

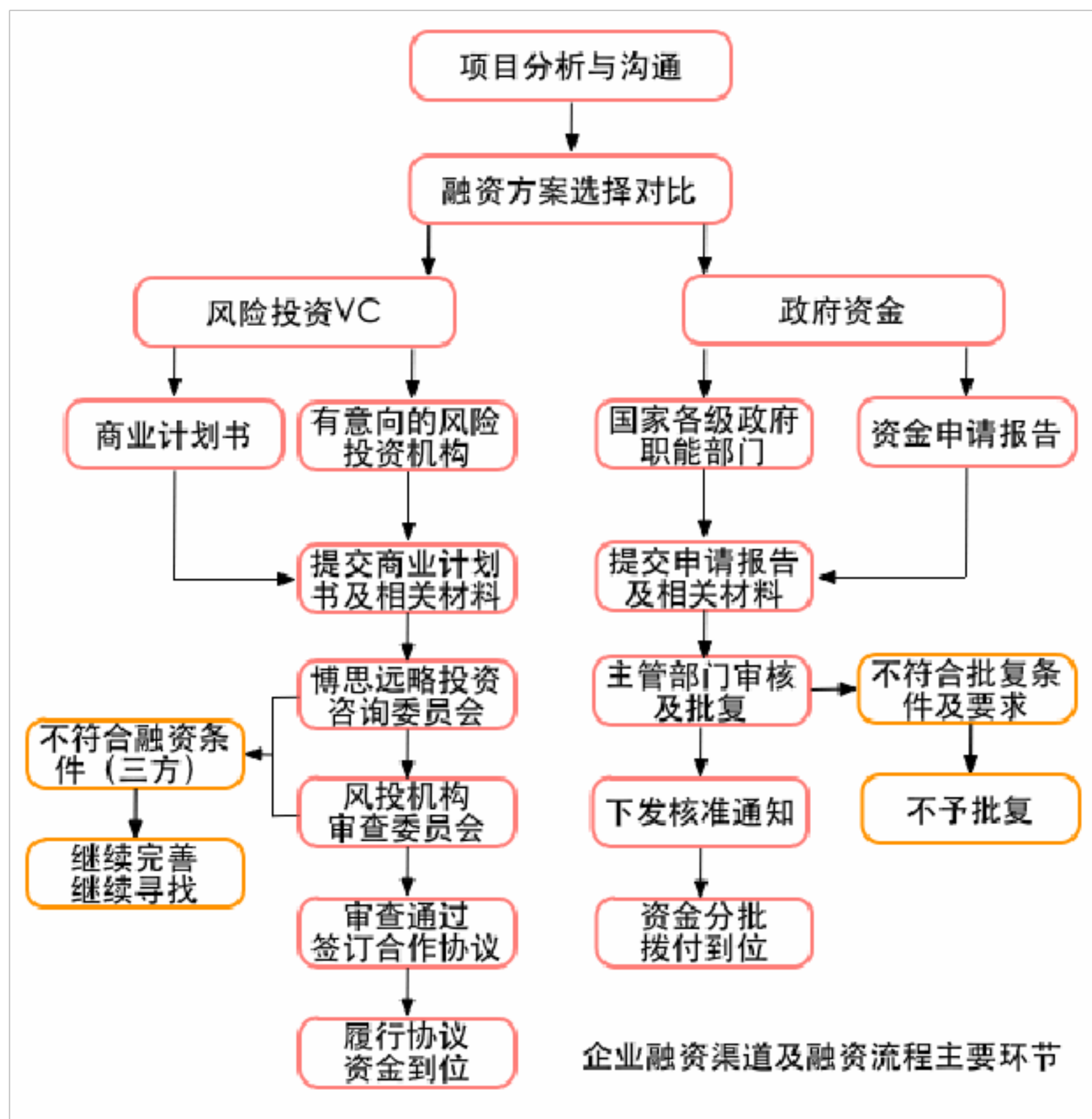
胃肠镜项目商业计划书（包括可行性研究报告+融资方案设计+2013 年资金申请报告）及融资对接



