

永清环保股份有限公司

关于运用超募资金投资北京运营中心项目的 可行性研究报告



2011年12月

目 录

一、 项目概述.....	3
1.1、项目名称.....	3
1.2、投资主体简介.....	3
1.3、项目简介.....	4
1.4、项目背景.....	4
二、 项目的必要性和可行性.....	5
2.1、完善的营销网络是应对环保行业竞争的关键.....	5
2.2、项目建设是强化公司品牌宣传推广的有效举措.....	5
2.3、项目建设有利于进一步提高市场影响力和市场占有率.....	6
2.4、项目建设有利于增强公司的盈利能力.....	6
2.5、项目建设可行.....	6
三、 项目投资方案.....	7
3.1、项目投资估算.....	7
3.2、人员配备计划.....	7
四、 项目效益分析.....	8
4.1、经济效益和社会效益.....	8
4.2、折旧对公司业绩的影响.....	9
4.3、固定资产减值对公司业绩的影响.....	9
五、 项目风险分析.....	9
5.1、房地产政策风险.....	9
5.2、房产购买协议未达成风险.....	9
六、 项目结论.....	10

一、项目概述

1.1、项目名称

永清环保股份有限公司(以下简称永清环保)运用超募资金投资北京运营中心项目

1.2、投资主体简介

永清环保创建于 2004 年，2011 年 3 月在深交所创业板上市（股票代码 300187），是湖南省首家上市环保企业。公司专注为火电、钢铁、冶炼、石化、造纸等高耗能重污染行业企业提供节能环保整体解决方案，是中国环保产业协会副会长单位、湖南环保产业协会会长单位。

永清环保在钢铁、冶炼行业脱硫技术及设施运营上全国第一，工程总包国内领先，是国内首家承接海上钻井平台燃油锅炉脱硫工程的环保企业，并率先进入大型电厂脱硝市场。公司是湖南省环保领域唯一列入“双百”工程的明星企业，是 2009 年省政府工作报告点名支持做大做强环保企业。上市后，公司的综合实力跃升到一个新台阶，品牌影响力在全国范围内显著提升，公司进入了一个全新的发展阶段，目前公司已成为国内规模最大、设计和研发技术水平最高、产品结构最齐全的综合环境服务提供企业之一。

作为湖南省环保行业的龙头企业，公司承担了湖南省内 60%以上的 SO₂ 减排任务。公司拥有环境工程设计甲级、新能源发电、火力发电设计乙级、环境污染治理设施运营甲级、环保工程专业承包三级、环境影响与评价乙级等多项资质，具备了与烟气脱硫脱硝业务、布袋除尘业务、环保热电业务、环境工程咨询业务、建设项目环境影响评价业务相关的全部资质。公司业务已涉及钢铁、有色、电力、石油、化工、建材六大高耗能行业众多环保项目的建设，已成为国内具有钢铁烧结机烟气脱硫业绩的少数几家企业之一，也是全国率先拥有大型钢厂脱硫设备运营业绩的专业公司。

公司 2008 年重新获得国家高新技术企业认定，拥有一支由高素质的技术人才队伍组成的环保技术中心。多年来，公司注重自主创新，不断加大节能减排技术研发，先后与美国乔治理工大學、德国巴克杜尔公司等国际一流高校、环保企业进行节能减排业务合作与技术交流。另外，公司在钢铁烧结机脱硫、有色冶炼炉窑烟气脱硫、造纸厂锅炉烟气脱硫、烟气脱硝和余热发电领域取得了突破进展，自主创新多项关键技术，并成功进行科技成果转化。目前已成为国内拥有烟气脱硝技术完全自主知识产权的企业。公司研发的节能减排技术成果已

广泛应用于火电、钢铁、冶炼、化工、建材、造纸、海洋石油等行业。

全球经济一体化的趋势下，我国环保产业正以 15%以上的年复合增长率快速发展，到“十二五”末，我国环保产业有望形成 4.5 万亿元左右的产业规模。公司所从事的大气治理业务和环境服务业等业务均具有广阔的发展前景，公司未来持续盈利能力值得期待，公司将继续保持高速成长性，朝着世界一流的环保企业进军！

1.3、项目简介

公司拟运用超募资金5000万元，用于北京运营中心办公场所、办公设备和前期运营流动资金。整个项目预计自2011年12月起实施至2012年4月底结束。

该项目的实施将夯实公司营销网络及与之配套的技术支持和市场服务、市场资源管理体系。

1.4、项目背景

2011 年 8 月 31 日，国务院颁布了《“十二五”节能减排综合性工作方案》（以下简称《方案》）。《方案》明确了到 2015 年主要大气污染物的排放目标：二氧化硫、氮氧化物、氨氮分别为 2086.4 万吨、238.0 万吨和 2046.2 万吨，“十二五”期间环保投资将超 3 万亿元，“十二五”末国内节能环保产业总产值达 4.5 万亿元，产值年均增长 15%以上。

