

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

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，对公告的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏负连带责任。

为促进公司持续稳定发展，南方建材股份有限公司（以下简称“公司”）拟向特定对象非公开发行股票。公司本次非公开发行股票所募集资金运用的可行性分析如下：

### 一、本次募集资金的使用计划

根据上述发行方案，预计本次发行共募集资金约 54,560 万元，扣除发行费用后拟投资于以下项目：

序号	项目名称	总投资（万元）
1	设立中西部钢铁产品分销渠道网络	26,000
1.1	设立成都中拓钢铁销售服务有限公司（注 1）	8,000
1.2	设立重庆中拓钢铁销售服务有限公司（注 1）	8,000
1.3	设立贵阳中拓钢铁销售服务有限公司（注 1）	5,000
1.4	设立防城港中拓钢铁销售服务有限公司（注 1）	5,000
2	补充公司流动资金	28,560（注 2）
	合计	54,560

注 1：上表新设公司名称均为暂定名，最终以工商部门核准名称为准。

注 2：该金额系根据预计的募集资金净额及项目 1 的投资总额测算，未来将根据实际发

行情况最终确定。

在本次募集资金到位前，公司可根据项目进度的实际情况通过自筹资金、银行贷款或其他途径进行部分投入，并在募集资金到位后予以置换。如实际募集资金低于项目投资总额，不足部分公司将通过银行贷款或其他途径解决。如实际募集资金超出项目投资总额，超出部分将补充公司流动资金。在不改变本次募集资金投资项目的前提下，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

### 项目一：设立中西部钢铁产品分销渠道网络

#### 1、项目基本情况

本项目拟在中西部的成都、重庆、贵阳、防城港四个城市以全资子公司形式设立分销网点，注册资本金总额 26,000 万元，注册资金将全部用于区域业务的开拓和经营。各分销网点名称、注册资金和注册地情况详见下表：

名称	注册资金（万元）	注册地
成都中拓钢铁销售服务有限公司	8,000	成都市
重庆中拓钢铁销售服务有限公司	8,000	重庆市
贵阳中拓钢铁销售服务有限公司	5,000	贵阳市
防城港中拓钢铁销售服务有限公司	5,000	防城港市
合计	26,000	

**说明：**名称均为暂定名，最终以工商部门核准名称为准。

经营范围（以最终核准的为准）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。

法人治理结构设置方案为：设董事会，董事 3 人，由公司委派，董事长为法定代表人；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。

四个销售服务有限公司将纳入公司整个经营管理体系，实行部门化管理，执行公司财务管理制度。年度经营计划、投资方案的实施、公司规章制度的制定、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管理要求开展，由经营团队负责执行。

## 2、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 4 万亿经济刺激方案和十项产业振兴计划，特别是有关加快铁路、公路和机场等重大基础设施建设，将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，这些基本建设产业政策将进一步刺激钢铁市场增长潜力。公司在作为中西部地区钢铁生产流通领域重要节点的成都、重庆、贵阳、防城港四个城市设立钢铁分销网点具有良好的市场前景。

### (1) 四川市场

钢铁产品下游应用行业、领域的发展对钢铁生产和流通具有明显的制约和影响作用。目前我国经济运行整体趋紧、下行风险相对较大，成都及周边区域内固定资产投资项目、建筑业、交通运输设备制造等行业或领域的后续发展，将直接影响钢材产品的消费结构和规模增长。就四川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。

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年四川省将重点抓好544个重点项目和1,798个灾后重建项目。重点项目总投资6,900.7亿元，按行业类型分类：产业化项目404个，总投资4,481亿元；基础设施项目106个，总投资2,266亿元；社会事业项目34个，总投资153.7亿元。重建项目总投资2,966.9亿元，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，随着四川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3,700万吨，根据工程进度目标2010年之前的钢材用量将占总用量的60%。四川将重点支持攀钢、达钢、德钢、川威等钢铁企业增加重建所需钢材品种，满足灾区建筑钢材需要。

## (2) 重庆市场

得益于国家拉动内需、“保增长”的政策支持和“四万亿”投资项目的分解实施，重庆市已明确出台三年总共1.5万亿元的投资和拉动内需计划，将保证2009年区域GDP15%左右的增长速度，固定资产投资、规模以上工业销售值、财政收入、外贸进出口的增长达到30%以上。

1.5万亿元投资总额将按2008年投资4,000亿元、2009年5,000亿元、2010年6,000亿元的基本规划逐年落实。投资增速将由13%提高到25%。基础设施建设，特别是重大基础性工程的建设，将是重庆市政府投资的重大领域。其中，打造宜居重庆的3,000亿元将主要用于主城区危旧房改造约786万平方米和工矿棚户区改造230万平方米等项目；建设1,000万平方米经济适用房；建设廉租住房150万平方米；完成主城区三级管网改造项目等；建设畅通重庆的3,000亿元将

