

吉林金浦钛业股份有限公司
2015 年度非公开发行股票募集资金运用
的可行性分析报告
（修订稿）



二〇一六年一月

释义

在报告中，若无特别说明，下列词语具有以下特定含义：

公司/本公司/发行人/金浦钛业	指	吉林金浦钛业股份有限公司
本次非公开发行/本次发行	指	金浦钛业通过非公开发行的方式，向特定对象发行不超过 53,050.39 万股人民币普通股的行为
发行对象	指	包括郭金东、上海瀚叶财富管理顾问有限公司在内的不超过 10 名（含 10 名）特定对象
本报告	指	吉林金浦钛业股份有限公司 2015 年度非公开发行股票募集资金运用的可行性分析报告
股份认购协议	指	上市公司与郭金东、上海瀚叶财富管理顾问有限公司分别签署的《附条件生效的非公开发行股份认购协议》
定价基准日	指	金浦钛业第五届董事会第二十五次会议决议公告日
控股股东、金浦集团	指	金浦投资控股集团有限公司
金浦供应链	指	公司全资子公司，南京金浦供应链管理有限公司
南钛国贸	指	公司全资孙公司，南京钛白国际贸易有限公司
金浦租赁	指	公司全资子公司，南京金浦融资租赁有限公司
金浦保理	指	公司全资子公司，南京金浦商业保理有限公司（筹）
瀚叶财富	指	上海瀚叶财富管理顾问有限公司
董事会	指	吉林金浦钛业股份有限公司董事会
股东大会	指	吉林金浦钛业股份有限公司股东大会
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
《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》
《公司章程》	指	《吉林金浦钛业股份有限公司章程》
元	指	人民币元

注：本可行性分析报告数值若出现总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。

一、募集资金投资项目概况

公司目前主要从事钛白粉产品的生产及销售，是国内大型硫酸法钛白粉生产企业和行业骨干企业，产品和业务较为单一，经营业绩易受宏观经济波动的影响，面临较大的挑战和压力。为应对新的经济和商业环境，公司需对现有产业结构进行调整升级。

2014 年 8 月，国务院发布《关于加快发展生产性服务业促进产业结构调整升级的指导意见》（国发[2014]26 号），第三方物流、融资租赁等被列为重点发展行业，积极推进商业保理等金融创新。

为进行产业结构调整升级，寻找新的盈利增长点，经研究，公司将募集资金应用于建设有金浦特色的供应链管理和产业金融业务，合理布局化工、供应链管理、产业金融三大领域，实现钛白粉、供应链管理、产业金融业务的良性互动、协同发展。其中，金浦供应链管理是面向化工行业提供的供应链管理服务，以供应链整合为出发点，与众多化工企业形成良好的业务联系，互利共赢，降低供应链成本，并从中取得收益。金浦产业金融则通过为化工等行业企业提供融资租赁、商业保理等金融服务，改善产业生态，实现产业与金融的紧密融合、协调发展。

本次募集资金将用于建设化工供应链管理服务平台，以物联网和移动互联网技术为依托，开展化工领域的物流、仓储和代理采购等供应链管理服务，并与产业链上核心企业合作，搭建信息流、物流、商流、资金流整合的供应链大数据信息平台；同时以化工行业为切入点，发展融资租赁、商业保理等业务，充分利用公司及大股东在行业和地区的资源优势，综合运用供应链大数据信息平台、外部征信数据、专业风险控制流程在征信和风险控制中发挥的作用，向其他产业拓展；为企业提供从仓储、物流、代理采购等供应链管理服务到融资租赁、商业保理等金融服务在内的一站式服务，降低企业的供应链成本，为产业链顺畅运行提供资金和服务支持，促进产业和金融的协调健康发展。

二、本次募集资金使用计划

本次非公开发行股票募集资金总额预计不超过 40.00 亿元，扣除发行费用后拟投资以下项目：

序号	项目名称	项目总投资 (万元)	拟投入募集资金 (万元)
1	化工供应链管理服务平台建设项目	111,000.00	110,000.00
1.1	物流仓储服务	11,000.00	10,000.00
1.2	代理采购服务	90,000.00	90,000.00
1.3	供应链大数据信息平台	10,000.00	10,000.00
2	基于化工行业的产业金融平台建设项目	310,000.00	290,000.00
2.1	融资租赁服务	170,000.00	150,000.00
2.2	商业保理服务	140,000.00	140,000.00
合计		421,000.00	400,000.00

本次发行募集资金净额不超过项目总投资金额。若本次发行实际募集资金净额少于上述项目总投资金额，资金缺口由公司自筹解决。本次募集资金将按项目实际建设进度、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。

三、本次非公开发行的背景与目的

(一) 本次非公开发行的背景

1、钛白粉行业进入“新常态”，单一钛白粉业务限制公司业绩增长

公司目前主营业务为钛白粉产品的生产及销售，公司是我国最早生产钛白粉的企业之一，也是国内最早研制、生产高档金红石钛白粉和化纤用锐钛型钛白粉的企业之一，目前已成为国内大型硫酸法钛白粉生产企业和行业骨干企业。

经过多年快速发展，我国已成为世界第一大钛白粉生产国，但行业内竞争仍较激烈，同时钛白粉价格受经济周期影响较大，加剧了公司的经营风险。

在宏观经济环境增速放缓的大背景下，预计国内钛白粉行业未来3-5年市场容量增速与宏观经济增速持平，行业增长空间有限，公司的业绩增长面临较大瓶颈，同时业务单一也导致抗风险能力不足。因此公司需要开拓新的利润增长点，与现有业务形成协同效应，进一步改善整体经营状况。

2、供应链管理、融资租赁和商业保理领域属蓝海业务，发展前景广阔

(1) 国家相关政策鼓励和支持

2014 年 9 月，商务部发布《关于促进商贸物流发展的实施意见》，提出支持商贸物流企业开展供应商管理库存（VMI）、准时配送（JIT）等高端智能化服务，鼓励生产资料物流企业充分利用新技术和新的商业模式整合内外资源，延长产业链，跨行业、跨领域融合发展，增强信息、交易、加工、配送、融资、担保等一体化综合服务能力，由单纯的贸易商、物流商，向供应链集成服务商转型。

