



**苏州禾盛新型材料股份有限公司**  
**非公开发行股票募集资金运用**  
**可行性分析报告**  
**（修订稿）**

二〇一六年一月

# 释 义

本可行性分析报告中，除非另有说明，下列简称具有以下含义：

上市公司/公司/本公司/禾盛新材	指	苏州禾盛新型材料股份有限公司
本次非公开发行/本次发行	指	禾盛新材通过本次非公开发行 A 股，向深圳市中科创资产管理有限公司、贵州正能量资产管理有限公司、袁永刚、蒋元生、上海隆华汇投资管理有限公司管理的股权投资基金发行不超过 234,814,947 股（含）人民币普通股的行为
本报告、本可行性分析报告	指	苏州禾盛新型材料股份有限公司非公开发行股票募集资金运用可行性分析报告（修订稿）
本次非公开发行前控股股东	指	赵东明
本次非公开发行后控股股东	指	深圳市中科创资产管理有限公司
中科创资产	指	深圳市中科创资产管理有限公司
禾盛供应链	指	深圳市禾盛互联网供应链生态管理有限公司（原深圳市禾盛互联网供应链管理有限公司），系发行人全资子公司
禾盛商业保理	指	深圳市禾盛商业保理有限公司，系发行人全资子公司
禾盛融资租赁	指	深圳市禾盛融资租赁有限公司，系发行人全资子公司
兴禾源	指	公司全资子公司，苏州兴禾源复合材料有限公司
元、万元	指	人民币元、人民币万元

为了实现苏州禾盛新型材料股份有限公司业务转型升级的发展战略，提升公司整体竞争能力和盈利水平，从而为投资者提供更高的投资回报，公司经过全面深入的论证，拟向深圳市中科创投资产管理有限公司、贵州正能量资产管理有限公司、袁永刚、蒋元生、上海隆华汇投资管理有限公司管理的股权投资基金非公开发行股票。公司本次拟发行股票数量不超过 234,814,947 股（含），发行价格为 11.82 元/股，拟募集资金总额不超过 277,551.27 万元（上述发行股票数量、发行价格及募集资金总额系根据 2014 年度利润分配方案的实施以及本次非公开发行股票方案调整后所得）。具体发行数量由公司董事会提请股东大会授权董事会与保荐机构协商确定。

## 一、本次募集资金使用计划

公司本次非公开发行拟募集资金总额不超过 277,551.27 万元，扣除发行费用后拟投资于以下项目：

序号	项目名称	项目总投资（万元）	拟投入募集资金（万元）
1	基于大数据的互联网供应链金融管理信息平台建设项目	40,000.00	40,000.00
2	商业保理建设项目	150,000.00	150,000.00
3	融资租赁建设项目	50,000.00	50,000.00
4	年产 10 万吨新型复合材料（数字印刷 PCM）生产线项目	55,822.83	37,551.27
	合计	295,822.83	277,551.27

如果本次非公开发行募集资金不能满足公司项目的资金需要，公司将利用自筹资金解决不足部分。本次非公开发行募集资金到位之前，公司将根据项目进度的实际情况以银行贷款、自有资金等自筹资金先行投入，并在募集资金到位之后予以置换。

## 二、本次募集资金投资项目实施的背景

（一）近年来公司主营业务盈利空间受到压缩，需要寻求产品上

## 的升级改良及业务上的转型升级

公司自成立以来，一直专业从事家电外观复合材料（PCM/VCM）的研发、生产和销售，产品主要应用于冰箱、洗衣机、电热水器等家电制造厂商生产各类外观部件。近年来随着国内人力成本的增加、消费引擎动力不足，以及家电复合材料行业竞争持续加剧，公司的主营业务盈利空间受到压缩。如下表数据所示，尽管公司近年来营业收入能够保持稳定或略有增长，但归属于母公司所有者的净利润及每股收益却呈下降趋势。

禾盛新材近年来的收入、利润情况

项 目	2014 年度	2013 年度	2012 年度	2011 年度	2010 年度
营业收入（万元）	118,485.81	108,965.18	114,686.50	113,668.55	106,036.39
归属于母公司所有者的净利润（万元）	-12,222.31	3,000.82	2,479.65	6,169.46	9,500.32
每股收益（元）	-0.58	0.14	0.12	0.41	0.63

尽管公司近年来持续加强与大品牌客户的全面合作，在维护庞大且稳定的现有客户群体的同时加大新市场及新客户的开发，加强研发投入和新产品的开发力度，但目前仍处于业绩瓶颈，尚未达到理想预期。近年来市场对国内家用电器保有量逐步接近饱和存在担忧，一旦内需增长乏力家电行业发展前景堪忧，市场低迷趋势难以短期扭转。因此，公司一方面需要在现有主营业务上寻求产品的升级改良，提升产品的利润空间；另一方面，公司也需要积极寻求发展战略上的转型升级，开辟新的利润增长点，增强公司的盈利能力，为公司未来的持续稳定发展奠定坚实基础。

## （二）供应链金融管理方兴未艾，具有广阔的市场前景

公司本次募集资金投资项目“基于大数据的互联网供应链金融管理信息平台建设项目”以及“商业保理建设项目”、“融资租赁建设项目”是公司积极谋求向供应链金融管理领域进行业务转型的重要切入口。供应链金融管理信息平台是将供应链中的商流、物流、信息流和资金流进行有机整合的重要载体，是对供应链上下游信息进行深度挖掘，客户需求匹配和金融服务风险防范和控制的重要工

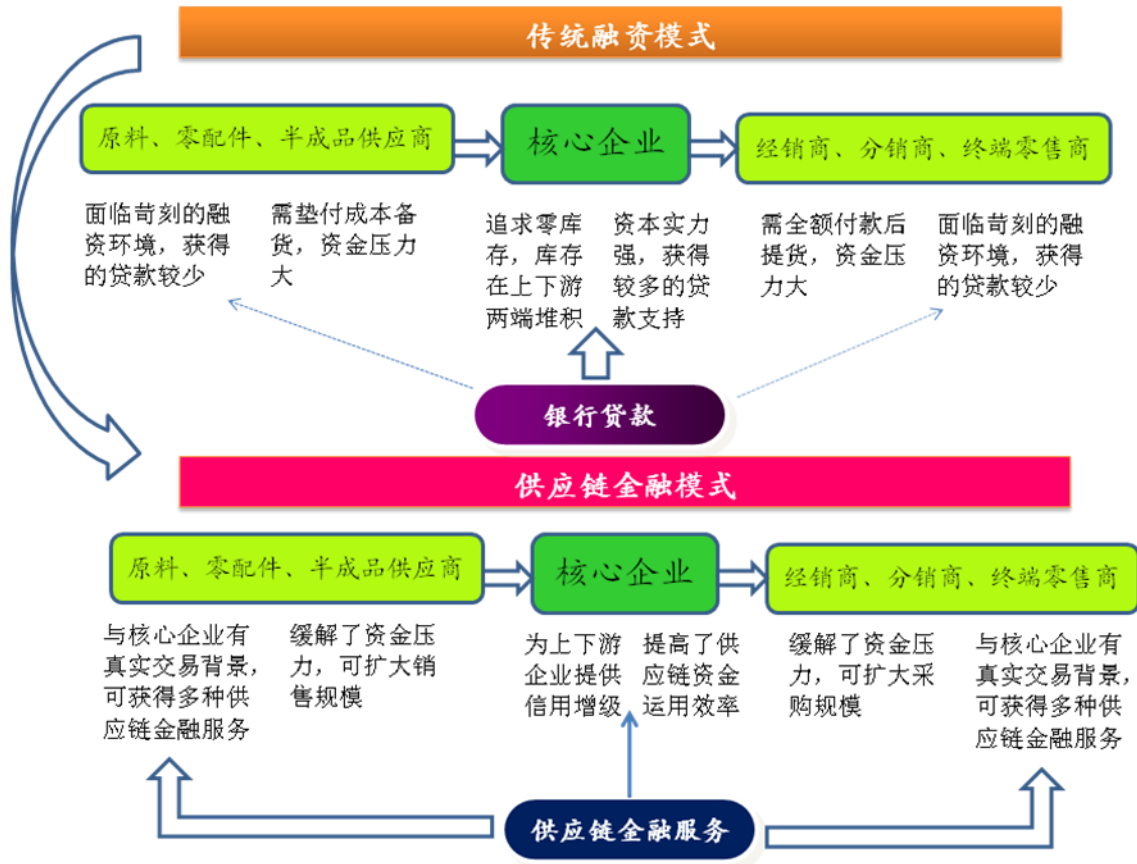
具。作为供应链金融服务的商业保理业务主要通过为供应链企业特别是小微企业提供应收账款融资、销售账务管理、信用风险控制与坏账担保等综合管理服务，来加速企业的应收账款流转、盘活存量资金、扩大信用销售、降低交易成本；作为供应链金融服务的融资租赁业务主要为供应链小微企业提供设备、货物的保兑仓、融通仓业务，来缓解企业设备更新及原材料购买的资金缺口，可将企业的设备资产和产成品存货灵活变现，盘活存量资产，这些供应链金融业务不仅拓宽了小微企业融资渠道，也提高了整个供应链的资金使用效率。

供应链金融管理是一项基于企业供应链管理需要而发展起来的创新金融业务。它通过将核心企业与其供应链上下游企业联系在一起，提供有针对性的信用增级、融资、担保、结算、账款管理、风险参与及风险回避等金融产品和组合服务，可在为企业盘活资金流的同时提高企业供应链管理的质量和效率。

在经济全球化的背景下，产业分工愈加细化，分工与制造模式的变化使得企业间分工代替了企业的内部分工，许多跨国企业在专注核心业务的同时在全球范围内开展外包与采购活动，以提高核心竞争力、提升对市场的响应速度、降低非核心业务的运行成本。在这一趋势下，企业与企业之间的竞争已转变为由不同生产工序及其服务体系构成的供应链之间的竞争。供应链是围绕核心企业，通过商流、物流、资金流、信息流的交互作用和控制，将供应商、制造商、分销商、零售商，直到最终用户连成一个整体的功能网链结构。而供应链组织模式下，所产生的新问题是供应链环节中的小微企业资金短板和融资瓶颈问题。其原因在于：首先，核心企业追求“零库存”，导致整个供应链中的库存堆积在较为弱势的上游供应商和下游经销商中，加大了这些企业的资金占用压力，会产生流动性不足的问题；其次，供应链竞争注重某一细分领域的专业运作，这些企业由于过分集中于某一零部件的生产和分销，企业规模小，导致实物资产、企业资质无法与传统融资主体的要求相匹配，常面临苛刻的融资环境；此外，企业结算中赊销比例的不断加大和汇率波动也给企业带来了资金压力和避险理财需求。

为应对这一挑战，供应链金融作为一项重要的金融创新业务应运而生，发展迅速。供应链金融通过优化和再配置供应链整体上的资金流，进行整个供应链的融资管理，其运作目标是帮助供应链企业最大化资金利用价值，最小化资金的获

得成本，保证供应链整体健康发展所需的资金需求。供应链金融管理对于改善中小企业的金融服务，降低整个供应链的财务成本，提高供应链竞争力具有重要意义，在我国具有广阔的市场发展空间。



特别是进入互联网时代后，以互联网为主的信息与通讯技术提供了供应链流程整合、创新和再造的工具，供应链金融管理可借助大数据和云计算平台等互联网技术应用，连接供应链上下游各参与方，促进各方信息数据的交互、共享和协同，供应链金融在风险定价和资金对接方面可以取得用于风险评估的关键数据，资金流和信息流得以更密切地联系起来。此外，从国内外供应链行业发展模式来看，传统的提供仓储和运输服务的供应链企业的盈利能力逐步减弱，越来越多的供应链企业开始通过提供包括资金融通在内的各项增值服务来获取利润空间。供应链金融管理对于改善中小企业融资困境具有非常重要的意义，而中小企业刚性融资需求也带来万亿级别的供应链融资市场。据美国供应链管理专业协会发布的《全球互联网供应链发展前景创新观察报告》研究分析，2020年中国供应链金融市场规模将近15万亿元，市场前景极为广阔。

### （三）公司将谋求产业、金融双轮驱动的发展模式，基于产融结合的供应链金融管理契合了本次发行前后新老控股股东的背景与优势

公司目前主营家电外观复合材料（PCM/VCM）研发、生产、销售，是国内家电用复合材料行业最具研发实力和规模生产能力的专业服务商之一，在市场规模上处于国内同行业厂商的前列。公司未来的发展将在立足现有业务优势的基础上，一方面进行技术创新和产品的改造升级来提高产品竞争力和利润空间，另一方面通过进入供应链金融管理领域来拓展新的业务领域和利润增长点，从而实现产业与金融双轮驱动的发展策略和构想，增强公司未来的持续盈利能力和抗风险能力。本次募集资金投资项目的实施正是公司基于这一发展战略而做出的重要战略部署和规划。

