

## 广东蓉胜超微线材股份有限公司

### 关于 2014 年度非公开发行股票募集资金运用的 必要性及资金需求测算情况的补充公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

#### 风险提示：

本公告涉及的财务测算是基于预计未来三年的业务发展情况而进行的测算，测算不代表公司的盈利预测，投资者不应据此进行投资决策，投资者据此进行投资决策造成损失的，公司不承担赔偿责任。

广东蓉胜超微线材股份有限公司（以下简称“公司”或“蓉胜超微”）非公开发行股票资料已报中国证监会审核，现补充披露本次募集资金运用的必要性及测算情况。具体如下：

#### 一、本次募集资金运用的必要性

2014 年 4 月 28 日，通过股份协议转让，公司控股股东变更为广东贤丰矿业集团有限公司（以下简称“贤丰矿业”），实际控制人变更为谢松锋、谢海滔二人。公司的实际控制人变更后，对董事会进行了改组、调整，增强了管理团队。同时，对公司经营策略、业务发展及未来的战略转型规划，均进行了相应的部署。无论是公司新任的实际控制人，还是目前的管理层，均希望将公司的生产经营做大做强，带来良好的收入与净利润增长，从而回报广大投资者，这些目标的实现，都不可避免的需要大量资金的支持。

## 1、现有的漆包线业务的发展需要补充流动资金

公司漆包线业务对营运资金需求较大，原材料铜杆的采购需要大量的现金支付，而公司销售给下游客户的漆包线却需要较长时间的回款周期，2014 年末公司的应收账款余额为 15,859.48 万元，而应付账款余额仅为 3,757.34 万元，2014 年度应付账款周转率为 23.62 次，而应收账款周转率仅为 5.59 次；公司的存货价值较大，且随着铜价的提升，存货余额将增加。营运资金不足制约了公司业务进一步发展、扩大。

单一的银行借款融资方式使得公司资金较为紧张，2014 年末公司的货币资金余额仅为 4,848.01 万元，占总资产比重为 7.93%，2014 年度公司的流动比率、速度比率分别为 1.35 倍和 0.96 倍，均处于较低水平。

公司作为国内本土企业中规模最大的微细漆包线专业生产企业之一，在微细漆包线研发和生产方面处于领先地位，产品在稳定性、光洁度、柔软性和一致性具备国际水准。公司的漆包线产品是制造线圈、实现电能与机械能转换的关键材料，直接用于继电器、微特电机、片式电子变压器和电磁阀等小型、微型和高精密电子元器件的生产中，并最终在通讯、电子信息、家电、汽车、IC 卡等产品中广泛应用。随着电子信息、汽车、家电等国民经济支柱产业的快速发展，公司漆包线产品的市场需求量将快速增长。

另外，铜金属价格经过持续低迷现已企稳进入回升通道，未来随着铜价的上升，公司漆包线产品销售单价将上升。销售量及单价的上升共同推动公司漆包线业务收入的快速增长，但公司目前的净资产规模较小，资金短缺，业务收入的快速增长将使公司面临较大的资金缺口。公司亟需补充流动资金，以将现有漆包线业务进一步做大做强。

## 2、开展铜材贸易业务需要补充流动资金

近年来，铜金属产业经过持续的低迷已处于相对底部阶段，回暖形势明朗，是较佳的介入时点。公司拟将产业链向上延伸，扩大铜材贸易业务，一方面铜材业务与公司现有漆包线业务具有较强的协同性，可共同推动公司业务的发展，公司漆包线的主要原材料为铜杆，公司增加上游铜材贸易业务，即可满足公司现有

漆包线业务对原材料采购的需求，保障供应且降低采购成本，同时亦可对外出售增加新业务、创造新的利润增长点；漆包线为铜材深加工后的一种产品，两者在终端客户方面也具有较强的一致性，都可以在汽车、电机、家电、电力等多个领域实现应用。

另一方面，公司具有开展铜材贸易的相关基础及实力，铜材是公司漆包线的主要原材料，公司多年来对铜材一直密切关注，并持续从事铜期货套期保值业务，对上游铜材的市场及行情变化较为了解，而且公司现任董事及高管，有多位具有多年的有色金属行业工作经验，对铜材市场及铜材贸易业务熟悉。

公司开展铜材贸易业务市场前景向好，且可实现与现有漆包线业务协同发展，公司开展铜材贸易业务需要补充流动资金。

3、顺应公司未来战略转型规划，筹备开展有色金属供应链金融业务需要补充流动资金

目前，国内有色金属的供应链金融服务是巨大蓝海，有色金属矿山的前期投资规模较大，冶炼、加工行业的产品价值较高，在投资和生产中都有较大的融资需求。

在生产环节，上游的矿山企业、中游的冶炼企业在新建项目、技改、投建环保项目时都需要购买大型设备；在购销环节，有色金属行业产品单位价值较高，单笔交易金额较大，需要大量的资金进行日常结算，下游的金属制品加工企业需要及时融资满足日常经营周转或临时大额订单的资金需求。因此，有色金属行业供应链各环节客户对供应链金融服务存在巨大需求，但普通的金融机构无法对有色金属行业的大部分资产（矿山的采矿权、冶炼企业的境况、原料）价值进行识别，从而导致行业相关企业目前能够获得的金融服务非常有限。

从发展现状评估，国内专注于有色金属供应链金融服务的企业较少，公司拟通过本次发行，筹备开展涵盖融资租赁、商业保理两项有色金属供应链金融服务，为有色金属供应链各环节客户提供灵活、便捷、高效的融资服务，在资金结算、规避价格风险等方面提供价值增值服务，以降低采购成本。公司的有色金属供应链金融服务有助于中小企业发展，也符合国内经济转型升级，“互联网+”时代背

景，该等业务具备良好的发展前景。

## 二、本次募集资金补充流动资金以及筹备开展矿产资源的开发与投资业务的测算情况

本次非公开发行股票募集资金总额预计不超过 126,175 万元，扣除发行费用后的募集资金净额拟全部用于偿还银行贷款、补充流动资金以及筹备开展矿产资源的开发与投资业务，具体内容如下：

序号	项目名称	募集资金拟投入金额（万元）
1	偿还银行贷款	26,175
2	补充流动资金以及筹备开展矿产资源的开发与投资业务	100,000
合 计		126,175

补充流动资金以及筹备开展矿产资源的开发与投资业务拟投入募集资金 100,000 万元，其中补充流动资金 40,000 万元，筹备开展矿产资源的开发与投资业务，即首先开展有色金属供应链金融服务 60,000 万元，如下表所示：

序号	业务名称	业务的资金需求（万元）	募集资金拟投入金额（万元）
1	现有漆包线业务补充流动资金	25,018.23	25,000
2	开展铜材贸易业务补充流动资金	33,333	15,000
3	筹备开展矿产资源的开发与投资业务-开展融资租赁业务	100,000	30,000
4	筹备开展矿产资源的开发与投资业务-开展商业保理业务	100,000	30,000
合 计		258,351.23	100,000

上述项目使用本次发行募集资金额少于项目投资总额的部分，公司将自筹资金解决；若本次实际募集资金净额低于拟投入募集资金额，不足部分由公司自筹资金解决；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。

## （一）补充现有漆包线业务对流动资金的需求

### 1、未来漆包线业务收入增加对营运资金的需求

#### （1）漆包线业务营运资金需求的测算原理

营运资金是公司正常运转的必要保证，从公司稳健经营的角度来说，营运资金需求量预测极为必要。营运资金估算以公司的营业收入及营业成本为基础，综合考虑各项资产和负债的周转率等因素的影响，对构成公司日常生产经营所需流动资金的主要经营性流动资产和流动负债分别进行估算，进而预测公司未来期间生产经营对流动资金的需求程度。

公司本次测算的相关公式如下：

预测期流动资产=应收票据+应收账款+预付账款+存货

预测期流动负债=应付账款+应付票据+预收账款

预测期营运资金占用=预测期流动资产-预测期流动负债

预测期营运资金缺口=预测期营运资金占用-基期营运资金

#### （2）预测期营业收入的确定

随着国家产业政策的支持、下游应用行业的快速发展以及未来铜价提升导致的漆包线销售单价的提升，未来公司漆包线业务收入将快速增长。

##### ①国家产业政策的支持

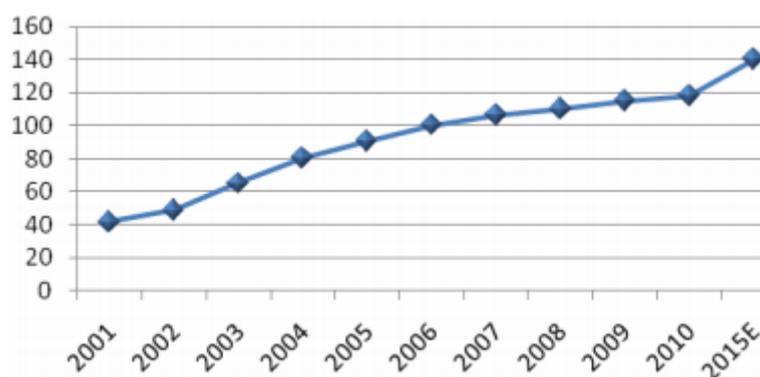
国民收入大幅度提高及高消费品购买能力的增强，消费升级直接导致汽车、家电行业长期持续稳定的发展。在宏观经济的发展中，国家把产业结构的调整和产业升级作为经济发展的长期指导方针。不论是消费升级，还是产业结构的升级，作为电机、变压器、家电、通讯、电子信息、汽车等行业提供配套的基础材料的漆包线行业，将会首先获得长期持续发展。