2014 年 7 月，国务院在《关于加快发展生产性服务业促进产业结构调整升级的指导意见》（国发[2014]26 号）中明确提出，重点鼓励发展物流、融资租赁等生产性服务行业。大力推广大型制造设备、施工设备、运输工具、生产线等融资租赁服务，鼓励融资租赁企业支持中小微企业发展，引导企业利用融资租赁进行设备更新和技术改造；积极发展专业化、社会化的大型物流企业；积极研究制定利用仓单质押、信用保险保单质押、股权质押、商业保理等多种方式融资的可行措施。

2014 年 6 月，国务院在《社会信用体系建设规划纲要》（国发[2014]21 号）中提出，鼓励信用服务产品开发和创新，推动信用保险、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。

随着我国经济增长进入新常态，国家大力推进产业结构调整升级，出台了一系列有利于供应链管理服务、融资租赁、商业保理等在内的现代服务业发展的政策措施，相关行业面临发展的战略机遇期。

（2）化工供应链管理服务发展前景广阔

我国化工企业以中小企业为主，“大而全”、“小而全”的企业管理理念仍占主导地位。根据大国化工网统计，截至 2011 年底，全国化工企业约 2.23 万家，其中多数为中小型企业，中小企业供应商选择的随机性强，上下游企业间关系不紧密，供应链管理水平和不高。同时化工行业具有原料占成本比重较高、采购品种繁多、专业性强、资金占用大的特点。随着我国化工企业逐步改变传统管理理念，对采购等供应链管理环节进行合理外包，不仅能有效增加利润，还能对生产经营和产品质量提供有效的保障，因此化工行业对集代理采购、仓储、物流于一体的供应链管理需求不断增长，发展前景较好。

化工行业及其上下游企业的聚集，将快速带动与之相配套的化工物流仓储产业的发展。根据中国石化联合会化工园区工作委员会 2014 年全国性调研统计，截至 2014 年底，全国重点化工园区以石油和化工为主导产业的工业园区共有 381 家，2013 年的工业总产值合计超过 5 万亿元人民币，约 1.2 万家规模以上石化和化工企业进入化工园区，企业入园率达到 45%左右。化工行业的区域集聚趋势，有利于化工物流仓储产生规模效应，将带动化工物流仓储产业快速发展。

根据中国产业调研网数据显示，我国化工行业年物流总额增长速度很快，但由于国内化工园区大多数物流服务系各化工企业自营，客观上造成了企业物流成本高，效率低下。再加上第三方物流企业规模偏小，且设施简单、功能单一，难以提供完备的第三方物流服务。这些现象均影响我国化工行业和化工园区的发展，因此急需专业的规模化物流企业为化工行业提供高效率、低成本的供应链管理服务。

（3）融资租赁市场处于黄金发展期

习近平主席在 2013 年提出了“丝绸之路经济带”和“21 世纪海上丝绸之路”（简称“一带一路”）构想，之后在三中全会通过的《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》中上升为国家战略，在 2015 中央经济工作会议中，“一带一路”被确定为 2015 年区域发展的首要战略，相关区域的基础设施建设带来巨大的需求，融资租赁业务与实体经济、实物资产紧密连接，业务空间广阔。

从融资租赁合同余额来看，我国融资租赁行业发展迅速，截至 2014 年末，融资租赁合同余额达到约 3.2 万亿元，较 2010 年末的 7,000 亿元增长 357.14%，复合增长率约为 46%。但从融资租赁渗透率这一重要指标来看，我国融资租赁行业发展与世界发达国家间仍存在巨大差距。根据世界租赁年鉴统计，目前发达国家融资租赁的市场渗透率大约在 15%-30%，为除银行信贷以外的第二大融资方式，而我国融资租赁渗透率不到 5%，与西方国家相比，明显偏低，我国融资租赁行业成长空间很大。

（4）企业应收账款规模持续上升，商业保理市场需求旺盛

国家统计局统计数据显示，2011 年至 2014 年，全国规模以上工业企业应收

账款年均增长约 14.50%。截止 2014 年末，全国规模以上工业企业应收账款 105,168 亿元，其中应收账款数额较大的行业依次为计算机通信和其他电子设备制造业、电气机械和器材制造业、汽车制造业、通用设备制造业、专用设备制造业、化学原料和化学制品制造业等，其中，化学原料和化学制品制造业、金属制品业同比增幅较大。国内企业应收账款总量持续上升，为我国商业保理业务的发展提供了机遇。

根据中国贸促会保理专业委员会的统计，2014 年 1-3 季度，商业保理业务量仅占银行保理的约 2.5%，随着商业保理行业整体环境逐步改善，预计 2015 年底，商业保理业务量可达 1,600 亿元，未来三到五年将达到 5,000 亿元，发展空间巨大。

3、以南京、攀枝花地区为发展腹地，共建产业繁荣

南京化学工业园区作为国家级石油化工基地，近年来发展迅速，2012-2014 年分别实现工业总产值 1,379 亿元、1,822 亿元和 1,968 亿元，攀枝花市是国内最大的钛精矿和钛白粉供应基地，计划打造成为全球规模最大、资源利用效率最优、自主核心技术最强的钒钛产业基地，上述两大产业基地与公司产业链结合紧密，在仓储、物流、代理采购业务方面具有很强的协同性。公司将与南京化学工业园区、攀枝花市经贸委开展战略合作，为两地企业提供从物流、仓储、代理采购等供应链管理以及融资租赁、商业保理等金融服务在内的多方位、综合性的一站式服务。这有利于两地优势互补、共建产业繁荣，也为公司本次募集资金投资项目的开展奠定了良好的基础。

（二）本次非公开发行的目的

基于上述背景，公司本次拟通过非公开发行募集资金净额不超过 400,000 万元建设“化工供应链管理服务平台”和“基于化工行业的产业金融平台”，打造具有金浦特色的供应链管理和产业金融业务。供应链管理服务平台将定位于开展化工相关行业的物流、仓储和代理采购等服务。产业金融平台可为化工等行业企业提供融资租赁、商业保理等金融服务，改善产业生态，实现产业与金融的紧密融合、协调发展。

1、拓展公司业务范围，挖掘新的利润增长点，提高公司盈利水平

通过本次非公开发行，公司将进入供应链管理服务、融资租赁、商业保理等领域，拓展公司的业务范围。这些领域市场空间广阔，发展迅速，通过悉心经营，新业务将成为公司重要的利润增长点，将能突破单一钛白粉业务所面临的业绩增长瓶颈，有效增强公司的盈利能力，提高股东回报。