公司选择供应链金融管理领域作为战略转型的突破口，是基于供应链金融管理未来广阔的市场发展空间、相对优厚的利润回报、公司现有的业务基础和股东的背景优势等各种因素进行深入论证后做出的选择。供应链金融作为产融结合的支撑点，是传统制造业和金融服务的创新融合，其将金融管理服务融入产品制造的整个产业链条之中，产业与金融作为共同进化的助力器，相互支撑，相互作用。供应链金融管理体现了“供应链+互联网+服务实体产业+金融服务与创新”的运营模式。供应链金融管理与传统融资服务的不同在于，它是为供应链中的各个节点企业提供量体裁衣式的一揽子综合金融服务方案，因而需要对企业所在的行业运营规律有深刻的理解和透彻的分析。同时，供应链金融管理业务的开展需要以供应链中的核心企业为突破口，为与核心企业相联系的供应链上下游的中小企业提供综合性的金融服务。

公司本次募投项目的业务定位侧重于开展家用电器、电子产品行业的供应链金融管理，而这正契合了本次发行前后新老控股股东的背景与优势，可以整合各方的优势资源，形成合力，实现业务的协同效应。公司自 2002 年设立以来，一直从事于家用电器外观复合材料（PCM/VCM）的生产和销售，是全国最大的专业生产家电彩钢板的企业，经过多年的业务积累，公司客户网络已经覆盖国内外

多数白色家电品牌制造商，核心客户包括 LG、三星、西门子、松下、夏普、日立、美的、华凌、美菱、华日、三洋等家用电器行业内的知名厂商。公司创始人暨本次发行前控股股东赵东明先生为首的经营管理团队积累了多年的家用电器行业的业务经验和客户关系网络。本次发行后，深圳市中科创资产管理有限公司将成为公司新的控股股东，深圳市中科创资产管理有限公司实际控制人张伟先生也将成为公司新的实际控制人。张伟先生所控制的中科创金融控股集团有限公司是以提供一揽子综合金融解决方案为商业模式的金融服务商，自 2004 年创建以来，发展迅速，主营业务涵盖财富管理、产业基金、资本投资、互联网金融、融资担保和小额贷款等。张伟先生同样具有深厚的金融行业背景与经验。本次募集资金投资项目结合了本次发行前后新老股东各自的优势资源，有利于公司募投项目未来的顺利开展和成功运营。

### 三、募投项目具体情况

#### （一）基于大数据的互联网供应链金融管理信息平台建设项目

##### 1、项目基本情况

（1）项目名称：基于大数据的互联网供应链金融管理信息平台建设项目。

（2）项目投资：项目计划总投资 40,000 万元，拟使用募集资金投入 40,000 万元。

（3）项目实施主体：公司在深圳前海深港现代服务业合作区设立的全资子公司禾盛供应链作为本项目的实施主体。本次非公开发行股票完成后，公司拟以 40,000 万元募集资金对禾盛供应链进行出资，以开展供应链金融管理信息平台建设。禾盛供应链基本情况如下：

名称：深圳市禾盛互联网供应链生态管理有限公司（原深圳市禾盛互联网供应链管理有限公司）

统一社会信用代码：91440300342726821L

住所：深圳市前海深港合作区前湾一路 1 号 A 栋 201 室（入住深圳市前海商务秘书有限公司）

法定代表人：许进



公司类型：有限责任公司（法人独资）

注册资本：15,000 万元

成立日期：2015 年 6 月 9 日

经营范围：许可经营项目：互联网供应链管理；经营快递业务；经营性互联网信息服务企业；依托互联网等技术手段，提供金融中介服务（根据国家规定需要审批的，获得审批后方可经营）。一般经营项目：国际、国内货运代理，电子产品、家用电器的销售及其它国内贸易（不含专营、专控、专卖商品）；经营进出口业务（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）。

（4）项目建设周期：项目建设期 2 年。

## 2、项目实施的必要性和可行性

### （1）供应链金融服务是解决中小企业融资难的重要金融创新，获得政府的产业政策支持

当前中小企业融资难、融资贵等问题已成为经济发展的重要制约因素，政府高度重视小微企业的融资问题，以激发实体经济活力。2014 年的国务院常务会议中多次提到小微企业融资问题，其中：2014 年 7 月 2 日的国务院常务会议，指出要促进“脱实向虚”的信贷资金归位，更多投向实体经济，有效降低企业特别是小微企业融资成本。2014 年 7 月 16 日的国务院常务会议，指出加快金融支持实体经济特别是小微企业和“三农”有关政策落实，在缓解企业融资难、融资贵问题上尽快见到实效。2014 年 7 月 23 日的国务院常务会议，部署多措并举，缓解企业融资成本高问题，并确定了继续坚持稳健的货币政策，缩短企业融资链条等 10 项措施。2014 年 9 月 17 日的国务院常务会议，部署进一步扶持小微企业发展推动大众创业万众创新，会议指出，加大融资支持，采取业务补助、增量业务奖励等措施，引导担保、金融和外贸综合服务为小微企业提供融资服务，推动民间资本依法发起设立中小银行等金融机构取得实质性进展。

根据 2012 年国务院发展研究中心、工信部所披露的数据显示，中小企业在我国经济社会发展中发挥非常巨大的作用，中小企业占中国企业数量的 98% 以上，为中国新增就业岗位贡献达到 85%，占据新产品的 75%，发明专利的 65%，

GDP 的 60%，税收的 50%。正常情况下，中小企业贷款额度占我国整体贷款额度应该与其创造的国内生产总值比例相当，但数据显示，前者明显小于后者，中小企业获得的信贷支持力度远远无法满足其发展需要。这是因为在传统融资类业务中，商业银行接受的信贷担保物中 70%左右是土地和建筑物等不动产，而广大中小企业资产 70%以上表现为应收账款和存货，普遍欠缺商业银行认可的担保资源。此外，中小企业由于没有信用评级，内部治理结构不完善，财务会计制度也不健全等信息不对称因素，使得规避风险的银行从经营的风险与收益角度出发，更倾向于为大企业提供融资服务，将大部分的信贷资源投向大型企业，中小企业一直面临着融资困难的处境。目前，我国许多大型企业都存在产能过剩问题，企业投资意愿不足，而中小企业有较强烈的投资意愿却难以获得融资。解决中小企业融资问题的一个重要举措就是鼓励更多金融业态。供应链金融作为一项重要的金融创新则成为解决中小企业融资困境的重要突破口。肖钢同志 2010 年 2 月在《经济日报》曾发表撰文，提出供应链金融提供了解决中小企业融资难的有效途径，需大力发展供应链金融。

国务院在 2012 年 6 月 27 日下发的《国务院关于支持深圳前海深港现代服务业合作区开发开放有关政策的批复》（国函〔2012〕58 号）中提出，“根据国家总体部署和规范发展要求，支持前海试点设立各类有利于增强市场功能的创新型金融机构，支持前海开展以服务实体经济为重点的金融体制机制改革和业务模式创新。”深圳市政府在 2014 年 3 月下发的《深圳市人民政府关于支持互联网金融创新发展的指导意见》（深府〔2014〕23 号）中提出，“要大力推动互联网金融发展，进一步发挥金融创新对实体经济的服务支撑作用；着力推动互联网和金融的融合，进一步拓展金融产业链，创新金融产品和服务模式；鼓励电商机构自建和完善线上金融服务体系，有效拓展电商供应链业务。2015 年 3 月全国两会期间，国务院总理李克强在政府工作报告中首次提出——制定“互联网+”行动计划，推动移动互联网、云计算、大数据、物联网等与现代制造业结合，促进电子商务、工业互联网和互联网金融健康发展。

中央和地方政府对于推动解决小微企业融资问题提出多项举措进行政策引导和鼓励金融创新，本次募投项目的实施符合国家的产业政策导向，政府的有力支持也为募投项目的实施提供了良好的政策环境。

## **(2) 供应链金融管理信息平台建设是开展供应链金融管理业务的基础和核心**

供应链金融强调的是指以真实的交易背景为依托对供应链上的各个企业提供综合性金融服务。与侧重于融资主体是否能提供适格的抵押、担保，信贷资源主要投向实力雄厚的大型企业的传统金融服务所不同的是，供应链金融管理更加重视为那些虽无足量的土地、房产等不动产抵押担保物，但与行业内的核心企业具有真实交易的中小企业提供金融服务。因此，供应链金融管理中业务开展和风险控制的重点是确保这些交易数据的真实性。

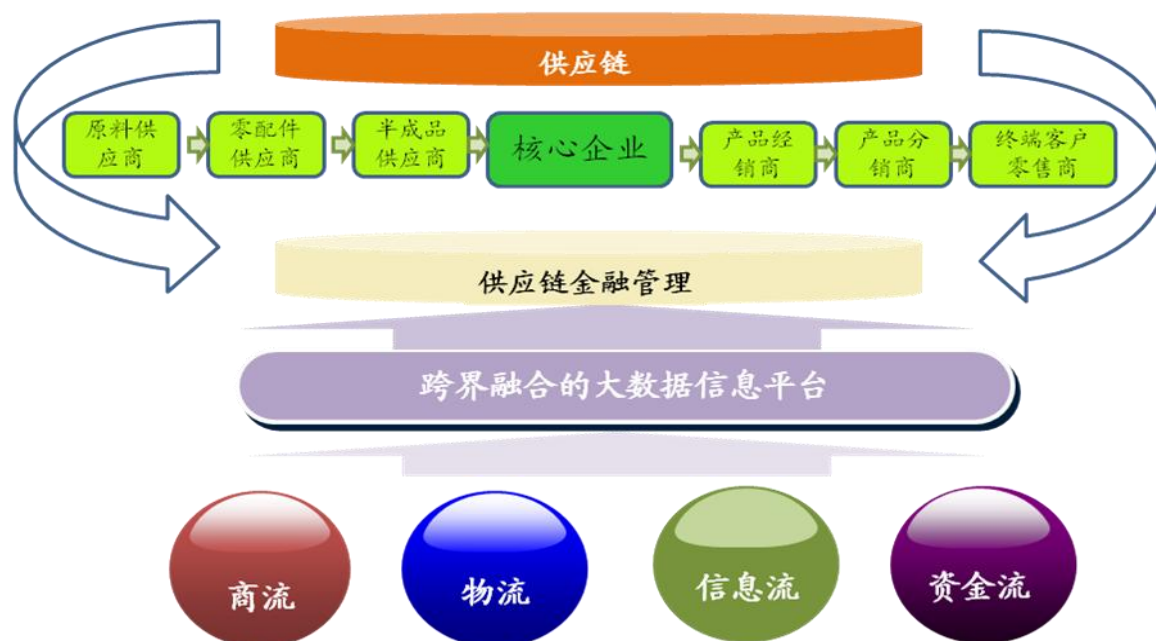
供应链金融业务开展的核心是通过获得核心企业供应链相关信息，消除上下游供应链企业信息不透明现象，降低中小企业风险甄别成本，提升风险控制能力。从风险控制方面来看，供应链融资服务的特点是连续性较强、额度小、频次高，通过大数据信息平台可以动态、及时、有效地验证交易对象的资信状况等交易安全信息，确保其交易资源、贸易行为的真实可靠性，并在第一时间发现风险，预估风险、处理风险。由于可以动态实时跟踪融资企业的经营过程，供应链融资的不良预警机制要比传统贷款业务风控的实时性更强，一些预警信号更容易被发现。

供应链金融管理信息平台建设可以深度挖掘供应链上下游数据信息，为供应链各个节点企业提供全方位、多层次量身定制的综合性金融服务解决方案，可以通过对大量基础数据的分析和匹配来提升供应链金融服务的内涵和效率。供应链金融管理中所涉及的需求的挖掘、方案的制定、产品的开发、资信的审核、风险的评定、额度的核准、流程的控制、资金的流转等众多复杂的环节无不需供应链金融管理信息平台为其提供支撑。在“数据为王”的信息时代，供应链金融管理成功运营的核心和关键在于信息平台的数据容量、运转效率和整合水平。

## **(3) 基于大数据的互联网供应链金融管理信息平台体现了供应链中商流、物流、信息流和资金流“四流合一”及建立跨界融合供应链金融生态圈的发展趋势**

随着大数据、云计算、物联网、移动互联网等信息技术的发展，供应链金融管理信息平台可以将供应链中商流、物流、信息流、资金流进行充分地整合和利

用，将不同数据系统进行互通互联、信息共享，通过平台实现大数据的汇集，从而实现电子商务、物流监控、电商交易、支付结算、在线融资的系统集成和无缝衔接。未来的供应链金融发展趋势正是通过大数据信息服务平台，建立制造业、物流业、电商、金融服务业跨界融合的供应链金融生态圈。



