

# 银川消防装置项目 商业计划书

xxx 有限责任公司

## 目录

第一章 背景及必要性 .....	5 .....
------------------	---------

一、行业技术水平.....	5
二、消防行业发展概况 .....	6
第二章 行业发展分析 .....	9
一、行业发展面临的机遇与挑战 .....	9
二、行业发展面临的机遇与挑战 .....	11
三、进入本行业的主要障碍 .....	13
第三章 项目建设单位说明.....	
一、公司基本信息.....	17
二、公司简介.....	17
三、公司主要财务数据 .....	18
四、核心人员介绍.....	19
第四章 建筑工程可行性分析.....	
一、项目工程设计总体要求 .....	22
二、建设方案.....	23
三、建筑工程建设指标 .....	24
第五章 法人治理.....	
一、股东权利及义务.....	26
二、董事 .....	30
三、高级管理人员.....	35
四、监事 .....	37
第六章 发展规划分析 .....	

一、 公司发展规划.....	40
二、 保障措施.....	41
第七章 SWOT 分析.....	
一、 优势分析 (S) .....	43
二、 劣势分析 (W ) .....	44
三、 机会分析 (O) .....	45
四、 威胁分析 (T) .....	45
第八章 项目规划进度 .....	
一、 项目进度安排.....	51
二、 项目实施保障措施 .....	51
第九章 项目节能分析 .....	
一、 项目节能概述.....	53
二、 能源消费种类和数量分析 .....	54
三、 项目节能措施.....	55
四、 节能综合评价.....	57
第十章 投资方案分析 .....	
一、 投资估算的编制说明 .....	58
二、 建设投资估算.....	58
三、 建设期利息.....	60
四、 流动资金.....	61
五、 项目总投资.....	62
六、 资金筹措与投资计划 .....	63

第十一章 经济效益 .....	
一、基本假设及基础参数选取 .....	65.....
二、经济评价财务测算 .....	65.....
三、项目盈利能力分析 .....	69.....
四、财务生存能力分析 .....	72.....
五、偿债能力分析.....	72.....
六、经济评价结论.....	74.....
第十二章 项目风险防范分析.....	
一、项目风险分析.....	75.....
二、项目风险对策.....	77.....

# 第一章 背景及必要性

## 一、行业技术水平

我国消防行业构建了以应急管理部所属的消防产品合格评定中心、天津消防研究所、上海消防研究所、沈阳消防研究所、四川消防研究所的四所一中心为消防行业骨干，涵括大学、企业和产业部门研究机构，形成了相互沟通合作的消防科学研究体系，并将火灾科学、消防技术与消防软科学等领域作为消防科学技术研究的主要方向。

### 1、常规消防技术较为成熟，特种消防技术持续创新

现代消防行业经过了较长期的发展，常规报警与灭火技术已较为成熟，手持式灭火器、室内报警喷淋灭火系统等常规消防装备能够满足多数公共场景的基本消防需求。

随着社会不断发展进步，新的消防需求特殊应用场景不断涌现，如新能源汽车消防、特高压/高压电力消防、城市地下综合管廊消防等，催生出相应的特种消防技术的需求；同时，材料、通信、运算力等基础科学的持续进步，也促使消防应用技术不断升级，以往受限于技术不足无法实现自动消防或消防保障力度不足以满足应用需求的领域，如交通工具的机舱消防和乘客舱消防、城市电力电缆及通道消防等领

域，也激发出持续升级的消防需求。上述新的消防需求的产生，推动着相应特种消防技术的持续研发投入和创新升级。

## 2、新型消防技术应用所承载的复合学科技术增加

近年来，新型消防技术应用领域不断拓展，一方面从传统的民用消防领域向新型的工业消防领域拓展，另一方面消防产品自动高效化、智能控制化、系统组网化趋势愈加明显。新型消防技术的应用，更多地融合了灭火剂的化学与材料技术、消防装置的机械与电子技术、基于各类基础科学的探测技术、通讯与控制技术等多学科技术的综合应用开发。新型消防技术所承载复合学科技术不断增加，对消防领域的技术研发团队提出了更高的要求。

## 3、不同专业应用领域的技术专业性强

针对产品功能及下游应用领域的不同，消防产品所采用的灭火剂类型、机械结构、电控部件、探测部件、数据处理单元、组网方式均可能不同。特别是针对特殊应用领域所开发的专用型消防产品的技术专业性强，业内企业和科研机构在面对细分领域特殊需求时，需要通过更多的研发投入和技术创新，在各自细分领域形成相应的消防应用技术和产品产业化能力。

## 二、消防行业发展概况

消防安全是国家公共安全的重要组成部分，消防行业的发展水平是国民经济和社会发达程度的重要标志。消防产品制造业是消防行业的行业基础。我国消防产品主要可分为灭火设备产品、火灾报警产品、火灾防护产品、消防装备产品等四大类。

