

关于使用超募资金在北京设立北京技术和销售中心的可行性研究报告

目 录

一、项目概况	2
二、项目内容	2
三、项目背景	2
四、项目的必要性和可行性	3
五、项目投资方案	4
六、项目效益分析	6
七、风险分析	6
八、结论	7
九、说明	7

关于使用超募资金在北京设立

北京技术和销售中心的可行性研究报告

一、项目概况

为抓住我国节能环保产业的政策和市场机遇，公司董事会、管理层 经过审慎分析和前期调研，拟使用超募资金在北京设立北京技术和销售中心。依托北京市作为我国政治、经济、文化中心所拥有的人才、信息、政策和区位优势，为公司募投项目“提高节能环保设备产能及技术研发项目”的后续发展提供动力，同时在新能源、节能减排等领域的科技攻关提供良好的外部资源环境。

项目位于北京西南四环 188 号总部基地金融湾，所购房产为六层独栋楼房，地理位置优越，是上市公司总部的聚集地，北京市规划的十二大经济区，目前已有 400 多家大中型企业总部设立于此，上市公司 17 家。

总部基地金融湾将打造金融服务优良环境，银行、保险、基金、信托投资、资产管理等汇集地。

二、项目内容：

- 1、项目名称：徐州燃控科技股份有限公司北京技术和销售中心、
- 2、项目地址：中心位于北京丰台区西南四环 188 号（总部基地-金融湾）
- 3、投资金额：4900 万元
- 4、建筑面积：2000 平方米

三、项目背景

当前，燃控科技的发展进入高速增长的历史时期。徐州作为公司的基地，有着劳动力成本低廉，生产配套设施齐全，交通运输通畅等优点，尤其是募投项目完成后，公司将拥有国内规模最大，功能最强的中试基地，为公司下一步的发展

提供了良好条件。多年的运营公司积累一大批有经验的科研人员和技术工人，作为现有产品的设计、制造基地非常有利。然而，由于区域偏僻，在市场运作、业务交流、信息通道、技术合作、高端人才引进等方面存在许多困难，制约公司的发展。此外募投项目的实施，公司在节能环保领域产品开发和产能提高将对市场的依赖更强，这些都要求公司在经营和技术上拓展空间。北京作为公司销售中心，统管全局在信息，交通、人员、等各个方面无与伦比，在北京设立销售和售技术中心，将使公司的发展登上新台阶。

燃控科技北京技术和销售中心一方面承担公司销售网络的管理，通过北京的独特地理优势，运作高端市场并向中低端延伸，及时调动公司在全国的销售资源，使公司的销售更上一层楼。另一方面，引领公司技术研发工作发展方向，利用北京信息流，人才流、科研机构群集、国外先进科技交流频繁的优势，在新能源、节能环保等主营业务的产品开发，技术合作，高端人才引进上走出新路。

四、项目的必要性和可行性

（一）项目的必要性

科研方面：公司在节能环保领域不断取得进展，国内最大、功能最全的燃控中试中心即将建成，大大提升了公司的研发能力。公司为牵头单位，哈工大、上海交大、同济大学、华中科技大、成都电子科技大学等五所重点院校参加成立的校企合作创新联盟已运营近两年。公司先后被江苏省认定为省博士后流动工作站、省院士工作站、省燃烧与控制工程技术研究中心。综上所述，公司目前的研发急需一个较高平台。

生产方面：占地 65775 平方米、总建筑面积 69253 平方米的节能环保产品制造中心即将建成，预计今年年底前部分试生产。公司除在原有产品的生产方面有质的变化外，更主要的是在节能环保产品方面的生产得到大大的提升，继续市场的扩容。

然而在科研、生产能力等方面拓展的同时，公司所处地理位置的局限性凸显出来，这也是困扰公司多年的发展瓶颈。虽说徐州交通便利但毕竟是三线城市，公司与主营业务客户群沟通不方便，尤其与大客户的联络成本高，时效差，依托本地进行市场运作难度较大；在科研方面，虽然公司与高校和相关科研机构有着多种形式的合作，但由于受地域的限制，沟通、协调不流畅，信息传递不及时，成本高效率低，影响了科研人员的积极性；在人才引进方面，由于地理位置偏僻，很难吸引到公司需要的高端人才。

公司管理层针对上述问题多次讨论，在充分论证的基础上，认为在北京设立技术和销售中心符合公司当前发展的需要，是完全必要的。

（二）项目的可行性

北京设立销售技术中心，可以在以下几个方面给公司的发展带来有利的因素

1、北京作为首都，政府资源能在项目申报，审批等方面提高办事效率；

2、五大电力公司总部所在地，公司最主要的客户群体归属其领导，在北京宣传公司的最新科研成果，有利于技术和产品的推广。

3、石化企业的集团总部所在地，公司环保产品已经进入石化领域，销售中心可以利用在京的优势，做好产品的推广。

4、有利于国际市场开拓。我公司产品先后出口到二十多个国家并与多家国际知名公司有着多年合作，但规模小，技术领域合作空间狭窄，相互认知度有限。在北京设立技术和销售中心，可以加强国际交流，推广公司的先进技术和产品，扩展国际市场，掌握国际前沿技术动态。同时通过 CMEC 的合作，建立产品通往国外的通道，为走向国际化创造条件。

