

XXXX 有限公司 商业融资计划书

二零零 X 年 X 月 目 录

第一节 公司基本情况及未来发展战略

- 一、 公司基本情况
- 二、 创业人员的背景及素质
- 三、 公司的发展规划

第二节 公司产品及市场分析

- 一、 公司产品、特点及优势
- 二、 行业和市场
- 三、 公司的独特性和市场竞争力
- 四、 竞争对手的优势及劣势

第三节 融资需求和财务预测

- 一、 公司目前的财务状况和资本结构
- 二、 融资需求
- 三、 财务分析汇总表
- 四、 财务分析

第四节 公司运营和管理

- 一、 公司发展战略
- 二、 公司的组织结构和管理模式

- 三、 人力资源规划
- 四、 软件开发管理
- 五、 市场策略
- 六、 外部支持
- 七、 资本运营

第五节 投资方的介入和退出

- 一、 投资建议
- 二、 投资方在公司经营管理中的地位和作用
- 三、 资本退出

第六节 风险及对策

- 一、 风险
- 二、 对策

第一节 公司基本情况及未来发展规划

一、 公司基本情况

1、公司的成立与目标

XXXX 计算机信息技术有限公司是由 XX 省交通厅联运中心、深圳亚桥软件公司、北京方正新世纪公司共同投资组建的有限责任公司,是一家专门致力于交通行业信息化研究和软件开发的高新技术企业。公司现有总资产 620 万元人民币。

注册地址: XXXXXXXXXXXXXXXX

注册资本:壹佰贰拾万元

法定代表人: XX

成立时间：XXXX 年 6 月

经营宗旨：顾客的高满意度、股东的高回报率、员工的广阔发展空间

目标：面对交通行业信息化改造领域广阔的市场前景，我们的目标是：立足交通领域，推动和加快交通行业信息化建设，用三年时间，把 XX 建设成为交通行业信息化应用软件产业基地。

公司的技术、市场发展过程

公司自成立以来，便承担着 XX 省交通行业信息化建设的重任。目前，公司已独立开发了拥有自主知识产权的《运政管理信息系统》、《交通运输企业综合经营管理信息系统》等六套应用软件,其中《运政管理信息系统》、《办公自动化（OA）系统》已经在威海、烟台、济宁三地市安装使用，运行良好,并将在 XX 省 17 地市推广应用.另外, XX 汽车运输总公司对《交通运输企业综合经营管理信息系统》也给予了高度评价。

公司将立足 XX ，积极开拓全国市场。

2、 公司的股本结构

股东名称	出资额	出资比例
XX 省交通厅联运中心	49。2 万元	41%
深圳亚桥软件公司	49.2万元	41%
北京方正新世纪公司	21。6 万元	18%

3、 公司股东基本情况

项目	注 册	法人代	经营范围	99 年末总	99 年末净
----	-----	-----	------	--------	--------

	资金	表		资产	资产
XX 省交 通厅 联运 中心	1700 万元		客货联运、代理、培训、配载服务、咨询；客货驿站综合开发;交通运输信息咨询服务、汽车及配件的销售。	21198746.09 元	17998695.97 元
深圳 亚桥 软件 公司	500 万元		计算机软、硬件的开发、销售及售后服务 ;通信产品 (国家专控产品除外) 的销售。	5018593.60 元	4990112 。00 元
北京 方正 新世纪公 司	100 万元		计 算 机 网 络 技术开 发、技 术转 让、技 术 咨 询、培 训、 服务等.	3824916.22 元	1400113 。12 元

