

**贵州长征天成控股股份有限公司**

**非公开发行股票**

**募集资金运用的可行性分析报告**

(修订稿)



**基于移动互联的小微金融服务平台**

**建设项目**

贵州长征天成控股股份有限公司

二〇一六年二月

## 一、本次募集资金投资项目概况

贵州长征天成控股股份有限公司（以下简称“天成控股”、“公司”或“本公司”）本次非公开发行募集资金总额不超过人民币 368,000 万元（含），扣除发行费用后拟全部用于基于移动互联的小微金融服务平台建设项目。

基于移动互联的小微金融服务平台旨在服务于全国近 5500 万小微商户及顾客，解决小微“收款难”、“申请难”、“结算难”、“取款难”、“服务难”及“融资难”的金融生存状态。通过铺设移动互联智能终端、构建金融服务平台，为小微商户提供成熟的服务类解决方案，并全面解决小额贷款（天成商贷宝）、小微理财（天成日日盈）等多种金融需求。同时，通过构建的智能终端网络，利用基于移动互联的智能终端在小微商户中的高普及度，提供满足各种金融服务场景的移动智能终端设备，公司将打造综合一体化的小微金融服务平台，可以为小微商户的客户提供日常缴费（水、电、燃气等）以及个人金融服务（转账、还款、小额取款），提高小微商户的工作效率和经营收入。通过平台获取到小微商户的流水信息、个人客户的缴费信息、消费习惯等数据资产后，经过大数据的科学分析，能够实现风险定价和控制，为银行、券商、基金、信托及其他互联网金融服务公司找到客户，为小微在未来提供小额贷款和理财等金融服务提供征信依据和实施基础。

自 2013 年底公司正式涉足金融支付领域起，经过近两年的精心打造，公司已在技术方面构建完成了小微支付平台和增值业务管理平台，并于 2015 年在贵州省正式上线试运营，目前日均处理资金近 2 个亿。在市场方面，目前公司已经与贵州省遵义市、山西省临汾市、河北省保定市、云南省保山市、广西省贺州市、山东省莱芜市等 6 个城市签订了智慧城市战略合作协议，以这 6 个城市为中心将小微金融服务辐射全省，乃至全国，为小微金融服务业务推广奠定了坚实的基础。

目前，小微商户和中低收入人群身处金融抑制的环境，具有强烈的互联网支付和投融资需求，但由于目前金融环境和已有产品的局限，众多的互联网金融服务还无法实现。因此公司计划本次募集资金主要用于在未来 5 年重点推广小微商户移动智能终端，铺设城市中心及乡镇行政村小微商户终端 300 万台，对现有金融服务平台进行扩容及升级，构建基于移动互联的小微金融服务平台。通过新平台的建立，创新小微支付渠道，深度丰富和完善小微金融服务业态，为小微商户及顾客提供良好的金融服务体验，最终改善我国小微金融的生态环境。

## 二、本次发行募集资金使用计划

公司本次非公开发行募集资金总额不超过人民币 368,000 万元（含），扣除发行费用后全部用于如下项目：

单位：人民币万元

序号	项目名称	项目总投资	拟投入募集资金
1	基于移动互联的小微金融服务平台建设项目	488,000	368,000
	合计	488,000	368,000

本次实际募集资金与项目总投资额间的资金缺口由公司自筹解决。在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实施进度的实际情况以自筹资金先行投入，并在募集资金到位后，按照相关法规规定的程序以募集资金置换自筹资金。公司募集资金不足上述项目拟投入募集资金额部分由公司自筹解决。公司董事会可根据实际情况，对上述项目的募集资金投入金额进行适当调整。

## 三、本次非公开发行的背景和目的

### （一）互联网金融是未来产业发展的必然趋势

公司基于移动互联的小微金融服务业务属于互联网金融范畴，而互联网金融将是产业发展的必然趋势。

#### 1、国家政策为互联网金融的发展提供了有力保障和良好的环境

2013 年以来，一系列有利于互联网金融发展的政策相继出台。2013 年 6 月 19 日，国务院推出措施，推动民营资本进入金融业，鼓励金融创新；十八届三中全会提出，发展“普惠”金融，鼓励金融创新，丰富金融市场层次和产品；2013 年 8 月，国务院推出《关于促进信息消费扩大内需的若干意见》，提出推动互联网金融创新，规范互联网金融服务，开展非金融机构支付业务设施，建设移动金融安全可信公共服务平台，推动多层次支付体系的发展；2015 年 1 月，央行印发了《关于推动移动金融技术创新健康发展的指导意见》，强调移动金融是丰富金融服务渠道、创新金融产品和服务模式、发展普惠金融的有效途径和方法。推动移动金融在各领域的广泛应用，有利于拓展金融业服务实体经济的深度和广度；2015 年 7 月 18 日，人民银行等十部门发布《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》鼓励金融创新，促进互联网金融健康发展；2015 年 11 月 11 日，《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十三个五年规划的建议》正式发布，互联网

金融首次被纳入了五年规划。此外，2014年10月31日，国务院发布了《国务院关于扶持小型微型企业健康发展的意见》，旨在切实扶持小型微型企业（含个体工商户）健康发展。

在国家政策的扶持和市场需求的推动下，互联网金融未来的健康发展得到了有力保障，互联网金融正在逐渐成为降低实体经济融资成本的重要方法。

## **2、互联网将颠覆金融业现有交易模式，互联网与金融的结合将越来越密切**

互联网金融依托计算机网络、大数据处理，大幅扩宽金融生态领域的边界。而免于实体网点建设、24小时营业、准入门槛低的特点使互联网金融平台提高了金融服务的覆盖面。与电子商务紧密合作降低了互联网金融平台获取小微企业信息的成本，促进交易达成。互联网对金融行业的强势介入将改变现有金融产品的格局。当金融遇到互联网，互联网先进的技术 with 庞大的用户群得以令更多的人参与金融投资中，也令金融产品传播更广。当互联网遇上金融，金融行业灵活与强大产品设计能力令互联网的发展空间更为广阔。两者的结合将越来越密切。

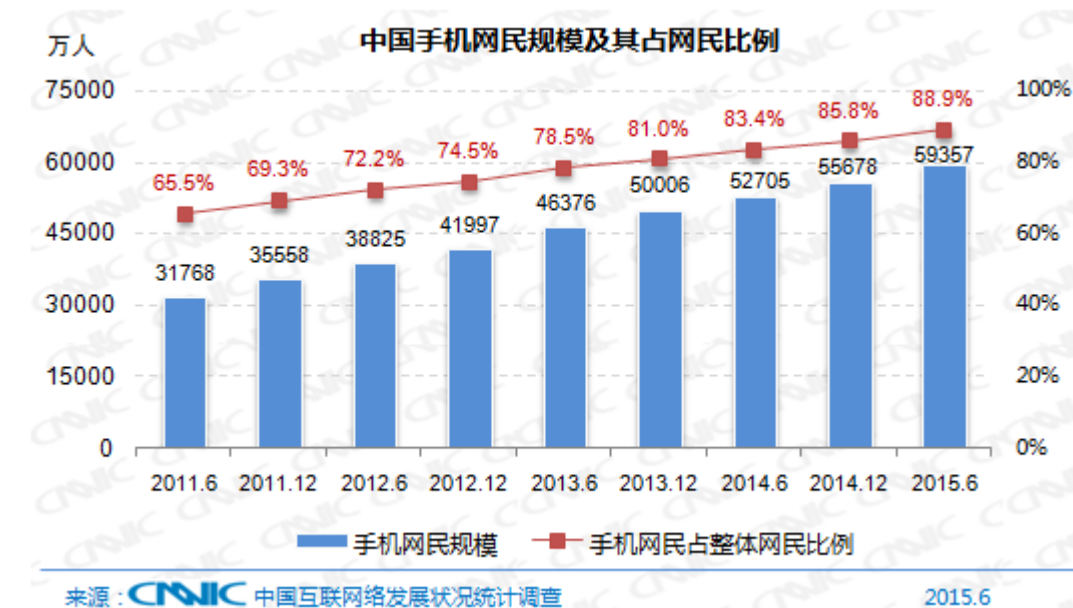
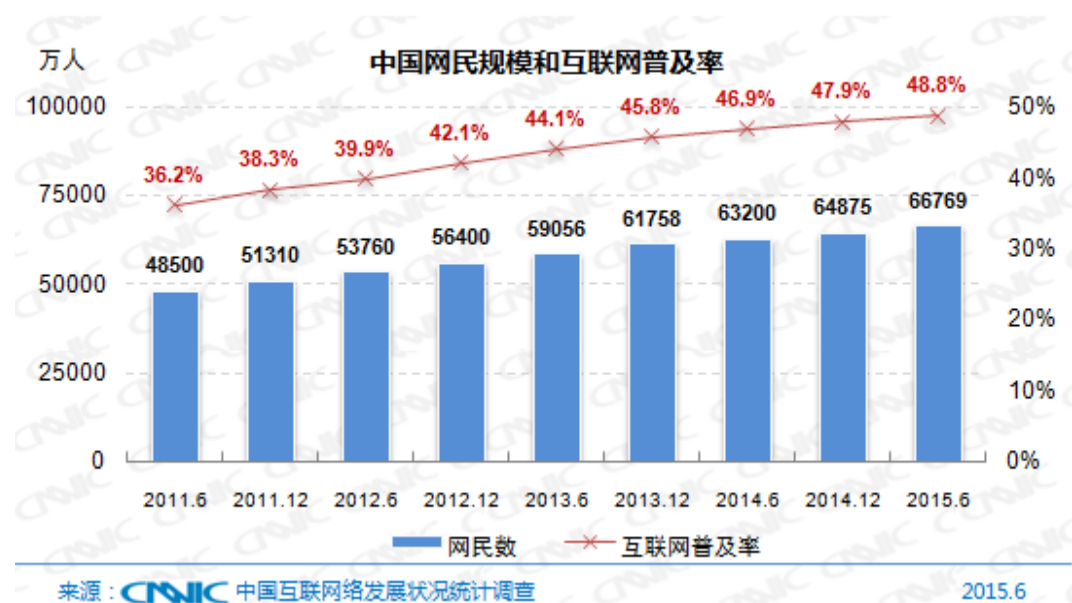
### **（二）移动互联是当前的时代趋势，推动互联网金融的革新，已经势不可挡**

互联网及移动互联网使得客户随时随地处于“连接”和“在线”的状态，其偏好、行为、甚至心情能够被实时发现和追踪，从而使金融需求显性化，更容易被低成本地发现。

移动互联是移动设备、3G/4G网络的普及使得人们随时随地都处于“连接”和“在线”的状态，其偏好、行为、甚至心情能够被实时发现和追踪。此外，移动设备的各种功能和属性为商业和金融应用打下了良好的基础，例如：高分辨率的摄像头可以扫描条形码和二维码；GPS定位功能可以与基于地理位置的服务及产品轻松相联；网络连接便于人们实时进行各种信息查询、支付和分享活动。移动互联网使商业服务和金融服务得以无形地嵌入到人们生活的方方面面，为互联网金融、移动金融的创新和广泛应用提供了基础。

根据中国互联网络信息中心发布的《第36次中国互联网络发展状况统计报告》显示，截至2015年6月，中国网民规模已经达到6.68亿，互联网普及率达到48.8%，较2014年底提升了0.9个百分点。同时，截至2015年6月，中国手机网民规模达到5.94亿，较2014年12月增加3679万人。网民中使用手机上网

的人群占比由 2014 年 12 月的 85.8% 提升至 88.9%，远高于其他设备上网的网民比例。可见，手机用户是中国互联网用户增长的主要驱动力。移动互联网时代用户数的迅猛增长，已是必然趋势。移动互联网用户数的急速增长，意味着巨大的机会，同时也意味着巨大的挑战，终端的小型化、多样化，接入方式的多样化都意味着我们处在全新的互联网生态环境中。由传统互联网向移动互联网的转变的趋势将愈发明显，同时互联网金融亦将加速向移动互联网金融拓展，从而大幅拓宽金融生态领域的边界。



