会核准后,公司将向上海证券交易所和中国证券登记结算有限责任公司上海分公司申请办理股票发行、股份登记等事宜。

第二节　董事会关于本次募集资金使用的可行性分析

一、本次募集资金使用计划

本次非公开发行募集资金总额不超过40亿元(含40亿元),扣除发行费用后募集资金净额将用于投资以下项目:

单位:万元

序号	项目类型	项目名称	投资金额	拟使用募集资金金额
1	供应链集成服务项目	线缆智能制造基地建设项目	106,165.74	73,480.70
		汽车智慧新零售平台建设项目	100,996.53	83,014.88
		城市轨道交通集成服务项目	115,750.00	112,500.00
2	供应链支撑平台项目	供应链大数据中心建设项目	30,497.57	23,624.60
3	补充流动资金		107,379.82	107,379.82
	合计		460,789.66	400,000.00

若本次非公开发行募集资金净额少于上述项目拟使用募集资金金额,公司将根据募集资金净额,按照项目的轻重缓急等情况,调整并最终决定募集资金的具体投资项目、优先级及各项目的具体投资额,募集资金不足部分由公司以自有资金或通过其他融资方式解决。

在本次非公开发行募集资金到位之前,公司将根据项目进度的实际需要以自筹资金先行投入,并在募集资金到位之后按照相关法规规定的程序予以置换。

二、本次非公开发行募集资金投资项目的具体情况

(一)供应链集成服务之一:线缆智能制造基地建设项目

1、项目基本情况

本项目拟投资总额106,165.74万元,公司拟投入募集资金为73,480.70万元。项目实施主体为公司控股子公司机电工贸的全资子公司中大线缆。本项目拟在湖州市德清县乾元镇新材料园区内建设线缆智能制造基地,项目建设内容包括电缆车间和高分子车间建设,购置拉丝机、绞丝机、高速挤塑机、成缆机等生产设备。项目建成后,公司将新增年产33.5万千米电线电缆的生产能力。

金属是公司供应链集成服务的核心经营品种之一,而打造贸易与实业结合的“贸工一体化”是公司供应链集成服务的一种重要商业模式。公司通过“打井式”的垂直产业链整合,在有色金属铜产业上打造了“电解铜—铜丝—线缆”的电线电缆全产业链,做好上游渠道延伸、中游生产主导、下游市场衔接,形成了强大的供应链集成服务能力。依托强大的经销商网络集成省内外的客户需求,公司在省内外的经销商数量达上万家,广泛分布于全国各地,能够敏锐地感受到市场一线的产品需求,通过集成和反馈后形成公司“规模化生产”以及“大库存备货”的基础,为公司的集中采购提供支持。公司通过加工、物流、信息等增值服务,将下游众多中小客户的需求与上游资源进行衔接,并借助套期保值等工具,长期以来有效形成应对原材料价格波动的风险对冲体系,由此在线缆产业链为上下游客户提供无缝对接服务,有效解决行业内规模化生产与个性化需求的矛盾。

公司控股子公司机电工贸主要生产各类建筑用布电线、控制电缆、塑力缆及220KV及以下各电压等级的电力电缆、各种矿用电缆、橡套电缆、计算机电缆、电梯电缆、防火电缆等多系列特种电缆产品,“中大元通线缆”已经成为“浙江省名牌”。

随着公司线缆产品的快速增长,公司钱江和崇贤两个线缆工厂的产能已基本趋于饱和,且崇贤工厂面临拆迁,公司亟需增加线缆产能,通过建设线缆智能制造基地,公司可以进一步深化贸工一体化和铜产业链的垂直整合。制造基地建成后,在巩固发展现有产品的基础上,公司将进一步丰富和优化产品结构,向特种电缆、高端电缆产品进行倾斜式发展。同时,公司也将以制造端的提升反哺贸易,进一步增强供应链集成服务的价值创造能力,成为线缆行业生态组织者,提升公司核心竞争力。

