贵州长征天成控股股份有限公司非公开发行股票预案

贵州长征天成控股股份有限公司

二〇一五年十一月

公司声明

公司及董事会全体成员保证本预案内容真实、准确、完整，并确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

本次非公开发行A股股票完成后，公司经营与收益的变化，由公司自行负责；因本次非公开发行A股股票引致的投资风险，由投资者自行负责。

本预案是公司董事会对本次非公开发行A股股票的说明，任何与之相反的声明均属不实陈述。

投资者如有任何疑问，应咨询自己的股票经纪人、律师、专业会计师或其他专业顾问。

本预案所述事项并不代表审批机关对于本次非公开发行A股股票相关事项的实质性判断、确认、批准或核准，本预案所述本次非公开发行A股股票相关事项的生效和完成尚待取得有关审批机关的批准或核准。

特别提示

1、有关本次非公开发行的相关事项已经公司第六届董事会第十五次会议审议通过，尚需公司股东大会批准和中国证券监督管理委员会核准。

2、本次非公开发行A股股票募集资金总额为不超过人民币368,000万元（含），扣除发行费用后拟全部用于基于移动互联的小微金融服务平台建设项目，发行数量为募集资金总额除以发行价格，若公司股票在定价基准日至发行日期间发生派发股利、送红股或转增股本等除权除息事项的，发行数量将根据发行价格的调整进行相应调整。

3、本次发行的定价基准日为发行期首日。发行价格为定价基准日前20个交易日公司股票交易均价的90%（定价基准日前20个交易日股票交易均价=定价基准日前20个交易日股票交易总额/定价基准日前20个交易日股票交易总量）。若公司股票在定价基准日至发行日期间发生派发股利、送红股或转增股本等除权除息事项的，发行价格将相应进行调整。

4、本次非公开发行A股股票的发行对象为本公司控股股东银河天成集团有限公司（以下简称“银河集团”）。银河集团拟以现金方式全额认购本次非公开发行的全部股票。银河集团认购的公司本次非公开发行的股票将发行结束之日起36个月内不得转让。

5、公司董事会将提请公司股东大会审议批准银河集团免于以要约方式增持公司股份。

6、敬请投资者关注公司利润分配及现金分红政策的制定及执行情况，最近三年现金分红金额和比例、未分配利润使用安排情况，具体情况参见本预案“第六节、本公司利润分配政策的制定和执行情况”。

7、本次非公开发行A股股票在发行完成后，不会导致本公司股权分布不具备上市条件。

第一节 本次非公开发行股票方案概要

一、公司基本情况

中文名称：贵州长征天成控股股份有限公司

英文名称：Guizhou Changzheng Tiancheng Holding Co., LTD.

法定代表人：王国生

成立日期：1997年11月13日

注册资本：人民币伍亿零玖佰贰拾万元

住所：贵州省遵义市武汉路1号

股票简称：天成控股

股票代码：600112

股票上市地：上海证券交易所

经营范围：投资管理；高、中、低压电器元件及成套设备；电气技术开发、咨询及服务；精密模具、机械加工、矿产品开采、加工（在取得许可或资质的子公司或分公司开展经营活动）；销售；网络系统技术开发、技术服务及成果转让；石油天然气项目投资、新能源产业投资、销售及售后服务；对外贸易、对外投资；提供金融、商业信息咨询。

二、本次非公开发行的背景和目的

公司目前主营业务范围涉及高、中压电气设备研发、生产、销售，矿产品开采、加工，以及互联网金融三大领域。自公司1997年上市以来，高中压电气设备制造一直是公司的主要利润来源，但由于公司主营产品高压有赖分接开关受所在细分市场的市场容量限制，无法满足公司跨越式发展的要求；此外公司收购的铝镁矿目前尚属建设期，公司面临较大的财务和业绩压力。鉴于以上传统业务的发展已经无法让公司获得强劲的营收增长，公司董事会决定在公司已经开展的金融支付业务和与多个城市签订的数字化服务平台项目的基础上，提议将本次非公开发行募集的资金全部用于建设基于移动互联的小微金融服务平台项目，从而实现公司向互联网金融业务领域的转型。

（一）我国的小微企业面临金融抑制的环境

根据国家工商行政管理总局2014年发布的《全国小微企业发展报告》，截至2013年底，全国共有小微企业1169.87万户，微型企业个体工商户4436.29万户现作微型企业纳入统计，两者相加小微企业共有接近5600万户，在工商登记注册的市场主体中所占比重达到94.15%。小微企业已经成为中国经济快速发展的重要商业力量。然而，小微企业规模的快速增长却与针对其特点的金融服务手段产生了严重背离，小微企业由于缺乏有效的抵质押物和完善的信用记录，加之其融资需求小、频、急的特点，往往难以从银行等正规金融机构获得贷款。