##### ②漆包线市场需求快速增长

漆包线应用广泛，小到手表用步进电机、手机用振动电机和音响等贴身用品，大到发电机、变压器、汽车、航天飞机、潜水艇用推动电机等。随着我国经济不

断的发展，人民的生活水平和购买力的不断提高，电机行业、变压器行业、家用电器行业、电动工具行业、汽车行业、微特电机行业、继电器行业等漆包线产品的主要应用领域，仍将保持快速增长，从而带动我国漆包线产品市场需求的持续增长。根据中国电器工业协会电线电缆分会统计，1999 年我国漆包线需求量仅约 30 万吨，至 2010 年增至约 118 万吨，年复合增长率达 13.26%，总体增长率达 293.33%。根据中国电器工业协会电线电缆分会的预测，到 2015 年预计将达到 150 万吨。

我国漆包线市场需求情况如下（单位：万吨）：



### ③公司漆包线产品下游应用市场快速发展

公司的漆包线直接用于继电器、微特电机、片式电子变压器和电磁阀等小型、微型和高精密电子元器件的生产中，并最终在通讯、电子信息、家电、汽车、音响、玩具、医疗器械、国防航空等众多行业中应用，下游应用市场的发展将拉动公司漆包线产品市场需求。

#### a、继电器行业

继电器作为最主要的基础元件之一，是整机电路控制系统中必要的、核心的电控基础元件，广泛应用于家电、工控、汽车、通讯、电力、能源、安防、航空航天等领域。

近年来继电器行业受益于以智能和节能为趋势的电动化进程，新兴领域继电器需求快速增长，以新能源汽车为代表的电动化趋势是继电器行业发展的重要动力，目前全球继电器产业规模约为 60-70 亿美元。

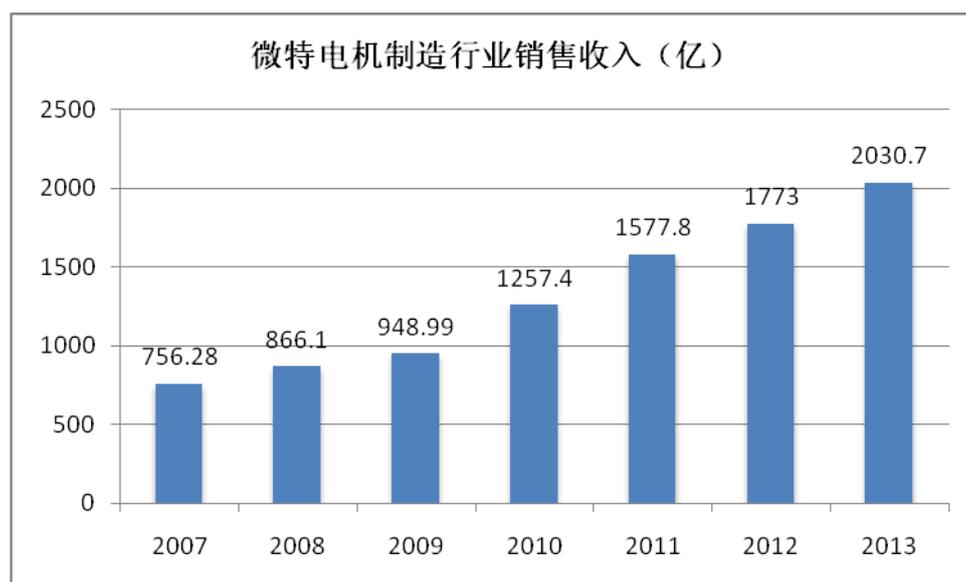
与此同时，受益于中国城镇化、后工业化、智能化的应用，近年来国内继电器行业迅猛发展，新型继电器产品不断涌现。中国区域的继电器市场快速扩张。

综合来看，能源汽车继电器、低压继电器等新兴子行业需求将成倍增长，在新兴领域快速发展以及国产化进程的带动下，预计未来几年国内继电器行业增长速度高达 30%，且市场集中度逐渐提升，已出现以宏发股份为首的具有规模优势的龙头企业。

**b、微特电机行业**

微特电机，即微型特种电机，是指直径小于 160mm 或额定功率小于 750W 或具有特殊性能、特殊用途的电机，广泛应用于汽车、家用电器、信息电子产品和武器装备等各个领域，并且随着经济发展和技术进步，其应用领域还在不断拓展。

据不完全统计，2010 年全球微特电机产量已超过 100 亿台，到 2015 年全球微特电机产量将超过 140 亿台。目前，我国各类微特电机产量超过全球的 60%，是微特电机生产制造大国。根据国家统计局相关数据，2007 年国内微电机制造行业主营收入为 756.28 亿元，2013 年达到 2,030.7 亿元，年复合增长率达 17.89%。



在传统微特电机行业持续快速发展的同时，微特电机行业正在进行从传统马达向线性马达的产业升级。线性马达以启动速度快、代功耗、薄等优势已开始应

用于 iPhone6 等智能手机终端的触觉反馈系统。未来随着 Macbook, Apple Watch 等产品陆续开始采用触觉反馈系统, 线性马达市场有望快速增长。传统马达的单价约 3 元, 而线性马达单价约 18 元, 是传统马达的 6 倍。根据 IDC 预测, 2014 年全球智能手机出货量 12 亿部, 若全部换成线性马达, 市场空间将继续大幅提升。

综合考虑传统微特电机市场以及新兴的线性马达市场, 预计微特电机市场将超过 2007 年以来的 18% 复合增长率。

### c、汽车行业

汽车行业在过去十年实现了高速增长, 2014 年全国汽车产量达到 2,390 万辆, 较 2010 年增长 30.8%。



但是从中长期角度来看, 未来 5 年中国乘用车行业的需求仍然会保持温和的增长, 年均复合增速可能会由 2010~2014 年的 12% 降低至 2015~2020 年的 7.5%, 增速放缓的主要原因是行业渗透率的日益提升以及越来越高的基数。预计汽车行业 2015-2017 年产量增速为 10%, 8%, 8%。

汽车的快速发展带动了机动车用漆包线需求量的增加。汽车中的发电机、各种电机 (包括雨刷电机、开窗电机、倒车镜电机等 20 多种电机, 最高档的汽车甚至可达 180 余种电机)、电磁阀、风扇、线圈、音响设备等均需要漆包线。除此以外, 汽车的自动驾驶、自动导航和防撞等先进安全设备、智能空调、神经元传感器、智能化座椅、可视电话、车上英特网等先进设施的开发以及汽车的维修均离不开漆包线。按照每生产一辆汽车需用漆包线 5kg, 则 2014 年汽车用漆包

线达到约 12 万吨，加上维修汽车耗用漆包线，汽车对漆包线的需求将更大。

#### d、电子变压器行业

片式化和小型化是电子变压器的发展方向，广泛用于手机、PDA、数码相机、液晶显示器等现代电子产品中。随着人民消费能力的提升及电子消费品技术快速发展，电子消费品市场需求得到快速释放，以手机为例，全球手机年销售量从 2008 年的 12.8 亿台增至 2013 年的 18.8 亿台。

我国是电子变压器的生产大国，生产量占世界总量的 20% 以上，其中 60% 用于供应国际市场的需要，根据中国电器工业协会电线电缆分会预测，预计至 2015 年我国电子变压器行业漆包线年需求量约为 9.5 万吨。

