

东方国际创业股份有限公司

关于本次非公开发行股票募集资金使用可行性研究报告

一、本次募集资金投资计划

公司本次非公开发行股票募集资金总额预计不超过 19 亿元，扣除发行费用后拟投资于以下项目：

序号	项目名称	项目投资（万元）	募集资金投资（万元）
1	收购外贸公司 100%股权项目	75,812	75,812
2	超灵便型散货船项目	69,314 ^注	65,000
3	KOOL 品牌男装项目	25,000	25,000
4	跨境电子商务平台项目	10,000	10,000
5	补充流动资金	14,188	14,188
	总计	194,314	190,000

注：超灵便型散货船项目投资额为 10,950 万美元，按 1 美元=6.33 元人民币的汇率折算人民币 69,314 万元。

若本次非公开发行实际募集资金净额少于上述项目拟投入募集资金总额，募集资金不足部分由公司自筹解决；募集资金如有剩余，将用于补充流动资金。在募集资金到位前，公司将根据项目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《上海证券交易所上市公司募集资金管理办法（2013 年修订）》等相关法规规定的程序予以置换。

上述募投项目的实施主体为东方创业及其子公司。

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

国家“十二五”规划将扩内需、调结构作为国内转变经济发展方式的长期战略选择，有关支持政策也相继出台，为外贸企业的扩大进口、发展内贸提供了良好机遇。上海市将着力提高市场开放度和贸易便利化水平，加快形成货物贸易和服务贸易同步发展、国际市场和国内市场相互融通的发展格局，将上海建成具有

国际国内资源配置功能、与我国经济贸易地位相匹配的现代国际贸易中心。同时，上海市也将着力打造资源配置型的国际航运中心。

公司现有主营业务已对接、融入国家规划及上海市政策均大力支持和推动的贸易和航运两大主题，公司在发挥现有相关业务优势的基础上，拟在资本市场通过非公开发行股票募集业务发展所需资金，加大对公司具有竞争优势的业务的投资规模，并对原有产业链进行横向和纵向的扩张，完善公司产业链，发挥各业务间的互补和促进作用，从而提升公司核心竞争力。

（二）本次非公开发行的目的

1、充分利用现有业务优势，通过投资募集资金项目，上市公司逐步形成以贸易和物流为核心的产业链纵向、横向扩张，进一步发挥产业链各相关业务的协同效应，提高上市公司核心竞争力。

公司本次非公开发行的募集资金主要用于收购外贸公司 100%股权、超灵便型散货船项目、KOOL 品牌男装项目以及跨境电商平台项目。上述募投项目中，有本次发行完成后直接增加公司盈利水平、提高每股收益的收购控股股东全资子公司外贸公司 100%股权项目；预期在短期内行业向好、需求增加而提前在行业周期底部着手布局，相对风险较小、预期回报率持续稳定的购买二手超灵便型散货船项目；打造公司品牌业务、提高业务附加值，为公司未来战略发展提供动力支持的 KOOL 品牌男装项目；以及充分利用外贸业务的行业地位，突出跨境优势，打造具有自身特色的跨境电商平台项目，同时，该电商平台为公司产业链各环节的线上业务整合发挥关键的纽带作用。

上述募集资金投资项目可以充分利用公司现有的业务优势，既可以在短期内提高公司盈利水平，又可以促进公司的战略发展，提高公司业务附加值、增强公司核心竞争力。

2、优化产业结构，培育新的利润增长点，提升上市公司盈利能力

公司将以做实、做大、做强当前贸易和物流业务为基础，拓展并加强主营业务产业链，把握机遇，勇于创新，将产业经营和资本运作相结合，有效地进行资源的重新布局和优化配置，实现主营业务各环节间的协同效应，优化现有的产业结构，延伸产业链，培育新的利润增长点，上市公司盈利能力将大幅提高。

3、履行控股股东的承诺

2011 年公司重大资产重组时，控股股东东方国际集团承诺将稳步推进外贸公司的优质资产注入上市公司。因此，本次非公开发行也是控股股东履行承诺的具体方案实施。

三、本次募集资金项目的可行性分析

（一）收购外贸公司股权项目

该项目主要内容为上市公司以现金收购控股股东东方国际集团持有的东方国际集团上海市对外贸易有限公司 100%的股权。

根据东方国际集团于 2014 年 12 月 31 日下发的东方国际发[2014]41 号文《关于将外贸公司部分债权、债务和其他相关资产无偿划转到集团本部的通知》，将外贸公司对上海海成资源（集团）有限公司及其子公司或关联公司的全部债权及外贸公司的其他相关资产无偿划转给东方国际集团，其中附生效条件的资产划转须国家权力部门批准的，以获得批准为准。上市公司本次收购外贸公司 100%股权，不包括前述无偿划转给东方国际集团的资产。

