**智慧交通**

**有限责任公司**

创业计划书

指导教师：张佳怡

团队成员：孟依然 韩梦珊 罗佳婷 付楠妮 李宛蔓

杨妍延 刘鑫乐 蒋华宇 张卿豪 鲍靖洋

秦焱翔

目录

**◆计划摘要（执行摘要）**

**◆项目和公司简介**

**◆产品或服务及其特征**

**◆市场需求和所属行业的竞争和发展趋势**

**◆市场营销方案**

**◆生产和运作模式**

**◆企业管理方案**

**◆融资方案**

**◆投资（财务）效益可行性**

**◆风险及其防范**

**◆撤出机制**

**◆结论和决策建议**

1. **计划摘要（执行摘要）**

智慧交通有限责任公司从“以人为本”出发，借助AI、大数据、物联网、边缘计算等技术，综合交通车流、人流、历史交通数据等，形成“智慧化指挥体系”，来实现智慧交通。

本公司将人工智能渗透到交通领域的不同环节，诸如车牌识别、无人驾驶、治理拥堵、预防和减少交通事故等。关于市场，智慧交通将出现在城市的各个角落，从地铁到公交，不断推进智慧城市的建设。同时，我们将于政府合作，不断推广我们的产品，让人们的出行更便利，让交通工具更有序、安全。而我们的竞争对手将是各类科技公司，这些大厂站在金字塔尖，的确会阻碍我们的发展，但这也会成为我们不断创新，不断前行的动力。

1. **项目和公司简介**

**1.公司理念**

经营理念:诚信为本，开拓创新，互利共赢

管理理念:标准化、程序化、科学化、信息化  
现场管理理念:物品摆放规范化，操作流程化，质量要求高标准。

用人理念:人品优先，敬业为本，能力适度，团队第一。  
价值观:个人的价值体现为企业、社会、国家的奉献。  
人生观:三个学会:学会与他人共处，学会资源和利益共享，学会用规律约束和保护公司及个人双方利益。

**2.如何制定公司的战略目标**

（1）确定企业愿景、使命与战略目标。制定企业战略首先必须确定企业愿景、企业使命和企业战略目标。

（2）准备战略方案。在分析企业的内外部环境并确定企业战略目标后， 企业管理者将与企业战略专家及其他有关人员一起参与企业战略方案的规划，即实现战略目标的详细行动计划。由于思路以及实施途径方法的不同，初步战略方案可能是多样化的。战略方案的制定需要充分考虑企业内外部的影响因素，要识别现在是否存在相似战略，若存在，就要鉴定其是否与当前的企业目标、企业所处的环境相适应，是否存在缺陷。在识别和鉴定的基础上，再做出是在现有战略方案基础上进行修订，还是必须制定新战略的决策，以及确定新战略应在哪些方面进行改进和完善的具体方案。

（3）评价和选择战略方案。企业战略方案评价的目的是确定每个战略方案的有效性。决策者通过对制定的几种方案进行评价与比较后，从中选择一种较满意的战略方案，该过程是企业战略领导者专业知识、实际经验、领导作风和艺术的集中体现。评价和选择战略方案时应遵循的基本原则有择优原则、民主协调原则和综合平衡原则等。

1. **产品或服务及其特征**

我们的产品是智慧交通，通过在路侧单元中部署边缘计算框架、完成路况处理等AI自动驾驶应用，将计算能力从车辆转移到路边，以达到大幅度提高城市交通运输系统的管理水平和运行效率，为出行者提供更便捷高效的交通运输服务。

产品的市场竞争力在于具备高素质高文化的技术知识以及能力过硬的团队；利用5G，电机控制技术等通过建设实时的动态信息服务体系，深度挖掘交通运输相关数据，形成问题分析模型，实现行业资源配置优化能力；在服务方面对待每一次项目认真负责，努力优化方案，满足客户需求渠道，积极联系相关汽车企业并与政府合作。

产品研究开发时间较长，需要前期大量实地考察，并结合当下技术支持，通过任务的层层分解和执行，最终尽可能满足预定目标和社会需求。新产品成本较高，需要和政府联合合作，在政府支持的条件下方可大力开展。

产品的市场前景好，可以为出行者提供全方位的交通信息服务和便利、高效、便捷、经济、安全、人性、智能的交通运输服务，同时为交通管理部门和相关企业提供及时、准确、全面和充分的信息支持和信息化决策支持，预估市场前景较好。且产品目前尚未得到大力发展，具有品牌性和专利性。

