**复合式缓冲汽车保险杠项目商业计划书**

国家专利：ZL96221432.9

第一章 专利技术产品介绍

一、产品简介

 近百年来，汽车工业的迅猛发展使得汽车已成为人类的主要交通工具和运输工具，但车祸并没因为汽车科技的进步而减少，相反随着世界各国道路上的汽车越来越多、越来越高速行驶，车祸发生的频率越来越高、数量越来越大、危害越来越严重，据世界卫生组织的统计，每 年 全 球的汽车交通事故造成120多万人死亡，5千多万人伤残，交通事故已成为现代社会的第一公害。因此，汽车安全已是世界社会经济发展需重点关注并解决的大问题。为了解决这一问题，各国均致力于研究开发新的汽车安全技术，国际汽车界也把如何改善和提高汽车安全性能列为重大研究课题，为攻克汽车安全课题做了不懈努力，但效果仍然不尽如人意；美日等发达国家有研究以汽车钢骨架保障汽车安全的试验，但成本就要数万元，仅适用发生重大交通事故情况下的高档豪华汽车，根本不适合绝大多数汽车的安装使用。

本项目专利发明人大胆创新，在反复实践的基础上率先开发出具有综合功能的“复合式缓冲汽车保险杠”，这一专利产品的问世，具有突破性的意义，最大程度上克服了常规汽车保险杠以及同类产品在技术上的缺陷，完善了保险杠功能，为当今国际汽车安全领域注入了新的生机和活力。

通过试车碰撞试验证明，“复合式缓冲汽车保险杠”相对于其它类型安全装置，其安全性能更为优越和突出，其安全系数大大高于行业标准，该复合式缓冲汽车保险杠是利用数种不同材料开发研制出来的多功能元件，工艺组装精湛，通过多级缓冲，采用以柔克刚的原理，突破了原有钢性保险杠不能吸收能量的局限，具有主动和被动同时起作用的双功效。 “复合式缓冲汽车保险杠” 特定位置设置了发光警示标记，并与刹车系统配合，综合效能显著，在正规实验场试验，时速60公里之内与水泥墙发生正面碰撞，其特有的功能保护车辆的转向机构，悬挂系统驱动系统不受损，各部组件均没有因为碰撞而变化，车身横梁未变型、 未扭曲，轮距未移位，这样可避免行驶中车辆跑斜而加速磨损造成更大损失，其特有的瞬间复原功能更是出奇制胜，相较于同类产品，避免了钢性保险杠所存在攻击性的缺陷。

复合式缓冲汽车保险杠结构合理，外形美观，安全功效优良，提高了汽车行车的可靠性及安全性能，产品安装快捷、轻巧，适合于各种车辆配套设计安装，而且产品性价比突出、价格适中，市场竞争优势明显。

鉴于该技术产品的安全作用，只要能坚持产品技术质量过硬、工艺精益求精、不断增加科技含量不断升级产品，必将在汽车保险杠的市场中占据很大的份额。同时该产品也将填补当今国内、国际汽车保险杠品种的一个空白。

其关键材料符合国家节环保能政策，生产过程也将得到国家的政策鼓励与支持。

（河南省科技厅对产品的鉴定意见：本实用型“复合式缓冲汽车保险杠”，采用橡胶海绵状气包杠固定在金属骨架上，合成缓冲簧，液压减震器，于骨架相接，游挂在大梁前端。后与横梁相接，横梁与车大梁相固定。受力时，瞬间撞击力被缓冲杠多级吸收。汽车各连结处不松动，轮距不移位，缓冲杠为长方半圆型，两端有感光警告标志，特装有碰击自动刹车装置，气包杠受力推动传递杆及拉簧作用下，推动总泵推杠，总泵工作，刹车起作用，自动减速，碰击力减少。该安全装置结构简单、美观，安全效果显著。）

二、产品比较

 目前市场上的主要汽车保险杠及其他汽车安全产品有：

 1、钢性保险杠：该产品在汽车上仅起连接作用，发生碰撞不能有效的吸收能量，且钢性保险杠具有攻击性，不符合碰撞共存的原则，对保护车内人员不利。

 2、柔性保险杠：只能在8km之内发生碰撞时起到安全防护作用。

 3、电子倒车器：具备给驾驶员信号提示作用，但不具备被动防撞功能。

4、安全带：低速碰撞时，能够固定人员，防止人员冲出车外，但在发生重大碰撞、翻车、起火而导致人员受伤不能翻转的情况下，反而束缚人员逃生，极易造成本可避免的人员伤亡。

5、安全气囊：1953年安全气囊的专利诞生于美国；1980年德国奔驰公司于奔驰S级轿车实现正式量产；1985年在美国市场的奔驰车全部安装。由此使其成为高档汽车的标准。但安全气囊它属于辅助约束系统，是被动、附属的部件，而且只有和安全带以及安全车身结合在一起才能发挥作用，更重要的是，在碰撞时气囊是否开启有严格的限制条件，即使开启，它的作用也是有限的。因此安全气囊并不是万能的。

“复合式缓冲汽车保险杠”： 与上列产品相比，“复合式缓冲汽车保险杠”不存在上述不足，而且与同类产品相比，多级缓冲，吸能量大，具备了两维碰撞时吸能的特点，能真正解决车身自身在碰撞中硬件的完整性，具有主动调节车身状态和被动吸收撞击能量以保证车身及乘员的安全。此优点是目前国内外市场上是其他保险杠和其他安全产品所不具备的，有着较强和明显的竞争优势，最可宝贵的的是，当碰撞时，赢得了时间，安全性能强，而且具备了主动、被动、自动刹车，并且有发光标志，有着多重防撞安全功能。

与国内国际权威汽车碰撞试验数据比较：

国内国外测试汽车碰撞——2008年，国内权威机构碰撞测试，50公里时速向专用碰撞设施碰撞，碰撞汽车前身部分关键部件受不同程度破坏、报废，感应器模拟驾驶员受伤（具体受伤情况未公布）；

2009年三月美国高速公路时速64公里碰撞测试，最耐撞车型碰撞的结果：汽车前身各部件全部报废，图片显示该型汽车骨架非常坚固因此感应器模拟驾驶员受伤不明显；

安装使用“复合式缓冲汽车保险杠”汽车碰撞——64公里时速向专用碰撞水泥墙碰撞，碰撞后，汽车各部件均未受任何轻微破坏，真人驾驶员未受任何轻微伤，因为是多次碰撞后的最后一次高速碰撞，保险杠略有变形。

综上所述，从市场竞争来看，“复合式缓冲汽车保险杠”具备了极强的市场竞争力。

三、市场商情

目前我国已对国产及进口汽车的碰撞性试验实行强制认证，国家2002年发布的第一批实施强制性产品认证目录中，明确将汽车碰撞试验列入对汽车的检测之中。从2003年5月1日起未经碰撞试验或经碰撞试验不合格的国外汽车不能进入我国市场，国产汽车未能通过强制试验的也不能出厂销售。2007年中国汽车研究所开始对全国生产销售的汽车进行