1、外贸公司基本情况

公司名称：东方国际集团上海市对外贸易有限公司

企业类型：一人有限责任公司（法人独资）

注册地址：娄山关路 85 号

法定代表人：周峻

注册资本：54,840.337 万元

实收资本：54,840.337 万元

成立日期：1988 年 1 月 1 日

经营范围：进口一二三类和出口二三类商品，技术进出口，转口贸易，独联体及东欧易货贸易，“三来一补”及中外合资合作，钢材，有色金属，生铁，塑料，化工原料（涉及危险化学品经营的，按许可证核定范围经营），医疗器械及日工业消费品外转内，国际招标，邮购，汽车（含小汽车），开展燃料油的自营和代理进口业务，百货零售，社会经济咨询，化妆品销售；国内贸易；货运代理；仓储；批发兼零售：预包装食品（含冷冻冷藏、不含熟食卤味）、乳制品（含婴幼儿配方乳粉）。[企业经营涉及行政许可的，凭许可证件经营]

2、股权结构

本公司控股股东东方国际集团持有外贸公司 100% 股权。

3、主要资产的权属状况、对外担保、主要负债情况

截至 2015 年 3 月 31 日，外贸公司的主要资产为货币资金、应收票据、应收账款、预付款项、存货、可供出售金融资产和固定资产，其中，固定资产主要为房屋建筑物。外贸公司的资产权属清晰。

截至本预案出具之日，外贸公司不存在重大对外担保情形。

截至 2015 年 3 月 31 日，外贸公司的主要负债为应付账款及银行借款。

4、外贸公司最近 1 年一期的财务数据（经审计）摘要：

根据立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的信会师报字[2015]第 124294 号审计报告，外贸公司最近 1 年一期的备考财务数据如下（根据东方国际集团下发的东方国际发[2014]41 号文《关于将外贸公司部分债权、债务和其他相关资产无偿划转到集团本部的通知》，外贸公司将部分资产无偿划转给东方国际集团，会计师假设在本备考财务报表期初外贸公司已经完成资产无偿划转）：

单位：万元

项目	2015 年 3 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
资产合计	364,241.87	278,985.51
负债合计	303,414.25	222,663.43
所有者权益合计	60,827.62	56,322.08
	2015 年 1-3 月	2014 年度
营业收入	156,190.02	512,364.21
利润总额	863.12	4,801.14
净利润	814.97	4,800.38

5、外贸公司高级管理人员的调整计划

截至本预案签署日，公司无对外贸公司高级管理人员的调整计划。

6、资产评估情况说明

鉴于外贸公司的资产无偿划转事项在评估基准日 2014 年 12 月 31 日尚未完成，上海东洲资产评估有限公司对外贸公司于评估基准日及上一年度模拟完成资产无偿划转进行评估，并出具了沪东洲资评报字[2015]0080154 号《企业价值评估报告书》。本次资产评估采用资产基础法和收益现值法，评估基准日外贸公司净资产账面值为 597,359,944.46 元，资产基础法下，股东全部权益价值的评估

值为 758,121,006.37 元，评估增值率 26.91%，收益现值法下，股东全部权益价值的评估值为 73,600.00 万元，评估增值率 23.21%。

东洲评估评估结论选用资产基础法评估结果，即外贸公司净资产评估价值为 758,121,006.37 元。采用资产基础法的主要原因是：外贸公司是贸易行业，其整体收到国际贸易市场变化，及汇率的波动，影响较大，随着人民币对美元汇率的持续走高，以及国际上不断发生的贸易保护活动，引起的反倾销诉讼等，都影响到了外贸行业公司的生存与发展，考虑到外贸公司主要进出口的多为五矿、设备及粮油，这些都属于容易产生国际贸易纠纷的产品，因此其给企业未来的营业收入会带来一定的不确定性；而资产基础法从企业基准日拥有的资产、负债进行重置，并且外贸公司拥有一定的房屋，并将其出租，考虑到目前市场租售比的倒挂，导致其租赁的价格远远无法反映其实际的价值，因此鉴于本次评估目的，资产基础法评估的途径能够客观、合理地反映评估对象的价值，故以资产基础法的结果作为最终评估结论。

本次资产评估结果尚待上海市国有资产监督管理委员会备案。

7、附条件生效的股份转让协议及其补充协议的内容摘要

东方国际集团与公司分别于 2014 年 6 月 24 日、2015 年 8 月 12 日签署《东方国际（集团）有限公司与东方国际创业股份有限公司之附生效条件的股权转让协议》及其补充协议。

（1）合同主体

甲方：东方国际（集团）有限公司

乙方：东方国际创业股份有限公司

（2）本次交易方案

本次股权转让的方案为：根据东方国际集团于 2014 年 12 月 31 日下发的东方国际发[2014]41 号文《关于将外贸公司部分债权、债务和其他相关资产无偿划转到集团本部的通知》，将外贸公司对上海海成资源（集团）有限公司及其子公司或关联公司的全部债权及外贸公司的其他相关资产无偿划转给东方国际集团，其中附生效条件的资产划转须国家权力部门批准的，以获得批准为准。上市公司本次收购外贸公司 100%股权，不包括前述无偿划转给东方国际集团的资产。与本协议相关的交易安排具体如下：

