



# 河南汉威电子股份有限公司

使用部分超募资金对全资子公司

郑州创威煤安科技有限公司增资的

## 可行性研究报告

二〇一〇年五月



# 目 录

|     |                         |   |
|-----|-------------------------|---|
| 第一节 | 项目概况.....               | 1 |
| 一、  | 项目背景.....               | 2 |
| 二、  | 项目简介.....               | 2 |
| 三、  | 投资主体河南汉威电子股份有限公司简介..... | 2 |
| 四、  | 郑州创威煤安科技有限公司简介.....     | 4 |
| 第二节 | 投资方案.....               | 4 |
| 第三节 | 项目实施的必要性与可行性.....       | 5 |
| 第四节 | 投资效益分析.....             | 7 |
| 第五节 | 项目风险分析.....             | 8 |
| 第六节 | 报告结论.....               | 9 |



## 第一节 项目概况

### 一、项目背景

随着国民经济持续快速增长，煤矿产业早已成为我国能源的重要支柱之一。2007年，中国煤炭产量、煤炭消费量分别达到 25.36 亿吨和 25.8 亿吨，是 1998 年的 2.02 倍和 1.99 倍。在我国现有的国有重点煤矿中，高瓦斯矿井占 21.0%，煤与瓦斯突出矿井占 21.3%；地方国有煤矿和乡镇煤矿中，高瓦斯和煤与瓦斯突出矿井占 15%。随着开采深度的增加，瓦斯涌出量的增大，高瓦斯和煤与瓦斯突出矿井的比例还会增加。我国煤矿具有煤尘爆炸危险矿井普遍存在。全国煤矿中，具有煤尘爆炸危险矿井占煤矿总数的 60%以上，煤尘爆炸指数在 45%以上的煤矿占 16.3%。目前各大矿区已采用了各种便携式、固定式的瓦斯、一氧化碳、氧气、风速、温度等安全监控设施，但普及率仍然较低。国内矿用安全设备的产品普遍存在科技含量低，产品同质化严重缺乏创新力的现象，而且这些正在使用的安全防范设备其环境适应性、可靠性、信息采集能力、信息传递的及时性、探测监控的灵敏性等关键技术性能远远不能满足煤矿安全生产的要求，市场急需网络化、智能化的矿用安全设备产品，进行产品的升级换代。

随着信息化技术不断发展，煤矿信息化正向信息扩展、高度集成、综合应用、自动控制、预测预报、智能决策的方向发展。中国矿用产品市场急需性能稳定、价格适中、维护服务方便的灾害早期预测监控系统产品。

### 二、项目简介

河南汉威电子股份有限公司（以下简称“公司”或“汉威电子”）增加郑州创威煤安科技有限公司（以下简称“创威煤安”）注册资本金人民币3,000万元，用于矿用安全系统产品产业化及营销服务网络建设。

### 三、投资主体河南汉威电子股份有限公司简介

汉威电子是专注于气体传感器、检测仪表研发、生产、销售的高新技术企业，河南省百家高成长型民营企业、制造业信息化示范企业。自 1998 年创立以



来，汉威建立了多门类、多学科、专业的研发队伍，从材料科学、器件工艺、仪表技术、应用软件等入手，努力为客户提供一流的气体检测整体解决方案，研发、创造了数十项专利技术，同时拥有气体传感器与气体检测仪表自主知识产权，已形成家庭商用、个人防护、工业在线监测、环境分析、采矿安全、呼出气体酒精含量检测和工程监控系统等多系列气体检测产品，产品线丰富，产业链完整，是国内领先、国际知名的气体探测产品专业制造商，并形成了五大核心竞争优势。

#### （1）技术优势、持续创新优势

截止目前，公司及其全资子公司炜盛电子已经获得四十余项专利权，掌握10余项非专利技术，产品系列丰富，研发能力强，新产品研发周期短，能迅速满足不同行业、不同客户的需求。公司具有持续创新的机制，能够持续创新，保持技术的领先。

#### （2）成本及订单响应速度优势

在国内市场，其他气体检测仪器仪表生产企业的传感器主要依靠市场采购，部分甚至依赖国外进口，而公司气体传感器可以由全资子公司生产，公司核心元部件供应渠道稳定，交货速度快，可以满足客户个性化需求。

#### （3）特许经营权、市场准入优势

公司在具体产品行业认证方面，主要产品获防爆、消防、计量等合格认证；而在国外市场认证方面，公司利用具有自营产品的出口权的优势，使公司的出口产品通过相关国际市场认证，率先挺进国际市场。

#### （4）完整产业链的优势

公司拥有从气体传感器——气体检测仪器仪表——气体检测控制系统的完整产业链，而且产业链各环节已经形成了良性循环

#### （5）上市优势

公司在创业板上市后，公司的品牌影响力和社会公信力大幅提高，资金实力大幅提高，同时建立了可持续的融资渠道，为今后整合社会资源、拓展全国网络创造了有利条件，特别是可以多样化吸引人才，为加快公司的发展提供了强有力的保障。