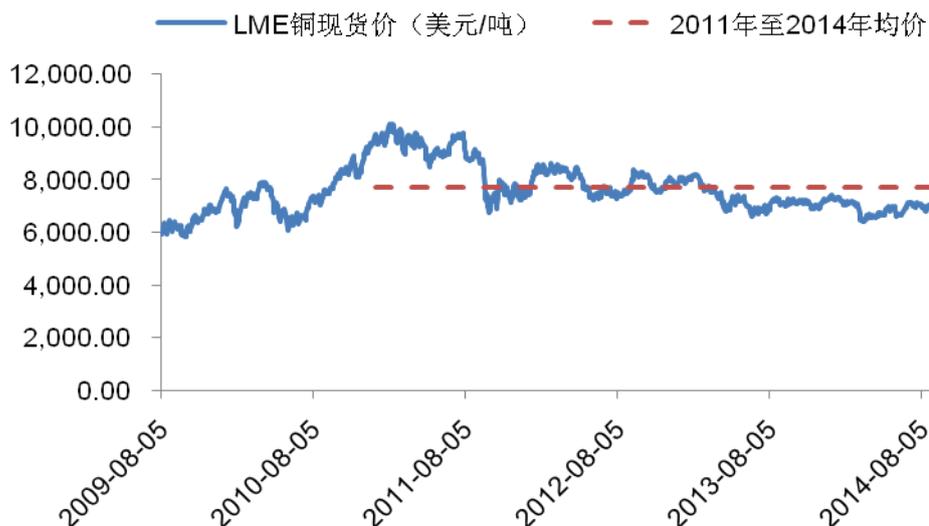
#### e、家用电器行业

我国家用电器行业经过十余年快速稳定的发展，形成了巨大的产业规模，并奠定了我国作为全球家电业生产大国的地位。我国电冰箱年产量从 2008 年的 4,757 万台增至 2014 年的 9,337.10 万台，年均复合增速 11.90%；空调年产量从 2008 年的 8,231 万台增至 2014 年的 15,716.90 万台，年均复合增速 11.38%；彩电年产量从 9,033.08 万台增至 2014 年的 15,542.00 万台，年均复合增速 9.47%。随着居民生活水平的进一步提高、家电产品更新换代加速，以及庞大的人口基数所带来的每年新增消费人群，预计未来家电产业仍有较大发展空间，从而有力推动家电用漆包线产品的市场需求。

#### ④铜金属价格变化情况及其影响

公司漆包线生产的主要原材料为铜杆，其价格变动与铜价成正比例关系。同时，铜价也是影响公司产品价格的决定性因素。

国际铜价受到国际经济形势、生产国的生产供应状况、下游行业产业政策、替代品价格、库存量等因素的影响。国际铜价主要参考伦敦金属交易所的报价确定，中国铜价主要参考上海金属交易所的报价确定，两个市场趋势相同，彼此互为影响。2009 年 8 月至 2015 年 5 月，伦敦金属交易所铜金属价格走势（单位：美元/吨）如下：



铜金属价格在 2008 年下半年受国际金融危机影响大幅度下跌，2009 年后逐渐回升，2011 年已回升至金融危机之前的水平，2012 年，铜金属价格基本平稳，2013 年以来受国际经济环境的影响，价格有所下降。

2014 年铜金属价格呈现一路下滑的态势，近期铜价已触底反弹，公司预计未来铜价将逐步上升，这将推动公司漆包线销售单价及收入规模的增长。铜价未来将逐步上升的原因分析如下：

**A、全球铜矿供给未来偏向收紧态势**

从全球铜矿的公开行业研究数据分析，自 2015 年以来，因矿石品位下降、“厄尔尼诺”气候变化以及生产成本上升等多方面因素影响，全球主要铜矿生产国在 2015 年 1 季度均出现产量下降，进一步强化了供给收紧的预期。根据秘鲁能源及矿产部公布的数据显示，1-3 月，秘鲁铜产量较上年减少 0.64%。在此之前，全球最大铜矿生产国-智利也公布数据显示，3 月产量同比下降 2.3%。

考虑到智利和秘鲁的铜矿产量占全世界产量的将近一半，因此这两个国家的铜矿产量下滑将直接导致全球铜矿的供给出现收紧局面，从而促使铜价在未来上涨。

**B、需求温和反弹，将在一定程度上刺激终端需求**

从铜金属的需求方面分析，受持续需求拉动，铜加工企业的生产状况得到明显改善。据上海有色网（SMM）的数据显示，2015 年 4 月份，线缆企业平均开

工率为 79.48%，环比上升 9%。4 月份线缆企业原料库存比为 20.63%，环比回落 0.59%。

在终端需求方面，在房地产市场上，随着宏观政策的放松，并刺激楼市消费，从而有效带动工业用铜需求的增长；在电网投资上，受“一带一路”政策布局，国家大规模投资西部地区基建项目，这将大力带动电网设施用铜的消费；在家电行业上和汽车行业上，需求端依旧表现强劲。

故从整体来看，终端需求较 2015 年 1 季度有较大改善，同时受经济改革以及货币宽松政策传导机制影响，实体企业经营环境正面临修复改善，这也将有助于对铜金属需求的全面恢复，从而促进铜价回升。

### C、国内进入降息周期，将进一步提振铜价

从宏观经济形势分析，国内降息将进一步提振市场信心。同时由于降息传导机制，铜金属中下游相关产业也将受到一定程度的刺激，这也将有助于市场情绪升温，支撑铜价上涨。

另一方面，铜价的内在驱动因素维持不变。首先，美元走势放缓，能源价格反弹，都将对铜价提供有利支撑。其次，随着铜矿供给收紧以及国内需求不断回暖，基本面也在持续修复，这也将有利于铜价反弹。因此，预计未来铜价逐步进入稳定的上升通道。

综上，无论是从供应端，还是从需求端以及国际国内的宏观经济大环境分析，铜价均有望展开自底部以来的强劲反弹，从而驱动公司漆包线业务收入超常增长。

公司保守预计 2015 年、2016 年、2017 年，铜价将保持年均 5% 的增速增长。

公司漆包线产品销售定价以“铜价+加工费”为基本原则，其中基准铜价以 SHME 或 LME 铜板结算价格的当月均价、下月均价或时点价格为基准确定。所以未来铜价的上升，会增加公司产品的销售单价，从而提升公司的销售收入。按照未来铜价每年增长 5% 计算，公司的销售收入在销量不变的情况下便可实现年均 5% 的增长。

### ⑤公司漆包线业务发展规划

公司是国内本土企业中规模最大的微细漆包线专业生产企业之一，在微细漆包线研发和生产方面处于领先地位，产品在稳定性、光洁度、柔软性和一致性方面具备国际水准，公司的产品受到国内外客户广泛认可。未来，公司将充分发挥在漆包线业务领域的优势，深耕细作，进一步将主业做大做强，将蓉胜超微打造成国内一流、世界先进的漆包线供应商。

我国漆包线生产企业较多，众多的中小企业使得行业竞争较为无序，一定程度上降低了企业的盈利水平。随着新的《环保法》实施，对漆包线生产企业的环保、安全等提出了更为严格的要求，小型、技术落后且环保投入少的企业势必将逐步被市场淘汰或兼并，而以公司等为代表的大型、优势企业将获得更多的市场份额，企业规模将进一步扩大。公司拟充分抓住行业重新洗牌之机遇，扩大市场，将业务进一步做大做强。公司扩大漆包线业务的具体规划如下：

#### A、开拓销售市场方面

第一、积极开拓国内市场。目前公司漆包线销售区域主要集中在华南、华东地区，占公司内销收入比约为 88.51%（2014 年数据）。公司是国内漆包线的领先企业之一，有充分的实力、优势开拓其他区域市场。根据公司市场部预测，在产能提升及营运资金充足情况下，公司通过巩固、提升老客户的需求及积极开拓其他区域市场，至少可为公司带来 4 亿元的新增市场。

第二、大力开拓国外市场。在出口方面，公司直接出口收入从 2012 年的 12,660.53 万元增长至 2014 年 25,532.95 万元。随着印度、东南亚等国家的发展，其电子、通讯、汽车、家电、电机等行业势必快速发展，对漆包线的市场需求将加大，公司漆包线产品出口收入也存在较大的增长空间。公司市场部预计，未来公司的出口收入将有望与目前内销收入持平，此部分营业收入增长巨大，将不低于 3 亿元。

第三、引进人才，建设销售网络。公司已经在珠三角、长三角地区已经实现销售网络布局，但在中部内陆区域市场、环渤海区域市场、华北，还没有完整的销售网络覆盖，公司拟引入优秀人才，在全国区域建立完善的销售网络布局，积极开拓国内市场。在国外，公司计划先在东南亚区域、美洲区域、欧洲区域设立三个销售机构，并视业务的开展情况逐步增加。

## B、产品开发方面

公司主要漆包线产品包括常规线（微细）、自粘线、扁线等，其中自粘线具有自行粘结成型、免除骨架卷绕、免除浸漆工序等特点，可大幅度降低下游产品的设计和制造成本，避免二次绝缘造成的环境污染，适合于制造体积小、重量轻、环保要求高的电子产品，未来自粘性的市场空间较大；扁线更薄，广泛应用与 IC 卡、传感器等产品中，未来物联网将广泛应用于生活的各个环节，将为漆包线市场带来更多的市场需求。2014 年公司的扁线业务收入增长了约 30%，未来仍将快速增长。

