



**南方建材股份有限公司**  
**非公开发行股票募集资金运用的**  
**可行性分析报告**

二〇一一年四月



## 目 录

释义.....	3
一、本次募集资金的使用计划 .....	4
二、本次募集资金投资项目情况.....	4
（一） 构建中西部钢材分销连锁网络项目 .....	4
（二） 信息化建设项目 .....	13
（三） 补充公司流动资金.....	16
三、 本次发行对公司经营管理、财务状况等的影响.....	17
（一） 本次发行对公司经营管理的影响 .....	17
（二） 本次发行对公司财务状况的影响 .....	18



## 释义

除非文义另有所指，下列简称具有如下含义：

发行人/南方建材/公司/本公司/上市公司	指	南方建材股份有限公司
本次发行/本次非公开发行	指	南方建材股份有限公司本次以非公开发行的方式向特定对象发行 A 股股票的行为
中西部六省一市	指	湖南、湖北、四川、重庆、广西、贵州、云南
元	指	人民币元



## 一、本次募集资金的使用计划

本次非公开发行募集资金总额不超过 99,590 万元人民币，将用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	拟投入募集资金
1	构建中西部钢材分销连锁网络	67,520	67,520
2	信息化建设项目	3,070	3,070
3	补充流动资金	29,000	29,000
合计		<b>99,590</b>	<b>99,590</b>

若本次发行扣除发行费用后的实际募集资金低于拟投资项目的实际资金需求总量，不足部分由公司自筹解决；若募集资金项目实际使用资金数额小于实际募集资金净额，可将节余的募集资金用于补充公司流动资金。

在本次募集资金到位前，发行人将根据项目进度的实际情况通过自筹资金进行部分投入，并在募集资金到位后予以置换。在不改变本次募投项目的前提下，公司董事会可根据项目的实际需求，对上述项目的募集资金投入顺序和金额进行适当调整。

## 二、本次募集资金投资项目情况

### （一）构建中西部钢材分销连锁网络项目

#### 1、项目基本情况

本项目通过在中西部六省一市拓展钢材分销连锁网络，项目完成后第一个完整会计年度将新增钢材销售 158 万吨、新增销售收入 741,389 万元。公司将通过新设子公司或向控股子公司增资的方式实施本项目。

本项目总投资为 67,520 万元，拟使用本次发行募集资金投资 67,520 万元。

本项目顺利实施后，将有利于公司提高已布局网点的市场占有率和辐射能力，扩大公司的经营规模；同时进一步加强钢材产品分销网点建设，新增设立柳州、绵阳、十堰三个分销网点，实现连锁化经营，增强公司在西部六省一市钢材销售市场的竞争优势。



## 2、项目的必要性

为了紧紧抓住国家促进中部地区崛起的战略机遇、充分把握国务院十大产业振兴规划等政策拉动社会用钢需求的市场机遇,做强做大钢铁冶金供应链服务集成业务,公司拟构建并加强覆盖中西部六省一市的市场分销网络和供应链服务体系,成为该区域领先的钢铁冶金供应链集成服务商。为此,公司拟在中西部六省一市对公司全资或者控股子公司增资扩股以及新设钢铁销售服务有限公司。本次非公开发行股份募集资金投向将有助于公司在上述区域开拓、经营业务,构建并加强中西部钢铁分销网络,将进一步提升公司市场占有率和盈利能力,是实现公司战略规划的重要举措。

### (1) 实施公司战略规划的要求

钢铁供应链服务集成业务是公司的主营业务发展方向,公司“十二五”规划的目标是形成以物流基地为区域中心,以协同运作形式通过连锁网点辐射覆盖区域市场,实现资源集聚、服务集成、运营集约和总分联动的连锁化经营。对中西部六省一市已有分销网点公司增资扩股和新设网点公司,有利于形成中西部连锁网络的格局,符合公司的发展战略要求。