2、与现有业务协同良性发展，增强公司竞争力

公司上下游不乏有供应链管理、融资租赁、商业保理需求的企业，公司通过为其提供仓储、物流、代理采购、融资租赁、商业保理等服务，互利合作，能够巩固公司与上下游企业的合作关系，增强公司钛白粉业务的竞争力，实现业务的协同良性发展；同时，化工领域的供应链管理服务、融资租赁、商业保理业务可以盘活上下游中小企业的资金，进一步加强公司与上下游企业的联动。

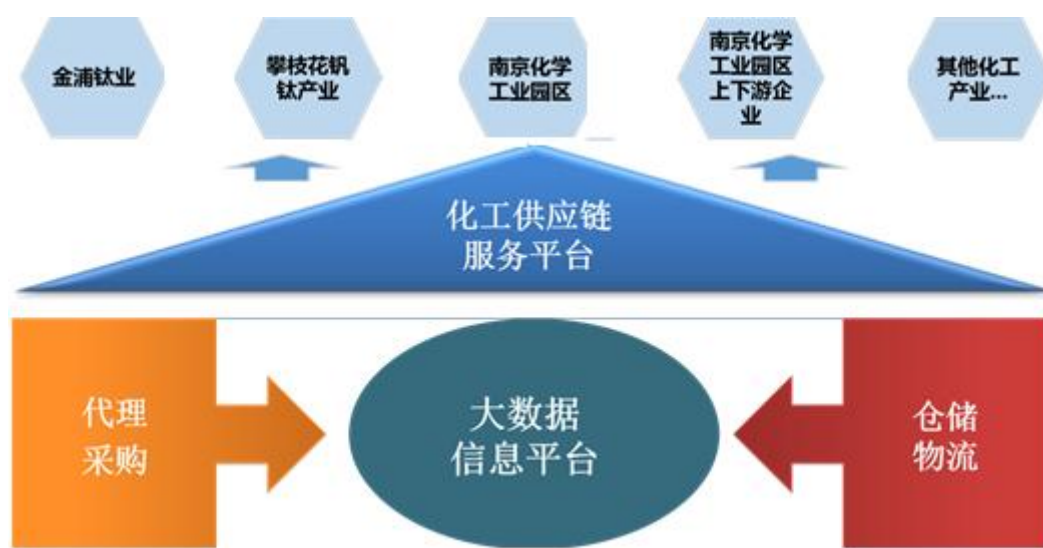
四、本次募集资金投资项目的的基本情况与必要性、可行性

（一）化工供应链管理服务平台建设项目

1、项目概况

本项目立足于公司、南京化学工业园区内化工企业、攀枝花市钒钛企业及江苏省内其他化工企业的仓储、物流和采购需求，以物联网和移动互联网技术为依托，开展化工及相关行业的物流、仓储和代理采购等供应链管理服务，通过搭建供应链大数据信息平台，实现精细化管理，降低业务运作成本，提升快速响应客户的服务能力，同时信息平台沉淀的大数据也可为公司旗下的产业金融平台提供有力支持。

化工供应链服务平台业务示意图



2、项目实施主体

本项目由南京金浦供应链管理有限公司、南京钛白国际贸易有限公司分别实施。

其中，仓储物流服务和供应链大数据信息平台项目由南京金浦供应链管理有限公司负责实施，代理采购服务由南京钛白国际贸易有限公司负责实施。

3、项目投资

项目计划总投资 11.10 亿元，拟使用募集资金投入 11.00 亿元。具体情况如下：

序号	项目名称	项目总投资 (万元)	拟投入募集资金 (万元)
1	物流仓储服务	11,000.00	10,000.00
2	代理采购服务	90,000.00	90,000.00
3	供应链大数据信息平台	10,000.00	10,000.00
合计		111,000.00	110,000.00

4、项目实施的必要性和可行性

(1) “一带一路”战略带来巨大的物流和供应链管理需求

2014 年，我国政府提出“一带一路”的发展战略，作为推动全球互联互通

的“中国模式”，将贯穿欧亚大陆，最终实现中国与全球供应链的紧密对接。随着“一带一路”战略的实施，我国将成为全球供应链领域增长的动力之源。

根据深圳市怡亚通供应链股份有限公司与美国供应链管理专业协会中国分会对外发布的《全球互联网供应链创新观察报告》预测，2020 年物流供应链行业增加值将从 2013 年的 3.9 万亿上升至 6.7 万亿元，接近翻倍。2020 年我国供应链金融市场规模将接近 15 万亿元，物流及供应链市场价值将达 3.2 万亿美元。

（2）把握长江经济带和“一带一路”建设契机，发展物流和供应链管理服务

商务部 2014 年发布的《关于促进商贸物流发展的实施意见》明确指出，支持有条件企业向一体化解决方案和供应链集成服务的第四方物流发展，鼓励贸易商、物流商等企业向供应链集成服务商转型。

2015 年 7 月，国务院正式批复设立南京江北新区，包括南京市浦口区、六合区和栖霞区八卦洲街道。南京江北新区是长江经济带与东部沿海经济带的重要交汇节点，将通过积极参与长江经济带和“一带一路”建设，完善现代化基础设施，与上海浦东新区、浙江舟山群岛新区、中国（上海）自由贸易试验区等联动发展，逐步发展成为长三角地区现代产业集聚区、长江经济带对外开放合作重要平台。

公司主要子公司南京钛白位于南京市六合区，隶属于南京江北新区。六合区是南京化工园区所在地和化工产业集聚区，区域内企业较多，在长江经济带和“一带一路”建设中，区内区外企业的物流和供应链管理需求有望保持较快增长。公司把握长江经济带和“一带一路”建设契机，发展物流和供应链管理服务，将能成为公司新的利润增长点。

（3）公司的供应链管理服务贴合企业需求，市场空间广阔

化工行业是资源、资金密集型行业，原料占成本的比例通常较高。随着环保、安全理念的不断深入，采购环节对于化工行业来说尤为重要。目前，化工行业在面对加强采购的管理和监控以及行业成本管控等方面上，还面临着诸多难题：

一是采购数量大、杂、乱，难于有效、准确的订购。化工企业采购物资的品

种多，需要管理的供应商数量多、业务单据多、数据量大，在采购中需要大量的信息和处理大量的交易数据。而实际上很多化工企业仍采用传统的化工制造与采购方式，要投入大量的人力、物力进行基础的数据收集、整理和分析，效率低下，误差大，对决策支持参考度低，制约其发展。

