

证券代码：600233

证券简称：圆通速递



圆通速递股份有限公司
YTO Express Group Co., Ltd.

非公开发行 A 股股票预案

二〇一六年十二月

公司声明

1、本公司及董事局全体成员保证本预案内容真实、准确、完整，并确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

2、本次发行完成后，公司经营与收益的变化，由公司自行负责；因本次发行引致的投资风险，由投资者自行负责。

3、本预案是公司董事局对本次发行的说明，任何与之相反的声明均属不实陈述。

4、投资者如有任何疑问，应咨询自己的股票经纪人、律师、专业会计师或其他专业顾问。

5、本预案所述事项并不代表审批机关对于本次发行相关事项的实质性判断、确认或批准。本预案所述本次发行相关事项的生效和完成尚待取得有关审批机关的批准或核准。

特别提示

1、本次非公开发行相关事项已经2016年12月2日召开的公司第九届董事局第三次会议审议通过，尚需获得公司股东大会批准以及相关政府部门的同意、许可或批准，包括中国证监会的核准。

2、本次发行对象为不超过十名的特定投资者。本次发行对象包括证券投资基金管理公司、证券公司、保险机构投资者、信托投资公司、财务公司、合格投资者及其他符合中国证监会规定的特定投资者。证券投资基金管理公司以其管理的2只以上基金认购的，视为一个发行对象。信托公司作为发行对象，只能以自有资金认购。最终发行对象将在本次发行获得中国证监会核准批文后，根据发行对象申购报价情况，遵照价格优先原则确定。具体发行对象将提请股东大会授权董事局确定。

3、本次向特定对象非公开发行股票合计不超过 275,884,453 股（含 275,884,453 股）。若公司股票在定价基准日至发行日期间有派息、送股、资本公积金转增股本等除权除息事项的，公司将对发行数量进行相应调整。具体发行数量将提请股东大会授权公司董事局与保荐机构、主承销商协商确定。

4、投资者本次认购的股份自本次发行结束之日起12个月内不得转让；限售期满后，按中国证监会及上交所的有关规定执行。

5、本次非公开发行的定价基准日为本公司第九届董事局第三次会议决议公告日，发行价格不低于定价基准日前二十个交易日公司A股股票交易均价的90%，即30.81元/股。若公司股票在定价基准日至发行日期间有除权、除息行为，发行底价、发行数量上限将相应调整。最终发行价格将由股东大会授权董事局在取得中国证监会关于本次非公开发行核准批文后，由公司和保荐机构、主承销商根据中国证监会相关规定与发行对象申购报价情况，按照价格优先原则协商确定。

6、本次非公开发行拟募集资金总额不超过850,000万元，扣除发行费用后将用于多功能转运及仓储一体化建设项目、转运中心信息化及自动化升级项目、航空运能提升项目、城市高频配送网络建设项目和终端服务网点建设项

目。

7、公司控股股东为上海圆通蛟龙投资发展（集团）有限公司，实际控制人为喻会蛟、张小娟夫妇，本次非公开发行完成后公司控股股东和实际控制人不变。本次非公开发行股票不会导致公司股权分布不具备上市条件。

8、为规范本公司现金分红，增强现金分红透明度，根据《公司法》、《证券法》、《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》（证监发[2012]37号）、《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》（证监会公告[2013]43号）等相关法律、法规及规范性文件的有关规定，公司制订了《未来三年股东回报规划（2016年—2018年）》。公司重视对投资者的合理回报，将保持利润分配政策的连续性和稳定性，考虑独立董事和公众投资者的意见，不断回报广大投资者。关于公司利润分配政策尤其是现金分红政策的制定及执行情况、最近三年现金分红金额及比例、未分配利润使用安排情况等详见本预案“第五节 公司利润分配政策及相关情况”。

9、根据中国证监会发布的《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》的规定，本公司对本次发行是否摊薄即期回报进行了分析，相关情况详见本预案“第六节 本次发行对即期回报摊薄的影响及填补回报的具体措施”。

目 录

第一节 本次非公开发行 A 股股票方案概要	8
一、发行人基本情况.....	8
二、本次非公开发行的背景和目的.....	9
三、本次非公开发行方案概要.....	16
四、发行对象及其与公司的关系.....	19
五、本次发行是否构成关联交易.....	19
六、本次非公开发行是否导致公司控制权发生变化.....	19
七、本次非公开发行已经取得有关主管部门批准的情况以及尚需呈报批准的 程序.....	19
第二节 董事局关于本次募集资金使用的可行性分析	21
一、本次募集资金使用计划.....	21
二、募集资金投资项目基本情况及可行性分析.....	21
第三节 董事局关于本次发行对公司影响的讨论与分析	49
一、本次发行对公司经营管理的影响.....	49
二、本次发行对公司业务与资产整合、章程、股东结构、高管人员结构、 业务结构的影响.....	49
三、本次发行对公司财务状况的影响.....	50
四、公司与控股股东及其关联人之间的业务关系、管理关系、关联交易及 同业竞争等变化情况.....	50
五、本次发行完成后，公司是否存在资金、资产被控股股东及其关联人占 用的情形，或公司为控股股东及其关联人提供担保的情形.....	51
六、本次发行对公司负债情况的影响.....	51
第四节 本次发行相关的风险说明	52
一、宏观经济波动风险.....	52
二、政策风险.....	52
三、业务结构较为集中的风险.....	53

四、毛利率下降的风险.....	53
五、终端网络加盟模式的相关风险.....	53
六、募集资金投资项目风险.....	53
七、审批风险.....	54
八、股票价格波动风险.....	54
九、本次非公开发行股票摊薄即期回报的风险.....	54
第五节 公司利润分配政策及相关情况	55
一、利润分配政策.....	55
二、最近三年利润分配情况.....	58
三、未分配利润使用规划.....	59
第六节 本次发行对即期回报摊薄的影响及填补回报的具体措施	60
一、本次非公开发行股票对主要财务指标的影响测算.....	60
二、本次发行摊薄即期回报的特别风险提示.....	64
三、本次非公开发行的必要性和合理性.....	64
四、本次募集资金投资项目与公司现有业务的关系、公司从事募集资金投资项目在人员、技术、市场等方面的储备情况.....	64
五、公司应对本次非公开发行股票摊薄即期回报采取的措施.....	64
六、相关主体出具的承诺.....	67
七、关于本次发行摊薄即期回报的填补措施及承诺事项的审议程序.....	68

释义

本预案中，除非文义另有所指，下列词语具有如下含义：

圆通速递、本公司、公司、发行人、上市公司	指	圆通速递股份有限公司
本次发行、本次非公开发行	指	圆通速递股份有限公司本次非公开发行 A 股股票的行为
本预案、本发行预案	指	圆通速递股份有限公司本次非公开发行 A 股股票的预案
定价基准日	指	公司第九届董事局第三次会议决议公告日
蛟龙集团、控股股东	指	上海圆通蛟龙投资发展（集团）有限公司
圆通航空	指	杭州圆通货运航空有限公司
邮政速递	指	中国邮政速递物流股份有限公司
顺丰速运	指	顺丰控股（集团）股份有限公司
中通快递	指	中通快递股份有限公司
韵达货运	指	上海韵达货运有限公司
百世汇通	指	杭州百世网络技术有限公司
UPS	指	United Parcel Service, Inc.
FedEx	指	FedEx Corporation，联邦快递
ESB	指	Enterprise Service Bus，即企业服务总线技术
七进两通	指	快递服务进校园、进社区、进专业市场、进宾馆、进机场、进单位、进景区，快递服务网络通乡镇、通村组
《“十三五”规划纲要》	指	《中华人民共和国国民经济和社会发展第十三个五年计划纲要》
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
上交所	指	上海证券交易所
国家邮政局	指	中华人民共和国国家邮政局

A 股	指	境内证券交易所上市、以人民币标明股票面值、以人民币认购和进行交易的普通股
股东大会	指	圆通速递股份有限公司股东大会
董事局	指	圆通速递股份有限公司董事局
《公司章程》	指	《圆通速递股份有限公司章程》
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
《管理办法》	指	《上市公司证券发行管理办法》
《实施细则》	指	《上市公司非公开发行股票实施细则》
元、千元、万元、亿元	指	人民币元、千元、万元、亿元

注：本预案任何表格中若出现总计数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

第一节 本次非公开发行 A 股股票方案概要

一、发行人基本情况

中文名称：圆通速递股份有限公司

英文名称：YTO Express Group Co., Ltd.

股票上市地：上交所

股票简称：圆通速递

股票代码：600233

法定代表人：喻会蛟

注册资本：282,122.9621 万元人民币

营业执照统一社会信用代码：912102002412697996

注册地址：辽宁省大连市杨树房经济开发小区

办公地址：上海市青浦区华新镇华徐公路 3029 弄 18 号

邮政编码：201705

联系电话：021-6921 3602

传真：021-5983 2913

电子信箱：ir@yto.net.cn

公司网址：<http://www.yto.net.cn/>

经营范围：国内、国际快递；从事道路、航空、水路国际货物运输代理业务；普通货物仓储；国内航空运输代理；汽车租赁服务；供应链管理服务等。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）

二、本次非公开发行的背景和目的

1、快递物流行业持续快速发展动力强劲

（1）行业支持政策陆续出台，快递物流产业迎来黄金发展期

快递业作为现代服务业的重要组成部分，是推动流通方式转型、促进消费升级的现代化先导性产业，国家对快递行业的鼓励性政策密集出台，快递业迎来了快速发展的黄金时期。

2015 年 5 月，国家邮政局、商务部联合发布了《关于推进“快递向西向下”服务拓展工程的指导意见》，要求进一步健全城乡快递服务网络，加强快递在中西部、农村地区与电子商务的协同发展，为快递企业开拓中西部和农村市场奠定了政策基础。

2015 年 10 月，国务院印发《关于促进快递业发展的若干意见》，制定了推进“互联网+”快递、构建完善服务网络、实施快递“向下、向西、向外”工程、“上车、上船、上飞机”工程等重点任务，大力支持我国快递企业加强信息化自动化建设、开拓中西部及农村地区市场、布局海外快递网络、建设包括汽运航空在内的综合运输体系。

2016 年 3 月，我国《“十三五”规划纲要》中明确提出，实施“快递下乡”工程，加强邮政、快递网络终端建设；完善对外开放战略布局，推进“一带一路”建设，构建国际物流大通道，为快递企业终端配送网络建设、布局国际物流市场缔造了良好的政策环境。

（2）我国快递行业需求仍将持续增长，未来市场空间巨大

2016 年 1-10 月，全国快递服务企业业务量累计完成 241.2 亿件，同比增长 54.2%；业务收入累计完成 3,079.9 亿元，同比增长 44.5%，快递行业仍然保持高速增长。未来，我国网购市场交易频次的提升和消费结构的多元化将推动电商市场持续内生增长，加之中西部和农村电商市场逐步繁荣、“小件多量”的微商模式呈现爆发式增长，未来电商件包裹的寄递需求增长动力仍十分充足。

除电子商务市场内生增长带来的寄递需求外，快递行业仍存在多层次的业

务增长空间。一方面，我国快递服务快速、便捷和成本低廉等特点很大程度上激发了逐渐增多的个人散件寄递需求；另一方面，终端消费者对于限时达、生鲜产品、易碎产品等个性化、差异化的快递服务需求也日益增多；此外，跨境电商的蓬勃发展成为推动国际快递业务发展的主要动力之一，未来跨境寄递业务亦将迎来巨大增长空间。

2、信息化、自动化技术升级推动快递行业实现跨越式发展

信息化、自动化技术的发展为快递行业带来了新的发展机遇，快递企业依靠技术升级的契机提升运营效率、降低业务成本，进而深化业务模式创新、获得跨越式发展。本公司通过借助大数据、云计算、工业工程、自动化分拣等技术手段，持续优化服务网络布局和快件转运的路由设计，提升中转、运输效率，节省整体运营成本；通过充分利用移动互联、物联网等信息技术，进一步推动服务模式变革，深度融入互联网零售、社区经济、逆向物流、个性化定制等新兴业态，加快向综合性快递物流运营商转型。

3、快递行业发展重点由同质化的价格竞争向差异化的服务质量竞争转变

随着我国居民消费水平的不断提高，消费者对快递产品服务质量的重视程度逐步提升，快递行业的发展重点正从单一产品的竞争转变为综合服务能力的竞争，从粗放的同质化竞争转变为精细的差异化竞争，从过分依赖市场增长的单一驱动转变为依托资本市场的产融结合双轮驱动。本公司作为快递行业龙头企业，将通过完善产业布局、提升航空运输能力、提高自动化及信息化水平，不断提升快件寄递时效和终端服务质量、丰富快递产品结构，满足终端消费者在快递时效、服务质量及产品品类等方面的差异化需求。

4、城市配送网络建设助力快递企业开拓高附加值快递产品市场

以商务件、限时达产品为主的高附加值快递产品的市场地位日益凸显，而城市配送网络的建设成为各大快递企业抢占这一市场的制胜关键。快递企业通过大力铺设城市配送网络，建设布局城市内的多层级集散仓和配送站，下沉快件转运网络、增加快件揽派频次，解决城市内快件转运成本高、时效低、流程复杂等问题，进而提升末端揽派的灵活性和时效性，为快递公司未来高附加值快递产品的业务增长提供有力支撑。

5、以快递业务为核心打通产业链，大物流行业整合进一步提速

产业链纵向延伸对快递企业而言具有战略必然性，大物流行业的整合趋势将进一步提速。对标国际市场快递巨头 UPS、FedEx 的并购式发展道路，从最初的基础快递服务出发，通过产业链纵向整合和横向并购国际快递企业，逐渐发展成为全球性快递服务、货运服务、供应链金融、商贸以及货代等多板块共进的版图。反观我国快递市场，主要龙头企业的市场份额仍较为接近，且物流行业整体存在发展方式粗放、重复建设、资源错配、信息不对称、国际竞争力不强等共性问题，亟待通过兼并重组整合业内优质资源、实现规模化发展、提高运营效率。

快递企业盈利能力较强，掌握全面覆盖的物流网络、运能体系和终端客户等核心资源，具备整合产业链资源的优势能力，可通过外延式扩张开拓快运、冷链、仓储一体化等业务布局，与原有快递网络叠加形成协同效益。因此，快递企业应顺应大物流整合的行业趋势，抓住机遇整合优质物流资产、完善业务布局，实现产业链一体化发展。

（二）本次非公开发行符合公司发展战略

本次非公开发行募集资金使用计划符合行业发展趋势，充分贯彻了圆通速递领先务实的发展战略：

公司致力于成为全球领先的综合快递物流运营商以及供应链集成商。这一愿景目标明确了公司立志将继续深耕快递核心业务，将网络“向西、向下、向外”延伸，提升产品与服务品质；并基于快递业务，加快布局城市高频配送网及覆盖全国的快运网络，形成快递网、城配网和快运网三张网络的协同发展，并依托上述网络有序地推进如仓储业务、冷链业务等相关多元化的布局，为客户提供综合的一站式解决方案。同时，作为互联网技术的快递平台，公司以科技为主要支撑，推动内部运营的信息化、自动化，进而使公司整体向智能化、智慧化迈进，打造以科技与信息技术为主要驱动力的智慧圆通。

