

**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**  
**（第三次修订稿）**



**二〇一六年五月**

## 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 20,446.09 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《非公开发行股票之认购协议》
定价基准日	指	金浦钛业第五届董事会第三十次会议决议公告日
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
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），第三方物流等被列为重点发展行业。

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业务，合理布局化工、供应链管理等领域，实现钛白粉、供应链管理的良性互动、协同发展。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。

本次募集资金将用于建设化工供应链管理服务平台，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，为企业提供包括仓储、物流、代理采购等一站式的供应链管理服务，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11.00亿元，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
	合计	111,000.00	110,000.00

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、供应链管理领域属蓝海业务，发展前景广阔

###### （1）国家相关政策鼓励和大力支持

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。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。

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等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、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，为两地企业提供包括物流、仓储、代理采购等一站式的供应链管理服务。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110,000万元建设“化工供应链管理服务平台”，打造具有金浦特色的供应链管理服务业务。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，改善产业生态，促进产业协调发展。

### **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，公司将大力发展供应链管理服务业务，提升公司盈利能力。供应链管理服务业务市场空间广阔，发展迅速，通过悉心经营，该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**

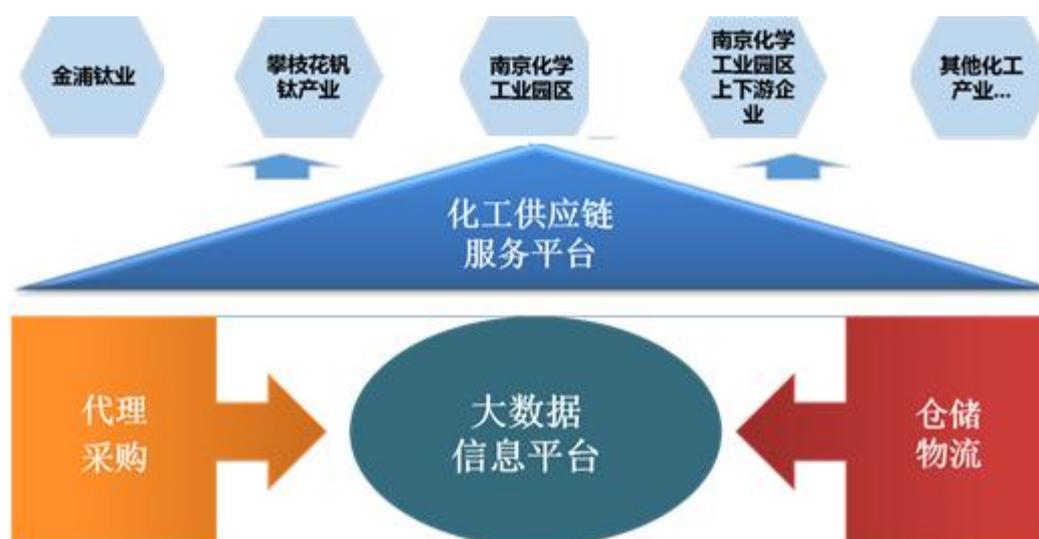
公司上下游企业供应链管理服务需求潜力较大，公司通过为其提供仓储、物流、代理采购等供应链服务，互利合作，能够巩固公司与上下游企业的合作关系，增强公司钛白粉业务的竞争力，实现业务的协同良性发展；同时，化工领域的供应链管理服务可以缓解上下游中小企业的资金压力，进一步加强公司与上下游企业的合作关系。

## **四、本次募集资金投资项目的基本情况与必要性、可行性**

### **(一) 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它化工企业的仓储、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



## （二）项目实施主体

本项目由公司全资子公司南京金浦供应链管理有限公司实施。

## （三）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

## （四）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三方物流发展，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

截至本预案公告日，南京化学工业园区已与金浦集团签署合作协议，攀枝花市经济与信息化委员会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包括物流、仓储、代理采购在内的全面的供应链管理服务。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。

## （五）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，构建符合非危险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非危险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