二是信息更新速度更快，存在严重的信息不对称问题。化工原材料和产品专业性强，技术、信息更新和变动较快，配方、比重、制造时间等参数不同，质量差距较大，价格千差万别，因此要求对相关数据、信息、价格变动和调整有及时和准确的掌握，需要对采购质量进行良好控制，专业性极强。

公司集合自身及客户需求，能够通过集中采购获取优惠价格，实现采购的规模效应，强化与供应商的联系，提高采购时效性，确保采购质量，能够有效解决上述问题，符合行业企业需求；针对化工行业特点专门设计的仓储设施和专业的仓储服务，能够进行高水平的储存保管，满足化工企业仓储需求；通过公司物流系统，实现化工物资低价、高效的配送。利用公司专业的采购和仓储管理，以及专业、高效的配送服务，客户可以降低库存，提高营运资金运用效率，提高响应市场需求的能力。

2014 年化工行业销售收入超过 8 万亿元，在社会分工更加细化，非核心业务外包的大趋势下，预计化工行业供应链管理业务将有很大的市场空间。

（4）公司自身采购金额巨大，运输费用高企，已设立专业子公司开展采购贸易和供应链管理业务

公司原材料成本占总成本的比重较高，每年采购金额较大，为了降低采购成本，同时积极探索新的利润增长点，优化战略布局，公司于 2014 年 4 月设立了南京钛白国际贸易有限公司，面向化工领域发展贸易进出口及代理采购等业务。

物流成本较高是化工行业企业普遍的特点，随着业务规模持续扩大，公司年物流量将超过 200 万吨，运费占销售费用的比重持续较高，运输费用高企。为降低运输费用，公司于 2015 年 5 月成立了南京金浦供应链管理有限公司，开展仓储、物流等业务。

（5）与南京化工园区、攀枝花市经信委展开战略合作，为项目实施打下良好基础

截至本报告签署日，南京化学工业园区已与金浦集团签署合作协议，攀枝花

市经济和信息化委员已与金浦集团签署战略合作意向书，两家机构支持公司为两地企业提供从物流、仓储、代理采购等到融资租赁、商业保理在内的全面服务。南京化学工业园区为国家级石油化工基地，2014 年产值达到 1,968 亿元，攀枝花市是我国最大的钒钛资源基地，钒资源储量 1,862 万吨，全国第一，世界第三，钛资源储量 6.2 亿吨，世界第一。两地企业与公司产业结合紧密，在仓储、物流、代理采购业务方面协同性强。两地与公司优势互补、共建产业繁荣，也为公司本项目的开展奠定了良好的基础。

5、项目主要内容

（1）主要建设内容

①物流仓储服务

公司拟通过租赁标准仓库方式，在南京和攀枝花等客户较集中的区域市场进行重点布局，构建符合化工原材料及产品储存需求的现代化仓储设施。

公司将购置部分适合化工原材料运输的车辆，以满足公司物流配送的基本需求；在部分相对偏远地区或运力不足地区，采用加盟合作方式发展一批外部合作配送商。公司自有配送能力优先用于存储和运输对安全性要求相对较高的产品、对配送服务质量敏感的客户、公司不同仓储设施之间库存调配等的运输；外部加盟合作商接受公司调度，负责其对应区域或线路的配送。

配备统一的 GPS、手持终端等基本设备加强对车辆及运输货物信息的实时掌控，与供应链大数据信息平台的物流管理和调度系统对接，通过车辆路线规划、路况汇报，提高配送效率，通过高效的货运能力调配、调度，提高自有和外部合作配送商的运营效率。

②代理采购服务

建设一支专业的化工产品采购团队，通过互联网和呼叫中心等渠道承接业务，为化工产业链企业提供专业的代理采购服务。客户通过互联网或呼叫中心提交采购需求，公司集合各个客户的采购需求，结合仓储和物流信息，进行集中采购、仓储管理和物流配送。

公司集合大量化工企业的采购需求，通过集中采购形成规模效应，从而实现

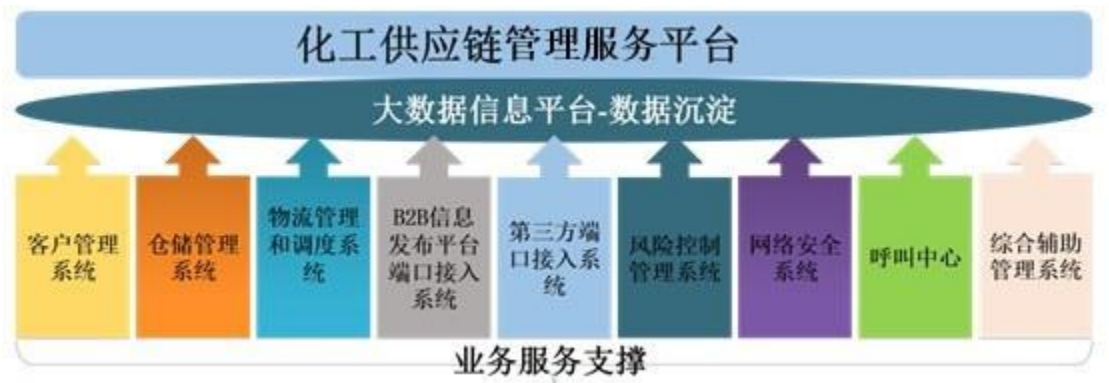
更优惠的采购价格；发挥在化工产品质量检测和评价方面的优势，结合公司的专业仓储和物流设施，确保采购质量和运输效率。

公司可提供的一站式采购、仓储和物流配送服务，客户可对全部或部分的采购实现外包，进一步简化采购环节。帮助客户降低库存，提高营运资金运用效率。

③供应链大数据信息平台

供应链大数据信息平台是基于大数据、云计算基础上的贯通企业商务信息平台系统、物流管理和调度系统、采购管理系统、数据中心、呼叫中心系统，辅以第三方端口接入系统和网络安全系统，实现采购、仓储和物流的智能管理。公司的目标是构建线上交易与线下服务联动的 O2O (Online to Offline) 供应链管理服务平台，通过大数据信息平台将供应链中的供求信息、仓储物流进行协调对接，实现数据的互联互通和信息的共享。

