

证券代码：600676

证券简称：交运股份

上市地点：上交所

上海交运集团股份有限公司
Shanghai Jiaoyun Group Co., Ltd.

非公开发行股票
募集资金使用可行性分析报告

二〇一五年七月

目录

一、本次非公开发行募集资金使用计划.....	3
二、本次募集资金投资项目的可行性分析.....	4
（一）对子公司交运巴士增资扩股的投资项目.....	4
（二）宝钢集团湛江钢厂综合物流配套服务项目.....	9
（三）乘用车动力系统总成产品智能制造及技改扩能项目.....	12
（四）高端乘用车销售及后服务网络平台智能化建设项目.....	16
（五）补充流动资金项目.....	20
三、募集资金使用对公司经营管理和财务状况的影响.....	22

一、本次非公开发行募集资金使用计划

本次非公开发行股票拟募集资金总额为不超过 14.50 亿元（含本数），扣除发行费用后的募集资金净额将用于以下项目：

序号	项目名称	募集资金投资额（万元）
1	对子公司交运巴士增资扩股的投资项目	14,400.00
2	宝钢集团湛江钢厂综合物流配套服务项目	30,000.00
3	乘用车动力系统总成产品智能制造及技改扩能项目	39,713.88
4	高端乘用车销售及后服务网络平台智能化建设项目	32,000.00
5	补充流动资金	不超过 28,886.12
合计		不超过 145,000.00

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入总额，募集资金不足部分由公司自筹资金解决。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情况以自筹资金先行投入，并在募集资金到位后依照相关法律法规的要求和程序对先期投入予以置换。

在上述募集资金投资项目范围内，公司董事会可根据项目的实际需求，按照相关法律法规的程序对上述项目的募集资金投入金额进行适当调整。

二、本次募集资金投资项目的可行性分析

公司本次非公开发行募集资金投资项目，是利用公司已有的资源和优势，围绕宝钢湛江生产基地、上海迪士尼乐园等重大项目，拓展、完善运输业与物流服务；加快先进制造业转型升级，实现节能减排目标；创新提升信息化应用水平。通过增加对公司现有核心业务“货运物流与公路客运”、“汽车零部件制造与汽车后服务”的投入，使公司加速实现成为“长三角区域领先的最具竞争力的综合物流服务优秀提供商”，并发展成为国家标志性的现代物流企业之一的战略目标。

（一）对子公司交运巴士增资扩股的投资项目

1、项目概述

公司拟使用本次募集资金中的 14,400 万元，增加对持股 90%的子公司交运巴士的投资，用于其推进“十三五”期间战略投资，实现企业转型升级和主营业务的拓展，从而促进经营业绩持续快速增长。

截至本预案披露日，公司持有交运巴士 90%的股权，五名自然人许杰、顾海玲、魏安栋、李明、王金桦合计持有交运巴士 10%的股权，交运巴士的股权结构如下：

单位：万元

股东名称	出资额	持股比例
交运股份	21,600.00	90.00%
许杰	960.00	4.00%
顾海玲	480.00	2.00%
魏安栋	480.00	2.00%
李明	240.00	1.00%
王金桦	240.00	1.00%
合计	24,000.00	100.00%

2015年7月3日，交运巴士召开股东会并出具决议，全体股东一致同意交运巴士各股东依据原持股比例同比例进行增资，增资拟以 1.00 元/股为定价依据。本次增资总金额为 16,000 万元，其中，公司拟出资 14,400 万元对交运巴士进行增资并全部计入其注册资本。

本次增资完成后，交运巴士的注册资本将从 24,000 万元增加至 40,000 万元，股东持股比例不变，增资完成后股权结构如下：

单位：万元

股东名称	出资额	持股比例
交运股份	36,000.00	90.00%
许杰	1,600.00	4.00%
顾海玲	800.00	2.00%
魏安栋	800.00	2.00%
李明	400.00	1.00%
王金桦	400.00	1.00%
合计	40,000.00	100.00%

公司第六届董事会第十七次会议审议通过了本次增加交运巴士投资事项，本事项尚需公司股东大会审议。

2、交运巴士概况

(1) 自然人股东情况

姓名	国籍	身份证号码	住所
许杰	中国	31010119580530****	上海市东方路 1800 弄**号
顾海玲	中国	31010819520617****	上海市新村路 50 弄**号
魏安栋	中国	31010119570720****	上海市东方路 2851 弄**号
李明	中国	31010719610929****	上海市建国东路 328 弄**号
王金桦	中国	31010819570423****	上海市陕西北路 1588 号 C 座