根据波士顿咨询公司（BCG）全球财富管理数据库的统计，财富水平较低（金融资产少于10万美元）的家庭数量占中国内地家庭总数的94%，中国市场的主体仍是普通家庭的大众型客户，但实际情况是这些客户往往被缺乏金融服务，他们通常达不到5万元人民币的银行理财门槛，缺乏有效投资渠道及公募基金的专业知识和经验，只懂得简单的储蓄。我国小微企业面临“贷款难”、“理财难”、“结算难”的金融生态环境。

（二）技术进步使得移动互联可以推动金融的创新

根据中国互联网络信息中心发布的《第36次中国互联网络发展状况统计报告》显示，截至2015年6月，中国互联网用户数达到6.88亿人，互联网普及率达到50.3%，较2014年底提升了0.9个百分点。同时，截至2015年6月，中国手机网民规模达到5.94亿，较2014年12月增加3679万人。网民中使用手机上网的人群占比的2014年12月的85.8%提升至88.9%，远高于其他设备上网的网民比例。随着移动用户数的快速增长，互联网金融亦将加速向移动互联网金融拓展，从而大幅拓宽金融生态领域的边界。

移动互联技术进步将大地推动金融的发展。一方面互联网及移动互联网使得客户随时随地处于“连接”和“在线”的状态，其偏好、行为、甚至心情能够被实时发现和追踪，从而使金融需求显性化，更容易被低成本地发现。另一方面大数据分析非量子营销和风险管控的手段，企业可通过移动终端获得金融增值服务，云计算则降低了金融服务的成本并提升了金融服务的效率，金融的需求和供给因此得到了更好的匹配。移动互联网使商业服务和金融服务得以无形地嵌入到人们生活的方方面面，为互联网金融、移动金融的创新和广泛应用提供了基础。

（三）公司在金融支付结算业务方面的优势

公司自2013年底正式涉足金融支付领域，在2015年拟参股金融租赁公司，人寿保险公司和农村商业银行等金融机构，在技术和市场方面为小微金融服务平台业务推广奠定了坚实的基础。

1、公司已储备了大量金融服务业务的人才，同时在金融系统的金融安全、风险控制、信用评级、流程处理、数据管理上积累了非常专业的技术知识和运营经验

2014年公司收购了持有第三方支付许可证的非金融支付机构：北京国华汇银科技有限公司100%股权，公司集中了银联、银行及第三方体系等多年在金融服务领域专业技术经验的核心管理层及运营团队，在金融系统的金融安全、风险控制、流程处理、数据储存上积累了非常专业的技术知识、创新技术手段及运营经验，未来公司将继续为大好科灵领域的人才培养和储备。

2、公司拟参股金融租赁公司、人寿保险公司和农村商业银行等金融机构，有利于丰富小微金融服务平台产品种类，为小微商户提供多样化的金融服务

通过参股不同类型的金融机构，是公司进行产业结构转型升级的重大举措，同时也是公司整个互联网金融战略体系的顶层设计的一部分。参股大型国有金融机构，在满足小微商户和其他客户群体资金保值和增值需求的同时，还可以通过对平台上各方交易数据和交易行为的分析，作确定搜索合用户深层次需求并加以分类，从而客制化产品以完善平台产品体系。另一方面，平台用户还可以通过同金融租赁公司和保险公司质押手上金融资产的方式（如未到期的理财产品、具有现金价值的保单等）进行融资，从而达到盘活存量资产，增强资产流动性，补充经营所需流动资金的目标。

在客户端，对金融租赁公司、人寿保险公司和农村商业银行资源的整合将使得小微金融服务平台的产品线更加丰富，未来小微商户的投、融资渠道和便利性将得到极大的增强，从而进一步提升小微商户对金融服务平台的粘性。同时，在获得金融服务平台用户访问量和交易量等基本数据的情况下，公司可以对有关数据进行统计、分析，从中发现平台用户访问网站和交易活动的规律，并将这些规律与产品和业务设计等相结合，从而发现目前平台所提供的产品和服务可能存在的问题，并为进一步修正或重新开发提供依据。

公司在小微金融服务平台建设中，各地增值业务还可以通过金融机构的各类渠道推广，金融机构的各类增值业务可通过大数据技术为小微金融服务平台建设中的线下渠道进行推广，实现双方业务互通。

公司在金融行业的布局可以使小微金融服务更加全面和多样化，为小微商户提供更多的支持，从而提升公司在金融服务产业链中的核心竞争力，使之形成更加完善的互联网金融生态系统，更好的服务于小微商户和社会大众。

（四）发行人在行业内较早与金融机构进行战略合作，为本次募投资项目的实施提供了全方位业务保障

虽然互联网金融行业是个鼓励创新的行业，但是随着2015年《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》、《非银行支付机构网络支付业务管理办法（征求意见稿）》等文件的出台，业务外类监管、银行与非银行支付机构各司其职等监管趋势已较为明显。