抽样碰撞试验并公布安全等级。

通过初步的市场调研结果来看，汽车的安全性 能己成为最大的卖点之一。

 1、来自于汽车消费群体的调查表明：80％以上的购车者认为汽车安全性能是首选因素。

2、 来自于交通行业的调查表明：80％以上撞车事故属于低速20公里时速轻度相撞。

3、来自于保险行业的调查表明：70％以上的保险赔付用于轻度相撞事故的车辆。

据中国汽车报的一份调查表明：中国购车市场购车率逐年上升，增长速度平均达到80％左右。国家发改委出台了汽车“十一五规划”，轿车的发展速度将大大高于汽车工业的平均增加率。据 权 威 专 家 估 计， 到2010年，中国的轿车产量将突破1600万辆，考虑2008年年发源于美国的金融风暴对全球经济包括对中国经济的影响因素，结合我国政府刺激经济振兴十大产业中包括汽车产业的因素，极保守估计2009年中国的轿车产销量将超过1000万辆以上。据此，我国汽车保险杠有数百亿元的商业市场。

通过上述资料，我们不难看出，如果汽车安全产品能在碰撞中对乘员和车辆有明显的保护作用，必将有巨大的市场，产品的竞争力必将使其抢占较大的市场份额。而“复合式缓冲汽车保险杠” 顺应市场需求，安全性能优越，结构科学合理，安装便捷，外形美观大方，具有强大的市场潜力和竞争力，前景广阔。

四、市场运作策略

 面对日趋强大的汽车消费群体，公司将通过以下策略来实现产品的快速长久占领市场：

1、不断完善和强化产品的安全功效、防撞属性、技术性能、科技含量，让国内外车主、驾驶员、汽车厂商掌门人及其他相关人士记住：使用“复合式缓冲汽车保险杠”，在汽车行驶50公里时速范围内，无愧是驾驶员生命健康的优质盾牌、车主财产的保护神、保险公司保资的安全防火墙、汽车生产厂商品牌荣誉的宣传员；这有利于开创一条高质量、高性能、系列化的畅销产品道路。

2、设计切实可行、超常规、堪称营销典范的市场营销方案系统，逐步建立基础牢固不可撼动、主干坚韧无法击伤、枝繁叶茂生命旺盛的广阔完善的营销体系(见“第三章 公司与发展策略之三公司发展思路”）。

3、 随时根据国内国际汽车行业的发展现状及发展趋势，不 断 推陈出新，生产出适应市场的和顾客需求的新产品。

4、垄断市场目标策略：

A、总厂产品50%左右垄断高档车市场：最优质材料最精工艺最高质量产品赠送省部正职及以上领导专用车——车型选大红旗和其他品牌车，最优质材料最精工艺产品最高价格安装知名大企业家专车——车型选大红旗、奔驰、宝马、奥迪，为国产与合资国内厂最高价豪华车配套生产，少量预约汽修厂市场直销；

B、总厂产品投放10%于中高档车市场：招标为大厂名车销售量大的新型车配套生产，为军车、武警车、公安车、金融专用车使用量大者按订单配套生产，为地级市以上国家机关与国家事业单位使用量大的车型按订单配套生产，为正县级以上、国家副局级以上公务员使用量大的车型按订单配套生产，为零售价20万元以上市场销售量大的车型按订单配套生产；与全国保险公司中车险量最大的几家公司的总部、地级市车管机构年审定点汽修厂签订合同，为中、高档量大的车型按订单生产；为新能源、环保车按订单配套生产，量大的基本车型预约汽修厂市场零售；

C、设立大分厂，产品只试水5%以上低档车市场：为大厂名车生产销售量最大、效益最好的车型和新型车招标配套生产。

第二章 产品市场概论

一、产品的市场特点

通过对“复合式缓冲汽车保险杠”系列产品具有的优势的分析，人们不难看出该产品具备了产业化、商品化、市场化的条件。

1、独有性：国内唯一经过真人驾驶员实车碰撞的汽车防撞保险杠。产品防撞保险功能在国内国际上都是独一无二的，具体表现在以下几个方面：

（1）项目的核心技术是具有国际领先水平的高新技术。

（2）产品结构和生产工艺进行了全面的创新设计。

（3）对汽车安全和驾驶员的保护有明显的效用，是其他产品不具备的。

（4）有市场优势，专利技术使公司拥有成果转化项目的全部自主知识产权。

2、专利价值：国家专利局授权专利，并被评为国家优秀专利，并被多省市和机构评为优秀专利。

1、评估机构的评估价值：

A、北京某评估机构根据国内市场初评价值：5000万元；

B、上海某评估机构根据国内市场初评价值：5000--6000万元；

C、香港某评估机构根据国际市场初评价值：2亿元美金；

2、曾经有企业购买专利出价情况：

A、台湾某企业愿出价1000万元；

B、新加坡某企业愿出价3000万元；

C、二汽出价700万元；

 D、四川某企业要求以80万元买断在四川一个省的专利使用权；

还有其他若干家企业有意向要求买断在一个省的专利使用权。

3、低成本高品质与绝对价格优势，价格对比适中：

同类同档次汽车保险杠平均价格约3000元—8000元／套；

安 全 功 能 超 越 很 多 的 “复合 式 缓 冲 防撞汽车保险杠”在试销阶段计划中的出厂售价暂定为3000元／套（成熟销售后出厂价4500元左右），同类产品中性价比非常突出。

公司的产品采取积极灵活的定价方式，有助于达成与各大汽车生产商联合进行配套生产销售的共识。

4、计划于产品上市后通过IS0900国际质量认证，这将有利于最终市场目标的实现，并可在以下几个方面 受益：第一，提高管理效率和产品质量；第二，提高企业知名度，第三，增加企业销售能力；第四，增强企业竞争力。

5、根据市场情况，不断调整产品营销策略，策划有力的新闻事件，让各种媒体和渠道自觉大力度宣传，让更多的用车单位、更多的车主和乘车人了解公司的复合式汽车防撞保险杠；加强对营销人员的培训力度，建立高效率的销售团队；同时采用高效的营销管理。

