

关于投资设立全资子公司的 可行性研究报告

广东安居宝数码科技股份有限公司

二〇一二年四月

目录

第一章 投资概述.....	6
1.1 投资概况.....	6
1.2 拟设立全资子公司的基本情况.....	6
1.3 投资主体概况.....	6
1.4 项目建设内容.....	7
1.5 项目投资必要性简述.....	7
1.6 项目总投资额.....	8
1.7 项目资金筹措.....	8
1.8 项目投资效益.....	8
第二章 项目市场分析.....	9
2.1 线缆市场现状.....	9
2.1 国民经济建设对线缆的需求量不断加大.....	9
2.2 安防行业的迅速发展将带动安防线缆细分行业的快速发展.....	10
2.3 综合布线产业带动线缆细分行业的快速发展.....	10
2.4 未来线缆行业的发展趋势.....	11
第三章 拟投资子公司基本情况.....	12
3.1 股东出资情况.....	12
3.2 组织结构.....	13
3.3 人力资源配置.....	13
3.4 人力资源培训.....	14
第四章 项目投资可行性分析.....	14
4.1 符合安防行业整合的一般规律.....	14
4.2 符合公司的战略布局.....	14
4.3 丰富产品线，提高市场竞争力；提升市场容量，提高市场份额.....	15
第五章 投资方案基本情况.....	15

第六章 投资效益分析.....	15
6.1 财务评价依据.....	15
6.2 销售收入、销售税金和附加估算.....	16
6.3 总成本费用估算.....	16
6.4 盈利能力分析.....	17
6.5 财务评价结论.....	17
第七章 环境影响评价.....	17
7.1 场地环境条件.....	17
7.2 环境影响分析.....	18
7.3 环境保护措施方案.....	18
第八章 项目风险及控制.....	18
8.1 政策风险.....	18
8.2 市场风险.....	19
8.3 核心人员流失风险.....	19
8.4 管理风险.....	20
8.5 行政审批的风险.....	20
第九章 结论.....	20

前言

1、安防行业发展现状

高速发展了近20年的安防行业，目前正逐步向市场化、规模化、集成化发展。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，丰富产品线、优化产品结构，探索新的商业模式，逐渐向安防系统整体方案解决供应商方向发展，产业集中度不断提高。安防行业通过近年来的快速发展，应用范围不断扩大，其市场总量已经形成了一定的规模，市场前景被看好。智能传输产品作为重要的连接介质和传输介质配套也将随之成为安防行业新的重要利润增长点，形成一个新的细分市场。

2、安居宝发展战略

通过多年来的不断努力和发 展，安居宝已经成为国内社区安防领域的领导者品牌。结合公司的产品优势、品牌优势、销售服务网络等优势与行业发展趋势和环境，公司制定了清晰的发展规划：成为国内社区安防产品整体方案提供商及报警运营综合服务商；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行业领袖。

安居宝将基于在国内社区安防领导者品牌的基础上，充分利用技术关联的优势，开发出智能社区相配套的系列产品及独户型智能家居系统，成为国内配套最齐全的智能社区系统集成供应商。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并向国际智能社区知名品牌方向努力。不断进行优势资源整合，丰富产品结构，围绕我们主营业务相关的产品（智能传输系统、视频监控系统、停车场系统）等扩充产品线，着力发展成为社区安防产品整体方案供应商。

3、安居宝规模化之路

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“成为国内社区安防整体方案提供商”的发展目标。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，公司可通过扩充社区安防领域的其他子系统供应商，如智能传输系统、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。

安居宝将本着稳健原则和效益原则，依托日益扩大的品牌效应和上市后形成的资本优势，广泛寻找符合公司发展战略且具有潜在价值的目标企业实施收购。收购后，公司将依托自身品牌优势、管理优势，销售服务网优势，充分挖掘目标企业自身优势，通过资源整合优势互补、发挥协同效应实现其价值最大化，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，更好地回报广大中小股东投资者。

