

证券代码：600755

证券简称：厦门国贸

**厦门国贸集团股份有限公司**  
**2023 年度向不特定对象增发 A 股股票**  
**募集资金使用的可行性分析报告**  
**（修订稿）**

**二零二三年六月**

## 一、本次募集资金的使用计划

本次向不特定对象增发 A 股股票募集资金总额不超过 370,000.00 万元，在扣除发行费用后将全部用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	拟投入募集资金
1	供应链数智一体化升级建设项目	79,252.64	79,252.64
2	零碳智能技术改造项目	68,456.84	50,174.00
3	新加坡燃油加注船舶购置项目	60,432.46	60,432.46
4	再生资源循环经济产业园建设项目	50,490.94	37,237.65
5	干散货运输船舶购置项目	47,000.46	47,000.46
6	补充流动资金	95,902.79	95,902.79
合计		<b>401,536.13</b>	<b>370,000.00</b>

在本次发行募集资金到位前，公司可以根据募集资金投资项目的实际情况，以自有资金先行投入，并在募集资金到位后予以置换。若本次向不特定对象增发 A 股股票的募集资金净额少于上述项目拟投入募集资金总额，公司将根据募集资金净额，按照项目的轻重缓急等情况，调整并最终决定募集资金的具体投资项目、优先顺序及各项目的具体投资额等使用安排，募集资金不足部分由公司自有资金或自筹资金解决。

## 二、募集资金投资项目的具体情况及可行性分析

### （一）供应链数智一体化升级建设项目

#### 1、项目概况

##### （1）项目基本情况

本项目实施主体为厦门国贸集团股份有限公司。项目通过购置信息化设备及软件系统、聘请专业的技术人才，对智慧供应链运营平台、供应链集成服务等现有数字化平台进行升级。项目建设将全面提升公司数字化水平，提高经营管理水平，实现高质量发展。

##### （2）项目投资概算

本项目总投资为 79,252.64 万元，本次拟使用募集资金投入 79,252.64 万元。

### **(3) 项目经济效益分析**

本项目不产生直接的经济效益。

### **(4) 项目涉及的土地、审批、备案事项**

本项目不涉及新征用地、环境影响评价等审批工作。截至本可行性分析报告出具日，本项目已完成项目备案。

## **2、项目建设必要性**

### **(1) 紧抓数字化转型机遇，提升公司在供应链行业中的整体竞争力**

随着经济的发展和科学技术水平的持续提高，大数据、人工智能、物联网、云计算等技术的应用给企业生产经营带来的降本增效作用日益凸显，政府和企业逐渐开始重视企业的数字化建设。2021 年 12 月，中央网络安全和信息化委员会发布的《“十四五”国家信息化规划》中指出，“加快新一代信息技术与实体经济融合应用，实施‘上云用数赋智’行动，打造大数据支撑、网络化共享、智能化协作的智慧供应链体系”，推动了新一代信息技术在实体经济中的应用开发，加快了全国各个行业的数字化转型节奏。随着数字化技术的逐渐成熟，供应链管理行业开始利用数字化技术进行技术转型，提高企业的市场敏锐度和服务质量。艾瑞咨询的调查显示，随着全国企业数字化转型的进程推进，我国供应链数字化服务收入规模从 2017 年的 1.5 万亿元增加至 2021 年的 2.8 万亿元。由此可见，数字化转型已经成为国内供应链行业的重要发展趋势。

公司作为国内领先的供应链管理服务商，目前拥有“冶金、浆纸、农产、纺织、能化、有色、橡胶”7 条成型的产业链，在新加坡、印尼、新西兰、乌兹别克斯坦、美国等多个国家设立驻外分支机构，与全球 170 多个国家和地区、8 万余家产业链上下游客户建立稳定的合作关系，公司业务涉及的产业链众多、行业种类繁杂、客户所在地区分散，庞大的业务数据和商业信息需要公司及时进行高效处理。公司现存的数字化系统仍处于较为基础的阶段，存在数据流收集与处理效率低下、应用交付慢、容灾级别较低、资产管理缺乏统一性等缺点，日益增长的客户订单对公司的数字化系统提出了更高的要求，公司亟需对数字化系统进行

升级。

由于公司的业务特性，对物流信息、区域商品价格、客户资源等信息资源较为敏感，为了满足公司在管理与经营中对信息和数据收集、分析、处理的需求，公司拟通过本项目的实施持续对数字化系统进行升级，提高资源统筹能力、增强市场敏锐度、降低人力成本、加快信息传递与消化速度，帮助公司判断市场趋势，及时调整与优化经营管理策略，规避市场风险，从而提升公司在供应链行业中的整体竞争力。

### **(2) 完善公司服务体系，改善客户体验和服务质量**

近年来，中国产业发展格局与重心的转移和全球化的发展及行业的变迁导致商品价格波动变大、供需矛盾变化迅速，对大宗商品市场的阶段性平衡造成扰动。根据国家统计局数据，2020年6月至2022年6月期间，各种生产原材料价格产生了较大波动。其中2021年10月的冶金行业生产价格指数(Producer Price Index, PPI)达到了129.70，煤炭及焦炼的PPI达到了201.20，石油则达到了140.00。复杂的内外部形势导致近年各个行业的原材料价格波动变大，从而对供应链行业企业的市场研判和价格风险管理能力提出更高的要求，促使公司提速打造更加完善的供应链综合服务体系，为客户提供更稳定、更有保障性的供应链服务。

在前述背景下，公司亟需加快数字化建设步伐。本项目将利用大数据、云计算等技术手段，为业务发展、职能管理提供高效的科技赋能，推进数据治理及数据分析场景建设，释放数据中台对业务的支持能力，并通过迭代升级企业数字化风控平台，加强公司对风险的识别、监控、控制能力，帮助企业与客户规避定价风险、滞销风险、货物风险等；推进物流业务中台的建设与应用推广，实现物流供应商管理系统、仓储系统、物流控制等上线运营，提升物流信息传达和货物管理能力，为客户提供更完善的物流信息与物流服务；同时，本项目的实施将持续完善“国贸云链”业务协同平台、供应链业务一体化及大客户协同模式深化运营，从而打造更为完善的服务体系，增强供应链运营的稳定性，提升服务质量，优化用户体验。