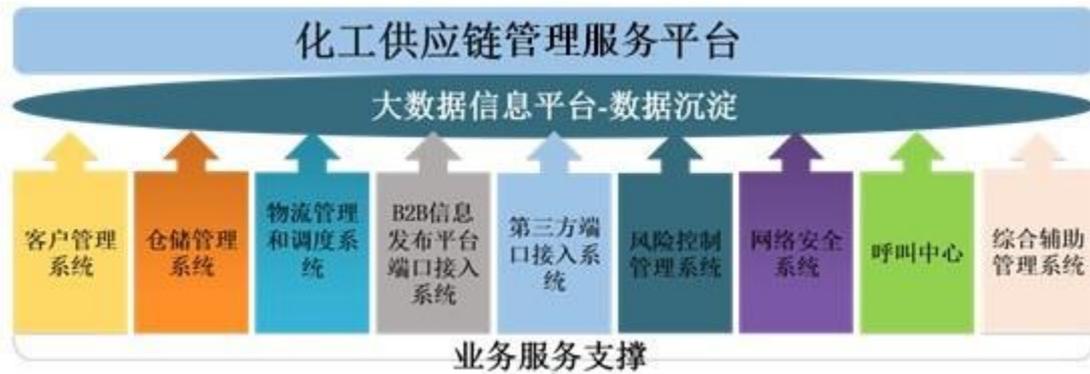
惠的采购价格；发挥在化工产品质量检测和评价方面的优势，结合公司的专业仓储和物流设施，确保采购质量和运输效率。

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

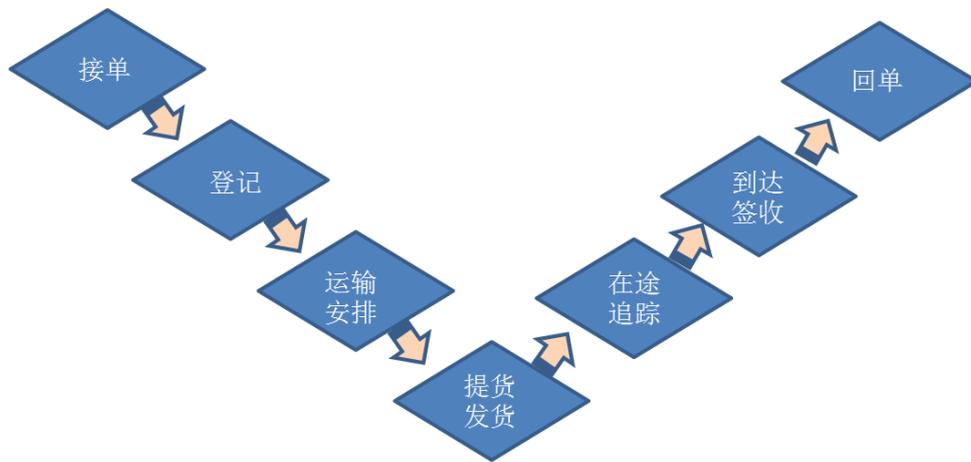
公司仓储业务的主要业务流程如下：



- 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要求进行库存管理。
- 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

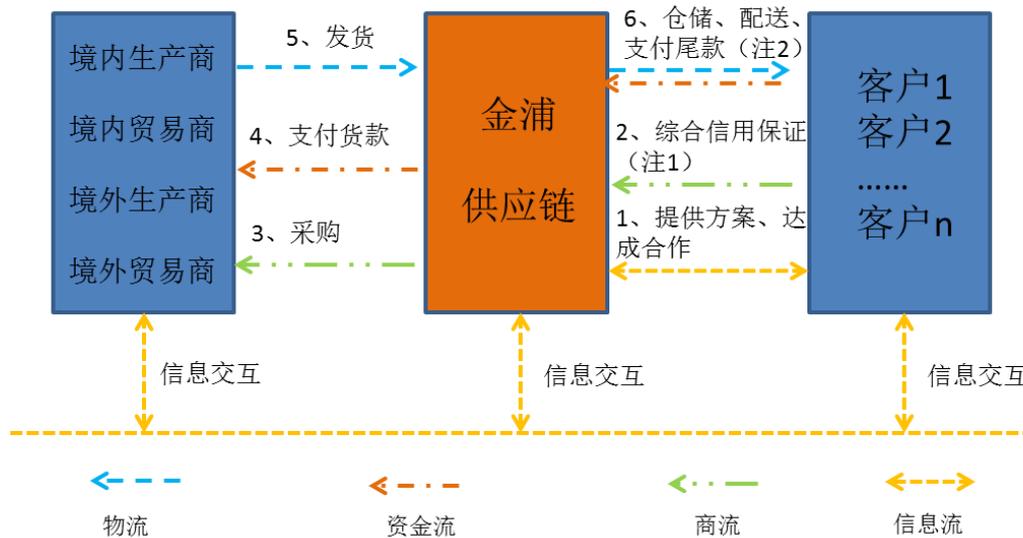
公司物流业务的主要业务流程如下：



- 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。公司还可为通过配送能力调配、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、支付尾款：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。

## （六）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可实现净利润 0.49 亿元、0.67 亿元、0.99 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，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，向供应链管理服务领域深度拓展，形成钛白粉、供应链管理服务等业务协同发展的产业布局。公司的供应链管理服务能够降低客户供应链成本，与客户互利共赢，并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

二〇一六年五月二十六日