第一章 投资概述

1.1 投资概况

为增强广东安居宝数码科技有限公司（以下简称“安居宝”）的产品竞争力，形成新的利润增长点，安居宝拟投资 6,038.88 万元人民币，其中投入注册资本 3,000.00 万元人民币，设立全资子公司——广东安居宝光电传输科技有限公司（以下简称“安居宝传输”为暂定名，最终以工商登记为准）。安居宝传输的主营业务为：智能传输产品的生产开发。该项目拟使用建筑面积 5000 平方米的场地，其中生产车间 3,000 平方米，仓库 1600 平方米，办公 400 平方米。

1.2 拟设立全资子公司的基本情况

公司名称：广东安居宝光电传输科技有限公司（为暂定名，以工商登记为准）

注册资本：3,000.00 万元人民币

法定代表人：张波

企业类型：有限责任公司

主营业务：光电传输设备、智能安防线缆、综合布线系统的开发、设计、研究、制造、服务等。

注册地址：广州开发区科学城起云路 6 号自编二栋一楼

1.3 投资主体概况

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 48,000 平米的南北园区，目前在全国各地建立了 100 多家销售服务网点，并率先成立培训中心，为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。

1.4 项目建设内容

拟设立的安居宝全资子公司注册资本 3,000.00 万元人民币，全部使用超募资金筹措。该公司成立后，将在安居宝已有的产品基础上，延伸产业链，主营智能传输产品的生产开发，配套于楼宇对讲、智能社区、视频监控、综合布线及平安城市等的建设中，为实现成为社区安防整体方案供应商更进一步。不断丰富产品线，为客户提供全套的产品，提供整体的配套服务，更好地为客户提供优质的服务，促进安防行业的蓬勃发展。

具体的投资内容包括：生产设备的购置投入 1,145.00 万元、生产辅助设备 61.40 万元，检验设备 25.98 万元办公设备的购置投入 6.50 万元，固定资产投资合计 1,238.88 万元；流动资金 4,800.00 万元，投资总额 6,038.88 万元。

1.5 项目投资必要性简述

智能传输在安防行业中是一个不可缺少的配套产业，它在安防系统中起着重要作用，其中线缆的好坏直接影响着安防系统的稳定性和系统的寿命。安居宝的发展目标是要成为社区安防的整体方案提供商，智能传输系统作为安防系统中重要的组成部分，这块的整合对安居宝整体的业务发展是有利的，符合安居宝长远发展的战略目标。

1、符合安防行业整合的一般规律。

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，安防行业正逐步向市场化、规模化、集成化发展。

2、符合公司长远的战略目标。

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。

4、丰富产品线，提高市场竞争力；提升市场容量，提高市场份额。

智能传输产品其中的线缆作为重要的连接介质和传输介质，是安防行业不可缺少的重要配套产品，投资该项目可以扩大公司的产品线，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。新产品线的形成及通过安居宝不断扩大的营销服务网络有利于开拓更多的市场，提高产品的市场占有率，提升市场容量。

1.6 项目总投资额

安居宝拟共投资人民币6,038.88万元投资设立全资子公司广东安居宝光电传输科技有限公司，其中注册资本为人民币3,000.00万元。

1.7 项目资金筹措

本项目资金人民币3,000.00万元将由安居宝公开发行股票所募集到的超募资金完成，其它资金自行筹集。

1.8 项目投资效益

经测算，项目的投资回报期为5.37年，5.37年测算期内投入能够完全收回；净现值为10,307.66万元，内含报酬率为27.43%，项目经济效益可行。

第二章 项目市场分析

2.1 线缆市场现状

电线电缆行业产品种类繁多，应用范围十分广泛，涉及到电力、建筑、通信、制造、安防等行业。随着科技的不断进步及信息化产业的蓬勃兴起和高速发展，对于电线电缆产品的需求量日益增大，为线缆产品提供了巨大的市场空间。

宏观整体来看国内的线缆行业正处于快速增长期，目前线缆生产厂家已经发展到约 5000 多家，但大多数企业规模较小，企业集中度较低。线缆市场竞争激烈，原材料成本的涨价、运输费用及人力资源成本的上升，导致一些企业不得不在各方面压低成本，压价竞争的情况相当普遍。价格的降低直接导致产品质量下降，大部分线缆产品的利润率已经低到很难承受，甚至亏损。

