(上接B13版)

合伙人姓名	出资额(万元)	出资比例(%)
梅宏	400.00	36.36
黄加园	700.00	63.64
合计	1,100.00	100.00

3、最近三年的业务发展情况、经营成果

科创嘉源主要参与创业投资业务,代理其他创业投资企业等机构或个人的创业投资业务,创业投资咨询业务,为创业企业提供创业管理服务业务,参与设立创业投资企业与创业投资管理顾问机构。

4、科创嘉源最近一年及一期的主要财务数据(未经审计)

单位:人民币元

项目	2015.3.31/2015年1-3月	2014.12.31/2014年
资产	11,533,138.74	11,463,895.69
所有者权益	10,220,267.50	10,569,474.96
营业收入	0	0
净利润	-349,207.46	-592,884.66

5、发行对象及其董事、监事、高级管理人员最近五年受罚情况

科创嘉源及其执行事务合伙人最近五年不存在行政处罚(与证券市场明显无关的除外)、刑事处罚,也未涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或者仲裁。

6、本次发行完成后的同业竞争和关联交易情况

科创嘉源未从事与上市公司相关的业务,也未与上市公司发生任何关联交易。本次发行完成后,成都科创嘉源创业投资中心(有限合伙)及其控股股东、实际控制人与上市公司不存在同业竞争及关联交易情况。

7、本次发行预案披露前24个月内发行对象及其控股股东、实际控制人与上市公司之间的重大交易情况

本次发行预案披露前24个月内成都科创嘉源创业投资中心(有限合伙)及其控股股东、实际控制人与上市公司之间不存在重大交易情况。

第三节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析

一、本次募集资金投资项目概况

公司本次非公开发行募集资金总额不超过人民币488,000万元(含488,000万元),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。

基于移动互联的小微金融服务平台旨在服务于全国近5500万小微商户及顾客,解决小微"收款难"、"申请难"、"结算难"、"取款难"、"服务难"及"融资难"的金融生存状态。通过铺设移动互联智能终端、构建金融服务平台,为小微商户提供成熟的服务类解决方案,并全面解决小额贷款(天成商贷宝)、小微理财(天成日日盈)等多种金融需求。同时,通过构建的智能终端网络,利用基于移动互联的智能终端在小微商户中的高普及度,提供满足各种金融服务场景的移动智能终端设备,公司将打造综合一体化的小微金融服务平台,可以为小微商户的客户提供常缴费(水、电、燃气等)以及个人金融服务(转账、还款、小额取款),提高小微商户的工作效率和经营收入。通过平台获取到小微商户的流水信息、个人客户的缴费信息、消费习惯等数据资产后,经过大数据的科学分析,能够实现风险定价和控制,为银行、券商、基金、信托及其他互联网金融服务公司找到客户,为小微在未来提供小额贷款和理财等金融服务提供征信依据和实施基础。

自2013年底公司正式涉足金融支付领域起,经过近一年的精心打造,公司已在技术方面构建完成了小微支付平台和增值业务管理平台,并于2015年在贵州省正式上线试运营,目前日均处理资金近2个亿。在市场方面,目前公司已经与贵州省遵义市、山西省临汾市、河北省保定市、云南省保山市、广西省贺州市、山东省莱芜市等6个城市签订了智慧城市战略合作协议,以这6个城市为中心将小微金融服务辐射全省,乃至全国,为小微金融服务业务推广奠定了坚实的基础。

目前,小微商户和中低收入人群身处金融抑制的环境,具有强烈的互联网支付和投融资需求,但由于目前金融环境和已有产品的局限,众多的互联网金融服务还无法实现。因此公司计划本次募集资金主要用于在未来5年重点推广小微商户移动智能终端,铺设城市中心及乡镇行政村小微商户终端300万台,对现有金融服务平台进行扩容及升级,构建基于移动互联的小微金融服务平台。通过新平台的建立,创新小微支付渠道,深度丰富和完善小微金融服务业态,为小微商户及顾客提供良好的金融服务体验,最终改善我国小微金融的生态环境。

二、本次发行募集资金使用计划

公司本次非公开发行募集资金总额不超过人民币488,000万元(含488,000万元),扣除发行费用后全部用于如下项目:

