

吕梁交换机项目 可行性研究报告

xxx 集团有限公司

目录

第一章 市场预测.....	7.....
一、 EMS 市场发展情况及未来趋势.....	7.....
二、 进入行业的主要壁垒	7.....
三、 行业发展特点	8.....
第二章 项目总论.....	
一、 项目名称及投资人	10.....
二、 编制原则.....	10.....
三、 编制依据.....	10.....
四、 编制范围及内容	11.....
五、 项目建设背景	11.....
六、 结论分析.....	12.....
主要经济指标一览表	13.....
第三章 项目建设背景、必要性	
一、 网络通信设备行业	15.....
二、 行业发展的有利及不利因素.....	18.....
三、 千方百计抓招商	22.....
第四章 项目选址可行性分析.....	
一、 项目选址原则	23.....
二、 建设区基本情况	23.....
三、 人才培育增后劲	24.....
四、 聚焦转型出雏型起好步，实施百千亿产业培育工程.....	24.....

五、项目选址综合评价	26
第五章 建设方案与产品规划.....	
一、建设规模及主要建设内容.....	27
二、产品规划方案及生产纲领.....	27
产品规划方案一览表	27
第六章 运营模式分析	
一、公司经营宗旨	29
二、公司的目标、主要职责	29
三、各部门职责及权限	30
四、财务会计制度	32
第七章 发展规划.....	
一、公司发展规划	36
二、保障措施.....	37
第八章 法人治理结构	
一、股东权利及义务	39
二、董事.....	40
三、高级管理人员	43
四、监事.....	45
第九章 节能方案说明	
一、项目节能概述	46
二、能源消费种类和数量分析.....	47

能耗分析一览表.....	47.....
三、项目节能措施	47.....
四、节能综合评价	48.....
第十章 劳动安全评价	
一、编制依据.....	49.....
二、防范措施.....	51.....
三、预期效果评价	54.....
第十一章 建设进度分析	
一、项目进度安排	55.....
项目实施进度计划一览表	55.....
二、项目实施保障措施	55.....
第十二章 投资计划	
一、编制说明.....	57.....
二、建设投资.....	57.....
建筑工程投资一览表	58.....
主要设备购置一览表	59.....
建设投资估算表.....	59.....
三、建设期利息.....	60.....
建设期利息估算表.....	60.....
固定资产投资估算表	61.....
四、流动资金.....	61.....
流动资金估算表.....	61.....

五、项目总投资.....	62.....
总投资及构成一览表	62.....
六、资金筹措与投资计划	63.....
项目投资计划与资金筹措一览表.....	63.....
第十三章 项目经济效益评价.....	
一、经济评价财务测算	65.....
营业收入、税金及附加和增值税估算表.....	65.....
综合总成本费用估算表	66.....
固定资产折旧费估算表	66.....
无形资产和其他资产摊销估算表.....	67.....
利润及利润分配表.....	68.....
二、项目盈利能力分析	69.....
项目投资现金流量表	69.....
三、偿债能力分析	70.....
借款还本付息计划表	71.....
第十四章 招投标方案	
一、项目招标依据	72.....
二、项目招标范围	72.....
三、招标要求.....	72.....
四、招标组织方式	73.....
五、招标信息发布	75.....
第十五章 总结分析	

第十六章 附表附件	
营业收入、税金及附加和增值税估算表.....	77.....
综合总成本费用估算表	77.....
固定资产折旧费估算表	78.....
无形资产和其他资产摊销估算表.....	78.....
利润及利润分配表.....	79.....
项目投资现金流量表	79.....
借款还本付息计划表	80.....
建设投资估算表.....	81.....
建设投资估算表.....	81.....
建设期利息估算表.....	82.....
固定资产投资估算表	82.....
流动资金估算表.....	83.....
总投资及构成一览表	84.....
项目投资计划与资金筹措一览表.....	84.....

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。

第一章 市场预测

一、EMS 市场发展情况及未来趋势

随着 EMS 模式的日益成熟和 EMS 企业服务能力的不断提升，全球 EMS 行业呈现出服务领域越来越广、业务规模整体上升的发展趋势，EMS 行业涉及的下游细分领域涵盖消费电子、网络通讯、汽车电子等众多领域。根据 NewVentureResearch 统计数据，2019 年全球 EMS 行业市场规模达到 4,642 亿美元，同比增长约 16%。随着无线网络、移动支付、信息安全、物联网等应用技术的发展，电子产品的升级换代与技术创新步伐不断加快，新兴细分电子产品领域不断涌现，为 EMS 行业发展提供持续的市场需求，预计 2022 年市场规模有望达到 6,748 亿美元。

从国内来看，由于中国制造业的崛起和全球电子产业从垂直结构向水平结构转变、价值链分工的日益细化，我国已成为全球电子制造的主要生产基地之一。近年来，鸿海精密、伟创力、捷普等全球排名领先的 EMS 企业均在中国大陆设立了制造基地和运营机构。在全球 EMS 企业产能向中国大陆转移和国内优秀品牌商如华为、中兴、小米等崛起带动本土电子制造外包业务增长的双重因素推动下，国内 EMS 行业发展迅速，以中国为代表的亚太地区占全球市场份额约七成。

随着行业发展日趋成熟，品牌商将产品加工制造环节委托 EMS 企业的业务模式日趋普遍，EMS 企业不断提升技术实力、服务能力和管理水平，在多个细分产品领域的配套能力日趋完善，与品牌商合作将进入协同运作阶段。同时，随着人力成本的逐渐提升、品牌商对生产效率和产品质量要求的不断提升，EMS 企业柔性制造能力将不断增强，在自动化生产设备、管理信息系统、生产管理水平和全产业链品质控制和追溯体系等方面提升自身综合实力，为用户提供高可靠性制造服务体验，逐步成为电子信息产业链中的核心参与者。

二、进入行业的主要壁垒

1、技术研发壁垒

网络通信技术是无线电技术、微电子技术、计算机技术和软件技术等综合应用，主流网络通信设备每五年左右就面临升级换代，技术驱动现象显著。客户对产品的传输速率、安全性、可靠性等方面的要求不断提高，要求网络设备制造商必须具备较强的研发设计能力，达到更高标准的技术研发、工艺制造、品质管理和生产控制要求，实现产品的快速升级及技术创新。