# 目录

|   |    |
|---|----|
| 第一部分当前胃肠镜项目融资渠道及商业计划书作用体现.....          |    |
| 第二部分《胃肠镜商业计划书》标准编制大纲（根据不同项目进行科学调整）..... | 4  |
| 第三部分高质量胃肠镜商业计划书编制关键点说明（专家答疑）.....       |    |
| 一、一份高质量商业计划书应具备哪些要素？.....               | 9  |
| 二、商业计划书应怎样对胃肠镜项目进行估值才科学？.....           | 9  |
| 三、商业计划书编制过程中容易存在的6大问题？.....             | 10 |
| 四、一份成功的商业计划书应重点回答的19个核心问题？.....         | 10 |
| 五、商业计划书编制细节提示.....                      | 13 |
| 第四部分胃肠镜项目商业计划书内容节选.....                 |    |
| 一、项目合作方式内容节选.....                       | 14 |
| 二、项目实施外部环境分析.....                       | 14 |
| 三、项目实施进度安排方案.....                       | 14 |
| 四、项目设备选型方案设计.....                       | 15 |
| 五、项目生产工艺流程方案设计.....                     | 16 |
| 六、项目总平面布置图设计方案（根据要求可做效果图）.....          | 17 |
| 七、项目盈利模式分析.....                         | 18 |
| 八、项目融资方案设计.....                         | 19 |
| 第五部分增值服务——企业胃肠镜项目私募股权投资流程.....          |    |
| 步骤一：项目选择.....                           | 21 |
| 步骤二：可行性核查.....                          | 21 |
| 步骤三：尽职调查.....                           | 22 |
| 步骤三：投资方案设计、达成一致后签署法律文件.....             | 24 |
| 第六部分胃肠镜项目商业计划书编制服务.....                 |    |
| 一、我们编制胃肠镜商业计划书需要客户（企业业主）提供资料清单.....     | 25 |
| 二、编制胃肠镜项目商业计划书专业团队构成.....               | 26 |
| 三、编制胃肠镜项目商业计划书工作流程.....                 | 27 |
| 第七部分最新完成成功案例（融资资金到位）.....               |    |
| 第八部分 博思远略 2013 年重点融资项目方向说明.....         |    |
| 一、重点融资方向.....                           | 29 |
| 二、对投资标的的要求.....                         | 29 |
| 第九部分 关于博思远略咨询公司.....                    |    |

## 第一部分当前胃肠镜项目融资渠道及商业计划书作用体现



## 第二部分《胃肠镜商业计划书》标准编制大纲（根据不同项目进行科学调整）

### 第一章公司基本情况

（我们的编写要点：公司名称、成立时间、注册地区、注册资本，主要股东、股份比例，主营业务，过去三年的销售收入、毛利润、纯利润，公司地址、电话、传真、联系人）

- 一、项目公司与关联公司
- 二、公司组织结构
- 三、公司管理层构成
- 四、历史财务经营状况
- 五、历史管理与营销基础
- 六、公司地理位置
- 七、公司发展战略
- 八、公司内部控制管理

### 第二章胃肠镜项目产品介绍

（我们的编写要点：主要介绍拟投资的产品/服务的背景、目前所处发展阶段、与同行业其它公司同类产品/服务的比较，本公司产品/服务的新颖性、先进性和独特性，如拥有的专门技术、版权、配方、品牌、销售网络、许可证、专营权、特许权经营等）

- 一、产品/服务描述（分类、名称、规格、型号、产量、价格等）
- 二、产品特性
- 三、产品商标注册情况
- 四、产品更新换代周期
- 五、产品标准
- 六、产品生产原料
- 七、产品加工工艺
- 八、生产线主要设备
- 九、核心生产设备
- 十、研究与开发
  1. 正在开发/待开发产品简介
  2. 公司已往的研究与开发成果及其技术先进性
  3. 研发计划及时间表
  4. 知识产权策略



5. 公司现有技术开发资源以及技术储备情况

6. 无形资产（商标知识产权专利等）

十一、产品的售后服务网络和用户技术支持

十二、项目地理位置与背景

十三、项目建设基本方案

### 第三章胃肠镜项目行业及产品市场分析

（我们的编写要点：行业发展历史及趋势，哪些行业的变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒。政策限制等，行业市场前景分析与预测）

一、行业情况

二、产品原料市场分析

三、目标区域产品供需现状与预测（目标市场分析）

四、产品市场供给状况分析

五、产品市场需求状况分析

六、产品市场平衡性分析

七、产品销售渠道分析

八、竞争对手情况与分析

1、竞争对手情况

2、本公司与行业内五个主要竞争对手的比较

九、行业准入与政策环境分析

十、产品市场预测

### 第四章胃肠镜项目产品生产发展战略与营销实施计划

（我们的编写要点：如果产品已经在市场上形成了竞争优势，请说明与哪些因素有关（如成本相同但销售价格低、成本低并形成销售优势、以及产品性能、品牌、销售渠道优于竞争对手产品等等）