除了现有产品，公司还将加大研发投入，不断研发生产新型产品、前瞻性产品，为公司收入增长提供良好基础。

### ⑥与同行业上市公司相比，公司营业收入存在较大的增长空间

公司经过多年的发展，漆包线的研发和生产技术在国内同行业中处于领先地位，“蓉胜”牌已成为业内公认的知名品牌。相比竞争对手，公司具有技术研发、精细化管理、品牌及优良性价比、本地化和快速反应等优势。

漆包线应用范围广泛，市场空间较大，与同行业上市公司的漆包线业务收入相比，公司漆包线业务收入仍存在较大的增长空间，具体比较情况如下：

项目	漆包线业务收入/万元		
	2014 年度	2013 年度	2012 年度
冠城大通	321,293.98	344,888.08	315,600.37
精达股份	603,466.75	726,726.99	642,836.79
上风高科	259,238.57	254,373.71	239,207.93
宏磊股份	-	117,187.09	202,351.35
露笑科技 <sup>注1</sup>	228,903.50	259,555.80	259,500.44
<b>蓉胜超微</b>	<b>98,953.74</b>	<b>100,058.00</b>	<b>90,730.44</b>

以上数据来自各公司的年报数据；

注 1：露笑科技收入统计中包括了耐高温复合铜线、微细电子线材、耐高温复合铝线；

宏磊股份的收入结构在 2014 年度发生重大调整，故 2014 年数据未统计。

### ⑦公司漆包线业务收入的预测

下游需求端方面：漆包线下游应用市场增长较快，其中继电器行业在过去几年保持 30% 的增速，且未来仍将持续；微特电机行业在过去几年保持约 18% 的增速；电子变压器、汽车、家电等领域需求也将呈现稳中有升的态势。

销售单价方面：如前所述，公司漆包线产品销售定价以“铜价+加工费”为基本原则，未来随着铜价持续上升，从而提升公司产品的销售单价，增加公司的销售收入。公司预计未来三年铜价将保持不低于年均 5% 的速度增长。

从历年的产品销售量数据分析，剔除以往铜价下跌的影响，公司漆包线产品的销售情况良好，公司 2013 年、2014 年销售量分别增长 15.77%、4.83%，未来随着公司经营策略的调整、内外部环境的有利变化，漆包线产品的销量增长率将进一步增强。

最近三年漆包线产品的产销量数据如下表：

产品	2014 年度		2013 年度		2012 年度	
	销售量 (吨)	产销率	销售量 (吨)	产销率	销售量 (吨)	产销率
1、常规线	15,189	100%	14,472	99%	12,387	97%
(1) 中线	2,024	100%	2,476	100%	1,939	96%
(2) 小线	4,502	100%	4,168	99%	3,763	97%
(3) 细线	7,479	100%	6,734	99%	5,778	97%
(4) 微线	1,185	99%	1,094	100%	908	98%
2、自粘线	674	97%	671	93%	685	100%
3、扁线	43	98%	30.82	93%	34.41	95%
合计	<b>15,906</b>	<b>100%</b>	<b>15,173</b>	<b>99%</b>	<b>13,106</b>	<b>97%</b>

市场开拓能力方面：a、公司是国内本土企业中规模最大的微细漆包线专业生产企业之一，在微细漆包线研发和生产方面处于领先地位，公司产品销售在国内、国外市场均有较大的提升空间；b、与同行业上市公司相比，公司的营业收入亦存在巨大的提升空间。

公司 2014 年销量增速放缓主要受公司营运资金的制约。公司漆包线业务对营运资金需求较大，原材料铜杆的采购需要大量的现金支付，而公司销售给下游客户的漆包线却需要较长时间的回款周期，2014 年末公司的应收账款余额为

15.859.48 万元，而应付账款余额仅为 3,757.34 万元，2014 年度应付账款周转率为 23.62 次，而应收账款周转率仅为 5.59 次。单一的银行借款融资方式使得公司资金较为紧张，2014 年末公司的货币资金余额仅为 4,848.01 万元，占总资产比重为 7.93%，2014 年度公司的流动比率、速度比率分别为 1.35 倍和 0.96 倍，均处于较低水平。较大的营运资金需求制约了公司业务进一步发展、扩大。

在营运资金充足的情况下，公司有足够的能力保证公司未来三年漆包线销量保持年均 15% 以上的增速。

综上，公司根据保守性原则，审慎预计未来三年（2015 年、2016 年、2017 年），公司的销售收入将保持年均 15% 的速度增长。

### （3）补充现有漆包线业务营运资金需求测算的其他假设条件

根据公司及同行业上市公司的情况，对未来所需流动资金的测算假设条件设置如下：

指标	2014 年	2013 年	2012 年	预测值	预测值依据
应收票据周转率/次	19.06	18.94	18.85	18.95	采用公司近三年应收票据周转率的均值
应收账款周转率/次	5.59	5.37	4.89	5.28	采用公司近三年应收账款周转率的均值
预付款项周转率/次	76.57	164.92	217.92	153.14	采用公司近三年预付款项周转率的均值
存货周转率/次	8.68	8.53	8.19	8.47	采用公司近三年存货周转率的均值
应付票据周转率/次	22.08	32.68	106.74	53.83	采用公司近三年应付票据周转率的均值
应付账款周转率/次	23.62	21.56	17.36	20.85	采用公司近三年应付账款周转率的均值
预收款项周转率/次	325.76	329.81	238.89	298.15	采用公司近三年预收款项周转率的均值

### （4）补充现有漆包线业务营运资金需求计算过程

以 2014 年为基期，2015 年、2016 年、2017 年为预测期，根据营运资金估算方法和上述假设，估算过程如下：

单位：万元

项目	基期	预测期		
	2014年	2015年	2016年	2017年
营业收入①	98,953.74	113,796.80	130,866.32	150,496.27
流动资产:				
应收票据	4,061.77	6,004.67	6,905.37	7,941.18
应收账款	15,859.48	21,537.94	24,768.63	28,483.92
预付款项	1,701.74	743.10	854.56	982.75
存货	10,917.16	13,438.62	15,454.41	17,772.57
流动资产小计②	<b>32,540.15</b>	<b>41,724.33</b>	<b>47,982.98</b>	<b>55,180.42</b>
流动负债:				
应付票据	4,538.35	2,113.89	2,430.97	2,795.62
应付账款	3,757.34	5,458.12	6,276.84	7,218.37
预收款项	323.82	381.67	438.92	504.76
流动负债小计③	8,619.52	7,953.69	9,146.74	10,518.75
预测期资金占用④=②-③	<b>23,920.64</b>	<b>33,770.64</b>	<b>38,836.24</b>	<b>44,661.67</b>
<b>2017年预测营运资金需求</b>				<b>44,661.67</b>
2014年末净营运资金				<b>23,920.64</b>
<b>需补充营运资金</b>				<b>20,741.03</b>

注：收入预测不构成盈利预测或承诺。

根据以上测算，公司营运资金缺口总额为 20,741.03 万元。

## 2、提升公司漆包线生产及销售能力对资金的需求

### (1) 提升产能对资金的需求

未来，在营运资金充足的情况下，公司的漆包线业务收入将快速增长，公司拟通过以下方式逐步提升产能：

①充分利用现有闲置产能：目前公司的产能利用率为 85%左右，公司拟通过订单生产自动安排、订单工程设计优化等方式，提升产能利用率。通过在现有 ERP 平台增加自动排产与工程设计匹配模块的开发，减少产能不必要的浪费，预计需投入软件开发费用与维护费用 60 万元。

②提升生产效率：公司拟将小拉机换为自动换盘下线设备，并对微细拉丝设备进行张力与收线改造升级，对现有的线盘工装进行改造升级，对包漆机台放线、线走径、收线与张力、自动穿线等改造升级，以提升生产线速度，提高产品承载容量和减少生产过程断线，同时降低工人劳动强度。预计此部分的改造升级需投入 2,087.20 万元，具体如下：

项目	改造单价（万元/台）	数量（台）	小计（万元）
小拉机置换	7.50	60	450.00
细微拉丝机改造	0.60	612	367.20
包漆机改造	10.00	127	1,270.00
<b>合计</b>	-	-	<b>2,087.20</b>

### （2）环保投入的资金需求

新《环保法》的实施，对漆包线生产企业提出了更严格的要求，为了进一步提升公司的环保水平，公司拟加大环保设施投入，按照目前废气喷淋处理方案，公司将安装 12 套处理设备，预计需要资金 960 万元，每年维护费用预计 60 万元。

