《济宁市未来过滤系统有限公司2018年招股募资方案》

目录

# 理想篇——机会和远见

# 释疑篇——初心和情怀

# 展望篇——方向和计划

# 知悉篇——前景和风险

# 募资篇——招股和发债

# 历史财务数据

# 募资方案

# 附表

理想篇——机会和远见

阿里巴巴可以失去一切，但是不能失去理想主义——马云

这是马云的座右铭，不管阿里巴巴日后如何，马先生的这句话我是非常赞同的。一切的有，都起于无，从无到有，靠的就是无形的想法，有了想法，便有了一步步实现想法的可能。

我也有一个理想，我希望公司能成为一家真正的百年企业，并且有它自己的逻辑和生命，我希望所有与公司相关的组织和个人都能从中受益。

在此，我们提供一个机会、提出一种可能，并且我个人保证，将用我全部的精力和整个的生命践行它。

希望看到这篇文章的组织和个人有足够的远见、有足够的气度、有足够的信心、并且对我们有足够的信任、并且有足够的意愿，愿意和我们组成一个整体，共同协作完成一件伟大的事业。

一个人的力量始终是有限的，一个人的资本实力也是有限的，但是当我们组合成为整体时我们就有可能做成伟大事业，每一位参与者也都能从中收获更多。

释疑篇——初心和情怀

为什么招股募资？

招股募资于我本人来说最大的坏处就是会不断稀释自己的股权占有率，这带来的最大隐患可能就是到了某一天会被整体架空，甚至被赶出局。

这一点我是知道的，要看我个人想得到什么样的结果了？无论是眼前的急事还是长远考虑的大事，我心中最愿看到的还是希望这家公司拥有自己源发的生命和性格，让它不受制于某一个人的干涉。我曾把公司比喻做自己的孩子，如果这是自己的孩子，我们会希望它永远留在自己身边、搂在怀里、活在襁褓中吗？还是希望它活出自己的样子？而我们能做的就是尽可能提供力所能及的力量，让它成为它自己的样子。至于怎么选择，我相信我有自己的答案，即使被踢出局。

我今年34岁，处于人生中最黄金发展期，以个人的直觉，像目前这种对事业的激情与抛开一切的冲劲到40岁时可能就会是顶峰了，40岁以后做任何事情都可能会瞻前顾后，人生也会越活胆子越小，不再可能毫无顾忌地放开，45岁以后，基本上做事业也就是稳定性发展，阶梯式的大跨步兴许不会再有了。所以我认为我还有仅仅6年激情燃烧的青春，还有6年毫不顾忌、奋力拼搏的激情。所以，该做事的年龄不应畏畏缩缩、怕狼怕虎。

现在我行事外观看来确是多犯冒进主义，可是方向正确、目标明确，在充满自信心的前提下，在尚青春盛年的时间大胆闯一闯，是没有不妥的。

兄弟孔超小我4岁，我的盛年期过后，他将进入人生的鼎盛期，相比于我行事风格的积极冒进，孔超行事风格偏向于稳健。孔超为人好善、谦和，更有谦谦君子之风，而且人聪敏、乐于学习，人生观积极向上，年轻时就已经接触商业，商业思维更加敏捷，经营方法更加灵活。

另一位兄弟孟令昌其为人安稳、持重，思维上没有大的跳跃，但人亦聪明，领会新事物更快，分析问题更加细致入微，年龄与孔超相当。

我相信如果我们三人能做到无间配合，我铸造公司的精魂骨骼，孔超丰腴公司的筋脉血肉，孟令昌保证公司的供给营养，经过我们三人，这家公司将会成为小具规模、五脏俱全的正规化公司。在我们之后我相信还会有更有能力的人为公司开拓更大的格局，刘、关、张虽然重要，但是没有孔明诸葛，刘、关、张焉又能复存呢？

北冥有鱼，其名为鲲。鲲之大，不知其几千里也；化而为鸟，其名为鹏。鹏之背，不知其几千里也；怒而飞，其翼若垂天之云。是鸟也，海运则将徙于南冥，——南冥者，天池也……鹏之徙于南冥也，水击三千里，抟扶摇而上者九万里，去以六月息者也……

