

北汽蓝谷新能源科技股份有限公司
BAIC BluePark New Energy Technology Co., Ltd.

非公开发行股票
募集资金使用可行性分析报告

二零二二年七月

北汽蓝谷新能源科技股份有限公司

非公开发行股票募集资金使用可行性分析报告

一、本次募集资金投资计划

本次非公开发行募集资金总额预计不超过 800,000.00 万元（含发行费用），扣除发行及相关费用后的募集资金净额拟投入以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	拟投入募集资金	投资比例
1	面向场景化产品的滑板平台开发项目	200,000.00	170,352.86	85.18%
2	整车产品升级开发项目	268,264.00	251,391.14	93.71%
3	研发与核心能力建设项目	167,328.00	138,256.00	82.63%
4	补充流动资金	240,000.00	240,000.00	100.00%
合计		875,592.00	800,000.00	91.37%

以上项目均已进行详细的可行性研究，项目投资计划是对拟投资项目的大体安排，实施过程中可能将根据实际情况作适当调整。

若本次非公开发行募集资金总额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，公司将根据实际募集资金净额，按照项目的轻重缓急等情况，调整并最终决定募集资金投入的优先顺序及各项目的具体投资额等使用安排，募集资金不足部分由公司自筹资金解决。在本次募集资金到位之前，公司将根据项目进度的实际情况以自筹资金先行投入，并在募集资金到位之后按照相关法规规定的程序予以置换。

二、本次募集资金投资项目的的基本情况

（一）面向场景化产品的滑板平台开发项目

1、项目概况

本项目投资总额 200,000.00 万元，研发适用于各车型下车身的底盘平台技术，并在针对不同场景需求的设计中统筹考虑与上车体性能、结构等的配接。

为了更能适应技术发展节奏和降低平台产品开发难度，轻重分离将是下一代平台产品开发的趋势。“重”指的是下车体开发，包括下车体、悬架、转向、制动、电池包、电驱动、热管理等部分，下车体部分新技术变量小、迭代慢、开发难度大、开发投入高，以往在各车型上分别开发，本项目拟进行一次性统一开发，可节省投入、提升质量，并有利于归集订单，建立战略供应商。“轻”指的是上车体开发，主要是造型、车身和内外饰等下车体以外的部

分，也是消费者容易感受到其变化的部分，具有快速迭代、个性化要求高的特点，适合在各车型上分散开发。

2、项目实施主体

本项目实施主体为公司全资子公司北京新能源汽车股份有限公司（以下简称“北汽新能源”）。

3、项目建设的必要性

（1）丰富产品种类，面向场景化进行车型开发是提升公司产品竞争力的必要条件

随着电动化和智能化技术的快速发展以及消费理念的变化，汽车产品由同质化工具转变为个性化解决方案，正在成为新趋势，需要车企具备满足多样化需求的产品开发能力。因此，公司分别开发上下车体，将复杂系统尽量集成到底盘平台，使上车体可自由设计，实现产品组合多元化，跳出同质化竞争，带来产品溢价。

（2）有助于大幅降低研发费用和开发周期

轻重分离的模块化开发，具有高度灵活的拓展性及兼容性，能涵盖 A、B、C 级宽/窄车、高/低车、SUV、MPV、OneBox 等车型，将复杂系统（底盘、三电、热管理）集成到下车体，一次性开发投入，大幅降低车型开发的研发费用和开发周期。