公司已与中国银联、微发银行、微保银行等国内多家金融机构签订战略合作协议，将国内金融机构作为在全国范围内展开综合支付业务的合作伙伴，由其负责提供支付业务，公司在全国范围内的线下网点投放支持各种支付方式的智能终端不少于300万台，搭建小微金融服务平台。

同时，金融机构的多种金融增值业务也与天成控股小微金融服务平台进行业务、渠道互通，通过该平台小微企业能得到多方位全面金融服务。目前，公司在互联网金融领域已经签约的重要协议如下：

合作单位	协议名称
北京银联商务有限公司	《移动支付战略及业务合作协议》
上海银联电子支付服务有限公司	《便民平台业务合作协议》、《支付业务渠道合作协议》
贵阳银行	《城市数字化服务平台建设项目合作协议》及《补充协议》
中国银联贵州分公司	《云金融服务平台合作协议》
上海浦东发展银行股份有限公司北京分行	《小微金融业务合作协议书》

（五）国家行业政策的持续利好，为募投项目的实施提供了良好的环境

在2014年互联网金融入政元年的背景下，行业政策持续利好，2015年7月18日，人民银行等十部委发布《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》，提出了一系列鼓励创新、支持互联网金融稳步发展的政策措施，积极鼓励互联网金融平台、产品和服务创新，鼓励从业机构和互内作，拓宽从业机构融资渠道，坚持简政放权和落实、完善财税政策，推动信用基础设施建设和配套服务体系建设。2015年11月11日，《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十三个五年规划的建议》正式发布，互联网金融首次被纳入了五年规划。行业政策的持续利好，能为本次募投项目的实施提供良好的政策环境。

（六）移动支付技术的发展为募投项目的实施奠定了技术基石

智能手机的快速普及和生产移动互联网金融产业的发展，作为一个拥有10.8亿手机用户、5.94亿手机网民的互联网大国，移动互联网金融正在变革传统的商品交易模式。近年来，随着银行卡发卡量的不断增多，移动支付的种类和交易规模，以及用卡及移动支付设施的普及程度，银行卡与移动支付的清算占社会清算总量的比重越来越高，持卡与移动支付的清算已经成为人们日常生活的普遍行为。因此，商户为顾客提供刷卡、移动支付服务是开店做生意的基本必备服务。

（七）以不对技术的储备为本次募投项目的实施提供了保障

公司自2013年底涉足金融支付业务以来，我国工商银行金融行业的公司通过国海证券网民表，如支付宝等公司都是由原来的互联网公司演化过来，人才积累也主要以互联网技术人才为主。而发行人核心成员来自银联、银行、网络广电、商务及消费品领域，均具备多年金融或互联网行业经验，对金融支付、互联网、电子商务、社区消费、消费商业模式、用户体验有深刻的理解与研究。其中运营团队均来自国内领先的互联网企业及专业电子商务平台，拥有丰富的网络运营、技术开发、渠道建设与客服管理经验。

另外在技术方面，公司核心技术人员在对金融系统的金融安全、风险控制、信用评级、流程处理、数据储存上也积累了非常专业的技术知识，公司在技术方面已经形成系统完整的自主知识产权，而竞争对手一般局限于某一类或者某一段服务的技术研发；公司的互联网产权是公司引入金业务能力的优质机研发而成的，潜在竞争对手如果设有长期的市场摸索、产品开发和市场用户检验，较难以复制公司的知识产权及知识产权下覆盖的商业模式。

五、本次募集资金投资项目的实施内容

本次非公开发行募集资金将用于基于移动互联的小微金融服务平台项目的建设，在实施内容上主要包括了移动互联的商户连接与推广、融合支付管理系统的建设、预给投资总额为488,000万元，其中，移动互联商户连接及推广投资180,500万元，融合支付管理系统投资137,410万元，运营费用及运营资金需要170,000万元。

（一）移动互联的商户连接与推广的基本内容

通过已签署战略合作的智慧城市，公司在市政的配合支持下，将更加有利于在小微商户中进行宣传和推广“天成通”移动智能终端，将智慧城市中的小微企业打造成能够为城市居民提供更加丰富金融服务内容的金融服务网点，提高小微企业的经营利润。并结合已经在小微企业中普及的智能手机等移动互联网设备，利用基于移动互联的移动终端向小微商户中的小型商户，尤其是小微商户、个体工商户进由于刷卡交易额小、笔数小、手续费低、收益低、维护成本高等原因而很少受到传统银行业务和机构的关注，移动业务，开拓内容丰富的微店类移动互联网金融业务，免费提供给商户使用，然后通过商户交纳的刷卡手续费收益来回收机具成本并持续获得收益，传统市场和商户投资回收期短、投资回报率高。而小微商户则反之。所以小微商户则反之。

