

# 商丘锻造项目 商业计划书

xx（集团）有限公司

## 报告说明

在采石过程中，人类发现了纯的金属。由于金、银、铜具有相对惰性的化学性质，最先被人类发现并使用。大约公元前 9000 年，人类开始锻造纯银和纯铜，前期的锻造品主要以小型装饰品为主，后期随着纯金属增多，也开始锻造一些工具，主要以纯铜为主。但在那个时代，石器依然是主导性生产工具，锻造的纯金属工具量非常少。无论如何，锻造自然金属的活动丰富了人类对金属的认识。陶窑的出现提供了高温和还原性气氛，促进冶金业发展。制陶业的发展为锻造铺垫了先决条件。早在旧石器时代，人类除了打磨石器作为工具之外，还发展出了另一项技能——制陶，伴随陶器制造所产生的陶窑，早在公元前 6000 年就可以达到 900 摄氏度以上的高温，并提供了 CO 还原性气氛。人类早期使用的燃质主要是木材，在氧气不充分的环境下，木材高温燃烧所产生的气态 CO 可以将黏土中红色的氧化铁（ $Fe_2O_3$ ）还原成黑色的四氧化三铁（ $Fe_3O_4$ ）。冶金的发现是一个漫长的过程，人类从用石器做饰品到提炼出第一颗纯铜用了五六千年的时间。

根据谨慎财务估算，项目总投资 40378.09 万元，其中：建设投资 33733.92 万元，占项目总投资的 83.55%；建设期利息 426.31 万元，占项目总投资的 1.06%；流动资金 6217.86 万元，占项目总投资的 15.40%。

项目正常运营每年营业收入 68200.00 万元，综合总成本费用 56731.94 万元，净利润 8366.06 万元，财务内部收益率 14.89%，财务净现值 6925.16 万元，全部投资回收期 6.34 年。本期项目具有较强的财务盈利能力，其财务净现值良好，投资回收期合理。

本期项目技术上可行、经济上合理，投资方向正确，资本结构合理，技术方案设计优良。本期项目的投资建设和实施无论是经济效益、社会效益等方面都是积极可行的。

本报告基于可信的公开资料，参考行业研究模型，旨在对项目进行合理的逻辑分析研究。本报告仅作为投资参考或作为参考范文模板用途。

# 目录

第一章 项目基本情况 .....	9
一、项目提出的理由 .....	9
二、项目概述 .....	9
三、项目总投资及资金构成 .....	11
四、资金筹措方案 .....	11
五、项目预期经济效益规划目标 .....	11
六、项目建设进度规划 .....	12
七、研究结论 .....	12
八、主要经济指标一览表 .....	12
主要经济指标一览表 .....	12
第二章 项目建设背景、必要性 .....	14
一、二战结束后大国争相发展大型模锻压机 .....	14
二、我国锻造工业发展定位高，发展快 .....	14
三、着力打造开放前沿发展先行区 .....	15
四、着力打造产业转移转型示范区 .....	16
第三章 建设单位基本情况 .....	19
一、公司基本信息 .....	19
二、公司简介 .....	19
三、公司竞争优势 .....	20
四、公司主要财务数据 .....	21
公司合并资产负债表主要数据 .....	21

公司合并利润表主要数据 .....	21
五、 核心人员介绍 .....	21
六、 经营宗旨 .....	22
七、 公司发展规划 .....	23
<b>第四章 市场预测 .....</b>	<b>24</b>
一、 锻造行业高壁垒四：军工配套企业资质壁垒 .....	24
二、 锻造行业高壁垒一：市场壁垒 .....	24
三、 我国锻造“十三五”期间发展迅速 .....	25
<b>第五章 运营模式分析 .....</b>	<b>27</b>
一、 公司经营宗旨 .....	27
二、 公司的目标、主要职责 .....	27
三、 各部门职责及权限 .....	28
四、 财务会计制度 .....	30
<b>第六章 创新驱动 .....</b>	<b>33</b>
一、 企业技术研发分析 .....	33
二、 项目技术工艺分析 .....	34
三、 质量管理 .....	35
四、 创新发展总结 .....	36
<b>第七章 发展规划分析 .....</b>	<b>37</b>
一、 公司发展规划 .....	37
二、 保障措施 .....	37

第八章 法人治理结构 .....	39
一、 股东权利及义务 .....	39
二、 董事 .....	40
三、 高级管理人员 .....	43
四、 监事 .....	44
第九章 <b>SWOT</b> 分析 .....	47
一、 优势分析 (S) .....	47
二、 劣势分析 (W) .....	48
三、 机会分析 (O) .....	48
四、 威胁分析 (T) .....	49
第十章 项目风险分析 .....	53
一、 项目风险分析 .....	53
二、 公司竞争劣势 .....	56
第十一章 进度计划 .....	57
一、 项目进度安排 .....	57
项目实施进度计划一览表 .....	57
二、 项目实施保障措施 .....	57
第十二章 建筑工程说明 .....	59
一、 项目工程设计总体要求 .....	59
二、 建设方案 .....	60
三、 建筑工程建设指标 .....	60

建筑工程投资一览表 .....	61
<b>第十三章 建设方案与产品规划 .....</b>	<b>62</b>
一、建设规模及主要建设内容.....	62
二、产品规划方案及生产纲领.....	62
产品规划方案一览表 .....	62
<b>第十四章 投资估算及资金筹措 .....</b>	<b>64</b>
一、编制说明 .....	64
二、建设投资 .....	64
建筑工程投资一览表 .....	65
主要设备购置一览表 .....	66
建设投资估算表.....	66
三、建设期利息 .....	67
建设期利息估算表 .....	67
固定资产投资估算表 .....	68
四、流动资金 .....	68
流动资金估算表.....	68
五、项目总投资 .....	69
总投资及构成一览表 .....	69
六、资金筹措与投资计划 .....	70
项目投资计划与资金筹措一览表.....	70
<b>第十五章 经济效益分析 .....</b>	<b>72</b>
一、基本假设及基础参数选取.....	72

二、经济评价财务测算 .....	72
营业收入、税金及附加和增值税估算表 .....	72
综合总成本费用估算表 .....	73
利润及利润分配表 .....	74
三、项目盈利能力分析 .....	75
项目投资现金流量表 .....	76
四、财务生存能力分析 .....	77
五、偿债能力分析 .....	77
借款还本付息计划表 .....	78
六、经济评价结论 .....	78
<b>第十六章 项目总结分析 .....</b>	<b>79</b>
<b>第十七章 附表附录 .....</b>	<b>80</b>
建设投资估算表 .....	80
建设期利息估算表 .....	80
固定资产投资估算表 .....	81
流动资金估算表 .....	81
总投资及构成一览表 .....	82
项目投资计划与资金筹措一览表 .....	83
营业收入、税金及附加和增值税估算表 .....	83
综合总成本费用估算表 .....	84
固定资产折旧费估算表 .....	84
无形资产和其他资产摊销估算表 .....	85
利润及利润分配表 .....	85

项目投资现金流量表 .....	86
-----------------	----



# 第一章 项目基本情况

## 一、项目提出的理由

美国最先制造万吨以上锻造设备，大型锻造设备备受美、苏、德、法、捷克斯洛伐克等制造业强国重视。1893年，美国伯利恒钢铁公司制造出世界首台万吨自由锻造水压机，苏、德随即跟上步伐。20世纪初，随着重型机械设备的不断发展，水压机的吨位迅速提高。在1905年首次出现以油为工作介质的油压机，性能得到进一步改善。1934年，前苏联在新克拉玛托尔斯克重型机械厂（NKMZ）建成了第一台10000吨的水压机。同年，德国研制成功7000吨模锻液压机。此后，德国在1944年前相继制造了30000吨模锻水压机1台、15000吨模锻水压机3台。