(2) 交运巴士基本情况

公司名称：上海交运巴士客运（集团）有限公司

住所：中山北路 1015 号

法定代表人：许杰

注册资本：24,000 万

公司类型：其他有限责任公司

经营范围：跨省市客运，市内公共交通客运，汽车修理及配件供应，普通货物运输（本单位货物运输），收费停车场（兼用），省际道路旅客运输（定线、定向客运，旅游客运，高速公路客运），省际道路客运代办服务（客运站），货运代理，机动车综合性能检测，设计、制作各类广告，利用自有媒体发布广告，汽车租赁（房车租赁）。【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】

(3) 交运巴士主要财务指标及经营状况

截至 2015 年 3 月 31 日, 交运巴士最近一年及一期的主要财务指标财务数据如下:

单位: 万元

项目	2015.3.31	2014.12.31
资产总额	107,383.80	108,916.61
负债总额	54,290.37	50,137.63
净资产	53,093.43	58,778.99
项目	2015 年 1-3 月	2014 年度
营业收入	15,831.40	57,140.68
归属于母公司所有者的净利润	3,005.28	9,803.34
平均净资产收益率	7.00%	23.59%

注: 以上数据中 2014.12.31/2014 年度数据已经上会会计师事务所(特殊普通合伙)审计, 2015.3.31/2015 年 1-3 月未经审计。

交运巴士作为公司重要控股子公司, 自 1997 年改制建立以来, 致力于打造“精品长途、智慧长途、和谐长途”, 已发展成为上海长途客运行业的龙头企业。

截至本预案出具日, 公司拥有各类中高档大客车近 700 辆, 核准长途客运线路近 600 条, 超过上海市长途客运线路的三分之一, 线路辐射江苏、浙江、安徽等 16 个省市, 并具有房车租赁等旅游业态经营资质; 同时, 在上海全市拥有包括浦东白莲泾站、虹桥西站、客运南站、汶水路北站四大主站和崇明、南汇、川沙等郊区站点在内的 12 个客运站, 交运巴士企业规模大, 资产质量高、经营效益好, 近三年净资产收益率均在 20%以上。

3、本次对交运巴士增加投资的可行性与前景分析

(1) 上海迪士尼乐园开园将为公司旅游客运业务带来持久的发展空间

亚洲最大迪士尼乐园预计 2016 年上半年在上海浦东新区川沙新镇开园, 根据《上海浦东新区“十二五”规划纲要(草案)》较为谨慎的预计, 迪士尼乐园开园初期每年游客接待能力将达到 730 万人次左右, 作为全球最受欢迎的主题公园之一, 迪士尼将带来长三角及其他地区的庞大客流量, “迪士尼效应”将带动上海客流量快速增长。

迪士尼板块作为上海市重点发展区域，得到上海市政府高度重视和支持，园区建设正在稳步提速，由此带来的旅游市场发展趋势看好，围绕迪士尼的配套服务业务具有良好的发展前景。

2010年，公司曾充分借助了“世博会”的契机，客运及旅游业得到了快速的发展。根据世博会的经验，公司依托现有的分布在上海的12座客运站以及丰厚的长途客运班次资源，以及与江、浙、皖等省市同行的良好合作基础，将通过游运结合、票务联动、门到门服务的商业模式，大力开发、拓展迪士尼配套服务业务，且相比于“世博会”仅仅开园6个月时间，迪士尼是个长期性的旅游项目，能带动周边地区相关产业链发展，其将为公司客运收入的持续提高带来保证。

公司作为上海客运市场龙头企业，立足于上海、扎根于上海，其资产规模、资源、经营管理方面的优势、行业地位等均为迪士尼的配套服务业务的拓展奠定了坚实基础。

（2）传统客运转型升级将保证业绩的稳定增长

面对高铁的竞争，传统公路客运市场增长放缓，为此，交运巴士在“规模化、集约化、差异化”的竞争战略的指导下，发挥公路客运的核心优势，进一步将传统主业管理精细化、服务优质化。稳定长三角区域市场，向长江经济带其他区域辐射，利用在技术、管理、人才、资金等方面的优势，充分发挥带动作用，拓展中、西部市场。

同时，交运巴士进行业务结构的调整，由以往“公路客运”转型为“运游并举”。在我国全面进入休闲度假旅游的背景下，发挥地处长三角旅游集散中心上海的优势，以迪士尼乐园开园为契机，大力开拓商旅客运市场，吸引新客源；提高信息化应用水平，充分重视客运行业产业链与价值链的延伸，精心培育创新延伸业务。通过传统主业（班线客运及站务经营）、游运转型业务（迪士尼乐园等配套服务）、创新延伸业务（小件快运、媒体广告和客车维修）的联动，有力的保证公司在“十三五”客运业务的稳定增长。

