

证券代码：600711

证券简称：盛屯矿业

上市地点：上海证券交易所



盛屯矿业集团股份有限公司
2016年度非公开发行股票
募集资金使用的可行性分析报告

二〇一六年三月

一、本次募集资金使用计划

盛屯矿业集团股份有限公司（以下简称“盛屯矿业”、“公司”或“发行人”）本次非公开发行股票募集资金总额预计不超过 36.88 亿元（含发行费用），扣除发行费用后募集资金净额不超过 36.58 亿元，拟投资以下项目：

序号	项目名称	项目总投资金额 (亿元)	募集资金拟投入 金额(亿元)
1	增资盛屯保理，拓展金属行业商业保理业务	10	10
2	增资盛屯金属，拓展金属供应链金融业务	8	8
3	增资盛屯金融服务	7	7
	拓展黄金租赁业务	4.7	4.7
4	投资盛屯融资租赁，拓展金属行业设备融资租赁业务	4.2	2.94
5	增资盛屯电子商务，建设基于大数据的金属产业链金融服务信息化平台项目	0.94	0.94
6	投资盛屯国际项目，拓展海外金属供应链金融业务	3.5	3
合计		38.34	36.58

若本次非公开发行实际募集资金净额少于上述募集资金拟投资额，公司将根据实际募集资金净额，按照项目的轻重缓急调整并最终决定募集资金的具体投资项目、优先顺序及各项目的具体投资额，募集资金不足部分由公司自有资金或通过其他融资方式解决。

在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自筹资金先行投入，在募集资金到位后，将使用募集资金置换已投入募投项目的公司自筹资金。

二、本次非公开发行必要性和可行性

1、必要性

(1) 扩展公司业务范围，提高客户资源利用效率，提高公司盈利水平

公司在有色金属采选、综合贸易和供应链金融服务领域耕耘多年，积累了大量的客户资源和销售渠道，充分了解金属产业链相关企业融资需求。为提高客户

资源利用效率，增强客户粘性，公司拟继续拓展金属产业链金融服务业务，以促进公司采选、贸易和金属产业链金融服务协同发展，提高公司盈利水平。

（2）开辟业务“蓝海”，丰富公司利润来源

近年来，公司通过并购矿山企业、加强勘探及技改等方式，实现了跨越式发展，盈利水平大幅提升。但由于中国有色金属采掘业上市公司中国有大型企业居多，他们大多数具有发展时间长，规模大的特点，公司与他们相比仍然存在一定的差距。2014年，有色金属矿采选行业上市公司营业收入平均值为100.74亿元，净利润平均值为3.52亿元，公司同期的营业收入33.48亿元，净利润1.50亿元。公司经过认真分析和评估国内有色金属行业发展机遇，确定金属产业链金融服务业务为公司的战略业务，与金属矿采选业务并重，开辟业务“蓝海”，丰富公司利润来源，促进公司持续健康发展。

（3）协同发展，实现公司金属产业链金融服务各业务板块互联互通、信息共享

金属产业链金融服务涉及客户及业务等信息众多，为加强风险控制、精准挖掘客户需求、促进业务规模的快速健康发展，公司拟投资基于大数据的金属产业链金融服务信息化平台项目，以此实现公司金属产业链金融服务的各个业务板块互联互通、信息共享、业务协同，提高经营效率，加强风险管控。

本次募投项目之一是投资基于大数据的金属产业链金融服务信息化平台。金属产业链金融服务信息化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。同时，信息化平台可以挖掘金属供应链上下游数据信息，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，也可以分析上下游企业的数据，提供多层次量身定制的综合性金融服务解决方案。

2、可行性

（1）产业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9月17日的国务院常务会议，部署了进一步扶持小微企业发展，推动大众创业万众创新。随着我国经济转型升级，互联网和信息技术的推广，一个更具平等、开放、便利的普惠金融体系正逐步形成。普惠金融的发展着眼于让列于正规金融体系之外的群体及中小微企业，能及时有效地获取价格合理、便捷安全的金融服务。产业金融服务是普惠金融的重要组成部分，着重解决商业银行等传统金融机构无法全面提供金融服务的问题，其提供的金融服务不再是只针对市场的原料供应商、产品生产者、商品销售者等产业链上的单独企业，而是着眼于产业链全过程，为产业链整体及交易全过程提供金融服务，其发展有利于解决中小微企业的融资难问题，有效降低融资成本，为我国经济转型提供有力支持。

2014年8月，国务院印发了《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），积极推动加快重点领域生产性服务业发展，支持当前国内的产业结构调整升级；根据我国《有色金属工业“十二五”发展规划》，明确指出要有利推动有色金属工业转型升级，加快中国特色的新型工业化步伐；《商业保理企业管理办法》、《关于做好商业保理行业管理工作的通知》等法规的颁布，正式打开了商业保理业务的发展大门；《商务部关于“十二五”期间促进融资租赁业发展的指导意见》、《关于促进黄金市场发展的若干意见》、《国务院办公厅关于加快融资租赁业发展的指导意见》等规定陆续颁布，有效促进了融资租赁、黄金租赁市场的发展。

产业链金融服务是解决中小企业融资难的重要金融创新，获得了政府的产业政策支持。

（2）金属产业链金融服务市场潜力巨大

金属产业链涵盖金属矿采选、冶炼、贸易流通、加工制造、终端商品销售等环节，产业链长，涉及企业数量多且工业产值巨大。欧美发达国家产业链金融服务业起步较早，已经逐步涵盖主要工业制造领域。在我国，金属产业链金融服务业尚处于发展初期，行业内企业仍以商业银行融资为主，商业银行的融资品种

和服务对中小型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有色金属行业经验及客户资源,所提供的服务往往仅限于产业链单一环节,缺乏完整产业链服务经验,此外,金融服务机构普遍缺乏金属产业投资和经营经验,风险资产处置能力不足。

(3) 有色金属产品大产值、高标准化、高流动性的特性是开展金属产业链金融服务业务的重要基础

有色金属产品具备大产值、高标准化、高流动性的特性,易于开展产业链金融服务业务。产业链金融的发展依赖于规模,并且高标准化、高流通性变现能力亦是进行产业链金融的内在要求。有色金属行业以应收款和产成品存货净额计的市场容量在 5000 亿元左右,即便 20%进行融资,容量也将达到 1000 亿元(数据来源于中国产业信息网《2015 年中国有色金属行业市场现状及发展趋势分析》)。有色金属的高标准化、高流动性大大降低了产业链金融服务的风险。

(4) 公司奠定了扎实的有色金属产业基础,金属产业链金融服务已步入快速发展通道

凭借多年贸易、供应链金融等业务的运营积累,公司已掌握大量有色金属行业的优质客户资源。基于现有客户资源和相关产业链客户的延伸,公司未来可通过提供产业链金融服务为其提供定制化产品和增值服务。目前,公司有色金属产业链金融业务在行业内建立了良好的口碑,具有较好的市场影响力,为公司业务规模的快速发展提供了保障。另外,公司已形成成熟的产业链金融业务模式,未来市场开拓具有可复制性。

