

**ENJOYOR®**

**杭州银江智慧交通技术有限公司**

**关于增资入股北京欧迈特数字技术有限责任公司的  
可行性研究报告**

**二〇一一年十月**

# 目 录

第一节	项目概况.....	2
第二节	投资方案.....	10
第三节	项目实施的必要性和可行性分析 .....	12
第四节	项目效益分析.....	22
第五节	项目风险分析.....	25
第六节	项目实施计划.....	26
第七节	报告结论.....	27

## 第一节 项目概况

### 一、项目背景

银江股份有限公司（以下简称“银江股份”，股票代码：300020）自 2009 年 10 月成功登陆创业板以来，始终坚持实践“共创、共享、共赢”的企业理念，紧紧围绕“致力智慧城市建设”的战略目标，在交通版块、医疗版块、城市版块三大业务领域取得了快速发展。

为了巩固银江股份在优势领域的领先地位、提高内部控制效率，实现银江股份做专做强的企业发展目标，银江股份成立了专业的杭州银江智慧交通技术有限公司（以下简称“银江智慧交通”），采用专业化发展策略，在专业领域内进行技术开发、成果转化和业务拓展等，进一步拓展业务渠道、实现有序扩张，并依托资本市场展开了有针对性的行业内并购。

北京欧迈特数字技术有限责任公司（以下简称“欧迈特”或“目标公司”）主营业务为工业级以太网交换和安防视频监控传输技术及产品的研发、生产和销售，通过 8 年的技术创新和技术积累，在工业级以太网交换机市场和数字视频光纤传输领域已具备了深厚的技术底蕴，主要产品为工业级以太网交换机、视频光端机、数字光网络综合传输系统等，在高速公路、轨道交通、城市智能交通及特殊行业定制等领域有广泛应用，欧迈特与银江股份在技术开发、业务开展等方面有较强的互补性。作为银江股份的全资子公司，银江智慧交通通过本次增资入股，可以加强双方更深层次的合作，促进欧迈特在其主营业务领域内的优势得到进一步的加强，同时也能为银江智慧交通的技术开发提供支持，降低项目成本，为双方股东带来长远的效益。

### 二、投资思路与目标

1、银江股份在登陆资本市场之后，通过加强核心技术的开发和全国化战略的实施，市场规模迅速扩大。公司拟通过市场、业务，资本等多方面的合作，丰富产品结构，保证产品稳定供应，满足迅速壮大的市场需求，力争不断加强“智慧城市”整体解决方案的服务能力。

2、欧迈特在国内数字视频传输领域具有多年的业务积累，专注于工业级以太网交换、数据光通信及数字视频应用技术的产品的研发生产销售服务，银江股份认可欧迈特在上述领域长期形成的技术和产品优势。

3、作为银江股份的全资子公司，银江智慧交通通过对欧迈特的产业投资，完成上下游产业链整合。一方面，保证银江智慧城市解决方案在数据传输领域的技术和产品优势。另一方面，双方在高速公路机电系统集成等其他方面存在着更深更广的合作机会，双方将充分发挥各自在平台和产品上的优势和综合优势。

### 三、目标公司介绍

#### 1、目标公司概况

公司名称：北京欧迈特数字技术有限责任公司

注册号：110108006120127

住所：北京市海淀区花园北路 14 号 66 号楼四层 401 室

法定代表人：刘云平

注册资本：1000 万元人民币

公司类型：有限责任公司

经营范围：许可经营项目：无

一般经营项目：技术开发。（法律、行政法规、国务院决定禁止的，不得经营；法律、行政法规、国务院决定规定应经许可的，经审批机关批准并经工商行政管理机关登记注册后方可经营；法律、行政法规、国务院决定未规定许可的，自主选择经营项目开展经营活动。）（知识产权出资 700 万元。）

股权结构：

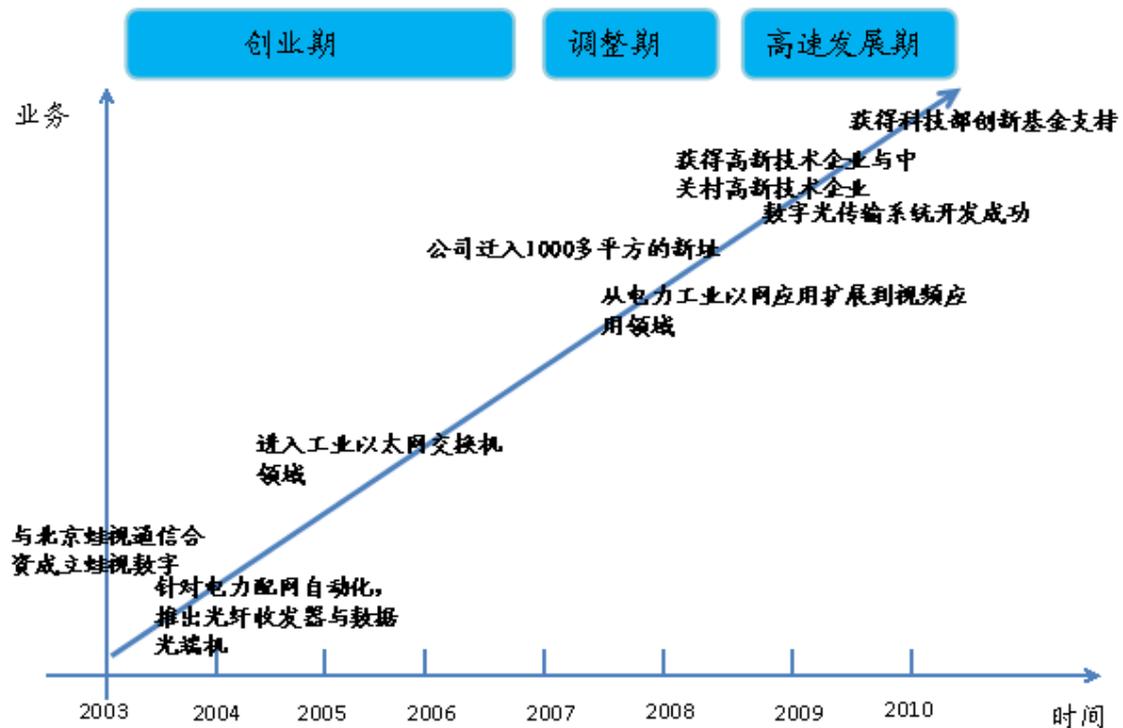
序号	股东名称	出资额（万元）	比例（%）
1	刘云平	510	51%
2	马建平	280	28%
3	周隆成	160	16%
4	刘世忠	50	5%
合计		1000	100%