鉴于外贸公司的资产无偿划转事项在评估基准日 2014 年 12 月 31 日尚未完成,上海东洲资产评估有限公司对外贸公司于评估基准日及上一年度模拟完成资产无偿划转进行评估,并出具了沪东洲资评报字[2015]0080154 号《企业价值评估报告书》。双方同意,根据前述《企业价值评估报告书》显示的外贸公司于评估基准日 2014 年 12 月 31 日的净资产评估值 758,121,006.37 元,确定标的资产的转让对价为 758,121,006.37 元。

双方同意,乙方于标的资产交割完成后的 5 个工作日内向甲方支付全部股权转让对价 758,121,006.37 元。

(3) 损益归属

①各方同意,在标的资产交割之前,甲方应对标的资产的完整、毁损或者灭失承担责任。在完成标的资产交割后,注入资产的风险由乙方承担。

②各方同意,在评估基准日与交割日之间,如果标的资产产生盈利,则盈利归属于甲方所有;如果标的资产发生亏损,则由甲方以现金方式补足。

③甲方同意,损益归属期间的损益及数额,由经双方共同认可、具有证券业务资格的审计机构在标的资产交割日后的三十个工作日内出具专项审计报告确认,若标的资产产生亏损,甲方应在上述专项审计报告出具之日起十个工作日内予以现金弥补。

④为实施前述专项审计,如果交割日是日历日的 15 日以前(含 15 日),专项审计基准日为交割日所在月前一月的最后一日;如果交割日是日历日的 15 日以后(不含 15 日),则专项审计基准日为交割日所在当月的最后一日。

(4) 协议的生效条件

本协议自双方法定代表人或授权代表签字并加盖公章之日后,在下列条件均得到满足之日起生效:

①本次股权转让及乙方正在进行的非公开发行股票事宜获得甲方董事会批准;

②本次股权转让及乙方正在进行的非公开发行股票事宜获得乙方董事会批准;

③本次股权转让及乙方正在进行的非公开发行股票事宜获得乙方股东大会审批通过;

④本次股权转让及乙方正在进行的非公开发行股票事宜获得上海市国有资产监督管理委员会批准；

⑤乙方正在进行的非公开发行股票事宜获得中国证监会核准并完成。

(5) 交割事宜

在本协议生效后，甲方应尽快将标的资产过户至乙方名下。各方须经协商一致后另行签订补充协议对交割程序、步骤、时间等作出明确约定。

(6) 各方权利义务

甲方的义务为：

- ①依据本协议的约定，负责将标的资产转让及过户给乙方；
- ②根据中国法律和交易所上市规则的要求及时履行信息披露义务；
- ③有关法律规定和本协议约定的由甲方履行的其他义务。

乙方的义务为：

- ①依据本协议的约定，向甲方支付现金购买标的资产；
- ②配合办理标的资产的转让及过户等变更事宜；
- ③根据中国法律和交易所上市规则的要求及时履行信息披露义务；
- ④有关法律规定和本协议约定的由乙方履行的其他义务。

(7) 协议的终止、解除

①本协议约定的协议各方的各项权利与义务全部履行完毕，视为本协议履行终止。

②经各方协商一致，本协议解除。

③发生由于不可抗力或者本次股权转让所涉各方以外的其他原因导致本次股权转让不能实施的。

8、董事会关于资产定价合理性的讨论与分析

根据公司与东方国际集团签署的《附生效条件的股权转让协议》及其补充协议，双方同意根据上海东洲资产评估有限公司出具的沪东洲资评报字[2015]0080154号《企业价值评估报告书》显示的外贸公司于评估基准日2014年12月31日的净资产评估值758,121,006.37元，协商确定外贸公司100%股权的转让对价为758,121,006.37元。

(1) 公司董事会意见

公司董事会认为：

公司聘请的上海东洲资产评估有限公司具有证券期货相关业务评估资格，评估机构的选聘程序合法、合规。评估机构及其经办资产评估师与公司、交易对方不存在关联关系，亦不存在现实或可预期的利益关系或冲突，在本次评估工作中保持了充分的独立性。本次评估报告的评估假设前提按照国家有关法规和规定执行，遵循市场通用的惯例或准则，符合评估对象的实际情况，评估假设前提合理。评估机构在评估过程中实施了相应的评估程序，遵循了独立性、客观性、科学性、公正性等原则，评估方法适用于本次评估目的，评估公式和评估参数的选用稳健、合理，符合谨慎性原则，资产评估结论合理。

（2）公司独立董事意见

公司独立董事就本次评估机构的独立性、评估假设前提和评估结论的合理性、评估方法的适用性发表如下意见：

公司聘请的上海东洲资产评估有限公司具有证券期货相关业务评估资格，评估机构的选聘程序合法、合规。评估机构及其经办资产评估师与公司、交易对方不存在关联关系，亦不存在现实或可预期的利益关系或冲突，在本次评估工作中保持了充分的独立性。本次评估报告的评估假设前提按照国家有关法规和规定执行，遵循市场通用的惯例或准则，符合评估对象的实际情况，评估假设前提合理。评估机构在评估过程中实施了相应的评估程序，遵循了独立性、客观性、科学性、公正性等原则，评估方法适用于本次评估目的，评估公式和评估参数的选用稳健、合理，符合谨慎性原则，资产评估结论合理。