### (2) 拓展中西部市场、完善分销网络布局的需要

中西部市场是公司重点开拓、服务的区域市场。随着国家中部崛起、西部大开发新十年等战略的不断深入,中西部市场的钢材需求增长潜力大,发展机会多。

公司虽已完成中西部六省一市的分销网点布局,但尚未搭建好完善的连锁网络。对已设网点公司增资扩股,借助区域平台增设新网点,可以更好地辐射和覆盖中西部市场。

### (3) 深化钢企合作、提高市场占有率的需要

中西部六省一市云集武钢、涟钢、湘钢、攀钢、柳钢、重钢、水钢、川威、达钢等众多实力雄厚的钢铁生产企业,其产品涵盖板、型、线、棒、坯、冷热轧等系列,上游资源丰富、发展后劲充足。在上述地区增设分销网点,打造连锁网络布局,不仅可与区域内主要生产企业结成资源供应-产品分销互补型营销合作



体系，同时还可结合钢厂的产品资源，通过连锁网点为当地客户提供多品种组合配供等服务，提高公司钢铁业务在中西部地区的市场占有率。

#### **(4) 连锁运营、打造经销商品牌的需要**

从各区域市场来看，公司目前在各市场的占有率平均不到 1%，有很大的发展空间。通过在中西部六省一市构建钢材分销连锁网点，可快速抢占钢材贸易市场份额，实现快速销售。在获得一定的市场份额后，通过协同采购、库存控制、信息化管理等手段实现集约运营，降低采购成本和运营成本，增强公司盈利能力。同时，通过连锁网点扩大客户对公司的认知，为客户提供更全面的服務，有利于公司打造经销商品牌。

#### **(5) 充足营运资金的需要**

贸易行业作为资本密集型行业，充足的营运资金是贸易竞争力及规模拓展的重要基础。公司在中西部六省一市打造连锁网点布局，做强做大，必须有充足的资金作为后盾。对已有网点公司增资扩股，可以改善网点公司资产结构，降低网点公司资产负债率，提升融资能力，为后续发展奠定良好的资金基础。

### **3、项目发展前景**

中西部地区在中国国民经济建设中占有十分重要的地位，是主要的能源和矿产基地，是支持中国国民经济持续增长的资源、物资主要输出地区，也是国家资源开发和基础设施建设项目优先安排地区。当前国务院提出的十项产业政策，特别是有关加快铁路、公路和机场等重大基础设施建设，重点建设一批客运专线、煤运通道项目和西部干线铁路，完善高速公路网，安排中西部干线机场和支线机场建设，加快城市电网改造的基本建设产业政策将进一步刺激市场增长潜力。

此外，由于东部和沿海的制造和劳动力等成本不断上升，制造业向中西部转移已成为趋势，将劳动和资本密集的外向型制造业从高商务成本的东部地区转出，迁入到人力、土地、资源成本更为低廉的中西部，不仅能为东部地区的产业升级腾出空间，同时也将促进中西部的發展，随着中西部地区大规模基础设施建设的投入，特别是交通物流设施建设的加速，将可能吸引到越来越多的企业内迁，现在已经开始有越来越多跨国公司將制造基地向中西部转移。



从长期来看，中西部崛起是必然的，将催生中国新的经济带的发展，在国家政策的刺激下，这一区域潜藏着很大的市场机会。

### （1） 四川市场

得益于国家拉动内需、“保增长”的政策支持、四万亿投资项目的分解实施以及成都地区庞大的灾后恢复重建项目，成都市近三年将投入总计一万多亿的资金。国家发改委发布的《国家汶川地震灾后恢复重建总体规划》明确指出，用三年左右的时间完成灾区恢复重建的主要任务，使基本生活条件和经济发展水平达到或超过灾前水平。