从小微商户信息化服务上来看，目前市场上已经存在一些商业机构，传统收单机构，在传统POS上叠加一些水、电、燃气、还款等业务，在解决小商户收款以及便民服务上做了一定程度上的突破，但是目前的服务方式的主要特点还是解决小微收款和B2C模式上的增值服务，然而由于传统终端很大高，结合小微的交易特点，很难满足全地的利润来源，这主要是未能解决小微商户的需求问题，传统意移动智能终端设备的小额微收推广以及移动互联网的快速发展，将极下小微商户平移到移动互联网上来成为现实，公司借助这一市场机遇，适时推出了成本低、信息功能强大的基于移动互联的智能终端用于小微商户所面临的收款、缴费的问题，通过小微支付信息入口将小微商户平移到移动互联网，为小微商户提供500万小微商户构建了一个基于小微商户金融与信息服务的产业生态系统。

1、市场空间大，是一片比较广阔的蓝海领域。据统计，全国约有近500万小微商户，但收单POS保有量市场低，几乎未开发，市场机会极大，叠加信息化功能的POS终端的投入未能令个人与小微商户完美体验，也很难理解和满足小微商户的金融服务内涵。

2、需求强烈，近年来，随着银行卡发卡量数据的不断增长以及移动支付的井喷式发展，和用卡及移动支付习惯的逐步提升，银行卡与移动支付消费占社会消费品零售总额的比重越来高，持卡与移动支付消费已经成为人们日常生活的普遍行为。因此，商户为顾客提供刷卡、移动支付服务是开店做生意的基本必备服务。目前小微商户对于刷卡支付、移动近场受限环境普遍较低，基于移动互联的小微金融服务平台通过目身丰富的产品线以及创新智能终端的技术，将系统地解决小微商户的问题。

（三）进军基于移动互联的小微金融行业能够充分发挥公司现有互联网金融业务基础，未来实现业务延伸

公司在并购了国华汇银并取得第三方支付许可证后，又正式成立了互联网金融事业部，正式开始进军互联网金融。2014年开始，公司分别与遵义市、临汾市、保山市、保定市、贺州市、莱芜市六个人民政府成功签订了《关于数字化服务平台建设项目的战略合作协议》，签约合作的智慧城市市政府将将牵头出台数字化服务平台在本地的推广政策，负责协调其下属的公共事务管理接口的开放，并负责协调交通、医疗、教行及金融监管机构等部门参与整个数字化服务平台的建设。为开展在智慧城市中智能终端的布放、智能市民卡的发行和受理、智能手机移动客户端的发布提供基础，为本地化的推广奠定了基石。

公司将以签约的智慧城市为市场切入口，结合当地的财政投放和互联网广告宣传，通过自有团队、招募代理和加盟商，实现“天成通”移动智能终端等金融产品在当地小微商户中的快速落地实施，并快速复制成功模式进而推广到全国市场。

（三）发行人股参股金融租赁公司、人寿保险公司和农村商业银行，有利于丰富小微金融服务平台产品种类，为小微商户提供多样化的金融服务

公司筹建汇川农商行的申请于2015年上半年获得中国银监会的批复通过。公司通过全资子公司长征电气作为第一大股东，持股比例达到83%，并完成筹建准备工作，使公司小微金融服务业务为小微商户基础金融支付提供高可靠的保障。另外，公司分别于2015年9月17日召开的2015年第三次临时董事会审议通过了《关于参与发起设立金融租赁公司的议案》和2015年11月12日召开的第六届第十四次董事会审议通过了《关于参与发起设立大爱人寿保险股份有限公司的议案》，以上决议是公司进行产业结构转型升级的重大举措，同时也是公司整个互联网金融战略体系的重要组成部分，为公司小微金融服务平台的快速发展提供了强有力的保障。

在产品端，一方面金融租赁公司、人寿保险公司和农村商业银行是不同类型的金融机构，其所能够提供的理财或者投资产品将极大的丰富小微金融服务平台的产品种类，在满足小微商户和其他客户群体资金保值增值需求的同时，还可以通过对平台上各方交易数据和交易行为的分析，作确定搜索合用户深层次需求并加以分类，从而客制化产品以完善平台产品体系。另一方面，平台用户还可以通过同金融租赁公司和保险公司质押手上金融资产的方式（如未到期的理财产品、具有现金价值的保单等）进行融资，从而达到盘活存量资产，增强资产流动性，补充经营所需流动资金的目标。

在客户端，金融租赁公司、人寿保险公司和农村商业银行资源的整合将使得小微金融服务平台的产品线更加丰富，未来小微商户的投、融资渠道和便利性将得到极大的增强，从而进一步提升小微商户对金融服务平台的粘性。同时，在获得金融服务平台用户访问量和交易量等基本数据的情况下，公司可以对有关数据进行统计、分析，从中发现平台用户访问网站和交易活动的规律，并将这些规律与产品和业务设计等相结合，从而发现目前平台所提供的产品和服务可能存在的问题，并为进一步修正或重新开发提供依据。