## 二、项目概述

### （一）项目基本情况

- 1、项目名称：商丘锻造项目
- 2、承办单位名称：xx（集团）有限公司
- 3、项目性质：扩建
- 4、项目建设地点：xx园区
- 5、项目联系人：田xx

### （二）主办单位基本情况

展望未来，公司将围绕企业发展目标的实现，在“梦想、责任、忠诚、一流”核心价值观的指引下，围绕业务体系、管控体系和人才队伍体系重塑，推动体制机制改革和管理及业务模式的创新，加强团队能力建设，提升核心竞争力，努力把公司打造成为国内一流的供应链管理平台。

公司以负责任的方式为消费者提供符合法律规定与标准要求的产品。在提供产品的过程中，综合考虑其对消费者的影响，确保产品安

全。积极与消费者沟通，向消费者公开产品安全风险评估结果，努力维护消费者合法权益。公司加大科技创新力度，持续推进产品升级，为行业提供先进适用的解决方案，为社会提供安全、可靠、优质的产品和服务。

公司自成立以来，坚持“品牌化、规模化、专业化”的发展道路。以人为本，强调服务，一直秉承“追求客户最大满意度”的原则。多年来公司坚持不懈推进战略转型和管理变革，实现了企业持续、健康、快速发展。未来我司将继续以“客户第一，质量第一，信誉第一”为原则，在产品质量上精益求精，追求完美，对客户以诚相待，互动双赢。

面对宏观经济增速放缓、结构调整的新常态，公司在企业法人治理机构、企业文化、质量管理体系等方面着力探索，提升企业综合实力，配合产业供给侧结构改革。同时，公司注重履行社会责任所带来的发展机遇，积极践行“责任、人本、和谐、感恩”的核心价值观。多年来，公司一直坚持坚持以诚信经营来赢得信任。

### （三）项目建设选址及用地规模

本期项目选址位于 xx 园区，占地面积约 87.00 亩。项目拟定建设区域地理位置优越，交通便利，规划电力、给排水、通讯等公用设施条件完备，非常适宜本期项目建设。

当今世界正经历百年未有之大变局，新冠肺炎疫情影响广泛深远。我国发展仍然处于重要战略机遇期，继续发展具有多方面优势和条件。从全省来看，河南省在全国发展大局中的地位不断提升，经济长期稳中向好的基本面没有改变，内生动力、市场潜力、要素支撑依然强劲有力，正处在转变发展方式、优化经济结构、转换增长动力、实现由大到强的关键时期。黄河流域生态保护和高质量发展与新时期促进中部地区崛起等一系列国家支持河南发展的重大战略、重大政策相继落地实施，连通境内外、辐射东中西的物流通道枢纽加速形成，战略叠加效应、政策集成效应、发展协同效应将会持续释放，全省发展的战略机会窗口将全面开启。从商丘自身来看，我市即将与全国、全省同步实现全面建成小康社会，全市工业化进入中后期，城镇化进入加速

发展期，市场化进入深化改革期。我市具有底蕴深厚的历史文化优势、四通八达的交通枢纽优势、物华天宝的资源优势、强大的人力资源优势、适宜产业布局的区域中心城市优势、链条完整的产业发展优势、重厚多君子的人文优势和“马上办抓落实”的作风优势，进一步推动我市高质量发展更具有强劲韧性。同时，我们也要清醒认识到，我市发展水平与全国、全省的差距比较大，人均水平还不高，科技创新能力还不足，要素瓶颈依然存在，一些地方社会治理工作还有弱项。我市要在 2035 年与全国、全省同步基本实现社会主义现代化宏伟目标，还需要付出长期艰苦的努力。面向未来，只要我们切实增强机遇意识，坚持发展第一要务不动摇，坚持稳中求进总基调，保持战略定力，在危机中育先机、于变局中开新局，就一定能更加有效地破解发展难题，走出一条高质量发展的新路子，开创现代化商丘建设新局面。

#### （四）产品规划方案

根据项目建设规划，达产年产品规划设计方案为：xx 件锻件/年。

### 三、项目总投资及资金构成

本期项目总投资包括建设投资、建设期利息和流动资金。根据谨慎财务估算，项目总投资 40378.09 万元，其中：建设投资 33733.92 万元，占项目总投资的 83.55%；建设期利息 426.31 万元，占项目总投资的 1.06%；流动资金 6217.86 万元，占项目总投资的 15.40%。

### 四、资金筹措方案

#### （一）项目资本金筹措方案

项目总投资 40378.09 万元，根据资金筹措方案，xx（集团）有限公司计划自筹资金（资本金）22977.74 万元。

#### （二）申请银行借款方案

根据谨慎财务测算，本期工程项目申请银行借款总额 17400.35 万元。

### 五、项目预期经济效益规划目标

- 1、项目达产年预期营业收入 (SP): 68200.00 万元。
- 2、年综合总成本费用 (TC): 56731.94 万元。
- 3、项目达产年净利润 (NP): 8366.06 万元。
- 4、财务内部收益率 (FIRR): 14.89%。
- 5、全部投资回收期 (Pt): 6.34 年 (含建设期 12 个月)。
- 6、达产年盈亏平衡点 (BEP): 28597.98 万元 (产值)。

## 六、项目建设进度规划

项目计划从可行性研究报告的编制到工程竣工验收、投产运营共需 12 个月的时间。

## 七、研究结论

该项目的建设符合国家产业政策；同时项目的技术含量较高，其建设是必要的；该项目市场前景较好；该项目外部配套条件齐备，可以满足生产要求；财务分析表明，该项目具有一定盈利能力。综上，该项目建设条件具备，经济效益较好，其建设是可行的。

## 八、主要经济指标一览表

主要经济指标一览表

序号	项目	单位	指标	备注
1	占地面积	m <sup>2</sup>	58000.00	约 87.00 亩
1.1	总建筑面积	m <sup>2</sup>	110007.07	
1.2	基底面积	m <sup>2</sup>	37120.00	
1.3	投资强度	万元/亩	370.55	
2	总投资	万元	40378.09	
2.1	建设投资	万元	33733.92	
2.1.1	工程费用	万元	29491.94	
2.1.2	其他费用	万元	3546.48	

2.1.3	预备费	万元	695.50	
2.2	建设期利息	万元	426.31	
2.3	流动资金	万元	6217.86	
3	资金筹措	万元	40378.09	
3.1	自筹资金	万元	22977.74	
3.2	银行贷款	万元	17400.35	
4	营业收入	万元	68200.00	正常运营年份
5	总成本费用	万元	56731.94	" "
6	利润总额	万元	11154.74	" "
7	净利润	万元	8366.06	" "
8	所得税	万元	2788.68	" "
9	增值税	万元	2611.02	" "
10	税金及附加	万元	313.32	" "
11	纳税总额	万元	5713.02	" "
12	工业增加值	万元	20671.17	" "
13	盈亏平衡点	万元	28597.98	产值
14	回收期	年	6.34	
15	内部收益率		14.89%	所得税后
16	财务净现值	万元	6925.16	所得税后

## 第二章 项目建设背景、必要性

### 一、二战结束后大国争相发展大型模锻压机

1945 年二战结束后，美、苏两国开始意识到大型模锻压机的重要性，以战争赔偿的理由拆走了德国的 4 台模锻液压机，美国拆走 2 台 15000 吨模锻液压机，前苏联拆走 15000 吨及 30000 吨模锻液压机各 1 台。这些设备也成为美、苏两国制造超大型模锻压机的技术基础。1947 年，国民党政府也以战争赔偿的理由从日本拆回 5 台 1000-3000 吨级水压机，这些水压机作为“战利品”，后来成为新中国锻造装备发展的起点。