“十二五”国家将加强电力、煤炭、钢铁、有色金属、石油石化、化工等工业领域的节能减排，其重点是脱硫脱硝、环境服务业等领域会拥有十分广阔的市场空间。此外，清洁生产、低温余热发电、重金属治理、生物质能也将得到快速发展。还有，国家在节能环保产业的进出口政策上也会给予大力支持。

“十二五”新建燃煤机组全部安装脱硫脱硝设施，现役燃煤机组必须安装脱硫设施。单机容量 30 万千瓦及以上燃煤机组全部加装脱硝设施。钢铁行业全面实施烧结机烟气脱硫，新建烧结机配套安装脱硫脱硝设施。石油石化、有色金属、建材等重点行业实施脱硫改造。新型干法水泥窑实施低氮燃烧技术改造，配套建设脱硝设施。加强重点区域、重点行业 and 重点企业重金属污染防治，以湘江流域为重点开展重金属污染治理与修复试点示范。

为了实现上市后的快速发展，做强做大烟气脱硝、钢铁烧结脱硫、重金属处理等产业，构建全国营销格局，拟在北京设立运营中心，建立起与市场环境和公司发展水平相适应的营销服务网络，加速公司对客户信息和市场信息的反应能力、增强销售服务能力、进一步开辟和扩大国内市场份额、扩大“永清环保”的品牌影响力。

二、 项目的必要性和可行性

2.1、完善的营销网络是应对环保行业竞争的关键

环保行业将是“十二五”发展速度最快的行业之一，行业内企业的竞争也是充分的。营销模式与手段、营销网络与资源，营销队伍与管理等成为竞争的主要内容。面对拥有强大的市场营销能力和丰富的市场营销经验的跨国环保巨头以及广域分布的国内环保企业，公司要想脱颖而出，一个重要的举措就是要先期建立完善的营销网络，扩大市场辐射范围，增强企业销售能力，这也是国内环保服务企业未来发展的必然选择。

公司虽在全国布局了几个营销办事处，但还缺少统一的全国营销运营中心。这样，一方面面对已有市场资源利用率较低，另一方面公司所占领的市场地域非常有限、很多省市都是空白。公司当前不够完善的营销网络已成为制约公司销售规模持续增长的主要原因，加快和完善营销网络建设已经成为公司发展的当务之急。

随着公司产品销售规模的不断扩大及新产品的不断推出，现有营销网络已跟不上公司发展的需要，难以为所有客户提供完善、细致和周到的服务，进一步挖掘市场潜力、开发潜在客户的能力不足，营销队伍规模有待于迅速扩大。

通过本项目的实施，公司营销网络的触角将大大延伸，能够更及时与客户进行信息沟通，加快对市场信息反应的速度，把握市场机会；公司将大量吸收有经验、有资源、有能力的专业人才加盟，不断壮大营销队伍，提高营销人员素质，提高直接销售的工作效率和售后服务的及时性。

综上所述，公司在北京建立全国运营中心是贯彻国家相关政策、适应市场竞争环境、提高核心竞争力、实现可持续发展的必然选择。

2.2、项目建设是强化公司品牌宣传推广的有效举措

无论是国际还是国内的环保产业，品牌形象的建设都将更多地依赖于营销中心的推广与宣传，根据对国内环保产业特别是环境服务业的销售渠道趋势的分析，通过直接面对客户的营销渠道在国内环保产业所占的比例不断提高。这种以直接宣传的形式存在的销售方式，极大程度的提高品牌形象、产品形象和销售业绩。本项目将鼓励永清着重的发展品牌效益，并给予营销团队一定的鼓舞，将有力地发挥公司在品牌形象建设、产品展示和消费者体验营造

等方面的作用，以最为直接的方式向需求者传达永清环保的特点和优势。

2.3、项目建设有利于进一步提高市场影响力和市场占有率

虽然本公司的营销网络已覆盖国内大部分地区，但已覆盖地区对公司产品和品牌的理解深度不够，营销渠道的深度拓展还有较大空间，公司营销网络的提升及技术支持的提升还有待加强。本项目建设将进一步填补国内未开发的市场，挖掘现有市场潜力，快速扩大公司的销售规模，提高公司的市场占有率。

2.4、项目建设有利于增强公司的盈利能力

建设北京运营中心，能更深层次的挖掘这一地区和所辐射区域的潜在客户。北京运营中心正好能加强与这些客户的交流沟通、及时准确地获取客户的反馈信息、增加客户的信任度、准确地把握客户的需求，能提供客户最满意的服务和产品。因此，该项目的实施有助于公司开拓新的利润增长点，增强公司的盈利能力。

2.5、项目建设可行

2.5.1、公司的人才培养和储备体系可以对运营中心的建设提供有力的支持

公司坚持“以客户满意为己任”的经营理念，十分重视人才的培养和储备。在公司内部培养的基础上，还与一些国内知名高校合作，建立了人才培养协议。同时，公司为本项目的成功实施配备了有着多年丰富营销管理经验和杰出业绩的高级管理人才、优秀的营销及技术人才，这为公司运营中心的建设提供了人力资源保证。