2、资质认证壁垒

网络设备品牌商较为集中，思科、新华三、华为、星网锐捷等通信设备行业知名品牌商占据了八成以上的市场份额。网络设备制造商要成为上述知名品牌商的合格供应商，必须在技术研发、工艺制造、品质管理、生产控制、售后服务等多方面经过严格且多层次的考核认证；同时，制造商还需要通过产品评审、试供货等环节才能进入量产阶段，对本行业新进入者形成了较强的资质壁垒。

3、资金壁垒

网络设备制造行业属于资金、技术密集型的行业。行业新进入者需要购置生产设备、厂房等固定资产，建设投资规模较大，前期技术研发也需要投入一定的资金。同时，制造商为了保证能够及时响应下游品牌商的供货要求，一般会根据对客户需求的预测适量提前备货，因此对企业资金周转能力有一定的要求，这对新进入企业而言存在一定的资金壁垒。

4、业务合作壁垒

对于制造商和品牌商而言，双方达成长期合作需要经过严格且多层次的认证和考察，需要投入大量的人力、财力和时间成本。品牌商如果频繁更换供应商则需要重新进行设计、研发、认证、测试等，导致双方浪费成本投入且耗费时间。因此，双方形成良好合作以后，制造商与品牌商一般会形成较高的合作粘性，双方之间未发生重大异常事故，一般会维持相对稳定的业务合作关系，使得本行业的新进入者面临一定的业务合作壁垒。

三、行业发展特点

1、技术更新换代快，柔性智能制造能力不断增强

近年来，网络通信技术从 3G、4G 向 5G 快速发展更迭，带动网络设备产品传输带宽、速率的快速更新换代和升级，进而对网络设备制造商的设备、管理、人员和软件等方面提出了更高要求。随着人力成本的逐渐提升、品牌商对生产效率和产品质量要求的不断提升以及国家对智能制造的大力支持，网络设备制造企业通过加大技术研发、投资自动化生产设备、引进智能管理信息系统的方式以谋求自身综合实力的提升，提高自身的柔性智能制造能力，以满足多品种、多批次的客户需求。

2、行业产品应用领域广泛，品牌商存在细分市场差异

网络设备作为信息化建设的基础设施层，行业应用领域具有较高的覆盖性。随着互联网、物联网、云计算、大数据等信息技术的快速发展，政府、金融、教育、能源、电力、交通、中小企业、医院、运营商等各个行业进入了信息化建设及改造的阶段，为其带来了持续稳定的市场需求。广泛的行业应用为网络设备品牌商、制造商带来了差异化的细分市场，不同的品牌商、制造商针对不同应用领域在产品设计及研发过程中重点针对细分市场的客户群体进行定向研发设计，在技术指标、软件应用、产品外观等存在专业化差异。

3、品牌商与制造商粘性较高，形成“共生经济”

网络设备制造商一直深耕实体经济，围绕电子产品制造领域的市场需求，持续开展工艺技术提升、生产效率提升、产品品质提升和供应链服务优化工作。经过多年的发展，品牌商与制造商之间形成了较为稳定的分工与合作，由于需要投入的人力、物力、财力较大，制造商与下游品牌商的粘性较强。同时，下游客户出于维护自身的市场竞争力的考虑，也会对制造商进行一定的客户排他性的约束。因此，行业内各制造商的客户集中度普遍较高，双方保持长期稳定的合作关系有利于形成互利共生的局面。

第二章 项目总论

一、项目名称及投资人

(一) 项目名称

吕梁交换机项目

(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

- 1、所选择的工艺技术应先进、适用、可靠，保证项目投产后，能安全、稳定、长周期、连续运行。
- 2、所选择的设备和材料必须可靠，并注意解决好超限设备的制造和运输问题。
- 3、充分依托现有社会公共设施，以降低投资，加快项目建设进度。
- 4、贯彻主体工程与环境保护、劳动安全和工业卫生、消防同时设计、同时建设、同时投产。
- 5、消防、卫生及安全设施的设置必须贯彻国家关于环境保护、劳动安全的法规和要求，符合行业相关标准。
- 6、所选择的产品方案和技术方案应是优化的方案，以最大程度减少投资，提高项目经济效益和抗风险能力。科学论证项目的技术可靠性、项目的经济性，实事求是地作出研究结论。

三、编制依据

- 1、国家经济和社会发展的长期规划，部门与地区规划，经济建设的指导方针、任务、产业政策、投资政策和技术经济政策以及国家和地方法规等；

2、经过批准的项目建议书和在项目建议书批准后签订的意向性协议等；

3、当地的拟建厂址的自然、经济、社会等基础资料；

4、有关国家、地区和行业的工程技术、经济方面的法令、法规、标准定额资料等；

5、由国家颁布的建设项目可行性研究及经济评价的有关规定；

6、相关市场调研报告等。

四、编制范围及内容

1、确定生产规模、产品方案；

2、调研产品市场；

3、确定工程技术方案；

4、估算项目总投资，提出资金筹措方式及来源；

5、测算项目投资效益，分析项目的抗风险能力。

五、项目建设背景

截至 2021 年 6 月末，三家基础电信企业的移动电话用户总数达 16.14 亿户，比上年末净增 1,985 万户。其中，5G 手机终端连接数达 3.65 亿户，比上年末净增 1.66 亿户。随着互联网宽带接入端口数量的持续增加以及带宽的不断提高，数据传输量和传输速度也大幅增加，带动网络设备市场需求的不断增加。

发展质量稳步提高，转型出雏型形成重大标志性成果，基础产业迈入中高端，战略性新兴产业成为新支柱，规上工业企业、高新技术企业数量和工业总产值实现翻番，地区生产总值年均增长 8% 以上，力争“十四五”末达到 2200 亿元左右，市域经济综合竞争力在全省位次稳步前移。城乡融合深入推进，新型城镇化高质量推进，常住人口城镇化率达到 65% 左右，乡村振兴全面推进，城乡区域协调发展水平明显提升。文化优势充分凸显，公共文化服务体系基本健全，红色文化、优秀传统文化全面发展，文旅产业深度融合，吕梁文旅形象整体提升。

