

昆明须发护理小家电项目 实施方案

xxx 集团有限公司

目录

第一章 项目基本情况	8
一、项目名称及投资人	8
二、编制原则.....	8
三、编制依据.....	8
四、编制范围及内容	8
五、项目建设背景	9
六、结论分析.....	10
主要经济指标一览表	11
第二章 市场预测.....	
一、行业发展面临的机遇与挑战.....	13
二、个护小家电行业竞争格局.....	15
第三章 项目选址.....	
一、项目选址原则	18
二、建设区基本情况	18
三、提升对外开放水平	20
四、狠抓招商引资工作	20
五、项目选址综合评价	20
第四章 产品规划方案	
一、建设规模及主要建设内容.....	22
二、产品规划方案及生产纲领.....	22
产品规划方案一览表	22

第五章 建筑技术分析	
一、项目工程设计总体要求	24
二、建设方案.....	24
三、建筑工程建设指标	25
建筑工程投资一览表	25
第六章 发展规划分析	
一、公司发展规划	26
二、保障措施.....	29
第七章 SWOT 分析说明	
一、优势分析（S）	31
二、劣势分析（W ）	31
三、机会分析（O）	32
四、威胁分析（T）	32
第八章 法人治理结构	
一、股东权利及义务	35
二、董事.....	39
三、高级管理人员	42
四、监事.....	44
第九章 原辅材料分析	
一、项目建设期原辅材料供应情况.....	46
二、项目运营期原辅材料供应及质量管理	46

第十章 节能分析.....	
一、项目节能概述	47.....
二、能源消费种类和数量分析.....	48.....
能耗分析一览表.....	48.....
三、项目节能措施	48.....
四、节能综合评价	50.....
第十一章 工艺技术方案分析.....	
一、企业技术研发分析	51.....
二、项目技术工艺分析	53.....
三、质量管理.....	53.....
四、设备选型方案	54.....
主要设备购置一览表	54.....
第十二章 进度实施计划	
一、项目进度安排	56.....
项目实施进度计划一览表	56.....
二、项目实施保障措施	56.....
第十三章 投资估算及资金筹措	
一、投资估算的依据和说明	58.....
二、建设投资估算	59.....
建设投资估算表.....	61.....
三、建设期利息.....	61.....
建设期利息估算表.....	62.....

固定资产投资估算表	62.....
四、 流动资金.....	63.....
流动资金估算表.....	63.....
五、 项目总投资.....	64.....
总投资及构成一览表	64.....
六、 资金筹措与投资计划	65.....
项目投资计划与资金筹措一览表.....	65.....
 第十四章 经济效益	
一、 经济评价财务测算	66.....
营业收入、税金及附加和增值税估算表.....	66.....
综合总成本费用估算表	67.....
固定资产折旧费估算表	67.....
无形资产和其他资产摊销估算表.....	68.....
利润及利润分配表.....	69.....
二、 项目盈利能力分析	69.....
项目投资现金流量表	70.....
三、 偿债能力分析	71.....
借款还本付息计划表	72.....
 第十五章 招标方案	
一、 项目招标依据	73.....
二、 项目招标范围	73.....
三、 招标要求.....	73.....
四、 招标组织方式	73.....

五、 招标信息发布	76
第十六章 风险防范	
一、 项目风险分析	77
二、 项目风险对策	78
第十七章 总结说明	
第十八章 附表附录	
营业收入、税金及附加和增值税估算表.....	81
综合总成本费用估算表	81
固定资产折旧费估算表	82
无形资产和其他资产摊销估算表.....	82
利润及利润分配表.....	83
项目投资现金流量表	83
借款还本付息计划表	84
建设投资估算表.....	85
建设投资估算表.....	85
建设期利息估算表.....	86
固定资产投资估算表	86
流动资金估算表.....	87
总投资及构成一览表	88
项目投资计划与资金筹措一览表.....	88

报告说明

根据使用场景和功能的不同，小家电分为三类，厨房烹饪类、家

居环境类以及个人护理类。个人护理类小家电主要包括电动剃须刀、电吹风、电动牙刷、电动冲牙器、卷发棒、美容仪等。

根据谨慎财务估算，项目总投资 14412.50 万元，其中：建设投资 11323.08 万元，占项目总投资的 78.56%；建设期利息 301.96 万元，占项目总投资的 2.10%；流动资金 2787.46 万元，占项目总投资的 19.34%。

项目正常运营每年营业收入 24000.00 万元，综合总成本费用 20562.72 万元，净利润 2504.38 万元，财务内部收益率 10.11%，财务净现值-982.45 万元，全部投资回收期 7.50 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。

本项目生产所需的原辅材料来源广泛，产品市场需求旺盛，潜力巨大；本项目产品生产技术先进，产品质量、成本具有较强的竞争力，三废排放少，能够达到国家排放标准；本项目场地及周边环境经考察适合本项目建设；项目产品畅销，经济效益好，抗风险能力强，社会效益显著，符合国家的产业政策。

本期项目是基于公开的产业信息、市场分析、技术方案等信息，并依托行业分析模型而进行的模板化设计，其数据参数符合行业基本情况。本报告仅作为投资参考或作为学习参考模板用途。

第一章 项目基本情况

一、项目名称及投资人

（一）项目名称

昆明须发护理小家电项目

（二）项目投资人

xxx 集团有限公司

（三）建设地点

本期项目选址位于 xx 园区。

二、编制原则

为实现产业高质量发展的目标，报告确定按如下原则编制：

- 1、认真贯彻国家和地方产业发展的总体思路：资源综合利用、节约能源、提高社会效益和经济效益。
- 2、严格执行国家、地方及主管部门制定的环保、职业安全卫生、消防和节能设计规定、规范及标准。
- 3、积极采用新工艺、新技术，在保证产品质量的同时，力求节能降耗。
- 4、坚持可持续发展原则。

三、编制依据

- 1、国家和地方关于促进产业结构调整的有关政策决定；
- 2、《建设项目经济评价方法与参数》；
- 3、《投资项目可行性研究指南》；
- 4、项目建设地国民经济发展规划；
- 5、其他相关资料。

四、编制范围及内容

投资必要性：主要根据市场调查及分析预测的结果，以及有关的产业政策等因素，论证项目投资建设的必要性；

技术的可行性：主要从事项目实施的技术角度，合理设计技术方案，并进行比选和评价；

财务可行性：主要从项目及投资者的角度，设计合理财务方案，从企业理财的角度进行资本预算，评价项目的财务盈利能力，进行投资决策，并从融资主体的角度评价股东投资收益、现金流量计划及债务清偿能力；

组织可行性：制定合理的项目实施进度计划、设计合理组织机构、选择经验丰富的管理人员、建立良好的协作关系、制定合适的培训计划等，保证项目顺利执行；

经济可行性：主要是从资源配置的角度衡量项目的价值，评价项目在实现区域经济发展目标、有效配置经济资源、增加供应、创造就业、改善环境、提高人民生活等方面的效益；

风险因素及对策：主要是对项目的市场风险、技术风险、财务风险、组织风险、法律风险、经济及社会风险等因素进行评价，制定规避风险的对策，为项目全过程的风险管理提供依据。