二战结束后各国锻造设备得到快速发展，1950 年，美国开始实施“空军重型压机计划”（TheAirForceHeavyPressProgram），决定由联邦政府出资建造两台世界最大的 45000 吨和两台 31500 吨模锻压机。1955 年，美国梅斯塔（MESTA）重型机器厂为美国铝业（Alcoa）建造了 1 台 45000 吨模锻压机和 1 台 31500 吨模锻压机。同年，美国劳威（LOEWY）公司也为威曼高登（Wyman-Gordon）建成了 1 台 45000 吨模锻压机和 1 台 31500 吨模锻压机。这 4 台大型模锻压机为美国后来称霸世界航空工业奠定了雄厚的基础。

这个时候捷克斯洛伐克还是以共和国的形式存在的，还没有解体为两个独立的国家，1956 年，他们成功地在 SKODA 厂投产了 1 台 12000 吨的模锻液压机。后来我国大跃进时期，为促进重工业发展，从捷克斯洛伐克进口了 1 台 12000 吨的自由锻造水压机，安装在当时还在筹建中的德阳第二重型机械厂。

### 二、我国锻造工业发展定位高，发展快

我国锻造工业起步较晚，锻造工艺及设备制造工艺经历了数十年的发展。从修复安装日本战后陪产 20MN 自由锻造机，到目前在精密模锻、等温模锻领域达到世界领先，历经艰辛。自建国至今，我国自由锤锻呈现从蒸汽动力向电业驱动的动力转型，自由锻造液压机逐渐快

速化、联动化；模锻锤从气动逐渐转向电液驱动，螺旋压力机日渐离合器式电动化，模锻液压机得到了长足发展，为精密模锻和等温模锻的发展创造了国际竞争优势。

1967年，中国第一重型机器厂建成亚洲最大的30000吨级模锻水压机，装备重庆西南铝加工厂（冶金部112厂）。该机于1973年9月投产，并服役至今，对于提高我国特种高强度合金锻件加工能力，做出重要贡献，被誉为中国工业“四大国宝”之一。

### 三、着力打造开放前沿发展先行区

实施更加积极主动的开放带动战略，深度融入“一带一路”建设，坚持高质量引进来和高水平走出去相结合，全方位拓展开放发展新空间，着力打造开放前沿发展先行区。

积极融入“一带一路”建设。深度融入国家“一带一路”战略，积极对接丝绸之路经济带，形成连接国内外、对接省内外，通江达海、快捷畅通的战略节点。围绕“一带一路”重点国别和地区，推动优势企业开展对外直接投资、对外承包工程以及对外劳务合作，以对外直接投资、对外承包工程项目带动设备出口和外派劳务。支持建设境外经贸产业园、“海外仓”和能源原材料生产基地，推动特色农产品企业与“一带一路”沿线地区开展商贸合作，及时发布相关政策、产品导向、产品需求、风险预警等信息，帮助企业有针对性地开拓市场、规避风险。参与“一带一路”沿线国家和地区人文交流交往，扩大商丘产品国际影响力。

持续扩大开放招商成效。坚持引进来走出去并举、优化出口与扩大进口并重、货物贸易与服务贸易协同，持续扩大开放领域。创新招商引资机制，积极承接国内外产业转移，突出招大引强，重点引进落地具有良好产业发展前景项目、高科技项目、朝阳产业项目和绿色环保项目。创新市场化、专业化、精细化招商引资机制，坚持以商招商、资本招商、平台招商、主导产业招商。持续办好中国□商丘国际华商节，参加国内外重大招商活动，加大引进境外资金的力度，争取中央企业、军工企业和国内外行业领军企业在商丘设立区域总部或研发中

心、制造中心、生产加工基地和跨境电商物流园区。

拓展对外开放合作空间。充分发挥商丘对接长三角“桥头堡”作用，主动对接融入中部崛起、黄河流域生态保护和高质量发展等重大国家战略，全面深化与长三角、京津冀、粤港澳大湾区等地区战略合作，大力承接优质产业产能转移，打造“飞地经济”示范区。积极联动郑州航空港经济综合实验区、郑洛新国家自主创新示范区和中国（河南）自由贸易试验区建设。支持省域交界县建设跨省合作园区。落实外商投资准入前国民待遇加负面清单管理制度。推广应用“提前申报”模式，加快关税保证保险改革。加快申建商丘综合保税区，完善提升保税物流中心功能，推进对外贸易便利化水平。拓宽对外开放通道，支持更多商丘企业融入国际经济循环。

#### 四、着力打造产业转移转型示范区

坚持把制造业高质量发展作为主攻方向，以产业基础高级化和产业链现代化为重点，以产业集聚区和服务业“两区”为载体，以项目建设为抓手，推进制造业转型发展、质量提升，提高核心竞争力，建设新型工业城市，着力打造产业转移转型示范区。

##### （一）持续打造千百亿级产业集群

突出做强主导产业，力争“十四五”期间形成市域千亿级产业集群竞相发展、县域百亿级特色产业集群极点爆发的发展格局。做大做强食品加工、装备制造、纺织服装及制鞋 3 大优势产业集群，改造提升化工、铝精深加工、制冷 3 大传统产业集群，实施战略性新兴产业跨越发展工程，培育壮大新材料、电子信息、生命健康、新能源汽车 4 大战略性新兴产业集群，形成食品、装备制造、纺织服装及制鞋、新材料、电子信息 5 个千亿级产业集群，重点培育永城化工、食品、夏邑纺织服装、虞城智能工量具、梁园医药健康、睢阳光电玻璃、柘城超硬材料、宁陵农资化工、睢县制鞋、民权新型制冷装备制造等特色优势产业集群，提升县域百亿级特色产业集群量级。

##### （二）提升产业链供应链现代化水平

立足我市产业规模优势，锻造产业链供应链长板，补齐产业链供



应链短板，推进产业链供应链现代化。围绕特色优势制造业，通过建链延链补链强链，促进要素集聚，推动全产业链优化升级。实施产业基础再造和产业链提升工程，加大关键核心技术攻坚力度，发展先进适用技术，推动产业链供应链多元化。加大财税支持力度，引导工业企业以智能化引领“三大改造”，推动互联网、大数据、人工智能与实体经济深度融合。提高运用区块链技术能力，推动生产系统智能化、制造营销协同化、上下游企业融合化，实现制造业高质量发展。大力实施质量强市战略，深入开展质量提升行动，完善质量基础设施，加强标准、计量、专利等体系和能力建设。大力推进 13 个产业链建设，持续落实产业链链长制。

### （三）建设现代服务业强市

推动生产性服务业向价值链高端迈进，着力发展现代物流、商贸服务、金融服务、科技服务、研发设计等服务业。加快现代物流业高质量发展，建设商品交易市场平台，致力打造豫鲁苏皖四省区域商贸物流中心、仓储物流中心、冷链物流中心、区域性集疏分拨中心，推进现代物流强市建设。培育壮大电子商务和信息服务业，积极引进国内外知名电商企业，合作共建全国电子商务建设示范区。大力发展现代金融，实施“引金入商”工程，推进现代服务业与先进制造业、现代农业深度融合。推动生活性服务业向高品质和多样化升级，支持科技服务、创意设计、商务咨询等知识密集型服务业发展，调整优化服务业载体。推进服务业数字化、标准化、品牌化建设，推动商务中心区和服务业专业园区转型发展。

### （四）建设数字经济发展高地

深化数字经济和实体经济融合发展，加快数字产业化、产业数字化。制定《数字经济与制造业融合行动纲要》，实施制造业数字化转型行动，持续深化信息产业在工业领域的应用，推动信息化与制造业深度融合。加快推动企业“上云”，实施工业云及工业大数据创新应用试点。积极推动 5G 在重点领域的试点示范和先导应用，建设商丘大数据中心和云平台。推动服务业数字化转型，加快数字技术与服务业融合发展，积极培育现代服务业新业态新模式。深化与信息技术领军企

