

关于设立合资公司的可行性研究报告

广东安居宝数码科技股份有限公司

报告日期：2011 年 10 月

目录

一、投资概况.....	3
1.1 拟设立合资公司的基本情况.....	3
1.2 投资主体概况.....	3
二、投资必要性分析.....	5
2.1 丰富产品线，提高公司市场竞争能力.....	5
2.2 扩大市场份额.....	5
2.3 有效配置资源.....	6
三、项目背景.....	6
3.1 行业发展现状.....	6
3.2 安居宝发展战略.....	6
3.3 停车场的现状.....	7
3.3.1 汽车保有量的增加.....	7
3.3.2 各类停车场数量预估.....	8
3.3.3 智能停车场市场需求预测.....	8
四、SWOT 分析.....	9
4.1 主要竞争优势.....	9
4.2 劣势分析.....	10
4.3 机会分析.....	10
4.4 威胁分析.....	10
4.5 SWOT 结论.....	11
五、风险因素及对策.....	11
5.1 合资双方人才资源整合的风险.....	11
5.2 技术风险.....	11
5.3 市场风险.....	12
六、投资预算与资金筹措.....	12
七、项目效益分析.....	13
7.1 财务净现值（FNPV）.....	13
7.2 动态投资回收期.....	15
八、可行性研究结论.....	16

一、投资概况

为增强广东安居宝数码科技股份有限公司（以下简称“安居宝”）的发展战略，增强安居宝的产品竞争力，形成新的利润增长点，广东安居宝数码科技股份有限公司和广州市高堡仕智能科技有限公司（以下简称“高堡仕”）计划投入注册资本金 1050 万元人民币，成立广东安居宝智能控制系统有限公司（以下简称“合资公司”），基本情况如下：

1.1 拟设立合资公司的基本情况

公司名称：广东安居宝智能控制系统有限公司

注册资本：1050 万元人民币

企业类型：有限责任公司

业务范围：公司主要从事智能停车场收费管理系统、停车场车辆引导系统、停车场一卡通系统的研发、生产、销售及售后支持。

股份比例：广东安居宝数码科技股份有限公司投资 735 万元，占合资公司 70%股份。广州市高堡仕智能科技有限公司投资 315 万元，占合资公司 30%股份。

1.2 投资主体概况

1.2.1 广东安居宝数码科技股份有限公司

广东安居宝数码科技股份有限公司是一家集研发、生产、销售、服务为一体的高科技企业。经过多年的稳定发展，已成长为具有较强

自主研发和技术创新能力且经营业绩稳定增长的上市公司。公司位于广州市高新技术核心基地广州科学城，拥有建筑面积48000平米的南北园区，目前在全国各地建立了90多家销售服务网点，并率先成立培训中心，给客户提供完善快捷的售前、售中、售后服务。

安居宝以追求卓越为经营理念，以“技术第一、质量第一、服务第一”为经营目标，成为了国内社区安防领导者品牌，公司是中国安全防范产品行业协会副理事长单位、中国智能建筑专业委员会常务委员单位，同时还是联网型可视对讲系统行业标准主起草单位、无线报警控制器国家标准主笔起草单位。曾连续七年获得“中国十大安防品牌”，并连续获“中国十大智能家居品牌”、“中国十大门禁对讲品牌”、“中国安防百强”、“‘平安城市’建设优秀安防产品”等多项殊荣，是目前国内社区安防领域及智能家居领域最重要的集成生产商之一，市场占有率和销售量名列前茅。

1.2.2 广州市高堡仕智能科技有限公司

广州高堡仕智能科技有限公司经营范围为停车场系统的研发和生产，曾被广州市交通委员会指定为停车场羊城通兼容改造厂家。公司产品曾用于中华广场、广州天河城广场、正佳广场、天河体育中心、广州赛马场等广州地区知名的建筑。与其它品牌相比，车牌自动识别、手持终端收费模式、自助缴费模式、中心收费模式等方面具有明显的优势。广州市大型停车场及高度商业化的停车场市场细分人市场中，高堡仕市场占有率明显高于其它企业。

二、投资必要性分析

2.1 丰富产品线，提高公司市场竞争能力

通过多年来的努力，安居宝公司现已发展成为国内社区安防领域的领先品牌。结合安居宝公司优势与行业发展趋势和环境，制定了清晰的发展规划：成为国内社区安防第一品牌，卓越的社区安防器材提供商及报警营运综合服务商。