五、项目建设背景

自 2013 年以来，我国城乡居民的人均消费支出和人均可支配收入持续提升。国内居民可支配收入从 2013 年的 18,310.80 元增长至 2020 年的 32,189.00 元，国内居民人均消费支出由 2013 年的 13,220.40 元增长至 2020 年的 21,210.00 元，复合增长率分别达到 8.39%、6.99%。

“十四五”期间，统筹推进“五位一体”总体布局，协调推进“四个全面”战略布局，坚定不移贯彻新发展理念，坚持稳中求进工作总基调，以推动高质量发展为主题，以深化供给侧结构性改革为主线，以改革创新为根本动力，以满足人民日益增长的美好生活需要为根本目的，加快推进新型工业化、信息化、城镇化和农业现代化，统筹发展和安全，加快建设现代化经济体系，全面融入以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局，推进市域治理体系和

治理能力现代化，巩固夯实脱贫攻坚和全面建成小康社会成果，奋力开启区域性国际中心城市建设新征程，为把云南建设成为我国民族团结进步示范区、生态文明建设排头兵、面向南亚东南亚辐射中心作出更大贡献。

六、结论分析

（一）项目选址

本期项目选址位于 xx 园区，占地面积约 28.00 亩。

（二）建设规模与产品方案

项目正常运营后，可形成年产 xx 套须发护理小家电的生产能力。

（三）项目实施进度

本期项目建设期限规划 24 个月。

（四）投资估算

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 14412.50 万元，其中：建设投资 11323.08 万元，占项目总投资的 78.56%；建设期利息 301.96 万元，占项目总投资的 2.10%；流动资金 2787.46 万元，占项目总投资的 19.34%。

（五）资金筹措

项目总投资 14412.50 万元，根据资金筹措方案，xxx 集团有限公司计划自筹资金（资本金）8250.13 万元。

根据谨慎财务测算，本期工程项目申请银行借款总额 6162.37 万元。

（六）经济评价

1、项目达产年预期营业收入（SP）：24000.00 万元。

2、年综合总成本费用（TC）：20562.72 万元。

3、项目达产年净利润（NP）：2504.38 万元。

4、财务内部收益率（FIRR）：10.11%。

5、全部投资回收期（Pt）：7.50 年（含建设期 24 个月）。

6、达产年盈亏平衡点 (BEP): 11434.76 万元 (产值)。

(七) 社会效益

综上所述, 该项目属于国家鼓励支持的项目, 项目的经济和社会效益客观, 项目的投产将改善优化当地产业结构, 实现高质量发展的目标。

本项目实施后, 可满足国内市场需求, 增加国家及地方财政收入, 带动产业升级发展, 为社会提供更多的就业机会。另外, 由于本项目环保治理手段完善, 不会对周边环境产生不利影响。因此, 本项目建设具有良好的社会效益。

(八) 主要经济技术指标

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 ²	18667.00	约 28.00 亩
1.1	总建筑面积	m ²	35894.75	
1.2	基底面积	m ²	12133.55	
1.3	投资强度	万元/亩	390.76	
2	总投资	万元	14412.50	
2.1	建设投资	万元	11323.08	
2.1.1	工程费用	万元	9821.70	
2.1.2	其他费用	万元	1252.19	
2.1.3	预备费	万元	249.19	
2.2	建设期利息	万元	301.96	
2.3	流动资金	万元	2787.46	
3	资金筹措	万元	14412.50	
3.1	自筹资金	万元	8250.13	
3.2	银行贷款	万元	6162.37	
4	营业收入	万元	24000.00	正常运营年份

5	总成本费用	万元	20562.72	""
6	利润总额	万元	3339.17	""
7	净利润	万元	2504.38	""
8	所得税	万元	834.79	""
9	增值税	万元	817.54	""
10	税金及附加	万元	98.11	""
11	纳税总额	万元	1750.44	""
12	工业增加值	万元	6300.02	""
13	盈亏平衡点	万元	11434.76	产值
14	回收期	年	7.50	
15	内部收益率		10.11%	所得税后
16	财务净现值	万元	-982.45	所得税后

第二章 市场预测

一、行业发展面临的机遇与挑战

1、行业发展面临的机遇

(1) 国家有关政策支持培育自主品牌

随着国家经济的发展和居民收入水平的提升，小家电越来越成为家用电器的重要组成部分。根据捷孚凯（GFK）统计的数据及预测，2015年，国内小家电行业市场规模为1,259亿元，占家电行业比重仅为25.92%；2019年，国内小家电市场规模为2,821亿元，小家电市场规模占家用电器的39.58%；预计未来小家电在家电市场的占比将继续提升。

家用电器是我国居民生活中十分重要的消费品，在我国轻工业中，家用电器处于举足轻重的地位，对国民经济发挥着至关重要的作用，是国家产业政策积极鼓励发展的行业。我国中央及地方政府近年来出台多项法律法规及产业政策，促进国内消费，积极推动家电行业的健康、可持续发展。

《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》提出，开展中国品牌创建行动，保护发展中华老字号，提升自主品牌影响力和竞争力，率先在化妆品、服装、家纺、电子产品等消费品领域培育一批高端品牌。自主品牌小家电企业将受益于政策对培育自主品牌的支持。

(2) 庞大的人口和家庭规模是支撑行业发展的基石

2021年第七次全国人口普查数据显示，全国人口14.12亿人，包括9.02亿城镇人口，以及5.10亿农村人口，全国共有家庭户4.94亿户，家庭户人口为12.93亿人。对于属于消费品的个护小家电行业而言，庞大的人口和家庭规模的背后是巨大的消费需求，这是支撑个护小家电行业市场发展的基石。对于个人护理家电产品，巨大的人口基数为行业发展提供了有利的支撑，尤其是近年来，“千禧一代”

(1981-1994 年出生)、“Z 时代”(1995-2009 年出生)开始成为消费的主力军，“千禧一代”较强的购买力增加了品质小家电产品的消费，“Z 时代”更注重品质、健康、时尚和个性化，个护小家电很容易获得其青睐。

(3) 消费时代变迁带动小家电行业蓬勃发展

根据日本著名消费学家三浦展在《第四消费时代》中对日本社会消费变迁的研究，其将日本社会经历的消费时代划分为四个阶段：1912-1944 年为第一消费时代：少数中产阶级享受的西方化消费方式；1945-1974 年为第二消费时代，随着日本国内经济的快速增长，以家庭为中心的消费势如破竹；1975-2004 年为第三消费时代，社会消费出现个性化、多元化的特征，个人化消费开始兴起；2005 年开始至今为第四消费时代，消费者开始注重消费的体验，消费特征表现为去品牌化的理性消费，休闲倾向、本土倾向得到加强。我国的人均 GDP 水平和消费人群，与当时处于第三消费时代的日本颇为相似，而第三消费时代的日本社会一大特征就是可选消费开始兴起，消费开始向发达国家靠拢，小家电普及率持续提升，并逐步形成生活习惯，而目前我国消费习惯和消费人群正经历变化，未来小家电行业有望持续受益，蓬勃发展。

