

苏州工业园区和顺电气股份有限公司

关于使用超募资金收购

苏州电力电容器有限公司 100% 股权并增资事项的

可行性研究报告

2012 年 3 月

目录

一、项目概述.....	3
二、收购方案.....	5
三、项目实施的必要性.....	6
四、项目的可行性分析.....	9
五、效益和风险评估.....	12
六、结论.....	13

一、项目概述

（一）收购方基本情况

苏州工业园区和顺电气股份有限公司（以下简称“和顺电气”或“公司”）成立于 1998 年，是一家在公用电网供、配、用电系统中应用电力电子技术解决安全、高效、环保用电的电力综合服务供应商，主营业务为高低压电器及成套设备、电工器材、电力滤波装置、无功补偿装置、电力储能装置及其它电力电子类环保节电装置的研发、制造、销售。公司生产的产品广泛应用于电力、工业、民用、商业、行政事业等公用电网领域，产品主要有电力成套设备、电能质量改善设备、智能节电装置和窃电计量装置。这些产品均面向公用电网供、配、用电系统中的电力用户。

公司于 2010 年 11 月 12 日在深圳证券交易所创业板上市，股票代码“300141”，股票简称“和顺电气”，注册资本为 5,520 万元。近年来，公司经营业绩良好，2011 年度，公司实现营业收入 1.91 亿元、净利润 3,764.82 万元。

（二）项目简介

公司本次拟使用首次公开发行股票超募资金 6,000 万元收购苏州电力电容器有限公司（以下简称“苏容公司”）100% 股权，并使用超募资金 1,980 万元对苏容公司增资。本次收购完成后，苏容公司将成为公司的全资子公司。

（三）被收购方基本情况

1、苏容公司概况

苏容公司成立于 2000 年，由全民所有制企业——苏州电力电容器厂改制而来，该公司的概况如下：

企业法人营业执照注册号：320500000032508

注册资本：人民币 3,020 万元（实收资本 3,020 万元）

法定代表人：赖宏

注册地址：苏州市白塔东路 26 号

营业范围：高低压电力电容器及其成套装置、电力电器产品、仪器仪表、金属制品、塑料制品、电子通讯设备、环保设备制造；物业管理。

2、股权结构

截止至本报告出具之日，苏容公司的股权结构如下：

股东姓名	出资额（万元）	持股比例
赖 宏	2,536.80	84%
狄向东	483.20	16%
合计	3020.00	100%

3、资产状况

根据 2012 年 3 月 2 日江苏公证天业会计师事务所有限公司出具的苏公 S[2012]E3013 号审计报告及江苏中天资产评估事务所有限公司 2012 年 3 月 6 日出具的苏中资评报字（2012）第 2010 号评估报告，2011 年末苏容公司的资产总额为 9,072.44 万元，净资产 2,618.56 万元，评估价值为 6,166.98 万元（采用成本法评估）。净资产账面价值和评估价值的差异主要体现在投资性房地产的价值差异上。该投资性房地产是位于苏州市白塔东路 26 号的房屋和土地使用权，现均已出租作为商业和门面等。近几年由于房价、土地近几年快速上涨，导致此块投资性房地产的账面价值远远低于其评估价值。

二、收购方案

（一）预计收购金额

本次收购苏容公司 100% 股权，和顺电气共需支付股权收购价款 6,000 万元，按照收购前苏容公司两名股东赖宏占 84%、狄向东占 16% 的持股比例分别向两人支付。本次收购同时将对苏容公司增资 1,980 万元用于添置必要的仪器、设备并补充其生产经营所需的营运资金。根据公司发展战略及苏容公司业务经营状况，未来公司仍可能并计划进行进一步的技改和升级。

（二）收购定价原则

本次收购价格以经江苏中天资产评估事务所有限公司评估的 2011 年末苏容公司的净资产评估价值 6,166.98 万元为主要参考依据，经股权交易各方协商一致，最终确定为为 6,000 万元。

（三）付款方式

本次股权转让的总价款为人民币 6,000 万元，股权出让各方依据各自在苏容公司的持股比例享有相应的转让价款。增资的 1,980 万元将在股权转让的工商变更同时进行办理。