一、项目执行战略

二、项目合作方案

三、公司发展战略

四、市场快速反应系统（IIS）建设

五、企业安全管理系统（SHE）建设

六、产品销售成本的构成及销售价格制订的依据

七、产品市场营销策略

1、在建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略与实施

- 2、在广告促销方面的策略与实施
  - 3、在产品销售价格方面的策略与实施
  - 4、在建立良好销售队伍方面的策略与实施
- 八、产品销售代理系统
- 九、产品销售计划
- 十、产品售后服务方面的策略与实施

## 第五章胃肠镜项目产品生产及 SWOT 综合分析

- 一、项目产品制造情况
  1. 产品生产厂房情况
  2. 现有生产设备情况
  3. 产品的生产制造过程、工艺流程
  4. 主要原材料供应商情况
- 二、项目优势分析
- 三、项目弱势分析
- 四、项目机会分析
- 五、项目威胁分析
- 六、SWOT 综合分析

## 第六章胃肠镜项目管理与人员计划

（我们的编写要点：为保证融资项目按计划实施，公司准备今后各年陆续设立哪些机构，各机构配备多少人员，人员年收入情况。并用图表统计表示出来，附在本计划中）

- 一、组织结构
- 二、管理团队介绍
- 三、管理团队建设与完善
  1. 公司对管理层及关键人员将采取怎样的激励机制
  2. 是否考虑管理层持股问题
- 四、人员招聘与培训计划
- 五、人员管理制度与激励机制
- 六、成本控制管理

## 第七章胃肠镜项目风险分析与规避对策

（我们的编写要点：详细说明该项目实施过程中可能遇到的风险及控制、防范手段。包括政策风险、“十二五”规划风险、技术开发风险、经营管理风险、市

场开拓风险、生产风险、财务风险、汇率风险、投资风险、股票风险、对公司关键人员依赖的风险等。以上风险如适用，每项要单独叙述控制和防范手段)

- 一、经营管理风险及其规避
- 二、技术人才风险及其规避
- 三、安全、污染风险及控制
- 四、产品市场开拓风险及其规避
- 五、政策风险及其规避
- 六、中小企业融资风险与对策
- 七、对公司关键人员依赖的风险

## 第八章胃肠镜项目投入估算与融资说明

(我们的编制要点：资金需求量、用途、使用计划，拟出让股份，投资者权利，退出方式)

为保证项目实施，需要新增投资是多少万元，新增投资中，需投资方投入万元，对外借贷万元，公司自身投入万元。如果有对外借贷，抵押或担保措施是什么？

- 一、说明投入资金的用途和使用计划
- 二、希望让投资方参股本公司还是投资合作成立新公司并说明原因
- 三、拟向投资方出让多少权益及计算依据
- 四、预计未来3年或5年平均每年净资产收益率
- 五、投资方可享受有哪些监督和管理权力
- 六、如果公司没有实现项目发展计划，公司与管理层向投资方承担哪些责任
- 七、投资方以何种方式收回投资，具体方式和执行时间
- 八、在与公司业务有关的税种和税率方面，公司享受哪些政府提供的优惠政策及未来可能的情况（如：市场准入、减免税等方面的优惠政策）
- 九、需要对投资方说明的其它情况

## 第九章胃肠镜项目财务预算及财务计划

(我们的编写要点：未来3—5年的项目盈亏平衡表、项目资产负债表、项目损益表、项目现金流量表、项目销售计划表、项目产品成本表；(第一年每个月计算现金流量，共12个月，第二年每季度计算现金流量，共四个季度，第三、四、五年每年计算现金流量，共三年)注：每一项财务数据要有依据，要进行财务数据说明)

- 一、项目总投资规模
- 二、项目投资计划与资金筹措

- 三、还款计划
- 四、计算依据及相关说明
- 五、总成本费用估算
- 六、销售收入、销售税金及附加和增值税估算
- 七、损益及利润及分配
- 八、盈利能力分析
  - 1. 投资利润率，投资利税率
  - 2. 财务内部收益率、财务净现值、投资回收期
  - 3. 项目财务现金流量表
  - 4. 项目资本金财务现金流量表
- 九、盈亏平衡及敏感性分析
- 十、经济社会效益

## 第十章组织方式与项目实施进度

- 一、项目建设组织原则
- 二、项目实施进度表

## 第十一章本项目成功关键因素及投资者的保障

- 一、优秀的管理及团队
- 二、完整的战略发展及可操作性的实施策略
- 三、产业政策的严格管理下的有序发展
- 四、产业的准备定位
- 五、规范的财务管理
- 六、技术先进性
- 七、其他