(三) 目前我国的小微企业面临严重的金融压抑，移动互联网金融可以根本性满足小微金融服务，特别是线下小微金融的需求

### 1、小微企业面临严重的金融压抑

中国的金融体系经过数十年发展取得了显著的成就。然而像其它许多国家一样，中国的金融体系仍面临一些深层次的问题。根据波士顿咨询公司（BCG）全球财富管理数据库的统计，财富水平较低（金融资产少于 10 万美元）的家庭数量占中国内地家庭总数的 94%，中国市场的主体仍是普通家庭的大众型客户，但实际情况是这些客户往往最缺乏金融服务，他们通常达不到 5 万元人民币的银行理财门槛，缺乏有关股票和基金交易的专业知识和经验，只懂得简单的储蓄；同时又因为缺乏有效的抵质押物和完善的信用记录，难以获得银行贷款。

根据国家工商行政管理总局 2014 年发布的《全国小微企业发展报告》，截至 2013 年底，全国共有小微企业 1169.87 万户，微型企业个体工商户 4436.29 万户视作微型企业纳入统计，两者相加小微企业共有接近 5500 万户，在工商登记注册的市场主体中所占比重达到 94.15%。小微企业是中国大众型客户的重要组成部分，由于起点低，财富水平低，信用程度差，资金利用效率低，面临“收款难”、“申请难”、“结算难”、“取款难”、“服务难”及“融资难”的金融生态环境。据《2012 中国经济时报小微企业生存状况调研组调查报告》显示，小微企业认为政府当务之急应该是抵制劳动力成本过快上涨（47%），以及减税（46%）和增加贷款渠道（45%）、增加对企业融资担保支持（42%）、保持政策的稳定性和连续性（40%）。

2、目前已有的互联网金融模式无法根本性满足小微金融服务的需求,移动互联网的发展为小微商户金融环境的改善创造了条件。

表：目前的互联网金融主流模式

模式	主要类型	行业特点	代表
支付结算	第三方支付	独立于商户和银行，为商户和消费者提供结算服务。	银联、支付宝、财付通、微信支付、新浪支付
	网络银行	各传统银行开设网络部。	工商银行、中国银行等
网络融资	P2P 贷款	投资人通过有资质的中介机构，将资金贷给其他有需求的人。	拍拍贷、红岭创投、陆金所
	众筹融资	搭建网络平台，由项目发起人发布需求，向网友募集资金（包括股权众筹和非股权众筹）。	众筹网、京东众筹
	电商小贷	利用平台积累企业数据，完成小额贷款需求的信贷审查并放贷。	阿里巴巴“金融贷款”、京东“京小贷”

货币	虚拟货币	非实体货币，提供多种选择和拓展概念为主。	比特币、游戏币、服务币
网销渠道	第三方平台	搭建平台，让各金融机构发布金融产品在网上进行销售。	百度金融、中德安联、慧择网、好买基金
	保险	各保险公司开展网上销售业务。	平安保险
	证券基金	各证券公司开展网上销售业务。	招商证券
周边产业	金融搜索	金融搜索引擎。	91 金融、融 360
	个人理财	网络综合理财交易平台。	挖财、铜板街、存折网
	金融社区	为网友提供互动交流的金融方面专业社区。	雪球财经、东方财富

小微商户俨然已经成为中国经济快速发展的重要商业力量。然而，小微商户规模的快速增长却与针对其特点的金融服务手段产生了严重背离，截止 2014 年 12 月，全国累计针对小微商户的 POS 数量不超过 30 万台，POS 服务（收单服务）的覆盖率不足 1%，与发达国家平均 76% 的 POS 覆盖率形成天壤之别。此外，由于小微商户的金融需求与银行的服务成本和综合收益并不匹配，小微商户陷入“银行不关注、第三方受限制”的困境中，导致小微商户“收款难”、“申请难”、“结算难”、“取款难”、“服务难”及“融资难”。

随着互联网金融的发展，上规模的企业开始尝试通过互联网筹集资金，提高资金利用效率。从上表中显示，目前主流的互联网金融模式没有专门针对线下小微商户提供服务，小微企业依然没法借助现有的互联网金融模式。一方面的原因是现有的模式没有从线下出发为小微企业提供金融服务，另一方面主要由于接入桌面互联网必须有设备-电脑，不但贵而且需要一定的知识才能掌握使用方法，此外网络接入成本也比较高，最初的尝鲜者是所谓“高端人群”。但移动互联恰恰相反，其所针对的人群不需要有电脑、上网本、平板电脑，也不是固定在某个“办公室”。

互联网金融的快速发展，为改善小微商户赖以生存的金融环境，提供了有利的发展机会。移动互联网金融因其低成本优势，可以对银行等其他金融机构无法关注到的庞大小微商户进行有效的覆盖，扩大了金融服务的用户范围；同时，移动互联网技术飞速发展使得针对小微商户的金融服务不再受时间地点限制，贷款、理财等众多金融服务将走向移动端，小微商户能随时随地地享受多样化的金融服务，大幅提升投融资和各种交易的效率，从而缓解小微企业的金融生态困境。

**（四）公司已具备项目运营基础，基于移动互联的小微金融服务是公司现有业务的自然延伸**

公司自 2013 年底正式涉足金融支付领域，经过近两年的精心打造，公司已在技术方面完成了小微支付平台和增值业务管理平台，在市场方面与遵义、临汾、保定、莱芜、贺州、保山等 6 个城市签订了智慧城市战略合作协议，拟参股金融租赁公司、人寿保险公司和农村商业银行等金融机构，为小微金融服务平台业务推广奠定了坚实的基础。

**1、公司已储备了大量金融服务领域的人才，同时在金融系统的金融安全、风险控制、信用评级、流程处理、数据管理上积累了非常专业的技术知识和运营经验**

2014 年公司收购了持有第三方支付许可证的非金融支付机构：北京国华汇银科技有限公司 100% 股权，公司集中了银联、银行及第三方体系等多年在金融服务领域有经验的核心专业管理层及运营团队，在金融系统的金融安全、风险控制、信用评级、流程处理、数据储存上积累了非常专业的技术知识、创新技术手段及运营经验。目前，公司已积极涉入移动互联领域，在未来的发展战略中，公司将继续加大对相关领域的人才培养和储备。

**2、公司拟参股金融租赁公司、人寿保险公司和农村商业银行等金融机构，有利于丰富小微金融服务平台产品种类，为小微商户提供多样化的金融服务**

通过参股不同类型的金融机构，是公司进行产业结构转型升级的重大举措，同时也是公司整个互联网金融战略体系的重要组成部分，将极大的丰富小微金融服务平台的产品种类，在满足小微商户和其他客户群体资金保值增值需求的同时，提供各种渠道的融资便利，为公司小微金融服务平台的快速发展提供了强有力的保障。

**3、公司与多机构、多市级政府签订了战略合作协议，已开启了小微金融服务平台的布局**

2014 年国华汇银与北京银联商务有限公司签署了《移动支付战略及业务合作协议》明确与中国银联旗下的银联商务在通讯支付（NFC）、银行卡收单等方面的合作，并依托银联商务计划部署 10 万台支持手机支付的 POS 机，以推动小微支付场景下的手机支付，银联商务承诺将在与电信运营商(包括但不限于中国电信、中国移动、中国联通)的业务领域接受和使用国华汇银的 POS 机具。国华汇银与上海银联电子支付服务有限公司签署了《便民平台业务合作协议》明确与



中国银联旗下的上海银联电子支付服务有限公司在全国范围内合作开展公共事业缴费、手机充值、交通罚款代缴等便民平台业务。同时，公司已经与国网甘肃省电力公司签定了《委托代收电费业务合作协议》，确定了公司通过智能终端代收甘肃电费的合作地位。公司与贵阳银行签订了小微金融服务平台建设全面合作协议，在支付收单服务合作、联合发行小微金融服务平台一卡通、个人金融与小微商户金融服务等方面达成全面战略合作共识。公司与浦发银行北京分行签署了《小微金服业务合作协议书》，开展小微商户支付收单服务合作。公司与大唐微电子技术有限公司签署了《关于数字化服务平台建设项目中智能卡产品及解决方案的战略合作协议》，为公司城市智能一卡通的发行提供有力的技术保障。

在 2014 年，公司已经陆续与遵义市、临汾市、保山市、保定市、贺州市、莱芜市人民政府成功签订了《关于数字化服务平台建设项目的战略合作协议》，已经迈出了布局小微金融服务平台的第一步。公司的数字化服务平台项目内容包括在全国范围内的线下网点投放 300 余万台智能终端，并发行和发布城市智能一卡通与手机客户端。同时，公司正在与当地的商业银行积极洽谈，展开多层次、多领域的金融合作，为当地的小微商户、行业用户、个人消费者提供更多智能的生活缴费与支付便利。2015 年初，公司正式成立了互联网金融事业部，加快涉足互联网金融行业并与多个城市签署数字化服务平台合作协议，服务数量庞大的小微商户。

#### **4、公司已拥有一定的线下小微商户及顾客基础，为下一步小微金融服务平台的推广奠定了制胜的基础**

通过原有移动互联网金融业务的积累、与大型公共事业单位缴费业务的合作及推广、与智慧城市及全国真实小微商户需求的深度探寻，截至 2015 年 2 月份，公司已经在前期的市场推广中发展了小微企业 5 万家，公司目前日均交易量约 2 亿元，差不多每 2 秒钟有 1 笔交易在进行，这些真实在线的交易对公司小微服务平台系统进行着检验，公司通过前期的研究，对同行业及上下游产业链的深入探讨，已经对小微企业的经营特点及迫切的需求点有了非常深刻的认识，这些需求正是公司系统平台要解决的问题，要提供的服务，更是小微金融服务平台的生存、发展之道。

#### 四、本次募集资金投资项目的必要性分析

**（一）公司目前正力图产业转型，进入基于移动互联网的小微金融服务产业符合公司的发展战略，能为公司带来可持续发展**

2014 年公司董事会经详尽调研，制订了公司的战略规划，拟加大对互联网金融业务的投资，并将互联网金融作为公司产业转型的方向。公司目前主营业务主要包括高、中、低压电器元件及成套设备设计、研制、生产、销售，矿产品开采、加工及互联网金融三大领域。高中压电气设备制造是公司多年来的主要利润来源，但电气设备制造业作为周期型行业，未来随着国家经济高速增长速度的逐步回落，公司在电气领域的发展速度会受到一定影响，另外公司收购的钼镍矿目前尚属建设期，公司面临较大的财务和业绩压力。基于以上传统业务的发展已经无法让公司获得更加有效和强劲的营收增长，公司将主营业务转型为基于移动互联网的小微金融服务领域，谋求在互联网金融领域取得跨越式发展势在必行。

**（二）小微企业现存的金融环境急需改善，庞大的数量级带来了新机会，公司尽快开启小微金融服务平台建设，能够抓住机遇、建立先发优势**

从小微商户基础支付服务来看，中国银行卡产业经过近 20 年的发展，传统大型商户收单市场已经趋近饱和，传统受理市场的竞争正逐步从“服务竞争”向“价格战竞争”过渡，各收单机构尤其是银行为抢夺优质商户资源，不惜铤而走险采用“套扣率”等违规操作，为第三方支付企业进入收单市场造成极大的障碍。一柜多机、争抢商户、降低费率等市场恶性竞争现象严重，使竞争达到白热化。然而，在对行业整体现状进行分析研究的基础上可发现：小微商户的金融需求因与银行服务成本和综合收益不匹配，以及银行不关注、第三方受限制等原因，导致“收款难”、“申请难”、“结算难”、“取款难”、“服务难”、“融资难”等情况一直困扰小微商户的发展。据不完全统计，近 12 年间，全国累计注册成立了 5500 多万家小微商户，小微商户已经成为中国经济快速发展的重要商业力量。但小微商户规模的快速增长与针对其特点的金融服务手段严重背离，截止 2014 年 12 月，全国累计针对小微商户的 POS 数量不超过 30 万台，POS 服务（收单服务）的覆盖率不足 1%，与发达国家平均 76% 的 POS 覆盖率形成天壤之别。