1. **市场需求和所属行业的竞争和发展趋势**

1．信息交互服务滞后：

近年来我国各种运输方式都得到了快速发展，但多种运输方式间的信息交互服务滞后，制约了综合交通协同与高效服务。未来随着综合交通的发展和便捷出行的要求，信息共享和智慧化服务技术将得到充分发展和应用。未来基础设施与装备一体化、多种运输装备集成设计、运营调度与服务一体化等多个方面将逐步完成，充分实现综合货物运输方式间的信息共享，不断提高智慧化信息服务水平。

2．交通安全问题：

交通安全是我国交通领域长期面临的严峻问题，交通运输系统安全运行的智慧化保障将是未来智慧交通发展的重要方向。交通安全涉及交通系统的多个要素，仅仅从单一因素不能从根本上改善交通安全水平，未来交通运输系统安全运行的智慧化保障将重点集中于运用现代信息技术来分析事故成因、演化规律、管控策略以及设计主动安全技术和管理方法，从“人-车-路”协调的角度实现交通安全运行防控一体化。

3．政府层面高度重视：

从2015开始，政府层面持续出台相关政策法规推进智慧交通行业快速发展，以匹配现代化经济体系的建设需求，为全面建成社会主义现代化强国提供重要基础支撑。一系列政策意见的出台，都给智慧交通行业的发展带来比较好的政策环境，随着行业发展水平不断提升，智慧交通行业将更进一步发挥“新基建”的重要支撑作用。

1. **市场营销方案**

**STP战略**

S：1.根据交通便捷程度细分

1. 根据不同地区驾驶车辆平均水平细分
2. 根据不同地区该项技术的可实现度及可普及度细分

T：目标市场：通信电子领域（传感器），生活服务领域（自动停车），旅游服务领域（导航系统）等

P：本公司综合考虑产品差异、用户对本产品的需求程度。

本公司的核心竞争优势是创新型，便利性，切实贴近生活，提供高纯度、

高品质、功能效果好、安全性高的产品，同时周到的售后服务、极具竞争力

的服务价格为自己的产品树立高端品牌形象。

**产品策略：**

初期提供优惠活动，以及适量免费服务，加入用户体验计划，为群众留下良好印象，初期积累名气，不盲目追求利益

发展期根据用户需要持续推出不同创新型产品，向不同市场发展，以相同的价格，提供更加优质的服务赢得消费者的认可

成熟期稳定现有基础，并不断开发新产品，保持创新型，不断优化服务系统

**渠道策略**

网络直销，广告推销，上门发传单

**顾客**

提供优质售后服务；

提供用户体验方案；

领先技术价值；

质量保证价值

**第六节 生产和运作模式**

一、生产内容  
完善道路AI识别基层建设  
开发AI识别、交通管理新技术  
运行出行者各地交通选择APP  
进行交通信息收集及分析  
进行顾客问题反馈后勤工作  
二、企业中实施生产与运作职能的部门  
建设（道路、信息产品、或无人驾驶骑车生产）  
■产品开发与工艺设计部门  
■生产计划部门  
■生产作业计划部门  
■物料供应与采购部门  
■设备管理部门  
■劳动管理部门  
■成本管理部门  
■质量管理部门  
各部门相互联系并由上级管控、监督  
信息技术类生产  
■5G信息技术部门  
■AI、APP开发部门  
■信息收集分析部门  
■信息技术实际运用部门  
■财政部门  
■外交部门  
■法律部门  
由技术、开发部门进行技术支持  
财政部门管理运作资金  
外交部门进行与其他公司的合作  
法律部门对决策进行分析并指出法律问题  
后勤  
■问题反馈及解决部门  
■客服部门  
■营销部门  
■宣传部门

**第七节 企业管理方案**

* 人员及组织结构
* 调研市场，把握风向
* 与政府、其他企业对接联合
* 服务顾客，满足需求
* 宣传产品
* 决定企业发展方向
* 管理人员、财务
* 管理企业日常运转
* 研发、更新技术
* 建立信息库服务产品
* 生产高质、满足市场需求的产品

行政管理部

市场营销部

技术生产部

总经理

**主要管理人员**

|  |  |
| --- | --- |
| * 总经理—— | * 统筹、领导整个团队 * 主持企业重大事项 |
| * 行政管理部门经理­—— | * 协助总经理对团队、员工进行管理 * 总结并汇报企业发展方案 * 带领管理组保障企业正常运转 |
| * 市场营销部门经理—— | * 汇总有效信息，整理各大市场需求，对企业发展方向进行指导 * 领导与各大客户的对接与及时沟通 |
| * 技术部门经理—— | * 连接高端技术前沿，指挥团队创新 * 联络，指导生产 |