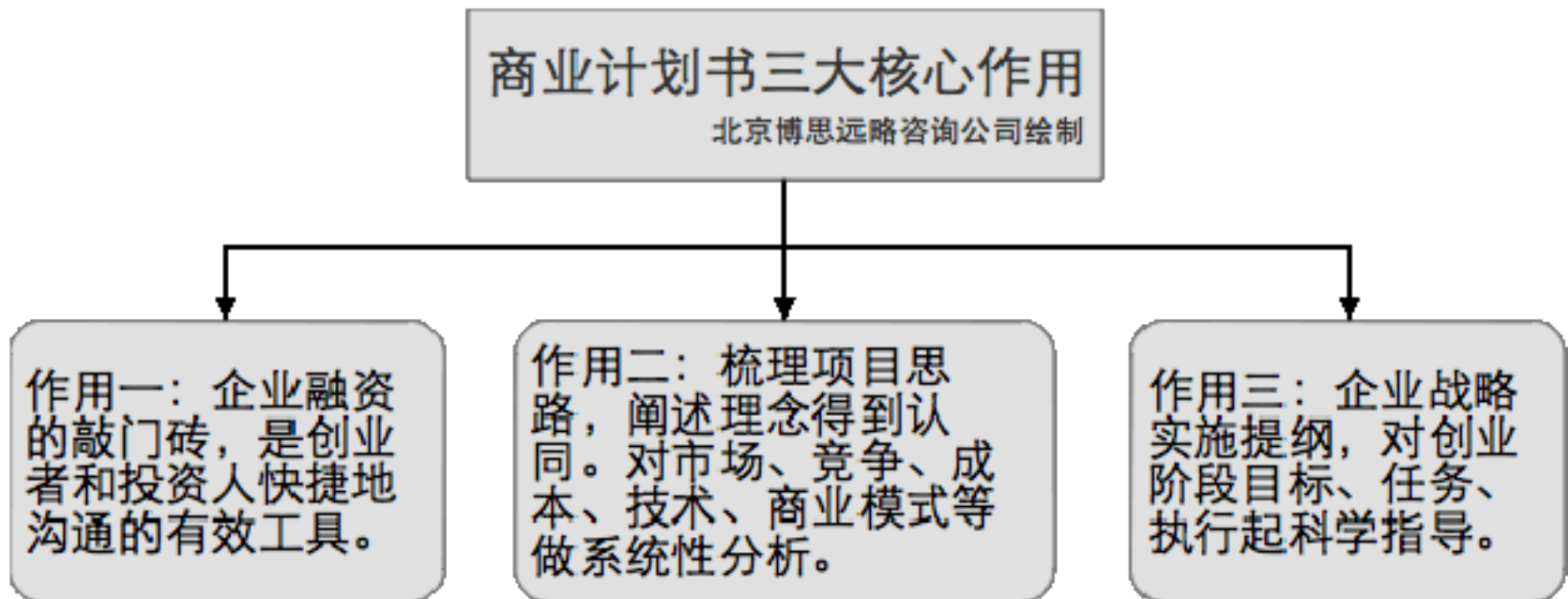
## 第十二章其他资料

- 一、备查资料清单
- 二、撰写说明
  - 1、研究范围与误差控制
  - 2、资料依据与编制单位
  - 3、编制依据



## 第三部分高质量胃肠镜商业计划书编制关键点说明（专家答疑）

### 一、一份高质量商业计划书应具备哪些要素？



### 二、商业计划书应怎样对胃肠镜项目进行估值才科学？

公开上市公司在一定时期内，有一个比较稳定的市场价/当年（上期）盈利=市盈率，这就是该公司的市盈率，不同行业的上市公司市盈率差距较大，所以给某公司估值，要参考同类上市公司；利用市盈率进行某公司（非上市）的股权交易（私募参股、并购、重组等），估值往往要在已上市同类公司平均市盈率上打个折扣，因为上市公司有流动溢价，打折比率不等，多在5-8折。

#### （1）收益现值法

通俗地说，就是把未来每年的现金流（不是净利润）折为当前价值，累加后即为该项目的价值。这里面涉及几个重要参数：每年利润增长率、折现率

#### （2）市盈率比较法

假设我们现在准备入股一家 A 食品公司，该公司业务与已经在港交所上市的 B 公司业务相似，B 公司当前三个月平均市盈率为 15，则我们的成交价可参考该市盈率，考虑到我们正在交易的 A 公司是非上市公司，交易市盈率要打折，一般 6 折或 7 折，主要根据其现有业务的稳定性，未来增长潜力，团队情况综合评测，谈判确定