为实现上述目标，2011年成都市将主动对接国家支持的重点和方向，加大投资力度，优化投资结构。着力推进以西部综合交通枢纽为重点的基础设施建设，加快建设成兰、成贵、兰渝、西成客专、成渝客专、成绵乐客专、成都至蒲江、巴达等铁路项目和成都地铁，力争开工雅安至康定、成昆铁路峨眉至攀枝花段、内江至毕节、丽江至攀枝花至昭通、广元至巴中扩能改造等铁路项目。启动“5785”战略工程，加快推进四川省国家新型工业化产业示范基地建设，着力构建5条万亿元产业带。加快一批重大工业项目建设，抓好什邡钨铜资源深加工综合利用、川南煤气化中心、川东北清洁能源等一批投资上百亿的重大工业项目，着力构建7个增加值超千亿元产业。加快“一园一主业、园区有特色”产业布局调整，着力打造8个销售收入超千亿元园区（基地）。

就绵阳来说，基建方面，目前正建设西部区域性综合交通枢纽，已建成市到县1小时交通圈，正在建设成绵乐城际铁路等4条快速铁路和绵遂高速公路等5条高速公路。预计到2015年形成至少包括5条快速铁路、9条高速公路、9条快速通道、16条航线在内的“铁、公、机”进出境立体大通道。工业方面绵阳市将坚持以工业强市为主导，联动推进新型工业化、新型城镇化和农业现代化，加快壮大电子信息产业、汽车及零部件产业，大力发展冶金机械、化工等产业。

### （2） 重庆市场

随着重庆“314”总体部署和国发3号文件政策效应加快释放，随着西部大开发深入实施、三峡后续工作全面启动、国家中心城市和两江新区开发开放等深





入推进，随着成渝经济区区域规划的出台，重庆大发展的气势已经形成。可以说现在的重庆，多重机遇汇集。

“十二五”期间重庆市主要预期目标是：全市生产总值达到 1.5 万亿元，年均增长 12.5% 左右；人均生产总值超过 8000 美元；城镇居民人均可支配收入增长 75%，农村居民人均纯收入翻一番以上；户籍人口和常住人口城镇化率分别达到 50%、60%；物流业增加值占比达到 6%；建成长江上游地区综合交通枢纽，基本确立金融、商贸物流、科教文化信息中心地位。

为实现上述目标，重庆拟加快工业转型升级，继续抓好大投资、大基地、大支柱，推动整机加零部件一体化发展，培育一批千亿级园区和企业集团。大力发展新能源汽车、乘用车、商用车、专用车和摩托车产业链，巩固中国汽车名城和摩托车之都地位。提升整机设计制造和成套水平，重点实施轨道交通、大型输变电、特种船舶等项目，建成国家重要的现代装备制造基地。加快推进 MDI 一体化、千万吨炼油、乙烯及下游产品等项目，积极发展煤化工，建成内陆地区资源优化配置、竞争优势突出的综合性化工基地。延伸钢铁、铝材、镁合金、玻璃纤维等产业链，建成中国铝加工之都和千万吨精品钢材基地。基础设施建设方面重庆市正着力加快三港二枢纽建设，形成功能性、网络化基础配套体系。

### （3） 贵州市场

“十二五”时期贵州省经济社会发展的主要预期目标是：到 2015 年，地区生产总值实现 8000 亿元，力争翻一番、突破 10000 亿元；固定资产投资年均增长 30% 以上；社会消费品零售总额年均增长 17% 以上；城镇居民人均可支配收入和农民人均纯收入年均分别实际增长 10% 以上；城镇化率由 31% 提高到 40%。

为实现上述目标，贵州省政府在工作任务中提出，第一要加强基础设施建设，推进以快速铁路、高速公路、民航机场等为重点的交通基础设施建设，加快形成连通内外、覆盖城乡的综合交通运输体系。计划新增铁路通车里程 3000 公里左右，新增高速公路通车里程 3000 公里以上。计划推进基础和航运渡口等项目建设，基本解决经济社会发展的交通物流问题。第二是要坚持实施工业强省战略，力争到 2015 年，全省工业增加值比 2010 年增加 1.5 倍，同时大力发展生产性服务业。