(4) 居民收入增长为小家电的普及奠定了物质基础

自 2013 年以来，我国城乡居民的人均消费支出和人均可支配收入持续提升。国内居民可支配收入从 2013 年的 18,310.80 元增长至 2020 年的 32,189.00 元，国内居民人均消费支出由 2013 年的 13,220.40 元增长至 2020 年的 21,210.00 元，复合增长率分别达到 8.39%、6.99%。

国内居民可支配收入的不断提升为小家电产品的普及奠定了物质基础，而人均消费支出的增加为小家电市场需求增长提供了空间。尤其是在收入增加、消费水平提升的时代背景下，越来越多消费者追求生活品质和个人健康，将有效增加电动牙刷、冲牙器、电吹风、电动剃须刀等个人护理消费电子的普及度，从而进一步提升个护小家电产品的保有率。

(5) 与发达国家对比，我国小家电产品保有率依然有较大提升空

间

从发达国家对比的角度来看，根据奥维云网（AVC）统计的数据，2020年上半年，我国家庭平均拥有的小家电产品个数为9.5个，而美国、英国、日本的家庭平均小家电保有量分别为31.5个、27.5个以及16.5个。我国小家电保有量与发达国家仍有很大差距，未来随着人均收入的进一步提升和小家电产品的逐步普及，国内小家电保有率拥有很大提升空间，未来国内小家电市场仍将保持稳健增长。

2、行业发展面临的挑战

（1）市场竞争加剧

个护小家电行业处于充分竞争阶段，企业数量众多。近年来，我国居民消费观念的转变和消费能力的提升带动了个护小家电行业的快速增长，涌现了一批新兴个护小家电企业和传统小家电企业切入市场，市场竞争不断加剧。

（2）产品存在同质化，行业整体水平仍待提高

从整体来看，小家电行业中仍有很多企业生产的产品同质化、缺乏自主创新能力，具备差异化、高端产品设计、研发、生产能力的企业数量较少。尤其在个护小家电领域，国产品牌与国际知名企业飞利浦、戴森等的整体技术差距依然比较明显，行业整体水平仍待提高。

（3）线上渠道流量红利减退

随着上网人数、上网时间还是应用普及率的增长逐渐见顶，线上渠道流量红利逐渐减退，导致流量变贵，获客成本提高。线上渠道作为个护小家电的主要销售渠道，流量红利的减退预计将给相关企业带来推广成本的上升。

二、个护小家电行业竞争格局

个护小家电作为提升生活品质感与幸福感的产物，凭借着出色颜值、丰富功能、使用便捷等优势赢得消费者的青睐，随着近年来“她经济”、“懒人经济”的盛行，使得个护小家电产品成为现代生活中不可或缺的产品之一。面对不断升级的用户需求，个护小家电产品也逐渐朝着智能化健康化方向发展，为用户带来更加智慧便捷的使用体

验。国内个护小家电开始突破以电动剃须刀、电吹风为主的产品类型格局，电动牙刷、冲牙器、洁面仪等新兴个护产品逐渐成为大众消费品。

1、线上渠道与线下渠道的竞争

从销售渠道来看，目前国内个护小家电行业主要分为线上、线下渠道。个护小家电线下渠道以第三方渠道为主，包括大型商场（如沃尔玛、家乐福、永辉等）、家电卖场（如国美、苏宁等）以及专卖店等渠道。线下第三方运营需要兼顾规模和盈利能力，不仅需要较大金额固定投入，包括进场费、装修费等，还需要较大的产品毛利空间来支撑渠道运营费用。

个护小家电的线上渠道包括传统电商渠道和社交平台电商渠道。传统电商渠道指天猫、京东等以 B2C 模式为主的电商平台渠道，社交电商则指以抖音直播间、小红书、微信公众号为代表，依靠社交关系和优质内容进行传播推荐从而促进消费者购买的社交平台渠道。

个护小家电具有价格较低、体积较小、使用便捷等特点，且新兴小家电的创意时尚属性和目前网购的主力消费人群相契合，使其与线上销售的适配度更高。根据奥维云网（AVC）的数据，小家电 2019 年线上销售额、销售量占比分别达到 52%、74%，线上渠道已成为小家电产品最大的销售渠道。

2、国内新兴个护小家电企业和传统家电企业的竞争

个护小家电行业的国内参与企业按照规模和知名度的差异可分为新兴个护小家电企业和传统家电企业，新兴个护小家电企业包括广州星际悦动股份有限公司、杭州乐秀电子科技有限公司等，而传统家电企业则以美的、海尔、飞科电器等为代表。

传统家电企业规模较大，在线下渠道优势明显，由于进驻第三方渠道需要大额的固定投入，门槛较高，对于新兴小家电企业而言进入难度较大。

新兴小家电企业则主要通过布局线上渠道，在产品研发设计上更加注重以用户为导向，专注细分领域产品来谋求发展。传统家电品牌在线下占据主导地位，蓬勃发展的电商渠道使得新兴小家电企业更容

易通过互联网渠道与消费者建立联系。

3、外资品牌和本土品牌的竞争

在国内个护小家电市场，以欧乐 B、飞利浦、戴森为代表的外资龙头仍占据主导地位，同时，国内品牌正在快速崛起。根据中怡康零售监测数据，个护小家电线上和线下总销售额占比中，本土品牌的份额逐步提升，占比超过三分之一。

第三章 项目选址

一、项目选址原则

1、符合城乡建设总体规划，应符合当地工业项目占地使用规划的要求，并与大气污染防治、水资源和自然生态保护相一致。

2、项目选址应避开自然保护区、风景名胜区、生活饮用水源地和其它特别需要保护的敏感性目标。

3、节约土地资源，充分利用空闲地、非耕地或荒地，尽可能不占良田或少占耕地。

4、项目选址选择应提供足够的场地以满足工艺及辅助生产设施的建设需要。

5、项目选址应具备良好的生产基础条件，水源、电力、运输等生产要素供应充裕，能源供应有可靠的保障。

6、项目选址应靠近交通主干道，具备便利的交通条件，有利于原料和产成品的运输。通讯便捷，有利于及时反馈市场信息。

7、地势平缓，便于排除雨水和生产、生活废水。

8、应与居民区及环境污染敏感点有足够的防护距离。

二、建设区基本情况

昆明，别称春城，是云南省辖地级市、省会、滇中城市群中心城市，特大城市，是中国西部地区重要的中心城市之一。截至 2019 年，全市下辖 7 个区、3 个县、代管 1 个县级市和 3 个自治县，总面积 21012.54 平方千米。根据第七次人口普查数据，截至 2020 年 11 月 1 日零时，昆明市常住人口为 846.0088 万人。2020 年，昆明市实现地区生产总值 6733.79 亿元，增长 2.3%。昆明地处中国西南地区、云贵高原中部，具有“东连黔桂通沿海，北经川渝进中原，南下越老达泰柬，西接缅甸连印巴”的独特区位，处在南北国际大通道和以深圳为起点的第三座东西向亚欧大陆桥的交汇点，是中国面向东南亚、南亚开放