基于大数据的互联网供应链金融管理信息平台通过供应链中商流、物流、信息流和资金流的有机整合、深度介入和高度协同，可为客户提供包括在线交易、在线管控物流、在线结算支付、在线融资理财等在内的“一账号、多产品、一站式”服务，从而打造金融资本与实体经济及供应链中小微企业良性互动的产业生态。“四流合一”中，商流交易是源头，通过网络信息平台将线下交易移到线上，不仅可以降低交易成本，提高交易效率，而且对于供应链金融管理服务商来说可以实时获得和跟踪供应链中核心企业与上下游企业之间的交易数据，以此作为风险控制的评价基础。“四流合一”中，物流是“骨骼”，随着物联网技术的发展，电子标签、传感器、射频识别、全球定位系统（GPS）、物流监控与管理软件等各种智能技术的推广与应用，使得仓储物流信息可以实现动态智能监控和数据信息共享，对于供应链金融管理服务商来说可以有效地验证交易行为的真实性，实物流与单据信息的一致性，大大降低动产质押等融资风险。“四流合一”中，信息流是“脉络”，通过对第三方资讯信息平台、B2B 电商平台等各类信息的汇集整合，不仅可实现资讯发布、交易撮合、价格跟踪等增值服务，供应链金

融管理服务商还可以利用大数据信息平台下的数据获取、数据分析、数据应用来分析客户的交易数据、异常信息和信用水平，设计出更贴合客户需求的金融产品和服务，及时发现异常预警信息。“四流合一”中，资金流是“血液”，供应链金融不仅将资金注入需求缺口较大的供应链上下游小微企业，从而激发供应链的活力，提高整个链条的资金使用效率；而且，基于大数据的在线融资平台能够便利、快捷、高效地相应客户的融资需求，适应了供应链融资中连续性强、频率高、融资时间短的特点，通过对融资客户业务交易情况的动态、全程监控也便于金融服务中的快速审核、有效监控。

### 3、供应链金融管理信息平台建设的主要内容

本次募投项目规划建设的供应链金融管理信息平台是基于大数据、云服务基础上的贯通企业商务信息平台、仓储物流信息管理平台、B2B 电子商务平台、在线金融服务平台等在内的信息集成平台。公司的目标是构建线上交易与线下服务联动的 O2O（Online to Offline）供应链金融生态链，通过大数据业务平台将供应链中的商流、物流、资金流、信息流进行协调对接，实现数据的互联互通和信息的共享。通过大数据的应用分析来获取供应链中的中小微企业金融服务需求、信用资质信息，并在风险可控的基础上为其提供差异化的金融服务解决方案。

基于大数据的互联网供应链金融管理信息平台作为信息数据流的集聚中心，主要包括以下几大模块系统：

（1）核心企业交易平台端口接入系统：该系统主要与供应链中的核心企业与其上游供应商和下游经销商的交易的 ERP 数据系统等信息平台进行互联共享，获得与其具有真实交易背景的供应商、经销商的相关资料信息，作为融资客户信用评价、风险控制的基础数据，并进行动态跟踪；

（2）融资客户管理系统：包括具有供应链融资需求的客户的基础资料获取，相关资料信息的真实性、合法合规性审核、交易背景资料数据分析、客户准入审核、授信评级认定、客户问题解答与反馈、客户融资状态查询、客户资料归档等；

（3）融资审批管理系统：包括融资客户的贷款在线申请、业务受理、融资服务产品方案设计、融资额度设定与审批、融资服务协议签订、融资放款审核、

资金流向监控、押品及相关货权凭证管理、贷后风险监控等；

(4) 结算支付管理系统：该系统为未来申请非金融机构支付牌照的相关业务设施建设，包括客户信息登记、账户管理、交易处理、资金结算、对账处理、差错处理、统计报表、营运管理、风控管理、网络安全防护系统等；

(5) 物流监管平台端口接入系统：该系统与第三方物流企业的物流监管信息系统相连，可支持查询融资客户的存货流转相关信息，实时在线下达出入库指令，查询押品及相关存货状态，物流委托业务订单提交，委托监管指令下达等；

(6) B2B 电商平台端口接入系统：该系统主要与大型 B2B 电商平台进行信息互联，可获取供应链行业用户信息、产品及原材料价格波动信息、企业交易数据信息，发布融资服务相关资讯信息，客户可在线提交融资申请，客户交易量、交易频率、交易习惯等平台数据深度分析与应用等；

(7) 第三方监管平台端口接入系统：该系统主要与海关、税务、工商、外管、征信系统等第三方监管机构相关数据进行信息互联，以官方监管数据作为判断和控制风险的重要参考因素；

(8) 风险控制管理系统：包括准入资格条件限定及程序，授信政策及程序、权限，额度管控，客户信息、交易信息、授信信息、协议信息的复核管理，异常信息提示及风险预警，风险处置及后续追偿等；

(9) 综合辅助管理系统：包括数据分析与统计、公司内部办公管理、人力资源管理、财务管理、销售管理、运营管理、客服管理、网络安全管理、外接端口平台渠道管理、业务流程控制等。

#### 4、项目的投资计划及估算

本次募投项目计划投入募集资金 40,000 万元，根据募投项目运营的初步规划，投资构成主要包括：办公场地的租赁及装修费用、大数据供应链金融管理信息平台建设的软硬件建设及开发费用、大数据信息平台的渠道建设、平台整合及运营实施费用、信息平台开发团队和运营团队人工费用等。本次募投项目的投资计划构成如下表所示：

序号	投资项目	投资金额（万元）	占比（%）
----	------	----------	-------

序号	投资项目	投资金额 (万元)	占比 (%)
1	办公场地的租赁、装修及办公设备等费用	885.00	2.21
2	大数据信息平台的硬件、软件购置及开发费用	19,804.00	49.51
3	大数据信息平台的渠道建设、平台整合、运营实施费用	11,200.00	28.00
4	项目建设期内信息平台开发团队、运营团队的人员薪酬及福利费用	7,599.00	19.00
5	其他配套投资费用	512.00	1.28
合计		40,000.00	100.00

其中，大数据供应链金融管理信息平台建设的办公场地的租赁、装修费用构成如下：

单位：万元

序号	项目	数量 (m <sup>2</sup> )	单价 (万元/m <sup>2</sup> )	T 年	T+1 年	合计
1	办公场地租赁费用	1,500	0.22	330.00	330.00	660.00
2	办公场地装修费用	1,500	0.15	225.00	-	225.00
合计		3,000	-	555.00	330.00	885.00

其中，大数据供应链金融管理信息平台建设的软硬件建设及开发费用构成如下：

序号	设备名称	型号规格	数量	单位	单价 (万元)	总价(万元)
1	<b>硬件投资</b>					
1.1	IBM Power 系列服务器及其服务	IBM Power System E880	50	台	300	15,000.00
1.2	分布式集群存储软件套件及服务	EMC	4	柜	200	800.00
1.3	办公电脑	Thinkpad	120	台	0.8	96.00
2	<b>软件投资</b>					
2.1	分布式集群数据库及服务	Oracle 11g	128	核	30	3,840.00
2.2	Photoshop	adobe	10	套	0.5	5.00
2.3	Office	microsoft	120	套	0.5	60.00
2.4	Coreldraw	Corel	10	套	0.3	3.00
3	合计	-	-	-	-	19,804.00

其中，项目建设期内信息平台开发团队、运营团队的人员薪酬及福利费用构成情况如下：

序号	岗位	T年			T+1年		
		人员 (人)	年均薪酬 (万元)	合计工资 (万元)	人员 (人)	年均薪酬 (万元)	合计工资 (万元)
<b>1</b>	<b>开发团队</b>						
1.1	CTO	1	120	120.00	1	120	120.00
1.2	系统架构师	3	100	300.00	3	100	300.00
1.3	技术总监	2	120	240.00	2	120	240.00
1.4	Java 开发工程师	30	30	900.00	30	30	900.00
1.5	测试工程师	10	25	250.00	10	25	250.00
1.6	产品经理	5	35	175.00	5	35	175.00
1.7	需求分析师	10	25	250.00	10	25	250.00
1.8	UI 设计师	5	25	125.00	5	25	125.00
1.9	平面设计师	5	25	125.00	5	25	125.00
1.10	交互设计师	10	25	250.00	10	25	250.00
1.11	运维架构师	2	40	80.00	2	40	80.00
1.12	DBA	3	40	120.00	3	40	120.00
1.13	运维工程师	5	25	125.00	5	25	125.00
	小计	91	-	3,060.00	91	-	3,060.00
<b>2</b>	<b>运营团队</b>						
2.1	运营部总经理	1	60	60.00	1	60	60.00
2.2	运营总监	2	36	72.00	3	36	108.00
2.3	运营经理	6	18	108.00	9	18	162.00
2.4	运营专员	18	9	162.00	27	9	243.00
2.5	推广总监	1	36	36.00	1	36	36.00
2.6	推广经理	1	18	18.00	3	18	54.00
2.7	推广专员	3	9	27.00	9	9	81.00
2.8	品牌总监	1	36	36.00	1	36	36.00
2.9	品牌经理	1	18	18.00	3	18	54.00
2.10	品牌专员	3	9	27.00	9	9	81.00
	小计	37		564.00	66		915.00
<b>3</b>	<b>合计</b>	<b>128</b>		<b>3,624.00</b>	<b>157</b>		<b>3,975.00</b>

其中，项目建设期内大数据信息平台的渠道建设、平台整合、运营实施费用构成情况如下：



序号	项目	数量	单位	T年 (万元)	T+1年 (万元)	合计 (万元)
1	机房托管及光纤租赁费用	1	年	610.00	610.00	1,220.00
2	平台整合费用	1	项	2,000.00	3,000.00	5,000.00
3	渠道建设费用	1	项	1,540.00	2,040.00	3,580.00
4	技术合作费用	1	项	600.00	800.00	1,400.00
合计				4,750.00	6,450.00	11,200.00

## 5、项目的经济效益评价

本募投项目投入运行后，其直接产生的收益难以规模化及准确衡量，但基于大数据的供应链金融管理信息平台是供应链金融管理业务开展的核心和基础，为公司开展供应链金融业务的各个子公司提供核心支持和数据服务，亦为公司未来申请包括非金融机构第三方支付在内的金融牌照奠定业务设施基础。能够实现“四流合一”的大数据信息平台可极大地提高供应链金融管理业务的服务效率，有效地控制供应链金融业务的风险水平，增强公司开展供应链金融业务的核心竞争力，从而整体提高公司的盈利能力。

## 6、项目涉及的政府报批情况

本募投项目为建设供应链金融管理信息平台，不涉及生产设备投资，项目实施过程中不会产生污染物，无需履行项目备案及环评审批程序。

本募投项目为建设供应链金融管理信息平台，办公场所采取租赁形式，不涉及用地审批。

## （二）商业保理建设项目

### 1、项目基本情况

（1）项目名称：商业保理建设项目。

（2）项目投资：项目计划总投资 150,000 万元，拟使用募集资金投入 150,000 万元。

（3）项目实施主体：公司在深圳前海深港现代服务业合作区设立的全资子公司禾盛商业保理作为本项目的实施主体。本次非公开发行股票完成后，公司拟以 150,000 万元募集资金对禾盛商业保理进行出资，以开展本募投项目。禾盛商

业保理基本情况如下：

公司名称：深圳市禾盛商业保理有限公司

住所：深圳市前海深港合作区前湾一路1号A栋201室（入住深圳市前海商务秘书有限公司）

注册号：440301113061963

法定代表人：胡大富

公司类型：有限责任公司（法人独资）

注册资本：10,000万元

成立日期：2015年6月8日

经营范围：许可经营项目：无。一般经营项目：保付代理（非银行融资类）；股权投资（不含限制项目）；供应链管理；国内贸易（不含专营、专控、专卖商品）；经营进出口业务（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）；与商业保理相关的咨询服务；开展企业信用评估及咨询；金融信息咨询，提供金融中介服务，接受金融机构委托从事金融外包服务（根据法律法规、行政法规、国务院决定等规定需要审批的，依法取得相关审批文件后方可经营）。

（4）项目建设周期：项目建设期1年。

## 2、项目实施的必要性和可行性

**（1）作为供应链金融中的应收账款贸易融资业务，商业保理可有效缓解小微企业融资难问题，获得政府的产业政策支持**

供应链组织模式下大量的小微企业经常需要垫付资金成本向核心企业供货，同时赊销方式在企业结算中的比例越来越高，致使小微企业的收账周期较长，应收账款在企业流动资产中的占比较高，常面临较大的资金压力，限制了企业的进一步发展。商业保理作为供应链金融中的贸易融资工具，主要为企业提供应收账款受让，应收账款收付结算、管理与催收，信用风险担保，客户资信调查与评估等服务。商业保理可有效盘活小微企业的应收账款，加快其资金周转，提高资金使用效率，对广大小微企业的发展意义重大。

2012年6月，国家商务部下发了《关于商业保理试点有关工作的通知》，同

意在天津滨海新区、上海浦东新区开展商业保理试点，探索商业保理发展途径，鼓励各类商业保理公司根据《国务院关于进一步支持小型微型企业健康发展的意见》（国发[2012]14号）精神，面向中小微型企业提供服务，积极开展国际和国内保理业务。2012年12月商业保理试点范围扩展至广州、深圳。随后，商业保理的试点范围在国内开始逐步扩展。商业保理的试点，意味着商务主管部门正式监管商业保理行业，行业监管政策明朗。中国商业保理市场开始发力，商业保理企业数量快速增长，为中国保理行业的发展注入了新的活力。2014年6月，国务院在《社会信用体系建设规划纲要（2014—2020年）》中明确提出，“支持企业信用融资，发展商业保理；鼓励信用服务产品开发和创新，推动信用担保、商业保理、履约担保、信用管理咨询及培训等信用服务业务发展”，在政策上进一步支持商业保理行业的发展。因此，政府产业政策的支持也为公司商业保理募投项目的建设创造了一个良好的政策环境。