业的合作。围绕 5G 信息安全，在重点领域引进一批企业，落地一批前沿技术重大项目。

## 第三章 建设单位基本情况

### 一、公司基本信息

- 1、公司名称：xx（集团）有限公司
- 2、法定代表人：田 xx
- 3、注册资本：670 万元
- 4、统一社会信用代码：XXXXXXXXXXXXXXXX
- 5、登记机关：xxx 市场监督管理局
- 6、成立日期：2014-3-5
- 7、营业期限：2014-3-5 至无固定期限
- 8、注册地址：xx 市 xx 区 xx
- 9、经营范围：从事锻件相关业务（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

### 二、公司简介

公司自成立以来，坚持“品牌化、规模化、专业化”的发展道路。以人为本，强调服务，一直秉承“追求客户最大满意度”的原则。多年来公司坚持不懈推进战略转型和管理变革，实现了企业持续、健康、快速发展。未来我司将继续以“客户第一，质量第一，信誉第一”为原则，在产品质量上精益求精，追求完美，对客户以诚相待，互动双赢。

面对宏观经济增速放缓、结构调整的新常态，公司在企业法人治理机构、企业文化、质量管理体系等方面着力探索，提升企业综合实力，配合产业供给侧结构改革。同时，公司注重履行社会责任所带来的发展机遇，积极践行“责任、人本、和谐、感恩”的核心价值观。多年来，公司一直坚持坚持以诚信经营来赢得信任。

### 三、公司竞争优势

#### （一）自主研发优势

公司在各个细分领域深入研究的同时，通过整合各平台优势，构建全产品系列，并不断进行产品结构升级，顺应行业一体化、集成创新的发展趋势。通过多年积累，公司产品性能处于国内领先水平。

公司多年来坚持技术创新，不断改进和优化产品性能，实现产品结构升级。公司结合国内市场客户的个性化需求，不断升级技术，充分体现了公司的持续创新能力。

在不断开发新产品的过程中，公司已有多项产品均为国内领先水平。在注重新产品、新技术研发的同时，公司还十分重视自主知识产权的保护。

#### （二）工艺和质量控制优势

公司进口大量设备和检测设备，有效提高了精度、生产效率，为产品研发与确保产品质量奠定了坚实的基础。此外，公司是行业内较早通过 ISO9001 质量体系认证的企业之一，公司产品根据市场及客户需要通过了产品认证，表明公司产品不仅满足国内高端客户的要求，而且部分产品能够与国际标准接轨，能够跻身于国际市场竞争中。在日常生产中，公司严格按照质量管理体系管理要求，不断完善产品的研发、生产、检验、客户服务等流程，保证公司产品质量的稳定性。

#### （三）产品种类齐全优势

公司不仅能满足客户对标准化产品的需求，而且能根据客户的个性化要求，定制生产规格、型号不同的产品。公司齐全的产品系列，完备的产品结构，能够为客户提供一站式服务。对公司来说，实现了对具有多种产品需求客户的资源共享，拓展了销售渠道，增加了客户粘性。

公司产品价格与国外同类产品相比有较强性价比优势，在国内市场起到了逐步替代进口产品的作用。

#### （四）营销网络及服务优势

根据公司产品服务的特点、客户分布的地域特点，公司营销覆盖

了华南、华东、华北及东北等下游客户较为集中的区域，并在欧美、日本、东南亚等国家和地区初步建立经销商网络，及时了解客户需求，为客户提供贴身服务，达到快速响应的效果。

公司拥有一支行业经验丰富的销售团队，在各区域配备销售人员，建立从市场调研、产品推广、客户管理、销售管理到客户服务的多维度销售网络体系。公司的服务覆盖产品服务整个生命周期，公司多名销售人员具有研发背景，可引导客户的技术需求并为其提供解决方案，为客户提供及时、深入的专业技术服务与支持。

公司与经销商互利共赢，结成了长期战略合作伙伴关系，公司经销网络较为稳定，有利于深耕行业和区域市场，带动经销商共同成长。

#### 四、公司主要财务数据

公司合并资产负债表主要数据

项目	2020年12月	2019年12月	2018年12月
资产总额	14577.89	11662.31	10933.42
负债总额	4511.20	3608.96	3383.40
股东权益合计	10066.69	8053.35	7550.02

公司合并利润表主要数据

项目	2020年度	2019年度	2018年度
营业收入	35723.96	28579.17	26792.97
营业利润	5980.83	4784.66	4485.62
利润总额	5578.56	4462.85	4183.92
净利润	4183.92	3263.46	3012.42
归属于母公司所有者的净利润	4183.92	3263.46	3012.42

#### 五、核心人员介绍

1、田 xx，中国国籍，1978 年出生，本科学历，中国注册会计师。2015 年 9 月至今任 xxx 有限公司董事、2015 年 9 月至今任 xxx 有限公司董事。2019 年 1 月至今任公司独立董事。

2、刘 xx，1974 年出生，研究生学历。2002 年 6 月至 2006 年 8 月就职于 xxx 有限责任公司；2006 年 8 月至 2011 年 3 月，任 xxx 有限责任公司销售部副经理。2011 年 3 月至今历任公司监事、销售部副部长、部长；2019 年 8 月至今任公司监事会主席。

3、范 xx，中国国籍，无永久境外居留权，1959 年出生，大专学历，高级工程师职称。2003 年 2 月至 2004 年 7 月在 xxx 股份有限公司兼任技术顾问；2004 年 8 月至 2011 年 3 月任 xxx 有限责任公司总工程师。2018 年 3 月至今任公司董事、副总经理、总工程师。

4、汤 xx，中国国籍，1976 年出生，本科学历。2003 年 5 月至 2011 年 9 月任 xxx 有限责任公司执行董事、总经理；2003 年 11 月至 2011 年 3 月任 xxx 有限责任公司执行董事、总经理；2004 年 4 月至 2011 年 9 月任 xxx 有限责任公司执行董事、总经理。2018 年 3 月起至今任公司董事长、总经理。

5、韩 xx，中国国籍，无永久境外居留权，1970 年出生，硕士研究生学历。2012 年 4 月至今任 xxx 有限公司监事。2018 年 8 月至今任公司独立董事。

6、梁 xx，中国国籍，1977 年出生，本科学历。2018 年 9 月至今历任公司办公室主任，2017 年 8 月至今任公司监事。

7、钟 xx，中国国籍，无永久境外居留权，1961 年出生，本科学历，高级工程师。2002 年 11 月至今任 xxx 总经理。2017 年 8 月至今任公司独立董事。

8、顾 xx，中国国籍，无永久境外居留权，1971 年出生，本科学历，中级会计师职称。2002 年 6 月至 2011 年 4 月任 xxx 有限责任公司董事。2003 年 11 月至 2011 年 3 月任 xxx 有限责任公司财务经理。2017 年 3 月至今任公司董事、副总经理、财务总监。

## 六、经营宗旨

凭借专业化、集约化的经营策略，发挥公司各方面的优势，创造良好的经济效益，为全体股东提供满意的经济回报。

## 七、公司发展规划

### （一）战略目标与发展规划

公司致力于为多产业的多领域客户提供高质量产品、技术服务与整体解决方案，为成为百亿级产业领军企业而努力奋斗。

### （二）措施及实施效果

公司立足于本行业，以先进的技术和高品质的产品满足产品日益提升的质量标准和技术进步要求，为国内外生产商率先提供多种产品，为提升转换率和品质保证以及成本降低持续做出贡献，同时通过与产业链优质客户紧密合作，为公司带来稳定的业务增长和持续的收益。公司通过产品和商业模式的不断创新以及与产业链企业深度融合，建立创新引领、合作共赢的模式，再造行业新格局。

