

营销网络建设项目 可行性分析报告

珠海欧比特控制工程股份有限公司

2010年8月

目 录

第一章 总论.....	2
第一节 项目背景.....	2
第二节 项目概况.....	2
第二章 项目建设背景及必要性.....	3
第一节 项目建设背景.....	3
第二节 项目建设的必要性分析.....	4
第三章 项目建设的基础条件.....	5
第一节 资金保障条件.....	5
第二节 组织结构与人才条件.....	5
第三节 市场基础条件.....	6
第四章 项目建设方案.....	7
第一节 项目发展规划.....	7
第二节 项目建设方案.....	7
第三节 项目建设内容及估算.....	7
第五章 项目效益评价.....	9
第六章 项目结论.....	9

第一章 总论

第一节 项目背景

一、项目名称

珠海欧比特控制工程股份有限公司营销网络建设项目。

二、项目建设单位概况

珠海欧比特控制工程股份有限公司系经中华人民共和国商务部批准，由欧比特（珠海）软件工程有限公司整体变更设立的股份有限公司。

公司自成立以来，在嵌入式操作系统、嵌入式处理器、嵌入式智能计算机方面进行了卓有成就的研究，形成了具有特色的自主知识产权创新体系，形成了 10 项专利、4 项集成电路布图、11 项软件产品登记证书、11 项核心技术，发行人并获得了 9 项荣誉证书。

欧比特公司是我国航空航天领域高可靠嵌入式 SOC 芯片及系统集成的骨干企业之一，并且于 2001 年通过"双软认定"、2002 年通过"先进技术企业"认定、2006 年通过广东省"高新技术企业"认定、2008 年通过"集成电路设计企业"认定，2008 年公司被重新认定为高新技术企业。"2008 年度中国集成电路 SOC 市场成功企业"、"2009 年度中国 SOC 市场年度成功企业"、"2009 年度中国 SIP 市场年度创新企业"等称号。本公司是上海市集成电路协会会员、中国半导体行业协会会员、中国嵌入式系统产业联盟的 IC 设计专业委员会主任单位等。

本公司是国内具有自主知识产权的嵌入式 SoC 芯片及系统集成供应商，主要从事如下业务：高可靠嵌入式 SoC 芯片类产品的研发、生产和销售；系统集成类产品的研发、生产和销售；产品代理及其他。公司产品主要应用于航空航天、工业控制等领域。

第二节 项目概况

欧比特公司拟使用首次公开发行股票募集资金中其他与主营业务相关的营

运资金 1,300 万元人民币，用于公司营销网络建设。项目建设周期一年。

公司将根据产品目标市场的客户分布为重点，在全国范围内新设立或加强原有区域营销网点建设，公司国内营销网络主要包括华南、华北、华东、西南、西北和东北六大区域。华南以珠海市为中心，辐射广州、长沙等地；华北以北京为中心，辐射石家庄、郑州等地；华东以上海为中心，辐射南京、济南、武汉等地；西南以成都为中心，辐射重庆、贵州等地；西北以西安为中心，辐射兰州、呼和浩特等地；东北以哈尔滨为中心，辐射沈阳、长春等地。

第二章 项目建设背景及必要性

第一节 项目建设背景

一、国家相关产业政策支持

公司所处的行业属于半导体行业中的集成电路设计子行业，其主管部门是国家工业和信息化部，负责电子信息产品制造的行业管理，组织协调重大系统装备、微电子等基础产品的开发与生产，组织协调国家有关重大工程项目所需配套装备、元器件、仪器和材料的国产化，促进电子信息技术推广应用等工作。

集成电路产业是关系国民经济和社会发展全局的基础性、先导性和战略性产业，是信息产业发展的核心和关键，集成电路已作为优先发展的重点领域，而 SoC 芯片产品则是对未来整机发展有重要影响的产品。2006 年 8 月，信息产业部发布《信息产业科技发展“十一五”规划和 2020 年中长期规划纲要》，明确将 SoC 芯片设计技术列入集成电路领域重点发展的技术和项目。2009 年 4 月国务院发布《电子信息产业调整和振兴规划》，明确要求“支持集成电路重大项目建设与科技重大专项攻关相结合，推动高端通用芯片的设计开发和产业化，实现部分专用设备的产业化应用，形成较为先进完整的集成电路产业链”。本项目实施符合国家产业政策。将对公司的发展产生一定的影响。