### **(3) 贯彻公司发展战略，助力公司可持续发展**

公司始终致力于成为值得信赖的全球化产业伙伴，聚焦供应链管理核心主业，通过推动数字化与产业链的深度融合，打造核心竞争力，链通产业，共创价值。近年来，公司持续投入了大量的资金用于数字化体系的建设，以适应行业发展带来的需求变化和技术变革，并为公司创造重要的技术竞争力。经过公司的开发与积累，成功开发出了“国贸云链”并投入使用，为公司供应链管理业务提供了重要的技术基础。

为了贯彻公司的发展战略，保持公司的在供应链行业中的技术优势，公司需要持续进行数字化系统的建设，运用大数据、区块链、人工智能等先进技术，通过供应链全产业全场景的数据化、可视化、智能化，重点围绕全面风险管理、产业客户服务、仓储物流服务、供应链金融服务等四大领域开展数字化转型与创新，构建“网络化、智能化、服务化、协同化”的“互联网+产业链”产业生态体系，打造具有自主知识产权、安全可控并且灵活敏捷的供应链一体化协同服务平台“国贸云链”，提供适用于大宗商品供应链的行业解决方案与高附加值的综合服务，助力公司与产业链协同发展；在全面推进供应链业务平台、大数据平台、智慧技术服务平台等平台迭代升级的同时，公司拟加速部署数据资产、物流科技、人工智能等服务平台与业务场景建设，进一步提升公司数字化智能化的专业力和交付力，助力公司持续健康发展。

### **3、项目建设可行性**

#### **(1) 国家政策为项目建设提供了支持与保障**

近年来，我国政府根据战略发展布局，出台了大力支持企业进行数字化转型的相关政策。2022年1月国务院发布的《“十四五”数字经济发展规划》部署了八方面重点任务：一是优化升级数字基础设施，二是充分发挥数据要素作用，三是大力推进产业数字化转型，四是加快推动数字产业化，五是持续提升公共服务数字化水平，六是健全完善数字经济治理体系，七是着力强化数字经济安全体系，八是拓展数字经济国际合作。2021年4月，国资委宣布组织实施“国有企业数字化转型专项行动计划”，计划目标是突破关键核心技术，培育数字应用场景，打造行业转型样板，加快开创国有企业数字化转型新局面。《关于加快推进国有企业数字化转型工作的通知》《新型数据中心发展三年行动计划(2021-2023年)》

《物联网新型基础设施建设三年行动计划（2021-2023年）》等政策均反映了国家层面对企业数字化转型及信息技术与物联网技术应用的积极推动，促进了国内企业数字化转型的发展。

国家发布的鼓励政策不仅为本项目的实施提供坚实的产业环境，同时也为新一代的信息技术、物联网技术的应用指引了方向。本项目建设将通过购置数字化平台开发相关的设备和聘请专业的数字化人才，对公司的智慧供应数字化平台、财务智能化平台、私有云平台系统等进行优化升级，构建公司完善的数字化体系，为公司的供应链管理业务进行科技赋能。项目建设与国家产业政策支持方向一致，国家政策为本项目的建设提供了重要的支持与保障。

### **（2）专业的开发团队为项目建设提供人才基础**

在公司进行数字化转型过程中，人才资源是项目的核心资源。公司一直注重人才培养和数字化团队的建设，目前已建立了一支行业经验丰富的IT行业人才队伍。公司凭借着团队优秀的开发能力，结合公司供应链管理的业务特色，先后上线了国贸SAP系统、OA系统、HR系统、资金系统、预算系统、商旅平台、客户关系管理系统、安管平台等办公运营及生产经营系统，并自主开发出了一套“国贸云链”数字化平台体系。该团队的开发成果分别获得了“2022年度商业科技创新应用优秀案例”、“2022「鼎革奖」数字化转型先锋榜年度供应链转型典范奖”、“物流行业数字化典型案例奖”、2022年“全国物流与供应链信息化优秀案例”等多个奖项。同时，公司积极促进供应链业务人员与数字化系统开发人员的交流与融合，不断增强具备业务特色的技术应用实力，拓展开发人员的技术视野，加深开发人员对公司各个业务线的了解，加快开发人员创新技术在实务场景中的落地。

总体而言，公司强大的开发团队为项目实施打下了坚实的技术基础。

### **（3）丰富的开发经验为项目建设提供重要的技术支持**

公司坚持数字引擎驱动，深化应用平台建设，聚焦“3大护城河+2大新曲线+3大支撑力”的数字化转型目标蓝图，推进数字化风控平台、供应链金融数字业务平台、物流业务中台、大宗贸易集成系统等数字化项目建设，通过数字化转

型项目实践促进供应链运营提质增效,强化供应链集成服务,实现全面全程风控。公司立足供应链场景,自主构建智慧供应链综合服务平台——“国贸云链”,提供适用于各类大宗商品供应链的行业解决方案,为产业伙伴提供更高效优质的综合服务。“国贸云链”涵盖了针对供应链风控场景的“国贸云链·天眼”、针对电子签章应用场景的“国贸云链·智签”、针对供应链金融服务场景的“国贸云链·金贸通”、针对供应链综合物流仓储服务场景的“国贸云链·慧通+”、针对农产品行业推出的解决方案“国贸云链·e鹭护农”和针对浆纸行业推出的解决方案“国贸云链·浆纸e站”等。

由此可见,公司已经规划了清晰的数字化转型蓝图,并且具备多场景数字化平台/系统的开发技术基础,为项目建设提供了重要的开发经验和技术支持。

## **(二) 零碳智能技术改造项目**

### **1、项目概况**

#### **(1) 项目基本情况**

本项目由厦门国贸与控股孙公司厦门启润零碳数字科技有限公司(以下简称“启润零碳数科”)共同实施。本项目拟通过购置设备、聘请专业人员、创新技术和商业模式,实施“智慧能源与碳中和”和“智能制造”类项目,并通过研发工业互联网平台为项目实施提供底层技术支持。本次募投项目将完善与推广公司技术产品体系及增加公司服务的多样性,优化客户体验,提升公司在供应链管理业务中的影响力。

