



## 关于四川中拓钢铁有限公司增资扩股的 可行性分析报告

### 一、设立四川中拓钢铁有限公司的背景及运营情况

经公司分别于 2009 年 5 月 27 日、2009 年 6 月 16 日召开的第四届董事会 2009 年第二次临时会议、2009 年第一次临时股东大会审议通过，公司对控股股东浙江物产国际贸易有限公司和境外战略投资者 Art Garden Holdings Limited 非公开发行 93,105,802 股人民币普通股，本次非公开发行募集资金约 5.456 亿元，扣除发行费用后，2.6 亿元将用于在成都、重庆、贵阳、防城港独资设立钢铁产品分销网络，其中成都子公司拟投入募集资金 8000 万元；余下部分用于补充公司流动资金。

为把握市场机遇，尽快开拓成都钢材销售市场，公司在本次募集资金到位（2010年6月11）之前，公司以自筹资金独资设立了四川中拓钢铁有限公司（以下简称“该公司”或“四川中拓”），注册资本5000万元。2010年3月正式开始运营。截止2010年5月31日，该公司总资产6796.6万元，负债1717.7万元，净资产5078.9万元。从该公司正式运营到5月底，已销售各类钢材1.75万吨，销售收入6729.74万元，实现利润78.91万元。

为有效解决上游资源供应，增强抗风险能力，提高销售规模，提升盈利水平，公司拟变更四川中拓募投项目，引入山西晋城钢铁控股集团有限公司（以下简称“晋钢集团”）作为战略合作方，对四川中拓共同进行增资扩股。

### 二、增资扩股的理由

1. 有利于资源的保供。四川中拓成立运营的几个月时间，属于业务起步的阶段，资源保障没有稳定的渠道，影响了销售网络的开发，



钢材销售规模和盈利水平没有达到预期目标。如何保障资源的供应，是我们必须解决的主要问题。为保证稳定的钢材供货资源，公司在与水钢、达钢、德勤和晋钢集团经营合作的基础上，通过比较和优化，拟与晋钢集团共同对四川中拓进行增资扩股，形成战略合作，拓展成都、重庆钢材市场。

2. 有利于集中精力整合、拓展销售网络和开发终端客户。资源的供应问题得到有效的解决后，四川中拓可以集中精力开发建设和整合原晋钢集团在四川区域的下游分销渠道和终端客户网络，能够在较短的时间内迅速提高公司的销售规模，提升盈利水平，达到募投资金预期效益。

3. 有利于增强抗风险能力。公司与晋钢集团战略合作，一方面可将钢材生产的综合信息共享，便于经营决策；另一方面有两个股东共同投资经营，比公司单打独斗，抗击打和抵御风险能力增强。

4. 有利于降低资产负债率，减少财务费用。与晋钢集团合作后，公司对四川中拓继续拥有控股权，既可引进股权投资，又可合并报表，达到降低资产负债率的目的，同时公司的募投资金用于补充流动资金相对增加，因此还可减少财务费用。

5. 与钢铁生产企业建立战略合作关系是公司的重要经营和商业模式。公司先后与萍钢、冷钢和涟钢的合作，均已取得较好效果。

### 三、合作方基本情况

晋钢集团注册地在泽州县巴公镇东郜村，注册资金：6000万元，法人代表：李强，主要股东及出资比例为：李景云出资2760万元，占46%的股权；李强出资2580万元，占43%的股权；陈金海出资660万元，占11%的股权。经营范围：投资和经营钢铁产品及原辅料产品。截止2010年5月31日，该公司总资产551,458.08万元，负债129,037.97万元，净资产422,420.11万元；2010年1至5月，实现主营业务收入487,565.61万元，净利润30,326.38万元。



晋钢集团位于山西省晋城市巴公工业园区，占地135万平方米，长晋高速、晋焦高速、207国道及太焦铁路近在咫尺，交通极为快捷方便。晋钢集团固定资产投资36.8亿元，是规划年产500万吨铁、钢、材为一体的钢铁联合企业。现拥有职工6000多人，其中高、中级职称技术人员600人，技术研发中心有专职人员18人。晋钢集团直属企业有晋城福盛钢铁有限公司、晋城市丛盛科创实业有限公司、晋城市顺盛新型环保建材有限公司，下属企业有福建源盛投资有限公司、山东福盛钢铁国际贸易有限公司。