可以说，在整体收单市场中，面向传统市场和传统商户的竞争尤为激烈，而在细分领域内的市场和商户却并未受到足够的重视。传统市场和商户，主要指餐

饮、酒店、商场等传统市场以及大中型商户，这类市场商户刷卡交易额大、交易笔数多、手续费率高(大部分为 1%以上)，收单机构获得的收益较大。然而在细分领域内的中小型商户，尤其是小微商户、个体工商户却由于刷卡交易额小、笔数小、手续费低、收益低、维护成本高等原因而很少受到传统收单机构的青睐。银行卡收单业务，行业内普遍的做法是收单机构投资机具，免费提供给商户使用，然后通过商户交纳的刷卡手续费收益来回收机具成本并持续获得收单收益，传统市场和商户投资回收期短、投资回报率高。而小微商户则反之。所以小微商户的收单业务较少问津。

从小微商户信息化服务上来看，目前市场上已经存在一些商业机构、传统收单机构，在传统 POS 上叠加一些水、电、燃气、还款等业务，在解决小商户收款以及便民服务上做了一定程度上的突破，但是目前的服务方式的主要特点还是解决小微收款和 B2C 模式上的增值服务，然而由于传统终端投入高，结合小微的交易特点，很难满足企业的利润来源，这主要是未能激活小微商户的需求内涵，伴随着移动智能终端设备的大规模的推广以及移动互联网的快速发展，将线下小微商户平移到移动互联网上来成为现实，公司借助这一市场机遇，适时推出了成本低、信息功能强大的基于移动互联的智能终端用于小微商户所面临的收款、缴费的同时，通过小微支付信息入口将小微商户平移到移动互联网，为全国近 5500 万小微商户构建了一个基于小微商户金融与信息服务的产业生态系统。

**1、市场空间大，是一片比较广阔的蓝海领域。**据统计，全国约有近 5500 万小微商户，但收单 POS 保有量非常低，几乎未开发，市场机会极大；叠加信息化功能的 POS/终端的投入未能令个人与小微商户完美体验，也很难理解和满足小微商户的金融服务内涵。

**2、需求强烈。**近年来，随着银行卡发卡量数据的不断增大以及移动支付的井喷式发展，和用卡及移动支付习惯的逐步提升，银行卡与移动支付消费占社会消费品零售总额的比重越来越高，持卡与移动支付消费已经成为人们日常生活的普遍行为。因此，商户为顾客提供刷卡、移动支付服务是开店做生意的基本必备服务。目前小微商户对于刷卡支付、移动近场受理环境普遍较低，基于移动互联的小微金融服务平台通过自身丰富的产品线以及创新智能终端的应用，将系统解决困扰小微商户这一问题。

### **（三）进军基于移动互联的小微金融行业能够充分发挥公司现有互联网金融业务基础，未来实现业务延伸**

公司在并购了国华汇银并取得第三方支付许可证后，又正式成立了互联网金融事业部，正式开始涉足互联网金融。2014 年开始，公司分别与遵义市、临汾市、保山市、保定市、贺州市、莱芜市六个人民政府成功签订了《关于数字化服务平台建设项目的战略合作协议》，按照协议，公司将联合本地的业务运营商和公共事业单位，进行数字化系统的互联互通，并通过城市中投放的“天成通”智能终端与智能一卡通，为当地的小微企业以及城市居民提供更多智能的生活缴费与支付便利。

利用智慧城市这个独具特色的战略合作切入点，公司将更加便利地推广“天成通”移动智能终端与智能一卡通，将智慧城市中的小微企业打造成能够提供更加丰富金融服务内容的金融服务网点，提高小微企业的经营利润，并结合已经在小微企业中普及的智能手机等移动互联网设备，为小微企业提供在移动互联端的技术支持，例如进销存商品管理、销售成本分析等增值服务，提高小微企业的经营效率。

综上，凭借公司在战略发展上的合作优势，公司将在小微金融服务领域这个新的蓝海上独具特色和优势。

### **（四）互联网金融企业的特性决定了需要参与者具备充足资金作为后盾**

互联网思维的核心点是一切以用户体验为中心，深入挖掘用户价值，满足用户最迫切的需求。用户对金融投资和金融消费的要求是流程简捷方便，服务及时贴心、具备效率；互联网金融平台在提供服务过程中，必须持续不断地追加资金投入，主要包括大数据中心和网络平台设备设施及专业人员投入，BAT（阿里巴巴、腾讯、百度）年均固定资产和研发投入多达十几亿元；在平台运营过程中，为了获取用户和业务快速增长，需要投入大量的市场推广费用；需要投入足额的储备资金作为运营保障，例如：平安集团旗下陆金所 Lufax 平台上的产品（除 V8 理财外）都由集团内担保公司的资金提供全额担保。

目前互联网金融行业的竞争已经使从业企业发生了变化，如果说最开始比的是自身的互联网企业运营、管理的能力，那么目前的比拼将是全方位的，不但要比对于风险的识别、驾驭、管理能力，还要比项目的引入能力、品牌的建设和宣

传能力，但其中最为关键的地方还是在于资金的投入上，互联网金融企业的发展必定要受到互联网所具备特点的制约，但在品牌的宣传、推广和市场认知度上，就需要投入大量的资金。在风险管理方面，行业人才的补充，也需要投入大量的资金。

互联网金融行业即将进入的是一个全面抗衡的阶段，而手段就是保证资金的投入。由于互联网金融行业的进入门槛已经被抬高，比如熊猫烟花投资银湖网的注册资本金达到 1 亿元，鹏鼎创盈也已经增资到 5.2 亿元。过去只有几万、十几万的线上借贷标的也水涨船高到如今的百万、千万资金借贷需求，所以资金链的安全与充足，对互联网金融来说是至关重要的。

## **五、本次募集资金投资项目的可行性分析**

### **（一）各级政府的利好政策，提供了发展移动互联网金融的良好环境**

互联网金融的热潮引来了地方政府的关注，全国各个地方纷纷出台政策，北京、上海、贵阳、深圳、广州、南京、武汉、青岛、成都、浙江等地均已出台或者拟出台相应的政策。各地出台的政策虽然支持力度不同，但基本保持宽松和包容的态度。通过汇总相关地区的互联网金融政策时发现，一方面是各地对互联网金融政策支持优势明显，另一方面在监管上也遵循“适度监管、分类监管、协同监管、创新监管”的原则。两方面政策侧重点，目的可以说都是对互联网金融发展的有效支持。

2014 年 4 月 30 日，国务院批转发改委关于 2014 年深化经济体制改革任务意见。意见指出，将有序放宽金融机构市场准入，在加强监管前提下，允许具备条件的民间资本依法发起设立中小银行等金融机构，引导民间资本参股、投资金融机构和融资中介服务机构。意见同时强调，需处理好金融创新与金融监管的关系，从而促进互联网金融健康发展。

2013 年 8 月、10 月、12 月，北京市分别发布《石景山区支持互联网金融企业发展办法（试行）》、《海淀区关于促进互联网金融创新发展的意见》和《关于支持中关村互联网金融产业发展的若干措施》等三份支持指导性政策；上海市在 2014 年 8 月、9 月连续发布《关于促进上海市互联网金融产业健康发展的若干意见》和《长宁区关于促进互联网金融产业发展的实施意见》；其他的如广州市、

天津市、四川省、南京市、成都市等都有相关政策发布。

在各地政策中，最大的突破就是在工商注册上，允许在企业注册名称或经营范围使用“互联网金融、金融信息服务”等字样，“互联网金融、金融信息服务”字样的允许使用，一定程度上促进了互联网金融行业的发展，尤其是对 P2P 网贷平台来说，“互联网金融、金融信息服务”是其身份的标识。

本次募集资金投资项目的互联网金融事业部办公地就位于北京海淀区内，是国内目前互联网和金融最发达的地区之一。优质的地理位置和政策扶植优势将为本项目提供一流的运营环境。

## **（二）公司已经开始为本次项目进行人才储备和技术准备**

公司团队方面，核心成员来自银联/银行、互联网、电子商务及消费品领域，均具备多年相关行业经验。对金融支付、互联网、电子商务、社区消费、消费商业模式、用户体验有深刻的理解与研究。其中运营团队均来自国内领先的互联网企业及专业电子商务平台，拥有丰富的网络运营、技术开发、渠道建设与客服督导经验。

公司技术方面，公司在技术方面已经形成系统完整的自主知识产权，而竞争对手一般局限于某一类或者某一段服务的技术研发；公司的知识产权是公司引入从业多年的业内团队研发而成的，潜在竞争对手如果没有长期的市场摸索、产品开发和市场用户检验，较难以复制公司的知识产权及知识产权下覆盖的商业模式。

**（三）牵手贵阳银行，拟参股金融租赁公司、人寿保险公司和农村商业银行等金融机构，并正在与多家大型金融机构洽谈战略合作，为本次募集资金投资项目提供了业务保障**

### **1、与贵阳银行签订了小微金融服务平台建设全面合作协议**

双方在以下几方面达成全面战略合作共识：

（1）支付收单服务合作：贵阳银行作为收单机构，负责向天成控股发展的“小微金融服务平台”商户提供融合支付的全面支付交易接入服务与收单服务。

（2）联合发行小微金融服务平台一卡通：贵阳银行作为一卡通的资金清算行和资金存管行，为一卡通提供资金存管及资金清算服务。

（3）个人金融与小微商户金融服务：贵阳银行授权天成控股可在小微金融服务平台上向商户及个人开展金融服务业务。

## 2、拟参股金融租赁公司、人寿保险公司和农村商业银行等金融机构，有利于丰富小微金融服务平台产品种类，为小微商户提供多样化的金融服务

公司筹建汇川农商行的申请于 2015 年上半年获得中国银监会的批复通过。公司通过全资子公司电气有限作为第一大股东，持股比例达到 9.83%，并完成筹建准备工作，使公司小微金融服务业务为小微商户基础金融支付提供灵活可靠的保障。另外，公司分别于 2015 年 9 月 17 日召开的 2015 年第三次临时董事会审议通过了《关于参与发起设立金融租赁公司的议案》和 2015 年 11 月 12 日召开的第六届第十四次董事会审议通过了《关于参与发起设立大爱人寿保险股份有限公司的议案》，以上决议是公司进行产业结构转型升级的重大举措，同时也是公司整个互联网金融战略体系的重要组成部分，为公司小微金融服务平台的快速发展提供了强有力的保障。

在产品端，一方面金融租赁公司、人寿保险公司和农村商业银行是不同类型的金融机构，其所能够提供的理财或者投资产品将极大的丰富小微金融服务平台的产品种类，在满足小微商户和其他客户群体资金保值增值需求的同时，还可以通过对平台上各方交易数据和交易行为的分析，准确挖掘平台用户深层次需求并加以分类，从而客制化产品以完善平台产品体系。另一方面，平台用户还可以通过向金融租赁公司和保险公司质押手上金融资产的方式（如未到期的理财产品、具有现金价值的保单等）进行融资，从而达到盘活存量资产，增强资产流动性，补充经营所需流动资金的目标。

在客户端，对金融租赁公司、人寿保险公司和农村商业银行资源的整合将使得小微金融服务平台的产品线更加丰富，未来小微商户的投、融资渠道和便利性将得到极大的增强，从而进一步提升小微商户对金融服务平台的粘性。同时，在获得金融服务平台用户访问量和交易量等基本数据的情况下，公司可以对有关数据进行统计、分析，从中发现平台用户访问网站和交易活动的规律，并将这些规律与产品和业务设计等相结合，从而发现目前平台所提供的产品和服务可能存在的问题，并为进一步修正或重新开发提供依据。