## 2、目标公司简介

欧迈特成立于 2003 年 9 月，主营业务主要涉及工业以太网市场和视频监控市场。公司的产品主要分四类，分别为工业数据光端机系列、工业数字视频系列、工业以太网交换机系列、数字光网络综合传输平台。公司产品所涉及的市场主要为高速公路、轨道交通、城市智能交通及特殊行业定制等。公司以工业等级的传输与交换技术为核心，面向两个方向发展。一方面，工业以太网产品线向大容量、多层交换发展，进行细分行业的产品定制；另一方面，视频技术以工业以太网为传输与交换平台向细分行业综合解决方案发展。

欧迈特目前拥有 2 项专利、7 项软件著作权，产品获得 FCC、CE、KEMA 等国际认证，是北京市高新技术企业、中关村高新技术企业、海淀区创新企业，已获得 2011 年度北京市科技型企业技术创新基金支持。

## 3、目标公司产品历程



- 2003 年 9 月，公司成立并推出 Omate2000 总线型数据光端机、Omate1100 光纤收发器系列。
- 2004 年推出 Omate3000 以太网数据光端机、Omate4000 综合型数据光端机、Omate1000 光电转换器、Omate T106 串口服务器等系列。
- 2005 年推出 OmateT108 串口服务器，研发 Omate6000 百兆工业以太网交换机，

完善 Omate2000 和 Omate1100。

- 2006 年相继推出 Omate6000 和 Omate 点对点视频光端机。合作推出航天级以太网交换机。同时研发 GOE200 千兆工业以太网交换机。
- 2007 年推出航天级以太网交换机、GOE200、Omate-10 节点机和 Omate1200 千兆光纤收发器。
- 2008 年推出 Omate6000-A 煤炭专用以太网交换机、Omate6000-B 交换机、Omate-16 节点机，完善 Omate 视频光端机，研发 MMoIP 综合传输系统。
- 2009 年完善 MMoIP 综合传输系统、Omate-A 和 Omate-10/16 等，研发 Omate 6300M 模块化工业以太网交换机。
- 2010 年升级 MMoIP 系统。定制 Omate1100P 带 PoE 的光纤收发器和 Omate-E 车载专用工业以太网交换机，研发 Omate-E 带 PoE 的工业以太网交换机。
- 2011 年进一步增加并升级 MMoIP 系列产品，特别是软件平台的升级。推出 GOE219/220 千兆工业以太网交换机，Omate-E 和 Omate 6000-D(Omate 6310P) 交换机。计划研发全千兆工业以太网交换机和 OMMPT 全光视频系统平台等。

#### 4、目标公司业务介绍

##### 4.1 目标公司业务模式

###### 4.1.1 销售模式

公司销售模式主要包括直接参与招投标和间接参与招投标两类，对于不同的下游客户适用不同的销售模式。公司对于行业定制的客户，通常采用直接参与招投标的方式。直接参与招投标具体模式为：业主发布招标公告，向相关产品供应商进行统一入围招标，公司中标后与业主签订《设备采购合同》，该协议约定全省承接该行监控项目的承包商在合同期内只能向入围厂商采购设备。

间接参与招投标具体模式为：政府、轨道交通、高速公路建设方等用户作为项目业主发布建设招标通知，具有建设部、信息产业部、交通运输部、公安部等部门颁发的专业集成商资质的企业参与竞标，集成商参与竞标前要求相关设备供应商对其进行报价并以该报价参与竞标，各集成商中标后再与公司签署正式销售合同，公司相应安排生产并发货。

###### 4.1.2 生产模式

公司采用“具体项目化”生产模式，销售合同签订、各项技术要求确定后安

排生产，生产检测完毕后发货销售。

生产流程中存在两个核心环节，分别为整体解决方案、系统设计、产品的机械结构设计、电子电路的设计开发、嵌入设备中的软件的设计开发以及生产工艺的设计环节和软件嵌入、PCBA 件检测、部件安装、联机调试、成品调试、系统调试和检验等环节。

#### 4.1.3 采购模式

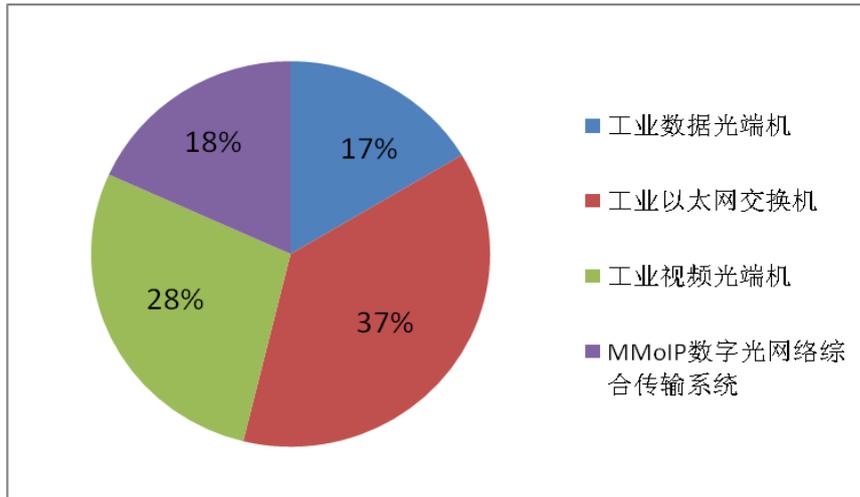
公司产品的主要原材料为各种规格的芯片、PCB 板及结构件等。公司制定了《采购控制程序》，由采购部统一采购原材料。公司采购计划的制定以研发和市场为导向，产品开发部根据市场部门提出的产品需求向生产部提交编制的采购物料技术标准、图纸及材料明细表，采购部向合格供应商发出定制订单。

#### 4.2 目标公司业务量及结构

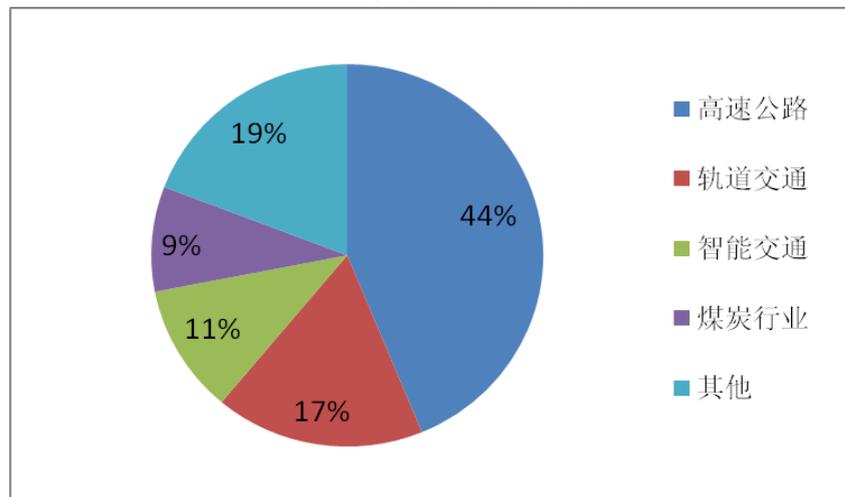
2010 年销售合同

产品类别	销售合同总金额 (单位: 万元)	所占比例
工业数据产品 (含光纤收发器)	460.34	16.43%
工业以太网交换机	1047.61	37.39%
工业视频光端机	782.83	27.94%
MMoIP 数字光网络综合传输系统	511.06	18.24%
合计	2801.84	100.0%

