

# 项目融资

## 一、公司介绍

作者：浙江海阳矿业 时间：2014-05-24 来源：未知

摘要：（一）基本情况 浙江海阳创立于1999年，是一家金属、非金属矿采选，超细重质碳酸钙微粉深加工及生产下游产品的私营企业，名下浙江海阳矿业、塑业、水泥有限公司和福建屏南宝兴矿业有限公司四家公司，均为郑小宝独资。十多年来，公司坚持以市场为导向，以客户

### （一）基本情况

浙江海阳创立于1999年，是一家金属、非金属矿采选，超细重质碳酸钙微粉深加工及生产下游产品的私营企业，名下浙江海阳矿业、塑业、水泥有限公司和福建屏南宝兴矿业有限公司四家公司，均为郑小宝独资。十多年来，公司坚持“以市场为导向，以客户为中心，以质量求发展”，不断引进现代先进生产工艺、设备和经营管理理念，进行专业化、规范化、标准化生产和经营。目前公司总资产逾3亿（不包含矿储量价值），有管理、技术、营销、生产员工100余人，大专以上学历30余人。公司自成立至今，先后为工商部门授予“守合同重信用单位”、为税务部门评为纳税信用企业、为金融机构认定为资信企业，为安监、国土部门分别授予安全生产标准化二级企业和绿色矿山企业。

**浙江海阳矿业有限公司** 法定代表人郑小宝，注册资本500万元，坐落龙泉市塔石乡南弄村银场。拥有塔石银场矿山长期开采权。矿山碳酸钙、铅锌、银、铜，储量丰富，品质上乘，仅碳酸钙储量达2000万吨，价值逾10亿元。公司先后投资投入大量资金进行采掘系统技改，已形成一套较为完整的合理的地下开采和运输系统。现有生产、技术管理人员40余人。

**浙江海阳塑业有限公司** 法定代表人苏忠文，注册资本 800 万元，公司所在地龙泉市塔石乡南弄村银场。拥有上海冶金重工机械公司生产的雷蒙机生产线三条，年产 5 万吨 80-400 目重钙粗粉系列产品。有十多年重钙粗粉生产历史，具有较高的知名度和品牌优势。产品销往台州、温州、金华、丽水等地。现有生产、技术、营销、管理人员 20 余人。

## **(二) 浙江海阳矿业与海阳塑业两公司关系**

浙江海阳矿业有限公司是开采重质碳酸钙（方解石）和伴生银、铜、铅锌的矿山企业。海阳塑业原是海阳矿业下属车间，2005 年，为便于企业管理、产品销售和提升市场竞争力等方面的需要，塑业车间另行注册，成立浙江海阳塑业有限公司。浙江海阳矿业与浙江海阳塑业二者是一家关联企业，两家公司均为郑小宝独资。

年新增 20 万吨超细重钙生产线项目，融资主体为浙江海阳塑业有限公司，担保主体为浙江海阳矿业有限公司。

## **(三) 公司目前主要产品**

矿产品：方解石、银、铜、铅锌、石料

加工产品：80 目-400 目重钙粗粉

## **(四) 公司经营方式和目标**

经营方式：在周边 300 公里范围内主要重钙市场设立网点，以代理方式和多种激励手段促进销售。

经营目标：项目竣工投产后，两年时间内，实现年销售 1.8 亿元，利润 5700 万元；

2016-2018 年，实行对外合作，强强联合，共同研发、生产、销售重钙下游产品，逐步实现年销售 5 亿元以上，利润 1.5 亿元。

## （五）公司职能部门及核心团队

### 董事长风采

郑小宝，1965 年出生，毕业于长沙理工大学交通工程专业和清华大学 MBA，工程师，中共党员，龙泉市第十三至十五届人民代表，龙泉市工商联副会长，全国非金属矿协会碳酸钙专业委员会常务理事，福建福州市丽水商会副会长等。

