

深圳市新亚电子制程股份有限公司
2015 年度非公开发行 A 股股票募集资金
使用可行性分析报告（修订稿）

二〇一六年五月

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：

公司/本公司/发行人/新亚制程	系	深圳市新亚电子制程股份有限公司
本次非公开发行/本次发行	系	新亚制程通过非公开发行的方式，向特定对象发行不超过 260,416,500 股（含）人民币普通股的行为
本报告	系	《深圳市新亚电子制程股份有限公司 2015 年度非公开发行 A 股股票募集资金运用可行性研究报告（修订稿）》
控股股东/新力达集团	系	深圳市新力达电子集团有限公司
香港新亚达	系	新亚制程全资子公司，新亚达（香港）有限公司
亚美斯通保理	系	新亚制程全资子公司，深圳市亚美斯通商业保理有限公司
新亚融资租赁	系	新亚制程全资子公司，深圳市新亚制程融资租赁有限公司
亚美斯通电子	系	新亚制程全资子公司，深圳市亚美斯通电子有限公司
电子信息制造业产业链金融服务业务	系	新亚制程围绕电子信息制造行业产业链开展的供应链金融、商业保理、融资租赁等服务业务的总称

注：本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 150,000 万元（含本数），扣除发行费用后全部用于如下项目：

单位：人民币亿元

序号	项目名称	项目总投资	拟投入募集资金
1	电子信息制造业供应链金融项目	4.00	4.00
2	电子信息制造业商业保理项目	5.00	5.00
3	电子信息制造业融资租赁项目	4.00	4.00
4	电子信息制造业产业链金融服务综合信息化平台项目	1.00	1.00
5	补充流动资金	1.00	1.00
合计		15.00	15.00

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。

二、本次非公开发行的背景和目的

（一）本次非公开发行的背景

1、宏观经济增速放缓，公司传统电子制程业务行业竞争进一步加剧、发展及盈利空间承压，业务升级和转型需求迫切

长期以来，新亚制程的主营业务及主要利润来源为针对电子信息制造业，专业提供电子制程系统解决方案及实施方案涉及的电子制程产品。公司的采购注重自产、OEM 及代理的供应链合作；销售主要通过电子制程方案带动产品销售；研发注重电子制程技术方案与制程产品；服务则由应用工程师提供售前、售中、售后全程的支持与服务。经多年发展，公司电子制程系统解决方案已具备“类供应链管理”的功能。

当前，在“经济增速换挡期”、“结构调整阵痛期”和“前期刺激政策消化期”三期叠加的作用下，中国经济正面临重大转变，宏观经济增速放缓，各项主要经济指标呈现整体下滑态势。受此影响，电子信息制造企业的生存环境发生变化，对于电子信息制造企业生产系统的要求越来越高，市场需求朝着短交货期、小批量、多品种、高品质的方向发展，企业在产品品质、采购成本、物料利用效

率和市场反应速度等方面的经营压力不断提高。电子制程业作为电子信息制造业产业链的重要环节，行业竞争较为激烈。此外，电子信息制造业投资增速放缓限制了公司传统电子制程业务产品和服务市场容量的增长，近年来原材料采购成本上升亦导致公司整体毛利率出现一定程度的下滑，传统的电子制程业务，尤其是传统的业务模式，已经无法满足公司跨越式发展的要求，公司业务升级和转型的需求迫切。

鉴于原有业务及其模式已经无法为公司获得强劲的营收和利润增长，为促进公司可持续发展、保护全体股东共同利益，公司董事会决定，在传统电子制程业务的基础上，纵向延伸、深度融合产业链金融服务，结合自身及所处行业特点，通过非公开发行股票募集资金，主要用于电子信息制造业供应链金融、商业保理、融资租赁、产业链金融服务综合信息化平台等项目，将电子信息制造业产业链金融服务业务作为公司新的利润增长点。

2、经济结构转型背景下的电子信息制造产业链金融服务市场广阔，发展潜力巨大

电子信息制造业隶属于电子信息行业，而电子信息行业作为中国工业的第一大产业，是拉动中国经济增长的最主要的支柱产业之一。据国家统计局统计，2015年我国规模以上电子信息产业企业个数超过 6.8 万家，全年完成销售收入总规模近人民币 15.4 万亿元，同比增长 10.4%；其中，电子制造业实现主营业务收入约人民币 11.1 万亿元，占比达到 72%。目前，我国电子信息制造业整体运行较为平稳，景气程度仍较高，但产业链较长、服务水平较低、行业竞争持续加剧。

较长的产业链拉长了产品的生产周期，不利于产品的销售和资金的及时回笼，而固定资产投资建设、更新改造、环保投入以及日常原材料采购对现金流的需求巨大，同时订单的波动也带来巨大的临时性资金需求。根据前瞻网数据，目前，全国企业应收账款规模在 20 万亿以上；而根据国家统计局统计，截至 2015 年末，全国规模以上工业企业应收账款 114,546.90 亿元，其中计算机通信和其他电子设备制造业为应收账款数额最大的行业；2015 年，电子信息制造业固定资产投资达到 1.38 万亿元。

电子信息制造企业，尤其是中小企业普遍面临资金短缺、融资渠道不顺畅的问题，对专业的产业链金融服务有着巨大的需求。产业链金融服务通过创新的交

易结构设计和高度整合的信息，帮助产业链上企业降低资金成本，合理提高资金利用效率，保障行业供应链整体健康发展所需的资金需求。电子信息制造业的巨大产值和中小企业刚性的资金需求将带来巨大的产业链金融市场空间。

（二）本次非公开发行的目的

1、大力发展电子信息制造业产业链金融业务，为行业内中小企业提供灵活、便捷、高效的融资服务

我国电子信息制造业面临竞争加剧的风险，行业内的企业，尤其是中小企业普遍面临资金短缺、融资渠道不畅的问题，商业银行和传统供应链金融服务机构由于缺乏电子信息制造业的经验和风险控制能力，所提供的融资品种和服务难以满足中小企业的融资需要，在一定程度上制约了行业和企业的发展。

公司深耕电子制程行业 20 余年，熟悉电子信息制造业，作为行业内龙头企业之一，对行业的发展具有较高的敏感度，具备电子信息制造企业经营管理、专业人才、风险控制等诸多优势。公司以电子制程产品和服务为基础，以为电子信息制造业内各企业提供融资便利和提高行业整体竞争力为最终目标，依托产业链金融服务综合平台，向电子信息制造业产业链上下游和各个维度进行延伸，深度拓展产业链金融服务，为客户提供可行有效的电子制程和投融资解决方案，促进行业和自身的长足发展。

2、实现公司业务由传统电子制程向产业链金融服务的延伸与融合，开辟业务“蓝海”，提升公司经营规模和盈利能力，实现股东利益最大化

公司目前的净资产规模较小，对公司的现有业务以及发展电子信息制造业产业链金融服务均形成制约。近年来，虽然公司通过持续开发高毛利系列产品、提高自产产品比例和积极探索消费电子领域中新兴的高新技术行业等方式，保持了较好的盈利能力，但是公司所服务的客户主要为电子信息制造行业，行业毛利率不断下行，且产品使用周期延长，进而导致供应链条上的盈利空间不断挤压，市场竞争日趋激烈。

近年来，公司具备类供应链管理功能的电子制程一体化解决方案已得到客户的广泛认可。经认真评估和分析，公司确定未来业务发展重点由竞争激烈、利润空间受到压缩的传统电子制程业务向产业链金融服务延伸，涵盖供应链金融、商业保理、融资租赁等业务领域，在促进原有业务发展的同时，积极开辟业务“蓝