公司在金融行业的布局可以使小微金融服务更加全面和多样化，为小微商户提供更多的支持，从而提升公司在金融服务产业链中的核心竞争力，使之形成更加完善的互联网金融生态系统，更好的服务于小微商户和社会大众。

### 3、计划与国内多家知名大型金融机构签订全面战略合作协议，用来实现在支付接口、业务功能、个人金融服务产品的总对总接入

计划在与国内金融机构进行全面战略合作，为天成控股提供银行卡支付解决方案，为天成控股小微金融服务平台提供安全、便捷、创新的支付服务。

公司将国内金融机构作为在全国范围内综合支付业务的合作伙伴，由其向天成控股提供综合支付解决方案和支付服务。天成控股在全国范围内的线下网点投放支持各种支付方式的银联卡智能终端不少于 300 万台。

公司在小微金融服务平台建设中，各地增值业务可通过国内金融机构的各类渠道推广、金融机构的各类增值业务可通过天成控股小微金融服务平台建设中的线下渠道进行推广，实现双方业务互通。

**（四）通过融合支付平台并利用移动智能终端，建立小微金融服务网点，可以提供丰富的金融借贷和理财增值服务，为消费者提供一站式便捷服务，提升小微商户经营效率和收入**

公司定位于提供小微商户的金融服务平台，是基于开放式平台构建的技术模式和商业模式，技术平台上搭载了丰富的个人产品线。

（1）以天成通智能终端为服务载体，为居民提供一站式便捷服务。

（2）通过移动互联网将小微商户迁移到线上，满足其各类金融服务需求。

基于移动客户端小微 E 销存系统，实现为供应商的产品销售搭建商业营销平台，为消费者提供一站式便捷服务，最大化地实现信息与实物之间、线下与线上之间的无缝衔接，从而实现四方共赢：

（1）对于供应商来说，不再需要直接面对单一消费者或小规模采购的小型零售网点，而是由公司统一为供应商提供商品订购、销售等商业数据，较大的降低了供应商的运营成本；

（2）对小微商户来说，一方面对于既有的零售业务而言，其不再需要自行寻找产品供应商，而由公司帮助其实现货物和支付的本地化和社区化，降低了采购和仓储的成本；另一方面丰富了社区商业网点的销售产品种类，增加了营业收入来源。

公司通过建立小微金融服务网点，与社区商业网点之间建立了营销关系，形成了线下社区商业网点联盟，搭建了社区商业网点零售业网络，基于此种网络平



台，可以为产品和服务进入零售业态提供诸如产品通道、广告、精准营销、数据分析等多种增值服务。

#### （五）通过签约的智慧城市，为本次募投项目的实施提供了市场切入口

签约合作的智慧城市市政府将牵头出台数字化服务平台在本地的推广政策，负责协调公共事务缴费接口的开放，并负责协调交通、医疗、银行及金融监管机构等部门参与整个数字化服务平台的建设。为开展在智慧城市中智能终端的布放，智能市民卡的发行和受理，智能手机移动客户端的发布提供基础，为本地化的推广奠定了基石。

公司将以签约的智慧城市为市场切入口，结合当地的媒体，和互联网广告宣传，通过自有团队、招募代理和加盟商，实现天成通移动智能终端等金融产品本地的快速落地，并快速复制成功模式进而推广到全国市场。

#### 六、本次募集资金投资项目的实施内容

本次非公开发行募集资金将用于基于移动互联的小微金融服务平台项目的建设，在实施内容上主要包括了融合支付管理系统建设、移动互联的网点建设与推广、项目运营三个方面进行建设。项目拟投资资金总额为 488,000 万元，拟使用募集资金投资金额为 368,000 万元。投资概算中，融合支付管理系统投资 137,410 万元，占比 28.16%；移动互联的网点建设及推广投资 180,590 万元，占比 37.01%；运营费用及营运资金需要 170,000 万元，占比 34.84%。具体实施方案及投资概算情况如下：

单位：万元

序号	工程或费用名称	金额	占比	拟使用募集资金投资金额
<b>1</b>	<b>融合支付管理系统投入</b>	<b>137,410.00</b>	<b>28.16%</b>	<b>137,410.00</b>
1.1	场地投入	41,360.00	8.48%	41,360.00
1.2	设备购置投入	33,602.00	6.89%	33,602.00
1.3	软件采购	15,448.00	3.17%	15,448.00
1.4	软件外包	26,000.00	5.33%	26,000.00
1.5	研究开发费用投入	21,000.00	4.30%	21,000.00
<b>2</b>	<b>移动互联网网点投入及推广</b>	<b>180,590.00</b>	<b>37.01%</b>	<b>180,590.00</b>
2.1	简易终端采购	60,000.00	12.30%	60,000.00
2.2	多功能终端采购	9,600.00	1.97%	9,600.00
2.3	居民一卡通	60,000.00	12.30%	60,000.00
2.4	人员投入	19,600.00	4.02%	19,600.00

2.5	分支机构租赁	2,214.00	0.45%	2,214.00
2.6	终端及一卡通推广费用	12,000.00	2.46%	12,000.00
2.7	专线、网络宽带租赁费用	16,276.00	3.34%	16,276.00
2.8	其他	900.00	0.18%	900.00
<b>3</b>	<b>运营费用及营运资金</b>	<b>170,000.00</b>	<b>34.84%</b>	<b>50,000.00</b>
	<b>项目总投资</b>	<b>488,000.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>368,000.00</b>

### (一) 融合支付管理系统建设的基本内容

小微金融服务平台依托的平台系统即为“融合支付管理系统”，“融合支付管理系统”以融合支付系统、知识发现系统、金融产品管理系统、金融信息中介服务系统为核心，配以风险控制、运营环境监控等 14 个子系统作为支撑。平台通过融合支付系统搜集小微交易流水、消费习惯（包括从银联等各种大数据平台获取的数据）等数据资产，经过知识发现系统的深度挖掘，为小微提供专业化、定制化的金融服务，以及为金融信息中介服务机构提供征信依据和实施基础。

#### 1、融合支付系统

项目构建的融合支付管理平台，将在满足小微金融服务平台基础服务的同时，为小微创造更大的效益，精准地将线上海量的 Online 用户资源，引导至线下商户进行 Offline 消费（即 O2O 模式）。其核心内容为：消费者通过已集成各类线上消费信息内容的“居民一卡通”到相应的小微商户网点消费，可以使用本项目提供或改造的移动智能终端享受小微优惠价格、便利支付服务。该商业模式在为小微提供营销推广服务、给小微商户带来有效订单的同时，也给小微个人（持卡人）提供了优惠返利的信息、返利的即时实现，真正实现 O2O 闭环应用。

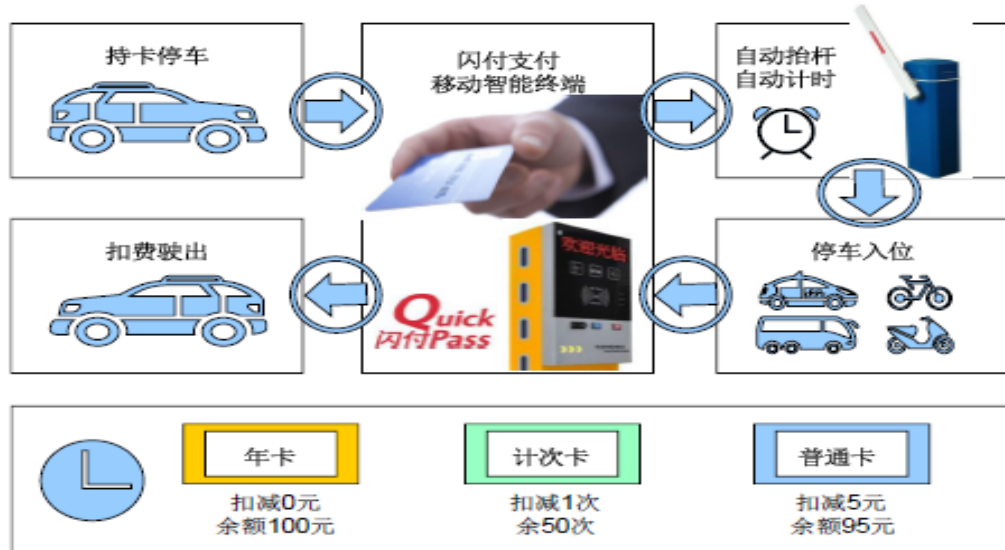
融合支付系统业务流程：首先将银联非标准消费交易的应用汇集到居民一卡通支撑平台，然后通过支撑平台将应用推广到实物载体（居民一卡通卡片及商家移动智能终端），最后通过实物载体为持卡人即刻实现商家优惠。其具体业务应用场景如下：

业务场景 1 (O2O 场景应用)：商家将优惠信息集成到居民一卡通，持卡人到商家即时享受优惠折扣。



业务场景 2（停车场应用）：车主持卡（居民一卡通）驶入停车场时，经过移动智能终端完成非接触式刷卡，闪付入场，平台系统自动判别卡种，移动智能终端根据卡支撑平台识别卡种类，自动根据年卡、计次卡、普通卡进行差别收费，车主可直接闪付出场。示意图如下：

融合支付停车场应用示意图



## 2、知识发现系统

### (1) 知识发现系统基本情况

基于银行卡转接及消费大数据的知识发现系统是建立一套一站式小微金融管理平台，包括信用评估、资产负债管理、收入支出管理、财务分析与评估、个性化产品推荐与理财规划等模块。该平台主要是运用先进的大数据知识挖掘模型、

高效的算法开发一套大数据知识发现系统，通过海量数据的交互与存储，快速挖掘获得有价值的信息。小微金融服务平台的知识发现系统的功能主要是为面向小微的小额贷款和理财等金融服务提供征信和实施基础。通过该系统能从以下方面为小微提供价值：

第一、根据小微需求自动化抓取数据，帮助小微及时准确地了解所有资产负债账户的状态和相关交易；

第二、通过预算目标管理帮助客户培养良好的消费和理财观念；

第三、通过灵活的交互式数据展现帮助客户了解自身的财务特征和变化趋势；

第四、通过数据挖掘技术，向中低端客户提供精准的个性化产品推荐；

第五、通过数据发现技术，向中低端客户提供专业的理财计划，实现资产的保值增值等。

## (2) 知识发现系统主要产品及功能

公司知识发现系统的产品结构如下：

知识发现系统											
收入支出管理			财务分析与评估				智能化产品推荐与理财规划				
自动同步账户交易	预算管理 与预算目标	账单及还款提醒	统计图表与OLAP	客户分群与比较	风险承受能力评估	信用评估	建立个人偏好	金融产品推荐	消费品推荐	提供理财规划	理财实践案例库

各个功能模块的主要功能如下：

### ①收入支出管理

该模块的主要功能为高效而科学的管理用户的收入支出等涉及现金流变动的交易，它包括自动同步账户交易、预算管理、预算目标、账单及还款提醒等子功能。该模块的高效性体现在能够自动同步多个银行账户的交易明细，其实时性和准确性将是传统记账软件所无法比拟的，科学性则体现在其预算目标管理工具