的门户城市，位于东盟“10+1”自由贸易区经济圈、大湄公河次区域经济合作圈、泛珠三角区域经济合作圈的交汇点。昆明是国家历史文化名城，早在三万年前就有人类在滇池周围生息繁衍；公元前 278 年滇国建立，定都于此；765 年南诏国筑拓东城，为昆明建城之始；明末时期，南明永历政权在昆明建都。昆明属北亚热带低纬高原山地季风气候，为山原地貌，三面环山，南濒滇池，沿湖风光绮丽，由于地处低纬高原而形成“四季如春”的气候，享有“春城”的美誉。中国昆明进出口商品交易会、中国国际旅游交易会、中国昆明国际旅游节使昆明成为中国主要的会展城市之一。2018 中国大陆最佳商业城市排名第 23 名，并重新确认国家卫生城市（区）。2019 年 12 月，国家民委命名昆明市为“全国民族团结进步示范市”。

“十四五”时期将重点抓好十一个方面的工作：一是坚持创新驱动塑造发展新优势；二是构建更具竞争力的现代经济体系；三是努力创建更加开放的活力昆明；四是构筑区域协调发展新格局；五是全面推进乡村振兴；六是建设韵味浓厚的文化强市；七是提升中国健康之城知名度；八是打造绿色低碳的美丽昆明；九是全面深化改革激发动力；十是共建共享幸福美好城市；十一是提升社会治理和安全保障能力。

“十三五”时期，是昆明发展极不平凡的五年。面对错综复杂的国际形势、艰巨繁重的改革发展稳定任务，特别是新冠肺炎疫情的严重冲击，攻坚克难、团结拼搏，坚定不移推进区域性国际中心城市建建设，较好完成“十三五”规划主要目标任务，为开启全面建设社会主义现代化国家新征程奠定了坚实基础。五年来，践行新发展理念，高质量发展迈出坚实步伐。全市地区生产总值从 2015 年的 4342.38 亿元提高到 6733.79 亿元，累计增长 40.6%（按可比价格计算），在全国省会城市中的排名从第 17 位跃升至 2019 年的第 12 位。一般公共预算收入从 2015 年的 502.2 亿元增加到 650.5 亿元，累计增长 29.5%，税收年均增幅达 5.2%，占比达 77.2%。城乡居民人均可支配收入分别从 2015 年的 33955 元、11444 元，提高到 48018 元和 17719 元，累计分别增长 41.4%和 54.8%。

三、提升对外开放水平

抢抓《区域全面经济伙伴关系协定》推进实施等机遇，加快建设国内循环的重要节点和国际循环的门户枢纽。高质量推动自贸试验区昆明片区创新发展，编制《产业项目准入评价指标体系》，完成改革试点任务 43 项，形成可复制推广的经验案例。深入推进跨境电商综合试验区、跨境电商展示展销中心等建设，实现跨境电商进出口额增长 20% 以上。推动市场采购贸易扩面提质增效，力争市场采购贸易总额实现 5 亿元以上。加快昆明全面深化服务贸易创新发展试点建设。稳住外贸基本盘，确保外贸进出口总额增长 15%。鼓励在昆银行业金融机构与境外银行互设本币账户，促进跨境投融资便利化。制定昆明市国际化建设第二阶段五年规划（2021—2025），办好“住在昆明”“海外昆明周”等活动，打造“叫得响”的国际化品牌，在国家主场外交中体现“昆明担当”。深化与南亚东南亚友城交流，在上合组织框架下拓展合作。做好与日本藤泽结好 40 周年、与缅甸曼德勒结好 20 周年庆祝活动，力争新缔结国际友好城市（国际友好交流城市）3 座。

四、狠抓招商引资工作

坚持“一把手”招商，市领导、各县（市）区主要领导全年分别赴省外招商不少于 10 次。聚焦绿色食品、先进装备制造、生物医药、数字经济等重点产业招商，全年组织精准招商活动不少于 10 次。发挥招商中介作用，委托 10 家行业龙头企业、商会、协会或专业机构开展中介招商。发挥社会各界知名企业和知名人士渠道优势，选聘 10 名以上招商大使。建立昆明市招商引资数字化系统开展大数据招商。推进市属国有企业协同招商。拓展利用外资方式，鼓励企业通过贷款、发行债券等形式从境外融入本外币资金。引进市外到位资金 1540 亿元，实际利用外资 7 亿美元，实际投入亿元以上项目 100 个、10 亿元以上项目 10 个。

五、项目选址综合评价

项目选址应统筹区域经济社会可持续发展，符合城乡规划和相关

标准规范，保证城乡公共安全和项目建设安全，满足项目科研、生产要求，社会效益、社会效益、环境效益相互协调发展。

第四章 产品规划方案

一、建设规模及主要建设内容

(一) 项目场地规模

该项目总占地面积 18667.00 m² (折合约 28.00 亩), 预计场区规划总建筑面积 35894.75 m²。

(二) 产能规模

根据国内外市场需求和 xxx 集团有限公司建设能力分析, 建设规模确定达产年产 xx 套须发护理小家电, 预计年营业收入 24000.00 万元。

二、产品规划方案及生产纲领

本期项目产品主要从国家及地方产业发展政策、市场需求状况、资源供应情况、企业资金筹措能力、生产工艺技术水平的先进程度、项目经济效益及投资风险性等方面综合考虑确定。具体品种将根据市场需求状况进行必要的调整, 各年生产纲领是根据人员及装备生产能力水平, 并参考市场需求预测情况确定, 同时, 把产量和销量视为一致, 本报告将按照初步产品方案进行测算。

产品规划方案一览表

序号	产品(服务)名称	单位	单价(元)	年设计产量	产值
1	须发护理小家电	套	xx		
2	须发护理小家电	套	xx		
3	须发护理小家电	套	xx		
4	...	套			

5	...	套			
6	...	套			
合计				xx	24000.00

电动牙刷由瑞士医生 Philippe-GuyWoog 于 1954 年发明，主要由微型直流电机、刷头、电路板、可充电干电池等构成，通过电机的快速旋转或振动，使刷头发生转动或振动对口腔实现有效清洁。根据清洁原理的不同，电动牙刷分为旋转和振动两大类。旋转类电动牙刷通过电机驱动圆形刷头旋转，在执行普通牙刷动作的同时，加强刷头与牙面的摩擦效果；振动类电动牙刷则是通过电驱动的振动电机，带动刷头在垂直于刷柄的方向上高频振动，一方面完成传统刷牙动作清洁牙面，另一方面刷头高速振动使口腔中牙膏和水的混合物产生大量微小气泡，气泡破裂涌入清洁牙缝。