## （2）商业保理业务具有广阔的市场发展前景

随着全球买方市场的形成，产品价格和质量竞争日趋激烈，贸易结算工具作为竞争手段受到重视，赊销成为主流结算方式。国家统计局数据显示，全国规模以上工业企业应收账款呈现逐年增长的趋势，2013年已达9.57万亿元。据有关市场调查统计，中国有近80%的企业采用赊销方式进行结算，而小微企业应收账款占流动资金比重为50%以上，远远高于发达国家20%的水平。商业保理恰逢其时地解决了中小企业的贸易融资及风险管理的需求，商业保理业务建立在真实的交易背景基础上，关注应收账款的价值和债务人信用，具有期限短、自偿性强的特点，小微企业可以通过转让应收账款的方式，获得不需要抵押物的融资服务。对于那些成长性良好、处于市场开拓阶段的小微企业来说，保理业务能够支持其不断扩大销售，提高利润率。同时，商业保理还能够提供应收账款催收、应收账款管理、坏账担保等综合性服务，可以有效减轻小微企业应收账款管理负担，使其能够更加集中于生产销售。商业保理业务中融资规模与小微企业实际销售相匹配，融资期限与产品赊销期限相一致，不易出现过度授信和企业挪用资金现象，能够较好地防范融资风险。

商业保理在国际上是一种成熟的金融服务和融资方式，但在国内，商业保理

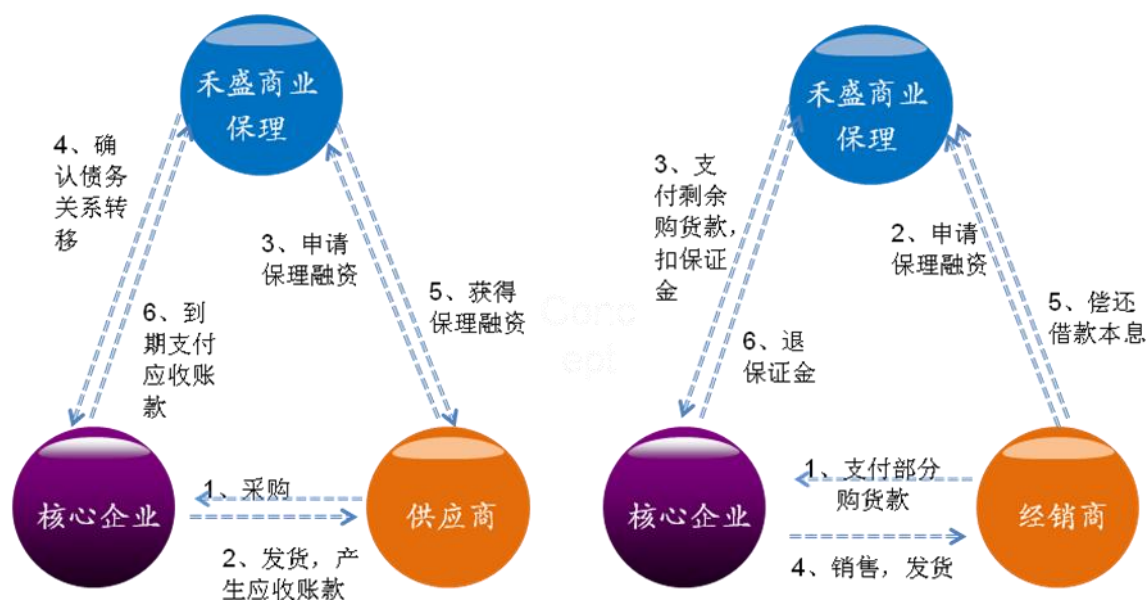
还是一个新兴业态。由于中国的中小企业数量众多，且普遍存在订单多、应收账款多的问题，商业保理业务在我国有更迫切的需求。近年来，随着实体经济、国际国内贸易的发展，保理业务在我国保持高速发展态势。据国际保理商联合会（FCI）统计，2012年我国国际及国内保理业务量达到3,438亿欧元，折合人民币近2.83万亿元，同比上升26.94%。但相对于中国的经济总量，我国的保理业务发展仍相对滞后，潜力巨大。据统计，2012年发达国家和地区保理业务总量占GDP达20%，中国台湾地区亦达到了19.5%，而中国大陆占比只有5.47%。商务部在发布的《中国商业保理行业发展报告2013》中指出，国内应收账款保理市场总容量高达20万亿元，预计未来3-5年国内保理营业额有望达5,000亿元以上，有待开发的市场空间巨大，市场前景广阔。

### **（3）商业保理与银行融资相比审核快捷、流程简单，与供应链金融管理信息平台结合可有效控制风险**

尽管小微企业资金需求压力较大，但大量的小微企业难以从银行获得贷款，一方面小微企业难以满足银行要求的不动产抵押、担保，规范的财务报表等资质要求，另一方面，根据大企业需求设计的繁琐的金融机构贷款流程，审批周期较长，资金用途多有限制，难以适应小微企业融资需求“短、小、频、急”的特点。与银行融资相比，商业保理在资质要求和审批周期上有着明显的优势，首先，商业保理融资服务的准入条件低，服务对象广，只要客户与供应链核心企业具有真实的供货、服务、采购信息，无需抵押、质押、财产担保等即可快速获得融资。其次，商业保理通过供应链金融管理信息平台可获取融资客户与核心企业的交易记录、融资客户存货销售通过物流仓储的实物流转记录，结合大数据信息平台的信用评级情况，根据不同融资客户的具体情况提供不同额度和期限的融资服务，既切实解决了小微企业实际经营中的资金需求，又在风险可控的基础上保障了资金的安全。此外，借助于供应链金融管理信息平台中的在线融资审批系统，业务办理流程简洁，从申请到审核、放款的时间短；而且服务方式灵活，可一次办理长期、多次使用；网络在线服务亦不受时间、地点的限制，可便捷、高效地满足小微企业融资服务需求。

### **3、项目的经营模式**

本募投项目商业保理运营模式是：（1）公司与供应链核心企业建立供应链融资商业保理业务的框架合作协议，并由其推荐上游供应商与下游经销商作为商业保理的融资客户；（2）保理融资客户如为核心企业上游供应商，可向公司申请办理应收账款转让或质押融资业务，并经核心企业确认后，核心企业在应收账款账期届满时原向供应商的付款变更为向公司付款，保理融资客户向公司支付融资利息及保理费；（3）保理融资客户如为核心企业下游经销商，可向公司申请办理非全款提货融资业务，由公司向核心企业支付剩余货款后，核心企业向保理融资客户正式发货，货物受公司指定物流监管；同时公司向核心企业支付的剩余货款中提取部分资金作为保证金，在保理融资客户支付完毕借款本息及保理费后，保证金支付给核心企业。



公司经营商业保理项目的收入构成主要包括融资利息和保理费，融资利息是向客户提供应收账款转让或质押，从提供融通资金到实际收到应收账款期间的利息；保理费是指公司进行资信调查、信用评估、回收和管理应收账款等的手续费用。

#### 4、项目投资数额的测算依据和测算过程

商业保理企业属于资金密集型企业，其项目投入主要为资本金投入，在杠杆倍数一定的情况下，商业保理业务规模与资本金规模成正比。商业保理在国际上是一种成熟的金融服务和融资方式，但在国内，商业保理还是一个新兴业

态。2012 年我国商业保理才开始进行试点，商业保理属于市场竞争的新蓝海，市场前景非常广阔。商务部在发布的《中国商业保理行业发展报告 2013》中指出，国内应收账款保理市场总容量高达 20 万亿元，预计未来 3-5 年国内保理营业额有望达 5,000 亿元以上，有待开发的市场空间巨大。而较大的资本金规模才能在未来的市场竞争中争取先发优势和规模优势。

对于商业保理项目的实施，公司将在立足现有业务基础和股东优势的基础上，从家用电器、电子产品等行业入手，并逐步向发展前景良好、具有客户资源优势的其他行业扩展。项目筹划期间，公司综合有希望达成供应链金融服务合作意向的客户基础及授信额度，运营期的杠杆比例和项目实施进度等多种因素，规划投入商业保理项目资本金 15 亿元。同时，公司将借助上市公司外部债务融资、发行公司债、与信托、资产管理、基金合作等多种形式拓展融资渠道，通过杠杆比例的运用来扩大商业保理业务规模。公司将根据项目实施进度及客户资源及业务开拓情况，在风险可控的基础上，实现公司商业保理业务规模稳步扩展，项目实施后第一年预计实现 20 亿元年商业保理业务规模，第二年预计实现 40 亿元的年商业保理业务规模，第三年及以后预计实现 60 亿元的业务规模。

公司商业保理的运营模式为：公司与供应链核心企业建立供应链融资商业保理业务的框架合作协议，并由其推荐上游供应商与下游经销商作为商业保理的融资客户。保理融资客户向公司申请办理应收账款转让或质押融资业务时，由核心企业进行确认并提供相应信用增级，从而既解决了供应链小微企业实际经营中的资金需求，又在风险可控的基础上保障了资金的安全。项目实施主体禾盛商业保理设立后，积极开展与大型核心企业之间的供应链金融管理服务战略合作事宜。截至目前，禾盛商业保理已与多家核心企业达成战略合作意向，并积极进行业务拓展，其签订协议及预计投放的商业保理业务规模如下表所示：

序号	核心企业名称	基本情况	年营收规模	协议约定的综合授信额度	预计每年商业保理业务投放规模
一、已签订《战略合作协议》的客户					

1	深圳中电投资股份有限公司	中国电子进出口总公司的控股子公司,2014年全国一般贸易出口企业百强榜第5位	2013年公司进出口总额达36亿美元,营业收入260亿元	100亿元	15亿元
2	五矿供应链(深圳)有限公司	中国五矿集团2014年在深圳前海设立的全资子公司,定位为“全球大宗商品供应链管理与服务平台”	公司期望于2018年营业额目标达到1,000亿元	100亿元	20亿元
3	浙江天洁通用机械有限公司	香港上市公司天洁环境(1527.HK)的控股股东天洁集团子公司,天洁环境为国内知名综合大气污染防治解决方案供货商	天洁环境2014年营业收入达7.8亿元	22亿元	2亿元
4	Kemy Holding Inc.	香港上市公司中国光纤(3777.HK)的控股股东,中国光纤系国内最具规模的光纤活动连接器生产商之一	中国光纤2014年营业收入达22亿元	20亿元	3亿元
5	兰州庄园投资有限公司	香港上市公司庄园牧场(1533.HK)的股东,庄园牧场系甘肃、青海领先的乳制品公司	庄园牧场2014年营业收入达5.5亿元	8亿元	2亿元

## 二、目前已达成《债权转让协议》的客户

1	核心企业瑞年集团有限公司供应商——无锡万源生物科技有限公司	核心企业瑞年集团系从事医药、健康领域的香港上市公司瑞年国际(2010.HK)关联公司,其供应商无锡万源生物科技有限公司从事生物医药及医疗器械的研发、技术转让及服务	禾盛商业保理与无锡万源生物科技有限公司达成《债权转让协议》,授信额度1亿元,瑞年集团提供担保	与其供应商无锡万源生物科技有限公司达成《债权转让协议》,授信额度1亿元,投放额度1亿元	
---	-------------------------------	---	--	---	--

## 三、正在洽谈商业保理合作意向及拟开发客户

1	腾邦国际(300178)	国家商务部首批“商贸服务典型企业”,专业提供各种商业服务解决方案	2014年营业收入达3.8亿元	-	20亿元
2	天业股份(600807)	中国房地产开发企业500强,山东省房地产开发企业50强	2014年营业收入达8.46亿元	-	

3	宝鹰股份 (002047)	全国领先的综合建筑装饰工程承建商,连续8年位列中国建筑装饰行业百强企业	2014年营业收入达53亿元	-	
4	长方照明 (300301)	公司是一家集研发、设计、生产、销售为一体的专业LED光源及照明灯厂商	2014年营业收入9.2亿元	-	
5	攀钢集团有限公司	一级央企,现代化钢铁钒钛企业集团,我国最大的钛原料和产业链最为完整的钛加工企业。旗下上市公司包括攀钢钒钛(000629)、攀渝钛业(000515)、长城股份(000569)	-	-	
6	中国建筑第四工程局有限公司	系中国建筑股份有限公司的全资子公司,拥有房屋建筑工程施工总承包特级等多项资质的国家大型综合性施工企业集团	-	-	
7	中天建设集团有限公司	系一家以房屋建造、房产开发、交通路桥、新材料开发为主营业务的现代大型企业集团,全国民营企业50强	2014年营业收入达481亿元	-	
8	侨兴集团	主要从事通信终端产品的研究、开发、生产与销售,是国内大型的电话机、手机等通信终端产品制造企业,中国电子信息百强企业	-	-	