(5) 公司具备发展金属产业链金融服务业务的专业人才储备及资源优势

公司在有色金属采选及供应链贸易领域耕耘多年,熟悉有色金属产业上下游企业的经营管理、融资需求。2015 年,公司引进了一批专业的金融、风险控制、实业及高级管理方面复合型高端人才,为公司金属产业链金融业务发展奠定了坚实基础。公司旗下有专业的矿业技术团队、矿山管理团队、矿业投融资团队、保理业务团队、黄金租赁业务团队等。公司已搭建完善的金属产业链数据库和客户信息数据库,专业人才储备和资源优势,将有利于公司完成产业链金融服务布局,不断提高为产业链上下游客户提供综合金融服务的能力,体现出相比商业银行及

专业供应链金融服务机构、商业保理机构的竞争优势。

(6) 公司和合作方具有互补优势，有利于拓展海外金属供应链金融业务

公司在金属矿业和金属产业链金融服务领域有丰富的管理经验。公司控股子公司盛屯国际另一股东华友钴业是国内最大的钴产品生产商之一，钴产品产量位居世界前列，具有丰富的非洲矿产投资和运营经验，在非洲刚果（金）等地建立了多个采购网点，形成了良好的商业关系。双方将利用互补优势，运营海外金属供应链金融业务。

(7) 公司具备开展金属产业链金融服务业务的风险控制能力

公司长期从事有色金属采选、综合贸易、供应链金融等业务，行业经验丰富，风险控制和防范能力较强。公司严把风险控制关，建立了科学、有效、严格的项目风险评估系统和风险持续跟踪系统。公司董事会下设风险管理委员会，公司评审部、风险管理部与下属子公司风险管理部实行“矩阵式”管理，加强风控协同和信息透明，为公司开展金属产业链金融服务把好风险控制关。

三、本次募集资金投资项目情况

(一) 增资盛屯保理，拓展金属行业商业保理业务

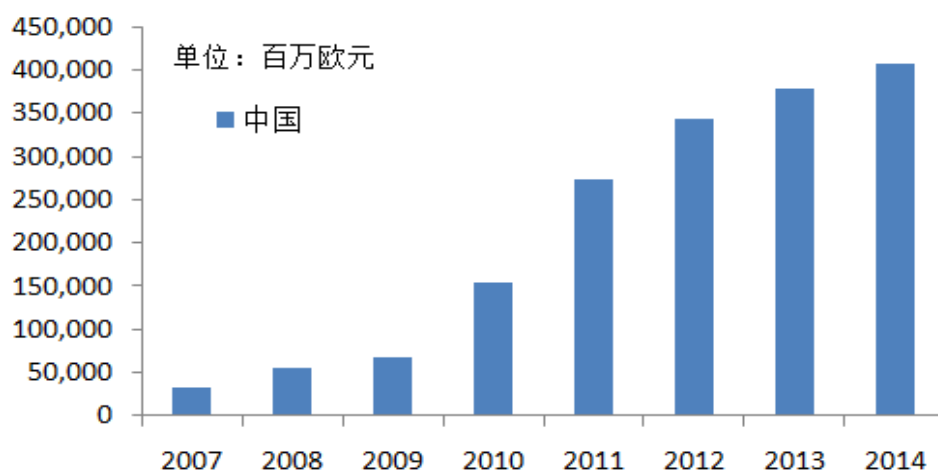
1、项目概况

本公司计划使用募集资金 10 亿元对盛屯保理进行增资，用于其商业保理业务拓展。

2、项目背景

保理业务是典型的逆经济周期行业，经济增速放缓致使企业资金周转紧张、应收账款回收放慢，导致应收账款规模上升，企业为了加快回收应收账款导致对包括保理服务在内融资工具需求上升。近年来，国内企业应收账款总量持续上升，企业保理业务服务需求显著增加，商业保理行业面临发展机遇。根据国家统计局数据，全国规模以上工业企业应收账款总额从 2011 年的 70,288.54 亿元增加至 2015 年底的 114,546.90 亿元，增长比例为 62.97%。根据国际保理商联合会的统计，2014 年我国保理商办理保理总量 4,061.02 亿欧元，同比增幅 7.4%。

我国商业保理历年业务量



注：数据来源于中国服务贸易协会商业保理专业委员会（CFEC）

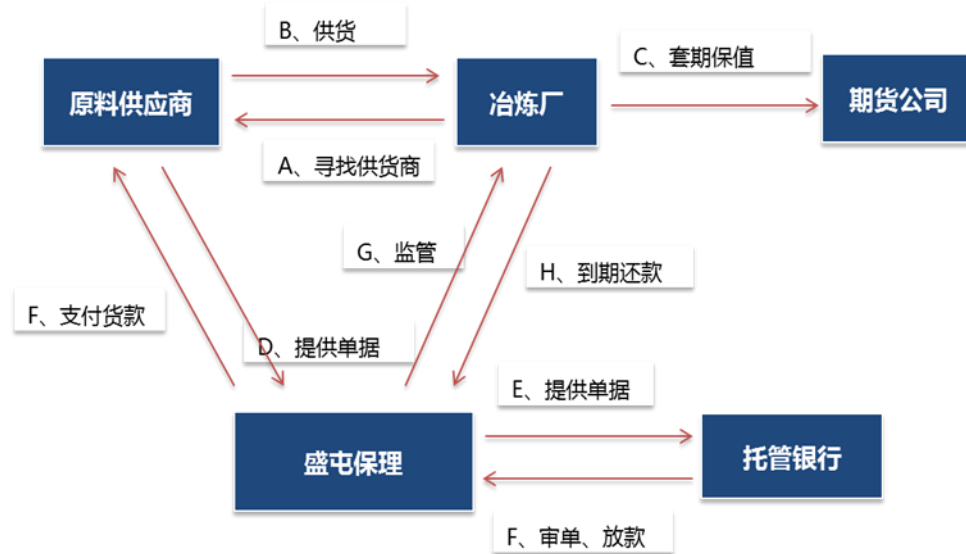
目前，我国商业保理行业已从初级阶段朝着精细化、专业化的阶段发展，具有行业专业背景的商业保理企业不断推出差异化的保理产品，以满足中小企业融资需求。商业保理企业的健康发展将推动商业保理市场向更加完善的多维度生态环境发展。2012 年以来，已陆续有上市公司进入煤炭产业链保理业务、家居建材保理业务、化工、钢铁及水泥产业链保理业务，有色金属产业链保理市场尚处于发展初期。

3、公司商业保理业务情况

公司商业保理业务的经营主体为盛屯保理。盛屯保理成立于 2013 年 12 月 31 日；注册地址为：中国（上海）自由贸易试验区世纪大道 1589 号 12 楼；营业范围：出口保理，国内保理，与商业保理相关的咨询服务，信用风险管理平台开发【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】；注册资本为人民币 2 亿元，其中，盛屯矿业出资人民币 1.9 亿，占比 95%，盛屯金属出资 1,000 万，占比 5%。

公司商业保理业务目前主要客户为有色金属冶炼企业，涉及的产品主要是金属矿产品，相关产品下游应用范围广、市场需求大。公司具有丰富的有色金属采选及贸易经验，可以实时监控客户生产经营情况，具有资产处置渠道，可以为客户提供高效、便捷的商业保理产品。公司主要商业保理业务模式为：由冶炼厂、