郑小宝是一个热情好学、刻苦耐劳、意志坚定、励志创业的事业型人物。商海拚搏三十年，积累了丰富的商业和社会经验，事业蒸蒸日上，相继创立了浙江海阳水泥有限公司、浙江海阳矿业有限公司、浙江海阳塑业有限公司和福建屏南宝兴矿业有限公司，资产愈 3 亿。为龙泉市的经济发展和社会稳定做出了很大的贡献。

在企业管理上，他坚持以人为本，实施人性化管理，充分发挥企业党、团、工会、妇女、职代会的组织作用，重视职工思想教育和技能培训，创建以“关爱、向上、敬业”为主题的企业文化，努力为员工创造安全、绿色、舒适的工作环境。

在产品质量上，视质量为企业生命。在他的领导下，海阳公司的产品质量日益提高，稳定可靠，深受用户欢迎。海阳水泥、海阳重钙被授予丽水市名牌产品称号，海阳矿产品深受广大客户欢迎。

在社会效益上，他讲究信誉第一，客户至上，助人为乐，热心社会公益事业，重视环境保护，从而不仅使企业产品占有应有的市场份额，也使企业和个人赢得良好的社会信誉，凝聚了强大的人气。2003 年以来，多次被评为龙泉市先进共产党员、关心下一代先进工作者，成为丽水市青年联合会第二届委员会会员，丽水市光彩事业促进会第一届会员等。

总经理助理，徐剑跃，毕业于杭州商学院；

办公室，主任廖燕君，曾任杭州宋城集团某景区经理；

研发部，经理楼枫，总工程师，毕业于浙江工业大学；

财务部，主任翁萍，会计师，毕业于浙江工商大学；

矿业公司，总经理毛登发，采矿工程师，有三十多年矿山一线管理经验；

塑业公司，总经理曾慧满，原国企副总，有二十多年企业管理经历和十年多碳酸钙生产管理  
管理经验；

营销总监，祝淑平，有二十多年市场营销经历和近十年碳酸钙市场销售经验；

营销部，经理季俊，有近十年碳酸钙市场营销经验。

## **(六) 公司宗旨**

合作实现双赢，海阳凝聚万千

海阳矿业

## 二、产品介绍及运用领域

作者： 浙江海阳矿业 时间： 2014-05-28 来源： 未知

摘要：重质碳酸钙简称重钙，一种白色粉末，由天然碳酸盐矿物（如方解石、大理石、石灰石）磨碎而成。具有一系列优越的物理性质，化学纯度高、惰性大、不溶于水；热稳定性好、白度高、吸油率低、折光率低、不含结晶水、无毒、无味、无臭、分散性好等优点。重钙是性

重质碳酸钙 简称重钙，一种白色粉末，由天然碳酸盐矿物（如方解石、大理石、石灰石）磨碎而成。具有一系列优越的物理性质，化学纯度高、惰性大、不溶于水；热稳定性好、白度高、吸油率低、折光率低、不含结晶水、无毒、无味、无臭、分散性好等优点。

重钙是性价比最高的无机填充材料，在建筑、造纸、塑料、橡胶、油漆、涂料、粘结剂、密封剂、日用化工、医药、饲料等领域广泛应用。

钙塑材料 近年来出现的新型复合环保材料，以大量的碳酸钙粉（25%~80%）掺入少量树脂及其他添加剂加工而成。如，人造大理石、装饰地板、厨具面板、塑钢门窗以及各种建筑模板。钙塑材料具有美观、防火、耐热、耐腐蚀、耐寒、隔音、防震、以及加工容易、可回收再生等特性，在包装、建材、家具方面可以大量代替纸张、木材和钢材。



人造大理石



母粒



pvc板



牙膏



钙塑板



卷烟纸



石头纸



化妆品

### 三、公司现有生产状况及扩建要求

作者： 浙江海阳矿业 时间： 2014-05-28 来源： 未知

摘要：（一）公司现有生产条件和生产能力 浙江海阳塑业有限公司厂房坐落在龙泉市塔石乡银场，占地 10 亩，2003 年投产，有上海冶金重工机械公司生产的 5R 雷蒙机生产线 1 条，4R 雷蒙机生产线 2 条，年产重钙粗粉 5 万吨。（二）扩建后情况 在塔石乡工业园区新增土地 50 亩，建