综上,发行人商业保理建设项目募集资金量与公司的发展规划以及市场容量相符。

## 5、项目的投资效益分析

对于商业保理项目的实施,公司将在立足现有业务基础和股东优势的基础上,从家用电器、电子产品等行业入手,并逐步向发展前景良好、具有客户资源优势的其他行业扩展。项目筹划期间,公司综合有希望达成供应链金融服务合作意向的客户基础及授信额度,运营期的杠杆比例和项目实施进度等多种因素,规



划投入商业保理项目资本金 15 亿元。同时，公司将借助上市公司外部债务融资、发行公司债、与信托、资产管理、基金合作等多种形式拓展融资渠道，通过杠杆比例的运用来扩大商业保理业务规模。公司将根据项目实施进度及客户资源及业务开拓情况，在风险可控的基础上，实现公司商业保理业务规模稳步扩展，项目实施后第一年预计实现 20 亿元商业保理业务规模，第二年预计实现 40 亿元的年商业保理业务规模，第三年及以后预计实现 60 亿元的业务规模。

商业保理项目建设筹备期为 1 年，经测算，本项目实施后预计第一年实现净利润 1.36 亿元，第二年实现净利润 2.07 亿元，第三年后每年实现净利润 2.79 亿元。项目投资税后内部收益率为 17.08%，税后投资回收期 7.14 年，税前内部收益率为 22.52%，税前投资回收期 5.80 年。

商业保理项目预计收益测算过程及参数选择如下表所示：

单位：万元

项目	费率	T+1 年	T+2 年	T+3 年及以后
保理业务规模测算				
自有及募集资金投入	-	150,000.00	150,000.00	150,000.00
外部债务融资	-	50,000.00	250,000.00	450,000.00
商业保理业务规模	-	200,000.00	400,000.00	600,000.00
营业收入及利润测算				
营业收入	保理业务规模的 13%	26,000.00	52,000.00	78,000.00
营业税金及附加	5.60%	1,288.00	2,072.00	2,856.00
销售费用	2.00%	520.00	1,040.00	1,560.00
管理费用	12.00%	3,120.00	6,240.00	9,360.00
财务费用	6.00%	3,000.00	15,000.00	27,000.00
营业利润	-	18,072.00	27,648.00	37,224.00
所得税	25.00%	4,518.00	6,912.00	9,306.00
净利润	-	13,554.00	20,736.00	27,918.00

一般而言，决定不同商业保理项目内部收益率和投资回报期的主要影响因素是保理业务收费情况、期间费用率以及相关税务成本。本项目测算主要考量因素及与可比公司对比情况如下：

#### （1）收入的测算

公司开展商业保理业务的资金来源除了自有及募集资金投入外，还包括外部

债务融资。商业保理建设项目实施后杠杆率水平逐渐提高，最终达到 1:3 的比率并稳定。根据商务部颁发的《商业保理企业管理办法（试行）（征求意见稿）》，从事商业保理业务企业应做好信用风险管理平台开发工作，企业风险资产一般不得超过净资产总额的 10 倍。本项目的杠杆率水平谨慎合理。

公司商业保理建设项目的收入主要包括融资利息和保理费，融资利息是向客户提供应收账款转让或质押，从提供融通资金到实际收到应收账款期间的利息；保理费是指公司进行资信调查、信用评估、回收和管理应收账款等的手续费用。融资利息及保理费合计按照商业保理业务规模的 13%进行测算。

### （2）期间费用

基于大数据的互联网供应链金融管理信息平台建设项目可为公司开展供应链金融业务的各个子公司提供核心支持、数据服务和风险控制，从而有助于供应链金融业务费用控制。商业保理建设项目的销售费用按照营业收入的 2%计算；管理费用按照营业收入的 12%计算；财务费用按照外部债务融资规模的 6%计算。

管理费用率较高，主要是考虑了应收保理融资款的坏账准备计提。商业保理业务提供的是应收账款短期融资服务，账期通常不超过 6 个月。从商业保理业务坏账发生的风险来看，虽然保理业务的客户针对的是供应链中与核心企业进行采购、销售交易的中小企业，但该应收账款的转让、质押融资服务经过了核心企业的确认，并由核心企业到期支付货款或提供保证金，因此坏账实际发生的比例通常较低。

财务费用率为 6%，与本项目可行性研究报告编制时一年期贷款基准利率 4.35%相比，不存在明显异常。

### （3）税务成本

项目测算中营业税按 5%，城市维护建设税按 7%，教育费附加按 5%计算，符合行业通行做法。根据深圳市蛇口地税局相关政策，自 2014 年 9 月，注册在深圳前海的商业保理企业从事保理业务取得的利息收入实行差额征收营业税，即营业额为取得的利息收入减除支付给金融机构贷款利息后的余额计算。

企业所得税按照利润总额的 25%进行计算。

### （4）与可比公司对比情况

本项目所产生的净利润与营业收入和资本规模的比率与可比上市公司商业

保理业务盈利能力指标对比如下：

公司	保理公司资本规模（万元）	营业收入（万元）	净利润（万元）	净利率（%）	净利润/资本规模（%）
瑞茂通	50,000.00	39,500.00	20,600.00	52.15	41.20
盛屯矿业	100,000.00	44,000.00	20,000.00	45.45	20.00
瑞丰高材	150,000.00	-	30,000.00	-	20.00
道氏技术	60,000.00	-	11,200.00	-	18.67
行业均值	90,000.00	-	20,450.00	-	24.97
禾盛新材	150,000.00	78,000.00	27,918.00	35.79	18.61

注：瑞茂通商业保理业务经济效益数据取自其 2014 年年报中披露的子公司天津瑞茂通商业保理有限公司盈利数据；盛屯矿业商业保理业务经济效益测算数据取自其 2014 年非公开发行股票募集资金运用可行性分析报告中商业保理募投项目正常达产年度数据；瑞丰高材商业保理业务经济效益测算数据取自其 2015 年非公开发行股票募集资金运用可行性分析报告中商业保理募投项目正常达产年度数据；道氏技术商业保理业务经济效益测算数据取自其 2015 年非公开发行股票募集资金运用可行性分析报告中商业保理募投项目正常达产年度数据。

由上表可见，商业保理建设项目投资效益测算与同行业上市公司相比并无明显差异，本项目效益测算合理。

## 6、项目涉及的政府报批情况

本募投项目为经营商业保理业务，不涉及生产设备投资，项目实施过程中不会产生污染物，无需履行项目备案及环评审批程序。

本募投项目为经营商业保理业务，办公场所采取租赁形式，不涉及用地审批。

### （三）融资租赁建设项目

#### 1、项目基本情况

（1）项目名称：融资租赁建设项目。

（2）项目投资：项目计划总投资 50,000 万元，拟使用募集资金投入 50,000 万元。

（3）项目实施主体：公司在深圳前海深港现代服务业合作区设立全资子公司禾盛融资租赁作为本项目的实施主体。本次非公开发行股票完成后，公司拟以 50,000 万元募集资金对禾盛融资租赁进行出资，以开展本募投项目。

(4) 项目建设周期：项目建设期 1 年。

## 2、项目实施的必要性和可行性

### (1) 融资租赁业务在我国增长空间巨大，有助于缓解小微企业融资难问题

融资租赁业务是指出租人根据承租人对租赁物、供货人的特定要求，出资向供货人购买租赁财产，提供给承租人使用，并向承租人收取租金的业务，其业务类型包括直接融资租赁、售后回租、杠杆租赁、分成租赁等。融资租赁集金融与贸易于一体、集融资与融物于一体，对实体经济有较强的拉动作用，已成为国际上仅次于银行信贷和资本市场的第三大融资工具。在西方国家，固定资产投资的 20%—30% 是通过融资租赁完成的，融资租赁在西方发达国家是一个成熟的行业，属于金融领域一个重要的部分。在我国融资租赁虽然尚处于一个新兴行业的状态，但发展速度极为迅猛。根据 2014 中国融资租赁年会上所发布的《中国融资租赁行业 2014 年度报告》，中国融资租赁市场规模从 2007 年 700 亿元左右发展到 2013 年超过 2 万亿元，6 年间实现了 30 倍的增长。即使在如此高速增长下，融资租赁行业仅占中国金融市场 4% 的份额，而美国是 20%，日本是 16%，由此可见，融资租赁行业在我国具有广阔的发展空间。

技术设备的更新换代可有力推动传统产业的转型升级，但对于大量小微企业而言，设备更新往往面临较大的资金缺口。融资租赁相对于银行贷款对小微企业而言，具有融资门槛低、融资方式灵活、融资期限长、融资压力小等特点，可有效缓解小微企业融资难问题。由于融资租赁公司更加看重融资客户设备更新改造的市场前景和带来的经济效益，且拥有租赁设备的所有权，因而对融资客户的资信和抵押担保要求相对较低。融资租赁业务中的租赁期限可由双方协商，一般可达 3—5 年，甚至更长，有效解决了融资期限与项目建设周期匹配的难题。在还款方面，小微企业可根据自身条件选择分期付款，极大地减轻了短期资金压力，防止小微企业本身就比较脆弱的资金链发生断裂。对进行融资租赁的企业来说，仅支付部分设备款，就能提前拥有先进设备，是扩大生产、提高产品利润率的有效途径。融资租赁公司还可提供售后回租、杠杆租赁等业务来帮助小微企业盘活固定资产，提前将存货资产变现，获取更多流动资金，使企业的财务安排更加便利，降低营运资金运营压力，提高企业运营安全程度。

## **(2) 融资租赁业务受政府产业政策支持，也是丰富和完善公司供应链金融业务架构的重要部分**

从 2004 年商务部、国家税务总局联合发布《关于从事融资租赁业务有关问题的通知》（商建发[2004]560 号）以来，经过十余年的试点，我国内资试点融资租赁取得了长足发展。2011 年 12 月 15 日，商务部发布《关于“十二五”期间促进融资租赁业发展的指导意见》（商服贸发【2011】487 号），提出“十二五”期间主要任务是创新融资租赁企业经营模式，优化融资租赁业发展布局，支持企业拓展新兴业务领域，拓宽企业融资渠道，提高企业风险防范能力，加快融资租赁相关产业发展。2013 年 9 月，商务部发布《融资租赁企业监督管理办法》，明确了融资租赁企业的经营规则、监督管理等事项，强调融资租赁直接服务于实体经济，在促进装备制造业发展、中小企业融资、企业技术升级改造、设备进出口、商品流通等方面具有重要的作用，是推动产融结合、发展实体经济的重要手段。

开展融资租赁业务是公司完善供应链金融业务布局，丰富供应链金融业务架构的重要一环。在供应链金融管理业务环节中，商业保理侧重于供应链中小微企业应收账款的贸易融资，融资租赁侧重于解决供应链中小微企业的设备和存货融资，两者的结合不仅充分利用了供应链金融管理信息平台所提供的数据信息和风控支持，为小微企业提供多样化的供应链融资服务方案，同时也丰富和拓展了公司的供应链金融管理服务能力，提升了公司的供应链金融业务竞争力和盈利能力。

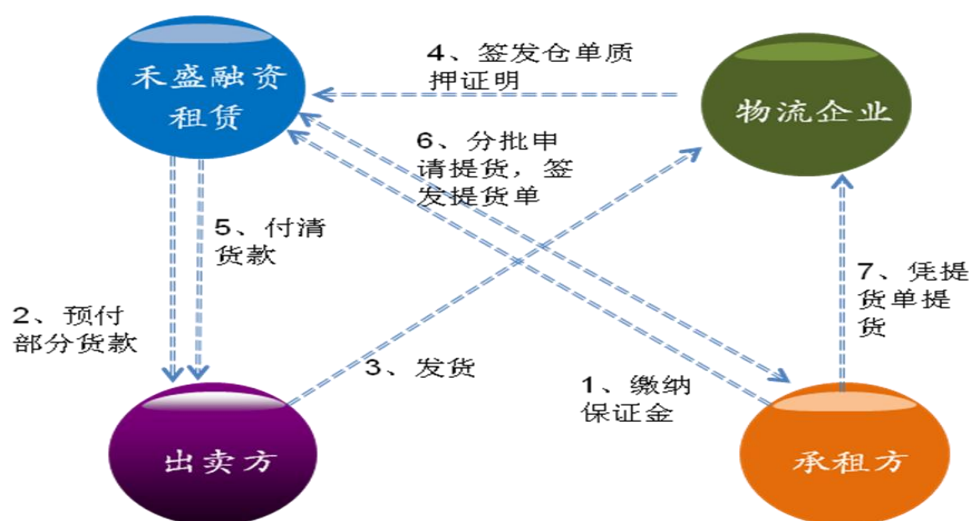
### **3、项目的经营模式**

融资租赁在供应链金融中既可提供设备融资租赁也可提供货物融资租赁，其主要的业务模式包括：

#### **(1) 保兑仓融资模式：直接融资租赁**

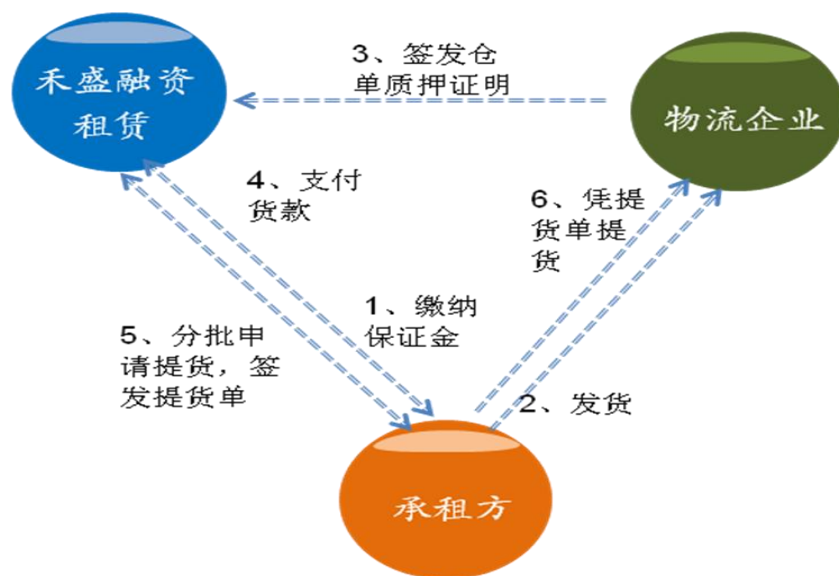
供应链中的小微企业在接受大额订单时面临采购更新设备或采购原材料的资金缺口时，可申请融资租赁业务。融资客户（采购方或承租方）、设备或原材料出卖方、物流企业、融资租赁公司可签订相应的融资租赁合同。融资客户先向