#### **(2) 项目投资概算**

项目总投资为 68,456.84 万元,本次拟使用募集资金投入 50,174.00 万元。

#### **(3) 项目经济效益分析**

经测算,本项目投资税后财务内部收益率为 20.22%,项目投资税后投资回收期为 6.94 年(含 3 年建设期),经济效益良好。

#### **(4) 项目涉及的土地、审批、备案事项**

本项目不涉及新征用地,项目建设地点主要在客户相关场地,由客户根据拟

开展项目情况完成相应所需的环境影响评价等审批工作。截至本可行性分析报告出具日，本项目已完成项目备案。

## 2、项目必要性分析

### （1）紧抓快速增长的市场需求，提升公司在供应链管理中的影响力

在全球清洁能源转型和我国“碳中和、碳达峰”目标的推动下，工业智能化、低碳化转型的市场需求快速提升，利用新一代的物联网、大数据、云计算等技术优化企业用能结构、用能效率、用能方式成为了工业等行业发展的重要方向。近年来，石油、天然气、煤炭等化石能源的市场价格快速上涨，并且伴随着温室效应、雾霾、酸雨等使用化石能源带来的环境影响逐渐显现，清洁能源发电、生产制造节能化转型带来的经济性和市场竞争力优势进一步凸显。在上述背景下，公司作为供应链创新与应用示范企业，及时把握行业机遇，发布全新品牌战略，提出“ITG Solutions（产业综合服务）”供应链业务模式的品牌表达，助力业务转型升级，引领业务长远发展。

公司拟通过本项目的实施发挥供应链管理行业上下游客户广度的优势，满足持续增长的工业智能化、低碳化转型的市场需求，推出相应的产业数智化、低碳化转型服务。此次项目实施不仅可以增加公司在供应链管理服务中的多样性，而且可以增强公司整体竞争力。本项目拟通过购置设备、聘请专业人员，完善与推广“1+6+X”技术产品体系（1是指工业互联网平台，6是指聚焦的6大赋能领域：智慧仓储、智慧物流、智慧能源、智慧碳中和、智能设备、智能制造，X是指海量场景及行业解决方案），丰富“ITG Solutions（产业综合服务）”的服务模式，为能源化工、轮胎制造、医疗器械、水泥制造、纺织业、乳制品制造等生产经营中能耗使用较高的客户提供专业化、标准化、低碳化、智能化转型的解决方案，满足上下游客户生产经营中对智能化和低碳化的改造需求，增加公司服务的多样性，优化客户体验，进一步提升公司在供应链管理业务中的影响力。

### （2）贯彻公司发展战略，提升公司整体竞争力

公司致力于成为值得信赖的全球化产业伙伴，紧紧围绕国家战略规划，积极响应“一带一路”倡议，融入“双循环”新发展格局，服务“双碳”目标，保障产业链供应链的安全稳定、敏捷高效、绿色智能，公司横向集成、定制服务，纵

向融合、赋能伙伴，为产业伙伴创造广泛的链接机会，与上下游协同发展。目前公司业务领域已涉及“冶金、浆纸、农产、纺织、能化、有色、橡胶”7条成型的产业链，其中部分合资公司和子公司处于能耗较高、排放较高的产业，这些公司所在产业链的上下游均面临智能化改造和低碳节能发展的压力与需求。为了满足实体产业客户的智能化、低碳化改造需求，节约其生产经营成本，树立智能化和低碳化转型的行业标杆，完善公司供应链综合服务体系，提升公司整体竞争力与行业口碑，公司需要根据各客户所属行业的实际情况，针对生产经营中高能耗、高排放、低智能化程度的工序提供一体化的解决方案，持续推进实体产业客户数智化和低碳化转型升级进程。

公司拟通过本项目的实施建设标准化、数智化、低碳化标杆项目，为客户提供更完善的供应链综合服务，助力客户在生产运营环节实现降本增效，提升公司的行业口碑，积极贯彻公司的发展战略，利用低碳化、智能化的技术应用赋能产业生态协同与健康发展，提升公司整体竞争力。

### **(3) 推进新一代科学技术在工业中的应用，实现共创共享的供应链服务模式**

随着经济发展、科技水平提高，工业不断向智能化方向发展，从而对工业生产过程中的资源利用能力提出了更高的要求。为紧跟时代发展步伐，顺应“智能制造”和“工业 4.0”的发展趋势，工业企业需要使用数字化手段收集整理生产数据与能耗数据和利用物联网技术控制生产设备，提升工业企业日常生产经营的资源利用能力，降低生产成本，扩大盈利空间。孙公司启润零碳数科以工业互联网为抓手，重点研发“碳中和”整体方案，包括智慧能源与碳中和、智能制造等模块，聚焦工厂、仓库、楼宇、运输四大场景，服务公司自身业务的同时，积极输出“碳中和”解决方案，赋能上下游企业，已在公司多个供应链一体化工厂项目开展业务。

为了满足工业企业对提升生产资源利用能力的要求，公司拟通过实施本项目，将新一代的工业互联网、物联网、人工智能、云计算等高新技术应用在工业的生产运营中，为客户提供符合生产运营需求的资源（热力、电力、压缩空气、冷能等），并通过工业互联网技术优化客户的生产流程，使用新一代的嵌入式物联网、

人工智能等科技为客户生产赋能，减少企业在生产过程中的资源浪费，优化企业的用能方式、生产管理方式，满足客户的降本增效需求，为客户提供“数智运营”和“产业升级”综合服务，促进我国工业企业向数智化、低碳化转型。同时，公司通过为产业客户提供综合服务，促进产业客户降本增效，实现共创共享的供应链综合服务模式。

### **3、项目建设可行性**

#### **(1) 政府出台了多项政策为项目建设提供支持**

近年来，我国政府先后出台了多项支持政策，为工业数智化、低碳化发展提供了良好的政策环境。2022年8月，科技部会同国家发展改革委、工业和信息化部、生态环境部、住房和城乡建设部、交通运输部等九部门联合印发了《科技支撑碳达峰碳中和实施方案（2022-2030年）》（以下简称《实施方案》），《实施方案》中规划了10项碳达峰、碳中和重要任务，为工业低碳零碳再造技术、节能减碳技术、综合解决方案先进技术的发展与推广提供了重要的方向规划。2023年4月，国家标准化管理委员会联合国家发展改革委、工信部、自然资源部、生态环境部等十一部门联合发布的《碳达峰碳中和标准体系建设指南》中制定了多个碳达峰、碳中和的评估标准，为重点行业和领域中碳达峰工作提供全面的标准支撑。北京、安徽、上海、江苏等地方政府也出台了相关的补贴措施，为当地的绿色低碳技术应用提供重要的补贴支持，促进相关技术的应用与落地。此外，《关于加快建立健全绿色低碳循环发展经济体系的指导意见》《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》等先后出台的多项国家政策均对工业零碳低碳技术的发展作出了支持和规划，体现了国家与地方政府对相关技术推广与应用的积极态度。

