

盛运股份收购新疆煤机部分股权的 可行性研究报告

第一章 项目投资概况

一、项目背景

（一）项目名称

安徽盛运机械股份有限公司(以下简称“盛运股份”)拟投资 10200 万元,收购新疆煤矿机械有限责任公司(以下简称“新疆煤机”) 60 %股份,其中:收购华煤建设矿山采掘机械化工程有限公司持有的 41%、收购新疆神新发展有限责任公司持有的 19 %。

（二）项目投资主体

盛运股份成立于 1997 年 9 月 28 日,2004 年 4 月公司整体变更为股份有限公司,注册资本 2,169.7 万元。公司股份经过多次增资及股权转让,截止 2009 年 6 月 30 日公司股本变为 9,563.6085 万元。2010 年 6 月 1 日,经公司申请中国证券监督管理委员会下发证监许可[2010]755 号核准本公司首次公开发行股票 3200 万股的股票,公司股票于 2010 年 6 月 25 在深圳交易所挂牌交易,股票代码 300090。本次公司股票发行后的股本变更为 12,763.6085 万元。主营业务为城市生活、医疗垃圾焚烧发电尾气净化处理设备及干法脱硫除尘一体化设备和各种系列输送机械产品。

现有五家下属子公司:安徽盛运环保设备有限公司、安徽盛运科技工程有限公司、上海盛运机械工程有限公司、深圳盛运环境工程有限公司和北京盛运开源环境工程有限公司。

二、目标企业基本情况

（一）公司概况

新疆煤矿机械有限责任公司(简称“新疆煤机”)

- 1、注册地址:乌鲁木齐高新区北区 27 号
- 2、法定代表人:王颖辉
- 3、注册资本:壹亿元人民币
- 4、实收资本:壹亿元人民币
- 5、公司类型:有限责任公司

6、成立时间：2007 年 7 月 10 日

7、注册号：650000039000042

8、经营范围：机械设备的制造、维修、租赁、销售。

(二)、发展沿革及股权结构：

新疆煤机是由新疆煤矿机械厂改制而成，新疆煤矿机械厂始建于 1958 年，为原国家机械部、煤炭部定点生产煤矿专用设备厂家，隶属于煤炭工业厅。1997 年乌鲁木齐矿物局托管，1998 年改制为新疆铁力机械有限责任公司。根据自治区的转换能源战略和以新疆作为能源替代区的国家战略，以及自治区引进的大企业和大集团陆续来新疆开发建设煤炭基地的契机，2007 年 8 月 1 日由 IMM 国际煤机集团与神华新疆发展公司共同出资组建成立新疆煤矿机械有限责任公司。

新疆煤机公司位于乌鲁木齐市高新区北区，占地面积 20 万平方米，是以开发和生产煤矿胶带输送机、钻机、刮板输送机、矿车、平板车、材料车等系列产品的大型矿用企业。公司具有完整的生产能力，拥有铆焊、机械加工车间，还拥有独立的综采设备维修中心和矿用电器维修中心。对采煤机、掘进机、液压支架、刮板机、输送机、移动变电站、电机、各类高低压开关等大型设备进行维修，是新疆唯一一家专业煤矿综采设备维修中心。公司现有员工 214 人，工程技术及管理人员 66 人，主要设备 147 余台。公司有着 50 余年的专业制造经验，又有成熟的制造工艺，建立了完善的质量管理体系，并通过了 ISO9001 质量认证，已获得煤矿矿用安全标志产品证书 55 项，产品维修资质证书 10 项。

股东投资金额及比例如下：

投资方	认缴注册资本额（万元）	出资比例（%）
华煤建设矿山采掘机械化工程有限公司	4,100.00	41.00
新疆神新发展有限责任公司	5,900.00	59.00
合 计	10,000.00	100.00

(三) 原投资方概况

1、新疆神新发展有限责任公司（简称“神新发展”）

法定代表人：杨金成

注册资本：18010.8976 万元；

注册地址：乌鲁木齐市米东区米东中路 518 号院内；

主要经营的产品和服务项目：煤炭开采与销售；煤炭专业技术服务；投资业务；房地产开发；货物运输；装卸搬运服务；成品油零售；工业与民用建筑施工；电力生产；热力生产和供应；集中供热经营；水泥制品、石灰石矿粉加工及销售；新型建筑保温材料及制品、金属材料加工、碳化硅及其制品生产、销售；石英砂加工销售；热力设备、电力设备、塑钢、

仪器仪表及配件、矿产品、石油化工产品、矿山设备的销售；机械制造及维修；建材加工；矿山设备安装；配电柜生产、销售及相关技术服务；塑钢窗加工；机电试验；矿用设备维修、检测及技术服务；标准气体、煤样的分析及测试；煤炭工程设计及咨询、建筑工程设计；煤炭技术开发、煤炭专项安全评价、煤矿安全咨询、技术服务；荒山绿化、园林绿化；劳保用品、农畜产品生产及销售；物业服务；房屋租赁；场地租赁；设备租赁。