### （3）提升公司销售水平对资金的需求

公司已经在珠三角、长三角地区已经实现销售网络布局，但在中部内陆区域市场、环渤海区域市场、华北，还没有完整的销售网络覆盖，公司拟引入优秀人才，在全国区域建立完善的销售网络布局，积极开拓国内市场。在国外，公司计划先在东南亚区域、美洲区域、欧洲区域设立三个销售机构。

公司拟在国内（天津、合肥、青岛）设立三个营销部，租赁场地（二年费用）、招聘人才并购置汽车、办公设备需要资金为 244 万元。

公司拟在国外（柏林、新德里和洛杉矶）设立三个营销部，租赁场地（二年费用）、招聘人才并购置汽车、办公设备需要资金为 746 万元。

综上，公司新设销售机构合计需投入 990 万元。

## 3、公司现有漆包线业务的总流动资金需求

根据上述的测算，公司在现有漆包线业务方面，需要补充营运资金 20,741.03

万元，提升生产能力需补充流动资金 3,287.20 万元，新建设销售渠道需要投入资金 990 万元，合计流动资金需求为 25,018.23 万元，拟利用本次非公开发行募集资金补充其中的 25,000 万元，剩余部份由公司自有资金补足。

## （二）开展铜材贸易业务对流动资金的需求

### 1、铜材市场情况

#### （1）铜金属市场情况

铜金属具有良好的导电和导热性能，且易于加工，因此得到广泛的应用。铜在有色金属的消费中仅次于铝。铜金属主要用来生产铜盘条、铜薄板、铜管、铜带、各种铜合金等铜材，广泛应用于家电、建筑、汽车、电力、电子信息、机械制造、交通运输等行业，具有较大的需求刚性。

2009 年至 2013 年全球铜的产销情况如下：

单位：万吨

年份	精铜消费量	精铜产量	平衡
2009	1,814.98	1,854.99	40.01
2010	1,933.68	1,921.51	-12.17
2011	1,959.87	1,981.95	22.08
2012	2,041.88	2,030.54	-11.34
2013	2,101.97	2,137.16	35.19

数据来源：Wind 资讯

目前世界上精铜消费量最大的国家和地区依次是：中国、美国、德国、日本、韩国、印度、意大利。根据中国产业信息网统计显示，2013 年世界精铜消费量达到 2,101.97 万吨，比 2012 年增长 2.94%，中国占世界精铜消费量的 46.77%。世界主要国家精铜消费情况见下：

单位：万吨

国家/年度	中国	美国	德国	日本	韩国	印度	意大利
2009	708.58	163.66	113.36	87.54	93.31	72.14	52.29
2010	738.54	175.37	131.22	106.03	85.61	64.75	61.88
2011	791.46	174.47	124.70	100.33	78.41	66.16	60.79
2012	884.01	175.70	110.74	98.50	72.53	68.93	56.90

2013	983.01	184.20	112.27	99.43	70.41	61.94	55.42
------	--------	--------	--------	-------	-------	-------	-------

数据来源：Wind 资讯

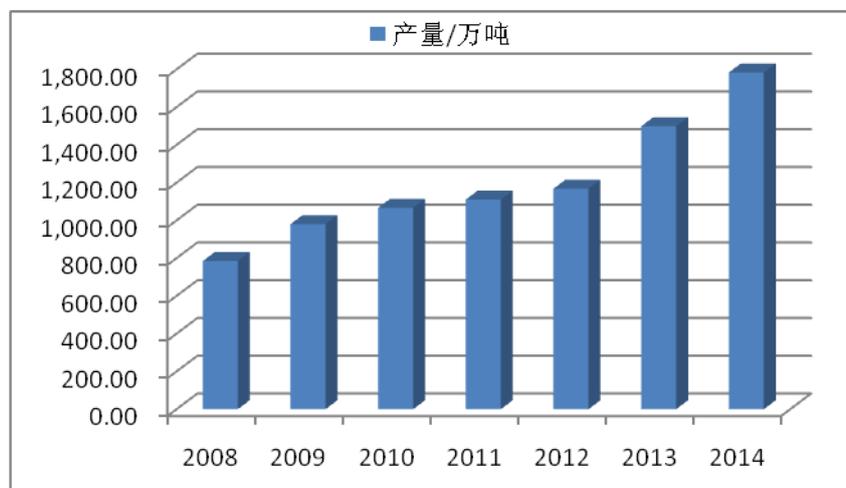
### (2) 铜金属价格走势

铜金属价格在 2008 年下半年受国际金融危机影响大幅度下跌，2009 年后逐渐回升，2011 年已回升至金融危机之前的水平，2012 年，铜金属价格基本平稳，2013 年以来受国际经济环境的影响，价格有所下降。目前铜价基本跌至底部，并企稳逐渐重回上升通道。

### (3) 我国铜材市场容量

近年来，我国铜材市场持续发展，产量从 2008 年的 784.91 万吨增长至 2014 年的 1,783.70 万吨，复合增速为 14.67%。随着我国经济进入新常态、产业结构转型及消费的升级等，铜材作为资源型刚需材料，未来仍将保持较快速度发展。

我国 2008-2014 年铜材产量情况如下：



数据来源：Wind 资讯

## 2、铜材下游应用市场快速发展

铜材用途非常广泛，其中用量较多的包括电力、家电、建筑、汽车、电子信息、机械制造、交通运输等行业，这些行业的发展将直接加大对铜材产品的需求。

### (1) 电力行业

电力行业一直是我国铜材消费主力，其对铜的需求主要是电线电缆及变压器。

2013 年我国电力工程建设完成投资 7,611 亿元，同比增长 1.96%，其中电源工程建设完成投资 2,658 亿元，电网工程建设完成投资 4,953 亿元。“十二五”期间国家电网投资预计达到 1.58 万亿元，年均 3,000 亿元，其中特高压 5,000 亿元，约占总投资的 31.6%，农网改造 4,100 亿元，约占总投资的 25.9%，电网智能化贯穿于电网建设的各个环节。南方电网投资预计达到 5,000 亿元，年均 1,000 亿元，其中农网改造 1,160 亿元，约占总投资的 23.2%。两网合计年均投资 4,000 亿元，相比“十一五”规划年均投资 3,200 亿元增长 25%。电网投资大幅推动铜的消费，平均电网每投资 1 亿元将会消耗精炼铜 880 吨，在“十二五”规划中提及建设 110 千伏安线路达 49 万公里，变电容量 19 亿千伏安，新建主变压器 3,800-4,000 台，预计用铜材 450-500 万吨。电力行业的快速发展将是推动铜材市场消费增长的主导力量。

## （2）家电行业

家电是铜材消费的第二大市场，其中又以空调用量最大。空调主机包括内部的冷凝管以及安装时都会使用到铜管。据统计，全球空调产量的 70% 左右来自于我国空调生产企业。我国空调年产量从 2008 年的 8,231 万台增至 2014 年的 15,716.90 万台，年均复合增速 11.38%。随着居民生活水平的进一步提高、家电产品更新换代加速，以及庞大的人口基数所带来的每年新增消费人群，预计未来家电产业仍有较大发展空间，对钢材的需求将持续增长。

## （3）建筑行业

随着我国居民生活水平的快速提高，我国建筑用铜材的需求空间正在不断打开。铜材在建筑行业主要消费在房屋装修中，如布线、家电、五金、饰品等多个领域。我国房屋竣工面积从 2008 年的 66,544.80 万平方米增至 2014 年的 107,459.05 万平方米，复合增速为 8.31%。随着我国对购买的限制逐渐放开，未来我国房地产将持续稳健发展。

## （4）新兴产业创造大量铜材新增需求

国家战略性新兴产业规划及中央和地方的配套支持政策确定了 7 个领域，分别是“节能环保、新兴信息产业、生物产业、新能源、新能源汽车、高端设备制

造业和新材料”，这项产业计划将为铜材创造了大量的新增需求。

我国要求明年年底将所有的普通电机转变为高效电机，据统计，高效电机用铜量比普通电机多 58%，而超高效电机用铜量将比普通电机增长 75%，这将带来巨大的铜材需求增量；未来太阳能电池发电将大幅增加，由于连接电池的均为铜线，所以用铜量将迅速增加；混合动力汽车是目前最具产业化条件的新能源汽车，平均每辆较普通汽车增加用铜材约 20 公斤；绿色建筑用铜材将由传统建筑 2.7 公斤/平方米增长至 3.4-6 公斤/平方米；智能建筑比普通建筑增加用铜材 35 公斤；杀菌用铜使得铜需求增长潜力 30 万吨。增长方式上改变带来的铜需求总增长大约为 10% 以上，其中在能效提高方面的应用占到其中的 25%。