未来将在一定程度上实现以上车体“搭积木”的方式开发产品，通过多元模块的定制和选装，把握汽车消费个性化的发展趋势，在同样的投入规模和周期内开发更多产品。

4、项目建设的可行性

（1）公司拥有深厚的新能源汽车研发技术基础

公司核心子公司北汽新能源成立十余年以来，累计为社会提供了超过五十万辆新能源汽车，成为目前中国新能源市场上产品谱系最长的新能源车企之一，全面覆盖 A00 级到 B/C 级市场，产品种类包括轿车和 SUV 等，实现了经济型、智能型和高端智能型产品的全覆盖。公司以技术为核心，专注耕耘纯电动汽车领域，拥有全面完整的新能源汽车相关技术，包括三电系统技术、轻量化技术、整车集成技术、整车性能开发技术以及智能网联技术等核心技术，是国内少数掌握纯电动汽车三电系统核心技术及整车集成匹配技术的新能源汽车企业，多项核心技术在中国纯电动汽车行业处于领先水平，拥有深厚的新能源汽车研发技术基础。

（2）公司具有成功的平台开发经验及能力

公司成功开发了 BE21 纯电动汽车平台，该平台定位为高端产品平台（ARCFOX 品牌系列产品），可以用于 A、B 级，前驱以及四驱纯电动车型开发，实现整车开发平台开发能力的技术提升。

（3）项目具备良好的建设条件

该项目可利用公司现有设施及现有研发能力，通过增加模具夹具及研究开发投入，进行新平台的开发和试制。项目生产条件良好、研发体系完善，具备良好的建设条件。

5、项目投资概算

本项目总投资 200,000.00 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	投资明细名称	投资金额	拟使用募集资金投入	投资比例
1	对标和工程开发	142,142.00	125,269.25	88.13%
2	验证开发	24,756.00	21,817.38	88.13%
3	其他费用	33,102.00	23,266.23	70.29%
合计		200,000.00	170,352.86	85.18%

6、项目经济效益评价

本项目为研发项目，不涉及生产能力建设，不直接产生经济效益。

7、项目涉及报批事项

本项目为研发项目，不涉及项目备案环评审批手续；本项目未新增项目用地，不涉及用地审批。

（二）整车产品升级开发项目

1、项目概况

本项目投资总额 268,264.00 万元，为 ARCFOX 品牌纯电动车型整车产品升级开发，具体内容包括全新平台运动化轿车（N51AB）、北汽新能源与华为战略合作旗舰产品-B 级纯电智能化 SUV（N62HBT）和精品 A 级跨界车型（场景化产品）3 款车型全新开发，以及极致性能、豪华舒适 C 级纯电动智能化轿车（N61HBT）升级改款。

2、项目实施主体

本项目实施主体为公司全资子公司北汽新能源。

3、项目建设的必要性

（1）顺应行业发展潮流，基于场景需求推出新车型

随着人口结构、消费特征演变和汽车的普及进程，中国的汽车消费已经从“解决有无”过渡到“解决好坏”阶段，消费者需要与生活场景相结合，可以解决差异化问题的产品，而不是简单从“A 点到 B 点”的交通工具，汽车产品由同质化工具转变为个性化解决方案正在成为新趋势。本项目的 4 款产品，一方面，车型设计是基于更加细分人群的场景需求，避开技术上的同质化竞争，一款车至少要解决一个典型人群的一类用户问题；另一方面，4 款产品属于平台化、通用化产品，在满足消费者需求的前提下，将平台、动力总成、关键零部件最大化统一，生产基地和供应链大量集中，有利于形成采购规模、制造规模，也有利于提高开发质

量，控制成本。

（2）全面提升产品竞争力，在激烈的市场竞争中提高市场份额

近年来，随着国内新势力造车的不断发展、国外新能源车企以及传统车企的加入，新能源汽车市场竞争愈加激烈，公司必须依靠新产品提升产品竞争力，提高市场份额，巩固现有市场地位。

4、项目建设的可行性

（1）新能源汽车市场发展前景广阔

2020年11月2日，国务院办公厅正式发布《新能源汽车产业发展规划（2021-2035年）》，到2025年新能源汽车新车销售量达到汽车新车销售总量的20%左右。

根据中国汽车工业协会数据，2021年全年新能源汽车销量达到352.10万辆，渗透率为14.80%，与五年发展规划确定的目标20%左右尚存在一定差距，新能源汽车发展仍处于重要的战略机遇期；2022年我国新能源汽车预计将达到500万辆，同比增长42%，市场占有率有望超过18%。随着新能源汽车市场的快速发展，优质车型的不断推出，2025年的新能源汽车销量目标有望提前实现，市场普遍预计新能源汽车的销量将继续保持快速增长。