该公司是在原乌鲁木齐矿务局多种经营局基础上沿革发展而来的。神华集团重组原新矿集团后，为贯彻落实国家八部委《关于国有大中型企业主辅分离辅业改制分流安置富余人员的实施办法》（国经贸企改〔2002〕859号）和国务院办公厅《转发国务院国有资产管理委员会关于规范国有企业改制工作的意见的通知》（国办发〔2003〕96号）文件精神，神新公司于2005年10月14召开了“主辅分离辅业改制干部动员大会”，之后成立了神新公司辅业管理中心。2007年4月，成立了具有独立法人地位的新疆神新发展有限责任公司（简称“神新发展公司”，属国有企业），2008年6月20日，通过辅业改制将其变更为非国有股份制公司。

该公司所属子、分有20家。其中：12个分公司：苇湖梁煤矿、顺通煤矿、阳霞煤矿、八道湾煤矿、机械化分公司、加油站、矿建分公司、煤矸石热电厂、水泥公司、铁力机械分公司、矿山材料分公司、建安分公司；8子公司：华晨机电设备公司、科源设计院、矿山安全咨询公司、通安公司、煤矿建设工程公司、力源碳化硅公司、陆美公司、陆美公司乙炔气厂；参股单位1家：新疆煤矿机械有限责任公司。

该公司2008年突出专业化、精细化管理，实现利润4138.74万元。

2009年优化产业结构，积极推进稳健的经营战略，实现利润7960.20万元。

2010年资产规模达亿元，预计实现利润8000万元。

该公司三年内，资产总额从2008年的3.6亿元增至7.7亿元，资产负债率从2008年的58.7%下降至26.5%。

该公司未来五年规划和发展战略总体目标（2009年—2013年）：2009年6月吉木萨尔县顺通煤矿三井建设开工，到2011年10月投产；2007年轮胎阳霞煤矿坑探建设开始，到2013年投产。发展公司煤炭产业板块形成，煤炭产量达到500万吨/年以上。企业资产规模达十多亿元，利润达一亿元，企业综合实力进一步增强，再经过进一步努力，公司具备上市条件。

2、华煤建设矿山采掘机械化工程有限公司

法定代表人：董福

注册资本：5000万元

注册地址：吉林省长春市高新开发区创誉街213科研楼

主要经营的产品和服务项目：工矿工程建筑（非矿产资源开采）及机电设备安装、技术

咨询、采掘机械设备租赁（国家法律法规禁止的不得经营；应经专项审批的项目未获批准前不得经营）。

该公司隶属于国际煤机集团（International Mining Machinery, 简称 IMM），总部位于北京，拥有采煤机、掘进机、支护设备、刮板输送机四大产业。公司以开发和生产煤矿巷道掘进机、单体液压支柱系列产品为主业，其主导产品掘进机产销量、市场占有率居行业前列，是中国掘进机研发制造领域的龙头企业。

（四）资产及经营指标

截止到 2010 年 12 月 31 日，根据中审国际会计师事务所有限责任公司于 2010 年 12 月 31 日出具的《审计报告》（中审国际审字[2011]第 01020069 号）新疆煤机资产、经营情况如下：

1、公司近三年资产、财务、经营状况和经营业绩

单位：万元

项 目	2008 年	2009 年	2010 年
总资产	12,679.48	16,211.32	14,892.03
净资产	4,990.05	4,813.57	7,775.07
资产负债率	60.64%	70.31%	47.79%
主营业务收入	3,544.00	6,992.54	4,653.79
净利润	32.82	-176.95	-2,038.49

2、公司于 2010 年 12 月 31 日资产负债表：

单位：万元

科目名称	账面价值	科目名称	账面价值
流动资产	4,907.28	流动负债	4,990.96
货币资金	485.48	应付账款	4,045.93
应收账款	1,929.82	预收账款	112.17
预付账款	16.64	应付职工薪酬	97.64
其他应收款	117.26	应交税费	108.00
存货	2,301.05	其他应付款	627.21
其他流动资产	57.02		
非流动资产	9,984.75		
固定资产	8,478.96	非流动负债	2,126.00

无形资产	1,505.80	负债合计	7,116.96
资产总计	14,892.03	所有者权益	7,775.07

第二章 项目投资方案

一、投资总额

预计投资总额 10200 万元，收购新疆煤机 60 %股份，其中：收购华煤建设矿山采掘机械化工程有限公司 41%，收购新疆神新发展有限责任公司 19 %。

二、定价基础

根据中审国际会计师事务所有限公司出具的中审国际审字[2011]第 01020069 号审计报告，截止到 2010 年 12 月 31 日，新疆煤机净资产帐面价值 7,775.07 万元。河南亚太联华资产评估有限公司对新疆煤机截止到 2010 年 12 月 31 日的帐面净资产出具亚评报字【2011】6 号资产评估报告，此报告分别采用资产基础法和收益法两种方法对新疆煤机进行整体评估，然后加以校核比较，考虑不同评估方法的适用前提和满足评估目的，本次选用资产基础法评估结果作为最终评估结果，新疆煤机的股东全部权益价值为 13,951.92 万元，评估增值 6,176.85 万元，增值率 79.44%。