9、项目实施的目的及必要性

（1）避免同业竞争，履行控股股东承诺

2011 年公司重大资产重组时，控股股东东方国际集团承诺将稳步推进外贸公司的优质资产注入上市公司。本次非公开发行也是控股股东履行承诺的具体方案实施。收购外贸公司有利于上市公司避免同业竞争。

（2）注入优质资产，增强上市公司盈利能力

外贸公司前身为上海市对外贸易公司，是经中华人民共和国对外经济贸易合作部批准成立，以进口为主的地方性进出口企业，以代理、自营或转口贸易等方式，经营五金矿产、化工、纺织、轻工、机械、仪器、设备等产品的进出口业务；

承办来料加工、来样加工、来件装配业务和补偿贸易；开展中外合资、合作生产业务；接受国外和港、澳、台厂商的委托，经营寄售业务和进出口产品的售后维修服务。外贸公司经营多年，拥有一批长期外贸业务的骨干力量，与众多国内外用户、客商拥有长期、稳定的贸易关系，在国内外享有良好的声誉和较高的知名度，已连续多年在《中国进出口额最大的 500 家企业》排行榜排名前列。

外贸公司盈利能力较强、净资产回报率较高，因此收购外贸公司后将直接增强上市公司的盈利能力。

（二）超灵便型散货船项目

1、项目背景和概况

在国际航运中，干散货海上运输是国际物流链条中最重要的一环之一，干散货海运国际贸易所承运的货源产品占了国际海运贸易量的三分之一以上。东方创业及下属公司新海航业拥有多年经营国际航运贸易的经验，在航运领域已有较高知名度并已树立了企业自有品牌，与相关政府主管机构（交通部水运局、海事局等）沟通和处理实际事务的经验丰富。公司建立并实施了完善、先进的船队管理制度，确保公司船舶运营的安全高效性。

公司以国际航运市场发展趋势为导向，充分发挥航运业务的经营优势，拟加大对航运业务发展的资金投入，通过 3 至 5 年的时间建立一支以自营为主结合期租的运营模式的超灵便型核心干散货船队。因此，公司计划通过资本市场筹集发展所需的资金，扩大公司的干散货船队规模，加强公司航运业务规模优势和结构化优势，提高公司的市场竞争力和市场占有率，增强公司的持续盈利能力。

2、项目可行性分析

（1）市场分析

①世界经济缓慢复苏，增长步伐逐步加快

自 2008 年以来，世界经济从负增长开始逐步步入缓慢复苏周期，世界经济整体形势有所回暖，增长步伐逐步加快。其中发达经济体失业率有所降低、房地产市场有所回暖、经济增长的动力逐步稳固，而新兴经济体增速有所下滑但经济依然维持中高速增长且随着外部形势的改善和本国经济政策的调整逐步趋于稳定。

②中国经济转型升级，新兴经济体增速加快，将释放大量新需求

伴随中国经济高速增长，过度依赖于投资和产能扩张的高污染、粗放型经济模式已经无法适应当前中国经济社会发展需求，中国经济发展开始步入调整和升级。

虽然消除过剩产能以及加大环保整治力度会对现有大宗散货如铁矿石、煤炭等产生一定抑制作用，但由于目前中国的城镇化率偏低，城镇化建设仍有巨大增长空间，对于散货仍存在大量的需求空间。同时，由于中国经济转型升级，将极大的推动中国高铁、大型设备等的出口，中国在亚非拉等发展中地区的基础设施投资也将逐步扩大，进一步催生了新的市场需求。另外，随着印度、巴西等发展中经济体基础设施建设、制造业发展和人口不断增长，未来对于干散货的进口会继续呈现增长趋势，尤其是以印度为主的处于高速发展阶段的国家，其未来对于干散货的进口潜力巨大。

③市场运费上升空间将持续扩大

从 BSI 的六条航次期租航线的实际运费走势来看，市场运费已处于较低水平，2014 年总体维持在 1 万美金/天左右，2014 年由于遭遇印尼原矿禁令，乌克兰危机等突发因素影响，运价水平下滑明显。受市场整体低迷影响，2015 年初至 5 月中旬平均为 6,568 美元/天，下滑明显。总体上来看，无论是绝对量指标还是相对量指标，市场运费水平处于低位运行态势，存在底部反弹的动力，加之市场在不断的进行大规模结构调整，运力过剩的淘汰步伐将进一步加快，虽然需求端出现疲软现象，但未来随着中国“一带一路”的建设，印度、东南亚市场等的崛起，市场需求有望大幅改善，长期来看，运费水平将逐步回升。