二、产品市场前景调研与准备

“复合式缓冲汽车保险杠”系列产品具有的优势，决定了公司发展的关键是迅速抢占市场，取得较高的市场占有率，因此必须采取有效的策略。

 公司通过对产品投放市场前，在汽车生产厂商、产品投资商、销售商、驾驶员群体中所进行的调研，得到以下几种反馈：

1、驾驶员：如果做到时速30公里碰撞时，车不损，人不伤，那么此类汽车保险杠一定会在市场上畅销。

 2、驾驶员：在碰撞发生后，保险杠能立即复原更理想了。此种产品性能优越、产品价格适中是最符合消费购买力的产品。

 3、销售商：如果此类型保险杠推向市场，最好能够申请、采用特许经营的方式进行销售。

4、投资商：曾经有合作投资商决定投资与投资资金数额：

A、2005年，香港一家企业决定投资2000万元，投资款已划拨到当时专利人合作设立的公司帐户；

B、2007年上半年年，某企业家决定投资合作，全部使用该厂的厂房和设备，另出资5000万元作为流动资金；

C、2007年7月，香港某企业决定投资9000万元；

 D、融资中介公司找到某投资商愿投资9000万元；

（以上案例因不同特殊原因而中止 ）

其他意向投资的有多家投资商。

5、汽车生产厂商：

（1）一汽集团：如果产能可以满足厂方要求，同意年配套10万辆汽车；

（2）中意公司：愿年配套5万辆小型汽车；

（3）调研过程联系接触过其他多家汽车生产厂商也有积极意向配套。意向配套约共有数十万套。

6、保险公司：愿与相关方合作销售；此渠道响应热烈，需求量相当大。

7、政府：国家发改委、深圳市领导都给与了高度重视。为在今后市场化过程中争取政策支持创造了政策环境条件。

公司的市场定位为安全型防撞汽车保险杠的制造与销售。目前市场还没有同类产品出现，如果能迅速抢占制高点，就能占领大的市场份额。

公司核心人员长期从事汽车保险杠专利技术的研制与开发、跟踪国内国际汽车保险杠领域信息，目前该项安全型防撞汽车保险杠安全性在国内国际上处于领先地位，技术上已基本成熟，具备了实现产业化的技术条件和市场条件。前期工作己投入大量的人力物力和时间，投入研发经费、市场调研经费、产品防撞试验经费、产品试拓展联络洽谈等经费数百万元，使该专利技术在业界具有了很高的知名度和美誉度，为今后公司的发展创造了良好的条件，打下了基础。

三、 市场开拓计划

本产品具有巨大的市场潜力，为扩大市场占有率，拟定如下计划：

1、发挥公司技术优势和策划优势，高起点打进全国主流核心需求市场，接近同步打入海外主流市场，建立完善高效的营销网络。通过市场调查得出有效结论，公司将着眼于相对需求量大和接受能力强的大城市和汽车企业进行试销和服务，比如北京、上海、天津、广州、长春、湖北十堰等等汽车工业发达的城市，其他汽车拥有量大的大中型城市。

2、参加国内国际最有影响的相关展销会、博览会，扩大影响力，寻找合作伙伴，抢占市场。

3、确定多种合作方式， 进行技术合作与市场合作，在 发挥多方优势实现多赢的基础上，实现企业利润最大化。

4、发展战略合作伙伴关系，选择意向积极的汽车厂商建立长期合作伙伴关系，实行配套生产销售或与开发新车型配套。先选择意向明确的长春汽车制造厂的红旗牌轿车等等；并争取一汽集团、上海大众、一汽大众、二汽集团、比亚迪等品牌早日实行配套或开发新车型配套。此渠道已得到积极响应，信息反馈乐观。

5、开拓一些新的销售渠道。销售渠道包括以下几种：

A、分销商：确定分销商是公司市场计划中的重要环节之一。要选择一些团队专业性强、队伍稳定、有拼搏精神、有良好资源、又有目标有计划有策略的地区总代理经销商；此渠道主要是面对汽车维修零售市场。

B、直销：公司将尝试重点建立直销网络，如全国各大中城市车管所年审定点大型汽修厂，或与交通部门配合，抓住年检、年审等时机，进行合作推广。直销将成为公司经营的特色之一。直销可以及时得到客户信息反馈和追踪服务，确保企业的美誉度，还可减少仿冒产品冲击，保障企业的利益。

C、借鉴国际成功经验，由保险公司入手，与相关方合作销售；此渠道已得到积极响应，信息反馈积极畅通。

四、竞争策略

 1、严格控制生产成本

 “低成本，高质量”是公司的整体战略之一，同时也是公司获得竞争优势，赢得市场的重要保障。防撞保险杠生产工艺流程简单，生产设备配置少，对生产工人文化要求不很高，只要公司重视培训，吸收较低学历的青年人，通过培训与制定奖罚制度，可将他们培养城较高素质的工人，因而降低了生产成本中的人工成本；每件产品的种类成本总和如果能控制在产品价格的50％以下，必将给公司带来巨大的经济效益，因此必须制定严格的生产流程以控制生产成本。

 2、严格控制产品质量

 质量是产品的生命，公司将实行全面质量管理并建立完善的质量保障体系，主要包括：

 a、建立明确细分的质量计划和质量目标。

 b、建立综合系统的质量计划和质量目标。

 C、建立一套灵敏的质量检验和反馈体系，控制产品质量。

d、建立质量管理工作的标准化程序。

3、以产品“安全性”为公司发展的发动机，以品牌知名度为公司发展的翅膀，马力强翅膀硬，公司定能腾飞、定能飞高飞远。公司配备强有力的决策团队，花大力气抓好科研、工艺、品牌等各项建设。

第三章 公司与发展策略

一、公司成立与目标

经协商拟成立的汽车安全科技开发有限公司，拟在珠三角高新技术发达的城市（工业园区）注册，由多位股东联合创建成立，是一家以研制开发生产专利产品“复合式缓冲汽车保险杠”系列为主导产品的专业汽车安全装置生产企业。

公司生产宗旨：产品创新，技术领先，品质卓越，追求完美。用领先的技术、经验和知识，生产出具有国际领先性能的安全保护作用的汽车防撞保险杠，造福汽车行业，造福人类。

公司经营口号：用科技打造安全，用质量创建信誉，用智慧保护财产，用良知保护生命，用安全、信誉、智慧、良知换取效益!

 公司发展目标：以研发生产销售为主，力争在5年内将公司发展成为中国专业生产汽车防撞保险杠的大型企业，不求最大，但求最强的发展思路，实现“适度规模”即“规模经济”，并与国内市场接近同步将产品打入国际市场；公司创立一年后争取尽早与美国企业合作，早日到美国纳斯达克上市，借此较大规模打开美国销售市场并打开其他发达国家市场。

 公司将实施“阶段性发展”的战略，以创新技术带动企业迅速发展，朝着成为行业龙头企业的发展目标不懈努力。

 第一阶段：2009年充分利用首期资金的支持夯实公司发展的基础，完成防撞保险杠的技术升级和市场广泛应用的前期开拓，完成产品产出与顺利推广的任务。

 第二阶段：2010年7月以后计划用3年左右时间，大力度全面开展防撞保险杠的推广和企业的大发展，目标是占领10％左右的国内市场，并成功打入海外、进入国际市场。

 汽车安全科技开发有限公司是一个计划中的公司，是一家具有开发和生产防撞汽车保险杠的企业。公司拥有防撞汽车保险杠的专利技术，提倡以人为本、安全至上的设计理念，为人们的人身安全和汽车安全开发和生产高安全性能的汽车保险杠。其业务范围包括防撞汽车保险杠技术及产品的开发、咨询、服务、专利 技 术 转让。公司的优势在于产品的防撞保险功用突出，产 品 的 性 价 比 突 出 ，汽 车 厂 商 高 度 重 视 配 套 生 产 ，销 售 没 有 困 难 ， 产 品 的 市场广阔。 根据目前国家和地方产业经济政策，项目落地政府会高度重视汽车行业和汽车零配件行业的发展，此时成立汽车安全科技开发公司，对公司的发展有良好的政策环境。

 目前专利持有人已通过对产品实体碰撞试验得到了科学数据分析，为 进行开发、设计、制造中、高档轿车、客车专利产品保险杠创造了有利条件，并分别与多家汽车制造厂进行了积极联落接触，为整车配套生产系列保险杠产品做了前期准备工作，同时，在生产上积极落实各种设备、工装模具、零部件的加工等合作企业的洽谈，做好了投产前的准备工作。