4、 公司组织管理、决策方式

组织管理的基本原则：公司围绕产品市场，超越经营职能,灵活地组织和管理。

建立授权型、扁平化组织结构，以满足公司快速发展和创新的需要。

以合作化的人性管理思想为指导，建立以目标管理为基础、以项目管理为核心、同时实施数字化管理、柔性管理、知识管理的多元化管理模式。

战略（经营)决策实行以总经理为核心的集体决策,为之

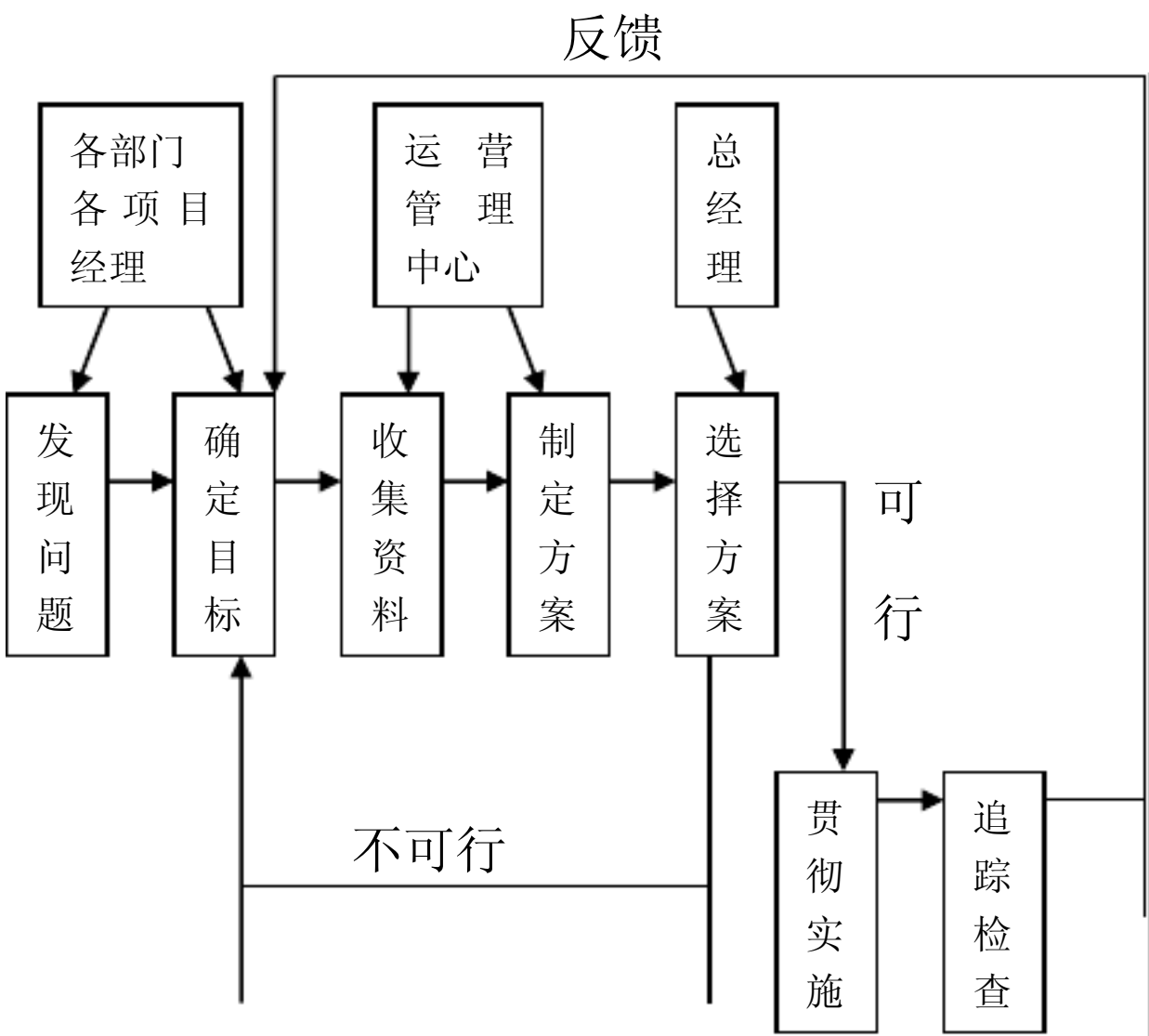
“断”。公司的智囊部门——运营管理中心负责决策研究，为之“谋”。“谋”与“断”各尽其责。“谋”要按照总经理的思路多谋,“断”要在“谋”的基础进行，最后达到善断之目的。

战术管理决策、战术业务决策向管理部门和员工充分授权，积极组建具有管理自主权利的的职能机构，管理者和员工承担起更大的责任和独立的开展工作，灵活机动地实施决策，并不断地创新，以提高员工积极性，增强员工责任感。

公司经营决策方法科学化。充分运用“软”、“硬”两种技术和定性、定量的分析方法，把专家的智慧和经验与用数学模型进行系统分析结合起来。

公司经营决策体制科学化。随着公司的迅速扩展，公司将逐步建立起经营决策系统、信息系统、智囊系统、执行系统、监督系统有机构成的完善的经营决策体制。

公司经营决策程序科学化。



[↑反馈](#)

5、 公司主要经营状况

单位：元/人民币

项目 \ 年期	1999 年	2000 年
主营业务收入		870,786.88
主营业务利润	—23463.40	589,668.45
利润总额	—283776.93	83,685.00
税后利润		83,685.00
总资产	1,167,612.77	1,088,326.83
净资产	916,223.07	999,908.07
销售利润率		9.61%
净资产利润率		8.37%

6、 研发费用

1999 年公司研究开发费用为—，2000 年为 7.5 万元。

二、 公司创业人员的背景和素质。

董事长, XX, 男，46 岁，高级经济师, 经济管理专业硕士研究生. 1999 年毕业于中国社会科学院研究生院。现任 XX 省交通厅联运中心总经理.