由于门槛低，一部分根本不具备生产能力、质量控制和检测手段的“作坊企业”，成为假冒伪劣、粗制滥造、偷工减料、以次充好的源头，并采用低价销售的手段扰乱市场竞争秩序，加剧了行业的无序竞争。

2.1 国民经济建设对线缆的需求量不断加大

随着科学技术的不断进步和信息化产业的蓬勃发展，国民建设对线缆的需求量不断加大，各种规格型号的线缆产品纷纷应用于安防、消防、通信、网络等新兴高科技行业。

国家对智能化建设的投资力度加大，智能传输产品之线缆作为智能化建设中最重要配套产业，众多线缆企业都希望能够去赢得一定的市场份额。加上国内安防行业高速发展的脚步不断迈进，需要大量的线缆，这些都刺激了国内线缆行业的巨大发展。

2.2 安防行业的迅速发展将带动安防线缆细分行业的快速发展

线缆作为智能传输产品在安防产业中起着基础的重要作用，它是连接各个设备和传输视频信号、控制信号以及其他信号的纽带和桥梁，对整个系统的良好运转起着重要基础作用。再好的安防产品(无论是监控产品还是楼宇对讲系统)，如果没有相匹配的线缆配套，功效都会大打折扣，而且系统寿命也会大大降低。所以线缆在安防行业中发挥着非常重要的作用。

随着安防行业近些年的蓬勃发展，安防行业应用逐渐从政府单位发展到商业、学校、社区，不断深入到千家万户，并向数字化、网络化、人性化、智能化的方向发展。线缆作为连接安防设备间的重要传输纽带，必将跟随安防系统在社会生活中的全面应用而得到广泛的应用。特别是近年来，国家也在高度重视安防工作，大力支持发展安全监控系统，智能建筑，构建“和谐社会”及“平安城市”、“平安校园”等项目的建设带动了安防行业的发展，给线缆行业带来广阔的市场，为线缆行业带来了无限的商机。

目前市场上的安防产品品种非常多，可以满足各种领域的应用，各种规格型号的电线电缆产品纷纷应用于通信、网络、安防、消防等新兴高科技行业。线缆所占市场比重也会快速提高，预计达到 8%~15%。专家预测在安防新兴应用市场领域的不断出现以及传统行业市场需求继续增加的双重拉动下，线缆产品市场需求仍将不断扩大。线缆行业市场在未来几年仍将呈现快速增长态势，将获得充足的发展动力，也看好中国安防行业线缆产业未来三年的发展。

据不完全统计，线缆市场的未来容量约在 280 亿元左右，发展空间巨大。安防行业线缆相对于电力、通信、广电等行业，安防行业线缆产业虽然起步晚、技术设备落后、产业规模小等客观情况，但是也将以约 15%-20%的增长率快速发展。

2.3 综合布线产业带动线缆细分行业的快速发展

传统电话布线最大的问题是成为高速率传输的瓶颈，不能与计算机网络、图像、通信构成多媒体应用。综合布线在我国发展很快，特别是一些大中城市的发

展更为迅速，综合布线不仅为电话通信服务，而且为数据通信、图像通信服务。由其属性可以成为传输的高速化、布线普及化、服务的语音、数据综合化、系统智能化，解决接入网到终端之间数据传输。

综合布线成为一种可持续发展产业，表现在应用的深度和广度两方面，综合布线将向高速、高密度、智能化的方向发展。综合布线的结构化及综合化的理念能够适应信息通信向标准化、宽带化、综合化、智能化和数字化方向发展的趋势。

近几年来，中国的信息化建设步伐加大，各行业的智能化建设如火如荼，越来越多的用户认识到网络安全及网络传输的重要性，综合布线在这种环境下得到高速的发展必将带动相配套产品行业——线缆行业的发展。根据一份新的调查显示，亚太地区的综合布线市场将以每年 10% 的幅度持续增长，在中国市场更是以每年大于 10% 的增长率在发展。中国的市场空间非常大，特别是在沿海城市的发展潜力将是空前的。