本次收购的交易价格以新疆煤机2010 年12月31 日为审计基准日审计的资产净值为基础，综合考虑评估结果及公司目前的经营情况及未来盈利能力等因素的情况下，经双方协商确定新疆煤机 60%股权价格共计为人民币 10,200.00 万元。

三、付款方式

根据投资协议一次性支付华煤建设矿山采掘机械化工程有限公司 4,400.00 万股股价款 7,480.00 万元；根据投资协议一次性支付新疆神新发展有限责任公司 1,900.00 万股股价款 3,230.00 万元。

四、收购资金来源

本次收购所需资金全部来源于盛运股份公开发行股股票超额募集资金。

五、本次收购后股权结构

股东投资金额及比例如下：

投资方	认缴注册资本额（万元）	出资比例(%)
安徽盛运机械股份有限公司	6,000.00	60.00
新疆神新发展有限责任公司	4,000.00	40.00
合 计	10,000.00	100.00

第三章 项目投资的可行性与必要性分析

一、项目实施的可行性

（一）外部环境分析

1、宏观政策环境

中央新疆工作座谈会之后，党中央、国务院就推动新疆跨越式发展和长治久安作出重大决策部署，《国务院关于进一步促进新疆经济社会发展的若干意见》（国务院 32 号文）将新疆定位为能源和资源战略基地，出台了一系列优惠政策支持新疆的建设和发展，新疆将迎来大开发、大投资、大建设、大发展历史性机遇。

此外，国家“十二五规划”中提出“改造提升制造业。支持企业技术改造，增强新产品开发能力和品牌创建能力。合理引导企业兼并重组，提高产业集中度，发展拥有国际知名品牌和核心竞争力的大中型企业，提升小企业专业化分工协作水平，促进企业组织结构优化。”预计新疆会配套出台相应的行业优惠和扶持政策。

2、市场发展空间

根据 2009 年的勘探数据，新疆煤炭预测资源量为 2.19 万亿吨，占全国煤炭储量的 42%，居全国之冠。由于大部分矿区从 2007 年才开始进行普查，新疆的资源量依然“深不可测”，储量数据仍有可能随着普查的深入而不断刷新。随着新疆大开发政策的实施，丰富的煤炭储量吸引了国内大企业大集团纷至沓来，神华、中煤、山煤、兖矿、徐矿、淮矿、华电、华能、国电、中电投、鲁能、首钢、香港明基、紫金矿业等 26 家大企业纷纷注入上百亿资金，已经完成煤炭储量勘探，并建厂投产。根据自治区政府的规划，到 2020 年，新疆煤炭产量要达到 10 亿吨，占全国总产量的两成以上。届时，新疆煤炭年产量将是目前年产量的 20 倍。要达到上述目标，新疆平均每年需增加 8000 万吨煤炭产量，这预示着新疆的煤炭工业将要经历一场前所未有的“大跃进”。有研究报告认为，仅仅是目前 2.19 万亿吨的预计储量，新疆极其丰富的煤炭资源，至少将带动新疆经济增速从 10% 的水平跃升至 20% 以上，足以带动 1156 亿元的 GDP。同一产业链的相关企业将在此过程中长期受益，随着新疆

旧煤矿的技术改造和新矿井的建设均需要大量的机械化掘进、采煤、支护、运输装备，为煤矿机械行业带来良好的市场空间。

3、行业竞争环境

(1) 新疆行业概况及技术水平

目前，新疆现有煤矿机械设备制造企业 4 家，其中新疆煤机是新疆区域内规模最大的煤机企业，年设计生产能力可达 1.8 亿。自 2007 年组建、异地重建以来，受基建影响，近两年产值仅为 6000-8000 万元左右。另外三家分别为郑州煤机厂新疆公司、三力公司和华东机械厂新疆公司，其中郑州煤机厂新疆公司和三力公司主打产品为液压支架，皮带机生产占其产值比重不到 10%；而华东煤机新疆公司自 2006 年组建以来处于停滞状态，年销售收入不到 100 万元。

