(上接D37版)

（2）华电有限系于2010年以协议及现金要约等方式收购了冠捷科技10.74%股权，收购成本为5.4港元股，在此之前长城电脑已经直接和间接持有了冠捷科技24.32%股权且为第一大股东。因此华电有限收购冠捷科技股权时便确定了日后必将该等股权注入长城电脑，以完成长城电脑对显示器行业的整合并奠定后续发展基础。本次交易即基于此背景而发生，且华电有限以收购成本价转让该部分股权，未获取额外收益，切实保护了长城电脑股东的权益，充分体现了中国电子对长城电脑发展的支持。

（3）冠捷科技为全球最大的显示器生产企业，如下表所示，在过去几年中一直保持快速成长，行业地位日趋显著。未来随着电脑监视器、液晶电视、LED背光显示产品、网络电视等产品市场的崛起，预计冠捷科技的经营业绩将获得快速发展。

单位：万美元

| 报表项目 | 2010年 | 2009年 | 2008年 |
|---|---|---|---|
| 综合收益（收入） | 1,163,157.60 | 803,197.20 | 924,702.00 |
| 年度增长率 | 44.82% | -13.14% | |
| 权益持有人应占盈利 | 16,934.90 | 14,121.40 | 9,717.70 |
| 年度增长率 | 19.92% | 45.32% | |
| 每股基本盈利（美元） | 0.0737 | 0.0669 | 0.0474 |
| 年度增长率 | 10.16% | 41.14% | |

本次长城电脑收购冠捷科技10.74%股权，系战略重组行为而非财务投资。长城电脑一直以计算机及外设和液晶电视为主营业务，近年来确立了收购冠捷科技做大显示器业务，并以此为依托整合平板显示产业链的发展战略，本次交易是该等战略实施的重要步骤，操作完成后公司现有业务将与冠捷科技业务进行有效的互补整合。

本次收购已经公司董事会按照关联交易审议程序审议并通过，公司独立董事认为：定价客观公允，有利于提升公司对冠捷科技的影响力，不存在损害公司及其股东特别是中、小股东利益的情形。

5、必要性分析

（1）增强自身盈利能力

显示器行业作为IT领域成熟度较高的行业，其发展格局逐渐趋于平缓和稳定。但随着全球显示器市场的景气回升，显示器行业已有技术的成熟和新技术的发展，将不断降低生产成本并刺激新的市场需求，进一步提升显示器行业的市场盈利能力。

目前，公司已经直接和间接持有冠捷科技570,450,000股股份（占冠捷科技股份总数的24.32%），是冠捷科技第一大股东。通过本次收购，预计可使公司对冠捷科技的持股比例达到35.06%。根据冠捷科技2010年财务数据测算，通过本次收购，能够为公司新增利润约1,819万美元，按本次发行股份数上限模拟计算，本次收购能为长城电脑每股收益能增厚约0.0539元人民币。另一方面，本次收购完成后，可以显著提高公司在冠捷科技股东大会上的影响力。

（2）进一步加深显示器业务的产业整合

公司于2009年实现了对冠捷科技的控股合并，同时，公司也进一步完善了自身产业链的布局，初步实现了公司在显示器行业的发展由中下游向中上游延伸、技术由中低端向中高端发展的局面。在上述背景下，为了深化公司与冠捷科技在显示器业务领域的协作，增强产业链竞争能力，公司有必要收购华电有限所持冠捷科技的股份。

（3）提升长城品牌价值和竞争力

由于长城电脑已经具备了良好的产业基础，进一步完成对冠捷科技的收购后，依托冠捷科技在显示器制造业的领先地位，不仅可最大限度地发挥产业链资源的协同效应，形成配套完整的新型平板显示产业链。同时，可增强并拓宽长城电脑与冠捷科技之间的技术和业务合作，达到双赢效果。此外，基于冠捷科技在生产规模上的优势，增强在行业中的议价权，进而提升长城电脑在全球显示器行业的话语权和在国际市场的品牌树加值。

6、附条件生效的《股份转让协议》内容摘要

（1）协议主体及签订时间

购买方：中国长城计算机深圳股份有限公司

转让方：华电有限公司

协议签订时间：2011年5月11日

（2）标资产

长城电脑拟购买华电有限持有的冠捷科技10.74%股份。

（3）标股份的转让价款及支付

（a）作为长城电脑按照本协议条款及条件受让目标股份的对价，双方同意，转让价款参考冠捷科技2010度经审计的账面净资产，华电有限收购成本及冠捷科技行业地位、成长性、整合效应等因素，确定每股转让价格为5.40港元，合计1,360,576,693.80港元，折合人民币1,136,761,827.67元。

（b）华电有限同意，长城电脑将以本次非公开发行募集的资金支付目标股份转让价款。若本次非公开发行募集的资金不足以支付股份转让价款，长城电脑将通过自有资金及银行贷款等途径予以解决。长城电脑应在股份交割完成后10个工作日内根据华电有限的指示以港币现金一次性支付全部股份转让价款。