#### （5）我国铜冶炼产量与铜消费量之间缺口情况

近年来，国内铜金属消费量增长较快，目前已占全球总消费量的 38% 左右，相对而言，国内铜冶炼产能虽快速增长，但仍无法满足国内铜消费需求，而受国内资源限制，国内铜精矿产量增速更低于铜冶炼产量增速。

近年来，随着我国经济发展，铜消费量增长迅速。我国铜冶炼产量近年来虽持续增长，但仍无法满足铜消费需求，目前仅占铜消费量的 60% 左右。预计铜冶炼与铜消费之间的缺口将持续存在，且随着我国铜消费量的增长有继续扩大的趋势，在此背景下，铜深加工企业与铜冶炼企业之间的铜贸易业务有较大发展空间。

#### （6）铜冶炼行业与下游深加工及应用行业之间存在结构性差异

我国铜冶炼企业规模普遍较大，市场集中度高，而下游深加工及应用领域分布广泛，企业集中度低。因此，行业上下游之间存在结构性差异，导致深加工及应用领域企业议价能力不足。

我国铜冶炼行业集中于江西、安徽、甘肃、云南、湖北、内蒙等资源分布地，占据了较高的比重。国内主要铜冶炼企业为江西铜业、铜陵有色、金川集团、云南铜业、祥光铜业、大冶有色和东营方圆等。铜冶炼行业是一个资本密集型和技术密集型行业，资金实力、矿山资源、生产规模、技术装备、环境保护和生产管理经验均构成进入该行业的主要障碍，国家对铜冶炼行业实行准入和公告制度，行业进入壁垒较高，新的市场进入者很难成为市场的主导，因此，国内铜行业以

大型冶炼企业为主导的特点较为突出，行业集中度较高。随着国家对于铜冶炼行业盲目扩能的调控政策不断出台，具有成本和环保优势的大型铜生产企业正在通过并购、扩能等手段以淘汰落后产能，加强市场地位，铜冶炼行业集中度也在不断提高。

而铜的应用较为广泛，从事铜深加工及应用的企业分布在家电、汽车、电力等许多领域，集中度较低，因此，在与铜冶炼行业企业议价过程中处于不利地位。

在此背景下，从事铜材贸易的企业可通过扩大采购规模，增强与铜冶炼企业之间的议价能力，有利于相关业务的快速发展。

### 3、同行业上市公司从事有色金属贸易业务的收入情况

有色金属行业产品单位价值较高，单笔交易金额较大。经统计，同行业上市公司从事有色金属贸易业务情况如下：

证券代码	证券简称	备注	2014年/万元	2013年/万元	2012年/万元
600711.SH	盛屯矿业	大宗金属商品贸易收入 <sup>注1</sup>	231,359.88	148,022.95	82,202.52
600497.SH	驰宏锌锗	有色金属产品贸易收入	1,339,790.39	1,368,121.88	741,832.66
601958.SH	金钼股份	商品贸易收入	515,315.31	538,764.69	466,712.30
601168.SH	西部矿业	有色金属贸易收入	1,928,207.44	1,885,439.45	1,304,540.58
000758.SZ	中色股份	贸易收入	975,055.25	1,101,588.82	881,561.44
601899.SH	紫金矿业	加工、冶炼及贸易金收入	3,112,782.00	1,815,891.51	1,920,279.33
均值		-	<b>1,350,418.38</b>	<b>1,142,971.55</b>	<b>899,521.47</b>

以上数据来自公司的年报数据；注1：收入中不包含矿产品贸易业务收入。

### 4、公司从事铜材贸易业务的必要性、业务规划及收入预测

铜行业按照产业链上下游可分为铜矿山生产企业、铜冶炼、铜材深加工企业、以及下游的应用市场行业。公司拟从事铜冶炼至铜材深加工之间的铜材贸易业务，主要包括铜杆、铜盘条、铜薄板、铜管、铜带、电解铜等。

铜材是公司漆包线的主要原材料，公司在多年的漆包线业务经营中已经与上游的铜冶炼企业形成了较为密切的合作关系。从漆包线的下游用户及铜材的下游

用户来看，其均可应用于电子信息、家电、汽车、电力、电机等行业，下游客户也具有较高的关联性。所以公司业务向上延伸进入铜材贸易业务，可与现有漆包线业务产生较好的协同性，有利于公司的持续发展。

作为公司漆包线的上游原材料，公司一直持续关注铜材的市场情况，并通过期货套期保值方式规避铜材价格波动造成的不利影响，这有利于公司铜材贸易业务的开展。铜材贸易受铜金属价格波动影响较大，公司熟悉铜材市场行情，并利用各种金融工具规避铜价波动造成的不利影响，从而锁定稳定的贸易业务利润，就从事铜材贸易而言，公司已具备充足的业务基础，大力拓展该类业务具有良好的可行性及必要性。

公司现任董事及高管中，有多位具有多年矿产业务经验，对有色金属及铜材市场非常熟悉。公司管理层认为有色金属行业近年来持续低迷，现已进入市场底部，未来将回暖，现正是个良好的介入时点。公司控股股东在有色金属领域资源及经验相当丰富，在严格规避关联交易并避免同业竞争的大前提下，能给公司提供相当有益的策略支持，从而提升公司业绩。

公司拟充分抓住行业机遇，借本次非公开发行之机募集资金补充流动资金，开展铜材贸易业务，在巩固做强现有漆包线业务的同时，为公司的收入、利润创造新的增长点，回报广大投资者。

目前，公司正在与铜材贸易采购端及销售端的长期客户洽谈合作框架协议，即将签署战略合作协议，为该业务的开展提供了充分合理的保障条件。

公司综合铜材市场、下游应用市场、同行业上市贸易收入，以及公司自身的条件、战略发展规划等情况，对未来拟开展的铜材贸易业务收入进行审慎保守测算，收入规模确定为 20 亿元左右。

#### 5、关于公司开展铜材贸易业务需补充流动资金的测算

同行业上市公司从事大宗有色金属贸易业务的营运资金周转率情况如下：

证券代码	证券简称	营运资金周转率/次		
		2014 年	2013 年	2012 年
600711.SH	盛屯矿业	6.18	-	-

601958.SH	金钼股份	1.45	1.19	1.04
601168.SH	西部矿业	-	9.33	4.08
000758.SZ	中色股份	-	12.70	15.43
601899.SH	紫金矿业	-	-	-
均值		3.81	7.74	6.85
行业三年平均值		6.13		

注：上表中营运资金为负数的未计算营运资金周转率。

公司根据市场认同情况、同行业上市公司的营运资金周转率、自身规划，保守测算公司未来开展铜材贸易业务的营运资金周转次数为 6 次。

#### 6、关于公司开展铜材贸易业务需补充流动资金的测算

按公司未来开展铜材贸易业务的收入规划 20 亿元测算，营运资金周转率为 6 次，需要补充的流动资金为 200,000 万元/6=33,333 万元，拟利用本次非公开发行募集资金补充其中的 15,000 万元，剩余部份由公司自有资金补足。

### （三）筹备开展矿产资源的开发与投资业务（即首先开展有色金属供应链金融服务，初期为融资租赁与商业保理两项业务）资金需求测算

#### 1、融资租赁业务对流动资金的需求

##### （1）融资租赁市场背景分析

##### 1) 有色金属行业设备融资需求量大

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。据统计，2013 年全国有色金属采选业固定资产投资为 1,658.65 亿元。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。

##### 2) 我国有色金属行业融资渠道单一，现状急需改变

我国每年矿山建设投资巨大，企业对融资需求高，每年有色金属矿业的设备需求估计在 500 亿以上，市场空间巨大。与快速增长的设备需求相比，我国有色金属行业融资渠道较为单一，融资方式主要为银行贷款，现状急需改变。有色金属行业设备投资额通常比较大，回报虽然可靠但周期较长。单纯依靠商业贷款和企业自身积累等方式明显不能解决有色金属行业快速发展的资金需求与资金严重匮乏之间的矛盾。有色金属行业急需引入新的适合我国国情的融资形式。

### 3) 市场情况

根据中国租赁联盟的统计，截至 2014 年 6 月底，全国融资租赁企业总数约为 1,350 家，比上年底的 1,026 家增加 327 家，企业总数增长 31.87%，其中内资租赁企业数目没有发生变化，仍为 123 家；金融租赁企业增加 2 家，为 25 家；外资租赁企业增速较快，总数达到 1,202 家，新增 322 家。