2.5.2、本项目的实施不会对公司日常经营现金产生不利影响

运营中心所需房产和办公设备的购置资金来自公司公开发行股票所募集资金中的“其他与公司主营业务相关的营运资金”，不会占用公司日常经营所需的现金。同时，公司对项目建设进行了详细的分析论证和估算，项目预算较为合理。

三、 项目投资方案

3.1、项目投资估算

项目拟投资 5000 万元用于购置北京运营中心办公场所、办公设备和前期流动资金，不足部分公司将通过自有资金解决。项目完成后预计新增办公场所建筑面积 400 多平方米。项目详细投资如下：

项目名称	金额(单位：万元)	占固定资产总投资比例
1 运营中心	4165	83.3%
1.1 办公场地购置	4000	80%
1.2 办公固定资产	165	3.3%
2 流动资金	835	16.7%
合计	5000	100%

3.2、人员配备计划

人员配备计划表

部门		岗位	编制（人）	业务范围及职责
中心领导		总经理	1	负责运营中心全盘工作
		事业部业务总经理	2	负责事业部业务工作
		综合办主任	1	负责行政、人事、财务和后勤工作
事业部		客户经理	14	负责电力、钢铁、电力、石化、有色和综合等业务的开拓
综合办公室	行政系统	行政、人事	3	负责中心行政及人事招聘、培训等工作
		市场专员	2	负责市场调研、品牌建设
		接待、司机	3	负责接待、车辆管理
	财务系统	会计	1	负责会计相关工作
		出纳	1	负责出纳工作
	技术支持	技术助理	2	负责客户技术讲解、新员工培训，制作技术方案以及标书制作

合计		30	
----	--	----	--

3.3、项目进度计划

任务名称	开始时间	完成时间	12月 (11年)	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
运营中心选址、购置，办公场所装修，办公设备配置	2011-12-01	2012-02-29													
人员招聘	2011-12-01	2010-04-30													
人员培训	2012-03-01	2012-04-30													
一期营销人员上岗	2012-05-01														

四、项目效益分析

本项目作为公司营销网络的一部分，不构成利润中心，因此无法进行单独的财务评价。本项目建成后，公司营销网络的功能将更为强大，有利于公司扩大区域市场的覆盖，同时该项目的实施将有助于公司完善营销服务体系，提升公司在国内各区域市场的服务能力，进一步提高市场占有率。

4.1、经济效益和社会效益

(1) 项目的实施可以优化公司资产结构，增强抗风险能力，推动外埠营销工作，提高后续技术服务水平，促进业务拓展，吸引更多的优秀技术人才和营销人才，提高运营管理效率，从而进一步提高公司的市场竞争力。

(2) 项目建成后，可以大大提高公司产品、服务的质量和速度，从而提高公司的市场占有率，进一步提高公司经济效益。

(3) 项目建成后，可以进一步提高公司的整体形象和品牌价值，保持行业领先地位，推动公司的高速发展。

4.2、折旧对公司业绩的影响

本项目新增固定资产 4000 万元，按公司会计政策规定的 4%残值率、年限 30 年来计算，固定资产每年摊销为 128 万元，相对于租赁同等面积的相同场所本项目有着积极正面影响。同时按公司 2011 年上半年 21.12%的毛利率来计算，在不考虑其他费用因素的前提下，每年仅需增加约 606 万元销售收入就可以抵消新增固定资产折旧的影响，这对公司 2012 年就计划产生 10 亿的销售收入来说有着非常积极的意义，本项目新增固定资产折旧对公司未来经营业绩影响较小。

4.3、固定资产减值对公司业绩的影响

根据对全国未来房价走势的初步分析判断，公司以 4000 万购置的金融街区域的高档写字楼价格依然坚挺，有些甚至还在不断上升，预计该项目不会发生资产贬值对公司产生不利影响的情况。

五、项目风险分析

5.1、房地产政策风险

根据目前北京商业地产的发展态势，高档写字楼仍处于不断升值的阶段。但近期国家对房地产市场的宏观调控，购置宿舍用民用住宅房产可能存在贬值风险，公司将原先租赁的未到期的办公楼改为宿舍，等房地产市场明朗后再决定是否在本部购买员工宿舍以规避风险。

5.2、房产购买协议未达成风险

由于本项目均处在意向购买阶段，所以存在一定的不确定性，如政策发生大幅变化，可能会导致原出让方提高价格或拒绝出售的情况。公司将在签署相关协议时约定相关的条款，有关购房款项也将实行分期支付，直至房屋收交付并获得相关的产权证书才付清所有购房款项，以有效降低风险。

六、 项目结论

本次使用超募资金投资建设北京运营中心项目符合公司“十二五”发展战略和未来长远发展战略，对于扩大公司业务规模，提升公司服务水平，增强公司的综合竞争力将产生积极影响。

本项目的实施，将进一步提高公司的总体运营能力和扩大业务辐射范围，有利于公司主业做大做强，有利于不断开拓新的市场，符合公司及全体股东的根本利益。虽然项目具有一定风险，但公司已有完善的应对措施可有效规避和预防风险发生。

综上所述，本项目可行。