海”，培育新的利润增长点。本次募集资金投资项目实施完成后，将为公司带来稳定的回报和现金流入，充实公司主营业务，优化资本结构，显著增强公司的资本实力，改善公司的财务状况和抗风险能力，提升公司的综合竞争能力和盈利水平，实现公司的可持续发展以及股东利益的最大化。本次非公开发行募集资金投资项目的实施正是公司基于上述考虑而做出的重要战略部署和规划。

三、募集资金投资项目的必要性

（一）公司发展电子信息制造业产业链金融服务，有利于为行业内中小企业提供灵活、便捷、高效的融资服务

我国电子信息制造业面临竞争加剧的风险，行业内的企业，尤其是中小企业普遍面临资金短缺、融资渠道不畅的问题，商业银行和传统供应链金融服务机构由于缺乏电子信息制造业的经验和风险控制能力，所提供的融资品种和服务难以满足中小企业的融资需要，一定程度上制约了行业和企业的发展。公司熟悉电子信息制造业，具备电子信息制造企业经营管理、专业人才、风险控制等诸多优势，以传统电子制程产品和服务为基础，向供应链金融、商业保理、融资租赁等金融业务领域深度拓展，完善产业链金融综合服务业务，有利于为行业内中小企业提供灵活、便捷、高效的融资服务，促进电子信息制造业的健康发展。

（二）经济结构转型背景下，公司业务有必要由传统电子制程业务向电子信息制造业产业链金融服务延伸及融合

2012 年前的十年，我国经济在投资和出口的拉动下保持年均超过 10% 的增长速度，人均国内生产总值突破 6,000 美元。受全球经济增长反复、国内外政治经济复杂多变等因素影响，近年来，我国经济增长进入“新常态”，由重规模扩张式的粗放增长逐渐向规模质量并重的增长方式转变，经济结构转型成为当前发展的主题。

近年来，虽然公司通过持续开发高毛利系列产品、提高自产产品比例和积极探索消费电子领域中兴兴的高新技术行业等方式，保持了较好的盈利能力，但受宏观经济增长放缓及电子信息制造业竞争加剧影响，公司传统电子制程业务毛利已有所下降，竞争日趋激烈。经多年发展，公司电子制程系统解决方案已具备“类供应链管理”的功能，并得到客户广泛认可，未来，公司迫切需要通过开拓并增强产业链金融服务来提升综合服务能力，增强客户粘性，保持公司在电子制程领

域的领先地位。

（三）本次非公开发行完成后，公司业务体系进一步完善，有必要投资建设电子信息制造业产业链金融服务综合信息化平台，加强信息互联互通和共享，提高经营效率

本次非公开发行完成后，公司将重点发展电子信息制造业产业链金融服务业务，完成由传统电子制程业务向电子信息制造业产业链金融服务纵向延伸。产业链金融服务业务经营和管理的专业性和复杂性强，对业务开拓的协同、信用风险管理的流程控制提出了更高的要求。

公司有必要投资建设电子信息制造业产业链金融服务综合信息化平台，一方面，公司需要实现母公司及现有业务各子公司与产业链金融服务业务各子公司之间的信息互联互通、共享和协同，以尽量发挥电子制程业务上下游企业资源的优势，增强产业链金融服务的业务开拓能力；另一方面，公司也需要实现产业链金融服务业务内各子公司之间的信息互联互通、共享和协同，实现信用信息、相关资料的共享，提高经营效率，更好地控制风险。

（四）产业链金融服务业务的特质决定了参与者需要具备充足资金作为后盾

公司电子信息制造业产业链金融服务业务由商业保理、融资租赁和供应链金融等部分组成，满足客户的融物、融资等的需求，帮助客户提高营运资金的利用效率。

从业务本质上看，产业链金融服务业务在业务开展的前期均需要较大的资金投入。在融资租赁业务方面，公司须先支付货款采购设备，方可出租给客户并收取租金；商业保理业务方面，公司亦须及时按照保理合同约定的比例支付保理融资款，到期收回款项；供应链金融业务的非全款采购业务和融通仓业务同样也需在每笔业务初期占用较多的资金。此外，公司的产业链金融服务业务具有较强的专业性，在风险管理和业务拓展方面，需要不断补充和培养行业人才，也需要大量的投入。随着产业链金融业务规模的扩大，公司将产生较多的外部融资需求，融资成本将成为关键的经营成本，雄厚的资本实力既是保障外部融资能力的要求，又是通过相对较低成本融资、获得较高回报的保证。综上所述，产业链金融服务业务的特质决定了需要参与者有充足的资金作为后盾。

四、募集资金投资项目的可行性

(一) 电子信息制造业产业链金融服务得到相关政策的大力支持

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），提出充分认识加快发展融资租赁业的重要意义，有效扩大融资租赁相关行业的投资、生产和消费、支持中小企业融资、帮助企业开拓国际市场、带动现代服务发展等。

2014 年 7 月，国务院出台《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》（[2014]26 号），首次对生产性服务业发展做出的全面部署，明确提出政府将创造良好环境推动和加快发展生产性服务业，鼓励发展商圈融资、供应链融资等创新金融服务，积极研究制定仓单质押、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 9 月 1 日，财政部、海关总署、国家税务总局发布《关于在全国开展融资租赁货物出口退税政策试点的通知》，将现行在天津东疆保税港区试点的融资租赁货物出口退税政策扩大到全国统一实施。

为解决企业融资难问题，拓展企业融资渠道，国家相关政策鼓励和支持各类创新型金融服务，出台了一系列文件对相关业务在促进产业结构调整升级方面的作用进行了肯定，一步步推动各类创新型金融服务的发展和深化。

(二) 电子信息制造业产业链金融服务市场容量充足，潜力巨大，发展产业链金融服务业务能够增强公司的持续发展能力，提高公司的盈利水平

电子信息制造业作为中国工业部门的第一大产业，是拉动中国经济增长的最主要的支柱产业之一。电子信息制造业产业链较长，上下游企业众多，且上游企业多为中小微电子原料生产企业；这些企业由于规模体量较小，资金有限、信用等级低、风险控制力弱、财务不够透明等一些问题，很难获得商业银行的信贷支持，长期存在着融资难或者资金成本过高的问题；而下游企业对于运营资金占款较高，也存在较大的融资问题。

与欧美发达国家相比，我国电子信息制造业产业链金融服务行业尚处于发展初期，行业内企业融资方式仍以商业银行融资为主，商业银行的融资品种和服务对中小企业的特定需求反应相对滞后，其他非银行金融机构由于缺乏电子信息制造业经验及客户资源，所提供的服务往往仅限于产业链单一环节，缺乏完整的

产业链服务经验。因而，我国电子信息制造业产业链金融服务行业市场空间巨大，发展前景良好，公司发展产业链金融服务业务，将有助于增强公司的持续发展能力，提高盈利水平。

（三）公司具备发展电子信息制造业产业链金融服务业务的丰富客户资源

经过多年的行业积淀，公司在经营过程中积累了丰富的客户资源，例如，LCD 行业中的伟创力集团、冠捷科技集团有限公司等，手机通讯行业中的中兴通讯股份有限公司、华为科技有限公司等，数码产业中的柯尼卡美能达办公系统（中国）有限公司、松下电器（中国）有限公司等，IT 行业中的富士康科技集团有限公司等，办公设备行业中的富士施乐（中国）有限公司、爱普生（中国）有限公司等，马达压缩机行业中的松下压缩机（大连）有限公司等，半导体行业中的晶端显示器件（苏州）有限公司等，光学行业中的索尼（中国）有限公司等。公司与国内外较多电子产品制造企业和品牌建立了长期、稳定的合作关系，并有机融入了这些客户的产业链，为公司拓展电子信息制造业产业链金融服务业务提供了丰富的客户资源基础。