和账单提醒功能，能够有效提高用户的财务管理能力和管理效率。

### ②财务分析与评估

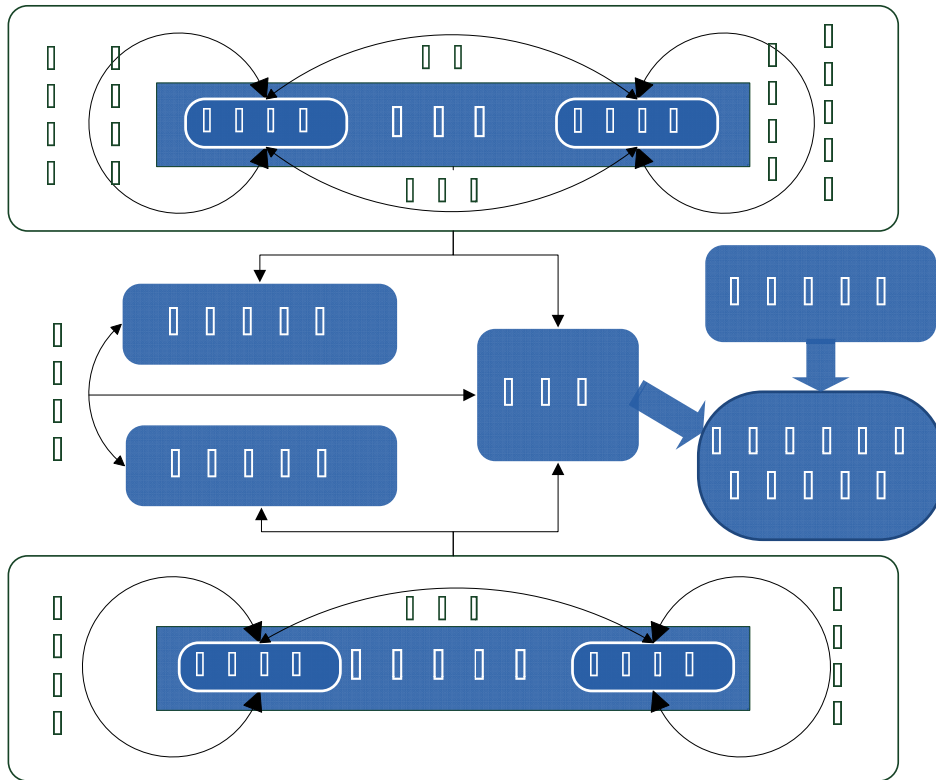
该模块的主要功能为通过灵活的交互式数据展现工具辅助用户进行财务状况分析，并对用户的风险承受能力及信用状况进行科学的评估，它包括统计图表与 OLAP、客户分群与比较、风险承受能力评估、信用评估等子功能。该模块将通常只在企业级分析软件中才有的 OLAP 功能提供给用户，通过数据发现技术进行智能的客户分群与比较，并将借鉴行业先进经验建立评估模型。

### ③智能化的产品推荐与理财规划

该模块的主要功能为集中提供品种多样的理财产品选择，并利用数据发现技术免费为中低端消费者提供智能化的理财产品推荐，以及提供有针对性和专业化理财计划建议，它包括建立个人偏好、金融产品推荐、消费品推荐、提供理财规划、理财实践案例库等子功能，此外该模块会将数据挖掘得到的各种知识集中起来建立知识库，进一步提供衍生服务。

该模块进行产品推荐和提供理财规划的整体流程为：首先通过对用户基本信息和消费数据的挖掘来获取用户的偏好特征，通过对金融产品信息和购买数据的挖掘来建立金融产品的特征，然后通过用户之间的相似性来进行消费品推荐，通过用户特征和金融产品特征的比较来进行金融产品推荐，通过用户特征与理财案例的匹配来提供定制化的理财规划。

天成知识发现系统逻辑模型

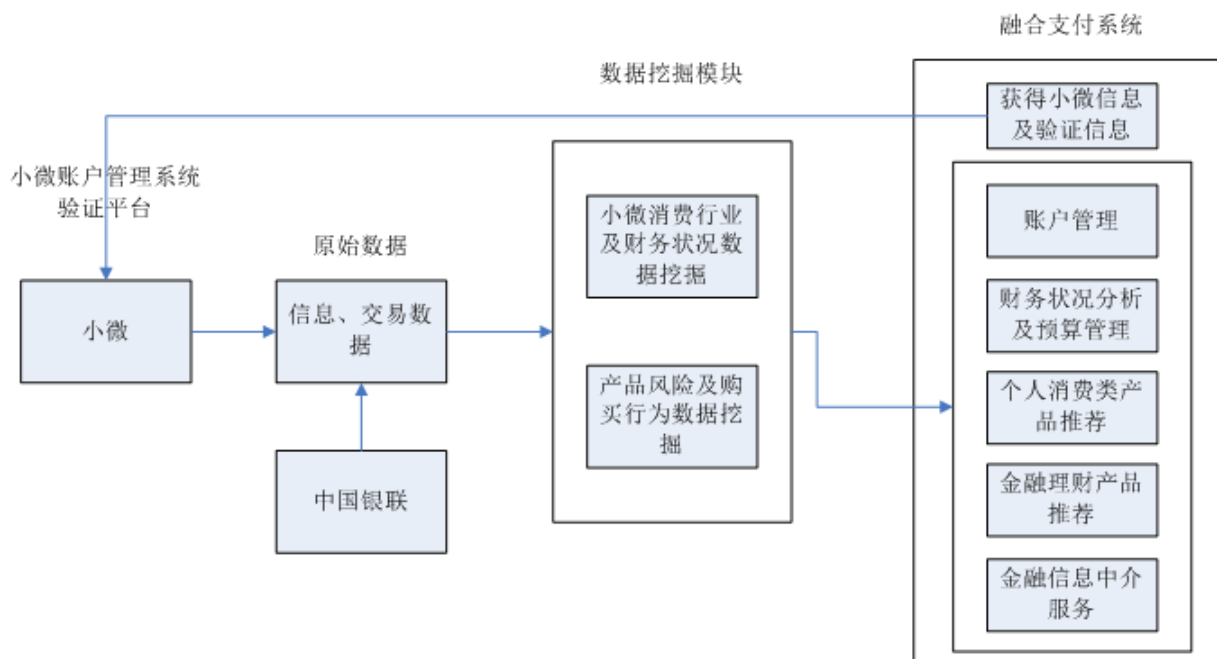


天成知识发现系统逻辑模型将使用包括但不限于分类器、聚类、关联规则、协同过滤、流数据挖掘等技术，并为客户和金融产品建立加权指数和评估模型。这些数据将主要应用在财务分析、产品推荐和理财计划等模块。

### (3) 天成知识发现系统的业务流程

天成知识发现系统整体业务流程图如下：

## 天成知识发现系统整体业务流程



其具体业务模式为：

①该业务通过建立小微金融服务平台，并通过良好的金融服务体验和精确的营销推广，将小微吸引到服务平台。通过小微受理开办以及居民一卡通账户的开设获得小微授权（对其交易信息进行代理查询及分析），并尽可能地让小微录入更丰富的个人基本信息（如性别、年龄等）、个人偏好信息（如爱好、饮食习惯等）、固定资产及现金记账信息（如房产、汽车、现金、存款等）；

②平台吸引小微后，将小微引导至校验平台。用户将在校验平台完成用户的实名认证以及相关联的银行卡认证。该步骤用于验证用户身份，并确保用户信息和用户提供的银行卡信息相匹配；

③小微完成身份校验后，公司将通过自身大数据平台以及中国银联提供数据所组成的数据仓库申请相关经认证银行卡的消费交易信息。数据仓库在保证数据安全的情况下向服务平台提供经认证银行卡的消费交易信息；

④服务平台获得用户银行卡交易信息后，结合用户在服务平台上保存的个人信息（包括：年龄、性别、爱好、住址等），通过数据挖掘，分析出该用户的月/年均消费水平，月/年均消费类别分布，消费地域分布，消费品牌习惯等信息；

⑤服务平台外接多家理财产品、个人消费品提供商，并将其产品分类，为小

微提供针对性服务。同时服务平台通过与调查公司和咨询公司合作获得国内大众的消费情况，消费分布。

获得小微的消费习惯后，服务平台为小微提供三项基础增值服务：

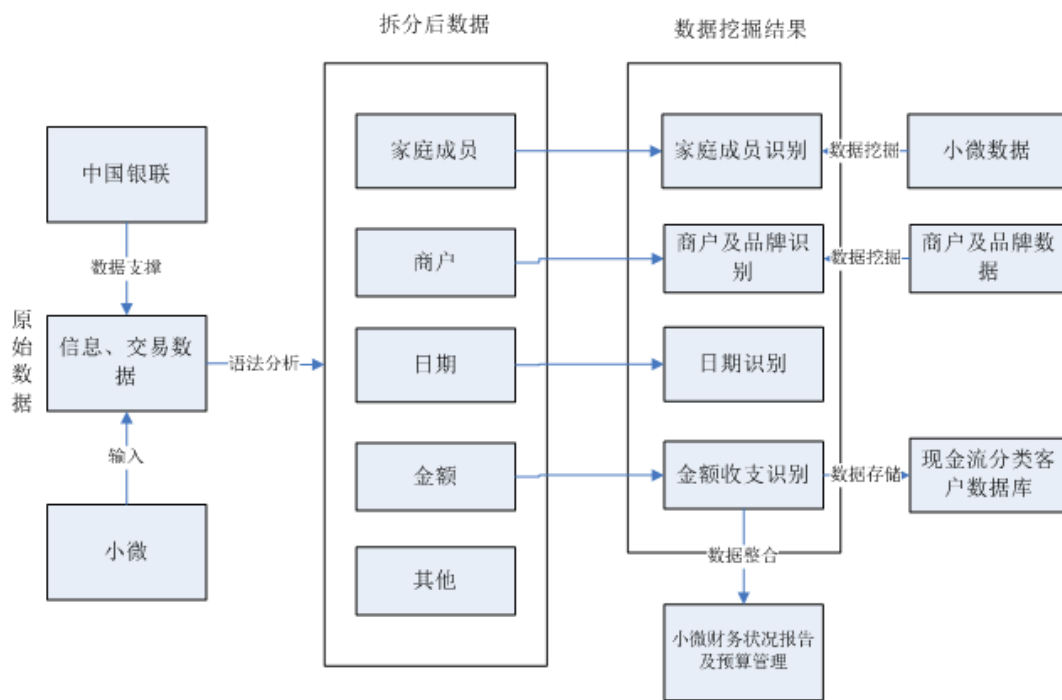
①向小微展示综合消费信息，以及对消费信息分析所产生的结果，使用户对个人的财务及消费状况有一个整体的了解，以使用户更好的规划下一阶段的消费。

②通过对小微信息和服务平台所获得的全国范围内的整体信息配对，对该用户的消费水平和全国具有同样特征的用户平均消费水平做比较，并为该小微提供更加科学合理的消费及理财建议。

③通过对小微消费行为的分析结果和对第三方理财产品和消费产品提供商所提供的商品分类结果做匹配，为用户精准定位消费类产品和金融类产品，完成消费品的精准推荐。

金融产品信息挖掘流程图如下：

金融产品信息挖掘流程图



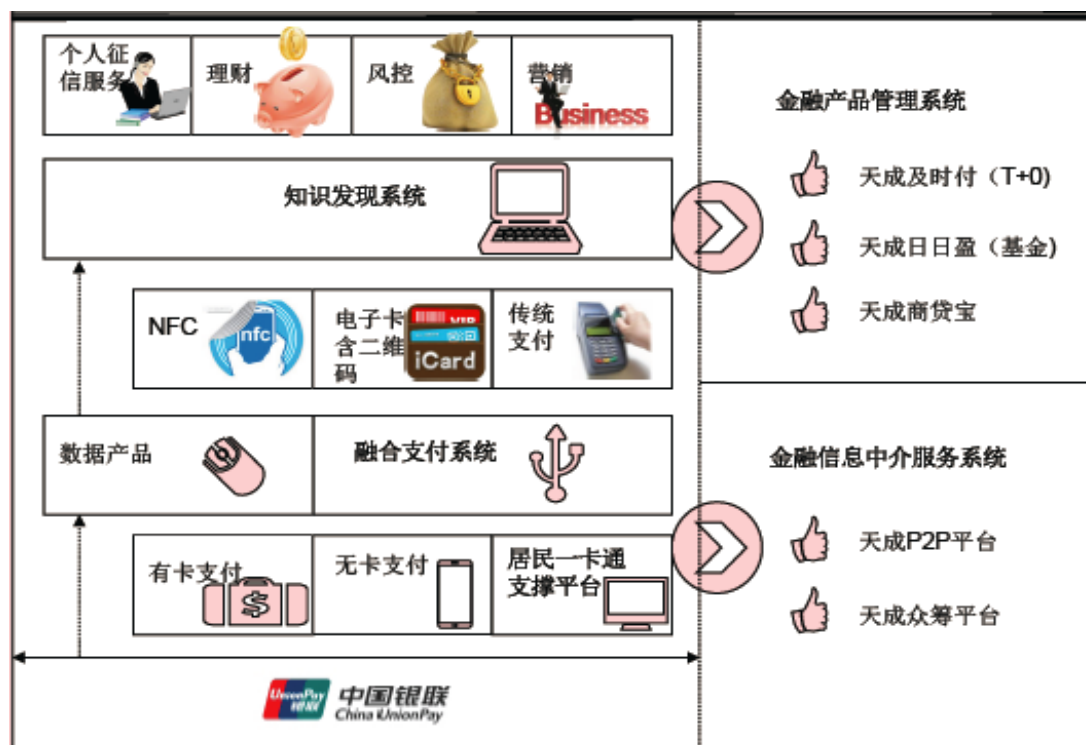
### 3、金融产品管理系统

金融产品管理是在知识发现系统基础上，将知识发现系统挖掘的小微征信数据、投资融资信息、消费信息等数据资产提供给小额贷款公司、保理公司以及理



财公司，同时与小贷、保理和理财公司合作打造各种理财、贷款的金融产品，本项目主要通过支付技术、大数据平台，将与各金融服务机构合作的产品推向小微市场，为小微提供完善全面的金融服务，从而获得信息与技术服务费。