（c）上述购买价款未包括任何税费，双方应按本协议的约定各自缴纳目标股份转让所需的税费。

（4）标资产的交割

（a）在本协议约定的本次交易先决条件满足后，华电有限应根据长城电脑的指示立即办理标的股份的过户手续。华电有限应全力协助长城电脑办理相关股份转让所需手续。长城电脑应根据本协议的约定支付股份转让价款。

（b）目标股份由华电有限过户至长城电脑所需手续全部办理完毕，目标股份全部登记至长城电脑名下时，视为交割完成。

（5）本次交易的先决条件

本次交易自下列先决条件全部得到满足之日起方可实施：

（a）本次股份转让事宜已经按照双方各自适用相关法律、法规、规章、规范性文件及双方公司章程之规定，经双方董事会、股东会股东大会等有权机构审议通过；

（b）中国电子信息产业集团有限公司及国务院国资委（如需要）批准本次交易；

（c）中华人民共和国国家发展和改革委员会或者具有相应审核权限的发改主管部门批准本次交易；

（d）中华人民共和国商务部或者具有相应审核权限的商务主管部门批准本次交易；

（e）本次非公开发行获得长城电脑股东大会、长城科技股份有限公司及国资委、中国证监会等相关监管机关的批准；

（f）本次非公开发行得以完成，募集资金全部到位；

（g）其他有关政府主管机关的备案或批准。

双方确认，若前述先决条件无法满足而导致本次交易无法进行，不构成其中任何一方违约，双方互不负法律责任。

（6）期间损益

双方同意，标的股份2010年及2011年至股份交割日止所对应的红利所得应归属于华电有限所有，但该等分红的金额不得超过标的股份对应的冠捷科技在上述期间内产生的净利润。

（7）税费

（a）在遵循本协议条款的情况下，双方应各自承担本协议中规定的目标股份的买卖的磋商、签署本协议和执行本协议拟进行的交易引致的其自身的法律、会计及其它费用及开支。

（b）因签订和履行本协议所发生的法定税费，双方应按照有关法律各自承担。

（8）违约责任

（a）本协议签订后，除不可抗力以外，任何一方不履行或不及时、不适当履行本协议项下其应履行的任何义务，或违反其在本协议项下作出的任何陈述、保证或承诺，均构成其违约，应按照法律规定承担违约责任。

（b）如因法律或政策限制，或因长城电脑股东大会未能审议通过本次交易，或因政府主管部门及/或监管机构（包括但不限于国资委、中国证监会、深交所及登记结算公司、香港证券及期货事务监察委员会、联交所）未能批准或核准等原因，导致本次交易不能实施，则不视为任何一方违约。

（c）一方承担违约责任应当赔偿其他方由此所造成的全部损失，该等损失包括但不限于：其他方为本次交易而发生的中介机构费用、差旅费用、谈判费用等。

（二）股资LED电源项目

1、项目基本情况

（1）项目概况

LED电源项目的概况如下：

| | |
|---|---|
| 项目名称： | 投资LED电源项目 |
| 项目主体： | 长城电脑 |
| 项目内容： | 重点发展LED显示屏电源、LED路灯电源和LED室内灯电源的产品研发和生产线建设 |
| 项目地址： | 深圳宝安区长城工业园的石岩基地三期新厂房内12,000平方米建筑面积 |
| 投资规模： | 长城电脑拟投资7,155万元，拟使用本次募集资金投资额为7,155万元 |
| 预计产能： | 项目建设第1年二季度末建设完成第1、2条生产线，实现新增年产能160万台，其中LED显示屏/LED路灯电源产能50万台、LED室内灯电源110万台；第3年二季度末建设完成3、4条生产线，新增年产能160万台，其中LED显示屏/LED路灯电源产能50万台、LED室内灯电源110万台；第4年四季度末建设完成第5条生产线，新增年产能160万台，其中LED显示屏/LED路灯电源产能50万台、LED室内灯电源110万台；第5年一季度末建设完成第6、7条生产线，新增年产能160万台，其中LED显示屏/LED路灯电源产能50万台、LED室内灯电源110万台。最终实现LED光源产品年产能590万台的规模。 |

（2）项目实施方式

公司具体负责该项目的投资建设、运营和管理。

（3）项目建设期

本项目第1年二季度末建设完成第1、2条生产线；自第1年一季度至第2年一季度完成厂房建设，并于第2年二季度将第1、2条生产线迁移至新建厂房；第3年二季度末建设完成3、4条生产线；第4年四季度末建设完成第5条生产线；第5年一季度末建设完成第6、7条生产线。

（4）土地权属情况

公司就本项目建设所使用的石岩基地三期新厂房的12,000平方米建筑面积，已取得《深地协字〔2009〕4803号"土地使用权证。

（5）项目规划

长城电脑在本项目中将新增LED电源生产线7条，并以购买方式获得本项目所需的生产制造设备。

（6）经济评价

本项目估算新增总投资7,155万元，其中新增固定资产投资6,655万元；所得税前投资回收期为4.5年，税后投资回收期为5.0年；所得税前财务内部收益率为39.31%，所得税后财务内部收益率为28.39%。经济指标显示项目具有较好投资回报。