（四）公司具备多年的电子信息制造业产业链运营经验，具备较强的人才和风险控制优势

公司的核心管理团队在电子信息制造业拥有丰富的经验，公司培养和储备了一大批了解市场、谙熟行业发展规律和客户需求、精通电子制程技术、熟悉供应链服务的各层次人才。公司长期深耕电子制程业务，对电子信息制造业企业的经营状况、风险控制有着较为深刻的理解。本着审慎经营的原则，公司已经初步建立风险流程规范、项目风险评估和持续跟踪制度体系，为产业链金融业务的风险管控提供了一定的借鉴。此次电子信息制造业产业链金融服务综合信息化平台项目，将进一步实现风控协同和信息透明，为电子信息制造业产业链金融服务盈利提供较好的风险控制手段基础。

五、本次募集资金投资项目具体情况

（一）电子信息制造业供应链金融项目

1、项目概况

（1）项目名称：电子信息制造业供应链金融项目。

（2）项目投资：项目计划总投资 4.00 亿元，拟使用募集资金投入 4.00 亿元。

(3) 项目实施主体：本项目的实施主体为子公司亚美斯通电子。亚美斯通电子已于 2015 年 10 月 30 日完成工商变更登记，增加“供应链管理及服务”的经营范围。

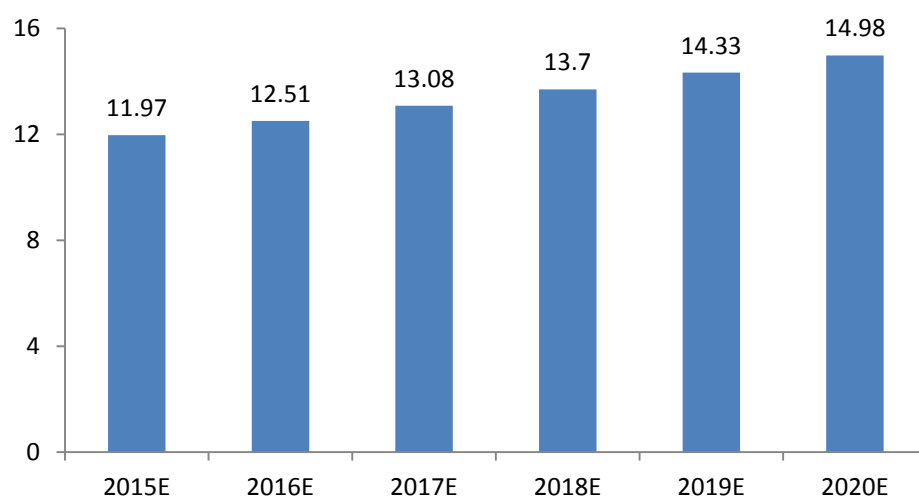
2、项目背景

(1) 供应链金融业务市场空间大

供应链金融是指围绕核心企业，管理上下游中小企业的资金流和物流，并把单个企业的不可控风险转变为供应链企业整体的可控风险，通过立体获取各类信息，将风险控制在最低的金融服务。根据前瞻网估计，目前我国供应链金融市场规模仅有 8 万亿元左右，未来到 2020 年我国供应链金融市场规模将达到 14.98 万亿左右，空间仍然很大。供应链金融的发展能够减轻实体经济的资金压力，加快资金周转速度，提升资金运用效率，是具有供应链资源的企业发展的重要方向。

我国供应链金融市场规模

单位：人民币万亿元



数据来源：前瞻网、安信证券

(2) 电子信息制造业供应链金融项目是响应解决我国中小企业融资难的需要，符合国家相关政策导向

电子信息制造企业相对分散。以本公司上下游企业为例，上下游企业众多，且上游企业多为中小微电子原料生产企业。这些企业由于规模体量较小，资金有限、信用级别低、风险控制力弱、财务不够透明等一些问题，很难获得商业银行的信贷支持，因此长期存在着融资难或者资金成本过高的问题。而下游企业对于

运营资金占款较高，也存在较大的融资问题，尤其体现在公司为下游企业垫资采购生产原料等事务上。

我国中小企业融资难的问题存在由来已久，并受到政府高度重视。国务院多次召开会议，提出加快金融支持实体经济特别是小微企业有关政策落实，以缓解企业融资难、融资贵问题，并为此推出了多项措施，包括：鼓励创新，鼓励更多金融业态，引导担保、金融和外贸综合服务等机构为小微企业提供融资服务；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等。供应链金融服务作为解决中小企业融资难问题的重要金融创新，符合国家关于推动解决中小企业融资问题的产业政策导向。

（3）电子信息制造业供应链金融项目是公司现有电子制程产品及服务业务的延伸和拓展，有助于增强上下游企业联系，提升公司竞争力

经过多年的发展，公司业务模式已由传统电子制程产品和服务逐步拓展到电子制程供应链管理领域，近年随着我国经济增速的下行以及传统制程业务竞争加剧，更加需要通过增强供应链金融服务来提升供应链管理服务的系统性，提高综合服务能力，从而增加客户粘性，实现公司可持续发展，增强公司的市场竞争能力，保持在电子制程领域的领先地位。

公司专注于电子制程产品和服务业务，对相关供应链环节有着精深的理解，与电子行业的上下游客户建立了良好的合作和信任关系，掌握了大量一手有效的客户资信、融资需求信息。公司实施供应链金融服务可为上下游客户提供短期而及时的采购和仓单质押资金周转服务，使客户可以更顺利的开展自身业务。对公司而言，一方面可加强与供应商的合作关系，从而极大增强公司的采购、运销等供应链服务能力；另一方面公司也可从供应链金融服务业务中取得相应的收益。因此，供应链金融服务将与公司主营业务形成有力的协同作用，有助于增强公司与上下游企业之间的联系，提高公司的综合竞争力。

3、业务内容

（1）仓储物流服务

仓储物流是供应链金融业务的基础。仓储物流信息有助于验证交易行为的真实性，同时也有利于加强供应链金融等业务中对货权的控制，降低风险。公司计划在公司业务集中的电子产业聚集区开展仓储物流服务。

（2）供应链金融服务

①非全额付款采购模式

公司将以亚美斯通电子作为业务主体，以标准化的业务模式，扩大业务规模。具体流程如下：

A. 代理达成：与目标客户进行代理采购合作。客户提交代理采购意向，公司在系统中记录客户信息及需求，视客户综合信用情况，通常收取采购额 10%-30% 的保证金。

B. 总体方案设计：根据客户需求情况及国内外供应商报价情况，并综合考虑代理采购产品的状况、特点及途经地区的地理环境、气候条件、交通条件、海关要求等因素，确定生产商或供应商，并就产品的包装、装船装箱装车方案设计、运输、监控等物流全程制订总体方案及紧急备选方案。