2、项目背景及必要性

(1)项目符合国家产业政策和指导方向

电线电缆产业是工业基础性行业,其产品广泛应用于能源、交通、通信、汽车、石化等领域,在我国国民经济中占有重要地位。近年来,随着我国经济的快速发展,电线电缆产量稳定增长。单以电力电缆而论,中国经济持续高速增长,特别是电网改造、特高压等大型工程相继投入、建设、升级,为电力电缆行业发展提供了巨大的市场空间。全球电力电缆行业规模,也随着中国等新兴国家需求大幅上升而持续增长。

近年来,线缆行业随着国家产业政策的不断调整而逐步升级换代,从低端向中高端转换,得到了国家政策的大力支持:①2016年3月,国务院颁布《国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》,要求以提高制造业创新能力和基础能力为重点,推进信息技术与制造技术深度融合,促进制造业朝高端、智能、绿色方向发展,培育制造业竞争新优势,要全面提升工业基础能力,加快发展新型制造业,推动传统产业改造升级;②2017年11月,国家发改委发布《国家能源局关于推进电力安全生产领域改革发展的实施意见》,提出“加强电网安全运行风险管控工作,确保电网安全稳定运行和可靠供电。加强新材料、新工艺、新设备安全风险评估和管控”;③2017年11月,国务院发布《关于深化“互联网+先进制造业”发展工业互联网的指导意见》,提出要“加速智能制造发展,更大范围、更高效率、更加精准地优化生产和服务资源配置,促进传统产业转型升级,催生新技术、新业态、新模式,为制造强国建设提供新动能”。

上述政策均与线缆行业有密不可分的关系,这些政策的落实将极大地促进线缆行业发展,提升产品技术水平,促进产品升级进步。

(2)有利于突破产能瓶颈,满足市场需求

伴随着行业的快速发展以及用户对公司产品的逐步认可,公司所获订单量不断上升,但由于受到生产设备及厂房面积的限制,公司主要生产线的产能目前趋于饱和,旺季产能利用率更是接近100%。近3年来,公司线缆业务规模快速增长,连续新高,2015年至2017年,公司线缆产品的产量分别为16.25万千米、23.65万千米和43.07万千米,复合增长率达到62.80%,公司线缆产品得到新老客户的一致认可,未来业务还有加速扩张的趋势,预计2018年后业务规模将再创新高。

2017年3月,西安市政府召开新闻发布会,公布西安地铁3号线所使用的电缆送检结果不合格,引致全国范围内针对电线电缆生产企业的专项监督检查,而公司产品质量过硬,很快就得到检查通过,并由此成功应用于西安地铁替代质量不合格电缆。公司也借此机会进一步扩大了品牌效应,迅速成为了杭州、成都、武汉等城市地铁、高铁的特种电缆供应商。

考虑到行业的未来趋势、发展方向,本次募投项目将建设特种线缆、电力电缆、民用电线生产线和高分子车间,改善相关生产工艺和设备工艺性能,突破公司产品产能的瓶颈,满足公司线缆产品日益增长的市场需求。

(3)有利于提高产品品质,增强市场竞争力

随着行业的技术进步,现有客户和潜在客户对公司的产品也提出更高的要求。国外厂商由于设备先进且产品精度较高,在中高端市场具有较强的竞争力。公司要增强自身产品竞争优势,提高市场竞争地位,就必须要提升现有生产工艺,引进先进设备,保证公司产品质量和技术方面的先进性。未来,公司将以电力电缆、电气装备用线为主,以阻燃和耐火等符合消防高标准要求的线缆为主攻方向,通过规模化生产和精细化管理降本增效,打造特种线缆产品的质量优势,从而构建主力产品的最优性价比,实现产品质量的稳步提升和市场规模的快速扩张。因此,本次募投项目的顺利实施有利于提高公司产品质量,增强市场竞争力。

(4)有利于优化产品结构,迎合高端产品市场需求

随着科技的进步、传统产业的转型升级、战略性新兴产业和高端制造业的大力发展,我国经济社会进一步向绿色环保、低碳节能、信息化、智能化方向转变,国家智能电网建设、现代化城市建设、新能源汽车的普及等均对电线电缆的应用提出了更高要求,为特种电线电缆的发展提供了新的历史机遇。例如,无线输电技术可能将促进铜包铝线的需求,A1、机器人行业的发展可能会带来对柔性电缆的大量需求等等。