**第八节 融资方案**

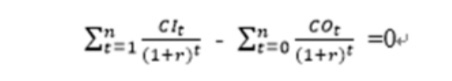
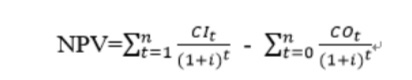
初创期共注册资本300万元，团队自筹70万，占股65%;技术投资70万，占股16%;天使投资30万，占股5%;风险投资130万，占股14%，初期需要外部融资160万元。成长期再引入风险投资400~500万，占股5%~15%。在两年后大学生创业基金会雄鹰计划投资按照原价退出资金,成熟期和成长期引入的风险投资采取股份上市、股份转让、股份回购和公司清理四种方式退出。根据销售预测进行相应的基本财务分析得该项目投资净现值为370.84万元，内含报酬率为25.53%，远大于资金成本13.81%，预计可在2.3年收回成本，销售利润率可在第二年达到10%，并且逐年增加，可见本公司的项目具有较大的盈利能力。

**第九节 投资（财务）效益可行性**

1. 投资收益与风险分析

为了便于确定现金流量的具体内容，简化计算过程，特做以下假设:  
 全投资假设。假设在确定项目的现金流量时，只考虑全部投资运动情况，而 不区分自己资金和借入资金等具体形式的现金流量。即:使实际存在的借入资金 也把其作为自己资金对待;  
确定性假设。假设与项目现金流量有关的价格、成本、所得税率均为已知常数;  
 财务可行性分析假设。假设投资决策是从企业投资者立场出发，投资者确定 现金流量是为了进行项目可行性研究，该项目已具备了国民经济可行性和技术可 行性;  
 建设期投入资金假设。不论项目的原始投资是一次投入还是分次投入，除特 别说明的情况外，均假设他们是在建设期内投入;  
 时点指标假设。为了便于利用资金时间价值的形式，不论现金流量具体内容 涉及的价值指标实际上是时点指标还是时期指标，均假设按年末的时点指标处理; 其中，建设投资在建设期内有关年度的年初或年末发生，流动现金投资则在建设 期末发生;经营期内各年的收入、成本、摊销、利润、税金等项目的确认均在年 末发生;项目最终的报废或清理均发生在终结点。  
基准折现率为 13.81%  
 计算依据:折现率=行业风险报酬率+无风险报酬率+通货膨胀率 其中(1)食品添加剂行业平均风险报酬率约为 5%;  
(2)无风险报酬率为 5 年期国债利率 5.41%  
(3)2004 至 2014 年的平均通货膨胀率是 7.62%，基于 EGARcH 模型对我国通货膨胀率预测可得 2016 年至 2020 年的平均年通货膨胀率为 3.4%;因此根据公式可得到折现率为 13.81%

2.投资净现值 NPV  
  
式中:NPV:净现值  
CIt:代表第 t 年的现金流入量 Cot:代表第 t 年的现金流出量 I:预定的折现率  
计算得:NPV=370.841，NPV 远大于零，项目的现金流量超过了所要求的回 报，计算期内盈利能力很好，投资方案可行  
3.静态投资回收期 Pt  
 投资回收期=累计净现金流量开始出现正值的年份数-1+上一年累计净现金 流量的绝对值/出现正值年份的现金流量，根据上述公式，得投资回收期为 2.3 年，投资方案可行。  
4.内含报酬率 IRR   
 内含报酬率是指投资方案未来期间的现金流入量现值与现金流出量现值相  
等时的折现率，也叫内部报酬率，记做 IRR。其计算公式为:  
  
  
式中 r 为内含报酬率。  
根据现金流量表计算出内含报酬率 IRR=25.53%，远大于资金成本率 13.81%， 该投资方案可行。这主要是因为本产品的市场需求量极大且稳定，使得销售利润率极高，各阶段市场增长性都非常好。  
5.盈利模式分析  
        我们公司利用成本占优模式、产业标准模式和关系服务模式赚取利润。通过对价值链的整合，利用低成本来赚取利润。由于现在此行业尚未成熟，但我门企业产品的高技术性使我们企业的标准具有先进性，因此我们企业处在一个极为有利的位置，我们与客户建立的长期、稳定的关系也为企业带来了大量的利润，这种关系主要依赖于本公司的产品价值、品牌价值和关系价值。  
6.盈利能力分析  
 通过对净资产收益率进行分解，我们可以发现，公司的销售净利 率逐步上升，反映出公司具有较好的盈利能力，并且公司的总资产周转率较大， 说明企业具有较强的销售能力。但企业财务杠杆比较高，存在着一定的财务风险，但也从侧面反映出，企业充 分利用了外在的资金在帮助自己进行前期的市场开拓等工作。  
7.股利政策  
 由于公司在第一年和第二年处于初创期，第三年又扩大了生产，在前三年需 大量耗费资金，故公司前三年不分红，第四年开始每年分红为净利润的 30%作为股东回报，剩余净利润作为公司未来发展的资金储备。具体方案由董事会商议