公司在小微金融服务平台建设中，各地增值业务还可以通过金融机构的各类渠道推广，金融机构的各类增值业务可通过大数据技术为小微金融服务平台建设中的线下渠道进行推广，实现双方业务互通。

公司在金融行业的布局可以使小微金融服务更加全面和多样化，为小微商户提供更多的支持，从而提升公司在金融服务产业链中的核心竞争力，使之形成更加完善的互联网金融生态系统，更好的服务于小微商户和社会大众。

（四）发行人在行业内较早与金融机构进行战略合作，为本次募投资项目的实施提供了全方位业务保障

虽然互联网金融行业是个鼓励创新的行业，但是随着2015年《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》、《非银行支付机构网络支付业务管理办法（征求意见稿）》等文件的出台，业务外类监管、银行与非银行支付机构各司其职等监管趋势已较为明显。

公司已与中国银联、微发银行、微保银行等国内多家金融机构签订战略合作协议，将国内金融机构作为在全国范围内展开综合支付业务的合作伙伴，由其负责提供支付业务，公司在全国范围内的线下网点投放支持各种支付方式的智能终端不少于300万台，搭建小微金融服务平台。

同时，金融机构的多种金融增值业务也与天成控股小微金融服务平台进行业务、渠道互通，通过该平台小微企业能得到多方位全面金融服务。目前，公司在互联网金融领域已经签约的重要协议如下：

合作单位	协议名称
北京银联商务有限公司	《移动支付战略及业务合作协议》
上海银联电子支付服务有限公司	《便民平台业务合作协议》、《支付业务渠道合作协议》
贵阳银行	《城市数字化服务平台建设项目合作协议》及《补充协议》
中国银联贵州分公司	《云金融服务平台合作协议》
上海浦东发展银行股份有限公司北京分行	《小微金融业务合作协议书》

（五）国家行业政策的持续利好，为募投项目的实施提供了良好的环境

在2014年互联网金融入政元年的背景下，行业政策持续利好，2015年7月18日，人民银行等十部委发布《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》，提出了一系列鼓励创新、支持互联网金融稳步发展的政策措施，积极鼓励互联网金融平台、产品和服务创新，鼓励从业机构和互内作，拓宽从业机构融资渠道，坚持简政放权和落实、完善财税政策，推动信用基础设施建设和配套服务体系建设。2015年11月11日，《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十三个五年规划的建议》正式发布，互联网金融首次被纳入了五年规划。行业政策的持续利好，能为本次募投项目的实施提供良好的政策环境。

（六）移动支付技术的发展为募投项目的实施奠定了技术基石

智能手机的快速普及和生产移动互联网金融产业的发展，作为一个拥有10.8亿手机用户、5.94亿手机网民的互联网大国，移动互联网金融正在变革传统的商品交易模式。近年来，随着银行卡发卡量的不断增多，移动支付的种类和交易规模，以及用卡及移动支付设施的普及程度，银行卡与移动支付消费占社会消费品零售总额的比重越来越高，持卡与移动支付消费已经成为人们日常生活的普遍行为。因此，商户为顾客提供刷卡、移动支付服务是开店做生意的基本必备服务。

（七）以不对技术的储备为本次募投项目的实施提供了保障

公司自2013年底涉足金融支付业务以来，我国工商银行金融行业的公司通过国海证券网民表，如支付宝等公司都是由原来的互联网公司演化过来，人才积累也主要以互联网技术人才为主。而发行人核心成员来自银联、银行、网络广电、商务及消费品领域，均具备多年金融或互联网行业经验，对金融支付、互联网、电子商务、社区消费、消费商业模式、用户体验有深刻的理解与研究。其中运营团队均来自国内领先的互联网企业及专业电子商务平台，拥有丰富的网络运营、技术开发、渠道建设与客服管理经验。

另外在技术方面，公司核心技术人员在对金融系统的金融安全、风险控制、信用评级、流程处理、数据储存上也积累了非常专业的技术知识，公司在技术方面已经形成系统完整的自主知识产权，而竞争对手一般局限于某一类或者某一段服务的技术研发；公司的知识产权是公司引入金业务能力的优质机研发而成的，潜在竞争对手如果设有长期的市场摸索、产品开发和市场用户检验，较难以复制公司的知识产权及知识产权下覆盖的商业模式。

五、本次募集资金投资项目的实施内容

本次非公开发行募集资金将用于基于移动互联的小微金融服务平台项目的建设，在实施内容上主要包括了移动互联的商户连接与推广、融合支付管理系统的建设、预给投资总额为488,000万元，其中，移动互联商户连接及推广投资180,500万元，融合支付管理系统投资137,410万元，运营费用及运营资金需要170,000万元。