综上，本项目与国家政策鼓励方向一致，良好的政策环境鼓励低碳零碳技术研发和推广，为本项目提供了重要的政策保障。

#### **(2) 丰富的客户资源和多元化的服务体系提供良好的潜在用户群体**

通过公司四十余年的经营和发展，在供应链领域中稳扎稳打、精耕细作，以“采购服务、分销服务、价格管理、物流服务、金融服务、市场研发、数智运营、产业升级”等八种服务为基础，不断为上下游客户提供产业综合服务解决方案，

公司目前业务范围涉及“冶金、浆纸、农产、纺织、能化、有色、橡胶”7条成型的产业链，在新加坡、印尼、新西兰、乌兹别克斯坦、美国等多个国家设立驻外分支机构，与全球170多个国家和地区、8万余家产业链上下游客户建立稳定的合作关系，积累了丰富的客户资源。公司在供应链管理上积累了丰富资源和行业经验，不仅对各个行业的数智化、低碳化解决方案中使用的设备有较强的成本控制能力，而且对各个行业生产经营中的难点与痛点问题有充分的理解，从而使公司在客户资源、客户认知和项目成本控制中具备一定的优势，良好的潜在用户群体有利于未来业务拓展。

公司丰富的客户资源、多元化的服务体系和对多个产业链充分的行业理解，为公司数智化、低碳化解决方案服务的业务拓展提供了良好的渠道支持。

### **(3) 成熟的、标准化标杆性项目为项目建设提供重要的经验与技术支持**

启润零碳数科秉承“ITG Solutions（产业综合服务）”的理念，为客户提供咨询规划、方案设计、软件研发、硬件研发、设备投资与建设、项目运营等综合服务，实现价值闭环。启润零碳数科商业模式的特点之一是“综合服务+整体交付”，不仅交付相对轻资产的软硬件，而且交付较重的智能设备（应用嵌入物联网、人工智能等技术）。启润零碳数科通过整体交付，向客户持续输出服务和产品（如热力、电力、压缩空气、冷能等产品；设备智能运维服务、智慧能源管理等服务）。根据启润零碳数科的实践经验，上述典型项目具有标准化、可复制的特点，目前公司不仅在轮胎制造、能源化工、医疗器械等领域有成熟的、标准化的标杆性项目，而且在积极推进水泥、纺织、乳制品等领域的标杆项目的落实。启润零碳数科的上述产品、模式和案例获评工信部主办的2023年数智化供应链案例、首届“新绿杯”信息通信行业赋能碳达峰碳中和创新大赛三等奖、《每日经济新闻》主办的“清馨2023实践先锋数智力项目”等。启润零碳数科以厦门国贸的供应链网为支点，发挥控股公司间的协同优势，储备了大量优质项目，正在有条不紊推进项目的实施和落地。客户可以通过参考标杆性项目的效益情况了解项目实施的具体效果，同时公司也可以通过优化和复制标杆性项目的实施方式为客户提供效果更佳、风险更低、效益确定性更高的改造服务。

由此可见，公司成熟的、标准化的标杆性项目为项目实施提供了重要的经验

与技术支持，使项目的实施具备更高的稳定性。

### **（三）新加坡燃油加注船舶购置项目**

#### **1、项目概况**

##### **（1）项目基本情况**

本项目实施主体为公司的全资子公司 ITG Resources (Singapore) Pte. Ltd.。公司将新建 6 艘 6,000 载重吨以上的双燃料加油船（双壳双底），进一步布局公司在新加坡燃油加注产业链，在原有浮仓业务基础上，增加浮仓与终端加油客户的运输服务，打通浮仓与终端加油客户的连接，进一步提升公司在新加坡燃油加注市场的影响力。

##### **（2）项目投资概算**

本项目总投资为 8,758.33 万美元，（按照 2023 年 4 月 23 日人民币对美元汇率 6.90:1 计算，折合约 60,432.46 万元人民币）。本次拟使用募集资金投入 60,432.46 万元。

##### **（3）项目经济效益分析**

经测算，本项目投资税后财务内部收益率为 14.41%，项目投资税后投资回收期为 8.70 年（含 3 年建设期），经济效益良好。

##### **（4）项目涉及的土地、审批、备案事项**

本项目不涉及新征用地、环境影响评价等审批工作。截至本可行性分析报告出具日，本项目已完成发展和改革主管部门和商务主管部门的境外投资备案。

#### **2、项目的必要性分析**

##### **（1）进入终端市场，打通船舶加油“最后一公里”**

公司自有 30 万吨级超大型油轮（VLCC）浮仓 ITG Amoy 轮已于 2022 年 2 月投入马六甲海峡正式运营。浮仓的投入为公司油品销售及服务奠定了基础。船舶加油服务是一项综合性业务，涉及船舶运营商、船东等多个相关方，其中，加油船是专门为海上船只提供燃油服务的船舶，主要起到油库或浮仓到航行船舶实

施油品加注的桥梁作用，是该产业链条上不可或缺的一环。现阶段，公司未配置加油船舶，需要通过与当地有加油船舶的船加油供应商合作来完成对终端客户的加油业务，对终端加油客户的服务深度仍有所欠缺，难以根据业务需求灵活调配，易造成加油客户流失。相比之下，壳牌、托克、英国石油公司、埃克森美孚等新加坡燃料油市场巨头均拥有自营驳船船队，配合自有的油库、浮仓等设施，形成了较大的竞争优势，在区域市场影响力较大。本项目将购置 6 艘加油船舶，项目完成后，公司将实现通过加油船舶直接面向终端市场进行加油服务，完成对整个业务链的深度渗透，打通在新加坡船舶加油的“最后一公里”。完整的业务链将有利于增强公司相较于其他燃料油供应服务企业的竞争优势，助力公司覆盖当地市场各种类型的客户，进一步扩大市场份额。