引出这段话是勾起了我的人生情怀，也是在憧憬公司日后发展壮大的样子。

个人认为我是由文转商，入行之前有一大段时间兴趣点在哲学、心理、文学，入行之后书本几乎不再读了，这虽然是可惜了的，但也确实是情形所迫。但是这分人文主义情怀却留在了我身上，我也认为一家企业如果只孜孜于赚钱没有人文关怀，这样的企业是没有生命的。所以我想，情怀，是一家企业的精魂，有了情怀的企业也就有了性格、也就有了魅力、也就有了前途、也就有了理想。

梦想还是要有的，万一实现了呢——马云

展望篇——方向和计划

截至2017年底，公司已经走过三个年度了，三年来，我们的主要经营方向是商用车后市场，主营产品是商用车空气滤清器。2017年下半年，通过适当的机会，我们浅涉入了工业滤清领域，并与我们地区唯一的两家上市公司建立了合作关系。并且经过近一年时间酝酿，公司产品线开始涉入商用车机油滤清器、柴油滤清器等系列产品，更加完善了产品线。

关于公司未来的发展方向，我们将始终专注于滤清业务，我们的主要精力仍将是商用车滤清器领域，条件和时机允许我们将逐渐涉入工业过滤领域。

综合分析滤清市场的容量，并且结合自身情况，我们制定了近期及中期计划。

**销售额方面争取做到三步走：**

第一步 截止到2018年底，年销售额超过200万元人民币。

第二步 截止到2020年底，年销售额达到或超过800万元人民币。

第三步 截止到2023年底，年销售额达到或超过3000万元人民币。

为此，我们将做如下努力：

1. 在条件允许的情况下，将采取最大力度进行产品推介，包括专职业务人员长期不间断地跑业务、适当且力度稍微加大的广告投放、寻找合适的机会参加国内大型展会。
2. 增多增全产品系列，包括机、柴、空系列产品。
3. 寻找机会拓展工业滤清领域。

为达到销售目标，对内我们自身将做如下努力确保产品供应：

1. 培养有素养、技术娴熟的产业员工，提高员工待遇水平。
2. 逐步提高生产设备自动化水平，条件允许的情况下，逐步由半自动化向流水线作业升级。
3. 机、柴滤产品及部分工业过滤器产品，争取在销售额第二阶段实现部分产品自生产，销售额第三阶段实现产品系列全部自生产。

**市场规划方面，争取做到三件事：**

第一件 争取到2020年底，“巨杉”系列滤清器产品在商用车后市场站稳脚跟；到2023年底在全国各个省份（港澳台除外）都有长期合作的经销商。

第二件 争取到2023年底，公司的主营利润有20%——30%来自工业滤清领域，并且建立起工业滤清业务的专业团队。

第三件 当年营收达到或超过100万元人民币，公司将拿出20%——30%营收利润主攻主机配套业务。

为保证三件事在规划期内全部实现，我们将做如下努力：

1. 提高专业化水平，培养、储备、汇集、凝聚各方面人才。
2. 拉近与经销商的关系，争取让每一位经销商都成为公司的主人，让其享受到公司成长带来的高额资本增值回报，也享受到作为公司一份子得到的各种福荫，甚至包括以后的员工保险。
3. 严格把控产品质量，赢得市场口碑，做好售后服务，建立诚实、守信的公司形象。

**公司建设方面，争取将以下三个设想变为现实：**

第一个 完善公司股权结构，争取到2020年底，公司股东数量超过20人；到2023年底，股东数量达到三位数，创始人孟浩告别一股独大局面，个人意志被有效制约，形成真正的监管、监督制度。

第二个 到2020年底，公司所有员工各司其职，按岗定薪；到2023年底，将有资质的经销商纳入公司员工福利保险体系之内，为经销商缴纳社会福利保险，以后不论是员工还是经销商，都能够做到老有所依、老有所托、老有所养、老有所得。

第三个 到2020年底，公司工厂驻地应位于工业园区；争取到2023年，公司拥有自己的土地建设标准化车间及办公楼。

知悉篇——前景和风险

滤清市场体量庞大，除了目前我们主营的车用滤清器产品，几乎所有的发动机和压缩机设备都会使用过滤产品，绝大部分工业企业都会用到过滤产品，如工业除尘、车间净化，油、水、汽、气的过滤，民用领域如空气净化、水净化等市场也非常庞大。