2、必要性分析

（1）本项目的实施是实现我国LED照明产业健康有序发展的重要保障

数据显示，目前LED路灯80%的故障是由于电源品质所造成的，在LED照明行业的高速发展中，LED电源技术和品质日益成为其行业发展的一个瓶颈因素，如果无法通过加大研发投入，彻底攻破LED电源在各种复杂应用环境下的功能、品质等问题，势必对国内乃至全球LED照明产业造成极为不利的影响。

长城电脑在电源行业技术和经验上有长期积累，在高效率和高可靠性方面处于行业领先地位，通过本项目的实施将加大LED电源产品研发和生产的投入，力争在短期内解决LED电源的若干关键技术难点，快速将长城电脑在电源研发上的技术优势转化为产品优势，力争在较短时期内占领国内LED电源技术及产品的制高点。

（2）本项目的实施将解决企业LED电源产能不足的问题

近年来，随着长城电脑推出一系列LED电源产品，LED电源销量得到快速提升。2011年1季度销量为52630台，已达2010年全年销量的三分之二，依据国内LED电源市场的发展趋势，结合企业自身现有的销售状况，可以预见，长城电脑LED电源在今后几年仍将继续快速增长。在此预期下，现有的产能已无法满足市场需要，成为一个制约因素。本项目计划新增厂房面积12,000平方米，新建7条LED电源生产线，其中LED室内灯电源生产线4条，LED显示屏/LED路灯电源3条。至2015年形成年产室内灯电源440万台、LED显示屏电源/LED路灯电源150万台的生产能力，从而为业务拓展提供坚实的基础。

（3）本项目的实施将积极提升长城电脑电源产品的核心竞争力

在LED照明行业的高速发展中，LED电源技术和品质日益成为其行业发展的一个瓶颈因素，如LED路灯80%的故障出在电源上，长城在电源行业技术和经验上有长期积累，在高效率和高可靠性方面处于行业领先地位，通过加大力度投入LED电源行业，可以迅速把长城的技术优势转化为产品优势，尽快占领行业制高点。

3、项目发展前景

（1）国内LED电源市场将持续高速发展

CCID预测未来几年内，随着我国LED行业的迅猛快速发展，LED电源也将保持高速增长态势。

预计2011年国内LED电源市场规模将达到34.2亿元，依托整体LED产业持续发展以及LED电源厂商对技术产品的改进，预计到2017年国内LED电源市场规模将达到222.3亿元。

2011~2017年国内LED电源市场规模预测

单位：亿元

| | 2011年 | 2012年 | 2013年 | 2014年 | 2015年 | 2016年 | 2017年 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| LED室内灯 | 1.8 | 2.3 | 3.7 | 6.4 | 10.8 | 16.4 | 24.6 |
| LED显示屏 | 26.1 | 33.7 | 47.1 | 66.6 | 90.5 | 119.8 | 140.1 |
| LED路灯 | 6.3 | 7.9 | 13 | 20.3 | 29.9 | 40.6 | 57.6 |
| 合计 | 34.2 | 43.9 | 63.8 | 93.3 | 131.2 | 176.8 | 222.3 |

（2）掌握LED电源核心技术的企业将具有更大的发展空间

未来几年，LED照明依旧是整个照明行业的主角光源。我国城镇化建设中道路建设相当快，对LED路灯以及LED景观照明灯等户外照明有很大需求。当前，我国LED电源专利技术少等因素严重束缚了中国LED电源乃至LED照明产业的发展。在竞争激烈的LED电源市场需求中，只有掌握LED专利与技术，才能更好地保证产品的质量与性能，让LED电源产品在真正的应用中起到作用，使得企业具有更大的发展空间。

（3）LED电源厂商将逐步优胜劣汰

由于LED路灯成品生产相对简单，各地政府都希望扶持本地企业，导致LED路灯生产企业众多，选用的电源产品技术规格各异，产品良莠不齐，电源生产企业分散，实际上，LED路灯应用在室外环境，日晒雨淋，夏天温度很高，冬天温度很低，而且偶有雷击，对LED路灯电源的质量要求很高，现在使用的大部分电源产品质量不好，这导致样板工程的LED路灯经常损坏，严重影响LED路灯产品的推广。随着行业发展进步，劣质电源厂商将被逐步淘汰，LED路灯电源市场份额将集中在几家口碑较好的电源生产企业中，毛利会相对较高。