1、继续深耕快递核心业务，加速产品升级、提升服务质量、完善网络覆盖

公司坚定以快递为核心的战略目标。依据国家政策及相关产业规划，并结合行业及市场发展趋势，公司将着重致力于现有快递业务产品及服务能力的提升，推出更多更高时效的高附加值产品与服务，为市场提供最具有性价比的快递产品。

公司将进一步拓展及完善现有快递服务网络，践行“向西、向下、向外”的网络拓展战略，全面推广实施“天下加盟”项目和“金燕子”工程，依托加盟网点、代办点、妈妈店、战略合作伙伴并结合部分自建终端，构建多层次的终端体系，实现“七进两通”，不断提升国内快递服务覆盖范围；同时，公司将依据“随着一带一路走出去、随着跨境电子商务走出去、随着华人及企业走出去”的海外发展理念，拓展海外网络，打造覆盖全国、联通世界的快递网络，实现世界因我们触手可及的目标。

公司根据产品升级及网络覆盖的提升，调整及优化路由规划，整合多种自有及社会运力，并建立汽运、航空、铁路及船运为一体的多式联运综合性转运枢纽，提升内部运营效率、降低运营成本、从而提升整体服务品质。

2、以“快递+”模式，打造一站式综合物流服务能力

公司将秉承“快递+”的战略模式，以快递业务网络为核心，以领先的快递服务理念及信息系统为依托，并复用现有运力、转运中心、客户、加盟商等资源，拓展快运、仓储等领域，构造多层次的物流网络，为客户提供综合性一站式的产品与解决方案，并通过兼并与收购等手段，打通上下游、形成产业链，画大同心圆、构建生态圈。

其中：

（1）建立与布局全国性的快运网络，协同现有快递的转运、干线运输、派送等资源，提升公司批量性、大件、异形产品的服务能力，并逐步建立具有上门拆装等专业化的增值服务能力。

（2）在部分核心城市建立高速响应的城市配送网络，通过信息系统实现直

营化的管控与运营，承载限时达、冷链、O2O 即时派送等高附加值产品与服务。

（3）针对部分核心城市逐步开展冷链宅配服务，依托城市配送网络的时效配送能力及深入“最后一百米”的社区终端自提点等，为生鲜低温产品提供城市内的配送服务。

（4）依托自有转运枢纽建立仓储网络，为客户提供仓储就近快速发货的一站式解决方案，为公司聚拢客户与货源。

3、以科技与信息技术为支撑，打造智慧圆通

公司将加快由现有劳动密集型企业向科技智慧化企业的转型。以提升信息化、自动化为主线，进一步增强全链路可视可控的能力，提升内部运营的安全和效率，降低运营成本，并为全链路的信息数据采集，产业链上下游的信息交互提供支持和保障，全面实现物流、客流、信息流、关务流、资金流的五流合一；逐步建立起大数据分析技术与能力，向业务流程与公司管理的智能化和智慧化转变。

公司信息化战略从干支线管理信息化、分拣转运管理信息化、末端配送信息化、客户交互信息化、财务结算信息化、需求预测信息化、安全管理信息化等方面入手，打通各板块信息化系统，联通各板块信息端口，实现全网全过程信息化运作和管控的闭环。

公司正加速推进业务全流程的自动化，包括分拣自动化、仓储自动化、装卸自动化、末端配送自动化等，提升全网运作效率，降低人工成本，减少安全事故。

（三）本次非公开发行的目的

本次募集资金将投资于多功能转运及仓储一体化建设项目、转运中心信息化及自动化升级项目、航空运能提升项目、城市高频配送网络建设项目和终端服务网点建设项目，符合公司战略。项目实施后，本公司将初步构建起以快递网络为核心，快运、城市配送网络相协调的快递物流网络，秉持“快递+”的理

念，丰富产品结构，推出高附加值的高端多元化综合物流服务，优化用户体验，为公司向全球领先的综合性快递物流运营商转型奠定基础。

1、多功能转运及仓储一体化建设：夯实竞争优势、延伸产品布局

(1) 强化核心枢纽节点掌控力

本次募集资金投资多功能转运及仓储一体化建设项目将优化公司核心资产结构，加速推进枢纽转运中心由租赁转为自建的步伐。自建转运中心在场地选址、场地规模及工程设计等方面更加灵活，在转运中心布局方面更加稳定，从而能够更好的满足公司运营需求。自建枢纽转运中心比例的稳步提升有利于加强公司对核心枢纽节点的掌控力，增强网络稳定性，有效提升运营效率和服务质量。

(2) 秉承“快递+”的理念延伸产品布局

本次多功能转运及仓储一体化建设项目将在公司原有转运中心基础上，改造融入快运、仓储等功能，有助于公司基于“快递+”的理念，充分发挥多功能转运中心对于快递、快运、城市配送网络建设和多元化业务布局的支撑，围绕快递打造多元化综合物流服务。

公司将通过改造升级原有快递转运中心的方式，建设快递、快运相结合的综合转运枢纽，并依托既有的快递服务网络，迅速渗透进入公路快运市场，打造快运网络。采取快递件填补零担货物空间的方式，提高车辆装载率，采用协同规划降低运输成本，提高运输效率；利用城市配送网络与末端网点资源，挖掘圆通速递现有快递客户的潜在快运需求，形成多点盈利的商业模式，为客户提供一体化供应链服务。与此同时，多功能转运中心还将具备仓储等功能区域，并在快递分拣区域中针对有更高时效要求的高附加值快递产品设立独立操作区域。升级后的转运中心将有利于公司进一步为互联网零售、高端制造等高端客户提供快递、快运、仓储、配送等多样性的物流服务，为公司向综合性快递物流运营商转型奠定基础。

(3) 信息化与自动化打造智慧圆通

本次募集资金投资转运中心信息化及自动化升级项目有利于公司推动转运

中心设备自动化升级，从而有效缓解人工成本逐渐上升、客户对时效要求不断提升的压力。随着自动化程度提高，公司将能够享受单件成本降低，分拣速率加快，差错率减少等方面的竞争优势，提升运营效率和服务质量。另一方面，通过本次募集资金投资项目，公司将进一步推进信息化建设、向综合性快递物流运营商转型，确保全链路的顺畅运作，联通产业链上下游的信息交互，为以快递为核心的多元化业务布局提供有力支撑。

2、自有航空提升干线运输效能：开发高端产品、布局国际市场

（1）自有航空提供高端产品服务能力

通过本次募集资金投资航空运能提升项目，公司将迅速扩充机队规模，航空运能的提升有助于公司构造多层次的物流网络，提升产品服务时效，降低快件破损率、丢件率，优化快递服务质量和用户体验，开发高端商务件、冷链食品等多元化、高附加值的快递产品体系。

（2）航空运能助力开拓国际市场

自有航空运力的提升将对公司发展国际业务提供有力支撑，是公司响应国家对快递企业“走出去”的政策号召，充分发挥快递物流行业现代化先导性产业的作用，支持“一带一路”等国家战略的先决条件。公司将以航空运输方式着力开拓亚太、欧洲及北美等国际快递市场，依托于自有机队的灵活性规划运输网络、发挥规模效应以降低运输成本，在国际快递物流市场布局中抢占领先的竞争地位。

3、终端布局加强配送能力：提升配送时效、补充网络覆盖

（1）打造城市配送网络

本次城市高频配送网络建设项目实施后，公司将在现有的快递网络之上建立独立运营的城市配送网络。通过点线面结合的方式，以高效运输线路联通城市内接驳点与终端网点，最终形成包括硬件建设、管理体系以及操作规范在内的城市配送标准化体系。通过避免不必要的中转环节，缩短服务半径，优化快件在城市内的流转效率和效能；通过提高配送时效，节省成本、提升效率。实现配送体系网格化、网络组织最优化、产品叠加差异化、网点服务标准化、以

及经营管理信息化。为丰富产品层次、完善服务能力、优化战略布局，以直营化的控制和服务模式、以独立直接转运的中转方式、以高频次的揽件派送效率，服务于商务件、限时达等高附加值快递产品，有效提升公司服务能力和盈利水平。

（2）完善终端网点布局

本次终端服务网点建设项目实施后，新建自营终端服务网点与公司现有加盟商网点将形成互补协调的发展模式，对整体快递网络形成有效补充；同时，实施终端服务网点建设将有助于推动公司服务质量的跨越式提升，实现公司形象的全面升级，增加最终客户的品牌黏性。一方面，利用自营网点的统筹协调与服务质量优势，公司将能够进行增值性技术创新和服务创新，叠加高端产品，提升“最后一百米”派送服务质量与客户体验，从满足客户需求向开发客户需求转变，实现末端形式多元化与揽投服务差异化。另一方面，响应国家对快递业“向下、向西”、“千城万县”等政策号召，下沉铺设尚待开发的农村以及中西部地区快递服务网络，抢先打造“工业品下乡”和“农产品进城”双向流通渠道，构建更为完善的快件寄递体系。通过纵深与广度的拓展，完善终端网点布局，全面提升公司末端配送能力，同时服务于快递、快运以及城市配送网络，为三网之间相互协同奠定基础。

三、本次非公开发行方案概要

（一）发行股票的种类和面值

本次非公开发行的股票种类为境内上市人民币普通股（A 股），每股面值为人民币 1.00 元。

（二）发行方式和发行时间

本次发行全部采取向特定对象非公开发行的方式。公司将在中国证监会核准的有效期限内择机发行。

（三）发行对象及认购方式

本次发行对象为不超过十名的特定投资者。本次发行对象包括证券投资基金管理公司、证券公司、保险机构投资者、信托投资公司、财务公司、合格投

资者及其他符合中国证监会规定的特定投资者。最终发行对象在公司取得本次非公开发行核准批文后，根据发行对象申购报价的情况，遵照价格优先原则以竞价方式确定。证券投资基金管理公司以其管理的 2 只以上基金认购的，视为一个发行对象。信托投资公司作为发行对象的，只能以自有资金认购。最终发行对象将在本次发行获得中国证监会核准批文后，根据发行对象申购报价情况，遵照价格优先原则确定。具体发行对象将提请股东大会授权董事局确定。

所有发行对象均以人民币现金方式认购本次发行的股票。

（四）发行数量

本次非公开发行的 A 股股票数量不超过 275,884,453 股（含 275,884,453 股），公司董事局将基于股东大会的授权根据《实施细则》等相关规定及实际认购情况与保荐机构、主承销商协商确定最终发行数量。

若公司股票在本次发行定价基准日至本次发行日期间发生派息、送股、资本公积转增股本等除权、除息事项，本次发行数量上限将作相应调整。

（五）发行价格及定价方式

本次发行的定价基准日为公司关于本次发行的第九届董事局第三次会议决议公告日。本次发行的发行价格将不低于定价基准日前 20 个交易日（不含定价基准日）公司 A 股股票交易均价的 90%（定价基准日前 20 个交易日股票交易均价=定价基准日前 20 个交易日公司股票交易总额/定价基准日前 20 个交易日公司股票交易总量），即不低于 30.81 元/股（以下简称“发行底价”）。

具体发行价格将在本次发行申请获得中国证监会的核准批文后，根据发行对象申购报价情况，遵循价格优先的原则确定，由公司董事局根据股东大会的授权与保荐机构、主承销商协商确定。

若公司股票在本次发行定价基准日至本次发行日期间发生派息、送股、资本公积转增股本等除权、除息事项，本次发行价格下限将作相应调整。

（六）发行股份的锁定期

本次非公开发行完成后，所有发行对象所认购的股票自发行结束之日起 12

个月内不得转让。

（七）上市地点

本次非公开发行的股票在上交所上市交易。

（八）募集资金数额及用途

本次发行计划募集资金总额不超过 850,000 万元，扣除发行费用后将全部用于如下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟投入募集资金
1	多功能转运及仓储一体化建设项目	314,793.70	300,000.00
2	转运中心信息化及自动化升级项目	250,845.00	250,000.00
3	航空运能提升项目	217,756.00	200,000.00
3.1	全货机购置项目	145,748.00	130,000.00
3.2	航材备件及模拟机购置项目	72,008.00	70,000.00
4	城市高频配送网络建设项目	100,701.84	70,000.00
5	终端服务网点建设项目	89,296.76	30,000.00
合计		973,393.30	850,000.00

本次发行募集资金到位之前，公司可根据募集资金投资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予以置换。如果本次发行募集资金不能满足公司项目的资金需要，公司将自筹资金解决不足部分。在不改变募集资金投资项目的前提下，公司董事局可根据募集资金投资项目的审批、核准、备案或实施进度以及资金轻重需求缓急等实际情况，对上述项目的募集资金投入顺序和金额进行适当调整。

（九）本次非公开发行前滚存未分配利润安排

在本次非公开发行前滚存的未分配利润将由本次非公开发行完成后的新老股东按所持股份比例共享。

（十）本次非公开发行决议的有效期限

本次发行决议的有效期限为自公司股东大会审议通过之日起十二个月。

四、发行对象及其与公司的关系

本次发行对象为不超过十名的特定投资者。本次发行对象包括证券投资基金管理公司、证券公司、保险机构投资者、信托投资公司、财务公司、合格投资者及其他符合中国证监会规定的特定投资者。最终发行对象在公司取得本次非公开发行核准批文后，根据发行对象申购报价的情况，遵照价格优先原则以竞价方式确定。证券投资基金管理公司以其管理的 2 只以上基金认购的，视为一个发行对象。信托投资公司作为发行对象的，只能以自有资金认购。最终发行对象将在本次发行获得中国证监会核准批文后，根据发行对象申购报价情况，遵照价格优先原则确定。具体发行对象将提请股东大会授权董事局确定。

五、本次发行是否构成关联交易

本次非公开发行股票的发行对象与本公司不构成关联方，本次非公开发行股票不构成关联交易。

六、本次非公开发行是否导致公司控制权发生变化

截至本发行预案公告之日，公司总股本为 2,821,229,621 股，公司实际控制人为喻会蛟、张小娟夫妇，蛟龙集团、喻会蛟、张小娟、圆翔投资、圆欣投资、圆科投资、圆越投资、圆鼎投资之间存在一致行动关系，合计持有上市公司 1,895,910,526 股，占上市公司股份总数的 67.21%。按本次发行股票数量不超过 275,884,453 股（含 275,884,453 股）计算，本次非公开发行完成后，喻会蛟、张小娟夫妇及其一致行动人将持有本公司不低于 61.22%股份，本次发行不会导致公司实际控制权发生变化。

七、本次非公开发行已经取得有关主管部门批准的情况以及尚需呈报批准的程序

本次非公开发行相关事项已经 2016 年 12 月 2 日召开的公司第九届董事局第三次会议审议通过。

本次非公开发行尚待公司股东大会批准。

根据《公司法》、《证券法》、《管理办法》及《实施细则》等相关法律、法规和规范性文件的规定，在公司股东大会审议通过后，本次非公开发行

还需获得中国证监会核准。在获得中国证监会核准后，公司将向上交所和中国证券登记结算有限责任公司上海分公司申请办理股票发行和上市事宜，完成本次非公开发行全部申报批准程序。