生态环境持续改善，现代环境治理体系更加健全，主要污染物排放总量大幅减少，森林覆盖率达到 35%左右，生态文明建设走在全省前列。动力活力竞相迸发，重点领域改革取得突破性进展，要素市场化配置机制更加健全，营商环境稳居全省第一方阵。治理效能日益彰显，“三无”单位创建取得明显成效，社会治理体系更加健全，发展安全保障更加有力。人民生活更加幸福，民生事业持续进步，城乡居民可支配收入达到全省平均水平，改革发展成果更多更公平地惠及全市人民。在此基础上持续努力，到 2035 年全市经济总量力争达到 4500 亿元左右，与全国、全省同步基本实现社会主义现代化，向着共同富裕的目标不断迈进。

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 33.00 亩。

（二）建设规模与产品方案

项目正常运营后，可形成年产 xxx 套交换机的生产能力。

（三）项目实施进度

本期项目建设期限规划 12 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 13814.73 万元，其中：建设投资 10132.50 万元，占项目总投资的 73.35%；建设期利息 141.39 万元，占项目总投资的 1.02%；流动资金 3540.84 万元，占项目总投资的 25.63%。

（五）资金筹措

项目总投资 13814.73 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）8043.77 万元。

根据谨慎财务测算，本期工程项目申请银行借款总额 5770.96 万元。

（六）经济评价

- 1、项目达产年预期营业收入 (SP): 30100.00 万元。
- 2、年综合总成本费用 (TC): 24117.41 万元。
- 3、项目达产年净利润 (NP): 4374.32 万元。
- 4、财务内部收益率 (FIRR): 24.59%。
- 5、全部投资回收期 (Pt): 5.33 年 (含建设期 12 个月)。
- 6、达产年盈亏平衡点 (BEP): 12132.92 万元 (产值)。

(七) 社会效益

该项目工艺技术方案先进合理，原材料国内市场供应充足，生产规模适宜，产品质量可靠，产品价格具有较强的竞争能力。该项目经济效益、社会效益显著，抗风险能力强，盈利能力强。综上所述，本项目是可行的。

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	22000.00	约 33.00 亩
1.1	总建筑面积	m ²	32038.59	
1.2	基底面积	m ²	12980.00	
1.3	投资强度	万元/亩	290.65	
2	总投资	万元	13814.73	
2.1	建设投资	万元	10132.50	
2.1.1	工程费用	万元	8529.69	
2.1.2	其他费用	万元	1311.08	
2.1.3	预备费	万元	291.73	

2.2	建设期利息	万元	141.39	
2.3	流动资金	万元	3540.84	
3	资金筹措	万元	13814.73	
3.1	自筹资金	万元	8043.77	
3.2	银行贷款	万元	5770.96	
4	营业收入	万元	30100.00	正常运营年份
5	总成本费用	万元	24117.41	""
6	利润总额	万元	5832.43	""
7	净利润	万元	4374.32	""
8	所得税	万元	1458.11	""
9	增值税	万元	1251.31	""
10	税金及附加	万元	150.16	""
11	纳税总额	万元	2859.58	""
12	工业增加值	万元	9381.02	""
13	盈亏平衡点	万元	12132.92	产值
14	回收期	年	5.33	
15	内部收益率		24.59%	所得税后
16	财务净现值	万元	7690.56	所得税后

第三章 项目建设背景、必要性

一、网络通信设备行业

1、网络设备简介

网络设备是指构建整个网络所需的各种数据传输、路由、交换设备，包括交换机、路由器和无线网络设备，其中最主要的是交换机和路由器。网络设备是互联网最基本的物理设施层，属于信息化建设所需的基础架构产品。网络设备在政府、商业及企业组织的应用极其广泛，早期仅实现组建网络、文件资料共享、信息传输存储等互联网功能。目前随着内部管理信息化、“互联网+”、大数据及云平台的发展，网络设备作为信息化建设的基础设施层，在技术提升、升级换代、销售规模等方面均取得了较快的发展。

(1) 交换机

交换机是基于以太网进行数据传输的多端口网络设备，每个端口都可以连接到主机或网络节点，主要功能就是根据接收到数据帧中的硬件地址，把数据转发到目的主机或网络节点。交换机相当于一台特殊的计算机，由硬件和软件组成，包括中央处理器、存储介质、接口电路及操作系统等。根据在网络中所处的位置和分工，交换机可以分为核心交换机、汇聚交换机和接入交换机。

交换机还可以按照不同维度分类，按照终端应用场景，可分为无管理交换机、二层管理交换机、三层管理交换机、PoE交换机、工业交换机和数据中心交换机等；按照下游应用领域分类，可以分为电信级、企业级和消费级；按照传输带宽和速率分类，可以分为百兆、千兆、万兆等不同带宽和速率。

(2) 路由器

路由器是连接因特网中各局域网、广域网的网络通讯关键设备。路由器类似于互联多个网络或网段的枢纽，它能将不同网络或网段之间的数据信息进行“翻译”，以使它们能够相互“读懂”对方的数据，

从而构成一个更大的网络。网络管理员通过配置路由器从而实现网络流量的分配，实现网络通信。路由器的处理速度是网络通信的主要瓶颈之一，其稳定性与可靠性直接影响网络互连的质量。在大型企业和网络公司管理的大规模网络中，存在很多作为网络构成要素的路由器。根据网络内所处位置的不同，这些路由器可以分为核心路由器、汇聚路由器和接入路由器。

（3）无线产品

无线局域网若要连接互联网，需要通过一个连接互联网的终端，这个终端可以是无线 AP 或无线路由器。随着无线应用越来越广泛，移动互联网用户呈线性增长趋势，个人智能手机、平板电脑等设备通过连接 Wifi 上网已成为习惯和依赖，无论校园、产业园、办公区、医院、展会、酒店等企业级应用领域，或智慧楼宇、无线城市等整体解决方案，无线产品的市场规模都呈现出需求量大、要求高、响应快等特点。

2、网络设备行业概况及规模

（1）网络设备行业概况

网络设备是互联网底层的基础设施，属于信息化建设所需的基础架构产品。过去几年，全球网络设备市场增长相对平稳，随着信息化程度加深以及数据流量爆炸式增长，导致行业持续的更新换代，未来网络设备行业有望保持稳定增长。其中，政府、互联网、教育和服务成为拉动网络市场增量的主要行业。