供应商、盛屯保理签订三方保理合同，约定由盛屯保理代为向原材料供应商支付货款、原料供应商向冶炼厂供货、冶炼厂产成品卖出后，向盛屯保理还款并支付资金利息及保理费，示意如下：



公司长期从事有色金属采选、综合贸易、供应链金融等业务，行业经验丰富，对金属行业理解深刻，建立了专业的商业保理团队及完善的保理业务风险控制体系，风险防范能力较强。2014 年度，公司商业保理业务实现营业收入 928.31 万元，净利润 543.03 万元。2015 年度，公司保理业务客户数量和资金需求量大幅增加，公司商业保理业务收入 3,824.87 万元，净利润为 2,548.93 万元。公司商业保理业务开展两年来，取得了较为优异的成绩，也为公司进一步拓展商业保理业务奠定了重要基础。

有色金属行业上下游企业应收账款规模大，商业保理市场前景广阔，公司现有保理业务客户数量（含待授信客户）和资金需求量大幅增加，但是，盛屯保理的业务发展遇到了资金瓶颈。根据商务部相关规定，商业保理公司开展业务时风险资产不得超过公司净资产的 10 倍，开展商业保理原则上应设立独立的公司，不混业经营、不得从事吸收存款、发放贷款等金融活动。因此能否获得大量资金是决定保理公司规模扩张和盈利能力的重要因素。鉴于商业银行与商业保理公司存在保理业务竞争，商业保理公司直接从银行获取借款存在一定困难，而开展再保理、保理资产证券化等业务能力有限，且融资利率较高，故公司进行保理业务拓展受到资金瓶颈的影响。

4、项目经济效益评价

该项目计划从 2016 年开始投入，本次发行募集资金到位前本公司将自筹资金先期投入，待募集资金到位后进行置换。经测算，盛屯保理 2016 年-2018 年预计净利润分别为 0.46 亿元、0.98 亿元、1.36 亿元。

(二) 增资盛屯金属，拓展金属产业供应链金融业务

1、项目概况

本公司计划使用募集资金 8 亿元对盛屯金属进行增资，用于仓储物流基地建设和补充供应链金融服务业务运营资金需求，其中，仓储物流基地建设投资 3,000 万元，补充供应链金融服务业务运营资金 77,000 万元。

2、项目背景

(1) 供应链金融服务

供应链金融服务是指针对金属和金属矿流通领域开展的包括融资、监管、仓储物流等供应链金融服务业务。

供应链金融行业作为市场经济的重要组成部分，担负着促使商品及信息、资金流通的重要职能，可以对商流、物流、资金流、信息流进行有效整合，是连接生产者和使用者的桥梁。自 2011 年来，受国内外宏观环境影响，国内需求受到一定的不利影响，我国出台了一系列刺激消费的政策措施，并获得良好成效。2015 年，我国社会消费品零售总额达 30.09 万亿元，相较于去年同期增速达 10.7%，我国批发及零售业销售总额由 2006 年 110,054.8 亿元增加 2014 年的 541,319.80 亿元。伴随着国内社会消费品零售及批发及零售业销售规模的扩大，企业对供应链金融服务的需求也日益扩大，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。

当前，企业面对的市场需求呈现多样化且变化频繁的特点，需要在规定的交货期提供符合客户需求的产品，但由于公司的内部效率迅速提升难度较大，融资渠道有限、融资成本高企，进一步限制了企业的正常经营与发展。传统的生产管理模式难以满足这种现实需求，在这种市场需求和竞争背景下，企业的生产模式

不得不从大规模生产逐步过渡到大规模定制阶段，并通过非银行渠道获取便捷、高效的融资产品，这便催生企业对供应链金融服务的需求。企业通过从专业的供应链金融服务机构及时获取符合自身特点的融资产品，有效解决了企业的融资难的问题，供应链金融为企业特别是中小企业的经营发展提供有利保障。

有色金属行业产品单位价值较高，单笔交易金额较大，客户和供应商间需要大量的资金进行日常结算。因受制于资产规模、管理规范、信息披露等因素，融资问题向来是制约中小企业发展的主要因素。供应链金融服务可以有效地支持大批依附于核心企业的上下游中小企业的发展，帮助解决中小企业融资难问题。国内专业的有色金属行业供应链管理和金融服务企业相对较少，市场发展前景广阔，但需大量资金支持。

（2）仓储物流基地

近年来，现代物流及供应链管理服务在我国发展迅速，2010 年我国物流业市场规模已跃居全球第二位，仅落后于美国。2015 年 1-11 月我国社会物流总额 202.4 万亿元，可比价累计同比增长 5.8%。

仓储物流是供应链业务的基础，公司计划在业务集中的河南，湖南，四川及其他省份投资建设 40 个仓储物流基地，辐射公司供应链金融和商业保理业务的客户，提高公司货物监管、风险管控、物流服务能力，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。

3、公司供应链金融业务情况

本次募集资金投资项目实施主体为盛屯金属。盛屯金属的前身厦门大有同盛贸易有限公司成立于 2009 年，是本公司全资子公司。目前，盛屯金属注册资本 6 亿元，主要从事金属行业供应链金融以及大宗商品贸易。

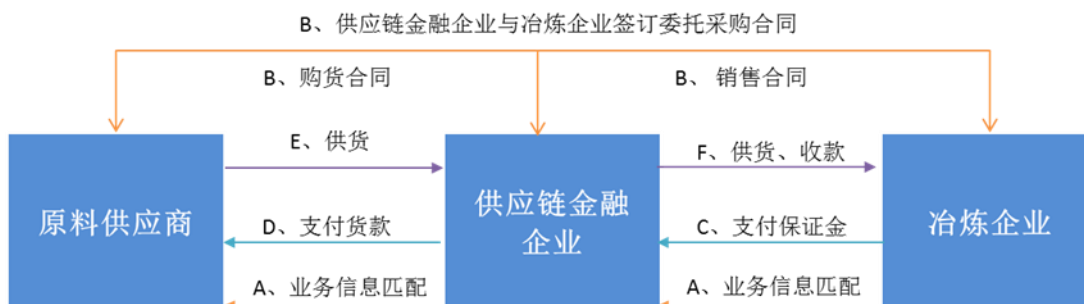
公司具有提供供应链金融业务的信息优势。公司通过客户及业务数据库、信息化平台获取上下游客户供需信息，并通过供应链金融业务及时与客户对接。供应链金融业务服务市场范围广、客户接受度强，所以公司在进入某一区域市场或开拓新客户时，一般先向客户提供供应链金融产品，在满足客户融资需求的同时，收集客户经营数据、资信情况，以便为客户提供商业保理、融资租赁等其他金属产业链金融产品。

公司可利用供应链金融业务的渠道优势，协助客户及时完成采购与销售，解决购销过程中的融资问题。公司与上游原料供应商、下游贸易及分销商建立了良好的合作关系，公司汇集大量中小冶炼企业的采购需求和销售需求信息，向上游原料供应商集中大批量采购，在满足客户供应需求的同时通过批量采购降低采购成本。公司及时将客户与下游贸易及分销商对接，协助冶炼企业完成销售，减少存货积压，解决赊销带来的资金占用问题。