4、项目涉及的审批事项

本项目涉及的立项和环评批复正在进行中。

（三）股资服务器电源项目

1、项目基本情况

（1）项目概况

投资服务器电源项目的概况如下：

| | |
|---|---|
| 项目名称： | 投资服务器电源项目 |
| 项目主体： | 长城电脑 |
| 项目内容： | 重点发展OEM服务器电源中的可热插拔机架式服务器电源、刀片式服务器电源；完善可热插拔1+1冗余产品系列；研发可热插拔N+1冗余服务器电源；研发可热插拔N+N冗余服务器电源。 |
| 项目地址： | 深圳宝安区长城工业园的石岩基地三期新厂房内20,000平方米建筑面积 |
| 投资规模： | 长城电脑拟投资17,006万元，拟使用本次募集资金投资额为17,006万元 |
| 预计产能： | 项目新增6条生产线后，产能将实现大幅增长。依据生产线对应不同产品的生产能力，长城电脑将于第4年实现年产高性能服务器电源产能100万台或中低端服务器电源240万台的能力。 |

（2）项目实施方式

公司具体负责该项目的投资建设、运营和管理。

（3）项目建设期

本项目预计在15个月内完成厂房建设。于第1年一季度末完成第1、2条生产线建设；第2年二季度新厂房投入使用，将第1、2条生产线迁移至新建厂房；并于第一季度末完成第3条生产线建设；第2年四季度末完成第4、5条生产线建设；第4年第一季度末完成第6条生产线建设。

（4）土地权属情况

公司就本项目建设所使用的石岩基地三期新厂房的20,000平方米建筑面积，已取得《深地协字〔2009〕4803号"土地使用权证。

（5）项目规划

长城电脑在本项目中将新增LED电源生产线6条，并以购买方式获得本项目所需的生产制造设备。

（6）经济评价

本项目估算新增总投资17,006万元，其中新增固定资产投资13,456万元；本项目所得税前投资回收期为4.2年，税后投资回收期为4.4年；所得税前内部收益率为22.91%，所得税后内部收益率为13.10%。经济指标显示项目具有较好投资回报。

2、必要性分析

（1）加快提高企业在国内外服务器电源产品销量及份额

根据CCID数据，2010年国内OEM服务器电源及DIY服务器电源销量达487.96万台，销售总额44.33亿元；全球OEM服务器电源及DIY服务器电源销售量2,334.37万台，销售总额47.28亿美元；预计到2015年，国内OEM服务器电源及DIY服务器电源销量将达到1,008.6万台，销售额98.8亿元；全球OEM服务器电源及DIY服务器电源销量将达到3,959万台，销售额79.3亿美元。整体市场需求呈现逐年稳步增长趋势，这为服务器电源厂商提供了广阔的发展空间和机遇。

国内市场，2010年长城电脑实现OEM服务器电源销量2.6万台，占国内主要服务器品牌厂商浪潮、曙光和宝德采购电源的近30%左右，占国内整体服务器电源市场的9%。DIY服务器电源市场方面，长城电脑2010年国内销量为28.2万台，占国内DIY服务器电源市场份额的8%。长城电脑电源国内占有率6.16%，位居国内服务器电源厂商首位。

海外市场，2008年长城电脑海外OEM服务器电源市场21,704台；2009年实现了较大增长，销售量131,243台，同比增长504.7%；在保持2010年原有市场规模的情况下，2011长城服务器电源海外市场继续快速增长，第一季度实现销售量64,339台，达到2010年上半年的销售量，整体销售情况较为可观。

本项目的实施将进一步增加长城电脑服务器电源的销售量，并不断扩大长城电脑服务器电源国内外市场份额。

（2）解决企业服务器电源产品产能的不足

长城电脑服务器电源业务在2008至2010年期间快速发展，国内市场和国外市场均得到突破，随着销售渠道的有效开拓，服务器电源销量呈现快速增长。

随着合作企业的认同度提升以及产品订单的快速增长，预计将保持持续增长趋势。原有生产线已不能满足公司生产需要，产能不足将成为制约业务发展的瓶颈。本项目将进行基建建设、生产线建设和购买相关设备，新增厂房20,000平方米，新建6条服务器电源生产线，依据生产线对应不同产品的生产能力，长城电脑将于2015年实现年产高性能服务器电源产能100万台或中低端服务器电源240万台的能力。

（3）提升企业服务器电源产品核心竞争力

由于全球信息化的深入发展，服务器产品市场需求快速增长，用户对于服务器电源在功率、冗余性、可靠性等方面的要求也越来越高，中高端服务器电源尤其是高端服务器电源已经逐渐成为体现电源制造企业核心竞争力的关键。本项目将着重研发服务器电源高端产品，实现热插拔、冗余等特性，为快速发展的服务器电源市场提供高性能、高品质的产品，实现长城电脑的发展战略，实现多功能、全系列、高品质的电源产品生产制造能力，依靠中高端服务器电源产品提升企业核心竞争力。

3、项目实施前景

（1）国内服务器电源市场将保持长期快速增长

随着信息化在我国的继续广泛深入推广，我国在云计算、虚拟化和绿色节能等领域实现快速发展，对服务器的需求也将快速增长，同时中小企业及个人对于服务器的需求也将保持较强的持续性，因此国内服务器电源市场将得到更大的发展空间。根据CCID数据，预计2011~2015年国内OEM服务器电源整体市场将继续保持平稳增长，到2015年，国内服务器电源销量将达到1,008.6万台，销售额98.8亿元。