安防行业主要包括视频监控、出入口控制和管理、防盗报警、楼宇对讲等四个主要的子行业，通过引入停车场系统，不断强化公司的核心竞争优势，使公司成为高技术集成度、高营运服务覆盖率、可持续发展并具有高度创新能力的企业。

2.2 扩大市场份额

出入口控制和管理针对人流和车流实施控制和管理, 包括智能停车场管理系统、智能门禁管理系统、智能通道闸管理系统、智能收费管理系统、智能考勤管理系统、智能巡更管理系统、道闸、折叠门、岗亭、路障机、感应门等。随着城镇人口的急剧膨胀和我国汽车保有量的快速增长, 以及我国越来越多的承办重要的世界性活动, 形成了巨大的市场需求, 停车场系统也得到快速发展。

合资公司将充分结合投资双方的优势, 利用各种营销渠道、技术优势, 开拓更多的市场, 提高产品的市场占有率。

2.3 有效配置资源

高堡仕在停车场系统领域的具备技术优势，安居宝在安防行业的领导地位、品牌优势、销售网络优势、资金优势。安居宝将本着稳健原则，依托日益扩大的品牌效应和上市后形成的资本优势，结合高堡仕技术优势，从而不断提升公司盈利能力和市场规模，使募集资金尽快产生经济效益。

三、项目背景

3.1 行业发展现状

高速发展了近10年的安防行业，目前正逐步向规模化、标准化发展。随着市场竞争越来越激烈，安防企业也在不断适应格局变化，完善产品线，探索新的商业模式，由单一产品供应商向整体解决方案商及安防服务商转型。安防企业间的合作越来越密切，兼并、联合、上市等运作模式越来越普遍，产业的集中度越来越高。通过合资、合作、兼并等方式整合有效资源，提高企业的竞争能力是安防行业快速发展的趋势。

3.2 安居宝发展战略

安居宝将基于现在国内社区安防领导者品牌的基础上，进一步往智能社区集成供应商及运营商方向发展，全力打造成为国内智能社区领导者品牌，成为具有强大影响力的智能社区产品集成供应商及运营

商。

为紧紧抓住行业发展的大好时机，安居宝需要通过内生性增长及外部并购扩张方式不断完善产业布局、扩大经营规模，实现“国内社区安防第一品牌”的战略目标。一方面，公司通过加大研发投入，进一步提升公司在技术研发领域的核心竞争力，不断丰富自身的产品结构。另一方面，公司可通过并购社区安防领域的其他系统供应商，如停车场系统、视频监控系统等，实现从单系统供应商到系统集成供应商的转型，实现公司可持续的快速发展。

3.3 停车场的现状

3.3.1 汽车保有量的增加

我国近年来大力发展汽车产业，尤其是对家庭拥有汽车的消费鼓励政策，使得汽车保有量逐年不断提高。汽车保有量方面，国家统计局发布的统计数据显示，2010年末，全国民用汽车保有量达到9086万辆(包括三轮汽车和低速货车1284万辆)，同比增长19.3%，其中私人轿车3443万辆，同比增长32.2%。中国汽车工业协会数据显示，2010年，汽车产销1826.47万辆和1806.19万辆，同比增长32.44%和32.37%，成为世界汽车产销第一大国。我国汽车保有量的迅猛增加带来一系列问题，如停车位紧张、停车场安全不能得到保障、停车数量难以精确统计、人工收费难以做到精确等。智能停车场管理系统的发展改变了这个局面，利用先进的智能化、网络化、集成化技术对停车场进行安全、有效的控制和管理，满足了人们的需求。

3.3.2 各类停车场数量预估

受汽车销量及保有量快速增长的带动，与汽车消费相关的各个领域也开始呈现良好的发展势头。快速增长的汽车保有量必然带来巨大的停车需求，停车难已经成为困扰我国多数城市的重要问题。2009年，国家发展与改革委员会提出的《汽车产业发展政策(2009年修订)》(发改委令2009年第10号)明确提出：大力发展城市停车事业，搞好停车场所及设施的规划和建设，制定停车场所用地政策、投资鼓励政策及相应标准，实现城市停车事业市场化、产业化。

3.3.3 智能停车场市场需求预测

根据我国现有汽车保有量估算，我国目前各类停车场数量约为30-40 万个。加上每年新增汽车对智能停车场管理系统的增量需求，预计2014年我国每年对智能停车场管理系统的市场需求规模接近22.04 亿元。