④海运业上升为国家战略，促进航运业有序健康发展

2014 年 9 月《国务院关于促进海运业健康发展的若干意见》的发布，这是建国以来国务院第一次对海运业长远发展制定的系统性政策意见。意见明确指出海运业是经济社会发展重要的基础产业，在维护国家海洋权益和经济安全、推动对外贸易发展、促进产业转型升级等方面具有重要作用。要站在维护国家利益的高度，高度重视，统筹谋划，综合施策，建立保障有力的海运船队，服务经济社会发展全局，保障国家经济安全。并且将优化海运船队结构作为一项重点任务，着力打造建设规模适度、结构合理、技术先进的专业化船队。

⑤世界航运中心向亚洲转移，中国自贸区建设和国际航运中心建设推动国内

航运服务环境不断优化

亚洲的快速发展与崛起导致了全球经济重心东移的系统性变化与全球贸易重心东移的结构性变化。亚洲海运贸易中心的形成促使大量的航运业基础要素得以在此集聚，造船业、拆船业、船员供给、主要港口吞吐能力等构成了亚洲航运的基础性产业，航运金融、保险、海事仲裁等依附于航运主业的延伸服务正在亚洲快速兴起。同时，十八大以来，中国政府也加速转变政府职能，不断优化行业发展环境。交通主管部门也不断简政放权、适时出台各类行业扶持政策、不断规范航运市场发展，航运企业经营的融资环境、政策环境、人才环境等不断得到完善。

(2) 超灵便型散货船市场分析

超灵便型船通常运输煤炭、谷物和小宗散货以及件杂货。在 2004-2014 十几年来间，动力煤、铝矾土的年均复合增长率达 5%以上，谷物和小宗散货的增长速度则较为平稳，货种需求的多样性以及相对稳定的增长速度，有效地降低了超灵便型船需求的波动性。

(3) 超灵便型船的优势分析

超灵便型船航运市场是干散货航运市场的重要组成部分之一，在世界干散货贸易中发挥着举足轻重的作用。灵便型船以 5.2 万载重吨以上的超灵便型船为运力代表，超灵便型船成为干散货船运市场炙手可热的船型，主要归因于超灵便型船具有吃水浅、油耗低（特别是近几年不断推出的节能环保型的超灵便型船）并且具备自装自卸装置等特性，可运输货种丰富，上可承运巴拿马型船的货物，下可兼并运载小灵便型船的货物。另外，超灵便型船还有经营航线灵活、适应能力强和抗风险能力强等特点。超灵便型船有着海岬型船和巴拿马型船所不具备的灵便性，在航运市场不景气时有着独特的优势，可以根据货物贸易情况自由灵便的选择所运载货物。

(4) 超灵便型二手船价格及走势分析

二手船是指原船主将尚在营运年限之内，再次卖给新船主，但仍具有使用价值的旧船。广义上也包括尚在造船厂建造但以一定价格转售的船舶。二手船在时间、价值上具有“短、快”等特点。以新造船为例，从最初的商业策划到船舶建成投入使用，至少需要 1-2 年时间。而二手船舶交易通过船舶交易所评估，签订

合同，过户等流程免去了洽谈和船舶建造所需要的大量时间，有些船舶短时间内便可以交船投入营运。二手船在交船时间上也具有明显优势，能够在市场运费水平上涨时迅速投入使用。

2009年-2010年超灵便型船二手船价格高位运行，甚至市场一度出现了二手船价格高于新造船价格的局面，充分体现了二手船价格的弹性振幅较大，弹性越大也就给投资者提供了诸多抄底投资和高额回报的机会。2013年上半年市场低迷，二手船价格跌入金融危机后的低谷，下半年受航运市场运费大幅攀升刺激，二手船市场大幅反弹，主要船型的二手船价格基本恢复到2011年水平。由于国际干散货航运市场低迷，主要船型的二手船价格在2014年掉头直下，2015年运费市场的再次低迷，使得船舶价格大幅下跌，船舶价格将维持一段时间的低迷态势。

（5）公司优势

①行业声誉优势

东方创业下属全资子公司新海航业公司，成立于1983年12月，是经上海市人民政府批准、国家交通部核准成立的专业从事国际和国内海上货物运输、经营管理船舶的航运企业，是中国船东协会理事单位、上海船东协会和航海学会常务理事单位、上海航交所VIP会员及波罗的海航运公会（BIMCO）成员，特别是近10多年来行业地位不断提高，目前已在航运领域有较高知名度和认可度。

②运营经验优势

经过多年发展，新海航业公司已经拥有了三条以5.2万吨为主的超灵便型干散货船队，且在该细分市场已经具备了敏锐的行业判断和管理能力，建立了一支适应超灵便型干散货船队的专业团队，形成了成熟且稳定的客户网络。

③管船技能优势

在过去10多年期间，新海航业公司根据联合国国际海事组织（IMO）颁布的《国际安全管理规则》（ISM Code）制订了公司船舶管理标准的中、英文版安全管理体系及分类操作手册，并几经改版修改不断完善。在日常经营活动，无论是公司岸基地经营层和各职能部门人员或船上各岗位船员，均严格按照安全管理体系和操作手册管理和操作船舶。公司还制定了针对各种紧急情况的应对预案及措施。在每年两次的海事局和船级社专家外审中，对公司的安全管理体系及日常管