董事, XXX, 男, 34 岁, 1989 年毕业于西安交通大学自动化控制专业，后获得工商管理硕士学位(MBA)。现任深圳亚桥软件有限公司总经理。

董事, XXX, 男, 32 岁, 大学本科。1990 年毕业于吉林工业大学

科技情报专业。现任深圳亚桥软件有限公司副总经理。

董事, XX, 男, 48 岁, 大学本科, 高级会计师。现任 XX 省交通厅运管局计财科科长。

董事, XX, 男, 47岁,高级工程师. 1981年毕业于曲阜师范大学数学专业。现任北京方正新世纪公司 XX 公司总经理。

总经理, XXX, 男, 34 岁,大学本科。1989 年 7 月毕业于陕西师范大学科技情报专业, 在 IT 行业工作多年, 既懂计算机技术, 又有管理、经营和指挥才能,有强烈的创新意识、深邃的洞察力和果断的决策能力。

会计主管, XX, 女,经济类大学本科, 精通会计业务和财务会计法规, 敬业精神和原则性很强。

三、公司发展规划

1、 公司三年发展规划

2001 年, 完成资金、形象、技术、人才四大工程建设。实现销售收入 1000 万元, 其中软件销售收入 350 万元, 硬件销售收入 650 万元,税前利润达到 160 万元。

2002 年, 完成股份制改造, 进入省内软件企业“十强”。实现销售收入 4000 万元, 其中软件销售收入 1400 万元, 硬件销售收入 2600 万元,税前利润达到 1200 万元。

2003 年,达到二板上市企业标准并上市。实现销售收入 10000 万元, 其中软件销售收入 3500 万元,硬件销售收入 6500 万元, 税前利润达到 2200 万元。

2、关键成功因素：

奉行以人为本的企业文化。

倡导团队精神、创新精神。

对交通行业信息化的现状及发展趋势有深入的研究。

有独立研究开发能力，能够根据顾客和市场需要不断开发出新产品。

建立动态联盟，把非核心技术交给合作伙伴完成,公司对交通行业信息化建设项目进行分层面研发，集中精力培育和发展核心技术及前沿技术，从而实现技术的成功“嫁接”和始终保持领先地位。

第二节 公司产品及市场分析

一、产品、特点及优势

1、产品

公司立足于交通领域，以推动和加快交通行业信息化建设、为交通运输管理部门、运输企业、运输市场提供一流的应用软件及信息化全面解决方案为使命。

现已开发的产品是：

《运政管理信息系统》

《物流基地管理信息系统》

《交通运输企业综合经营管理信息系统》

《办公自动化（OA）系统》等六套管理应用软件。

正在开发产品：

稽查管理信息系统

待开发产品：

地球卫星定位技术（GPS）及地理信息技术（GIS）在交通行业的应用

客运联网结算系统

2、特点及优势

技术先进。基于广域网和大型分布式数据库技术,符合当今信息技术发展主流和大规模应用的实际需求.

前瞻性.公司产品的开发充分考虑交通业和信息技术的发展趋势，确保了产品技术的前瞻性。

功能实用。实现客户内部信息共享，协同业务办理,业务涵盖面广。

通用性强。公司产品面向交通业务，具有很强的可复制性。

查询方便。对每一种信息,系统提供多个视图来表现，可从不同的角度进行查询，方便地对信息进行综合和分析.

运行可靠。运用大型数据库的事物处理机制，保证了数据的一致性，从而使系统运行安全可靠。

标准规范.公司产品的开发严格遵守《道路运政信息系统信息指标体系与编码规则》。

与办公自动化的无缝连接，保证了数据信息传递的时效性。

二、行业和市场

公司是利用信息技术改造和提升交通运输业的高新技术企业,因而兼具交通业和软件业的属性.

1、软件是知识经济的关键技术和关键产业. 软件产业成为进入新世纪、进入知识经济时代的重要支柱产业, 它是信息社会的核心和灵魂, 是全球信息化进程的关键。软件产业以其独有的广泛渗透性、行业带动性, 不仅本身在创造经济效益, 而且是其他众多高新技术产业的推动力, 对众多经济领域有辐射作用, 在国民经济中起到“倍增器”的作用。软件产业已经成为当前发达国家和发展中国家竞相发展的核心产业, 是新世纪综合国力竞争的重要产业领域之一。我们占据了产业优势和市场前景优势。目前我国的软件技术和软件产业正处于初创期的后期, 即将进入行业成长期, 初创期产业的增长率在 20%—50% 左右, 成长期将达到 50% 以上。