2010 年产品销售结构图

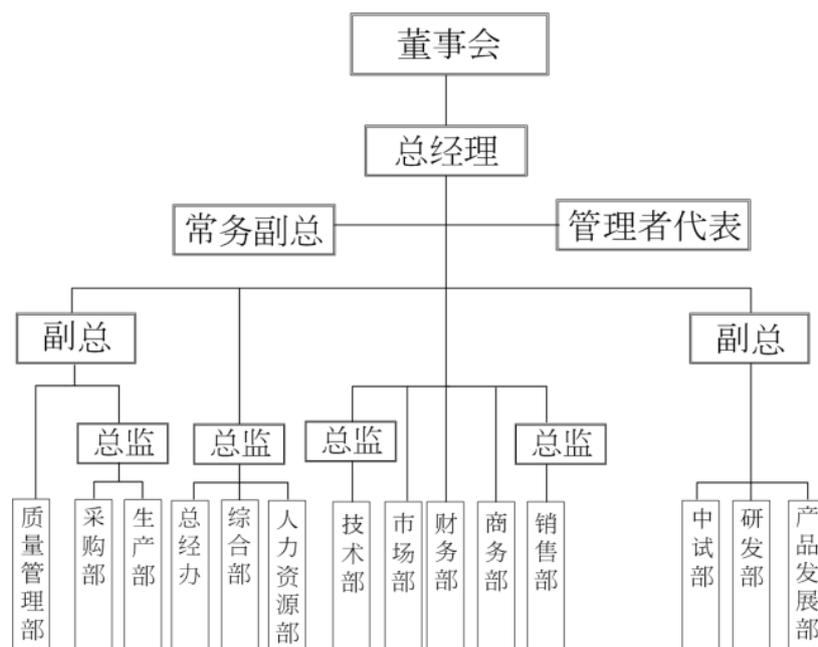


2010 年行业销售结构



## 5、目标公司组织结构

目前，公司员工人数共计 98 人。职位分布方面，高管 4 人、总监 9 人、部门主管 6 人、普通员工 79 人；学历分布方面：硕士 5 人、本科 39 人、大专 36 人、其他 18 人。



## 6、目标公司优势

欧迈特产品在轨道交通细分市场全国市场覆盖率第一(进入 90%地铁新建招标市场)，在车载型产品应用上有绝对优势。城市交通的应用刚起步，在北京等主要城市具有示范效应与增长空间。特种行业定制，在煤矿、航天领域有较强优势。

总体而言，欧迈特的优势主要表现在技术和管理两个方面。技术方面，公司掌握着多项技术，诸如 JIFFY RING 瞬间环网冗余技术、TMS 技术、FPGA 技术、ARM 技术、无风扇散热处理技术、模块化设计及电源管理技术等；结合某些特殊行业对产品的要求，公司的产品定制能力较强，诸如，煤炭行业中的井下的本质安全及防爆以太网交换机设备、对抗振等要求很高的车载以太网交换机设备、对综合环境条件要求极为严苛并合作研发的航天级以太网交换机设备。管理方面，财务结构良好，公司成本控制、营销费用与管理费用控制力量较强，毛利水平高达 65%左右，营销费用率为 10%左右，管理费用率为 15%，强于同行水平；营销管理能力强，2011 年预计销售人员人均年合同额应在 400 万左右，远高于行业平均水平。

## 7、目标公司财务数据

经利安达会计事务所审计，欧迈特近年的主要财务数据如下：

单位：元

项目	2010年12月31日	2011年9月30
总资产	26,698,004.32	34,939,834.15
净资产	11,048,433.65	14,838,424.51
负债	15,649,570.67	20,101,409.64

单位：元

项目	2010年度	2011年1-9月
营业总收入	19,157,861.76	19,671,006.32
营业利润	1,864,289.60	4,378,878.84
利润总额	2,225,852.69	4,468,561.90
净利润	1,820,457.27	3,789,990.86

#### 四、项目投资方介绍

公司名称：杭州银江智慧交通技术有限公司

注册号：330100000159480

住所：杭州市西湖区益乐路223号1幢1层107、108室

法定代表人：章建强

注册资本：3000万元人民币

公司类型：有限责任公司（法人独资）

经营范围：许可经营项目：无；

一般经营项目：服务：计算机软件、城市智能化系统的技术开发、技术服务、成果转让，承接城市智能化系统工程、环保工程、照明工程（除承装（修、试）电力设施），经济信息咨询（除商品中介）；批发、零售：计算机软硬件，电子产品，机电设备，中央空调，空调设备，自动化设备，仪器仪表；其他无需报经审批的一切合法项目。（上述经营范围不含国家法律法规规定禁止、限制和许可经营的项目。）

股权结构：公司系银江股份有限公司全资子公司。

## 第二节 投资方案

### 一、投资金额和出资方式

银江智慧交通拟出资 1500 万元，投资入股欧迈特。其中 176.4706 万计入欧迈特注册资本，其余 1323.5294 万元计入欧迈特资本公积金，增资后欧迈特注册资本变更为人民币 1176.4706 万元，银江智慧交通占增资后欧迈特 15% 的股权。

### 二、付款方式

欧迈特应于正式协议生效之日起五个工作日内，开立验资专户。银江智慧交通应自欧迈特开立验资专户之日起五个工作日内，将 1500 万元存入欧迈特开立的验资专户。自银江智慧交通将 1500 万元存入欧迈特验资专户之日起五个工作日内，欧迈特应聘请具有资格的验资机构对该次增资进行验资。

### 三、业绩承诺

欧迈特原股东（刘云平、马建平、刘世忠、周隆成）承诺：欧迈特 2011 年、2012 年、2013 年经审计后的扣非净利润分别不低于 1300 万、2300 万和 3600 万元。倘若欧迈特未达到相应年度预设的利润目标，则欧迈特原股东承诺将净利润差额补足。若欧迈特 2011 年至 2013 年三年的扣非净利润总额未达到预先设定利润目标的 80%，或三年中任意一年的扣非净利润总额未达到预先设定年度利润目标的 60%，则银江智慧交通有权要求欧迈特原股东回购银江智慧交通所持有欧迈特的全部或部分股份。