#### （3）交易比较法

假设前一月某交友网站 C 被一家风投投资，估值 5000 万美元；现在有另一家风投企业对我们的交友网站 D 有兴趣，现在讨论估值，那么就可以适当参照上述成交估值，主要参照坐标：客户定位、当前注册人数、日均 IP 点击数、增长率等，进行谈判修正。

详情请查阅《博思远略关于早期创业项目估值浅议》一文。

### 三、商业计划书编制过程中容易存在的 6 大问题？

问题一：市场前景、市场机会分析太泛泛、太空。

问题二：产品定位不准确，现实客户与潜在客户区别不清。

问题三：商业模式描述模糊，层次混乱。

问题四：财务规划不清晰，资金使用规划计算依据不足。

问题五：缺乏企业准确估值，特别是估值依据不令人信服。

问题六：项目团队分析毫无特点，团队特有潜力发掘不足。

### 四、一份成功的商业计划书应重点回答的 19 个核心问题？

一份好的商业计划书首先应用来说服创业者自己，其次才能用来说服投资者。那么一份完美的商业计划书应该包括哪些内容，有哪些核心问题是需要在编制过程中特别回答解释清楚的呢？博思远略建议从以下 19 个角度（创业者自己应搞清楚的问题）进行重点分析：

问题一：你的远景和终极目标是什么？

- 你的远见是什么？
- 你要解决什么问题？对象是谁？
- 你将来想要成为什么样的公司？

问题二：你的市场机会是什么？市场有多大？

- 你的目标市场有多大？发展有多快？（未来 3-5 年）
- 这个市场有多成熟，或多不成熟？
- 你是否有资本成为这个市场前两三位？

问题三：介绍你的产品和服务你的产品或服务是什么？

- 解决了客户的什么问题？
- 产品或服务属于红海还是蓝海？
- 你的产品或服务有什么特别之处？

问题四：你的客户是谁？

- 谁是现在的客户？
- 谁是目标的客户？
- 理想的客户是什么样的？
- 谁会付费？
- 介绍一下某个具体客户的例子

问题五：你的价值主张是什么？

- 你给客户提供了什么价值？
- 使用 / 买你的产品，客户的购买回报是什么？
- 你解决了什么问题？
- 你是销售具体产品、服务还是一种商业模式？

问题六：你如何销售？

- 销售程序是什么？周期有多长？
- 你的销售和市场方针是什么？
- 你当前的销售渠道是什么？

问题七：你怎么吸引客户？

- 争取每个客户要花费多少钱？
- 在不同时期这个费用是否不同？为什么？
- 客户的永久价值什么？
- 潜在客户变为真正客户的关键节点是什么？

问题八：你的管理团队有谁？

- 你的管理团队有谁？
- 管理团队成员间什么关系，同学、朋友、亲戚还是其他关系？
- 他们有什么经验？
- 欠缺那些环节？有什么计划去弥补？

问题九：你的盈利模式是什么？

- 你的收入模式需要怎样才能盈利？
- 你的盈利受哪些因素影响？
- 盈利模式上限如何实现？
- 盈利周期是如何分布的？

问题十：你现在进展到哪一步？

- 你现在进展到哪一步了？技术 / 产品？团队？财务 / 营收？
- 现在进展情况如何？现状和前景是否更清晰了？
- 你将来的计划是什么？（包括短期、中长期）

问题十一：你的融资计划是什么？

- 已经得到了什么投资？
- 希望得到多少投资？比例如何？
- 资金使用计划是什么？
- 资金可以支持多久？到那时公司是否可以发展到一个重要里程碑？
- 你还打算吸引多少资金？什么时候？

问题十二：你的竞争对手是谁？

- 谁是你当前和潜在的竞争对手？
- 谁有可能和你竞争，谁有可能和你合作？
- 你的优势和弱点？
- 你有什么特别竞争优势之处？

问题十三：你有哪些合作伙伴？

- 谁是你的销售或技术合作伙伴？当前？未来？
- 这些合作伙伴有多可靠？
- 产业链上下游包括哪些合作伙伴？

问题十四：是否符合投资者意愿？

- 和投资者的方向，经验是否吻合？
- 投资者对你所处的细分市场是否熟悉？
- 与投资者现有的投资组合有什么互补，或竞争？

问题十五：你未来 3 年的财务状况如何？

- 未来 3 年或 5 年平均每年净资产收益率？
- 未来 3—5 年的项目盈亏平衡表？
- 项目资产负债表、项目损益表、项目现金流量表？
- 项目销售计划表、项目产品成本表？