（2）公司具备项目实施的人才储备和资源积累

在人才储备方面，整车产品升级开发团队现有核心研发人员近400人，项目团队开发了极狐品牌：阿尔法T、阿尔法S、阿尔法S全新HI版等，BEIJING品牌：EX3、EU5等车型，团队量产车型开发项目经验丰富。

（3）公司具有研发平台优势及深厚的新能源研发技术基础

智能化技术储备：①云平台方面，目前公司已有满足新能源政策需求的数据管理平台，正在建设可自主掌控的远程专属服务、大数据管理和OTA管理的车联网云平台，并自主研发智能远程控制终端总成。②智能驾驶方面，目前公司已有驾驶辅助整车集成及验证基础，正在合作开发L3（城市NOA）技术，并自主开发L2.9（高速NOA）技术，并对L4自动驾驶决策控制算法进行预研。③电子架构方面，目前公司已有域控制的纯电动架构，以及域控制的油电混合架构，正在开发全公司通用的面向服务的集中式电子架构，架构的需求设计、服务设计、测试验证等内容均为自主开发。

电动化技术储备：秉承保优补短的原则，结合行业发展趋势，纯电动领域重点布局超级电驱平台、第四代电池标准包、电池安全、节能和低温续航、充电技术。其中，①在电驱动技术领域，已完成高压化技术升级，并配合SIC功率芯片技术、扁线绕组技术、油水复合冷却技术的搭载上车，电驱动系统性能已达行业领先水平。②在电池技术领域，已掌握无模组成组技术、主动热安全预警技术、高压快充技术以及平台化电池技术，实现电池“不见火”的

高安全技术水平，并基本解决用户的里程和充电焦虑。

(4) 公司具有先进智能制造工厂，打造高端制造体系

北汽蓝谷镇江智能制造生产基地是由北汽新能源、麦格纳与镇江市共同打造、高水平共享的智能工厂，具备先进的智能制造技术，满足高端车型的品质要求。

5、项目投资概算

本项目总投资 268,264.00 万元，按投资构成具体情况如下：

单位：万元

序号	投资明细名称	投资金额	拟使用募集资金投入	投资比例
1	造型设计	24,860.00	17,231.73	69.32%
2	对标和工程开发	62,673.00	56,295.79	89.82%
3	整车和零部件试验验证	49,044.00	48,806.14	99.52%
4	零部件模、夹、检、工装费	67,777.00	67,742.70	99.95%
5	冲压、车身、涂装、总装工艺	26,970.00	26,970.00	100.00%
6	工程样车	26,561.00	24,995.45	94.11%
7	其他费用	6,842.00	5,888.61	86.07%
8	差旅费	3,537.00	3,460.72	97.84%
合计		268,264.00	251,391.14	93.71%

6、项目经济效益评价

整车产品升级开发项目将有利于公司提升产品竞争力，更好把握追求个性化的汽车消费新趋势，但本项目不涉及生产能力建设，不直接产生经济效益。

7、项目涉及报批事项

整车产品升级开发项目为研发项目，不涉及项目备案环评审批手续；本项目未新增项目用地，不涉及用地审批。

(三) 研发与核心能力建设项目

1、项目概况

本项目投资总额 167,328.00 万元，具体内容包括三电技术能力提升项目、智能网联技术能力提升项目和 ARCFOX 品牌直销 SPACE 营销渠道网络建设项目。