回购价格为银江智慧交通的投资金额加上年 10%（复利）的回报，并减去银江智慧交通已获得的历年欧迈特分红及若承诺利润数值未达到而补偿的金额。欧迈特原股东应无条件购买该出售的股权，并在收到银江智慧交通的有关通知后九十日内购买银江智慧交通所持的全部或部分欧迈特股权并向银江智慧交通全额支付股权转让价款。

如届时需要进行补偿，则欧迈特原股东应根据银江智慧交通的要求在相应年度的审计报告出具后三十个工作日内完成补偿。

#### 四、其他承诺

欧迈特原股东（刘云平、马建平、刘世忠、周隆成）承诺：在银江智慧交通增资入股后，欧迈特原股东或其关联方除欧迈特外不再从事与欧迈特相类似的或相关联的业务。若承诺人违反其承诺，致使欧迈特或银江智慧交通的利益受到损害的，欧迈特原股东应就欧迈特或银江智慧交通受到的损失承担连带赔偿责任。

#### 五、资金来源

本项目资金来自于杭州银江智慧交通技术有限公司自有资金，该自有资金来源于银江股份用于投资设立全资子公司银江智慧交通集团有限公司（筹）的超募资金 3000 万元。

#### 六、经营管理

本次增资完成后，欧迈特将成立新一届董事会和监事会，董事会由 5 名成员组成，监事会由 3 名成员组成。其中由银江智慧交通委派 1 名董事，1 名监事。双方承诺利用各自优势，充分发挥银江股份作为上市公司的品牌作用和强大的全国营销网络优势，整合各种资源，通过此次合作完善平安城市、轨道交通、高速公路城市交通等整体解决方案，达到共赢局面。

#### 七、增资入股完成后的股权结构

本次增资入股完成后，银江智慧交通持有欧迈特 15% 的股权，新的股权结构如下表所示：

序号	股东名称	出资额(万元)	比例 (%)
1	刘云平	510	43.35%
2	马建平	280	23.8%
3	周隆成	160	13.6%
4	刘世忠	50	4.25%
5	杭州银江智慧交通技术有限公司	176.4706	15%
合计		1176.4706	100%

### 第三节 项目实施的必要性和可行性分析

#### 一、项目实施的必要性

##### 1、视频监控系统在交通领域内应用广泛、前景向好且行业毛利率较高

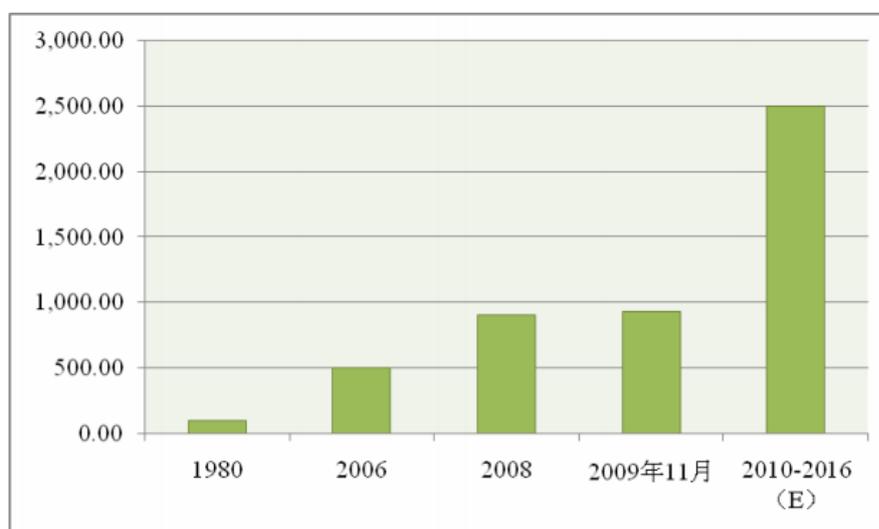
首先要说明的是，在轨道交通、城市智能交通、高速公路等领域的应用中，产品的定制化要求较高。以高速公路为例，由于各条高速公路在地形地貌、环境、线路布置、收费站设置等方面都具有各自不同的特点，需要提供经过专门设计的、与之相匹配的特殊解决方案，这就使得行业进入门槛相对更高，因而产品毛利率较高。

具体来看：

##### 1.1 轨道交通

近年来，随着我国城市化率的不断升高且进程加速，机动车数量增加迅猛，导致交通拥堵，我国多个大城市的机动车保有量已经逼近饱和，为缓解城市交通拥堵，发展轨道交通是根本出路。截至 2009 年底，我国已有 10 个城市开通了 31 条城市轨道交通线，运营里程达到 835.5 公里。目前，有约 27 个城市正在筹备建设城市轨道交通，其中 22 个城市的轨道交通建设规划已经获得国务院批复。至 2016 年，我国将新建轨道城市交通线路 89 条，总建设里程为 2500 公里，投资规模达到 9937.3 亿元。随着轨道交通建设投资规模的放大，未来轨道交通视频监控市场需求也将呈现持续增长的趋势。国内已有轨道交通运营里程及新建里程数预测如下：

1980-2016 年我国轨道交通运营里程及新建里程数预测（单位：公里）



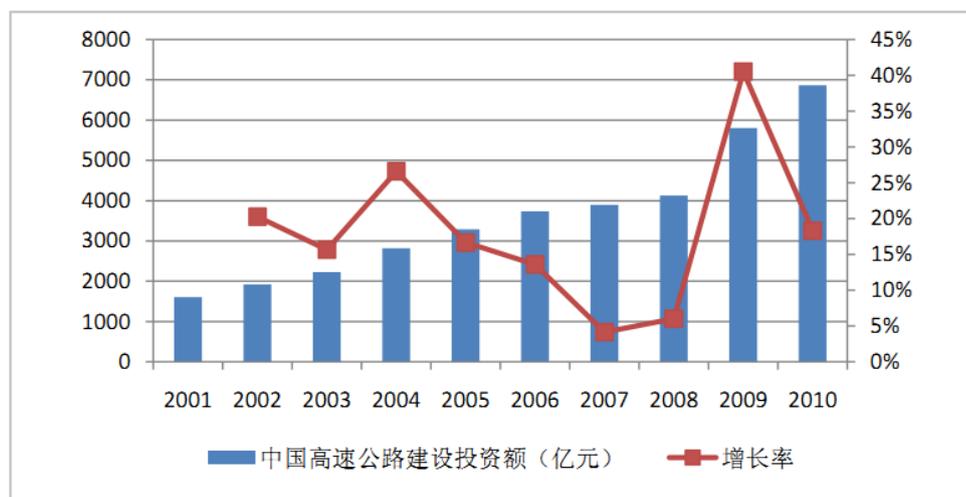
从轨道交通的投资构成来看，安防产品造价约占技术设备的 5%左右，按照 2010 年-2016 年投资规模 9937.3 亿元，可估算 2010 年-2016 年间，轨道交通建设对安防产品的需求为 223.59-249.43 亿元，平均每年 31.94-35.63 亿元。