另外还有大量的机器设备制造企业兼营融资租赁业务，与不同类型融资租赁公司间的合作日益加强，我国融资租赁服务体系已经初步形成。

截至 2014 年 6 月底，我国融资租赁行业注册资本总额达到 4,040 亿元人民币，整体实力得到较大提升，其中外资融资租赁公司注册资本相较于去年底增加 801 亿元，达到 2,571 亿元；内资融资租赁公司增加 93 亿元，达到 593 亿元；金融租赁公司增加 106 亿元至 876 亿元。从 2011 年以来，各类融资租赁公司的注册资本不断得到充实，为融资租赁业务发展提供了资金支持。

截至 2014 年 6 月底，全国融资租赁合同余额约 26,000 亿元人民币，比 2013 年 12 月底的 21,000 亿元增加 5,000 亿元，增长幅度约为 23%。其中，金融租赁合同余额增长 3,400 亿元至 10,300 亿元；内资租赁合同余额增长 2,700 亿元至 8,200 亿元；外商租赁合同余额有小幅减少，截至 6 月份的合同余额为 7,500 亿元，预计 2014 年的业务规模将创历史新高。

综上，融资租赁市场朝阳，行业前景广阔。

### (2) 公司融资租赁的业务模式

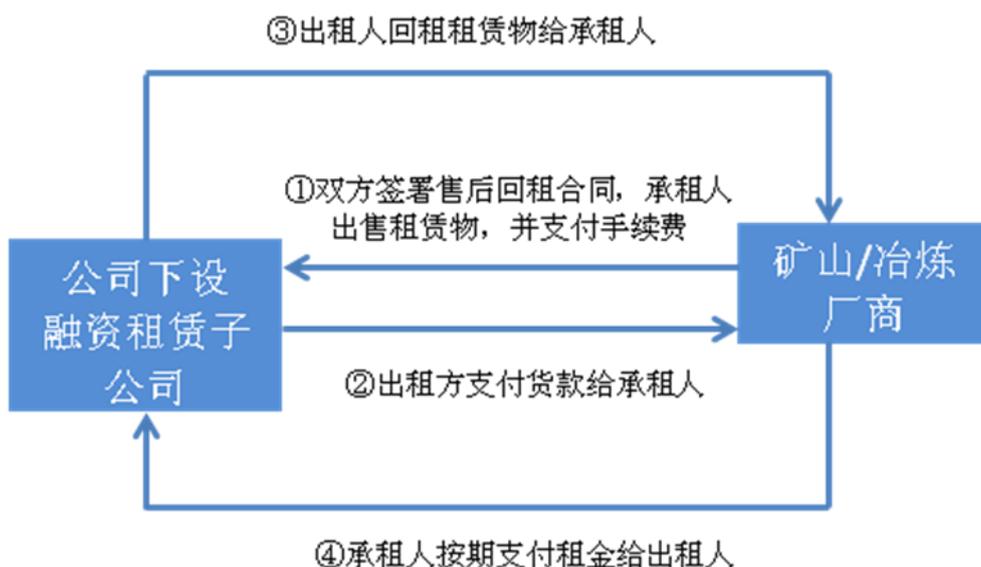
公司拟在深圳前海自贸区新设一家全资子公司从事融资租赁业务，注册资本为 3,000 万元人民币，目前正在办理设立登记等手续。

目标客户主要为矿山及冶炼企业、矿山总包运营商/分包运营商等金属供应链上下游企业，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提供矿山开采、选矿、冶炼等一体化设备，租赁期限一般为5年左右。

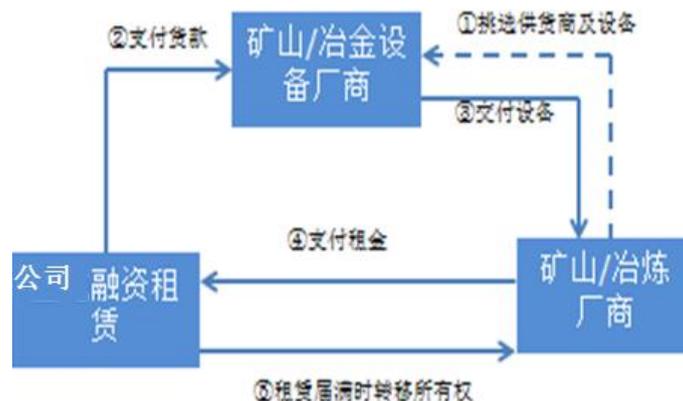
公司拟开展的设备融资租赁业务的业务模式包括售后回租和直接租赁。

在售后回租模式下，公司与承租人签订《融资租赁（售后回租合同）》，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）。承租人按约定向公司支付一次性手续费并分期支付租金。

具体操作流程如下图所示：



直接租赁业务是由三方（出租人、承租人和供货人）参与，公司与承租人签订《融资租赁合同》，同时与供应商签订《买卖合同》所共同构成的租赁交易过程。具体操作流程如下图所示：



### (3) 盈利模式

#### 1) 租金收入

公司通过本次发行募集的资金及后续其它资金投入开展融资租赁业务，获取租金收益和利差收益，是最主要的盈利来源。

#### 2) 残值收入

在融资租赁期限内，租赁公司拥有租赁物的所有权，当承租人违约，将收回租赁物；或在租赁期满时继续拥有承租人不留购的租赁物所有权。提高租赁物的余值处置收益，不仅是融资租赁风险控制的重要措施，同时也是重要的收入来源。公司一般将在租赁期满时将租赁物以优惠价格出售给承租方。

#### 3) 服务收入

服务收入由租赁手续费和财务咨询费构成，其中租赁手续费是融资租赁公司提供合同管理收取的服务费，根据合同金额的大小、难易程度、项目初期投入金额、风险的高低等差异，手续费收取的标准亦不相同，一般为合同总金额的 0.5%-3% 之间。

### (4) 风险控制措施

为开展融资租赁业务，公司拟建立的风险控制体系如下：建立专业评委审批机制；确定客户后，通过尽职调查和多种增信手段相结合，从项目源头化解风险；强化事前、事中、事后的风险追踪机制；为加强租赁业务风险管理，及时动态的监测租赁资产质量。

### (5) 项目投资估算

#### 1) 有色金属行业设备投资额通常较大

矿山投资具有规模大,回收期长的特点,包括勘探、采矿权和探矿权的购买、矿山建设以及矿山采选矿设备的购买等。根据矿山规模的不同,矿山总投资额存在差异,但一般中型矿山总投资额通常为数亿元,其中设备投资额一般占矿山总投资的 30%-50%之间。一般而言,中型矿山设备投资额在 5,000 万元到 1 亿元之间;中型冶炼厂设备投资额通常在 1 亿元以上。

#### 2) 融资租赁公司注册资本通常较高

截至 2014 年底,融资租赁行业注册资本合计约为 6,611 亿元,同比增长 116%,平均注册资本为 3 亿元;其中金融租赁公司注册资本合计为 972 亿元,同比增长 26.40%,平均注册资本为 32.4 亿元;内资租赁公司注册资本合计为 839 亿元,同比增长 52.27%,平均注册资本为 5.52 亿元;外商租赁公司注册资本合计约为 4,800 亿元,同比增长 175.86%,平均注册资本为 2.38 亿元。

由于融资租赁公司通常为大型设备、飞机、船舶等价值较高的资产提供融资服务,相应对注册资本和投资总额有较高的要求。目前国内规模最大的矿山设备融资租赁公司国泰租赁有限公司注册资本已达到 30 亿元。较高的注册资本可以有效保证融资租赁业务的持续开展。

#### 3) 公司融资租赁业务量估算

公司拟通过新设的全资融资租赁子公司开展该项业务。基于公司董事、高管及控股股东在有色金属领域积累的经验和客户资源,公司正在与多家大型设计院、设设备厂商和矿业公司展开洽谈合作,待条件成熟即可签约开展业务。

综上,公司计划投入 100,000 万元筹备开展融资租赁业务,拟由本次发行的募集资金先期投入 30,000 万元,剩余资金由公司自筹渠道解决。

## 2、商业保理业务对流动资金的需求

### (1) 商业保理业务市场容量及背景分析

#### 1) 冶炼企业急需商业保理业务

2013 年底，全国规模以上有色金属冶炼及压延加工企业应收账款净额达 2,500 亿元，有色金属矿采选业 2013 年固定资产投资超过 1,600 亿元。从工业企业数字来看，应收账款总量和增长速度都是很高。根据企业信用管理调查结果显示，2013 年，81.9% 使用赊销企业在 2013 年被客户拖欠货款，在 2012 年则为 77.2%，企业在国内进行交易，货款回收通常需要 90 天左右。而在国外，平均回收期大概 30 天。国内企业存货周转率较低，存货占用了企业资金，限制了交易规模，提高了企业资金成本，进而加大了融资的难度。

截止 2013 年末，国内共有 7,168 家有色金属冶炼及压延企业。在这些企业中，中小企业占大多数，可以从银行等金融机构获得融资支持的非常有限，而冶炼行业的特色又决定了其业务低利润、高周转、高存货、对流动资金的需求大。保理业务可以很好的解决冶炼企业对流动资金的大量需求。