目前公司已在防火电缆、地铁专用电缆、矿用电缆、盾构机电缆等特种电缆的生产和销售上取得了一定的成绩,并将在特种电缆领域加大研发和投入力度,未来销售额将进一步提升。本次募投项目的顺利实施,有助于公司产品结构的优化,增加高利润率线缆产品的产能和品类,提高公司产品层次,迎合高端产品市场需求。

3、项目可行性

(1)广泛的客户资源保障了项目的产能消化

公司积累了广泛的客户资源。在国企大客户方面,公司现有的合作伙伴包括中国中铁股份有限公司、中国海洋石油总公司、中国神华能源股份有限公司、中铁建设集团有限公司、中国石油化工集团公司、杭州市电力局等大型企业或集团。公司作为电线电缆综合配供商参与了北京奥运村、秦山核电站、浙江省人民大会堂、杭州萧山机场、天荒坪水电站以及多地地铁建设等重大项目。在分散网点经销商方面,公司在省内拥有大量客户,在此基础上通过与当地知名经销商合作,或是利用已签约核心客户的影响力,向省外区域渗透辐射,目前在山东、陕西、安徽、福建等地均有公司的经销商网点。

公司广泛的客户资源为公司产品的销售提供了保障,有利于项目新增产能的消化。

(2)高效的经营模式保障了项目的经济效益

公司下属公司机电工贸具有成熟的产销模式,其广泛分布于全国各地的经销商能够敏锐地感受到市场一线的产品需求,这些需求在机电工贸得以集成、反馈,进而形成机电工贸“规模化生产”和“大库存备货”的数据基础;同时,生产部门的产能状况、库存数额、成本特点也可以及时反馈个销售部门,使得生产和销售无缝对接、形成“生产支持贸易、贸易反哺生产”的良性循环模式。机电工贸依托产销一体的无缝对接及对社会需求的两级集成,可巧妙地解决行业内规模化生产与个性化需求的矛盾。

机电工贸通过精细化管理,打造产品的成本优势。通过贸存间端和后端的精细化管理,安排进行连续化和规模化生产,实现对各项工序的综合控制,控制生产成本。在抓好全面质量管理的基础上,机电工贸对工序进行定额领料管理,减少实际材料消耗与工艺定额的差异,同时机电工贸进行了严格的工时定额管理,细化每种产品的工艺资都和定额工时。通过精细化管理,机电工贸在成本端实现了较为严格的管控。

(3)成熟的研发体系保障了项目的技术水平

机电工贸是国内规模较大、设备齐全、工艺领先的优质线缆制造企业,产品品类多达上万种,是目前全国范围内品种、规格最全的线缆制造商之一。公司建有自己的研发中心,自主开发完成多项先进技术,近三年以来,公司在线缆研发上的投入大幅增长。机电工贸已被评为“科技型中小企业”、“高新技术企业”,于2017年建成了“浙江省企业研究院”,且正在积极申报国家级实验室。同时,机电工贸与上海电缆研究所、中国科学技术大学等已开展了硅橡胶绝缘材料、柔性防火电缆、加热电缆等项目的产学研合作,目前正积极与上海电缆研究所、西安交通大学洽谈合作共建线缆研发中心,拟进一步加强产品建设和技术研发能力。

公司强大的技术实力能够满足产品的品质和先进性、安全性要求,为本次募投项目提供技术可行性保障和支撑。

(4)完善的管理体系保障了项目的高效运营

机电工贸拥有完善的生产经营管理体系,经过多年的发展,已奠定了较好的管理基础。机电工贸多年来一直从事电线电缆领域产品的设计、生产和销售,积累了大量的管理经验,从市场营销、生产制造、采购供应、售后服务、人力资源等方面形成了适合公司的成熟管理模式。公司经营管理层稳定,主要管理人员均拥有行业内多年的管理经验。公司拥有较为完善的安全经营体系、健全的财务管理制度、完善的经济责任制内部审计体系,为项目建设提供管理能力保障。