第二节 董事局关于本次募集资金使用的可行性分析

一、本次募集资金使用计划

本次发行计划募集资金总额不超过850,000万元，扣除发行费用后将全部用于如下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟投入募集资金
1	多功能转运及仓储一体化建设项目	314,793.70	300,000.00
2	转运中心信息化及自动化升级项目	250,845.00	250,000.00
3	航空运能提升项目	217,756.00	200,000.00
3.1	全货机购置项目	145,748.00	130,000.00
3.2	航材备件及模拟机购置项目	72,008.00	70,000.00
4	城市高频配送网络建设项目	100,701.84	70,000.00
5	终端服务网点建设项目	89,296.76	30,000.00
合计		973,393.30	850,000.00

本次发行募集资金到位之前，公司可根据募集资金投资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予以置换。如果本次发行募集资金不能满足公司项目的资金需要，公司将自筹资金解决不足部分。在不改变募集资金投资项目的前提下，公司董事局可根据募集资金投资项目的审批、核准、备案或实施进度以及资金轻重需求缓急等实际情况，对上述项目的募集资金投入顺序和金额进行适当调整。

二、募集资金投资项目基本情况及可行性分析

（一）多功能转运及仓储一体化建设项目

1、项目概述

本项目投资总额合计为 314,793.70 万元，包括 11 个综合转运枢纽建设项目，具体投资情况如下：

单位：万元

序号	项目实施主体 ^注	对应转运枢纽名称	项目投资额	拟以募集资金投入金额
1	南通鼎旭物流有限公司	南通转运枢纽	52,000.00	51,400.00
2	芜湖市圆通速递有限公司	芜湖转运枢纽	50,800.00	50,000.00
3	绍兴圆汇物流有限公司	绍兴转运枢纽	45,440.00	45,000.00
4	温州市圆通速递有限公司	温州转运枢纽	36,000.00	36,000.00
5	泰州圆通速递有限公司	泰州转运枢纽	30,000.00	23,000.00
6	东莞市圆盛通物流设备有限公司	虎门转运枢纽	26,600.00	26,600.00
7	盘锦圆通速递有限公司	盘锦转运枢纽	20,000.00	19,500.00
8	嘉兴申禾圆通速递有限公司	嘉兴转运枢纽	15,000.00	14,500.00
9	山东圆通速递有限公司	济南转运枢纽 (二期)	14,020.00	13,600.00
10	吉林省圆通速递有限公司	长春转运枢纽	13,000.00	8,500.00
11	江西省圆通速递有限公司	南昌转运枢纽	11,933.70	11,900.00
合计			314,793.70	300,000.00

注：项目实施主体均系上市公司间接持有 100%股权的公司。

上述转运枢纽建设项目中，绍兴转运枢纽系根据本公司中心战略规划新增设立的转运枢纽，其余均系所在区域已存在快递转运中心，本建设项目是对现有转运中心的替代和升级，其现有转运中心场地均系租赁方式取得。除了传统的快递中转相关工程及设备外，本次拟投资建设的 11 处转运中心将建设成为快递、快运、仓储相结合的综合转运枢纽，并在快递分拣区域中针对有更高时效要求的高附加值快递产品（如限时达、冷链、商务件、特殊物品等）设立独立操作区域；此外，本公司还将在嘉兴、济南、虎门转运枢纽单独设立国际件的分拣区域，项目建成后将进一步提升公司综合物流服务能力。

2、项目建设必要性分析

（1）提供综合物流一体化服务是快递行业未来发展的必然趋势

从物流行业的发展趋势来看，互联网零售、高端制造业等领域客户对专业化的快递、快运、仓储等物流服务的需求越来越多，除了传统的电子商务客户 B2C 类型的小包裹快递服务需求外，客户对于仓储配送一体化服务、大件包裹

及重货商品的快运配送一体化服务等需求日益发展，市场前景广阔。目前，国内提供快递、快运、仓储等相关物流服务的主体仍呈现分离的格局，不但造成了行业整体的重复建设、资源利用率低等问题，而且由于各环节间衔接效率等问题导致无法满足客户的总体物流服务需求，提供综合物流一体化服务将是行业未来发展的必然趋势。

与传统的物流需求不同，互联网时代的快运、仓储与配送物流服务需求呈现碎片化的特征，传统物流企业的运营模式难以匹配其需求。我国快递行业是伴随互联网零售共同发展起来的新型物流体系，其“快速高效”的运营模式和服务理念，以及覆盖全面、运行高效的终端配送网络，使其具备向产业链相关领域延伸的显著优势。随着快递市场的日趋成熟，快递企业将逐步延伸产业链条，从单纯的快递业务转向与快递业务相关的多元领域发展，开发综合性快递物流解决方案，为互联网零售、高端制造业等客户提供个性化、定制化的综合物流一体化服务。

（2）服务于公司综合性快递物流运营商战略

公司目前业务仍主要集中于小包裹快递服务，本次多功能转运及仓储一体化建设项目将在公司原有转运中心模式基础上，增加快运和仓储的功能，致力于建设专业化的一体化物流中转平台，为未来整合优化快递、快运、仓储及配送体系进行布局。本项目建成后，除了满足传统快递业务的中转需求，还将致力于未来进一步为互联网零售、高端制造等高端客户提供快运、仓储、配送等一体化物流服务，服务于公司向综合性快递物流运营商发展的战略。

公司已建立起覆盖全面、高效稳定的快递服务网络，目前在全国拥有自营枢纽转运中心 62 个，覆盖全国大部分省份的核心城市。本公司向综合性快递物流运营商转型，意味着为范围更广泛的客户和货品种类提供更多元化的服务，不同的服务和产品对时效、服务需求的差异也将带来运输及中转方式的多元化。枢纽转运中心是连接揽收、城际间运输和派送等环节的核心节点，通过设立快递中转、快运中转和仓储功能相结合的综合转运枢纽，可以最有效的集约化利用公司现有转运、集散资源，且便于与公司的运能网络、终端配送网络和信息系统资源更好的衔接，以满足同一个城市内的多元化服务需求。

（3）服务于公司未来向高附加值产品市场、国际市场拓展升级

公司现有转运中心网络主要以服务于电商件市场为主，揽收、分拣派送等主要环节未按照产品层级进行区分，从而给公司进行多元化产品开发和产品升级带来了一定障碍。本次募集资金投资项目拟投资建设的 11 处转运枢纽中，针对有更高时效要求的高附加值快递产品设立了独立操作区域，并与航空运能升级和城市高频配送网络建设协同搭建高附加值产品服务平台；同时，本项目还将在虎门、嘉兴、济南转运枢纽建设配套的国际件分拣区域，服务于公司未来大力开拓跨境交易市场，向国际快递市场拓展升级的战略。

（4）增强对核心资源的控制力是向综合性快递物流运营商发展的必然选择

转运中心主要承担跨区域的快件转运、区域内快件集散及转运、航空提发货等操作功能，是公司快递服务网络的核心组成部分之一。截至目前，公司在全国拥有自营枢纽转运中心 62 个，但上述自营枢纽转运中心所使用的土地房产仍较多以租赁方式取得为主，具有一定的不稳定性，如果出现到期无法续租等情形将对公司网络稳定性带来不利影响。

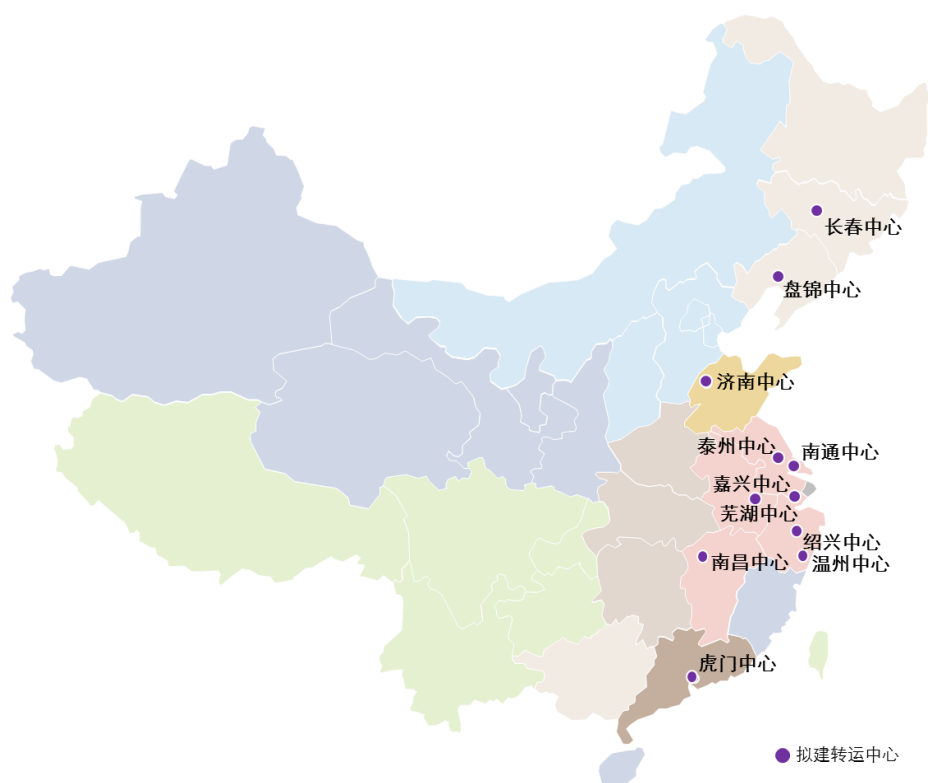
此外，快递中转系快递行业所特有的业务形式，不仅要求转运中心选址满足交通便利性，同时操作场地要能够满足车辆进港、出港需求，分拣设备的设置及安装需求，快件包裹装卸需求等，因此对转运中心的场地选址、场地规模及工程设计等都存在较高要求，而向第三方租赁场地所受限制较多，对场地的改造也需要取得出租方的同意，因此很难全面满足公司运营的各项需求，特别是在快递业务爆发式增长的背景下，公司经常面临必须更换场地以满足营运需求的困境。随着业务规模的增长和用户服务质量要求的提高，网络稳定性在公司营运体系中的重要性愈发凸显，未来随着公司向综合性快递物流运营商转型升级，公司核心转运枢纽将逐步升级为集快递分拣、快运分拣和仓储于一体的物流基础设施，公司对转运枢纽的要求将越来越高，租赁模式也将更难满足业务发展需求。公司的自建转运枢纽系公司工程部门根据营运部门的需求进行定制化设计，可以更好的满足公司运营需求，有效缓解运营压力，是公司向综合性快递物流运营商发展的重要基础。

（5）提高中转操作能力，满足快速增长的业务需求

快递服务是在承诺的时限内快速完成的寄递活动，具有快件数量多、时效性要求高、揽收派送区域分散的特点。2013 年度、2014 年度和 2015 年度，公司快递业务完成量分别为 128,376.49 万件、185,734.05 万件和 303,158.21 万件，年均复合增长率高达 53.67%。快速的业务增长和巨大的快件处理操作量对圆通速递转运中心的集中分拣、集散及转运能力提出较大挑战，如果不能及时进行转运中心操作能力的提升可能会严重影响公司的正常运转，对公司服务质量和品牌形象带来负面影响。

圆通速递会在每一年末针对当年的业务量情况，揽收、派送区域分布情况以及对未来的预测情况，对转运中心布局和操作能力进行规划与调整，在部分业务量增长较大的区域建设新的转运中心或对现有转运中心进行操作能力的提升。本项目转运中心建设系结合公司转运中心战略规划和业务量情况进行，建设完成后将进一步提升圆通速递在所处区域的中转操作能力，预计操作能力可以满足所处区域未来五年操作量的增长，符合公司业务快速增长的需要。

本募集资金投资项目拟投资建设的 11 处转运中心均系公司自营枢纽转运中心，分布在广东、浙江、江苏、山东、安徽、辽宁、吉林、江西 8 个省，本项目新建转运中心的区域分布如下所示：



（6）有利于未来转运中心自动化升级

公司现阶段的分拣和包装过程主要由人工操作完成，存在效率低、误差率高、人工成本不断提升等缺点，人为因素造成的不确定性和风险不利于公司服务质量和操作过程的全面标准化和信息化管理，因此有必要对转运中心进行自动化设备升级，也是行业未来的发展趋势。传统的人工分拣作业线较为简单，设备安装和拆卸均较为方便，在租赁转运中心的情况下，可在转运中心更换场地时较为便利的进行拆卸和重新安装；而自动化分拣生产线是根据转运中心的场地面积、场地布局等进行定制化设计与生产，场地一旦更换可能导致整体的自动化生产线难以转移和搬迁，在比较稳定的自有场地上建设更为合适，因此，自建转运中心可以服务于公司未来分拣作业的全面自动化升级，有利于提升分拣效率，降低分拣差错率，提升整体服务质量和运作规范性。

3、项目建设可行性分析

转运中心是快递企业快件中转的核心操作场所，截至目前，本公司在全国拥有自营枢纽转运中心 62 个，已形成了成熟的转运中心运营管理团队和熟练的操作工人。本次的转运枢纽建设项目中，绍兴转运枢纽系根据本公司中心战略规划新增设立的转运枢纽，其余转运枢纽均系对其所在区域现有转运中心的替代和升级。

本项目在传统转运中心基础上，将进一步建设成为快递中转、快运中转、仓储相结合的综合转运枢纽，在快递中转区域针对有更高时效要求的高附加值快递产品设立独立操作区域，并在虎门、嘉兴、济南转运枢纽中单独设立国际件的分拣区域。上述调整及升级均系基于公司现有业务开展情况、客户产业链延伸需求以及本公司未来发展战略而对转运枢纽进行的战略性升级和布局。

因此，本次多功能转运及仓储一体化建设项目具备可行性。

4、项目审批及备案情况

本募集资金投资项目已取得如下政府主管部门的立项文件和环评批复：

序号	转运中心名称	备案情况	环评批复
1	芜湖转运中心	鸠经计告[2016]91 号	环内审[2016]229 号
2	南通转运中心	尚未取得	尚未取得

序号	转运中心名称	备案情况	环评批复
3	绍兴转运中心	虞发改开投资（2016）6 号	尚未取得
4	温州转运中心	龙发改备[2016]27 号	龙环建审[2016]73 号
5	泰州转运中心	泰高发改备[2013]005 号	泰高环建[2013]第 29 号
6	虎门转运中心	2016-441900-54-03-005652	东环建[2016]16749 号
7	盘锦转运中心	盘山县发备[2016]29 号	已取得（无文号）
8	嘉兴转运中心	秀洲发改备（2015）75 号	秀洲水保[2016]12 号、秀洲环许准字[2016]第 546 号
9	济南转运中心（二期）	济历城发改工业[2015]31 号	济历环建审[2015]113 号
10	长春转运中心	长发改审批字[2015]286 号	长环建（表）[2015]100 号
11	南昌转运中心	洪临空管经字[2016]29 号	尚未取得

5、项目效益分析

本项目建设将提高公司中转操作能力和运营效率，增强快递服务网络的稳定性，满足公司未来业务快速增长的需求。

（二）转运中心信息化及自动化升级项目

1、项目概况

本项目投资总额为 250,845.00 万元，包括对公司信息系统的数据采集能力、系统安全等级和系统使用效率进行全方位升级，并在 16 处自营枢纽转运中心配置自动化分拣设备，同步提升信息系统和业务流程的智慧化水平，降低人力成本，提高服务能力。