融合支付核心业务框架图



公司经过与银行、基金、保险、理财公司等专业金融机构的合作，打造极具价值的“天成即时付”、“天成商贷宝”、“天成日日盈”三类产品，继而根据小微的特性与需求，发掘更多的产品。“天成即时付”、“天成商贷宝”、“天成日日盈”三类产品的基本情况如下：

### (1) 天成即时付 (T+0)

天成即时付业务 (T+0) 是通过与银联、银行、基金公司等金融服务机构合作，实现交易资金于交易当天进入小微指定账户，实现小微刷卡支付待清算资金的 T+0 结算服务，满足小微的实时到账需求。与 POS 收单业务相比，使用天成即时付，小微收款资金能够当日回笼，满足小微对于资金使用的迫切需求，提高其资金使用效率。T 表示交易日 (Trade)，T+0 就是当天进行资金清算，T+1 就是隔日 (下一个工作日) 进行资金清算。

天成即时付特点：方便，在移动智能终端直接操作即可；灵活，按需使用；

专业，银行资金，额度高；高效，马上到账，自动还款。

### （2）小微贷款（天成商贷宝）

天成商贷宝是通过移动智能终端、知识发现系统，将小微基础信息、交易流水信息等数据资产，通过金融服务平台上知识发现系统分析出征信状况，给小微进行征信评分，系统将自动生成小微信息及征信信息提供给金融服务机构，由金融服务机构实施贷款。

利用小微金融平台以及银联系统所提供的海量用户交易流水，天成商贷宝可以充分满足平台上小微短、频、快的资金周转以及固定资产投资需求，也通过促成小微向金融服务机构的灵活贷款，在满足金融服务机构放贷需求的同时，提高其资金使用效率。本项目则通过产品技术服务、产品营销达成信息技术服务收入。

### （3）小微理财（天成日日盈）

天成日日盈是由小微金融服务平台为小微打造的一项余额增值服务。通过移动智能终端的操作，将收款余额或存款资金随时转入、转出，满足小微的理财需求，充分挖掘小微闲余、小额资金的价值。

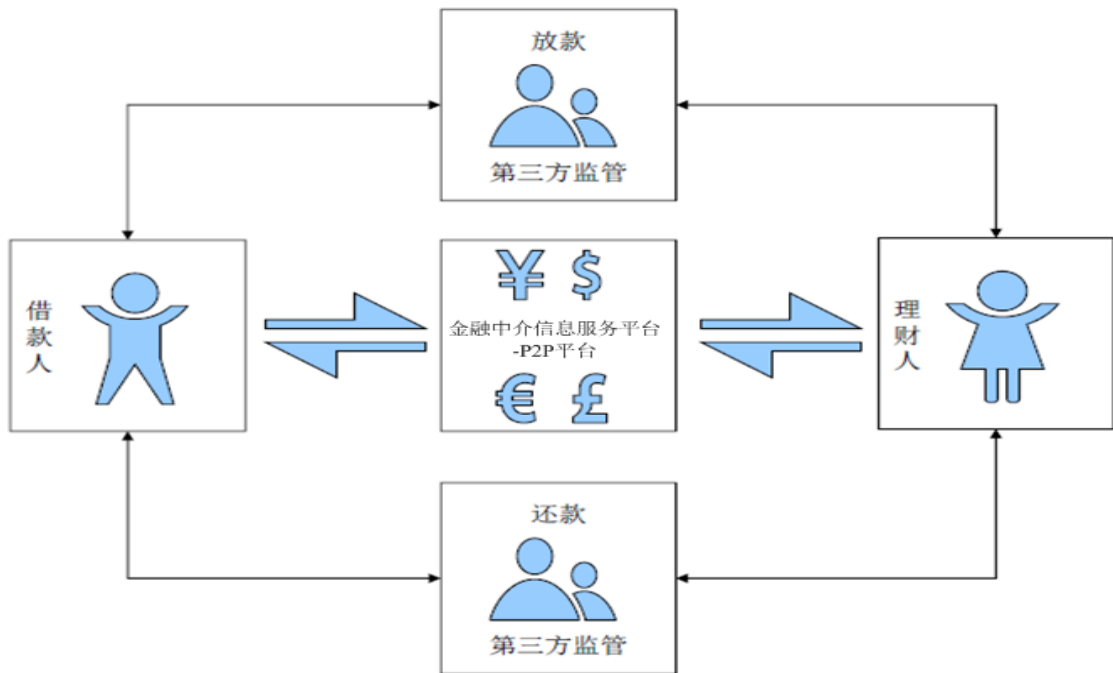
天成日日盈的特点：灵活，1元就起购；收益更高，用户存放资金不仅能拿到“利息”，而且和银行活期存款利息相比收益更高；随时存取；支持大额。通过天成日日盈，给小微资金增值的同时也增加小微与金融平台的黏性，使本项目获得收益。

## 4、金融信息中介服务系统

天成金融信息中介服务主要是搭建 P2P 平台与众筹平台，通过小微金融信息中介服务系统直接将平台上的小微联系起来，实现小微之间的资金快速融通，形成小微金融生态系统。因在小微金融服务平台上的小微（商户与个人）都是在平台上信息完备、有交易数据资产的真实客户，相比于其它平台的网贷模式，天成金融信息中介服务系统风险较小。

**P2P 平台业务流程示意：** P2P 由这些 P 端小微发起项目资金需求，由 P 端小微投资，数据透明，便捷贷款。此外，中介服务平台有着严格的项目管理流程，使得项目能健康持续发展。天成金融信息中介服务系统使得小微平台上的小微沟通更容易、更直接地共享与交互，真正地消除中间商，提高资金融通效率。详见

如下示意图：



天成 P2P 平台的价值在于：

(1) 投资理财收入高，理财人通过主动投标或加入项目计划将资金进行投资，获得高年化利率收益。

(2) 信用借款效率高，借款人按照要求完善信用认证后，通过发标进行借款，最快 3 小时内可获得所需资金。

(3) 安全保障，风险金账户被保理公司或银行托管，有效保障理财人的本金安全。

天成众筹平台是以众筹网络融资模式，以“团购+预约”形式，由小微发起人把其产品原型或创新方案提交到众筹平台，展示他们的创意和理念，争取小微投资人的关注和支持，从而获得所需要的资金援助。

相对于传统的融资方式，公司的众筹平台更为开放，能否获得资金也不再将项目的商业价值作为唯一标准。只要是小微喜欢的项目，都可以通过众筹方式获得项目启动的第一笔资金，为更多小本经营或个人创业提供机会。

## (二) 融合支付管理系统建设投资概算

融合支付管理系统需建设及租赁房产作为项目运营的机房和办公场所，并需要采购相应设备完成机房基础设施的建设，采购的硬件包括智能终端设备、服务

器、交换机和无线设备、存储柜、防火墙、电脑、带宽等，采购的软件主要包括数据库、密码服务平台等。

公司本次募集资金中的 137,410.00 万元用于融合支付管理系统的建设。其中场地投入 41,360.00 万元；设备投资 33,602.00 万元；软件购置及系统外包 41,448.00 万元；研发投入 21,000.00 万元。具体情况如下：

### 1、场地投入

场地投入包括机房与办公场地建设，共投入 41,360.00 万元，其中主机房与办公场所购置需投入 10,000.00 万元，备用机房购置投入 750.00 万元，其他税费等为 508.30 万元，主机房及备用机房建设投入为 30,101.70 万元，具体情况如下表所示：

序号	投资内容	预计面积 (m <sup>2</sup> )	投资总额 (万元)
一	场地投入	25,300.00	41,360.00
(一)	场地购置	25,300.00	11,258.30
1.1	办公场地	24,000.00	9,600.00
1.2	主机房	1,000.00	400.00
1.3	备用机房	300.00	750.00
1.4	其他税费等		508.30
(二)	机房建设投入	1,300.00	30,101.70
2.1	主机房	1,000.00	20,067.80
2.2	备用机房	300.00	10,033.90
	合计		41,360.00

### 2、设备投资

本项目设备投资为 33,602.00 万元，其中，主机房设备购置投入 17,664.00 万元，备用机房设备购置投入 6,912.00 万元，网络设备购置投入 7,550.00 万元，研发设备购置 1,476.00 万元，具体购置设备如下表所示：

主机房设备购置明细

系统名称	服务器类型	服务器数量 (个)	采购单价 (万元)	采购价格 (万元)
金融产品管理系统	曙光 I840R-GP 系列	4	22	88
融合渠道接入系统	曙光 I840R-GP 系列	8	22	176
数字化平台省级前置系统	曙光 CB60-G 系列	480	8	3,840
互联网支付核心系统	曙光 I840R-GP 系列	64	22	1,408
移动支付核心系统	曙光 I840R-GP 系列	32	22	704

POS 支付核心系统	曙光 I840R-GP 系列	32	22	704
EPOS 支付核心系统	曙光 I840R-GP 系列	16	22	352
简易终端支付核心系统	曙光 I840R-GP 系列	16	22	352
IVR 核心处理系统	曙光 CB60-G 系列	2	8	16
居民一卡通核心处理系统	曙光 I840R-GP 系列	32	22	704
小微商户金融服务系统	曙光 I840R-GP 系列	32	22	704
账户管理系统	曙光 I840R-GP 系列	4	22	88
互联网金融数据处理核心系统	曙光 I840R-GP 系列	16	22	352
清结算系统	曙光 I840R-GP 系列	8	22	176
分润系统	曙光 I840R-GP 系列	8	22	176
风控管理系统	曙光 I840R-GP 系列	16	22	352
运营管理系统	曙光 I840R-GP 系列	4	22	88
互联网金融用户大数据分析系统	曙光 I840R-GP 系列	32	22	704
营销管理系统	曙光 I840R-GP 系列	4	22	88
精准广告投放系统	曙光 I840R-GP 系列	4	22	88
运维系统	曙光 CB60-G 系列	4	8	32
运营环境监控系统	曙光 CB60-G 系列	2	8	16
客户服务系统	曙光 I840R-GP 系列	8	22	176
数据库服务器	浪潮 NF8560M2	32	40	1,280
磁盘阵列	浪潮 AS8000	2	2500	5,000
<b>总计</b>				<b>17,664</b>