（四）项目资金来源

本次收购苏容公司并增资事项所需资金共 7,980 万元，全部来源于公司首次公开发行股票募集资金中的超募资金部分。

三、项目实施背景及必要性

（一）我国电力电容器的行业概述

1、行业现状

近年来，我国电力工业的迅速发展，促进了电力设备制造业的快速发展。作为输变电设备之一的电力电容器产品，经过国内企业及相关科研单位的开发与技术改进，以及近年来国外著名企业来华合资办厂所带来的先进技术和设备，产品技术以及关键工艺装备技术得到了快速发展，引进和国产化工作在电力电容器产品领域著有成效。目前，部分行业内的领先企业的工艺设备、生产线基本已经达到国际先进水平，产品品种丰富、规格齐全，国产电容器产品已能够满足我国电力工业等各领域的需求，部分产品已经实现出口。

2、行业竞争格局

随着电力工业的迅速发展，以及国家对电能质量、功率因数要求不断提高，电力电容器产品的市场需求增长迅速，目前国内生产企业已有近百家，约20家左右企业已经具有较强的技术水平，达到了一定的生产和销售规模，业内少数几家领先企业通过大规模技术升级、厂房及生产线改造，具有较强的竞争能力，如：西安西电电力电容器有限公司、桂林电力电容器有限责任公司等。部分国外业内各知名企业通过组建合资公司等方式也在积极开拓国内市场，凭借技术和管理优势，发展势头良好，如：西安 ABB、上海库柏、无锡日新等。

3、存在的主要问题

除了上面提到的几家骨干企业和合资公司以外，国内电力电容器行业内的企业大多存在以下问题：

（1）近几年，虽然国内市场电力电容器需求量增长迅速，但企业管理水平普遍不高、市场开拓能力和资金实力有限、工艺水平及产品性能有待提高，造成企业经营规模和发展速度无法适应行业的发展，总体竞争能力与合资企业有较大差距。

（2）另一方面，受资金瓶颈的制约，企业无法保障持续进行设备等投入从事研发和技术改造；另一方面，企业技术研发人员数量和水平有限，企业对科研重视程度不够，缺乏对基础理论及应用、产品性能和质量分析的系统性分析研究，新产品往往仅依赖现有产品进行简单的外观、功能改造，缺乏创新性。

（二）苏容公司的现状

1、苏容公司的优势

（1）市场优势

苏容公司是国内电力电容器行业中的老厂，曾经在国家电网及下属公司、南方电网及下属公司的采购系统中的排名靠前。2010年，苏容公司得到了国网及下属公司8%左右的招标份额，南网及下属公司15%左右的份额，这两大电网公司及其下属公司的直接总销售额占苏容公司全部销售额的80%-85%。2011年，苏容公司继续保持在电力系统中的销售业绩，同时积极提升单台电容器的品质，把电力电容成套行业作为销售的另一个重大目标，形成在电力系统的项目承接和在行业中的单台电容器作为元件销售的格局。总体来说，苏容公司的客户较分散，销售区域较大，覆盖了国网及南网公司下属的多个省市。

（2）苏容公司产品的毛利率较高

苏容公司在行业中具有一定的品牌影响力，长期作为国网及南网公司的供应商，因此产品的毛利率比较稳定。单台电力电容器产品的毛利率可达30%左右。因此，电力电容器产品具备一定的盈利能力。

2、存在的主要问题

（1）苏容公司由国有老厂改制而来，在改制后企业并未建立完善的现代企业制度，国有企业烙印仍然较深，企业的内控、管理和运营效率较差，成本和费用没有得到有效的控制。

（2）同时，由于缺乏资金和高水平研发人员，苏容公司紧靠自身资金积累已经无法在保证企业正常生产运营的情况下，同时在产品升级和开发上投入必要的资金和人力，这在很大程度上影响了企业的发展。