融资租赁公司缴纳一定比例的保证金，融资租赁公司向设备或原材料出卖方预付部分货款，出卖方将货物发至物流企业的监管仓库，物流企业收货验收后向融资租赁公司出具仓单质押证明，融资租赁公司向出卖方付清全款。融资客户向融资租赁公司申请分批提货分批付款，融资租赁公司签发提货单，融资客户凭提货单从物流企业监管仓库提货。



## (2) 融通仓融资模式：售后回租

售后回租是一种集销售和融资为一体的特殊形式，供应链中的小微企业在面临资金压力时，可将现有的设备或货物出售给融资租赁公司，随即租回以筹集所需资金。融资客户（出售方或承租方）物流企业、融资租赁公司签订相应的融资租赁合同。融资客户向融资租赁公司缴纳一定比例保证金，并将相应货物交付至物流企业监管仓库。物流企业向融资租赁公司签发仓单质押证明，融资租赁公司向融资客户支付出售货物款项（即融资款项）。融资客户向融资租赁公司申请分批付款分批提货，融资租赁公司向其签发相应提货单，融资客户凭提货单从物流企业监管仓库提货。



#### 4、项目投资数额的测算依据和测算过程

融资租赁企业作为资金密集型企业，其项目投入主要为资本金投入，在杠杆倍数一定的情况下，融资租赁业务规模与资本金规模成正比。根据 2014 中国融资租赁年会上所发布的《中国融资租赁行业 2014 年度报告》，中国融资租赁市场规模从 2007 年 700 亿元左右发展到 2013 年超过 2 万亿元，6 年间实现了 30 倍的增长。

供应链金融管理募投项目规划中，融资租赁项目是对商业保理项目相辅相成的补充，商业保理项目侧重于供应链中小微企业应收账款的贸易融资，融资租赁项目侧重于解决供应链中小微企业的设备和存货融资，两者的结合可为小微企业提供多样化的供应链融资服务方案。项目筹划期间，公司综合有希望达成供应链金融服务合作意向的客户基础及授信额度，运营期的杠杆比例和项目实施进度等多种因素，规划投入融资租赁项目资本金 5 亿元。同时，公司将借助上市公司外部债务融资、发行公司债、与信托、资产管理、基金合作等多种形式拓展融资渠道，通过杠杆比例的运用来扩大融资租赁业务规模。公司将根据项目实施进度及客户资源及业务开拓情况，在风险可控的基础上，实现公司融资租赁业务规模稳步扩展，项目实施后第一年预计实现 2.5 亿元年融资租赁业务规模，第二年预计实现 8 亿元的年融资租赁业务规模，第三年及以后预计实现 25 亿元的年融资租赁业务规模。

前述可见，目前禾盛商业保理已与数家大型企业签署《合作协议》，系为合作方提供一揽子综合性的供应链金融服务，由于商业保理和融资租赁可实现客户

共享，因此上述客户资源亦为融资租赁业务提供了业务拓展机会。同时，项目实施主体禾盛融资租赁设立后，也积极开展与大型核心企业之间的供应链金融管理服务战略合作，为募投项目的实施做好积极准备。禾盛融资租赁于2015年8月8日与中民国际融资租赁股份有限公司签订了《战略合作协议》，约定中民国际融资租赁股份有限公司将利用其丰富的项目资源和投资经验向禾盛融资租赁推荐优质的融资租赁产业和供应链产业业务。

截至目前，根据公司已签订合作协议及未来的业务拓展计划，预计投放的融资租赁业务规模如下表所示：

序号	核心企业名称	基本情况	年营收规模	协议约定的综合授信额度	预计每年融资租赁业务投放规模
一、已与禾盛商业保理签订《战略合作协议》的共享客户					
1	深圳中电投资股份有限公司	中国电子进出口总公司的控股子公司，2014年全国一般贸易出口企业百强榜第5位	2013年公司进出口总额达36亿美元，营业收入260亿元	100亿元	4亿元
2	五矿供应链（深圳）有限公司	中国五矿集团2014年在深圳前海设立的全资子公司，定位为“全球大宗商品供应链管理与服务平台”	公司期望于2018年营业额目标达到1,000亿元	100亿元	8亿元
3	浙江天洁通用机械有限公司	香港上市公司天洁环境（1527.HK）的控股股东天洁集团子公司，天洁环境为国内知名综合大气污染防治解决方案供货商	天洁环境2014年营业收入达7.8亿元	22亿元	1亿元
4	Kemy Holding Inc.	香港上市公司中国光纤（3777.HK）的控股股东，中国光纤系国内最具规模的光纤活动连接器生产商之一	中国光纤2014年营业收入达22亿元	20亿元	2亿元
5	兰州庄园投资有限公司	香港上市公司庄园牧场（1533.HK）的股东，庄园牧场系甘肃、青海领先的乳制品公司	庄园牧场2014年营业收入达5.5亿元	8亿元	0.5亿元
二、禾盛融资租赁签订《战略合作协议》的客户					
1	中民国际融资租赁股份有限	系由中国民生投资股份有限公司和韩国韩	-	-	4亿元



	公司	亚银行于 2015 年 4 月共同出资设立, 计划注册资本 60 亿元。			
三、正在洽谈合作意向及待开发客户					
1	腾邦国际 (300178)	国家商务部首批“商贸服务典型企业”, 专业提供各种商业服务解决方案	2014 年营业收入达 3.8 亿元	-	8 亿元
2	天业股份 (600807)	中国房地产开发企业 500 强, 山东省房地产开发企业 50 强	2014 年营业收入达 8.46 亿元	-	
3	宝鹰股份 (002047)	全国领先的综合建筑装饰工程承建商, 连续 8 年位列中国建筑装饰行业百强企业	2014 年营业收入达 53 亿元	-	
4	长方照明 (300301)	公司是一家集研发、设计、生产、销售为一体的专业 LED 光源及照明灯厂商	2014 年营业收入 9.2 亿元	-	
5	攀钢集团有限公司	一级央企, 现代化钢铁钒钛企业集团, 我国最大的钛原料和产业链最为完整的钛加工企业。旗下上市公司包括攀钢钒钛 (000629)、攀渝钛业 (000515)、长城股份 (000569)	-	-	
6	中国建筑第四工程局有限公司	系中国建筑股份有限公司的全资子公司, 拥有房屋建筑工程施工总承包特级等多项资质的国家大型综合性施工企业集团	-	-	
7	中天建设集团有限公司	系一家以房屋建造、房产开发、交通路桥、新材料开发为主营业务的现代大型企业集团, 全国民营企业 50 强	2014 年营业收入达 481 亿元	-	
8	侨兴集团	主要从事通信终端产品的研究、开发、生产与销售, 是国内大型的电话机、手机等通信终端产品制造企业, 中国	-	-	

		电子信息百强企业			
--	--	----------	--	--	--

综上，发行人融资租赁建设项目募集资金量与公司的发展规划以及市场容量相符。

## 5、项目的投资效益分析

供应链金融管理募投项目规划中，融资租赁项目是对商业保理项目相辅相成的补充，商业保理项目侧重于供应链中小微企业应收账款的贸易融资，融资租赁项目侧重于解决供应链中小微企业的设备和存货融资，两者的结合可为小微企业提供多样化的供应链融资服务方案。项目筹划期间，公司综合有希望达成供应链金融服务合作意向的客户基础及授信额度，运营期的杠杆比例和项目实施进度等多种因素，规划投入融资租赁项目资本金 5 亿元。同时，公司将借助上市公司外部债务融资、发行公司债、与信托、资产管理、基金合作等多种形式拓展融资渠道，通过杠杆比例的运用来扩大融资租赁业务规模。公司将根据项目实施进度及客户资源及业务开拓情况，在风险可控的基础上，实现公司融资租赁业务规模稳步扩展，项目实施后第一年预计实现 2.5 亿元年融资租赁业务规模，第二年预计实现 8 亿元的年融资租赁业务规模，第三年及以后预计实现 25 亿元的年融资租赁业务规模。

融资租赁建设项目建设筹备期为 1 年，经测算，本项目实施后预计第一年实现净利润 0.20 亿元，第二年实现净利润 0.48 亿元，第三年后每年实现净利润 0.93 亿元。项目投资税后内部收益率为 15.30%，税后投资回收期 7.66 年，税前内部收益率为 19.91%，税前投资回收期 6.31 年。

融资租赁项目预计收益测算过程及参数选择如下表所示：

单位：万元

项目	费率	T+1 年	T+2 年	T+3 年及以后
融资租赁业务规模测算				
自有及募集资金投入	-	25,000.00	50,000.00	50,000.00
外部债务融资	-	-	30,000.00	200,000.00
融资租赁业务规模	-	25,000.00	80,000.00	250,000.00
营业收入及利润测算				
营业收入	融资租赁业务规模的 14%	3,500.00	11,200.00	35,000.00

营业税金及附加	5.60%	196.00	627.20	1,960.00
销售费用	4.00%	140.00	448.00	1,400.00
管理费用	15.00%	525.00	1,680.00	5,250.00
财务费用	7.00%	-	2,100.00	14,000.00
营业利润	-	2,639.00	6,344.80	12,390.00
所得税	25.00%	659.75	1,586.20	3,097.50
净利润	-	1,979.25	4,758.60	9,292.50

一般而言，融资租赁业务收费情况、期间费用率以及相关税务成本是决定不同融资租赁项目内部收益率和投资回报期的主要影响因素，本项目具体情况及与可比公司对比如下：

#### （1）收入的测算

公司开展融资租赁业务的资金来源除了自有及募集资金投入外，还包括外部债务融资。融资租赁建设项目实施后杠杆率水平逐渐提高，最终达到 1:4 的比率并稳定。根据商务部颁发的《融资租赁企业监督管理办法》，融资租赁企业的风险资产不得超过净资产总额的 10 倍。本项目的杠杆率水平符合行业监督管理办法的规定。

公司融资租赁建设项目既可以提供保兑仓融资模式下的直接融资租赁，也可以提供融通仓融资模式下的售后回租。融资租赁租金及服务费用合计按照融资租赁业务规模的 14% 进行测算。

#### （2）期间费用

基于大数据的互联网供应链金融管理信息平台建设项目可为公司开展供应链金融业务的各个子公司提供核心支持、数据服务和风险控制，从而有助于供应链金融业务费用控制。融资租赁建设项目的销售费用按照营业收入的 4% 计算；管理费用按照营业收入的 15% 计算；财务费用按照外部债务融资规模的 7% 计算。

管理费用率较高，主要是考虑了应收融资租赁款的坏账准备计提。供应链金融业务中的融资租赁通常是在供应链中的小微企业与核心企业具有真实订单的基础上，由于需要资金融通购买原材料和更新设备而产生的。质押的货物会受到严格的物流仓库监管，并由发行人的供应链金融管理信息平台进行实时跟踪，风险能够得到适当、有效的控制。本募投项目预测中按照营业收入的 15% 确定管理费用，充分考虑了应收融资租赁款的坏账准备计提。

财务费用按照外部债务融资规模的 7%计算，高于商业保理建设项目的 6%财务费用率，主要是由于本项目借款时间相对商业保理建设项目较长。

### (3) 税务成本

项目测算中营业税按 5%，城市维护建设税按 7%，教育费附加按 5%计算，企业所得税按照利润总额的 25%进行计算，符合行业通行做法。

### (4) 与可比公司对比情况

募投项目所产生的净利润与营业收入和资本规模的比率与可比上市公司融资租赁业务盈利能力指标对比情况如下：

公司	融资租赁公司资本规模 (万元)	营业收入 (万元)	净利润 (万元)	净利率 (%)	净利润/资本规模 (%)
庞大集团	150,000.00	96,000.00	36,000.00	37.50	24.00
和佳股份	50,000.00	41,300.00	13,300.00	32.20	26.60
万里扬	20,000.00	5,980.44	3,360.70	56.19	16.80
盛屯矿业	42,000.00	-	7,300.00	-	17.38
行业均值	65,500.00	47,760.15	14,990.18	41.97	21.20
禾盛新材	50,000.00	35,000.00	9,292.50	26.55	18.59

