

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

二零二零年八月

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 550,000.00 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
1	ARCFOX 品牌高端车型开发及网络建设项目	420,324.44	262,825.84
2	5G 智能网联系统提升项目	36,757.00	35,613.21
3	换电业务系统开发项目	117,424.60	86,560.95
4	补充流动资金	165,000.00	165,000.00
合计		739,506.04	550,000.00

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）ARCFOX 品牌高端车型开发及网络建设项目

1、项目概况

本项目投资总额为 420,324.44 万元，具体内容包括三款 ARCFOX 品牌高端电动车型开发、数据中台建设及应用项目及 ARCFOX 品牌营销网络建设。

其中，ARCFOX 品牌高端电动车型开发项目包括：（1）定位于中高端 A 级纯电动 SUV N50AB 车型开发；（2）定位于高端 A+级纯电动 SUV N60AB 系列车型开发；（3）定位于高端 A+级纯电动溜背式跨界车 N61AB 系列车型开发。

数据中台建设及应用项目建设内容包括：数据中台建设和数据建模及运营。数据中台建设包括用户触点及内容管理功能开发、IT 系统建设（含 CMS/多媒体互动中心/APP 等）、数据采集及处理；数据建模及运营包括数据标签化建设、业务数字化运营、算法模型及智能化运营。

ARCFOX 品牌营销网络建设项目拟按照 ARCFOX 品牌整体发展规划，在北京、上海、广州、深圳建设 4 家大型直营体验店，4 家小型直营体验店，同时在天津、重庆、成都、杭州、镇江、苏州各建设一家小型直营体验店，基本覆盖主要目标市场。为加大经销商渠道建设力度，至 2022 年公司拟累计为 75 家经销商的 75 套魔方店在品牌展示、销售线索导流、粉丝运营等方面提供支持。

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）ARCFOX 品牌高端电动车型开发项目

① 布局高端电动车型，抢占高端市场

北汽新能源自成立以来，一直实施单品牌战略，且现阶段整车产品以性价比车型为主，缺乏面向新能源高端市场的产品种类。近两年随着新能源补贴退坡，新能源造车新势力不断冲击市场，推出新品牌新产品，传统知名汽车主机厂新能源化步伐加速，以及特斯拉强势进军国内市场，推动新能源市场与产品，从中低端向中高端转变。为应对以上挑战，北汽新能源及时转型，推出 ARCFOX 高端品牌，打造 ARCFOX 品牌首款 A+级 SUV、A+级纯电动溜背式跨界车、A 级中高端 SUV，以未来科技、精致设计、舒适空间、卓越品质为卖点，承担着品牌向上、战略向上、产品向上的使命责任，与合资品牌及自主高端品牌车型竞争，抢占细分市场，树立品牌形象。

② 本项目的实施将有利于公司现有车型的自动驾驶升级

通过本项目的实施，公司将加强自动驾驶技术的研发投入，积累自动驾驶软硬件核心技术。公司将通过迭代升级、技术共享，实现现有车型自动驾驶水平的整体突破。自动驾驶技术的导入，将大幅度提升现有车型的产品科技含量，提高市场竞争力，增加产品附加值。

（2）数据中台建设及应用项目

① 助力公司实现数字化转型

随着云计算、物联网、人工智能等新技术不断发展，汽车业各环节的数字化转型正不断走向深入，成为企业发展趋势。业务的变化快速反馈在数据上，基于客观数据，公司能够迅速感知并做出反应，随着数据与业务场景的不断交融，业务场景将逐步实现通过数据自动运转和自动优化。通过建设数据中台及应用，打通各平台积累的数据，实现业务反馈数据，数据指导业务，有力推动公司进入数字化和智能化的阶段。

② 数据中台建设为经营决策、精细化运营提供有力支撑

在当前的销售系统中，与用户接触的各种信息系统大多是独立建设或运营的，品牌公关、

市场推广、订单交易、售后服务各自的数据割裂，无法做到信息的互联互通，导致企业内部形成多个数据孤岛。分散在各个孤岛的数据无法很好地支撑企业的经营决策，也无法很好地应对快速变化的前端业务。

数据中台建设及应用，通过建立一套有效机制，整合分散在各个孤岛上的数据，快速形成数据服务能力，为企业经营决策、精细化运营提供支撑。

（3）ARCFOX 品牌营销网络建设项目

①配合公司数字化转型战略，形成线上线下全面融合的渠道模式

随着信息技术的广泛应用和不断发展，互联网日渐成为公众了解社会、获取信息和沟通交流的重要渠道。互联网对客户需求、消费行为和态度的改变，成为影响汽车销量的重要因素，线上数字化营销与线下直营店结合有利于增强用户参与度和品牌认同感，同时降低整车企业获取客户成本。