综上,公司具备从生产到营销的精细化管理体系,有利于保证募投项目的顺利运营。

4、项目建设内容及建设期

本项目总投资估算为106,165.74万元,投资范围包括土地购置支出、土建工程支出、设备购置及安装支出、基本预备费及铺底流动资金;项目建设期为36个月。

单位:万元

序号	项目名称	投资额	占总投资额的比例	募集资金投入金额
1	土地购置	4,956.00	4.67%	4,956.00
2	土建工程	45,360.00	42.73%	45,360.00
3	设备购置及安装	23,164.70	21.82%	23,164.70
4	基本预备费	3,436.24	3.24%	–
5	铺底流动资金	29,248.81	27.55%	–
	合计	106,165.74	100.00%	73,480.70

5、项目效益分析

经测算,项目税后内部收益率为17.00%,经济效益良好。

6、项目用地、备案及环评手续进展情况

本项目涉及新增用地,截至本预案出具日,项目用地尚在落实过程中。项目立项、环评等备案、审批手续均在办理过程中。

(二)供应链集成服务之二:汽车智慧新零售平台建设项目

1、项目基本情况

本项目拟投资总额100,996.53万元,公司拟投入募集资金为83,014.88万元。项目实施主体为公司全资子公司物产元通及其全资子公司浙江元通投资有限公司。

本项目拟在杭州市余杭区乔司街道建设汽车新零售综合体,综合体功能区块具体包括汽车销售区、汽车相关产业区、汽车维修及配件区、其他商业配套区等。通过本项目的建设,公司将改善汽车销售模式,提升消费者购车体验,夯实汽车产业链的战略根基,同时进一步完善汽车全生命周期服务,构建集汽车流通产业和汽车生活服务业为一体的汽车智慧新零售平台。

汽车是公司供应链集成服务的核心经营品种之一,主要通过公司的全资子公司物产元通开展经营,主要经营模式是打造覆盖汽车全生命周期的服务产业链,为消费者提供汽车销售、汽车维修、汽车零部件采购、汽车救援服务、二手车置换、汽车回收拆解等各类汽车相关服务,其中,汽车销售是获取客户流量和形成存量客户的关键入口。

2、项目背景及必要性

(1)汽车保有量持续上升,汽车后市场前景广阔

目前我国已成为世界上最大的汽车消费国,随着汽车销量的稳步增长,汽车保有量也持续攀升。根据汽车工业协会数据显示,2017年我国汽车销量2,887.9万辆,已连续9年位列全球第一,其中,新能源汽车销量为77.7万辆,较去年增长53.3%,新能源汽车发展势头强劲,汽车消费结构进一步调整优化;截至2017年末,我国汽车保有量达到2.17亿辆,同比增长11.9%,汽车保有量已经连续超过10年维持10%以上的增长。

与此同时,随着我国汽车保有量的不断增加,汽车维修保养、汽车美容、汽车文化等汽车后市场服务得到越来越多的关注,汽车全生命周期产业链价值中枢将逐步向后端转移,成为不可忽视的消费市场,具备巨大的市场潜力。根据中国汽车流通协会资料,2016年我国乘用车平均车龄已经达到4.6年。随着中国乘用车保有量上升和平均车龄的增长,乘用车的售后维修需求势必持续增长。根据麦肯锡的测算,2017年全球汽车后市场规模达到约8,000亿欧元,其中中国市场约900亿欧元,且将以年均7.5%的复合增长率增长,预计2030年中国汽车后市场可达到2,330亿欧元的市场规模。

(2)一站式汽车综合体有利于汽车业态优化升级,引导未来新兴商业模式

自从2014年8月国家工商总局宣布自同年10月1日起停止实施汽车总经销商和汽车品牌授权经销商备案后,政策的走向将打破传统4S店及二手车商天卖场遍布的现存市场格局。同时,传统汽车电商由于普遍缺乏专业化、统一化的线下场景体验与服务能力,并不完全符合消费者汽车消费习惯。因此,多业态、一站式的消费及体验场所的形成与发展将成为新的趋势。

