

熊猫金控股份有限公司

非公开发行股票募集资金使用可行性分析报告（修订稿）

一、本次募集资金的使用计划

本次非公开发行方案中，公司拟发行不超过 152,640,761 股（含本数）股票，募集资金总额为 384,960.00 万元，扣除发行费用后全部投向以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟使用募集资金额
1	网络小额贷款项目	200,000.00	200,000.00
2	互联网金融大数据中心建设项目	50,260.00	50,260.00
3	金融信息服务平台建设项目	134,700.00	134,700.00
合计		384,960.00	384,960.00

本次发行募集资金净额将不超过项目资金需要量。若本次实际募集资金不能满足上述全部项目投资需要，资金缺口由公司自筹解决。本次募集资金将按项目的实际建设进度、资金需求轻重缓急等实际情况投入。如本次募集资金到位时间与项目实施进度不一致，公司可根据实际情况以其他资金先行投入，募集资金到位后依照相关法律法规的要求和程序对先期投入予以置换。

二、本次募集资金投资项目的战略意义

近年来，受各级政府限放禁放政策的限制、国内民众环保意识的加强、雾霾天气的肆虐等因素的影响，国内烟花市场需求不断萎缩，影响公司未来的持续发展。2014 年，面对严峻的行业形势，公司及时调整发展战略，推动企业转型升级，及时把握互联网金融新蓝海机遇，初试互联网金融成效显著，为保障公司持续稳定的发展奠定了坚实的基础。

展望未来，公司经营管理层制定了将公司打造为基于互联网的一流综合金融服务商的更高战略目标。未来，公司将继续加大对网络小额贷款、互联网金融大数据中心和熊猫金服的投入，不断扩大互联网金融服务业务范围，进一步提升公司价值，更好的回报上市公司全体股东。

基于以上战略目标，本次募投项目拟投入 384,960.00 万元，用于网络小额贷款项目、互联网金融大数据中心建设项目及互联网金融信息服务平台建设项目，借助监管机构的政策东风，利用现有的平台和资源，搭建更加完善的互联网投融资及金融信息服务平台，适时推出更多的互联网金融产品，为更广大的用户提供更快捷、内容更充实的金融服务，进一步提高上市公司的盈利能力。

三、本次募集资金投资项目基本情况

（一）网络小额贷款项目

本项目投资总额为 200,000.00 万元，通过增资广州市熊猫小额贷款有限公司（简称“熊猫小贷”）用于网络小额贷款项目。

1、熊猫小贷是公司全资子公司，基本情况如下：

公司名称：广州市熊猫小额贷款有限公司

公司类型：有限责任公司（法人独资）

法定代表人：杨恒伟

注册资本：20,000 万元整

住所：广州市越秀区解放南路 123 号 17 层 1702 房

成立日期：2015 年 10 月 15 日

营业期限：2015 年 10 月 15 日至长期

统一社会信用代码：91440101MA59AD7Y7K

经营范围：货币金融服务（具体经营项目请登录广州市商事主体信息公示平台查询。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。）

2、项目实施的必要性分析

（1）布局网络小贷，是公司战略发展的需要

投资广州市熊猫小额贷款有限公司，是公司迈向互联网金融产业的又一个重要尝试，符合集团全面转型互联网金融的发展战略。熊猫小贷与银湖网、熊猫众

筹、熊猫金服、互联网金融大数据中心相辅相成。熊猫小贷依托熊猫金服务的社区店，即可实现客源的导流和实地考察，从而形成线上线下相互打通的 O2O 服务体系，也可与渴求投资标的、提升交易规模的银湖网互补，解决融资规模和地域的限制，发挥整合和协同效应优势。

（2）把握互联网金融新蓝海机遇，提升公司的竞争地位

熊猫金控经过多年的运营，积累了全国花炮原材料供应商 1,300 余家，花炮机械生产商 200 余家，具备资质的生产制造商约 4,000 家；各城镇一级\二级批发商 2,500 家，零售网点 35 万个。上下游均面临转型升级，在发展过程中对资金需求十分迫切。及时快速地提供小额贷款，满足他们经营资金的快速周转需求，利用网络小贷贷款方式和全国区域的灵活优势，使供应商、其他中小微企业和网络小贷实现多赢，进而提升公司在行业内的竞争地位，提高公司整体盈利能力，实现未来的可持续发展。

（3）设立网络小贷是响应国家政策号召，金融创新的重要路径

金融和实体经济密不可分，为了发挥金融对未来经济发展的重要支持作用，推动金融改革和金融创新成为了新一届政府的重要着力点，近两年政府密集出台了一系列政策措施，推动民营资本进入金融行业，鼓励金融创新。熊猫小贷的成立得到了广州市越秀区金融办、广州市金融局及有关部门的大力支持，制定了一系列相关管理办法，规范了小额贷款公司的组织形式、经营业务范围以及市场准入和退出机制等，在法律上给予商业性小额信贷机构合法地位，使其成为真正意义上的民间金融组织，对缓解中小企业、个体工商户等资金紧张状况，服务区域经济，促进经济积极发展和金融创新，有着重要意义。

3、项目实施的可行性分析

（1）项目实施背景

中国金融改革是中国经济体制改革中非常重要的领域，而互联网金融的发展又是金融改革的重点环节。2015 年 7 月 18 日，经国务院批准，中国人民银行等 10 部委联合颁布了《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》（下文简称《指导意见》），《指导意见》从支持互联网金融稳步发展、明确互联网金融监管责任、