第五章 建筑技术分析

一、项目工程设计总体要求

(一) 设计依据

1、根据《中国地震动参数区划图》(GB18306-2015)，拟建项目所在地区地震烈度为 7 度，本设计原料仓库一、罐区、流平剂车间、光亮剂车间、化学消光剂车间、固化剂车间抗震按 8 度设防，其他按 7 度设防。

2、根据拟建建构筑物用材料情况，所用材料当地都能解决。特殊建材（如：隔热、防水、耐腐蚀材料）也可根据需要就地采购。

3、施工过程中需要的的运输、吊装机械等均可在当地解决，可以满足施工、设计要求。

4、当地建筑标准和技术规范

5、在设计中尽量优先选用当地地方标准图集和技术规定，以及省标、国标等，因地制宜、方便施工。

(二) 建筑设计的原则

1、应遵守国家现行标准、规范和规程，确保工程安全可靠、经济合理、技术先进、美观实用。

2、建筑设计应充分考虑当地的自然条件，因地制宜，积极结合当地的材料、构件供应和施工条件，采用新技术、新材料、新结构。建筑风格力求统一协调。

3、在平面布置、空间处理、构造措施、材料选用等方面，应根据工程特点满足防火、防爆、防腐蚀、防震、防噪音等要求。

二、建设方案

主要厂房在满足工艺使用要求，满足防火、通风、采光要求的前提下，力求做到布置紧凑、节省用地。车间立面造型简洁明快，体现现代化企业的建筑特色。屋面防水、保温尽可能采用质量较高、性能

可靠的新型建筑材料。本项目中主要生产车间及仓库均为钢结构，次建筑为砖混结构。考虑当地地震带的分布，工程设计中将加强建筑物抗震结构措施，以增强建筑物的抗震能力。

三、建筑工程建设指标

本期项目建筑面积 35894.75 m²，其中：生产工程 21928.96 m²，仓储工程 7382.04 m²，行政办公及生活服务设施 3962.91 m²，公共工程 2620.84 m²。

建筑工程投资一览表

单位：m²、万元

序号	工程类别	占地面积	建筑面积	投资金额	备注
1	生产工程	6430.78	21928.96	3043.17	
1.1	1#生产车间	1929.23	6578.69	912.95	
1.2	2#生产车间	1607.69	5482.24	760.79	
1.3	3#生产车间	1543.39	5262.95	730.36	
1.4	4#生产车间	1350.46	4605.08	639.07	
2	仓储工程	3154.72	7382.04	877.72	
2.1	1#仓库	946.42	2214.61	263.32	
2.2	2#仓库	788.68	1845.51	219.43	
2.3	3#仓库	757.13	1771.69	210.65	
2.4	4#仓库	662.49	1550.23	184.32	
3	办公生活配套	696.47	3962.91	626.48	
3.1	行政办公楼	452.71	2575.89	407.21	
3.2	宿舍及食堂	243.76	1387.02	219.27	
4	公共工程	1820.03	2620.84	287.55	辅助用房等
5	绿化工程	2400.58		41.62	绿化率 12.86%
6	其他工程	4132.87		9.67	
7	合计	18667.00	35894.75	4886.21	

第六章 发展规划分析

一、公司发展规划

（一）公司未来发展战略

公司秉承“不断超越、追求完美、诚信为本、创新为魂”的经营理念，贯彻“安全、现代、可靠、稳定”的核心价值观，为客户提供高性能、高品质、高技术含量的产品和服务，致力于发展成为行业内领先的供应商。

未来公司将通过持续的研发投入和市场营销网络的建设进一步巩固公司在相关领域的领先地位，扩大市场份额；另一方面公司将紧密契合市场需求和技术发展方向进一步拓展公司产品类别，加大研发推广力度，进一步提升公司综合实力以及市场地位。

（二）扩产计划

经过多年的发展，公司在相关领域领域积累了丰富的生产经验和技術优势，随着公司业务规模逐年增长，产能瓶颈日益显现。因此，产能提升计划是实现公司整体发展战略的重要环节。公司将以全球行业持续发展及逐渐向中国转移为依托，提高公司生产能力和生产效率，满足不断增长的客户需求，巩固并扩大公司在行业中的竞争优势，提高市场占有率和公司影响力。

在产品拓展方面，公司计划在扩宽现有产品应用领域的同时，不断丰富产品类型，持续提升产品质量和附加值，保持公司产品在行业中的竞争地位。

（三）技术研发计划

公司未来将继续加大技术开发和自主创新力度，在现有技术研发资源的基础上完善技术中心功能，规范技术研究和产品开发流程，引进先进的设计、测试等软硬件设备，提高公司技术成果转化能力和产品开发效率，提升公司新产品开发能力和技术竞争实力，为公司的持续稳定发展提供源源不断的技术动力。

公司将本着中长期规划和近期目标相结合、前瞻性技术研究和产品应用开发相结合的原则，以研发中心为平台，以市场为导向，进行技术开发和产品创新，健全和完善技术创新机制，从人、财、物和管理机制等方面确保公司的持续创新能力，努力实现公司新技术、新产品、新工艺的持续开发。

（四）技术研发计划

公司将以新建研发中心为契机，在对现有产品的技术和工艺进行持续改进、提高公司的研发设计能力、满足客户对产品差异化需求的同时，顺应行业技术发展，不断研发新工艺、新技术，不断提升产品自动化程度，在充分满足下游领域对产品质量要求不断提高的同时，强化公司自主创新能力，巩固公司技术的行业先进地位，强化公司的综合竞争实力。

积极实施知识产权保护自主创新、自主知识产权和自主品牌是公司今后持续发展的关键。自主知识产权是自主创新的保障，公司未来三年将重点关注专利的保护，依靠自主创新技术和自主知识产权，提高盈利水平。

公司计划在未来三年内大量引进或培养技术研发、技术管理等专业人才，以培养技术骨干为重点建设内容，建立一支高、中、初级专业技术人才合理搭配的人才队伍，满足公司快速发展对人才的需要。

公司将采用各种形式吸引优秀的科技人员。包括：提高技术人才的待遇；通过与高校、科研机构联合，实行对口培训等形式，强化技术人员知识更新；积极拓宽人才引进渠道，实行就地取才、内部挖掘和面向社会广揽人才相结合。确保公司产品的高技术含量，充分满足客户的需求，使公司在激烈的市场竞争中立于不败之地。

公司将加强与高等院校、研发机构的合作与交流，整合产、学、研资源优势，通过自主研发与合作开发并举的方式，持续提升公司技术研发水平，提升公司对重大项目的攻克能力，提高自身研发技术水平，进一步强化公司在行业内的影响力。

（五）市场开发规划

公司根据自身技术特点与销售经验，制定了如下市场开发规划：

首先，公司将以现有客户为基础，在努力提升产品质量的同时，以客户需求为导向，在各个方面深入了解客户需求，以求充分满足客户的差异化需求，从而不断增加现有客户订单；其次，公司将在稳定与现有客户合作关系的同时，凭借公司成熟的业务能力及优质的产品质量逐步向新的客户群体拓展，挖掘新的销售市场；最后，公司将不断完善营销网络建设，提升公司售后服务能力，从而提升公司整体服务水平，实现整体业务的协同及平衡发展。