3.3.4 技术支持

合资公司将全面引入高堡仕的技术，自主研发各种产品，使停车场收费软件功能强大，兼容远距离、中距离、短距离读卡模式，兼容市场上所有主流的卡，包括 PHILIPS 的 MIFARE 卡，EM 卡、MOTOROLA 卡、HID 卡、TI 卡等，兼容各种频段卡包括 UHF、HF、LF 卡。系统还将实现车牌自动识别，支持手持终端收费模式、自助缴费模式、中心收费模式，支持“羊城通”、“粤通卡”收费卡。此外，在停车诱导系统方面，借鉴高堡仕已有成功的案例（应用于广州番禺区政府），加强在软、硬件方面开发，形成标准化、系统化的产品。

四、 SWOT 分析

4.1 主要竞争优势

4.1.1 技术优势及完整的产品线

合资公司在车牌自动识别技术、远距离读卡技术、全脱机技术、车辆诱导系统、手持终端、一卡通平台、大容量出卡机、高可靠高灵敏度车辆检测器、多种读卡技术（兼容 IC 卡、二代证、手机 RF-SIM 卡）较有明业的技术优势，掌握了这些技术，使合资公司在技术上处于行业的领先地位。

合资公司成立后借鉴高堡仕的经验，产品线覆盖了停车场管理系统的各个领域，包括收费系统、停车诱导系统、反向寻车系统、自助缴费系统、与之配套的门禁系统等。

4.1.2 同行业解决方案优势

市场上产品的同质化竞争越来越严重，不可避免地导致轮番杀格的恶性竞争。为提高产品的附加值，合资公司将提供针对不同行业的解决方案，例如针对购物中心的解决方案，针对物流货运市场的解决方案、针对学校的解决方案、针对小区的解决方案等，这些解决方案已成功应用于行业客户上，取得了良好的经济效益和社会效益。

4.1.3 人才优势

高堡仕积累软件、硬件、机械、工程管理、生产管理等方面的人做优秀人才，合资公司将利用上述人员在最短的时间内设计产品。

4.2 劣势分析

建立生产系统、确定营销策略，整合的营销资源等工作均需要一定的时间，合资公司进入市场相对较晚。与深圳市捷顺科技实业股份有限公司等竞争对手相比，产品市场占有率、产品的品牌优势还存在一定的差距。

合资公司前期投资规模与竞争对手相比相对较小，不利于快速抢占市场，合资公司将根据经营规模不断扩大投资，改善投资规模较小的不利状况。

4.3 机会分析

受汽车销量及保有量快速增长的带动，与汽车消费相关的各个领域也开始呈现良好的发展势头。停车场系统将随汽车销量及保有量的增长而增长。

国家发展与改革委员会提出的《汽车产业发展政策（2009年修订）》（发改委令2009年第10号）明确提出大力发展城市停车事业，搞好停车场所及设施的规划和建设，制定停车场所用地政策、投资鼓励政策及相应标准，实现城市停车事业市场化、产业化。上述行业政策促进合资公司销售业绩的增长。

4.4 威胁分析

停车场系统近年来高速发展主要得益于房地产的高速发展及汽车保有量的增加。随着国家调控，房地产销售数量明显下降；

各汽车购置税收优惠的终止，汽车销售增长速度下降趋势。房地产政策变化、安防政策、金融政策、汽车行业发展政策的变化对公司高速增长带来一定的影响。

4.5 SWOT 结论

从以上 SWOT 分析可知，本项目在技术、品牌等几个方面具备优势；在项目规模等方面与其它企业相比存在一定的差距。合资双方将积极推进，尽早将项目完工投入使用并达到预期目标。

五、风险分析及对策

5.1 经营管理风险

作为独立的子公司，因人员、业务相对独立于公司，除了其内部需建立合适的经营管理制度去努力达成业务发展目标外，公司对子公司的监管将有一个摸索、调整的过程。如何尽快使子公司走上正规迅速发展起来，为安居宝创造更好的经济效益，对公司的管理水平提出了较高要求。

5.2 技术风险

由于技术发展日新月异，在行业不停地涌现出新的技术和产品，存在被超越及抛离的风险。针对技术风险，坚持持续的创新，保持从产品的外观、功能、解决方案的行业领先地位；吸引高层次的技术人

才，公司营造良好的环境；制定合理的人才激励制度，组建有竞争力的开发团队。

5.3 市场风险

合资公司的产品销售主要依托股份公司各地的分公司，股份公司的分公司主要销售对讲产品，配套的销售人员、技术人员对停车场系统行业缺乏了解，在市场推广中与主要的竞争对手相比会处于劣势，导致的结果是合资公司的销售业绩及市场占有率不能快速提升。