4、本次对交运巴士增加投资的必要性

（1）保证公司发展战略的顺利推进

本次增资将为公司做大做强客运主业提供资本上的有利支撑,有利于进一步增强公司资本实力,使其与经营规模相匹配、与行业地位相匹配。同时保证公司“十三五”战略目标的顺利实现,使经营业绩持续提升。

(2) 顺应公路客运市场发展与长三角区域合作的趋势

2014年国务院下发《国务院关于依托黄金水道推动长江经济带发展的指导意见》以及《长江经济带综合立体交通走廊规划(2014-2020年)》,将进一步加快区域内公路建设速度,打破行政区划界限和壁垒,扩大信息资源开放资源,提高基础设施网络化和一体化水平,进一步加快建立公平开放、统一透明的交通运输市场。

本次增资有助于交运巴士凭借较强的资本实力,立足于上海,利用自贸区及上海迪士尼乐园等重点区域优势,以长三角地区公路客运集散平台为切入点,抓住长江经济带建设发展契机,进一步加强与苏、浙、皖的公路客运骨干企业合作,实现打造跨区域的长三角一体化公路客运联合经营体。

(3) 把握迪士尼旅游客运市场机遇,实现企业转型升级和业务拓展

本次增资,为交运巴士转型发展和业务拓展提供资金支持。有助于交运巴士围绕上海迪士尼乐园项目机遇,拓展企业规模,创新业务领域,凭借川沙区域站点等客运资源,建设打造集区域交通、长途客运、旅游服务为一体的迪士尼旅游客运中心,并以此为核心,加快建立长三角地区公路客运集散综合平台、迪士尼旅游集散平台、房车服务平台。培育创新如小件快运、媒体广告、客车维修等延伸业务,为公司总体发展和业绩提升创造了更大的空间。

5、效益分析

本次对交运巴士增加投资后,随着交运巴士的业务拓展,预计交运巴士未来三年营业收入、净利润继续保持上海乃至长三角地区同行业的领先水平,持续提升转型发展后劲。

（二）宝钢集团湛江钢厂综合物流配套服务项目

1、项目概况

运输业和物流服务业作为公司的核心主业之一，多年来一直为公司贡献超过30%的营业收入。本项目的实施将能够进一步加快公司现代化物流产业建设，巩固公司与重点客户的合作关系，在“珠三角”核心区域建立公司的物流基地，有利于公司在“长三角”与“珠三角”两个我国经济发达区域，实现运输与物流的协同、联动效用。

宝钢集团湛江钢厂综合物流配套服务项目，建设地址位于广东省湛江市，以公司全资子公司交运沪北为实施主体，该项目主要为宝钢湛江钢铁有限公司提供配套物流服务。本项目包括两个子项目，主要建设内容如下：

序号	项目内容	预期投资额（万元）
1	宝钢湛江生产物流配套 BOO 车辆投资项目	14,000.00
2	宝钢湛江钢铁生产物流及仓储检修基地项目	16,000.00
	合计	30,000.00

其中，宝钢湛江生产物流配套 BOO 车辆投资项目旨在为宝钢湛江钢铁基地提供专业化、特种化物流运输服务，宝钢湛江钢铁生产物流及仓储检修基地项目旨在为钢铁物流提供集车辆维护、故障排查、紧急抢修为一体的专业化、精细化服务。

该项目涉及的相关用地的土地使用权已通过公开竞价方式于2015年6月23日竞得，公司拟在该用地上建成能够同时实现物商贸物流仓储、运行管理、车辆检修等多种物流配套服务的现代化物流基地。

2、项目可行性与前景分析

（1）“一带一路”加快物流行业发展

自国家2013年提出“一带一路”战略后，各大行业都迎来了巨大的机遇与挑战。物流运输作为支撑国民经济发展的基础性、战略性产业，将发挥重要战略价值。上市公司响应国家大力发展物流业的号召，以点带面，通过优先发展配套运输，大力提升物流的专业化、社会化水平，加快公司物流板块的基础设施和信

息化建设。本项目的实施将协助公司重点区域的建设为核心，增强跨运输方式、跨区域、跨行业的协同效应，推进公司物流业的发展。

（2）钢铁工业布局调整带动配套物流发展

钢铁工业是国民经济的重要基础产业，是有效支撑国民经济平稳较快发展的基础条件之一。“十三五”阶段，钢铁工业将步入转变发展方式、布局调整的关键阶段，这一阶段离不开物流行业的有力支撑。

