

目录

第一章项目基本情况	6
一、项目名称及建设性质	6
二、项目承办单位	6
三、项目定位及建设理由	6
四、项目建设选址	6
五、项目总投资及资金构成	6
六、资金筹措方案	7
七、项目预期经济效益规划目标	7
八、项目建设进度规划	8
九、项目综合评价	8
主要经济指标一览表	8
第二章公司成立方案	10
一、公司经营宗旨	10
二、公司的目标、主要职责	10
三、公司组建方式	11
四、公司管理体制	11
五、部门职责及权限	12
六、核心人员介绍	16
七、财务会计制度	17
第三章行业分析和市场营销	23
一、加强平台建设，完善公共服务体系	23

二、优化空间布局，促进产业协同发展	23
三、客户分类与客户分类管理	24
四、主要目标	27
五、创建学习型企业	28
六、构建产业链条，引导企业集聚发展	33
七、市场导向战略规划	33
八、组织保障	35
九、发展营销组合	38
十、扩大对外开放，推动区域合作发展	39
十一、绿色营销的内涵和特点	39
十二、市场营销与企业职能	42
第四章经营战略方案	44
一、企业文化的产生与发展	44
二、企业文化战略的概念、实质与地位	45
三、资本运营风险的管理	47
四、企业投资方式的选择	49
五、人力资源战略的概念和目标	51
六、实施融合战略的影响因素与条件	55
七、企业经营战略控制的基本要素与原则	57
第五章企业文化方案	60
一、企业先进文化的体现者	60
二、建设高素质的企业家队伍	65
三、塑造鲜亮的企业形象	75

四、企业文化的创新与发展	80
五、企业文化管理与制度管理的关系	91
第六章 运营模式	96
一、公司经营宗旨	96
二、公司的目标、主要职责	96
三、各部门职责及权限	97
四、财务会计制度	100
第七章 公司治理	106
一、监事会	106
二、董事长及其职责	109
三、监事	112
四、激励机制	115
五、债权人治理机制	121
第八章 经济效益分析	126
一、经济评价财务测算	126
营业收入、税金及附加和增值税估算表	126
综合总成本费用估算表	127
利润及利润分配表	129
二、项目盈利能力分析	130
项目投资现金流量表	131
三、财务生存能力分析	133
四、偿债能力分析	133

借款还本付息计划表	134
五、经济评价结论	135
第九章 财务管理方案	136
一、存货管理决策	136
二、筹资管理的原则	138
三、影响营运资金管理策略的因素分析	139
四、应收款项的概述	141
五、应收款项的日常管理	143
六、存货成本	146
七、企业资本金制度	148
第十章 投资计划方案	155
一、建设投资估算	155
建设投资估算表	156
二、建设期利息	156
建设期利息估算表	157
三、流动资金	158
流动资金估算表	158
四、项目总投资	159
总投资及构成一览表	159
五、资金筹措与投资计划	160
项目投资计划与资金筹措一览表	160
第十一章 总结评价说明	162

第一章项目基本情况

一、项目名称及建设性质

(一)项目名称

吉林卫星遥感应用项目

(二)项目建设性质

本项目属于技术改造项目

二、项目承办单位

(一)项目承办单位名称

xx 有限责任公司

(二)项目联系人

范 xx

三、项目定位及建设理由

四、项目建设选址

本期项目选址位于xxx，区域地理位置优越，设施条件完备，非常适宜本期项目建设。

五、项目总投资及资金构成

(一)项目总投资构成分析

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3736.97万元，其中：建设投资2406.36万元，占项目总投资的64.39%；建设期利息35.35万元，占项目总投资的0.95%；流动资金1295.26万元，占项目总投资的34.66%。

(二) 建设投资构成

本期项目建设投资2406.36万元，包括工程费用、工程建设其他费用和预备费，其中：工程费用1794.86万元，工程建设其他费用553.99万元，预备费57.51万元。

六、 资金筹措方案

本期项目总投资3736.97万元，其中申请银行长期贷款1442.99万元，其余部分由企业自筹。

七、 项目预期经济效益规划目标

(一) 经济效益目标值(正常经营年份)

- 1、营业收入 (SP):15300.00 万元。
- 2、综合总成本费用 (TC):11662.57 万元。
- 3、净利润 (NP):2667.28 万元。

(二) 经济效益评价目标

- 1、全部投资回收期 (Pt):3.33 年。
- 2、财务内部收益率: 56.32%。

3、财务净现值：6872.99万元。

八、项目建设进度规划

本期项目建设期限规划12个月。

九、项目综合评价

综上所述，本项目能够充分利用现有设施，属于投资合理、见效快、回报高项目；拟建项目交通条件好；供电供水条件好，因而其建设条件有明显优势。项目符合国家产业发展的战略思想，有利于行业结构调整。