规范互联网金融市场秩序等多个方面，提出了我国互联网金融发展的具体要求和发展目标。国务院、工信部等相继出台的文件均不同程度提出：“加强信息消费环境建设”、“推动互联网金融创新、规范互联网金融服务”等要求，在这一背景下，各地政府积极筹划，将互联网金融作为促进本地经济发展模式升级换代的抓手，借助互联网金融实现产业结构的调整优化，提高绿色 GDP 占比。

广州市政府顺势而动，适时出台了一系列支持互联网金融发展的政策、措施，同时启动广州民间金融街产业基地建设，旨在通过集聚发展小额贷款公司、融资担保公司、典当行等民间融资机构，银行、保险、证券等各类金融机构的小微企业专营部门，以及律师事务所、会计师事务所、资产评估事务所等配套服务机构进驻，建成全国首条集资金借贷、财富管理、支付结算、信息发布为一体的民间金融街，为中小微企业和居民个人提供全方位、多样化的金融服务，探索形成民间融资的“广州价格”，为广东以至全国缓解中小微企业“融资难”问题、引导民间金融规范发展，为区域产业结构调整创造经验、提供示范。

2015 年，熊猫金控加大转型力度，斥资近 8 亿元投资了互联网金融领域，成立了银湖金融网络科有限公司、融信通商务顾问有限公司、北京市熊猫金融信息服务有限公司、熊猫众筹科技有限公司、熊猫网络支付有限公司等公司，并取得了阶段性成效。

（2）熊猫金控资源丰富，能够为熊猫小贷引流优质客户

熊猫金控供应链资源丰富，可以为熊猫小贷引流客户。网络小贷公司贷款程序简单、申请贷款放款速度快，一般在贷款受理之日起 7 天内办理完毕，比在银行贷款方便快捷，相比民间借贷，利息较低。同时网络小贷打破了小贷公司放款区域性限制，相较传统小贷公司，选择客户的机会要大得多。熊猫金控涉猎领域较广，已有较多的客户资源，烟花渠道在全国有 3,000 多家批发商和几十万家零售网点，可以从产业链的上下游选择贷款客户，因此更加容易挑选出质量相对较高的贷款客户，从而提高公司整体贷款质量，降低坏账风险。此外，熊猫金控已涉足金融领域，如银湖网、熊猫金融信息平台以及熊猫支付等，可以实现线上线下相互打通、联动发展。

（3）该项目已经取得地方监管部门的大力支持

2015 年 10 月 13 日，广州市金融工作局出具《广州市金融局关于核准广州市熊猫小额贷款有限公司设立资格的函》（穗金融函[2015]696 号）：依据《广东省小额贷款公司管理办法（试行）》等规定以及《关于广州民间金融街三期小额贷款公司设置等事项的批复》（粤金贷复[2013]13 号）、《关于支持电子商务企业在广州发起设立互联网特色小额贷款公司有关事项的意见》（粤金贷复[2014]7 号）等精神，经广州民间金融街小额贷款公司准入审核委员会审核通过及省金融办《关于同意广州平安好贷小额贷款有限公司等 3 家小额贷款公司设立资格备案的通知》（粤金贷复[2015]32 号）备案同意，现核准广州市熊猫小额贷款有限公司设立资格。

2015 年 10 月 13 日，广州市越秀区金融工作办公室出具《关于同意设立广州市熊猫小额贷款有限公司的通知》（越金融[2015]146 号）。

2015 年 10 月 15 日，广州市熊猫小额贷款有限公司在广州市工商行政管理局完成工商注册，取得统一社会信用代码为 91440101MA59AD7Y7K 的营业执照。

4、市场前景分析

（1）市场概况

网络小额贷款，即通过网络为需要资金的企业或个人发放小额贷款的平台，多为电商平台为自己平台内的客户发放的贷款，这些电商平台成立的小额贷款公司又叫电商小贷。此行业为新兴行业，亦无统一的叫法，因此，本文以简称“网络小贷”为主。

近年来，互联网金融发展迅速，随着 B2B 业务的逐步饱和，电子商务平台逐步涉足金融领域，积极开拓互联网金融相关业务，其中网络小贷是电子商务平台进入金融领域的重要突破口。

2014 年电商网络小贷的发展进一步成熟，呈现出业务规模不断扩大，机构数量稳步增加和小贷产品不断丰富的良好局面。中国电子商务研究中心的监测数据显示，2014 年，中国电商小贷的市场规模已经超过 5,000 亿。在这些电商企业中，阿里小贷是全国首家面向电子商务领域小微企业融资的小额贷款公司，已在

市场上取得了一定的先发优势。根据阿里小贷提供的最新数据，阿里小贷规模已达 150 亿元，截止 2014 年 6 月，阿里小贷累计投放贷款超过 2,000 亿元，服务小微企业逾 80 万家，户均贷款余额不超过 4 万元，不良贷款率 1% 左右。从运营模式来看，目前大数据金融的典型模式有两种，即平台自营模式和供应链金融模式。平台自营模式以阿里小贷为典型代表，是指企业基于互联网电子商务平台基础提供的资金融通的金融服务，与传统抵押担保不同，该模式主要是通过云计算来对交易数据、用户行为等大数据进行实时分析处理，形成网络商户在电商平台中的累积信用数据，进而提供信用贷款等金融服务。而供应链金融模式则是指供应链中的核心企业利用所处产业链上下游，充分整合供应链资源和客户资源而为其他参与方提供融资渠道的金融模式，以苏宁云商、京东商城为典型代表。