## **(2) 抓住环保政策出台产生的行业发展机会，快速进入市场**

根据新加坡海事及港务管理局（MPA）声明，为支持新加坡 2050 年的国家净零排放目标，从 2030 年开始，所有在新加坡港口运营的新港口船只必须是全电动，或能够使用 B100 生物燃料，或与氢等净零燃料兼容。到 2050 年，新加坡所有港口船只都必须以净零排放的方式运行。根据新加坡海事管理局的数据，截至 2022 年底，新加坡拥有 198 艘加油船，其中载重吨数在 5,000 吨以上的加油船舶数量不到 50%、船舶建造时间小于 10 年的加油船数量也不足 50%。载重吨位小、老旧的船舶在该区占比较高，此类船舶运营成本高，且容易造成环境污染事故。从长期来看，随着环保及安全政策的落实，此类船舶将逐步退出新加坡船加油市场。公司此次购置的 6 艘载重吨数为 6,000 吨左右的环保型双底双燃料驳船，运营成本低，运输较为灵活，同时符合新加坡当地日益趋严的环保政策要求，投放后在新加坡现有船舶加油市场优势明显，能够助力公司取得市场增量订单，并加强在该区域的市场影响力。

## **(3) 提升市场地位和影响力，增强采购议价能力，拓展海外成品油市场**

### **1) 提升市场地位和影响力**

截至 2022 年底，新加坡合计有 42 家持牌船用燃料油供应商，除雪佛兰，壳牌等大型国际石油公司旗下的燃油供应商外，其中也有一部分为当地小型的贸易公司、经纪公司。受限于自身资金实力的影响，多数船队的规模较小，当市场出现

较大变化时难以抵御风险，同时环保政策的出台将进一步加速小型船队退出市场的进程。因此，公司借助此次驳船的购置进一步加大与当地船加油供应商的合作深度，依托浮仓的仓储能力，介入到燃料油的终端零售领域，提升公司在当地现有船舶加油市场的行业地位，积极助力公司更快速打开终端市场。

## 2) 增强议价能力，扩大采购成本优势

此项目建设将提升公司作为燃料油供应商与炼化企业及油企谈判中的谈判地位。燃料油不是炼化企业和油企的主营产品，相对主营产品其自营销售渠道单薄，在燃料油市场销售不畅或市场形势波动时，炼化企业对掌握终端市场、拥有顺畅销售渠道、稳定销售能力的燃料油供应服务商的依赖程度将加大。随着浮仓的正式投入运营，公司已经在新加坡船加油市场形成了一定的市场影响力，与菲利普斯 66、埃克森美孚等行业知名公司建立了业务合作的关系，取得了一定的采购优势。借助本次项目的实施，公司可以进一步向上游供应商争取更低的采购成本，扩大公司的成本优势。

## 3、项目的可行性分析

### (1) 新加坡船加油市场表现良好

凭借优越的地理位置、优良的港口作业条件以及政府对石油交易市场的高度重视与长期培育，新加坡连续多年保持世界第一船舶燃油加注港的地位，2022 年燃油加注量 4,788 万吨，遥遥领先其他港口。根据新加坡海事及港务管理局最新数据，2023 年 3 月新加坡船用燃料油销量达 417.53 万吨，环比增长 10.04%，较去年同期增长 10.75%。2023 年 3 月，停靠新加坡港口加油的船舶数量也达到了近两年来的最高水平，共有 3,476 艘船停靠新加坡港口加油。随着各国航运政策逐步放开，预计会进一步拉动需求，市场发展前景持续向好。

### (2) 原油及成品油运价指数处于较低区间，有望回暖

基于俄罗斯和乌克兰在国际石油、天然气和谷物等市场的重要地位，2022 年俄乌冲突导致全球油价及航运市场波动巨大。根据同花顺数据，波罗的海原油运价指数最高点接近 2,500 点，同比 2021 年最高点大幅上升；2023 年以来，波罗的海原油运价指数均值在 1,200 以上，随着以中东、印度、欧洲为主的石油进口需求回

暖，原油油轮运费基本面恢复坚挺，大型船只运费自底部积极上行，中小型船只整体收益持续可观。

一方面，自俄乌战争以来，俄罗斯受制裁影响，向欧洲的石油及天然气出口量大幅缩减，使得欧洲加大了从美国、中东和亚洲的成品油进口，这也导致原本俄罗斯黑海地区出口到欧洲的短运距航线改成美国、中东和亚洲到欧洲的长运距航线，长运距航线的增加使得船舶回流放缓，显著提振成品油轮市场；另一方面，伴随全球经济好转，季节性刚需带动汽柴煤消费需求大幅上行，成品油海运贸易需求稳步增长，燃油耗费作为航运行业的主要成本之一，运价也将随着成品油需求的增长持续上行。

### **(3) 油船价格处于低位，是良好的购置时点**

根据中国船舶网披露的 5,000 吨级油船价格交易指数数据，2021 年开始，由于地缘冲突升级等不确定因素突显，交易指数有较大的回调。目前船舶交易价格处于一个较低的区间，现阶段是购入船舶资产的良好时点。当前实施本项目，也有利于节省投资成本，实现投资收益最大化。

### **(4) 公司的资源整合优势**

公司聚焦供应链管理核心主业，目前在能源、油品化工、橡胶、船舶等产品、行业上具有领先地位，在大宗商品产业链上下游拥有大量优质客户资源。旗下国贸石化专营油品产业供应链多年，主营原油、燃料油、船用柴油等大宗油品化工业务，目前已与多个世界主流油企达成深入的合作关系，并成为中远海运、Hapag-Lloyd 等世界知名船东的燃料油供应商。由国贸石化经营的 ITG Amoy 轮于 2022 年 6 月取得了燃料油新加坡普氏市场(Platts Singapore Market)窗口交易的资格，成为唯一由我国公司主导运营的浮仓。此外，公司基于供应链的上下游资源整合能力为本次加油船舶的后续运营打下了坚实的基础。依托 ITG Amoy 轮的定价影响力，公司能够为海运企业、石化企业提供“供应链+金融”的全球化综合服务方案，为需要规避价格风险的企业提供金融衍生品服务，帮助客户随时应对国际市场的剧烈波动。

## **(四) 再生资源循环经济产业园建设项目**

## 1、项目概况

### (1) 项目基本情况

本项目实施主体为公司的控股孙公司山东兴诺再生资源有限公司(以下简称“山东兴诺”),项目建设地点位于山东省日照市。项目将购置废钢回收生产及配套相关设备,建成后将具备年回收加工废钢 150 万吨的服务能力。在国家废钢加工行业政策利好的背景下,项目建设有利于发挥公司在冶金板块的供应链优势,从而提升公司的盈利水平及市场竞争力。