宝钢湛江钢铁基地的建设是我国实现钢铁工业布局调整的重要工作之一，该项目的建成将实现我国钢铁工业资源能源的全球化配置。本项目的实施紧紧抓住钢铁工业转型这一契机，将有力推进公司货运物流业务做大做强，实现公司业绩的稳定增长。

（3）湛江发展战略推进配套物流建设

湛江市是粤西和北部湾经济圈的经济中心，是中国大陆通往东南亚、欧洲、非洲和大洋洲航程最短的港口城市，在“一带一路”规划中起着战略要地的作用。根据《湛江市城市总体规划（2011-2020年）》，湛江未来的重点建设区域是东海岛，将以宝钢湛江钢铁基地为平台，在湛江建设现代化物流基地，发展形成以仓储、加工、剪切、包装、配送、电子商务等为一体的钢铁物流服务链，大力发展现代工业新城。湛江市发展战略的倾斜为本项目的实施奠定了良好的基础。

3、项目实施的必要性

（1）符合国家倡导的物流业发展趋势

根据2014年6月国务院常务会议讨论并通过的《物流业发展中长期规划（2014-2020年）》，我国将进一步深化物流业管理体制的改革，建立统一开放、竞争有序的全国物流服务市场，充分发挥市场配置资源的决定性作用，着力提升物流企业规模化、集约化水平。

同时，国家“一带一路”战略、上海自贸区扩容等政策，必将带来专特物流、现代化物流聚集及业务模式的创新，运输和物流企业将进一步获得发展空间。

公司作为上海运输物流行业的骨干企业，具有相当的资源优势和品牌积累，

一直以来通过着力市场需求和深化创新，坚持信息化驱动，以实现低成本扩张和可持续发展，该项目的实施将为公司向现代物流企业转型发展提供良好的发展契机与有利机遇。

（2）符合公司长期战略规划

公司“十三五”战略规划提出自身物流业务应围绕“做专做特”，立足于“物流总承包商”功能的现代供应链管理的战略定位，不断发展壮大。

本项目的实施有利于公司把握宝钢钢铁生产阵地转移到广东省湛江的契机，创新经营模式，寻找产业转型升级的突破口，紧密围绕产业物流需求，融入产业物流供应链。通过流程优化、效率提升和模式创新，发挥协同效应，增强一体化服务能力，建立与产业联动新型战略合作关系，不断开拓发展新天地，提升物流产业能级，培育物流服务的核心竞争力，促进上市公司经营业绩提高。

（3）融入宝钢产业物流供应链

随着钢铁物流服务业加速分化、整合，全国各地已经出现了以一站式综合服务为特色的钢铁物流园区。

该项目的实施符合贯彻公司“大集团、大客户”合作发展的战略意图和对物流业态的整体规划，有利于公司钢铁物流业务的进一步做大做强，同时本项目的实施可使交运股份全方位融入宝钢产业物流供应链，形成与宝钢钢铁制造产业供应链一体化运营管理模式，降低物流成本，有利于公司提升自身的供应链物流运作能力，实现转型发展。

4、投资概算与经济效益分析

（1）宝钢湛江生产物流配套 BOO 车辆投资项目

本项目计划投入资金 14,000 万元，主要包括以下几个方面：

项目	金额（万元）
原料运输车辆投资	4,195.43
特种罐车车辆投资	1,998.12
钢制品运输车辆投资	7,006.45
资材备件仓储配送车辆投资	800.00
项目投资合计	14,000.00

按照宝钢湛江钢铁生产配套车辆购置计划要求，同时考虑交运沪北投入产出的效益匹配，为减少项目投资风险，本项目计划投入期分为二年，其中第一年拟投入 10,567 万元，第二年拟投入 3,433 万元。

根据测算，该项目内部收益率为 8.38%，在财务上可行，项目具有较好的盈利能力。

(2) 宝钢湛江钢铁生产物流及仓储检修基地项目

本项目计划投入资金 16,000 万元，主要包括以下几个方面：

项目	金额（万元）
土地成本	1,700.00
建安成本	9,243.00
设备动产类材料费用	2,292.00
工程其他费用	1,965.00
地基处理、填方挖土等费用	800.00
项目投资合计	16,000.00

根据测算，该项目内部收益率为 8.12%，在财务上可行，项目具有较好的盈利能力。

(三) 乘用车动力系统总成产品智能制造及技改扩能项目

1、项目概况

公司以“新能源、轻量化”为技改方向，通过推广智能制造方式实现基础产业的升级转型，实施业务中心化、配套规模化、市场国际化发展战略，进一步调整优化生产布局，以上海为起点，通过向烟台、沈阳、武汉等地延伸业务领域，加速全国布局，持续提升新产品的研发能力，努力成为全国具有专业化、集约化、规模化特色的大型汽车零部件模块供应商。