目前整个市场情况主要是电商平台基于自己庞大的客户群扎堆小贷争夺市场，主要服务于自己的上下游产业。同时也有部分中小型公司开始转投网络小贷，如宜信公司在海南设立首家网络小额贷款公司，怡亚通拟出资 2 亿元在江西省赣州市投资设立赣州市宇商网络小额贷款有限公司。从淘宝、京东、苏宁等大型电商的加入并抢占市场来看，小贷市场未来有着巨大的发展空间。

（2）市场需求分析

目前我国网民规模宏大，依据中国互联网信息中央（CNNIC）公布的《第 31 次互联网网络状态发展统计报告》显示，截止 2014 年底，中国网民数量达到 6.94 亿，互联网普及率为 47.90%，手机网民规模达 5.57 亿。在互联网技术的推进下，互联网业、金融业的界限日益隐约，行业融会日渐深入，已形成新的互联网金融“蓝海”。

中小微企业融资缺口，为互联网金融的发展提供了巨大的市场空间。中国有 4,800 万的小微企业，占企业总数的 99.8%，而能得到贷款的只有 30 万，供求关系可见一斑。据广发银行发布的《中国小微企业白皮书》数据推算，我国小微企业仍有 22 万亿的资金缺口未能通过有效融资渠道解决，整体市场融资需求空间广阔。

个体经营领域、消费领域是网络小贷未来发展的重要方向之一。据统计，目前全国中小企业约有 980 万户，个体工商户约 2,900 万户，其增长速度为每年 10%

至 12%。以此估计，在未来的 3 年之中，个人经营性贷款客户群体保守估计会新增 800 万户，存量也会达到 4,000 万户。中小企业和个体工商户的先天劣势是数量众多、地域分散、需求多样、信息高度不对称，一方面导致银行贷款业务成本高、效率低，影响传统金融机构的放贷行为，另一方面也极大的增加了小微企业和个体客户的各项成本。改进这些问题的关键即如何通过有效渠道，准确和批量获得客户，降低单位成本，提高处理效率。其中，推进信息的对称性则是提高效率、降低成本，甚至改善风控的重要措施。而互联网金融金额小、数据可靠、方便快捷的特定优势，符合客户定位，正好解决了小微企业和个体客户的先天劣势。同时近年来，个人贷款，不管是住房贷款还是汽车贷款，甚至是消费贷款也越来越普遍，这让网络小贷的空间越来越大，网络小贷市场的兴起也正是得益于传统银行贷款所覆盖不到的个人经营消费贷款。根据波士顿咨询公司（BCG）数据，截至 2014 年，个人消费贷款余额大约是 7.7 万亿元人民币，而中国目前的渗透率较低，2013 年数据显示，我国个人消费贷款余额相当于 GDP 的 10%左右，远低于中国香港的 18%和美国 25%的水平。预计中国个人消费贷款余额将于 2018 年增长至 17.5 万亿元。

5、项目投资建设的主要内容

本项目预计总投资 200,000 万元，主要用于发放贷款和项目建设。由于谨慎性原则，第一年的放贷量仅为 80%，同时受项目建设期和资金流动速度的影响，因此机房设备、研发、团队建设等相关支出在留存资金和营运过程中即可全部实现。

本项目建设期为 2 年时间，建设内容具体如下：

（1）机房和办用场所。熊猫小贷、数据中心及灾备中心的办公场所全部采取租赁的形式。

（2）机房设备与设施。项目采购的机房设备与设施包括网贷运营中心、数据中心的主机房和灾备机房的相应设备，以及完成机房基础设施的建设。

(3) 软硬件采购。项目采购的硬件包括服务器、交换机和无线设备、存储柜、机柜、CDN、防火墙、电脑、带宽、网线等，用于建设熊猫小贷平台和系统维护。

(4) 团队建设。本项目拟招募技术开发、系统测试、金融产品设计、风险控制、市场推广等方面人才，组建一支能够同时进行 2 个软件开发项目（网站，App 等），并对软件系统进行维护的团队。

(5) 线下广告投放和线上推广。本项目拟在互联网渠道（搜索引擎，DSP，导航，社会化媒体等）、传统广告渠道、品牌公关及其他方面进行投放。

6、项目经济效益分析

经测算，熊猫金控拟投资的广州市熊猫小额贷款有限公司项目，投资回收期约 5.91 年，投资回报率 14.6%，内部收益率为 10.35%，大于项目基准投资收益率 10%，项目具有可行性。公司经营规模逐年稳健扩大，经营利润稳步增长，本项目在实现预期投入产出的情况下，有较好的经济效益。

(二) 互联网金融大数据中心建设项目

本项目投资总额为 50,260 万元，通过增资熊猫大数据信用管理有限公司（以下简称“熊猫数据”）用于互联网金融大数据中心的建设。互联网金融大数据中心主要为熊猫金控旗下平台提供数据采集、存储、挖掘、分析服务，为公司互联网金融业务的开展提供后台支持。

