



上海科大智能科技股份有限公司

SHANGHAI CSG SMART SCIENCE&TECHNOLOGY CO.,LTD.

**关于使用部分超募资金成立成都子公司的
可行性报告**

股票简称：科大智能

股票代码： 300222

披露日期：2011 年 11 月 25 日

目 录

一、项目概况	3
1. 拟设立子公司的基本情况	3
2. 投资主体的概况	3
二、项目建设内容	4
三、项目必要性分析	4
1. 国家产业政策明确，行业高速发展	4
2. 实现西南地区提供本地化服务，更好开拓西南市场	4
3. 吸引西南地区人才，提高公司的研发能力	5
4. 降低成本，提高公司效益	5
四、项目可行性分析	5
1. 区域优势明显	5
2. 公司产品技术、品牌优势突出	6
3. 公司资金、行业背景和管理优势	6
五、投资估算和发展愿景	6
1. 投资估算	6
2. 发展愿景	7
六、风险分析	7
1. 依赖于电力行业投资的风险	7
2. 市场竞争加剧的风险	7
3. 人力资源风险	8
七、可行性研究的结论	8

一、项目概况

上海科大智能科技股份有限公司（以下简称“公司”）为了利用成都地区的人才优势和装备产业集聚优势，更好的承接智能电网与新能源接入控制设备的研制、销售与技术服务，便于公司扩大产品研发和市场规模，开拓西南新兴市场，提供本地化服务，公司董事会及管理层经过前期调研和审慎分析，拟使用超募资金 2,000 万元设立成都子公司。基本情况如下：

1. 拟设立子公司的基本情况

1、公司名称：四川科大智能科技有限公司（暂定名，具体以工商登记注册的名称为准）；

2、拟设立地点：四川省成都市；

3、投资金额：2,000 万元；

4、股权结构：控股 51%以上；

5、企业类型：有限责任公司；

6、业务范围：智能电网及新能源领域电力自动化各类监测（监控）终端，通信设备，系统软件，智能一次设备等产品的研发、销售与技术服务。

2. 投资主体的概况

本项目投资主体为上海科大智能科技股份有限公司，基本情况如下：

公司于 2002 年成立于上海浦东张江高科技园区，公司注册资本 6,000 万元，是浦东新区张江高科技园区第一家在创业板上市的企业。

公司是我国最早专业从事配用电自动化领域（属于智能电网、新能源产业）的研究和开发的企业，是国内中压配电载波通信产品的领军企业，是高新技术企业、软件企业，先后承担国家火炬计划项目、上海市智能电网重点产业化项目，是上海市科技小巨人培育企业、浦东新区研发机构。

公司与中国科学技术大学、合肥工业大学、上海交通大学、中国电科院等国内知名科研单位建立了长期的技术研发合作关系，具有突出的科技创新能力，取得了丰硕的科技成果。公司的产品技术取得了几十项技术专利和软件著作权，多项产品获得国家部委和省市的科技进步奖、重点新产品、创新产品。

二、项目建设内容

公司使用超募资金 2,000 万，设立成都子公司。

拟成立的新公司业务主要涵盖智能电网及新能源接入的自动化领域各类监测（监控）终端，通信设备，系统软件，智能一次设备等业务产品的研制、销售与工程技术服务。

该公司主要的产品有：配用电自动化终端和软件产品、新型电力通信产品、新能源接入控制终端产品、电能质量和快速无功补偿产品、智能配电开关等产品。

三、项目必要性分析

1. 国家产业政策明确，行业高速发展

随着国家加大智能电网建设，配用电自动化建设将成为我国电力行业新一轮的投资重点，未来十年市场空间广阔。按照国家电网公司 2009 年 5 月出台的《统一坚强智能电网配电环节实施报告》和《统一坚强智能电网用电服务环节实施报告》，预计 2009-2020 年间，在配电环节将投资 13,005.90 亿元。根据国家电网公司以及相关省、市电力企业规划，其中较大部分投资将投向配用电自动化建设领域。