乘用车动力系统总成产品智能制造及技改扩能项目，将使公司实现制造的智能化与节能化，淘汰污染高、效率低的装备，引进与自主研发并重，加大机器人装备应用领域优化工艺生产技术，形成低投入、低能耗、低排放、高效率的资源节约型增长。本项目建设内容包括以下几个方面：

序号	资金使用方向	募集资金投入金额（万元）
1	GFx自动变速器换挡机构技术改造项目（上海）	24,188.26
2	NGC发动机连杆总成技术改造项目（烟台）	10,291.79
3	长城、福田、吉利平衡轴扩能项目（上海）	5,233.83
合计		39,713.88

（1）GFx 自动变速器换挡机构技术改造项目（上海）

GFx 自动变速器由通用汽车研发，是目前最先进的自动变速器之一，主要用于配置如凯迪拉克等中高档车型。随着汽车行业低能耗、环保及安全性要求的提高，其发动机和变速器等一系列关键核心零件也将技术升级。

该项目产品的市场需求稳定，生产规模大，技术含量高，将增强公司的经济规模效益，提高公司的核心竞争力。

（2）NGC 发动机连杆总成技术改造项目（烟台）

为了更好的实施汽车零部件板块的“走出去”战略，公司的动力总成产品生产已向烟台等地逐步转移并扩展，增加市场辐射点，以综合平衡各类资源的集约集成利用，实现市场的战略性延伸。为适应我国乘用车市场快速发展的形势，通用汽车已于 2014 年启动了 NGC 项目，通用汽车与公司就该项目展开合作。

（3）长城、福田、吉利平衡轴扩能项目（上海）

通过与长城汽车、北汽福田、浙江吉利等自主品牌新客户进一步加深配套合作，生产汽车动力产品关键零部件，在京津冀和江浙地区形成新的市场辐射点，扩大区域性市场影响力，有效打破目标市场单一的局面，从而使公司的市场布局更趋合理，迅速提升公司在市场的总体容量。

2、项目可行性与前景分析

（1）汽车行业形成新生态，汽车零部件制造面临发展转型机遇

2015 年 5 月 18 日，国务院正式发布了《中国制造 2025》规划，明确提出了加强关键核心技术研发，提高创新设计能力，坚持技术智能转型。以智能化为核心的新技术和汽车能源革命正在推动汽车行业新生态的形成，改变着汽车行业竞争格局和发展方式，为汽车零部件制造的发展转型提供了战略机遇。

汽车零部件供应商应主动面对新生态格局，准确把握汽车产业的发展趋势，加快技术的升级转型，并战略性、前瞻性地布局于智能、环保、新能源等新兴领域，提升在市场的核心竞争力，占据先发优势，形成信息化与工业化的深度融合。

(2) 汽车零部件市场广阔，但内资汽车零部件供应商缺乏核心技术上的突破与创新

根据上海市汽车行业协会提供的数据显示，2014年全国汽车工业产销分别为2,372.29万辆和2,349.19万辆，同比分别增长7.3和6.9%。未来随着中国经济进入新常态，我国汽车行业预计将保持平稳增长态势，汽车零部件市场未来需求也将稳步增长。由于国内汽车行业产能不断扩张，新产品更新换代加速，汽车行业的市场竞争将进一步加剧。

鉴于内资汽车零部件供应商的起点低、产品技术含量不高、规模小、资金实力弱，因此大多数内资汽车零部件供应商无力装备较多的自动化设备，导致整体自动化程度低。

根据国家统计局数据，中国只有不足43%的汽车零部件供应商拥有专利，其中拥有发明专利的供应商不足20%。虽然多数高新技术产品已实现了本土化生产，但真正的核心技术仍掌握在外资汽车零部件供应商手中，需要核心技术的关键零部件多由外资或合资汽车零部件供应商生产。根据国务院发展研究中心发布的《汽车蓝皮书》中大量数据显示，外资汽车零部件供应商几乎垄断了核心汽车零部件的技术领域。因此内资汽车零部件供应商应突破核心技术上的创新、提升研发实力、提高经营管理效率以具成本竞争能力，并积极推进全球市场布局。

3、项目实施的必要性

(1) 通过技术改造实现技术节能和轻量化

随着汽车产销量的持续增长，我国的能源与环境问题日益突出。根据《节能与新能源汽车产业发展规划（2012-2020年）》，促进汽车零部件制造向节能型、环保型、高科技型和高质量型等高端制造业升级成为我国汽车行业发展的使命和趋势。汽车轻量化已成为各汽车生产厂商的研究方向，并逐步向产业化方向转化。

