

商业计划书

企业（项目）名称： 基于北斗和物联网技术的低功耗高精度定位
系统及关键设备

联系人：

电话：

电子邮件：

二〇一 年 月制

目 录

一、 概述.....	1
二、 公司概况.....	3
三、 产品/服务与技术.....	9
四、 研发情况.....	10
五、 行业和市场.....	11
六、 市场营销.....	13
七、 生产和实施.....	14
八、 财务预测.....	15
九、 融资和退出计划说明.....	16
十、 风险分析与控制措施.....	16
十一、 项目实施进度及里程碑计划.....	17

一、概述

1.1 公司概况

黑龙江中联慧通智联网科技有限公司，成立于 2013 年 7 月，公司位于黑龙江省哈尔滨市松北区科技创新城 2 号楼 C 座 6 层，是一家提供物联网综合技术及产品的研发、生产、销售型公司。公司是依托黑龙江省物联网感知层关键技术创新服务平台、黑龙江省物联网感知层关键技术工程中心和黑龙江大学-恩智浦半导体物联网研发中心发展起来的高新技术型企业，在精准农业、质量溯源、移动支付等、位置服务等领域均有成功实施案例和系列产品。

在公司起始阶段就凝聚了具有管理、研发、市场和融资经验的国际化精英团队，并吸纳了一批年轻的以博士、硕士为骨干的技术研发人员和勇于开拓的市场营销队伍，大学以上学历员工占 100%。国际化的管理队伍，经验丰富的研发团队，本地化的销售团队和专业化的服务团队使电子商务项目的顺利进行得以保障。

1.2 管理及团队情况

目前，公司注册资金 111.11 万。现有董事 4 人，股份分别为 89.1%，6%，4%，2%。公司核心人员 8 人，兼职实习人员近 20 人。员工均为本科以上学历，其中，博士 2 人，硕士 12 人。员工平均年龄，29.3 岁。

1.3 产品/服务及技术描述

项目产品是基于北斗二代卫星导航与定位技术和地理信息技术的集成、云架构下持续高并发的终端定位管理等技术，构建基于云架构的北斗位置服务，实现地理信息系统中多类型北斗终端的导航与定位；突破北斗通信与应急平台通信对接技术，开展北斗导航系统在应急保障及交通协管系统平台的应用。支持北斗通信、GPRS 通信模式、无线(超)短波通信、北斗/GPS 双模定位；系统与国家天地图、黑龙江天地图进行无缝集成，支持二三维一体化导航与定位、海量空间数据存储与管理、调用；功能指标：导航、实时监控、报警、轨迹回放。促进北斗在我省其它行业应用，包括精准农业、林业资源监管、国土、气象、地震、交通、医疗、商业、旅游、矿产、水利、环保等，促进我省地理信息产业尤其是北斗产业的蓬

勃发展。

目前公司拥有实用新型专利 1 项，在申请专利 4 项，其中，发明 1 项，实用新型 1 项，外观专利 2 项；已备案产品标准 1 项；在申请软件著作权 2 项、在申请商标 2 项。

1.4 行业及市场

本项目产品可以应用于多个行业领域，包括精准农业、林业资源监管、国土、气象、地震、交通、医疗、商业、旅游、矿产、水利、环保等，促进我省地理信息产业尤其是北斗产业的蓬勃发展。