公司提供的供应链金融业务与商业保理、融资租赁等业务具有明显的协同作用。公司为客户提供供应链金融与商业保理或融资租赁等组合产品，约定向客户提供商业保理业务或融资租赁业务的同时，客户对外销售时需指定公司作为供应链金融服务提供商。通过产品组合方式，公司可通过供应链金融业务实时掌握客户经营情况，一旦客户出现违约迹象，可以为商业保理、融资租赁等业务提供预警，以便公司及时做好风险防范。公司通过供应链金融控制货权，还可通过处置货物补偿客户违约造成的损失。

目前，公司供应链金融业务分为委托采购业务模式和委托销售业务模式。委托采购业务模式是指由于原料供应商较为强势，中游冶炼企业一般需要预付一定款项后原料供应商备货完成才能获得原料供应，冶炼企业完成采购、配货等程序需要占用大量资金，故由供应链金融企业受托采购货物，向原料供应商预付采购款，由原料供应商发货至供应链金融企业仓库，待下游客户完成相关内部程序后，向其供货并收取货款。委托销售业务模式是指由于冶炼企业在采购、生产、销售环节资金占用规模较大，为了保证冶炼企业的正常生产及制成品的顺利销售，由供应链金融企业受托销售货物，根据付款方式的不同，进一步细分为以下主要两种委托销售情况：**A**、为了保证冶炼企业的正常生产，供应链金融企业向冶炼企业支付一定数额的预付款，在冶炼企业完成产品生产后，由下游企业向供应链金融企业支付预付款，待产品检验合格后，由供应链金融企业受托向下游企业完成销售；**B**、冶炼企业为了及时收回货款，由供应链金融企业按照一定货值折扣直接购买货物，供应链金融企业受托向下游企业完成销售。

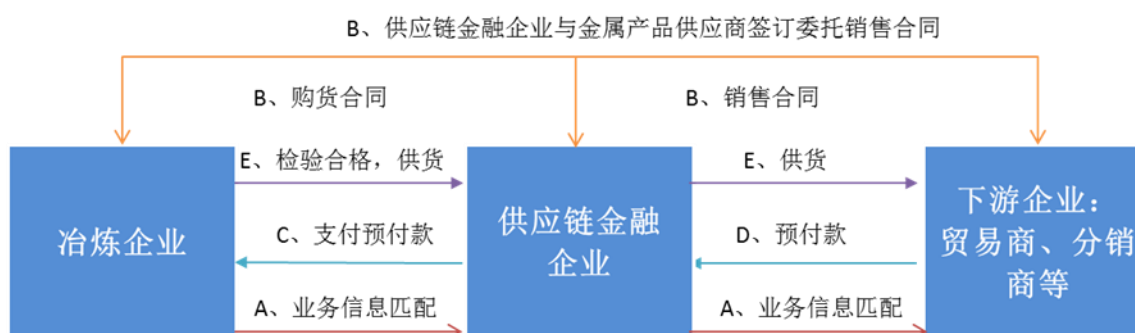
公司供应链金融业务模式一：委托采购模式，如下图：



- A、 企业分别签署购货合同、销货合同，约定采购货物的价格、品种、期限等合同要素。冶炼企业提供相关担保措施；
- B、 由冶炼企业支付履约保证金，如货物价值变动超过约定标准，由冶炼企业补充保证金；
- C、 供应链金融企业向原料供应商支付货款；
- D、 原料供应商向供应链金融企业供货，货物存放在供应链金融企业仓库，由专人进行实时看管；
- E、 由供应链金融企业向冶炼企业一次性或分批供货并收取货款。

公司供应链金融业务模式二：委托销售模式 A，

如下图：

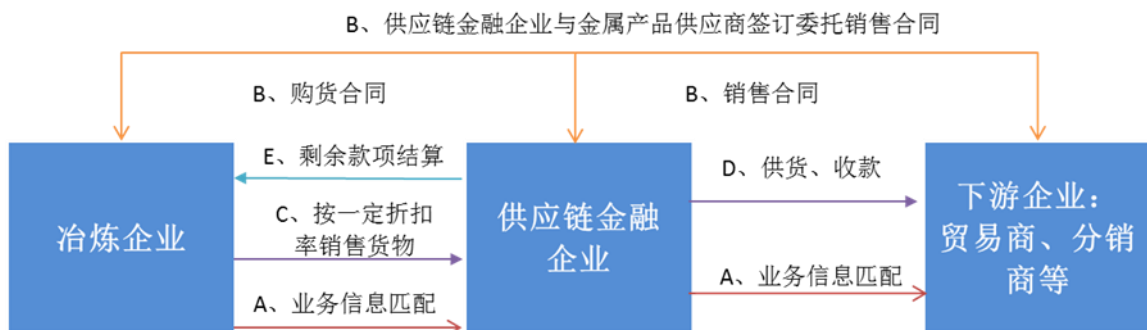


- A、 冶炼企业寻找下游企业，供应链金融企业匹配业务信息；
- B、 供应链金融企业与冶炼企业签订委托销售合同，与冶炼企业、下游企业

分别签署购货合同、销售合同，约定采购货物的价格、品种、期限等合同要素。冶炼企业提供相关担保措施；

- C、 供应链金融企业向冶炼企业支付委托销售预付款；
- D、 冶炼企业完成产品生产，下游企业向供应链金融公司支付预付款；
- E、 下游客户与供应链金融企业对产品进行联合检验，检验合格后，供应链金融企业完成对下游企业销售，供应链金融企业与冶炼企业完成剩余款项结算。

公司供应链金融业务模式二：委托销售模式 B，如下图：



- A、 供应链金融企业与冶炼企业签订委托销售合同，与冶炼企业、下游企业分别签署购货合同、销售合同，约定采购货物的价格、品种、期限等合同要素。冶炼企业提供相关担保措施；
- B、 冶炼企业为了及时收回货款，由供应链金融企业按照一定货值折扣直接购买货物；
- C、 供应链金融企业受托向下游企业销售货物；
- D、 完成向下游客户委托销售后，供应链金融企业与冶炼企业完成剩余款项结算。

公司金属供应链业务规模增长快速，2013年、2014年和2015年，公司金属供应链金融业务收入分别为1.23亿元、4.32亿元、31.37亿元。盛屯金属为公司从事金属供应链金融业务的主要子公司，盛屯金属最近三年的营业收入分别为19.91亿元、32.88亿元、50.25亿元，其中供应链金融业务收入分别为1.23亿元、4.32亿元和21.10亿元。随着公司供应链金融业务规模的扩大，垫付资金额也相应增加。在供应链金融业务中，单笔交易金额大、资金沉淀较多。资金规模、资金成本和融资渠道是制约供应链金融业务发展的主要因素。

4、仓储物流基地投资计划

公司现有仓储设施已不能满足公司业务快速发展的需要。公司计划在国内业务集中的河南、湖南、四川及其他省份投资建设 40 个仓储物流基地，投资总额 3,940 万元，投入计划如下：

A 类基地（场地租赁面积 10-15 亩）

投资内容	新增网点	平均费用（万元）	合计（万元）
场地租赁费用	10 个	30	300
新增办公资产		10	100
配套设施、设备		20	200
新增人员费用	60 人	7	420
合计	-	-	1,020