二、公司发展思路：超常规、跨越式健康发展

1、 司成立后，与国内和香港的相关大学合作设立汽车安全研究所，开展互惠合作，设立博士后工作站，借以提高公司研发能力、技术高度、知名度和影响力；

2、公司成立以后将与国家级汽车安全科研试验机构，包括设在清华大学的汽车安全与节能国家重点实验室建立密切关系；并以其科技含量高、安全性能独特突出优越、具有节能和新材料性质申报市级、省级、国家级高科技产品与资金扶持、市场化政策扶持；申请区级、市级、省级、国家级高科技企业及项目和资金支持，最高目标是申报国家“863”重大科技项目与国家扶持资金、地方政府配套扶持资金；争取借国家和地方政府扶持的力度，加快公司发展步伐，提高公司产品知名度和品牌无形资产，加大产品的市场推广力度；

3、设立公司发展战略顾问委员会，邀请几位重量级院士作为公司发展战略顾问委员会主任、副主任、顾问，聘请各汽车厂商研究所所长作为策略顾问，获得超常规发展的资源，巧借力量，获得高端指导支持的同时极大提高公司产品推广的力度；为取得超常规社会效益和经济效益创造条件；

4、策划牵头成立中国国际汽车安全研究会（理事会），由国内外汽车厂商董事长总经理销售总监和大中型经销商及大型汽修厂董事长总经理为主组成的国际汽车安全研究会（理事会），名誉会长邀请中国汽车工业协会领导出任，会长邀请清华大学汽车研究所领导担任，理事长单位年会费加赞助费100万元人民币或50万美金且须是中国前五位汽车厂商一把手中的一位或国际著名汽车厂商（在中国有分公司如奔驰、宝马、大众、……）的董事长出任，国家级汽车安全实验室、研究所主要领导任副会长，前十大汽车厂商董事长总经理任常务理事长，本公司董事长或总经理任副会长兼秘书长、法人。这些领导和企业家既是各自单位的发展领航人，同时也是国内国际车主生命财产安全的主要责任人，他们高度自觉真正重视汽车安全之时，也是广大车主们的福音来临和各公司汽车销量上升加速之时，更是本公司产品以绝对优势抢占市场份额完全打开销路的开始，公司产品有限垄断中高档产品市场是有极大可能的。

三、组织结构

1、董事会。公司最高的权力机构，决定公司的经营方针和投资计划。

2、董事长1人。董事长对董事会负责，负责公司的总体规划，制定发展战略，平衡、协调各主管部门的关系。

3、副董事长、总经理(总工)1人。总体负责公司的产品开发研制、产品销售培养和追踪新技术及对外合作业务。

 4、生产副总(供应、生产)1人。负责与公司产品生产有关的各项工作，如原料采购、质量管理、新产品开发等。

 5、公共关系部副总或销售副总1人。 对公司总体的市场推广以及对营销公共活动负责，管理营销队伍，对公司的销售及售后服务负责。

6、办公室主任1人。协助公司董事长工作，主要负责后勤工作，财务管理等。

7、人力资源部经理1人。负责技术人员、管理人员的招聘、培训和管理工作。

 8、销售部高级经理1人。负责公司的各项营销工作，包括广告业务和外地销售管理，跟踪前沿技术，反馈信息，售后服务等。

 9、财务部经理1人。负责公司的财务管理工作。

10、研发中心经理1人。负责公司的新产品研发、产品的升级完善，追踪国际新技术。

其他管理人员

 以上是初步框架，公司设立时将根据实际需要由董事长、总经理提议、股东协商确定。

四、组织管理

 汽车安全科技开发有限公司将努力建立一套完善的贯穿生产到销售的企业核心程序。通过不断总结实践经验、分析市场变化做出及时正确的决策，最大限度地增加公司的产品竞争力。

这个核心程序包括生产程序、销售程序和决策程序三个组成部分，它们是一个相辅相成的有机整体，相互影响，相互作用，以确保公司各项职能的有效运作，实现公司的长远发展为最终目标，其中每一部分都包括明确的工作内容。

管理职责：

1、开发研究室：追踪国际安全技术的发展方向，对本保险杠的其它

功能进行研究和开发新型号的防撞保险杠。

2、财务部：对本公司的一切财务进行核算，合理运用现有的流动资金并向总经理提供真实有效的财务资金的运转资料，促进公司稳步、快速的发展。

3、市场部：制定年度的销售计划，大力度落实公司的销售任务。

4、生产部：对本公司的产品进行生产过程的管理和控制；确保生产安全的情况下，严格遵守生产纪律，注重产品质量。

5、技术部：对设备的技术进行监督和指导，必须对其管理设施质量、安全系数等问题认真负责和组织研究小组对新产品进行严格的技术把关和建立完善的生产工艺流程。

6、总经理：除对其下属各部门进行管理，同时对本公司的总体发展进行分析策划。

7、董事长：下达董事会的决议，并对公司的发展进行策划。

8、董事会：对其各部门主要负责人进行全面监督，并讨论修改董事长的策划书。

9、顾问团：聘请国家级专家团作为战略顾问团，聘请国内多家汽车研究所负责人作为策略顾问团。

第四章 效益与投资估算分析

一、生产销售效益分析

 据中国汽车工业协会的数据，2006年，2007年，2008年，我国国产汽车生产分别是728万辆，8 8 8万辆，约1000万辆。据有关专家估计，到2010年，中国家用轿车保有总量将达到4660万辆，其中居民家用轿车保有量约1400多万辆。到2020年，中国家用轿车保有量将达到7200万辆。考虑世界金融危机的影响，我国近几年汽车消费无疑将受到一定影响；但我国政府已将汽车行业发展列入国家经济振兴计划，是促消费、拉内需、保增长的重头戏之一，因此今后若干年汽车的产销量会稳定增长，其后随着经济的恢复快速增长汽车产销量又会高速增长。

 由于本专利技术的安全性能突出，应用于汽车安全装备后能大幅度提高汽车防撞的安全性能，必然会受到汽车消费者和汽车生产厂商的广泛认同，必然会成为汽车销售环节中的一个重大商机。因此，我 们 的 “复 合 式 缓 冲 汽车保险杠”投放市场后必将快速形成巨大效益。

应用初期第一个销售年度，若本专利产品市场推广应用率为1％，即市场年需求量10万套，每套综合成本预计1500元，出厂售价预计3000元，则年毛利润为1.5亿元人民币已可以落实；

到产品销售成熟初期，若推广应用率达到3％以上，如果市场年需求本产品量30万套以上，每套成本上升到2500元，售价5000元，产品每套平均毛利润到达2500元以上，则年毛利润为7.5亿元以上。

根据专利持有人近年的市场调研和多家汽车厂商的积极意向反馈，“复合式缓冲汽车保险杠”配套生产销售量很可观，如果技术质量工艺过硬，第三个销售年度销售30万套应该有保障，就是说可获得毛利润7.5亿元左右。

二、 财务分析（四亿规模）

1、首期投资

公司首期先投资现金4亿元（人民币，本商业计划书同），投资现金主要用于购买自建工厂用地、建工厂、建工人宿舍、高管公寓、办公用房，购置生产线、相关设备、交通工具、办公设备、工人工资及产品的生产，包括原材料购买和委托加工费，研发设备购置和公司自行生产部分部件与组装，广告宣传费和公共关系费用、员工福利与社保医疗等等费用。