（2）海外服务器电源市场更加关注国有产品

根据CCID数据，2015年全球服务器电源销量将达到3,959万台，销售额79.3亿美元。

（3）高性能冗余服务器电源将逐渐成为主要利润增长点

未来几年，由于刀片式服务器具有节约空间、便于集中管理、易于扩展和提供不间断服务等特点，将更加为市场广泛接受，而刀片式服务器对于电源效率、过压保护、开机延时、噪音和滤波、瞬间反应能力等均有较高要求，因此高性能冗余服务器电源将成为市场关注重点，其产品也将继续保持较高的价位和产品利润。考虑市场需求数量的提升和本身价格的因素，电源厂商势必把研发、生产和销售重心放在具有较高利润的高性能冗余服务器电源上。

（4）市场更加注重多功能高性能产品的研发和生产

服务器电源的技术发展主要集中在具有高性能、高可靠性服务器电源的研发和生产，依据可靠性设计原则，电源厂商着重在服务器电源的降噪设计、冗余设计、容错设计、热设计和电磁兼容性等方面进行研发，同时将进一步加强生产工艺和测试工艺，降低产品返修率。

（5）服务器厂商更加关注电源厂商的快速服务能力

国内服务器厂商在服务器研发过程中更加强调缩短研发周期，并不断产生各种差异化的需求。国际大型电源厂商由于地理位置、服务费用等问题，无法为国内服务器厂商提供及时、有效的服务。因此，更具本土优势、研发中心更加贴近用户、可在第一时间内充分满足客户需求的电源厂商，将成为服务器厂商首选的合作伙伴。

4、项目涉及的审批事项

本项目涉及的立项和环评批复正在进行中。

（四）投资平板电脑项目

1、项目基本情况

（1）项目概况

投资平板电脑项目概况如下：

| | |
|---|---|
| 项目名称： | 投资平板电脑项目 |
| 项目主体： | 长城电脑 |
| 项目内容： | 本项目建设内容主要包括生产线建设和技术及团队收购及产品研发。 |
| 项目地址： | 深圳宝安区长城工业园的石岩基地三期厂房 |
| 投资规模： | 长城电脑拟投资8,000万元，拟使用本次募集资金投资额为8,000万元 |
| 建设计划及预计产能： | 本项目建设期前1年第四季度进行设备采购；生产线建设于建设期前1年第四季度开始，至第1年第一季度末完成，并投入生产；首批产品将于第1年第二季度投放市场。项目建成后，形成1条年产能为36万台的新生产线。 |

（2）项目实施方式

公司具体负责该项目的投资建设、运营和管理。

（3）项目建设期

本项目建设期前1年第四季度进行设备采购；生产线于建设期前1年第四季度开始，至第1年第一季度末完成并投入生产；首批产品将于第1年第二季度投放市场。

（4）土地权属情况

本项目已取得《深地协字〔2009〕4803号"土地使用权证。

（5）项目规划

本项目建设内容主要包括生产线建设和技术及团队收购及产品研发。

生产线建设方面，本项目将用2,000万元建设1条年产能为36万台的生产线，及生产所需的检验测试设备、仿真及环境实验设备、辅助设备等。

技术及团队收购及产品研发方面，本项目将用2,000万元收购50人左右的研发团队，满足客户对产品界面、外观设计以及应用程序开发的要求；投资2,000万元用于应用程序开发、外观设计等软硬件涉及到的开发费用、软件采购、专利转让等。投资1,000万元用于产品测试、实验室环境建设。

（6）经济评价

本项目估算新增总投资8,000万元，包括设备投资2,000万元，技术研发投资5,000万；流动资金1,000万元；本项目所得税前投资回收期为2.6年，税后投资回收期为3.1年；所得税前内部收益率为44.24%，所得税后内部收益率为31.15%。经济指标显示项目具有较好投资回报。

2、必要性分析

（1）抓住平板电脑所带来的商机，调整产品结构

根据著名国际市场调研机构Gartner预测，未来5年全球平板电脑将呈现爆发式增长。2011年全球平板电脑年销售量为5,480万台，市场规模224.68亿美元；到2015年，全球平板电脑销售量为26,900万台，市场规模860.8亿美元。CCID认为国内平板电脑市场也将随着渗透率的提升呈现井喷。2010年国内平板电脑保有量约为130万台，2015年将达到7,960万台，年复合增长率达128%。

自苹果于2010年推出iPad后，平板电脑逐渐开始蚕食传统PC市场份额。CCID预测2010年全球PC市场受到平板电脑销售的影响，增长率由15%下降到9%。众多国际PC厂商如戴尔、三星、联想等纷纷利用在传统PC业务中积累的技术上马平板电脑。