可见,随着贵州城镇化进程的推进,随着基础设施的完善和工业经济的发展,贵州钢材市场具有很大的增长潜力。

#### (4) 广西市场

“十二五”期间广西主要预期目标是:地区生产总值年均增长 10%,力争“十二五”期末实现翻一番;城镇居民人均可支配收入和农民人均纯收入年均分别增长 10%和 11%;力争城镇化率提高到 50%;工业增加值占地区生产总值比重提高 6 个百分点,服务业增加值占地区生产总值比重提高 2.5 个百分点。

为实现上述目标,广西将大力发展现代工业,发展壮大千亿元产业。力争到 2015 年食品产业销售收入超 3000 亿元,汽车、石化、电力、有色金属、冶金、机械 6 个产业销售收入超 2000 亿元,建材等 4 个产业销售收入超 1000 亿元。重点建设上汽通用五菱乘用车、东风柳汽商用车、中石油钦州炼化一体化二期、中石化铁山港炼化一体化、防城港钢铁基地、北海电子产业园、贺州电子生态科技产业园、沿海和西江修造船基地等重大项目。

柳州是广西最大的工业城市,汽车、冶金、机械是柳州市三大工业支柱产业。巩固工业基础,进一步提升工业经济规模、质量和效益,是柳州市政府一直努力的方向。根据柳州市“十二五”规划纲要,柳州市将深入实施“三年四千亿,工业再翻番”战略,全力推进广西柳州汽车城建设,全面启动上汽通用五菱 40 万辆乘用车基地、东风柳汽 10 万辆商用车基地和 25 万辆乘用车基地建设,着力打造具有国际水平的现代汽车城,确保汽车研发、汽车测试、汽车交易市场、汽车展示、汽车商务区等配套项目同步启动。

“十二五”期间,在完善城市主骨架路网方面,柳州市将继续推进“一江两岸”环江滨水道建设,完成滨江东路及延长线、沿江路(河东大桥至静兰桥)、西堤路、滨江西路,续建环三门江段沿江路,开工建设市区河段上游至白露大桥段的西堤路延长线和下游至阳和大桥段的沿江路延长线,形成集交通、防洪、运动、休闲等功能为一体的滨江景观大道等。在疏解城市道路瓶颈方面,包括实施“微循环工程”、“交通节点疏解工程”和“空中立交疏通工程”。“微循环工程”包括改造雅儒路南段、文惠路、庆丰路、长风路、城邕路、永前路等一批瓶颈道



路；“交通节点疏解工程”包括改造燎原路—白云路、城站路—城邕路、柳石路—鱼峰路、东环路—北快环路、柳太路—潭中西路、西环路—城站路、荣军路—南快环路、潭中东路—东环路等主要路口。“空中立交疏通工程”包括完成文惠桥扩建，建设广雅大桥、柳邕路铁路立交桥以及城站路—红光路、胜利路—北雀路交叉路口立交改造等工程。

“十二五”期间，柳州市还规划建设城市轨道交通，充分利用贯穿市中心和中心城连接柳江县、鹿寨县两个卫星城和广西柳州汽车城的闲置铁路，作为城市轨道交通的基础，规划分期建设城市轨道交通。

上述规划建设项目对钢材，特别是工业用钢材存在着巨大需求及增长空间。另外，柳州市是我国西南地区重要的钢材生产基地，主要生产企业是柳州钢铁集团，年钢材产量已突破千万吨大关，2010年达到1046.6万吨。对满足本地区以及中西部地区的钢材需求发挥了极其重要的作用。

## （5） 云南市场

“十二五”时期云南全省经济社会发展的主要目标为：经济实力实现大跨越，地区生产总值和人均生产总值年均增长10%以上，力争实现翻番；全社会固定资产投资年均增长15%以上；城乡居民收入年均增长10%以上。