公司拟加大培训力度，对销售、技术服务人员进行集中培训，务必在短期内提升各分公司人员停车场系统的业务水平。股份公司也加大投入力度，投入更多的人力、物力来进行市场推广。

六、投资预算与资金筹措

6.1 投资估算

项目投资 1550 万元，其中固定资产（无形资产）投资 500 万元，流动资金 1050 万元。

- （1）停车场系统软件购买与开发 340 万元；
- （2）办公设备（办公台、打印机、复印机等）10 万元；
- （3）机械设备（数控车床、冲床）50 万元；
- （4）研发设备（数字示波器、信号发生器、EMC 测试仪等）50 万元；

(5) 质量检测设备（电压表、电流表、示波器、震动测试平台等）50 万元。

6.2 资金筹措方案

公司资本金 1050 万元，其它方式筹集资金 500 万元。

七、项目效益分析

本项目经济效益分析报表格式的依据是国家计委和建设部发布的《建设项目经济评价方法与参数》(第二版)，参照我国的财会制度，结合现时房地产开发的实际情况，对项目投资计算经济效益。通常选取的计算指标为内部收益率（FIRR）、净现值（FNPV）及成本利润率、投资利税率。结合现时公司的实际情况，在进行本项目的经济效益评判时，所选取的财务指标为：

7.1 财务净现值（FNPV）

净现值（FNPV）是按设定的贴现率，将项目计算期内各年净现金流量折现到建设期初的现值之和。它是考察项目在计算期内盈利能力的动态评价指标，净现值大于或等于 0 时的开发项目则是可以考虑接受的。

其表达式为：
$$FNPV = \sum (CI - CO)_t \times (1 + i_c)^{-t}$$

FNPV—财务净现值；CI—现金流入量；CO—现金流出量；N—计算期； i_c —基准收益率或设定的贴现率。

贴现率是计算净现值的主要参数，其大小取决于银行利率的高低、项目性质、经营风险程度、经营目标和要求，一般趋于选取“稍大于银行同期贷款利率”作为基准贴现率。本项目选用银行一年期贷款利息加一定的风险调节系数，即约 10%作为基准贴现率。

7.1.1 整体销售收入状况预测

在经过和委托方进行的详细磋商之后，对进行财务分析的前提进行了若干的设定，并且建立了相应的数学模型，现将有关价格水平的假定的计算过程表述如下：

依照广州地区对物业开发项目的财务评价惯例，本报告以现时的价格水平作为计算依据，在进行项目投资估算，销售收入计算，销售成本假设等均采用现时的价格水平，在整个计算期内保持不变，不考虑通货膨胀因素对项目评价指标的影响。本项目完成后，2012 年销售收入 2500 万元，2013 年销售收入 3800 万元，2014 年后 5000 万元

7.1.2 税项及费用

各项税收比例如下：

税(费)类型	税(费)率	税基
城建税(7%)	7%	增值税
教育附加(3%)	3%	营业税
印花税(0.05%)	0.05%	营业收入

合计		
----	--	--

另外，企业所得税按税率 25% 计算。根据公司规模，合资公司拟成为软件企业，增值税实际税负超过 3% 的部分作为退税收入。

7.1.3 总成本费用

管理费用包括人工、折旧、税金，销售费用包括工资、奖金、差旅等，单位产品成本考虑 BOM 表及材料单价等因素计算。

7.1.4 净现值计算结果

项 目	折现前	折现后	说明
财务净现值（i=10%, 万元）	6,415.00	3,821.15	

从本项目进行整体开发现金流量分析：

当折现率为 10% 时，净现值(税后) 3,821.15 万元，净现值大于 0 元，方案具有可行性。从上述效益指标计算来看，本项目经济效益已经完全能够满足计算最低要求，该项目具有可行性。

7.2 动态投资回收期

动态投资回收期是把投资项目各年的净现金流量按基准收益率折成现值之后，再来推算投资回收期

7.2.1 计算公式

动态投资回收期的计算在实际应用中根据项目的现金流量表，用下列近似公式计算：

$$P' t = (\text{累计净现金流量现值出现正值的年数} - 1) + \text{上一年累计净现金流量现值的绝对值} / \text{出现正值年份净现金流量的现值}。$$

7.2.2 计算结论

根据折现后的现金净流量计算。投资回收期仅为 4.41 年，投资风险较小，该项目具有可行性。

八、可行性研究结论

从上述针对本项目经营市场、投资成本、财务效益等的综合分析，本项目的投资回报率属于合理的范围，抵抗风险的能力较强，该项目具有必要性和可行性。