预估 2015 年起，仅黑龙江位置信息系统及信息化管理系统年度市场份额可达 6.7 亿。而全国该行业的年度市场份额应在 203 亿左右。

1.5 产品制造/服务提供

公司是集设计研发、生产制造以及销售一体的高新技术型企业，可以为用户提供全面的售前售中和售后服务。

1.6 收入预测

销售收入估算：五年预测收入 5150 万元，主要收入项目有：硬件产品销售收入、软件增值服务收入、云增值服务收入，该项目五年内可实现盈利 2475 万元。

1.7 融资说明

首轮融资 500 万，自筹 200 万，合计 700 万元。

1.8 风险分析与控制

项目取决于市场的运营和商业模式的风险防范，这主要取决于市场，市场方面的风险，主要是市场开拓的风险。为有效降低市场开拓的风险，我们在开发与整合产品将慎重盈利模式为主要方向。同时，我们还要重视人脉关系，开阔眼界，广泛合作，开发间接关系资源等等。因此，有效降低市场开拓的风险关键在市场定位策略和策略的执行，策略已经成型可行，执行的关键在于团队。另外，合作者和人脉关系的和谐也很重要。项目的盈利也取决于产品接受程度与效益最大化，因此把握好这两点就可大大降低市场风险。

二、公司概况

2.1 公司的基本情况

2.1.1 企业基本情况表

企业名称	黑龙江中联慧通智联网科技有限公司			
法定代表人	朱勇	成立日期	2013年7月11日	
注册资本	111.11万元	实收资本	111.11万元	
工商执照号	230109100042554	代码证号	07002181-9	
注册地址	哈尔滨高新区科技创新城创新创业广场2号楼C606室			
办公地址	哈尔滨高新区科技创新城创新创业广场2号楼C606室			
生产地址	哈尔滨高新区科技创新城创新创业广场2号楼C606室			
经营范围	通讯工程、网络工程、电子计算机与电子技术信息、互联网技术研发、技术咨询、技术服务；计算机系统集成、计算机技术服务与技术咨询；安全防范设备的安装与维护；计算机软硬件及配件、元器件销售；商务信息咨询、会议服务、展览展示服务。			
所属行业	物联网应用			
核心业务	精准农业、质量溯源、移动支付、位置服务			
主导产品	精准农业、质量溯源、移动支付、位置服务等相关产品			
其它				
联系方式	姓名	办公电话	手机	E-mail
法定代表人				
总经理				
财务经理				
联系人				
企业传真			企业网址	

2.1.2 股权结构

序号	股东名称	工商执照号/ 身份证号	出资比例	出资额 (万元)	出资形式	出资到位 时间
1	朱勇		89.1%	99	现金	2014年 9月30日
2	哈尔滨展翼 股权投资企 业(有限合 伙)		6%	6.67万元	现金	2014年 12月30日
3	哈尔滨奥博 创业投资管 理有限公司		4%	4.44万元	现金	2014年 12月30日
4	张旭		0.9%	1万元	现金	2014年 9月30日
合 计		-	100%	111.11	-	-
备 注		■技术等无形资产出资所占比例为_____% ■国有出资占比_____% ■固定资产出资占比_____% ■股东会的决策机制 ■股东间的关联关系: ■其它需要说明的情况:				

2.1.3 人员构成情况

人员总数	博士		硕士		大专以上	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
10人	1	10%	4	40%	5	50%
	高管		中层		科研人员	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
	2	20%	2	20%	6	60%
其它需要说明的情况:						

2.2 管理团队情况

2.2.1 管理团队简历

朱勇：1974年生，博士，现就职于黑龙江大学电子工程学院、黑龙江省物联网感知层及传感网络关键技术创新服务平台主任、黑龙江省高校

物联网感知层及传感网络工程技术研发中心主任。任公司公司总经理。以主要成员参加完成国家自然科学基金项目 2 项，省自然科学基金项目的项目 3 项。申请 6 项发明专利，承担横向项目近 50 项，合同额达 5000 万。近五年以应用研究为基础，走产学研相结合的道路，积极探索 RFID 及无线通信在石化等领域的实际应用，技术主攻方向均是解决行业的技术难题，旨在实现仪表和危险品监测物联网新技术，相关的研究成果已经在手机支付、石化、地铁、智能大棚等领域得到推广应用。