## 1.2 城市智能交通

随着我国工业化进程的加快，大量人口涌进城市，交通问题日益突显。为了保证城市交通的正常运转，北京、深圳、南京、上海等城市，都纷纷建立了城市交通监控网。视频监控系统在城市道路监控中，主要是用于城市各路口的车流量统计、交通信号灯的切换、违章车辆的抓拍、交通事故的监控等等，负责将这些视频信息上传到交通监控指挥中心，以保证城市交通的正常运转。城市智能交通将成为视频监控行业重要需求方。保守估计，全国每年城市智能交通投资额 80 亿元左右，其中视频监控占比 30%左右，则城市智能交通对视频监控系统每年产生的市场需求大约为 24 亿元左右，折合视频传输系统市场份额为 6 亿元左右。

## 1.3 高速公路

近年国内高速公路投资量剧增，对视频监控行业带来的需求效应将在 2011 年开始释放，未来市场前景广阔。



根据国务院通过的《全国农村公路建设规划》，到 2010 年末，全国农村公路里程将达到 310 万公里；根据交通运输部的规划，“十一五”期间将新建高速公路 2.4 万公里，2010 年末高速公路总里程将达到 6.5 万公里。截至 2009 年 12 月 31 日，我国高速公路总里程数达 6.51 万公里，已经提前实现了国家既定的目标。

交通运输部《2010 年前三季度交通运输经济运行情况》显示，2010 年 1-9 月，我国完成高速公路投资 4798 亿元，同比增长 38.5%。2009 年以来，我国已

进入高速公路建设的投资高峰期。

按照交通部 2010 年总投资约 6862 亿元的计划估计，以机电建设占整个投资 5%的比例，可以得出整个机电市场规模约为 343 亿元，而监控系统在整个机电系统中的投资比重日益趋重，大约可以占 30%左右，由此可以推算出高速公路监控系统的下一轮市场规模将达到 102.9 亿元，由于视频传输系统占据视频监控系统 25%的份额，那么可以推算未来安防视频监控传输领域的投资额将达到 25.7 亿元。

根据中投顾问《2009-2012 年中国高速公路行业投资分析及前景预测报告》显示，中西部主要省份 2030 年前规划总里程合计 4.8 万公里，相当于在目前全国高速公路总里程数 6.51 万公里的基础上增加 74%。规划建设总里程表如下：

单位：公里

省区	高速公路规划里程	省区	高速公路规划里程
四川	8600	贵州	6851
河南	6840	山西	6160
湖北	6040	安徽	5500
陕西	8080		

国内部分省市“十二五”期间高速公路发展规划如下：

省市	“十二五”期间规划
贵州	新增 3000 公里
湖南	新增 6334 公里
吉林	新增 2935 公里
山东	山东高速公路将覆盖全省 95%以上的县、市、区，具备条件的行政村沥青或水泥路通村率将达到 100%
山西	新增 3300 公里
湖北	新增 4000 公里
广东	新增 1700 公里
重庆	新增 2000 公里
广西	新增 6000 公里

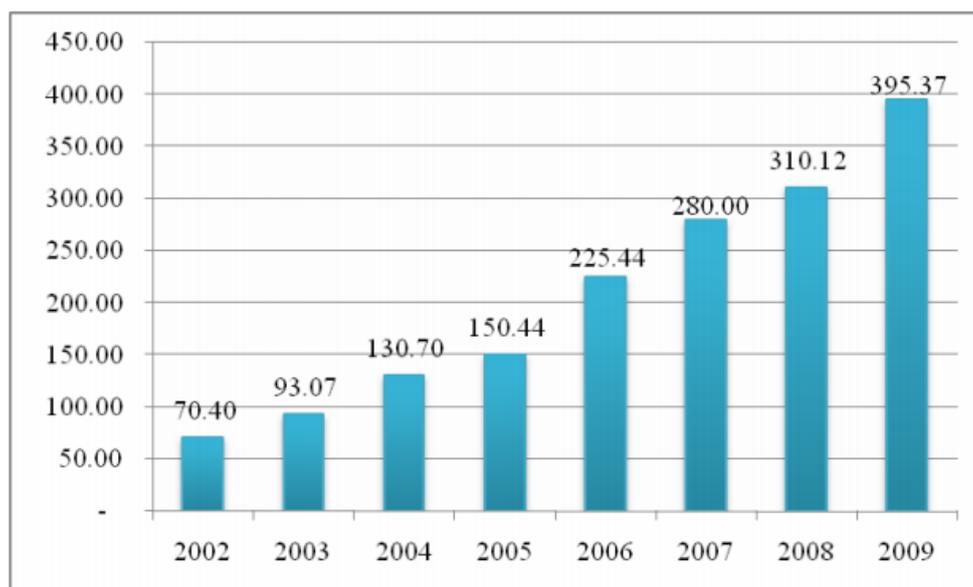
以上 9 个省市,规划的新增里程数就合计近 3 万公里,平均每年 6000 公里,是全国 2009 年新增里程数 4800 公里的 1.25 倍。从全国 34 个省份来看,规划新增里程数将远远超过每年 6000 公里的水平。

值得一提的是,高速公路细分为系统集成和设备供应两个领域,在设备供应上,由于使用环境对设备质量要求较为苛刻,促使产品技术含量较高,产品毛利率较高。

## 2、大行业层面,我国安防视频监控行业仍然处于高速增长的阶段

目前我国安防视频监控市场占安防市场的比例大约为 50%,已经成为安防产业的核心。中国经济的飞速发展和人民生活水平的逐步提高,使得安全防范意识得到越来越多的重视,视频监控作为安全防范工作的最有效手段,被广泛应用于平安城市建设、高速公路、轨道交通、城市交通、特种行业定制等诸多领域,从无到有快速成长为一个全新的产业市场。根据《安防行业“十二五”发展规划》制定的发展目标:到“十二五”末期实现产业规模翻一番的总体目标,年增长率达到 20%左右。根据 IMS Research 的预测,我国安防视频监控行业 2010 年的增长率将达到 20%以上,预计 2010 年~2014 年期间,该市场将以 20.20%的年复合增长率增长。

2002-2009 年 我国安防视频监控产品行业总产值 (单位: 万元)



我国经济快速发展,基建投资和内需扩大,带动高速公路、铁路、轨道交通、能源、水利等领域的安防建设步伐,不断催生新的市场需求;此外,随着“平安城市”建设的深入,“报警与联网”建设向二、三级城市甚至农村转移,带动形