### (2) 项目投资概算

项目总投资为 50,490.94 万元,本次拟使用募集资金投入 37,237.65 万元。

### (3) 项目经济效益分析

经测算,本项目投资税后财务内部收益率为 11.22%,项目投资税后投资回收期为 9.58 年(含 1 年建设期),经济效益良好。

### (4) 项目涉及的土地、审批、备案事项

截至本可行性分析报告出具日,本项目已完成项目备案,已通过拍卖取得编号 2023G-210 地块的国有建设土地使用权。建设用地的土地使用权证书尚未取得,所需用地的出让手续正在推进办理中,预计后期取得土地使用权证书不存在实质性障碍。环境影响评价工作正在办理中,预计后期取得环评批复不存在实质性障碍。

## 2、项目建设必要性

### (1) 把握国家政策利好,提升公司行业竞争力

近年来,为实现“碳达峰、碳中和”目标,我国加快发展循环经济,构建多层次资源高效循环利用体系,作为国民经济重要组成部分的钢铁产业,根据国际钢铁协会数据,2021 年度中国粗钢产量达到 10.33 亿吨,占世界粗钢总产量的 52.93%,积蓄了大量废钢资源,提升废钢资源的循环利用将有利促进我国“双碳”目标的达成。因此,2021 年国家发展改革委发布《“十四五”循环经济发展规划》,提出了 2025 年我国的废钢利用量要达到 3.2 亿吨的发展目标要求;2022 年 1 月,

工信部、国家发展改革委和生态环境部发布《关于促进钢铁工业高质量发展的指导意见》，明确提出要推进废钢资源高质高效利用，推进废钢回收、拆解、加工、分类、配送一体化发展。“双碳”目标的提出及国家发布的多项政策利好，为废钢回收加工行业带来了良好的战略机遇。

综上，为顺应国家产业政策利好，公司拟以山东兴诺为实施主体建设再生资源循环经济产业园建设项目，通过新建厂房、购进先进生产设备的形式，形成年回收加工废钢产能 150 万吨，项目建成后利于拓展公司在冶金板块的业务，提升公司的行业竞争力。

### **(2) 废钢冶炼更具环保、经济效益，下游市场需求不断增加**

废钢作为可循环再生资源，是钢铁冶炼重要的含铁原料之一。废钢冶炼比铁矿石冶炼更具节能减排效应，用废钢炼 1 吨钢可节约铁矿消耗 1.65 吨，标准煤 350 千克，降低 CO<sub>2</sub> 排放 1.6 吨，固体废弃物排放 4.3 吨。中国作为全世界最大的钢铁生产和消费国，铁矿石资源相对匮乏，废钢高效利用将成为填补我国铁矿石需求缺口的有效方式之一。因此，近年来受环保约束与国家政策推动，以废钢为主要原材料的短流程炼钢逐渐成为下游钢铁企业节能减排的有效途径。根据 Mysteel 数据统计，从 2015 年至 2022 年，我国废钢消费量自 8,330 万吨增长至 25,022 万吨，预计到 2030 年，国内废钢消费总量将达到 3.5 亿吨。未来，在“双碳”目标、产业置换政策、废钢价格降低等多方因素驱动下，短流程电炉钢冶炼的比例进一步提升，废钢需求量将持续增加。

基于废钢冶炼的良好经济、环保效益与国家产业政策的导向，废钢需求量未来仍有较大的市场增长空间。本项目建设将抓住行业与市场发展机遇，在山东日照建设再生资源循环经济产业园建设项目，项目达产后可实现年加工废钢 150 万吨，能够有效满足下游市场需求，提升公司的盈利能力。

### **(3) 发挥公司产业链供应优势，提升公司品牌影响力**

公司深耕黑色金属产业链数十年，目前已与世界主流矿山、国内各大中型钢铁企业建立了战略合作伙伴关系。公司向国内引进优质再生钢铁原料资源，促进钢铁行业节能减排和绿色发展；对外以菲律宾等海外办事处作战略支点，将中国钢铁资源拓展至“一带一路”沿线国家乃至全球市场，推动东南亚及非洲和南美

洲国家的基建发展。2022 年公司废钢经营量不足 100 万吨，废钢运营上仍处于起步阶段，与铁矿石近亿吨的经营量及钢材 4,000 多万吨的经营量相比存在较大业务差距，未来存在巨大的业务提升空间。

废钢回收加工项目的落地，将充分运用日照市良好的钢铁产业基础及港口物流条件优势，发挥公司钢铁产业链上的供应优势，快速提升公司在废钢领域内的品牌影响力，并为公司后期在全国范围内开展废钢产业及钢材深加工实体产业奠定良好的基础。

### **3、项目建设可行性**

#### **(1) 项目建设符合国家产业政策导向与行业准入条件**

近年来，随着国家对钢铁行业的进一步优化产业结构与改革，国家出台多项政策支持废钢加工行业的发展，给予相关税收优惠，优化废钢市场供给结构和流向，引导其向绿色低碳道路发展。2021 年 3 月，国家发展改革委发布《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》，提出要补齐和延伸产业链，推进能源资源梯级利用及废物循环利用，加强大宗固体废弃物综合利用，规范发展再制造产业；2021 年 9 月，中国废钢应用协会审议通过了《废钢铁产业“十四五”发展规划》，明确提出 2025 年钢铁渣的综合利用率达到 85%，将废钢加工配送示范工程列入重点工程和项目。同时，山东兴诺于 2021 年 12 月入围了工业和信息化部公布的“符合《废钢铁加工行业准入条件》企业名单（第九批）”，具备废钢回收加工的资质。

本项目建设年回收加工废钢 150 万吨，符合绿色、低碳、可持续及循环经济发展理念，与国家鼓励政策方向一致，具备良好的行业政策环境。

#### **(2) 项目建设区域竞争优势明显，具有良好的产能消化能力**

本项目建设地点位于日照市岚山区，日照市是我国五个重要的沿海钢铁基地之一，目前周边已有近 4,000 万吨的钢铁产能基础，形成了“日照-临沂”沿海先进钢铁制造产业基地以及日照先进钢铁制造产业集群，该产业集群建设有山东钢铁、日照钢铁、镔鑫钢铁、永锋临港钢铁等大型规模钢铁企业及莱芜精品钢、泰安特种建筑用钢等多个下游深加工企业。该区域内每年对于废钢需求量较大，当