作为我国PC业领军企业，公司需尽快进入平板电脑业务；一方面，公司可抓住平板电脑爆发式增长所带来的无限商机；另一方面，公司需调整产品结构，降低对传统PC的依赖。

（2）填补行业用户细分市场的空白

随着平板电脑为越来越多行业用户所采用，信息安全问题也变得日益重要。政府、电力、金融、通讯等行业用户对数据安全、可信计算、虚拟化等有较高要求。然而行业用户市场广袤较高，目前市场上能满足行业用户安全需求的厂商寥寥无几。国际平板电脑产品由于受到国家采购政策限制，难以入围；国内山寨企业由于技术和售后服务等原因，也无法进入这些行业领域。

作为一家大型国有高科技企业，公司在进军行业用户方面有着得天独厚的优势。在产品方面，公司拥有国际领先技术，所生产的平板电脑在性能和功能上不亚于国际厂商；在售后服务方面，行业用户则更愿意信任和选择长城品牌。

同时，由于行业用户市场竞争较小，产品价格可保持相对稳定，采购量大，公司进入行业用户市场后可大幅提高销量和利润。

（3）迅速提高平板电脑生产和研发能力

公司近年的主营业务实现了较快增长，但是由于现有的石岩基地一期和二期厂房及配套设施在满足用于显示器、电源等业务体系的生产需要之外，已无法容纳地，公司前期不得不通过外部代工生产方式来实现平板电脑产品的生产制造。生产场地的不足限制严重制约了公司平板电脑产品研发体系的提升和生产建设能力的快速拓展。本项目的实施将为发展平板电脑项目发展提供新建厂房和研发环境，并在3年内陆续增建8条生产线，以达到扩建增产的目的，是迅速提高平板电脑生产和研发能力的必要环节。

3、项目发展前景

（1）平板电脑市场将呈现飞跃性增长态势

根据Gartner预测数据，2011年全球平板电脑年销售量为5,480万台，市场规模224.68亿美元；到2015年，全球平板电脑年销售量为26,900万台，市场规模860.8亿美元。

未来五年内，随着用户对平板电脑的认同以及厂商的积极引导，平板电脑将呈飞跃性增长态势，根据互联网消费调研中心ZDC对平板电脑用户需求和应用的调查显示，平板电脑在市场中具有极强的渗透力，国内88.6%的用户看好平板电脑市场前景，其中在两年内有购买平板电脑计划的用户占据了75.4%。

CCID预计2011年国内平板电脑销售量将达到1,100万台，市场规模297亿元；2015年国内平板电脑市场销售量将达到7,960万台，市场规模将达到1,671.6亿元，年均增长率达到54%。

（2）依全平板电脑将成为平板电脑市场的重点产品

随着越来越多的行业用户和零售客户选择平板电脑作为行业运行运作以及个人娱乐的终端产品，平板电脑将不断扩大应用领域和应用层次，而平板电脑核心部件、嵌层驱动、操作系统及应用软件的多样性和灵活性极易形成重大变化隐患，一旦发生信息安全事件，将给企业带来无法估量的重大损失。因此，具有安全性保障的平板电脑在行业应用市场具有十分巨大的市场空间。各个软硬件厂商都将面对如何为用户提供安全的产品，市场的需求必将使得高安全性能的平板电脑成为平板电脑市场的重点产品。

（3）行业用户将为平板电脑厂商贡献丰厚利润

平板电脑在电力、金融、政府等多个行业具有良好的商机，平板电脑在行业客户中的应用可以提升行业的工作效率。目前，我国重点大型行业用户市场门槛较高，资质不合格、技术实力不够以及背景复杂的厂商难以入围行业用户市场，行业用户市场竞争相对较小。行业用户具有采购量大、需专业化定制、采购价格较高等特点，这些基本特征将保证获取订单的平板电脑厂商具有较为可观的销售收入和较高的利润。

4、项目涉及的审批事项

本项目涉及的立项和环评批复正在进行中。

（五）投资长城自主可控云计算BOX系统研发项目

1、项目基本情况

为确立公司在国内云计算产业的领先地位，提升公司产品结构，增强公司持续盈利能力，长城电脑经过前期调研，并根据自身技术和产业特点，制定了成为中国最大的自主可控云计算系统供应商的云计算发展战略，计划投资1.1亿元人民币，开展长城电脑在云计算方面的研发和产业化项目，项目名称为："长城自主可控云计算BOX系统研发项目"，项目内容为重点研究开发具有自主知识产权的、国内领先的长城云计算BOX系统，实现自主可控的目的。

2、必要性分析

（1）信息产业发展的需要

云计算已写入温家宝总理的政府工作报告，纳入到《我国国民经济和社会发展十二五规划纲要》，成为国家重点扶持的七大战略性新兴产业之一，成为信息产业发展的方向，将受到国家和各级政府的高度重视和政策支持。广东省省委书记汪洋在省委理论学习中也指出，广东省有关部门要加紧研究发展云计算，抢占现代信息技术和产业发展的先机。长城电脑作为IT产业国家队中电集团的下属企业，应当响应国家政策号召，担当起我国云计算产业发展的重任，积极向云计算等新兴产业转型，通过云计算等新兴产业进一步提升公司的经营规模及盈利能力。