②通过与终端客户的直接接触，加深对客户诉求的理解，将客户诉求快速反馈到设计和生产端

在新四化（电动化、智能化、网联化、共享化）的浪潮下，用户对汽车的需求与购车的方式发生了转变，汽车企业全方位做好设计和生产者、销售和服务者多重角色，满足购车者期望，将成为汽车市场成功的关键。传统销售模式仅通过经销商在销售端与客户建立联系，无法将客户诉求快速反馈到车企的设计端与生产端，当前形势下，将导致公司落后于竞争对手。同步推进直营体验店与加盟经销店双模式营销策略，可以在保证销售覆盖面情况下，通过直营店建立公司与客户之间的直接联系，打通消费者与汽车企业之间壁垒。

③提升品牌价值，扩展增值服务

建设直营体验店，统一用户服务标准、直接获得用户反馈，有助于提升品牌形象，同时减少多重销售中间环节，使企业获取更多销售利润。国际知名车企纷纷推行直营模式，成立用户体验中心，宣传品牌文化并扩展品牌周边产品，获取增值利润。ARCFOX 作为新品牌，建设直营体验店，有利于快速提升品牌影响力，建立品牌价值。

4、项目建设的可行性

（1）ARCFOX 品牌高端电动车型开发项目

① 新能源汽车市场发展前景广阔

新能源汽车作为国家战略性新兴产业之一，备受国家政策扶持。2015 年国务院发布《中国制造 2025》中，明确提出到 2020 年我国新能源汽车销量将达到 145 万辆以上，其中自主品牌新能源汽车年销量突破 100 万辆，在国内市场占 70%以上。此外，为应对全球性资源短缺及气候变暖问题，中国发布了《企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理暂行办法》，

进一步推动新能源汽车技术升级。在国家一系列政策法规的支持下，中国已超越美国成为全球最大新能源汽车市场。总体来看，我国新能源市场空间广阔。

② 公司具有研发平台优势及新能源研发技术基础

本公司始终坚持自主研发、技术先行的理念，是专注于研发、生产、销售的高新技术企业。本公司实现了连续 7 年纯电动车销量第一，研发水平在行业中处于领先地位，为本次募集资金投资项目的顺利实施提供了坚实的技术基础。

③ 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。

④ 与世界一流供应商合作，打造 ARCFOX 品牌中高端供应体系

与世界一流供应商合作，结合公司新能源体系内供应链资源和麦格纳供应链资源，加快先进技术供应商资源储备和应用，打造 ARCFOX 品牌中高端供应体系平台。

(2) 数据中台建设及应用项目

数据是企业的重要资产，在数据的基础上对品牌目标消费群体确定清晰画像，是有效进行营销推广活动的基础。此外，通过对接第三方工具，对收集和积累的受众数据进行深度分析和挖掘，还能在更高的决策层面起到指导作用，为促销活动、产品及定价等提供决策优化支持。所以企业利用好自己第一方的、直接与客户关联的数据，是企业营销活动的根本所在。

公司重视数字化转型，通过多年积累和实践，北汽新能源营销体系已经拥有成熟的 CMS（客户关系管理系统）、DMS（数据管理系统）等，具备成熟的数字化系统建设和运营经验，为本项目建设提供有力支持。

通过数据中台把数据变为一种服务能力，既能提升管理、决策水平，又能直接支撑企业业务。数据中台建设在互联网行业已经比较普遍，主要互联网公司都已经建设了成熟的数据中台体系，在汽车行业，多家车企也进行了积极探索，初步取得成效。

(3) ARCFOX 品牌营销网络建设项目

① ARCFOX 作为新品牌，具有模式创新优势

新势力汽车企业较多采用直营店模式，相比传统的加盟经销商，直营体验店模式能更好的改善用户体验，通过面对面服务用户，建立区别于传统汽车企业的竞争优势。ARCFOX 作为新创电动车品牌，具有模式创新的天然优势，建设直营体验店，依托数字中台建设与应用，建立数字化营销体系，可以快速打通线上线下销售网络，提升直营店销售与服务能力。同时保留传统经销商加盟模式，为经销商提供配套魔方店建设支持，协助品牌展示、销售线索导