前日照市有 4 家废钢加工企业，总加工能力不足 300 万吨，难以满足当地庞大的废钢需求量。此外，日照市具有良好的港口、铁路物流优势，可有效衔接临沂、连云港等周边城市，结合公司在冶金板块多年来积累的供应链及客户优势，均为本项目新增产能的消化提供了有力保障。

综上，本项目建设所在地从产业基础、地理位置、生产规模、销售条件等方面均具备良好的竞争优势，可保障本项目建设的顺利实施及新增产能消化。

### **(3) 丰富的废钢加工经验、原材料供应为项目实施提供保障**

山东兴诺专注于生产性废旧金属回收及再生资源销售，为工业与信息化部公布的符合《废钢铁加工行业准入条件》（第九批）的企业，目前山东兴诺已通过租赁山东四化环保设备有限公司的厂房开展废钢的回收加工业务。山东兴诺设立有严格规范的采购、生产、销售管理制度，成立了生产管理中心、采购管理中心、流程管理中心等职能部门，具有丰富生产管理经验的作业人员，现已具备年加工废钢 100 万吨的能力，为后期项目运营提供了经验保障。此外，凭借日照市的港口、铁路物流优势，原材料供应来源可扩大至华东、华北等多个省份。华东、华北各省是我国废钢原料的主要产地，充足的原料供应为本项目后期实施提供了有效保障。

山东兴诺在废钢回收加工利用行业拥有丰富的技术经验和人员储备，为《废钢铁加工行业准入条件》（第九批）名单企业；同时，项目建设地周边原材料供应充足，为本项目建设实施提供了有力保障。

## **(五) 干散货运输船舶购置项目**

### **1、项目概况**

#### **(1) 项目基本情况**

本项目实施主体为公司的全资孙公司国贸海事 10 船务有限公司。项目拟购置两艘 8.2 万吨的卡尔萨姆（以下简称 **KMX**）型干散货运输船舶。项目建设将有效提升公司船舶运输能力的稳定性和可控性，提升公司核心竞争力；长远来看将降低公司船舶运输服务的运营成本，提升公司盈利能力。

## **(2) 项目投资概算**

项目投资总额为 6,811.66 万美元（按照 2023 年 4 月 23 日人民币对美元汇率 6.90:1 计算，折合约 47,000.46 万元人民币），本次拟使用募集资金投入 47,000.46 万元。

## **(3) 项目经济效益分析**

经测算，本项目投资税后财务内部收益率为 9.33%，项目投资税后投资回收期为 11.58 年（含 3 年建设期），经济效益良好。

## **(4) 项目涉及的土地、审批、备案事项**

本项目不涉及新征用地、环境影响评价等审批工作。截至本可行性分析报告出具日，本项目已完成发展和改革主管部门和商务主管部门的境外投资备案。

## **2、项目的必要性分析**

### **(1) 宏观经济持续向好，海运市场亟需运力**

2020 年以来，多国家采取了较为宽松的财政政策和货币政策，叠加航运市场运力短缺等因素的影响，BDI 指数在 2021 年 10 月达到 5,650 的高点，彼时 75,000 载重吨级别的干散货船舶每日租金最高上涨至 25,000-30,000 美元。其中，KMX 型干散货运输船舶的租金也随之迎来了一波高涨。随着发达国家货币政策转向，以及持续的全球供给侧瓶颈等多重因素影响，导致海运需求增长放缓，KMX 型干散货运输船舶的日租金也一路走低回落到 15,500 美元左右。2023 年以来，宏观经济持续向好，全球海运行业恢复稳步发展态势。2023 年 2 月开始，BDI 指数开始低位反弹，KMX 型干散货运输船舶的每日租金亦已经开始稳步上涨。公司此次购买的两艘 8.2 万吨的 KMX 型干散货运输船舶，可以提升公司自有运力，助力公司开拓海外市场，进而提高在国际海运市场上的竞争力。

### **(2) 顺应低能低碳潮流，优化船舶排放标准**

在环境保护和可持续发展的背景下，公司本次拟购置的 KMX 型干散货运输船舶，相对于传统船型在能耗和环保方面具有一定的优势，采用先进节能的技术和设备，使用低硫燃料或液化天然气等清洁能源，减少对环境的影响，符合国际最新的

船舶能耗和排放标准以及相关法规。

公司主营业务包括国内沿海及内河干散货运输、国际远洋干散货运输，航线遍布全球多个国家及地区。随着运输船舶数量的增加，船舶排放污染物对大气环境和海洋环境造成的污染和危害也日趋严重。国际海事组织（IMO）致力于推动航运业的温室气体减排工作，将降低船舶碳排放列为重点管理措施，其相关规范与新兴技术将成为影响我国航运船舶未来智能化和清洁低碳发展的重要因素。面对全球船舶运输行业绿色化、低碳化的趋势，公司现有船舶的能耗及排量逐渐难以满足日趋严格的国际通行标准及规定。因此，降低船舶的能耗和排放，引入先进的技术和设备建造低碳、绿色的干散货运输船舶已是大势所趋。

### **（3）降低长期运营成本，提高公司盈利能力**

公司深耕供应链管理业务多年，致力于为客户提供全方位的一站式服务解决方案，包括国际航运、船舶管理、海运经纪、船舶代理、仓储服务以及综合物流服务。近年来，公司在海运市场上进行全球化布局，先后在香港、印度尼西亚、新加坡等地设立分支机构，持续完善东南亚航运网络。公司本次购置的 KMX 型干散货运输船舶不仅能提高公司在“一带一路”沿线的船舶运输能力，加强产业链的稳定性和可控性，减少公司对外部船东和租赁市场的依赖，与此同时，还可以根据公司的需要灵活调整航线、运输时间和货物类型，改善货物运输的品质安全性、可靠性，从而提高客户满意度，助力公司在全球范围的航运拓展，提升公司的供应链运营能力、产业服务能力。