2.4 未来线缆行业的发展趋势

线缆行业在中国仅次于汽车行业的第二大行业，产品品种满足率和国内市场占有率均超过 90%。在世界范围内，中国电线电缆总产值已超过美国，成为世界上第一大电线电缆生产国，未来还有巨大的发展潜力。伴随着中国电线电缆行业高速发展，新增企业数量不断上升，行业整体技术水平得到大幅提高。

安防线缆是从传统的电线电缆行业细分出来的领域，行业发展时间十几年，具有沉淀时间不够、技术门槛低等行业特点，市场相对混乱。随着智能化建设的高速发展，各地建筑市场的兴起，国家基础建设的大力投入，线缆作为重要的连接和传输介质配套，具有很大的市场机遇及旺盛的市场需求，未来线缆在安防行业的发展趋势：

1、产业集中度提高。安防行业经过几十年的快速发展，在不断的竞争过程中出现了行业内不同产品的领军企业。国内安防市场的一线品牌的企业，通过不断的丰富扩充产品线，加上品牌度的影响及产品质量的全面提高，优质的服务等各种因素，企业及产品才能得到用户的肯定。只有产业集中度提高，避免低价的恶性竞争，才能使行业良性发展。

2、数字化；随着安防科技由早期的模拟向数字化转变，线缆必然配套发展，数字电缆需求量增加。

3、随着近距离传输及光纤成本降低，户外部分线缆将改由光纤传输，给安防线缆产业带来新的产品开发机遇。

3、绿色环保化；低烟无卤，采用低烟无毒的环保材料，对人的影响越来越小，生产绿色环保产品已经成为企业发展趋势。所以安防线缆行业应走出依靠能源消耗来发展的国有模式。

4、长期使用寿命化；随着大家的认识提高，对产品质量越来越重视，对于抗氧化、传输稳定、使用寿命长的线缆产品，市场将越来越青睐。

5、客户重视度不断加强，服务将成为安防线缆销售中的一个至关重要的亮点。

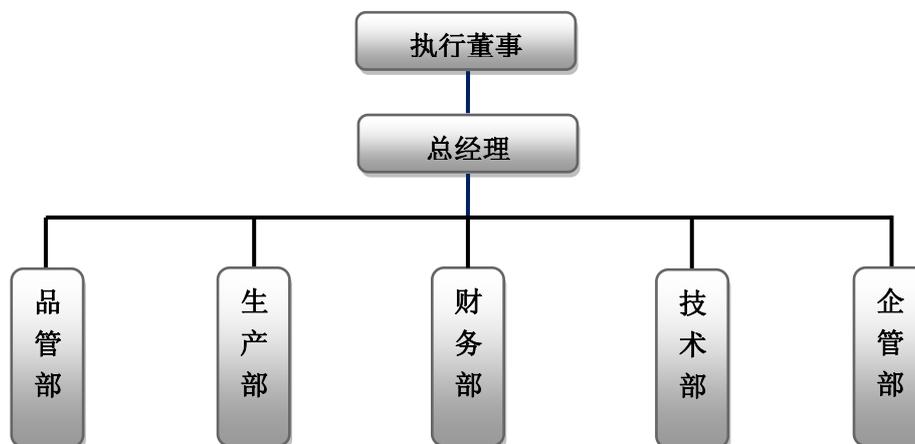
6、标准化；行业标准是行业与企业发展的基础，产品技术标准更是产品质量的有效保障。随着中国安防行业的日趋发展与成熟，国家主管部门正在大力推动安防行业的标准化建设，目前已将安防线缆产品技术标准的制定纳入了下阶段的工作计划之中。

第三章 拟投资子公司基本情况

3.1 股东出资情况

公司股东	出资额（万元）	持股比例
广东安居宝数码科技股份有限公司	3,000	100%
合 计	3,000	100%

3.2 组织结构



机构职能:

- 1、**品管部**: 负责产品的品质管理和质量检测工作。
- 2、**生产部**: 组织产品的生产。
- 3、**财务部**: 组织协调财务管理。
- 4、**技术部**: 负责产品的技术研发工作。
- 5、**企管部**: 负责人事行政后勤的工作。