C. 采购、垫付货款、发货：向生产商、供应商下达订单并支付货款，生产商、供应商按照公司要求发货。

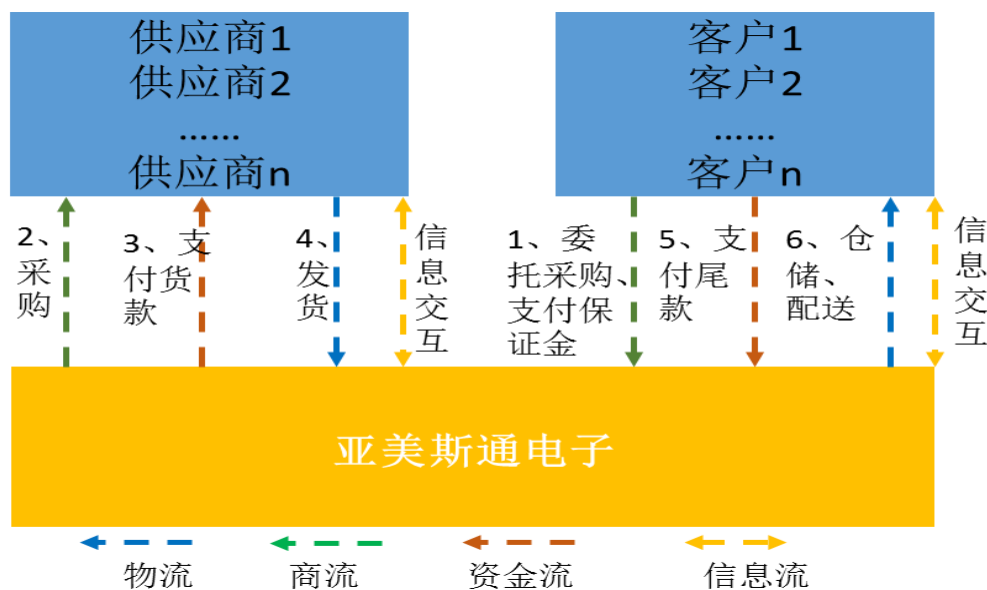
D. 仓储、配送、收取货款：收取生产商、供应商货物后，公司按照约定付款条件发送货物并结算相关费用。

在这一过程中亚美斯通电子的资金主要用于给客户提供垫资采购货款，后期通过向客户收取物流仓储服务费用、服务费用和资金占用费的方式取得收益。

通过产业链金融综合信息化平台及其他有效方式判断客户风险，分为以下三类保证措施。

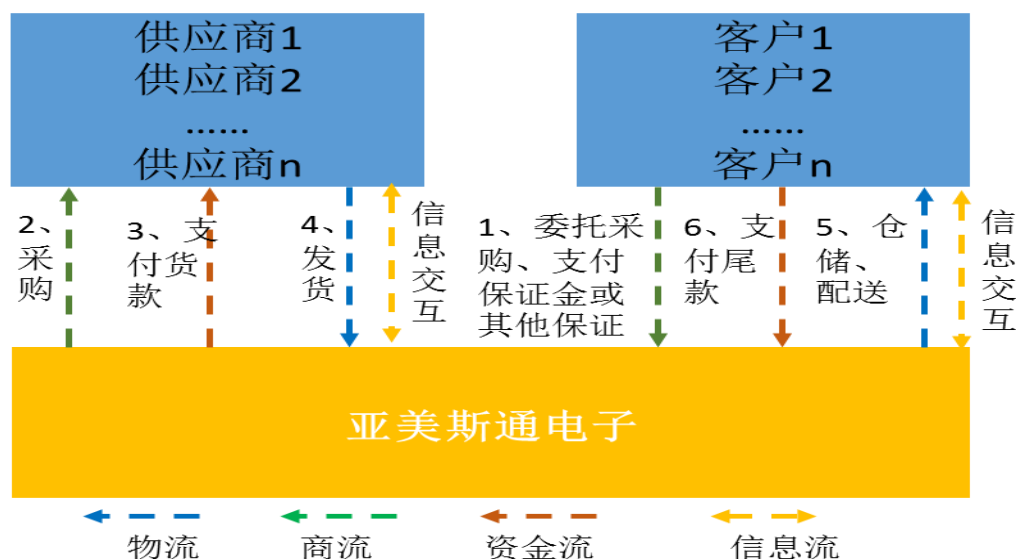
（a）对一般客户，客户一般首先需支付一定比例保证金（根据客户情况，一般为 10-30% 不等，优质客户可少付或不付保证金），在客户支付尾款后，公司再行发货。仓储、物流或代理采购等服务费用单独结算。若经公司识别，客户垫资违约风险较高，公司亦可不垫资，提供纯代理服务。一般业务框架如下：

一般客户代理采购流程



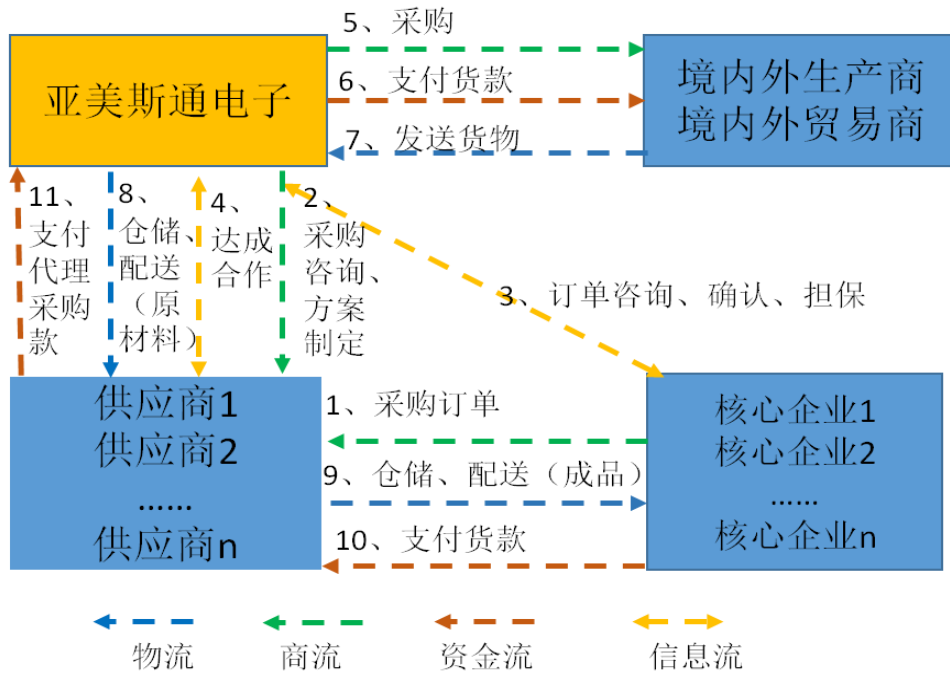
(b) 对于优质客户，如电子信息行业内优质企业，除接受现金保证金外，根据具体情况，在对方提供有价存货质押、托管、股权质押、第三方保证的综合信用保证方式的前提下，公司垫款采购，并可保留适当账期，无须付款提货。仓储、物流或代理采购等服务费用单独结算。业务架构如下：