2、投资净现值

初步计算得到项目的税后IRR=19．27％，税前IRR=29．06％。按资金成本12％，税后净现值比较高。该项目盈利能力好，投资方案可行。

3、财务内部收益率

 财务内部收益率为19．27％，远大于资金成本率12％，主要因为成本优质低价，使得销售利润率较高，而且市场增长性很好。

4、项目敏感性分析

 敏感性分析采用因素敏感性分析，每次只改变一个因素的数值来进行分析，针对建设投资，销售价格，原材料价格，负荷四项不确定因素的不利变化进行选择，不确定因素的10％，借助它进一步计算，敏感性分析指标及敏感度系数和临界点。在项目分析中，敏感性分析中选取项务内部收益率。

公司在建设投资、销售价格、原材料价格、负荷上存在来自各方面的不确定因素，对四者按提高10％和降低lO％的单因素变化做敏感性分析。见下表：

 敏感性分析表

序号 不确定因素

变化率 不确定因素

变化率(％) 项目财务内部

收益率 敏感系数度 临界点

 基本方案 15.30％

1 建设投资变化 lO％ 12.60％ 1.77 12.30％

 一10％ 18.40％ 2.04

2 销售价格变化 10％ 19.60％ 2.84

 —10％ 10.60％ 3.05 7.10％

3 原材料价格变化 10％ 13.80％ 0.95 22.40％

 一10％ 16.70％ O．94

4 负荷变化 10％ 17.90％ 1.72

 —10％ 12.40％ 1.92 11.20％

5、盈利平衡分析

在一定的生产能力条件下，研究分析项目成本费用与收益平衡关系，确定企业盈利与亏损的转折点。根据计算，达产第一年的盈亏平衡点BEP(生产能力利用率)=47％；

该项目固定成本较低，计算结果表明在生产能力达设计的47％时，即可盈亏平衡，说明项目对市场的适应能力较强。

三、投资估算

该项目总投资7.9亿人民币现金，全部建成后年生产能力l 8种车型、约60万套的生产流水线，年产值约24亿元人民币左右。

（一）投资

该项目首期总投资4亿元人民币，由投资方以现金4亿元人民币投入，主要用于：

一期工程 建成现代化工业厂房与办公区2万㎡及相关配套设施，员工住房与餐厅及活动生活区1.5万㎡及相关配套设施；20万套保险杠的生产车间、生产流水线、总装生产线，仓库、办公及配套设施，共需投资4亿元，其中：

1、购买土地300亩 300亩×15万元 = 4500万元，

3.5万㎡用房基建费约1.5亿，先建约2.5万㎡，用房基建费约1.15亿；

2、10条部件生产线2000万元，10条组装生产线2000万元，烤漆车间设备300万元，硫化机2台200万元，共4500万元；

3、锅炉l台(包括管道) 160万元；

4、室内行车4套 300万元 ；

5、1000T压力机4台 4台×100万=400万元；

6、加工中心数控车床3台：1700万元；

车铣、刨磨机60台1200万元；

7、电焊、喷漆设备30万元；

8、模具3套 3套×300万=900万元；

9、（第一年）原材料、零部件成本费用

每套900元 10万套共约9000万 元（以上为估算，原材料价格、加工费及其他各项成本费用处于不断变化中，可能会有出入）；

10、交通、通讯工具 200万元；

11、办公设备及安装 50万元；

12、厢式货车4辆 4辆×50万元 = 200万元；

13、碰撞测试及购车等180万元；

14、流动资金（工资与办公经费、广告费、公关等费用） 5000万元；

15、不可预测 200万元；

16、其它应开资 200万元。

二期工程 首批技术人员和技术工人熟练后将他们中的优秀者作为骨干扩大员工队伍，计划2013年启动二期工程，新增年生产能力30万套的生产流水线，5个生产车间，10条生产线，新增年产值共约9亿元，新增年销售收入9亿元，合计年产50万套，产值共约15亿元，合计年销售收入15亿元，需投资约1．2亿元。本期工程款贷款解决。

三期工程 2015年启动三期工程，完工后新增年生产能力50万套，按当年综合成本提高至每套成品保险杠2500元、销售出厂价5000元计，新增年产值共约25亿元，新增年销售收入25亿元，合计年产值共约50亿元，合计年销售收入50亿元；需投资约5亿元。

本期投资可进入国内或国际资本市场融资，即发行股票募集资金，或向银行贷款。

计划销售三年左右在国内外创出很高的知名度，在国内高调销售的同时，以战略布局的眼光、以引而不发的策略高调向国际上宣传，吸引美欧大型汽车厂商或零部件生产商供应商或投资财团高度关注并主动找我方合作，形成多家竞争的局面，我方可争取到最大化利益，彼时开始正式进入国际市场，在美国纳斯达克发行股票上市后，及时在美国与当地实力强、影响力大、资源渠道畅通、产品能顺利获得很大销售业绩的企业合作，开设第一家国际分公司，主要面向北美市场；随后在其他汽车产销大国（首选欧洲）开设第二家分公司；所需费用由公司发行股票解决。完成海外布局后，产销量力争达到120万套，实现产量和营业额翻番。

（二）资金筹措

本项目总投资约7.9亿元人民币，其中现金投入4亿元人民币，地方政府立项后，资金采取国内外引资方式解决。

（三）产品成本估算

1、公司员工定员1500人，平均每人工资24800元／年，附加费按工资14％提取；

2、材料、水电费等消耗定额根据工艺参数计算；

3、厂房、生产设备、办公设备等固定资产折旧：按lO年计算，按现行国内、国际计算方法计算；

4、管理费用：按收入的8％计算；

5、销售费用：按收入的5％计算；

6、营业税与所得税：按国家和当地政府税收政策办理；

7、保管与运输费用；

8、其他。

每套产品平均生产成本：约1500元。

四、销售收入

1、年销售收入估算

以一期工程完成后二期工程形成产销实绩前计，年销售收入以年产10万套保险杠计，价格接近国内市场预测的价格为基础确定，每套产品平均销售出厂价格平均为3000元，生产期年销售收入估算值为3亿元。

2、年销售税金估算

销售税金根据当地税务局规定，税种与税率如下：

增值税：增值额的17％

城市维护建设税及教育附加费等：占增值税的10％

所得税：本项目享受当地政府的减二免三的优惠政策，正常年份按33％缴纳。

3、一期工程销售年平均利润估算

正常投产后，第一年生产出10万套合格成品；

原材料、零部件、生产、工资、营业税、办公、财务、管理等综合滚动投资总成本 每套l500元×10万套 =1.5亿元人民币

按第一年生产能力10万套，实现年销售收入3亿元，成本预测每套1500元

每套成本材料费 1500×10万套 = 1.5亿元

10万套总利润 3亿－1.5亿 = 1.5亿元

正常销售后第二年开始每月生产出1.5万套成品以上，年产20万套，按2009年不变价格计，年投入3亿元人民币，年产值6亿元人民币，总毛利润3亿元。。

如果生产销售顺利，计划2015年启动三期工程，三期工程完工后全部生产设备设计年生产能力100万套，按生产成本价格提高、公司品牌提升、销售出厂价格提高50%左右计，销售出厂价每套按5000元左右，年产值约50亿元左右人民币。