问题十六：你会遇到哪些风险？



- 对公司关键人员依赖的风险？
- 经营管理风险？
- 产品市场开拓风险？
- 政策风险？

问题十七：你风险防控措施有哪些？

- 风险控制和防范手段？
- 风险评估及预防机制有哪些？

问题十八：投资者收回投资的方式有哪些？

- 拟向投资方出让多少权益及计算依据？
- 投资方以何种方式收回投资？
- 回收时间规定？

问题十九：本项目成功关键因素及投资者的保障？

- 有什么突然因素有可能一夜之间改变你的生意？
- 你公司的薄弱环节是什么？
- 有哪些潜在致命因素？

## 五、商业计划书编制细节提示

- 1、首次提交以 PPT 形式为好，二次沟通可以用较为详细的 word 或 excel
- 2、选准具体的点，描述分析透彻，讲明白（一句话完成一个清晰描述）；
- 3、准确定义并区别用户与客户的关系（用户反馈及验证需求）；
- 4、期望的融资额度，如何使用，并在科学测算依据基础上提供企业未来 3-5 年收入、现金流量表、资产负债表和其他财务指标，包括盈亏平衡分析；
- 5、基于内外部环境因素，客观分析目前公司管理结构及未来增长估值；
- 6、注意对团队优势描述，特别是团队带头人的分析，很多投资者对团队领导人的关注度很大。即“为什么是我们而不是别人”。

## 第四部分胃肠镜项目商业计划书内容节选

### 一、项目合作方式内容节选

#### (三) 场地租赁合作方式

中小投资人可选择场地租赁的合作方式，租赁园区的土地、建筑，投资园区的配套服务业务，包括车辆辅助服务、金融配套服务、生活辅助服务、办公配套服务等，同时可投资煤化工服务，包括煤炭供应链支持、化工支持等，总之，投资人可根据自身业务需求与资金实力，灵活选择适合自己的投资方式。