三电技术能力提升项目投资总额为 44,180.00 万元，包括电驱动力总成升级开发项目、整车电控智能化跨级体验提升项目、平台化动力电池系统开发项目。

智能网联技术能力提升项目投资总额为 93,078.00 万元，包括面向量产的自动驾驶核心技术能力开发、智能座舱自主软件及交互体验平台、面向服务的车控域产品与软件开发。

ARCFOX 品牌直销 SPACE 营销渠道网络建设项目投资总额为 30,070.00 万元，本项目为布局和发展北汽新能源高端品牌 ARCFOX，在前期投资规划的基础上，进行 ARCFOX 品牌

直销 SPACE 营销渠道网络建设。本项目的直销网络建设三年计划：2022 年在 8 个核心城市新增建设 15 家 SPACE，累计运营店面达到 30 家；2023 年扩展到 10 个城市，新增 10 家 SPACE，累计运营店面达到 40 家；2024 年聚焦 10 个核心城市核心商圈覆盖，实现累计运营店面达到 50 家。通过直营聚焦核心市场和 4S 店模式分布式布局，实现销售力和品牌力的双提升、规模化和精准化的双关注；并通过直营树立标准，创新模式带动整体渠道网络体系的跨越式发展，最终推动整体品牌的提升。

2、项目实施主体

本项目实施主体为公司全资子公司北汽新能源。

3、项目建设的必要性

（1）三电技术能力提升项目

三电技术是新能源汽车用户的主要关注点，也是凸显新能源汽车优势特征的核心技术点。在对私市场占主导的新形势下，电动汽车企业也面临部分新技术需加速产业化、关键零部件供应保障体系有待完善、自有产能亟待布局等挑战。国内的头部电动汽车企业如特斯拉、比亚迪、吉利等都纷纷布局了三电关键零部件的自研自产，可以缓解资源供应紧张带给企业经营的不稳定性，加速三电相关新技术的快速更新，还可以提升整车的技术竞争力。

（2）智能网联技术能力提升项目

智能汽车发展分为两个阶段：第一阶段的发展目标是智能硬件普及，主要表现为车载端智能硬件渗透率逐步提升，路侧端智慧交通及智能驾驶示范区的智能基建逐步推进；第二阶段的发展目标是软件服务创新，汽车成为流量入口，软件升级成为新常态，软件和服务开始收费。传统的制造业盈利模式向新的盈利模式转变，即通过对汽车整个生命周期提供产品或者服务实现盈利，包括新车销售、软件服务以及各种配套服务等，而智能化是新盈利模式落地的前提。为实现上述目标，各大车企加大投入力度，一方面加强核心技术自主开发能力，另一方面布局智能网联产业链关键节点。为顺应行业发展趋势，公司将重点提升 SOA 架构、自动驾驶、智能座舱、数字化云平台等方面的软件开发能力，并针对各技术方向打通关键零部件资源，且对高价值资源进行布局掌控。

（3）ARCFOX 品牌直销 SPACE 营销渠道网络建设项目

①顺应行业发展趋势，采用新型营销模式

随着体验经济的兴起及发展，越来越多的企业开始重视通过直接与客户沟通，来改善用户体验，提升用户粘性和市场表现。体验式销售区别于传统汽车销售方式，能够给用户带来更好的购买体验，新势力汽车企业更多采用了直营店模式，通过与用户直接面对面，建立区别于传统汽车企业的竞争优势。

目前，特斯拉、蔚来、理想、比亚迪等主流新能源车企均采用直营模式，小鹏汽车采取了经销商、代理商、直营的混营模式。结合不同的市场特征采取不同的营销模式，ARCFOX品牌采取的直营和经销商混营模式就是充分结合中国市场现状和核心市场激烈的竞争态势而做出的。

②打造人本科技，提升用户体验

直营体验店模式成为新能源电动车品牌取得竞争优势的重要因素。在电动汽车与传统燃油车的竞争中，以特斯拉、蔚来为代表的电动车企业通过建立直营体验店，与用户直接沟通，为用户提供超越预期的服务体验，建立了自身独特的竞争优势，取得了市场突破。ARCFOX作为新创电动车品牌，需要在渠道模式上创新，建立属于自身的竞争优势。