此规模与前述销售目标相吻合。

五、销售及利润分析

近两年专利持发明人做市场调研，汽车生产厂商反馈的配套生产销售意向已达约30万套左右，如果产品重视工艺重视质量，如果投资资金和生产规模能迅速跟上，第三个销售年度即可达到约30万套以上的销售规模。

 销售利润估算：

第一年度生产能力和销售按10万套计，实现年销售10万套，销售收入3亿元人民币。

成本预测：每套1500元×10万套 = 1.5亿元人民币

 10万套毛利润：3亿—1.5亿 = 1.5亿元人民币

第二年度实现达产20万套，实现销售20万套，销售收入6亿元人民币。

成本预测：每套1500元×20万套 = 3亿元人民币

20万套毛利润：6亿—3亿 = 3亿元人民币

第三年度实现达产30万套，实现销售30万套，销售收入9亿元人民币。

30万套毛利润：9亿—4.5亿 = 4.5亿元人民币

如果销售成熟，配套生产符合公司设计生产能力，则按订单加班生产，如果完不成订单任务，凭订单合同可向银行贷款提前扩大生产规模。

 创立公司投资的现金4亿元人民币，根据产品成本、销售收入、税金和利润估算，从生产出产品开始销售算起，预计3年左右收回投资。

根据上述分析，本项目“复合式缓冲汽车保险杠”市场广阔，投产后将带来不可估量的经济效益和社会效益。选择“复合式缓冲汽车保险杠”是为天下人造福、为投资人造福的明智有远见的投资决策，因而必 将 为 投 资 人 带来不可估量的经济效益和社会效益。

公司生产初期，实行部分零部件联营委托技术过硬、工人熟练、信誉好的零部件生产厂家加工，公司生产重要、核心部件并总装的生产方式。这样可迅速实现高质量、高工艺水平出厂合格保险杠产品，有利实现产销目标。

为抢占公司发展必须的人才队伍和科技支持及营销制高点，研发与总装及营销公司设在深圳，以便研发新材料和研发产品升级始终领先国内国际，以利于全国营销与国际合作，保障公司在保险杠生产销售领域的领先地位，也用以申报市级、省级、国家级科技项目扶持资金，申报火炬计划项目、申报国家“863”重大科技项目，为公司不断做强做大、高速健康发展创造必须的条件，以保障销售目标的顺利实现。

六、投资与股份

注：为实现顺利开展项目，根据实际情况，可酌情取消原计划中的购买300亩建房用地、建2万平方米厂房和1.5万平方米办公及生活配套用房，可减去1.6亿元，生产车间及相关车间设备规模由年产30万套降低为10万套，生产设备和办公设备及运输工具等购置费和工人及管理层员工工资减近三分之二，现金投资费用可降低至7650万元左右。

股本结构与规模

 公司注册资本1.5亿元。股本结构如下：

1、投资方以现金投资7650万元占总股本的50％；

 2、专利发明人持专利技术和数年来大量投入资金和时间精力积累的产品功能试验、真车真人碰撞试验、市场调研、技术推广宣传、产品向厂商预推广等形成的宝贵无形资产，和前三年产品包销、长期大部分产品包销业务业绩入股占总股本50％，专利发明人有权自主赠送给协助推动项目市场化的人士和中介人士不同的比例股份；按国际惯例，中介人士有权利拥有一定的干股，重要中介人士，按对本项目贡献大小情况获得合理报酬。

七、 财务分析（1.5亿规模）

1、会计数据

 公司首期先投资现金7650万元，用于产品的生产销售，包括原材料购买和委托加工费，研发设备购置和公司自行生产部分部件与组装，流动资金等。公司所得税率33％，资本成本12％。计算得到项目的税后IRR=19．27％，税前IRR=29．06％。

2、投资净现值

按资金成本12％，税后净现值远大于零。计算期盈利能力好，投资方案可行。

3、财务内部收益率

 根据现金流量表计算，财务内部收益率为19．27％，远大于资金成本率12％，主要因为成本优质低价，使得销售利润率较高，而且市场增长性很好。

4、项目敏感性分析

 敏感性分析及计算

 敏感性分析采用因素敏感性分析，每次只改变一个因素的数值来进行分析，针对建设投资，销售价格，原材料价格，负荷四项不确定因素的不利变化进行选择，不确定因素的10％，借助它进一步计算，敏感性分析指标及敏感度系数和临界点。在项目分析中，敏感性分析中选取项务内部收益率。

公司在建设投资，销售价格，原材料价格，负荷上存在来自各方面的不确定因素，对四者按提高10％和降低lO％的单因素变化做敏感性分析。见下表：

 敏感性分析表

序号 不确定因素

变化率 不确定因素

变化率(％) 项目财务内部

收益率 敏感系数度 临界点

 基本方案 15.30％

1 建设投资变化 lO％ 12.60％ 1.77 12.30％

 一10％ 18.40％ 2.04

2 销售价格变化 10％ 19.60％ 2.84

 ——10％ 10.60％ 3.05 7.10％

3 原材料价格变化 10％ 13.80％ 0.95 22.40％

 一10％ 16.70％ O．94

4 负荷变化 10％ 17.90％ 1.72

 —10％ 12.40％ 1.92 11.20％

5、盈利平衡分析

在一定的生产能力条件下，研究分析项目成本费用与收益平衡关系，确定企业盈利与亏损的转折点。根据计算，达产第一年的盈亏平衡点BEP(生产能力利用率)=47％；

该项目综合固定成本较低，计算结果表明在生产能力达设计的47％时，即可盈亏平衡，说明项目对市场的适应能力较强。

八、投资估算

该项目首期总投资1.5亿元人民币，其中专利持有人以专利、无形资产、前三年包销售业务业绩投资入股占50%股份，投资方以现金7650万元人民币入股占50%股份；

首期由投资方以现金7650万元人民币投入；

公司初期实行联营委托加工零部件、公司生产核心部件并总装的生产方式，计划建成年生产能力2种车型，10万套的生产规模，年产值3亿元人民币（根据需要，如果资金问题能解决，生产销售半年后，可扩大规模至20万套左右，年产值6亿元人民币）。

（一）工厂：一期工程10万套的生产流水线 ，租用合适的工业区厂房，（有一间约200平米的研发分公司设在其中，研发新材料，用以申报高科技扶持资金）：

1、三个生产车间一个烤漆车间6000平米，房租60万元；

2、6条部件生产线，600万元； 6条组装生产线，600万元

3、烤漆车间设备：260万元

4、购置材料费1500万元

5、外委托加工费240万元

6、仓库、货车6部、库管办公及配套设施共300万元

7、模具成本 10套 10套×80万=800万元

（二）公司办公与研发：设在合适的高新区

260平米。年租金 260平米×90元×12月=28万元

各种办公设备及安装：22万元人民币

交通工具 车3部等 共90万元人民币

碰撞测试、不可预测费用350万元人民币

流动资金（工资与办公经费、广告费、公关费、原材料涨价预备资金等费用） 3200万元人民币

以上总计约7650万元；以上为估算，原材料价格、加工费及其他各项费用处于不断变化中，可能会有出入。届时生产销售业务正常展开后，因为经济效益非常好，根据实际需要可增、减费用。