主要经济指标一览表

序号	项目	单位	指标	备注
1	总投资	万元	3736.97	
1.1	建设投资	万元	2406.36	
1.1.1	工程费用	万元	1794.86	
1.1.2	其他费用	万元	553.99	
1.1.3	预备费	万元	57.51	
1.2	建设期利息	万元	35.35	
1.3	流动资金	万元	1295.26	
2	资金筹措	万元	3736.97	
2.1	自筹资金	万元	2293.98	

2.2	银行贷款	万元	1442.99	
3	营业收入	万元	15300.00	正常运营年份
4	总成本费用	万元	11662.57	''
5	利润总额	万元	3556.38	"
6	净利润	万元	2667.28	''
7	所得税	万元	889.10	-
8	增值税	万元	675.38	''
9	税金及附加	万元	81.05	''
10	纳税总额	万元	1645.53	"
11	盈亏平衡点	万元	4374.54	产值
12	回收期	年	3.33	
13	内部收益率		56.32%	所得税后
14	财务净现值	万元	6872.99	所得税后

第二章公司成立方案

一、公司经营宗旨

公司通过整合资源，实现产品化、智能化和平台化。

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、根据国家和地方产业政策、卫星遥感应用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、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。

4、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。

5、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、公司组建方式

xx 有限责任公司主要由 xxx（集团）有限公司和 xx 有限公司共同出资成立。

其中：xxx（集团）有限公司出资142.00万元，占xx 有限责任公司20%股份；xx 有限公司出资568万元，占xx 有限责任公司80%股份

四、公司管理体制

xx 有限责任公司实行董事会领导下的总经理负责制，各部门按其规定的职能范围，履行各自的管理服务职能，而且直接对总经理负责；公司建立完善的营销、供应、生产和品质管理体系，确立各部门相

应的经济责任目标，加强产品质量和定额目标管理，确保公司生产经营正常、有效、稳定、安全、持续运行，有力促进企业的高效、健康、快速发展。总经理的主要职责如下：

- 1、全面领导企业的日常工作；对企业的产品质量负责；向本公司职工传达满足顾客和法律法规要求的重要性；
- 2、制定并正式批准颁布本公司的质量方针和质量目标，采取有效措施，保证各级人员理解质量方针并坚持贯彻执行；
- 3、负责策划、建立本公司的质量管理体系，批准发布本公司的质量手册；
- 4、明确所有与质量有关的职能部门和人员的职责权限和相互关系
- 5、确保质量管理体系运行所必要的资源配备；
- 6、任命管理者代表，并为其有效开展工作提供支持；
- 7、定期组织并主持对质量管理体系的管理评审，以确保其持续的适宜性、充分性和有效性。

五、部门职责及权限

(一) 综合管理部

- 1、协助管理者代表组织建立文件化质量体系，并使其有效运行和持续改进。

- 2、 协助管理者代表，组织内部质量管理体系审核。
- 3、 负责本公司文件(包括记录)的管理和控制。
- 4、 负责本公司员工培训的管理，制订并实施员工培训计划。
- 5、 参与识别并确定为实现产品符合性所需的工作环境，并对工作环境中与产品符合性有关的条件加以管理。

(二) 财务部

- 1、 参与制定本公司财务制度及相应的实施细则。
- 2、 参与本公司的工程项目可信性研究和项目评估中的财务分析工作。
- 3、 负责董事会及总经理所需的财务数据资料的整理编报。
- 4、 负责对财务工作有关的外部及政府部门，如税务局、财政局、银行、会计事务所等联络、沟通工作。
- 5、 负责资金管理、调度。编制月、季、年度财务情况说明分析，向公司领导报告公司经营情况。
- 6、 负责销售统计、复核工作，每月负责编制销售应收款报表，并督促销售部及时催交楼款。负责销售楼款的收款工作，并及时送交银行。
- 7、 负责每月转账凭证的编制，汇总所有的记账凭证。

- 8、负责公司总长及所有明细分类账的记账、结账、核对，每月5日前完成会计报表的编制，并及时清理应收、应付款项。
- 9、协助出纳做好楼款的收款工作，并配合销售部门做好销售分析工作。
- 10、负责公司全年的会计报表、帐薄装订及会计资料保管工作。
- 11、负责银行财务管理，负责支票等有关结算凭证的购买、领用及保管，办理银行收付业务。
- 12、负责先进管理，审核收付原始凭证。
- 13、负责编制银行收付凭证、现金收付凭证，登记银行存款及现金日记账，月末与银行对账单和对银行存款余额，并编制余额调节表
- 14、负责公司员工工资的发放工作，现金收付工作。