3.3 人力资源配置

拟投资设立公司员工约109人，所需职工面向社会招聘，均实行合同制用工管理，具体人员构成情况如下：

专业结构	人数
管理	6
技术&研发	15
生产	88
合计	109

3.4 人力资源培训

招聘专业的有生产、销售及研发等各类人才充实到公司的人力资源中，并对公司全体员工分别进行相关的技术、业务、生产技能等知识的培训。

第四章 项目投资可行性分析

4.1 符合安防行业整合的一般规律

安居宝通过内生性发展方式，扩大产品线，投资设立广东安居宝光电传输科技有限公司主营智能传输产品的生产开发，符合公司战略布局的项目，符合安防行业发展的一般规律。安防工程需要不同器材间的完美配合，保证传输部分产品性能的可靠性对整个安防系统非产关键。投资线缆项目后，通过技术的关联与整合，从单系统供应商到系统集成供应商的转型，向客户提供社区安防系统全方位的产品，拉大与单一产品厂家的优势距离，壮大公司规模，避免同质化的价格竞争，寻求新的利润增长点，不断延伸产品链，同时提升了行业竞争门槛。投资该项目，是安居宝上市以来资本运作重要的一步，也是具有战略意义的一步。

4.2 符合公司的战略布局

安居宝将基于现在的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。

要成为“智能社区产品集成供应商及运营商”，为小区市场提供最全的产品线和稳定可靠的系统集成，社区安防主要产品具体涵盖楼宇对讲系统、防盗报警系统、视频监控系统、门禁控制、智能停车场系统、电子巡更、智能家居等。目前，安居宝已成为楼宇对讲系统国内龙头企业，在智能家居、防盗报警、门禁控制也有基础，但是在视频监控系统、线缆尚属空白。

安居宝投资设立广东安居宝光电传输科技有限公司，主营智能传输产品的生

产开发，符合公司的长远发展方向及公司既定战略，是公司往智能社区集成供应商及运营商方向发展的重要布局。

4.3 丰富产品线，提高市场竞争力；提升市场容量，提高市场份额

线缆作为智能传输系统中重要的连接和传输介质，是安防行业不可缺少的重要配套产品。线缆的消耗在安防系统的应用中也占据非常大的部分，安居宝投资该项目可以扩大公司的产品线，有助于提升安居宝产品的市场容量，强化公司的核心竞争优势，通过安居宝不断扩大的营销服务网点销售也可以降低安居宝产品销售的综合成本，提高市场竞争力。

一方面，安居宝是一家上市公司，在安防行业乃至社会上拥有较大的知名度安居宝的现有销售网络可立即发挥重要的作用。另一方面，有助于提升安居宝现有产品的市场占有率。安居宝原有的客户群体及销售网络也可以继续推广安居宝的其他产品，有利于开拓更多的市场，提高产品的市场占有率，达到资源共享。

第五章 投资方案基本情况

安居宝拟总共投资 6,038.88 万元人民币设立广东安居宝光电传输科技有限公司，其中注册资本 3,000.00 万元人民币，自筹资金 3,038.88 万元人民币。具体的投资内容包括：生产设备的购置投入 1,145.00 万元、生产辅助设备 61.40 万元，检验设备 25.98 万元，办公设备的购置投入 6.50 万元，固定资产投资合计 1,238.88 万元；流动资金 4,800.00 万元，投资总额 6,038.88 万元。

第六章 投资效益分析

6.1 财务评价依据

项目财务评价根据《建设项目经济评价方法与参数》（第三版）、《投资项目

可行性研究指南》和国家现行的有关规定进行评价。

销售税金及附加项目缴纳增值税按 17% 税率，城市维护建设税、教育附加费分别按增值税的 7%、3% 计征。以销售收入为基础计缴提围防护费 0.1%

项目计算期：项目计算期 21 年，其中建设期 1 年，运营期 20 年。

所得税税率按 25% 缴纳。

盈余公积金和公益金按所得税后利润的 10% 提取。

财务基准收益率：项目财务基准收益率按 10%。

6.2 销售收入、销售税金及附加估算

1、投产初期生产计划：投产第 1 年按达产 50%，第 2 年按达产 70% 计算，第三年及以后均按达产 100%。第一年预计销售收入 11,971.03 万元，第二年销售收入 16,759.44 万元，第三年及以后年销售收入 23,942.06 万元。