为实现上述目标，云南省政府工作计划提出持续完善基础设施，要突出加强水利建设，深入推进“润滇工程”、滇中引水等项目建设，实施“兴水十策”；要加快建设铁路新通道，推动建设城市轨道交通和城际高速铁路，完善铁路运输网络；要继续加强国道、省道干线公路改造，实施好通畅通达工程，实现州市高速路、县县二级路、县乡柏油路、村村硬化路；要推动民航大省向民航强省转变，打造我省对内对外开放的空中走廊；要加强港口、航道等航运设施建设。

同时在“十二五”期间，云南省将加快发展装备制造业，力争到2015年，全省装备制造业销售收入达到1400亿元，年均增长25%以上；工业增加值达到350亿元，年均增长25%以上；工业增加值占全部工业增加值的8%左右。

## （6） 湖北市场



“十二五”期间湖北省将抓住国家加快基础设施建设的机遇，在交通、通信、电力、水利等基础设施领域和重点工业领域，以项目为载体，全面寻求与央企的对接合作，5年内央企在鄂投资将超过2500亿元。

湖北省“十二五”规划拟建立快速交通圈，未来5年武汉市将建设“十大工程”，即对外交通、过江交通、快速路、主次干道、支路、轨道公交、客货枢纽、静态交通、慢行交通和交通管理等。在过江交通、快速路、轨道交通和铁路建设方面重点投资，建成以武汉为中心的“四纵三横”铁路骨干网络，形成武汉至长三角、珠三角、京津、成渝等全国重要经济区域3-4小时快速客运交通圈。同时，提纲中提出，未来5年将加快建设中部乃至全国重要的先进制造业基地，推动汽车、装备制造等5大产业年主营收入跨越5000亿元。

十堰市是一座因汽车工业而兴建的汽车城，目前政府规划是以现有零部件企业和装备企业为基础，既立足于汽车产业又着眼于超越现有产业，加快发展先进制造业。

随着中部崛起、两圈一带、八加一城市圈、两型社会等规划的推进，随着湖北省“十二五”规划的战略制定，随着武汉高铁、武汉新港、高速公路等全面推进建设，随着先进制造业基地的打造，湖北省的钢材需求拉动力强，需求潜力巨大。

综上所述，在国家推出十项产业振兴计划、十二五规划及西部大开发战略的背景下，中西部钢铁市场增长潜力巨大，公司通过在中西部地区钢铁生产流通领域重要节点的六省一市对公司全资或者控股子公司增资扩股、以及新设钢铁销售服务有限公司，加强并构建中西部分销网络，亦将会分享中西部钢铁市场的增长，做强做大钢铁冶金供应链服务集成业务。

#### 4、项目投资情况

公司将通过新设子公司或向控股子公司增资的方式实施本项目。本项目总投资为67,520万元，拟使用本次发行募集资金投资67,520万元。具体投资情况如下：

##### (1) 增资扩股



公司拟对湖北中拓博升钢铁贸易有限公司、四川中拓钢铁有限公司、重庆中拓钢铁有限公司、广西中拓钢铁有限公司、云南中拓钢铁有限公司、贵州中拓钢铁有限公司等全资或者控股子公司增资扩股，增资总额为 51,520 万元，资金全部来源于本次募集资金。各网点公司增资扩股前后的注册资本情况如下表：