但是我们虽然面对着巨大的市场容量和光明的前景，仍有很多风险需要注意，目前能想到的风险如下：

1. 资金风险——即使前景再好，经营业绩再优秀，一旦资金链断裂，将会陷入不可挽救境地，严重者破产倒闭，再不济也会陷入停产的危险局面。目前我们的资金链是非常吃紧的，基本上没有充足的储备金计划。
2. 冒进风险——公司发展初期阶段，我个人主义特征明显，为了快速打开市场，在市场运作及产品开发上采取了比较激进的策略，这虽然拓展了业务量，但原始投资也相应大幅增加，后期如果没有有效的制约机制或充足的资金保证，难免会陷入被动境地。
3. 产品生产风险——我们的工厂仍然停留在小型加工厂的阶段，市场一旦打开，生产将面临巨大压力，目前技术积累还很薄弱，供不应求，兴许也是潜在风险之一。
4. 市场变化风险——入行以来我们经历了近十多年市场最低迷期，2017年又经历着行业的剧变，原料价格以理性范围之内的最大幅度猛涨，国家层面也似乎有意肃清散乱差的小型加工作坊，对于市场的非常变化，我们面临的处境是存在一定危险性的。
5. 人员能力风险——我们刚刚起步，员工就这么几位，每个人能力是有限的，几位核心人员还处在淬火成钢的阶段，所以没有专业人才、没有强大的人脉，这是我们的现状。
6. 产品升级风险——源于我们对自己现阶段的定位，我们的产品已经不再是刚入行时生产的以价格作为唯一竞争手段的低端产品了，我们对产品品质的要求越来越严格，至少在目前。

我们的定位已经确立是中高端偏中端市场，现在汽车售后市场70%是被低端产品占据，如果按经济规律，在市场环境和人文观念不发生大的质变情况下，从古至今，每一个行业几乎都是这样一种规律——低端占据大部分市场，中高端占据少部分，高端占据极小部分。以后我们的潜在客户可能将只局限在20%~30%部分。

所以，产品升级，品牌知名度不高，我们的潜在客户又被压缩，这是我们开拓市场面临的风险。

1. 不可抗风险——行天下事，尽心尽力，倾尽毕生精力，但行事有人，成事由天。事，做不做在于你我，成不成由天。

募资篇——招股和发债

**经销商入股方案——货值入股**

货值入股，说开了就是经销商以货款形式入股。

我了解自身所处的处境，目前我们厂子规模还小，无论从任何一个方面来说都是很小的公司，所以我提出的招股募资、合伙人制度、供产销合而为一体，在很多人看来是很幼稚的想法，但是说句心里话，如果连念都不敢起，又如何实现人生的变局呢？

所以为了消除经销商的疑惑，为了实现更大的发展，在第一阶段，我们产销联合起来，实现互相抬举、共同发展的美好愿景。

举例说经销商以60000元作为入股资金，经销商享有公司60000元相应的股份，可以得到公司日后长远发展带来的资产增长回报，每年还可以从公司分得相应的红利回报，假以时日，公司发展到相当规模实现股票上市，经销商持有的原始股份将得到巨大的经济回报。

与此同时，公司会在约定时间内为经销商提供与入股金等值的产品进行铺货。当然会和经销商提出一定约束条款和先决条件，比如销量保证、比如主营公司产品。

这套方案可以使两方受益，第一公司可以募得更多资金以求更大的发展；第二可以扩大销售量较快打开市场；第三可以更加完善公司体制。

经销商方面第一他成为了公司股东，这家公司便有了他的一部分；第二公司以后可能性的资产增值回报可以使他实现人生大变局，甚至福荫后代；第三就算公司经营不善倒闭了，还有货在，退一万步讲，怎么算都不亏。