### （三）未来规划采取的措施

公司始终秉持提供性价比最优的产品和技术服务的理念，充分发挥公司在技术以及膜工艺技术的扎实基础及创新能力，为成为百亿级产业领军企业而努力奋斗。

在近期的三至五年，公司聚焦于产业的研发、智能制造和销售，在消费升级带来的产业结构调整所需的领域积极布局。致力于为多产业的多领域客户提供中高端技术服务与整体解决方案。在未来的五至十年，以蓬勃发展的中国市场为核心，利用中国“一带一路”发展机遇，利用独立创新、联合开发、并购和收购等多种方法，掌握国际领先的技术，使得公司真正成为国际领先的创新型企业。

## 第四章 市场预测

### 一、锻造行业高壁垒四：军工配套企业资质壁垒

军工配套企业具有较高的资质要求，对新进者形成较高的壁垒。国家对于民营企业参与军工产品供应有更加严格的资质要求，需要取得《武器装备科研生产许可证》、《保密资格单位证书》、《装备承制单位资格证书》等资质，且民营企业需经过军方对其产品性能、质量控制、技术水平、研发能力等进行一系列综合评估且达到要求后，才能与军工企业进行合作为其提供产品。

从取得资质到业绩起量，一般需要经过 4-6 年的周期。因军工行业存在预研机制，锻造企业需要参与装备研制的全周期，经历漫长的试制或小批量生产阶段，从取得资质、参与预研到批产交付、业绩起量，一般需要经过 4-6 年的周期。我国航空锻造迎来最佳放量时期，催生千亿市场飞机被称为“工业之花”和“技术发展的火车头”，产业链长，覆盖面广。为保持国家经济活力、提高公众生活质量和国家安全水平、带动相关行业发展具有重要作用。

锻件是飞机的关键部件。锻件制成的零件重量约占飞机机体结构重量的 20%~35%和发动机结构重量的 30%~45%，是决定飞机和发动机的可靠性、寿命和经济性的重要因素之一。航空发动机的涡轮盘、后轴颈（空心轴）、叶片，机身的肋筋板、支架、机翼梁、吊挂，起落架的活塞杆、外筒等都是涉及飞机安全的重要锻件。由于航空锻件所用材料以及零件工作环境的特殊性，航空锻造成为技术含量最高、质量控制要求最严的行业。在装备的特殊部位应用不可取代。

飞机机身中的锻件主要集中在主结构承力件上。包括承力框、梁框架、起落架、机翼、垂尾等主结构件；风挡、舱门边缘、机载武器吊挂等等需要长期承受交变应力的部件。航空发动机价值约占军用飞机的 25%、民用飞机的 22%。

### 二、锻造行业高壁垒一：市场壁垒



高端装备制造业长周期呈现“定制化”色彩，成就锻造行业的市场壁垒。锻件产品有多规格、多品种、定制化的特点，锻件行业的发展与下游客户的定制需求密不可分，因此，需要与主要客户建立相对稳定的合作伙伴关系。

民用领域壁垒在于进入下游主机厂合格供应商目录。一方面，在与客户确立合作关系前，客户对供应商考核程序复杂，考察周期较长，对产品品质、产品规格、供应时间等均有特定要求；另一方面，双方一旦确立合作关系，则该合作关系一般会相对稳定，其它同类厂商进入存在一定难度。

军工领域壁垒受技术、型号、质控、稳定性等诸多方面影响。一种新装备的推出需要经过锻件产品制造商、部件制造商、科研院所、主机厂等长时间的设计、研究、试验、验证、改型等程序，并经军方检验后方能最终定型生产；同时，军工客户对各供应商提供的产品的质量、技术等要求极高，为保证产品的一致性和稳定性，一旦确认一种装备的供应关系，通常该装备的供应关系会长期且稳定。因此，本行业的后进入者将面临着一定的品牌和市场壁垒。

预研机制促成长期定制化上下游模式。航空装备研制周期长，为了保证产品的稳定性和一致性，以及控制研制周期，主机厂通常与供应商紧密合作，一般自项目预研起，就展开了同供应商长达数十年的合作。待项目进入批产阶段后，供应商的销售模式会保持“订单→生产”的模式，通常会获得主机厂的预付款，呈现“定制化”色彩。

锻造企业一般侧重某一领域，同时向其他领域延伸。国内不同的锻造企业在主要方向上术业有专攻。如三角防务偏重于航空航天锻件，技术上偏向于模锻和自由锻；派克新材和航宇科技则在技术上偏向于辗环，业务范围包括船舶锻件、电力锻件、航空锻件、航天锻件、石化锻件；通裕重工则主营电力锻件，包括风电、火电和核电。

### 三、我国锻造“十三五”期间发展迅速

我国锻造工业在“十三五”期间的迅速发展得益于全球经济与技术的发展。全球经济的发展，尤其是互联网、数字化和信息化技术的

发展，带来了锻造行业格局的大变化；我国节能环保要求的日益深入，航空航天、高端装备、新能源汽车、轨道交通等领域轻量化高效化发展日新月异，锻造原材料从普通钢材向高强度钢材发展，从黑色金属向有色金属发展，锻造工艺取得很大进步。

“十三五”期间我国锻造产量逐年增长。自 2015 年后，我国锻件产量整体呈现持续增长趋势，到 2019 年达到 1198.4 万吨，同比增长 5.04%；2020 年中国锻件产量达到 1349.2 万吨，同比增长 12.58%。从锻件产量看，目前我国已经成为全球第一的锻造大国并持续领先。

“十三五”期间我国模锻件产量年复合增长率达 8.08%。我国模锻件产量自 2017 年起增速开始下滑，2019 年我国模锻件产量出现下降，而 2020 年模锻件产量又以 14%的增速一路飙升至 885 万吨。

“十三五”期间我国汽车模锻件产量年复合增长率达 6.78%。汽车模锻件是我国模锻行业主要生产产品，2017-2019 年我国汽车模锻件产量与汽车产量走势保持一致，均呈下降态势，2020 年开始回升，并创下 2015 年以来新高，2020 年汽车模锻件产量为 584 万吨，较 2019 年的 489 万吨同比增长 19.4%，占模锻件总产量的 66.0%。

相比于 2016 年及以前，汽车模锻件在模锻件中的占比有所下降。由 2016 年的 72%降至 2020 年的 66%，相应的结构空间被航空、航天等大型部件的高端模锻所替代。

“十三五”期间，锻造在工艺技术及装备技术方面取得了较大的突破。面对激烈的全球化市场竞争，企业管理的内涵已从生产能力的提升转向以提质、增效、降本为主的内生动力变革。产品、工艺技术、模具和装备技术都产生了较大的突破。锻造产品实现多元化、复合化，产品结构实现整体化、模块化；工艺技术上实现了材料高强度、轻量化、多样化，正在向“控形”、“控性”、冲锻结合等复合化工艺发展；模具和装备技术正朝着自动化、数字化、信息化方向发展。

## 第五章 运营模式分析

### 一、公司经营宗旨

凭借专业化、集约化的经营策略，发挥公司各方面的优势，创造良好的经济效益，为全体股东提供满意的经济回报。

### 二、公司的目标、主要职责

#### （一）目标

近期目标：深化企业改革，加快结构调整，优化资源配置，加强企业管理，建立现代企业制度；精干主业，分离辅业，增强企业市场竞争力，加快发展；提高企业经济效益，完善管理制度及运营网络。

远期目标：探索模式创新、制度创新、管理创新的产业发展新思路。坚持发展自主品牌，提升企业核心竞争力。此外，面向国际、国内两个市场，优化资源配置，实施多元化战略，向产业集团化发展，力争利用 3-5 年的时间把公司建设成具有先进管理水平和较强市场竞争实力的大型企业集团。