## 2) 银行保理和商业保理的差异，决定了商业保理有更大的发展空间

目前银行保理更侧重于融资，银行在办理业务时仍然要严格考察卖家的资信情况，并需要有足够的抵押支持，还要占用其在银行的授信额度，所以银行保理更适用于有足够抵押和风险承受能力的大型企业，中小型企业通常达不到银行的标准。而商业保理机构则更注重提供调查、催收、管理、结算、融资、担保等一系列综合服务，更专注于某个行业或领域，提供更有针对性的服务。因此，如果通过商业保理的形式把债权转嫁给保理公司，就可以实现对账款的盘活，大幅提高现金流的使用效率。

2012 年以来，已陆续有上市公司进入煤炭供应链保理业务、家居建材保理业务、钢铁及水泥供应链保理业务，有色金属行业的供应链保理市场尚处于发展初期，现在介入，可建立明显的先入优势。

## 3) 国内商业保理市场规模大

根据公开研究资料显示，2013 年有色金属冶炼加工行业的营业收入 4.65 万亿元，2014 年超过 5 万亿元，平均流动资产周转次数 2.7 次，一般来说冶炼企业的流动资产中 60%-80% 为存货，存货的周转次数在 4-4.5 之间（与冶炼行业保理周期为 3 个月吻合），全行业的理论保理需求在 1-1.2 万亿之间，除去上市公司和

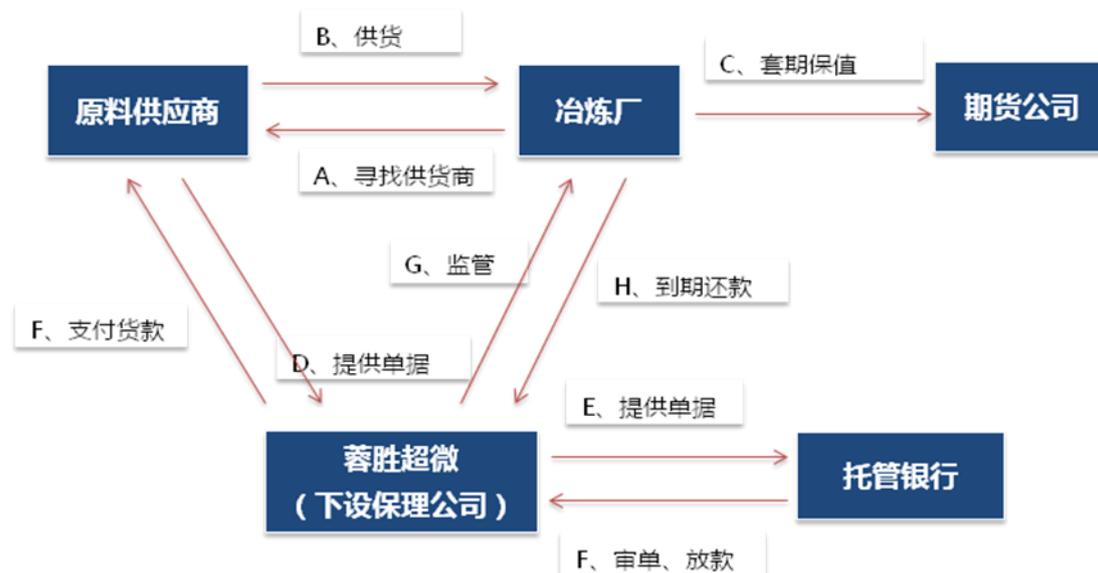
大型公司，全行业的保理业务需求超过 3,000 亿元，按照目前保理的年化收益率 15% 来看，利润空间超过 450 亿元，市场空间巨大。

(2) 公司拟开展的商业保理业务模式

同上，公司拟新设立一家全资子公司从事有色金属产业的商业保理业务。

公司商业保理业务拟定的目标客户主要为有色金属冶炼企业，相关产品下游应用范围广、市场需求大。公司董事、高管具有丰富的有色金属行业经验，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。

公司拟提供的商业保理业务服务的模式为：由冶炼厂（亦称冶炼企业）、原料供应商、公司签订三方保理合同，约定由公司受让原料供应商（包括矿山企业、大中型原料贸易商等，下同）基于本次购销业务产生的应收账款并向原料供应商支付货款、原料供应商向冶炼厂供货、冶炼厂产成品卖出后，向公司还款并支付保理服务费等费用，示意如下：



A、冶炼厂寻找原料供应商，并签署购销合同，由冶炼厂、原料供应商、公司签订三方商业保理合同及相关担保合同，约定由公司受让原料供应商应收账款并支付相应款项、原料供应商向冶炼厂供货、冶炼厂产成品卖出后，向公司还款并支付保理服务费等费用；

B、原料供应商向冶炼厂供货；

C、冶炼厂向期货公司购买期货合约，卖出等量的金属，进行套期保值，锁定有色金属价格波动风险；

D、原料供应商向公司提交供货单据，作为受让应收账款及发放应收账款收购款的依据；

E、公司审核单据后，将收到的单据复印件及相关资料提交托管银行，申请放款；

F、托管银行审核单据，确认无误后，向原料供应商放款；

G、公司监督冶炼厂的生产进度，监控冶炼厂的财务状况；

H、冶炼厂生产出成品卖出后，向公司归还款项，并支付保理服务费等费用。

### (3) 公司商业保理业务的盈利模式

公司商业保理收入通常由两部分构成：商业保理服务费和保理手续费用。公司在应收账款到账之前提供资金给客户并从中收取利息，商业保理服务费一般为10%-15%；公司对客户进行尽职调查、信用评估，回收和管理应收账款等，这部分的保理手续费，一般在1%-2%不等。

公司商业保理业务的成本包括运营管理成本、融资成本和坏账成本。

商业保理服务费与融资成本之差是公司重要的利润来源，公司的融资成本十分关键，公司融资能力决定了融资成本的高低；坏账的成本则取决于风险识别和风险控制的能力，主要包括信用风险和操作风险。公司商业保理业务的规模取决于融资渠道、融资成本以及客户扩展能力。

### (4) 公司商业保理业务的风险控制措施

风险控制是商业保理业务发展的关键核心之一。公司拟在开展有色金属保理服务业务时，借鉴银行的风险控制方法及措施，同时结合公司在有色金属领域的经验，针对有色金属行业的风险点，设置相应的风险管理措施：

### 1) 在融资前阶段，客户的选择及业务的审核

首先，对目标客户进行调研及审核；其次，对业务真实性审核，具体涉及业务发生双方的情况，业务合作后放款的流向，此款能发生的作用的评估等；最后，客户所能提供的保证措施，要求客户所提供的保证措施能覆盖保理业务发生金额的至少 1.2 倍。

### 2) 在融资中阶段，主要注重客户的实际运营管理

根据客户保理业务的额度的大小以及客户提供保证措施的不同采取不同的管理模式。根据业务的规模，选择派驻专业人员到现场监督跟踪客户的生产情况，及时掌握客户产品的出产时间、客户的财务情况，监控客户的资金往来，甚至跟客户约定将产品进行共管、将客户银行账户进行共管，随时监控风险发生的可能。

3) 在融资后阶段，单笔业务完结后要及时对业务进行总结分析，将客户进行信用分级，对于履约能力和诚信度高的客户，根据实际需要资金情况，可加强资金支持力度；对于履约能力可能出现问题的客户可根据企业实际情况有计划的减少资金供给，直至合作结束。对于出现违约的业务，采用首先法律部门和业务部门将协调配合，协商解决，同时为预防风险的发生，则采取必要的措施，将公司的风险和损失控制到最低。

## (5) 项目投资估算

公司拟新设一商业保理全资子公司，注册资本暂定为 1 亿元人民币，公司商业保理业务发展受资金约束。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。因此能否获得大量低成本的资金是决定商业保理公司规模扩张和盈利能力的重要因素。

公司主要原材料为铜材，在长期业务发展中，公司对有色金属行业理解深刻，且拥有多名资深的矿产行业专家，针对拟开展的商业保理业务初步拟定了风险控制体系，风险防范能力较强。公司的控股股东贤丰矿业从事矿产采选类业务，矿产行业经验丰富，且拥有较多的冶炼企业客户资源，这为公司拟开展的商业保理业务奠定了良好的基础。

综上，公司拟开展商业保理业务投入资金 100,000 万元。通过本次发行，公司计划本次使用募集资金先期投入 30,000 万元用于开展商业保理业务，剩余资金由公司自筹渠道解决。

特此公告。

广东蓉胜超微线材股份有限公司董事会

2015 年 8 月 25 日