B 类基地（场地租赁面积 5-10 亩以内）

投资内容	新增网点	平均费用（万元）	合计（万元）
场地租赁费用	30 个	20	600
新增办公资产		5	150
配套设施、设备		20	600
新增人员费用	90 人	7	630
合计	-	-	1,980

仓储物流基地建成投入使用后，结合公司基于大数据的金属产业链金融服务信息化平台项目，将大幅度提高公司供应链管理和金融服务的信息化水平，提高公司货物监管、风险管控、物流服务能力，实现精细化管理，降低业务运作成本，提升快速响应客户需求的服务能力。

5、项目经济效益评价

该项目计划从 2016 年开始投入，本次发行募集资金到位前本公司将自筹资金先期投入，待募集资金到位后进行置换。经测算，盛屯金属 2016 年-2018 年预计净利润分别为 0.74 亿元、1.47 亿元、1.82 亿元，实现大幅增长。

（三）增资盛屯金融服务、埃玛金融服务，拓展黄金租赁业务

1、项目概况

（1）本公司计划使用募集资金 7.00 亿元对盛屯金融服务进行增资，用于其

黄金租赁业务的拓展。

(2) 本公司计划使用募集资金 4.70 亿元对埃玛金融服务进行增资，用于其黄金租赁业务的拓展。

2、项目背景

(1) 我国黄金珠宝行业持续高速增长，销售渠道以百货零售为主

在中国经济持续快速增长和人均可支配收入水平不断提高的背景下，人们在满足基本生活需求的基础上，逐渐增加了对珠宝饰品的消费，黄金珠宝饰品消费成为继衣着、住房、汽车之后居民的第三大消费热点。至 2014 年，我国黄金珠宝市场销售规模已近 5,000 亿元，总体量位于世界前列。随着人均可支配收入不断提升，消费升级持续深化，黄金珠宝行业维持高速增长可期。

我国黄金珠宝市场以金类饰品为主，黄金销售占据半壁江山，占比达 55%。在销售渠道方面，仍以店铺零售为主，其中百货销售占比最大，达 60.70%。

国内珠宝首饰行业中的加工企业分布相对集中，主要在广东、福建、浙江、山东、辽宁等地，其中深圳是我国珠宝首饰业中最大的生产基地和交易中心，同时也是国内珠宝首饰行业与国际同行业的信息交流中心。深圳各类珠宝企业达 2,300 家以上，自有品牌达 2,200 多个，年生产总值超过 800 亿元，连续多年占据国内珠宝市场 70% 以上的份额。

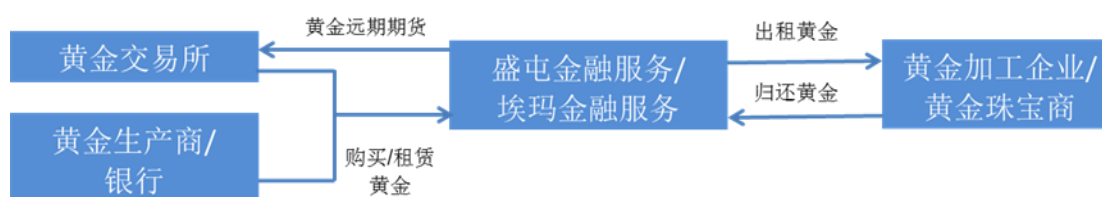
(2) 供应链金融模式下的黄金租赁尚处培育期，发展空间广阔

黄金租赁是珠宝行业常见的经营模式。近年来，我国黄金租赁市场迎来了爆发式增长，2013 年国内黄金租赁总量 1,070 吨，同比增长 268%，其中用金企业和品牌商租赁总量达到 781.10 吨，占当年租赁总量的 73%，反映出珠宝首饰企业已成为黄金租赁市场最重要的客户群体；2014 年底国内黄金租赁总量超过 2,000 吨，黄金租赁规模超过 5,000 亿元。目前，黄金租赁市场主要以银行为借出方，供应链金融模式下面向中小企业的黄金租赁相对缺乏。根据海通证券预计，到 2018 年，除银行贷款等常规融资渠道以外，珠宝行业零售商和加工商的融资需求将达 517 亿元，以 6% 的利差计算，利润空间将达 31 亿元。黄金租赁服务市场需求前景广阔，增长潜力巨大。

3、业务模式

黄金租赁是指黄金首饰加工企业或经贸企业以租赁方式向银行或专业租赁公司租赁黄金用于生产，并在完成销售的同时买回现货黄金，归还银行或租赁公司，通过缩短采购及销售的时间间隔，规避黄金价格的波动风险，降低用金企业采购环节的资金占用成本。

公司黄金租赁业务由盛屯金融服务和埃玛金融服务具体负责经营，业务模式如下图：



(1) 盛屯金融服务

盛屯金融服务目前注册资本 2 亿元，主要服务中型黄金首饰加工企业、黄金珠宝商，与银行等金融机构的黄金租赁业务进行差异化竞争，主要客户为深圳等地区的珠宝、黄金商户。该类客户每单业务需求量相对较小，通常为 10-40 公斤，但租赁期限相对较长，一般为一年左右。盛屯金融服务用于租赁的黄金目前主要从上海黄金交易所购入及从银行、黄金生产厂商等采购或租赁。盛屯金融服务购入黄金的同时进行远期套期保值，对冲价格波动风险。

(2) 埃玛金融服务

埃玛金融服务注册资本 3,000 万元，主要目标客户群体定位于大中型黄金首饰加工企业或黄金珠宝商，该类企业资质和信用较高，但银行等金融机构基于授信额度、审批期限等限制，不能满足该类企业短期的用金需求，包括暂时性黄金周转需求、大额临时订单、展会展览需求等。为适应该类用金企业的短期需求，埃玛金融服务为其提供黄金租赁服务时，租赁期限相对较短，一般在 7-30 天之间。

4、公司黄金租赁业务开展情况

盛屯金融服务于 2014 年 9 月成立并开展业务，业务发展迅速。盛屯金融服

务目前侧重服务于中小型黄金加工批发及零售商。盛屯金融服务已积累了大批优质客户，形成了稳定的客户群体。截至 2014 年末，盛屯金融服务已累计出租黄金 775 公斤，实现租金收入 727.35 万元，净利润 442.51 万元；截至 2015 年末，盛屯金融服务已累计出租黄金 1,860 公斤，实现租金收入 7,021.48 万元，净利润 3,457.45 万元。埃玛金融服务于 2014 年 12 月成立，2015 年已累计出租黄金 55 公斤。公司黄金租赁业务属于新兴业务，行业发展前景广阔。由于盛屯金融服务和埃玛金融服务目前注册资本均较小，亟需增加资本以满足客户的需求。

5、项目经济效益评价

该项目计划从 2016 年开始投入，本次发行募集资金到位前本公司将自筹资金先期投入，待募集资金到位后进行置换。经测算，盛屯金融服务 2016 年-2018 年预计净利润分别为 0.71 亿元、1.47 亿元、1.79 亿元；埃玛金融服务 2016 年-2018 年预计净利润分别为 0.36 亿元、0.77 亿元、0.94 亿元。