船技能给予了高度评价，多年来被海事局评为“安全诚信公司”，船舶从未发生过重大海事事故和在港口国被滞留的严重事件。历年来，凡租用过船舶的租家都充分肯定了公司的管船技能，因而在市场享有很高的管船技能声誉，这一优势为今后的转型发展奠定了坚实的基础。

④地方竞争优势

上海地方国有企业资产涉及战略新兴产业、先进制造业与现代服务业、基础设施与民生保障等关键领域和优势产业，这些产业对于大宗商品和基础设施设备都存在较大的贸易需求。而上海地方国资系统内缺少较大的本土国际大型干散货运输企业，新海航业公司同属上海地方国资系统，且已经形成了良好的市场信誉，因此新海航业公司加速转型发展，集中提高自身干散货运输能力具有较强的地方竞争优势。

3、项目投资概算

项目投资主要以船舶固定资产投资为主，投资对象为配克令吊和抓斗的超灵便型船舶，计划订造 7 艘船舶，投资总额 10,950 万美元。

4、项目效益

根据公司测算，公司购买的超灵便型干散货船全部投入营运后，预计可实现年运输收入约 3,430 万美元，预计动态投资回收期约为 9 年。

（三）K00L 品牌男装项目

1、项目背景和概况

公司自创的 K00L 男装品牌创立于 1963 年，从 2010 年开始从事 K00L 品牌男装内销业务，目前已初步建立了由实体店、电商和电视导购三大渠道构成的立体营销模式。公司在上海地区的青浦奥特莱斯、松江狐狸城、百联金山购物中心、百联中环购物中心等均设有 K00L 品牌专卖店，并与一号店、京东淘宝、百联、拍拍、苏宁、易讯、当当网等电商建立了合作。K00L 品牌产品已经覆盖 6 大类、12 个产品品种，完成了 2,000 多个 SKU 的款式开发。

为进行战略转型，实施内外贸同步增长，公司拟以现有 K00L 品牌男装业务为基础，进一步拓展 K00L 男装销售渠道，扩大销售规模，提升产品设计开发能力，建立自有仓储管理系统和完善内部信息管理系统，提升品牌知名度和影响力，将 K00L 品牌打造成全国知名的男装品牌。

2、项目可行性分析

(1) 国家产业政策的大力扶持

2012年1月发布的《中国纺织工业“十二五”发展规划》中，明确指出：“通过制定品牌发展战略，提高品牌在研发、设计、生产、销售、物流、服务以及宣传推广各环节的整合能力。鼓励企业积极开展品牌推广宣传活动，扩大市场知名度和美誉度。提高家纺和服装品牌经营企业的市场集中度，形成营销网络覆盖全国且年销售收入超过100亿元的品牌服装家纺企业20家，其中部分企业具备品牌国际连锁实力。最终形成具有国际影响力的品牌5-10个，国内市场认知度较高的知名品牌100个；年销售收入超百亿的品牌企业50家，品牌产品出口比重达到25%”。《发展规划》为公司发展KOOOL品牌服装业务提供了政策支持。

2014年8月最新发布的《国务院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》中，明确要求促进我国产业逐步由生产制造型向生产服务型转变。其中第三部分《主要任务》第11条中明确指出，积极创建知名品牌，增强独特文化特质，以品牌引领消费，带动生产制造，推动形成具有中国特色的品牌价值评价机制。上述指导意见，对于企业积极进行品牌建设，提供了进一步的政策支持。

(2) 市场分析

①中国服装行业市场容量

中国服装市场容量巨大，已经成为国内最具成长性的消费市场之一。根据Euro Monitor提供的数据，2013年我国服装市场规模已经达到1.8万亿元，同比增长7.8%。以男装行业为例，市场容量已经从2010年的4,000亿元，发展至2014年的5,000亿元，市场容量每年保持6%-7%的增长幅度。

②我国居民服装消费情况

根据《金砖国家联合统计手册（2013年）》（中国统计出版社2014年7月出版）提供的官方权威统计数据，从2000年至2013年，我国城镇居民服装消费占人均支出的比例逐步提高，从2000年的10%提升到2013年的10.6%；我国农村居民服装消费占人均支出的比例则从2000年的5.7%上升到2013年的6.6%，增幅接近20%；我国城镇居民人均服装消费支出从2000年的500元增至2013年的1,910元。随着城乡居民收入的进一步增加，居民用于服装的支出比例也将继

续稳步上升。

③国内男装行业基本情况

根据华泰联合证券研究所的报告,2004-2013年,男装行业零售额以平均18%的增速扩大,预计未来20年男装市场仍将保持至少10%的扩容速度,至2030年可达到1.5万亿元的规模,是一个持续增长的市场,潜力巨大。