成新的市场。我国安防视频监控行业受到政策面、需求面的刺激和拉动，高速增长仍是行业持续的话题。

### 3、目标公司分析

#### 3.1 产品

欧迈特产品定位于恶劣现场环境的光纤数据传输、视频监控传输方面的应用。可广泛使用在交通、电力、公安、煤炭、水利、铁路、冶金、军队、石油石化、民航等行业，以及恶劣环境下工业自动化和过程控制等方面。目前欧迈特主要以智能交通（包括高速公路、轨道交通和城市交通）为主，电力（包括电力配网及风电等）、煤炭、水利、公安等行业为辅，产品也应用到铁路、冶金、军队等方面。许多欧迈特非主流行业的用户直接主动联系并订购产品说明欧迈特产品行业应用的广泛性。

欧迈特产品主要分为以下四类：



#### A、工业数据光端机系列

低速异步串口数据的光传输产品，最初应用于配网自动化，后来逐步在工业控制自动化领域广泛应用。如城市道路交通的控制信号传输。

- ☆ Omate1000 工业级光电转换器系列
- ☆ Omate1100 工业级百兆光纤收发器系列
- ☆ Omate1100P 工业级百兆光纤收发器

- ☆ Omate1200 工业级千兆光纤收发器
- ☆ Omate2000 工业级总线型数据光端机系列（含网管）
- ☆ Omate3000 工业级以太网数据光端机系列（含网管）
- ☆ Omate4000 工业级综合数据光端机系列（含网管）
- ☆ Omate T106/108 工业级串口服务器（含网管）

## B、工业数字视频系列

工业等级的数字视频光传输系列产品，包括基于压缩与非压缩产品，广泛应用于视频监控领域，如平安城市。

- ☆ Omate-1V 工业级视频光端机系列
- ☆ Omate-8V 工业级视频光端机系列
- ☆ Omate-10V 工业级视频光端机系列
- ☆ Omate-16V 工业级视频光端机系列
- ☆ Omate/TR-4V 工业级双向视频光端机系列
- ☆ Omate/TR-8V 工业级双向视频光端机系列
- ☆ Omate-10 工业级节点式视频光端机系列（分有无光保护）
- ☆ Omate-16 工业级节点式视频光端机系列（分有无光保护）
- ☆ OmateV-RPT 视频中继机
- ☆ OmateV 网管系统（Omate-1V 除外）

## C、工业以太网交换机系列

工业等级的高速以太网数据的传输，广泛应用于工业控制与视频传输市场，主要应用于城市智能交通、轨道交通、高速公路、煤矿等行业。

- ◆ Omate 6000 百兆系列
  - ☆ Omate 6100 工业以太网交换机系列（分 5、8 口等）
  - ☆ Omate 6200 工业以太网交换机系列（含网管）
  - ☆ Omate 6300 工业以太网交换机系列（含网管，分 8、19 口等）
  - ☆ Omate 6310P 工业以太网交换机系列（含网管）
  - ☆ Omate 6300M 工业以太网交换机（含网管，模块化）
- ◆ Omate 8000 百兆系列
  - ☆ Omate 8000 工业以太网交换机（集合 Omate 6000 和 Omate 2000 功能，带公务电话，停产）
- ◆ GOE200 千兆系列（含网管）
  - ☆ GOE210 工业以太网交换机系列

- ☆ GOE219 工业以太网交换机系列
- ☆ GOE220 工业以太网交换机系列
- ◆ 定制产品（含网管）
  - ☆ Omate 6000-A 煤炭专用工业以太网交换机（裸板）
  - ☆ Omate 6000-B 工业以太网交换机（裸板）
  - ☆ Omate 6000-D 工业以太网交换机（裸板）
  - ☆ Omate 6000-E 车载专用工业以太网交换机系列
  - ☆ 航天专用以太网交换机（合作）

#### D、数字光网络综合传输平台

主要针对高速公路监控、收费、通信等传输平台，逐步可向平安城市扩展。

- ☆ MMoIP-L16
- ☆ MMoIP-R06（模块化）
- ☆ MMoIP-R04
- ☆ Omate 光网络多媒体业务管理平台（分接入系统和联网系统二大部分）

#### 3.2 无形资产：

##### 1. 软件著作权

- |                                    |                  |
|------------------------------------|------------------|
| 1) Omate JIFFYRING 协议系统软件 V1.0     | 登记号：2009SR038503 |
| 2) GOE210 web 网络管理系统软件 V1.0        | 登记号：2009SR038502 |
| 3) Omate6320-8E web 网络管理系统软件 V1.0  | 登记号：2009SR038501 |
| 4) Omate SNMP 协议实用程序软件 V1.0        | 登记号：2009SR038500 |
| 5) GOE226 web 网络管理系统软件 V1.0        | 登记号：2009SR038499 |
| 6) Omate6320-16E web 网络管理系统软件 V1.0 | 登记号：2009SR038498 |
| 7) Omate OPC 服务器系统软件 V1.0          | 登记号：2009SR038497 |

##### 2. 软件产品

- |                                    |                    |
|------------------------------------|--------------------|
| 1) Omate OPC 服务器系统软件 V1.0          | 证书编号：DGY-2011-0103 |
| 2) Omate JIFFYRING 协议系统软件 V1.0     | 证书编号：DGY-2011-0102 |
| 3) GOE226 web 网络管理系统软件 V1.0        | 证书编号：DGY-2011-0101 |
| 4) GOE210 web 网络管理系统软件 V1.0        | 证书编号：DGY-2011-0100 |
| 5) Omate6320-8E web 网络管理系统软件 V1.0  | 证书编号：DGY-2011-0099 |
| 6) Omate6320-16E web 网络管理系统软件 V1.0 | 证书编号：DGY-2011-0098 |
| 7) Omate SNMP 协议实用程序软件 V1.0        | 证书编号：DGY-2010-0038 |

### 3. 专利

- 1) 实用新型专利：一体化铝壳体机箱 专利号：ZL201020105088.0
- 2) 外观专利：独立式工业通信设备 专利号：ZL200930383404.3

### 4. 质量体系认证：

ISO9001：2008

### 5. 国际认证

FCC、CE、KEMA

### 6. 商标

Omate、 已获得证书

### 7. 其他资质及荣誉

北京市高新技术企业

中关村高新技术企业

海淀区创新企业

已获得 2011 年度北京市科技型企业技术创新基金支持

## 3.3 欧迈特优势：

### 3.3.1 技术优势

#### A、JIFFY RING 瞬间环网冗余技术

此为工业传输设备的关键技术指标之一，直接体现在系统传输故障时，业务的迅速恢复能力。欧迈特自主知识产权的 JIFFY RING 瞬间环网冗余技术，达到了业界的领先水平，在环网链路故障时，传输系统在 18ms 内自动恢复。从而大大提升了传输系统的可靠性及最大限度减小了因链路故障对业务的影响。该技术广泛应用在 Omate 工业以太网交换机、MMoIP 综合传输系统等产品中。