基于大数据的供应链大数据信息平台作为信息数据流的集聚中心，为供应链管理服务平台的仓储、物流和代理采购服务提供支持。



(2) 项目经营模式

公司可提供仓储、物流、代理采购一站式服务，也可根据客户需要，仅提供仓储、物流、代理采购中的各单项服务。

①仓储业务

公司仓储业务的主要业务流程如下：



(a) 信息确认：客户通过下单接口，提交仓储需求；公司对客户需求进行核实、确认，明确双方责任义务。

(b) 接单：接受客户订单，并安排接运、验收、入库事宜。

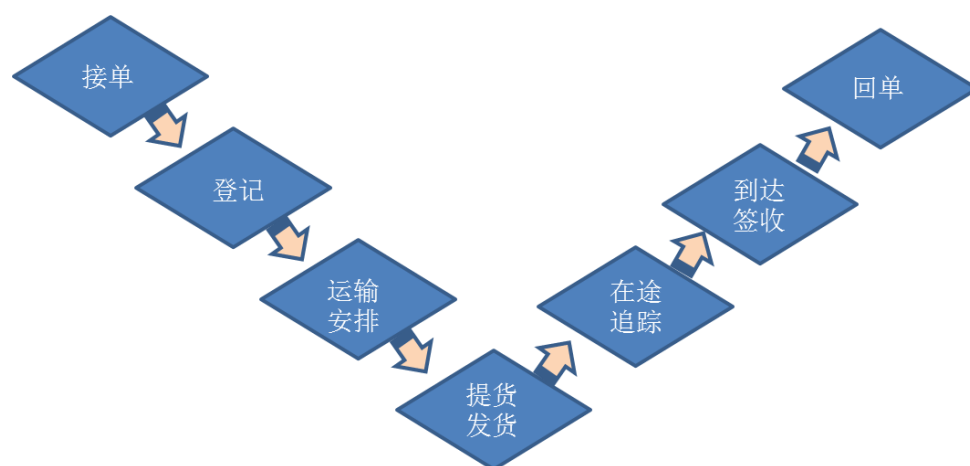
(c) 入库：按计划办理接运、验收、入库事宜。

(d) 储存管理：接受入库、货物堆码及苫盖、货物定期盘存；公司可根据客户要求库存管理。

(e) 出库：经过订单处理、组货等实现对客户交付，进行费用结算。

②物流业务

公司物流业务的主要业务流程如下：



(a) 接单：客户通过下单接口，提交物流需求。

(b) 登记：业务人员对所提交的单据进行系统录入或整理。

(c) 运输安排：根据运输货物类别、数量、车辆位置，借助移动互联网平台，计算最佳的行车路线，妥善安排自营车辆或第三方物流公司车辆。公司还可可通过配送能力调配、智能线路规划，进行加急配送，满足客户临时、紧急的配送需求。

(d) 提货发运：车辆在接受金浦供应链管理服务平台安排后，根据指令前往指定地点装卸货物，并根据系统提示路线运输。

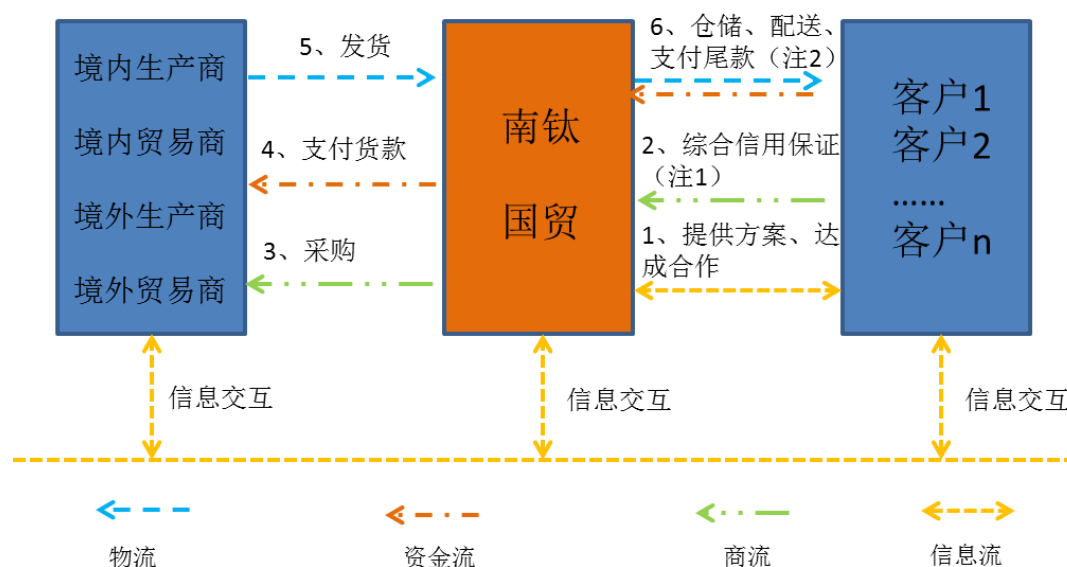
(e) 在途追踪：系统可实时向客户、后台监控人员发送在途信息，及时通报货物在途运输情况；客户也可主动查询货物在途信息。

(f) 到达签收：货物到达后，与客户进行交接、签收。

(g) 回单：交接、签收后，司机通过司机移动端及时向系统提交回单，完成物流仓储服务平台流程。

③代理采购业务

公司代理采购的主要业务流程如下：



注 1：综合信用保证，按照客户类别，公司可接受现金、仓单质押、股权质押等多种保证方式，同时行业内规模较大、信誉卓著的企业（以下简称“核心企业”）为其供应商提供适当增信或配合公司采取保全措施，公司亦可视同为综合信用保证。

注 2：仓储、配送、支付尾款，公司可根据客户类别及其保证措施，选择是否控制货权。

(a) 提供方案、达成合作：客户提交代理采购意向，采购经理根据平台目前的采购价格或通过询价，综合考虑物流成本等因素，确定采购成本，通过供应链大数据信息平台，利用与核心企业共享的交易信息或其他外部征信数据，分析判断客户信用情况。在上述工作基础上，向客户提供方案、报价并提出综合保证措施要求，与客户沟通达成合作意向。