优质客户代理采购流程



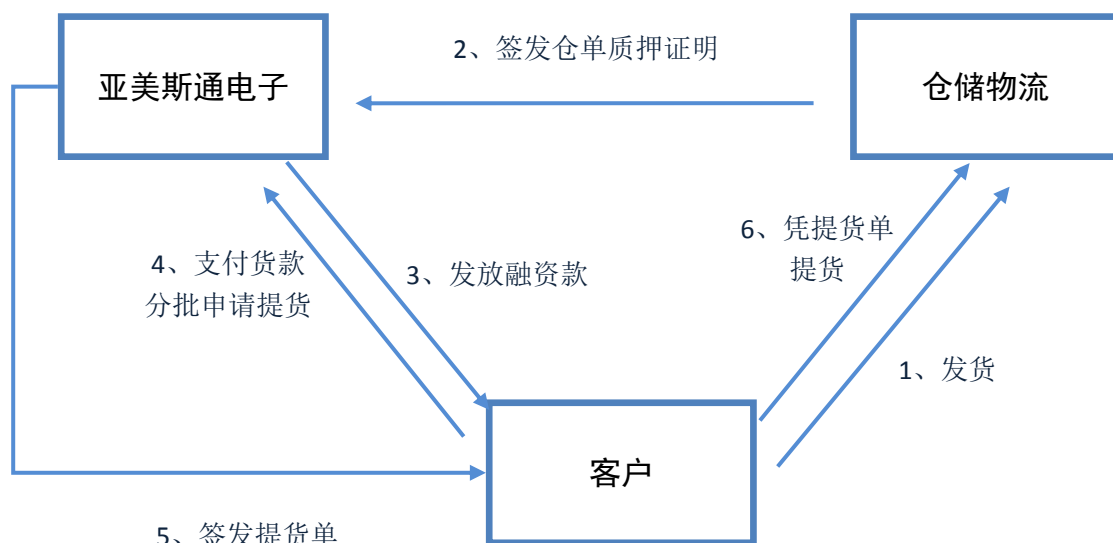
(c) 对于行业内规模较大的重点客户（以下简称“核心企业”），其需求较大、信用较好且在产业链中处于较为强势地位，公司将紧密结合其业务需求，为其供应商提供仓储、物流、代理采购等服务。在核心企业愿为供应商提供担保或配合公司采取保全措施的情况，公司可为该核心企业的供应商采取垫资采购服务。仓储、物流或代理采购等服务单独结算。业务架构如下：

核心企业代理采购流程



②融通仓模式

融通仓模式是集仓储和融资为一体、基于仓单质押的供应链金融业务模式。供应链中的中小企业在面临资金压力时，可将现有的原材料、产成品等存货存放在指定的仓储物流地点，亚美斯通电子基于质押的仓单，支付一定比例的货款。客户可以根据实际原材料需求或销售计划，向亚美斯通电子申请分批付款分批提货，支付相应货款后，凭亚美斯通电子签发的提货单提货。



4、经济效益评价

经测算本项目实施完成后正常年份，预计实现营业收入 1.73 亿元，实现净利润 0.50 亿元，投资收益率为 12.38%，因此项目具有良好的收益。

（二）电子信息制造业商业保理项目

1、项目概况

（1）项目名称：电子信息制造业商业保理项目。

（2）项目投资：项目计划总投资 5.00 亿元，拟使用募集资金投入 5.00 亿元。

（3）项目实施主体：本项目的实施主体亚美斯通保理已于 2015 年 11 月 4 日在深圳前海蛇口自贸区工商登记成立，取得统一社会信用代码为 91440300359235869J 的《营业执照》。

2、项目背景

（1）商业保理业务受到相关政策支持，发展迅速，空间巨大

我国商业保理业务正式开展始于 2012 年。2012 年 6 月，商务部下发《关于商业保理试点有关工作的通知》，标志着我国商业保理业务开始规范化发展。

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。

2014 年 7 月，国务院出台《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》（[2014]26 号），明确提出，积极研究制定仓单质押、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。

随着试点范围的扩大和政策环境的不断改善，行业发展如雨后春笋，生机蓬勃。2014 年，我国商业保理的业务量达到 200 亿元。根据中国服务贸易协会商业保理专业委员会估计，到 2015 年底，我国商业保理业务量将达到 1,600 亿元，未来 3-5 年，我国商业保理的规模将达到 5,000 亿元。

（2）商业保理业务能够缓解产业链内中小企业融资难问题，发展前景良好

我国电子信息制造业产业链较长，其中中小企业众多，而且往往因激烈的市场竞争而处于相对较弱的市场地位。根据前瞻产业研究院统计，自 2009 年以来，电子工业平均应收账款周转率逐年下降，2013 年平均应收账款周转率仅为 2 次，这意味着赊销结算比例不断提高，中小企业的应收账款账期有所延长，增加了中小企业的营运资金压力，这将影响其采购、备货等日常生产经营决策，客观上对

其进一步发展构成阻碍。

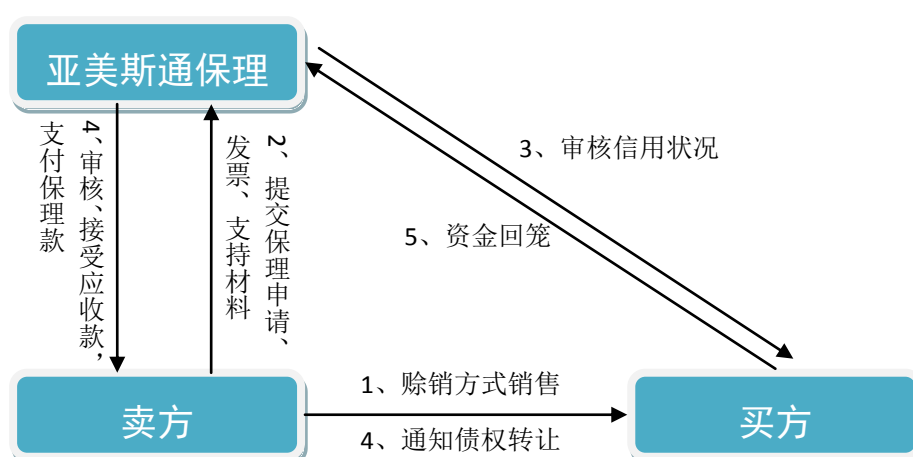
商业保理业务以应收账款转让为基础，能够为企业提供贸易融资、信用调查、销售分户账管理、催收和坏账担保等综合性的金融服务。通过商业保理业务，产业链内企业可以通过应收账款转让，获得贸易融资，从而盘活应收账款，加快资金周转，提高资金利用效率，同时又能够获得管理、催收、保障等综合性的服务，提高风险管理水平。对于电子信息制造业产业链上下游企业而言，商业保理业务较为简便易行，能够有效缓解其融资难的问题，提高其及时调整采购、备货和生产节奏以响应市场需求的能力，因此具有良好的发展前景。

3、业务内容

亚美斯通保理主要从事保理业务，即受让应收账款的权利和权益，并向转让人提供贸易融资、销售分户账管理、应收账款催收、坏账担保中的至少两项业务。根据公司业务开展方式和主要流程不同，公司的主要业务模式分为基本保理模式和反向保理模式。

