

证券代码：300157

证券简称：恒泰艾普

公告编号:2012-085



恒泰艾普石油天然气技术服务股份有限公司
关于使用超募资金对控股子公司廊坊开发区
新赛浦石油设备有限公司增资的可行性研究报告

2012年10月

目录

一、项目概述	3
二、项目主体情况	3
三、增资方案	4
(一) 增资额	4
(二) 付款方式	4
(三) 项目资金来源	4
四、增资的必要性与可行性	4
(一) 项目的必要性	4
(二) 项目的可行性	7
五、投资效益分析	8
六、项目风险	8
(一) 受经济周期波动影响的风险	8
(二) 配件供应风险	8
七、项目结论	9

一、项目概述

廊坊开发区新赛浦石油设备有限公司（以下简称“新赛浦”）系恒泰艾普石油天然气技术服务股份有限公司（以下简称“本公司”或“恒泰艾普”）全资子公司，注册资本为人民币1,200万元，本公司持有其100%的股权。

为进一步满足新赛浦业务规模扩大对资金的需求，降低财务成本，确保生产经营的顺利进行，本公司拟对新赛浦增资5,200万元，其中补充流动资金3,300万元，补充一期厂房建设资金1,900万元。本次增资完成后，新赛浦注册资本变更为6,400万元。

二、项目主体情况

（一）项目各方

1、恒泰艾普

恒泰艾普成立于2009年3月，公司主营业务为研发、销售油气勘探开发软件，利用这些软件和相关技术为石油公司的勘探开发工作提供地震数据处理、综合解释和油藏开发方案设计等服务，帮助石油公司降低勘探风险、提高勘探成功率和资源开采效率。

本公司于2011年1月在创业板上市。上市以来，公司紧紧围绕“加粗、加长、加宽”三大战略，力争用三到五年的时间建设成为技术领先、规模较强、陆海兼营、国际化的油气综合服务商。

2、新赛浦

公司名称：廊坊开发区新赛浦石油设备有限公司

成立时间：1998年6月18日

注册资本：1,200万元

法定代表人：沈超

公司住所：河北省廊坊开发区花园道

经营范围：电缆作业、测试等专用设备、特种车辆、钻孔机、仪器、密封件的制造及配件供应；电器机械及器材、化工产品（不含化学危险品）、建筑材料的批发、零售。经营本企业自产产品及技术的出口业务，代理出口将本企业自行

研制开发的技术转让给其他企业所生产的产品；经营本企业生产所需的原辅材料、仪器仪表、机械设备、零配件及技术的进口业务；经营进料加工和“三来一补”业务。（国家法律、行政法规禁限经营的商品和项目除外）

三、增资方案

（一）增资额

本次增资，恒泰艾普共需支付增资款人民币5,200万元整。增资后新赛浦注册资本增至6,400万元，恒泰艾普占新赛浦100%的股权。

（二）付款方式

本次增资方式均为现金增资，增资款将在恒泰艾普董事会同意本次增资后10个工作日内全部出资到位。

（三）项目资金来源

本次增资新赛浦事项所需资金共计5,200万元整，全部来源于恒泰艾普首次公开发行股票募集资金中的超募资金部分。

四、增资的必要性与可行性

（一）项目的必要性

新赛浦目前主营的以测井车、仪器车为主的石油特种设备生产业务与恒泰艾普的油气勘探技术服务及相关软件销售业务具有良好的契合度，主要体现在下游客户的一致性和业务的相关性。

新赛浦作为石油勘探开发用测井车、仪器车的专业生产商，自成立以来努力经营，稳步发展，逐渐赢得了市场的认可，其“华美”牌测井成套设备已被中石油、中石化等公司旗下的国内各大油田所广泛采用，具有较强的市场竞争力。

1、补充流动资金的必要性和合理性

新赛浦2009-2011年三年平均营运资金 $[(年初营运资金+年末营运资金)/2]$ 分别为2,216.40万元、5,394.28万元、6,187.77万元。2009年度-2011年年度销售收入分别为11,864万元、14,976.96万元、15,238.78万元。相应的营运资金周转率分别为5.35次/年、2.78次/年、2.46次/年，平均3.05次/年。2012年新赛浦预计销售收入达到19,000万元。按照营运资金周转率3.05次/年测算，需要营运资金6,230.33