新疆煤机技术水平处于在新疆领先、国内中等的状态。

(2) 产品市场及竞争

新疆煤机主要竞争对象是来自内地大型的、具有国内先进技术水平和研发能力的专业煤机制造厂家。

4、目标客户分析

主力客户群：

(1) 神华集团在新疆的所有公司，包括神华新疆公司和神新发展公司，预计可占公司销售总额的 50%；

(2) 其他新疆地区煤机市场，预计可占公司销售总额的 30%；

(3) 陕甘宁内蒙地区煤机市场，预计可占公司销售总额的 20%；

(4) 延伸到中亚地区。

下游客户主要为水泥、电力企业，也是煤矿机械设备的主要服务对象。

(二)、内部能力分析

1、盛运股份的优势与不足：

a、具有品牌优势和先进的管理模式

(1)、具有实力雄厚的非标技术设计能力的团队[上海盛运机械工程公司（上海煤科院矿山皮带长距离、大跨度、高带速、大运量非标技术研发设计能力强劲平台），加之盛运技术研发中心现有较强的非标技术设计能力的基础力量，另外在北京、沈阳、西北煤机及新疆煤炭电力设计院等行业单位引控、聘请矿山、港口、电力等行业重型输送机设计总监、设总]，充实加强矿山、电力等行业广泛应用的重型皮带机、采煤机、掘井机、钻机、矿井绞车、矿车、液压支架、矿山制板机、斗轮机等重机设备的设计技术、制造技术、安装服务技术达上国内一流水平的力量优势。

(2)、具有一支在西北和新疆矿山、电力、冶金、建材、石油化工、兵团有关工矿企业

及交通运输、路桥工程、垃圾发电工程、市政环保工程等行业营销技能专业经验丰富的销售队伍（桐城市内在西北及新疆地区销售人员已有 20 多人，年销售值约超 7 亿元）并在神华、中煤、山煤、华亭煤业、大同煤矿、神木煤业、阳泉煤业、包钢、酒泉钢铁、八钢、乌鲁木齐石化、天山水泥、西北电力、石河子电厂、哈密煤矿以及首钢、华电、鲁能、中煤、兖矿、徐矿、淮矿等在新疆建设项目的销售业绩的强大优势。

盛运股份经过近几年的快速发展，产品得到了各行业用户单位的普遍认同和好评，“盛运”商标为中国驰名商标的知名度和影响力、品牌在行业客户中的渗透影响力不断加快，而公司成功在创业板挂牌上市后，全国性的品牌的影响力和美誉度进一步提升，这将显著缩短项目实施后的市场培育期，并有效节约市场成本。

盛运股份在输送设备的非标大技术设计的高端产品、专业超常营销能力、大规模装备生产能力、丰富安装调整技术、成熟创新的重型制造业管理运行新模式，公司在收购新疆神华煤机厂后可以结合其具体情况，借鉴科学、成熟的经营管理模式，使之大幅提高管理水平，共享公司的整体资源，降低运营成本，使之经营业绩具有良好的可预见性。

b、具有优良的人才储备

盛运股份目前已具备运营经验丰富的管理团队。收购新疆神华煤机后，盛运股份将在已有的人才基础上，进一步充实营销、技术、生产管理人才，提高管理效率，降低采购及运营成本，使之成为以新疆为基地，辐射西北市场，打通中亚地区国际市场的输送设备装备制造企业。

c、盛运股份虽然在全国形成了较完善的营销网络，但生产基地位于内地，公司产品到达西北市场的运输成本较高。

2、新疆煤机的优势与不足：

a、新疆煤机在新疆煤炭机械行业已占据领先地位，与神华集团有着千丝万缕的关系，

这两个因素决定其在新疆市场具有得天独厚的优势。

新疆煤机是新疆最大的煤矿专用设备制造商，具有所生产产品必需的较为完整的设备以及较为熟练的技术工人。具有自己的技术研发部，近几年先后研发了 15 种型号带宽从 1m-2m 皮带机。现有产品主要为带宽 650mm-2000mm 胶带输送机，1t-3t 平板车、1t-3t 矿车、40t 刮板输送机，上述产品及综采设备的大修业务均已取得煤矿安全生产资质。具有完成产值 1.8 亿的生产能力。

b、但也存在研发创新能力有限、产品品种不全面的局限性。

C、外部市场开拓及专业化经营管理有待进一步提升。

二、项目投资的必要性

(一)、加快进军、抢占新疆市场，构建西北营销网络之需要。

目前，新疆煤炭资源储量 2.19 万亿吨，占全国 42%，新疆在开发的政策指向为资本入疆打开了通路。以新疆为基点，放眼周边邻国，潜在商机更大。通过股权收购，盛运股份可跨越式进入新疆市场，节省新建公司筹建和审批时间，缩短市场的培育期，使本次上市募集资金得以尽快产生效益。

(二)、充分发挥成本优势，提高规模经济的需要。

盛运股份虽然在全国形成了较完善的营销网络，但要进一步提升竞争优势，控制成本是关键。通过此次收购，在新疆建立生产基地并直销，可大大降低生产、运输成本，大力提升公司产品西北市场的竞争优势，扩大“盛运”品牌在西北市场的占有率和影响力。

总之，西北尤其新疆市场输送设备市场潜力巨大，新疆煤机通过借助盛运股份的品牌影响，嫁接先进科学、成熟的管理模式，充实人才队伍，完全有可能跨入快速发展的轨道。同时，盛运股份也将形成新的经济增长点，进一步增强在同行业全国市场的占有率和整体竞争力。