## 四、郑州创威煤安科技有限公司简介

郑州创威煤安科技有限公司成立于2006年8月8日，后经股权转让，现为汉威电子的全资子公司。目前，公司注册资本1,200万元。法定代表人赵金领，公司经营地址为：郑州高新技术产业开发区雪松路169号，经营范围：煤矿安全监控、检测仪表的生产、销售及售后服务，技术转让、技术咨询、技术服务；矿用机电设备、电缆、金属材料的销售（法律、法规禁止经营的，不得经营；应经批准的，未经批准前不得经营）。公司专注于矿用产品的研发和生产。自2007年2月开始，先后有十几种矿用便携式气体检测报警仪通过国家矿用产品安全标志中心认证，具有市场销售资格，产品能够检测矿下的多种气体：硫化氢、氧气、甲烷、一氧化碳等有毒有害或可燃气体，是煤矿行业要求的井下作业人员防护用品，更换频率高，市场潜力大。2008年5月，郑州创威煤安科技有限公司研制成功KJ168煤矿人员管理系统、KJ169煤矿安全监控系统。2010年5月，两套系统及配套17个产品取得矿用产品安全标志证书。

## 第二节 投资方案

### 一、预计投资总额

预计增资的总额为人民币3,000万元，汉威电子占完成增资后创威煤安100%的股权。

### 二、支出资金来源

本项目投资总额3,000万元，使用汉威电子公开发行股票的超额募集资金。

### 三、具体方案

1、汉威电子拟注资人民币3,000万元，用于增加创威煤安的注册资本。本次增资完成后，创威煤安的注册资本由1200万元变更为4,200万元；汉威电子持有创威煤安100%的股权，创威煤安为汉威电子的全资子公司。

2、创威煤安将进行煤矿安全系统产品产业化及营销服务网络建设

郑州创威煤安科技有限公司自主研发的KJ168煤矿人员管理系统、KJ169煤矿安全监控系统及配套17个产品于2010年5月取得矿用产品安全标志证书。这意味着该两项系统产品具备了实施产业化的基本条件。创威煤安进行煤矿安全系统



产品产业化及营销服务网络建设，将有助于提升其产品的盈利能力，推进创威煤安矿用系统产品技术成果产业转化，有助于创威煤安市场拓展、提升品牌及市场竞争能力。

### 第三节 项目实施的必要性与可行性

#### 一、 项目实施的必要性

##### （一）市场的迫切需求

煤炭是我国的基础能源和重要生产原料，在国民经济建设中具有重要的战略地位。煤矿安全生产监控系统是保证矿井安全生产的重要手段，是煤矿现代化管理的重要技术措施。信息技术的发展正推动国、内外矿下安全设备朝向提前预测预警、自动控制、高可靠性、智能化、系统化、信息化的方向发展，中国矿用产品市场需要维护服务方便、高性能、价格适中的本土化灾害早期预测监控系统产品。煤矿安全生产监控综合系统合并矿下瓦斯、温度、氧含量、一氧化碳、硫化氢、烟雾、风速、煤尘等多种数据监测，以无线或有线的把各物理信号传输给工作站，利用软件对矿下事故进行提前预测。煤矿人员管理系统采用目前先进的计算机监控技术、无线技术、网络技术、通讯技术、以及电子应用技术对井下作业人员的工作岗位、计划安排、进出巷道的权限、人员分布、安全物资流动等要素进行严格管理，从而实现对井下作业人员及设备实时、精确的定位，建立一个完整而实时的井下管理信息系统，以达到落实责任、提高安全生产的技术水平、保证安全生产的目的，特别是当灾害发生时能准确快速识别遇险人员具体地点和位置，提高抢险效率和救护效果。上述系统还支持远程数据联网上传功能，通过集团内部网络或地区专用网络实现上级部门远程监管，使煤矿企业及相关管理部门能够全面了解井下安全及生产情况，更好的管理和指挥生产，可以减少由于安全事故而造成的经济损失，对煤矿企业的稳定安全有着及其重要的意义。上述矿用安全系统产品市场需求迫切，项目的产业化具有必要性。

##### （二）产品的及时服务性需要建设营销服务网络进行贴近式服务

当前，国家把全国煤矿安全生产信息管理技术列为发展重点，目的就是运用计算机技术，对煤矿生产中各种隐患数据进行收集并处理，形成图表，增强危情报告的准确性。更深层次的分析和数据挖掘，可以对矿井整体进行安全综合分



析。同时，提供的安全信息快速查询，有助于提高险情发生时的迅速决策，以减少隐患事故的发生。目前，煤矿安全生产信息管理系统，主要进行安全日常管理、灾害预防与处理、事故管理、矿山救护管理、事故统计分析、安全评估、人员信息管理、安全监测信息处理分析及安全教育与安全技术培训等。这要求产品供应商在提供系统解决方案的同时，提供及时的贴近式服务及实时的售后服务，因此营销服务网络能否满足客户的需求是项目成功实施推广的关键。为了更好地提升公司的品牌号召力，及时获取新技术及新产品的研究方向，提升公司产品的盈利能力，公司有建设营销服务网络进行贴近式服务的必要性。