赵万里：1981 年生，曾就职江中集团黑龙江省分公司总经理、杭州天腾雾森设备有限公司总裁办、总裁助理，任营销总监。

2.2.2 董事会的组成及决策机制

召开股东会会议，应当于会议召开十五日以前通知全体股东。定期会议按每半年一次定时召开。代表十分之一以上表决权的股东，监事提议召开临时会议的，应当召开临时会议。

股东会会议由执行董事召集，执行董事不能履行职务或者不履行职务的，由监事主持。

股东会会议做出公司增加或者减少注册资本、变更执行董事或法定代表人的决议，以及公司合并、分立、解散或者变更公司形式的决议，必须经代表三分之二以上表决权的股东通过，由公司法定代表人签署修改后的公司章程。

公司不设董事会，设执行董事 1 名，由股东会选举产生。执行董事任期三年，任期届满，可连选连任。

2.2.3 本节需要说明的其它情况

陈海静：1972 年生，硕士，曾就职齐齐哈尔广发实业集团有限公司会计、齐齐哈尔龙翔信息网络有限公司行财部主管、黑龙江中科方德软件有限公司销售总监。任公司财务总监。

张旭：1982 年生，硕士，曾就职哈尔滨亿时代数码科技开发有限公司研发中心主任及生产中心副主任、哈尔滨工业大学固泰电子有限责任公司项目部经理、哈尔滨东方报警设备开发有限公司研发副总经理。任生产总监。

亓海顺：1974年生，曾就职光宇国际集团公司哈尔滨光宇电气有限公司硬件研发部部长，任公司硬件研发总监。

邢传军：1974年生，就职黑龙江工程学院计算机副教授，任公司软件研发总监。

于晓红：1987年生，硕士，黑龙江大学物联网中心项目经理，任公司项目经理。主要负责质量溯源领域技术开发，在系统软件开发、系统集成具有丰富的开发经验。参与发明专利1项，实用新型1项，软件著作权2项。

王宽：1989年生，硕士，曾就职三精制药商贸有限公司健康事业部，任公司销售主管。主要负责质量溯源领域调研和推广工作，在药品物流和仓储方面具有丰富的实施经验。

张昕明：1972年生，博士，黑龙江大学副教授、现就职于黑龙江大学电子工程学院。任公司技术顾问。主要负责质量溯源领域，在系统软件开发、系统集成具有丰富开发经验。

2.3 管理情况

2.3.1 组织机构设置情况

本项目实行理事会管理，本着精简、效率的原则，并按现代企业管理制度，下设行政部、技术部、生产部、经营部、财务部等三个部门，其具体职责如下。

(1)行政部：负责合作社日常接待、资料保管及文秘、人事安排、后勤等工作；负责企业宣传和形象策划；负责资金调度运营、进行产品成本核算，并形成各类财务分析报告，供育种中心决策之用。

(2)生产部：负责标准化模块化设施设备的设计、生产，负责水电汽设备的运转和维护，负责养殖设备的日常保养和修理；负责对生产设施和运输装备、技术人员的培训；负责仓库管理。

(3)经营部：负责开拓市场；负责与客户的联系和订单签订，负责市场运作方案的策划及实施。负责生产资料的供应工作。

(4)财务部：建立健全财务管理的各种规章制度，编制财务计划，加强经营核算，反映、分析财务计划的执行情况，检查监督财务纪律；积极为

经营管理服务，促进公司取得较好的经济效益；厉行节约，合理使用资金；合理分配公司收入，及时完成需要上缴的税收和管理费用。在借资未偿还清之前，财务经理由借资公司委派。

2.4 企业历史沿革

黑龙江中联慧通智联网科技有限公司，成立于 2013 年 7 月，公司位于黑龙江省哈尔滨市松北区科技创新城 2 号楼 C 座 6 层，是一家提供物联网综合技术及产品的研发、生产、销售型公司。公司是依托黑龙江省物联网感知层关键技术创新服务平台、黑龙江省物联网感知层关键技术工程中心和黑龙江大学-恩智浦半导体物联网研发中心发展起来的高新技术型企业，在精准农业、质量溯源、移动支付等、位置服务等领域均有成功实施案例和系列产品。