#### B、模块化设计及电源管理技术

此为工业设备的难题和核心技术之一。模块化设计是为了满足工业产品对实际应用的多样性需求，以及生产和维修的便利。伴随的是模块化的实现、电源管理和散热技术难题。通过多年的实践积累，欧迈特公司逐步解决并掌握了这方面的技术，并在 Omate 工业以太网交换机、MMoIP 综合传输系统、Omate 视频光端机等产品中广泛采用。

#### C、多项技术的掌握

无风扇散热处理技术、FPGA 技术、ARM 技术、TMS 技术、C++.net 高级编程技术、工业级电路板设计技术。

#### D、定制产品能力

结合某些特殊行业要求的定制产品，可能会引领该行业改变传统的数据传输方式并成为公司业绩及利润新的增长点。如煤炭行业，特别是井下的本质安全及防爆以太网交换机（需和系统集成商产品配套通过行业检测）；对综合环境条件要求极为严苛并合作研发的航天级以太网交换机；对抗振等要求很高的车载以太网交换机；以及风电特别要求的光口冗余且带 VLAN 的光纤收发器等等，使得欧迈特产品在市场上更具特点和竞争力。

#### E、多种领先技术的结合优势

国内较长时间从事自主研发系列工业以太网交换机的厂家并不多，而从事视频监控产品研发的厂家又不具备工业以太网交换机的技术实力，欧迈特正好将工业以太网传输平台和视频监控系统真正有机结合并形成系列产品，很好满足了用户的实际需要。

### 3.3.2 管理优势

#### A、财务结构良好、可预期

公司现金流管理水平较高。公司成立至今，业务高速增长，未有银行借款，其流动资金来源均为公司净利润累积。

公司成本控制、营销费用与管理费用控制力量较强，毛利水平高达 65%左右，营销费用率为 10%左右，管理费用率为 15%，强于同行水平。

公司项目储备较多，从项目接触到招标完成到合同签订，通常需要 1 年左右时间，通过项目储备与中标项目可预期其收入水平。

#### B、较强的营销管理能力

2011 年预计公司销售人员人均年合同额应在 400 万左右，远高于行业平均水平。公司制定了完善的销售与市场管理制度体系，严控中间“灰色”部分，营销人员流动率较低。

#### C、较好的研发管理能力与人才结构

公司形成了以产品专业化和系统化的研发分工体系，研发项目管理水平逐步提升，并形成了较强的平台技术积累能力，在硬件、软件、系统架构的研发设计方面拥有较好的研发人才团队以及人才储备。

## 二、项目实施的可行性

可行性主要体现在以下两个方面：

### 1、迎合了银江股份战略发展的需要

基于对我国视频传输行业未来向好发展的判断，银江智慧交通投资进入视频传输产品领域，积极布局产业链，整合上游资源，是银江股份的战略发展方向。

### 2、目标公司资产与管理架构优化的可行性

截至 2011 年 11 月，银江股份已经收购了北京四海商达科技发展有限公司、浙江浙大健康管理有限公司、浙江广海立信科技有限公司和上海济祥智能交通科技有限公司，并在收购之后顺利进行了整合，因而具备进行企业并购后整合的经验和力量。银江智慧交通在借鉴银江股份在上述项目中的收购经验基础上，优化欧迈特的资产与管理架构，具备较强可行性。

在银江智慧交通增资入股欧迈特之后，银江智慧交通将与欧迈特形成优势互补，共同致力于智能交通行业的发展，进一步促进其技术优势转化为市场优势，促成技术、市场和资本的有机结合，为股东创造价值。

## 第四节 项目效益分析

### 一、经营情况预测

银江智慧交通在完成增资入股欧迈特后，除在资金和管理上对其进行支持外，还将利用银江股份的相关资质、渠道及技术研发能力使欧迈特发挥在技术上的优势，使其在经营上取得实质性的发展。对欧迈特未来3年的主要经营指标预测如下：

#### 欧迈特经营业绩预测

单位：万元

项目/年度	2011年	2012年	2013年
主营业务收入	4100	7200	11300
净利润	1300	2300	3600

欧迈特2011年1-9月审计报告显示：公司前三季度实现营业收入1967万元，实现净利润378.9万元，分别占全年预测目标的48%和30%，根据欧迈特的实际经营情况和业务结构，我们预期2011年，欧迈特能够完成1300万至1400万的净利润，主要原因和依据有以下几点：

#### 1、欧迈特业务发展具有季节性特点

公司主营工业级以太网交换、数字视频、数字光网络综合传输与交换技术的研发、生产、销售、服务等业务，公司产品广泛使用在交通、电力、公安、煤炭、水利、铁路、冶金、军队、石油石化、民航等行业，整体来看，公司所属行业季节性波动明显，特别是今年高速公路市场实施周期有所放缓，其合同将集中于第4季度实施，考虑2011年公司销售收入大幅增长的因素，预计2011年第四季度的销售收入占全年的比重将超过55%。

#### 2、财务预期具有实际数据支持

(1) 预计10月份可确认的新增销售收入约为850万，税后利润新增约为400万（大部分已经得到确认），累计销售额为2820万元，累计税后利润约可达780万。从10月上半月经营情况来看，10月份业绩已明显提升。

(2) 除 10 月份可确认新增销售收入外，还有较多的正在实施并等待验收的合同金额。预计全年可完成销售收入 4500 万左右，公司截止于 9 月底已签订合同金额约为 3100 万，公司已中标待签合同为 3200 万元，全年预计签订合同金额超过 6500 万，为此从合同额来看，今年完成其销售收入及净利润目标是具有实际数据保证的。

### 3、公司所处行业准入门槛和公司自身技术实力保证年内目标能顺利完成

欧迈特所处市场的进入门槛较高，特别是在高速公路与轨道交通领域，需要大量的业绩实力证明，也需要长时间的积累口碑效应，经长期的市场经营，公司 2011 年进入了主流设备厂商的行列，为多省高速公路机电集成招标中列为的优选或推荐品牌，为此 2011 年公司将进入高速增长拐点。

公司主流的技术方向为，工业以太网及网络视频压缩技术，适应了高速公路视频监控互联互通的要求，是未来建设的主流方向，同时也适应了城市智能交通的高清应用，为此近年来应可较程度的保持其增长趋势。