1、熊猫数据是公司的全资孙公司，基本情况如下：

公司名称：熊猫大数据信用管理有限公司

公司类型：有限责任公司（法人独资）

法定代表人：曾雪

注册资本：5,000 万元整

住所：北京市东城区王府井西街 9 号 3 层 308

设立日期：2015 年 09 月 18 日

营业期限： 2015 年 09 月 18 日至 2045 年 09 月 17

统一社会信用代码： 91110101MA0015X736

经营范围： 企业征信服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动。）

2、项目实施的必要性分析

（1）全面转型升级，大数据助力互联网金融

从 2013 年起，互联网金融开始兴起和火爆，小额、体验、分享的优势搅动着传统金融业的神经，网络小贷、P2P、众筹融资、社区金融等融资模式相继开启，碎片化理财大门打开。互联网金融正在改变中国的金融生态，其发展势不可挡。熊猫金控通过投资设立银湖网、熊猫众筹、熊猫网贷、熊猫支付等公司进入了互联网金融领域，并取得了阶段性成效，成为公司新的利润增长点。互联网时代是大数据时代，大数据的应用将使金融机构的核心竞争力得到全面提高，促使互联网金融多元化融合发展，因此熊猫金控迫切需要投资大数据平台，增强竞争实力，把握住互联网金融行业发展的“蓝海机遇”，实现公司多元化跨越式发展。

（2）大数据促进公司互联网金融征信体系建设

熊猫金控转型互联网金融领域，建立大数据平台，将有助于征信体系建设，是公司深耕互联网金融领域、完善自身服务体系的必然之举。大数据在加强风险可控性，支持精细化管理方面助推了互联网金融，尤其是信贷服务的发展。大数据方便了放贷企业的风险管理，促进了信用评估体系建设。在放贷前，大数据可以帮助互联网企业实时收集客户的经营信息、资金信息、信用信息等，进而判断公司的整体经营情况，对金融风险实现了量化判断标准。在放贷后，大数据的风险监管作用体现在，可以通过跟踪、分析、挖掘信贷人的相关人即第三方的数据信息，全方位地对借贷人进行风险评估，来加强放贷企业对借贷人的金融监管。有了大数据，集团可以建立一套完整的信用评估体系。

（3）大数据打破了金融机构对客户信息的垄断

大数据解决了传统金融机构信息不对称问题，给了其他企业与传统金融机构公平竞争的机会，促进了金融创新。互联网平台上每天都承载着数以亿计的用户信息，大数据平台能利用自身的优势将交易双方的信息收集起来，并建立新的信息来源途径，其他网络平台也会收集大量的信息，如物流运输公司、网络支付企业等会收集到大量的运输信息、价格信息、支付信息等，这些和理财、支付、贷款等金融信息有关，都是用户的真实行为和需求，可以衡量客户、个人信用的重要依据。平台方还可以通过领先的大数据分析与挖掘技术，根据用户特征对这些用户进行精准营销，提供个性化的金融服务。而在大数据时代来临之前，传统金融机构一直“独家”掌握着金融用户的个人或企业信息，然而由于信息管理方法老套，客户与金融机构之间一直存在信息不对称问题，客户的金融服务体验也不理想。大数据应用金融领域后，非传统金融机构依靠自己掌握的客户数据，打破了信息垄断，也解决了传统金融面临的信息不对称问题，促进了金融服务进而产品创新，提升了用户的金融体验。

(4) 大数据能有效促进资源优化配置、进一步夯实公司互联网金融战略

在互联网金融中应用大数据，能有效的促进资源优化配置。互联网能促进投资、融资双方的信息发布、交流、匹配，不需要银行、证券、基金等部门的参与，例如美国的 LendingClub 公司在为会员提供贷款业务时，是利用 P2P 网贷平台进行的，并没有利用银行机构；而 Google 在 IPO 时采用在线荷兰式的方法进行拍卖，并没有利用传统的投行路演、询价报价进行拍卖。熊猫金控涉足互联网金融领域后，分别投资了网络小额贷款、银湖网 P2P 平台、众筹平台、社区金融以及第三方支付平台，本公司投资建设大数据平台，将能有效地整合其互联网金融资源，促使各板块之间有效整合，更加完善和夯实公司的互联网金融战略，加速企业全面转型升级，为金融市场提供快速、高效的运营平台，进一步提高上市公司的盈利能力。

3、项目实施的可行性分析

(1) 国家大力支持大数据产业的发展

自 2014 年 3 月“大数据”首次写入《政府工作报告》以来，政府层面一直在推进大数据产业的建设，相应的配套政策也相继出炉。2015 年 7 月下发的《国

务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》中，所涉及的 11 项重点行动几乎全部提到对于大数据的应用，从根本上肯定了大数据在推动互联网与实体经济融合中的重要作用。2015 年 8 月 19 日《关于促进大数据发展的行动纲要》获国务院常务会议通过，作为大数据产业的顶层设计方案，对未来大数据产业推动无疑将有举足轻重的作用。工信部日前已经启动大数据“十三五”规划的编制工作，并强调大数据产业发展规划要以创新应用为驱动，围绕大数据产业培育这一核心，抓好大数据产业关键能力培养、大数据创新应用培育、大数据开放共享环境建设等方面工作，做好与国家各项规划部署的衔接和支撑。受政策利好推动，大数据产业将迎来发展新高潮。事实上，大数据已经成为上市公司业务转型的重要工具。

（2）大数据助力互联网金融发展

从 2012 年开始，大数据技术开始迅速应用于中国的金融行业，短短三年时间，塑造了全新的互联网金融服务系统，衍生出诸多创新的互联网金融产品，诞生出“智慧金融”的概念。一方面，金融企业本身就是海量数据的拥有者，对大数据的应用有着至关重要的源头作用，另一方面，大数据技术的应用，也会加强金融业的发展和提升，特别是对互联网金融的推动作用上，在精准营销、产品设计、风险管控等方面，通过分析海量数据，可以做到定位营销、产品改善、提高抵御风险的能力。根据麦肯锡的研究报告，金融业在大数据价值潜力指数中排名第一。如今，伴随着互联网、物联网、云计算、大数据等高科技技术在金融领域的深入应用，一个大规模生产、分享和应用数据的时代正在开启。数据挖掘与数据技术也将广泛运用到金融领域。银行、证券、保险、信托、直投、小贷、担保、征信、P2P、众筹等新兴的互联网金融领域，正在利用大数据进行一场新的革命。