第四章 项目实施计划

一、项目管理

本次转让完成后，新疆煤机将重组董事会和监事会，董事会由 5 名董事组成，其中：盛运股份提名 3 名董事，新疆神新发展有限责任公司提名 2 名董事；监事会由 3 人组成，其中：盛运股份提名监事 1 名，神新发展提名 2 名监事。在完成股权变更登记手续后盛运股份即向新疆煤机派出主要负责人员，主要包括董事长、总经理、营销副总、财务总监，开始与神新发展就业务和资源进行全面有效整合，促进并推动新疆煤机的快速发展。

二、收购后开展的业务

(一)、战略整合

产品战略：原则上采取稳健策略，近期以煤炭、矿山、电力、水泥、冶金等行业输送机械为重点，未来根据生产、技术能力获取状况择机进入钻煤机、矿井绞车、原煤筛分洗选、

DW 型液压支柱和支撑型支架领域。

区域战略：以新疆为基地，覆盖青海、甘肃、内蒙古等西北地区市场和中亚地区国际市场。

行业战略：煤炭行业以新疆神华集团为平台，辐射中煤、华煤、山煤、淮煤、兖煤、徐煤在新疆投资的产业；矿山行业以五大矿山在新疆投资行业为重点，辐射其他矿山企业；电力行业以五大电力华电、国电、华能、大唐、中电投、鲁能在新疆投资的产业为重点；着力抓好新疆建设兵团投资兴建电厂、煤矿、水泥、钢铁、油田所需输送设备市场；煤化工、石油化工、有色金属、钢铁、交通运输、路桥工程等行业培养、建立专业营销队伍，立足西北地区市场。

营销战略：销售总监负总责，分行业实行项目经理负责的系统化销售模式。

(二)、人力资源整合

稳定现有技能员工，充实管理团队，加大在乌市招聘专业技术人员的力度，快速建立一线生产人员队伍、专业技术人员队伍、管理人员队伍。

(三)、营运计划及管理整合

业务计划：立足新疆神华集团现有业务，积极开拓新疆的矿山、电力、石油化工、煤化工、有色冶金、建材、交运等行业新市场。

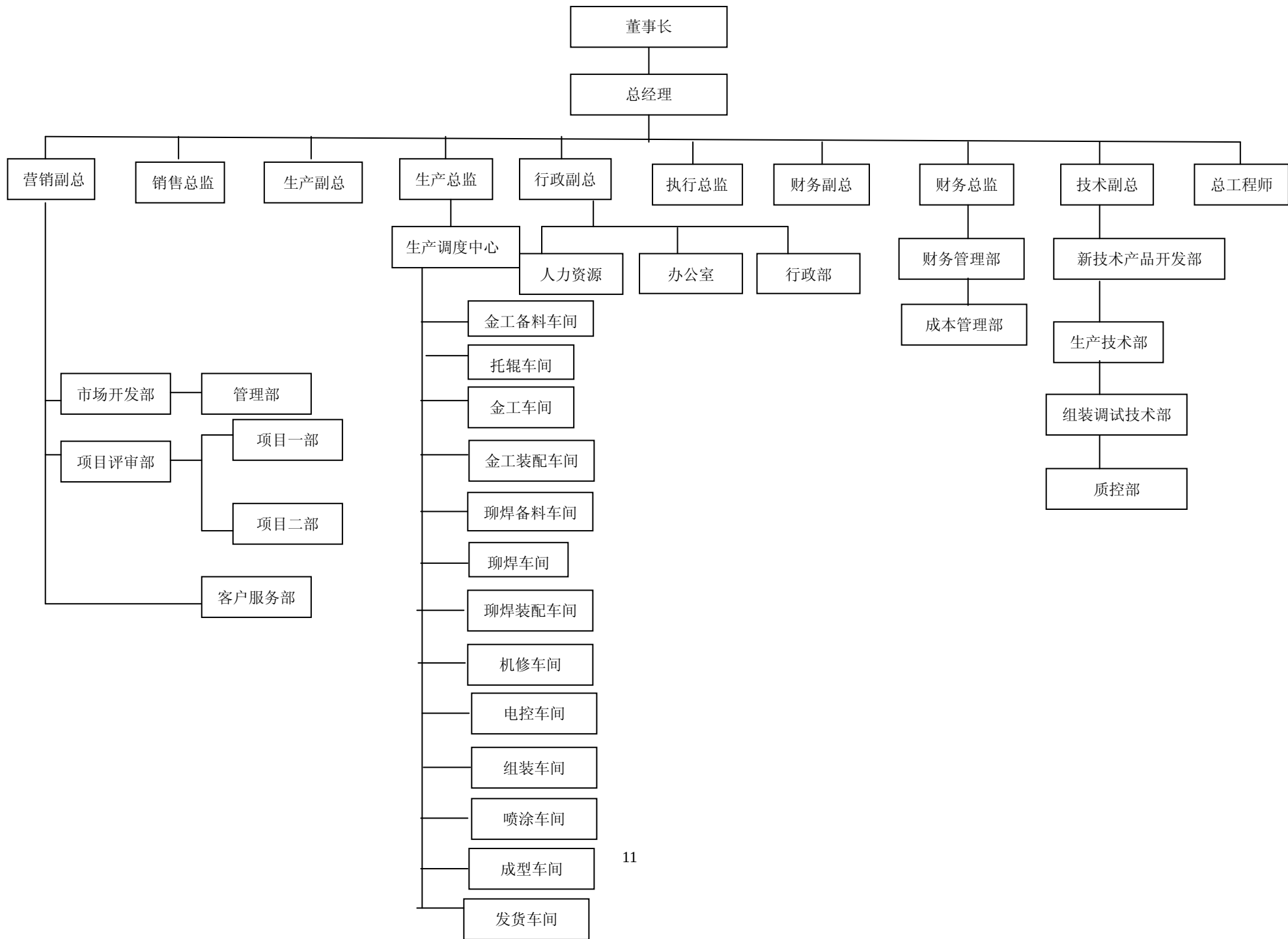
资金计划：优先考虑新疆煤机自有资产抵押、质押贷款，不足部分投资双方按出资比例提供贷款担保。