(三) 投资发展部

- 1、调查、搜集、整理有关市场信息，并提出投资建议。
- 2、拟定公司年度投资计划及中长期投资计划。
- 3、负责投资项目的储备、筛选、投资项目的可行性研究工作。
- 4、负责经董事会批准的投资项目的筹建工作。
- 5、按照国家产业政策，负责公司产业结构、投资结构的调整。

6、 及时完成领导交办的其他事项。

(四) 销售部

- 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、技术和供货能力进行评估，根据公司产品需求计划，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。

六、核心人员介绍

1、范 xx，中国国籍，1977年出生，本科学历。2018年9月至今历任公司办公室主任，2017年8月至今任公司监事。

2、黎 xx，中国国籍，无永久境外居留权，1959年出生，大专学历，高级工程师职称。2003年2月至2004年7月在xxx股份有限公司兼任技术顾问；2004年8月至2011年3月任xxx有限责任公司总工程师。2018年3月至今任公司董事、副总经理、总工程师。

3、丁 xx，中国国籍，1978年出生，本科学历，中国注册会计师。2015年9月至今任xxx有限公司董事、2015年9月至今任xxx有限公司董事。2019年1月至今任公司独立董事。

4、周 xx，中国国籍，无永久境外居留权，1958年出生，本科学历，高级经济师职称。1994年6月至2002年6月任xxx有限公司董事

长；2002年6月至2011年4月任xxx 有限责任公司董事长；2016年11月至今任xxx 有限公司董事、经理；2019年3月至今任公司董事。

5、姚 xx，中国国籍，无永久境外居留权，1961年出生，本科学历，高级工程师。2002年11月至今任xxx 总经理。2017年8月至今任公司独立董事。

6、陶 xx，中国国籍，无永久境外居留权，1971年出生，本科学历，中级会计师职称。2002年6月至2011年4月任xxx 有限责任公司董事。2003年11月至2011年3月任xxx 有限责任公司财务经理。2017年3月至今任公司董事、副总经理、财务总监。

7、唐 xx,1974 年出生，研究生学历。2002年6月至2006年8月就职于xxx 有限责任公司；2006年8月至2011年3月，任xxx 有限责任公司销售部副经理。2011年3月至今历任公司监事、销售部副部长、部长；2019年8月至今任公司监事会。

8、周 xx,1957 年出生，大专学历。1994年5月至2002年6月就职于xxx 有限公司；2002年6月至2011年4月任xxx 有限责任公司董事。2018年3月至今任公司董事。

七、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。

第三章行业分析和市场营销

一、加强平台建设，完善公共服务体系

分类打造产业链支撑平台，依托省光电子产业孵化器，积极搭建创新创业孵化平台，助力中小企业稳步发展；依托省工业技术研究院，探索建设产业发展研究服务平台，统筹电子信息产业发展趋势和产业现状，谋划指导各细分领域产业布局，促进重点项目建设；依托省电子信息产品监督检验研究院，为行业提供检验检测服务，打造产业转型升级技术服务平台。依托现代产业学院、长光工程师培训中心等产教融合平台，加快应用型、复合型、创新型人才培养。支持申建国家技术创新中心、国家重点实验室、国家工程研究中心、国家企业技术中心等平台，推动产业关键、共性技术研发。

二、优化空间布局，促进产业协同发展

以国家省电子信息产业基地(园区)为重点，引导企业、人才、资金、政策等要素资源集聚，建设一批发展条件好、特色优势强的电子信息产业园区。发挥长吉图开发开放先导区的辐射带动作用，持续提升长春在光电子和汽车电子，吉林在功率半导体器件等方面的核心竞争力。支持延边等地区大力承接长三角地区电子信息制造产业转移

。加快形成以长吉图为核心，优势互补、良性互动、特色突出、协调发展的产业格局。

三、客户分类与客户分类管理

(一) 客户分类

客户分类指按照客户对于供应商的重要性分为不同等级。等级划分有三级制，如A类、B类、C类；有五级制，如A类、B类、C类、D类、E类；也有六级及以上的分类。有的企业将不同等级客户称为钻石级、白金级、黄金级、白银级、普通级等，客户分类的目的是识别客户重要性并给予不同的待遇。如果客户分类错误，就有可能将重要客户作为次要客户对待，而将次要客户作为重要客户对待，降低企业营销效益：正确的客户分类需要正确的分类标准，有的企业仅仅以客户购买量(额)作为分类标准，这是比较片面的，客户分类依据有客户关系价值、客户忠诚度、客户信用度等因素。

1、客户关系价值

客户关系价值简称为客户价值，指客户为供应商带来的价值或客户在供应商眼中的价值。

长期客户总收益指一定时期内客户持续购买为企业带来的收益。客户购买量、购买频率、购买持续时间是长期客户总收益的主要影响因素，获取客户的成本指企业为使潜在客户成为现实客户而耗费的成

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/047115040125006065>