#### （二）主要职责

1、执行国家法律、法规和产业政策，在国家宏观调控和行业监管下，以市场需求为导向，依法自主经营。

2、根据国家 and 地方产业政策、锻件行业发展规划和市场需求，制定并组织实施公司的发展战略、中长期发展规划、年度计划和重大经营决策。

3、根据国家法律、法规和锻件行业有关政策，优化配置经营要素，组织实施重大投资活动，对投入产出效果负责，增强市场竞争力，促进区域内锻件行业持续、快速、健康发展。

4、深化企业改革，加快结构调整，转换企业经营机制，建立现代企业制度，强化内部管理，促进企业可持续发展。

5、指导和加强企业思想政治工作和精神文明建设，统一管理公司

的名称、商标、商誉等无形资产，搞好公司企业文化建设。

6、在保证股东企业合法权益和自身发展需要的前提下，公司可依照《公司法》等有关规定，集中资产收益，用于再投入和结构调整。

### 三、各部门职责及权限

#### （一）销售部职责说明

1、协助总经理制定和分解年度销售目标和销售成本控制指标，并负责具体落实。

2、依据公司年度销售指标，明确营销策略，制定营销计划和拓展销售网络，并对任务进行分解，策划组织实施销售工作，确保实现预期目标。

3、负责收集市场信息，分析市场动向、销售动态、市场竞争发展状况等，并定期将信息报送商务发展部。

4、负责按产品销售合同规定收款和催收，并将相关收款情况报送商务发展部。

5、定期不定期走访客户，整理和归纳客户资料，掌握客户情况，进行有效的客户管理。

6、制定并组织填写各类销售统计报表，并将相关数据及时报送商务发展部总经理。

7、负责市场物资信息的收集和调查预测，建立起牢固可靠的物资供应网络，不断开辟和优化物资供应渠道。

8、负责收集产品供应商信息，并对供应商进行质量、技术和供就能力进行评估，根据公司需求计划，编制与之相配套的采购计划，并进行采购谈判和产品采购，保证产品供应及时，确保产品价格合理、质量符合要求。

9、建立发运流程，设计最佳运输路线、运输工具，选择合格的运输商，严格按公司下达的发运成本预算进行有效管理，定期分析费用开支，查找超支、节支原因并实施控制。

10、负责对部门员工进行业务素质、产品知识培训和考核等工作，

不断培养、挖掘、引进销售人才，建设高素质的销售队伍。

## （二）战略发展部主要职责

1、围绕公司的经营目标，拟定项目开发实施方案。

2、负责市场信息的收集、整理和分析，定期编制信息分析报告，及时报送公司领导和相关部门；并对各部门信息的及时性和有效性进行考核。

3、负责对产品供应商质量管理、技术、供应能力和财务评估情况进行汇总，编制供应商评估报告，拟定供应商合作方案和合作协议，组织签订供应商合作协议。

4、负责对公司采购的产品进行询价，拟定产品采购方案，制定市场标准价格；拟定采购合同并报总经理审批后，组织签订合同。

5、负责起草产品销售合同，按财务部和总经理提出的修改意见修订合同，并通知销售部门执行合同。

6、协助销售部门开展销售人员技能培训；协助销售部门对未及时收到的款项查找原因进行催款。

7、负责客户服务标准的确定、实施规范、政策制定和修改，以及服务资源的统一规划和配置。

8、协调处理各类投诉问题，并提出处理意见；并建立设诉处理档案，做到每一件投诉有记录，有处理结果，每月向公司上报投诉情况及处理结果。

9、负责公司客户档案、销售合同、公司文件资料、营销类文件资料、价格表等的管理、归类、整理、建档和保管工作。

## （三）行政部主要职责

1、负责公司运行、管理制度和流程的建立、完善和修订工作。

2、根据公司业务发展的需要，制定及优化公司的内部运行控制流程、方法及执行标准。

3、依据公司管理需要，组织并执行内部运行控制工作，协助各部门规范业务流程及操作规程，降低管理风险。

4、定期、不定期利用各种统计信息和其他方法（如经济活动分析、专题调查资料等）监督计划执行情况，并对计划完成情况进行考核。

五、在选择产品供应商过程，定期不定期对商务部部门编制的供应商评估报告和供应商合作协议进行审查，并提出审查意见。

5、负责监督检查公司运营、财务、人事等业务政策及流程的执行情况。

6、负责平衡内部控制的要求与实际业务发展的冲突，其他与内部运行控制相关的工作。

#### 四、财务会计制度

##### （一）财务会计制度

1、公司依照法律、行政法规和国家有关部门的规定，制定公司的财务会计制度。

2、公司年度财务会计报告、半年度财务会计报告和季度财务会计报告按照有关法律、行政法规及部门规章的规定进行编制。

3、公司除法定的会计账簿外，将不另立会计账簿。公司的资产，不得以任何个人名义开立账户存储。

4、公司分配当年税后利润时，提取利润的 10%列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50%以上的，可以不再提取。

公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。

公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。

公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配，但本章程规定不按持股比例分配的除外。

股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。

公司持有的本公司股份不参与分配利润。

5、公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大公司生产经营或者转为增加公司资本。但是，资本公积金将不用于弥补公司的亏损。

法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金将不少于转增前公司注册资本的 25%。

6、公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后 2 个月内完成股利（或股份）的派发事项。

7、公司可以采取现金方式分配股利。公司将实行持续、稳定的利润分配办法，并遵守下列规定：

（1）公司的利润分配应重视对投资者的合理投资回报；在有条件的情况下，公司可以进行中期现金分红；

（2）原则上公司最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近 3 年实现的年均可分配利润的 30%；但具体的年度利润分配方案仍需由董事会根据公司经营状况拟订合适的现金分配比例，报公司股东大会审议；

（3）存在股东违规占用公司资金情况的，公司应当扣减该股东所分配的现金红利，以偿还其占用的资金。

## （二）内部审计

1、公司实行内部审计制度，配备专职审计人员，对公司财务收支和经济活动进行内部审计监督。

2、公司内部审计制度和审计人员的职责，应当经董事会批准后实施。审计负责人向董事会负责并报告工作。

## 第三节会计师事务所的聘任

3、公司聘用会计师事务所必须由股东大会决定，董事会不得在股东大会决定前委任会计师事务所。

4、公司保证向聘用的会计师事务所提供真实、完整的会计凭证、会计账簿、财务会计报告及其他会计资料，不得拒绝、隐匿、谎报。

5、会计师事务所的审计费用由股东大会决定。

6、公司解聘或者不再续聘会计师事务所时，提前 30 天事先通知

会计师事务所，公司股东大会就解聘会计师事务所进行表决时，允许会计师事务所陈述意见。

会计师事务所提出辞聘的，应当向股东大会说明公司有无不当情形。



## 第六章 创新驱动

### 一、企业技术研发分析

经过十多年产品创新和技术研发，不断消化吸收国内外先进技术资料，与客户进行广泛技术交流，公司拥有了多项核心技术，应用于各类产品，服务于客户的多样化需求。

#### （一）核心技术人员、研发人员情况

公司员工总数为 xx 人，其中研发人员 xx 人，占员工总数的 xx%。公司的核心管理和技术团队形成了以总经理为核心的技术研发团队，建立了以市场需求为导向、技术创新为重点、项目管理为主线的研发管理体系。

#### （二）研发机构设置

公司的创新活动由总经理负总责，公司形成了以企业技术中心为主体的创新平台，负责创新活动的具体实施。公司创新组织机构完善，管理运作规范，确保了公司各项持续性创新机制的实施以及各项创新活动的有序开展。技术研发部根据公司发展战略，负责新产品开发计划、策划、设计、实施工作，负责公司日常工艺、技术标准化管理，组织开展工艺和技术创新工作，开展对外技术交流与合作，带动公司的整体发展。

#### （三）技术创新机制和制度安排

技术创新能力是公司核心竞争力的体现，公司一直将设计创新、工艺创新、材料创新作为生存和发展的核心要素。为了进一步促进创新能力的提升，加快产品开发步伐，公司采取了一系列措施，保障各项创新活动的实施。