新时代的汽车综合体,将结合互联网智慧新零售模式,围绕汽车文化,打造高品质的汽车主题空间,构建汽车文化生态圈。汽车综合体通过行业、产业、业态的有机组合,快速整合汽车产业相关的优质资源,贯穿起项目各个板块之间的业务,形成产业链条的协同效应,提升各板块的盈利能力。这种商业模式将带来一个高效益、高成长的环境,对于广大的消费者来说,新兴的汽车销售综合体是一个消费体验及文化体验的综合空间,消费需求可以得到最大化的满足。

(3)有利于公司抓住汽车“新零售”发展趋势,快速推进业态升级

在全社会发展新零售业态的大背景下,汽车作为国民生活的一项重大消费品种,与零售消费市场具有密切的联系,汽车与新零售模式的结合成为了行业的必然选择。本次项目将通过建设智慧新零售平台,依托公司强大的线上、线下资源及数据库,通过对公司内外数据的剖析整合,对客户进行准确的剖析定位,精准营销,实现线上导流;通过以客户需求为导向的差异化营销,提升客户销售粘性,提高核心客户的复购率;通过及时的、可视化的供应链数据,提升各流程环节绩效,提升整体供应链管理效率;通过线下多样化、标准化、规范化的场景体验、销售及售后服务,实现产业链闭环。公司将通过本次项目的实施,实现智慧新零售的业态转型升级,为公司未来发展奠定稳固基础。

(4)有利于公司盈利能力的提升

通过本项目的实施,公司将充分整合旗下众多优势产业资源,在传统汽车展销的基础上,引入了精品二手车卖场、车辆展示体验和精品展示、汽车用品超市、维修等汽车后市场业态及相关衍生服务,开配套相关商业服务设施,最大程度地高效利用综合体空间,实现众多业态的一体化集合运营,满足消费者一站式消费及服务的需求,并进一步提高公司全生命周期覆盖的汽车供应链集成服务能力。本次项目的建设将会塑造杭州汽车零售及后市场服务格局,引领国内汽车新零售行业领域的变革。

3、项目可行性

(1)公司行业经验丰富,为项目的实施打下坚实基础

物产元通是浙江省大型汽车经销商集团,营业收入长期位居全国前十强。作为汽车服务全产业链企业,物产元通核心业务涉及汽车销售服务、二手车、零部件、保险代理、救援服务、出行服务、汽车电商、汽车回收等汽车生态服务领域。经过55年的发展,物产元通现已在全国8个省市拥有近200个营业网点,管理员工人数超万人,无论是在组织架构、人力资源、管理体系等方面都积累了相当深厚的经验,特别是在实体网络新增布局、4S店管理运营等方面能快速实现管理输出和能力匹配,适应市场环境的变化,开展经营业务。汽车智慧新零售平台设立后,物产元通能够在现有汽车销售经验的基础上,迅速打造新的汽车销售经营模式,通过科学规范的KPI考核体系,加上精细化管理能力,能够快速发展业务,提升专业能力。

(2)公司在浙江及杭州市场地位稳固,为项目实施提供可靠保障

物产元通深耕浙江市场,而杭州作为公司及物产元通的大本营所在,是物产元通生存立足之基,产业链及客户优势显著。2015年,物产元通通过并购重组浙江和诚汽车集团有限公司,进一步强化了物产元通在浙江及杭州市场的品牌集聚、品线联动、区域市场主导经营的能力。截至2017年末,物产元通在浙江省内拥有4S店120家,其中杭州市56家。2017年,物产元通杭州市新车销售规模超过10万辆。物产元通通过多年发展积累了良好的客户资源与品牌效应,杭州市场的深耕拓展,为项目的实施奠定了可靠的保障。