2、从交通行业来看, 交通运输业在国民经济中起着举足轻重的作用, 而落后的传统技术将制约着其快速发展, 交通行业的信息化建设迫在眉睫。以 XX 省为例, 根据省经济发展战略目标, 2010 年经济总量要赶上亚洲中等发达国家水平, 经济发展平均增长速度约为 10—12%。这样的发展速度, 运输量必将随之高速增长, 交通事业将向高水平、高效率、高内涵方向发展, 这必然对交通行业信息化建设提出了更紧迫的要求。

国家“十五”规划明确提出要加快国民经济信息化进程.《交通部部长黄镇东在 2001 年全国交通厅局长会议上的讲话》指出：“要加快交通信息化进程。按照“统一规划、配套协调、稳步推进”的原则，启动政府交通部门办公业务资源网络建设，尽快改变交通系统信息不畅的局面.抓好交通运输信息网络工程和区域性客运售票系统建设和货运信息系统建设，为实现公路、水路交通电子商务奠定基础.抓好网络环境下电子收费系统和高速公路监控系统建设。”

全国各省、自治区、直辖市交通部门也都已经制定或正在制定切实可行的交通行业信息化发展规划。《XX 省交通科技“十五”发展规划》提出要加快交通信息化建设步伐,开发公路运输管理信息系统、货运市场信息服务系统、运力宏观调控决策支持系统、智能交通系统、GPS 基础上的车辆调度管理系统等，充分发挥交通基础设施潜能,提高交通服务能力和服务水平，更好地为国民经济和社会发展服务。

交通行业信息化建设将带来巨大的社会效益和经济效益。根据 1999 年 4 月交通部公路司公布的有关资料显示，截止到 1998 年底货物运输户已达到 273,886 户，货物实载率低于 50%，每年综合经济损失高达 800 亿元人民币。虽然运输群体规模大，但分散程度高，造成严重的资源浪费.采用现代信息技术提供信息服务，如果能提高实载率 5%，即可创造 40 亿元的综合效益；同时,由于大幅度减少了空载行程，提高了里程利用率,可有效提高运输效率,减

少能源消耗和环境污染,降低交通安全事故发生率等等，将产生巨大的社会效益和经济效益。

智能化交通（ITS）是 21 世纪世界交通行业的发展方向。可以说,交通行业信息化建设这一领域市场潜力巨大.从下表可以看出，交通行业信息化服务有坚实的市场基础，市场潜力巨大.

项目	地市	县	客运站	货运场 站	营运车 辆	高速公 路
数量	17 个	128 个	492 个	1000 个	50 多万 辆	2006 公 里

从动态的角度来看，我国经济已经进入一个新的增长周期，未来几年，国民经济将保持快速发展的良好态势。社会经济的快速发展,必将对交通行业产生巨大的影响。客货运输需求将保持较高的增长速度，交通基础设施总量将会有较大的增加, 交通管理业务将会更加繁杂。因此，交通行业信息化需求会不断增长, 交通行业信息化市场潜力无限。

三、公司的独特性及市场竞争力

1、 独特性：公司是交通行业信息化软件开发的专业公司，承担着 XX 省交通行业信息化建设的重任,在 XX 市场有着得天独厚的优势。我们以 XX 省交通信息化市场为依托,积极开拓全国市场.

2、市场竞争力

公司的竞争优势集中表现在以下几个方面：

技术优势。公司拥有实力雄厚的技术队伍，掌握了当今国内交通行业领先的信息技术。

政府支持优势.交通信息化建设是 XX 省交通科技“十五”发展规划的重中之重，公司作为省交通行业信息化建设的承担单位，交通厅从各方面给予了大力的支持。确定公司总经理参与交通厅信息化领导小组，共商信息化“十五”发展规划。

产品组合优势。公司已经开发了拥有自主知识产权的六套应用软件，并将进一步完善产品结构，可为各省市的交通行业信息化建设提供全面解决方案。

市场优势.XX 省交通运输业在全国交通行业中处于领先地位，高速公路建设居全国第一，交通行业信息化市场份额很大。更重要的是,XX 省交通业在全国有很强的影响力,它的选择直接影响到其他省市有关部门和企业的决策。可以说,“得 XX 而得天下”。

质量、成本优势。公司对交通行业有较深入的研究，聘请了熟悉交通行业业务流程的专家对软件开发给予业务上的指导，因而可以减少大量的调研活动，缩短开发进程，降低开发风险，提高产品的质量，大幅度降低成本。

管理优势.公司管理队伍整体素质较高,有着良好的知识结构、年龄结构，富有激情和创新精神。

四、竞争对手的优势和劣势

由于交通行业信息化市场前景广阔，托普软件、中创软件、

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/938054071013006124>