本项目所包括的具体投资情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	投资金额
1	信息系统升级项目	
1.1	小件一体化数据采集设备	12,500.00
1.2	系统安全提升设备	1,500.00
1.3	企业服务总线系统	750.00
2	转运中心自动化升级项目	
2.1	北京转运中心	23,365.00

2.2	无锡转运中心	20,213.00
2.3	金华转运中心	20,213.00
2.4	成都转运中心	17,171.00
2.5	郑州转运中心	17,171.00
2.6	武汉转运中心	17,171.00
2.7	贵阳转运中心	15,683.00
2.8	西安转运中心	15,683.00
2.9	南昌转运中心	15,683.00
2.10	淮安转运中心	12,498.00
2.11	宁波转运中心	12,498.00
2.12	长春转运中心	11,010.00
2.13	南京转运中心	11,010.00
2.14	天津转运中心	11,010.00
2.15	合肥转运中心	7,858.00
2.16	蚌埠转运中心	7,858.00
投资金额合计		250,845.00
拟使用募集资金金额		250,000.00

2、项目必要性分析

（1）转运中心原有“人工+机械化”的运行模式难以满足公司未来发展需要

近年来，我国快递行业市场规模持续快速增长。根据国家邮政局公布的统计数据，2008 年至 2015 年，全国快递服务企业业务量由 15.1 亿件增至 206.7 亿件，年均复合增长率约 45%。作为领先的综合性快递物流运营商，2013 年度、2014 年度、2015 年度，圆通速递业务完成量分别为 128,376.49 万件、185,734.05 万件和 303,158.21 万件，年均复合增长率高达 53.67%。

在快递行业日新月异的发展中，公司以往为了满足爆发式增长的业务需求，转运中心的建设规划重点在于解决短期内的操作需求缺口。同时，大量转运中心场地为租赁模式，因此公司转运中心采用“人工+机械化”的运行模式。现阶段，对转运中心“人工+机械化”运行模式的依赖使公司面临显著的人工成

本上升压力；同时，在业务量未来进一步增长的情况下，原有分拣模式下人工操作环节效率不足、差错率高等弊端将更为突出，成为公司整体运营效率和水准的薄弱环节，也影响整个快递网络的成本管控能力和服务质量。

通过进一步升级信息系统并对转运中心进行操作流程再造，本项目可以有效补足原有模式下的短板，降低人力成本上涨的压力，提升本公司整体的自动化、信息化和智慧化水平，有利于改善快递服务质量和用户体验，最终提升企业品牌形象和企业价值，也为公司未来拓展高端商务市场、国际市场转型升级奠定基础。

（2）城市劳动力成本上涨，自动化分拣可降低相关成本上升的压力

快递行业属于劳动力密集型行业，受到我国人口老龄化趋势的影响，快递行业劳动力价格不断上升，而转运中心操作人工成本是公司劳动力成本中的主要构成部分。本次拟投入自动化分拣设备的 16 处枢纽转运中心未来增加人力投入满足业务增长操作需求的成本较高，且熟练操作工人的高流动性及招聘的不确定性也给公司业务运营带来了极大的挑战。自动化升级将大幅降低转运中心对分拣操作人员的人力需求和依赖，缓解未来人工成本持续上涨的压力。

（3）通过提高自动化和信息化水平，降低差错率，并提升服务效率和质量

随着我国居民总体收入及消费水平的不断提高，消费者对快递产品服务质量的重视程度也逐步提升，快递行业的发展重点正逐渐从规模增长向服务质量提升方向转变，快递服务的安全性和时效性已经成为快递企业的核心竞争力。

目前公司转运中心的非电子面单快件信息录入、快件分拣等环节仍以人工操作为主，难以避免差错率相对较高的缺点，人为因素造成的不确定性和风险不利于公司服务质量提升。同时，公司已开发了近 30 个中大型应用系统，应用于不同业务环节，其系统安全等级和系统间的融通能力也仍有提升空间。因此，公司有必要对现有的信息系统和转运中心进行信息化和自动化升级，从而整体提升快递服务流程的智慧化水平，使公司逐步由现有的劳动密集型企业向科技智慧化企业转型。

本募集资金投资项目中，小件一体化数据采集设备将直接配合于自动化分拣，解决非电子面单快件信息手工录入效率较低、差错率较高的问题；通过升

级企业内部网络安全等级、升级数据库加密系统、升级网络监控系统等手段，公司将打造更加安全的信息系统，提供更加安全的快递服务；引入 EBS 总线技术，公司可以达到不同系统间的高效融通，提高公司信息系统的综合使用效率，为全链路的顺畅运作，产业链上下游的信息交互提供支持和保障，更好地服务于智慧快递。在降低人工差错率的同时，自动化分拣系统可以通过公司信息系统平台和可视监控系统统一进行调控、数据收集和指令调整，提高整个快递业务过程的可视性、可控性以及服务标准化程度。

（4）提高枢纽转运中心自动化程度，满足日益增长的业务量需求

公司目前在全国范围拥有自营枢纽转运中心已达 62 个，在业务规模预计将持续爆发性增长的同时，转运中心的快件处理能力也亟待相应升级。现阶段，受制于劳动力密集型的运行模式，转运中心分拣效率和处理能力相对较低。本次募集资金拟购买的自动化分拣设备拟投入公司进港和出港分拣操作量较大的 16 处自建枢纽转运中心，其设计处理能力预计可以满足本公司未来多年的业务需求，缓解公司中转网络压力。

3、项目可行性分析

（1）应用于快递包裹分拣的自动化设备技术成熟可靠

在以电子商务市场为主要服务对象的情况下，我国快件包装的标准化程度较低，为实施自动化分拣带来了一定挑战。目前，应用于快递分拣的自动化设备主要有交叉带分拣系统和滑块式直线分拣系统。其中，交叉带分拣系统具有较好的通用性，在技术上已可以满足我国快递企业的分拣需求。

	交叉带自动分拣系统	人力手工分拣
分拣模式	高度自动化和信息化	原始的分拣方式
人力成本	人力需求大幅减少	人力成本相对较高，并带来额外的培训、管理等成本
分拣差错率	分拣差错率低于万分之一	平均分拣差错率约 4%，高峰期差错率更高
快件破损率	标准化的操作有效防止快件破损	不规范的人工分拣容易导致包装破损

目前，交叉带自动分拣系统已被邮政速递、顺丰速运等公司大规模应用于分拣流程。近期，同样以电子商务快件为主的中通快递、韵达货运、百世汇通

也已成功在其多个转运中心投入交叉带自动化分拣设备，并取得了良好效果。因此，交叉带自动分拣系统可以适应公司分拣需求，本公司对枢纽转运中心实施自动化升级具有可行性。

(2) 电子面单、三段码技术、小件一体化数据采集技术均为实施自动化分拣系统提供了技术基础

依托电子面单和三段码技术，自动化分拣系统利用条码扫描器阅读货物编码，可自动在网络数据库中寻找对应的类别、批次、流向等信息，快捷准确地将物品从输送或者仓储系统中拣取，并按预设指令自动完成分类、集中、包装、扫描等作业。自 2014 年起，公司大力推广电子面单的使用，从快件寄件下单源头推行电子面单及三段码。2016 年前三季度，公司电子面单占比已达到 71.69%。随着业务完成量的整体增长以及电子化、自动化操作的推广，预计未来电子面单占比将进一步提高，为实施自动化分拣系统提供了可行性基础。

此外，本次信息系统升级拟引入小件一体化数据采集系统，使用快件扫描、称重、非电子面单录单操作三合一的智能化设备替代中心现有设备，以降低目前约 30%的非电子面单快件在分拣过程中产生的额外信息录入人工成本、差错率和操作时长，并全面配合自动化分拣系统的实施，提高自动化分拣设备的适用范围。

(3) 本公司已拥有成熟的信息技术团队规模和系统开发、升级能力

公司高度重视信息化建设，拥有一支由超过 200 名专业人才组成的信息技术团队，具备独立开发及升级能力。结合公司业务需求，公司信息技术团队已开发拥有自主知识产权的“金刚系统”，极大地提高了企业信息化水平。目前，本公司已形成了包括“金刚系统”、“罗汉系统”、“行者系统”、“管理驾驶舱系统”、“GPS 车辆监控系统”、“GIS 辅助分拣系统”等在内的行业领先互联网信息技术平台，拥有实施本次募集资金投资项目所需的技术能力。

4、项目核准情况

本项目不涉及环评，投资项目相关备案工作正在办理之中。

5、项目效益分析

转运中心信息化及自动化升级项目总投资 250,845.00 万元，项目税后财务内部收益率为 20.35%，项目税后投资回收期为 6.57 年（不含建设期）。

（三）航空运能提升项目

1、项目概述

本项目投资总额为 217,756.00 万元，主要由两部分构成：全货机购置项目、航材备件及模拟机购置项目。

（1）全货机购置项目

本项目投资总额为 145,748.00 万元，用于购置引进 13 架航空货运飞机。本项目的实施后将进一步合理扩充本公司自有货运机队规模，以继续巩固和提升公司自有航空运能网络。

公司具体采购计划如下：

单位：架

飞机类型	2017 年	2018 年	2019 年
波音 737-300F	3	-	-
波音 737-400F	3	-	-
波音 737-800F	-	4	3
合计	6	4	3

注：航空货运飞机购置主要通过购买客机并改装为货运飞机的方式。

（2）航材备件及模拟机购置项目

本项目投资总额 72,008.00 万元，用于采购航材备件及飞行模拟机等。本项目的实施，将进一步满足本公司现有货运飞机及未来拟购入货运飞机的维修需求和本公司业务规模扩大对飞行员队伍持续的培训需求。

1) 航材备件购置

本项目航材备件购置主要包括高价零部件、一般周转件及消耗件等。

高价零部件：主要包括备用发动机、APU（辅助动力装置）、反推、进气道

及尾喷等高价值部件；

一般周转件：是指具有单独序号，在正常使用条件下，当其处于不可用状态时，可按照已制定的经授权的程序/手册进行检查、修理或大修恢复其可用性，理论上可经多次大修达到与飞机或发动机相同使用寿命的飞机零部件；

消耗件：是根据其状态只能决定是否重新使用或更换，未经授权或认可的维修程序，或其修理成本相对更换新件成本具有不经济性的航材。

2) 模拟机购置

本项目模拟机购置为采购 1 台飞行模拟机，用于公司飞行员系统飞行培训。

2、项目建设必要性

(1) 提升公司现有产品时效与服务品质，继续占领行业竞争制胜点

作为“通达系”快递企业中第一家拥有自有航空公司的民营快递企业，公司始终坚持比市场同品类快递服务更快时效的经营理念，现有产品种类中借助航空运输的远距离快递产品比重不断增高，快件航空运输比重在通达系等为代表的大型快递企业中处于领先地位。未来随着国内快递行业逐步由价格竞争转向时效品质竞争，提质、提速将越来越成为未来行业竞争的制胜点。因此，公司必须加快推进自有航空运能提升，以不断提升自身物流产品时效性与服务品质，继续占领行业竞争制胜点。

(2) 提供高时效性运能支持，扩展高附加值产品市场

与依靠第三方航空公司客机腹舱、货运包机等运力作为航空快件的运输载体模式相比，自有航空货运能够更好地确保航空快件的时效性，同时有效降低丢件率、破损率等，较好地提升公司快递服务品质与客户体验。

互联网经济向更多领域延伸和消费升级带来了用户对快递服务产品范围的拓展，高附加值产品的寄递需求逐步升温，自有航空网络将为满足上述高附加值产品的寄递需求提供高端运能支持；同时，企业类客户往往对快件时效性、服务质量有更高的服务要求，公司通过扩大自身航空货运规模，完善航空网络布局，能更为有效地扩展以公司客户为代表的高端商务件市场。

（3）布局国际快递市场，顺应“一带一路”的国家战略

近年来，以跨境电商快递为代表的国际快递市场呈现快速发展的趋势。2015 年 10 月，国务院印发《关于促进快递业发展的若干意见》，明确鼓励快递企业发展跨境电商快递业务，加大对快递企业“走出去”的服务力度。公司着眼于跨境电商等新兴业务增长点，积极响应国务院相关指导意见，基于自身发展制定了相应的国际化战略，以航空运输方式着力开拓亚太、欧洲及北美等国际快递市场。自有航空网络的提升，将有助于公司在国际快递市场中更为灵活规划运输网络、发挥规模效应以降低运输成本，在国际快递市场布局处于更为领先的竞争地位。

本公司顺应“一带一路”的国家战略，跟着中国电商“走出去”，跟着中国企业“走出去”，跟着华人“走出去”，力争在 2025 年成为全球知名快递品牌，国际快递网络覆盖全球主要市场。基于公司上述国际化发展战略规划的指导思想，公司需要布局自有国际航空货运资源，加快建设与未来国际业务相匹配的运营及管理能力。

（4）航空货运机队系列逐步升级，形成显著的规模效应

相较于全新货运飞机，购买客机并改装为货运飞机的购置成本远低于全新货机，可以有效减少航空货运的初期投入，降低自有航空货运的运营门槛，因此国内航空货运公司主要采取客改货飞机运营。

自公司下属圆通航空成立以来，圆通航空逐步购入 4 架 B737-300 货运飞机，并以租赁方式承租使用 1 架 B737-300 货运飞机，逐步积累了 B737 系列飞机安全运营与管理经验，未来将利用本次募集资金继续引进 6 架 B737-300/400 型号货运飞机，在短期内形成显著的规模效应，从而有效降低维修、更换等运营成本。

与 B737-300/400 型号飞机相比，B737-800 属于新一代 737 系列飞机，具有机龄较新、航程延长、商业载荷增加和维护资源更为丰富等优点。在此基础上，公司考虑到未来几年全球客改货飞机市场中 B737-800 型号客改货资源逐步增多的情况，将利用本次募集资金逐步引进 7 架 B737-800 货运飞机，有效提升公司自有航空货运运力，降低自有航空单位运营成本。

（5）定期维修与培训是公司自有航空网络安全高效运营的必要保障

随着公司自有航空运力的增长、机队规模的逐步扩大，公司将日益重视货运机队的安全高效运营，需要购置相应的航材备件对飞机进行定期维修、更换，为确保飞机的安全飞行及公司的高效运营提供切实的保障。

同时，根据中国民航局的相关规定，航空公司需要定期对飞行员实施系统飞行培训，其中模拟机训练是飞行培训课程中重要组成部分之一。因此，为了满足与公司航空业务规模快速增长所带来的大规模飞行员培训需求，消除飞行员模拟训练瓶颈，降低飞行员第三方模拟训练费用，公司需要购置飞行模拟机等模拟训练设备。

3、项目建设可行性

（1）国内快递市场时效性的全面升级是自有航空运能提升的重要动力

近年来我国快递行业的高速增长主要得益于电子商务领域近年来的繁荣发展，电商件市场已成为国内快递市场的主要组成部分。传统境内电商件对快递时效性要求相对较低，但随着国内电商消费者对于电商件时效性要求的不断提升，通过航空运输以提高电商件的寄递速度已愈发成为电商件市场的发展趋势。