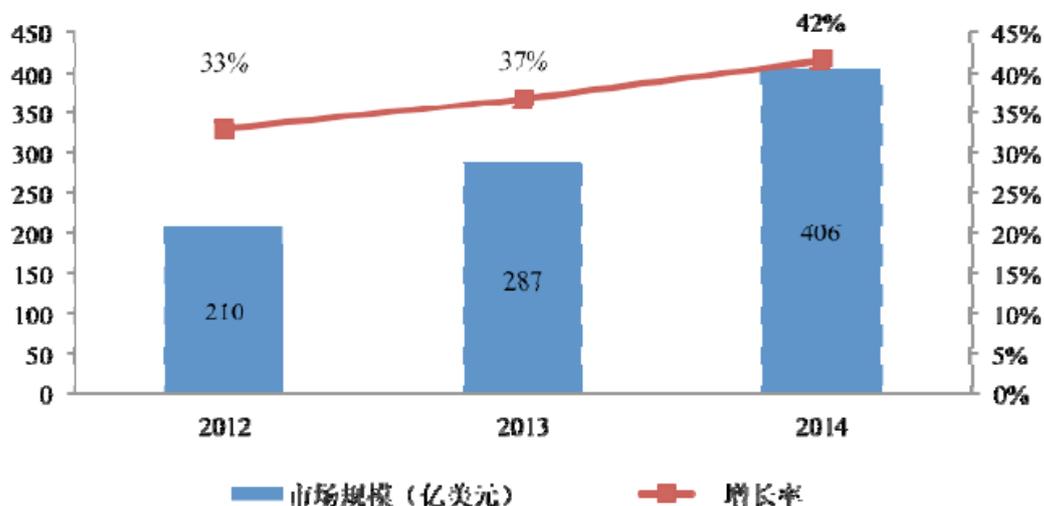
4、项目市场前景分析

从全球来看，大数据产业正处于高速成长期，全球大数据产业生态系统雏形已经初显，随着业内对大数据技术理解的逐步深入，大数据生态系统正在不断完善，技术的成熟度不断提升。

全球大数据产业自 2012 年以来进入了快速发展阶段，在各国政府积极推动 IT 巨头加大投入、行业用户积极响应、市场认同加深的趋势推动之下，全球大

数据市场规模由 2012 年的 210 亿美元达到 2014 年的 406 亿美元，实现了两年翻番的增长。

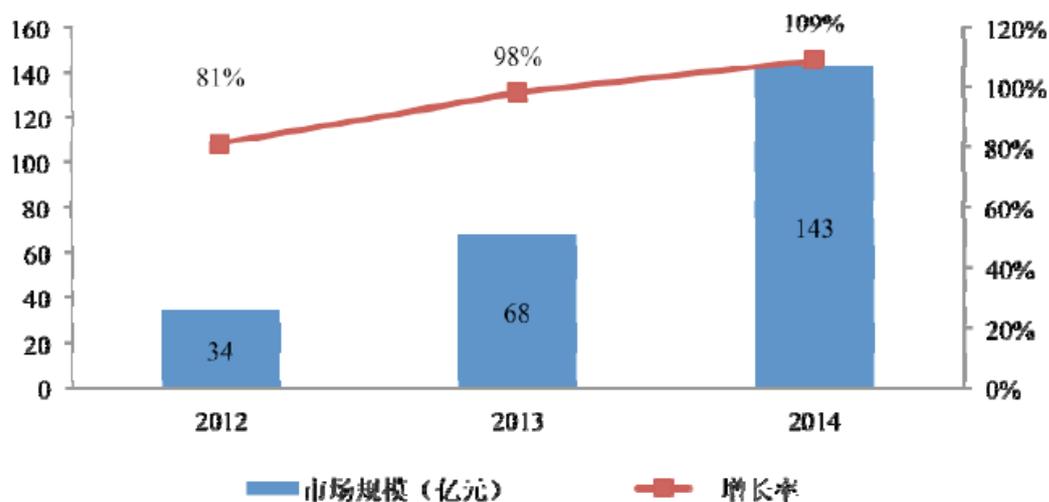
2012—2014 年全球大数据市场规模与增长



数据来源：赛迪顾问，2015.04

大中华地区的大数据产业整体处于起步阶段，2013 年被认为是具有跨时代意义的中国大数据市场元年。在这一年，中国大数据应用实践纷纷落地，中国企业开始研究、制定自身大数据发展战略，向数据型企业转变。2013 年中国的大数据市场规模达到 68 亿元，同比增长了 98.2%。2014 年中国大数据市场继续保持高速增长，市场规模达到 143 亿元。