（2）网络设备市场分类

网络设备根据应用领域分为电信级、企业级和消费级。电信级网络设备主要应用于电信运营商市场，用于搭建核心骨干互联网；企业级网络设备主要应用于非运营商的各种企业级应用市场，包括政府、金融、电力、医疗、教育、制造业、中小企业等市场；消费级网络设备主要针对家庭及个人消费市场。

（3）全球网络设备行业发展状况

二十一世纪以来，信息技术在政治、经济、文化等各个领域不断渗透和推陈出新，正深刻改变着人类社会的运作方式和创新模式，驱

动信息社会快速实现转型升级。随着通信、计算、应用、存储、监控等各类信息技术应用和网络的融合，网络日益成为承载企业组织核心业务的平台，而网络基础架构及网络设备运行的安全、稳定、高效直接关系到企业核心业务的顺利开展。在此背景下，网络设备市场在全球巨大的需求下获得了持续增长。

随着互联网、传感器，以及各种数字化终端设备的普及，一个万物互联的世界正在成型，促使全球每年产生的数据呈现爆发式增长。根据 IDC 发布的《DataAge2025》报告显示，全球每年产生的数据将从 2018 年的 33ZB 增长到 2025 年的 175ZB，相当于每天产生 491EB 的数据。全球数据规模爆发对数据的传输、交换、处理、存储等提出了更高要求，其中在传输和交换方面带动了交换机、路由器和无线产品等网络设备的市场需求。

近年来，全球交换机、路由器的市场增长相对平稳。根据 IDC 数据，2019 年全球交换机市场规模为 287.85 亿美元，同比增长 2.3%；企业级路由器市场规模为 38.47 亿美元，同比增长 6.9%。2020 年受新冠肺炎疫情影响，根据 IDC 数据，2020 年全年全球交换机市场规模为 277.64 亿美元，同比下降 3.54%，企业级路由器市场规模为 35.57 亿美元，同比下降 7.54%。2021 年上半年，全球交换机市场规模为 141.11 亿美元，同比增长 9.27%；企业级路由器市场规模为 16.91 亿美元，同比增长 1.86%。从长期来看，考虑到超大规模数据中心和云提供商等需求相对稳定，网络设备市场仍将保持相对健康发展，其中交换机和无线产品仍将成为市场增长的主要驱动因素。

从区域来看，亚太地区将是企业级网络设备市场主要的增长点，其中中国、印度和日本市场将是最重要的推动力。一方面，数量庞大的中小企业所开展的业务均基于网络实现；另一方面，政府大力推动智慧城市建设和金融、教育、医疗等行业数字化变革等因素，都将带动企业级网络市场的发展。产品线方面，40G/100G 的以太网交换机将成为交换机市场增长的主要力量；而无线产品在新标准 802.11ac/ad/ax 以及新技术 MU-MIMO 推动下，将实现快速的增长。

（4）我国网络设备行业发展状况

近年来，云计算、大数据、社交网络、物联网等信息技术的应用给我国的网络设备行业带来了新的发展机遇。同时，国家也不断在产业政策层面鼓励与支持信息化建设，如“互联网+”、工业 4.0 和新基建等。在上述背景下，我国的网络设备市场规模整体上呈增长趋势，其中交换机和无线产品是市场增长的主要驱动因素。根据 IDC 数据，2019 年我国交换机市场规模为 36.46 亿美元，同比增长 3.9%；企业级路由器市场规模为 6.57 亿美元，同比增长 6.9%，无线产品市场规模约为 8.29 亿美元，同比增长 7.6%，我国网络设备市场规模占全球市场比例约 1/9，增速高于全球市场。2020 年在新冠肺炎疫情的影响下，全球网络设备市场增速放缓甚至下降，而随着我国疫情得到逐步控制，根据 IDC 数据，2020 年度我国交换机市场规模为 41 亿美元，同比增长 12.68%；路由器市场规模达到 7.20 亿美元，同比增长 9.56%。2021 年上半年，我国交换机市场规模为 20.83 亿美元，同比增长 17.06%，企业级路由器市场规模为 3.58 亿美元，同比增长 17.90%。

二、行业发展的有利及不利因素

1、有利因素

(1) 我国政府鼓励和支持网络及信息技术的发展，并通过一系列产业政策推动互联网行业的有序发展，加快各行业的信息化建设，加快网络升级换代，奠定了国内网络设备市场的持续增长趋势

信息通信业是全面支撑经济社会发展的战略性、基础性和先导性行业，一直以来得到国家政策的大力支持。2020 年以来，中央会议多次提及“新基建”概念，会议要求出台新型基础设施投资支持政策，改造提升传统产业，培育壮大新兴产业，加快 5G 网络、数据中心、工业互联网等新型基础设施建设进度。新基建以信息网络为基础，面向高质量发展需要，提供数字转型、智能升级、融合创新等服务的基础设施体系，为网络设备行业的发展提供了强大动能。

根据《国家信息化发展评价报告（2019）》，中国在信息产业规模、信息化应用效益等方面获得显著进步，信息化发展指数排名在近 5 年快速提升，位列全球第 25 名，首次超过 G20 国家的平均水平。中国信

息化在网络基础设施、终端设备普及率、关键核心信息技术创新、信息化人力资源储备等方面的快速发展，将推动网络设备制造行业的持续发展。此外，工信部和发改委公布《信息产业发展指南》等相关产业政策，将加快制造业集聚区光纤网、移动通信网和无线局域网的部署和建设，实现信息网络宽带升级，这都将带动网络设备行业的发展。

(2) 信息化建设在多领域投资规模持续扩张，线上线下业务融合的趋势加快了对企业级网络设备的市场需求

政府部门信息化建设投资具有较大的市场规模并保持稳定增长，截至 2020 年 12 月，互联网政务服务用户规模达 8.43 亿户，较 2020 年 3 月增长 21.6%，根据《2020 联合国电子政务调查报告》显示，我国电子政府发展指数为 0.7948，排名从 2018 年的第 65 位提升至第 45 位，达到全球电子政务发展“非常高”的水平。

教育行业信息化建设投资近年来保持了高速增长，截至 2021 年 6 月，我国在线教育用户规模达 3.25 亿元，教育信息化水平进一步提升，在线教育与教育信息化相互促进发展，未来线上线下融合成为教育行业发展的主流趋势。