备用机房设备购置明细

系统名称	服务器类型	服务器数量	采购单价 (万元)	采购价格 (万元)
金融产品管理系统	曙光 I840R-GP 系列	2	22	44
融合渠道接入系统	曙光 I840R-GP 系列	4	22	88
互联网支付核心系统	曙光 I840R-GP 系列	32	22	704
移动支付核心系统	曙光 I840R-GP 系列	16	22	352
POS 支付核心系统	曙光 I840R-GP 系列	16	22	352
EPOS 支付核心系统	曙光 I840R-GP 系列	8	22	176
简易终端支付核心系统	曙光 I840R-GP 系列	8	22	176
居民一卡通核心处理系统	曙光 I840R-GP 系列	16	22	352
小微商户金融服务系统	曙光 I840R-GP 系列	16	22	352
账户管理系统	曙光 I840R-GP 系列	2	22	44
互联网金融数据处理核心系统	曙光 I840R-GP 系列	8	22	176

清结算系统	曙光 I840R-GP 系列	4	22	88
分润系统	曙光 I840R-GP 系列	4	22	88
风控管理系统	曙光 I840R-GP 系列	8	22	176
运营管理系统	曙光 I840R-GP 系列	2	22	44
互联网金融用户大数据分析系统	曙光 I840R-GP 系列	16	22	352
营销管理系统	曙光 I840R-GP 系列	2	22	44
精准广告投放系统	曙光 I840R-GP 系列	2	22	44
运维系统	曙光 CB60-G 系列	2	8	16
运营环境监控系统	曙光 CB60-G 系列	2	8	16
客户服务系统	曙光 I840R-GP 系列	4	22	88
数据库服务器	浪潮 NF8560M2	16	40	640
磁盘阵列	浪潮 AS8000	1	2,500	2,500
<b>总计</b>				<b>6,912</b>

网络设备购置明细

设备名称	类型	数量	单价 (万元)	价格 (万元)
核心机房交换机	华为 S6700-48 系列	64	11	704
备份机房交换机	华为 S6700-48 系列	32	11	352
省级前置机房交换机	华为 S6700-48 系列	60	11	660
核心机房路由器	华为 AR3260 系列	16	6	96
备份机房路由器	华为 AR3260 系列	8	6	48
省级前置机房路由器	华为 AR3260 系列	60	6	360
核心机房防火墙	华为 USG5150	64	5	320
备份机房防火墙	华为 USG5150	32	5	160
省级前置机房防火墙	华为 USG5150	120	5	600
主机房堡垒机	启明星辰 OSM-3300	2	18	36
备份机房堡垒机	启明星辰 OSM-3300	2	18	36
核心机房负载均衡	深信服 AD-2000	64	30	1,920
备份机房负载均衡	深信服 AD-2000	32	30	960
省级前置机房负载均衡	深信服 AD-2000	30	30	900
入侵检测	启明星辰天清 NDP2000	1	150	150
加密机	江南科友 SJJ1214	16	8	128
IVR 设备	中联飞跃	1	120	120
<b>总计</b>				<b>7,550</b>

研发设备购置明细

设备名称	类型	数量	单价 (万元)	价格 (万元)
------	----	----	---------	---------

研发测试服务器	曙光 I840-G10	20	25	500
研发测试服务器	曙光 I420-G10	50	3	150
研发用 PC	联想 thinkstation 系列	400	1	400
测试机房防火墙	华为 USG5150	4	5	20
测试机房交换机	华为 S6700-48 系列	10	11	110
测试机房路由器	华为 AR3260 系列	4	6	24
测试机房加密机	江南科友 SJJ1214	4	8	32
测试机房负载均衡	深信服 AD-2000	8	30	240
<b>总计</b>				<b>1,476</b>

### 3、软件购置及系统外包

本项目需要软件购置及系统外包需投入 41,448 万元，其中软件购置投入 15,448 万元，软件外包服务费用 26,000 万元。具体情况如下：

#### 软件购置投入明细

软件名称	类型	授权数量	价格（万元）
数据库	Oracle	192CPU	6,144
应用服务器	Weblogic	512cpu	8,704
密码服务平台	江南科友		100
其它软件			500
<b>合计</b>			<b>15,448</b>

#### 软件外包服务费明细

项目名称	周期（月）	费用（万元）
大数据分析系统	16	6,700
居民一卡通核心处理系统	8	4,000
小微商户金融服务系统	6	2,000
销售管理系统	4	1,800
精准广告投放系统	6	1,700
运维系统	5	800
客户服务系统	5	500
互联网金融数据处理核心系统	8	3,000
测试外包		5,500
<b>合计</b>		<b>26,000</b>

### 4、研发投入

本项目研发投入 21,000 万元，研发投入明细如下：

#### 项目研发投入明细

单位：万元

序号	招聘岗位	人数	工资费用	第 1 年投入	第 2 年投入	金额
----	------	----	------	---------	---------	----

			(万元/年)			
1	系统分析师	30	60.00	1800.00	1800.00	3600.00
2	系统架构师	15	60.00	900.00	900.00	1800.00
3	研发工程师	150	36.00	5400.00	5400.00	10800.00
4	测试工程师	50	24.00	1200.00	1200.00	2400.00
5	质量管理员	10.	36.00	360.00	360.00	720.00
6	文档管理员	5	12.00	60.00	60.00	120.00
7	UI 工程师	10	24.00	240.00	240.00	480.00
8	UE 工程师	10	36.00	360.00	360.00	720.00
9	其他人员	15	12.00	180.00	180.00	360.00
<b>合计</b>		<b>295</b>		<b>10,500.00</b>	<b>10,500.00</b>	<b>21,000.00</b>

### (三) 移动互联网点建设的基本内容

移动互联的网点建设主要内容包括移动智能终端推广、居民一卡通的网点建设以及城市分支机构网点建设与推广等三大部分。

#### 1、移动智能终端推广

本项目计划在三年内向小微投放 300 余万台移动智能终端，通过高度集成小微服务平台支付、缴费、金融等产品功能，提供最佳的便民生活服务，满足更多人的日常生活需求。移动智能终端是移动互联智能支付的载体，在类型上将根据不同区域城市的小微在经营和使用上的习惯差异，提供不同类型智能支付终端以满足各种线下支付场景需求。项目使用的移动智能终端包括基于移动互联的简易型终端和基于移动互联的多功能型终端两类，并具有四个共同特点：1、受理 PBOC3.0 的金融 IC 卡；2、可以移动使用；3、符合银联、银行卡检测中心等金融机构的相关检测认证要求；4、能被 APP 管理。

##### (1) 基于移动互联的简易型终端（以下简称“简易终端”）

简易终端是一种新型支付产品，需要与手机、平板电脑等通用智能移动设备进行连接，通过 APP 等智能软件与移动互联网网络进行信息传输，达到完成卡片读取、PIN 输入、数据加解密、提示信息显示等操作，最终实现支付、缴费等业务应用。随着移动互联时代的来临，简易终端以其安全性、便于携带、成本低、功能强大等突出特点，成为小微金融服务的首选产品，也是本项目布局小微生态的重要手段，承担着敲门砖、粘贴器、信息采集器、安全支付工具等多重角色。

简易终端能对磁道信息、PIN、卡片验证码、卡片有效期等敏感信息和所涉



私有密钥、证书等进行有效保护，其中交易金额、交易类型、货币类型、商户号、终端号、终端硬件序列号等表征交易的关键信息，在处理和传输过程中保证不被篡改，确保真实性。同时，简易型终端具有提示功能，在现场交易过程中，会通过电子小票进行确认，充分保证交易的安全性。

## （2）基于移动互联的多功能型终端（以下简称“多功能终端”）

多功能终端是数据处理智能终端，因其无需像简易终端一样与其它终端配合使用，但又可以在需要的时候与手机、PAD 等智能终端配套使用。多功能终端功能与简易型终端相比，除了上述简易型终端拥有的功能与优点以外，还具有以下几种特性：1、具有数据存储及计算能力；2、可进行二次开发；3、能与其它智能设备进行数据通讯；4、有人机界面，可以实现显示和输入功能；5、可用无线网络连接。

多功能终端也是基于传统无线 POS 的升级产品，跟传统 POS 相比，具有以下优点：1、外观比传统 POS 更小巧轻便；2、具有更广泛的应用面，开发的接口更灵活；3、更灵活的业务处理能力，除了支付，还能有更多的应用；4、可以与手机、PAD 等智能终端配套使用，仅在支付时调用一体智能终端，其它应用仍然在 APP 上；5、比传统 POS 的成本大大降低。

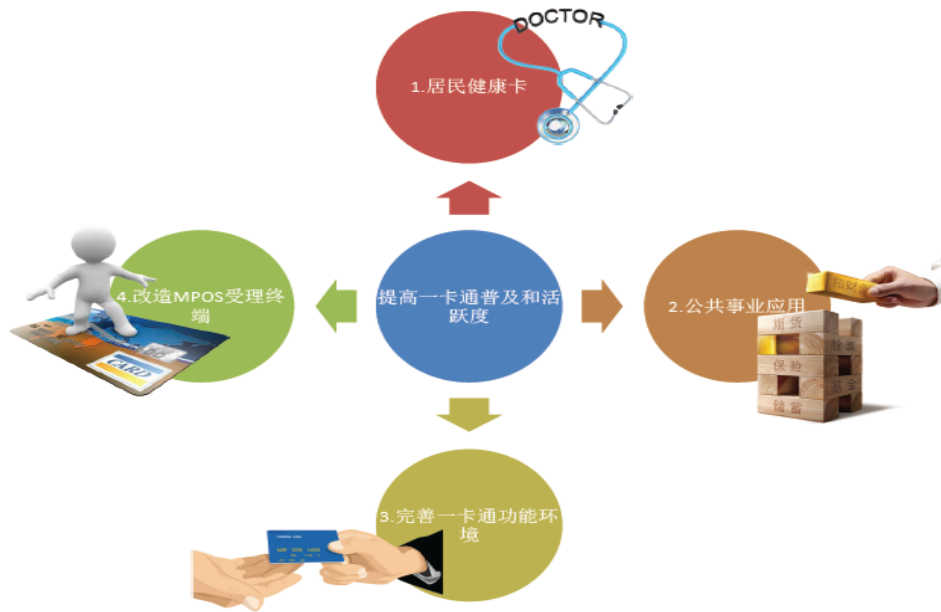
随着信息技术的广泛应用，客户对管理功能需求的增加使要求向上不断攀升。多功能终端在小微服务平台也是顺势出现，除了补充确实不适用简易型终端分体机的那一部分小微，同时也是作为“居民一卡通”应用行业的配套产品之一，进入应用行业领域，服务居民一卡通在特有受理环境的搭建。应用行业领域包括但不限于：医院、停车场、公交、出租车、旅游景点等，与居民一卡通配套，实现一卡通持卡人身份识别；实现标准支付以及特定环境支付应用；与行业系统对接应用实现定制化功，例如，与医院 HIS 系统对接，用于医院就诊挂号、付款、取药、电子档案、健康病历查询等；与停车场系统对接，用于停车计时计费，闪付付款；与公交系统对接，实现学生/老人/成年人持卡区别价格闪付乘车，与出租车系统对接，实现闪付打车；与旅游景点系统对接，实现学生/老人/成年人持卡闪付进景点。多功能终端将进入行业应用领域，在医院、停车场、社区/园区/校区门径、出租车、公交车、景点等为主的六大应用领域投放。

## 2、居民一卡通建设

本项目计划在三年内向小微商户及个人投放 3,000 万张居民一卡通，实现多种公共服务卡的应用集成，如通过与医院合作，实现就诊、挂号、取药、缴费、居民健康信息一卡通用；通过与社保合作，实现社保查询功能；通过与公交公司合作，实现公交乘车分段计价；通过与停车场合作，实现计费停车。居民一卡通是银行发行的 PBOC3.0 标准的银联卡，后续可扩展到以手机客户端为载体，参照二维码技术，结合银行卡加密通路开发金融属性。卡片具备接触式与非接功能，金融应用与一卡通行业应用共置于一张卡片上，芯片应用分区设置，卡片主密钥由银行管理，其它应用密钥管理体系相互独立，支持各自功能的实现。