(b) 综合信用保证。与客户签订服务合同、收取保证金或接受其他综合保证措施。

(c) 采购、支付货款、发货：向供应商下达订单并支付货款，供应商按照订单要求发货。

(d) 仓储、配送、收取货款：在公司采购完成后，按照公司风险控制规范并根据客户要求存储或配送货物，客户根据协议约定支付相关款项。

(3) 项目盈利模式

本项目的主要盈利将来自于仓储服务费、物流运输费和第三方物流公司服务

费、垫资采购资金占用费、代理采购服务费、贸易价差等。

6、经济效益评价

本项目具有良好的经济效益，静态回收期为 6.76 年。募集资金到位实施后，预计未来三年本项目约可实现净利润 0.49 亿元、0.67 亿元、0.99 亿元。

（二）基于化工行业的产业金融平台建设项目

1、项目概况

本项目计划通过开展融资租赁、商业保理业务，构建具有金浦特色的产业金融平台。该项目初期将充分利用公司及控股股东在化工行业和区域优势开展业务，并向其他行业或地区拓展，为包括但不限于化工行业的企业提供包括融资租赁、商业保理等在内的金融服务，帮助改善产业生态，实现产业与金融的有机结合，互相促进、协同发展。

2、实施主体

本项目通过两个主体分别实施。融资租赁业务实施主体为南京金浦融资租赁有限公司，商业保理业务实施主体为南京金浦商业保理有限公司。

截至本报告签署日，金浦保理已获得商业保理业务经营资质，公司正积极办理南京金浦融资租赁有限公司相关经营资质审批手续。

3、项目投资

本项目投资总额为人民币 31.00 亿元，拟使用募集资金投入 29.00 亿元，其中用于融资租赁业务 15.00 亿元，用于商业保理业务 14.00 亿元。

4、项目必要性和可行性

（1）响应“大众创业、万众创新”号召，积极探索化工企业新的业务发展道路，为产业发展提供合理帮助

我国经济转型深入推进，需要充分发挥中小微企业的创新活力，拓展就业，促进经济结构转型升级。为此，国家大力推行简政放权，出台了一系列中小微企业支持措施，调动了全社会创业的热情，“大众创业、万众创新”已成不可阻遏

的时代浪潮。

本项目的融资租赁和商业保理业务，是公司对化工企业自身业务结构调整、新形势下新的发展道路的积极探索，主要面向公司上下游供应商、客户，以及其他目标行业的包括中小企业在内的广大企业，通过本项目，公司将能够为其提供更加符合需求、高效的融资租赁、商业保理服务，为其发展提供合理的帮助。

（2）融资租赁、商业保理等业务市场需求旺盛，市场空间大

①新常态下，中小微企业融资困境改善缓慢，企业设备、技术改造升级创造大量融资租赁市场需求

目前，我国经济增长进入“新常态”，重视产业结构的调整升级，经济增长速度适度放缓。对于传统行业而言，商品需求增速下滑，对企业盈利和现金流状况构成较大压力，融资租赁作为一种创新的现代服务业，能够在不增加现金流压力的前提下满足其设备更新、改造等的投资需求；中小微企业以其业务灵活性和创新性著称，轻资产特性决定其仍难以获得银行融资，现金流刚性需求较强，融资租赁等创新服务也能有效满足其设备更新等的迫切需求。

融资租赁业务的发展，能够促进传统企业加快设备、技术的改造升级，改善中小微企业的投融资环境，加快中小微企业发展，为我国经济的转型升级提供良好的支撑。因此，融资租赁业务市场前景广阔。

②固定资产投资仍保持较高水平，融资租赁渗透率远低于发达国家水平，提升空间大

2001年以来，我国固定资产投资保持较高增速，2008年至2014年间，年均固定资产投资增速超过20%。随着我国城市化和工业化、信息化进程继续推进，预计“十三五”期间，我国固定资产投资增长速度将继续维持在10%以上水平。

根据《中国融资租赁行业2014年度报告》，我国融资租赁行业仅占中国金融市场4%的份额，与美国、日本等发达国家有较大的差距。从融资租赁渗透率来说，2014年，我国融资租赁渗透率不到5%，与发达国家的15%-30%相比明显偏低。根据中国租赁联盟预计，未来三到五年，中国融资租赁业有望继续保持30%以上的增长速度，并有可能于2020年达到12万亿元的规模。这为本项目的开展奠定了坚实的需求基础。

③商业保理业务能满足企业融资和财务、风险管理多种需求，商业保理业务发展前景良好

保理业务是基于转让在真实交易中产生的应收账款，开展的贸易融资、信用调查、销售分户账管理、催收、信用风险管理和坏账担保等综合性的金融业务。其以应收账款转让为基础，能够有效满足企业短期补充流动资金、提高营运资金运用效率的需求，同时还可为其提供信息、管理、催收、保障等综合性服务，帮助其提高财务和风险管理水平。

目前，我国商业保理刚刚起步，保理市场仍以银行保理为主，占保理业务的总量比例超过 95%。但银行保理业务门槛高，审核周期长，难以满足广大中小企业迫切的贸易融资需求，而商业保理业务更加重视应收账款质量和还款方的经营情况，更加高效、便捷，因而有着巨大的市场空间。

④贸易结算方式转变，应收账款规模持续上升，商业保理业务市场容量充足

我国对外贸易结算中，信用证结算比例已下降到 20%以下，赊销比例上升到 70%以上，在国内贸易中，以赊销为结算方式的商业活动在国内贸易中的占比也已近 80%。

2013 年以来，我国经济增长速度有所放缓，同时由于工业产能过剩、同质竞争的局面没有好转，在此背景下，企业应收账款规模持续上升，回收周期延长，资金状况紧张进一步加剧。

截至 2014 年末，全国规模以上工业企业应收账款 105,168 亿元，较上年同期增长 10%。中国服务贸易协会商业保理专业委员会预计，到 2015 年底，商业保理业务量将达到 1,600 亿元，未来三到五年我国商业保理的业务量将达到 5,000 亿，行业发展空间巨大。

（3）满足中小企业融资需求，活跃贸易，具有良好的社会效益和经济效益

融资租赁和商业保理业务能够有效地满足中小企业现金流管理以及融资、设备更新等的需求，加快其技术改造升级和品牌提升。商业保理业务能够有效提高企业贸易过程中现金流的周转速度和使用效率，同时也可降低财务风险。商业保理业务还能够通过坏账担保等方式，为中小企业提供一种可选的风险管理手段，助力其健康成长。