单位：万元

名称	原注册资金	公司增资额	增资后注册资金	公司持股比例	注册地
湖北中拓博升钢铁贸易有限公司（注1）	4,117.39	13,520	30,117.39	52%	武汉市
四川中拓钢铁有限公司（注2）	9,000	10,000	25,667	60%	成都市
重庆中拓钢铁有限公司	8,000	7,000	15,000	100%	重庆市
广西中拓钢铁有限公司	4,000	10,000	14,000	100%	南宁市
云南中拓钢铁有限公司	3,000	8,000	11,000	100%	昆明市
贵州中拓钢铁有限公司	5,000	3,000	8,000	100%	贵阳市
<b>合计</b>	<b>33,117</b>	<b>51,520</b>	<b>103,784.39</b>		
说明： 注 1：湖北中拓博升钢铁贸易有限公司为合资公司，公司持股 52%，江西萍钢实业股份有限公司持股 48%。公司本次拟增资 13,520 万元，江西萍钢实业股份有限公司拟按股比同比例增资 12,480 万元，则股东对湖北中拓博升钢铁贸易有限公司合计增资额为 26,000 万元。 注 2：四川中拓钢铁有限公司为合资公司，公司持股 60%，山西晋城钢铁控股集团有限公司持股 40%。公司本次拟增资 1 亿元，山西晋城钢铁控股集团有限公司拟按股比同比例增资 6,667 万元，则股东对四川中拓钢铁有限公司合计增资额为 16,667 万元。					

## （2）新设网点公司

### 1) 公司形式与注册资本

公司拟在柳州、绵阳和十堰新设 3 个全资子公司，上述新设 3 个公司的注册资本合计为 16,000 万元，全部来源于本次募集资金。具体注册资本情况如下表：

单位：万元

名称	注册资金（万元）	注册地
----	----------	-----



柳州中拓钢铁有限公司	8,000	柳州市
十堰中拓钢铁有限公司	4,000	十堰市
绵阳中拓钢铁有限公司	4,000	绵阳市
合计	16,000	
说明：名称为暂定名，最终以工商部门核定名称为准。		

## 2) 经营范围与期限

经营范围（以最终核定的为准）暂定为：销售金属材料及制品、钢铁炉料、铁合金、建筑材料（不含硅酮胶）、化工产品（含危险品）、机械、电子设备、计算机软、硬件；销售玻璃、化工原料、矿产品（含煤炭、焦炭）；经营本企业《中华人民共和国进出口企业资格证书》核定范围内的进出口业务；提供经济信息咨询（不含中介）、仓储服务。经营期限：20年。

## 3) 法人治理结构

不设董事会，设执行董事1人，由公司委派。执行董事为法定代表人；不设监事会，设监事1人，由公司委派；总经理、副总经理、财务负责人由公司委派。

## 4) 经营管理与财务制度

纳入公司经营管理体系，执行部门化管理。年度经营计划、投资方案的实施、公司规章制度的拟订和制定、公司财务负责人及工作人员的聘任或解聘等具体经营、管理工作均按照公司经营要求开展，具体由经营团队负责执行。执行公司财务管理制度。

## 5、项目经济效益分析

根据公司测算，项目完成后第一个完整会计年度新增销售收入 741,389 万元，新增利润总额 7,613 万元。

### (二) 信息化建设项目

#### 1、项目基本情况

随着公司业务范围和规模的不断扩大，业务的复杂性和管理难度增加，业务和管理的信息化建设变得尤为重要。为适应公司中西部地区进一步规模扩张的需



求，在公司现有信息系统架构的基础上，通过对信息系统的基础架构、信息安全、业务系统、客户关系等方面进行改造和扩建，建立完善的信息化系统工程，提高业务的管控能力和管理效率，增强市场竞争力。

### （1）视频会议系统

目前公司以钢铁贸易和汽车服务为两大主业，旨在打造中西部地区值得公众信赖的具有复合竞争能力的冶金供应链服务集成商和汽车综合服务商。钢铁贸易方面，在中西部六省一市构建了钢铁产品分销网络；汽车服务方面通过整合社会要素资源，强化厂商合作，拓展二三级市场，在湖南的多个县市形成了良好的汽车经营服务品牌。