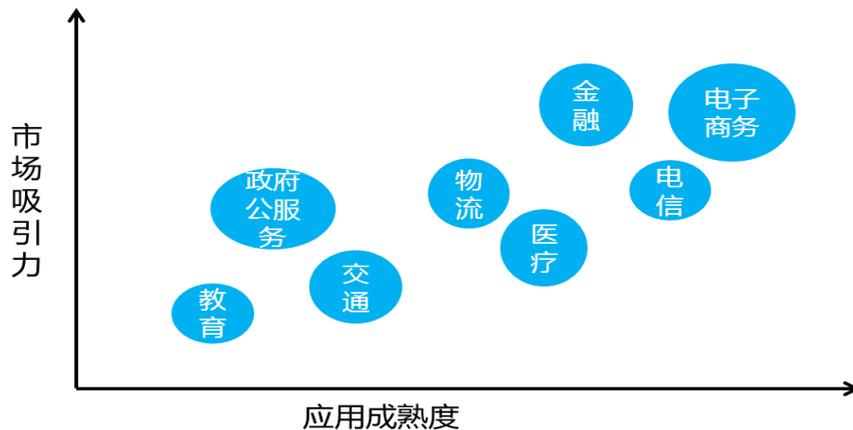
2012—2014 年中国大数据市场规模与增长



数据来源：赛迪顾问，2015.04

我国大数据产业集聚发展效应开始显现，出现京津冀区域、长三角地区、珠三角地区和中西部 4 个集聚发展区，各具发展特色。从应用推广看，随着大数据在各行业和各领域的应用不断丰富，具有溢出效应的应用明显增多，使大数据的社会价值和经济效益得到充分体现。政务应用需求和应用场景被逐步挖掘，消费市场的个性化需求和企业级应用逐渐兴起，应用潜力巨大。

大数据在各行业和各领域的应用与吸引力



预计未来三年，在政府大力扶持、IT 厂商大力推广、多行业用户积极参与等多方因素共同作用下，中国大数据市场将继续保持快速增长态势。根据赛迪顾问的研究，预计未来三年中国大数据市场的年复合增长率有望超过 70%，到 2017 年将达到 860 亿元的市场规模。

大数据在金融领域的应用逐步展开，金融企业纷纷涉足互联网，开始对通过电子商务、网络银行等渠道产生的大数据进行分析，用于欺诈检测和预防、反洗钱、风险管理等，但目前还处于初期阶段，随着大数据应用在金融领域的进一步深入，以征信及理财管理为代表的互联网金融大数据服务市场发展空间巨大。

5、项目投资建设的主要内容

互联网金融大数据中心建设项目预计总投资 50,260 万元，其中机房及平台设备建设投入 34,100 万元，推广投入 3,625 万元，研发、团队建设及运营投入 12,535 万元。本项目建设期为 2 年时间，具体内容如下：

(1) 机房和办用场所购置。大数据中心及灾备中心的办公场所全部采取自建房产的形式。

(2) 机房设备与设施。项目采购的机房设备与设施包括数据中心的主机房和灾备机房的相应设备，以及完成机房基础设施的建设。

(3) 软硬件采购。项目采购的硬件包括服务器、交换机和无线设备、存储柜、机柜、CDN、防火墙、电脑、带宽、网线等，用于建设互联网金融大数据平台和系统维护。

(4) 团队建设。本项目拟招募技术开发、系统测试、金融产品设计、风险控制、市场推广等方面人才。

(5) 线下广告投放和线上推广。本项目拟在互联网渠道（搜索引擎，DSP，导航，社会化媒体等）、传统广告渠道、品牌公关及其他方面进行投放。

6、项目经济效益分析

经测算，互联网金融大数据中心建设项目的投资回收期约 5.03 年，投资回报率 8.87%，内部收益率为 21.8%，大于基准投资收益率 10%，项目具有可行性。公司经营规模逐年稳健扩大，经营利润稳步增长，本项目在实现预期投入产出的情况下，有较好的经济效益。

(三) 金融信息服务平台建设项目

本项目投资总额为 134,700.00 万元，通过增资熊猫金服用于金融信息服务平台建设项目，力争将熊猫金服打造成“最后 100 米”的龙头社区生态入口平台。

1、熊猫金服是公司全资孙公司，基本情况如下：

公司名称：北京市熊猫金融信息服务有限公司

公司类型：有限责任公司（法人独资）

法定代表人：曾雪

注册资本：10,000 万元整

住所：北京市东城区崇文门外大街 3 号 6 层 604-1 室

设立日期：2015 年 03 月 23 日

营业期限： 2015 年 03 月 23 日至 2045 年 03 年 22 日

营业执照注册号： 110101018789254

经营范围：接受金融机构委托从事金融信息技术外包；经济贸易咨询；投资咨询；企业管理咨询；企业策划；公共关系服务；健康咨询（须经审批的诊疗活动除外）；组织文化艺术交流；会议服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动）

2、项目实施的必要性分析

（1）服务线上金融，发挥整合和协同效应

近年来，受传统烟花业务不断萎缩的影响，熊猫金控积极谋求产业转型再突破。社区金融是一个新兴的金融业态，一度成为 2014 年的金融热词，具有较大的市场体量和巨大的发展空间。在互联网金融汹涌来袭的背景下，此次熊猫金控抓住社区金融发展机遇投资熊猫金服是实现公司多元化的发展战略，更是把握时代趋势，服务线上金融的必然要求。投资线下社区金融，能够进一步补充熊猫金控在线上互联网金融领域的布局，发挥整合和协同效应优势，加速企业转型升级，实现企业可持续发展。