从以上几方面来看，公司顺利完成 2011 年以及未来几年的经营预测目标不存在障碍。欧迈特公司是视频传输设备制造商，整个产业链在未来五年内处于高速发展阶段，从市场占有率分析，欧迈特公司可以完成未来三年的财务预期。欧迈特公司通过科学管理、合理经营、产品整合，在未来三年内，公司规模、营业收入、盈利能力均能实现较大的突破。

## 二、投资效益分析

1、欧迈特预计未来可保持较高速增长，从投资协议所承诺的扣非利润来看 2011 年 1300 万元，2012 年 2300 万元，2013 年 3600 万元利润，3 年复合增长率超过 60%。原股东在回购条款里做出经营承诺，降低了欧迈特公司经营带来的投资的风险，按照欧迈特公司盈利预期分析，本次投资资金回收期仅为 3.1 年。参考同行业的上市公司，市盈率均处在较高水平。以中威电子为例，动态市盈率为 50.4 倍（统计时间为 2011 年 10 月上旬），而欧迈特按照实际估值 8500 万计算，2011 年动态市盈率约为 6.5 倍，同行业相比较而言，欧迈特公司的实际估值并不算高。

2、欧迈特市场结构较好，其产品所针对的细分市场，如高速公路、城市智能交通、轨道交通等市场，其宏观上市场需求的年复合增长率都将超过 25%，可望达到 30%的水平。同时，公司在高速公路视频传输市场估计今年可望排名前三名。

3、欧迈特拥有工业以太网以及基于光纤与网络的视频传输的两大核心技术体系，具有较强的创新能力。公司在两大核心技术的基础上，进行行业应用方案的整合，所推出的数据光网络传输系统（MMoIP）已为多省高速公路机电集成招标中列为的优选或推荐品牌。

4、银江智慧交通对欧迈特的投资，具有较强的战略价值，主要是欧迈特拥有的核心技术可与公司智能交通业务进行横向合作，促进双方行业解决方案的融合，共同提升竞争力。一方面，可以保证“银江智慧城市”解决方案传输领域的技术和产品优势。另一方面，整合双方优势，有望拓展高速公路机电系统集成和轨道交通系统集成等其他方面市场机会，实现更大的回报。

综上所述，银江股份全资子公司银江智慧交通出资 1500 万完成该项目的投资，具有较高战略投资意义，同时具备良好的财务投资回报。

## 第五节 项目风险分析

### 一、整合风险

本次增资入股完成后，银江智慧交通将在管理、市场、技术等方面为欧迈特提供支持，同时，双方在城市智能交通、平安城市、高速公路机电系统集成、轨道交通系统集成等项目的开发上存在较大的合作空间。但是，双方存在不能快速资源有效整合的可能性。

对此，银江智慧交通在交易完成后，将保持欧迈特公司现有管理层的稳定。双方将积极对接，降低整合过程中可能遇到的阻力。

### 二、市场波动风险

根据中国安全防范产品行业协会的预测，未来 5-10 年将是中国安防行业“成长期的高级阶段”，到“十二五”末期年增长率将达到 20%左右。但是也不排除因宏观经济等外部因素发生变化而造成国家相关产业政策变化、下游市场需求发生变化从而导致发行人所在行业发生相应波动的风险。

银江智慧交通将协助欧迈特加大自主研发、提升企业自身管理水平、提高产品质量、降低成本、扩大市场份额、培育品牌影响力等多项措施提高自身抵御风险的能力。

### 三、人员流失风险

公司的高管、核心技术人员及其研发的核心技术无疑为公司核心竞争力的主要来源。公司的发展很大程度上依赖于上述人员。而本次银江智慧交通入股欧迈特公司后，欧迈特公司存在核心人员流失、核心技术泄密的风险。

为此，银江智慧交通将要求欧迈特公司各核心人员出具《竞业禁止承诺函》，且由于公司关键人员均为公司股东，总体而言，风险可控。另外，银江智慧交通将协助欧迈特公司建立和规范人事管理制度，定期参与市场薪酬调研，制定具有吸引力的薪酬体系；依法缴纳社保，为员工提供完善的福利待遇；为员工规划职业发展生涯并建立渐进式培训体系、建立以人为本的企业文化、科学合理地评判员工业绩；条件合适时候对非股东核心人员进行股权激励。

## 第六节 项目实施计划

### 一、项目管理

本次增资入股完成后，欧迈特将成立新一届董事会和监事会，董事会由 5 名成员组成，监事会由 3 名成员组成。其中由银江智慧交通委派 1 名董事，1 名监事。欧迈特的现有管理团队将继续保持基本稳定，日常经营管理活动仍将由现管理团队负责。完成本次投资后，银江智慧交通将进一步优化自身的产业链结构，积极组建上游核心产品体系，为未来银江智慧交通的智能交通整体解决方案提供相关产品，进一步加强银江智慧交通的核心技术。同时，在高速公路、轨道交通领域，银江智慧交通与欧迈特将共同合作，进一步提升欧迈特在综合传输系统的技术产品优势和应用优势，未来双方也将共同参与高速公路机电系统集成、地铁车厢的乘客发布系统和播放系统等项目。总体上，在完成本次增资后，银江智慧交通将与欧迈特公司就管理、技术、市场的协同等问题进行深入交流和沟通，以最大程度地实现其规范管理，业务和资源进行全面有效整合，发挥在市场和研发上的协同效应，促进并推动欧迈特的快速发展，实现投资的良好回报。

### 二、项目准备情况

为使项目顺利实施，银江智慧交通已在业务、技术、人员、管理方面进行了必要的准备。银江智慧交通将逐步吸收和消化欧迈特公司的技术积累，促成双方技术人员之间的对接和交流，落地欧迈特产品的广泛应用。为保证双方人员对接和项目合作的顺利完成，银江智慧交通和欧迈特将分别就项目管理经验、市场开发经验和研究开发经验进行培训。

本项目准备情况良好，各项资源均已准备到位。

## 第七节 报告结论

综合上述分析，银江股份成功上市后，资本实力、管理水平和品牌影响力都得到了较大提升。新成立的智慧交通公司致力于智慧交通的行业发展，专注于交通智能化业务的设计规划及行业整体解决方案的提供。公司围绕主营业务，大力发展城市交通、高速交通、轨道交通相关业务，通过对行业内相关企业的投资并购，对上、下游产业链进行整合，实现银江智能交通的战略布局和产业链升级，促使银江智慧交通获得快速、稳健的发展。

本项目中，依托于对我国智能交通行业和安防视频监控行业未来高速增长预期，作为银江股份的全资子公司，银江智慧交通积极对产业链实施战略布局，整合上游资源。本项目实施后，通过内部整合、资源共享等手段，能够切实有效提高资金的使用效率，实现较好的投资回报，因此本项目具有必要性和可行性。公司应当及早实施该项目。