改革开放前，我国消防行业发展缓慢，全国消防产品生产企业数量不足 100 家，且大部分是国家出资建设的国营企业。2001-2003 年，国家逐步取消了消防产品销售备案登记制度，逐步建立消防产品市场准入制度，消防市场环境发生根本性变革，民营企业开始涉足消防行业，行业发展速度加快。随着中国国民经济快速增长，消防产业也逐渐发展成型。经过十余年的发展，目前我国的消防产品生产企业已超过 5,000 家，消防行业整体规模较大。

消防行业的企业数量较多，但缺少行业领军企业，各家企业的市场份额较分散，行业集中度低。大多数消防企业生产的产品种类单一、技术含量较低，产品在外观、功能等方面同质化严重，盈利水平较低。

相对而言，在工业消防领域的消防企业数量较少，其中，少数具有技术优势、品牌优势的企业产品技术含量高，智能化、自动化功能强，毛利率水平较高，成长相对较快。

2018 年 10 月消防整体转隶后归属国家应急管理部管理，消防救援从“单一灾种”向“综合性救援”转变，对消防救援装备提出了更高

要求，行业市场需求持续增长。各级政府对消防的重视程度不断提高，消防监管体系逐步完善，社会公众安全意识的提高，都为消防行业的发展创造了有利条件，消防产业面临良好的发展机遇。



## 第二章 行业发展分析

### 一、行业发展面临的机遇与挑战

#### 1、机遇

(1) 城镇化水平和交通运输等配套投资不断提高，持续带动消防需求

随着我国城镇化水平的不断提升，消防行业的发展也迎来重要契机。2000年，我国城镇人口为45,906万人，城镇化率为36.22%，而到2018年，城镇人口达83,137万人，城镇化率达到了59.58%，预计我国城镇化水平将持续提升。城镇化水平的提升带动城市交通运输、电力电网、城市地下综合管廊等加大投资，拉动消防产品和消防工程投入稳步增长。

#### (2) 消防安全意识逐步提高，消防逐渐成为主动需求

近年来，随着社会经济的发展 and 电器数量增加，火灾发生次数较以前年度大幅增加，给社会造成大量生命和财产损失。同时，消防安全责任制度加速推行，消防宣传和管理力度不断加大，社会整体消防意识逐步提高。人们对消防安全保障的要求不断提高，消防产品的市场需求正从被动式需求逐渐向主动式需求转变。终端用户愈发关注消

防产品质量和产品性能要求，具有品牌优势和市场口碑的消防产品竞争优势日益明显。

### （3）消防市场秩序持续规范，企业经营环境不断改善

自 2005 年全国范围内集中开展消防产品专项整治行动以来，消防行业监管部门不断加大打击假冒伪劣消防产品治理活动的力度，并于 2008 年起对灭火器等消防产品实行身份证管理，有效加强了消防产品的监督管理，为业内规范企业的发展提供了良好的经营环境，促进了消防产业的健康持续发展。

### （4）下游行业政策支持，拉动配套消防安全需求

随着消防技术不断往自动化、智能化的方向发展，越来越多环境复杂、应用特殊的专业领域也逐步能够得到更好的消防保障。相应消防产品的下游行业，如交通运输、电力电网等，也将专业化消防产品的配置规范到车辆、电机、电站、电网等领域的建造和运营的行业政策及标准之中，从而拉动了配套消防产品的市场需求，对专业化消防产品制造企业提供了有利的发展环境。

## 2、挑战

### （1）行业研发投入不够，自主创新能力不足，技术水平有待提高

我国消防行业内企业研发投入普遍较少，从事研发工作的人员较少，缺乏多学科复合型人才，科技创新能力不足，创新性的产品开发工作匮乏，对行业的持续发展造成不利影响。

## （2）行业集中度低，竞争激烈，发展仍不规范

近年来，在我国国民经济平稳快速发展的大环境下，消防产业也获得了快速发展，但我国消防企业普遍规模偏小，行业竞争激烈，行业缺乏市场秩序的建立者和领导者。在企业规模偏小，资信等级低，融资能力差，抗风险能力弱的情况下，消防企业无力进行充分的信息搜集和技术开发，难以迅速提高产品质量、技术含量和竞争力。

## 二、行业发展面临的机遇与挑战

### 1、机遇

（1）城镇化水平和交通运输等配套投资不断提高，持续带动消防需求

随着我国城镇化水平的不断提升，消防行业的发展也迎来重要契机。2000年，我国城镇人口为45,906万人，城镇化率为36.22%，而到2018年，城镇人口达83,137万人，城镇化率达到了59.58%，预计我国城镇化水平将持续提升。城镇化水平的提升带动城市交通运输、电力电网、城市地下综合管廊等加大投资，拉动消防产品和消防工程投入稳步增长。

## （2）消防安全意识逐步提高，消防逐渐成为主动需求

近年来，随着社会经济的发展和电器数量增加，火灾发生次数较以前年度大幅增加，给社会造成大量生命和财产损失。同时，消防安全责任制度加速推行，消防宣传和管理力度不断加大，社会整体消防意识逐步提高。人们对消防安全保障的要求不断提高，消防产品的市场需求正从被动式需求逐渐向主动式需求转变。终端用户愈发关注消防产品质量和产品性能要求，具有品牌优势和市场口碑的消防产品竞争优势日益明显。