管理整合：本次收购完成后，盛运股份通过与神新发展的整合和资源共享，以及技术与业务和管理创新，将进一步降低新疆煤机的产品成本，缩短新疆煤机新产品开发周期，提高新疆煤机的售后服务能力，这将进一步巩固并扩大新疆煤机在西北地区煤矿、电厂、水泥、钢铁、石化、煤化等行业系统的地位，扩强新疆煤机市场营销新能力。

三、组织架构及招聘和培训

(一)、组织架构

本次收购后，新疆煤机组织架构暂不作太大变动，一段时间内维持原有核心管理团队的稳定，适时将根据业务发展和市场变化对组织结构进行调整。



(二)、招聘和培训

在人才招聘和培训方面，除了基于原有人事管理体系，通过社会招聘、院校招聘、对外委派等方式进行招聘和培训以外，将结合盛运股份在行业内招聘和培训方面的资源优势，扩大招聘范围、充实培训资源、借鉴管理和培训管理方法，促进团队的可持续发展。

第五章 项目未来业务发展规划及经济效益分析

一、未来业务发展规划

新疆煤机在新疆煤炭机械行业已占据领先地位，与神华集团有着千丝万缕的关系，这两个因素决定其在新疆的矿山、电力、冶金、化工、建材等行业市场具有得天独厚的优势。随着国家西部资源大开发的战略实施，新疆维吾尔自治区在“十一五规划”中全面推进自治区煤炭基地矿区的开发建设，大力推广煤炭深加工和转化项目的启动；伴随着国家及地区经济的发展趋势，神华集团也将自 2011 年起在新疆全面实施以煤变油、煤化工、大型电厂及大型露天煤矿为主的项目开发，如黑山大型露天煤矿、准东大型露天煤矿、黑山煤制油/煤化工项目、黑山/准东电厂、涝坝湾煤矿的建设等，都为新疆煤机的腾飞带来前所未有的机遇。

(一)、产品未来发展方向

主力产品矿用皮带机制造将来主要朝着长运距、大跨度、高带速、大运量的重型输送机的发展方向。

根据生产、技术能力获取状况择机进入钻煤机、掘进机、矿井绞车、原煤筛分洗选、液压支柱和支撑型支架斗轮机领域。

(二)、市场定位及实施策略

新疆煤机市场战略定位主要分为四块，其一是服务于神华集团在新疆的所有公司，包括神华新疆公司和神新发展公司，配套有销售服务人员及售后服务承诺。神华新疆公司在神新发【2008】546 号《关于给予神新发展公司改制扶持政策的通知》明确约定“神新发展公司所属企业提供产品在同质同价的情况下，神华新疆公司优先采用新疆煤机公司产品”。此项扶持政策具有延续性；其二是服务于整个新疆煤机市场。现新疆煤机公司针对南北疆市场开发，设置了区域销售部及配套的销售奖励政策；其三是面向于陕甘宁内蒙地区煤机市场。目前，新疆煤机公司对区外市场只是初步介入状态，主要通过网络信息手段了解区外客户需求信息，已获得参与招标机遇。目前，陕甘宁内蒙地区销售收入仅占新疆煤机全部销售收入的 5-8%；其四是利用煤机厂在疆的得天独厚的生产基地有利条件，大力开拓新疆其他集团在新疆矿山、电力、冶金、建材、石油化工、煤化工、交通运输、路桥工程、市政环保工程等行

业客户的市场。其五是销售网络延伸到中亚地区。目前煤机公司暂不具备出口权，主要通过寻求疆内具有出口权公司或海外投资公司合作。

基于上述原素，新疆煤机在未来五年的销售收入将有快速、大幅的增长。技术研发能力提升，装备专业水平提高、销售力量壮大、运营经验增强、产能产值增大、内部管理的强化，有力确保煤机五年稳定持续快速的有效发展。