根据国家电网公司 2010 年 9 月出台的《国家电网公司“十二五”电网智能化规划》，并结合南方电网公司投资，“十二五”期间，两网配用电自动化建设总投资约为 1,398.76 亿元，其中涉及公司产品（DTU/FTU、故障指示器；中压配电载波通信产品、工业以太网及 EPON 产品、光缆监测系统、配电房综合监控系统；配电主站软件、带看门狗功能的智能开关一次设备）的配电自动化系统市场空间有 421.13 亿元，其中涉及公司产品（配变监测终端、负荷管理终端、用户集中抄表终端、配电站计量装置、无功监测与控制终端、预付费终端；用电分析与窃电软件）的用电自动化系统市场空间有 977.63 亿元。

2. 实现西南地区提供本地化服务，更好开拓西南市场

目前我国智能配电网建设存在较强的地域性，为了更好的开拓西南地区市场，扩大公司在西南地区的市场份额，公司需要立足西南市场，本着贴近市场、贴近客户的原则，针对西南地区智能配电网的特点和电力系统客户的需求，进行专项技术研发，提供定制化产品和本地化服务，提高对客户需求的响应速度和

服务水平，从而加强对该地区的市场渗透和辐射，完善公司的市场战略布局，提升公司在西南地区的竞争实力。

3. 吸引西南地区人才，提高公司的研发能力

成都拥有发展智能配用电产业独特的区域优势：一是该地区拥有如电子科技大学、四川大学等高校，拥有一定的人才优势；二是该地区具有产业集群优势，目前该地区电子设备制造业产业配套完整且具有较大生产成本优势，很多跨国企业的设备研发和制造基地均落户此地。

4. 降低成本，提高公司效益

成都地区电子设备制造业产业配套完整且生产、物流成本具有较大优势，同时进行本地化的技术服务，因此新公司的建立可以降低产品成本和费用开支，提高公司效益。

四、项目可行性分析

1. 区域优势明显

智能配用电领域存在显著的地域性，公司近些年的不断壮大，市场覆盖领域也显著增加，公司与西南各省市存在着良好的合作关系，目前公司在西南地区的业务有较为厚实的基础且近年来呈现迅猛发展的良好势头，已经得到客户的认可和好评，为公司的未来发展打下坚实的基础。

新设公司主要经营人员在电力系统具有一定人脉优势，积累了丰富的行业经验。新设公司所处的成都市拥有一批知名的工科院校，人才集聚优势明显，另外该地区电子设备和装备制造业非常发达，很多跨国公司和国内知名企业落户于此，产业配套能力完善。

成都开发区的土地和人力资源相对国内东南沿海地区具有成本优势，高新产业优惠政策具有较强的竞争优势。新设公司所处地区是国内西部大开发的核心聚集区，在西南和西部地区产业辐射能力非常强，可以覆盖四川、重庆、湖北、云南、贵州等地区，将为公司未来提供充足的发展空间。

2. 公司产品技术、品牌优势突出

上海科大智能公司是我国较早专业从事配用电自动化领域（属于智能电网、新能源产业）的研究和开发的企业，是国内中压配电载波通信产品的领军企业，是高新技术企业、软件企业，先后承担国家火炬计划项目、上海市智能电网重点产业化项目，是上海市科技小巨人培育企业、浦东新区研发机构。

科大智能与中国科学技术大学、合肥工业大学、上海交通大学、中国电科院、国网电科院等国内知名高校和科研单位建立了长期的产学研战略合作关系，具有突出的科技创新能力，取得了丰硕的科技成果。上海科大智能的产品技术取得了几十项技术专利和软件著作权，多项产品获得国家部委和省市的科技进步奖、重点新产品、创新产品。