二、嵌入式 SoC 芯片类产品的市场蓬勃发展

随着我国国民经济、信息产业持续快速发展和世界集成电路产业向中国转移。国内集成电路行业在国家的政策支持下，整体上呈现蓬勃发展的态势，其集

成电路行业总生产量年均增长率高达 38.32%。由于国内集成电路市场的需求非常旺盛，加之国家刺激产业振兴等政策的出台、投资环境继续改善等积极因素的推动，中国集成电路行业仍将实现平稳发展。国内集成电路产业已经形成了较为完善的产业链格局。

三、嵌入式总线控制模块（EMBC）市场潜力巨大

随着国家“十一五”规划确定走新型工业化的道路，坚持以信息化带动工业化，以工业化促进信息化的指导方针指引下，中国航空航天产业呈现了良好的发展态势，已成为我国现代工业发展的亮点。

2006 年，中华人民共和国国务院颁发《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006-2020 年）》，明确大型客机项目为重大专项，随着 ARJ21 飞机、舟系列飞机的成功试飞及国内支线机场的大力发展，中国航空航天领域将得到快速发展。

四、嵌入式智能控制平台（EIPC）

中国经济的快速发展为嵌入式智能控制平台产品带来巨大的市场需求，其应用领域的逐步扩大也推动了中国嵌入式智能控制平台市场的快速发展，除了传统的工业自动化领域外，嵌入式智能控制平台已经广泛应用于交通、金融、环保等领域。

第二节 项目建设的必要性分析

一、推动欧比特公司持续快速发展

公司作为嵌入式 SoC 芯片、系统集成（EMBC 和 EIPC）领域的行业领先者，已经在所在的各个地区创造了卓越业绩，但相对于嵌入式 SoC 芯片、系统集成（EMBC 和 EIPC）非常巨大的市场来说，我们仍有很大的市场提升空间。目前公司在北京、上海、西安、成都等地设立的营销网点，除西安外都以租赁办公场地为主，因场地较小，不能设置公司产品展示区和满足业务洽谈的需要，不仅影响公司销售业绩，而且影响公司的整体品牌形象，另外，随着公司的发展，也需要扩充销售人员队伍。因此，本项目的实施可直接推进公司业务的发展，快速实

现公司业务的推广，同时也为公司业务持续增长奠定了基础。

二、提高公司市场竞争力

从国内嵌入式 SoC 芯片、系统集成产品（EMBC 和 EIPC）领域的发展来看，上述行业都处于行业成长期，未来几年，上述行业的信息化业务将会进入高速增长期，所以，嵌入式 SoC 芯片和系统集成（EMBC 和 EIPC）领域的市场广阔、潜力巨大，必将吸引众多企业的竞争。为了确保公司抓住市场机遇，拓宽公司业务范围，提升公司业务的竞争力，完成公司的发展目标，所以我们必须加强营销网络建设。

三、提升和巩固公司的品牌地位

欧比特公司在嵌入式 SoC 芯片、系统集成产品（EMBC 和 EIPC）领域均处于行业领先水平，但是行业竞争依然激烈。所以公司通过加强营销网络的建设，拓展公司的营销领域，推广公司的优势业务，在区域营销和市场推广方面使公司的品牌形象得到进一步提升，完成公司在全国市场战略部署，巩固公司的市场地位，增强公司的知名行业品牌的影响力。

第三章 项目建设的基础条件

第一节 资金保障条件

项目建设资金全部来源于公司首次公开发行股票募集资金中其他与主营业务相关的营运资金部分，项目建成后，公司将提供足够的财力来保证公司营销网络的运作，确保营销网络为公司业务的持续增长提供坚实的保障。

第二节 组织结构与人才条件

通过本项目实施，公司在华南、华北、华东、西北、西南、东北六大区域营销网络建设初具规模，形成了较为完善的营销管理体系。



公司一直重视人才的培养和储备，由教授、海归博士、研究员以及高级工程师组成的高水平的产品研发队伍，研发人员精通芯片设计、系统集成等业务知识，并且拥有深厚的电子系统产品的研发经验，为公司产品技术的继续前进提供了人力资源保证。

此外，公司与哈尔滨工业大学、中山大学、北京理工大学珠海学院、吉林大学珠海学院等建立了合作联盟和产学研基地，保证了技术人才的竞争力和人才储备。

第三节 市场基础条件

公司秉承“以客户需求为向导，持续为客户创造长期价值”的核心理念，坚持技术产品的高可靠、高性能、高集成度、小型化的发展思路，充分利用公司的技术优势，引导和挖掘市场需求，整合现有资源，形成了一套较为成熟的业务操作流程，并形成具备公司特色、行之有效的经营模式。