GFx与NGC项目将开发零部件的新型替代材料，使汽车零部件轻量化，以

减少燃料的消耗。本次募投项目将进一步增加公司轻量化模块化产品的生产能力，加快完善公司新能源车领域相关零部件产品制造配套步伐。

(2) 募投项目将持续提升自主研发能力

汽车零部件制造对整车厂的配套逐步呈现出系统化和模块化的趋势。系统化指系统配套，即整车厂从采购单个零部件转向采购整个系统。模块化指零部件制造商以模块为单元为整车厂配套。

在系统化和模块化的供应中，汽车零部件制造商更好的发挥专业优势，并承担更多新产品与新技术的研发，公司目前在汽车零部件制造方面已经拥有 15 项发明专利，54 项实用新型专利，通过本次募投项目有利于进一步提升自有技术研发实力，有效地为整车厂提供更多的专用零部件产品和技术。

4、投资概算与经济效益分析

(1) GFx 自动变速器换档机构技术改造项目（上海）

项目预计投资总额为 24,188.26 万元，具体项目及资金使用情况如下表所示：

项目	金额（万元）
建安工程	1,743.26
设备购置	21,500.00
设备安装	500.00
其他费用	445.00
项目投资合计	24,188.26

根据测算，该项目内部收益率为 13.62%，在财务上可行，项目具有较好的盈利能力。

(2) NGC 发动机连杆总成技术改造项目（烟台）

项目预计投资总额为 10,291.79 万元，具体项目及资金使用情况如下表所示：

项目	金额（万元）
设备购置	9,462.79
公用配套设备设施	385.00
传输线	134.00
其他费用	310.00
项目投资合计	10,291.79

根据测算，该项目内部收益率为 12.18%，在财务上可行，项目具有较好的盈利能力。

(3) 长城、福田、吉利平衡轴扩能项目（上海）

项目预计投资总额为 5,233.83 万元，具体项目及资金使用情况如下表所示：

项目	金额（万元）
设备及工器具购置	4,403.83
设备安装	450.00
其他费用	380.00
项目投资合计	5,233.83

根据测算，该项目内部收益率为 14.26%，在财务上可行，项目具有较好的盈利能力。

(四) 高端乘用车销售及后服务网络平台智能化建设项目

1、项目概况

公司以打造“互联网+汽车后服务”的商业模式，搭建多功能协作平台，逐步形成数据化、平台化、信息化的交运汽车生态圈。以上海为核心辐射长三角地带，选择性扩张新能源车型以及高端豪华品牌的线下体验店的网络发展布局，通过互联网电商平台的搭建，建立以客户需求为核心、以网络平台为渠道、以后服务为依托，打造长三角地区知名的汽车后市场全产业链服务商。

该项目由全资子公司交运汽修实施，主要是为客户提供覆盖汽车服务生命周期的一站式综合服务，包括整车销售、汽车租赁、二手车、维修保养等在内的全方位服务。本项目建设内容包括以下几个方面：

序号	资金使用方向	募集资金投入金额（万元）
1	线上综合服务平台建设	12,000.00
2	线下综合体验店—高端品牌体验店	15,000.00
3	线下综合体验店—快修连锁网络	5,000.00
	合计	32,000.00

(1) 线上综合服务平台建设

汽车行业的电子商务是汽车行业通过互联网拓展消费市场和销售汽车或服务的一种交易模式。公司将打造线上综合服务平台，为顾客提供全透明自助式的线下商品服务的展示、搜索、在线交易、预约订单管理、物流查询等多项服务。公司拟将募投资金用于公司电子商务和服务支持管理平台的软硬件设备购置和项目推广实施。

(2) 线下综合体验店——奥迪品牌线下体验店项目

一汽奥迪品牌为国内销量及保有量最高的豪华车品牌，近几年奥迪品牌逐渐加大了混合动力节能车型的推广，受到了市场的广泛认可。公司拟在上海市长宁区进行奥迪线下体验店的网络布局，该地块处于长宁虹桥、古北高端商业、办公、住宅的核心地块，辐射内环西、大虹桥及普陀长风等高档住宅和商圈，与拟建设经营项目适应性强、配套性好，具有强大的价值提升潜力。