中小企业信息化建设是未来蓬勃发展的巨大市场。国内企业已经基本实现了基础的信息化和互联网化，随着企业网络应用和业务流程的深度融合，企业开始建立内部管理的信息化系统，使信息化和网络化逐渐深入到企业的核心业务应用中，例如 ERP 系统、CRM 系统、OA 系统及视频会议等，极大地提高了管理效率和工作绩效，成为企业提高内部竞争力的主要途径之一。此外，2021 年上半年，在线办公市场继续保持活跃发展，用户规模稳步增长，服务生态不断拓展，技术创新持续跟进，截至 2021 年 6 月，我国在线办公用户规模达 3.81 亿元。为满足远程办公对于视频清晰度、信息时延、服务器并发处理等核心性能的需求，多种相关信息基础建设持续加速。远程办公将有望成为常态化运营工具，是推动企业数字化转型的重要手段。

(3) 各类移动互联网应用不断推陈出新及蓬勃发展，带动移动互联网流量逐年高速增长，增加对网络设备等互联网基础架构设施的需求

近年来国内各类移动互联网应用不断推陈出新及蓬勃发展，从基础的社交通讯、搜索查询、新闻浏览、游戏娱乐，到网络购物、网络金融、网上支付，再到教育、医疗、交通等公共服务的互联网化，移动互联网塑造了全新的社会生活形态，并在国内形成了规模庞大的手机网民。根据《中国互联网发展状况统计报告》，截至 2021 年 6 月，我国手机网民规模达 10.7 亿，较 2020 年 12 月增长 2092 万，手机网民占全体网民的比例为 99.6%。

随着手机网民数量与在线时长的不断增长、移动互联网应用的快速发展及信息承载形式的不断升级，根据工信部《2020 年通信业统计公报》，2020 年，移动互联网接入流量消费达 1,656 亿 GB，比上年增长 35.7%。全年移动互联网月户均流量达 10.35GB/户·月，比上年增长 32%。网络设备作为移动互联网最大的流量接入及传输工具，与移动互联网流量增长保持同步市场需求。

随着未来的社会信息化进程持续加快，承载信息的载体呈现出“文字-图片音频-视频”的发展路径。其中视频作为信息承载的一种形式正变得越来越普遍，且随着视频分辨率的不断提高，单个视频所占用的数据流量也越来越大。2021 年上半年，移动互联网累计流量达 1033 亿 GB，同比增长 38.6%，实现连续四个月提速增长。其中，通过手机上网的流量达到 989 亿 GB，同比增长 37.4%，占移动互联网总流量的 95.8%。移动互联网流量及手机网民的快速增长及普及，带动移动互联网流量逐年高速增长，促进了网络设备的市场需求和持续投资。

(4) 宽带基础设施日益完善，为网络设备行业提供了良好的环境

随着城镇化进程的推进，我国宽带基础设施日益完善，为网络设备行业提供了良好的发展环境。截至 2021 年 6 月末，三家基础电信企业的固定互联网宽带接入用户总数达 5.1 亿户，比上年末净增 2,606 万户。其中，100Mbps 及以上接入速率的固定互联网宽带接入用户达 4.66 亿户，占总用户数的 91.5%，占比较上年末提高 1.6 个百分点；1000Mbps 及以上接入速率的固定互联网宽带接入用户达 1,423 万户，比上年末净增 783 万户，在本年净增的固定互联网宽带接入用户数中占比已达 30.1%。

截至 2021 年 6 月末，三家基础电信企业的移动电话用户总数达 16.14 亿户，比上年末净增 1,985 万户。其中，5G 手机终端连接数达 3.65 亿户，比上年末净增 1.66 亿户。随着互联网宽带接入端口数量的持续增加以及带宽的不断提高，数据传输量和传输速度也大幅增加，带动网络设备市场需求的不断增加。

(5) 品牌商持续扩大的电子制造服务外包需求保障了网络设备制造行业的稳定

随着全球电子制造行业的不断发展，整个产业链逐渐呈现出品牌商和制造服务商专业化分工的行业格局。品牌商为了迅速扩大产能、降低生产成本及缩短新产品开发周期，逐渐把产品生产制造和开发设计环节外包，其业务重心转向新产品开发、品牌管理与市场营销。品牌商持续扩大的电子制造服务外包需求，保障了网络设备制造行业的稳定。

企业级网络设备的电子制造服务商除提供制造业务外，还提供产品设计、工程、测试以及物料采购等一系列服务。因此，品牌商出于竞争和长期发展的需要，通常会与制造服务商建立并保持稳定的合作关系，以保证其优质稳定的供应链，双方的合作关系粘性较强，替代成本较高，在合作良好的前提下，一般合作规模会逐年增长。网络设备产业链的专业化分工格局，为网络设备制造企业的长期稳定发展提供了有利的保障。

2、不利因素

(1) 与国际知名厂商相比，国内制造服务商的综合实力仍有欠缺

与国际知名电子制造外包服务厂商相比，目前国内制造服务企业在资金实力、技术水平、生产规模及知名度方面仍有不足，具体表现为新技术研发能力较弱，单个企业的生产线数量较少，能够提供产品制造服务的领域相对单一，大规模融资渠道也较少，进而制约了经营规模的迅速扩张。

(2) 行业核心人才稀缺

网络通信技术不断推陈出新，需要企业投入较大的研发成本，培养引进高端研发技术人才。与此同时，网络通信设备企业需要同时具

备一定技术基础及企业运营能力的高端管理人才来有效组织生产，提高企业管理效率。上述两类高端人才的培养是一个较为漫长的过程，目前人才的短缺问题将会是限制行业发展的不利因素。

（3）人口红利优势逐步丧失，国内用工成本不断上升

行业用工需求持续增加，近年来特别是 2020 年新冠疫情影响，国内部分地区制造企业出现“用工荒”、“用工难”等情况，导致行业内企业生产稳定性受到影响；同时，用工成本逐年上升导致人工成本的增加，从而对行业利润水平产生一定程度的不利影响。虽然目前行业内企业将通过提高制造自动化水平逐渐减少用工，但用工问题仍在一定时期内对行业发展产生影响。

三、千方百计抓招商

围绕“九大基地”“六新”突破，精准绘制产业链全景招商图，修订招商引资政策，大力开展以商招商、基金招商、股权招商，引进一批全国百强企业。滚动实施“三个一批”活动，推动项目建设跑出“加速度”。