（四）投资盛屯融资租赁，拓展金属行业设备融资租赁业务

1、项目概况

本项目投资总额为 4.20 亿元，其中，本公司计划使用募集资金 2.94 亿元、本公司境外子公司尚辉公司自筹资金 1.26 亿元分别向盛屯融资租赁缴纳出资，缴纳完成后，本公司仍直接持有盛屯融资租赁 70% 的股权，尚辉公司持有盛屯融资租赁 30% 的股权。盛屯融资租赁主要为符合资质条件的中小型矿山及冶炼厂的新建、技改、环保项目等提供设备融资租赁及售后回租服务。

2、项目背景

（1）融资租赁行业发展迅速

近年来，融资租赁行业已成为国家重点鼓励发展的产业，受到国家政策的大力支持，面临良好的发展机遇和前景。中国融资租赁业近年持续呈现快速发展势头，行业规模继续扩大，发展环境进一步得到改善。截至 2015 年 9 月底，全国融资租赁合同余额约 3.98 万亿元人民币，较 2014 年底的 3.2 万亿元增长幅度为 24.38%。行业发展速度的不断加快和资产规模的不断扩大，为公司发展融资租赁业务提供了良好的外部环境。

(2) 矿山及冶炼企业设备投资融资需求量大

从有色金属行业整个产业链来看，从矿山开发、精矿销售、精矿贸易、金属冶炼、金属贸易、金属制品等各个生产环节都存在大量的融资需求，尤其是矿山开发及金属冶炼，由于设备一次性投入较大，对企业的资金实力要求更高。一般而言，新建矿山的固定资产投资约占总投资的 70%，而其中一半为设备投资。由于矿权作为抵押品向银行融资难度较大，一般中小型矿山及冶炼企业不易取得银行贷款，特别是当金属市场价格变动导致矿山及冶炼企业现金流压力增大的情况下，新项目投资可能会受较大影响而推迟投资进度。

在欧美发达国家，租赁已经与信贷、资本市场并肩成为社会融资的三大主要工具之一，租赁资产占全社会固定资产投资的比例（租赁渗透率）在 15%-30% 之间，而国内仅在 5% 左右，租赁对全社会融资的影响力、带动力尚不足够。

(3) 融资租赁业务资金需求量大

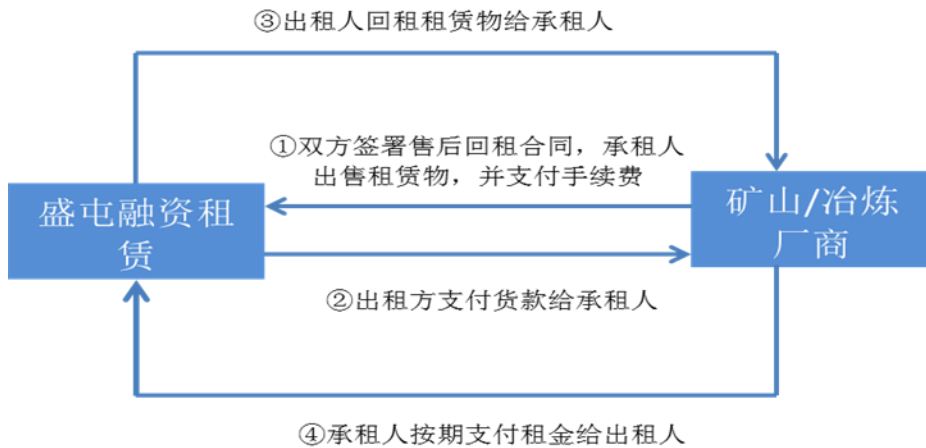
矿山及冶炼项目设备投资金额大，对融资租赁公司的自有资本实力和融资能力要求很高。按照《融资租赁企业监督管理办法》等相关规定，融资租赁企业的风险资产不得超过净资产总额的 10 倍。目前，盛屯融资租赁注册资本 50,000 万元，实收资本 8,000 万元，资金规模相对较小，须增加自有资本规模，才能适应业务拓展的需要，满足资金实力需求。

3、业务模式

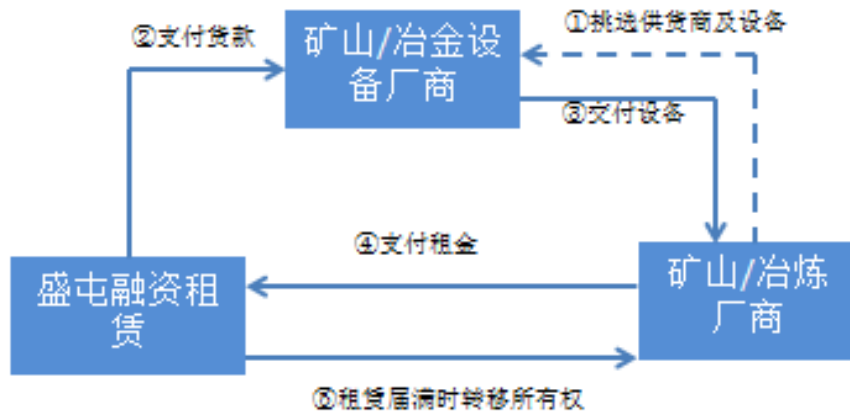
公司设备融资租赁业务的经营主体为盛屯融资租赁，目标客户主要为矿山及冶炼企业、矿山总包运营商/分包运营商等金属产业链上下游企业，市场定位为中小型矿山及冶炼厂的新建、技改、环保项目等，以融资租赁方式为其矿山开采、选矿、冶炼等一体化设备的采购提供服务，租赁期限一般为 1-5 年。

公司融资租赁业务模式包括售后回租和直接租赁。

售后回租业务模式如下图：



在售后回租模式下，盛屯融资租赁与承租人签订《售后回租赁合同》，并取得承租人自有设备或其他相关固定资产所有权，同时支付资金给承租人（原租赁物所有人）。承租人按约定向盛屯融资租赁支付一定保证金并分期支付租金。直接租赁业务模式如下图：



直接租赁业务是出租人（盛屯融资租赁）根据承租人（矿山、冶炼厂商）选定的供应商和租赁物，向供应商（矿山/冶金设备厂商）采购租赁物并提供给承租人使用，承租人按约定支付租金，租赁期届满向承租人转让租赁物所有权。该模式下有三方（出租人、承租人和供应商）参与，盛屯融资租赁与承租人签订《融资租赁合同》，同时与供应商签订《买卖合同》。

4、公司融资租赁业务情况

盛屯融资租赁成立于 2015 年 3 月。截止目前，公司已与客户签订了售后回租协议，租赁金额为 3,500 万元，并与多家企业签订战略合作协议。基于公司在有色金属产业链多年来积累的行业资源，盛屯融资租赁已拥有较好的项目储备，

未来公司将与行业内大型设计院、中大型设备厂商及承包商建立深度合作关系，扩大业务规模。由于融资租赁行业属于资本密集型行业，公司经营及业务的扩展主要依靠资本金的投入。盛屯融资租赁亟需补充资本金，促进业务快速发展。

5、项目经济效益评价

该项目计划从 2016 年开始投入，本次发行募集资金到位前本公司将自筹资金先期投入，待募集资金到位后进行置换。经测算，盛屯融资租赁 2016 年-2018 年预计净利润分别为 0.07 亿元、0.38 亿元、0.48 亿元。