单位:人民币万元

序号	项目名称	项目总投资	拟投入募集资金
1	基于移动互联的小微金融服务平台建设项目	488,000	488,000
合计		488,000	488,000

在本次发行募集资金到位之前,公司可根据募集资金投资项目实施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,按照相关法规规定的程序以募集资金置换自筹资金。公司募集资金不足上述项目拟投入募集资金额部分由公司自筹解决。公司董事会可根据实际情况,对上述项目的募集资金投入金额进行适当调整。

三、本次募集资金投资项目的必要性分析

(一)公司目前正力图产业转型,进入基于移动互联的小微金融服务产业符合公司的发展战略,能为公司带来可持续发展

2014年公司董事会经详尽调研,制订了公司的战略规划,拟加大对互联网金融业务的投资,并将互联网金融作为公司产业转型的方向。公司目前主营业务主要包括高、中、低压电器元件及成套设备设计、研制、生产、销售,矿产品开采、加工及互联网金融三大领域。高中压电气设备制造是公司多年来的主要利润来源,但电气设备制造业作为周期型行业,未来随着国家经济增长经济高增长速度的逐步回落,公司在电气领域的发展速度会受到一定影响,另外公司收购的钼镍矿目前尚属建设期,公司面临较大的财务和业绩压力。基于以上传统业务的发展已经无法让公司获得更加有效和强劲的营收增长,公司将主营业务转型为基于互联移动的小微金融服务领域,谋求在互联网金融领域取得跨越式发展势在必行。

(二)小微企业现存的金融环境急需改善,庞大的数量级带来了新机会,公司尽快开启小微金融服务平台建设,能够抓住机遇、建立先发优势

从小微商户基础支付服务来看,中国银行卡产业经过近20年的发展,传统大型商户收单市场已经趋近饱和,传统受理市场的竞争正逐步从"服务竞争"向"价格战竞争"过渡,各收单机构尤其是银行为抢夺优质商户资源,不惜铤而走险采用"套扣率"等违规操作,为第三方支付企业进入收单市场造成极大的障碍。一柜多机、争抢商户、降低费率等市场恶意竞争现象严重,使竞争达到白热化。然而,在对行业整体现状进行分析研究的基础上可发现:小微商户的金融需求因银行服务成本和综合收益不匹配,银行不关注、第三方受限制,导致小微商户"收款难"、"申请难"、"结算难"、"取款难"、"服务难"、"融资难"一直困扰小微商户的发展。据不完全统计,近12年间,全国累计注册成立了5500多万家小微商户,小微商户已经成为中国经济快速发展的重要商业力量。但小微商户规模的快速增长与针对其特点的金融服务手段严重背离,截止2014年12月,全国累计针对小微商户的POS数量不超过30万台,POS服务(收单服务)的覆盖率不足1%,与发达国家平均76%的POS覆盖率形成天壤之别。

可以说,在整体收单市场中,面向传统市场和传统商户的竞争尤为激烈,而在细分领域内的市场和商户却并未受到足够的重视。传统市场和商户,主要指餐饮、酒店、商场等传统市场以及大中型商户,这类市场商户刷卡交易额大、交易笔数多、手续费率高(大部分为1%以上),收单机构获得的收益较大。然而在细分领域内的中小型商户,尤其是小微商户、个体工商户却由于刷卡交易额小、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收单机构的青睐。银行卡收单业务,行业内普遍的做法是收单机构投资机具,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单收益,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。所以小微商户的收单业务较少问津。

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,但是由于传统终端投入高,结合小微的交易特点,很难满足企业的利润来源,这主要是未能激活小微商户的需求内涵,,伴随着移动智能终端设备的大幅度的推广以及移动互联网的快速发展,将线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、缴费的同时,通过小微支付信息入口将小微商户平移到移动互联网,为全国近5500万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5500万小微商户,但收单POS保有量非常低,几乎未开发,市场机会极大;叠加信息化功能的POS/终端的投入未能对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大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。目前小微商户对于刷卡支付、移动进场受理环境普遍较低,基于移动互联的小微互联网金融服务平台通过自身丰富的产品线以及创新智能终端的应用,将系统解决困扰小微商户这一问题。