流、粉丝运营等服务，可以实现互利共赢。

② 公司拥有大量营销网络建设经验与储备人才

公司子公司北汽新能源通过多年发展，积累大量营销网络建设经验，培养了大批营销业务人才，ARCFOX 品牌依托北汽新能源，可以充分利用丰富的资源支持来开展品牌直营店建设。同时，ARCFOX 建设团队本身具有一支既精通传统渠道模式，又熟悉新模式的队伍，为实施直营店建设和管理提供了保障。

5、项目投资概算

(1) ARCFOX 品牌高端电动车型开发项目

本项目总投资 388,224.44 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	工程和费用名称	投资金额	拟使用募集资金投入	投资比例
1	造型设计、对标和工程开发	153,218.84	86,465.26	34.17%
2	整车和零部件试验验证	19,145.47	16,069.25	6.35%
3	零部件模、夹、检、工装费	69,378.71	44,543.79	17.61%
4	冲压、车身、涂装、总装工艺	63,471.59	52,518.25	20.76%
5	其他费用	83,009.83	53,411.94	21.11%
	其中：工程样车	54,377.26	28,856.50	11.41%
合计		388,224.44	253,008.48	100%

注：其他费用中除工程样车还包含认证费用、物流费、生产导入工艺验证费、同步工程开发费、差旅费、运营费等费用，下同。

(2) 数据中台建设及应用项目的总投资概算

本项目总投资 12,000.00 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	工程和费用名称	投资金额	拟使用募集资金投入	投资比例
1	用户平台建设	2,200.00	1,817.36	23.55%
2	数据中台（CDP）建设	3,200.00	3,200.00	41.46%
3	业务中台建设	1,700.00	1,700.00	22.03%
4	智能运营	3,900.00	-	-
5	IT基础设施建设	1,000.00	1,000.00	12.96%
合计		12,000.00	7,717.36	100%

(3) ARCFOX 品牌营销网络建设项目的总投资概算

本项目总投资 20,100.00 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	工程和费用名称	投资金额	拟使用募集资金投入	投资比例
直营体验店				
1	基础装修、家具工程	1,868.00	1,868.00	88.95%
2	充电桩、智能设备、展厅数字化设备	232.00	232.00	11.05%
3	租金	14,250.00	-	-
小计		16,350.00	2,100.00	100%
魔方店				
1	魔方店	3,750.00	-	-
合计		20,100.00	2,100.00	100%

6、项目经济效益评价

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

公司正在推进项目备案手续办理；本项目为研发项目，无需履行环评审批手续；本项目未新增项目用地，不涉及用地审批。

（二）5G 智能网联系统提升项目

1、项目概况

本项目投资总额为 36,757.00 万元，为车型产品开发项目。本项目基于 ARCFOX 品牌 N61AB 车型，以极致性能和智能科技为产品核心概念，采用 5G 和智能网联的先进技术，开发具备 L3-L4 级的自动驾驶功能、极致体验座舱交互、丰富内容生态的高端智能电动车型（开发代码 N61AB-C01）。

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）我国高度重视智能网联汽车发展，政策法规标准不断完善

我国高度重视智能网联汽车发展，《中国制造 2025》将智能网联汽车列入十大重点发展领域之一。《汽车产业中长期发展规划》明确智能网联汽车是汽车产业转型升级的突破口。2020 年 2 月，国家发改委等 11 个国家部委联合印发《智能汽车创新发展战略》。《智能汽车创新发展战略》指出，智能汽车已成为全球汽车产业发展的战略方向，我国拥有智能汽车发展的战略优势。

2018 年 4 月，工信部、公安部、交通部联合颁布了《智能网联汽车道路测试管理规范（试行）》，是我国中央政府出台的第一个规范自动驾驶汽车道路测试的法规文件。各个城市相继

发布智能网联汽车上路测试的有关政策法规，上海、重庆、北京-河北、浙江、吉林长春、湖北武汉、江苏无锡等地已建设智能网联汽车测试示范区，积极推动半封闭、开放道路的智能网联汽车测试验证。

公司适时开发智能网联车型产品，布局高端市场，有利于更好应对市场竞争。

(2) 承接品牌向上的使命，打造高端车型，巩固 ARCFOX 新品牌影响力

N61AB-C01 车型定位为 N61AB 基础上打造的定制版车型，以极致性能和智能科技为产品核心理念，对三电系统、自动驾驶系统及车载交互系统及芯片等进行升级改造，开发技术领先、有市场竞争力的车型产品，巩固 ARCFOX 品牌形象、市场地位及影响力。