5、北京是设计院聚集地，公司承接的系统工程大多都要和设计院对接，有些工程要先经过设计院推荐或直接同其签订合同，因此在北京设立北京技术和销售中心，为此类业务沟通创造条件。

6、设立北京技术和销售中心，有利于获取国内外先进技术信息以及跟踪，为公司发展扑捉有利的商机。

7、利用北京科研优势，可以使公司在项目研发、工程性能设计等方面做得更好。

8、设立北京技术和销售中心，有利于吸公司需要的引高端科技人才，成本低、见效快。不需要因异地招人所要付出的解决生活等方面的高昂成本。

五、项目投资方案

（一）目标

本项目实施后，公司将在北京建立：以北京为中枢的全国技术和销售中心。

1、公司的主营业务为节能环保产品，等离子点火系统、少油双强点火系统、烟风道燃烧器、低 NOX 燃烧系统，主要客户为电力、石化、冶金、等行业，其总部均设在北京；一些涉外出口项目，对外合作交流等主要业务也都须在北京办理，

2、公司科研和技术开发所需的高端人才和管理人员将迁入（或招聘）。前期作为公司项目部的分支统一管理，通过一定时期的过度，逐渐形成技术和销售中心。

（二）内容

本项目预计人员 100 名（暂定），管理和文员 10 名；销售人员 30 名；技术人员 45 名；其他人员 5 名。办公室为独栋楼层办公楼房，总投资 4900 万元。包括：购置房产、税金、装修、办公设备、交通工具、咨询费、筹备工作开支、培训费及其它各项费用。具体见下表：

关于成立北京销售和技术中心的项目预算

项目名称	数量	单位	金额（万元）
办公场所	2000	m ²	3960
装修	2000	m ²	280
办公桌椅、柜	90	套	110
服务器	1	台	10
PC 机	90	台	45
交通工具			125
打印机等设备			25
咨询费			30
筹备期人员费用			100
培训费			22
其他费用			193
总 计			4900

上述经费来源于公司上市超募资金。

六、项目效益分析

公司设立技术和销售中心后，每年

（一）经济效益分析

本项目购入的固定资产入账价值为 3960 万元，装修费用 280 万元，按 5%的残值率，年限 50 年，办公楼每年的折旧费用为：80.56 万元。

按照目前基地总部金融湾所处位置，普通办公场所租金计算，房租至少为 2 元/平米/日。按 2000 平米计算，公司每年房租支出约为 219 万元。较租赁办公场所，通过购置办公经营场所，公司每年可节省租金费用 138.44 万元。

根据对北京市未来房价走势的估计及基地总部金融湾区位优势，公司以 3960 购入的房产贬值风险较小，未来升值潜力较为可观。

（二）社会效益分析

本项目的实施在市场拓展，引进项目、吸引更多的优秀人才方面将为公司发展助推强劲动力。通过合理布局，提升整体运营管理效率，提升公司未来几年内持续开发的能力，进一步提高公司的市场竞争力。

此外，有助于提升公司整体形象和市场影响力。

七、风险分析

（一）项目风险因素

本次房产购置的风险主要包括房产闲置风险和员工流失风险。对公司目前的发展有着迫切的需求。但我们也不能对中心成立后的业务开展持过分乐观的态度。如果企划不好，管理跟不上，就有可能发挥不了预期的作用，高端人才招不到或留不住，从而可能发生中心运转不正常，房产不能充分利用或闲置的风险。

（二）项目风险控制

北京主要功能是中枢，高端市场、高端技术人才、项目的研发和国际国内项目的联络等等。这就需要制定一整套战略企划，在这方面公司由于有多年实行绩效管理体系的经验，可以拿出切实可行的解决办法。

销售方面，依托原有销售区域划分和客户关系，使北京中心与全国销售联网，通过明确分工，将高中低段客户资源统筹管理，加强公司与客户的联系，不断扩大市场占有率。业务支撑所带来的人员扩编将能降低办公场所的闲置率。

技术方面，北京作为高端人才的聚集地，将会给公司的研发工作提供所需人才，北京技术中心和本部之间的项目分工、相互合作，将会使得公司在技术上获得更大的发展空间。做好北京中心的策划和管理，就能很快在项目拓展，人才招聘等方面得到快速落实，缩短办公场所的闲置率。

此外，北京技术和销售中心的建立，除了减少每年北京差旅费用，更为重要的是能为公司引进人才节约更大的开支。引进高端人才到徐州，一是愿意去的人很难寻觅，即便是同意去，其条件也非常高，况且能否真正发挥作用还不一定，公司在这方面风险很大，在北京招聘，不存在这一风险。

八、结论

1、该项目的购入将增加固定资产，对进一步改善公司资产结构，提升企业形象，保持公司长期稳定发展都具有积极的作用；

2、通过多方平台询价，拟购置的“企业总部-金融湾”性价比高，符合公司利益；

3、本项目是基于公司日常经营发展需要而作出的审慎决策，该项目的实施具有可行性。

九、说明

综上所述，公司管理层认为，购置北京总部基地金融湾房产设立技术和销售中心符合公司发展的需要。由于该楼盘购置时间约束，特此说明：在董事会审议批准之前，公司先用自有资金垫付购楼需交的先期费用，在董事会批准之后，再利用超募资金进行置换。

徐州燃控科技股份有限公司

二〇一一年六月十六日