（1）基本保理模式

公司的基本商业保理业务是在对卖方客户信用情况、买方信用状况、交易真实性调查和核实的基础上，基于应收账款转让开展的贸易融资和催收业务。公司基本保理业务的模式如下：



①卖方以赊销方式销售产品，按销售合同约定配送货物后，形成应收账款。

②卖方申请开展保理业务，提交买卖双方的贸易合同、财务报表、人民银行企业信用报告、结算发票、银行结算单等支持材料，并按要求提供一定的抵质押担保措施。

③亚美斯通保理对买方的信用情况进行调查。

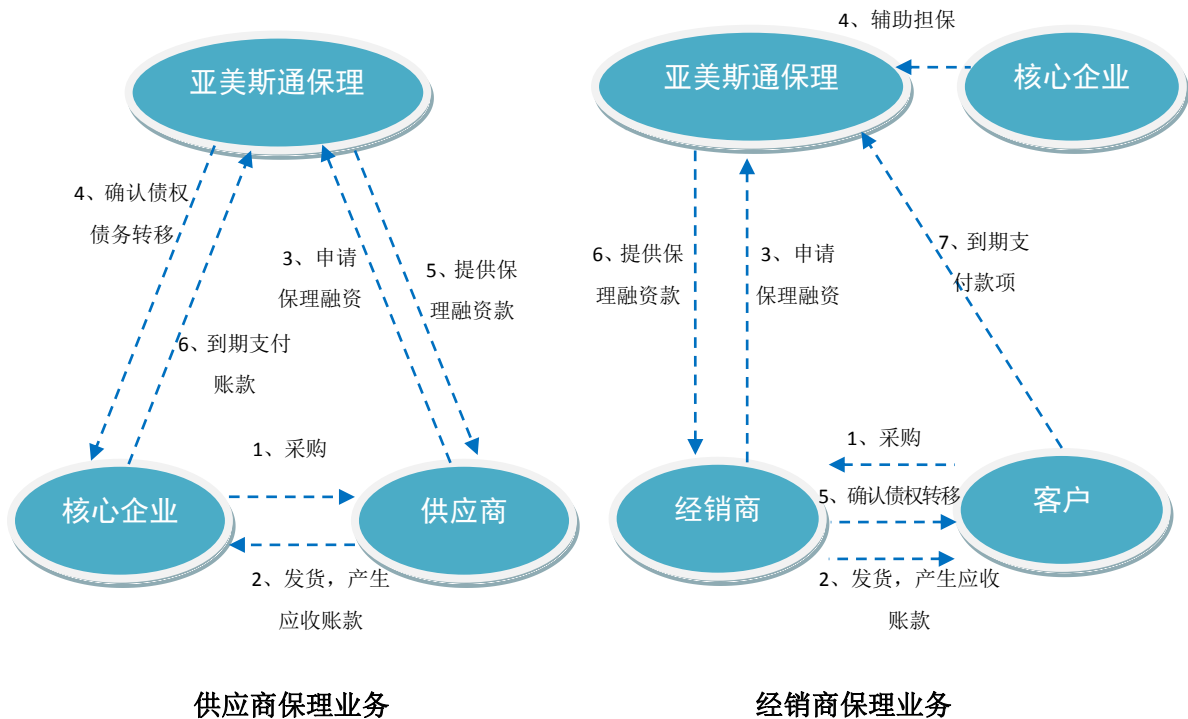
④亚美斯通保理基于对卖方、买方以及交易真实性的调查，以及必要时的实地走访，按内部规定进行审批，审批通过后签订保理合同，受让应收账款，并向卖方支付保理融资款，通常为应收账款的 80%~90%；卖方向亚美斯通保理转让应收账款的同时，向买方发出债权转让通知。

⑤应收账款转让后，亚美斯通保理定期与买方进行对账，应收账款到期后，买方向亚美斯通保理支付应付货款，亚美斯通保理在扣除保理融资款、其他费用后，剩余部分支付给卖方客户；如发生逾期，亚美斯通保理按保理合同约定方式进行催收，如为有追索权保理，在达到保理合同约定逾期状况后，由卖方进行回购。

(2) 反向保理模式

该类业务模式主要针对各行业内的主要企业（核心企业），其规模较大、信用较好，在产业链中处于较强势的地位。

公司除可为核心企业自身提供商业保理服务外，还可基于核心企业较好的信用状况以及在供应链中的优势地位，为其供应商及部分客户提供保理业务。



(a) 供应商保理业务

核心企业具有较强市场地位，其供应商面临较长的应收账款周期和较大的资金压力。

公司与核心企业合作，开展的供应商保理业务又称“反向保理”，能够缓解核心企业上游供应商的资金压力，帮助稳定其原材料供应渠道；对公司而言，核心企业信用情况和经营情况较好，有利于控制保理业务风险。

（b）经销商保理业务

部分核心企业具有较高的市场竞争力和市场占有率，其经销商对核心企业的依赖程度高，由于核心企业对其销售的付款条件较高，往往也存在较大的资金压力。

公司与核心企业合作，在核心企业为其经销商提供辅助担保措施等前提下，公司也可符合条件的经销商续做商业保理业务，帮助缓解经销商短期的资金缺口。经销商保理业务能够提高经销商对市场季节性需求的响应能力，从而帮助扩大核心企业的销售，对公司而言，核心企业的市场地位以及辅助担保措施等也大幅降低保理业务风险。

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服务费，融资利息是向客户提供应收账款转让，从提供融通资金到实际收到应收账款期间的资金占用利息；保理服务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、经济效益评价

经测算本项目实施完成后正常年份，预计实现营业收入 2.06 亿元，实现净利润 0.59 亿元，投资收益率为 11.90%，因此项目具有良好的收益。

（三）电子信息制造业融资租赁项目

1、项目概况

（1）项目名称：电子信息制造业融资租赁项目。

（2）项目投资：项目计划总投资 4.00 亿元，拟使用募集资金投入 4.00 亿元。

（3）项目实施主体：本项目的实施主体为控股子公司新亚融资租赁，该公司注册资本 2.00 亿元，已于 2015 年 7 月 2 日取得了企业法人营业执照，注册号为：440301501151152，相关的工商注册手续已经完成。

2、项目背景

（1）融资租赁业务市场空间巨大，有助于缓解中小企业融资难问题

融资租赁是一种集金融与贸易、融资与融物于一体的服务，对实体经济拉动作用明显，是国际上仅次于银行信贷和资本市场的第三大融资工具。

我国全社会固定资产投资总额自 2007 年的 13.73 万亿增长到 2014 的 51.28 万亿，年平均增长率超过 20%，远高于同期 GDP 增长率。预计未来 10 年，全社会固定资产投资总额仍将保持高于 GDP 增长率的增长速度，这为我国融资租赁市场提供了巨大的存量市场空间。从融资租赁合同余额来看，我国融资租赁行业近年来增长率稳定在 30%至 40%。截止 2014 年，融资租赁合同余额达到约 3.2 万亿元，较 2010 年的 7,000 亿元增长 357.14%，复合增长率约为 46%，行业发展极为迅猛，未来前景广阔。

从融资租赁渗透率来看，与发达国家相比，我国融资租赁行业发展仍处于较为初期。根据世界租赁年鉴统计，目前发达国家融资租赁渗透率大约为 15%-30%，而相关统计数据显示，我国融资租赁渗透率仍不足 5%，随着我国产业结构调整以及城镇化工业化的推进，无论是产业技术升级改造还是落后产能淘汰，都需要大量的投入，我国融资租赁产业仍有很大的发展空间。

目前我国正在深入推进产业结构调整，企业技术设备的投入较大，然而，大量的中小企业仍然面临着融资难的问题。融资租赁以融物与融资一体，风险相对可控，融资门槛更低、融资期限更长，能够缓解中小企业融资难问题，并促进中小企业的装备升级，推动我国产业结构的进一步优化。

（2）电子信息制造业技术和资本相对密集，存在可观的融资租赁市场需求

电子信息制造业属于典型的高科技产业，具有技术和资本密集的特点。二十一世纪属于技术爆炸的世纪，技术的快速发展创造了巨大的市场需求，并带来持续不断的高额的技术研发和生产装备更新换代需求。2015 年，我国电子信息制造业 500 万元以上项目完成固定资产投资额 13,775.30 亿元，同比增长 14.2%，其中，通信设备、电子元器件、专用设备等行业投资增速较快。与此同时，我国电子信息制造业又面临较为激烈的竞争，企业资金压力较大，而融资租赁能够为企业提供融资和融物服务，缓解企业资金压力，市场需求可观。