(3) 本项目的实施将有利于公司现有车型的自动驾驶系统全面升级

本项目充分运用激光雷达、超声波雷达、毫米波雷达、摄像头智能驾驶感知系统、高精地图、高算力芯片、智能车云服务等高精度自动驾驶硬件，开发点到点自动驾驶、代客泊车等高级别自动驾驶等先进功能，并通过迭代升级、技术共享等手段，提升整体产品的智能化水平。

4、项目建设的可行性

(1) 新能源汽车市场发展前景广阔

详见“(一) ARCFOX 品牌高端车型开发及网络建设项目”之“4、项目建设的可行性”内容。

(2) 具备优秀的整车研发能力及完备的研发体系

公司借鉴汽车行业优秀的开发管理经验，自主建立了针对新能源整车的开发流程(EVDP)，对整车开发过程中的开发阶段、各个节点、节点交付、组织架构、职责分工、会议机制等进行明确定义。从市场定位、项目启动、概念开发、量产开发、生产准备、试生产到量产的各个关键节点制定里程碑以及各阶段需要达到的目标。将 EVDP 的流程和 V 字形开发模式有效的结合，使工程开发从整车到零部件、试验验证从零部件到整车得到有效的控制，确保开发的进度、质量、成本目标的达成。

(3) 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。

(4) 布局开发面向下一代的智能网联电动汽车技术

北汽新能源已布局开发面向下一代的智能网联电动汽车技术，涵盖技术研发、产品创新、智能化转型，涉及云计算、大数据、工业物联网、信息安全等；探讨用户、生态和产业链融合，提升公司智能网联技术能力。

5、项目投资概算

本项目总投资 36,757.00 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	工程和费用名称	投资金额	拟使用募集资金投入	投资比例
1	造型设计、对标和工程开发	19,774.00	19,627.87	55.11%
2	整车和零部件试验验证	1,074.00	1,054.78	2.96%
3	零部件模、夹、检、工装费	6,606.00	6,341.99	17.81%
4	冲压、车身、涂装、总装工艺	2,276.00	2,276.00	6.39%
5	其他费用	7,027.00	6,312.59	17.72%
	其中：工程样车	3,327.00	3,234.53	9.08%
合计		36,757.00	35,613.21	100%

注：其他费用中除工程样车还包含认证费用、物流费、生产导入工艺验证费、同步工程开发费、差旅费、运营费等费用，下同。

6、项目经济效益评价

本车型项目为研发项目，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

公司正在推进项目备案手续办理；本项目为研发项目，无需履行环评审批手续；本项目未新增项目用地，不涉及用地审批。

（三）换电业务系统开发项目

1、项目概况

本项目投资总额为 117,424.60 万元，旨在发展与布局换电板块业务，具体内容包括开发兼容换电模式旗舰车型与建设高端智能换电站等配套设施，丰富公司车型产品线的同时为市场提供更多能源补给方案，提升公司整车销量。

本项目拟开发的兼容换电模式的高端旗舰（B 级）纯电动车型（开发代码 C71KB），定位于中高端产品，该车型可实现新能源汽车智能化、模块化快速换电。公司拟在全国范围内与合作伙伴共同推广换电站建设，其中，公司本次计划投放自营换电站 82 座，目标市场为山东、河北、海南等省份，公司通过本次投放的自营换电站将与合作伙伴投资建设的换电网点共同服务市场客户。

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）完善北汽新能源汽车产业链升级，契合新基建大势所趋

《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》征求意见稿鼓励加快换电基础设施建设，

鼓励商业模式创新；推动新能源汽车与能源融合发展，促进新能源汽车与可再生能源高效协同推动动力电池全价值链发展，完善动力电池回收；梯级利用和再资源化的循环利用体系。

2020年4月，《关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》支持“车电分离”等新型商业模式发展。新能源乘用车补贴前售价须在30万元以下（含30万元），为鼓励“换电”新型商业模式发展，加快新能源汽车推广，“换电模式”车辆不受此规定。

通过本项目的实施，公司响应市场与国家政策，加强换电产业布局，扩充具备换电功能产品，满足市场需求，实现北汽新能源销量与品牌提升。

（2）充、换结合，配套新能源汽车发展

目前新能源汽车的推广与能源补给之间矛盾越发突出：一方面各地方政府践行国家战略，出租车、物流车、网约车、分时租赁车辆逐渐大批量更换为新能源车辆；另一方面充电网络布局不均，城市中心、三四线小城市等地方充电便利性差，电网功率提升进度慢，不能满足充电需求。