##### （1）持续关注国际领先技术和产品

公司积极组织研发人员参加德国、日本、美国等国家的行业及应用展会，充分了解和学习国际领先技术和产品，更加深入了解下游客户对产品的应用，以更具性价比的产品满足国内市场需求。

## （2）定期会议和培训

公司鼓励研发人员主动拜访各地的主要客户，了解客户的及时需求及公司产品的适用情况。公司管理层和研发人员定期召开会议，对新需求、新技术和新产品进行集中讨论，形成产品技术开发方案，从而达到技术分享和激发创新的目标。

## （3）制度激励

公司制定了《企业技术中心产品开发管理规定》、《技术创新项目管理实施方案》、《企业技术中心人员绩效考核制度》，实行以创新产品开发为核心的考核、奖惩管理办法，针对新产品的开发、量产、改进等，为研发人员设置了项目奖，激发了研发人员的创新热情和参与创新的积极性。

此外，公司核心技术人员间接持有公司股份，分享公司成长带来的收益，提升其工作积极性，增强了核心技术人员的稳定性。

## 二、项目技术工艺分析

### （一）工艺技术方案的选择原则

1、对于生产技术方案的选择，遵循“技术上先进可行，经济上合理有利，综合利用资源”的进步原则，采用先进的集散型控制系统，由计算机统一控制整个生产线的各工艺参数，使产品质量稳定在高水平上，同时可降低物料的消耗。严格按行业规范要求组织生产经营活动，有效控制产品质量，为广大顾客提供优质的产品和良好的服务。

2、在工艺设备的配置上，依据节能的原则，选用新型节能型设备，根据有利于环境保护的原则，优先选用环境保护型设备，满足本项目所制订的产品方案的要求。

3、根据本项目的产品方案，所选用的工艺流程能够满足本项目产品的要求，同时，加强员工技术培训，严格质量管理，严格按照工艺流程技术要求进行操作，提高产品合格率。

4、遵循“高起点、优质量、专业化、经济规模”的建设原则。积极采用新技术、新工艺和高效专用设备，使用高质量的原辅材料，稳定和提高产品质量，制造高附加值的产品，不断提高企业的市场竞

争力。

5、项目建设贯彻“三同时”的原则，注重环境保护、职业安全卫生、消防及节能等各项措施的落实。

### （二）工艺技术来源及特点

本项目生产工艺技术拟采用国内成熟的生产工艺，生产技术通过生产技术人员和研发技术人员制定。拟采用的技术具有能耗低、高质量、高环保性的特点，项目所生产的产品已经得到国内外市场很好认可。

### （三）技术保障措施

本项目从设计、施工、试运行到投产、销售等各个环节，都聘请专家进行专门指导，使该项目无论在技术开发还是生产技术应用上，都达到现代化生产水平。

## 三、质量管理

### （一）质量控制体系与标准

公司设立了质量管理部，全面负责公司质量管理体系和质量管理规程的建立、维护、审核和完善工作，并按照质量管理体系的要求，制定了完善的质量控制实施细则，明确了各部门、各生产环节质量管理的职责，保证公司质量控制体系的正常运行。

### （二）质量控制措施

为保证公司质量目标的实现，提高产品质量水平，公司采取了一系列质量控制措施。主要措施如下：

1、建立和完善质量管理组织体系，设立了质量管理部，各生产车间建立了质量小组，配备了专职的质量管理员，保证质量管理工作的正常进行；

2、按照质量管理体系的要求，制定了严格的质量控制制度，建立了完善的各项质量控制细则，规范了公司的质量管理行为；

3、加强产品质量标准体系建设，严格执行国家和行业相关标准，保持公司产品质量在行业中的优势地位；

4、完善产品质量检测手段，建立了原材料和产品检测中心，配备了先进的检测设备、仪器，为保证产品的质量提供了坚实的基础。

#### 四、创新发展总结

公司通过移动互联网、物联网等技术与设备结合，以智能产品和智能工厂为重点深入推进智能制造。

1、持续推进 4.0 产品工程。4.0 产品以“模块化平台+智能化产品”为核心，深度融合传感、互联等技术，均可实现“自诊断、自调整、自适应”，在性能、可靠性、智能化、环保方面更上新台阶。公司计划通过自主研发和技术引入，全面实现原有产品的换代升级，充分发挥智能化技术优势，不断创造全新的市场需求。

2、加快推进智能工厂建设。该项目的建设，将完全按照智能制造示范车间的标准进行建设，力争成为国内领先的产业制造基地。产品实现多种不同规格的标准生产，努力成为行业智能工厂新标杆。

## 第七章 发展规划分析

### 一、公司发展规划

#### （一）战略目标与发展规划

公司致力于为多产业的多领域客户提供高质量产品、技术服务与整体解决方案，为成为百亿级产业领军企业而努力奋斗。

#### （二）措施及实施效果

公司立足于本行业，以先进的技术和高品质的产品满足产品日益提升的质量标准和技术进步要求，为国内外生产商率先提供多种产品，为提升转换率和品质保证以及成本降低持续做出贡献，同时通过与产业链优质客户紧密合作，为公司带来稳定的业务增长和持续的收益。公司通过产品和商业模式的不断创新以及与产业链企业深度融合，建立创新引领、合作共赢的模式，再造行业新格局。

#### （三）未来规划采取的措施

公司始终秉持提供性价比最优的产品和技术服务的理念，充分发挥公司在技术以及膜工艺技术的坚实基础及创新能力，为成为百亿级产业领军企业而努力奋斗。

在近期的三至五年，公司聚焦于产业的研发、智能制造和销售，在消费升级带来的产业结构调整所需的领域积极布局。致力于为多产业的多领域客户提供中高端技术服务与整体解决方案。在未来的五至十年，以蓬勃发展的中国市场为核心，利用中国“一带一路”发展机遇，利用独立创新、联合开发、并购和收购等多种方法，掌握国际领先的技术，使得公司真正成为国际领先的创新型企业。

### 二、保障措施

#### （一）推动区域产业协同发展

积极推进区域全面创新改革试验，全面打造协同创新共同体，建立健全产业有序转移的需求发现和对接服务机制，探索一批可复制、

可推广的改革措施和创新性政策。积极推进区域创新主体市场化合作，协同实施一批技术创新工程，联合建立一批产业技术创新战略联盟。加快推动区域协同创新和产业升级转移，合作搭建区域服务业融合创新和展示交易平台，支持企业跨行业、跨区域开展合作。

## (二) 加大政策研究力度

组织行业协会和相关单位深入研究区域行业发展中的机遇及目前面临的问题，为决策部门制定行业发展政策提供依据。

## (三) 增强企业自主创新能力

引导企业发挥其创新主体作用，加大自主研发的力度。推动企业技术中心、工程中心和行业产学研联盟建设，提高研发投入水平，加强重点领域核心技术和共性技术攻关。积极引导市场新需求，挖掘行业发展新空间。构建科技创新体系，建立产学研结合机制和产业技术联盟，研究解决产业的共性技术和关键技术难题，增强产业自主创新能力。依靠经营管理创新，提升行业、企业的运营水平，规范市场竞争秩序，提升区域产业整体协同能力和整体竞争力。

## (四) 研究制定配套政策

拓宽资金渠道，引导社会资本，加大对共性关键技术研发投入。设立行业发展专项资金，对行业企业给予贷款贴息。将行业评价标识信息纳入招投标、融资授信等环节的采信系统。研究制定行业专项财政补贴和企业增值税优惠政策。

## (五) 大力招商引资，实现跨越式发展

全方位、深层次、宽领域、多渠道推进海内外招商引资工作。吸引经济发达地区企业来区域投资。

## (六) 开展宣传培训

充分利用报刊、广播、电视等新闻媒体和现代网络平台，大力开展产业宣传，提高全社会对产业的认知度。组织对产业发展相关政策、法律法规、技术标准、技术应用等多方面培训，提高从业人员专业知识和能力水平，满足产业发展需要。组织规划设计单位开展产业规划竞赛活动。