（五）增资盛屯电子商务，建设基于大数据的金属产业链金融服务信息化平台项目

1、项目概要

项目名称：基于大数据的金属产业链金融服务信息化平台项目

项目总投资：9,400 万元

项目建设时间：2 年

项目建设主体：公司下属全资子公司盛屯电子商务有限公司

2、项目实施的必要性和可行性

公司经过多年的业务发展，已经构建了基本的信息化平台。目前，公司正在由有色金属矿采选和供应链金融业务向金属产业链金融服务深度融合，随着公司金属产业链金融业务的不断拓展，业务规模的不断扩大，公司亟需扩大已有信息管理系统的功能覆盖面，将公司各项业务系统、财务系统、产业链管理系统、金融服务等信息更好的衔接，进而形成完善、有效的物流、资金流、信息流统一体系。

公司需要完善的金融服务信息系统来提升金属产业链金融服务业务的风险控制水平。产业链金融服务涉及需求的提出和挖掘、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。为有效控制风险，公司从事金属产业链金融服务业务时需要对接业务信息平台，匹配客户的需求和资信信息，匹配物流和资金流。随着公司产业链金融服

务业务的持续扩大，公司亟需建设一套强大的产业链金融服务管理和风险控制系统，从而增强产业链金融服务的能力。

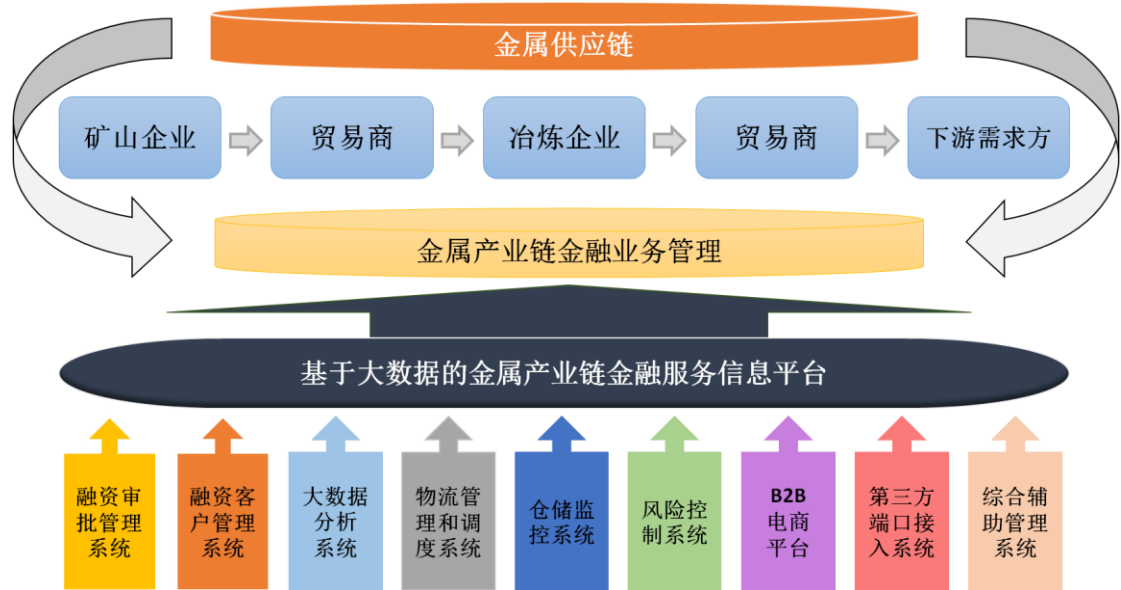
基于大数据的金属产业链金融服务信息化平台建设可以挖掘金属供应链上下游数据信息，通过对大量基础数据的分析和匹配来提升供应链金融服务的内涵和效率，亦可通过分析上下游企业数据，多层次量身定制综合性金融服务解决方案。在“数据为王”的信息时代，公司金属产业链金融服务成功运营的核心和关键在于信息平台的数据容量、运转效率和整合水平。

金属产业链金融服务信息化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。

3、项目建设内容

本项目投资建设基于大数据的金属产业链金融服务信息化平台。该平台是涵盖金属产业链业务信息化管理运营、金属产业链金融服务与风险控制、金属供应链上下游企业信息收集及大数据分析、行业供求信息发布及交易撮合的 B2B 电商平台。

该平台能够将线下客户及业务与线上信息化系统有机结合，实现物流、信息流和资金流的匹配和协同，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，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。该平台能提升公司金属产业链的供应链管理水平和完善金属产业链金融服务的信息化管理和风险控制能力。该平台通过接入金属行业核心资讯及时发布行业资讯和价格信息，通过 B2B 平台撮合金属行业上下游企业交易，实时获取供应链上下游企业的交易数据，利用大数据系统进行数据分析和储存，为线上及线下供应链上的企业向公司申请供应链金融、商业保理等金融服务提供决策支持。



基于大数据的金属产业链金融服务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) 融资审批管理系统：提供了金属产业链金融业务的承接端、融资审批端、运营端和结算端、后续管理端等相关功能。承接端包括业务承揽、企业资质审查和签约管理；融资审批端包括项目评审，实现跨部门跨子公司人员审核项目，风险控制和融资额度审批；运营端包括业务数据统计和分析，以及对业务处理流程的监控督导；结算端包括放款和收款服务；后续管理端包括定期客户跟踪，定期风险复核和逾期款项催收。

(2) 融资客户管理系统基于大数据分析，对 B2B 平台上下游企业提供的融资申请进行线上初步分析，包括获取具有供应链融资需求的客户基础资料，对相关资料信息的真实性、合法合规性进行审核、进行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) 大数据分析系统：整合金属产业链上中下游企业信息，主要包括公司已有客户、潜在客户、行业中知名企业和标杆企业信息，B2B 平台注册的供应链上下游企业交易数据。通过大数据采集、处理、存储、分析、挖掘提高公司金属产业链金融业务的效率和风险控制能力。

(4) 物流管理和调度系统：管理公司的供应链金融和商业保理业务涉及货

物。合同审批后，订单进入仓储物流管理系统。系统可以核对由仓库人员输入的货物信息和订单信息是否一致，仓储物流管理系统实时记录各个仓库货物的“收发存”信息。

(5) 仓储监控系统：公司在各个仓库安装专业的智能摄像装置，并通过专业智能监控平台连接至集团总部及相关子公司网络，从而实现货物远程实时监控。

(6) 风险控制系统：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。

(7) B2B 电商平台：该电商平台可以发布行业资讯和产品价格信息，并可以争取与大型有色金属信息专业网站信息互联，获得行业、用户及产品信息，为注册的供应链上下游企业提供交易撮合服务，在线申请公司金属产业链金融服务。

(8) 第三方端口接入系统：为信息平台将来功能拓展预留的第三方端口接入系统，主要用于与第三方物流，第三方支付或者政府机构等进行信息互联。

(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、网络安全管理等。

4、项目投资估算

本项目总投资额为 9,400 万元，项目建设期为两年，项目投资计划如下：

序号	项目	投资金额（万元）
1	软件投资	2,640
2	硬件投资	4,160
3	系统开发和实施	2,600
投资合计		9,400

5、项目经济效益评价

本项目投资建成后，其收益主要体现在公司金属产业链金融业务的整体效益中。基于大数据的金属产业链金融服务信息化平台项目将成为公司从事金属产业链金融业务的信息、数据和管理平台，将极大地提高产业链金融的服务效率，以及提高公司控制风险的能力，从而在整体上提高公司的盈利能力，增强公司在行业中的竞争力。