2014 年 7 月，公司总经理朱勇教授申报哈尔滨市科技创新人才项目获批（编号：2014RFZGJ005）；2014 年 10 月，公司做为首批哈尔滨“蛋壳”创业集训营（哈尔滨创业投资集团有限公司主办，哈尔滨哈以孵化器承办，哈尔滨市人才服务局、诺亚财富、湘财证券协办）八家企业之一，得到哈尔滨哈以孵化器管理有限公司的 20 万元的投资和企业运营全方位的培训指导。2014 年 12 月，公司由最初的 50 万元注册资金提升到 111.1 万元。

（哈尔滨哈以孵化器管理有限公司是国有投资公司联合哈尔滨高新技术产业开发区、以色列英飞尼迪投资机构共同精心搭建的一个服务于高新技术初创企业的孵化平台。以国际、国内高新技术项目为基础，以投资加增值服务的方式，支持创业者在哈尔滨创办可持续发展的高技术、高增长、高利润企业。加速高新技术成果的转化，加快孵化高新技术企业，以点带面，加强高新区科技创新城高科技产业集群的建设，促进哈尔滨高新技术产业的发展。）

2.5 财务状况

资产负债表

公司名称:

2014 年 12 月 31 日

单位

资产类	年初数	期末数	负债及权益类	年初数	期末数
流动资产:			流动负债:		
货币资金	528,797.24	813,954.15	短期借款		
短期投资			应付票据		
应收票据			应付账款	-60,000.00	-16,321.20
应收股利			预收账款		
应收利息			其他应付款	158,120.50	222,239.03
应收账款	-183,000.00	214,083.00	应付工资		3,720.00
预付账款			应付福利费		
应收补贴款			应付股利		
其他应收款			应交税金		
存货	162,372.00		其他未交款		
待摊费用			预提费用		
一年内到期的长期债券投资			预计负债		
其他流动资产			一年内到期的长期负债		
流动资产合计	508,169.24	1,028,037.15	其他流动负债		
长期投资:			流动负债合计	98,120.50	209,637.83
长期股权投资			长期负债:		
长期债权投资			长期借款		
长期投资合计			应付债券		
其中: 合并价差			长期应付款		
固定资产:			专项应付款		
固定资产原价			其他长期负债		
减: 累计折旧			长期负债合计		
固定资产净值			递延税项:		
减: 固定资产减值准备			递延税款贷项		
工程物资			负债合计	98,120.50	209,637.83
在建工程			少数股东权益		
固定资产清理			所有者权益或股东权益:		
固定资产合计			实收资本	500,000.00	1,000,000.00
无形资产及其他资产			减: 已归还投资		
无形资产			实收资本净额		
长期待摊费用			资本公积		
其他长期资产			盈余公积		
无形资产及其他资产合计			其中: 法定公益金		
递延税项:			未分配利润	-89,951.26	-181,600.68
递延税款借项			所有者权益合计	410,048.74	818,399.32
资产总计	508,169.24	1,028,037.15	负债及权益合计	508,169.24	1,028,037.15

单位负责人:

财务负责人:

制表人:

2.6 企业发展战略规划

初创期目标: (2015 年 11 月至 2015 年 12 月)

争取抓住领先有优势, 完成北斗技术向行业应用快速推广, 完成在人

员定位管理和精准农业领域的业务拓展,实现人员定位及农业领域北斗产品定型量产,在政府主导型项目和集团式大客户方面均实现零的突破,实现年度销售收入 300 万元,完成产品品牌化定位和推广。

成长期目标:(2016 年 1 月至 2016 年 12 月)

有了较强的经济实力和较丰富的经营经验,实现产品年销售额度 1000 万元,完成省内建立至各地级市的销售网络,在省内建立具有一定效应的品牌影响力,业务逐步扩展到全国主要省份。

发展期目标:(2017 年 1 月至 2019 年 12 月)