(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,正式开始涉足互联网金融。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》,按照协议,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,并通过城市中投放的"天成通"智能终端与智能一卡通,为当地的小微企业以及城市居民提供更多智能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,公司将更加便利的推广"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端的技术支持,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

互联网思维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流程简捷方便,服务及时贴心、具备效率;互联网金融平台在提供服务过程中,必须持续不断地追加资金投入,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发生了变化,如果说最开始比的是自身的互联网企业运营、管理的能力,那么目前的比拼将是全方位的,不但要比对于风险的识别、驾驭、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的特点的制约,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。

互联网金融行业即将进入的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如今的百万、千万资金借贷需求,所以资金链的安全与充足,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)发行人以小微企业作为目标群体,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小微商户及个人投放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网点铺设,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,公司本次募投针对小微企业这块"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。

(1) 移动智能终端 (2) 门禁 app (3) 手机钱包 App (4) 第三一体支架 (5) 无线通 PC 端管理方案

(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、铺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,负责协调公共事务缴费接口的开放,并负责协调交通、医疗、银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,结合当地的媒体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。

市民卡卡样

(三)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,业务分类监管、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、浦发银行、贵阳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中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银联卡智能终端不少于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》

(四)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

自2014年互联网金融写入政府工作报告开始,行业政策持续利好。2015年7月27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,鼓励从业机构相互合作,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。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。

(五)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催生了移动互联网金融行业的发展,作为一个拥有10.8亿手机用户、4.2亿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、移动支付的井喷式发展,以及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。

(六)人才和技术的储备为本次募投的实施提供了保障

互联网金融行业的核心竞争力是人才。目前,我国互联网金融行业的公司普遍注重互联网因素,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、互联网、电子商务及消费品领域,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、渠道建设与客服督导经验。

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从业多年的业内团队研发而成的,潜在竞争对手如果没有长期的市场摸索、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网点建设与推广、融合支付管理系统的建设。预估投资总额为488,000万元,其中,移动互联的网点建设及推广投资180,590万元,融合支付管理系统投资137,410万元,运营费用及营运资金需要170,000万元。

(一)移动互联的网点建设与推广的基本内容

通过已签署战略合作的智慧城市,公司在市政府的配合支持下,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移动智能终端,为小微企业提供在移动互联端的技术支持,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。

1、"天成通"移动智能终端

"天成通"移动智能终端是互联移动智能支付的载体,在类型上将根据不同区域城市的小微在经营和使用上的习惯差异,公司将提供各类智能支付终端满足全方面的线下支付场景需求,以及通过和城市公共事业的合作和本地化商业服务的融通,公司也将移动智能终端与移动智能手机相结合,使得小微可以非常轻松的利用手上的智能手机APP进行金融服务,为小微提升工作效率和提高业务收入带来质的转变。

最终实现每个小微网点都是一个功能强大的互联移动金融服务站,为智慧城市的发展也做足了准备和铺垫。

(二)融合支付管理系统的基本内容

融合支付管理系统是一套以银行为收单主体,基于银行卡基础线下支付与第三方支付账户支付体系的技术融合,后台系统通过大数据创新技术(基于流数据的挖掘模型、算法)进行风控、信用体系评估、消费行为分析等,最终实现用户在线下实现不限于卡基支付的移动支付体验。小微商户通过融合支付渠道,可以为居民提供便捷的综合服务体验,包括交纳水电费、信用卡还款、彩票买卖等各类缴费及个人金融支付服务。通过融合支付渠道获取小微商户的流水信息、个人客户的缴费信息、消费习惯等数据资产,为小微在未来提供小额贷款和理财等金融服务提供了征信依据和实施基础。

融合支付管理系统建设及租赁房产作为项目运营的机房和办公场所,并需要采购相应设备完成机房基础设施的建设。采购的硬件包括智能终端设备、服务器、交换机和无线设备、存储柜、防火墙、电脑、带宽等。

1、小微贷款(天成商贷宝)

天成商贷宝是基于小微商户金融服务平台,在互利互惠的基础上与金融机构展开深度合作,向小微商户提供的一种融资手段,可以向在融合支付平台上的交易小微企业提供信贷服务。天成商贷宝充分满足了平台上小微企业短、频、快的资金周转以及固定资产投资需求。