晋钢集团是集钢铁生产、销售、物流、经营原辅料产品为一体的全国钢铁工业先进集体、山西省重点钢铁联合企业、山西省钢铁协会副会长企业、晋城最大的民营钢铁集团。

晋钢集团以经营钢铁产品及原辅料产品为主，其中晋钢集团生产的“兴晋钢”牌产品荣膺“国家免检产品”、“山西省名牌产品”和“山西省用户满意产品”等称号，“兴晋钢”牌商标荣获“山西省著名商标”称号，受到用户的广泛赞誉。物流、车队、石灰厂、粉磨站等辅助产业保证了主导产业的生产经营，有效提高了晋钢集团的发展速度。

晋钢集团生产的钢种分别为： $\Phi 12$ - $\Phi 40$ 十个规格HRB335、HRB400的热轧带肋钢筋和 $\Phi 5.5$ - $\Phi 16$ 的高速线材、 $\Phi 5.5$ - $\Phi 16$ 的HRB400盘螺，以及各种材质方坯。在工艺设备上采用“转炉炼钢、连铸连轧、一火成材”的全连轧生产工艺，装备工艺技术处于国内领先水平，为产品的质量提供了可靠的保证。

#### 四、增资扩股方案

1、公司与晋钢集团合作，共同对四川中拓增资。增资后，四川中拓名称拟变更为四川中拓福盛钢铁有限公司，注册地址不变。

2、本次增资扩股完成后，四川中拓注册资本为人民币 9000 万元，其中公司以募集资金增资现金 400 万元至 5400 万元，出资比例为 60%；



晋钢集团以现金形式出资 3600 万元人民币，出资比例为 40%。经合资双方协商，同意四川中拓净资产以双方确认的审计机构出具的审计报告为准（以 6 月 30 日为审计基准日），审计结果与注册资本金 5000 万元比较，出现的盈利和亏损均由南方建材享有和承担，并在四川中拓增资后第一次利润分配时进行调整。双方将聘请具有证券从业资格的会计师事务所及资产评估机构对四川中拓进行审计和评估，为决策提供参考依据。

3、四川中拓的经营区域为四川、重庆地区，经销的产品主要以晋钢集团生产的钢铁产品为主，但不专限于晋钢集团生产的钢铁产品。

#### 4、融资担保

四川中拓因融资需要需股东向银行等金融机构提供担保时，公司与晋钢集团按各自出资比例提供相应担保。

#### 5、法人治理结构

（1）设股东会，股东会由全体股东组成，是四川中拓的权力机构。

（2）设董事会，是四川中拓的决策机构。董事会由 5 名董事组成，公司推荐 3 人，晋钢集团推荐 2 人，并经股东会选举产生。

（3）董事会设董事长 1 人，由公司推荐的董事担任，并经董事会选举产生。董事长为公司法定代表人。

（4）设监事会，监事会由 3 名监事组成，公司推荐 2 人，晋钢集团推荐 1 人，并经股东会选举产生。监事会主席由晋钢集团推荐的监事担任，并经监事会选举产生。

#### （5）经营团队

四川中拓设总经理 1 人，由公司委派。总理由董事会聘任或解聘，任期不得超过三年，可连聘连任。

四川中拓设财务总监 1 人，由晋钢集团委派。其他财务负责人由公司委派，按照公司的统一要求执行相关财务制度。

四川中拓的其他人员根据经营管理工作需要，由公司委派，或自



行招聘。

## 6、资源保障与市场管理

### (1) 资源保障

晋钢集团（包括晋钢集团下属的控股企业）保证提供给四川中拓每月不低于40000吨建筑钢材。晋钢集团（含晋钢集团下属的控股企业）的其他钢铁产品应优先满足四川中拓的经销需求。晋钢集团按照与四川中拓签定的《代理销售协议》执行相关销售政策，提供货源和物流的有效保障。

### (2) 市场管理

四川中拓作为晋钢集团的代理商，独家代理四川、重庆两省（市）晋钢集团“兴晋钢”牌建筑钢材产品销售，负责晋钢集团产品在该区域市场的产品销售、市场渠道管理和品牌管理，晋钢集团原有西南市场区域内经销商全部变更为四川中拓的分销商，由四川中拓统一管理。合作期间，晋钢集团不再在该区域设立其他经销商。四川中拓负责提高“兴晋钢”品牌的市场知名度和市场占有率，负责提升“兴晋钢”品牌的市场价值。