随着公司的业务规模的快速发展，各种层面的沟通交流日益频繁，各个业务单元在广大的中西部地区进行经营活动，需要总部与业务单元、业务单元与业务单元之间进行纵横有序的会议、培训、业务指导等日常工作，频繁的往来于中西部地区，效率较低，成本较高，打造视频会议系统已是迫在眉睫。视频会议的上线将大大提高公司办公效率和服务绩效，并有效的降低差旅费用。

### （2）软件更新和升级

公司的网络操作系统和桌面操作系统、办公软件、即时通讯系统等使用时间较长，需要更新或者升级；中西部地区钢铁分销网络与汽车综合服务网络的快速建设，使用信息化手段进行业务运行和日常办公，也需要新增操作系统和办公系统等软件。同时，随着总部与分子公司信息交流的迅猛增长，总部服务器及网络操作系统需要新增或者扩容。经过系统的更新和升级，公司的信息化基础将更加牢固。

### （3）信息安全

公司的业务区域涵盖中西部六省一市，业务、财务以及管理等活动产生的各类数据量巨大，各个网点与总部通过 INTERNET 进行互联，信息安全问题日益突出。通过基于 VPN 网络的上网行为管理和全范围的防病毒软件、数据加密和备份，对外防止恶意攻击、病毒侵入，对内防止信息外泄、保证信息安全。建设重点以安全网关、防火墙、病毒防范、数据加密、数据备份、上网行为管理等为主要内容。





#### **(4) ERP 系统升级改造**

随着业务的不断发展和规模的提升，现有的业务、财务系统的功能模块或使用数，不能满足业务快速发展的需求，尤其是各系统之间不能共享数据，需全面更新现有的 ERP 系统，重点建设基于 SAP 为平台的信息一体化系统，消除“信息孤岛”，使各个系统间真正做到“无缝”衔接。

#### **(5) CRM 系统**

通过建设客户管理系统（CRM），实时了解客户需求信息，提高对客户需求的快速响应能力和分析能力，以客户需求为导向，为客户制订个性化的全方位的服务，以此为基础不断创新商业模式，增强公司核心竞争力。

### **2、项目建设的必要性**

公司紧紧抓住市场拓展机会，围绕主业，快速推进中西部六省一市钢铁分销网络建设，积极完善湖南省内汽车 4S 店网点布局，推进出租车规模的拓展，充分利用互联网技术，以互联网为基础网络平台，开发建设了针对业务流程的 SAP 系统、启擎汽车销售管理系统、金蝶 K3 财务系统；建设了公司网站（www.nfjc.com.cn）。经过近几年的建设，公司的信息化已经拥有较好的硬件网络基础、系统应用基础以及一支熟悉企业管理、掌握先进技术的 IT 团队。

#### **(1) 业务规模的拓展，需要更高效、快捷的管理手段**

公司业务规模从不到 30 亿元猛增到近 150 亿元；业务区域从湖南省拓展到中西部地区六省一市。规模和区域的扩张带来了管理难度的剧增；管理链条的延伸带来了管理效率的降低。公司有必要利用成熟的 IT 技术和手段，加强信息的即时沟通与数据的及时准确，系统地理顺业务和管理流程，提高工作效率，节约成本。

#### **(2) 有利于建立可复制的业务管控体系，打造服务品牌**

通过信息化手段，在流程管控、客户服务方面可以及时准确并可控，管控模式不受人为主观因素的影响。通过打造一体化的信息化系统，可以复制先进的管理模式，对业务流程进行统一管控，在客户中建立良好的品牌形象。

#### **(3) 有利于挖掘客户需求，创新商业模式**





公司的客户众多，需求也千差万别，要从中挖掘出有价值的需求并提供相应的服务，通过传统方法无法实现。建立基于一体化信息平台的 CRM 系统，可以及时响应客户的个性化需求，提高服务质量；分析和挖掘客户价值，以客户需求为导向，完善和创新商业模式。