#### （一）公司现有生产条件和生产能力

浙江海阳塑业有限公司厂房坐落在龙泉市塔石乡银场，占地 10 亩，2003 年投产，有上海冶金重工机械公司生产的 5R 雷蒙机生产线 1 条，4R 雷蒙机生产线 2 条，年产重钙粗粉 5 万吨。

#### （二）扩建后情况

在塔石乡工业园区新增土地 50 亩，建厂房、仓库 1.5 万平方米，建成后可生产粗粉 10 万吨、超细微粉 20 万吨。

#### （三）需添置设备

- 1、台湾立山机械超细研磨生产线 2 条，年产 800-3000 目微粉 8 万吨；
- 2、福建亿丰超细研磨生产线 4 条，年产 600-2000 目微粉 7 万吨；
- 3、长沙万荣湿法研磨生产线 2 条，年产 2000-8000 目超细微粉 5 万吨。
- 4、更新粗粉加工设备，广西鸿程 HJ1700 生产线 2 条，年产 60-400 目粗粉 10 吨；

以上每条生产线都配备改性设备，总设备成本约 3200 万元。

#### (四) 产品标准、质检和生产成本控制

由于重钙应用广泛，各行业对产品的质量要求和标准不尽相同。本公司将通过矿石采选、水洗、粗碎、研磨、改性等工艺，以及利用现有化验室和各种测定设备，对产品进行测定，以达到产品白度、碳酸钙含量、杂质含量、粒径等标准的有效控制。并利用节能减排、夜间谷电研磨、规模效益等手段和途径，实现生产成本的有效控制。



粒径测试仪



水分检测仪



白度测试仪



假比重测试仪



325目筛网



其它吸油量测试仪

## 四、工艺流程

作者： 浙江海阳矿业 时间：2014-05-28 来源：未知

摘要：重钙微粉生产工艺流程图： 原料采选水洗风干粗碎中碎研磨 超微分级产品  
品质检测包装

重钙微粉生产工艺流程图：

原料 — 采选 — 水洗 — 风干 — 粗碎 — 中碎 — 研磨 —

超微分级 — 产品 — 品质检测 — 包装



## 五、本企业在同行业中的优势

作者： 浙江海阳矿业 时间：2014-05-28 来源：未知

摘要：（一）全国重钙矿山企业分布情况 目前，我国高品位重质碳酸钙（CaCo<sub>3</sub> 含量 96%以上、白度 88 度以上）矿山主要分布在广西贺州、广州连州、四川雅安、内蒙古赤峰、石家庄宁寿、河南郑州、山东莱州、江西吉安、安徽池州、浙江龙泉等十几个区域（见图 1）。（二）竞

### （一）全国重钙矿山企业分布情况

目前，我国高品位重质碳酸钙（CaCo<sub>3</sub> 含量 96%以上、白度 88 度以上）矿山主要分布在广西贺州、广州连州、四川雅安、内蒙古赤峰、石家庄宁寿、河南郑州、山东莱州、江西吉安、安徽池州、浙江龙泉等十几个区域（见图 1）。

### （二）竞争对手分析

本公司通过近十年的市场调查，掌握重钙的主要销售市场在长江三角洲。本公司核心销售区在宁波、绍兴、台州、温州、丽水、金华、衢州，该核心区重钙微粉年销售量约 1000 万吨，占全国销售市场的 36%。针对这一核心销售区，本公司主要竞争对手为广西贺州、广州连州、四川雅安三地区的企业，其产品占这一市场的 70%；内蒙古赤峰、石家庄宁寿、河南郑州、山东莱州四地区的企业占这一市场的 10%，江西吉安、安徽池州两地区占这一市场的 20%。