二、经济效益分析

1、营业收入估算

基于新疆煤机现有业务及未来发展，具体预测情况如下：

单位：人民币 元

项 目 \ 年 份	2011 年	2012 年	2013 年	2014 年	2015 年
营业收入	63,418,000	85,070,000	106,752,900	140,763,900	176,298,800
其中：主营营业收入	63,418,000	85,070,000	106,752,900	140,763,900	176,298,800

2、经营成本估算

根据新疆煤机目前生产经营状况、盈利水平，以及行业发展的前景，我们预测未来五年的平均毛利率将维持在 27.41%。预计平均销售费用率约为营业收入 3.5 %，平均管理费用率约为营业收入的 6.6 %、平均财务费用率约为营业收入的 0.38%，具体预测情况如下：

单位：人民币元

项 目 \ 年 份	2011 年	2012 年	2013 年	2014 年	2015 年
营业成本	48,473,420	64,260,437	78,477,433	101,474,970	122,709,854
其中：主营业务成本	48,473,420	64,260,437	78,477,433	101,474,970	122,709,854
销售税金及附加	69,760	93,577	117,428	154,840	193,929
财务费用	1,047,065	505,486	164,424	205,531	256,913
销售费用	2,230,570	2,850,374	3,488,807	4,721,187	6,814,274
管理费用	5,986,250	6,651,551	7,144,719	8,269,144	9,877,091

3、经营利润与财务评价

根据对新疆煤机营业收入和经营成本预测,我们预测公司未来五年的净利润及净现金流量明细如下:

单位: 人民币元

项 目 \ 年 份	2011 年	2012 年	2013 年	2014 年	2015 年
营业利润	5,610,935	10,708,575	17,360,089	25,938,228	36,446,739
利润总额	5,610,935	10,708,575	17,360,089	25,938,228	36,446,739
净利润	4,208,201	8,031,431	13,020,067	19,453,671	27,335,054
折旧	3,721,614	3,721,614	3,721,614	3,721,614	3,721,614
摊销	349,981	349,981	349,981	349,981	349,981
追加资本	2,733,113	4,543,622	4,541,201	7,153,007	7,534,203
净现金流量	5,824,883	7,866,137	12,678,099	16,531,657	24,074,131

根据项目利润及净现金流预计:

此项目(按投资规模 1.02 亿元,投资比例 60%计算)的静态投资回收期约为 9.21 年,项目投资利润率(未来 5 年的年均净利润*股权比例/项目投资总额)为 8.56 %。

综上所述,通过充分整合新疆煤机,同时结合盛运股份在产品业务和市场运营的良好能力和基础,本项目方案具有良好的可行性。

第六章 项目风险因素预测及防范

一、项目的市场风险及防范

近年来,随着我国经济的高速发展和能源产业的快速进步,矿用机械技术设备需求和更新速度增长迅速,行业内企业数量增加较快,从而导致国内矿用机械技术设备产品的供给迅

速增加，市场竞争加剧。如果新疆煤机在产品创新、规模扩张、销售网络构建、营销管理等方面不能适应市场的变化状况，公司面临的市场竞争风险将会加大，可能在越来越激烈的市场竞争中失去已有的市场份额，导致公司产品市场占有率下降。

市场风险的防范，除了开发出能满足矿山、电力、冶金、建材、石油化工、煤化工、交通路桥工程、市政环保工程等行业市场需求的独特产品外，还要采取多种营销手段，进一步开拓市场，并需要政府政策方面的支持，这样才能有效降低其市场风险。具体而言：

产品市场的开拓首先要有高质量的能满足市场需求的有核心竞争力的产品，要有一支既懂技术又会营销的高质量的营销队伍，以加强产品使用知识传授和产品功能宣传，并能提供解除人们使用产品后顾之忧的售后服务。

（一）、新产品开发与市场需求相结合。公司为使其所开发的新产品能为市场所接受，须在产品研制过程中，把技术策略与市场策略协同起来，以市场需求为导向，确定产品的研究发展方向，围绕用户要求设计制造产品。例如，采用领先战略必须了解开发的新产品在市场上的潜在需求，了解应通过怎样的方式去推销客户尚不熟悉的新产品，怎样定价才能使顾客愿意购买；采用紧跟策略则应了解，新产品那些属性最受客户欢迎，新产品还有哪些弱点，怎样能取长补短，推出更有特色、在市场上更受欢迎的新产品等。

（二）、建立高质量的营销队伍。优秀企业的营销队伍与传统企业的营销队伍相比，体现出高素质的特点。其营销人员一般由文化程度较高的技术人员组成。由于都是技术人员出身，因此能把一个复杂的高新技术矿用机械设备讲解的深入浅出，可以使客户在尽可能短的时间内对产品的知识有所了解。而研发人员也因此懂得了市场的需要，为老产品的改进、新产品的立项投产提供了可靠的依据。