（六）人才发展规划

人才是公司发展的核心资源，为了实现公司总体战略目标，公司将健全人力资源管理体系，制定科学的人力资源开发计划，进一步建立完善的培训、薪酬、绩效和激励机制，最大限度的发挥人才潜力，为公司的可持续发展提供人才保障。

公司将立足于未来发展需要，进一步加快人才引进。通过专业化的人力资源服务和评估机制，满足公司的发展需要。一方面，公司将根据不同部门职能，有针对性的招聘专业化人才：管理方面，公司将建立规范化的内部控制体系，根据需要招聘行业内专业的管理人才，提升公司整体管理水平；技术方面，公司将引进行业内优秀人才，提升公司的技术创新能力，增加公司核心技术储备，并加速成果转化，确保公司技术水平的领先地位。另一方面，公司将建立人才梯队，以培养管理和技术骨干为重点，有计划地吸纳各类专业人才进入公司，形成高、中、初级人才的塔式人才结构，为公司的长远发展储备力量。

培训是企业人力资源整合的重要途径，未来公司将强化现有培训体系的建设，建立和完善培训制度，针对不同岗位的员工制定科学的培训计划，并根据公司的发展要求及员工的发展意愿，制定员工的职业生涯规划。公司将采用内部交流课程、外聘专家授课及先进企业考察等多种培训方式提高员工技能。人才培训的强化将大幅提升员工的整体素质，使员工队伍进一步适应公司的快速发展步伐。

公司将制定具有市场竞争力的薪酬结构，制定和实施有利于人才成长和潜力挖掘的激励政策。根据员工的服务年限及贡献，逐步提高员工待遇，激发员工的创造性和主动性，为员工提供广阔的发展空间，

全力打造团结协作、拼搏进取、敬业爱岗、开拓创新的员工队伍，从而有效提高公司凝聚力和市场竞争能力。

二、保障措施

(一) 完善法规政策

积极探索产业现代化法规政策的管理办法和具体措施，出台发展产业相关政策，解决不同部门管辖范围交叉的问题，逐项落实各项工作，从而合力高效的推进产业发展。

(二) 开展宣传推广

通过多种形式深入宣传发展产业现代化的经济社会环境效益，广泛宣传产业相关知识，提高社会认知度认可度，营造各方共同关注、支持产业现代化发展的良好氛围，促进产业现代化持续稳定健康发展。

(三) 强化规划指导

各地区要结合当地实际，制定产业发展专项规划，明确发展方向和目标，合理布局。按照国家产业政策和行业准入条件，强化规划指导，加强协调配合，规范管理。加强产业市场监管，净化产业市场。

(四) 加强招商引资和重点项目建设

在招商引资工作上，要以本规划的重点产品为方向，以完善产业链为重点，着力引进世界 500 强和国内行业 10 强企业，进一步提升区域产业技术和产品档次，促进区域产业结构调整和优化升级。

(五) 强化人才队伍建设

在国内外知名高校、产业研究机构建立培训基地，开展产业专题培训，培育一批具有全球战略眼光和产业理念的领军型战略企业家。采用市场化运作模式，加快培养造就一批具有产业意识的职业经理人。鼓励企业面向海内外引进高层次领军型产业人才，着力打造具有国际先进水平的产业创新团队。面向产业发展需求，优化高等院校学科设置，实施产业高技能人才培养工程，依托高技能人才公共实训基地、大型骨干企业、技工院校等，加快培养一批满足产业发展需求、具有实际技术操作能力的高技能人才。

(六)加强组织领导，落实工作责任

落实责任，组织协调工作。落实目标责任考核制度，建立和完善绩效考核及问责机制。将产业发展规划目标逐级分解，主要任务指标细化到年度，并实施年度目标责任考核，进一步强化领导责任。明确相关部门的责任与分工，定期召开联席会议，定期检查规划目标和年度计划目标落实情况，确保产业发展目标圆满完成。

第七章 SWOT 分析说明

一、优势分析（S）

（一）公司具有技术研发优势，创新能力突出

公司在研发方面投入较高，持续进行研究开发与技术成果转化，形成企业核心的自主知识产权。公司产品在行业中的始终保持良好的技术与质量优势。此外，公司目前主要生产线为使用自有技术开发而成。

（二）公司拥有技术研发、产品应用与市场开拓并进的核心团队

公司的核心团队由多名具备行业多年研发、经营管理与市场经验的资深人士组成，与公司利益捆绑一致。公司稳定的核心团队促使公司形成了高效务实、团结协作的企业文化和稳定的干部队伍，为公司保持持续技术创新和不断扩张提供了必要的人力资源保障。

（三）公司具有优质的行业头部客户群体

公司凭借出色的技术创新、产品质量和服务，树立了良好的品牌形象，获得了较高的客户认可度。公司通过与优质客户保持稳定的合作关系，对于行业的核心需求、产品变化趋势、最新技术要求的理解更为深刻，有利于研发生产更符合市场需求产品，提高公司的核心竞争力。

（四）公司在行业中占据较为有利的竞争地位

公司经过多年深耕，已在技术、品牌、运营效率等多方面形成竞争优势；同时随着行业的深度整合，行业集中度提升，下游客户为保障其自身原材料供应的安全与稳定，在现有竞争格局下对于公司产品的需求亦不断提升。公司较为有利的竞争地位是长期可持续发展的有力支撑。

二、劣势分析（W）

（一）资本实力相对不足

近年来，随着公司订单迅速增加，生产规模不断扩大，各类产品市场逐步打开，公司对流动资金需求增大；随着产品技术水平的提升，公司对先进生产设备及研发项目的投资需求也持续增加。公司规模和业务的不断扩大对公司的资本实力提出了更高的要求。公司急需改变以往主要靠自有资金的发展模式，转向利用多种融资方式相结合模式，以求增强资本实力，更进一步地扩大产能、自主创新、持续发展。

（二）规模效益不明显

历经多年发展，行业整合不断加速。公司已在同行业企业中占据了较为优势的市场地位。但与行业的龙头厂商相比，公司的规模效益仍存在提升空间。因此，公司拟通过加大优势项目投资，扩大产能规模，促进公司向规模经济化方向进一步发展。

三、机会分析（O）

（一）长期的技术积累为项目的实施奠定了坚实基础

目前，公司已具备产品大批量生产的技术条件，并已获得了下游客户的普遍认可，为项目的实施奠定了坚实的基础。

（二）国家政策支持国内产业的发展

近年来，我国政府出台了一系列政策鼓励、规范产业发展。在国家政策的助推下，本产业已成为我国具有国际竞争优势的战略性新兴产业，伴随着提质增效等长效机制政策的引导，本产业将进入持续健康发展的快车道，项目产品亦随之快速升级发展。