公司依托于股东单位中国科学技术大学的社会知名度，从成立伊始就树立了良好的品牌形象。经过多年的发展，公司已经成为中压配电载波通信领域的领军企业，国家电力招标网的供应商会员企业，在全国的市场知名度和美誉度较高。依托业已建立的品牌形象，公司不仅能够很好地开拓中压配电载波通信产品市场，而且能够向其他配用电自动化领域乃至行业应用领域拓展，进而在市场开拓过程中形成良好的品牌效应。

3. 公司资金、行业背景和管理优势

公司成功市场，具备较雄厚的资金实力，为该项目的建设奠定了良好的资金基础；同时公司以上市为契机，发挥公司管理团队经验丰富、能力互补和凝聚力强优势，为项目的实施提供丰富的管理经验和风险控制能力；此外公司团队具有十多年的电力自动化行业技术研发和市场开拓经验，对行业现状及发展趋势具有敏锐的洞察力和掌控能力，在公司发展过程中能够快速、准确把握市场机遇。

五、投资估算和发展愿景

1. 投资估算

项目计划使用超募资金 2,000 万元成立成都子公司，主要用于办公及研发场地购置，生产、研发及办公等设备购置及日常营运资金支出。

项目预算：

序号	费用名称	投资预估（万元）
1	办公及研发场地购置	1400
2	办公设备及交通工具	80
3	研发设备与开发工具	150
4	其他	10
5	流动资金	360
合计		2000

2. 发展愿景

预计该公司通过未来 5 年左右的发展，实现每年约 2 亿元的收入，将成为西南地区一流的电力自动化设备供应商，成为公司未来新的利润增长点。

六、风险分析

1. 依赖于电力行业投资的风险

根据国家电网公司以及相关省、市电力企业规划，其中较大部分投资将投向配用电自动化建设领域。公司面临广阔的行业发展前景，且依靠母公司上海科大智能科技股份有限公司在配用电自动化领域突出的竞争优势，特别是在中压配电载波通信领域处于技术和市场领先地位，具备把握行业发展机遇的能力。但如果西南地区电力行业发展特别是电网建设、改造的产业政策发生变化，投资出现波动，公司的业务经营将受到影响，存在着主营业务依赖电力行业投资的风险。

公司不断加大科技研发投入，提高公司的产品质量，实现本地化服务，提高服务水平，建立更加完善的营销网络，在激烈的市场竞争中取得更大的市场份额。

2. 市场竞争加剧的风险

随着国家逐步加大电网投资和智能电网建设，我国配电自动化建设正在步入大规模发展阶段，在未来一段时期内，本行业将得以快速发展，面临广阔的市场发展机遇。该领域将吸引更多的竞争对手进入，从业企业的数量预计将增加，市场竞争将有所加剧。

公司利用利用业已具备的市场先入优势，大力开拓全国市场，抢占市场空间，不断扩大业务规模，同时积极进行技术和产品创新，广泛吸引西南高校人才，提高研发水平，与母公司研发团队和南京研发机构实现技术资源共享，巩固和提升公司的技术领先地位。

3. 人力资源风险

新公司的成立需要引进大量人才，尤其是技术、研发、管理、销售等方面的高级人才。公司存在无法按时引进合适人才以及不能实现预期研发效果的不确定性。

公司一向重视人才的引进和人力资源的管理，有一套良好的人才引进和完善的激励机制，能吸引人才，留住人才，使人才最大限度发挥自己的能力，使他们同公司一起发展。

七、可行性研究的结论

本项目是公司开拓西南市场，增加西南市场份额，实现公司营销网络战略布局规划的重要环节，是实现公司业绩持续增长的重要保证。本项目的建设将加强对该地区的市场渗透和辐射，完善公司的市场战略布局，提升公司在西南地区的竞争实力。同时本项目建设也是公司更好的融入西南产业群，发挥产业集群优势，降低成本，提高效益的必然选择。虽然项目的实施有一定的风险，但是已有充足的应对措施有效规避或降低相关风险。从政策、市场、技术、人才等诸多方面，项目的实施都不存在原则性障碍。

综上所述，项目具备良好的发展预期和前景，可以实施。