居民一卡通作为一张市民必备卡，需要卡片有针对居民一卡通的特色业务作支撑，本项目计划在公共事业缴费、医院、停车场、社区/园区/校区门径、出租车、公交车、景点等几个大领域突破，将卡片应用、受理应用以及结算应用推广到几个业态。居民一卡通可以与小微金融服务平台居民一卡通支撑系统对接，将居民一卡通个性化功能需求加载应用；同时作为银联标准银行卡，最基本的金融功能在于小微金融服务平台中可以作为小微的收付款结算账户，完成资金的收付；小微金融平台可以通过一卡通的交易信息、流水记录、消费习惯等数据资产，作为小微金融平台大数据来源之一，最终在未来为小微在小额贷款和理财等金融服务提供征信依据和实施基础。

居民一卡通行业领域的拓展步骤如下图所示：



第一步：将在居民健康卡作为居民一卡通的突破口，在当地找 3-4 家重要医院对接，替代现有各大医院各自为政发行的就诊卡，方便群众预约门诊，在挂号、取药、缴费等流程上提供绿色通道。同时集成社保、医保及居民一生所有健康医疗信息（电子健康档案、电子病历和三级信息平台），实现医疗卫生服务跨系统、跨机构、跨地域互联互通和信息共享，最终用信息化手段提高医疗卫生服务水平；

第二步：将城区一卡通扩展到水费、电费、燃气费等公共事业应用，实现与社会保障系统的医疗、社保进行融合；

第三步：建设一卡通支撑平台，构建居民一卡通结算中心，完善一卡通支撑平台各项系统功能；建设社区一卡通和保障性住房一卡通，对于小区内的停车场、小区进出、大楼进出实现刷卡出入，同时实现小区内部的小卖部、商场等消费场所的刷卡消费；建设校园一卡通，实现校园的刷卡进出、刷卡考勤和刷卡消费；建设全市停车场管理系统，可以在全市的停车场进行刷卡进出，并可以通过手机客户端程序实现停车位查询、车位预定等；建立较完善的售卡、充值网点，并在全市的社区、保障性住房、校园进行发卡；

第四步：实现与公交一卡通的对接，对原有公交的车载智能终端进行改造，使其能够识别城区一卡通，同时一卡通平台与公交结算中心进行对接，实现消费记录和金额的结算；公交系统停发旧卡，过渡期内新旧卡同时并存，一段时间后实现新卡的完全替代；在出租车上安装城区一卡通车载智能终端，实现刷卡消费和结算；发展商业联盟，升级或部署城区移动智能终端，实现金融、娱乐、购物、

酒店等商业场所的城区一卡通消费应用，并进一步完善平台结算中心。

### 3、城市分支机构网点建设与推广

城市分支机构网点建设与推广主要涉及城市拓展计划与小微服务网点拓展计划。

城市拓展计划分为三步，详见下图：



第一步：以遵义为项目实施主阵地建设小微金融服务平台，在移动智能终端、居民一卡通、金融与行业深度合作等三个方面，搭建小微金融服务样板；

第二步：以公司已经签约的除遵义外的五个智慧城市落地经营，五个智慧城市包括：山西省临汾市、河北省保定市、山东省莱芜市、云南省保山市以及广西省贺州市，通过已签约城市，将小微金融服务平台建设迅速落地，并以上述六个城市为中心分别辐射至全省；

第三步：除了以智慧城市为主战场以外，还将通过与各地业务项目的对接与实施，以业务为龙头占领城市。目前公司与甘肃电力签约代理甘肃全省电力缴费，同时已经在全国拉开了以电力为切入点布局全国的态势。

### 4、小微金融移动服务网点建设与推广

小微金融移动服务网点建设不限于连锁超市、加油站、社区等各类社会化网点建设，还有更丰富的小微业态，夫妻便利店、烟酒店等，遍布城市的毛细血管。

本项目服务网点的推广将利用小微金融服务平台重要优势与特点，吸引到小微“自主”选择天成小微金融服务平台，自愿加盟小微商户，自愿激活居民一卡通。

小微金融服务也会利用如下传统推广模式，扩大平台的影响力，特别是在项

目之初吸引小微加盟：

(1) 网络推广：本项目的产品拥有线上与线下结合的功能，可以实现 O2O 商品销售，借助线上平台实现网络推广。简易型终端推广可以建造一个小微天成通网上直营店。小微在直营店里订购产品，享受服务。

(2) APP 推广：每一个 APP 的传播与激活都是一次产品推荐，利用当前最流行的手段推广小微天成通 APP。

(3) 地面推广：采用地推扫街形式面对小微推广，应用推荐返佣政策快速吸引有效商家。在适当的时候打造在智慧城市所在地中心地段建设“小微天成通旗舰实体店”，将服务小微的所有产品呈现在实体店内部，推广到全国。

(4) 合作方推广：业务合作伙伴、金融合作伙伴以及智慧城市实施地政府，会根据业务用户群进行宣传推广，而且在公信力上将对项目起到正面宣传的作用。小微金融服务平台为小微提供服务的同时，也是为业务合作方提供了服务，合力推广，让业务更快速地深入到小微潜在客户群中。

#### (四) 移动互联的网点建设及推广投资概算

本项内容拟投入资金 180,590.00 万元，主要包括移动智能终端的采购以及推广，城市一卡通的发行与推广，其具体投入情况如下：

单位：万元

项目	投资金额	投入期		
		第 1 年	第 2 年	第 3 年
移动简易终端	60,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
移动多功能终端	9,600.00	3,200.00	3,200.00	3,200.00
居民一卡通	60,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
网点建设与推广		50,990.00		
合计		180,590.00		

(1) 移动智能终端的采购，本项目移动终端为基于移动互联的简易型终端（以下简称“简易终端”）和移动多功能终端（以下简称“多功能终端”）。移动智能终端通过 App 应用终端进行管理，其定制化的收单产品可为商户提供包括银联卡、Visa 卡受理在内的一体化收单服务，为小微商户及大中型连锁商户提供便利。本项目预计采购简易终端 300 万台，单台成本为 200 元，共计约投入采购成本 6 亿元，采购多功能终端的投放为 240,000 台，多功能智能终端每台 400 元，共计投入 9,600 万元。

(2) 本项目预计发行城市一卡通 3,000 万张, 发行方式为与银行联名发行, 在普通卡本身金融功能的基础上, 实现水、电、气、有线电视、医疗、教育、旅游、城市交通等 30 余项业务功能叠加。参照目前公司与遵义市的一卡通合作内容, 每张卡的制作成本约为 20 元, 公司三年内推广 30 个城市, 共需投入一卡通制作费 60,000 万元。

(3) 为推广移动终端以及城市一卡通, 公司需投入资金包括房屋租赁、人员工资、推广费用等, 共计 50,990 万元募集资金用于该部分的投入。

#### (五) 运营费用及营运资金投入

本项目运营费用及营运资金需投入人民币 170,000 万元, 其中运营及管理、技术人员工资费用及其他管理费用等 50,000 万元使用本次非公开发行募集资金投入, 金融产品管理系统运营资金 120,000 万元由公司使用自筹资金解决。运营费用及营运资金投入明细如下:

单位: 万元

序号	项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	合计投入
1	人员投入及运营	8,120	8,780	19,900	36,800
2	外包测试	-	3,000	3,000	6,000
3	业务平台推广费	2,000	2,000	2,000	6,000
4	其他管理费用	400	400	400	1,200
5	金融产品管理系统运营资金	120,000			120,000
	<b>合计</b>	<b>130,520</b>	<b>14,180</b>	<b>25,300</b>	<b>170,000</b>

(1) 人员投入及运营为本项目运营发生的管理人员、运维人员、客服人员等投入, 第三年起研发人员工资计入运营费用;

(2) 本项目运营部分系统需外包测试, 第二年起每年外包测试费用 3000 万元计入当期运营费用;

(3) 业务平台推广费主要负责发行人互联网金融业务品牌整体推广, 计划前三年每年投入 2,000 万元;

(4) 其他管理费用为本项目运行需支出的其他费用, 每年投入 400 万元;

(5) 金融产品管理系统运营资金主要用于公司向银行等金融机构提供业务保证金, 用于承担相关业务在发行人提供平台的流程中可能发生的操作风险、技术风险、欺诈风险及一定比例的信用风险。

## **（六）整个项目的效益分析**

经测算，本项目内部收益率为 30.85%，投资回收期为 5 年，有良好的经济效益。

## **七、本次非公开发行对公司经营管理、财务状况的影响**

**（一）本次发行后公司业务及资产整合计划、公司章程、股东结构、高管人员结构的变动情况**

### **1、本次发行后公司业务及资产整合计划**

本次非公开发行募集资金扣除发行费用后拟全部用于基于移动互联的小微金融服务平台建设项目，公司主营业务转变为互联网金融领域，互联网金融资产及收入所占比重大幅增加，有利于提高公司收入水平及增强公司的盈利能力，将进一步增强公司的核心竞争力。本次投资项目不会对公司现有业务范围和业务结构产生不利影响。

### **2、本次发行对公司章程的影响**

本次非公开发行完成后，公司总股本、股东结构、持股比例将相应变化，公司将依法根据发行情况对公司章程中有关条款进行相应调整。

### **3、本次发行对股东结构的影响**

本次非公开发行前，银河集团直接持有公司 16.38%的股份，通过国海证券股份有限公司-定向资产管理计划间接持有公司 1.96%的股份，共计持有公司 18.34%的股份，为公司控股股东；潘琦先生通过银河集团控制公司 18.34%的股份，为公司实际控制人。本次发行对象为银河集团，故发行完成后银河集团持股比例将上升。因此，本次非公开发行不会导致公司的控制权发生变化。发行完成后，银河集团仍为公司控股股东；潘琦先生仍为公司实际控制人。

### **4、本次发行对高管人员结构的影响**

本次非公开发行完成后，公司高级管理人员结构不会因本次非公开发行而发生重大变动。

## **（二）本次发行后上市公司财务状况、盈利能力及现金流量的变动情况**

本次发行将为公司带来积极影响，发行完成后公司总资产、净资产规模将相应增加，资产负债率相应下降。公司财务状况得到改善、资本实力进一步提升，

同时公司通过本次发行募集资金投资项目的实施,将有力促进互联网金融业务的可持续发展能力,提升公司的整体盈利水平。

### **1、本次发行对公司财务状况的影响**

本次非公开发行完成后,公司的总资产与净资产规模将相应增加,资产负债率将显著降低,流动比率、速动比率等将得到提高,有助于优化公司的财务结构,对公司持续发展及财务状况带来积极影响。

### **2、本次发行对公司盈利能力的影响**

本次非公开发行完成后,由于发行后公司股本将较大幅度增加,因此不排除发行后公司净资产收益率和每股收益短期内被摊薄的可能。随着募集资金投资项目的达产完成,互联网金融业务收入将成为公司的主要盈利增长点,主营业务利润将得到有效提升,公司的竞争力将进一步增强,公司可持续发展能力和盈利能力均将得到较大幅度的改善,有利于公司未来经营规模的扩大及利润水平的增长。

### **3、本次发行对公司现金流量的影响**

本次非公开发行募集资金到位后,公司筹资活动现金流量净额将大幅增加,同时,由于公司资产负债率、流动比率等偿债指标的改善,有利于公司未来借入资金,进一步改善公司的现金流量。随着公司募集资金投资项目效益的逐渐实现,公司未来经营活动现金流量将随之上升。

## **八、可行性分析结论**

综上所述,本次募集资金投资项目主要围绕公司进军基于移动互联网的小微金融服务行业,打造综合互联网金融运营商的战略目标展开,符合国家有关产业政策及公司整体发展战略,具有良好的市场发展前景和经济效益。项目完成后,能够进一步提升公司的竞争力和抗风险能力、优化产品结构,提高盈利水平,募集资金的用途合理、可行,符合本公司及全体股东利益。

贵州长征天成控股股份有限公司董事会

2016年2月4日

注:本可行性分析报告中,除特别说明外所有数值均保留2位小数,若出现各分项数值之和与总数尾数不符的情况,均为四舍五入原因造成。