（2）把握社区流量导入新蓝海机遇，实现公司多元化发展

金融信息服务业是金融改革的突破口，未来金融业的互联网化和互联网的金融化紧密结合的趋势将越来越明显。本项目投资的线下社区服务店是应社会经济的发展而产生的，是一个崭新的市场。社区老少居民和小企业将成为主要客户群体，积极探索发展社区金融服务，开展社区的 P2P 和网络小贷的线下金融服务以及社区生活类 O2O 服务，既能够提高熊猫金控在社区金融服务能力、满足社区内广大小企业和居民的金融需求和生活服务需求，又能在社区金融这一细分市场领域开展错位竞争、把控“最后 100 米”社区生态入口，为银湖网、熊猫众筹等线上平台提供线下流量入口，有效降低寻找客户的成本，降低经营风险、获得新的发展空间，实现公司多元化跨越式发展。

（3）扩大熊猫资本互联网金融战略布局，加速企业全面转型升级

此次拟投资熊猫金服，可与熊猫金控投资的银湖网、熊猫众筹等公司相辅相成，是熊猫金控进入资本市场、扩大熊猫资本互联网金融战略布局、实现转型升级的重要战略步骤。熊猫金服可依托各地实体营业网点，利用渠道优势从线下为线上银湖网、熊猫众筹等输送客户资源，从而形成线上线下相互打通的 O2O 服务体系，发挥整合和协同效应优势。熊猫金控在面临公司主业受到冲击，市场需求不断下滑的情况下，公司把握住“互联网+”的国家政策发展机遇，抢滩资本市场，给企业注入新鲜血液，整合协作布局，促进企业全面转型升级。

3、项目实施的可行性分析

(1) 行业背景

党的十八届三中全会通过的《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》(以下简称《决定》)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”，普惠金融成为未来我国全面深化经济改革的内容之一。我国目前的银行体系尚未达到普惠金融的要求，其突出表现为大多数商业银行“嫌贫爱富”，追求大城市大客户大项目，热衷于做成跨区域的全国性大银行，将大量弱势客户群体拒之门外。培育和发展“接地气”的社区金融，成为实现普惠金融的重要方式之一。社区金融通过提供方便快捷个性化的专业金融服务，满足小微企业和社区居民“最后一公里”的金融需求，使金融服务惠及普通百姓、惠及小微企业、惠及社会发展。社区金融服务站作为一种成熟经营模式已经在海外发展了上百年，在美国尤为普遍。其经营灵活、服务便捷，能最大程度地满足社区居民和小微企业的金融需求。

(2) 熊猫金服的商业模式

以社区金融信息服务为切入点，为线上交易平台导入线下社区流量，进而整合小区周围商业资源，建立社区体验店。拟提供投资咨询、财富管理咨询、贷款咨询、投资众筹咨询等金融业务，另外将更多优质的生活类 O2O 服务、商品惠购、信息交互等服务引入社区体验店，建立生态圈。熊猫金服的运营管理模式如下：

与银行、保险公司等金融机构合作。办理理财业务、贷款信息咨询及资金的

撮合服务。通过与银行、保险公司等金融机构合作开设自助柜员机办理现金存取款、保险、理财产品等业务。

与政府、物业合作，代办各种便民业务。通过与政府、物业的合作以及移动支付技术的提升，为居民代缴代扣水、电、煤气、物业、供暖、电话、有线电视等各种费用，还可以办理代收快递、订购机票火车票、医院挂号预约、量血压、办理社保卡、诊疗卡等生活服务。

与 1.5 公里范围内商家组建营销联盟，提高交叉销售。在小区步行 20 分钟的生活圈内，熊猫金服可联合银行与各类衣食住行商户组建营销联盟，共同扩展客户。这样不仅提高了交叉销售，同样也能够挖掘周边的小企业主的融资需求，从而扩大小微企业客户数量。

面向小区居民，推出智家卡、智家贷、智家惠等智家系列产品，为小区金融搭建核心产品平台。

4、市场前景分析

(1) 市场概况

各大银行抢滩社区金融。随着中国城市化的发展，以大型住宅区或住宅区集群为依托的各类社区的快速发展，社区金融也逐步形成成为金融网络中像“毛细血管”一样的新渠道，成为金融市场细分的利益蛋糕，中国各一线城市的银行和金融机构争相在社区里开设金融服务点。华夏银行、光大银行、兴业银行、北京农商银行、桂林银行等均在 2013 年开始了北京市社区金融的尝试，民生银行更是已将社区金融作为未来十年的一个大战略，公开披露了小区金融战略：以金融服务店作为新型渠道，与支行网点互为补充，形成小区 1.5 公里半径范围内的便利式服务网络。

据统计，当前我国各类社区总数为 68 万多个。在中国的城市化进程和社区化发展的进程中，社区金融服务一直较为滞后，数据显示，当前我国社区银行营业网点数不及 20 万个，机构社区覆盖率仅为 30%。我国当前社区金融服务发展滞后表现为金融资源分布的三个不平衡：一是从区域看，对于大、中、小城市和村镇等不同类型区域的社区金融服务而言，金融整体供给和金融机构服务能力呈

现弱化趋势；二是从客户看，大中型企业往往集聚了大量廉价金融资源，同时中小企业面临的“融资难，融资贵”问题严峻，金融服务更多关注中高端客户和白领阶层，对老年、少年这“一老一小”群体的金融服务需求关注度偏低；三是从金融机构网点布局看，物理网点配置偏重繁华街道和商区，在居民比较集中的新型社区配置金融机构偏少。

（2）市场需求分析

城市化、社区化、老龄化将是我国未来社会发展不可逆转的潮流，社区和社区集群将成为广大城乡居民和小企业的承载主体，是社会财富的聚宝盆，发展社区金融不仅是各金融机构未来战略发展重点，也将是其创新金融服务的动力源泉。同时中国金融市场个人投资者规模大、低净值占比高、人均净值低，具备明显的长尾特征明显。个人投资者多元化的市场需求，也是社区金融信息服务的巨大的投资机会。