万元，截止2012年12月31日，新赛浦营运资金余额为6,440.87万元，今年资金缺口为211万元。

为了保证正常的生产经营，新赛浦已经从银行累计贷款3,100万元，每年承担贷款利息支出约220万元，为适当缓解新赛浦的资金压力，减少借款，降低财务费用。本次对新赛浦增资3,300万元。

恒泰艾普使用超募资金对新赛浦补充流动资金，有利于恒泰艾普全资子公司新赛浦解决流动资金需求，提高募集资金使用效率，又能提升公司经营效益。因此，恒泰艾普使用超募资金对新赛浦补充流动资金是必要和合理的。

2、补充厂房建设资金的必要性和合理性

新赛浦所从事的行业有着较高的市场准入门槛。油田客户对供应商也实行市场准入制度。新赛浦作为具有较高技术含量的特种石油钻采设备制造公司，在油田客户的市场占有率呈逐年上升的趋势。

2011年廊坊新赛浦实现测井车、仪器车产品142 辆的年销量，基本反映了新赛浦现有的生产能力。

为了满足未来市场需求，新赛浦于2012年4月投资新建厂房，新增产能投产后一方面将增加200 辆改装车的生产能力，生产能力整体约达到342 辆；另一方面可以推出电驱动测井绞车等新产品以提高市场占有率。

电驱动测井绞车等新产品由于产品技术较为先进、附加值较高，从新赛浦与下游客户达成的销售意向来看，新产品的价格、盈利能力将高于现有产品。新增生产能力约为原有生产能力的141%。新增产能建设投产后能够保证新赛浦充分满足市场需求，实现未来营业收入的增长。

新厂区一期投资总额2,673万元，目前尚有资金缺口1,901万元，具体明细如下：

序号	项目名称	合同金额（元）	已付款（元）	未付款（元）
一	基本建设			
1	地质灾害评估和压覆矿产资源评估	30,000.00	30,000.00	-
2	一期工程施工图设计	504,335.00	444,867.00	59,468.00

3	一期工程施工图审察	70,000.00	70,000.00	-
4	一期工程勘察	47,000.00	47,000.00	-
5	工程造价咨询	37,000.00	37,000.00	-
6	临建工程	580,000.00	231,552.00	348,448.00
7	1#厂房建设	12,721,558.00	6,261,467.40	6,460,090.60
8	1#厂房监理	130,000.00	65,000.00	65,000.00
9	1#厂房工程检测	60,000.00	-	60,000.00
10	电力施工（环网箱变）	240,000.00	120,000.00	120,000.00
11	大门开口绿化及道路补偿费	39,431.00	39,431.00	-
12	围墙、门卫房、消防水池、道路等	2,200,000.00	-	2,200,000.00
13	综合楼	4,500,000.00	-	4,500,000.00
14	综合楼装修	2,000,000.00	-	2,000,000.00
15	合计	23,159,324.00	7,346,317.40	15,813,006.60
二	设备			
1	天车	962,000.00	371,600.00	590,400.00
2	数控车床	540,000.00	-	540,000.00
3	剪板机	160,000.00	-	160,000.00
4	冲压机	210,000.00	-	210,000.00
5	叉车	120,000.00	-	120,000.00
6	焊机	80,000.00	-	80,000.00
7	喷砂机	850,000.00	-	850,000.00
8	烤漆房	150,000.00	-	150,000.00
9	其他	500,000.00	-	500,000.00
10	合计	3,572,000.00	371,600.00	3,200,400.00
三	总计	26,731,324.00	7,717,917.40	19,013,406.60

（二）项目的可行性

1、行业发展有良好的支撑

油气资源的消费量与国家经济发展水平密切相关。伴随工业化的深入进行，我国石油消费年增长速度大幅度提高。同时，我国主力油田大多已经历长期开采，面临稳产问题，我国的石油对外依存度逐年提升。较高的原油对外依存度不利于我国经济的持续健康发展，迫切要求我国石油工业加大勘探开发力度，寻找新的油气资源、提高油田的开采效率。国家十二五规划将“扩大油气战略储备”提到了空前的战略高度，中石油、中石化、中海油等国有石油公司将加大油气勘探开发力度。国家十二五规划、石油装备十二五规划中对淘汰落后产能、提升装备升级换代、大力发展高新技术、提倡环保节能提出了更高的要求。勘探开发规模的持续上升，也为新赛浦未来业务的发展创造了巨大的市场空间。