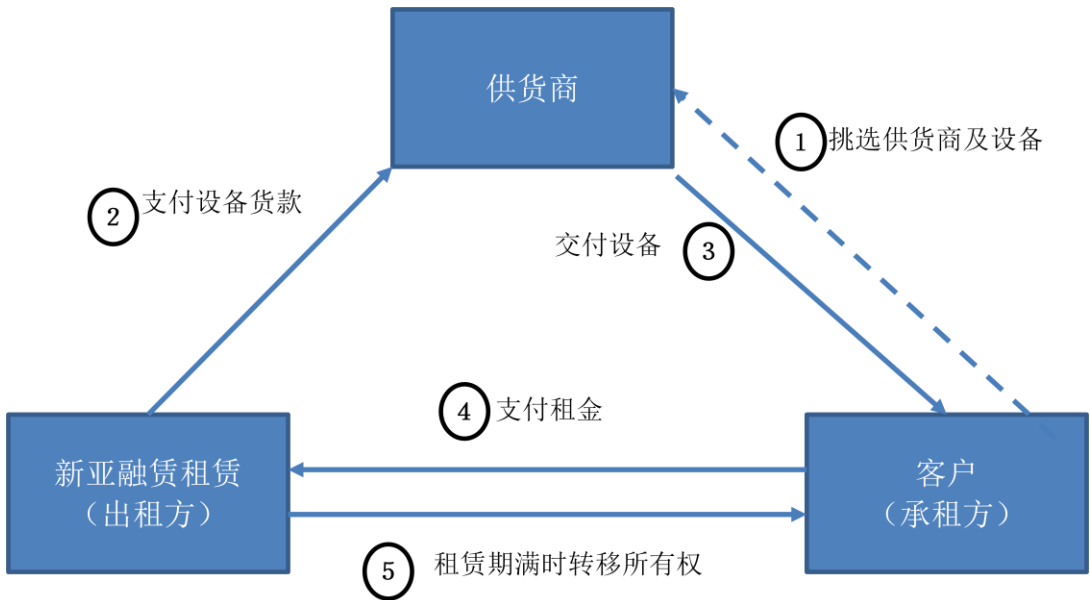
3、业务内容

新亚融资租赁主要定位为向电子信息制造业企业提供融资、融物的服务，帮

助电子信息制造业企业缓解设备投资、更新改造中的现金流压力，提高资金运用效率。

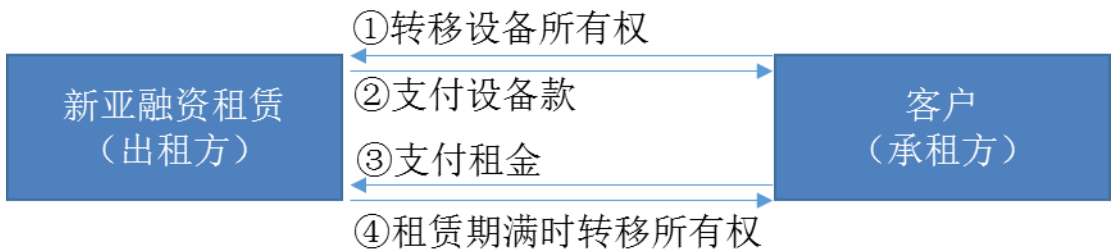
(1) 直接融资租赁

电子信息制造业承租人提出融资租赁意向后，新亚融资租赁与设备供货人签订采购合同，付款采购租赁物并出租给承租人使用，承租人按租赁合同约定分期支付租金。在租赁期内，新亚融资租赁拥有租赁物的所有权，承租人拥有租赁物使用权并负责租赁物的维护，租赁期满，新亚融资租赁可按合同规定或将设备所有权转让给承租人，或以其他合理方式进行处置。



(2) 售后回租融资租赁

售后回租是供货人与承租人相同的一种融资租赁业务模式。电子信息制造业企业可将现有的设备或货物出售给新亚融资租赁，随即租回，以筹集所需资金，降低资金占用，又能够继续享有设备的使用权。租赁期内，承租人分期向新亚融资租赁支付租金，租赁期满，资产归还客户所有。



4、经济效益评价

经测算本项目实施完成后正常年份，预计实现营业收入 1.56 亿元，实现净利润 0.43 亿元，投资收益率为 10.79%，因此项目具有良好的收益。

（四）电子信息制造业产业链金融服务综合信息化平台项目

1、项目概况

- （1）项目名称：电子信息制造业产业链金融服务综合信息化平台项目。
- （2）项目投资：项目计划总投资 1.00 亿元，拟使用募集资金投入 1.00 亿元。
- （3）项目实施主体：该项目实施主体为深圳市新亚电子制程股份有限公司。
- （4）项目建设周期：项目建设期 2 年。

2、项目简介

电子信息制造业产业链金融服务综合信息化平台，服务于供应链金融、商业保理、融资租赁业务，同时也与公司总部及各个子公司实现信息互通、资源共享。该平台能够实现公司产业链金融服务的信息化运营管理，通过业务流程的线上线下整合，实现高标准的内控和风险管理，建立各子公司客户资源和信息共享机制，辅以服务决策的数据体系，有利于公司电子信息制造业产业链金融服务进一步信息化、高效化、规模化发展。

该平台的主要模块包括：产业链金融服务网络门户、呼叫中心、采购管理系统、产业链金融服务工作流及线上审批系统、第三方接口系统、客户管理和客户服务系统、综合办公自动化支持系统、数据中心、运维管理中心等。

通过该信息化平台的建设和运营，将有效提高公司电子信息制造业产业链金融服务业务的运行效率和管理水平，提高相关业务风险控制能力，同时公司也可积累电子信息制造业产业链从上游到下游更加完整的客户信息及产品信息库，进一步增强电子制程产品销售和服务以及配套供应链金融业务的竞争力。未来公司还可基于该平台，开发线上交易平台，实现资讯互动及线上交易撮合，通过活跃的线上撮合交易进一步扩大产业链金融服务业务规模。

3、项目背景

公司正由传统电子制程产品销售和服务以及配套供应链管理业务向电子信息制造业产业链金融服务业务发展。本次非公开发行完成后，公司业务经营规模将大规模扩展，业务和管理的复杂程度相应提高，现有信息管理系统无法满足产

业链金融服务业务在信息整合、数据分析、风险管理等方面提出的新的需求。公司急需开发符合公司业务新阶段的综合信息化系统，覆盖各项业务，实现财务系统、供应链管理系统、产业链金融服务等更好的衔接，实现 workflow、物流、资金流、信息流的有机整合。

该平台应用跨越公司总部及产业链金融服务业务的各个子公司以及多个部门，能有效建立起为决策支持服务的完善的数据体系和信息共享机制。平台中各个子系统应用和业务流程的优化，将提高工作效率，加快市场响应，提高客户满意度，增强公司的竞争力。

4、项目投资估算

本项目总投资额为 10,000 万元，项目建设期为两年，项目投资计划如下：

序号	项目名称	投资额（万元）
1	办公场所购置费用	2,100
1.1	办公场所购置、装修费用	2,000
1.2	办公设备投入	100
2	软件平台费用	3,700
2.1	应用软件平台费用	1,800
2.2	系统软件平台费用	900
2.3	应用支撑平台费用	1,000
3	硬件平台费用	1,200
3.1	IT 机房装修改造费用	100
3.2	硬件设备费用	1,000
3.3	网络费用	100
4	系统实施费用	1,700
4.1	实施费用	1,500
4.2	培训费用	200
5	人员薪酬及福利费用	1,300
5.1	信息平台开发团队	700
5.2	运营团队	600
合计		10,000