（2）长城电脑发展战略的需要

云计算时代为国内IT企业带来巨大的商机，将催生企业形成更多的自主品牌、自主技术和自主知识产权，云计算技术和产业也可为传统IT企业提供绝佳的经济发展方式转型机会。

长城电脑近几年来狠抓科技进步和产业结构调整，产业向中上游转型，技术向中高端延伸，取得了明显成果。但是，长城电脑所处的计算机产品行业竞争激烈，国内市场日趋饱和，产品利润率较低，价格疲弱导致市场机会越来越少。企业积累的资本、技术和人才需要寻找新的产业；而云计算产业是IT产业链的"蓝海"，属于快速成长期的IT朝阳产业，保持着相对较高的利润率水平。

作为IT产业知名企业，长城电脑一直关注跟踪云计算产业，并在前期对云计算产业初步展开了多项技术研究，面对云计算所带来的爆发式增长，适逢国家新兴产业政策扶持，长城电脑绝对有必要尽快开展长城自主可控云计算BOX系统研发项目，为公司云计算产业的健康持久发展打下坚实的基础。

（3）实现企业快速做强做大的需要

长城电脑未来几年面临着新的发展机遇，将继续实施快速做强做大的产业发展战略，单纯依靠企业内部现有产业的滚动发展是远远不够的，抓住机遇，快速扩大新产业投资力度，有利于改善企业生存环境，提升长城电脑的规模、品牌和竞争力。

（4）补充流动资金

1、项目基本情况

公司拟将本次非公开发行股票募集资金中的约25,000万元用于补充公司流动资金。

2、必要性分析

公司主营业务突出，产品众多、产量较大，为满足进行产业链整合及提升的战略发展目标，公司未来投资及建设的资金需求量较大。同时，为提升公司创新及研发能力，提高公司的核心竞争能力和抗风险能力，亦需要投入大量资金。通过此次非公开发行股票募集资金补充流动资金，将会对公司的业务能力及行业竞争力的提升形成较大的支持力，增强公司资本流动性，一定程度上缓解公司营运资金压力，更进一步提高公司的盈利能力，为公司的战略发展及行业提升做好准备。

3、对公司财务状况的影响

使用募集资金补充流动资金，有利于降低国家金融信贷政策调整给公司生产经营造成的负面影响，增强公司资金支付能力，降低融资成本和偿债风险，一定程度上缓解公司营运资金压力。

三、本次发行对公司财务状况及经营管理的影响

（一）对公司财务状况的影响

在完成本次非公开发行后，公司总资产、股东权益将相应增加，假设负债总额不发生变化，则公司的资产负债率将降低，负债结构更为合理，公司持续经营的能力将得到增强。补充流动资金更直接改善了公司的现金流状况，降低了财务费用，有利于增强公司的财务稳健性，财务结构将更趋合理。

（二）对公司经营管理的影响

本次非公开发行股票募集资金拟投资项目的实施，将有利于提升公司业绩，增加公司的净利润，扩大公司在LED电源、服务器电源和平板电脑国内市场的占有份额，进一步推进公司在国际市场的影响力，提升公司核心产品在国内外市场的市场竞争力。长城自主可控云计算BOX系统研发项目使公司担当起我国云计算产业发展的重任，通过云计算等新兴产业进一步提升公司的经营规模及盈利能力。同时，利用募集资金补充公司流动资金，将在一定程度上增强公司的资金支付能力，优化公司资产负债结构，增强公司发展后劲。

**第四章 董事会关于本次非公开发行对公司影响的讨论与分析**

一、本次发行后公司业务、章程、股东结构和高管人员结构变化情况

（一）本次发行对公司主营业务的影响

目前，公司的主营业务是电子计算机硬件、软件系统及网络系统、电子产品、液晶电视、等离子电视、电话机的技术开发、生产、销售及售后服务，并提供相关的技术和咨询服务。本次非公开发行股票募集资金投资的项目均属于公司主营业务范围，能够改善经营业绩，符合公司发展战略，有利于公司持续健康的发展。因此，本次非公开发行股票完成后，公司主营业务保持不变，经营状况将得到改善。

（二）本次发行对公司章程的影响

本次发行后，《公司章程》涉及公司的注册资本和股本结构进行调整外，无其他调整计划。本次非公开发行股票后，公司的股本将会相应扩大，因此公司在完成本次非公开发行后，将根据股本的变化情况对《公司章程》中与股本相关的条款进行相应的修改，并办理工商登记手续。除此之外，截至本预案出具日，公司暂无其他修改或调整公司章程的计划。

（三）本次发行对公司股东结构和高管人员结构的影响

本次非公开发行将使公司股东结构发生一定变化，将增加与发行数量等量的有限售条件流通股份，而本次非公开发行前公司其他原有股东持股比例将有所下降。但是上述变化不会导致公司实际控制权的变化。