竞争对手优势：这些地区生产企业在超细重钙微粉生产上先于本公司，抢先占据市场份额；劣势：距离销售市场远，运输成本高。

在长江三角洲市场，目前潜在竞争对手尚不明朗。

### （三）未来市场分析

本项目建成后，将会以优良的产品品质、低成本的产品价格占领长三角核心销售

区重钙市场，取得 3%以上的市场份额，并将影响整个行业技术水平的提升。

#### **(四) 本公司竞争优势**

**区域优势** 本公司所在地浙江省龙泉市，相对于全国其它重钙矿山企业，具有地理位置优越、物流运输便利和市场拥有量大等优势。全国先进制造业大部分集中在长江三角洲，尤其宁波、绍兴、温州、台州、衢州、丽水等地，这些城市塑料、橡胶、涂料业极其发达，宁波余姚中国塑料城，温州制鞋、丽水纳爱斯牙膏等都是全国规模最大、最具影响力的市场中心。在重钙需求上，长三角地区占据全国市场 60%以上。因此，作为性价比最高的无机填充材料重钙产品，对这一市场的供应，从区域距离上看，本公司距核心销售区宁波、绍兴、台州、温州、金华、义乌、衢州、丽水等城市平均运输距离 250 公里以内，具有很强的市场竞争力。

**资源优势** 本公司有着得天独厚的矿山资源，拥有银场矿山长期开采权。该矿山碳酸钙储量丰富，现探明矿储量 1600 万吨以上，按 30 万吨/年计算，可开采 50 年，并已形成良好的开采系统。品质优良，具有  $\text{CaCO}_3$  含量高（> 98%）、白度高（> 92 度）、杂质少等优点，是江、浙、沪、闽、赣、皖一带难得的高品质碳酸钙稀有资源。

**物流优势** 本项目原材料供应与生产集中，运输距离短。矿山到加工场所 3 公里，加工场所到高速公路出入口 2 公里、到市区 5 公里。在物流上，距离核心销售区丽水市场 95 公里，温州市场 200 公里，义乌市场 250 公里，台州市场 300 公里，宁波、绍兴、杭州市场 400 公里，平均运输距离在 250 公里以内，具有运输成本及物流上的优势。

**企业优势** 本公司矿山开采有近三十年历史，已形成一套较为完整的合理的地下开采和运输系统，有一批熟练的井下作业工人。重钙粗粉生产有近十年历史，现年产 5 万吨，产品销往台州、温州、金华、丽水等地，有较高的品牌优势，有自己的销售渠道和客户群，有企业生产管理和技术研发团队。公司自成立至今，先后为工商部门授予“守

合同重信用单位”、为税务部门评为纳税信用企业、为金融机构认定为资信企业，为安监、国土部门分别授予安全生产标准化二级企业和绿色矿山企业。

本项目从立项至今，得到当地政府大力支持，现已落实生产建设用地 50 亩，足以满足年新增 20 万吨超细重钙微粉和 10 万吨粗粉生产、贮存，以及办公、员工生活区诸方面需求，且交通便利。

海阳矿业







图3：海阳塑业重钙核心销售分布图

## 六、市场销售分析和预测

作者： 浙江海阳矿业 时间：2014-05-28 来源：未知

摘要：（一）重钙产品消费情况分析 消费群体：重钙的消费群体为建筑、造纸、塑料、橡胶、油漆、涂料、粘结剂、密封剂、日用化工、医药、饲料等制造业企业。消费方式：作为制造业的无机填充材料，其性价比最高。市场影响因素：影响碳酸钙市场的主要因素是原材料来

### （一）重钙产品消费情况分析

消费群体：重钙的消费群体为建筑、造纸、塑料、橡胶、油漆、涂料、粘结剂、密封剂、日用化工、医药、饲料等制造业企业。

消费方式：作为制造业的无机填充材料，其性价比最高。

市场影响因素：影响碳酸钙市场的主要因素是原材料来源。重钙属于资源型产品，矿储量将越来越少，目前，我国重钙每年实际需求量在 2800 万吨左右，供需存在严重缺口，尤其高档重钙微粉，部分还依赖进口。因此，立足高科技，引进先进生产设备，扩大超细重钙微粉生产规模，提高产品品质，增加产品附加值，降低成本，是提高经济效益，实现企业发展的重要举措。