(3)公司汽车后市场线上线下布局深入,可为项目实施提供有力支撑

截至目前,物产元通在汽车后市场已经深入布局,可提供汽车一站式、全生命周期的服务。物产元通线上线下相结合的“车家佳”平台利用信息化系统、大数据、云计算、支付、物联网等技术实现平台的系统功能升级,线上线下结合运营产品的体验升级以及各项业务的系统有机集成,实现对用户的精准、智慧、高效和集成化服务。目前“车家佳”平台已经整合省内汽车服务商家近400家,累计注册客户超过50万,搭建了新车销售、二手车服务、汽车后服务、汽车社区等线上运营平台,提供一键式O2O汽车综合服务。元通二手车整合社会二手车公司1200多家,市场交易量可达到8.5万台/年;元通零部件整合社会零部件服务商200多家,年零部件营收规模可达到7.5亿元;物产元通救援平台整合省内社会救援车辆800余台,每年为全省车主提供超过22万单的救援服务。物产元通现有各业务板块可以在本项目实施过程中提供管理能力输出和技术经验支持,为项目的顺利实施和稳健运营提供有力支撑。

(4)项目区位条件市场环境优越,为项目实施提供良好条件

本次项目实施地为杭州市,是全国公认的“电子商务之都”,具有天然的互联网基因,消费者在移动支付、新零售等智慧生活和服务场景中已逐渐形成了良好的消费习惯,对于消费体验与一体化便捷服务普遍具有较强的接受能力。汽车智慧新零售综合平台的业态定位符合杭州城市和消费者的市场需求。同时,项目可充分利用杭州市电子商务环境,便捷地吸引互联网人才,并与主流的互联网、新零售企业进行沟通和交流,深化汽车智慧新零售的应用深度。

本项目所在地位于杭州市东北部,是杭州市“城市东扩”战略的重点发展区域,核心两公里辐射范围内已有宜家家居和华荣城两大商业综合体,周边客流量较高、商业氛围浓厚,但以汽车为主题的消费业态仍相对匮乏。本项目将借助杭州市“城市东扩”的有利契机,依托项目所在地商业聚集效应,利用汽车新零售模式的市场先发优势,最终实现一体化、特色化汽车智慧新零售平台运营。

4、项目建设内容及建设期

本项目总投资估算为100,996.53万元,投资范围包括土建工程支出、设备购置及安装支出、基本配套费用、基本预备费及铺底流动资金;项目建设期为36个月。

单位:万元

序号	项目名称	投资额	占总投资额的比例	募集资金投入金额
1	土建工程	69,284.98	68.60%	69,284.98
2	设备购置及安装	13,729.90	13.59%	13,729.90
3	基础配套费用	2,868.00	2.84%	–
4	基本预备费	4,294.14	4.25%	–
5	铺底流动资金	10,819.51	10.71%	–
	合计	100,996.53	100.00%	83,014.88

5、项目效益分析

经测算,项目税后内部收益率为11.01%,经济效益良好。

6、项目用地、备案及环评手续进展情况

截至本预案出具日,本项目实施主体已与余杭区土地管理局签署土地出让协议,土地使用权证尚在办理过程中。项目立项、环评等备案、审批手续均在办理过程中。

(三)供应链集成服务之三:城市轨道交通集成服务项目

1、项目基本情况

本项目拟投资总额115,750.00万元,公司拟投入募集资金为112,500.00万元。公司拟设立全资子公司浙江物产工程技术服务有限公司(暂定名称,具体以工商登记机构核定为准)作为本项目的实施主体。

公司拟使用非公开发行募集资金购置一批先进的盾构机设备,为城市轨道交通的建设单位提供专业化、低成本、一站式和综合性的盾构机综合解决方案。项目实施后,公司将新增26台多种型号盾构机,有利于大幅提升公司未来工程建设服务能力,丰富公司供应链集成服务内容,增强公司盈利水平和市场竞争力。