（一）移动互联的商户连接与推广的基本内容

通过已签署战略合作的智慧城市，公司在市政的配合支持下，将更加有利于在小微商户中进行宣传和推广“天成通”移动智能终端，将智慧城市中的小微企业打造成能够为城市居民提供更加丰富金融服务内容的金融服务网点，提高小微企业的经营利润。并结合已经在小微企业中普及的智能手机等移动互联网设备，利用基于移动互联的移动终端向小微商户中的小型商户，尤其是小微商户、个体工商户进由于刷卡交易额小、笔数小、手续费低、收益低、维护成本高等原因而很少受到传统银行业务和机构的关注，移动业务，开拓内容丰富的微店类移动互联网金融业务，免费提供给商户使用，然后通过商户交纳的刷卡手续费收益来回收机具成本并持续获得收益，传统市场和商户投资回收期短、投资回报率高。而小微商户则反之。所以小微商户则反之。

从小微商户信息化服务上来看，目前市场上已经存在一些商业机构，传统收单机构，在传统POS上叠加一些水、电、燃气、还款等业务，在解决小商户收款以及便民服务上做了一定程度上的突破，但是目前的服务方式的主要特点还是解决小微收款和B2C模式上的增值服务，然而由于传统终端很大高，结合小微的交易特点，很难满足全地的利润来源，这主要是未能解决小微商户的需求问题，传统意移动智能终端设备的小额微收推广以及移动互联网的快速发展，将极下小微商户平移到移动互联网上来成为现实，公司借助这一市场机遇，适时推出了成本低、信息功能强大的基于移动互联的智能终端用于小微商户所面临的收款、缴费的问题，通过小微支付信息入口将小微商户平移到移动互联网，为小微商户提供500万小微商户构建了一个基于小微商户金融与信息服务的产业生态系统。

1、市场空间大，是一片比较广阔的蓝海领域。据统计，全国约有近500万小微商户，但收单POS保有量市场低，几乎未开发，市场机会极大，叠加信息化功能的POS终端的投入未能令个人与小微商户完美体验，也很难理解和满足小微商户的金融服务内涵。

2、需求强烈，近年来，随着银行卡发卡量数据的不断增长以及移动支付的井喷式发展，和用卡及移动支付习惯的逐步提升，银行卡与移动支付消费占社会消费品零售总额的比重越来高，持卡与移动支付消费已经成为人们日常生活的普遍行为。因此，商户为顾客提供刷卡、移动支付服务是开店做生意的基本必备服务。目前小微商户对于刷卡支付、移动近场受限环境普遍较低，基于移动互联的小微金融服务平台通过目身丰富的产品线以及创新智能终端的技术，将系统地解决小微商户的问题。

（三）进军基于移动互联的小微金融行业能够充分发挥公司现有互联网金融业务基础，未来实现业务延伸

公司在并购了国华汇银并取得第三方支付许可证后，又正式成立了互联网金融事业部，正式开始进军互联网金融。2014年开始，公司分别与遵义市、临汾市、保山市、保定市、贺州市、莱芜市六个人民政府成功签订了《关于数字化服务平台建设项目的战略合作协议》，按期协议，公司将联合本地的业务运营商和公共事业单位，进行数字化系统的互联互通，并通过城市中投资的“天成通”智能终端与智能卡一通，为当地的小微企业以及城市居民提供更多智能化的生活缴费与支付便利。

利用智慧城市这个独具特色的战略合作切入点，公司将更加便利地推广“天成通”移动智能终端与智能一卡通，将智慧城市中的小微企业打造成能够提供更加丰富金融服务内容的金融服务网点，提高小微企业的经营利润，并结合已经在小微企业中普及的智能手机等移动互联网设备，为小微企业提供在移动互联网的技术支持，例如进销存商品管理、销售成本分析等增值服务，提高小微企业的经营效率。

综上，凭借公司在战略发展上的合作优势，公司将在小微金融服务领域这个新的蓝海上独具特色和优势。

（四）互联网金融企业的特性决定了需要参与者具备充足资金作为后盾

互联网理性的核心点是一切以用户体验为中心，深入挖掘用户价值，满足用户最迫切的需求，用户对金融投资和金融消费的要求是纯粹简捷方便、服务及时快小、具备效率；互联网金融平台在提供服务过程中，必须持续不断地通加资金投入，主要包括大数据中心和网络平台设备设施及专业人员投入，BAT（阿里巴巴、腾讯、百度）年均固定资产和研发投入多达十几亿元；在平台运营过程中，为了获取用户和业务快速增长，需要投入大量的市场推广费用；需要投入足额的储备资金作为运营保障，例如：平安集团旗下陆金所Lufax平台上的产品（除V8理财外）都由集团内担保公司的资金提供全额担保。

目前互联网金融行业的竞争已经使从业企业生了变化，如果说最开始比的是自身的互联网企业运营、管理能力，那么目前比拼将是全方位的，不但要比对于风险的识别、控制、管理能力，还要比项目的引入能力、品牌的建设和宣传能力，但其中最为关键的地方还是在于资金的投入上，互联网金融企业的发展必定要受到互联网所具备特点的制约，但在品牌的宣传、推广和市场认知度上，就需要投入大量的资金。在风险管理方面，行业人才的补充，也需要投入大量的资金。