## 7、经营管理

(1) 四川中拓纳入公司的经营管理体系，年度经营计划、投资方案的实施、规章制度的制订和人员的聘任或解聘等具体经营、管理工作均按照公司的经营管理要求开展，具体由经营团队负责执行。

(2) 公司按照其统一管理办法，对四川中拓实施督导和管理，包括实行资金日报、库存日报监控等管理、收支两条线管理、融资服务管理、统一的ERP信息系统植入运行等。

## 五、市场分析

### 1、钢材消费情况及增长趋势预测

我国西南地区包括四川、重庆、贵州、云南、西藏等五省市。根据行业网站“我的钢铁”的统计数据，2006年到2009年四年时间，钢



材消费量分别为1996万吨、2100万吨、2255万吨和2817万吨，分别占全国钢材消费总量的7.11%、6.35%、6.71%和7.37%。根据历史数据，采用回归分析方法预测，2010年西南地区钢材消费量约2950万吨，2011年约3200万吨，2012年约3470万吨。

四川是西南地区的主要省份，2006年到2009年四年时间，钢材消费量分别为522万吨、956万吨、985万吨和1178万吨，分别占西南地区钢材消费总量的26.15%、45.52%、43.68%和41.82%。根据历史数据，采用回归分析方法预测，2010年四川省的钢材消费量约1400万吨，2011年约1600万吨，2012年约1800万吨，年均增长值为200万吨。

## 2、钢材品种消费结构

2006年到2009年四年时间，四川市场钢材需求总量大，需求量的增幅呈逐渐放大的趋势，为进入该市场提供了较多的机会。以下是四川主要钢材品种的市场状况。

2.1 螺纹钢（带肋钢筋）：2006年到2009年销量分别是134.63万吨、360.71万吨、367.41万吨和379.65万吨，占西南地区市场38%-45%的份额。市场需求量巨大，市场机会很多。

2.2 盘条（线材）：2006年到2009年销量分别是66.75万吨、136.19万吨、130万吨和134.4万吨，占西南地区市场30%-34%的份额。需求量大，市场机会很多。

2.3 厚板：2006年到2009年销量分别是21.82万吨、24.29万吨、32.89万吨和47.42万吨，占西南地区市场份额的50%以上。市场份额大，机会较多。

2.4 中板：2006年到2009年销量分别是38.15万吨、37.9万吨、36.8万吨和53.59万吨，占西南地区市场份额的40%以上。市场份额大，机会较多。

2.5 中厚宽钢带：2006年到2009年销量分别是58.55万吨、120.6万吨、119.41万吨和130.31万吨，占西南地区市场份额约50%。市场份



额大，机会较多。需求量大，所占市场份额高，市场机会较多。

2.6 大型型钢：2006年到2009年销量分别是21.69万吨、25.6万吨、21.64万吨和26.17万吨，占西南地区市场份额在50-60%。市场需求具备一定规模，需求稳定，存在一定的市场进入机会。

2.7 中小型钢：2006年到2009年销量分别是2.2万吨、7.13万吨、12.08万吨和28.83万吨，占西南地区市场70%左右的份额。市场需求具备一定规模，需求增长快，市场份额高，市场机会较多。

2.8 无缝钢管：2006年到2009年销量分别是33.68万吨、38.5万吨、39.9万吨和39.78万吨，占西南地区市场70%左右的份额。市场需求具备一定规模，需求稳定，市场份额高，市场机会较多。

综上所述，四川市场螺纹钢、线材的需求量大，市场机会多；中、厚板需求量稳定，市场份额高，具有一定的市场进入空间；棒材、中厚宽钢带的需求量较大，市场机会较多；大型型钢、中小型型钢、无缝钢管等均具有一定的市场需求规模，需求稳定，市场份额较高，具有一定的市场进入空间。