第四章 项目选址可行性分析

一、项目选址原则

项目选址应符合城市发展总体规划和对市政公共服务设施的布局要求；依托选址的地理条件，交通状况，进行建址分析；避免不良地质地段(如溶洞、断层、软土、湿陷土等)；公用工程如城市电力、供排水管网等市政设施配套完善；场址要求交通方便，环境安静，地形比较平整，能够充分利用城市基础设施，远离污染源和易燃易爆的生产、储存场所，便于生活和服务设施合理布局；场址上空无高压输电线路等障碍物通过，与其他公共建筑不造成相互干扰。

二、建设区基本情况

吕梁市位于山西省中部西侧，因吕梁山脉由北向南纵贯全境而得名。西隔黄河同陕西榆林相望，东北与省会太原市相连，东部、东南部分别和晋中、临汾接壤。全市基本属于温带大陆性季风气候区，冬寒夏暑，四季分明。市境总面积 2.1 万平方千米，下辖 1 个市辖区、10 个县，代管 2 个县级市，市政府驻离石区。根据第七次人口普查数据，截至 2020 年 11 月 1 日零时，吕梁市常住人口为 3398431 人。吕梁是革命老区，革命战争时期是红军东征主战场、晋绥边区首府和中央后委机关所在地。一部《吕梁英雄传》，是战争年代吕梁人民不畏牺牲、前赴后继的真实写照。吕梁是发展新区，于 2003 年撤地设市，是山西省最年轻的地级市，代管的孝义市是山西省县域经济发展的排头兵。2020 年 10 月 20 日，吕梁市入选全国双拥模范城（县）名单。

我市发展不充分不平衡不协调问题仍然突出。“一煤独大”的结构性问题还未根本解决，高新技术和战略性新兴产业占工业经济比重偏低；污染治理任务仍然艰巨，平川四县（市）环境空气质量问题较为突出；城乡居民收入增长滞后于经济发展，全省排名靠后；城市功能不完善，辐射带动能力不强；民生改善仍有欠账，教育、医疗等公

共服务水平不高；少数干部担当意识不强，政府治理效能有待进一步提升。

持续深化供给侧结构性改革，转型发展交出高质量答卷。煤炭先进产能达 83.5%，铝镁新材料、酒旅融合、大数据等产业加快发展。地区生产总值从 2015 年的 955.8 亿元增加到 2020 年的 1538.04 亿元，排名由全省第八上升到第四；规模以上工业增加值总量 2017 年以来连续四年保持全省第一；一般公共预算收入从 90.6 亿元增长到 187.26 亿元，总量从 2015 年全省第六上升到 2016 年第四，2017 年以来持续保持全省第二；城乡居民可支配收入分别跨上 3 万元和 1 万元台阶，全市经济实现从断崖式下滑、到走出困境、再到高质量发展的重大跨越。

三、人才培育增后劲

深化“百千万人才工程”，健全人才引进、培养、使用等机制，完善外聘院士专家工作体系。市财政设立 6000 万元人才发展专项资金，建设“人才蓄水池”。建成投运吕梁双创中心，开工建设吕梁智创城，配套建设人才公寓 843 套，让各类人才在吕梁专注创新、安心创业！

（三）聚焦扩大内需战略基点，实施项目建设提速增效工程，主动融入新发展格局。强化项目为王理念，加快消费扩容提质，建设高能级开放平台，加快构建需求牵引供给、供给创造需求的良性发展格局。

四、聚焦转型出雏型起好步，实施百千亿产业培育工程

全力构建现代产业体系。大力提升产业基础能力和产业链现代化水平，争取“十四五”末，煤炭清洁生产与利用产业产值保持千亿元以上，铝镁新材料、现代绿色煤化工产业产值突破千亿元，酒旅融合、特钢、战略性新兴产业产值突破 500 亿元，形成高质量发展的“硬核”支撑。

以基础产业提档升级支撑转型。围绕建设全国一流的煤炭清洁高效利用示范区，全面铺开智能化矿井建设，重点建设智能化煤矿 2 座、综采工作面 8 处、掘进工作面 65 处。有序释放兴县斜沟等 3 座煤矿产能 3300 万吨，先进产能占比达到 85% 以上。全面推广柳林“无煤柱自

成巷 110 工法”开采技术，推进汾阳微矿分离综合利用项目。围绕建设全国一流的现代绿色煤化工产业引领区，支持孝义现代煤化工园区加快延伸高端化产业链条，打造现代绿色煤化工园区标杆；开工建设离柳矿区（中阳枝柯）550 万吨现代煤化工新材料园区，推进离石大土河 6.78 米捣固等 10 个焦化项目，推动交城美锦 10 万吨 LNG 项目达产达效，加快焦化产业向绿色高端化方向发展。围绕建设全国铝镁新材料产业集聚区，建成投产芜湖德盛镁 3 万吨汽车轻量化铝镁合金部件、苏州元泰 10 万吨铝焊丝项目，推动实施中铝二期 50 万吨合金铝项目；持续推进局域电网扩网增容，加快华电锦兴 2×35 万千瓦电厂建设；推动交口肥美铝业复工复产并延伸产业链条；争取中阳暖泉等 4 座煤矿煤铝共采试点取得实质性进展，打造全国最具竞争力的电价洼地、全国铝镁新材料产业集聚区和全省电力体制改革先行示范区。围绕建设全国最大的清香型白酒产业核心区，支持汾酒集团抢占高中端白酒市场，培育壮大“十朵小金花”白酒企业。启动一期储酒基金 2 亿元，建设“一把抓”酿酒高粱原料基地 45 万亩，支持牛栏山二锅头吕梁基地建设，启动中汾酒业公司 10 万吨白酒项目，年内新增基酒 15 万吨，争取五年内实现白酒产能 50 万吨、产量 50 万千升、销售收入 500 亿元的目标。围绕打造特钢新材料产业先行区，建成投产中钢 200 万吨球团、50 万吨矿山支护项目，启动吕梁建龙二期 1780 立方米高炉和 150 吨转炉项目，配套建设 130 万吨棒材、70 万吨线材轧钢生产线，打造 500 万吨工业型钢、500 亿元产值的现代化钢铁产业园。