在省内实现北斗技术信息化服务产品销售收入第一的目标,国内同行业进入前三名。实现产品年销售额度 5000 万元,完成全国主要省会城市及热点地区的销售网络建设,在行业内和客户群形成品牌影响力,具有行业产品标杆能力。

三、产品/服务与技术

本项目产品是基于北斗二代卫星导航与定位技术和地理信息技术的集成、云架构下持续高并发的终端定位管理等技术,构建基于云架构的北斗位置服务,实现地理信息系统中多类型北斗终端的导航与定位;突破北斗通信与应急平台通信对接技术,开展北斗导航系统在应急保障及交通协管系统平台的应用。

3.1 产品/服务描述

基于北斗和物联网技术的低功耗高精度定位系统产品采用了北斗、GPS、蓝牙 BLE、NFC、二维码、嵌入式系统开发、移动互联软件开发、数据传输压缩、数据加解密、无线传感网络等技术。系统采用可靠成熟的技术和终端产品,数据应有适量冗余及其他保护措施,平台系统和终端应用软件应具有容错性、健壮性等。系统服务器采用 ASP.NET 标准化组,基于 B/S 架构分层技术。移动软件是基于 Android 语言设计开发,可以应用在 Android 手机和平板电脑,软件采用自主开发的数据压缩方法,可以有效减少 60%-80%的冗余数据量,大大优化了数据传输所需的时间和带宽,实现系统软件与终端的响应速度和稳定性。

基于北斗和物联网技术的低功耗高精度定位系统平台是采用“智能式

硬件+移动式软件+互联网服务”架构理念，形成闭环式信息化服务、保姆式的用户体验。用户以硬件 ID 标识及硬件设备使用场所做为享受信息化服务的依据。

基于北斗和物联网技术的低功耗高精度定位系统服务平台的终端硬件采集控制器采用的模块化设计理念，以功能性划分的模块化设计。产品功能模块化设计实现了降低产品功耗，增强产品功能性能，降低产品维护成本，简化产品维修难度。移动软件界面采用扁平化设计，简化了用户的操作性。

3.2 国内外研发情况

目前行业内相关产品和技術大都参差不齐、魚目混珠，在该领域具有一定规模和信譽的公司更是凤毛麟角，市场具有一定的地域局限性。具有一定规模的企业，仅在个别领域具有优势，基于硬件产品的互联网服务缺失，商业模式不具有可持续发展的创新性。东北三省信息化企业较少，且该领域暂无标杆性企业。

四、研发情况

4.1 研发投入情况

公司拥有研发、生产办公面积达 1000 平米，研发生产设备总价值 87 余万元。从 2013 年公司成立至今，已陆续投入 200 余万元用于新产品的設計研发和生产制造。已在信息化领域形成了 3 大系列 27 种产品。

4.2 研发队伍情况

目前，公司专职人员 8 人，兼职人员 20 人。员工均为本科以上学历，其中，博士 2 人，硕士 5 人。

亓海顺：1974 年生，曾就职光宇国际集团公司哈尔滨光宇电气有限公司硬件研发部部长，任公司硬件研发总监。

邢传军：1974 年生，现就职于黑龙江工程学院计算机副教授，任公司软件研发总监。

于晓红：1987 年生，硕士，黑龙江大学物联网中心项目经理，任公司项目经理。主要负责质量溯源领域技术开发，在系统软件开发、系统集成具有丰富的开发经验。参与发明专利 1 项，实用新型 1 项，软件著作权

2 项。

王宽：1989 年生，硕士，曾就职三精制药商贸有限公司健康事业部，任公司销售主管。主要负责质量溯源领域调研和推广工作，在药品物流和仓储方面具有丰富的实施经验。

张昕明：1972 年生，博士，黑龙江大学副教授、现就职于黑龙江大学电子工程学院。任公司技术顾问。主要负责质量溯源领域，在系统软件开发、系统集成具有丰富开发经验。

4.3 公司目前和将来产品开发或服务项目的情况

本项目是提供基于北斗技术的综合性的硬、软件产品和服务产品，可以服务于农业、林业资源监管、国土、气象、地震、交通、医疗、商业、旅游、矿产、水利、环保等多个领域。

基于北斗和物联网技术的低功耗高精度定位系统服务平台是采用“智能式硬件+移动式软件+互联网服务”架构理念，形成闭环式信息化服务、保姆式的用户体验。产品采用了北斗、蓝牙 BLE、NFC、二维码、嵌入式系统开发、移动互联软件开发、数据传输压缩、数据加解密、无线传感网络等技术。