(3) 线下综合体验店——沃尔沃线下体验中心项目

针对我国政府推出的新能源政策，沃尔沃汽车品牌已于 2014 年和 2015 年推出了插电式混合动力新能高端 SUV 源车型。同时由于新能源车送牌、免税、补贴等政府政策的支持，已收到广大高端消费者的青睐。该项目通过上海市徐汇、闸北、杨浦三区联动的布局并结合线上平台的支持，将更好的通过线上引流进行线下转换，形成上海内环东、南、北立体环抱服务圈，形成上海交运沃尔沃市内核心区域服务体验优势。

(4) 线下综合体验店——快修连锁网络项目

为了向客户提供更为便捷和多样化的社区服务体验，有效吸引传统 4S 店流失的售后客户，公司拟在上海地区布点建设交运汽车自有品牌的连锁快修门店网络。未来将开展二手车评估交易、汽车、房车租赁、车友活动推广等业务，并进一步招募合作伙伴，打造异业联盟商业生态圈，以低成本和一体化服务好社区客户，提升平台影响力。

2、项目可行性与前景分析

(1) 国家政策大力支持互联网经济，鼓励 O2O 模式的发展

2015年05月，国务院印发《关于大力发展电子商务加快培育经济新动力的意见》，明确提出创新服务民生方式。积极拓展信息消费新渠道，创新移动电子商务应用，支持面向城乡居民社区提供日常消费、家政服务、远程缴费、健康医疗等商业和综合服务的电子商务平台发展。

（2）我国汽车后服务发展迅速，未来市场前景广阔

为更好的加快汽车产业的发展，提升居民生活水平，2009年以来商务部、工信部等主管机关陆续出台了《关于促进汽车消费的意见》（商建发【2009】114号）、《汽车产业调整和振兴规划》、《关于调整汽车以旧换新补贴标准有关事项的通知》（财建2009年第995号）、《关于促进汽车流通业“十二五”发展的指导意见》（商建发【2011】489号）等一系列指导性文件，加强对汽车消费的支持力度。

伴随着汽车消费水准的快速提升，我国汽车保有量亦逐年增加，不断刺激着汽车后服务市场的规模化和高增速。根据上海市汽车行业协会提供的数据显示，2014年上海地区汽车保有量为253.8万辆，比2013年增加18.72万辆，增幅7.96%。以传统4S店为核心的格局已发生重大转变，新的汽车后服务市场格局正在逐步形成。由单一4S店售后服务模式转变为多元化服务模式，新型服务业态已迅速兴起。

3、项目实施的必要性

（1）线上服务+线下体验，打造纵向一体化汽车服务综合服务商

作为上海地区规模较大的汽车销售综合服务商之一，公司目前拥有12个国内外主流乘用车品牌代理权，在上海地区拥有15个线下销售体验网点及23个线下服务体验网点。

公司拟建设一站式网上服务平台，通过线上的引流快速形成较大集客量，同时通过延伸服务产业链，为客户提供更为丰富的选择和自主参与度，使消费信息、消费选择和消费过程更为透明。

同时，公司拟自建高端豪华品牌4S店，加速销售服务网络布局，形成汽车品牌供应商—汽车品牌经销商—客户汽车销售的服务链。依托现有4S店品牌，

开拓品牌厂房授权维修网点以及以方便、快捷、实惠服务为特色的社区化汽车快修连锁店，延伸 4S 店的服务触及点、扩大网络覆盖率，提升汽车售后服务的响应度。

通过对传统汽车服务商业模式的创新，结合线上服务平台与线下体验门店，将不断提高公司的综合服务能力和效率。

(2) 推进线下体验网络的布局，扩大企业规模和市场占有率

当前汽车消费市场不断细分，不同目标市场的消费群体逐渐形成各自较为鲜明的品牌偏好，因此，公司将全面实现对市场的深入渗透，拓展新能源、高端、豪华品牌等盈利水平较高的细分市场，同时发挥自身的规模优势、品牌优势和服务优势，提升利润率。公司通过在现有优势区域线下体验网络的布局，建立较高的进入壁垒，提高公司的市场占有率，保持行业领先地位。

(3) 扩大保有客户，提高用户粘性，提升公司品牌知名度和影响力

通过汽车销售模式的转型以及线下高端品牌体验网络的扩张，公司在扩大高端车型销售比例的同时，更好地迎合客户对产品及服务的需求。公司将进一步推进“交运汽车”品牌的知名度和美誉度的建设，逐步强化自有服务品牌而非汽车产品品牌对消费者购买行为的影响力，从而提高客户消费层次，稳步提升公司的核心竞争力。

