**第2期产品推介材料**

一、产品要素

**产品类型：**固定收益型

**产品规模：**6900万元，其中优先级：劣后级=8:1

**期限：**自本期信托计划成立日（含）到2015年6月20日（不含），苏宁云商支付应收账款之日（含）可提前结束本信托计划。预计存续期6个月。

**还款来源：**应收账款债务人支付标的应收账款的回款。

**优先级预期收益率：**7.2%

**认购起点：**100万元起，并可按10万元整数倍递增

**资管计划投向：**工商企业

**收益分配方式：**本期资管计划结束后的10个工作日内一次性向投资者分配本金及预期收益。

**资产管理人：**中山证券有限责任公司

**归集账户：**

账户：中山证券有限责任公司

账号：【】

开户行：【】

二、资管计划资金运用方向

本期资管计划项下资金用于投资长安国际信托股份有限公司发行的“长安信托·保理通集合资金信托计划”第1期信托单位，信托项下资金用于受让深圳市前海信保友好商业保理有限公司（以下简称“保理公司”）依据与【广州承兴营销管理有限公司】（以下简称“保理融资人”）签署的《保理合同》而受让【广州承兴营销管理有限公司】对【苏宁云商集团股份有限公司苏宁采购中心】（以下简称“应收账款债务人”）享有的账面金额为88,226,893.00元的应收账款（以下简称“标的应收账款”）。

三、项目概况

1、项目简介

|  |  |
| --- | --- |
| 集合计划名称 | 中山证券保理通集合资产管理计划 |
| 计划类型 | 集合资产管理计划 |
| 管理人 | 中山证券有限责任公司 |
| 托管人 | 宁波银行股份有限公司 |
| 计划推广机构 | 中山证券有限责任公司或中山证券有限责任公司委托的其他推广机构 |
| 集合计划存续期限及规模 | 10年，本集合计划为开放式，分为多只子计划发行，每只子计划管理期限不固定。  **首只子计划已成立，现拟发行第二期子计划** |

**1.1第二只子计划发行基本要素**

|  |  |
| --- | --- |
| 项目名称 | 中山证券保理通第2号集合资产管理子计划 |
| 期限 | 预计到期日为2014年6月20日,可提前结束。 |
| 规模： | 6900万，以当期公告为准 |
| 管理人业绩报酬 | 本子计划收取业绩报酬。当子计划在扣除了优先级客户本金及预期收益，劣后级客户本金及预期收益，及托管费等相关费用后，剩余部分为管理人业绩报酬。 |
| 优先资金  与劣后资金之比 | 不超过8比1 |
| **劣后委托人** | **深圳市前海信保友好商业保理有限公司** |
| **供应商（卖方）** | **广州承兴营销管理有限公司** |
| **应收账款付款方（买方）** | **苏宁云商集团股份有限公司苏宁采购中心** |
| 资金用途 | 本集合计划资金用于投资长安信托·保理通集合资金信托计划，信托计划项下资金用于受让信保友好因保理业务产生的供应商（又为保理融资人）对买方以赊销方式销售货物产生的应收账款。    本子计划用于投资长安信托·中山证券保理通集合资金信托计划第2期，第2期信托计划项下资金用于受让信保友好依据与【广州承兴营销管理有限公司】（保理融资人）签署的《保理合同》而受让【广州承兴营销管理有限公司】因编号依次为【SNCX201411001】、【SNCX201411002】、【SNCX201411003】、【SNCX201411004】、【SNCX201411005】、【SNCX201411006】、【SNCX201411007】【《采购合同》】对【苏宁云商集团股份有限公司苏宁采购中心】享有的账面金额为88226893元的应收账款。 |
| 产品清算方式 | 每只子计划到期后，若该子计划的资产净值扣除全部费用后能覆盖优先级份额的本金及预期收益的，优先级份额按照其认购时的预期收益率退出。若不能覆盖优先级份额的本金及预期收益的，优先级份额按照其出资比例分配。剩余财产若能覆盖劣后级份额的本金及预期收益的，劣后级份额按照预期收益率退出，若不足的，劣后级份额按照其出资比例分配。 |
| 集合计划投资目标 | 投资于长安国际信托股份有限公司发行的《长安信托·中山证券保理通集合资金信托计划》, 每一只子计划的实际存续天数与所投资的《长安信托·中山证券保理通集合资金信托计划》第i期信托单位的实际存续天数一致, 信托计划项下资金用于受让信保友好因保理业务产生的供应商（又为保理融资人）对买方以赊销方式销售货物产生的应收账款。  保理公司将所得的信托计划项下资金用于支付标的应收账款原债权人的应收账款转让对价。 |
| 增信措施 | 1、广州承兴与信保友好公司签署了《保理合同》，合同中承诺到期回购，且广州承兴实际控制人为广州承兴的到期回购义务进行保证担保;  2、同时广州承兴为苏宁云商购买了信用保险，赔偿率为90%，可以覆盖融资本金及利息。 |