用于重庆市总长约 536 公里的“五横、六纵、一环、六联络”的快速路网建设。主城区将规划实现“一环三线”铁路网，市郊规划实现“二环六射”铁路网。其中重点项目包括渝利（湖北利川）铁路、渝遂（遂宁）铁路二期工程、新建 200 公里高速公路、轻轨六号线、白马电站、江北国际机场、万州机场改扩建、巫山支线旅游机场，高九路 BRT 扩展项目等。

上述基础设施建设项目的实施将直接刺激以螺纹钢、线材、型钢等为代表的建筑用钢的消费，可以预见，在未来三年，重庆区域内螺纹、线材、型钢类产品消费将快速增长并保持较大的消费规模水平。

### （3）贵州市场

贵州及周边区域内固定资产投资项目、建筑业、交通运输设备制造等行业或领域的后续发展，将可能直接影响钢材产品的消费结构和规模增长。就贵州区域内主要消费的螺纹钢、线材产品而言，固定资产投入项目的增长对其消费量增长具有明显而直接的拉动作用。

### （4）广西市场

得益于国家拉动内需、“保增长”的政策支持和“四万亿”投资项目的分解实施，2009 年广西将着重在北部湾经济区开发、重大项目和交通建设、产业结构调整、改革开放合作、节能减排和科技进步、保障和改善民生等六个方面实施突破，争取实现广西全社会固定资产投资 6,000 亿元，增长 62%。其中，城镇新增项目计划完成投资 1,290 亿元，初步统计 2009 年广西区、市、县层面组织的 1,000 万元以上新开工项目和业主自行开工的中小项目分别为 2,688 个和 14,600 个。续建项目完成投资 3,780 亿元，2009 年项目达 9,000 多个，项目总投资 11,000 多亿元，自开始建设至 2008 年底累计完成 6,550 亿元，剩余约 4,450 亿元计划在 09 年可完成 85%左右，约 3,780 亿元。2009 年计划广西农村个人建房和集体投资完成约 500 亿元，增长 25%。以上 3 个方面的项目共完成投资 5,570 亿元。

此外，2009 年广西将投入 400 亿元人民币发展交通道路建设，争取公路水路交通固定资产投资增长 30%以上。计划开工高速公路 7 条、里程 500 公里以上，

建成4条、里程200公里以上，年末高速公路通车里程达到2,300公里以上。计划开工路网项目500公里、建成700公里；开工农村公路7,200公里以上；开工水运重大项目11个，年底新增沿海万吨级泊位9个，加快西江亿吨“黄金水道”和沿海亿吨港口群建设，加快中越汽车运输直通进程。

除了上述拉动钢铁消费因素外，防城港作为泛北部湾经济圈的核心港口之一在钢材出口方面也大有可为。泛北部湾地区的东盟国家普遍需要进口钢材。2007年仅东南亚消费钢铁就达4,700万吨左右，其中2,000万吨依赖进口。虽然受金融危机影响目前东盟国家需求低靡，但相对于受危机冲击严重的欧美发达国家市场，中东、东盟、澳洲、拉美、俄罗斯、印度等新兴市场需求相对较好；2008年我国钢材出口已经由发达国家向新兴市场转移。

### 2006年至2008年广西钢材出口统计

单位：万吨，亿美元

	2006年		2007年		2008年	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
广西	37.4	1.7	71.1	3.9	90.0	7.5
全国	4,303.7	262.6	6,263.9	441.2	5,917.7	633.6
百分比	0.9%	0.6%	1.1%	0.9%	1.5%	1.2%

### 2006年至2008年全国钢材出口分国别地区统计汇总

单位：万吨，亿美元

国别	2006年		2007年		2008年	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
马来西亚	48.48	3.29	73.44	5.84	74.34	7.82
菲律宾	83.23	3.87	123.09	6.67	91.26	8.09
老挝	0.47	0.02	1.54	0.09	1.50	0.13
越南	172.24	8.30	337.09	19.55	274.33	21.82
柬埔寨	2.00	0.14	3.01	0.19	4.57	0.36
泰国	92.80	5.33	139.61	8.83	156.15	15.43
印度尼西亚	79.25	4.51	117.26	7.12	109.58	10.31
新加坡	157.63	8.94	216.31	14.26	181.90	18.40
东帝汶	0.09	0.00	0.04	0.00	0.01	0.00

缅甸	27.40	1.28	37.92	2.00	17.79	1.70
<b>累计:</b>	<b>663.59</b>	<b>35.69</b>	<b>1049.31</b>	<b>64.54</b>	<b>911.43</b>	<b>84.06</b>