（三）、注重产品质量。具有较高的产品质量是使客户放心购买、愿意购买本企业产品的条件之一，为了能够在竞争中脱颖而出，占领和扩大市场，公司在发展阶段一般都非常注重在前期完善产品功能的基础上提高产品质量。为此，公司需要建立一套完善的产品质量保证体系，并实施全面质量控制管理体系。

（四）、注重广告宣传。在降低市场不确定性方面，优秀企业的做法有许多，最常见的是在广告上投入大量的时间和精力。公司新产品要得到市场青睐，首先得让客户知道它、了解它，因而运用大量的广告宣传，通过这种方式扩大市场知名度，促进产品销售。

（五）、注重为客户提供全方位的服务。由于先进技术的矿用机械设备具知识高度密集性，使得全方位的产品服务对于开拓市场、降低企业的市场风险发挥着比传统企业更为重要的作用。为此，公司在营销过程中必须注重全方位服务体系的建立。

（六）、其他方法。为了降低其市场风险，除上述措施外还有其他方法，主要有以下几种：一是将创“盛运”品牌与造市场结合起来；二是努力寻求国家采购。国家采购实际上就是一个稳定可靠的市场，甚至有的产品开发本身是政府所制定；三是努力开拓重点客户，是

为了使产品有稳定的市场；四是为了保证收益的垄断，公司应通过申请专利和要求知识产权保护、实施许可证制度等措施努力实现对创新收益的独享等。

二、项目的技术风险及防范

新疆煤机成长主要得益于公司几十年来积累的专业技术、经验，并由此形成核心技术团队。尽管公司制定了保密制度，采取了严密的技术保护措施，与技术人员签订了保密协议，如果管理不善或核心技术人员流失，仍存在技术失密的风险。

可运用对关键技术文件、资料进行加密等多重技术手段及具“人性化”而有效的技术人员激励机制予以强化控制。

三、项目的管理风险及防范

新疆煤机由国有企业改制而成，其经营运作方式与企业文化可能与盛运股份民营企业存在一定的差异，收购完成后，由于企业管理理念和管理制度的差异可能给公司带来一定的管理冲突上的风险。

针对管理理念和管理制度风险的防范措施：

（一）、强化制度防范，加强内控体系建设。

制度是规范人的行为的保证，是相互控制的基础，员工之间、部门之间、上下级之间要相互控制监督，建立一种制度防范长效机制。

（二）、建立文化沟通机制。

在双方合作经营的过程中，可以新疆当地的具体情况，通过制定一系列实践性强的沟通方案，采取多种及时有效的沟通措施，引导员工根据各自的文化背景各抒己见，从而增进相互间的了解，缩短文化距离。争取在尽可能短的时间内，实现沟通机制的平稳运行。

（三）、制定文化风险管理策略

根据不同的文化现状及其可能包含的风险，可以制定不同的管理策略，概括起来主要有两项：

1、强化共同目标。当公司内部由于文化背景的差异而产生摩擦和冲突时，决策者应当遵循企业的文化价值体系，运用其所产生的影响力和号召力，加强内部人员对于公司共同目标的认识与理解。在此基础上，相互协调，减少文化摩擦，使公司得以高效运作。

2、进行共同决策。共同决策，是公司应对文化风险时又一项重要的管理策略。在公司的决策过程中，要结合实际情况，有意识地加强公司内部不同文化之间的参与和交流。通过采取共同决策，在本质上达到了各种文化相互理解与融合的效果。由此，既能使公司站在更

为宏观、更加周全的角度作出决策，又有利于将由文化差异而产生的风险的影响度限制到最小。

3、培养文化风险管理人才。人力资源都是公司生存的根本和竞争的核心，其重要性对于跨地区经营的股份制企业而言更是不言而喻。与一般企业的标准有所不同，在跨地区经营的股份制企业里，更需要具备文化适应能力、实际应对能力的优秀人才。

第七章 报告结论

综合上述，盛运股份成功挂牌后，品牌和资金实力跨上了一个新台阶，通过自建和收购双轮驱动模式实现快速复制的时机已成熟。面对难得的发展机遇，公司应及早实施对新疆煤机收购活动，藉此快速进入新疆乃至西北市场，打通中亚地区市场，占据市场先机，进一步保障公司输送设备产品业绩稳定持续增长和增强公司在全国的市场覆盖面和行业地位。

据以上可行性研究，本项目是盛运股份进一步发展壮大矿山机械产业的必然选择。收购完成后，双方将通过整合资源、充实人才、市场共享、产品整合、加强激励机制和管理创新机制等管理手段，推动盛运股份和新疆神新发展有限责任公司协调发展，进一步稳固和扩大市场占有率，以使投资利润率达到或超过预期目标，提高公司的资产回报率和股东收益价值，进一步加强盛运品牌在行业市场的核心竞争力和同行业排名位置影响力。

综合评估，我们认为本项目投资具有一定的可行性。