## 二、项目实施的可行性

### （一）具备了市场准入资格

KJ168煤矿井下作业人员管理系统是采用先进的计算机监控技术、无线技术、网络技术、通讯技术、以及电子应用技术开发出的用于矿下人员定位管理的综合信息管理系统。KJ169煤矿安全监控系统是针对煤矿井上下有害气体、环境参数、通风相关设施以及机电设备运行状况进行监测监控的综合性、多功能全矿井综合性安全监测监控系统。

KJ168煤矿人员管理系统、KJ169煤矿安全监控系统及配套17个产品已于2010年5月通过国家认证检测，取得矿用产品安全标志证书，具备了产业化的可行性。

### （二）前期市场开拓基础良好

目前，各大煤矿都迫切需要建设一套技术先进、性能稳定、功能强大的综合自动化与信息化系统，以满足各煤矿安全生产管理需要，提高安全生产管理水平。如果将矿井的环境安全监测系统、人员定位系统、各主要环节自动化控制系统等信息集成到统一的平台软件上进行综合分析处理，就能实现矿井生产设备的优化运行控制和瓦斯等灾害的预警及联动控制。

创威煤安目前的产品结构已经满足客户的这种综合需求，并取得矿用产品安全标志证书，具备了市场准入资格。在前期的市场开发过程中，公司积累了一定的经验和市场资源。目前形成了以内蒙古、河南、山西为龙头的优势市场区域，为产品的销售奠定了基础，同时也在逐渐培养新疆、山东、陕西等其他区域的煤矿市场和非煤矿山市场。公司前期良好的市场基础，为公司产品的产业化及营销



服务网络建设成功提供了保障和可行性。

### （三）公司的生产技术及生产工艺储备已经完成

创威煤安在矿用系统安全产品研发和认证过程中，已积累了丰富的产品制造技术经验，在小批量试制和中试生产过程中对产品的制造工艺进行了广泛、细致的研究和总结，已形成完备的流程控制和生产工艺文件体系，为产品的产业化生产奠定了基础。

创威煤安拥有一支业务水平较高的专业技术队伍，公司下设开发部、销售部、市场部、生产部、质检部、财务部、综合部等部门，建有科研设施和实验室，配置了先进的试验设备和测试仪器，与中国矿业大学等国内众多科研院所建立了战略合作关系，拥有各类相关专业的高中级专业人才，具有较强的技术开发、成果转化及生产管理控制能力，保障了产品产业化的可行性。

## 第四节 投资效益分析

### （一）项目资金用途分析：

汉威电子拟注资人民币3,000万元，用于增加创威煤安的注册资本。该笔资金注入后，创威煤安将进行如下使用：

| 序号 | 资金用途             | 金额（万元） |
|----|------------------|--------|
| 1  | 营销服务网络建设         | 500    |
| 2  | 购置工装设备及厂房、生产设施改造 | 700    |
| 3  | 购置原料、增加人员、流动资金等  | 1500   |
| 4  | 专利保护及系统后续研发      | 300    |
|    | 合计               | 3000   |

### （二）效益分析

项目实施后产能将有很大提高，预计未来5年将实现销售情况如下：

| 年份   | 收入（万元） | 营业利润（万元） |
|------|--------|----------|
| 2010 | 1000   | 200      |





|      |       |      |
|------|-------|------|
| 2011 | 1500  | 300  |
| 2012 | 2800  | 560  |
| 2013 | 3500  | 700  |
| 2014 | 5000  | 1000 |
| 合计   | 13800 | 2760 |

## 第五节 项目风险分析

本项目中的产品处于产业化实施阶段，虽然项目实施具有可靠的技术保障，但是在这一过程中公司仍可能面临市场变化、行业发展方向和技术应用趋势变动等风险。

### 一、风险因素

#### （一）市场风险

本项目产品主要应用于煤矿、非煤矿山及安监局等企事业单位，随着国家煤矿资源整合力度的加大和矿用产品技术的发展，项目产品的市场前景可观。但本项目产品尚未完全形成自己的优势品牌，存在着一定的市场开拓风险。

#### （二）资金周转慢，应收账款较大的风险

煤矿综合自动化信息平台、煤矿安全监控系统、煤矿人员定位系统等工程项目的实施周期较长，前期大多需要企业进行部分垫资，占用的资金量较大，并且货款回收周期较长。公司将面临资金周转慢，应收账款较大的风险。

### 二、应对措施

针对上述情况，公司将加大风险控制力度。对于直销客户，公司将通过对客户信誉度的考核，制定严谨的信用政策和考核体制，严格控制货款的回笼进度。同时积极建立分销渠道，加大对代理商的扶持力度，由代理商来运作项目，分散市场风险、扩大产品的市场占有率。



## 第六节 报告结论

本投资项目立足于公司主营业务，符合公司长远发展规划。本次增资有助于进一步增强创威煤安的整体实力，进一步开拓市场，提升其品牌及市场竞争能力。创威煤安为公司全资子公司，其发展有助于提高公司的整体业绩，提高公司的产品市场竞争力和盈利能力，风险可控。项目投资具有可行性，应尽早实施。