## **3、项目的可行性分析**

### **（1）项目符合国家政策和行业发展需要**

2019 年，中共中央、国务院印发《交通强国建设纲要》，提出“打造绿色高效的现代物流系统”的总目标。2020 年，交通运输部、国家发展改革委、商务部等部门联合发布《关于大力推进海运业高质量发展的指导意见》，提出“到 2025 年，基本建成海运业高质量发展体系”；2021 年，交通运输部发布《综合运输服务“十四五”发展规划》，提出“加快完善海运全球服务网络。优化煤炭、原油、矿石、集装箱、液化天然气等专业化海运系统”；2022 年，交通运输部发布《水运“十四

五”发展规划》，提出“打造一批具备较强国际竞争力的骨干海运企业，鼓励大型港航物流企业与我国石油、铁矿石、粮食等重点物资进口企业建立紧密合作”。

香港为本次项目实施主体所在地，其地理位置方便前往亚洲大部分国家和地区的港口，并且连接北美和欧洲的主要航线。相关政策为航运行业发展创造了良好的市场环境和广阔的市场空间，带动行业高质量发展。公司通过本次募投项目购置的 KMX 型干散货运输船舶，有助于显著提升船舶运输的服务质量，符合国家鼓励发展的政策要求，顺应行业发展契机。

### **(2) 稳定的客户基础为项目提供实施保障**

航运行业进入门槛较高，需要高度专业化的团队和稳定的客户群体。公司深耕供应链管理行业多年，积极匹配产业链上下游不同客户需求，实现产品与渠道的有效对接，与上游原材料供应商和下游生产制造商均建立了密切稳定的长期合作关系。多领域、广分布的客户资源为项目的后续顺利开展提供了强有力支撑。

### **(3) 成熟业务体系和全球布局为项目提供良好的实施环境**

公司为国家 5A 级物流企业，入选商务部 2022 年全国商贸物流重点联系企业，已构建完善的物流网络化经营体系。公司不断优化物流仓储、陆运、空运、海运结构，依托供应链一体化战略体系，为客户提供全球范围内的一站式优质物流配送总包方案。公司持续推进全球化布局，在新加坡、印尼、美国等多个国家设立驻外分支机构，与全球 170 多个国家和地区、8 万余家产业链上下游客户建立稳定的合作关系，拓展包括钢铁、煤炭、浆纸、棉纺、农林等品类的境外业务，搭建境内外重要购销市场的经营网络，可有效针对市场需求做出快速反应。2022 年，公司“一带一路”沿线贸易规模超 900 亿元，同比增长超 17%。成熟的业务体系、丰富的物流运营经验和全球布局将为本次项目落地后的经营提供帮助，实现运力和盈利之间的高效转化，使本次项目实施后的船舶承载能力得到充分释放。

## **(六) 补充流动资金**

### **1、项目概况**

公司拟将本次增发募集资金中 95,902.79 万元用于补充流动资金，以保障公司业务的持续增长。

## 2、项目的必要性

### (1) 公司战略及业务发展需求，需要充足的资金作为保障

公司在供应链管理领域深耕多年，并不断进行行业上下游延伸和多品类、多渠道拓展。公司以金属及金属矿产、能源化工产品、农林牧渔产品为主要品类，在新能源、消费品等新兴业务领域积极布局，开展进出口贸易、转口贸易和国内贸易等。

上述业务的发展均有较大的营运资金需求，公司通过本次增发募集资金补充流动资金，将有助加强公司在战略业务板块的资金投入。

### (2) 提高公司的抗风险能力

公司在日常生产经营中可能面临宏观经济波动、市场环境变化、行业竞争加剧以及产品技术开发风险等各项风险因素，若未来市场出现重大不利变化或面临其他不可抗力因素，保持一定水平的流动资金可以提高公司的风险抵御能力。同时，在市场环境有利的情况下，保持一定水平的流动资金也有助于公司抢占市场先机，避免因资金短缺而错失发展机会。

## 3、项目的可行性

### (1) 本次发行募集资金使用符合法律法规的规定

本次增发的募集资金用于补充流动资金符合《上市公司证券发行注册管理办法》《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第18号》等相关法律法规的规定，具有可行性。

### (2) 本次发行募集资金使用具有治理规范、内控完善的实施主体

公司已根据相关法律、法规和规范性文件的规定，建立了以法人治理为核心的现代企业制度，形成了规范有效的法人治理结构和内部控制环境。在募集资金管理方面，公司按照监管要求建立了《募集资金管理办法》，对募集资金的存储、使用、投向及监督等进行了明确规定。本次增发募集资金到位后，公司董事会将持续监督公司对募集资金的存储及使用，以保证募集资金合理规范使用，防范募

集资金使用风险。

### **三、本次向不特定对象增发 A 股股票对公司经营管理和财务状况的影响**

#### **（一）本次发行对公司经营管理的影响**

本次增发募集资金在扣除相关发行费用后将用于前述募投项目。本次募集资金投资项目符合国家有关产业政策，有利于改善公司资本结构，降低财务风险，提升盈利水平，有利于公司拓展主营业务，扩大市场占有率，进一步提升公司的综合竞争力。本次发行募集资金的使用符合公司实际情况和发展需要。

通过本次募集资金投资项目的实施，公司将增强主营业务的核心竞争力，进一步拓展国内外市场，显著增强公司的盈利能力和国际化水平。

#### **（二）本次发行对公司财务状况的影响**

本次发行完成后，公司净资产规模增加，资产负债率进一步降低，流动比率与速动比率提高，财务结构得以优化，资金实力和偿债能力有所增强。本次发行可有效降低公司的财务风险，提升公司盈利能力，增强公司的综合竞争力。

### **四、募集资金投资项目可行性分析结论**

供应链数智一体化升级建设项目有助于公司提升公司数字化水平，提高经营管理水平，改善客户体验和服务质量，提升公司在供应链行业中的整体竞争力；零碳智能技术改造项目有利于公司把握工业企业向智能化、低碳化转型的市场需求，提升公司在供应链管理业务链中的影响力；新加坡燃油加注船舶购置项目有助于公司连接终端消费客户，提升市场影响力；再生资源循环经济产业园建设项目有利于拓展公司在冶金板块的业务，提升公司的行业竞争力；干散货运输船舶购置项目有利于公司提高运力，降低长期运营成本；补充流动资金有利于公司增强资本实力，改善资产负债结构。本次募集资金投资项目将增强公司在供应链管理及上下游产业的竞争力和影响力。

厦门国贸集团股份有限公司董事会

2023年6月21日