同时，作为高速增长快递细分市场之一，有更高时效的高附加值快递产品如限时达、冷链、商务件、特殊物品等，能更好满足客户寄送贵重物品、冷链、特殊物品等市场需求，但也对快递产品时效性与服务品质提出了更高要求；此外，跨境电商需求的快速增长也推动国际快递特别是高时效性的国际航空快递业务快速发展。

因此，国内快递市场时效性的全面升级将是公司自有航空运能提升的重要动力。

（2）公司产品结构升级将有效支撑自有航空运能提升

作为本次募集资金投资项目，公司城市高频配送网络建设项目、多功能转运及仓储一体化建设项目及航空运能提升项目等，是提升公司产品时效性与服务品质的必要条件，抓住更高时效要求的限时达、冷链、商务件、特殊物品等

高附加值快递产品的市场机遇，有效提高同城市时效件、跨省（市）时效件（如次晨达、次日达等）的派送时效，满足不同类型客户对不同层次快递产品的需求。

公司自有航空运能的及时提升，将切实加强以跨省（市）时效件为代表的高附加值快递产品的时效性要求，提升公司多层次产品时效性与服务品质。

此外，在跨境电商推动国际快递业务快速增长，国务院快递业相关政策明确鼓励发展跨境电商快递业务的背景下，公司在“网络先行，支撑市场”国际化发展战略规划的指导思想下，提升航空运能的规模效应，有效降低国际快递运营成本，提高跨境物流的时效性与到达性，成为公司业务新的快速增长点。

（3）公司自有航空货运需求快速增长

在国内快递行业逐步由价格竞争转为服务品质竞争，高附加值快递产品需求增大、跨境电商推动国际快递业务高速发展的行业趋势下，作为行业内领先的综合性快递物流运营商，公司及早期布局自有航空运输网络，于 2014 年 8 月取得中国民航局关于筹建圆通航空的批复文件。2015 年 10 月，圆通航空正式开始运营，圆通速递正式成为当时国内仅有的两家拥有航空业务资质的民营快递企业之一。

圆通航空自正式开始运营以来，已逐步开通杭州-成都、杭州-西安、杭州-深圳及深圳-西安等 6 条定期往返货运航线，陆续投入运营 5 架波音 737-300 等型号改装货运飞机，航空运输业务规模增长迅速，航空运输在公司内部运输业务比重和战略地位迅速提升。但受制于圆通航空现有货运飞机数量及运力，公司仍然较多依靠购买其他航空公司客机腹舱、货运包机运力进行航空快件运输，截至 2016 年 10 月末使用第三方客机机腹仓运力约 1,093 条航线，每日使用航班约 1,056 个，公司自有航空运力仍无法完全满足公司航空货运需求。

4、项目审批及备案情况

全货机购置项目已取得行业管理部门的相关批准文件。

航材备件及模拟机购置项目无需政府部门专门审批。

5、项目投资概算

(1) 全货机购置项目

本项目总投资 145,748.00 万元，其中以本次募集资金投入 130,000.00 万元，具体投资情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	投资金额
1	航空货运飞机购置	
1.1	波音 737-300F	14,169.00
1.2	波音 737-400F	17,703.00
1.3	波音 737-800F	113,876.00
	合计	145,748.00

(2) 航材备件及模拟机购置项目

本项目总投资 72,008.00 万元，其中以本次募集资金投入 70,000.00 万元，具体投资情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	投资金额
1	高价零部件	33,794.00
1.1	备用发动机	32,920.00
1.2	APU（辅助动力装置）	542.00
1.3	反推	60.00
1.4	进气道	126.00
1.5	尾喷	146.00
2	一般周转件	21,452.00
3	消耗件	5,819.00
4	模拟机	10,943.00
	合计	72,008.00

6、项目效益分析

全货机购置项目总投资 145,748.00 万元，项目税后财务内部收益率为

14.21%，项目税后投资回收期为 7.24 年。

航材备件及模拟机购置项目不产生直接收益，实施后将有效提高公司安全运营效率，增强公司航空运输网络稳定性，同时通过自购模拟机可有效降低飞行员第三方模拟训练费用，满足公司未来飞行员充分、灵活的培训需求。

（四）城市高频配送网络建设项目

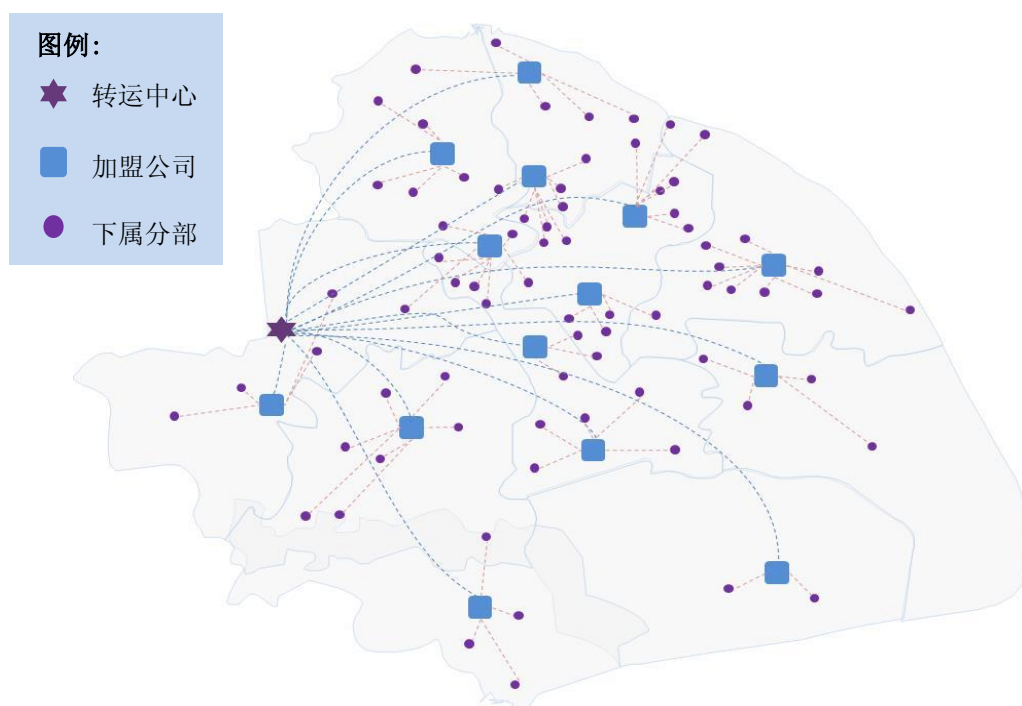
1、项目概况

本项目总投资 100,701.84 万元，拟在商业经济活动发达、高时效产品需求旺盛的国内部分重点区域建设城市高频配送网络，支撑公司高附加值快递产品的服务和时效保障、提升公司高附加值快递产品市场份额。

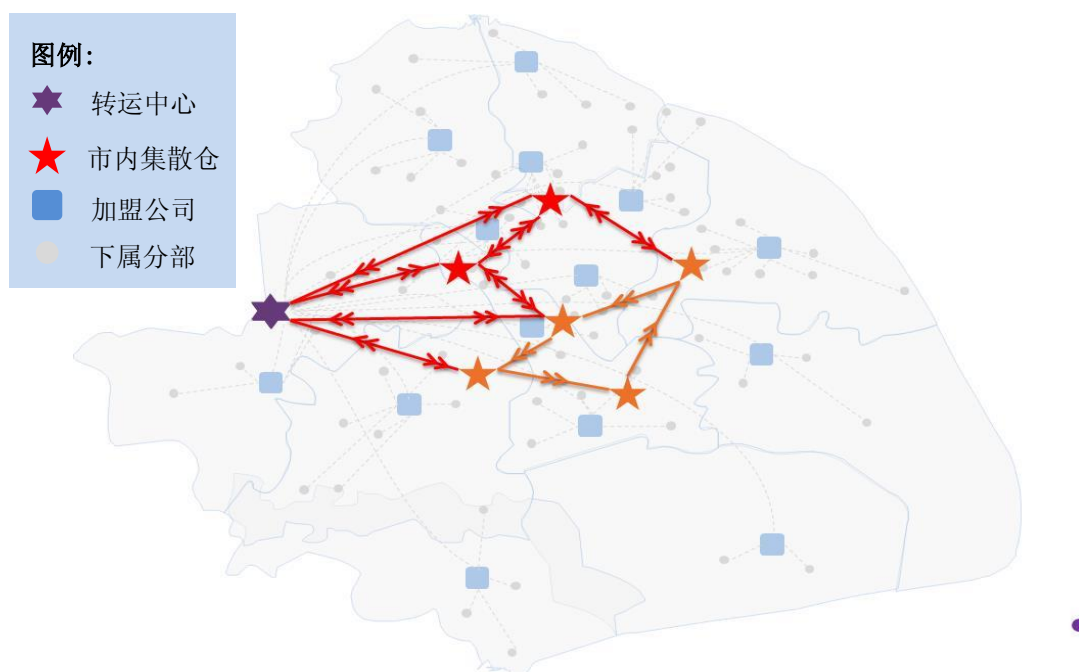
目前本公司城市中转配送网络仍以市郊大型转运中心单点辐射全城的模式为主，快件的中转均需通过该转运中心进行，快件由转运中心分拨至加盟商。加盟商派件频次相对较低，存在转运效率较低、路由规划重复、时效稳定性差等问题，无法完全满足限时达等高附加值快递产品对时效和服务质量的要求。

通过布局城市高频配送网络，在城市内选定若干重点位置建设不同层级的集散中心并配套建设相应配送站点，通过独立的运营体系、独立的信息系统以及独立的收派人员，构建高频次的城市内快件配送网络进行市内集散中心的直接对接，提升快件的分拨派送频次、减少快件在转运中心的流转操作、进行市内集散中心的直接对接，将有效解决转运路径重复、时效损耗多、派件频次低等问题，确保快件时效以及对客户的响应速度。

快递行业当前城市内中转配送网络示意



城市高频配送网络建设完成后城市内中转配送网络示意



2、项目必要性分析

(1) 战略拓展高附加值快递产品市场、提升公司盈利水平

电子商务的兴起和网络购物的逐渐普及，使得以电商件为主的我国快递市

场规模持续大幅增长，公司以枢纽转运中心直营化以及终端加盟网络扁平化的业务模式造就的网络控制力和对客户的服务能力，确保了公司在快速增长且竞争激烈的电商件市场始终保持较强竞争优势。目前公司业务结构仍主要以电商件为主，并在市场竞争中占据重要地位。

同时，为丰富公司产品结构、优化公司服务能力、提升公司盈利水平，公司亦在积极拓展以商务件、限时达产品为主的高附加值快递产品市场，该等产品具有时效要求强、服务品质高、利润空间厚等特点，能够大幅提升公司盈利水平、丰富公司产品层次；但该等产品亦具有服务频次多、取件及派件地点分散、单点单次取件少等特点，与现有电商件取件点集中、单次取件量大、派件频次低以及时效要求相对较低的运作模式差异较大，公司现有业务模式无法完全满足该等高附加值快递产品对多频次小批量揽收、多点取件、多频次派送的服务要求。因此，公司亟需通过城市高频配送网络的建设，构建一套业务链条完全由自营身服务管理和控制、生产运作方式与原有模式相对独立的配送网络，以保障公司对商务件、限时达等高附加值产品的服务能力，优化公司的产品结构、提升公司盈利水平。

（2）满足城市配送需求、提升公司服务能力

随着市场需求的不断提升，以城市 O2O（线上销售引入线下实体店至客户的配送）、城市仓配（线上销售引入城市仓库至客户的配送）等为代表的新兴业务异军突起的发展，成为快递市场未来追逐和竞争的重要领域；城市居民收入的增长、城市间经济活动更为加紧密以及消费的升级，亦为包括同城当日达、限时达以及冷链食品等高附加值快递产品的发展带来机遇。

公司现有快递网络及转运模式极好地满足了目前我国以网上购物为主、以异地派送为主的快递市场的发展，该等网络具有成本控制能力强、网络覆盖密度广、中转操作弹性强等特点，能够更好地完全能够满足我国快递市场持续快速增长需求、“双十一”等特殊事件带来的波峰波谷快递业务量的巨大差异以及客户对于快递成本的高度承受能力敏感性。但同时该等网络又具有中转操作环节多、揽件派送频次低、时效保障稳定性差等问题，无法完全满足客户对高附加值快递产品的需求。

因此，为满足城市配送需求，在现有快递网络体系外，公司需建立城市高频配送网络，以直营化的控制和服务模式、以独立直接转运的中转方式、以快速响应高频次的揽件派送效率、铺设特殊分拣设备及特殊车辆等，服务于城市 O2O、城市仓配以及同城限时达、冷链等高端产品，并进一步丰富公司产品体系，并为进一步开展“保单配送”、“即拿即送”等新兴快递产品提供条件，有效提升公司服务能力和盈利水平。

3、项目可行性分析

（1）强大的成本控制能力支撑最具性价比的快递服务

公司定位为最具性价比的快递平台，得益于公司枢纽转运中心直营化以及终端加盟网络扁平化业务模式造就的较强网络控制力、优异客户服务能力以及强大成本控制能力，在公司现有网络的发展过程中即以为客户提供最具性价比的快递服务构筑了较强竞争优势，使得公司在我国以电商件为主的快递市场取得了行业领先的市场地位。

未来公司仍将继续秉承“最具性价比的快递平台”的发展理念，完善战略布局、拓展产品结构，为客户提供多层次高性价比的快递产品，扩大客户的选择范围。鉴于公司过往发展过程中的强大成本控制能力，公司仍将以最优性价比的原则进行城市高频配送网络的搭建及运行，以自身较低的成本加以比目前电商快件稍高的合理利润空间并保障快件服务时效，为客户提供价格大幅低于目前市场水平的商务件、限时达等商务件、限时达等高附加值快递产品的和优质的服务，降低客户的整体快件寄递成本、提升行业整体活力和产能效率。

（2）丰富的快递网络运营经验及人才团队构建坚实基础

公司以枢纽转运中心直营化以及终端加盟网络扁平化为核心，凭借行业领先的标准化、信息化、规范化运营体系，构建了覆盖全国、通达海外的现有快递网络，该等快递网络满足了一年超过 30 亿次的快件寄递需求并有效承担分解了“双十一”、“双十二”等特殊事件带来的短时间内较大业务量冲击的压力，为我国电子商务及快递市场的发展做出了重要贡献。该等快速网络的搭建和有序运营使得公司具备了丰富的网络建设经验和扩张能力、严谨稳妥的拓展规划以及科学有效的管理措施，并培养了网络运营、路由规划、销售推广等专