2、根据国家规定，本项目缴纳增值税按 17% 税率，城市维护建设税、教育附加费分别按增值税的 7%、3% 计征，投产第 1 年销售税金及附加为 345.96 万元，第 2 年为 484.35 万元，第 3 年及以后为 691.93 万元。

6.3 总成本费用估算

根据需要，本章分别作了原材料、动力、燃料成本和总成本费用估算，估算依据如下：

1、外购原材料：根据生产工艺参数计算确定。

2、工资与福利费：本项目劳动定员 109 人，其中管理人员 6 人，研发技术人员 15 人，生产人员 88 人。

3、折旧及摊销根据国家规定，折旧采用平均年限法，设备按 10 年折旧，建构筑物折旧年限 50 年。

4、其他费用为销售费用、管理费用和其他制造费用。按有关规定及本项目情况或参照同行业水平进行估算。

6.4 盈利能力分析

1、利润及分配：所得税按 25%计，税后利润计提盈余公积金和公益金按 10%计。

根据建设投资估算表和利润及分配表计算下列指标：

投资利润率=生产期内净利润总额 / 总投资×100%

$$= 1,741.94 / 6,038.88 \times 100\%$$

$$= 28.85\%$$

2、现金流量分析

项目财务现金流量表是根据全部投资现金流量表计算分析。全投资所得税前内部收益率为 27.43%，财务净现值为 10,307.66 万元（ic= 10%），投资回收期为 5.37 年（含建设期），说明该项目盈利能满足行业要求，在财物上是可行的，并且全部投资能按期回收。

6.5 财务评价结论

本项目财务内部收益率高于行业基准值，投资回收期较短，投资利润率较高，并有一定的抗风险能力。该项目在财务上具有可行性。

第七章 环境影响评价

7.1 场地环境条件

厂址选在安居宝科技园（北园）位于广州开发区科学城起云路 6 号，该区域地形规则，周围环境良好对生产没有影响。基础设施较为完善，在供电、给排水等方面都具有较为完善的配套设施。本项目具有良好的基础设施条件优势。

7.2 环境影响分析

本项目选择先进的设备和工艺技术，达到降低成本，减少污染的要求。

7.3 环境保护措施方案

1、设计采用的标准

大气环境质量执行：GB3095-1996《环境空气质量标准》的二级标准。环境噪声质量执行：GB3096-93《城市区域环境噪声标准》的二类标准。废污水执行：GB8978-1996《污水综合排放标准》的一级标准。废气执行：GB16297-1996《大气污染物综合排放标准》的二级标准。

2、环境评价

场地规划时对排污管网做了合理的设计，与雨水合并集中，通过钢筋混凝土管排入城市地下污水管网。在厂区和提布置了废物箱，收集生活生产垃圾，保洁人员定时清理打扫，以保证厂区的清洁卫生，安排专业人员将各类垃圾送往垃圾场处理。在厂房四周道路两侧种植树木花草，尽量增大厂区绿化面积，形成优美的工厂环境。

第八章 项目风险及控制

8.1 政策风险

中国电线电缆行业正处于快速发展的增长期。虽然由于铜、铝、塑料等主要原材料价格飞涨，使许多线缆企业艰难度日，电力行业的发展速度减缓，也给线缆行业带来负面影响。但是，根据即将出台的“十二五”规划，未来五年中，电力、铁路、轨道交通、能源、建筑、通信、船舶、汽车等产业依然保持较大的投资规模，必将给线缆行业提供许多难得机遇，它仍将是充满希望的朝阳产业。如果国家政策出现大的调整将给线缆行业带来一定的风险。

政策风险应对措施：抓住机遇同时尽量规避原材料价格波动风险。首先，企业应当争取与原材料供应商之间订立长期供应协议，以战略合作的方式取得稳定的资源和价格；其次，企业订立买卖合同时可以通过订立滑动价格条款的方法控制原材料价格波动的风险。即在规定价格的同时，还规定价格调整条款；再次，企业还可以通过期货市场，采用套期保值的方法来规避国际市场原材料价格波动所带来的风险；还可以通过调整结构来消化原材料的涨价。