## （3）消防市场秩序持续规范，企业经营环境不断改善

自 2005 年全国范围内集中开展消防产品专项整治行动以来，消防行业监管部门不断加大打击假冒伪劣消防产品治理活动的力度，并于 2008 年起对灭火器等消防产品实行身份证管理，有效加强了消防产品的监督管理，为业内规范企业的发展提供了良好的经营环境，促进了消防产业的健康持续发展。

## （4）下游行业政策支持，拉动配套消防安全需求

随着消防技术不断往自动化、智能化的方向发展，越来越多环境复杂、应用特殊的专业领域也逐步能够得到更好的消防保障。相应消防产品的下游行业，如交通运输、电力电网等，也将专业化消防产品的配置规范到车辆、电机、电站、电网等领域的建造和运营的行业政

策及标准之中，从而拉动了配套消防产品的市场需求，对专业化消防产品制造企业提供了有利的发展环境。

## 2、挑战

(1) 行业研发投入不够，自主创新能力不足，技术水平有待提高

我国消防行业内企业科研投入普遍较少，从事研发工作的人员较少，缺乏多学科复合型人才，科技创新能力不足，创新性的产品开发工作匮乏，对行业的持续发展造成不利影响。

### (2) 行业集中度低，竞争激烈，发展仍不规范

近年来，在我国国民经济平稳快速发展的大环境下，消防产业也获得了快速发展，但我国消防企业普遍规模偏小，行业竞争激烈，行业缺乏市场秩序的建立者和领导者。在企业规模偏小，资信等级低，融资能力差，抗风险能力弱的情况下，消防企业无力进行充分的信息搜集和技术开发，难以迅速提高产品质量、技术含量和竞争力。

## 三、进入本行业的主要障碍

我国消防产品制造业经过多年发展，行业内的少数企业已经形成了一定的技术、渠道和品牌积累，由于消防行业具有较为严格的监督管理体制，消防产品制造业形成了较高的进入壁垒。

### 1、资质壁垒

消防产品属于安全应急产品，产品质量情况直接关系到火灾发生后能否及时扑灭火灾，保障人身安全和财产安全。我国消防产品实行强制性产品认证、自愿性产品认证与技术鉴定等市场准入制度。

对于实行强制性产品认证或技术鉴定的消防产品，应由具有法定资质的机构认证或鉴定合格后，方可生产、销售、使用；对于实行自愿性产品认证的消防产品，依照规定取得产品认证证书不仅是对于产品质量的认证，也能够增强市场对于产品品质的认可。同时，下游客户在采购过程中也常常将产品资质列入采购条件，因此，对于实行自愿性产品认证制度的消防产品生产企业，依规取得产品认证证书十分重要。

消防产品市场准入制度的逐步完善，使得新进入须认证或技术鉴定产品领域的企业，只有在经过较长时间的产品研发和生产规范，具有稳定的产品量产能力和质量控制能力，并取得相关认证或技术鉴定证书后，才能得到市场的认可或才能开展消防产品的生产、销售工作，从而形成了进入行业的较高时间成本和资金成本。

## 2、技术壁垒

专业领域消防产品和中高端消防产品通常在灭火剂技术、自动灭火技术、探测启动技术、智能控制技术、环保特性等方面具有较高的技术含量。如自动灭火装置一般应用于无人值守、宽温甚至频繁振动

的恶劣工作环境下，工作环境对灭火剂的灭火效率、装置探测启动的灵敏性与可靠性、装置自身的稳定性、智能巡检功能等技术要求较高。特别在对应用稳定性要求较高的工业消防领域，成熟应用的产品需经过长期研发、试验，并由用户不断反馈、改进后形成，对于新进入行业企业形成了较高的技术壁垒。

### 3、客户壁垒

消防产品与人身安全、财产安全息息相关，特别是专业应用的工业消防领域的下游客户对产品要求更高。例如，应用于客车发动机舱或动力电池防护的车用自动灭火装置，属于客车中重要的固定部件，产品使用寿命要求长，一般在 6-8 年及以上，而产品长期在高频振动、高温等恶劣环境中运行，对产品的可靠性提出了严苛的要求，若客车出厂后在长期使用过程中自动灭火装置出现故障，将会给整车厂商造成大额的返修成本。

专业工业消防领域的下游客户一般会通过严格的合格供应商认定程序或招投标，综合考察长期配套及售后能力、长期稳定应用案例、产品技术、资质等因素以确定消防产品的合格供应商，并在长期合作过程中对产品质量进行持续检验、考核。细分市场、合格供应商准入标准高、认证周期长、对长期合作的供应商粘性较高，因此，专业工业消防对新进企业形成了较高的客户壁垒。





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/575204241300012010>