商业保理业务还能够为地区贸易提供有益帮助，通过满足相关企业季节性、突发性的资金需求，促进地区贸易的发展，有助于扩大和创造社会就业机会，同时也有利于增加财政收入。

因此，融资租赁和商业保理业务能够满足中小企业设备更新改造和流动资金融资需求，促进生产和贸易，有利于扩大内需、增强中小企业竞争力和增加就业，具有非常高的社会和经济效益。

(4) 依托公司及金浦集团上下游客户的金融服务需求，逐步向南京化工园区以及攀枝花钒钛产业企业拓展，为目标企业提供金融服务

金浦集团是以化工、房地产为主要业务的大型民营企业集团，有着很厚的化工行业背景。截至目前，以公司为例，公司与 200 余家化工原材料供应企业、800 多家下游化工原材料应用企业保持着良好的合作关系。公司与金浦集团上下游企业中不乏融资渠道单一、有着较强融资需求且经营状况较好的企业，公司可基于对其业务情况的了解，开展融资租赁和商业保理业务。

截至本报告签署日，南京化学工业园区、攀枝花市经济和信息化委员会已分别与金浦集团签署合作协议或战略合作意向书，支持公司为其属地企业提供从供应链管理服务到融资租赁、商业保理等金融服务在内的全方位服务。

公司及金浦集团上下游企业，以及与南京化工园区和攀枝花两地的合作，为本项目的实施初期提供了客户基础，并为公司向其他行业拓展奠定良好基础。

(5) 积极办理金浦租赁经营资质的审批工作、内控体系建设和团队组建正有序推进

公司针对融资租赁、商业保理等金融服务业务，结合公司的资源和优势，已开展了大量的研究和认真慎重的反复论证，并请专业机构协助设计业务模式、完善内部控制体系。

截至本报告签署日，金浦保理已获得经营资质，公司正积极办理金浦租赁经营资质审批程序。团队组建也在有条不紊推进，目前已聘请多名具有 5 年以上银行、保理或融资租赁从业经历的高级管理人员，以及多名业务骨干，具有丰富的风险审查、审计、贷后管理、催收等方面管理和实务经验，熟悉融资租赁、商业

保理公司设立、内部管理、业务拓展、风险控制等，这将为相关业务初期拓展、占领目标市场提供很强的保障。

5、项目主要内容

（1）项目经营模式

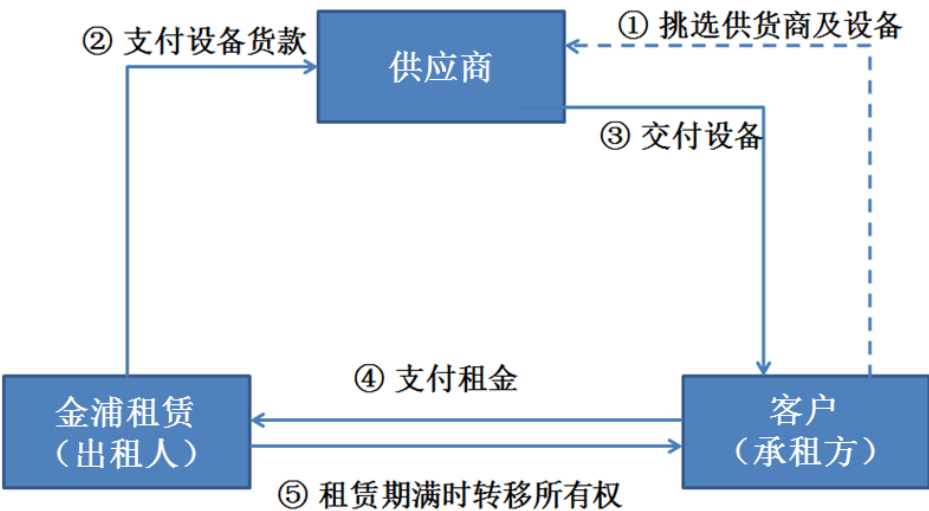
①融资租赁业务

公司融资租赁业务目标客户为化工行业以及其他行业符合公司审核条件的优质企业。主要业务模式为：金浦租赁根据客户（承租人）需求，出资采购租赁标的物，出租给客户使用，客户按期支付租金；租赁期内，租赁标的物所有权归公司所有，租赁期满，客户可按合同约定价格取得租赁标的的所有权。

金浦租赁成立之初，融资租赁业务以直接融资租赁和售后回租融资租赁两种模式为主，未来随着业务的发展，将适当考虑其他符合公司特点的业务模式。

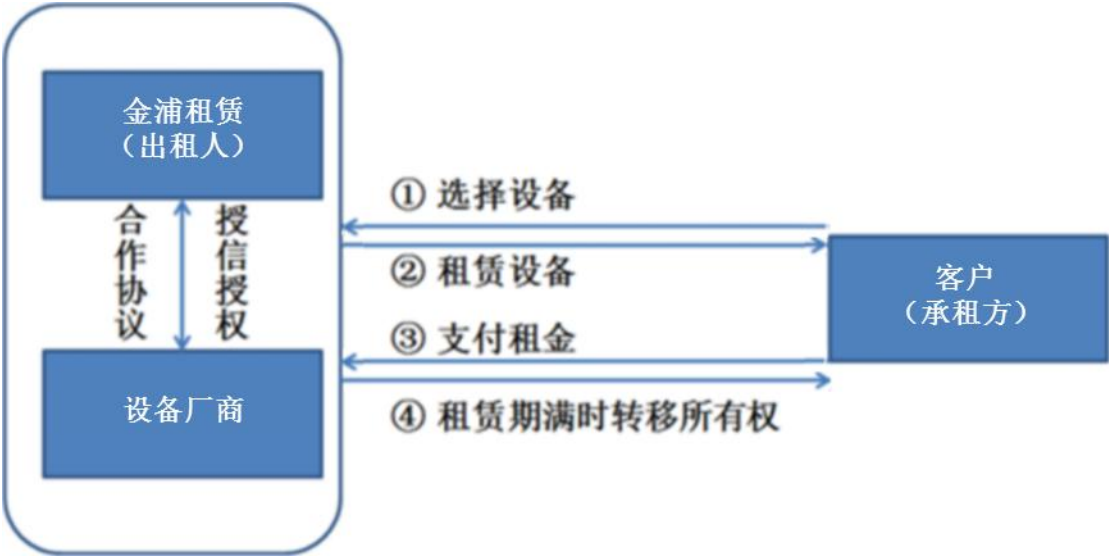
A、直接融资租赁

在直接融资租赁模式下，公司根据客户资产购置计划，由金浦租赁采购设备等资产并出租给客户使用。客户按合同约定支付租金，并享有到期按一定价格取得租赁标的的权利。直接融资租赁基本业务流程如下：