4.4 有关知识产权情况

序号	知识产权类型	申请号	权益名称	权益人	所处状态
1	发明专利	201310445448X	一种农业环境监测控制系统	黑龙江中联慧通物联网科技有限公司	申请
2	实用新型专利	2011205736210	平板设备外设终端	朱勇	授权
3	外观专利	2011304970131	非接触式读写器壳体	朱勇	授权
4	计算机软件著作权	2014R11L348588	ZLHT 系列环境参数监控系统软件	黑龙江中联慧通物联网科技有限公司	申请
5	计算机软件著作权	2014R11L348544	ZLHT 系列环境参数监控设备软件	黑龙江中联慧通物联网科技有限公司	申请

五、行业和市场

5.1 行业和市场状况介绍及分析

北斗测量精度已与 GPS 相当，并具有独特优势。在亚太区“北斗二代”民用定位精度 10m，测速精度 0.2m/s，测量精度已与 GPS 相当，并且

具备以下优势：可与其他几大导航系统兼容共用，产生更精确的定位效果；是国际上第一个三频实用化卫星导航系统，可为授权客户提供超高精度的服务；中国将建成全国性的 CORS 系统，本土测量精度可达到毫米级；

北斗产业链市场空间巨大。根据 GSA 数据，2012 年全球卫星导航系统市场空间约 1000 亿美元，到 2016 年将达到约 2150 亿美元，复合增速约 20%，到 2020 年市场空间达到约 2400 亿美元。根据中国卫星导航定位协会数据，2010 年全国卫星导航系统产值为约 500 亿元，但北斗终端仅占 5% 的市场份额，到 2015 年全国卫星导航系统产值将超过 2250 亿元，而至 2020 年将超 4000 亿元，复合增速达到 20%，在这个过程中，北斗终端的市场占有率将迅速提升。

终端市场机会在军用市场、测量市场和监控市场。卫星导航系统的应用领域十分广泛，按照终端使用主体大致可以分为军用市场、行业市场和消费市场，其专业性递减，进入壁垒递减，市场空间递增，竞争激烈程度递增。卫星导航系统在军用领域主要应用在人员定位，武器精确制导，部队实时调度等；在行业领域主要应用于测量、车载导航监控、农业自动化、金融通信授时等；在消费领域主要应用于手机导航（LBS）、PND 以及前装车载导航等，机会在军用市场、测量市场和监控市场。

政策推动下车载监控及其平台运营市场规模可达百亿元。2011 年末我国营运机动车保有量为 2195.1 万辆，今后几年还将呈逐渐上升态势，9 试点城市“两客一危”车辆在交通部的强制政策下都已安装北斗车载监控设备，并接入全国道路货运车辆公共监管与服务平台，我们预计强装政策将会在全国范围内推广到所有营运车辆，按照 2013-2015 年北斗车载监控设备装配比率 1%、15% 和 35% 的假设进行测算，车载监控及其平台运营市场规模可达百亿元。

“北斗二号”终端大规模招标；强装政策的适用范围在营运车辆领域进一步扩展（贵州省的强装范围已经扩大到整体营运车辆）；国家其他行业部门发布类似强装政策；）民用终端补贴政策出台；国家标准化委员会出台统一标准；《北斗产业发展的中长期规划》和《关于促进北斗卫星导航产业发展若干意见》发布。