（六）投资盛屯国际，拓展海外金属供应链金融业务

1、项目概况

本公司计划使用募集资金 3 亿元向盛屯国际供应链有限公司缴纳出资，用于盛屯国际供应链从事海外金属供应链金融业务运营。本投资项目主要针对国内有色金属企业对海外矿业资源的需求，为有色金属国际业务产业链上相关企业提供金属供应链金融服务。项目初期，盛屯国际将专注非洲矿产业务，为非洲矿山企业、境内矿产贸易商或境内冶炼企业之间贸易提供供应链金融服务。

2、盛屯国际基本情况

盛屯国际供应链有限公司成立于 2016 年 2 月 2 日，注册资本为 5 亿元人民币。盛屯国际的股东分别为盛屯矿业和华友钴业，盛屯矿业认缴 3.5 亿注册资本，持股 70%，华友钴业认缴 1.5 亿注册资本，持股 30%。盛屯矿业将以本次募集资金 3 亿出资，剩余应缴纳的资本以自有资金投入，华友钴业将与公司同比例出资。

盛屯国际的经营范围为供应链管理；国内贸易、经营进出口业务（不含专营、专控、专卖商品）；石油制品（除专项审批外）、化工原料及产品（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品）、橡塑制品、环保材料、电气设备、金属材料、机械设备、机电设备、棉纺织品、木材、钢材、建筑材料的销售；批发零售矿产品、有色金属（不含限制项目）；黄金、白银销售；企业管理咨询、投资咨询、信息咨询（不含限制项目）；智能高新技术产品的销售；股权投资。（以上各项涉及法律、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）。

目前为止，国内有色金属行业从事海外矿业供应链金融业务的专业公司较少。盛屯矿业和华友钴业合作设立盛屯国际，将利用盛屯矿业在国内金属产业链金融服务运作中的经验和华友钴业在钴、铜行业中专业深厚的行业经验及在非洲丰富的矿山投资和运营经验，以中国和非洲的金属产业链为纽带，开展有色金属矿产贸易及供应链金融服务业务。下一步，盛屯国际将进一步拓展中亚、俄罗斯和南美等矿产资源丰富地区的业务，为当地矿山企业提供供应链金融服务。

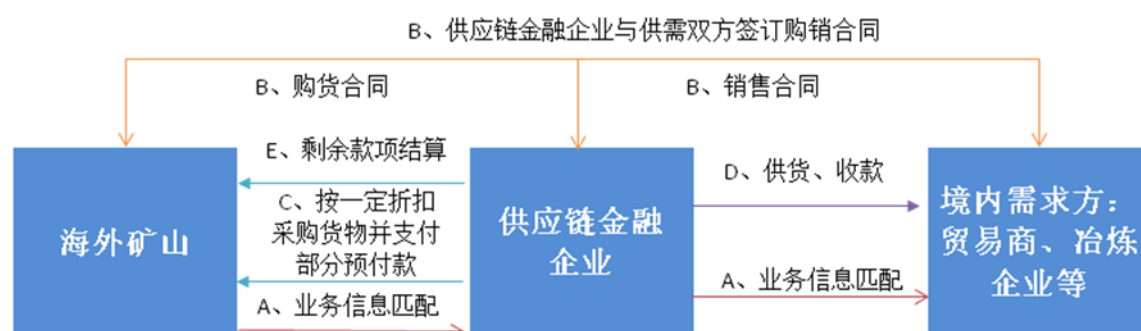
3、项目背景

非洲、中亚等地矿产资源丰富，特别是非洲，地大物博，拥有丰富的战略性自然资源，17种金属的储藏量居世界第一，尤其是铜、钴、黄金、金刚石、铬、锰、铀、铝土矿、稀土等金属，储量丰富，品位较高。近十多年来，中非贸易额快速增长，数据显示，2000年中非贸易额仅为100亿美元，2014年上升到2200亿美元，预计2015年有望接近3000亿美元。矿产品贸易为重要贸易领域，中国已成为非洲第一大贸易伙伴国。

非洲有色金属矿山企业原矿开采和采选后，产品运至国内所需时间较长。非洲国家的基础设施较为薄弱，产品运输至当地港口时间较长，矿产品从非洲港口运输至中国又需要数月时间。在有色金属国际交易过程中，非洲的矿山企业为较快回收资金，愿意与中国的金属供应链金融企业合作。中国与非洲矿业贸易的供应链金融服务需求较大。

4、盛屯国际海外供应链金融服务业务模式

盛屯国际从事海外金属矿产供应链金融业务实质为介入海外矿山企业与境内需求方的产业链条，为使矿山企业快速回收资金，供应链金融企业按照一定货值折扣直接购买货物，再将货物销售给矿业企业的境内客户或供应链金融企业的境内合作客户。盛屯国际从事海外供应链金融业务的上游为海外矿山企业，下游为境内需求方，主要为金属贸易商或冶炼企业等。该供应链金融服务模式为一般货物进口贸易模式，先购汇支付海外矿山货款，然后货物进口后销售，盛屯国际的海外供应链金融业务模式如下图：



A、供应链金融企业介入海外矿山和境内需求方的供应链，匹配业务信息；

B、供应链金融企业与海外矿山及境内需求方分别签订矿产采购合同和销售合同，约定采购货物的价格、品种、期限等合同要素；

C、海外矿山为了及时收回货款，由供应链金融企业按照一定货值折扣直接购买货物；并支付 70%至 85%的预付款

D、供应链金融企业向境内需求方销售货物并收款；

E、供应链金融企业与海外矿山完成剩余款项结算。

盛屯国际将利用母公司盛屯矿业和股东华友钴业在有色金属行业的专业团队，按照国际标准对金属矿产品严格进行质量判定，把控产品风险；盛屯国际将利用金属产品期货市场套期保值，通过让矿山企业支付或追加保证金的形式规避服务期间产品价格下降的风险。

5、项目经济效益评价

该项目计划从 2016 年开始投入，本次发行募集资金到位前盛屯国际将自筹资金用于先期投入，待募集资金到位后进行置换。经测算，盛屯国际 2016 年-2018 年预计净利润分别为 0.01 亿元、0.30 亿元、0.57 亿元。

四、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“增资盛屯保理，拓展金属行业商业保理业务”、“增资盛屯金属，拓展金属供应链金融业务”、“增资盛屯金融服务、埃玛金融服务，拓展黄金租赁业务”、“投资盛屯融资租赁，拓展金属行业设备融资租赁业务”、“增资盛屯电子商务，建设基于大数据的金属产业链金融服务信息化平台项目”以及“投资盛屯国际项目，拓展海外金属供应链金融业务”，上述项目符合国家相关的产业政策以及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，将有助于公司向金属产业链金融业务深度延伸，打造专注于集资金流、信息流、物流为一体的金属产业链金融服务综合平台，通过不断强化和提升产业链服务与运营能力、建立完善的风险控制体系，为客户提供全方位的金属产业链金融综合服务。

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，公司整体业绩水平将得到实质性提升。

盛屯矿业集团股份有限公司

董事会

二〇一六年三月二十三日