**第十节 风险及其防范**

1.技术  
         1.熟练掌握新技术，并运用于产品研发。  
         2.核心技术泄露，竞争公司的模仿制成相同功能的替代品。  
规避措施:  
（1）.关注新技术发展，培养和吸引科研人才进入公司。做好新技术在研发人员中的学习与使用。  
（2）.做好技术保密工作，严防核心技术外泄；提高研发费用，研发新产品。  
（3）.加快市场开拓，加大宣传和营销攻势，提高销售市场占有率。  
    2.市场  
         1.通过物联网将计算能力从车辆转到路边，对设备要求量大，交通部门因资金和人力问题无法达成合作。  
         2.竞争对手加入智慧交通产业，降低产品价格，调整合同，带来市场压力。  
         3.私人驾驶客户对于新兴智慧交通产品的购物疑惑导致降低个体市场容量。  
         4.市场开拓力度不够，在打开市场的力度不足，市场占有率有限。  
规避措施:  
(1)充分挖掘市场信息。采取有效的措施，加强情报信息的搜集，通过对市场进行深入的了解、分析，进而发现市场的现实和潜在需求，抓住市场机遇；  
(2)创造有利环境，使公司创新技术得到较好的保护，垄断核心技术，延长技术的商业寿命，创造最大限度的效益；  
(3)重视市场部门与研发部门的合作。通过合作，当战略性机遇来临时，公司能够在技术、设计、营销策略等方面应对市场机遇做出及时调整。  
    3.财务  
(1)创新阶段资金的高投入和收益不确定性给公司的融资渠道、成本和运营带来很大风险，可能存在流动资金不足，现金流动不平衡。  
(2)运营阶段，可能存在代理问题，经理与股东发生管理上的矛盾以及债权人和股东之间的矛盾。  
(3)研发周期过长或销售状况不佳导致投资收益不能弥补支出，可能导致创新终止，公司面临生存问题。  
规避措施：  
（1）.合理利用金融工具及财务杠杆，并利用先进的风险测算和规避方法，有效控制财务和融资风险；  
（2）.建立明确的资金使用明细，完善财务检查监督系统。实时检查控制坏账呆账，降低现金流不足带来的风险；  
（3）.完善公司运营模式和管理模式，降低投资成本，同时加强与投资者的沟通，努力在公司运营上达到共识。  
  
附加机会:达成交通部门，交通工具生产公司和本公司的合作，降低自动驾驶成本。

**第十一节 撤出机制**

(1)初创期: 大学生创业基金会雄鹰计划在两年后按照原价退出资金  
(2)成长期和成熟期: 经过初创期，公司经营管理体系已晚上，产品知名度已打响，公司处于相对稳定状态，收益价值大于市场价值，风险投资机构此时退出可以获得丰厚的回报。 我们将与风险投资机构进行协调对他们进行有计划的退出。撤出机制主要有四种， 股份上市、股份转让、股份回购和公司清理。

**第十二节 结论和决策建议**

世界卫生组织提供的数据显示，全世界每年因道路交通事故死亡人数约有125万，相当于全球每天有3500人因交通事故死亡。 数据显示，每年还有几千万人因此而受伤或致残。

**技术价值：**我们的智慧交通系统能减少由于驾驶员疲劳、技术不熟练等造成的交通事故。随着越来越多的家庭逐渐富裕，小汽车等成为家庭出行的必备之物，但随之而来的是堵塞的交通，我们的智慧交通能通过大数据算法，云规划路线，减少交通堵塞，提高交通运转速度。

**市场价值：**我们的智慧交通系统能在安全、效率、舒适性等多个领域给交通人员带来优秀的体验。减少因交通事故带来的生命财产损失。市场前景广阔，前途光明。

**投资价值：**就在2020年末，中国大陆的汽车保有量突破2.8亿辆，超过美国1000万辆以上，成为世界第一大汽车国。仅仅中国市场便如此广阔，我们的智慧交通系统，不需要全部占有市场，仅仅占有一部分市场便足以带来巨大的经济效益，投资回报可以看到，投资前景光明。

**决策建议：**具有巨大的投资价值。在投资和管理中应该先在路况良好，车辆又比较少的二线城市，再逐渐向汽车保有量高的一线城市，路况复杂的三四线城市扩张。在运营维护与管理中，要及时反馈智慧交通系统的缺点并及时进行优化，对每一个点都要保证正常运行与每日检修与检测。