能源补给配套设施不足反之制约了新能源汽车的快速发展，业内企业竞相开发换电技术，推动充、换结合的解决方案，知名整车企业纷纷推出换电车型，配套换电设施，传统能源公司也开始布局换电市场，缓解能源补给供求矛盾。

公司已有多款换电车型投放市场，与合作伙伴在多个城市建设换电站，进一步加强推广与布局换电市场，可以扩大先发优势，进一步占领市场。

（3）补充北汽新能源 B 级轿车产品空白，提升品牌形象

结合公司中长期规划，拟在2022年前后推出一款有竞争力的纯电动平台 B 级轿车产品，提升品牌形象，以阶梯式产品布局逐步向高端市场迈进，使中高端产品销量提升，实现由规模向上、品质向上、品牌向上三个阶段的布局战略。

4、项目建设的可行性

（1）产业政策支持换电模式

发改委、生态环境部、商务部发布三部委联合发布《新能源汽车产业发展规划（2021-2035年）》征求意见稿，加快换电基础设施建设，鼓励商业模式创新；三部委发布《推动重点消费品更新升级、畅通资源循环利用实施方案（2019-2020）年》（发改产业【2019】967号），推广新能源汽车电池租赁等车电分离消费方式，降低购车成本；鼓励企业研制充换电结合、电池配置灵活；发改委、工信部、财政部、能源局四部委联合发布《提升新能源汽车充电保障能力行动计划》（发改能源【2018】1698号）。

（2）换电市场前景广阔

换电市场推广的“车电分离”销售模式，对运营客户可以降低车辆拥有方的投资成本，

提高其购买新能源车的意愿，同时有效缓解地方政府因为“蓝天保卫战”而形成的环保和财政压力；对个人客户可以降低一次性车辆购置成本，还可以避免电池衰减带来的二手车残值低问题。换电模式使市场各方均可受益，在不依靠财政补贴的情况下，换电模式具备大规模推广可行性。

(3) 车型研发项目具备良好的建设条件

C71KB 将在北京高端智能生态工厂投产，本项目可充分利用智能生态工厂设施及自身研发能力，增加模具夹具及研究开发投入，进行新能源轿车的开发和试制，满足高端车型的品质要求。

5、项目投资概算

(1) 高端换电车型开发项目

本项目总投资 89,704.60 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	工程和费用名称	投资金额	拟使用募集资金投入	投资比例
1	造型设计、对标和工程开发	28,868.00	26,857.62	31.03%
2	整车和零部件试验验证	7,366.00	7,355.54	8.50%
3	零部件模、夹、检、工装费	15,246.00	15,246.00	17.61%
4	冲压、车身、涂装、总装工艺	15,994.00	15,994.00	18.48%
5	其他费用	22,230.60	21,107.78	24.38%
	其中：工程样车	16,400.00	15,831.34	18.29%
合计		89,704.60	86,560.95	100%

注：其他费用中除工程样车还包含认证费用、物流费、生产导入工艺验证费、同步工程开发费、差旅费、运营费等费用，下同。

(2) 高端换电站建设项目

本项目计划在 5 个省份先期投放 82 座高端换电站，主要投资为换电站设备购置以及建设时所需的安装与电力改造费等，项目总投资 27,720.00 万元，后续公司将连同合作伙伴，根据市场与新款换电车型的推广，适时启动二期建设。

本项目投资的主要构成如下：

单位：万元

序号	工程和费用名称	投资金额	拟使用募集资金投入	投资比例
1	换电站设备购置费	21,320.00	-	-
2	土地租赁费	1,640.00	-	-
3	电力改造	4,100.00	-	-
4	不可预见费	660.00	-	-
合计		27,720.00	-	-

6、项目经济效益评价

高端换电车型开发项目为研发项目，不涉及生产能力建设，不直接产生经济效益。

高端智能换电站建设项目的静态投资回收期为 5.00 年（含建设期 1 年），内部收益率 16.27%，具有良好的经济效益。

7、项目涉及报批事项

公司正在推进项目备案手续办理；本项目为研发项目，无需履行环评审批手续；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 165,000.00 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，能保障智能工厂和车型开发项目的顺利实施，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ARCFOX品牌高端车型开发及网络建设项目、5G智能网联系统提升项目、换电业务系统开发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

2020年8月3日