图 场地租赁方式参与园区配套服务

### 二、项目实施外部环境分析

项目实施内有具有集团公司资金、管理团队和现有平台与矿井、广汇公司等基础，外有国内多家物联网技术研究设计单位支持，又适逢物联网产业发展的的大好时机。

因此，项目实施的竞争环境总体上处于S—O增长型战略。

#### 物联网项目实施环境的SWOT分析

|   |  |   |
|---|--|---|
| <div style="background-color: #00aaff; color: white; padding: 5px; font-weight: bold;">内部优势</div> | <p><b>1-优势</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 资源禀赋优良</li> <li>◆ 基础设施完善</li> <li>◆ 区位优势明显</li> <li>◆ 政策支持力度大</li> <li>◆ 人才储备充足</li> <li>◆ 产业链完整</li> <li>◆ 品牌影响力强</li> <li>◆ 资金实力雄厚</li> <li>◆ 技术积累深厚</li> <li>◆ 市场空间广阔</li> <li>◆ 政府支持力度大</li> <li>◆ 行业地位稳固</li> <li>◆ 运营经验丰富</li> <li>◆ 客户粘性高</li> <li>◆ 供应链稳定</li> <li>◆ 融资渠道多样</li> <li>◆ 抗风险能力强</li> <li>◆ 创新能力突出</li> <li>◆ 合作网络广泛</li> <li>◆ 品牌效应显著</li> <li>◆ 人才梯队合理</li> <li>◆ 管理体系成熟</li> <li>◆ 企业文化浓厚</li> <li>◆ 社会责任担当</li> <li>◆ 绿色发展理念</li> <li>◆ 数字化转型快</li> <li>◆ 数据资源丰富</li> <li>◆ 信息安全保障</li> <li>◆ 合规意识强</li> <li>◆ 国际化视野</li> <li>◆ 跨界合作频繁</li> <li>◆ 产学研结合紧</li> <li>◆ 行业标准制定</li> <li>◆ 知识产权保护</li> <li>◆ 品牌国际化</li> <li>◆ 人才国际化</li> <li>◆ 管理国际化</li> <li>◆ 营销国际化</li> <li>◆ 供应链国际化</li> <li>◆ 融资国际化</li> <li>◆ 技术国际化</li> <li>◆ 市场国际化</li> <li>◆ 品牌国际化</li> <li>◆ 人才国际化</li> <li>◆ 管理国际化</li> <li>◆ 文化国际化</li> <li>◆ 责任国际化</li> <li>◆ 发展国际化</li> <li>◆ 创新国际化</li> <li>◆ 合作国际化</li> <li>◆ 竞争国际化</li> <li>◆ 机遇国际化</li> <li>◆ 挑战国际化</li> <li>◆ 风险国际化</li> <li>◆ 机遇国际化</li> <li>◆ 挑战国际化</li> <li>◆ 风险国际化</li> </ul> | <p><b>2-优势</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 地理位置优越</li> <li>◆ 交通便利</li> <li>◆ 气候宜人</li> <li>◆ 环境优美</li> <li>◆ 文化底蕴深厚</li> <li>◆ 教育资源丰富</li> <li>◆ 医疗资源丰富</li> <li>◆ 生活设施完善</li> <li>◆ 社会治安良好</li> <li>◆ 政府服务意识强</li> <li>◆ 营商环境优越</li> <li>◆ 法治环境完善</li> <li>◆ 信用体系建设</li> <li>◆ 知识产权保护</li> <li>◆ 公平竞争机制</li> <li>◆ 市场准入便利</li> <li>◆ 跨境贸易便利</li> <li>◆ 国际交流合作</li> <li>◆ 品牌国际化</li> <li>◆ 人才国际化</li> <li>◆ 管理国际化</li> <li>◆ 文化国际化</li> <li>◆ 责任国际化</li> <li>◆ 发展国际化</li> <li>◆ 创新国际化</li> <li>◆ 合作国际化</li> <li>◆ 竞争国际化</li> <li>◆ 机遇国际化</li> <li>◆ 挑战国际化</li> <li>◆ 风险国际化</li> <li>◆ 机遇国际化</li> <li>◆ 挑战国际化</li> <li>◆ 风险国际化</li> </ul>   |
|   | <p><b>3-劣势</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 资金实力有待提升</li> <li>◆ 技术储备有待加强</li> <li>◆ 人才流失风险</li> <li>◆ 市场竞争激烈</li> <li>◆ 政策变动影响</li> <li>◆ 供应链不稳定</li> <li>◆ 品牌影响力有限</li> <li>◆ 融资渠道单一</li> <li>◆ 技术更新慢</li> <li>◆ 市场开拓难度大</li> <li>◆ 客户粘性低</li> <li>◆ 运营成本高</li> <li>◆ 抗风险能力弱</li> <li>◆ 创新能力不足</li> <li>◆ 合作网络不广</li> <li>◆ 品牌效应不明显</li> <li>◆ 人才梯队不合理</li> <li>◆ 管理体系不完善</li> <li>◆ 企业文化薄弱</li> <li>◆ 社会责任不担当</li> <li>◆ 绿色发展理念不清晰</li> <li>◆ 数字化转型慢</li> <li>◆ 数据资源匮乏</li> <li>◆ 信息安全保障不足</li> <li>◆ 合规意识不强</li> <li>◆ 国际化视野不宽</li> <li>◆ 跨界合作不频繁</li> <li>◆ 产学研结合不紧</li> <li>◆ 行业标准制定参与度低</li> <li>◆ 知识产权保护不力</li> <li>◆ 品牌国际化程度低</li> <li>◆ 人才国际化程度低</li> <li>◆ 管理国际化程度低</li> <li>◆ 文化国际化程度低</li> <li>◆ 责任国际化程度低</li> <li>◆ 发展国际化程度低</li> <li>◆ 创新国际化程度低</li> <li>◆ 合作国际化程度低</li> <li>◆ 竞争国际化程度低</li> <li>◆ 机遇国际化程度低</li> <li>◆ 挑战国际化程度低</li> <li>◆ 风险国际化程度低</li> </ul>   | <p><b>4-劣势</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 品牌影响力有限</li> <li>◆ 人才流失风险</li> <li>◆ 市场竞争激烈</li> <li>◆ 政策变动影响</li> <li>◆ 供应链不稳定</li> <li>◆ 品牌影响力有限</li> <li>◆ 融资渠道单一</li> <li>◆ 技术更新慢</li> <li>◆ 市场开拓难度大</li> <li>◆ 客户粘性低</li> <li>◆ 运营成本高</li> <li>◆ 抗风险能力弱</li> <li>◆ 创新能力不足</li> <li>◆ 合作网络不广</li> <li>◆ 品牌效应不明显</li> <li>◆ 人才梯队不合理</li> <li>◆ 管理体系不完善</li> <li>◆ 企业文化薄弱</li> <li>◆ 社会责任不担当</li> <li>◆ 绿色发展理念不清晰</li> <li>◆ 数字化转型慢</li> <li>◆ 数据资源匮乏</li> <li>◆ 信息安全保障不足</li> <li>◆ 合规意识不强</li> <li>◆ 国际化视野不宽</li> <li>◆ 跨界合作不频繁</li> <li>◆ 产学研结合不紧</li> <li>◆ 行业标准制定参与度低</li> <li>◆ 知识产权保护不力</li> <li>◆ 品牌国际化程度低</li> <li>◆ 人才国际化程度低</li> <li>◆ 管理国际化程度低</li> <li>◆ 文化国际化程度低</li> <li>◆ 责任国际化程度低</li> <li>◆ 发展国际化程度低</li> <li>◆ 创新国际化程度低</li> <li>◆ 合作国际化程度低</li> <li>◆ 竞争国际化程度低</li> <li>◆ 机遇国际化程度低</li> <li>◆ 挑战国际化程度低</li> <li>◆ 风险国际化程度低</li> </ul> |