业人才，该等行业领先的网络建设和运营能力以及丰富的人才储备为城市高频配送网络的建设推广奠定了重要的资源基础。

(3) 先进的信息技术研发能力助力城市高频配送网络的快速推进

公司高度重视信息化建设，在过往发展过程中不断投入、积极研发，将公司业务与信息技术相结合取得了行业领先的技术成果。目前，公司已形成了包括“金刚系统”、“罗汉系统”、“行者系统”、“管理驾驶舱系统”、“GPS 车辆监控系统”、“GIS 辅助分拣系统”等在内的行业领先互联网信息技术平台，贯穿揽收、中转、派送、客服等全业务流程以及财务结算、人力资源等日常管理的各方面，实现了对快件流转全生命周期的信息监控、跟踪及资源调度，促进了快递服务网络的不断优化和服务质量的稳步提升。其中，公司研发的应用于快递员的“行者系统”能够使得客户需求及时在系统显示、进而能够快速响应客户的寄递需求、快速响应客户投诉，并为定制化服务的提出与响应设置空间，为公司城市高频配送网络搭建奠定坚实的系统基础。

依托公司领先的信息化工具，公司将现有快递网络、城市高频配送网络、其他社会化物流等接入公司信息化平台，实现各项基础服务的信息化和平台化管理，进一步提高城市高频配送网络的建设和使用效率。

4、项目建设内容

本项目拟在商业经济活动发达、高时效产品需求旺盛的国内部分重点区域建设同城高频配送网络，主要建设内容包括在城市的重点位置建设一级、二级集散中心、配送站，并购置运送车辆以及配置相应的基础设施和信息化设备等。

根据本次规划，拟在全国范围内建设一级中心、二级中心及配送站数量如下：

城市类型	2017 年建设个数	2018 年建设个数	2019 年建设个数	合计
一级集散仓	26	12	-	38
二级集散仓	47	70	46	163
配送站	176	346	154	676
合计	249	428	200	877

5、项目投资概算及效益分析

(1) 投资概算

本项目总投资 100,701.84 万元，拟使用本次非公开发行募集资金 70,000.00 万元，用于场地租金之外的投资项目，剩余部分公司通过以自有资金或通过其他融资方式筹集。资金使用计划如下：

单位：万元

项目名称	2017 年	2018 年	2019 年	合计
场地租金	4,939.86	4,209.77	1,729.73	10,879.36
场地装修	1,901.51	1,700.45	683.93	4,285.89
设备购置	42,249.66	21,912.04	1,852.11	66,013.81
车辆购置	4,315.54	8,870.80	6,336.44	19,522.78
合计	53,406.57	36,693.06	10,602.21	100,701.84

(2) 效益分析

本项目税后财务内部收益率为 20.84%。

6、项目核准情况

本项目不涉及环评，投资项目相关备案工作正在办理之中。

(五) 终端服务网点建设项目

1、项目概况

本项目总投资 89,296.76 万元，拟在城市内校园、社区、专业市场、宾馆、机场、单位、景区等区域以及中西部地区、农村地区建设包括“旗舰终端”和“标准终端”在内的两类终端服务网点，提升快递服务网点覆盖的深度、密度及广度，从而提高快件揽派的时效性，助力本公司完善产业布局、全面提升品牌形象、打造终端服务生活圈。

2、项目必要性分析

终端服务网点建设是公司实施“最后一百米”战略的重要组成部分。

(1) 有效提升终端快递服务网络的深度、密度及广度

近年来，随着快递物流行业竞争的愈演愈烈，竞争已经由简单的业务量的比拼转向了全方位服务的竞争，传统的靠网络覆盖、中转能力的竞争，已经逐步让位于“最后一百米”配送的竞争。快递物流的服务体验将会归结于面向客户的收派两端，因此未来快递物流行业的竞争将会聚焦于终端的竞争，只有足够靠近客户，才能足以决定市场。同时，近年来，伴随着高速前行的城镇化进程，小区、学校、写字楼，商业区、机关等规模庞大、人口密集、交通拥挤的区域不断形成。但目前公司现有终端网络并未有效利用城镇化加速带来的人口聚集红利，一方面快递业务往往在上述人口密集区域中受到制约，存在快递物流服务“进门难”的问题，另一方面，加盟商不具备向上述区域中渗透的先决条件，导致终端网点以及揽派服务的纵深渗透率较低，与消费者脱节。

通过实施终端服务网点建设项目，公司亟待通过建设自营终端服务网点，与公司现有加盟商网点形成互补协调的发展模式，对整体快递网络形成有效补充。在进驻校园、社区、专业市场、宾馆、机场、单位、景区等区域的过程中，利用自营网点的统筹协调与服务质量优势、公司自身品牌影响力效应，拉近产品服务与终端消费者的距离，实现终端网络的进一步纵深覆盖，全面发掘终端消费者的寄递需求，解决“最后一百米”的市场难题。

与此同时，随着国家对三四线城市和农村地区的扶持政策不断出台，公司亟待进一步下沉农村地区、在中西部地区搭建终端服务网络，构建更为完善的寄递体系，实现东西部双向流通的均衡。由于经济条件落后、交通基础设施不发达、自然环境恶劣等客观因素，公司目前在三四线城市、乡镇农村地区和西部地区的现有终端网点数量和密度与东部沿海地区相比都明显较低。为了响应国家对快递业“向下、向西”的号召，加快抢占西部和农村地区尚待开发的快递市场份额，公司将从广度和深度上扩大网络覆盖范围，以业务量和业务流向为基础，综合考虑各区域成本以及可利用资源等因素，因地制宜的深入西部地区以及农村市场，依靠终端服务网点铺设，打造“工业品下乡”和“农产品进城”双向流通渠道，加速构建更为完善的农村、西部地区快递服务网络。

（2）缩短末端服务半径，大幅提升快递揽派时效性

本次终端服务网点建设项目，致力于加强快递服务网络的纵深覆盖，不断

提高终端服务网点布局的广度和密度，缩短网点与用户之间的距离，有效提高快递揽派效率和效能。

通过因地制宜地实施终端服务网点建设项目，公司将加大营业网点的覆盖密度，特别是针对业务量较大、未来发展潜力较大的区域加深网点覆盖，为全网快递配送体系提供最基层支撑点，同时辅以合作网点、代办点等多种形式的末端服务形式，将有效缩短公司快递网络的末端服务距离，提升快件配送时效和服务效率。

布局自营终端服务网点可与公司的城市高频配送网络协同配合。由于网点辐射半径的缩短，对终端用户的需求反应将更加及时，快件揽派频次也更加灵活，派件、取件的时间都随之缩短，可配合多频次、小批量揽派的的城市高频配送网络推出“即时收派”产品，大幅提升本公司快递服务的时效性，有助于提高时效件的市场占有率。

（3）奠定高附加值产品配送基础，完善快递业务布局

随着产品布局的不断完善，本公司逐渐加强向高附加值快递产品的延伸覆盖，相继推出的商务件、限时达、冷链食品等高附加值快递产品对于终端网点设备配置及标准化水平提出了更高的要求。通过统一配备标准化的终端设备、运输工具和人员团队等方式加大对终端服务网点的建设投入，从高附加值产品所配套的服务设施、服务流程、服务管理等多维度提升客户体验，为高附加值快递产品的终端配送奠定基础，将有利于更好地满足终端消费者对于高附加值快递产品在寄递时效及服务质量等方面的差异化需求，为公司未来高附加值快递产品的业务增长提供有力支撑。

（4）全面提升品牌形象，打造终端服务生活圈

通过实施本次终端服务网点建设项目，将有助于推动公司服务质量的跨越式提升，实现公司形象的全面升级，增加最终客户的品牌黏性。

公司本次拟以自营的方式新建终端服务网点，该等方式有助于实现公司对于终端服务网点的高效管控，并推行标准化的快递服务。公司将通过本次募投项目大力发展终端服务网络，提供规范化、标准化、统一化的网点服务，对终端服务网点的服务环境、服务设施、服务管理、服务礼仪等方面进行标准化建

设，提升终端客户的服务体验。

依托于终端服务网点，公司得以在最接近客户的地方提供更加高效响应、个性化的快递服务。自营终端网点一般设置在距离客户最为安全便捷的地域，直接面向客户进行服务，通过合理的网点布局，公司能够向用户提供符合其时间、行为习惯的个性化收派服务，包括自寄、自取服务等。依托于网点提供的收派服务，可以有效解决传统收派时段用户不在家、部分用户出于隐私考虑不希望快递员上门等问题，提升派件成功率，并能够有效缓解快递员的揽派压力。

同时，通过设置固定的营业场所，客户得以享受更好的售前、售后服务，自营终端服务网点将成为妥善解决快递服务纠纷的重要线下沟通场所。终端服务网点还兼具服务半径小，工作环境较好的特点，不仅能够成为快递员固定的工作、休息场所，亦能叠加如社区 O2O 服务等其他社会属性，实现快递服务和其他社会服务功能的互相导流，构建快递终端服务的生活圈。

3、项目可行性分析

（1）与现有加盟网络相互补充，协同共赢

由本公司统筹全网资源推动标准化的终端服务网点建设，将于现有加盟网络协同共赢发展，具有可行性。终端服务网点建设，系按照全网统一的建设标准进行系统性、渐进式的终端服务网点布局，通过终端服务网点的精细化覆盖，填补现有加盟商网络未能覆盖、较难进驻的市场空缺，并实现末端服务能力的提高和服务质量的提升，同时亦可与现有的加盟商终端网络形成快递业务流量叠加和产品线叠加，用智能服务终端的建设成效带动现有加盟网点的标准化、信息化建设，与加盟网络实现协同共赢发展。

（2）本公司现有网络建设经验为进一步扩张终端服务网络布局奠定了基础

本公司目前已初步形成覆盖全面的终端网点体系，具有丰富的网络建设经验和强大的网点扩张能力。公司通过严谨稳妥的拓展规划以及科学有效的管理措施，能够保障终端服务网络的运转效率；同时，公司多年终端拓展经验中涉及的商圈经济情况分析、选址、定量分析方法、网点筹备标准流程、集散/转运中心建设等网络建设经验，有助于推动本次终端服务网点建设更加精细化和标

准化，确保建设项目的顺利实施。

(3) 本公司领先的信息系统为终端服务网点建设提供有力支撑

本公司具有行业领先的互联网信息技术平台，贯穿揽收、中转、派送、客服等整个快递业务流程，为终端服务网点实现信息化、标准化、智慧化管理奠定了基础。本公司已形成了包括“金刚系统”、“罗汉系统”、“行者系统”、“管理驾驶舱系统”、“GPS 车辆监控系统”、“GIS 辅助分拣系统”等在内的行业领先信息系统，有助于本次建设的终端服务网点快速实现各项基础服务的信息化和平台化管理，实现整体终端网络的信息监控、跟踪及资源调度，进而优化快件揽派效率、降低运营成本，最终提升服务质量和客户满意度。

4、项目建设内容

本公司终端服务网点建设，系在现有网络体系的基础上进行渐进式、增值性的网点纵深覆盖，主要考虑以下两点原则：

一是要同时兼顾电商件市场激烈的同质化竞争和高附加值产品市场高效、个性化的寄递需求。针对目前终端派送存在的快件安全隐患、服务规范难以保证以及用户粘合度较低等问题，本次建设自营终端服务网点，将与现有加盟终端网点相互补充、协同发展，在日益激烈的电商件竞争中保持领先地位的同时，借助自营网点积极开拓广阔的高附加值产品市场需求。

二是要沿袭本公司快递网络建设经验，在现有网络的基础上实行渐进式推进建设，确保网络铺设与业务量增长齐头并进。因此，根据不同地域网点建设带来的租金、人工等成本和业务收入情况考虑终端网点的盈亏平衡，计划在经济发展较快、人口密度较高、快递业务量较大的城市“先试先行”；对于暂时达不到盈亏平衡业务量标准的中西部和农村地区，也应充分考虑未来发展趋势、提前布局。

本次拟共建设“旗舰终端”和“标准终端”两类网点。“旗舰终端”主要以高端社区、商业街、机场、高铁站等区位为主，起到本公司形象店的作用；“标准终端”主要以中低端社区、商业街、校园等为主。

根据上述项目建设原则和基本路径，本项目拟在 2017-2020 年全国范围内

共建设 7,287 个网点。

根据本次规划，2017 年-2019 年分年度建设终端网点计划如下：

门店类型	城市类型	2017 年建设个数	2018 年建设个数	2019 年建设个数
旗舰终端	一线城市	55	49	49
	省会城市	33	-	-
标准终端	一线城市	464	460	460
	省会城市	862	837	837
	地级市	917	915	915
	县城及乡镇	145	145	144
合计		2,476	2,406	2,405

5、项目投资概算

本项目预计总投资 89,296.76 万元，其中房屋租金 50,553.55 万元，拟使用本次非公开发行募集资金 30,000.00 万元，用于房屋租金之外的投资项目，剩余部分公司通过以自有资金或通过其他融资方式筹集。资金使用计划如下：

单位：万元

项目名称	2017 年	2018 年	2019 年	合计
房屋租金	17,215.81	16,670.61	16,667.12	50,553.55
门店装饰	3,012.08	2,919.52	2,918.31	8,849.91
电器、网络工程	1,968.89	1,910.92	1,910.13	5,789.94
广告字牌	1,357.48	1,301.86	1,301.33	3,960.66
设施设备	6,451.85	6,209.09	6,206.54	18,867.48
其他安装费用	433.30	421.05	420.88	1,275.23
合计	30,439.42	29,433.05	29,424.30	89,296.76

6、项目核准情况

本项目不涉及环评，投资项目相关备案工作正在办理之中。

第三节 董事局关于本次发行对公司影响的讨论与分析

一、本次发行对公司经营管理的影响

本次募集资金投资项目符合国家相关的产业政策以及未来公司整体战略发展方向，具有良好的市场发展前景和经济效益。同时能够优化公司的产品结构，增强公司对客户需求的响应能力，提升业务规模，增强公司的核心竞争力，巩固公司在快递物流行业中的龙头地位，对实现公司长期可持续发展具有重要的战略意义。

本次募集资金投资项目的实施将增加公司的利润增长点，提高盈利水平，募集资金的运用合理、可行，符合本公司及全体股东的利益。

二、本次发行对公司业务与资产整合、章程、股东结构、高管人员结构、业务结构的影响

本次发行计划募集资金总额不超过850,000万元。扣除发行费用后将全部用于：多功能转运及仓储一体化建设项目、转运中心信息化及自动化升级项目、航空运能提升项目、城市高频配送网络建设项目和终端服务网点建设项目。本次发行募集资金投资项目均为公司的主营及相关业务，本次非公开发行完成后公司业务及资产不存在整合计划。

本次非公开发行完成后，公司股东结构和注册资本将发生变化，公司将根据发行结果对公司章程中的相应条款进行修改，并办理工商变更登记。

本次非公开发行完成后，公司的股东结构将相应发生变化，增加不超过275,884,453股（含275,884,453股）限售流通股。本次非公开发行不会导致股东结构发生重大变化，不会导致公司控股股东及实际控制人发生变化。

本次非公开发行完成后，公司高管人员结构不会发生变化。

本次非公开发行完成后，公司的业务结构及范围不会发生变化。本次发行募集资金投资项目完成后，将会增加公司的经营业绩，巩固公司的市场地位，提升公司的市场竞争力。

三、本次发行对公司财务状况的影响

本次非公开发行完成后，公司资本实力将进一步增强，净资产将显著提高，同时公司财务状况也将得到优化与改善，财务结构更加合理，有利于增强公司资产结构的稳定性和抗风险能力。