本项目产品可以应用于多个行业领域,包括精准农业、林业资源监管、国土、气象、地震、交通、医疗、商业、旅游、矿产、水利、环保等,促进我省地理信息产业尤其是北斗产业的蓬勃发展。

预估 2015 年起,仅黑龙江位置信息系统及信息化管理系统年度市场份额可达 6.7 亿。而全国该行业的年度市场份额应在 203 亿左右。

5.2 竞争情况及公司优势

5.3.1 竞争对手情况

目前行业内相关产品和技术大都参差不齐、鱼目混珠,在该领域具有一定规模和信誉的公司更是凤毛麟角,市场具有一定的地域局限性。具有一定规模的企业,仅在个别领域具有优势,基于硬件产品的互联网服务缺失,商业模式不具有可持续发展的创新性。东北三省信息化企业较少,且该领域暂无标杆性企业。

六、市场营销

6.1 营销情况

目前,项目产品已完成了小批量试产,并在人员定位和精准农业领域得到推广应用。其中,人员定位管理方面,产品形成了智能终端穿戴设备,产品已在哈药集团得到试用,在药品物流配送方面,产品已安装在药品药剂运输车辆上,进行测试。

在精准农业领域,产品的模块已成功嵌入至精准农业监控设备内,完成了新型农业产品定型,将在涉农企业中推广。

公司近期正在组建销售团队,计划打造 20 至 30 人的销售队伍,将业务覆盖至黑龙江省及其他省份主要城市。

6.2 分销商/代理商的选择

我们的目标群体及相应的推广策略将阶段性的随着公司经营业务的成熟和扩大而有所调整,产品及服务的使用对象。

营销对象是面向:

- 1)在人员管理领域,拥有大量外驻工作人员的企业或机构等;
- 2)在精准农业领域,农业关联企业,如疫苗、基建、饲料等;
- 3)大型涉农公司、农业合作社、农业园区等;

- 4) 政府职能部门，发改委、科技部门等；
- 5) 市场零售需求者。

推广方式采用线上渠道和代理商渠道，可以有效控制广告投入，保证服务快速准确。

七、生产和实施

7.1 产品生产制造方式

公司产品为自主研发设计，产品部分外委加工，如 PCB 焊接、配线加工等；自有产线组装、检测。

7.2 现有生产场地和设备情况

公司拥有研发、生产办公面积达 1000 平米，研发生产设备总价值 87 余万元。

主要的研发和生产设备有：

序号	设备名称	单位	数量	总价
1	100M 数字示波器	台	1	5200
2	20M 信号发生器	台	1	3680
3	通信射频综合系统	台	1	4000
4	软交换传输和 3G 设备	套	2	12000
5	函数信号发生器	台	2	3600
6	ADSP 仿真器	台	4	7200
7	ZigBee 无线网络专业开发系统	台	1	8000
8	云服务器	台	4	20000
9	嵌入式开发平台	台	1	9800
10	RFID 开发平台及套件	套	11	60000
11	PCB 制版系统	套	11	10000
12	x-server 移动支付开发平台	套	11	00000
13	低频标签矢量分析仪	台	1	30000
14	信息安全与算法分析小型处理集群	套	1	150000
15	矢量信号发生器	台	1	80000
16	数字示波器	台	1	60000

17 计算机	台	20	100000
18 焊接工作台	套	12	12000
19 高低温检测箱	台	1	4000

7.3 原材料采购情况

公司目前已有 A 级供应商 7 个，B 级供应商 18 个，已覆盖所有产品原材料。

7.4 产品质量保证情况

公司已完成了产品企标备案，并按照该标准实施产品生产制造及质量检验。

八、财务预测

8.1 财务预测简表

1、未来五年生产成本、销售收入及利税估算

销售收入估算：五年预测收入 5150 万元，主要收入项目有：硬件产品销售收入、软件增值服务收入、云增值服务收入，如下表：

年期	硬件产品	软件增值服务	云增值服务	营业收入
2015 年	300	10	30	340
2016 年	500	30	80	610
2017 年	650	50	250	950
2018 年	800	100	400	1,300
2019 年	1000	250	700	1,950
合计	3,250	440	1,460	5,150