注：庞大集团融资租赁业务经济效益测算数据取自其 2014 年非公开发行股票募集资金运用可行性研究报告中融资租赁募投项目正常达产年度数据；和佳股份融资租赁业务经济效益测算数据取自其 2014 年非公开发行股票募集资金使用可行性分析报告中融资租赁募投项目正常年度平均数据；万里扬融资租赁业务财务数据取自其 2014 年年报披露的子公司浙江万融融资租赁有限公司 2014 年度财务数据，该子公司于 2013 年 9 月取得融资租赁牌照；盛屯矿业融资租赁业务经济效益测算数据取自其 2014 年非公开发行股票募集资金运用可行性研究报告中融资租赁募投项目正常达产年度数据。

由上表可见，本项目投资效益测算与同行业上市公司相比并无明显差异，本项目效益测算合理。

## 6、项目涉及的政府报批情况

本募投项目为经营融资租赁业务，不涉及生产设备投资，项目实施过程中不会产生污染物，无需履行项目备案及环评审批程序。

本募投项目为经营融资租赁业务，办公场所采取租赁形式，不涉及用地审批。

## (四) 年产 10 万吨新型复合材料（数字印刷 PCM）生产线项目

### 1、项目基本情况

项目名称：年产 10 万吨新型复合材料（数字印刷 PCM）生产线项目（项目计划年产家电用数字印刷 PCM7 万吨、建材装饰用数字印刷 PCM3 万吨）。

项目投资：项目计划总投资 55,822.83 万元，拟使用募集资金投入 37,551.27 万元，自筹资金投入 18,271.56 万元。

项目实施主体：项目由本公司全资子公司兴禾源负责实施，项目实施地址在苏州相城经济开发区漕湖产业园春兴路南、永昌路东的自有土地之上，该土地面积为 66,679.10M<sup>2</sup>，项目占地约 37,440.00M<sup>2</sup>，兴禾源已取得相应地块土地使用权。

项目建设周期：项目建设期 1 年，第一年达产 60%，第二年后达产 100%。

## 2、项目实施的必要性和可行性

### （1）新型复合材料（数字印刷 PCM）产品性能更加优良，符合市场发展需求和国家产业政策

数字印刷 PCM 作为家电外观复合材料进一步升级改良产品，一方面可实现家电外观材料的工业化数字印刷，具备更加出众的色彩纹理特型，精美、高清、多样化的图案设计，适应了消费者追求时尚、美观、个性化定制的市场需求；另一方面，数字印刷 PCM 的生产工艺和程序更加节能环保，符合国家对产品环保标准日益提高的产业政策导向。

随着个性化定制作为一种全新的消费模式被各个领域所推崇，人们对家电产品外观时尚、美观、个性化需求日益重视，家电外观用复合材料的色彩、图案以及质感开始花样百出，家电外观设计表现手法亦更加丰富，精美和多样化的图案设计也给家电产品带来了显著的增值，成为家电外观复合材料企业竞争的一个重要方向。目前，国内尚未实现工业化生产数字印刷 PCM，除了通过覆膜来增强色彩、图案多样性的 VCM 产品外，一些企业在 PCM 印刷工艺中采用的是成本较高、适用于规模化的刻版印刷工艺。公司拟从德国进口先进的数字印刷 PCM 生产设备来实施本募投项目，数字印刷 PCM 不仅可在原有 PCM 产品基础上印刷不同的图案、标示、文字等，色彩纹理的调整方便快捷，产品图案更加丰富、高清，而且还可根据个性化需求来实现图案的个性化定制，有效提升了产品的附加值。此外，数字印刷 PCM 的图纹层与基础涂层性质相近结合紧密，保证了产

品的抗拉伸、抗老化、抗腐蚀、抗污迹能力，提升了产品的品质，并方便产品拓展应用领域，产品除可用于家电行业的面板领域外，还可以进一步用于建材及装饰等领域。

数字印刷 PCM 的生产技术和工艺更加节能环保，其采用三涂三烘+印刷生产工艺，该工艺中涂料等主要化工物质利用率高，可达 90%以上，远远高于喷涂法的 30~40%；生产在密闭生产线内进行生产，成膜过程中产生的有机挥发物便于收集，收集后的有机物质采用焚烧的方法进行处理并回收热能，可实现节能减排；图案采用印刷技术工艺，使用油墨作为原料，与油漆彩绘和贴膜工艺相比，消耗的物质较少，间接产生的污染物少。随着我国建设资源节约型、环境友好型社会的推进，社会的环保意识不断增强，生产的环保标准不断提高，政府出台各项产业政策来支持环保节能产品的发展。2012 年 1 月 4 日，工业和信息化部发布的《新材料产业“十二五”发展规划》中提出，“以加快材料工业升级换代为主攻方向，以提高新材料自主创新能力为核心，以新型功能材料、高性能结构材料和先进复合材料为发展重点”。2011 年 11 月 8 日，工业和信息化部发布的《建材工业“十二五”发展规划》中提出，“要为绿色建筑发展提供安全环保节能的新型建筑材料支撑，适当提高建筑材料耐久性，推动绿色建筑材料及制品产业发展”。本募投项目所生产新型复合材料（数字印刷 PCM）产品符合国家的相关产业政策导向。

## **（2）新型复合材料（数字印刷 PCM）有利于丰富公司现有的产品结构及提升公司产品的利润空间**

公司目前的主营业务产品分为 PCM 和 VCM 两大类，二者的主要差别在于 VCM 是覆膜板，是在基板上贴覆 PET-PVC 高分子薄膜，而 PCM 则采用在基板上预涂高分子涂料的加工工艺。VCM 更美观，可配以精美的图案，表面装饰性强、耐腐蚀性好，主要用于家电面板制造，而 PCM 价格相对较低，更多应用于家电侧板的生产。由于 VCM 产品销售单价高且主要用于家电产品面板，因此，在公司的销售收入占比不高。从近三年来两类产品的销售收入占比和毛利率情况来看，2012 年至 2014 年 PCM 产品的销售收入平均占比达到了 90.17%，毛利率平均为 11.21%；2012 年至 2014 年 VCM 产品的销售收入平均占比达到了 8.25%，

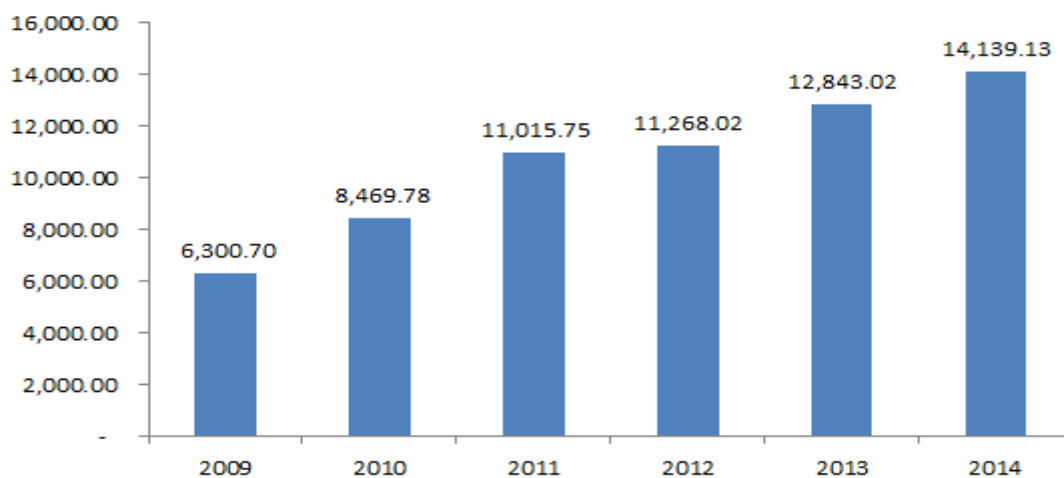
毛利率平均为 21.47%。由此可见，虽然 VCM 产品的毛利率水平更高，但由于售价较高，市场拓展受到一定的限制。

而本次募投项目开发的数字印刷 PCM 在产品美观度上可达到 VCM 产品的效果，但是制造成本却远低于 VCM 产品。数字印刷 PCM 的色彩图纹是通过印刷方式转印到基板上，此过程主要消耗的原料是油墨，尽管油墨的价格昂贵，但是用量比较少。而 VCM 生产中使用的高光膜价格较高，较油墨印刷成本要高得多。因此，数字印刷 PCM 一方面可丰富公司的产品结构，为客户提供多层次的产品选择，另一方面，凭借其性价比高的成本优势可积极拓展市场，而且作为数字印刷 PCM 的市场领导者，在产品定价上具有一定的主动权，公司可通过数字印刷 PCM 规模化的生产、销售来提升公司产品的利润空间。

### 3、项目的市场前景分析和产能消化

近年来，随着人均收入和居民生活的水平的逐步提高，我国家用电器行业发展态势良好。虽然“家电下乡”、“以旧换新”等政府扶持政策停止后家用电器市场需求增速有所放缓，但得益于智能家电的普及和更新换代，我国家用电器行业整体增长更趋理性和稳健。据中经网统计数据库数据显示，2009 年我国家用电器制造行业实现销售收入 6,300.70 亿元，至 2014 年已达 14,139.13 亿元，期间复合增长率达 17.55%。

2009-2014 年我国家用电器制造行业销售收入情况（单位：亿元）

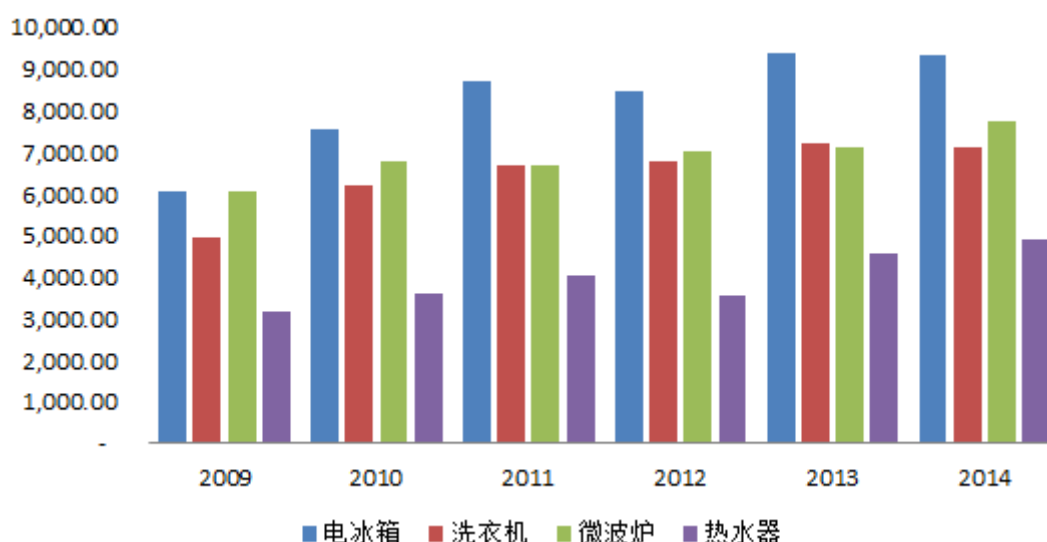


数据来源：中经网统计数据库

在行业整体发展趋于理性和稳健的情况下，电冰箱、洗衣机、微波炉和热水

器等家电产品产量也稳定增长。据中经网统计数据库数据显示，2014 年我国电冰箱、洗衣机、微波炉和热水器的产量分别达到 9,337.10 万台、7,114.40 万台、7,750.13 万台和 4,906.34 万台，较 2009 年产量增幅分别达到 53.99%、44.14%、28.35% 和 55.82%。