（一）对公司资本结构的影响

本次发行完成后，公司的净资产和总资产将相应增加，公司资本规模扩大，资本结构得到进一步优化。同时，募集资金的到位将进一步提高公司抗风险的能力，为公司未来的发展提供了保障。

（二）对公司盈利能力的影响

本次发行募集资金投资项目具有良好的市场前景，募集资金投资项目的建设和发展，将带来公司新的利润增长点，公司的经营规模和盈利能力将进一步提升。

（三）对公司现金流的影响

本次发行完成后，公司的筹资活动现金流入将相应增加。随着募集资金投资项目的投入，公司的投资活动现金流出相应增加。募集资金投资项目收益产生后，随着经营规模的扩大，公司未来的经营活动现金流入将增加。

四、公司与控股股东及其关联人之间的业务关系、管理关系、关联交易及同业竞争等变化情况

本次募集资金投资项目的实施主体不涉及控股股东及其关联人，因此，本次发行完成后，本公司与控股股东及其关联人之间的业务关系、管理关系均不存在重大变化，也不涉及新的同业竞争及关联交易。

同时，公司将严格遵守中国证监会、上交所关于上市公司关联交易的相关规定，确保上市公司依法运作，保护上市公司及其他股东权益不受损害。本次发行将严格按照规定程序由上市公司董事局、股东大会进行审议，及时、准确、完整地披露相关信息。

五、本次发行完成后，公司是否存在资金、资产被控股股东及其关联人占用的情形，或公司为控股股东及其关联人提供担保的情形

本次发行完成后，公司与控股股东及其控制的其他关联人所发生的资金往来均属正常的业务往来，不会存在违规占用资金、资产的情况，亦不会存在公司为控股股东及其关联人进行违规担保的情形。

六、本次发行对公司负债情况的影响

截至 2016 年 9 月 30 日，公司合并报表的资产负债率为 23.16%。本次非公开发行完成后，公司资产负债率有所下降，财务结构进一步稳健，抗风险能力得以加强。

第四节 本次发行相关的风险说明

一、宏观经济波动风险

快递行业是现代服务业的重要组成部分，是推动流通方式转型、促进消费升级的现代服务产业，对提高宏观经济运行效率具有重要意义。国家鼓励消费的相关政策陆续出台、跨境电商产业的高速发展将有利于公司抵御宏观经济波动影响。但由于当前我国宏观经济增速放缓，经济结构转型尚未完成，未来国家宏观经济发展仍面临较为复杂的局面。若未来宏观经济增速进一步放缓，将对快递业的发展以及公司的业绩造成不利影响。

二、政策风险

公司所从事的快递行业主要受《邮政法》、《中华人民共和国反恐怖主义法》、《中华人民共和国安全生产法》、《危险化学品安全管理条例》、《中华人民共和国民用航空法》、《快递业务经营许可管理办法》、《快递市场管理办法》等法律法规的监管与《快递服务》（GB/T27917）、《快递业务操作指导规范》等行业规范标准的约束。快递行业是现代服务业的重要组成部分，行业的健康发展对降低流通成本、支撑电子商务、服务生产生活及扩大就业渠道等方面十分重要。为支持快递行业发展，我国政府各级主管部门陆续出台了多项鼓励政策。2015 年 10 月，国家出台了《国务院关于促进快递业发展的若干意见》（国发[2015]61 号），明确了快递行业对稳定经济增长、促进经济结构调整以及提高居民生活质量的重要作用，并指出未来国家将在快递行业将深入推进简政放权、优化快递市场环境、健全法规规划体系、加大政策支持力度等，该等政策的实施将为快递行业的快速发展奠定基础。尽管目前良好的政策环境保障了快递业持续快速的发展，但若未来国家对快递行业的监管法规或行业标准发生较大变化，而公司不能及时作出相应调整；或者国家对快递行业的政策支持力度减小以及现有支持政策的执行效果未达预期，均可能对公司的经营业绩产生不利影响。

三、业务结构较为集中的风险

公司为电子商务用户、企业用户及个人用户提供快递服务，报告期内，快递收入主要来源于电子商务用户，业务结构较为集中。尽管受益于国家政策支持及居民消费方式转变，近年来电子商务市场保持了持续快速发展，但如果未来电子商务行业增速放缓，而公司除电子商务之外的其他业务板块不能实现较快增长从而提高在整体业务结构中的占比，则公司经营业绩的持续快速增长可能受到不利影响。

四、毛利率下降的风险

2013 年度、2014 年度、2015 年度和 2016 年前三季度，公司主营业务毛利率分别为 21.49%、16.79%、13.42%和 14.64%。由于快递行业属于劳动密集型行业，在揽件、分拣、转运、投递等各个操作环节均存在较大人工需求。报告期内，除价格下降因素外，随着人工薪酬福利水平的升高，劳动力成本持续上涨，毛利率有所下降。未来，国内宏观经济和政治变化、汽油及航油价格波动、城市劳动力薪酬水平上升等因素，均可能导致快递行业单票收入的下降和经营成本的持续上升，进而使得公司毛利率出现波动。

五、终端网络加盟模式的相关风险

公司揽收、派送环节工作主要由加盟商承担，各加盟商根据特许经营协议的内容负责固定区域内快件的揽收、派送工作。尽管公司采取了扁平化的加盟模式，快件中转主要由公司自营的转运中心负责，确保了公司对服务网络较强的控制力和服务网络较高的稳定性，但由于加盟商数量较多且分散，如果个别加盟商与公司的合作关系发生异常变动，短期内可能对公司局部地域服务的开展造成不利影响。同时，由于加盟商的人员、财务、资产均独立于圆通速递，若因加盟商违反特许经营协议，或因其经营管理、合规运营、客户服务等方面无法达到公司运营标准及/或相关法律法规的要求，或经营活动有悖于公司的品牌经营宗旨，则有可能在短期内影响到公司的局部地域的业务开展。

六、募集资金投资项目风险

本次募集资金投资项目符合行业发展趋势和公司战略，有助于公司服务转

型升级，实现提质增效、提升运营能力，巩固行业领先地位。尽管公司已对上述配套募集资金投资项目的可行性进行了充分论证和规划，但该等投资项目在实施及后期运营过程中仍可能面临政策变化或外部市场环境出现重大变化等不确定因素，导致项目不能顺利实施或建成后经济效益达不到预期。

本次募集资金投资规模及经济效益测算系基于对公司业务发展前景的合理预测，募集配套资金到位后，公司净资产将大幅增长；且募集资金投资项目建成后，固定资产将有较大规模增长，各年折旧额亦相应增加，但募集资金投资项目的建成及最终经济效益的实现尚需一定时间，若未来公司快递业务开展的实际情况未能达到预期，则本次募集配套资金存在因净资产增长及固定资产折旧大幅增加而导致收益率下降的风险。

七、审批风险

本次非公开发行事项尚需本公司股东大会审议通过以及中国证监会等有权部门核准，能否获得批准、审议通过以及最终通过审核的时间均存在不确定性。

八、股票价格波动风险

本公司股票在上交所上市，除经营和财务状况之外，本公司股票价格还将受到国际和国内宏观经济形势、资本市场走势、市场心理和各类重大突发事件等多方面因素的影响。投资者在考虑投资本公司股票时，应预计到前述各类因素可能带来的投资风险，并做出审慎判断。

九、本次非公开发行股票摊薄即期回报的风险

本次非公开发行股票后，公司的股本及净资产均将大幅增长，但由于募集资金投资项目开发周期长，募集资金使用效益的显现需要一个时间过程，相关利润在短期内难以全部释放，公司的每股收益和净资产收益率等指标存在短期内下降的风险。特此提醒投资者关注本次非公开发行股票可能摊薄即期回报的风险。

第五节 公司利润分配政策及相关情况

一、利润分配政策

为规范本公司现金分红，增强现金分红透明度，根据《公司法》、《证券法》、《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》（证监发[2012]37 号）、《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》（证监会公告[2013]43 号）等相关法律、法规及规范性文件的有关规定，公司进一步完善了股利分配制度。

根据《公司章程》的相关规定，公司的利润分配政策为：

公司利润分配应重视对投资者特别是中小投资者的合理投资回报，并兼顾公司的可持续发展，建立持续、稳定及积极的分红政策，采用现金、股票、现金与股票相结合或者法律、法规允许的其他方式分配利润。

（一）公司利润分配原则

公司实行持续、稳定的利润分配政策，重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司的长期、可持续发展；公司利润分配不得超过累计可分配利润。

（二）公司利润分配形式

公司将采用现金、股票或者现金与股票相结合的方式分配利润，公司优先采用现金方式分配利润，可以进行中期现金分红。

（三）现金分红具体条件和比例

1、公司在当年盈利且累计未分配利润为正，现金流满足公司正常生产经营和未来发展的前提下，最近三个会计年度内，公司以现金形式分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的 30%；

2、当年未分配的可分配利润可留待以后年度进行分配；

3、公司利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力；

4、公司董事局应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈

利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，提出具体现金分红政策：

（1）公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

（2）公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

（3）公司发展阶段属成长期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；

5、出现以下情形之一的，公司可不进行现金分红：

（1）合并报表或母公司报表当年度未实现盈利；

（2）合并报表或母公司报表当年度经营性现金流量净额或者现金流量净额为负数；

（3）合并报表或母公司报表期末资产负债率超过 70%（包括 70%）；

（4）合并报表或母公司报表期末可供分配的利润余额为负数；

（5）公司财务报告被审计机构出具非标准无保留意见；

（6）公司在可预见的未来一定时期内存在重大资金支出安排，进行现金分红可能导致公司现金流无法满足公司经营或投资需要。

（四）股利分配的时间间隔

在满足上述现金分红条件情况下，公司将积极采取现金方式分配股利，公司当年如实现盈利并有可供分配利润时，应每年度进行利润分配。董事局可以根据公司盈利状况及资金需求状况提议公司进行中期现金分红。

（五）股票股利发放条件

在保证公司股本规模和股权结构合理的前提下，基于回报投资者和分享企业价值的考虑，当公司股票估值处于合理范围内，公司可以发放股票股利。公司董事局在确定发放股票股利的具体金额时，应充分考虑发放股票股利后的总

股本是否与公司目前的经营规模、盈利增长速度相适应，并考虑对未来债权融资成本的影响，以确保利润分配方案符合全体股东的整体利益和长远利益。

（六）利润分配的决策程序和机制

1、公司利润分配方案由董事局根据公司经营状况和有关规定拟定，并在征询监事会意见后提交股东大会审议批准，独立董事应当发表明确意见。

2、独立董事可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事局审议。

3、股东大会对现金分红具体方案进行审议。

（七）利润分配政策调整的具体条件、决策程序和机制

公司应当严格执行《公司章程》确定的现金分红政策以及股东大会审议批准的现金分红具体方案。因外部经营环境或公司自身经营情况发生较大变化而需要调整利润分配政策的，可以对利润分配政策进行调整。调整后的利润分配政策不得违反法律法规或监管规定的相关规定，公司董事局应先形成对利润分配政策进行调整的预案并应征求监事会的意见并由公司独立董事发表独立意见，有关调整利润分配政策的议案需经公司董事局审议通过后提请公司股东大会批准。其中，现金分红政策的调整议案需经出席股东大会的股东所持表决权的 2/3 以上通过，并为中小股东参加股东大会提供便利。独立董事应对利润分配政策的调整或变更事项发表明确独立意见，监事会发表审核意见。调整后的现金分红政策不得违反中国证监会和上交所的相关规定。

（八）董事局在审议和形成利润分配预案时，应当认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其他决策程序要求等事宜，独立董事应当发表明确意见。要详细记录管理层建议、参会董事的发言要点、独立董事意见、董事局投票表决情况等内容，并形成书面记录作为公司档案妥善保存。

（九）股东大会应依法依规对董事局提出的利润分配预案进行表决，股东大会对现金分红具体方案进行审议时，应当通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，并及时答复中小股

东关心的问题。

(十) 公司年度盈利但管理层、董事局未提出、拟定现金分红预案的，管理层需对此向董事局提交详细的情况说明，包括未分红的原因、未用于分红的资金留存公司的用途和使用计划，并由独立董事对利润分配预案发表独立意见并公开披露；董事局审议通过后提交股东大会进行审议，并由董事局向股东大会做出情况说明。

(十一) 存在股东违规占用公司资金情况的，公司应当扣减该股东所分配的现金红利，以偿还其占用的资金。

二、最近三年利润分配情况

公司最近三年现金分红情况如下：

单位：万元

年度	现金分红金额 (含税)	合并报表中归属于母公 司所有者的净利润	占合并报表中归属于母公 司所有者的净利润的比率
2013 年	2,475.00	6,929.42	35.72%
2014 年	1,650.00	6,109.84	27.01%
2015 年	1,485.00	4,948.52	30.01%
合计	5,610.00	17,987.78	31.19%
最近三年归属于上市公司股东的年均净利润（万元）			5,995.93
最近三年累计现金分红金额占最近三年实现的年均可分配利润的比例			93.56%

（一）2013 年

本次分红派息以 2013 年末总股本 16,500 万股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.50 元（含税），共计派发股利 2,475 万元。另外，2013 年度不进行资本公积金转增股本。

（二）2014 年

本次分红派息以 2014 年末总股本 16,500 万股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.00 元（含税），共计派发股利 1,650 万元。另外，2014 年度不

进行资本公积金转增股本。

（三）2015 年

上市公司以 2015 年 12 月 31 日公司总股本 16,500 万股为基数，向全体股东按每 10 股派发现金红利 0.90 元（含税），共计分配利润 1,485 万元，同时以资本公积金向全体股东每 10 股转增 10 股。

三、未分配利润使用规划

最近三年，公司均按照相关法律法规及公司章程的规定，结合各年年初未分配利润及当年归属于母公司所有者的净利润情况，提取法定盈余公积及进行现金分红，剩余未分配利润作为公司持续经营的基础。公司未分配利润主要用于项目投资和补充流动资金等公司生产经营发展，使用安排符合公司实际情况及全体股东利益。

第六节 本次发行对即期回报摊薄的影响及填补回报的具体措施

为落实《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》（国办发[2013]110 号），保障中小投资者知情权，维护中小投资者利益，公司根据《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》（证监会公告[2015]31 号）的相关要求，于第九届董事局第三次会议，审议通过了《关于公司非公开发行 A 股股票摊薄即期回报及填补措施的议案》，对本次非公开发行对即期回报摊薄的影响进行了认真分析，并就即期回报摊薄对公司主要财务指标的影响以及公司采取的相关应对措施说明如下：

一、本次非公开发行股票对主要财务指标的影响测算

（一）假设前提

1、本次非公开发行于 2017 年 6 月底实施完成，该完成时间仅用于计算本次发行对摊薄即期回报的影响，最终以经中国证监会核准的本次非公开发行实际发行完成时间为准；

2、本次发行前公司总股本为 2,821,229,621 股，假设本次发行股票数量为 275,884,453 股，最终以经证监会核准本次发行后的实际发行股份数量和发行结果为准。在预测公司总股本时，按发行股票数量上限计算，仅考虑本次非公开发行股份的影响，不考虑其他因素导致股本发生的变化，本次发行完成后公司总股本将增至 3,097,114,074 股；