1.2 合作历史

**我司已经与信保友好合作过首只子计划**，首只子计划的投向为长安信托发行的“长安信托·中山证券保理通集合资金信托计划第一期”，首期信托计划用于受让信保友好依据与【广州承兴营销管理有限公司】签署的《保理合同》而受让【广州承兴营销管理有限公司】因编号依次为【SNCX201409010】、【SNCX201409011】、【SNCX201409012】、【SNCX201409013】、【SNCX201409014】、【SNCX201409015】【《采购合同》】对【苏宁云商集团股份有限公司苏宁采购中心】享有的账面金额为45026000元的应收账款。**目前首只子计划运作良好。**

**第二只子计划与第一只子计划的交易对手、交易结构及风控措施均相同，只是改变了受让的标的应收账款。我部认为鉴于以上合作历史，交易对手熟知，交易流程清晰，项目风险可控，建议公司实施本项目。**

2、项目背景

保理（Factoring）又称保付代理，卖方将其现在或将来的基于其与买方订立的货物销售/服务合同所产生的应收账款转让给保理商（提供保理服务的金融机构），由保理商向其提供资金融通、买方资信评估、销售账户管理、信用风险担保、账款催收等一系列服务的综合金融服务方式。

3、交易结构图

4、资金流程图

SHAPE \\* MERGEFORMAT

|  |
| --- |
| **中山证券保理通资管计划** |

|  |
| --- |
| **苏宁云商** |

|  |
| --- |
| 2、投资 |

|  |
| --- |
| 2）分配收益 |

|  |
| --- |
| 1、认购 |

|  |
| --- |
| 3）分配收益 |

|  |
| --- |
| **优先级** |

|  |
| --- |
| **信保友好保理公司** |

|  |
| --- |
| **【长安信托】信托计划** |

|  |
| --- |
| 1）、还应收账款 |

|  |
| --- |
| **劣后级** |

|  |
| --- |
| 3、投资 |

|  |
| --- |
| **广州承兴** |

|  |
| --- |
| 4、支付 |

**(一）资金的募集及用途**

1、推介期内（通常为一个月），合格投资者交付资金，认购【中山证券保理通集合资产管理计划】。

2、【中山证券保理通集合资管计划项下资金】另加一名合格投资者认购【长安信托保理通集合资金信托计划】。资管计划成立的当天（t日），将托管户资金划至信托计划保管户，资管计划与信托计划于同一日成立。

**3、**长安信托将信托计划项下资金（t日）用于受让信保友好因保理业务而对苏宁云商的作为债务人的应收账款。

4、信保友好将取得的信托计划资金用于支付自身受让保理融资人（广州承兴）应收账款的对价。

二）**资金的退出**

1）、苏宁云商于【T日-T+30日内】按时足额支付标的应收账款至三方监管户中。信托计划与资管计划于同一日正常终止。

2）、信托计划扣除信托报酬、保管费按照预期收益率向投资者分配投资者收益。分配完投资者收益后有剩余的退还给信保友好。

3）、【中山证券保理通集合资产管理计划】的某只子计划到期后，若该子计划的资产净值扣除全部费用后能覆盖优先级份额的本金及预期收益的，优先级份额按照其认购时的预期收益率退出。若不能覆盖优先级份额的本金及预期收益的，优先级份额按照其出资比例分配。剩余财产若能覆盖劣后级份额的本金及预期收益的，劣后级份额按照预期收益率退出，若不足的，劣后级份额按照其出资比例分配。