以新兴产业蓄势赋能引领转型。大数据产业，围绕建设“三中心、两基地”，筹建国家超算吕梁中心，建成投运中交高速中西部数据中心一期项目；扩大数据标注产业规模，建设全国有影响力的数据标注品牌基地。光伏产业，支持文水晋能清洁能源公司研发高效单晶硅关键技术，打造光伏制造领跑者。碳基新材料产业，重点建设交城宏特 10 万吨超高功率石墨电极项目，打造全国一流的新型碳材料示范基地。钙基新材料产业，开工建设柳林金恒建材 1 万吨特种纳米碳酸钙及 2 万吨复合钛白粉项目，实现石灰石资源高效利用。生物基新材料产业，重点建设孝义瑞拓峰 6+6 万吨生物降解聚酯项目，打造华北地区最大的完全降解塑料生产基地。玻璃产业，推进交城利虎汽车玻璃、聚光

热放射镜等项目建设，打造华北地区特种玻璃产业基地。新能源产业，加快建设孝义鹏湾氢港 20 万吨焦炉煤气制氢项目，推进鹏飞集团与山西原野汽车公司合作研制氢能汽车；支持晋能控股电力集团建设吕梁新能源基地。现代生物医药和大健康产业，支持交城新天源药业研发生产原料药、医药中间体等产品，打造全国最大的头孢类抗生素中间体生产基地。

五、项目选址综合评价

项目选址区域地势平坦开阔，四周无污染源、自然景观及保护文物。供电、供水可靠，给、排水方便，而且，交通便利、通讯便捷、远离居民区，所以，从项目选址周围环境概况、资源和能源的利用情况以及对周围环境的影响分析，拟建工程的项目选址选择是科学合理的。

第五章 建设方案与产品规划

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 22000.00 m² (折合约 33.00 亩), 预计场区规划总建筑面积 32038.59 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 xxx 套交换机, 预计年营业收入 30100.00 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	交换机	套	xx		
2	交换机	套	xx		
3	交换机	套	xx		
4	...	套			
5	...	套			
6	...	套			
合计				xxx	30100.00

信息通信业是全面支撑经济社会发展的战略性、基础性和先导性行业，一直以来得到国家政策的大力支持。2020 年以来，中央会议多次提及“新基建”概念，会议要求出台新型基础设施投资支持政策，改造提升传统产业，培育壮大新兴产业，加快 5G 网络、数据中心、工业互联网等新型基础设施建设进度。新基建以信息网络为基础，面向高质量发展需要，提供数字转型、智能升级、融合创新等服务的基础设施体系，为网络设备行业的发展提供了强大动能。

第六章 运营模式分析

一、公司经营宗旨

根据国家法律、行政法规的规定，依照诚实信用、勤勉尽责的原则，以专业经营的方式管理和经营公司资产，为全体股东创造满意的投资回报。

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、交换机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、法规和交换机行业有关政策，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，促进区域内交换机行业持续、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。

上述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。

2、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。

3、公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 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。

4、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%。

5、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。

6、公司利润分配政策为：

（1）公司应重视对投资者的合理投资回报，利润分配政策应保持连续性和稳定性，公司经营所得利润将首先满足公司经营需要。公司每年根据经营情况和市场环境，充分考虑股东的利益，实行合理的股利分配方案。

（2）董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照公司章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

（3）在符合现金分红的条件下，公司优先采取现金分红的股利分配政策，即：公司当年度实现盈利，在弥补上一年度的亏损，依法提取法定公积金、任意公积金后进行现金分红，单一以现金方式分配的利润不少于当年度实现的可分配利润的 10%。在公司当年未实现盈利情况下，公司不进行现金利润分配，同时需经公司董事会、股东大会审议通过。若公司业绩增长快速，并且董事会认为公司

公司在制定现金分红具体方案时，董事会应当认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜，独立董事应当发表明确意见。独立董事可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。股东大会对现金分红具体方案进行审议前，公司应当通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，并及时答复中小股东关心的问题。

董事会在决策和形成利润分配预案时，要详细记录管理层建议、参会董事的发言要点、独立董事意见、董事会投票表决情况等内容，并形成书面记录作为公司档案妥善保存。

公司应当严格执行本章程确定的现金分红政策以及股东大会审议批准的现金分红具体方案。确有必要对本章程确定的现金分红政策进行调整或者变更的，应当满足本章程规定的条件，经过详细论证后，履行相应的决策程序，并经出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的 2/3 以上通过。

（4）股东违规占用公司资金的，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。

（三）会计师事务所的聘任

1、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。

2、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。

3、会计师事务所的审计费用由股东大会决定。

4、公司解聘或者不再续聘会计师事务所时，提前 20 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。

第七章 发展规划

一、公司发展规划

根据公司的发展规划，未来几年内公司的资产规模、业务规模、人员规模、资金运用规模都将有较大幅度的增长。随着业务和规模的快速发展，公司的管理水平将面临较大的考验，尤其在公司迅速扩大经营规模后，公司的组织结构和管理体系将进一步复杂化，在战略规划、组织设计、资源配置、营销策略、资金管理和内部控制等问题上都将面临新的挑战。另外，公司未来的迅速扩张将对高级管理人才、营销人才、服务人才的引进和培养提出更高要求，公司需进一步提高管理应对能力，才能保持持续发展，实现业务发展目标。

公司将采取多元化的融资方式，来满足各项发展规划的资金需求。在未来融资方面，公司将根据资金、市场的具体情况，择时通过银行贷款、配股、增发和发行可转换债券等方式合理安排制定融资方案，进一步优化资本结构，筹集推动公司发展所需资金。

公司将加快对各方面优秀人才的引进和培养，同时加大对人才的资金投入并建立有效的激励机制，确保公司发展规划和目标的实现。一方面，公司将继续加强员工培训，加快培育一批素质高、业务强的营销人才、服务人才、管理人才；对营销人员进行沟通与营销技巧方面的培训，对管理人员进行现代企业管理方法的教育。另一方面，不断引进外部人才。对于行业管理经验杰出的高端人才，要加大引进力度，保持核心人才的竞争力。其三，逐步建立、完善包括直接物质奖励、职业生涯规划、长期股权激励等多层次的激励机制，充分调动员工的积极性、创造性，提升员工对企业的忠诚度。