**亲、朋、员工、同行、有眼光的贵人入股方案——锁定收益**

必须事先声明，任何投资都是有风险的，任何人投资于我们公司，都必须做最坏之打算。

锁定收益方案是与投资人在约定时间内，以年为单位，按入股金等值支付利息，利息支付与年终分红不相抵。

这样做对于公司的好处就是可以以减轻偿债压力的方式得到更多资金，谋求更大发展。

对于投资人的好处第一可以获得约定利息的资产增值；第二随着公司的发展，至最终成功上市时，投资人的资产回报将是初期投资额的N倍。

**债权人入股方案——债转股**

以公司名义的借款和以股东名义的借款，债权人若有意向进行债务转股份操作，按锁定收益方案执行。同时，认购价格将不高于同期公开市场认购价，不低于公司资产净值。

**创始人入股方案**

事业初期，创始人孟浩投入的精力是最大的，贡献是最多的，所以，孟浩申购股份时将始终按净资产原价认购。

**发债方案**

**愿意借钱与我们的贵人，一方面我们怀着万分感激之心，感谢投资人对我们的信任；一方面我们将用实际行动和足够的承诺保证投资人得到安全的、符合预期的资产回报。另方面为了感谢为公司提供资金帮助的贵人，日后我们的债权人如果有意向入股，认购价将不高于同期公开市场认购价。**

****历史财务数据****

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ****资产负债（人民币万元）**** | | | | | | |
| ****项目/年份**** | **2015年底** | **负债率** | **2016年底** | **负债率** | **2017年底** | **负债率** |
| ****总资产**** | **657500** |  | **1140010** |  | **1709010** |  |
| ****总负债**** | **343000** | **52.17%** | **759000** | **66.50%** | **947000** | **55.41%** |
| ****净资产**** | **314500** |  | **381010** |  | **792010** |  |
| ****其中固定资产**** | **/** |  | **/** |  | **/** | **/** |
| ****无形资产**** | **/** |  | **/** |  | **/** | **/** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ****经营业绩（人民币万元）**** | | | |
| ****项目/年份**** | **2015** | **2016** | **2017** |
| ****主营业务销售额**** | **483502** | **1185340** | **1576772** |
| ****主营利润**** | **60000** | **267874** | **315354** |
| ****主营净利润**** | **-50000** | **-55568** | **-48641** |

****募资方案****

**未来公司2018年度招股方案**

一、截至2018年02月22日，公司总股份数为997010股，每股1.1885元人民币。

二、股票认购价定为每股1.8元，以1000股为一认购单位。

三、经销商入股起始资金不低于36000元人民币，合20000股；其他投资人入股起始资金不低于18000元人民币，合10000股。

四、认购起始日从2018年02月28日起，至2018年06月30日止。

五、本次募资总额最高不超过200万元人民币。

六、本次募集资金主要用于完善产品线、增大业务投资力度、减少资产负债率、增加储备金。

**未来公司2018年度发债方案**

1. 借款期限1年~3年。
2. 借款利息年息12%。
3. 还款日到期后一个月内本息一并结清（可以续期）。
4. 以10000元人民币为一借款单位。
5. 本次借贷总额不超过50万元人民币。

未来公司2018年度招股募资附表

**附表一 经销商货值入股**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **入股方案** | | | | **约束条款** | **分红方案** |
| **起始入股金额/元** | **每股认购价/元** | **公司铺货额度/与入股金额占比%** | **铺货时限/年** | **三年不撤股、不抽资（如撤股可转让他人）**  **销售额不低于万元/年** | **按公司每年实际经营状况** |
| **36000元** | **1.8元** | **100% /铺货上限20万元** | **3年/按年审核协议履行情况，未完成合同可终止合作** | **销售总额超过入股资金15倍永久保留股份**  **（省域50万元/地区30万元/县市10万元）** | **需签合同** |

**附表二 锁定收益入股**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **入股方案** | | | | **约束条款** | **分红方案** |
| **起始入股金额/元** | **每股认购价/元** | **支付固定利息/年%** | **连续支付时限/年** | **投资人三年不撤股、不抽资（如撤股可转让他人）** | **按公司每年实际经营状况** |
| **18000元** | **1.8元** | **5%** | **3年** | **/** | **/** |

**附表三 债转股**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **入股方案** | | | | **约束条款** | **分红方案** |
| **债转股起始金额/元** | **每股认购价/元** | **支付固定利息/年%** | **连续支付时限/年** | **投资人三年不撤股、不抽资（如撤股可转让他人）** | **按公司每年实际经营状况** |
| **10000元** | **1.5元** | **5%** | **2年** | **/** | **/** |

**附表四 发债**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **发债方案** | | | | | |
| **起始金额/元** | **借款期限/年** | **约定利息/年** | **还本付息方式** | **偿还日期** | **公司承诺** |
| **10000元** | **1年~3年** | **12%** | **按年付息/到期后本息一并结清（可续）** | **到期后一个月内** | **可以低价申购公司股票** |