经过多年市场耕耘，在营销体系建设方面，公司完成了华南地区、华北地区、

华东地区、西南地区、西北地区、东北地区的全国战略布局。在嵌入式 SoC 芯片、系统集成类产品（EIPC 和 EMBC）领域，通过国家相关部门的支持，公司引导我国卫星、运载、飞机、船舶、工业自动化控制等嵌入式实时控制领域逐步转向应用 SPARC 架构的嵌入式 SoC 芯片及相应的系统集成类产品，而这些卫星、运载、飞机等的研发、生产基本集中在以上海、南京为中心的华东地区、以北京为中心的华北地区、以西安为中心的西北地区、以成都为中心的西南地区和以哈尔滨、沈阳为中心东北地区，公司在这些区域建立并加强营销网点，我们将更大的拓展公司产品在行业中的运用。

目前，公司经过市场拓展，区域市场已经部分成熟，各业务细分领域市场取得开创性成就，为加强营销网络建设奠定了坚实的市场基础。

第四章 项目建设方案

第一节 项目发展规划

本项目的发展规划是营销网络建设，完善公司营销体系建设，使公司建成统一完善的营销平台，全面拓展全国市场，巩固公司在嵌入式 SoC 芯片、系统集成（EMBC 和 EIPC）领域的优势地位，提升公司在该领域的市场地位，决心成为国际知名的核心器件和集成模块产品的供应商。项目建成后，欧比特公司将形成以华南、华东、华北、西南、西北、东北为核心的区域营销网络，全面提升公司营销战斗力，为公司嵌入式 SoC 芯片、系统集成类产品（EIPC 和 EMBC）的业务全面展开奠定基础。

第二节 项目建设方案

本项目总投资 1,300 万元，全部资金来源于公司首次公开发行股票募集资金中其他与主营业务相关的营运资金部分。

第三节 项目建设内容及估算

一、新增网点

营销区域/网点	类别	数量	金额(万元)
---------	----	----	--------

东北/哈尔滨	办公场所租赁	200 平方米	20.00
	办公场所装修	200 平方米	15.00
	办公设施购置		10.00
	人员配置	5	50.00
	车辆购置	1	25.00
华东/济南	办公场所租赁	150	15.00
	办公场所装修	150	10.00
	办公设施购置		10.00
	人员配置	8	80.00
	车辆购置		25.00
合 计			260.00

二、原设网点

新增人员：

营销区域	网点分布	招聘人数	金额
华南地区	珠海	10	100.00
华北地区	北京	10	120.00
华东地区	上海	10	120.00
西北地区	西安	8	80.00
西南地区	成都	8	80.00
合计			500.00

新增设施：

营销区域	项目	数量	投入费用（万元）
华南地区	车辆购置	2 辆	60.00
华北地区	车辆购置	2 辆	60.00
	办公场所改造		30.00
华东地区	车辆购置	2 辆	60.00
	办公场所改造		30.00
西北地区	车辆购置	1 辆	20.00
西南地区	办公场所购置及装修		260.00

	车辆购置	1 辆	20.00
合计			540.00

第五章 项目效益评价

加强营销网络建设，是实现公司业务收入快速增长的重要保证，有助于提升公司在嵌入式 SoC 芯片、系统集成（EMBC 和 EIPC）领域的综合竞争力，为公司带来更多的收益；同时，公司通过加强营销网络建设，为产品的推广和销售提供了更及时的技术支持，同时节约了技术支持的成本，为公司带来更多的利润。加强营销网络的建设，必将进一步提升公司品牌的知名度和影响力，为公司创造更多的销售机会，不断为公司增加经济效益。

第六章 项目结论

一、通过加强营销网络项目建设，扩大销售队伍，改善办公条件，将有力促进销售工作的开展，具有良好的经济效益和社会效益；

二、公司已经为建设、完善营销网络做了充分准备，具备扩大营销网络的所有条件；

三、加强营销网络的建设，必将进一步提升公司品牌的知名度和影响力，为公司创造更多的销售机会，不断为公司增加经济效益；

四、加强营销网络的建设将有助于公司全国市场战略提升，进一步提高公司产品在市场的占有率，支持公司未来的市场销售目标和销售计划，帮助公司业务实现持续和稳定增长。

综上所述，本项目的建设是欧比特公司战略发展的重要组成部分，也是提升公司品牌竞争力需要，是公司持续快速发展和产品产业发展的需要，因此本项目的建设是可行的。