2、小微理财(天成日日盈)

天成日日盈是基于小微商户金融服务平台,通过与银行、基金公司等金融服务机构合作,提供针对小微商户交易资金中盈余资金的理财功能。相较于个人投资者,小微商户的余额理财需求更为迫切。尤其是大部分商户的日营收资金流水就达到上万元,普遍小微的资金都在结算银行处于一种日日活期状况,收益率极低。天成日日盈的出现将帮助小微商户余额理财进化到移动互联网时代,小微商户的余额理财可以帮助小微在每日沉淀的营业收入中获得新的收入增长点。

3、天成即时付(T+0)

天成即时付(T+0)是基于小微金融服务平台与银行合作,通过交易流水及大数据挖掘技术,为小微商户提供交易资金即刻到账服务。满足了具有时刻到账需求的小微商。

(三)运营费用及营运资金

1、运营费用

本项目运作过程中会发生的一些必要的费用。运营费用需人民币50,000万元,其中包括运营及人员工资费用等。

2、营运资金

营运资金主要用于提供T+0及金融服务的垫款资金。

(四)整个项目的效益分析

经测算,本项目内部收益率为30.85%,投资回收期为5年,有良好的经济效益。

六、可行性分析结论

综上所述,本次募集资金投资项目主要围绕公司进军基于移动互联的小微金融服务行业,打造综合互联网金融运营商的战略目标展开,符合国家有关产业政策及公司整体发展战略,具有良好的市场发展前景和经济效益。项目完成后,能够进一步提升公司的竞争力和抗风险能力、优化产品结构,提高盈利水平,募集资金的用途合理、可行,符合本公司及全体股东利益。

第四节 附条件生效的股份认购合同内容摘要

一、《附条件生效的股份认购合同》内容摘要

2015年3月9日,公司与发行对象分别签订《附条件生效的股份认购合同》,主要内容如下:

(一)协议主体和签订时间

发行人(甲方):贵州长征天成控股股份有限公司

认购方(乙方):银河集团、银河实业、瀚叶财富及科创嘉源

协议签署时间:2015年3月9日

(二)标的股票、定价基准日

1、标的股票:甲方本次非公开发行的人民币普通股股票;

2、定价基准日:甲方关于本次非公开发行股票的董事会决议公告日,即甲方第六届董事会第九次会议决议公告日,即2015年3月10日。

(三)标的股票的认购价格、认购方式、认购数量

1、认购价格:本次非公开发行股票的每股价格为人民币12.20元,不低于定价基准日前20个交易日甲方股票交易均价之百分之九十(90%)(交易均价计算公式:定价基准日前20个交易日甲方股票交易均价=定价基准日前20个交易日甲方股票交易总额/定价基准日前20个交易日甲方股票交易总量)。

2、认购方式:乙方以人民币现金方式支付本次非公开发行的认购款。

3、认购数量:

银河集团认购的甲方本次非公开发行人民币普通股股票数量为20,000万股;银河实业认购的甲方本次非公开发行人民币普通股股票数量为2,000万股;瀚叶财富认购的甲方本次非公开发行人民币普通股股票数量为10,000万股;科创嘉源认购的甲方本次非公开发行人民币普通股股票数量为8,000万股。

(四)认购款的支付时间、支付方式

1、乙方不可撤销地同意按照本合同第三条约定之价格和股票数量认购标的股票,并同意在甲方本次非公开发行股票获得中国证监会核准且乙方收到甲方发出的认购款缴纳通知之日起三个工作日内,以现金方式一次性将全部认购款划入保荐机构为甲方本次非公开发行所专门开立的账户。因认购款划转所产生的银行费用由乙方承担。

2、本次非公开发行事项经甲方股东大会批准之日前,乙方向甲方支付认购款的百分之一(1%),作为认购保证金至甲方指定银行账户。认购保证金账户产生的利息归甲方所有。

甲方存放认购保证金的银行账户由甲、乙双方共同管理,甲、乙双方另行签订银行账户共同管理协议。

乙方按本合同约定足额支付认购款后,甲方应于五个工作日内将该等认购保证金返还给乙方。根据双方的协商,可将上述认购保证金直接划转至甲方本次非公开发行所专门开立的账户,抵作相应金额的认购款。