防城港为在与东盟国家开展钢铁进出口贸易上具有天然的区位优势，而广西在全国钢铁出口贸易中所占份额甚小，未来有较大的提升空间。

综上所述，在国家推出 4 万亿经济刺激方案、十项产业振兴计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成都、重庆、贵阳、防城港四个城市设立钢铁销售服务有限公司，构建中西部分销网络，亦将会分享中西部钢铁市场的增长，做大做强钢铁冶金供应链服务集成业务。

### 3、项目经济效益分析

根据公司测算，2009 年在完成各分销网点的各项组建工作后，预计该项目 2009 年销售利润率 1.18%，净资产收益率 2.32%；2010 年销售利润率 1.17%，净资产收益率 11.89%。

### 4、项目实施的必要性

公司业务目前仅限于湖南、湖北两大市场，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 4 万亿元经济刺激计划及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，构建覆盖湖南、湖北、四川、重庆、广西、贵州、云南等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。公司在成都、重庆、贵阳、防城港等中西部钢铁生产、流通、消费的重点城市设立钢铁分销公司。本次非公开发行股份募集资金有助于公司在上述区域开拓、经营业务，构建中西部钢铁分销网络，进一步提升公司市场占有率和盈利能力，实现公司发展规划。

#### (1) 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。随着国家实施西部大开发战略的不断深入，中西部市场的后发优势逐步显现，在潜在市场空间、增长速度、

投资拉动效益等方面都呈现出较东部沿海发达地区更为广阔、明显的特点。成都、重庆、贵阳、防城港作为中西部地区钢铁生产流通领域的重要节点，在市场发育程度、需求规模、增长幅度等方面具备优势。通过在上述城市设立分销网点，不仅可以使公司钢铁业务继深入湖北、湖南两地市场后，进一步辐射华西南纵深地区，并与长沙、武汉等网点呼应，连线成网，初步形成覆盖湘、鄂、渝、川、桂、滇、黔六省一市的钢铁分销网络主体架构；同时将销售触角延伸至泛北部湾地区，使得六省一市销售网络获得“出海口”，为公司远期发展埋下伏笔。

### （2）深化钢企合作、提高市场占有率的需要

川、渝、黔、桂区域内云集攀钢、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。区域内还有武钢柳钢合资新建的防城港钢铁基地等重大在建项目，上游资源丰富、发展后劲充足。在上述地区设立分销服务网点，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，同时还可结合华菱、武钢、萍钢、冷钢、衡钢等合作企业的产品资源，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。

### （3）实施公司战略规划的要求

根据公司钢铁冶金供应链服务集成商和汽车贸易综合服务商的战略定位，钢铁冶金供应链服务集成业务是公司主营业务发展方向。在供应链服务覆盖的多个环节中，分销服务网络的建设与发展举足轻重，它是提升服务水平、稳定服务质量、拓展服务区域、扩张服务规模的基础性和制约性环节。建设分销服务网点、拓展分销服务网络是实施钢铁供应链服务集成战略的内生要求和必然选择。

## 项目二：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约 28,560 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

公司自上市以来从未在资本市场上进行过融资，近几年随着业务规模的扩张，公司资产负债率呈现逐年上升趋势，2006 年度、2007 年度、2008 年度及 2009 年一季度之合并报表资产负债率分别为 71.71%、76.75%、75.36%和 79.93%；母公司报表资产负债率分别为 65.53%、71.53%、76.40%和 82.39%。由于负债规模偏高，公司偿债能力较弱，面临较大的财务风险。本次非公开发行股票募集资金到位后，按募集资金金额 54,560 万元计算，按 2009 年 3 月 31 日资产负债表数据测算，合并报表资产负债率降低到 63.39%，母公司报表资产负债率降低到 62.46%，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及委托贷款的方式进行弥补，财务费用负担较重。2006 年度、2007 年度和 2008 年度，公司的贷款总额分别为 34,456.00 万元、30,907.63 万元、56,383.41 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 5.30% 计算，每年可节约财务费用 1,513.68 万元，有利于提高盈利水平。

### (3) 缓解公司日常经营中面临的流动资金需求压力

截至 2008 年 12 月 31 日，五矿发展、上海物贸及南方建材的流动比率分别为 1.07、1.03 和 0.75，显示公司与同类型上市公司相比，资金流动性较差；同时，公司目前处于业务规模扩张时期，预付款、库存和应收账款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，通过非公开发行募集资金中的 28,560 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。

上述募集资金的使用方案需要经过股东大会审议通过，并报相关政府监管部门审批核准。

### **三、本次发行对公司经营管理、财务状况等的影响**

#### **1、本次发行对公司经营管理的影响**

本次发行募集资金主要用于在成都、重庆、贵阳、防城港四个城市以全资子公司形式设立分销网点。分销网点组建工作完成后，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。

#### **2、本次发行对公司财务状况的影响**

本次发行完成后，上市公司将获得约 5.46 亿元现金，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。

南方建材股份有限公司

董 事 会

二〇〇九年五月二十七日