8.2 市场风险

线缆市场的无序竞争比较激烈，压价竞销情况普遍。线缆产品的资格认证繁多，电线电缆企业每年需要花费大量的人力物力财力去应付这些繁多的认证工作。另线缆产品的竞争对手第一集团有远东控股、宝胜集团、南洋电缆等强劲对手，特别是一些已有的上市公司，拥有技术及资金双重优势，将成为安居宝的最大最强的竞争对手。另一方面，由于线缆市场需求旺盛、有较大的利润空间并且技术门槛较低，近年来不断有新企业尝试介入。为了加入该行业，新企业一般会采取低价竞争策略，通过降低产品和服务质量的手段参与市场竞争。

为了应对行业风险，公司将利用现有的及不断扩大的销售网络优势，采用“产品+服务”的模式，在提供优质产品的同时，加强服务理念，通过在全国各地的技术服务网点，为客户提供全程的技术支持与服务。通过“产品+服务”的模式提供配套齐全的系列化系统集成产品，满足客户个性化、多元化的需求，与行业其他竞争对手拉开差距。同时，根据光电传输行业当前的发展状况和趋势，要从企业整体布局着眼，要加大对高新技术、高附加值产品的研发投入，及时调整产品结构，逐步压缩低端产品生产，将企业产品的发展重心转移到中高端线缆产品行列。以此提高自己企业产品的核心竞争力，为企业赢得更多的市场份额。

8.3 核心人员流失风险

投资设立广东安居宝光电传输科技有限公司需要大量的人才，特别是核心生产、销售、管理人员的依赖度较高。如果核心人员大量流失，将对公司业务产生

负面影响。

公司为了避免核心人员跳槽，留住人才、稳定员工队伍，建立了完整、规范的人事管理制度，协助公司完善人力资源管理。主要措施包括：1、定期参与市场薪酬调研，参照行业薪酬水平制定具有吸引力的薪酬体系；2、在岗员工全部签署劳动合同，依法缴纳社保，为员工提供完善的福利待遇；3、公司制定了完整的晋升和培养制度，为员工提供发展空间。

8.4 管理风险

本项目实施后，企业的业务规模将迅速扩大，从而对企业在人力资源、质量控制、管理模式等各方面提出了更高的要求，企业将面临一定的管理风险。

管理风险应对措施：1、积极吸引各类管理人才，不断完善管理模式。2、加强培训机制，提高员工素质，充实企业人力资源实力。3、加强企业内部控制流程。

8.5 行政审批的风险

本项目的中线材线缆的生产需要获得有关部门颁发的生产许可证，故具有一定风险。公司将积极围绕公司智能传输产品的生产加工的优势，充分利用和迎合国家政策导向，力求获得有关部门的认同和许可。

第九章 结论

智能传输产品行业市场需求量大。预计2014年后我国每年对线缆产品的市场需求规模接近2.4亿元。智能安防线缆产品是安防行业的配套产业，在楼宇对讲行业、综合布线行业、监控市场及平安城市的建设中的应用非常广泛，占据较大的市场份额，投资线缆行业，有利于提高企业整体竞争力及产品市场占有率。

投资设立该子公司，符合安防行业整合的一般规律，符合安居宝公司的战略布局，有助于提升市场容量。拓宽营销网络。

经测算，项目的投资回报期为5.37年；净现值为10,307.66万元，内含报酬率为27.43%，项目经济效益可行。

从项目市场分析、必要性分析和投资效益来看，项目是安居宝发展的必然之选，符合安居宝长远的战略目标。

该项目实施后可直接解决109人的就业，能解决部分剩余劳动力的就业问题，利于提高民众的生活水平。该项目市场潜力巨大，项目内部收益率高，成本利润率较高，抗风险性强，规模经济效益显著。同时，该项目科学地解决了环保问题，不会造成环境污染，社会效益明显。

从上述针对本项目经营市场、投资成本、盈利能力等的综合分析，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。