2009-2014 年我国主要家用电器产量情况（单位：万台）



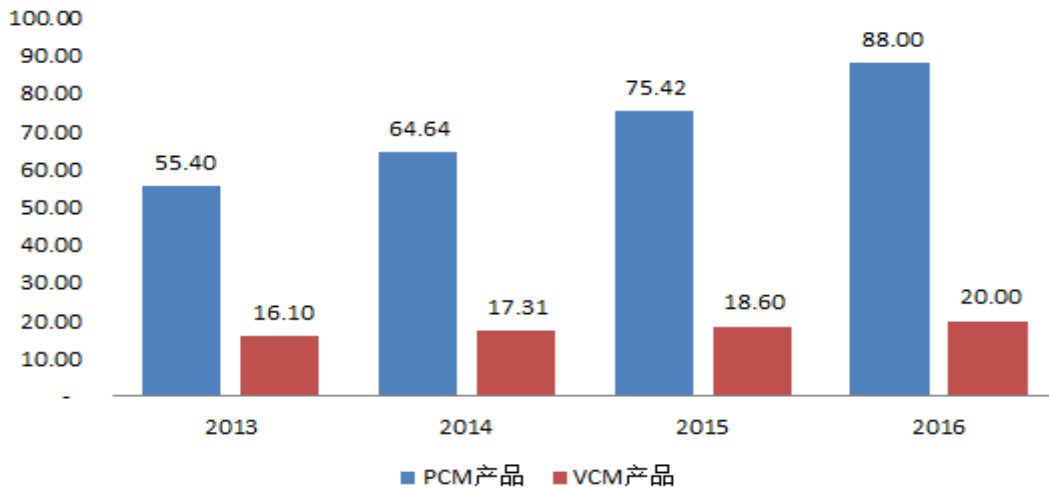
数据来源：中经网统计数据库

我国家用电器新型复合材料产业逐步发展成行，但应用比例相比国外先进水平依然存在较大差距。因此，中国家电协会在《中国家电产业技术路线图》中明确提出到 2015 年家电用复合材料占家电用钢板的比例将达到 50%，至 2020 年实现全行业应用的发展目标。未来，在我国家电行业整体稳健发展的前提下，随着应用比例的逐步提高，我国家电制造用新型复合材料市场未来依然存在较大的发展空间和潜力。

据中国家电协会不完全统计，2013 年我国主要家电产品 VCM/PCM 系列产品的需求量已达 71.5 万吨，其中 PCM 产品 55.4 万吨、VCM 产品 16.1 万吨；预计至 2016 年家电领域 VCM/PCM 的需求量将达到约 108 万吨，其中 PCM 板约 88 万吨、VCM 板约 20 万吨，期间市场需求量整体复合增长率高达 14.74%。



## 2013-2016 年我国 PCM/VCM 产品市场需求量及预测情况（单位：万吨）



数据来源：中国家电协会

此外，近年来产品升级和产品创新成为冰箱、洗衣机市场发展的主题，时尚外观和个性化设计成为冰箱、洗衣机竞争的一个主要领域。随着人们生活水平提高，消费心理不再从众，个性化、定制化消费取代排浪式消费成为 2015 年新兴消费趋势，这为公司数字印刷 PCM 的市场开拓带来了良好的发展机遇。由于数字印刷 PCM 不仅具备更好的环保性和经济性，还能提供更加时尚、美观的色彩、更加丰富的纹理和个性化图案。预计数字印刷 PCM 推出市场后能迅速被市场接纳，在普通 PCM 市场稳步发展的背景下，数字印刷 PCM 将会获得比普通 PCM 更快的市场增长。

从建材装饰市场领域来看，数字印刷 PCM 能提供丰富的色彩图案，并有优异的抗老化、防腐蚀功能，能满足防盗门及普通门的装饰面板的使用要求。随着消费者对建材的美观性要求不断提高，以及数字印刷 PCM 在兼具美观性、抗腐蚀抗老化的基础上，具有极佳的可回收利用性，环保节能效果突出，预计数字印刷 PCM 将会大规模替代现有的喷涂装饰面板和喷塑装饰面板，产品在建材装饰领域具有较强的市场开发潜力。

据国家统计局数据显示，2014 年我国住宅房屋新开工面积 124,877 万平方米，考虑到门窗面积占比建筑面积比例约为 25%-30%，保守估计我国建筑物门窗对于装饰材料的需求约为 44,898 万平方米。此外，据国家统计局数据显示，2013 年我国住宅销售套数达到 1,104.63 万套，若按平均每套住宅 10 平米的厨卫

空间安装集成吊顶计算，则我国集成吊顶对于建筑装饰材料的市场需求约为 11,046 万平方米。出于保守性原则，若假设仅有 10% 的市场需求转化为性能更为优良的印刷 PCM 产品，则根据 7.8 吨/立方米的密度和 0.5 毫米的厚度计算，未来我国建筑装饰领域每年对印刷 PCM 产品的市场需求约为 22 万吨。

目前公司共有 PCM/VCM 生产线 4 条、理论产能达 24 万吨，但其中苏州兴禾源复合材料有限公司的一条生产线自 2004 年公司建设投产后使用至今，相应生产设备的折旧已基本提足，账面仅剩部分残值，从实际情况上看该生产线自 2013 年度已经停止使用，不具备生产能力，因此公司目前实际产能仅为 18 万吨。此外，考虑到目前 PCM/VCM 产品轻薄化带来的理论产能调整，目前公司家电复合材料生产能力已经基本处于满负荷状态。本募投项目的投产适应了市场的发展趋势，可有效填补市场需求缺口，而且公司对于产品的销售也做了充分的营销安排和筹划，募投项目的开展具有较好的市场前景，可有效提升公司产品的市场竞争力和盈利能力。

#### 4、项目的投资计划及估算

本募投项目的投资计划包括建筑安装工程、设备购置及安装工程等，以及为项目日常运营投入的流动资金。项目计划总投资 55,822.83 万元，拟使用募集资金投入 37,551.27 万元，自筹资金投入 18,271.56 万元。其中：项目建设生产车间及仓库、检测中心、配套服务楼及公用工程用房等建设投资为 12,002.33 万元；购置生产线主机、滚涂机、印刷机组、剪切生产装置、自控辅助设备 etc 设备投资为 16,303.00 万元；预备费投资 1,415.27 万元；流动资金 26,102.23 万元。项目投资构成及拟投入募集资金情况如下表所示：

项目	项目总投资		拟投入募集资金	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
建设投资	12,002.33	21.50	12,002.33	31.96
设备投资	16,303.00	29.20	16,303.00	43.42
预备费投资	1,415.27	2.54	1,415.27	3.77
流动资金	26,102.23	46.76	7,830.67	20.85
总投资金额	55,822.83	100.00	37,551.27	100.00

其中：建设投资估算情况如下表所示：

建设投资估算表

序号	项目	数量	单位	单价(万元)	总价(万元)
1	建筑物				
1.1	生产车间	20,368	M <sup>2</sup>	0.30	6,110.40
1.2	主仓库	10,184	M <sup>2</sup>	0.27	2,749.68
1.3	普通仓库	5,360	M <sup>2</sup>	0.22	1,179.20
1.4	检测中心	3,305	M <sup>2</sup>	0.25	826.25
1.5	配套服务用房	4,526	M <sup>2</sup>	0.20	905.20
1.6	泵房	48	M <sup>2</sup>	0.20	9.60
1.7	变电所	120	M <sup>2</sup>	0.20	24.00
1.8	废水处理建筑物	64	M <sup>2</sup>	0.20	12.80
1.9	空气站	48	M <sup>2</sup>	0.20	9.60
1.10	炉房	128	M <sup>2</sup>	0.20	25.60
2	构筑物				
2.1	污水处理基础设施	1	套	70.00	70.00
2.2	废气处理基础设施	1	套	80.00	80.00
3	合计	-	-	-	12,002.33

其中：设备投资估算情况如下表所示：

新增生产设备投资估算

设备名称	数量(台/套)	单价(万元)	总价(万元)
进口设备			
生产线主机	1	3,425.00	3,425.00
油漆辊涂机	4	345.00	1,380.00
印刷机组	5	210.00	1,050.00
保护膜复合机组	1	115.00	115.00
高光膜复合机组	1	150.00	150.00
热能回收系统	1	530.00	530.00
检测设备	1	915.00	915.00
剪切中心	1	4,030.00	4,030.00
自控辅助设备	1	1,885.00	1,885.00
基础设备	1	410.00	410.00
国产设备			

自动上料机	1	95.00	95.00
自动下料机	1	95.00	95.00
翻转机	2	100.00	200.00
风机	20	10.00	200.00
去离子水设备	1	25.00	25.00
备用零件	1	180.00	180.00
电力辅助设备	1	300.00	300.00
空压机	2	25.00	50.00
净化系统	1	480.00	480.00
叉车	8	30.00	240.00
行车	8	30.00	240.00
烘箱加热系统	1	150.00	150.00
污水处理设备	1	60.00	60.00
机加工设备	1	50.00	50.00
监控系统	1	48.00	48.00
合计			16,303.00

## 5、项目工程建设进度

项目建设期为1年，第2年设计产能为60%，第3年项目达到最大产能。具体建设进度如下表所示：

项目建设实施进度计划表

项目	建设期											
	Q1			Q2			Q3			Q4		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
工程施工	■	■	■	■	■	■	■					
设备采购								■	■	■	■	
人员招聘及培训											■	■
设备调试、试产												■

## 6、环境保护

公司项目投产后主要排放污染物为加工设备噪声及少量的生活办公污水、垃圾。在工程设计中公司已采取了综合性的防治措施，主要为选用低噪声设备，加装减震垫、隔音材料等；生活办公污水、垃圾集中无害化处理等。

本项目已于 2015 年 7 月 13 日获得苏州市相城区环境保护局出具的（苏相环建[2015]140 号）环评批复。

## 7、项目的投资效益分析

项目建设期 1 年，项目投产后的第一年达产 60%，第二年后达产 100%，达产后每年生产数字印刷 PCM10 万吨（其中：家电用数字印刷 PCM7 万吨、建材装饰用数字印刷 PCM3 万吨）。预计达产正常年可实现新增销售收入 92,000 万元，税后净利润 7,090 万元，税后内部收益率 15.65%，税后投资回收期 7.29 年（含建设期）。

数字印刷 PCM 项目预计收益测算过程及参数选择如下表所示：

单位：万元

项目	费率	T+1 年	T+2 年	T+3 年及以后
营业收入及利润测算				
营业收入	-	55,200.00	92,000.00	92,000.00
营业成本	-	46,127.78	75,599.78	75,599.78
营业税金及附加	-	19.78	506.74	506.74
销售费用	3.00%	1,656.00	2,760.00	2,760.00
管理费用	4.00%	2,208.00	3,680.00	3,680.00
营业利润	-	5,188.44	9,453.48	9,453.48
所得税	25.00%	1,297.11	2,363.37	2,363.37
净利润	-	3,891.33	7,090.11	7,090.11

## 8、项目涉及的政府报批情况

本募投项目已取得苏州市相城区发展和改革局《企业投资项目备案通知书》（相发改投备[2015]89 号），完成了项目备案程序。

## 四、本次发行对公司经营管理、财务状况等的影响

### （一）本次发行对公司经营管理的影响

本次非公开发行完成后，公司一方面进行技术创新和产品的改造升级来提高现有主营产品竞争力和利润空间，另一方面通过进入供应链金融管理领域这片新蓝海，为企业开辟新的利润增长点，拓展新的业务领域，这是公司落实产业转型

升级的重要战略性举措。公司现有主营业务因受行业整体影响，近几年盈利能力持续下滑，急需开拓新业务，寻求新的利润增长点。而供应链金融管理不仅是有效解决我国小微企业融资难、融资贵难题的一项重要金融创新，而且在当前重视大数据、云计算的互联网时代正处于快速发展期，市场前景广阔。本次募集资金投资项目符合国家相关产业政策及公司未来整体战略发展方向，具备良好的盈利能力，将对公司经营业务产生积极影响，有利于提升公司的竞争力和持续发展能力，实现并维护股东的长远利益。

## （二）本次发行对公司财务状况的影响

本次非公开发行完成后，一方面，公司总资产和净资产均将相应增加，发行人的资产结构将得到有效改善，发行人资产负债率也将大幅下降，使得发行人的财务结构趋于稳健；另一方面，由于本次发行后发行人总股本将大幅增加，而募投项目需要经过筹备建设期才能投入运营，且其经济效益需要一定的时间才能体现，因此不排除发行后的一段时间内发行人每股收益会被摊薄。从中长期来看，本次募投项目投入运营后，公司新的收入和利润增长点将逐步形成，公司的收入规模和利润水平都将得到显著改善，盈利能力将不断增强，公司整体的业绩水平将得到实质性提升。

## （三）本次发行对公司盈利能力的影响

本次募集资金投资项目的盈利能力良好，项目达产后，可有效提高公司利润水平，项目完全达产后新增销售收入及净利润的具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	新增销售收入	新增净利润
1	基于大数据的互联网供应链金融管理信息平台建设项目（注）	-	-
2	商业保理建设项目	78,000.00	27,918.00
3	融资租赁建设项目	35,000.00	9,292.50
4	年产 10 万吨新型复合材料（数字印刷 PCM）生产线项目	92,000.00	7,090.11
合计		205,000.00	44,300.61

注：基于大数据的互联网供应链金融管理信息平台建设项目主要为公司开展供应链金融业务的各个子公司提供核心支持和数据服务，其直接产生的收益难以规模化及准确衡量。

项目完全达产后，公司销售收入、利润总额规模均将在目前基础上实现较大突破，从而使公司的盈利能力得到全面提升。

## **五、结论**

公司本次非公开发行的募集资金投资项目符合国家的产业政策和公司的战略发展规划，市场前景良好、盈利能力较强，有利于增强公司的核心竞争力，促进公司的可持续发展，符合公司及全体股东利益。

苏州禾盛新型材料股份有限公司董事会

二〇一六年一月二十一日