#### **(4) 有利于积累数字资产，加强信息安全**

随着管理精细化、数字化的推进，公司产生并积累了大量的业务、财务和管理数据，并以数字的形式在公司不同的层面进行处理、交流和传达，数据的累计量非常庞大，需要进行汇总、加工和存储；各类敏感信息的安全需要技术手段进行保密。本次信息化项目的实施，可以加强对数据的梳理和安全保护。

本项目虽然不直接产生经济效益，但有利于公司信息技术水平和运营管理能力提高，从而降低运营成本，提升经营绩效。

### **3、项目投资概算**

本项目总投资规模为 3,070 万元。

#### **4、项目建设周期**

项目建设周期为 24 个月。

### **(三) 补充公司流动资金**

#### **1、项目基本情况**

公司拟将本次非公开发行股票募集资金中的 29,000 万元用于补充公司流动资金需求。

#### **2、募集资金用于补充公司流动资金的必要性分析**

##### **(1) 降低资产负债率，优化资本结构，提高公司抗风险能力**

近年来随着公司业务规模的扩张，公司资产负债率较高，2008 年度、2009 年度及 2010 年度合并报表资产负债率分别为 75.36%、79.86%和 65.96%；母公司报表资产负债率分别为 76.40%、80.26%和 64.72%。由于负债规模偏高，公司偿债能力较弱，面临一定的财务风险。本次非公开发行股票募集资金到位后，



公司负债水平将有所降低，公司资产结构得以优化，抗风险能力得以提高。

## **(2) 降低财务费用，提高公司盈利水平**

公司作为以贸易为主营业务的上市公司，对流动资金需求较大，随着贸易规模的扩大，流动资金需求也在不断增长，公司主要通过银行借款等负债经营方式进行弥补，财务费用负担较重。2008 年度、2009 年度及 2010 年度，公司的银行借款期末余额分别为 56,383.41 万元、51,784.74 万元和 58,486.61 万元。本次非公开发行股票募集资金到位后，将改善公司的财务结构，降低财务费用。以一年期贷款利率 6.31% 计算，每年可节约财务费用 1,829.90 万元，有利于提高公司盈利水平。

## **(3) 缓解公司日常经营中面临的流动资金需求压力**

公司目前处于业务规模扩张时期，应收账款、预付账款和存货等经营性占用项目增加，从而对流动资金的需求不断增加，而近年来公司以自有资金对流动资金的补充有限，所以公司的流动资金一直比较紧张。本次利用部分募集资金补充公司流动资金，有利于缓解公司流动资金压力，保障公司正常的经营发展。

综上所述，通过本次非公开发行募集资金中的 29,000 万元用于补充公司流动资金，是公司日常经营的客观需要，可以降低资产负债率，优化财务结构，减少财务费用，提高公司盈利水平和抗风险能力，具有充分的必要性与可行性。

# **三、 本次发行对公司经营管理、财务状况等的影响**

## **(一) 本次发行对公司经营管理的影响**

本次发行部分募集资金用于中西部六省一市部分分销网点公司增资扩股和新设网点公司，有利于强化中西部连锁网络的格局，将使公司经营规模得以扩大，市场占有率进一步提升，通过中西部市场的拓展，公司在构建中西部分销网络的基础上，实现公司的战略规划。

本次发行部分募集资金用于信息化建设项目，在公司现有信息系统架构的基础上，通过对信息系统的基础架构、信息安全、业务系统、客户关系等方面进行



改造和扩建，建立完善的信息化系统工程，将提高业务的管控能力和管理效率，降低运营成本，增强公司的经营绩效和市场竞争能力。

## （二）本次发行对公司财务状况的影响

本次发行完成后，公司的总资产及净资产将相应增加，公司的资产负债率得以下降，财务结构将进一步改善。本次发行完成后，公司通过募集资金拟投资项目的实施和补充公司流动资金，使公司经营和财务状况进一步改善。