四、威胁分析（T）

（一）市场竞争风险

本行业下游客户对产品的质量与稳定性要求较高，因此对于行业新进入者存在一定技术、品牌和质量控制及销售渠道壁垒。更多本土竞争对手的加入，以及技术的不断成熟，产品可能出现一定程度的同质化，从而导致市场价格下降、行业利润缩减。国外竞争对手具有较强的资金及技术实力、较高的品牌知名度和市场影响力，与之相比，公司虽然具有良好的产品性能和本地支持优势，但在整体实力方面还

有一定差距。公司如不能加大技术创新和管理创新，持续优化产品结构，巩固发展自己的市场地位，将面临越来越激烈的市场竞争风险。

（二）新产品开发风险

多年来，公司始终坚持以新产品研发为发展导向，注重在产品开发、技术升级的基础上对市场需求进行充分的论证，使得公司新产品投放市场取得了较好的效果。但如果公司在技术研发过程中不能及时准确把握技术、产品和市场的发展趋势，导致研发的新产品不能获得市场认可，公司已有的竞争优势将可能被削弱，从而对公司产品的市场份额、经济效益及发展前景造成不利影响。

（三）核心人员及核心技术流失的风险

公司已建立起较为完善的研发体系，并拥有技术过硬、敢于创新的研发团队。公司的核心技术来源于研发团队的整体努力，不依赖于个别核心技术人员，但核心技术人员对公司的产品研发、工艺改进起到了关键作用。如果公司出现核心技术人员流失或核心技术失密，将会对公司的研发和生产经营造成不利影响。

（四）原材料价格波动风险

原材料占主营业务成本的比重较高，因此原材料价格变化对公司经营业绩影响较大。公司采用“以销定产、保持合理库存”的生产模式，主要根据前期销售记录、销售预测及库存情况安排采购和生产，并在采购时充分考虑当时原材料价格因素。但若原材料价格发生剧烈波动，将引起公司产品成本的大幅变化，则可能对公司经营产生不利影响。

（五）产品价格波动风险

公司所面临的是来自国际和国内其他生产厂商的竞争。除了原材料的价格波动影响以外，行业整体的供需情况和竞争对手的销售策略都有可能对公司产品的销售价格造成影响。假如市场竞争加剧，或者行业主要竞争对手调整经营策略，公司产品销售价格可能面临短期波动的风险。

（六）毛利率下滑风险

公司各类产品的销售单价、单位成本及销售结构存在波动。未来如果行业激烈竞争程度加剧，或是下游厂商行业利润率下降而降低其的采购成本，则公司存在主要产品价格下降进而导致公司综合毛利率下滑的风险。

（七）税收优惠政策变动风险

如未来公司无法通过高新技术企业重新认定及复审或国家对高新技术企业所得税政策进行调整，将面临所得税优惠变化风险，可能对公司盈利水平产生不利影响。

（八）产能扩大后的销售风险

如果项目建成投产后市场环境发生了较大不利变化或市场开拓不能如期推进，公司届时将面临产能扩大导致的产品销售风险。

（九）公司成长性风险

行业虽然具有较好的发展前景，但发行人的成长受到多方面因素的影响，包括宏观经济、行业发展前景、竞争状态、行业地位、业务模式、技术水平、自主创新能力、销售水平等因素。如果这些因素出现不利于发行人的变化，将会影响到发行人的盈利能力，从而无法顺利实现预期的成长性。因此，发行人在未来发展过程中面临成长性风险。

第八章 法人治理结构

一、股东权利及义务

1、公司股东为依法持有公司股份的人。

股东按其所持有股份的种类享有权利，承担义务；持有同一种类股份的股东，享有同等权利，承担同种义务。

2、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。

3、公司股东享有下列权利：

(1) 依照其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，股东可向其他股东公开征集其合法享有的股东大会召集权、提案权、提名权、投票权等股东权利。

(3) 对公司的经营进行监督，提出建议或者质询；

(4) 依照法律、行政法规及公司章程的规定转让、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、定期财务会计报告；

(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) 对法律、行政法规和公司章程规定的公司重大事项，享有知情权和参与权；

(9) 法律、行政法规、部门规章或本章程规定的其他权利。

关于本条第一款第二项中股东的召集权，公司和控股股东应特别

注意保护中小投资者享有的股东大会召集请求权。对于投资者提议要求召开股东大会的书面提案，公司董事会应依据法律、法规和公司章程决定是否召开股东大会，不得无故拖延或阻挠。

4、股东提出查阅前条所述有关信息或者索取资料的，应当向公司提供证明其持有公司股份的种类以及持股数量的书面文件，公司经核实股东身份后按照股东的要求予以提供。

5、股东有权按照法律、行政法规的规定，通过民事诉讼或其他法律手段保护其合法权益。

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。股东大会、董事会的会议召集程序、表决方式违反法律、行政法规或者本章程，或者决议内容违反本章程的，股东有权自决议作出之日起 60 日内，请求人民法院撤销。

董事、高级管理人员执行公司职务时违反法律、行政法规或者本章程的规定，给公司造成损失的，连续 180 日以上单独或合并持有公司 1%以上股份的股东有权书面请求监事会向人民法院提起诉讼；监事会执行公司职务时违反法律、行政法规或者本章程的规定，给公司造成损失的，股东可以书面请求董事会向人民法院提起诉讼。

监事会、董事会收到前款规定的股东书面请求后拒绝提起诉讼，或者自收到请求之日起 30 日内未提起诉讼，或者情况紧急、不立即提起诉讼将会使公司利益受到难以弥补的损害的，前款规定的股东有权为了公司的利益以自己的名义直接向人民法院提起诉讼。

他人侵犯公司合法权益，给公司造成损失的，本条第三款规定的股东可以依照前两款的规定向人民法院提起诉讼。

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。

6、公司股东承担下列义务：

- (1) 遵守法律、行政法规和本章程；
- (2) 依其所认购的股份和入股方式缴纳股金；
- (3) 除法律、法规规定的情形外，不得退股；

(4) 在股东权征集过程中，不得出售或变相出售股东权利；

(5) 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；

(6) 法律、行政法规及本章程规定应当承担的其他义务。

7、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。

8、公司的控股股东、实际控制人员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其他股东负有诚信义务。控股股东应严格依法行使出资人的权利，控股股东及实际控制人不得利用关联交易、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其他股东的合法权益，不得利用其控制地位损害公司和其他股东的利益。

公司的控股股东在行使表决权时，不得作出有损于公司和其他股东合法权益的决定。

控股股东对公司董事、监事候选人的提名，应严格遵循法律、法规和公司章程规定的条件和程序。控股股东提名的董事、监事候选人应当具备相关专业知识和决策、监督能力。控股股东不得对股东大会有关人事选举决议和董事会有关人事聘任决议履行任何批准手续；不得越过股东大会、董事会任免公司的高级管理人员。