4、项目建设的可行性

（1）三电技术能力提升项目

过去十年，公司坚持电动化战略，斥资打造了全国领先的电动汽车试验验证中心，通过自主创新从无到有构建了有竞争力的三电研发体系，在无成熟经验借鉴下自主研发迭代了三代电池、电驱、电控产品，积累取得授权专利 1,500 多个，在规模效应下培育了代工和外购两种模式为主的供应链，助力整车销售累计超 50 万辆，形成了北汽特色的电动化方案，完成了从“油改电”到“纯电”的技术平台转型，具备进一步提升三电系统技术竞争力的升级基础。

（2）智能网联技术能力提升项目

①智能网联技术基础良好

智能网联主要包括六大核心技术领域，目前公司已具备良好技术基础。其中，1) 电子电气架构：完成电子电气架构平台搭建，实现车型全覆盖。2) 智能驾驶：具备智能驾驶系统功能需求和场景定义能力，以及 L2+以下匹配标定和测试验证能力。3) 智能座舱：掌握功能场景自主定义能力，具备屏幕 UE 交互设计、体验类音效设计能力。4) 智能车控：实现软件逻辑在硬件执行器的快速落地，预研中央网关软件开发集成，建立平台化测试用例及设备。5) 数字化云平台：构建了标准化的车辆数据接入服务，具备自主开发整车 OTA 升级能力，初步建立正向信息安全设计开发的流程和能力。6) 软件开发：具备搭建支撑未来 SDV 开发模式的持续集成开发体系能力，具备满足 ASPICE 标准的研发流程体系及软件产品测试能力。

②5G 智能网联系统整合能力较强

北汽新能源与华为联合共建“1873 戴维森创新实验室”，是双方“面向下一代世界级智能网联电动汽车技术”的布局，整合优势资源探索前瞻产品技术与商业模式创新。公司具有较强的 5G 智能网联系统整合能力，具体如下：

在产品技术创新方面，聚焦新一代智能网联核心技术，突破 5G&V2X 网联、下一代智能汽车电子电气架构与域控制、全冗余架构、自动驾驶系统集成、云计算、多模态交互、数字生态服务、新一代动力总成等，采用自主芯片、AI 计算等，建立支持 L3-L4 级智能驾驶的世界级智能网联电动汽车技术平台。

在商业模式创新方面，以用户为中心，融合“汽车+互联网”的数字商业模式，在品牌、渠道、销售、服务等方面深度跨界合作。基于华为自主开发的首个中国操作系统鸿蒙 OS 开发车端生态与云服务，将“人-车-家”全面链通，构建数字用户体验模型，打破用户触点边界，实现线上渠道导流、线下渠道共享等，全面提升极狐品牌美誉度。

在产业前瞻布局方面，协同智能交通、车路协同 V2X、高精度地图采集与运营、数字化的充电与能源服务等智能网联领域的产业链伙伴，实施合作布局。

（3）ARCFOX 品牌直销 SPACE 营销渠道网络建设项目

新势力新能源车企在创立初期，普遍采用了直营店模式，实现了市场突破。ARCFOX 作为新创电动汽车品牌，同样具有模式创新的天然优势。依托北汽新能源 ARCFOX 品牌，拥有丰富的资源支持直营店的建设。同时，公司具有一支既精通传统渠道模式，又熟悉商业新模式的团队，为实施直营店建设和管理提供了人才保障。

5、项目投资概算

（1）三电技术能力提升项目

本项目总投资 44,180.00 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	投资明细名称	投资金额	拟使用募集资金投入	投资比例
1	电驱动力总成升级开发项目	10,732.00	10,199.00	95.03%
2	整车电控智能化跨级体验提升项目	11,450.00	11,140.00	97.29%
3	平台化动力电池系统开发项目	21,998.00	20,312.00	92.34%
合计		44,180.00	41,651.00	94.28%