(五)合同生效

本合同经甲方法定代表人或授权代表签署并加盖公章、乙方法定代表人/执行事务合伙人或授权代表签署并加盖公章后成立,并在下列全部条件满足后生效:

1、本合同及本次发行获得发行人董事会审议通过;

2、本合同及本次发行获得发行人股东大会批准;

3、本次非公开发行已经获得所有需要获得的有权部门的同意、许可、批准或核准,包括但不限于中国证监会的批准或核准。

(六)限售期

乙方承诺,其所认购的标的股票自甲方本次非公开发行股票结束之日起三十六个月内不得转让。乙方应按照相关法律法规和中国证监会、上交所的相关规定,按照发行人要求就本次非公开发行股票中认购的股票出具相关锁定承诺,并于本次非公开发行股票结束后办理相关股份锁定事宜。

(七)双方的义务和责任

1、甲方的义务和责任

(1)于本合同签署后,甲方应采取所有妥当、及时的行动,召集董事会和股东大会,并将本次非公开发行股票的方案及其他为本次发行而必须明确的事项等议案提交审议;

(2)就本次非公开发行股票,甲方负责向中国证监会等有关主管部门报请审批、核准的相关手续及文件;

(3)保证自本次非公开发行股票为中国证监会核准后,尽快按照本合同约定的条件、数量及价格以非公开方式向乙方发行标的股票,并按照证券登记结算机构的有关规定,办理有关股份的登记手续;

(4)根据中国证监会及上交所的相关规定,及时地进行信息披露。

2、乙方的义务和责任

(1)配合甲方办理本次非公开发行股票的相关手续,包括但不限于签署相关文件及准备相关申报材料等;

(2)在甲方本次非公开发行股票获得中国证监会核准后的认购款支付日,履行以现金认购标的股票的缴资义务;

(3)保证其于本合同项下的认购资金的来源均为正常合法且与中国证监会及上交所的有关规范性文件及要求不抵触;

(4)保证自甲方本次非公开发行股票结束之日起,在法律、行政法规和中国证监会所规定的限售期内,不转让其所持有的标的股票。

二、《附条件生效的股份认购合同之补充协议》内容摘要

2015年8月29日,公司与科创嘉源签订《附条件生效的股份认购合同之补充协议》,主要内容如下:

发行人(甲方):贵州长征天成控股股份有限公司

认购方(乙方):科创嘉源

协议签署时间:2015年8月29日

1.1 甲方补充声明、承诺及保证:

(1)除乙方参与本次认购外,甲方及其控股股东、实际控制人等关联方与乙方及其管理的用于认购本次非公开发行的基金产品的投资人(以下简称"投资人")不存在任何关联关系;

(2)就本次认购,甲方及其控股股东、实际控制人未直接或间接向乙方及其投资人提供任何形式的财务资助或者补偿。

1.2 乙方补充声明、承诺及保证:

(1)乙方保证其投资人资产状况良好,具备按约定缴纳出资额的能力。

(2)除乙方参与本次认购外,乙方及其投资人与甲方及甲方董事、监事、高级管理人员,控股股东和实际控制人,甲方本次非公开发行聘请的保荐机构、法律顾问及会计师不存在任何关联关系;

(3)甲方本次非公开发行获得中国证监会核准后,发行方案在中国证监会备案前,乙方保证其参与本次认购的全部认购资金足额到位;

(4)就本次认购的全部认购资金,乙方保证该等资金来源于其投资人自有资金或合法筹集资金;甲方及甲方控股股东、实际控制人未直接或间接向乙方及其投资人提供任何形式的财务资助或者补偿;

(5)乙方投资人有能力按时、足额缴纳其认购的乙方相关出资,该等投资人对乙方的相关出资不存在代持、信托、委托出资等情况;

(6)在乙方参与本次认购的相关权益分配上,乙方投资人之间不存在分级收益等结构化安排;

(7)在本次认购的相关股票锁定期内,乙方投资人不会转让其在乙方的全部或部分财产份额,不会退出;