四、本次项目合作方分析

1、融资方--深圳市前海信保友好商业保理有限公司

**1.1公司简介**

|  |  |
| --- | --- |
| **公司名称** | 深圳市前海信保友好商业保理有限公司 |
| **地     址** | 广州市天河区珠江西路5号国际金融中心5606室 |
| **营业执照编号** | 440301109206023 |
| **法定代表人** | 田小莉 |
| **成立日期** | 2014年4月 |
| **公司类型** | 有限公司 |
| **注册资本** | 5000万 |
| **实收资本** | 5000万 |
| **经营范围** | 保付代理（非银行融资类）；从事担保业务（不含融资性担保及其他限制项目）；供应链管理咨询；股权投资；受托资产管理（不含金融资产）；国内贸易；货物及技术进出口业务（不含专管、专营及专卖商品） |

1.2**公司业务**

公司优先选择对央企、国有企业、上市公司的形成的应收账款业务，其次是对行业排名前列的优势企业所形成的应收账款业务。

**信保友好已与广州承兴营销管理有限公司签署了总额度1亿元的商业保理合同（买家客户：苏宁），并于8月完成了两笔4000多万的放款（质押信息已上传至中登网）。目前批示额度的买家仅为苏宁，信保友好正在和广州承兴洽谈新的客户额度，具体明细可参考如下表格**。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **客户名称** | **企业性质** | **额度** |
| 北京神州数码供应链服务有限公司 | 上市公司 | 3000万 |
| 中国移动通信集团有限公司 | 央    企 | 8000万 |
| 中国航空工业供销华北有限公司 | 央企二级公司 | 5000万 |

同时信保友好也正在与另两家贸易公司接洽，估计10月份左右会签约8000-10000万额度的保理合同。

**1.3财务状况**

公司截止2014年6月底，企业资产负债表反映的总资产为5000万，总负债0、所有者权益5000万；据初步了解，8月份公司已操作4000万业务，利润总额约16万左右。

2、实际用款人--广州承兴国际营销管理有限公司

**2.1公司简介**

|  |  |
| --- | --- |
| **借款人名称** | 广州承兴营销管理有限公司 |
| **企业性质** | 有限责任公司 (台港澳与境内合资) |
| **企业地址** | 广州市越秀区小石新街22号二层之二 |
| **营业执照** | 注册号: 440104000014132 |
| **成立时间及营业期限** | 成立时间：2006年8月23日  营业期限：2006 年8月23日至2041年8月24日 |
| **注册资本及实收资本** | 注册资本：2000万元   实收资本：2000万元  （预计增资到8000万，外经委审批手续中） |
| **法人代表：** | 罗静 身份证号：P705315（4） |
| **经营范围** | 营销策划管理；计算机软件开发；礼品、数码电子产品、生活家用电器、家居日常用品、户外运动用品、母婴用品、皮具箱包、汽车用电器及装饰用品、办公文具、预包装食品（含:酒精饮料）、乳制品（含婴幼儿配方乳粉）的批发、零售（店铺另行报批）及进出口业务（法律、法规禁止经营的不得经营，涉及许可经营的凭许可证经营；涉及配额、许可证管理、专项规定管理的按国家有关规定办理） |
| **贷款卡号** | 4401040000811432 |
| **股东** | Noble Circle Investments Limited 100%  （实际控制人罗静100%控股） |

广州承兴营销管理有限公司于2006年成立， 在通信、能源、地产、电子、金融、航空等领域，为30余家世界500强企业以及50余家知名跨国集团提供市场服务，国际客户包括时代华纳、迪斯尼、派拉蒙等；国内客户包括中国移动、中国石油、建设银行、平安集团等知名公司。承兴国际具备实施集“品牌受众市场调查与品牌供应、品牌针对性市场解决方案、品牌市场解决方案的实施与执行”等一体化的品牌战略的能力。

银行合作方面，已成功与招商银行发行了猫和老鼠等多张信用卡，与建设银行联合发行变形金刚信用卡，开拓了中国四大国有银行与高认可度品牌的战略合作，成为中国品牌授权应用的里程碑。

**2.2财务基本状况：**

公司2010年-2011年财务报表已由广州海正会计师事务所有限公司审计。在2012年变更会计师事务所为广州华拓会计师事务所有限公司。该3年度审计报告结论均为无保留意见。

投资净现金流为负的原因是：2011年的时候购买了天安写字楼，2012年购买了华利路富力盈力写字楼及投资分子公司；经营净现金流为负数原因为：2010年处于高速发展期，大量采购货物。