### （二）目前公司产品市场状况

本公司现有产品 60 目-400 目重钙粗粉，年产 5 万吨左右，销往台州、温州、金华、丽水等地，已形成自己的“海阳”品牌，建立了稳定的销售渠道和客户群，深受新老客户青睐。目前，本产品正处发展阶段。

### （三）市场营销策略

超细重钙微粉项目建成，本公司将以原有的“海阳”品牌优势，调整市场营销策略。

## 1、设定三个市场销售圈

第一个核心销售圈：宁波、绍兴、台州、温州、丽水、金华、衢州。该区域重钙微粉年需求量约 1000 万吨，本项目产品如果全部销往该区域，约占市场份额 3%。丽水纳爱斯集团是本项目距离最近的客户，该集团年产牙膏需要重钙微粉原料约 10 万吨，本项目产品可占有其原料供应绝大多数份额，具有天时地利人和的良好优势（见图 3）。

第二个销售圈：杭州、湖州、嘉兴、上海、江苏、合肥。

第三个销售圈：外贸。产品可通过宁波、温州、义乌港口销往海外市场。

## 2、对外合作，共同研发下游产品

近年来，随着塑料工业的快速发展，碳酸钙应用领域越加广泛，出现新型复合环保钙塑材料，以大量的碳酸钙粉（25%~80%）掺入少量树脂及其他添加剂加工而成。如，人造大理石、装饰地板、厨具面板以及各种建筑模板。目前，福建南安县是全国最大的人造大理石基地，湖北武汉是最大钙塑建筑模板基地，而江浙沪是他们的最大销售市场，本公司可依托自己的资源优势、地理环境优势、市场优势，与他们强强联合，共同研发生产销售各种新型钙塑产品，形成矿山、粉磨深加工、钙塑产品加工为一体的产业链，达到企业规模效益最大化。

## 七、利润预测

作者：浙江海阳矿业 时间：2014-06-19 来源：未知

摘要：销售收入 (一) 60-400 目粗粉 10 万吨/年, 2500 万元; (二) 600-2000 目干法超细、改性微粉 15 万吨/年, 10000 万元 (三) 1500-7000 目湿法超细、改性、微粉 5 万吨/年, 5500 万元 项目年销售收入 18000 万元。合成成本 (一) 销售成本: 7112 万元。其中: 1、矿石开采

### 年产 30 万吨超细重质碳酸钙微粉, 利润预测:

销售收入 18000 万元

合成成本 10400 万元

利润总额 7600 万元

税后利润 5700 万元

主要财务指标

(一) 销售利润率 42.16%

(二) 投资回收期 1.65 年 (不含建设期)。

## 八、用款还款计划

作者： 浙江海阳矿业 时间： 2014-06-19 来源： 未知

摘要：（一）资金用量和期限 用量：借款 1 亿元，使用年限：五年。（二）总投资估

算表	序号	工程费用或名称	单位	数量	单价 (元)	投资额 (万元)	一	工程费用
7341.02	(一)	建安工程费	4185.92	1	厂房、仓库 m <sup>2</sup>	8000 2000	1600.00	2 办公、
		化验室	m <sup>2</sup>	2000	2500	50		

### （一）资金用量和期限

用量：借款 1 亿元，使用年限：五年。

### （二）资金使用计划及进度

- 1、第一期，使用资金 3500 万元
- 2、第二期，使用资金 3500 万元
- 3、第三期，使用资金 3000 万元，

### （三）融资形式

债权、股权

### （四）回报及还款

每年从产品销售利润中支付利息，借款期满后，按期归还本息。

### （五）抵押担保

以本公司矿产资源抵押，资金实行封闭管理，专款专用。

浙江海阳塑业有限公司

2014 年 4 月 16 日