（三）投入与产出

原材料、零部件、生产、工资、营业税、办公、财务、管理等综合滚动投资总成本 每套l500元×10万套=1.5亿元人民币

正常投产后，第一年生产出10万套合格成品；

年产10万套，年投入1.5亿元人民币；年产值3亿元人民币。

正常投产后第二年开始每月生产出1.5万套成品以上，年产20万套，按2009年不变价格计，年滚动投入3亿元人民币，年产值6亿元人民币。

(四)形成目标纯盈利达到1亿元人民币后，各股东手中分到利润有了信心后，计划2012年启动二期工程，达到年生产能力30万套的生产规模，按2009年不变价格计，年产值约9亿元人民币。

(五)如果生产销售顺利，考虑2015年启动三期工程，年生产能力100万套，按生产成本价格提高、公司品牌提升、销售出厂价格提高40%左右计，销售出厂价每套按4000元左右，年产值约40亿元左右人民币。

此规模与前述销售目标相吻合。

九、资金筹措与盈利收回投资计划

 创立公司投资1.5亿元人民币，现金7650万元人民币由投资方出资。

 根据产品成本、销售收入、税金和利润估算，从生产出产品开始销售算起，预计3年左右收回投资；

 第二期、三期工程投资根据股份出资加银行贷款。

十、销售及利润再分析

 1、年销售收入估算

按第一年度生产能力和销售10万套保险杠计，价格按近期国内市场预测的价格为基础确定，每套产品销售平均价格（出厂价）为偏低的3000元，实现年销售收入3亿元人民币；

从第二年起按年生产销售20万套保险杠计，价格按2012年国内市场预测的价格为基础确定， 随 着 原 材 料 价 格 的 上 升 及 本 产 品 品 牌 的 提 升 ， 预 计 2 0 1 2 年 后 开 始 每套产品平均销售价格（出厂价）提升至约4000元 ， 综 合 成 本 上 升 到 每 套 2 0 0 0 元 ， 正 常 生产期年销售收入估算值平均为8亿元人民币。

 （近两年专利发明人做市场调研，汽车生产厂商反馈的配套生产销售意向已达约30万套，如果产品重视工艺重视质量，如果投资资金和生产规模能迅速跟上，第三个销售年度即可达到约30万套以上的销售规模。）

 2、年销售税金估算

销售税金根据当地税务局规定，税种与税率如下：

增值税：增值额的17％

城市维护建设税及教育附加费等：占增值税的10％

所得税：本项目享受当地政府的减二免三的优惠政策，正常年份按33％缴纳。

 3、销售利润估算

第一年度生产能力和销售按10万套计，实现年销售10万套，销售收入3亿元人民币。

成本预测：每套1500元×10万套 = 1.5亿元人民币

 10万套毛利润：3亿－1.5亿 = 1.5亿元人民币

第二年度实现超设计能力达产20万套，实现销售20万套，销售收入6亿元人民币。

成本预测：每套1500元×20万套 = 3亿元人民币

20万套毛利润：6亿－3亿 = 3亿元人民币

如果销售成熟，配套生产符合公司设计生产能力，则按订单加班生产，如果完不成订单任务，凭订单合同可向银行贷款提前扩大生产规模。

 根据上述分析，“复合式缓冲汽车保险杠”市场广阔，科技含量高，投产后将带来不可估量的经济效益和社会效益。

第五章 市场风险及对策

一、市场风险

 1、经营风险：因本产品最终需要和汽车装配使用，所以容易造成对汽车制造厂商的依赖。如何使产品主动被汽车制造商、销售商接纳、认可乃至形成制式装备是关键。

 2、销售风险：人们消费观念、品牌使用惯性对产品的市场销售有一定影响。

 3、成本风险：人力成本上升和专业高素质人才的需求。公司在创建初期，受工作环境、福利待遇等客观因素的制约，在引进高素质人才方面有一定的难度，但是公司的发展必定需要稳定科技人员和吸引外部人才，这样人力成本必然会增加 ，因此在企业发展壮大的情况下如何控制产品成本，使产品的价格具有市场竞争力是至关重要的问题。

二、风险对策

公司将采取如下策略：

1、管好员工领袖

管理好员工领袖也就等于管理好了员工的一半。公司的组织也在朝着这个方向发展，很多的任务或授权是通过团队来完成的，在团队的合作中，团队的领袖对其它人员的影响越来越大，因 此 管好员工领袖便抓住了起决定性的少数。

2、开展人力资源战略管理

开展人力资源战略管理，这里面有两个问题，一个是人力资源的战略管理，二是战略人才的管理，从人力资源的战略上来说应注重：薪酬制度、选拔制度、员工态度监测、创建学习型组织、激励与惩戒制度、评价体系建立、人力资源储备等等。

3、从技术成熟性和可靠性方面考虑，项目实施也存在一定的技术风险，对此我们首先将立足于自身优势，在研发上投入最大力量(人力、物力、财力)，加强技术沟通与合作，以确保技术的创新与领先；

其次要高度重视从生产程序化解失密风险，即采取国际上著名品牌的经营方式，分散给若干厂家生产不同的零件，公司生产核心零件并总装、销售。

4、以特殊办法加大宣传力度，扩大产品影响力，使产品能够顺利为汽车制造商所接受，进行合作化配套生产并签订长期供货合同，防止不法商家或利益团体钻空子抢大客户，从而达到不断扩大市场占有率不断提高知名度的目的。

 5、通过对产品的特殊方式宣传，吸引消费者的眼光，以产品独特优越的安全性能占据消费者心理市场，配合强有力的促销策略抢占消费市场。

6、建立完善的市场信息反馈制度，根据国内外市场动态，及时调整产品的经营和销售策略，以此确保公司的赢利能力。

7、加强企业管理机制的合理化程度，建立一个团结、务实、创新、高效、开拓型的领导班子，实行激励竞争机制，促进管理工作不断上水平、上台阶、不断学习新的管理理念，提高员工素质，培养团队精神和主人翁思想，紧跟市场发展方向，努力创建高水平的管理团队。

8、知识产权策略：公司对此项目的核心专利技术实行严格的保护措施。这项工作需要依靠有关法律的帮助。同时还需要有对有关商品制定的合同限制条款，以便保护知识产权。

第六章 如何提高企业的核心竞争力

“复合式缓冲汽车保险杠”因科技含量高，成本低，市场前景广阔，经济效益和社会效益高，引起国内科技界、汽车制造厂家与企业家及保险商的广泛注意和高度重视，被多家省级科研单位评为发明金牌。

据市场调查，目前，国际上推广使用的日本“单级柔性保险扛”在香港市场售价5500港币，在我国厦门市场上售价8000元人民币。而“复合式缓冲汽车保险扛”以其高出很多的安全性能每套售价出厂价仅3000元人民币，性价比非常突出，汽车生产厂家、保险公司、汽配零售商、车主应该都乐意接受。另外此配套，不影响原车设计，该产品在生产过程中无污染、无噪音、无腐蚀、无毒、无害，完全符合产业政策和环保要求。