### 三、项目实施进度安排方案

| 序号 | 项目期间<br>实施年份<br>完成的任务 | 建设投产期           |                 |                 |                 |                 |                 |
|----|-----------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
|    |                       | 第1年             |                 | 第2年             |                 | 第3年             |                 |
|    |                       | 2012.03—2013.03 | 2012.09—2014.02 | 2013.03—2013.08 | 2013.09—2014.02 | 2014.03—2014.08 | 2014.09—2015.02 |
| 1  | 可研编制                  |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| 2  | 项目备案                  |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| 3  | 图纸设计                  |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| 4  | 办公楼及研究院施工建设           |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| 5  | 通信设备基地建设              |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| 6  | 辅助设备基地建设              |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| 8  | 传感设备基地建设              |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| 9  | 仿真试验中心建设              |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| 10 | 系统集成基地建设              |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| 11 | 示范矿井建设                |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| 12 | 人员招聘及培训               |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| 13 | 设备调试生产                |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| 14 | 设备安装                  |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| 15 | 设备运行                  |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| 16 | 通信设备基地投产              |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| 17 | 辅助设备基地投产              |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| 18 | 传感设备基地投产              |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| 19 | 系统集成基地投产              |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| 20 | 项目验收                  |                 |                 |                 |                 |                 |                 |

#### 四、项目设备选型方案设计

项目设备总投资 1387.26 万元，安装调试费 41.26 万元。具体选型如下：

图表：项目设备选型方案配置表

| 设备名称        | 型号         | 厂家   | 单位 | 数量 | 价格<br>(万元) | 合计<br>(万元) | 功率<br>(kw) |
|-------------|------------|------|----|----|------------|------------|------------|
| HDPE 挤出生产线  | BRP-630    | 江苏贝尔 | 条  | 1  | 142.00     | 142.00     | 230        |
| HDPE 挤出生产线  | JWGF-25    | 上海金纬 | 条  | 2  | 125.00     | 250.00     | 75         |
| HDPE 挤出生产线  | JWGF-63    | 上海金纬 | 条  | 3  | 108.00     | 324.00     | 45         |
| HDPE 注塑机    | 90~250     | 上海金纬 | 台  | 4  | 70.00      | 280.00     | 50         |
| HDPE 注塑机    | 20~75      | 上海金纬 | 台  | 4  | 31.50      | 126.00     | 20         |
| 烘干机         | 400        | 上海金纬 | 台  | 1  | 32.00      | 32.00      | 4.5        |
| 电子万能试验机     | WDW2020    | 承德鑫马 | 台  | 1  | 3.50       | 3.50       | 2          |
| 熔体流动速测定仪    | XNR-400AM1 | 承德鑫马 | 台  | 1  | 0.90       | 0.90       | 1.5        |
| 哑铃制样机       | XYZ-1      | 承德鑫马 | 台  | 1  | 0.30       | 0.30       | 0.5        |
| 切割机         | XQG-1      | 承德鑫马 | 台  | 1  | 0.35       | 0.35       | 1          |
| 尺寸变化率       | XQK-300    | 承德鑫马 | 台  | 1  | 0.35       | 0.35       | 0.8        |
| 恒温介质箱(630型) | XGW-A-630  | 承德鑫马 | 台  | 1  | 2.70       | 2.70       | 5          |
| 氧化诱导期分析仪    | HYD        | 北京恒久 | 台  | 1  | 3.20       | 3.20       | 0.8        |
| 热熔对接焊机      | SHD160     | 无锡胜达 | 台  | 2  | 3.50       | 7.00       | 1          |

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/025011332233011343>