公司暂无因本次非公开发行而需对高管人员及其结构进行调整的计划。预计公司高管人员结构将保持稳定。

二、本次发行后公司财务状况、盈利能力及现金流量的变动情况

（一）本次发行对公司财务状况的影响

在完成本次非公开发行后，公司总资产、股东权益将相应增加，假设公司的负债总额不发生变化，则公司的资产负债率将有所下降，利于提高公司的资金实力和偿债能力，降低财务风险，增强持续经营能力。

（二）本次发行对公司盈利能力的影响

本次非公开发行募集资金投资项目完成或建成并投入运营后，将为公司未来业务发展提供强劲动力，从而为公司盈利能力的增强奠定坚实的基础。

（三）本次发行对公司现金流量的影响

本次非公开发行完成后，募集资金的到位使得公司现金流入量增加，将有效缓解公司扩大经营规模导致的资金压力，降低经营风险，提高市场竞争力。募集资金投资项目完成或建成投入运营后，公司的经营活动产生的现金流入量将逐年提升。

三、公司与控股股东及其关联方之间的业务关系、管理关系、关联交易及同业竞争等变化情况

本次非公开发行股票完成后，公司与控股股东、实际控制人及其关联方之间的业务关系、管理关系不会发生变化。

公司与控股股东、实际控制人及其关联方将继续存在关联交易。相关关联交易属于公司正常业务发展的需要，以市场公允价格作为交易定价原则，没有出现损害公司及股东利益的行为，是必要的和合法的，并对公司的发展和盈利有积极的影响，未影响公司的独立性。

本次非公开发行股票完成后，公司不会因此产生与控股股东、实际控制人及其关联方之间的同业竞争。

四、本次发行完成后，本公司是否存在资金、资产被控股股东及其关联方占用的情形，或本公司为控股股东及其关联方提供担保的情形

本次发行完成后，公司不会存在资金、资产被控股股东及其关联方违规占用的情形，亦不会存在公司为控股股东及其关联方违规担保的情形。

五、本次发行对公司负债结构、负债率的影响

本次非公开发行募集的资金将用于收购华电有限所持冠捷科技251,958,647股股份（占冠捷科技股份总数的10.74%）、投资LED电源项目、投资服务器电源项目、投资平板电脑项目、投资长城自主可控云计算BOX系统研发项目和补充流动资金。公司不存在通过本次非公开发行大量增加负债（包括或有负债）的情况。

截至2011年3月31日，公司合并报表资产负债率为64.83%。本次非公开发行股票募集资金后，预计公司合并报表资产负债率将下降至61.21%，公司的资产负债结构将更为安全，公司财务结构将更加稳健。

六、本次股票发行相关的风险说明

（一）规外子公司运营风险

本次收购完成后，公司预计对冠捷科技的持股比例将达到35.06%，进一步提升对冠捷科技的影响力。2010年，公司来自冠捷科技的收入贡献为787.41亿元（合并口径），利润贡献为2.69亿元。未来，冠捷科技经营业绩的变化可能会造成公司盈利水平的波动。

（二）市场风险

1、宏观经济下行风险

自2008年年初以来，金融危机在全球范围内爆发，各主要经济体均受到了不同程度的影响。虽然自2009年以来，随着中国政府一系列经济刺激政策的实施，中国经济已有效遏制了增长下滑态势，经济企稳回升的趋势已形成，但我国经济回升的基础还不牢固，世界经济复苏基础也不稳固，波及全球的金融海啸影响尚存。在这种宏观经济形势下，民众消费意愿普遍下降，消费心理更为谨慎，给公司主营业务带来不利影响。因此，未来宏观经济走势是否健康将间接影响公司主要产品的市场需求。

2、市场竞争格局演变风险

公司业务主要分为四个方面：显示器业务、整机业务、电源业务和消费电子业务。在显示器业务方面，该细分市场竞争激烈，产品毛利率低，公司产品销量持续增长，但是产品单价下降很快，如果公司在目前竞争格局下不能扩大市场份额则公司会面临该项业务亏损的风险。整机业务方面，公司具有一定的自主品牌，在行业竞争方面拥有一定的优势；电源业务方面，公司具有一定的技术优势，产品毛利率高，销量、收入都持续增长。如公司在整机业务和电源业务方面不能保持目前的品牌优势和技术优势，则面临着潜在的新竞争者进入和原有竞争者扩大市场份额的风险。

（三）经营风险

1、存货周转率下降及存货贬值风险

公司属于计算机及相关设备制造业，产品及原材料升级换代快，产品价格下降速度快。如果公司不能持续加强存货的管理，维持较高的存货周转率，则会发生资金使用效率下降和存货贬值风险。

2、管理风险

公司进一步增持冠捷科技股份之后，将增加对冠捷科技的管理控制，由于两个公司因所在地及上市地法律及政策差异，以及二者之间存在的公司制度、管理体制和企业文化等方面的差异，如公司不能及时加强与冠捷科技的交流沟通，则公司对冠捷科技的管理控制过程中或将存在着管理上的风险。

公司实施发展服