2、财务分析（财务净现值、内部收益率、投资回收期）

该项目五年内可实现盈利 2475 万元。

项目	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	合计（万元）
营业收入额度	340	610	950	1300	1950	5,150
成本费用	170	280	418	546	780	2,194

管理费用	34	48	66	78	97	323
营业税金	15	23	32	36	52	158
营业利润	121	259	434	640	1021	2,475

九、融资和退出计划说明

9.1 融资需求（即新增投资总额）

项目总投资 700 万元，自筹 200 万元，通过融资筹集 500 万元。

年度	2015 年度	2016 年度	2017 年度	合计	自筹资金	融 资
合 计	300	300	100	700	200	500

单位：万元

9.2 投资退出

投资人将通过股权回购、利润分红、股票上市、股权转让等方式收回投资。

十、风险分析与控制措施

1. 市场压力

项目取决于市场的运营和商业模式的风险防范，这主要取决于市场，市场方面的风险，主要是市场开拓的风险。为有效降低市场开拓的风险，我们在开发与整合产品将慎重盈利模式为主要方向。同时，我们还要重视人脉关系，开阔眼界，广泛合作，开发间接关系资源等等。因此，有效降低市场开拓的风险关键在市场定位策略和策略的执行，策略已经成型可行，执行的关键在于团队。另外，合作者和人脉关系的和谐也很重要。项目的盈利也取决于产品接受程度与效益最大化，因此把握好这两点就可大大降低市场风险。

2. 团队管理风险

团队管理方面的风险，主要是团队的眼光、胆识、执行力和可持续发展问题。为有效降低团队管理方面的风险，我们在用人环节，实施“能上能下、能进能出”的竞争与淘汰机制。在育人环节，提供更多的尖端技术培训与交流机会，满足员工发展需要。在留人方面，采取“多管齐下”的工作方法和制度，包括高薪留人、平等融洽的工作环境留人、委以重任留

人、个性化管理留人、沉淀福利留人、感情留人、约束力留人等措施，建设优良的组织文化，防止能力杰出、业绩优秀的人才流失。

3. 技术与市场的脱节

未来市场的竞争不只是用户数量和市场占有率的简单提高，项目方还须在无线增值应用业务的技术市场上不断创新，以技术支持市场，制造市场，增加更多的使用附加值。

4. 其它风险方面

主要是我们的项目属于新兴领域、经营经验尚浅。这也将使我们确保精干、节俭和警醒，同时鞭策我们侧重发挥不受传统业务思维定式影响的创新优势，以此来弥补不足，降低风险。

十一、项目实施进度及里程碑计划

项目总投资 700 万元，自筹 200 万元，通过融资筹集 500 万元。

年度	2015 年度	2016 年 度	2017 年 度	合计	自筹资 金	融 资
合 计	300	300	100	700	200	500

单位：万元

初创期目标：（2015 年 11 月至 2015 年 12 月）

争取抓住领先有优势，完成北斗技术向行业应用快速推广，完成在人员定位管理和精准农业领域的业务拓展，实现人员定位及农业领域北斗产品定型量产，在政府主导型项目和集团式大客户方面均实现零的突破，实现年度销售收入 300 万元，完成产品品牌化定位和推广。

成长期目标：（2016 年 1 月至 2016 年 12 月）

有了较强的经济实力和较丰富的经营经验，实现产品年销售额度 1000 万元，完成省内建立至各地级市的销售网络，在省内建立具有一定效应的品牌影响力，业务逐步扩展到全国主要省份。

发展期目标：（2017 年 1 月至 2019 年 12 月）

在省内实现北斗技术信息化服务产品销售收入第一的目标，国内同行业进入前三名。实现产品年销售额度 5000 万元，完成全国主要省会城市

及热点地区的销售网络建设，在行业内和客户群形成品牌影响力，具有行业产品标杆能力。