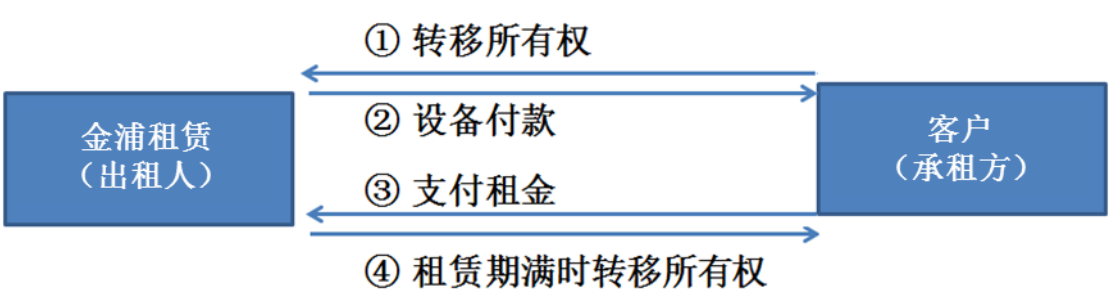
公司将积极与部分设备制造企业或经销企业（下称“厂商”）合作，采用类厂商租赁的特殊模式开展业务。

在该模式下，公司为厂商的下游客户提供配套的融资服务，向厂商采购设备，支付货款，并出租予厂商下游客户使用。通过厂商租赁，厂商与公司共享营销渠道，可促进厂商的销售和货款回笼，同时有利于扩大公司融资租赁业务规模，增加经营收益。该模式的基本业务流程如下：



B、售后回租融资租赁

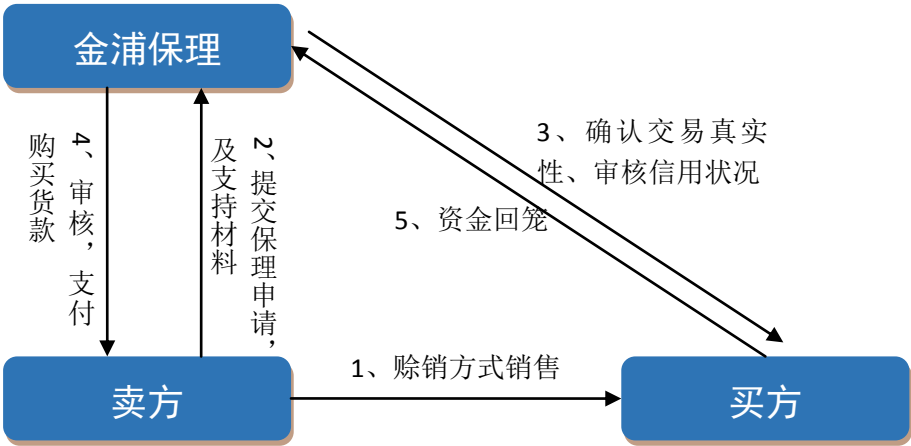
公司为有资金需求的客户提供融资服务，由金浦租赁出资购买客户自有的设备等资产，并回租于客户使用。客户按合同约定支付租金，租赁期满，资产归还客户所有。该模式的基本业务流程如下：



②商业保理业务

金浦保理目标客户为化学原材料和化学制品制造业上下游企业，以及其他行业符合公司审核条件的企业。主要业务模式为基于应收账款转让，开展贸易融资、销售分户账管理、催收、信用风险控制和坏账担保等综合业务。

公司商业保理业务的一般业务流程为卖方形形成应收账款后向公司申请保理融资，公司向买方确认交易真实性并审核买方的信用状况后，经内部审批通过，与卖方签订保理合同，通过托管银行支付保理融资款，到期后，公司向买方和卖方（如为附追索权保理业务）催收融资款项。常规业务流程如下：



(2) 项目主要盈利模式

融资租赁业务，将主要通过收取租金和租赁手续费、咨询费、获取贸易佣金、租赁物残值处置收益等方式获取盈利。

商业保理业务，将主要通过收取应收账款转让融资的手续费（利息）以及财务咨询费、服务费、担保费等方式获取盈利。

6、项目经济效益评价

本项目具有良好的经济效益，静态回收期为 6.23 年。募集资金到位实施后，预计未来三年本项目约可实现净利润 1.25 亿元、2.07 亿元、2.72 亿元。

五、本次发行对公司经营管理、财务状况等的影响

1、本次发行对公司业务的影响

本次募集资金拟投资于化工供应链管理服务平台建设项目、基于化工行业的

产业金融平台建设项目，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，具有良好的发展前景和经济效益。本次发行募集资金投资项目实施后，公司将借助资本市场的支持和上下游客户供应商资源，向供应链管理服务、融资租赁、商业保理等业务领域深度拓展，形成钛白粉、供应链管理服务、融资租赁、商业保理为一体的多元化产业布局。公司的供应链管理服务、融资租赁、商业保理业务能够降低客户供应链成本，与客户互利共赢，帮助解决我国中小企业融资难、融资贵等的难题，可与钛白粉业务良性互动，增强原有客户与公司的业务关系，增加钛白粉业务收入，同时又能够为公司开辟新的收入来源和利润增长点，进一步优化公司的收入结构和产业布局。

本次募集资金投资项目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。

2、本次发行对财务状况的影响

本次非公开发行股票募集资金到位后，公司的总资产及净资产规模将相应增加，公司的资金实力、抗风险能力和后续融资能力将得到提升。募集资金投资项目具有良好的市场前景和较强的盈利能力，本次募投项目投入运营后，公司将逐步形成新的收入和利润增长点，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。

六、募集资金投资项目可行性分析结论

经过认真研究和分析，董事会认为，本次非公开发行股票募集资金投资项目符合相关政策和法律法规，是公司实现业务结构调整、战略升级的重要举措，具有实施的必要性，投资项目具有广阔的市场发展前景和较好的经济效益，能够给公司带来良好的投资收益，有利于提高公司的竞争力，增强公司的盈利能力和抗风险能力，符合全体股东的根本利益。

吉林金浦钛业股份有限公司

董事会

二〇一六年一月二十五日