（2）智能网联技术能力提升项目

本项目总投资 93,078.00 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	投资明细名称	投资金额	拟使用募集资金投入	投资比例
1	面向量产的自动驾驶核心技术能力开发项目	37,849.00	37,586.00	99.31%
2	智能座舱自主软件及交互体验平台项目	19,267.00	19,017.00	98.70%
3	面向服务的车控域产品与软件开发项目	35,962.00	35,472.00	98.64%
小计		93,078.00	92,075.00	98.92%

（3）ARCFOX 品牌直销 SPACE 营销渠道网络建设项目

本项目总投资 30,070.00 万元，其中拟使用募集资金投入 4,530.00 万元。

6、项目经济效益评价

三电技术能力提升项目和智能网联技术能力提升项目为研发项目，ARCFOX 品牌直销 SPACE 营销渠道网络建设项目为营销渠道建设项目，将有利于公司提升综合竞争力，扩展销售渠道，但本项目不涉及生产能力建设，不直接产生经济效益。

7、项目涉及报批事项

三电技术能力提升项目和智能网联技术能力提升项目为研发项目，ARCFOX 品牌直销 SPACE 营销渠道网络建设项目为营销渠道建设项目，不涉及项目备案环评审批手续；本项目未新增项目用地，不涉及用地审批。

三、补充流动资金

（一）补充流动资金规模

本次非公开发行，公司拟使用不超过 240,000.00 万元募集资金用于补充流动资金，以优化公司资本结构，降低财务费用，并提高公司的盈利水平。

（二）项目实施的必要性

1、降低资产负债率，控制财务风险

公司的债务压力会给公司日常资金周转带来了一定的负担。而本项目的顺利实施将有利于降低公司的资产负债水平，在一定程度上缓解公司的资金压力，降低财务风险。

2、满足公司业务发展的需要，保障公司持续稳定经营

流动资金占用规模逐年增加，随着公司经营规模的扩张，公司生产经营所需的原材料采购成本、人力成本等支出也相应增长，进一步增加了公司对流动资金的需求。

综上，本次补充流动资金项目有利于充实公司营运资金、提高抗风险能力，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，保障车型开发和其他项目的顺利实施，保持并提升公司的市场竞争能力和持续发展能力，符合公司全体股东利益。

四、本次发行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经营管理的影响

本次募集资金将主要用于面向场景化产品的滑板平台开发项目、整车产品升级开发项目、研发与核心能力建设项目和补充流动资金，符合国家相关的产业政策以及公司未来整体战略发展方向，具有良好的市场发展前景。本次募集资金投资项目的实施也将进一步增强公司产品竞争力和品牌美誉度，进一步巩固公司的市场地位，提升公司核心竞争力，符合公司及全体股东的利益。

（二）本次非公开发行对公司财务状况的影响

本次非公开发行完成后，公司总资产和净资产将有所增加，公司资产负债率将有所下降，营运资金更加充足，有利于增强公司的资本实力，优化公司的财务状况，提高偿债能力，有利于增强公司资产结构的稳定性和抗风险能力。

本次募集资金投资项目的实施，将进一步增强公司的竞争力，促进公司的持续发展，符合公司及公司全体股东的利益。

五、本次非公开发行募集资金使用可行性分析结论

经审慎分析，董事会认为，本次非公开发行募集资金投资项目符合相关政策和法律法规，符合公司的现实情况和战略需求，具有实施的必要性，投资项目具有广阔的市场发展前景，募集资金的使用将优化产品结构，有利于公司的长远可持续发展，有利于增强公司的核心竞争力，符合全体股东的根本利益。

（以下无正文）

（本页无正文，为《北汽蓝谷新能源科技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）

北汽蓝谷新能源科技股份有限公司

董事会

2022年7月16日