根据国家统计局数据，2014年全国城镇居民人均可支配收入28,844元，比上年增长9.0%，扣除价格因素实际增长6.8%。上海、北京、浙江、江苏、广东、天津、福建、山东、辽宁这9个地区的城镇居民人均可支配收入超过了全国平均水平。农村居民人均可支配收入10,489元，比上年增长11.2%，扣除价格因素，实际增长9.2%。随着可支配收入的逐步提高、促进居民理财意愿增强，投资理念日益成熟，更多的资金流入金融理财市场，金融服务业近三年复合增速达17%居民非存款类投资占比约30%，中国已进入了全民投资理财的时代。

对于全体投资人群规模假设至少达到2012年股票账户数1.4亿计算，除去大众富裕阶层1,026万人，则偏低净值的投资者规模可达到1.3亿，总可投资资产为48.5万亿，人均可投资资产约为37.3万。由此可以推出，包含了大众富裕群体与偏低净值普通投资者均属于个人理财服务的长尾市场，在2012年就已经覆盖了高达62万亿的潜在资产管理规模。根据沪深交易所日前公布2014年市场概况，到2014年投资者的股票开户数已高达2.43亿股票成交额超74万亿。而国内和国外的专业理财机构其目光大多放在高净值资产人群身上，如黄金投资理财等，庞大的普通居民群体则相对缺少适合的理财服务，社区金融信息服务正好能满足这个人群对理财的咨询与业务需求，发展潜力巨大。

受互联网金融和股市的冲击，2014 年银行理财产品的发行量上升，收益率却呈现下降态势，银行理财资金出现流失，银行理财一家独大的情况已经一去不返。由此可见，传统的理财产品与服务已经难满足投资者日益多元化的资产配置和财富管理需求。满足个人投资者多元化的市场需求和对专业性的金融信息的咨询需求，是金融信息服务业的巨大商机。同时随着互联网金融市场的发展，为投资者带来了多元化、差异化的投资渠道。但投资者在享受线上便捷消费的同时，也需要线下提供个性化、专属化的产品和服务，提供系统化、专业化的投后管理。只有全面、快速的渠道建设及后续服务才能挣得更大市场。

社区 O2O 是一个巨大的新“蛋糕”。在传统的商业 O2O 市场已经被电商巨头们蚕食殆尽的今天，定位于“最后一公里”的社区 O2O 却是一个蕴藏着巨大潜力的新“蛋糕”。社区 O2O，指的是移动互联网和电子商务普及的时代，通过线上到线下资源的整合，完成产品或服务“最后一公里”的配送，其核心正是以社区生活场景为中心，构建用户与商家、上门服务提供者之间连接的平台。社区 O2O 利用社区趋同化特点，开展大数据行为分析，可以实现精准投放、高黏性、高转化率。O2O 服务的重要一环是收集用户行为形成大数据，并据此做大数据行为分析。对于社区来说，同一个社区的群体行为趋同化，尤其表现在刚需的生活服务领域。因此，利用这个特点，社区 O2O 可以轻松将线下用户快速转化，获得新的用户数据开展行为分析从而提供更好的服务。

5、项目投资建设的主要内容

本平台项目预计总投资 134,700.00 万元，其中旗舰与普通门店建设投入 97,500.00 万元，机房设备及软硬件设备设施投入 5,400.00 万元，推广费投入 2,700.00 万元，研发、团队建设及运营投入 29,100.00 万元。

本项目建设期为 2 年时间，分为实体门店的建设、机房设备与设施的购置、软件及硬件设备购置、项目实施推广、研发、团队建设及运营费用等。具体如下：

实体门店建设及城市区域布局：本项目拟在全国大中城市设立旗舰店，并在相应辐射区域范围内设置若干营业网点。预计旗舰店网点面积 50 平方米，人员配置 4 名（含客户经理及店长）；预计每个城市设置区域中心，区域中心团队主要承担管理及风险控制的职能，人员主要包括区域管理人员，运营人员及风控审

核人员及贷后管理人员。

机房设备与设施：为加强熊猫金服平台建设，需要购置主机房和灾备机房相应的设备，完成机房基础设施的建设。

软硬件采购：项目采购的硬件包括服务器、交换机和无线设备、存储柜、机柜、CDN、防火墙、电脑、带宽、网线及施工等，用于建设熊猫金服平台和系统维护。

团队建设：本项目拟招募金融产品、系统测试、设计、前端、服务器端开发、APP 开发、网络运维、风险控制、市场推广等方面人才，组建一支能够同时进行 2 个软件开发项目（App，后台管理系统等），并对软件系统进行维护的团队。

线下广告投放和线上推广：本项目拟在互联网渠道、传统广告渠道、品牌公关及其他方面进行投放，实现熊猫金服用户的快速增长。

6、项目经济效益分析

经测算，增资熊猫金服项目，投资回收期约 7.8 年，投资回报率 25.94%，内部收益率为 17.87%，项目具有可行性。公司经营规模逐年稳健扩大，经营利润稳步增长，本项目在实现预期投入产出的情况下，有较好的经济效益。

四、结论

综上所述，本次募集资金投资项目主要围绕公司转型升级，进军互联网金融行业的战略目标展开，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、提高盈利水平。本次非公开发行人有助于公司实现持续、稳定发展，符合公司及全体股东的利益，是必要和可行的。

熊猫金控股份有限公司董事会

二〇一五年十月二十三日