公司将严格按照《公司法》等法律法规对公司的要求规范运作，持续完善公司的法人治理结构，建立适应现代企业制度要求的决策和用人机制，充分发挥董事会在重大决策、选择经理人员等方面的作用。公司将进一步完善内部决策程序和内部控制制度，强化各项决策的科学性和透明度，保证财务运作合理、合法、有效。公司将根据客观条

件和自身业务的变化，及时调整组织结构和促进公司的机制创新。

二、保障措施

(一) 强化产业行业监管

认真贯彻执行产业政策法规和产业行业规章、标准，加快产业行业监管办法和行业标准的制定和实施，推动产业企业标准化建设。加强产业经济运行分析和市场需求预测预警，规范产业信息报告和发布制度，为决策提供信息支持。

(二) 强化规划指导

各地主管部门要遵循本地区功能区划定位，加强与相邻地区及相关规划的衔接，按照规划要求，制定和调整本地区发展规划，并报主管部门备案。将规划提出的目标任务落实到年度计划，按规划要求审核投资项目，促进本地区行业平稳有序发展。

(三) 营造公平环境

构建行业诚信体系，建立企业产品和服务标准自我声明公开和监督制度，产品全生命周期可追溯体系，发布失信企业黑名单。保障各种所有制经济依法平等使用生产要素、公平参与竞争。加强知识产权保护，形成有利于“大众创业、万众创新”的良好环境。

(四) 推动区域产业协同发展

积极推进区域全面改革创新试验，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。

(五) 优化创新金融环境

落实《国务院关于促进创业投资持续健康发展的若干意见》，做大新兴产业创投基金规模，强化对初创期、成长期高技术产业的融资支持。健全多层次资本市场，支持全国中小企业股权转让系统、机构间

私募产品报价与服务系统建设发展，推动区域性股权市场建设。

(六) 推进科技创新应用

发挥科技创新及推广应用优势，建立产业创新试验区，对重点项目给予财政补助，提升自主创新能力，加速科技创新成果转化应用，带动产业快速发展。

第八章 法人治理结构

一、股东权利及义务

1、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。

2、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。

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，本条第一款规定的

股东可以依照前两款的规定向人民法院提起诉讼。

3、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。

4、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；

5、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。

6、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。

二、董事

1、公司设董事会，对股东大会负责。

2、董事会由 12 人组成，其中独立董事 4 名；设董事长 1 人，副董事长 1 人。

3、董事会行使下列职权：

- (1) 负责召集股东大会，并向股东大会报告工作；
- (2) 执行股东大会的决议；
- (3) 决定公司的经营计划和投资方案；
- (4) 制订公司的年度财务预算方案、决算方案；
- (5) 制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；
- (6) 在股东大会授权范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易等事项；
- (7) 决定公司内部管理机构的设置；
- (8) 聘任或者解聘公司总裁、董事会秘书，根据总裁的提名，聘任或者解聘公司副总裁、财务总监及其他高级管理人员，并决定其报酬事项和奖惩事项；拟订并向股东大会提交有关董事报酬的数额及方

式的方案；

- (9) 制订公司的基本管理制度；
- (10) 制订本章程的修改方案；
- (11) 管理公司信息披露事项；
- (12) 向股东大会提请聘请或更换为公司审计的会计师事务所；
- (13) 听取公司总裁的工作汇报并检查总裁的工作；
- (14) 决定公司因本章程规定的情形收购本公司股份事项；
- (15) 法律、行政法规、部门规章或本章程授予的其他职权。

公司董事会设立审计委员会，并根据需要设立战略、提名、薪酬与考核等相关专门委员会。专门委员会对董事会负责，依照本章程和董事会授权履行职责，提案应当提交董事会审议决定。专门委员会成员全部由董事组成，其中审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会中独立董事占多数并担任召集人，审计委员会的召集人为会计专业人士。董事会负责制定专门委员会工作规程，规范专门委员会的运作。

4、公司董事会应当就注册会计师对公司财务报告出具的非标准审计意见向股东大会作出说明。

5、董事会依照法律、法规及有关主管机构的要求制定董事会议事规则，以确保董事会落实股东大会决议，提高工作效率，保证科学决策。

该规则规定董事会的召开和表决程序，董事会议事规则应作为章程的附件，由董事会拟定，股东大会批准。

6、董事会应当确定对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易的权限，建立严格的审查和决策程序；重大投资项目应当组织有关专家、专业人员进行评审，并报股东大会批准。

对上述运用公司资金、资产等事项在同一会计年度内累计将达到或超过公司最近一期经审计的净资产值的 50%的项目，应由董事会审议后报经股东大会批准。

7、董事会设董事长 1 人，副董事长 1 人；董事长、副董事长由公司董事担任，由董事会以全体董事的过半数选举产生和罢免。

8、董事长行使下列职权：

(1) 主持股东大会和召集、主持董事会会议；

(2) 督促、检查董事会决议的执行；

(3) 签署董事会重要文件和应由公司法定代表人签署的其他文件；

(4) 行使法定代表人的职权；

(5) 在发生特大自然灾害等不可抗力的紧急情况下，对公司事务行使符合法律规定和公司利益的特别处置权，并在事后向公司董事会和股东大会报告；

(6) 董事会授予的其他职权。

(7) 董事会按照谨慎授权原则，决议授予董事长就本章程第一百零八条所述运用公司资金、资产事项（公司资产抵押、对外投资、对外担保事项除外）的决定权限为，每一会计年度累计不超过公司最近一期经审计的净资产值的 15%（含 15%）；

9、董事会每年至少召开两次会议，由董事长召集，于会议召开 10 日以前书面通知全体董事和监事。

10、代表 1/10 以上表决权的股东、1/3 以上董事、1/2 以上独立董事或者监事会，可以提议召开董事会临时会议。董事长应当自接到提议后 10 日内，召集和主持董事会会议。

董事会召开临时董事会会议应以书面或传真形式在会议召开两日前通知全体董事和监事，但在特殊或紧急情况下以现场会议、电话或传真等方式召开临时董事会会议的除外。

11、除本章程另有规定外，董事会会议应有过半数的董事出席方可举行。董事会作出决议，必须经全体董事的过半数通过。但是应由董事会批准的对外担保事项，必须经出席董事会的 2/3 以上董事同意，全体董事的过半数通过并经全体独立董事三分之二以上方可做出决议。

董事会决议的表决，实行一人一票制。

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/105330112243012010>