(8)用于认购天成控股本次非公开发行股票的具体基金产品募集成立后按相关法律法规的规定及时履行相关登记备案程序。

第五节 董事会关于本次发行对公司影响的讨论与分析

一、本次发行后公司业务及资产整合计划、公司章程、股东结构、高管人员结构的变动情况

(一)本次发行后公司业务及资产整合计划

本次非公开发行募集资金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,公司主营业务逐步转变为互联网金融领域,互联网金融资产及收入所占比重大幅增加,有利于提高公司收入水平及增强公司的盈利能力,将进一步增强公司的核心竞争力。本次投资项目不会对公司现有业务范围和业务结构产生不利影响。

(二)本次发行对公司章程的影响

本次非公开发行完成后,公司总股本、股东结构、持股比例将相应变化,公司将依法根据发行情况对公司章程中有关条款进行相应调整。

(三)本次发行对股东结构的影响

本次非公开发行前,银河集团直接持有公司16.38%的股份,通过国海证券股份有限公司-定向资产管理计划间接持有公司1.96%的股份,共计持有公司18.34%的股份,为公司控股股东;潘琦先生通过银河集团控制公司18.34%的股份,为公司实际控制人。本次非公开发行公司将增加不超过40,000万股有限售条件流通股,发行完成后,银河集团与全资子公司广西银河天成实业有限公司共计持有公司34.47%的股份,仍为公司控股股东;潘琦先生通过银河集团至少控制公司34.47%的股份,仍为公司实际控制人。

(四)本次发行对高管人员结构的影响

本次非公开发行完成后,公司高级管理人员结构不会因本次非公开发行而发生重大变动。

二、本次发行后上市公司财务状况、盈利能力及现金流量的变动情况

本次发行将为公司带来积极影响,发行完成后公司总资产、净资产规模将相应增加,资产负债率相应下降。公司财务状况得到改善、资本实力进一步提升,同时公司通过本次发行募集资金投资项目的实施,将有力促进互联网金融业务的可持续发展能力,提升公司的整体盈利水平。

(一)本次发行对公司财务状况的影响

本次非公开发行完成后,公司的总资产与净资产规模将相应增加,资产负债率将显著降低,流动比率、速动比率等将得到提高,有助于优化公司的财务结构,对公司持续发展及财务状况带来积极影响。

(二)本次发行对公司盈利能力的影响

本次非公开发行完成后,由于发行后公司股本将较大幅度增加,因此不排除发行后公司净资产收益率和每股收益短期内被摊薄的可能。随着募集资金投资项目的达产完成,互联网金融业务收入将成为公司的主要盈利增长点,主营业务利润将得到有效提升,公司的竞争力将进一步增强,公司可持续发展能力和盈利能力均将得到较大幅度的改善,有利于公司未来经营规模的扩大及利润水平的增长。

(三)本次发行对公司现金流量的影响

本次非公开发行募集资金到位后,公司筹资活动现金流量净额将大幅增加,同时,由于公司资产负债率、流动比率等偿债指标的改善,有利于公司未来借入资金,进一步改善公司的现金流量。随着公司募集资金投资项目效益的逐渐实现,公司未来经营活动现金流量将随之上升。

三、上市公司与控股股东及其关联人之间的业务关系、管理关系、关联交易及同业竞争等变化情况

本次非公开发行前,银河集团直接持有公司16.38%的股份,通过国海证券股份有限公司-定向资产管理计划间接持有公司1.96%的股份,共计持有公司18.34%的股份,为公司控股股东;潘琦先生通过银河集团控制公司18.34%的股份,为公司实际控制人。

(一)上市公司与控股股东及其关联人之间的业务关系、管理关系、关联交易及同业竞争变化情况

本次非公开发行前,公司与控股股东及其关联人之间的业务和管理关系完全独立,不受控股股东及其关联方的影响。本次非公开发行完成后,公司与控股股东及其关联方之间的业务和关联关系不会发生重大变化。