### 3、晋钢集团钢材产品分析

目前，晋钢集团生产的钢铁产品主要有热轧带肋钢筋、高速线材、高速盘螺等，热轧带肋钢筋的产品材质有HRB335、HRB400两种，产品规格包括 $\Phi 12$ - $\Phi 40$ 等十种；高速线材的产品材质是HPB235，产品规格范围是 $\Phi 5.5$ - $\Phi 16$ ；高速盘螺的产品材质是HRB400，产品规格范围是 $\Phi 5.5$ - $\Phi 16$ 。这些产品都是四川市场钢铁消费的主流产品，需求大，份额高，增长快。因此晋钢集团的产品符合四川市场的需求，具备进入四川市场的条件。

### 4、钢材消费拉动因素分析

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，成都市未来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，2009年成都市计划重点抓好544个重点项目和1798个灾后重建项目。重点项目总投资6900.7亿元，按行业类型分类，产业化项目404个，总投资4481亿元；基础设施项目106个，总投资2266亿元；社会事业项目34个，总投资153.7亿元。重建项目总投资2966.9亿元，其中城乡损毁房屋重建项目27项，投资679.3亿元；城镇恢复重建项目81项，投资60.4亿元；农村恢复重建项目122项，投资51.4亿元；公共服务设施重建项目872项，投资133.3亿元；基础设施重建项目74项，投资50.3亿元；产业重建项目554项，投资143.2亿元。

钢材是重建必需物资，随着成都地区灾后重建工作的开展，钢材缺口悄然隐现，尤其是螺纹钢等建筑钢材。四川已制定了建材的生产能力规划，对灾后恢复重建需要的钢材、水泥和墙体材料等主要建材进行了预测。据初步测算，三年恢复重建所需的钢材量为3700万吨，根据工程进度目标2010年之前的钢材用量将占总用量的60%。就成都区域内主要消费的螺纹钢、线材产品而言，固定资产投资项目的增长对其消费量增长具有明显而直接的拉动作用。上述投资建设项目对钢材的需求，不仅给四川本地区的钢铁生产企业如攀钢、达钢、川威、德胜等带来的较大的市场机遇，同时也给国内其他具备条件的钢铁生产企业带来的市场机遇。

## 六、产品规模定位

根据四川钢材市场销售的情况和特点，在充分利用公司与晋钢集团合作所取得的晋钢集团产品资源渠道的基础上，积极拓展川威、德胜、攀成钢、达钢等当地钢铁生产企业的资源渠道，主要经销热轧带肋钢筋、线材、热轧板材（中、厚板）、型材等产品，四川中拓计划2010年实现销量15万吨，2011年销售规模达到40万吨，2012年销售规



模达到50万吨，2013年销售规模达到55万吨，2014年销售规模达到60万吨，成为成都市场主要钢材经销商之一。未来五年具体的产品销售规模计划如下：

年 份	销 售 量 (万吨)	产 品	资源渠道
2010年	15	热轧带肋钢筋 线材	1. 晋钢集团产品资源10万吨； 2. 川威、德胜、达钢等钢厂资源5万吨。
2011年	40	热轧带肋钢筋 线材 中、厚板材	1. 晋钢集团产品资源30万吨； 2. 川威、德胜、达钢等钢厂资源8万吨； 3. 攀成钢、柳钢等钢厂资源2万吨。
2012年	50	热轧带肋钢筋 线材 中、厚板材	1. 晋钢集团产品资源36万吨； 2. 川威、德胜、达钢等钢厂资源10万吨； 3. 攀成钢、柳钢等钢厂资源4万吨。
2013年	55	热轧带肋钢筋 线材 中、厚板材 型材	1. 晋钢集团产品资源38万吨； 2. 川威、德胜、达钢等钢厂资源11万吨； 3. 攀成钢、柳钢等钢厂资源4.5万吨； 4. 攀成钢、柳钢等钢厂资源1.5万吨。
2014年	60	热轧带肋钢筋 线材 中、厚板材 型材	1. 晋钢集团产品资源40万吨； 2. 川威、德胜、达钢等钢厂资源12万吨； 3. 攀成钢、柳钢等钢厂资源5.5万吨； 4. 攀成钢、柳钢等钢厂资源2.5万吨。

## 七、经济效益分析与评价

在五年预算期内（即 2010 年至 2014 年），预计四川中拓的年均利润总额为 1438.56 万元，年均净利润为 1046.55 万元，按年均利润总额和年均净利润计算的投资利润率和投资净利润率分别是 15.98%和 11.63%（注：投资额按投入的注册资本金计算）。