有 了优 良 的 基 础 ，我, 公司就 有 了 着 力 点 ，我 们 将 从 如 下 几 方 面 提高企业的核心竞争力：

1、要树立“以人为本，以诚取信”的现代现念，把发现人才，培养人才，吸引人才和稳定人才， 作为企业长效管理机制，才能让人才创造经济效益。 在科技含量增强，质量效益提高的基础上，逐步形成“低投入，低消耗，低排放，高效率”的经济增长方式。

2、坚持产品系列化，多样化的产品发展道路。

3、坚持自主开发，富于创新的科研方向。

4、坚持以市场为导向，以质量为基础，以用户为中心，以效益为目的的经营方针。改进完善产品和服务质量，提高用户满意度，作为企业的落脚点和出发点，并与实现企业的社会经济效益有机结合起来。

 5 、“外树形象拓市场，内抓管理上素质，创新机制创活力，降本增效求发展"。在生产经营中，以诚信为本，坚持科技为核心、质量第一、服务至上，树立品牌营销，服务营销，终端营销的现代管理理念，采取产品质量严把关，售后服务不松手等措施，真正实现为用户负责，为经销商负责，为消费者着想，调动各种营销资源开展整合营销。不断强化服务能力和服务水平，建立与汽车厂商战略双赢的新型合作关系。通过优势互补，进一步扩大销售网络覆盖面。实施产品质量“零缺陷”管理，塑造出一流的品牌形象和深厚的文化内涵。

6、在产品开发上，形成多车型、多品种，系列化发展格局，保持与汽车制造商同步发展，同步改进的优势，长期规划，分步实施。在技术研发上，具有独立开展技术研发、产品改进、工业化实施的技术支持能力和可持续发展功能。在资源配置上将存量资产优势转化为市场竞争优势。发挥本优势提高全球化能力与水平，在人力资源发展上，实现“高素质，高要求，高待遇”，增强人才的归宿感和成就感， 汽车安全科技开发有限公司 发展前景辉煌，展现在世人面前的是一片无比广阔的崭新商业商机天地。

7、对员工坚持以人为本的管理，让公司的每个员工上岗如上战场，生活如回温暖家庭；重视企业文化，让员工有自觉积极发挥各种聪明才干、甘愿为公司拼搏即为自己拼搏的归属感、主人公责任感、自豪感、幸福感。

综上可见 ，“复合式缓冲汽车保险杠”的生产销售，具有不可估量的社会效益和经济效益，市场广阔、风险低，企业发展前景远大，产品符合国家产业政策，并且产品科技含量高，可持续投资和发展前景好，本项目可享受落地政府的优惠政策和从中央到地方各级政府的科技扶持政策，加之国家专利政策的保护，使此项目的长远经济效益具有根本可靠的保障。

附

复合式缓冲汽车安全保险杠

项目-公司启动说明

根据“商业计划书”中的信息分析，该项目的运作，第一步早期启动资金约需900万元左右，主要用于：

一、公司设立、办公费及公司几位办公人员的工资；

1、公司注册费：1万元左右（按实际发生量计）；注册资金1.5亿元左右，也可以先按1000万元左右办理，稍后条件成熟时、准备与汽车厂商谈配套订单之前再变更为1.5亿元；

2、启动期公司在高科技园区租高档写字楼200—300平方米，作为公司办公室，房租与管理费水电费等每个月按1.6万—2.4万元左右计；办公、通讯、加油、办公设备耗材等费用按每月3万元左右，四个月共12万元左右；

3、高级电脑6台共约4万元左右；高档传真机两台共约6000元左右；高档打印机两台共约9000元左右；大班台椅与员工台椅10套共约3万元左右；中小型会议台1张、椅20张共约2.5万元左右；高档和普通电话机10部共约6000元左右；其他办公设备共约2万元左右；

4、公司高层公用小汽车国产宝马（或商务车）二辆约80万元左右，运输用车一辆1.5吨左右国产人货两用车约6万元左右；

5、公司代理总经理兼技术副总经理兼原材料采购部长一名（由专利发明人出任），初创期月薪暂时0.9万元左右，四个月3.6万元左右；

6、办公室主任一名（暂负责办公、人事、财务、后勤等），年龄35岁左右、本科或以上学历，初创期月薪6000元左右，四个月2.4万元左右；

7、会计、出纳各一名，年龄分别35岁左右、25岁左右、本科学历，初创期月薪分别5000元左右、3000元左右，四个月分别2万元左右＋1.2万元左右 = 3.2万元左右；

8、公共关系部长一名，年龄28岁左右、本科或以上学历，初创期月薪6000元左右，四个月2.4万元左右；

9、生产技术部长一名，年龄35岁左右、硕士学历，初创期月薪6000元左右，四个月2.4万元左右；

10、总经理助理一名（培养副总经理），年龄30岁左右、硕士学历，初创期月薪5000元左右，四个月2万元左右；

11、公司秘书一名，年龄25岁左右，本科学历，月薪3000元左右，四个月1.2万元左右；

12、公司前台接待、内勤一名，22岁左右，大专，月薪2500元左右，四个月1万元左右；

13、司机两名，30岁左右，月薪2500元左右，四个月1万元左右 ×2人 = 2万元左右；

14、技术骨干2名，30岁左右，本科以上学历，月薪5500元左右，四个月2.2万元左右 ×2人 = 4.4万元左右；

15、其他普通工人10人左右，月薪平均1900元，10人四个月共7600元左右×10人 = 7.6万元；

16、员工社保及其他补贴平均每月按3.5万元左右，四个月共14万元。

二、取得国家级汽车实验室碰撞实验报告：到长春汽车研究所进行碰撞测试取得实验报告；——本专利产品安全指标远超国家标准，所以可轻易拿到实验报告；费用列项：

1、买两辆碰撞用的小汽车，按国内销售量较大的中档车型，每辆20万元左右，两辆车共40万元；

2、碰撞费，按国家标准每车碰撞三次，每次10.8万元，两车共6次合计64.8万元；

3、制作一套保险杠的新模具、买原材料制作一小批50套左右保险杠，采取部分部件委托加工招标采购样品的办法：

A、三个自行生产部件模具：240万元（今后继续使用）；3个部件50套材料采购与研制费30万元；

B、外委托加工、购买6个部件50套费用25万元左右；

C、烤漆房：50万元左右；

D、其他工具共约15万元左右；

三、流动资金：150万元左右；

四、不可预测费用：150万元左右；

以上从公司注册完成，到生产出第一小批产品，需要约4个月左右时间。

以上总费用共约：900万元左右。

第二步：赴长春做碰撞试验报告

拿到国家级碰撞测试报告后，随即着手大力度公关落实原先由专利发明人谈判得到的口头意向订单：多家汽车生产厂商曾各有口头意向配套5万辆或10万辆汽车保险杠；投资人拿出第二笔投资款约7000万元、租厂房筹建好车间、流水线、公司与办公室、库房等，招工并培训后，可开始正式生产第一批复合式缓冲汽车安全保险杠,启动一年约10万套产量、3亿元产值、约1亿多元毛利润的保险杠产品滚动生产销售公司业务。

其他情况参见以下“商业计划书”相关章节。