从男装消费者的年龄分析,25-29岁和35-45岁人群的服装消费需求最为旺盛,成为男装消费的主力军。他们偏好穿着大方、得体的男装,对于服装的面料和剪裁工艺有较强的认知度,对服装的价格不甚敏感,往往更加注重服装的款式,以及品牌的文化内涵。

从男装行业周期分析,男装行业正处于高速发展中的稳定期,现有男装企业对其营销策略和产品进行优化调整。新的男装品牌竞争格局正在形成中,品牌、价格、质量和服务将成为竞争的主要焦点,综合实力强的竞争者将在市场中占得先机。后发企业如果能够寻找合适的突破点,可以迅速扩大市场份额。

(4) 公司优势

东方创业作为一家多年从事服装进出口业务的公司,目前已拥有服装设计、打样、生产、物流、销售等相对完整的产业链,在服装领域获得了较高知名度。

① 内外贸结合优势

公司作为一家大型国有控股上市公司,拥有丰富的内外贸资源,与世界主要国家和地区建立了长期的业务合作,在行业中拥有良好的知名度。公司专业从事服装进出口业务已有50多年,具有丰富的服装经营经验。内外贸结合优势是KOOL品牌的独特优势,在多年从事服装外贸出口的过程中,公司不断消化吸收最新国外服装发展的资讯,将国际服装时尚风范融入KOOL产品中,使KOOL品牌男装聚国际时尚风范,引领国内男装的发展潮流。

② 产品设计优势

KOOL 倡导崇尚亲切(kind)随和的态度、乐观(optimistic)豁达的心理、适宜(optimum)和充满活力(lively)的生活方式,倡导男士既追求职业理想,又注重生活品质。

公司在多年的积累中打造了一支属于公司自己的服装设计团队,既有海外品牌服装设计的思路与理念,又熟悉国内市场,贴合各种消费者的不同消费习惯。

近年开发的产品，都取得了良好的销售业绩。

③产品品质优势

KOOL 品牌男装充分发挥公司“外贸世家，男装专家”的优势，传承欧洲百年来的制衣工艺，结合东方男士的体型特点，开发具有 KOOL 品牌自身特色、适应国内消费者品味的服装产品。KOOL 品牌男装已经成为国内商务场合和休闲派对的最适合的服装之一。

KOOL 品牌服装的面料采用绿色环保、崇尚健康，选择了优质面料进行剪裁，时尚与世界潮流同步。以主打产品衬衫为例，KOOL 衬衫注重科技含量，制作工艺精良，独有的先进袖笼粘衬技术，使得衬衫不易起皱，穿着更具舒适性。

④生产基地优势

公司自有完整的男装供应链，拥有直属 2 家生产企业以及几十家关联生产基地，在海外也拥有生产基地，特别是长期为国外知名品牌服装提供代加工等服务，设备先进，管理科学，拥有生产管理与成本控制的优势，擅长生产全系列的男装，包括衬衫、裤子、夹克、大衣、西装、针织男装、工装等各大类产品，每年生产产值超过 2 亿元。

⑤仓储、物流、配送优势与检品服务

东方创业全资拥有东方国际物流集团。东方国际物流集团是国内最大的物流企业之一，拥有仓储、物流、配送方面的优势，还能够为服装企业提供检品服务。

⑥营销模式优势

KOOL 品牌采用了目前较为先进的立体营销模式，采取分层次设计与营销的方式。现有的商品结构为线下专款、当季商品、网络专款，既相互独立，又三足鼎立，互相支撑。不同渠道间的产品互不重叠，形成互补效应，通过逐步规范不同渠道的商品价格策略，形成良性互动。

⑦渠道优势

公司在充分利用现有各种商业营销渠道，拓展市场，提高销售的同时，积极与百联集团等多家知名渠道商进行商业联盟战略合作，实现双方优势互补。

公司上述综合优势，有助于提升品牌知名度，提高销售业绩，并使消费者获得更好的消费体验。

3、项目投资概算

本项目总投资额预计 25,000 万元，主要用于投资营销渠道建设、仓储系统建设、设计研发中心建设、信息化建设以及铺底流动资金。

4、项目效益测算

公司根据各城市店铺建设需求的紧迫性以及店铺资源的可获得性，合理控制店铺建设的进度。本项目计算期 12 年，其中建设期 3 年，运营期 9 年，根据初步测算，稳定期年均主营收入 51,497 万元、稳定期年平均净利润超过 3,611 万元，投资动态回收期（税后）约为 9.3 年（含建设期 3 年）。

（四）跨境电子商务平台项目

1、项目背景和概况

公司从事对外贸易、商品代理、物流等业务多年，具有丰富的相关业务经验。近年来，强调信息化、数字化的商务模式对传统的业务模式形成强烈冲击，跨境电子商务作为一种新的数字化商务方式，代表未来的贸易、消费和服务方式。公司已经初步建立以 KOOL 品牌男装线上推广配合线下实体店等模式为代表的立体化销售渠道，推动公司突破传统业务体系，完善整体业务的商务链条。此外，公司收购了以“爱奢汇”（www.iluxday.com）作为主打电子商务平台、定位于培育和推广高端品牌的、具有行业代表性的跨境电子商贸企业上海领秀电子商务有限公司。