根据计算项目的投资回收期 and 财务内部收益率的需要，将计算期延长至十年。假定十年计算期内，四川中拓前五年的钢材销售规模逐年增长，在第五年达到年销售钢材 60 万吨以后，钢材销售规模保持不变。在这一假设前提条件下，税前动态投资回收期为 6.59 年，税后动态投资回收期为 8.13 年。税前财务内部收益率为 17.69%，税后财务内



部收益率为 12.95%。

**经济效益指标预算汇总表**

	2010 年	2011 年	2012 年	2013 年	2014 年
钢材销售量(万吨)	15	40	50	55	60
钢材销售收入(不含税)	57179.49	152478.63	190598.29	210042.74	229358.97
钢材销售差价(不含税)	743.33	2058.46	2668.38	3045.62	3440.38
营业税金及附加(万元)	12.64	34.99	45.36	51.78	58.49
三项费用(万元)	345.99	850.66	1064.90	1190.91	1323.48
利润总额(万元)	384.71	1172.81	1558.12	1802.94	2058.42
净利润(万元)	288.53	879.60	1168.59	1352.20	1543.82
销售利润率	0.67%	0.77%	0.82%	0.86%	0.90%
销售净利润率	0.50%	0.58%	0.61%	0.64%	0.67%
销售费用率	0.61%	0.56%	0.56%	0.57%	0.58%
资本金收益率	3.21%	9.77%	12.98%	15.02%	17.15%
净资产收益率	3.21%	9.47%	11.49%	11.93%	12.17%
年均利润总额	1438.56 万元				
年均净利润	1046.55 万元				
投资利润率	15.98%				
投资净利润率	11.63%				
投资回收期(税前、动态)	6.59 年				
投资回收期(税后、动态)	8.13 年				
财务内部收益率(税前)	17.69%				
财务内部收益率(税后)	12.95%				

## 八、风险分析及对策

钢材价格受市场供求关系、原材料价格等多方面因素变动的影 响，短期可能出现大幅涨跌变化。钢材现货市场属于单边看涨市场，价格大幅上涨可能为业务经营创造超额利润，而价格的快速、大幅下跌也



可能带来经营亏损。同时，在管理费用一定的情况下，如果四川中拓的钢材销量得不到提升，将直接影响当期收益。因此，价格与销量的不确定性风险是钢铁分销、贸易业务面临的最主要风险。

在业务经营过程中，应当加强对钢材价格影响因素的研究、跟踪和预测，合理安排业务计划与规模；合理配置库存规模，保持良好的流动性和较快的周转率；通过期货市场开展套期保值业务，合理规避风险或锁定利润；以为客户提供增值服务创造效益为经营主线，严格控制投机业务比例和规模，将价格变动的市场风险控制可在可承受范围之内。

### 九、可行性分析结论

综上所述，公司与晋钢集团合作对四川中拓增资扩股，是深化钢企合作，加快钢材分销网络建设，提高销售规模，提升盈利水平的有效举措。成都市作为中西部地区的重点城市，在新一轮投资拉动和灾后重建的影响下，未来几年内在建设用钢等产品市场需求方面将出现井喷式增长，为四川中拓在成都区域市场的发展提供了巨大的市场空间。四川中拓在资源有一定保障的基础上，一方面可以集中精力开发自身分销网络，开发更多的终端客户，另一方面可以通过自身建立起来的影响力，与四川区域内的主要钢铁生产企业建立稳定的资源供应渠道，从而进一步扩大四川中拓的经营规模，创造更好的经济效益。根据对四川中拓未来五年的经济效益分析与预测，在五年预算期内（即2010年至2014年），预计四川中拓的年均利润总额为1438.56万元，年均净利润为1046.55万元，按年均利润总额和年均净利润计算的投资利润率和投资净利润率分别是15.98%和11.63%。税前动态投资回收期为6.59年，税后动态投资回收期为8.13年。税前财务内部收益率为17.69%，税后财务内部收益率为12.95%。项目经济效益明显，风险相对可控，实施该项目符合公司战略发展要求，具备经济性和可行性。



二 0 一 0 年七月六日