2、项目背景及必要性

(1)满足高端设备使用需求,降低企业综合施工成本

随着我国经济发展对基础设施建设需求日益提升,大批隧道工程项目集中推进也提升了对盾构机的需求。盾构机作为造价较昂贵的工程机械,施工单位在使用过程中普遍存在以下问题:①受制于自身资金不足和专业知识的欠缺,无法及时采购和更新盾构机设备,或者在采购端投入的资金成本较高,降低施工的效率和工程项目的经济效益。②在工程旺季,施工单位容易遇到施工设备短缺的情形;在工程淡季,又会出现设备闲置、资源浪费的情形,难以动态匹配设备配置和业务需求。③盾构机设备对于相关操作与维护人员的专业技术要求较高,多数施工单位不具备充足的人才储备,导致设备故障时常发生,减少设备的使用寿命。公司从施工单位需求出发,以盾构机为载体,开展城市轨道交通集成服务,有效解决施工单位在该设备使用过程中资金不足、闲置率高、维护保养难的需求痛点,发挥集中供给、集中服务、统一维护的规模效应,优化城市轨道交通行业资源配置,降低综合施工成本。

(2)提升供应链集成服务能力,深化已供配达一体化解决方案

公司通过为国内大型“铁公基”项目以及终端产业集群提供涵盖原材料供应、关键设备购置、产成品销售、市场信息服务、物流监管等集成服务,帮助核心客户降低采购及生产成本、盘活资金链条、响应配送及销售需求。通过与客户构筑双方“互联互通+共建共享”的供应商资源网络、物流配送网络、终端分销网络及综合服务网络,公司形成了集成化的供应链服务体系。本项目拟通过购置一批先进的盾构机设备,加大在轨道交通行业的投资力度,深挖轨道交通建设领域重点客户需求,提升合作层次、加强客户粘性,构建从上游到下游的畅通管道,联动商流、物流、资金流、信息流,提升供应链集成服务能力,为涵盖桥梁、铁路、高速公路、水利水电、能源仓储、城市基建和城市轨道交通等领域的终端客户,如中铁、中铁建、中交、中建等大型央企和省内外大型优质施工单位提供配供配送一体化解决方案。

(3)促进经济发展,助力基建民生

随着经济的不断发展,大城市的聚集和辐射效应越来越强烈,城市流动人口大为增加,交通拥堵情况日益严重,环境污染与日俱增,发展城市轨道交通是解决城市拥堵问题,并满足多重社会发展目标的有效途径。为优化区域空间格局,统筹生产、生活、生态空间顶层设计,浙江省全面实施大湾区、大花园、大通道、大都市区的建设行动计划。公司在轨道交通领域的业务布局是顺应区域经济发展和浙江省“四大建设”的必然途径。

本项目将提升公司在轨道交通领域的供应链集成服务能力,赋能浙江省及周边区域的基础建设和经济发展,有助于帮助社会建立先进的、功能齐全的、运作有序的轨道交通体系,在促进经济建设、带动产业发展、合理城市布局、改善交通拥堵、减少环境污染、节约土地资源等方面创造社会效益和经济效益。

3、项目可行性

(1)国家和地方政策支持轨道交通行业发展

进入21世纪,随着基础设施大规模建设,中国成为世界最大的盾构机市场,加速我国轨道交通行业发展势在必行。2015年3月,国家发改委、外交部、商务部联合发布《推动共建丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路的愿景与行动》,加快推进“一带一路”战略实施。轨道交通作为“一带一路”建设的先行领域,包括欧亚、中亚、沒亚铁路建设三个战略方向,全长超过3万公里,我国将与“一带一路”沿线国家加快建设沟通境内外、连接东中西的国际铁路运输通道,完善与周边国家的区域铁路网建设,配套完善道路安全防护设施和交通管理设施设备等;2016年5月,国家发展改革委、交通运输部联合印发《交通基础设施重大工程建设三年行动计划》,2016–2018年拟重点推进铁路、公路、城市轨交等交通基建领域共303个项目,涉及项目总投资约4.7万亿元;2016年11月,国务院印发《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》,提出要“强化轨道交通装备领先地位,推进轨道交通装备产业智能化、绿色化、轻量化、系列化、标准化、平台化发展,构建现代轨道交通装备产业创新体系,打造覆盖干线铁路、城际铁路、市域(郊)铁路、城市轨道交通的全产业链布局;2017年2月,国务院印发《“十三五”现代综合交通运输体系发展规划》,要求“到2020年基本建成安全、便捷、高效、绿色的现代综合交通运输体系,部分地区和领域率先基本实现交通运输现代化。高速铁路覆盖80%以上的城区常住人口100万以上的城市,铁路、高速公路、民航运输机场基本覆盖城区常住人口20万以上的城市,城市轨道交通运营里程比2015年增长近一倍。”