公司拥有从事海运外贸业务多年经验，与海关、商检、银行等具有长期合作关系，具备熟练、快速办理通关、报检、结汇能力。依托在外贸渠道、物流运输上的优势，公司拟以控股的领秀电商为平台，增加跨境电子商务平台投资，整合现有产业链各业务环节的线上业务，加快公司网上网下一体化建设进程。通过本项目的实施，公司一方面打造具有自身特色的跨境电子商务平台，做大、做强自有电子商务业务；另一方面可以迅速拓展销售渠道，有效的发展海外进口业务，形成对公司各业务统一进行专业的电商服务和管理，全面提升公司内部已有品牌的知名度和影响力。

2、项目可行性分析

（1）国家产业政策的大力扶持

2013 年，随着国务院办公厅在 7 月 26 日印发《关于促进进出口稳增长、调结构的若干意见》和 8 月 21 日转发商务部等部门《关于实施支持跨境电子商

务零售出口有关政策的意见》（国办发[2013]89号）等政策意见的出台，海关、财政部、商务部等在内的9个部委，为跨境电商在通关、检验检疫、税务以及收付汇等方面都出台了具体的配套措施，为跨境电商企业打造一条从营销到支付、物流和金融服务的清晰、完整的产业链奠定了政策基础。目前，上海、重庆、杭州、郑州、宁波等城市已开展跨境进口电商试点，并在各家试点企业的参与下，逐渐规范政策。

（2）国内市场需求空间广阔

据不完全统计，2012年我国网络零售超过1.3万亿元，同比增长67.5%，占社会消费品零售总额的比例超过6%，占世界网络零售电子商务交易额的18.5%，成为仅次于美国的全球第二大网络零售市场。

目前国内从事进口方向的电商主要形式是海外代购。据中国电子商务研究中心的市场数据监测报告显示，2011年、2012年、2013年，中国海外代购市场交易规模分别达到265亿元、483亿元、767亿元。根据美国尼尔森公司的调查报告，2013年中国有1,800万消费者跨境在线采购351.9亿美元，到2018年消费者将增加到3,590万，在线采购规模达到1,600亿美元。

从发展趋势看，跨境进口电商规模增长迅速，且拥有广阔的市场；从市场需求看，跨国网购群体看重境外商品的特殊性、高品质和高性价比的特点，且对境外商品需求量大。

以上两个方面的有利因素，东方创业发展跨境进口电商业务将具有较广综合而光明的市场前景。

（3）公司优势

①公司现有业务间的协作优势

公司以电子商务平台为媒介，对公司的传统业务、管理理念、物流、品牌、结算资源等进行整合，以加强公司竞争力和团队协作优势，提高公司的核心能力，使公司实现规模经济，使整个公司实现集聚经济效益。

②公司具有海外客户的资源优势

东方创业具有多年进口经验，拥有丰富的海外供应商资源及授权资质，能够为B2C进口平台提供大量货源保障。

③通关及信息优势

东方创业与海关、商检、银行等长期保持合作关系，具备快速通关，报检及结汇能力，为跨境进口电商的进口便利提供了基础。

4、项目投资概算

本项目总投资 10,000 万元。主要用于电商平台建设、海外招商、营销推广、仓储配套等投资。

（五）补充流动资金

公司拟用 14,188 万元补充流动资金，以规避国家金融信贷政策调整可能给公司生产经营引发的风险；增强公司资金支付能力，降低偿债风险；拓展公司业务，完善公司产业结构，缓解公司营运资金一定程度的压力，为公司在未来逐步展开的行业整合做好准备；降低融资成本，随着公司财务状况的改善，公司的盈利能力将有一定程度的提高。有助于提高公司的核心竞争能力和抗风险能力，从而拓展公司的发展潜力。

此外，公司近三年来的分红比例都在 30%以上，考虑到募集资金到位后业务规模扩大对流动资金的需求将会进一步增加，因此有必要使用部分募集资金补充流动资金。

四、本次募集资金项目的立项报批情况

公司本次非公开发行募集资金项目中的 K00L 品牌男装项目已取得沪浦发改陆备（2015）26 号《上海市企业投资项目备案意见》，超灵便散货船项目将根据相关法律法规要求，履行审批或备案手续。

五、本次非公开发行募集资金项目对公司财务状况及盈利能力的影响

本次非公开发行募集资金到位后，公司的总资产及净资产规模将相应增加，资产负债率下降，偿债能力加强，盈利能力进一步提高，现金流量情况得到改善，公司整体实力增强。

本次非公开发行后，外贸公司成为公司子公司，外贸公司的总资产、净资产、营业收入和利润将直接并入公司合并报表。其他募集资金投资项目产生的经营效益需要一定的时间才能体现，因此公司的每股收益可能在短期内被摊薄，但随着募集资金项目产生效益并达到预期后，公司盈利能力和经营活动产生的现金流量

净额均将明显提升。