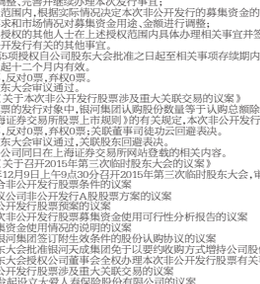
互联网金融行业刚诞生时，是一个全面抗衡的阶段，而手段就是保证资金的投入。由于互联网金融行业的进入门槛已经被抬高，比如熊猫烟花投资银湖网的注册资本金达到1亿元，鹏鼎创盈也已经增资到5.2亿元。过去只有几万、十几万的线上借贷标的也水涨船高到动今的百万、千万资金借贷需求，所以资金储备的安全与充足，对互联网金融来说是至关重要的。

四、本次募集资金投资项目的可行性分析

（一）发行人以小微商户作为目标群体，通过市民一卡通及智能终端的推广，能实现本次募投的差异化竞争，迅速占领目标市场

本次募投计划通过三年时间，实现小微投放300余万台移动智能终端及个人投放3,000万张居民一卡通；以已签约的六个智慧城市为基础，通过与各地业务项目的对接与实施，针对目前市民医保卡、社保卡、银行卡、水电煤缴费等各种资源重复、以及小微企业目前面临的“收款难”、“申请难”、“结算难”、“取款难”、“服务难”、“融资难”等问题，通过融合支付技术及智能终端点辅设，最终建立一个小微金融环境线下、线上的O2O双向闭环模式。

与其他互联网金融企业基本都是专注于互联网线上拓展不同，公司本次募投计划大小微企业这块“蓝海”市场，由线下拓展为基础，提升线上业务，能够真正实现互联网金融业务线上、线下的双向互动。



（二）各地政府对于智慧城市的需求，为募投项目的实施提供了良好的市场氛围；通过与六个城市签约智慧城市建设，发行人能够迅速切入市场

随着我国城镇化建设的推进，为了破解“城市病”困局，智慧城市概念应运而生。各地政府对于智慧城市的热切需求，为本次募投项目的实施提供了良好的市场环境。通过建设小微企业互联网金融服务平台、辅设市民一卡通及智能终端等手段，充分整合、挖掘、利用信息技术与信息资源，能有效连接小微商业、交通、医疗、银行及金融监管机构等社会各行各业，真正实现资源优化。

在2014年，公司已经陆续与遵义市、临汾市、保山市、保定市、贺州市、莱芜市人民政府成功签订了《关于数字化服务平台建设项目的战略合作协议》。签约合作的智慧城市市政府将牵头出台数字化服务平台在本地的推广政策，负责协调其下属的公共事务管理接口的开放，并负责协调交通、医疗、教行及金融监管机构等部门参与整个数字化服务平台的建设。为开展在智慧城市中智能终端的布放、智能市民卡的发行和受理、智能手机移动客户端的发布提供基础，为本地化的推广奠定了基石。

公司将以签约的智慧城市为市场切入口，结合当地的财政投放和互联网广告宣传，通过自有团队、招募代理和加盟商，实现“天成通”移动智能终端等金融产品在当地小微商户中的快速落地实施，并快速复制成功模式进而推广到全国市场。

（三）发行人股参股金融租赁公司、人寿保险公司和农村商业银行，有利于丰富小微金融服务平台产品种类，为小微商户提供多样化的金融服务

公司筹建汇川农商行的申请于2015年上半年获得中国银监会的批复通过。公司通过全资子公司长征电气作为第一大股东，持股比例达到83%，并完成筹建准备工作，使公司小微金融服务业务为小微商户基础金融支付提供高可靠的保障。另外，公司分别于2015年9月17日召开的2015年第三次临时董事会审议通过了《关于参与发起设立金融租赁公司的议案》和2015年11月12日召开的第六届第十四次董事会审议通过了《关于参与发起设立大爱人寿保险股份有限公司的议案》，以上决议是公司进行产业结构转型升级的重大举措，同时也是公司整个互联网金融战略体系的重要组成部分，为公司小微金融服务平台的快速发展提供了强有力的保障。

在产品端，一方面金融租赁公司、人寿保险公司和农村商业银行是不同类型的金融机构，其所能够提供的理财或者投资产品将极大的丰富小微金融服务平台的产品种类，在满足小微商户和其他客户群体资金保值增值需求的同时，还可以通过对平台上各方交易数据和交易行为的分析，作确定搜索合用户深层次需求并加以分类，从而客制化产品以完善平台产品体系。另一方面，平台用户还可以通过同金融租赁公司和保险公司质押手上金融资产的方式（如未到期的理财产品、具有现金价值的保单等）进行融资，从而达到盘活存量资产，增强资产流动性，补充经营所需流动资金的目标。