**财务比率分析**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **2011年** | **2012年** | **2013年** |
| 资产负债率 | 77.86% | 73.28% | 56.72% |
| 流动比 | 1.25 | 1.31 | 1.37 |
| 速动比 | 1.13 | 1.22 | 1.19 |
| 应收帐款周转率 | 2.63 | 2.34 | 2.29 |
| 主营业务利润率 | 15.87% | 11.20% | 13.11% |
| 总资产收益率 | 8.06% | 6.59% | 8.30% |
| 净资产收益率 | 23.72% | 19.78% | 15.76% |

**（2）叙做保理应收账款债务人（即贸易买方）的状况分析**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **买方名称**  **（全称）** | **合 作**  **时 间** | **年 交**  **易 额** | **赊 销**  **期 限** | **付 款**  **方 式** | **出票次数/月** | **平均发票值** |
| 苏宁云商集团股份有限公司苏宁采购中心 | <1年 | 4-5亿 | 合同期  180天 | 赊销 | 2-3 | 1000-3000万 |

买卖双方合作关系：买家以采购合同向承兴订货，就提交合同所见，所有合同均180天賖期。交货期一般为30天内。

**结算周期**：双方约定，账期为不超过180天。具体来说，承兴会在收到买家的送贷确认单后，与买家进行对账，按实际需要，最后由承兴开具发票。苏宁云商集团股份有限公司苏宁采购中心收到货品及承兴向其提供全额增值税发票后180个日内向承兴付款。

3、付款人/债务人 --苏宁云商集团股份有限公司简介

**3.1公司介绍**

1990年创立于中国南京，是中国商业的领先者，国家商务部重点培育的“全国15家大型商业企业集团”之一，中国最大的商业零售企业。

2004年7月，苏宁云商（苏宁电器（002024））在深交所上市，成为国内首家IPO上市的家电连锁企业，连锁网络覆盖海内外600多个城市，中国香港和日本东京、大阪地区，拥有1600多家店面，海内外销售规模2300亿元，员工总数18万人，先后入选《福布斯》亚洲企业50 强、全球2000大企业中国零售业第一，中国民营企业前三强，品牌价值956.86亿元。

**图表一：苏宁云商集团股份有限公司股权结构图（截至2013 年12 月31 日）**

注：截至2013 年12 月31 日，苏宁云商集团股份有限公司下属子公司共计489 家。

**3.2公司业务**

统零售企业转型互联网零售企业的方法和路径，在经过两年的实践摸索后，2013年公司更名“苏宁云商”，全面转型“云商”发展模式，打造O2O的全渠道经营和线上线下的开放平台“一体两翼互联网零售路线图”，在此背景下，公司收入继续保持增长态势，2013年全年实现营业收入1,052.92亿元，同比增长7.05%。

**3.3苏宁云商和广州承兴的贸易情况介绍**

（1）、去年交易:3份合同(SNCX20131004,SNCX20131005,SNCX20131006)，金额3000多万，已回款。

（2）、根据双方签定合同，从产品、交货运输到付款有清楚列明。另外，我们会寄出应收帐转让通知书予叙做保理的买家。

（3）、在运输方面：承兴负责送货到指定地点并承担相关费用; 然后在送货单上盖章。

**3.4苏宁云商集团股份有限公司与苏宁采购中心关系**

苏宁采购中心系苏宁云商集团股份有限公司下属分支机构，非独立法人。因此对该笔应收账款承担法务责任与义务的是苏宁云商集团。

4、第二期标的应收账款介绍

广州承兴与苏宁云商的贸易往来较为频繁，现该公司将其持有的对苏宁云商集团股份有限公司苏宁采购中心（以下简称“苏宁云商”或“买方”）总额为人民币88,226,893.00元（该应收账款于2015年5月20日左右到期，具体以发票上载明的日期往后推迟180天为准）的应收帐转让给信保友好并以获取保理融资。保理融资比率为80%。总保理融资款金额为不超过人民币【7000】万元。