(二)上市公司与控股股东及其关联人之间的关联交易变化情况

本次非公开发行完成后,公司与控股股东及其关联人之间不会因本次非公开发行与公司产生新的日常关联交易,公司与关联人的原有关联交易仍将继续遵循市场公正、公平、公开的原则,依法签订关联交易协议,并按照有关法律、法规和上市规则等有关规定履行信息披露义务和办理有关报批程序,严格按照关联交易协议中规定的定价原则进行,不会损害公司及全体股东的利益。

(三)上市公司与控股股东及其关联人之间的同业竞争变化情况

本次非公开发行前,公司与控股股东及其关联人之间不存在同业竞争。本次非公开发行完成后,公司所从事的业务与银河集团及其控制的其他企业不存在同业竞争或者潜在的同业竞争情况。

四、本次发行完成后,上市公司是否存在资金、资产被控股股东及其关联人占用的情形

本次非公开发行完成后,公司不存在资金、资产被控股股东及其关联方占用的情形。

五、本次发行完成后,上市公司为控股股东及其关联人提供担保的情形

本次非公开发行完成后,公司不存在为控股股东及其关联方提供违规担保的情形。

六、上市公司负债结构是否合理

本次非公开发行完成后,公司净资产规模将大幅增加,公司的资产负债率将大幅下降,财务费用支出减少,减轻财务成本压力,增强公司抗风险能力及盈利能力,利于公司未来业务的发展。

七、本次股票发行相关的风险说明

投资者在评价公司本次非公开发行股票时,除预案提供的其他各项资料外,应特别认真考虑下述各项风险因素:

(一)募投项目风险

1、政策风险

互联网金融近年来一直是政府政策大力支持的领域,自2010年以来,政府已经发布了一系列有利于互联网金融发展的行业政策,如2010年人民银行发布《非金融机构支付服务管理办法》支持支付市场参与多元化;2013年《银行卡收单管理办法》(征求意见稿)中,增加了跨境支付的相关条款;2014年8月14日,国务院发布《关于多措并举缓解企业融资成本高问题的指导意见》,2015年7月27日人民银行等十部门又发布《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》等政策都很好地支持互联网金融的健康发展,总体而言,政府对互联网金融基本保持宽松和包容的态度。但是随着互联网金融行业规模的快速扩大,政府的政策渐渐从宽松逐渐变成分行业监管,细分业务如P2P、股权众筹的监管细则有待落地,未来行业政策将发生一定程度的转变,未来政策的发展方向将有利于已经在市场上取得较大市场份额的企业,因此公司可能面临政策环境变化带来的风险。

2、小微企业信用违约的风险

我国银行等传统金融行业目前的信贷风险管理主要依靠抵押和担保方式,而发行人互联网金融平台上小微商贷、P2P等项目主要为信用审核,通过平台大数据的应用,实现小微企业的资金借贷。虽然通过平台先进的大数据知识挖掘模型、高效的算法开发出了一套大数据知识发现系统,通过海量数据的交互与存储,能快速挖掘获得有价值的信息,对小微的小额贷款和理财等金融服务提供征信和实施基础,该种风险控制措施最适用于小微企业。但毕竟金融行业具有的信用违约风险仍然存在,本次募投存在小微企业信用违约的风险。

3、信息技术安全风险

互联网金融既有金融的特性,又有互联网特性。信息安全一直是"互联网+"概念必须面对的特有风险。以数据处理为核心的小微金融服务平台互联网金融通过对数据的分析,有助于解决小微企业的信息不对称和信用问题,为客户提供针对性、多样化的服务与产品,而一旦服务平台数据处理有误,或者遭到窃取、泄露、非法篡改,将对客户权益、安全造成威胁。

发行人已在金融系统的金融安全、风险控制、信用评级、流程处理、数据储存上积累了非常专业的技术知识,在技术方面已经形成系统完整的自主知识产权,通过本次募投的实施,将加强技术研发投入、确保信息技术安全,但互联网金融行业特有的信息技术安全风险仍然是本次募投需要面对的风险。

4、技术更新换代的风险

基于移动互联的小微金融服务平台项目属于网络技术开发及互联网金融服务的结合,该领域近年来新的技术不断涌现,如二维码支付、NFC支付等新的技术的推广,给传统的第三方支付技术带来了冲击,虽然受制于推广成本以及