5、项目经济效益评价

电子信息制造业产业链金融服务综合信息化平台是为满足公司电子信息制造业产业链金融服务业务网络发展需要而搭建的强有力的软硬件支撑平台。本项目投资建成后，其收益主要体现在公司电子信息制造业产业链金融服务业务的整体效益中。

（五）补充流动资金

1、项目概况

为进一步扩大业务规模，改善财务状况，降低财务风险，缓解目前公司资金需求较大的局面，公司拟使用本次非公开发行募集资金 1.00 亿元补充流动资金，主要用于公司主营业务发展。

2、补充流动资金的必要性和可行性

（1）公司所处行业及经营模式需要大量流动资金支持

长期以来，公司致力于为电子制造企业提供电子制程产品和服务的整体解决方案，主要是保障电子制造商的小批量、多品种采购需求。公司与国内多家知名电子制造企业建立了多领域的一站式服务模式，客户向公司提出电子制程产品和服务的总体需求，由公司的应用工程师将客户的需求分解和细化，提出制程方案，再由公司垫资完成部件和原辅料等制成产品的采购，在制程方案实施完成后给予客户一定的信用期。因而，公司的经营对资金有较大需求，需要大量的流动资金作为支持。

（2）业务拓展和产业整合需要更多的流动资金

近年来，公司的各项工作稳步开展，公司持续开发有机硅类产品的相关应用、自动化机械设备等作为公司高毛利的系列产品；通过提高自产产品比例提高公司的盈利水平；充分发挥公司优质的客户资源优势，进一步整合上下游资源，逐步打造以自身为中心，链接上游外延产品线及下游核心客户的供应链平台。除了致力于内生式的突破发展，公司也积极探索消费电子领域中新兴的高新技术行业。2014 年公司对具有广阔市场空间的蓝宝石行业进行了提前布局，为后续的新材料行业发展奠定了基础，为新领域的快速突破做好了准备。

综上所述，公司持续提高自身对消费电子制造企业多领域、多层面的电子制程服务能力，拓展自身成长空间，以期形成更为系统的电子制程整体解决方案，塑造电子制造领域的全流程服务品牌。为实现上述产业发展规划，公司需要补充与业务发展状况相适应的流动资金，以满足产业发展的资金投入需求。本次非公开发行募集资金到位，将为实现持续发展提供必需的资金保障，提升公司的产业规模和业绩水平，使公司成为在电子信息领域的具有强大实力的高科技公司。

（3）改善资本结构，降低财务费用，提高公司盈利能力

公司是国内最大的电子制程解决方案提供商之一，主要为客户提供电子制程

产品和服务。鉴于公司特殊的业务模式，资产结构中固定资产比例较低，从而限制了公司的融资渠道，公司最近几年的对外扩张和资本支出所需资金主要依靠银行贷款和股东借款的方式解决。

2013 年至 2015 年末，公司主要负债情况如下表所示：

单位：人民币万元

项目	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31
银行借款	10,000.00	4,955.16	-
其他应付款	6,727.31	15,302.43	162.97

本次募集资金到位后，公司偿债能力得到提高，资本实力得到进一步加强，有效改善公司的资本结构，降低财务风险，减少财务费用，提高公司抗风险能力和盈利能力。

3、经济效益评价

本次非公开发行补充流动资金项目可为公司未来三年的发展提供资金保障，有利于公司进一步扩大业务规模，改善公司资产负债结构，提高公司经营安全性和抗风险能力，并有利于公司减少财务费用，提高公司盈利能力，对于公司实现持续、快速、健康发展而言是必要的和可行的，因此符合公司及全体股东的利益。

六、本次发行对公司经营管理、财务状况等的影响

（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

公司本次非公开发行募集资金，扣除发行费用后拟用于电子信息制造业供应链金融、商业保理、融资租赁、产业链金融服务综合信息化平台和补充流动资金等项目，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。本次非公开发行完成后，公司将通过进入电子信息制造业产业链金融服务领域这片新蓝海，开辟新的利润增长点。

长期以来，公司在为客户提供电子制程产品的同时，亦通过电子制程一体化解决方案为客户提供类供应链管理服务，因而公司在相关领域已具备一定的经验和人才积累。借助资本市场的支持和公司强大的客户群体，未来公司将以传统电子制程业务为基础，向商业保理、融资租赁、供应链金融等业务领域纵向延伸，完善产业链金融服务的业务结构，尽快在相关领域奠定行业先发优势，尽快实现

电子制程与产业链金融服务的融合。

本次募集资金投资项目不会对公司现有业务范围和结构产生不利影响，反之，将起到互相促进的积极作用，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，新力达集团直接持有公司 192,158,077 股股份，占公司总股本的比例为 48.09%，系公司控股股东；许伟明、徐琦夫妇直接或间接持有公司 227,734,973 股股份，占公司总股本的比例为 56.99%，系公司实际控制人。

本次非公开发行股份数量不超过 260,416,500 股（含本数），新力达集团、江西伟宸信息技术有限公司拟认购的股份数量分别为 104,166,600 股和 26,041,650 股。以本次非公开发行股份数量上限 260,416,500 股测算，本次非公开发行后，新力达集团将直接持有公司 296,324,677 股股份，占公司总股本的比例为 44.90%，仍为公司控股股东；许伟明、徐琦夫妇将直接或间接持有公司 352,734,893 股，占公司总股本的比例为 53.44%，仍为公司实际控制人。

沈培今认购本次非公开发行股份 82,708,250 股，以本次非公开发行股份数量上限 260,416,500 股测算，本次非公开发行后，沈培今将直接持有公司 82,708,250 股股份，占公司总股本的比例为 12.53%。

西藏博启彰驰投资有限公司认购本次非公开发行股份 47,500,000 股，以本次非公开发行股份数量上限 260,416,500 股测算，本次非公开发行后，西藏博启彰驰投资有限公司将直接持有公司 47,500,000 股股份，占公司总股本的比例为 7.20%。

4、本次发行对高管人员结构的影响

截至目前，公司尚无对高管人员结构进行调整的具体计划。但是，本次非公开发行后，公司的核心业务将延伸至电子信息制造业产业链金融服务所涵盖的供应链金融、商业保理、融资租赁等各重要领域，届时公司将根据业务转型升级的实际需要，在按照相关规定履行必要的决策程序和信息披露义务后对高管人员进

行相应调整。

（二）本次发行对财务状况的影响

本次非公开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，同时公司通过本次募集资金投资项目的实施，将有力促进电子信息制造业产业链金融服务业务的可持续发展，并与目前传统电子制成业务深度融合、互相促进，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，对公司持续发展和转型升级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

（1）收入和利润变化情况

本次非公开发行完成后，短期内对公司营业收入及净利润的影响较小，随着本次募集资金投资项目的实施以及新业务领域盈利模式逐步成熟稳定，公司的收入规模和利润水平将出现较大幅度的增长。

（2）净资产收益率变化情况

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，电子信息制造业产业链金融服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。

七、结论

本次募集资金投资项目主要围绕公司以开拓电子信息制造业产业链金融服务业务目标展开，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。

深圳市新亚电子制程股份有限公司

董事会

二〇一六年五月十八日