2、新赛浦在行业内有着良好的核心竞争力

新赛浦自成立之初便高度重视技术研发，目前拥有17人组成的技术研发团队，其中多人具有10年以上的测井设备研发经验，具备较强的研发实力。公司产品在控制精度、运行稳定性等方面在行业中处于前列。

新赛浦重视技术创新和研发，测井车产品从原先的引进国外产品消化吸收，进而国产化，取代进口，发展到现在的自主研发；从单一机械传动测井车，发展到液压、电驱动等机电一体化高新技术产品；从简单的机械控制，发展到利用计算机编程达到智能控制；其主导产品测井车的技术指标已达到较高水平，并形成了一定的技术成果，公司产品在控制精度、运行稳定性等方面在行业中处于前列，产品的质量及服务水平也在行业内具有较大的优势。技术积累为其业务的持续增长、产品及服务的更新改进提供了有力支持。

新赛浦生产的产品的多样性、专业性决定了产品型号多、批量小，大都是量体裁衣订单式生产，采用与用户面对面、一对一的直接销售模式，并因此建立了与客户的长期合作关系，持续改进产品工艺，维持其产品的技术领先优势，在油田客户的市场占有率呈逐年上升的趋势。与主要竞争对手相比，在西部钻探测井公司、川庆钻探测井公司、胜利油田测井公司等主要客户近年内产品销售均保持了较高的市场占有率。

实施增资建设新厂房有利于公司扩大经营规模，改善经营条件，增加竞争能力，提升盈利水平。

五、投资效益分析

新赛浦自成立以来业务保持稳定增长，2009年、2010年和2011年分别实现销售收入11,864.00万元、14,976.96万元和15,238.78万元，归属于母公司股东净利润2,016.39万元、2,497.16万元和2,964.01万元，毛利率稳定在33%左右，具有较强的盈利能力。

未来三年，随着产能的提升，净利润以高达20%的速度增长，具体指标预测如下：

单位：万元

项目	2013年度	2014年度	2015年度
营业收入	23,186.58	27,926.79	31,329.68
毛利	7,823.86	9,404.13	10,551.09
税前利润	5,240.80	6,383.35	7,017.27
净利润	3,930.60	4,787.51	5,262.95

六、项目风险

（一）受经济周期波动影响的风险

石油相关行业普遍具有较强的周期性，为顺经济周期行业。新赛浦所属的油田特种装备生产销售业务的市场需求直接受到油气勘探开发和生产投资规模的影响。油气价格受需求、投机等多种复杂因素影响，表现出较强的周期性和波动性。油气价格的波动直接影响油气生产和勘探规模，从而影响各油田公司对各种作业设备的投资规模。因此，新赛浦所属的油田特种装备生产销售行业也表现出较强的周期性。如果油气价格持续低迷，将会抑制或延迟油田公司的勘探开发和设备投资，从而减少或延缓对油田特种装备的需求。

本公司将密切关注宏观经济发展的动态，加强对宏观经济形势变化的分析，并针对经济周期的变化，提早调整公司的经营策略。

（二）配件供应风险

油田特种装备行业技术含量较高，行业内专业分工程度较深。新赛浦作为特种车辆整车制造商，主要对设备搭配的兼容性、匹配度、整体布局的合理性、控制系统的准确性等进行设计和研发，并从事滚筒等若干关键部件的生产加工工序，而装配过程中的汽车底盘和大量部件则需外购取得。如果外购件的供货数量、产品质量不能满足公司的生产需要，或上游供应商的生产经营意外中断，则将直接影响廊坊新赛浦的生产经营，可能导致重大不利影响。

本公司将继续加强与现有供应商的合作关系，并不断拓宽供应渠道，最大程度降低配件供应风险。

七、项目结论

从本项目的必要性、可行性、项目风险等多方面综合分析，我们认为本次增资能够适当缓解新赛浦业务规模扩大对资金的需求，降低财务成本，确保生产经营的顺利进行，有利于促进和保障公司经营业绩的提升和发展目标的实现。