4、投资概算与经济效益分析

(1) 线上综合服务平台建设

项目预计投资总额为 12,000 万元，投资建设期间为三年，其中第一年拟投入 5,400 万元，第二年拟投入 4,700 万元，第三年拟投入 1,900 万元。

根据测算，该项目内部收益率为 11.47%，在财务上可行，项目具有较好的盈利能力。

(2) 线下综合体验店—高端品牌体验店

项目	金额（万元）
奥迪品牌线下体验店项目	4,337.00

项目	金额（万元）
沃尔沃线下体验中心项目	10,663.00
项目投资合计	15,000.00

根据测算，该项目内部收益率为 7.54%，在财务上可行，项目具有较好的盈利能力。

（3）线下综合体验店—快修连锁网络

项目	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	总投资
	金额（万元）					
固定资产投资	320.00	975.00	975.00	975.00	975.00	4,220.00
设备购置	60.00	180.00	180.00	180.00	180.00	780.00
项目投资合计	380.00	1,155.00	1,155.00	1,155.00	1,155.00	5,000.00

根据测算，该项目内部收益率为 6.51%，在财务上可行，项目具有较好的盈利能力。

（五）补充流动资金项目

除满足上述募投项目投资外，本次非公开发行余下募集资金净额用于补充流动资金，其必要性为以下三方面：

1、为公司后续发展提供资金保障

为保证公司运输业与物流服务板块的优化和升级，公司将拓展新兴区域，深耕渠道，不断夯实基础，创造新增利润点，增强持续盈利能力。因此，充足的流动资金是公司发展运输业与物流服务板块战略稳步推进的重要保障。

公司为保持汽车零部件制造板块持续的技术优势，实现技术改造及升级，必须保持持续的研发投入。本次补充流动资金以后，为公司持续研发投入提供了可靠的资金保障。

公司要做大做强汽车后服务，通过市场推广和品牌营销手段，建立高效的线上及线下销售渠道和网络。本次补充流动资金，为市场推广期提供了可靠的资金保障。

2、经营规模扩大带来日常运营资金的需求

随着公司销售规模的扩大、项目的投产，公司未来三年的销售收入将呈现合理的增长，因此公司营运资金的需求将逐步上升，资金压力逐渐加大。根据公司未来三年营业收入及 2014 年各主要经营性资产、负债水平，采用销售百分比法测算，至 2017 年上市公司预计营运资金占用额将达约 11.66 亿元，扣减 2014 年末营运资金占用额 8.76 亿元，公司正常业务发展新增营运资金需求量缺口近 3 亿元。

通过本次非公开发行，有利于解决公司日益增长的营运资金需求，保障公司正常经营。长期而言，本次补充流动资金能够提升公司债务融资能力和空间，满足公司后续发展资金需求，对公司业务的升级和扩张提供有力支持。

3、减少财务费用，增加公司经营效益

通过银行贷款和债券等方式筹集资金对公司扩大经营规模、提升经营品质提供了资金支持和保障，但由此产生的财务费用也降低了公司的盈利水平。2012 年至 2014 年，公司全部利息支出分别为 5,650.74 万元、5,356.11 万元和 6,091.67 万元。

通过本次非公开发行，可缓解公司为解决资金需求而通过债权融资的压力，有助于控制付息债务的规模，减少公司财务费用的支出，从而提高公司的经营业绩。

综上，本次补充流动资金项目符合公司的实际情况和战略需求，在保障公司日常生产经营稳步发展、夯实公司资本实力的同时，能加速公司未来发展战略的实施，保持并提升公司的市场竞争能力和持续发展能力，促进公司的长远健康发展，符合公司全体股东利益。

三、募集资金使用对公司经营管理和财务状况的影响

（一）本次非公开发行对公司财务状况的影响

本次发行完成后，公司资产总额与净资产将同时增加，公司财务结构更趋合理；同时，公司的资金实力和偿债能力将有效提升，有利于降低公司财务风险。本次股权融资可以缓解公司的流动资金紧张局面，减少贷款需求，将降低公司财务费用支出，提升公司盈利能力，为投资者创造价值。通过本次非公开发行股份，公司筹资活动产生的现金流入将有所增加，部分满足公司的经营活动现金流需求，改善公司的整体现金流量情况。

（二）本次非公开发行对公司经营业务的影响

本次募集资金投资项目符合国家的相关政策以及未来公司“十三五”规划战略发展方向，有利于公司抓住主营业务所处行业发展的有利时机，完善公司的市场拓展能力。本次项目具有良好的市场发展前景和经济效益，能够较好的衔接公司现有业务，加速产品的升级换代和结构优化、从而进一步增强公司的核心竞争力和可持续发展能力，提升公司的抗风险能力，维护股东的长远利益。

（此页无正文，为《上海交运集团股份有限公司非公开发行股票募集资金使用可行性分析报告》之签章页）