（三）本次收购的必要性

1、扩充产业链，提高产品竞争力

在国家“十二五”电力规划中明确提出了“着力加强需求侧管理，推广节能技术，实施节能工程”。也就是要加强需求侧管理，采取有效的激励措施，用经济手段引导电能消费者改变用电方式，推动电能的科学、高效的使用。因此，SVC、MCR、SVG等高压电能质量改善产品在今后几年将是和顺电气研发和销售的重点之一。随着和顺电气SVC、MCR、SVG等产品的开发成功并投入市场，公司将会使用大量的电容器。电容器作为SVC、MCR、SVG等产品的重要元器件并在产品成本中的比重很大，因此收购苏容公司之后将进一步降低和顺电气SVC、MCR、SVG等产品的成本，提高产品竞争力。

2、整合销售平台，实现走出江苏战略

和顺电气目前的销售区域较小，2011年实现的营业收入中超过80%来自江苏，公司上市后一直致力于拓展省外市场，但市场拓展需要一个长期的过程，完全依靠自身资源进行市场拓展需要花费大量的人力、物力和时间。而苏容公司在国网及南网公司下属的多个省市均有一定的销售网络，销售区域较大，遍及全国多个省市，但是苏容公司缺乏充足的资金和有效的管理来对销售渠道进行进一步巩固和拓展。和顺电气收购苏容公司后，利用苏容公司的销售平台和渠道，同时结合公司在产品、技术、实力方面的优势，必将加快销售走出江苏

的步伐。而苏容公司在得到和顺电气在资金方面的保障后，通过加强销售管理，重新布局市场开拓战略，巩固和拓展现有销售渠道，同时利用和顺电气在江苏的市场优势，将迅速提高苏容公司的市场竞争力和覆盖率。

3、整合人力资源，快速加强公司团队建设

苏容公司在电力行业中已有多年的经营历史，培养了一批经验丰富并具有一定水平的销售、生产、财务、管理及技术人员。而由于管理体制等原因，苏容公司人员配置及利用效率较低，人力资源浪费较严重，很多员工并未完全发挥出其相应的工作能力。和顺电气上市后加快发展速度，随着市场开拓和技术研发的进一步深入，现有的人员配置已经无法满足公司发展的速度，而人才市场上具有一定电力行业经验的专业人才又比较稀缺，人力资源不足已经影响了公司的发展速度。本次收购后，和顺电气将从苏容公司现有人员中抽调一批具有较高工作能力和一定工作经验的员工充实到各部门，将快速加强公司团队建设，全面提高公司实力。

（四）收购后增资的必要性

苏容公司 2011 年前三季度由于经营管理不善，出现了亏损，造成成本费用大幅增加，应收账款上升较快，虽然经过四季度的调整，加快了资金回笼，但企业的流动资金仍然比较紧缺，缺少资金进行新品研发、技术改造和产品升级，已经在一定程度上影响了企业的发展，不利于进一步的市场开拓和产品升级。本次增资的 1,980 万元中，将使用 1,000 万左右进行仪器、设备购买用于生产和研发，其余约 980 万元用于补充苏容公司日常经营活动所需的流动资金。因此，和顺电气在收购后对其增资将大大减轻苏容公司流动资金的压力，提高其运营效率，有利于企业的发展。此外，资金实力的提升也为苏容公司技术升级、留住和吸引优秀人才提供了保障。

四、项目的可行性分析

（一）国家产业政策支持行业发展

电力设备是构建整个智能电网的基础，在“十二五”规划乃至整个国民经济中都占有重要地位，整个产业的发展将继续得到国家政策的鼓励和扶持。同时，根据“十二五”电力工业发展规划中安全、经济、绿色、和谐的规划原则，电力电容器作为能够提高电能质量和用电效率的电力设备将进一步受到国家政策的支持。

（二）本次交易与公司主营业务与募集资金用途的方向一致

公司进行本次交易的目的是通过购买苏容公司的股权进一步延伸产品的产业链，以提升公司电能质量改善行业的竞争优势和行业地位，同时利用苏容公司的销售渠道以及和顺电气的资金、管理等方面的优势，形成资源整合和优化配置。交易目的符合本公司走出江苏，做大市场规模的战略需求。本次收购并增资所需金额为 7,980 万人民币，和顺电气于 2010 年 11 月 12 日通过上市融资共筹得超募资金 2.46 亿元人民币。本次交易若获得批准，交易对价将以超募资金支付。