浙江省第十四次党代会和省十三届人大一次会议作出重大决策和战略部署,全面实施大湾区、大花园、大通道、大都市区建设行动计划。根据规划,2018–2022年,浙江省将重点推进大通道建设重点项目70项,估算总投资约1万亿元,五年计划完成投资约7,500亿元。2018年重点推进重大项目44个,重点打造沪嘉甬铁路、杭温铁路、杭绍台铁路、金甬舟铁路、杭衢铁路、铁路杭州西站综合交通枢纽、杭州萧山国际机场综合交通枢纽、杭绍甬智慧高速公路、龙丽温高速公路、京杭运河浙江段航道整治工程等大通道10大标志性项目,基本建成省级1小时交通圈、市域1小时交通圈、城区1小时交通圈,形成“五年项目清单+重大标志性项目+年度推进项目清单”的整体项目推进体系。

(2)轨道交通建设提速打开盾构机市场

《2017年交通运输行业发展统计公报》显示,截至2017年,全国共有32个城市开通轨道交通;2017年全国运营线路总长度4,484.2公里,同比增长16.87%。2017年全国共拥有轨道交通车站3,040个,同比增长572个;运营车辆28,125辆,同比增长18.2%;轨道交通运营线路149条,增加25条。2017年以来,我国城轨交通进入快速发展新时期,不仅运营线路和客运量创历史新高,而且在建线路长度、规划线路长度、可研批复投资额、投资完成额也均达到了新高度。根据《2017年城市轨道交通行业统计报告》,截至2017年末,我国内地共56个城市开工建设轨道交通,共计在建城轨交通路线254条,在建线路长度6,246.3公里,在建城市数量、线路数量和线路长度均超过投入运营规模。

2018年7月17日,国家发改委重新启动了地铁规划审批工作,批复了多地市城市轨道交通建设规划:7月30日,线路总长135.4公里、总投资787.32亿元的长春市轨条轨交获国家发改委批复;8月14日,线路总长137公里、总投资约950亿元的苏州市4条轨交获国家发改委批复。国家发改委重启城市轨道交通建设规划审批工作后,不少城市的相关规划申报工作也重新开始,浙江发改委在7月25日下发了《关于绍兴市城市轨道交通1号线工程可行性研究报告的批复》,总投资238亿元的绍兴市城市轨道交通一号线工程将在2021年底建成投运。此外,为迎接杭州亚运会,杭州正在大规模进行基础设施建设,在2022年之前,杭州将新建成七条地铁线路和两条城际铁路,预计建设规模446公里,总投资将近3,000亿元。

随着我国轨道交通行业建设的提速,对盾构机的需求有望快速增长,募投项目市场前景广阔。

(3)公司具备项目实施的业务基础和人才优势

项目所处轨道交通领域是公司供应链集成服务的重要节点,是公司在金属供应链下游工程机械行业的重要市局。公司2017年轨道交通盾构机业务营收规模达到2,493.45万元,同比增长64.18%;2018年上半年公司轨交盾构机业务营业收入已超过2017全年营业收入规模。公司盾构机业务布局以华东地区为主,辐射全国,与大型央企(例如中铁等)具有广泛的合作关系,曾参与杭州、长沙、无锡、南通、成都、武汉和苏州等地的地铁建设中,为施工单位提供盾构机设备和相关服务。

盾构机的使用具有专业性高的特点,在运行过程中必须由专业人事操作与监督,做到一个项目部有一个技术人员专门跟踪。公司技术人才的主要工作职责有地质判断、设备选型、参数确认、设备建造、使用监督、现场管理等。专业经