第二期受让的标的应收账款具体信息如下：

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **保理融资人（原债权人）** | **交易买方（债务人）** | **《采购合同》编号** | **发票编号** | **合同金额** | **保理融资金额** | **应收账款到期日** |
| 1 | 广州承兴营销管理有限公司 | 苏宁云商集团股份有限公司苏宁采购中心 | SNCX201411001 | **发票还未开（作为放款前条件）** | ￥7,400,000.00 | 保理商将按合同金额的8折融资给供应商，则金额为7000万。 | **以发票上载明的日期往后推迟180天为准** |
| 2 | SNCX201411002 | ￥13,425,000.00 |
| 3 | SNCX201411003 | ￥15,821,200.00 |
| 4 | SNCX201411004 | ￥12,207,530.00 |
| 5 | SNCX201411005 | ￥10,932,185.00 |
| 6 | SNCX201411006 | ￥14,769,810.00 |
| 7 | SNCX201411007 | ￥13,671,168.00 |
| 合计 |  |  |  |  | ￥88,226,893.00 |

**结算周期**：双方约定，账期为不超过180天。具体来说，承兴会在收到买家的送贷确认单后，与买家进行对账，按实际需要，最后由承兴开具发票。苏宁云商集团股份有限公司苏宁采购中心收到货品及承兴向其提供全额增值税发票后180个日内向承兴付款。

五、还款来源及增信措施

1、还款来源

**1.1、第一还款来源：苏宁云商到期支付应收账款的回款**

第二期受让的应收账款账面金额88,226,893.00元，到期后直接由苏宁云商支付至三方监管户中。本项目保理融资比为80%，安全边际较高，若正常销售回款，该回款可有效覆盖信托计划本息和。

**1.2、第二还款来源：保理商的综合性现金流**

信托计划层面，保理商承诺到期回购长安信托持有的标的应收账款。信保友好同时认购资管计划的劣后级。

**1.3、第三还款来源：广州承兴的综合性经营现金流**

在信托计划层面，应收账款的回购义务由保理公司承担，但保理商和广州承兴在《保理合同》中约定--若在保理融资到期日保理商未能足额收到买方支付的应收账款以清偿保理融资款及其他费用的，保理商有权向卖方行使追索权，向卖方反转让标的应收账款。

2、增信措施：保险公司理赔回款

供应商广州承兴营销管理有限公司为买方苏宁云商的应收账款购买国内贸易信用保险，并由保险公司出具保单，将保险受益权更改为指定机构（我司或我司指定机构），确保理赔款项能够回款，保险赔付率为90%，足额覆盖保理融资的本金和收益。

**保险理赔范围：**

|  |  |
| --- | --- |
| **赔付范围** | **说明** |
| 买方无清偿能力 | 是指买方宣告破产，买方现金流及资产无力偿还债务。因此，如果苏宁资不抵债，保险可以起增信作用。 |
| 长期拖欠 | 指在买方在欠款中扣减与合同违约或赔偿责任相对应的款项，应收账款到期日后卖方仍有全部或部分欠款尚未获得清偿。该期间从下列时间开始起算：  等待期内，进行保险理赔的同时，亚洲保理同时向卖家发起追索，加快回款速度 |

**保险拒赔范围：**

|  |  |
| --- | --- |
| **风险成因** | **资管层面风控手段** |
| 销售商出现履约瑕疵 | 贷前保理商可审查销售商历史上有无出现履约瑕疵；向买方确认履约状况；并在合同中注明有权向销售商追索 |
| 产品质量瑕疵 | 买方验货后，保理商才付款 |
| 直接付款给原债权人 | 在人行系统做转移登记；在合作银行对原债权人账户控制 |
| 买方在债权合同成立时已进入破产程序 | 调查苏宁是否刊登破产公告，另外对其财务数据进行调查 |
| 卖方未履行如实告知义务 | 对销售方主体进行审查，对其经营范围，商务合同标的进行审查，增加透明性 |
| 卖方未按照保险合同约定进行交易或未按约定交付保险费 | 核实保险合同与商务合同的一致性，并定期监督销售商履行交付保险费的义务 |
| 关联客户利用保理商骗取信贷资金 | 对存在关联关系的购销双方签订的商务合同，不办理保理业务 |
| 购销双方存在相互交易导致债权抵消的风险 | 贷前审查购销双方是否存在相互交易情形，若存在则不办理保理。另外，要求销售方作出承诺，若今后其与购货方出现相互交易，其必须放弃主张债权抵消的权力 |
| 卖方没有采取必要手段减少损失 | 保理商作为应收账款之债权人将向买方以书面等形式提出索赔以减少损失。保理商将代替卖方履行报案职责。 |

综上，保险主要针对苏宁云商的主体信用做增信，如苏宁破产或恶意拖欠应收账款，则可以启动保险理赔措施。