在客户端，对金融租赁公司、人寿保险公司和农村商业银行资源的整合将使得小微金融服务平台的产品线更加丰富，未来小微商户的投、融资渠道和便利性将得到极大的增强，从而进一步提升小微商户对金融服务平台的粘性。同时，在获得金融服务平台用户访问量和交易量等基本数据的情况下，公司可以对有关数据进行统计、分析，从中发现平台用户访问网站和交易活动的规律，并将这些规律与产品和业务设计等相结合，从而发现目前平台所提供的产品和服务可能存在的问题，并为进一步修正或重新开发提供依据。

公司在小微金融服务平台建设中，各地增值业务还可以通过金融机构的各类渠道推广，金融机构的各类增值业务可通过大数据技术为小微金融服务平台建设中的线下渠道进行推广，实现双方业务互通。

公司在金融行业的布局可以使小微金融服务更加全面和多样化，为小微商户提供更多的支持，从而提升公司在金融服务产业链中的核心竞争力，使之形成更加完善的互联网金融生态系统，更好的服务于小微商户和社会大众。

（四）发行人在行业内较早与金融机构进行战略合作，为本次募投资项目的实施提供了全方位业务保障

虽然互联网金融行业是个鼓励创新的行业，但是随着2015年《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》、《非银行支付机构网络支付业务管理办法（征求意见稿）》等文件的出台，业务外类监管、银行与非银行支付机构各司其职等监管趋势已较为明显。

公司已与中国银联、微发银行、微保银行等国内多家金融机构签订战略合作协议，将国内金融机构作为在全国范围内展开综合支付业务的合作伙伴，由其负责提供支付业务，公司在全国范围内的线下网点投放支持各种支付方式的智能终端不少于300万台，搭建小微金融服务平台。

同时，金融机构的多种金融增值业务也与天成控股小微金融服务平台进行业务、渠道互通，通过该平台小微企业能得到多方位全面金融服务。目前，公司在互联网金融领域已经签约的重要协议如下：

合作单位	协议名称
北京银联商务有限公司	《移动支付战略及业务合作协议》
上海银联电子支付服务有限公司	《便民平台业务合作协议》、《支付业务渠道合作协议》
贵阳银行	《城市数字化服务平台建设项目合作协议》及《补充协议》
中国银联贵州分公司	《云金融服务平台合作协议》
上海浦东发展银行股份有限公司北京分行	《小微金融业务合作协议书》

（五）国家行业政策的持续利好，为募投项目的实施提供了良好的环境

在2014年互联网金融入政元年的背景下，行业政策持续利好，2015年7月18日，人民银行等十部委发布《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》，提出了一系列鼓励创新、支持互联网金融稳步发展的政策措施，积极鼓励互联网金融平台、产品和服务创新，鼓励从业机构和互内作，拓宽从业机构融资渠道，坚持简政放权和落实、完善财税政策，推动信用基础设施建设和配套服务体系建设。2015年11月11日，《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十三个五年规划的建议》正式发布，互联网金融首次被纳入了五年规划。行业政策的持续利好，能为本次募投项目的实施提供良好的政策环境。

（六）移动支付技术的发展为募投项目的实施奠定了技术基石

智能手机的快速普及和生产移动互联网金融产业的发展，作为一个拥有10.8亿手机用户、5.94亿手机网民的互联网大国，移动互联网金融正在变革传统的商品交易模式。近年来，随着银行卡发卡量的不断增多，移动支付的种类和交易规模，以及用卡及移动支付设施的普及程度，银行卡与移动支付消费占社会消费品零售总额的比重越来越高，持卡与移动支付消费已经成为人们日常生活的普遍行为。因此，商户为顾客提供刷卡、移动支付服务是开店做生意的基本必备服务。

（七）以不对技术的储备为本次募投项目的实施提供了保障

公司自2013年底涉足金融支付业务以来，我国工商银行金融行业的公司通过国海证券网民表，如支付宝等公司都是由原来的互联网公司演化过来，人才积累也主要以互联网技术人才为主。而发行人核心成员来自银联、银行、网络广电、商务及消费品领域，均具备多年金融或互联网行业经验，对金融支付、互联网、电子商务、社区消费、消费商业模式、用户体验有深刻的理解与研究。其中运营团队均来自国内领先的互联网企业及专业电子商务平台，拥有丰富的网络运营、技术开发、渠道建设与客服管理经验。

另外在技术方面，公司核心技术人员在对金融系统的金融安全、风险控制、信用评级、流程处理、数据储存上也积累了非常专业的技术知识，公司在技术方面已经形成系统完整的自主知识产权，而竞争对手一般局限于某一类或者某一段服务的技术研发；公司的知识产权是公司引入金业务能力的优质机研发而成的，潜在竞争对手如果设有长期的市场摸索、产品开发和市场用户检验，较难以复制公司的知识产权及知识产权下覆盖的商业模式。

五、本次募集资金投资项目的实施内容

本次非公开发