控股股东与公司应实行人员、资产、财务分开，机构、业务独立，各自独立核算、独立承担责任和风险。公司的总裁人员、财务负责人、营销负责人和董事会秘书在控股股东单位不得担任除董事以外的其他职务。控股股东的高级管理人员兼任公司董事的，应保证有足够的时间和精力承担公司的工作。控股股东应尊重公司财务的独立性，不得干预公司的财务、会计活动。

控股股东及其职能部门与公司及其职能部门之间不应有上下级关系。控股股东及其下属机构不得向公司及其下属机构下达任何有关公司经营的计划和指令，也不得以其他任何形式影响公司经营管理的独

立性。控股股东及其下属其他单位不应从事与公司相同或相近似的业务，并应采取有效措施避免同业竞争。

9、控股股东、实际控制人及其他关联方与公司发生的经营性资金往来中，应当严格限制占用公司资金。控股股东、实际控制人及其他关联方不得要求公司为其垫支工资、福利、保险、广告等费用、成本和其他支出。

公司也不得以下列方式将资金直接或间接地提供给控股股东、实际控制人及其他关联方使用：

(1) 有偿或无偿地拆借公司的资金给控股股东、实际控制人及其他关联方使用；

(2) 通过银行或非银行金融机构向控股股东、实际控制人及其他关联方提供委托贷款；

(3) 委托控股股东、实际控制人及其他关联方进行投资活动；

(4) 为控股股东、实际控制人及其他关联方开具没有真实交易背景的商业承兑汇票；

(5) 代控股股东、实际控制人及其他关联方偿还债务；

(6) 在没有商品和劳务对价情况下以其他方式向控股股东、实际控制人及其他关联方提供资金；

(7) 控股股东、实际控制人及其他关联方不及时偿还公司承担对其的担保责任而形成的债务；

公司董事、监事和高级管理人员有义务维护公司资金不被控股股东及其附属企业占用。公司董事、高级管理人员协助、纵容控股股东及其附属企业侵占公司资产时，公司董事会应当视情节轻重对负有直接责任的高级管理人员给予警告、解聘处分，情节严重的依法移交司法机关追究刑事责任；对负有直接责任的董事给予警告处分，对于负有严重责任的董事应当提请公司股东大会启动罢免直至依法移交司法机关追究刑事责任的程序。

公司董事会建立对大股东所持股份“占用即冻结”的机制，即发现控股股东侵占公司资产应立即申请司法冻结，凡不能以现金清偿的，

通过变现股权偿还侵占资金。

公司董事长作为“占用即冻结”机制的第一责任人，董事会秘书、财务负责人协助其做好“占用即冻结”工作。具体按照以下程序执行：

(1) 公司董事会秘书定期或不定期检查公司与控股股东及其附属企业的资金往来情况，核查是否有控股股东及其附属企业占用公司资金的情况。

(2) 公司财务负责人在发现控股股东及其附属企业占用公司资产的当日，应当立即以书面形式报告董事长。报告内容包括但不限于占用股东名称、占用资产名称、占用资产位置、占用时间、涉及金额、拟要求清偿期限等；如发现存在公司董事、监事及其他高级管理人员协助、纵容控股股东及其附属企业侵占公司资产情况的，财务负责人还应当在书面报告中写明涉及董事、监事及其他高级管理人员姓名，协助或纵容签署侵占行为的情节。

(3) 董事长在收到书面报告后，应敦促董事会秘书发出召开董事会会议通知，召开董事会审议要求控股股东、实际控制人及其关联方清偿的期限，涉及董事、监事及其他高级管理人员的处分决定、向相关司法部门申请办理控股股东股份冻结等相关事宜，关联董事应当对上述事项回避表决。对于负有严重责任的董事、监事或高级管理人员，董事会应在审议相关处分决定后应提交公司股东大会审议。

(4) 董事会秘书根据董事会决议向控股股东及其他关联方发送限期清偿通知，执行对相关董事、监事或高级管理人员的处分决定，并做好相关信息披露工作；对于负有严重责任的董事、监事或高级管理人员，董事会秘书应在公司股东大会审议通过相关事项后及时告知当事董事、监事或高级管理人员，并办理相应手续。

(5) 除不可抗力，如控股股东及其他关联方无法在规定期限内清偿，公司董事会应在规定期限届满后 30 日内向相关司法部门申请将该股东已被冻结股份变现以偿还被侵占资产，董事会秘书做好相关信息披露工作。

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己有；

(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、公司设总经理 1 名，由董事会聘任或解聘。公司可设副总经理，由董事会聘任或解聘。

公司总经理、副总经理、财务总监和董事会秘书为公司高级管理人员。

董事可受聘兼任总经理、副总经理或者其他高级管理人员。

财务总监是公司的财务负责人。

董事会秘书负责信息披露事务，是公司的信息披露负责人。

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。

财务负责人作为高级管理人员，除符合前款规定外，还应当具备会计师以上专业技术职务资格，或者具有会计专业知识背景并从事会计工作三年以上。

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以外其他职务的人员，不得担任公司的高级管理人员。

4、总经理和其他高级管理人员每届任期3年，连聘可以连任。

5、总经理对董事会负责，行使下列职权：

(1) 主持公司的经营管理工作，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经理、财务总监；

(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) 拟定公司职工的工资、福利、奖惩，决定公司职工的聘用和解聘；

(9) 本章程或董事会授予的其他职权。

6、总经理应当列席董事会会议。非董事总经理在董事会上没有表决权。

7、总经理应当制定总经理工作细则，报董事会批准后实施。

8、总经理工作细则包括下列内容：

(1) 总经理会议召开的条件、程序和参加的人员；

(2) 总经理及其他高级管理人员各自具体的职责及其分工；

(3) 公司资金、资产运用，签订重大合同的权限，以及向董事会、监事会的报告制度；

(4) 董事会认为必要的其他事项。

9、总经理可以在任期届满以前提出辞职。有关总经理辞职的具体

程序和办法由总经理与公司之间的劳动合同规定。

10、公司副总经理、财务总监由总经理提名，董事会聘任，副总经理、财务总监对总经理负责，向其汇报工作，并根据分派业务范围履行相关职责。

11、总经理及其他高级管理人员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。

四、监事

1、监事由股东代表和公司职工代表担任。公司职工代表担任的监事不得少于监事人数的三分之一。监事应具有法律、会计等方面的专业知识或工作经验。

2、本章程规定的不得担任董事的情形，同时适用于监事。董事、高级管理人员及其配偶和直系亲属在公司董事、高级管理人员任职期间不得担任公司监事。

3、监事应当遵守法律、行政法规和本章程的规定，对公司负有忠实义务和勤勉义务，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。

4、监事每届任期三年。监事任期届满，连选可以连任。

监事任期届满未及时改选，或者监事在任期内辞职导致监事会成员低于法定人数的，在改选出的监事就任前，原监事仍应当依照法律、行政法规和本章程的规定，履行监事职务。

5、监事应当保证公司披露的信息真实、准确、完整。

6、监事可以列席董事会会议，并对董事会决议事项提出质询或者建议。

7、监事不得利用其关联关系损害公司利益，若给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。

8、监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。

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/045314141030012011>