## 第八章 法人治理结构

### 一、股东权利及义务

1、公司召开股东大会、分配股利、清算及从事其他需要确认股东身份的行为时，由董事会或股东大会召集人确定股权登记日，股权登记日收市后登记在册的股东为享有相关权益的股东。

2、公司股东享有下列权利：

(1) 依照其所持有的股份份额获得股利和其他形式的利益分配；

(2) 依法请求、召集、主持、参加或者委派股东代理人参加股东大会，并行使相应的表决权；

(3) 对公司的经营进行监督，提出建议或者质询；

(4) 依照法律、行政法规及本章程的规定转让、赠与或质押其所持有的股份；

(5) 查阅本章程、股东名册、公司债券存根、股东大会会议记录、董事会会议决议、监事会会议决议、财务会计报告；

(6) 公司终止或者清算时，按其所持有的股份份额参加公司剩余财产的分配；

(7) 对股东大会作出的公司合并、分立决议持异议的股东，要求公司收购其股份；

(8) 法律、行政法规、部门规章或本章程规定的其他权利。

3、公司股东大会、董事会决议内容违反法律、行政法规的，股东有权请求人民法院认定无效。

4、董事、高级管理人员违反法律、行政法规或者本章程的规定，损害股东利益的，股东可以向人民法院提起诉讼。

5、公司股东承担下列义务：

(1) 遵守法律、行政法规和本章程；

(2) 除法律、法规规定的情形外，不得退股；

(3) 不得滥用股东权利损害公司或者其他股东的利益；不得滥用公司法人独立地位和股东有限责任损害公司债权人的利益；

公司股东滥用股东权利给公司或者其他股东造成损失的，应当依法承担赔偿责任。

公司股东滥用公司法人独立地位和股东有限责任，逃避债务，严重损害公司债权人利益的，应当对公司债务承担连带责任。

(4) 法律、行政法规及本章程规定应当承担的其他义务。

6、持有公司 5%以上有表决权股份的股东，将其持有的股份进行质押的，应当自该事实发生当日，向公司作出书面报告。

7、公司的控股股东、实际控制人不得利用其关联关系损害公司利益。违反规定的，给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。

公司控股股东及实际控制人对公司和公司社会公众股股东负有诚信义务。控股股东应严格依法行使出资人的权利，控股股东不得利用利润分配、资产重组、对外投资、资金占用、借款担保等方式损害公司和社会公众股股东的合法权益，不得利用其控制地位损害公司和社会公众股股东的利益。

## 二、董事

1、公司董事为自然人，有下列情形之一的，不能担任公司的董事：

(1) 无民事行为能力或者限制民事行为能力；

(2) 因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处刑罚，执行期满未逾 5 年，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾 5 年；

(3) 担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾 3 年；

(4) 担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照之日起未逾 3 年；



(5) 个人所负数额较大的债务到期未清偿；

(6) 法律、行政法规或部门规章规定的其他内容。

违反本条规定选举、委派董事的，该选举、委派或者聘任无效。董事在任职期间出现本条情形的，公司解除其职务。

2、董事由股东大会选举或更换，任期三年。董事任期届满，可连选连任。董事在任期届满以前，股东大会不能无故解除其职务。

董事任期从就任之日起计算，至本届董事会任期届满时为止。董事任期届满未及时改选，在改选出的董事就任前，原董事仍应当依照法律、行政法规、部门规章和本章程的规定，履行董事职务。

董事可以由总经理或者其他高级管理人员兼任，但兼任总经理或者其他高级管理人员职务的董事，总计不得超过公司董事总数的 1/2。

本公司董事会不可以由职工代表担任董事。

3、董事应当遵守法律、行政法规和本章程，对公司负有下列忠实义务：

(1) 不得利用职权收受贿赂或者其他非法收入，不得侵占公司的财产；

(2) 不得挪用公司资金；

(3) 不得将公司资产或者资金以其个人名义或者其他个人名义开立账户存储；

(4) 不得违反本章程的规定，未经股东大会或董事会同意，将公司资金借贷给他人或者以公司财产为他人提供担保；

(5) 不得违反本章程的规定或未经股东大会同意，与本公司订立合同或者进行交易；

(6) 未经股东大会同意，不得利用职务便利，为自己或他人谋取本应属于公司的商业机会，自营或者为他人经营与本公司同类的业务；

(7) 不得接受与公司交易的佣金归为已有；

(8) 不得擅自披露公司秘密；

(9) 不得利用其关联关系损害公司利益；

(10) 法律、行政法规、部门规章及本章程规定的其他忠实义务。

(11) 董事违反本条规定所得的收入，应当归公司所有；给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。

4、董事应当遵守法律、行政法规和本章程，对公司负有下列勤勉义务：

(1) 应谨慎、认真、勤勉地行使公司赋予的权利，以保证公司的商业行为符合国家法律、行政法规以及国家各项经济政策的要求，商业活动不超过营业执照规定的业务范围；

(2) 应公平对待所有股东；

(3) 及时了解公司业务经营管理状况；

(4) 应当对公司定期报告签署书面确认意见。保证公司所披露的信息真实、准确、完整；

(5) 应当如实向监事会提供有关情况和资料，不得妨碍监事会或者监事行使职权；

(6) 法律、行政法规、部门规章及本章程规定的其他勤勉义务。

5、董事连续两次未能亲自出席，也不委托其他董事出席董事会会议，视为不能履行职责，董事会应当建议股东大会予以撤换。

6、董事可以在任期届满以前提出辞职。董事辞职应向董事会提交书面辞职报告。董事会将在2日内披露有关情况。

如因董事的辞职导致公司董事会低于法定最低人数时，在改选出的董事就任前，原董事仍应当依照法律、行政法规、部门规章和本章程规定，履行董事职务。

除前款所列情形外，董事辞职自辞职报告送达董事会时生效。

7、董事辞职生效或者任期届满，应向董事会办妥所有移交手续，其对公司和股东承担的忠实义务，在任期结束后并不当然解除，其对公司和股东承担的忠实义务在其辞职或任期届满后三年之内仍然有效。

8、未经本章程规定或者董事会的合法授权，任何董事不得以个人名义代表公司或者董事会行事。董事以其个人名义行事时，在第三方

会合理地认为该董事在代表公司或者董事会行事的情况下，该董事应当事先声明其立场和身份。

9、董事执行公司职务时违反法律、行政法规、部门规章或本章程的规定，给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。

10、独立董事应按照法律、行政法规及部门规章的有关规定执行。

### 三、高级管理人员

1、公司设总裁一名，由董事会聘任或解聘。

公司设副总裁若干名、财务总监一名，由董事会聘任或解聘。

公司总裁、副总裁、财务负责人、董事会秘书为公司高级管理人员。

2、本章程关于不得担任董事的情形、同时适用于高级管理人员。

本章程关于勤勉义务的规定，同时适用于高级管理人员。

3、在公司控股股东、实际控制人单位担任除董事、监事以外其他职务的人员，不得担任公司的高级管理人员。

4、总裁每届任期3年，总裁连聘可以连任。

5、总裁对董事会负责，行使下列职权：

(1) 主持公司的生产经营管理工作，组织实施董事会决议，并向董事会报告工作；

(2) 组织实施公司年度经营计划和投资方案；

(3) 拟订公司内部管理机构设置方案；

(4) 拟订公司的基本管理制度；

(5) 制定公司的具体规章；

(6) 提请董事会聘任或者解聘公司副总裁、财务负责人；

(7) 决定聘任或者解聘除应由董事会决定聘任或者解聘以外的负责管理人员；

(8) 本章程或董事会授予的其他职权。

总裁列席董事会会议。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/197003152053006044>