3、本次非公开发行股票募集资金总额预计为 850,000 万元，未考虑发行费用的影响，且未考虑本次发行募集资金到账后，对公司生产经营、财务状况（如财务费用、投资收益）等的影响；

4、宏观经济环境、产业政策、行业发展状况等方面没有发生重大变化；

5、假设 2016 年度利润分配方案仅进行现金分红，现金分红规模为 2016 年扣除非经常性损益前归属于母公司股东的净利润的 10%，利润分配于 2017 年 5

月实施完毕，且假设公司无中期分红计划；

6、假设公司 2016 年度扣除非经常性损益前/后归属于母公司股东的净利润为 2016 年 1-9 月的年化数（即 2016 年度扣除非经常性损益前/后归属于母公司股东的净利润=2016 年 1-9 月扣除非经常性损益前/后归属于母公司股东的净利润*4/3）；

7、同时，进一步假设 2017 年度扣除非经常性损益前/后归属于母公司股东的净利润在 2016 年度预测数据的基础上增长 15%、增长 20%、增长 30%，从而分别测算对主要财务指标的影响情况。以上 2017 年度预测数据均不低于《盈利预测补偿协议》中所约定的 2017 年度承诺扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润 133,290 万元；

8、2017 年初归属于上市公司股东净资产=2016 年 9 月末归属于上市公司股东净资产+2016 年归属于上市公司股东净利润（年化数）-2016 年 1-9 月归属于上市公司股东净利润；

9、在预测公司净资产时，未考虑除募集资金、净利润和现金分红之外的其他因素对净资产的影响；

10、以上仅为基于测算目的假设，不构成承诺及盈利预测或现金分红比例预测，投资者不应根据此假设进行投资决策，投资者据此进行投资决策造成损失的，公司不承担赔偿责任。

（二）测算过程

在不同净利润年增长率的假设条件下，本次非公开发行摊薄即期回报对公司主要财务指标的影响对比如下：

假设情形 1：2017 年归属于母公司股东的净利润及归属于母公司股东扣除非经常性损益的净利润均较 2017 年同比增长 15%

项目	非公开发行前 (2016 年度/2016 年 12 月 31 日)	不考虑非公开发行 (2017 年度/2017 年 12 月 31 日)	非公开发行后 (2017 年度/2017 年 12 月 31 日)
总股本(股)	2,821,229,621	2,821,229,621	3,097,114,074
期初归属于母公司所	3,431,347,054	8,172,412,294	8,172,412,294

所有者权益（元）			
当年归属于母公司股东净利润（元）	1,301,134,807	1,496,305,028	1,496,305,028
当年归属于母公司股东扣除非经常性损益的净利润（元）	1,197,090,725	1,376,654,334	1,376,654,334
当年分红金额（元）	-	130,113,481	130,113,481
期末归属于母公司所有者权益（元）	8,172,412,294	9,538,603,841	9,538,603,841
基本每股收益（元）	0.54	0.53	0.46
稀释每股收益（元）	0.54	0.53	0.46
扣除非经常性损益后的基本每股收益（元）	0.50	0.49	0.43
扣除非经常性损益后的稀释每股收益（元）	0.50	0.49	0.43
加权平均净资产收益率	26.63%	16.92%	11.43%
加权平均净资产收益率（扣除非经常性损益）	24.51%	15.67%	10.56%

假设情形 2：2017 年归属于母公司股东的净利润及归属于母公司股东扣除非经常性损益的净利润均较 2017 年同比增长 20%

项目	非公开发行前 (2016 年度/2016 年 12 月 31 日)	不考虑非公开发行 (2017 年度/2017 年 12 月 31 日)	非公开发行后 (2017 年度/2017 年 12 月 31 日)
总股本（股）	2,821,229,621	2,821,229,621	3,097,114,074
期初归属于母公司所有者权益（元）	3,431,347,054	8,172,412,294	8,172,412,294
当年归属于母公司股东净利润（元）	1,301,134,807	1,561,361,768	1,561,361,768
当年归属于母公司股东扣除非经常性损益的净利润（元）	1,197,090,725	1,436,508,870	1,436,508,870
当年分红金额（元）	-	130,113,481	130,113,481
期末归属于母公司所有者权益（元）	8,172,412,294	9,603,660,582	9,603,660,582
基本每股收益（元）	0.54	0.55	0.48
稀释每股收益（元）	0.54	0.55	0.48
扣除非经常性损益后的基本每股收益	0.50	0.51	0.44

(元)			
扣除非经常性损益后的 稀 释 每 股 收 益 (元)	0.50	0.51	0.44
加权平均净资产收益率	26.63%	17.59%	11.89%
加权平均净资产收益率 (扣除非经常性损益)	24.51%	16.30%	11.00%

假设情形 3：2017 年归属于母公司股东的净利润及归属于母公司股东扣除非经常性损益的净利润均较 2017 年同比增长 30%

项目	非公开发行前 (2016 年度/2016 年 12 月 31 日)	不考虑非公开发行 (2017 年度/2017 年 12 月 31 日)	非公开发行后 (2017 年度/2017 年 12 月 31 日)
总股本 (股)	2,821,229,621	2,821,229,621	3,097,114,074
期初归属于母公司所有者权益 (元)	3,431,347,054	8,172,412,294	8,172,412,294
当年归属于母公司股东净利润 (元)	1,301,134,807	1,691,475,249	1,691,475,249
当年归属于母公司股东扣除非经常性损益的净利润 (元)	1,197,090,725	1,556,217,942	1,556,217,942
当年分红金额 (元)	-	130,113,481	130,113,481
期末归属于母公司所有者权益 (元)	8,172,412,294	9,733,774,062	9,733,774,062
基本每股收益 (元)	0.54	0.60	0.52
稀释每股收益 (元)	0.54	0.60	0.52
扣除非经常性损益后的 基 本 每 股 收 益 (元)	0.50	0.55	0.48
扣除非经常性损益后的 稀 释 每 股 收 益 (元)	0.50	0.55	0.48
加权平均净资产收益率	26.63%	18.92%	12.82%
加权平均净资产收益率 (扣除非经常性损益)	24.51%	17.54%	11.86%

注 1：上述假设仅为测算本次非公开发行摊薄即期回报对公司主要财务指标的影响，不代表公司对 2016 年盈利情况的观点或对 2016 年经营情况及趋势的判断；

注 2：上述测算未考虑本次发行募集资金到账后，对公司生产经营、财务状况（如财务费用、理财收益）等的影响；

注 3：期末归属于母公司所有者权益=期初归属于母公司所有者权益-本期现金分红

+ 本期归属于母公司所有者的净利润 + 本次股权融资额。

根据上述测算，在完成本次非公开发行后，公司即期基本每股收益和加权平均净资产收益率将会出现一定程度摊薄。

二、本次发行摊薄即期回报的特别风险提示

本次非公开发行募集资金到位后，公司的总股本和净资产将会相应增加。本次募集资金到位后的短期内，公司净利润增长幅度可能会低于净资产和总股本的增长幅度，每股收益和加权平均净资产收益率等财务指标将出现一定幅度的下降，股东即期回报存在被摊薄的风险。特此提醒投资者关注本次非公开发行摊薄即期回报的风险。

三、本次非公开发行的必要性和合理性

本次非公开发行的必要性和合理性参见本预案“第二节 董事局关于本次募集资金使用的可行性分析”。

四、本次募集资金投资项目与公司现有业务的关系、公司从事募集资金投资项目在人员、技术、市场等方面的储备情况

本次非公开发行募集资金将分别投向多功能转运及仓储一体化建设项目、转运中心信息化及自动化升级项目、航空运能提升项目、城市高频配送网络建设项目和终端服务网点建设项目，上述项目均是围绕公司现有业务进行的拓展与提升，项目建成后将进一步提升公司的中转操作能力、航空运输能力和终端揽收配送服务能力。本次非公开发行募集资金投资项目与公司的业务规模、技术水平、管理能力相适应。

公司是国内领先的综合性快递物流运营商，在快递运营领域已形成了成熟的人员、技术和市场等方面的储备。

五、公司应对本次非公开发行摊薄即期回报采取的措施

（一）公司现有业务板块运营状况，发展态势，面临的主要风险及改进措施

1、公司现有业务板块运营状况和发展态势

公司是国内领先的综合性快递物流运营商，2013 年、2014 年、2015 年和

2016 年前三季度，公司实现主营业务收入分别为 671,589.68 万元、808,892.06 万元、1,174,667.80 万元和 1,138,968.62 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润分别为 69,063.99 万元、70,385.50 万元、83,445.55 万元和 89,781.80 万元，主营业务毛利率分别为 21.49%、16.79%、13.42%和 14.64%。公司总体运营状况良好，业务规模及盈利能力呈稳定增长态势。

2、公司面临的主要风险及改进措施

公司在经营中面临的主要风险包括宏观经济波动风险、市场竞争风险、客户需求变化的风险、业务结构较为集中的风险、毛利率下滑的风险等。

为应对上述风险，公司未来将采取如下应对措施：（1）进一步推进网络纵深覆盖，构建更为完善的快递服务网络；（2）服务转型升级，坚持提质增效，提升运营能力；（3）加强安全制度体系建设，塑造安全管理文化；（4）完善产品结构，升级服务品质，提升客户体验；（5）加快信息化建设、推进公司商业模式与“互联网+”进一步深度融合；（6）着重推动快件航空运输，提升自主航空运输能力；（7）健全服务质量管控体系，不断完善营销体系；（8）提升品牌价值，丰富品牌内涵，增强品牌美誉度和影响力；（9）建设利于公司发展的人力资源体系。

（二）提高日常运营效率，降低公司运营成本，提升经营业绩的具体措施

本次发行可能导致投资者的即期回报有所下降，考虑上述情况，公司拟通过多种措施防范即期回报被摊薄的风险，实现公司业务的可持续发展，以增厚未来收益、填补股东回报并充分保护中小股东的利益。公司未来将采取如下措施以提高日常运营效率，降低运营成本，提升经营业绩：

1、优化业务流程，加强成本管控，提高运营效率

公司将通过落实各级信息系统连通和全网标准化建设，实现对不同地区的转运中心、加盟商和终端网点的统一高效管理，合理控制管理成本；优化路由设计，结合全网实时转运动态，合理规划转运路线，提升飞机和车辆装载率，降低转运成本；加强落实转运中心进港、分拣、装包、出港等各环节的业务操作标准，提升中转环节运营效率；进一步优化运能资源投放，在保证高装载率的基础上，通过缩短停靠时间、改善维修保养能力等措施进一步提高货车、货

机的利用率；同时，公司将通过改进城市网络节点设计、运输作业方式、交换方式、末端收派方式以及运营车辆等，对城市网络进行深层优化，以提升终端揽收、派送环节的服务效率。

2、提升服务质量，完善产品结构，实现大物流行业整合

公司将以安全、时效、服务为核心，持续完善产品结构，升级服务品质，提升客户体验。基于目前的快递业务，公司将借助民航资源和自有航空资产，利用信息化、自动化等先进技术，不断提升现有快递产品时效和服务品质，积极开拓商务件、冷链食品寄递等多元化的快递产品品类，并布局国际快递业务、拓展海外市场。通过对快递物流行业的不断整合，成为业务覆盖产业上下游的综合物流运营商。

3、大力推进募集资金投资项目建设

公司董事局已对本次募集资金投资项目的可行性进行了充分论证，募集资金投资项目将进一步加强公司的自有转运枢纽网络建设升级和航空运能网络布局并提升整体运营能力和服务质量，符合快递物流行业和公司整体战略的发展方向。募集资金投资项目实施后，公司对服务网络核心资源的控制力将得到巩固，圆通航空的运输能力将得到提高，转运中心的自动化、标准化操作水平业将得到提升，有助于提升快递产品时效、拓展商务件市场和高附加值的快递产品、开拓海外快递业务等新型快递市场，并不断开辟新的业务增长点，实现业务量的持续增长。本次发行的募集资金到位后，公司将加快募集资金投资项目的投资进度，尽快实现预期效益回报股东。

（三）其他填补被摊薄即期回报的措施

1、强化募集资金管理

公司已制定《募集资金管理制度》，募集资金到位后将存放于经董事局批准的专项账户中。公司将定期检查募集资金的存放和使用情况，从而加强对募集资金投资项目的监管，保证募集资金得到合理、合法的使用。

2、不断完善公司治理，为公司发展提供制度保障

公司将严格遵循《公司法》、《证券法》等法律、法规和规范性文件的要求

求，不断完善公司治理结构，确保股东能够充分行使权利，确保董事局能够按照法律、法规和《公司章程》的规定行使职权，做出科学、迅速和谨慎的决策，确保独立董事能够认真履行职责，维护公司整体利益，尤其是中小股东的合法权益，为公司发展提供制度保障。

3、强化投资者回报机制

公司实施积极的利润分配政策，重视对投资者尤其是中小股东的合理投资回报，并保持连续性和稳定性。公司已根据中国证监会的相关规定及监管要求制订《公司章程》，就利润分配政策事宜进行详细规定和公开承诺。此外，公司制定了股东分红回报规划，充分维护公司股东依法享有的资产收益等权利。

公司如违反前述承诺，将及时公告违反的事实及原因，除因不可抗力或其他非归属于本公司的原因外，将向本公司股东和社会公众投资者道歉，同时向投资者提出补充承诺或替代承诺，保护投资者的利益，并在公司股东大会审议通过后实施补充承诺或替代承诺。同时，公司承诺将根据中国证监会、上交所后续出台的实施细则，持续完善填补被摊薄即期回报的各项措施。

公司制定的以上填补回报措施不等于对公司未来利润做出保证，投资者应充分了解股票市场的投资风险及本公司所披露的风险因素，审慎作出投资决定。

六、相关主体出具的承诺

（一）公司董事、高级管理人员对公司本次非公开发行摊薄即期回报采取填补措施的承诺

公司董事、高级管理人员根据中国证监会相关规定，针对本次非公开发行涉及的摊薄即期回报采取填补措施事项承诺如下：

“（一）本人承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益。

（二）本人承诺对本人的职务消费行为进行约束。

（三）本人承诺不动用公司资产从事与其履行职责无关的投资、消费活动。

（四） 本人承诺由董事局或薪酬委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

（五） 本人承诺拟公布的公司股权激励的行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。”

（二）控股股东、实际控制人对公司本次非公开发行摊薄即期回报采取填补措施的承诺：

控股股东蛟龙集团承诺：

“本公司保证不越权干预上市公司的经营管理活动，不侵占上市公司的利益。如违反上述承诺对上市公司造成损失的，本公司将依法承担赔偿责任。”

实际控制人喻会蛟、张小娟夫妇分别承诺：

“本人保证不越权干预上市公司的经营管理活动，不侵占上市公司的利益。如违反上述承诺对上市公司造成损失的，本人将依法承担赔偿责任。”

七、关于本次发行摊薄即期回报的填补措施及承诺事项的审议程序

董事局对公司本次融资摊薄即期回报事项的分析及填补即期回报措施及相关承诺主体的承诺等事项已经公司第九届董事局第三次会议审议通过，并将提交公司股东大会表决。

（本页无正文，为《圆通速递股份有限公司 2016 年度非公开发行 A 股股票预案》之盖章页）

圆通速递股份有限公司

董事局

2016 年 12 月 2 日