（三）迅速提升苏容公司管理水平，开源节流提升盈利能力

苏容公司是国有企业改制而成的，虽然改制已经完成数年，但国有企业的烙印仍然较深，管理体制落后，未能有效的形成现代企业制度。各部门间浪费人力、物力、资源的情况比较严重。收购后，公司将对苏容公司的管理体系进行梳理，提高企业运作效率，精简人员，减少运营成本。

（四）收购后的保障

1、管理保障

和顺电气收购苏容公司后，无论是在管理方法、内控制度还是在市场及产品的战略布局等方面，苏容公司将全部纳入和顺电气的统一规划之中。特别是和顺电气的工程技术中心能够为苏容公司的产品升级及研发提供良好的科研平台。

2、资金实力保障

苏容公司目前缺少资金，特别是在装备升级、研发投入等方面严重不足，很大程度上限制了苏容公司的发展。和顺电气上市后获得的募集资金，在资金上可以为苏容公司的发展提供强大的保障，使苏容公司迅速增强生产、研发能力。

五、效益和风险评估

（一）效益分析

1、人员整合效应

本次收购完成后，公司将从整体发展的角度合理安排未来发展计划，实现公司和苏容公司在管理、技术、销售等方面的人才互补。因此，本次收购有利于提升公司运营效率、降低管理成本。

2、市场整合效应

苏容公司在国网公司、南网公司及其下属企业的电力电容器采购市场拥有一定的占有率，并在国网公司及南网公司下属的多个省市建立了销售渠道。通过收购，公司可以快速切入上述市场，减少了市场拓展所需的时间和费用。

3、苏容公司盈利能力分析

苏容公司 2011 年前三季度由于管理层思想不稳定，导致职工尤其是销售人员积极性不高。使得采购成本失控，管理费用、制造费用、销售费用急剧上升，形成了亏损的局面。但从第四季度开始，管理层加大人员调整力度，剥离二、三线人员及一些闲杂人员，调整了采购部门、设计部门人员，使职工思想稳定，遏制了成本加大的态势；同时提高了销售人员的积极性，加快了资金回笼速度（主要用于偿还银行贷款），财务费用降低了 70%，外协采购件成本下降 10%，管理费用下降 20%，不但弥补了前三季度的亏损，同时使全年产生盈利。最终实现全年营业收入 8,096.71 万元，净利润 29.27 万元。

收购后，苏容公司将进一步整合资源，特别是人力资源来提高管理水平，进一步降低成本；一方面加强销售队伍建设，增加销售力量，重新进行战略布局，另一方面加强研发队伍建设，提升产品品质。2012 年苏容公司在销售规模增长的同时，将出现利润大幅增加，预计经过一年的磨合，在未来三年无论是销售规模还是利润都会大幅增加。收购完成后苏容公司将纳入公司合并会计报表范围，从而提升公司的整体盈利能力。

（二）风险及对策

虽然本次收购项目经过管理层的仔细论证，并聘请律师和会计师对苏容公司的经营业绩、财务状况和法律事务进行了必要的尽职调查，但在本次交易的执行过程中及收购完成后的经营过程中，还可能存在以下风险因素。

1、政策风险

本收购项目虽然受目前国家相关部门政策的鼓励和支持，但是随着国家政策的日益调整，本次交易完成后，仍然存在着由于国家、产业等相关政策调整可能带来的政策风险。

2、审批风险

本次交易在经过公司董事会审议通过后，尚需要经过公司股东大会审议批准后方可生效。

3、企业文化、管理模式差异风险

和顺电气和苏容公司在各自的发展过程中形成了自身的管理方式、经营特点和企业文化，而且苏容公司改制前为国有企业，国有企业的烙印和一些弊端仍然存在。收购完成后，需要一定时间进行融合与改进，整合过程中可能会对苏容公司的正常经营产生一定的影响。

六、结论

综合以上分析，本次收购在资金、市场、政策、经济效益等方面已经具备了实施条件。本项目收购完成后，通过资源整合、加强管理等手段，能有效的提高公司的资产回报率和股东价值，进一步加强公司的核心竞争力，因此本项目具备可行性。