# 无人机后勤保障合同范本(必备6篇)

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2025-01-08

*无人机后勤保障合同范本1目前，自己和很多投资者最为担忧的还是威海广泰所处的空港和消防行业特征：空港+消防 ：传统加工制造行业（低毛利）+科技含量低（门槛低）+行业成熟期（增量有限）然而，事实是否如此呢？ 威海广泰相较于三一中联这种制造型企业...*

**无人机后勤保障合同范本1**

目前，自己和很多投资者最为担忧的还是威海广泰所处的空港和消防行业特征：

空港+消防 ：传统加工制造行业（低毛利）+科技含量低（门槛低）+行业成熟期（增量有限）

然而，事实是否如此呢？

威海广泰相较于三一中联这种制造型企业，空港和消防设备的确加工属性强于制造属性，加工附加值也是要显著低于制造的。然而，近几年威海广泰平均销售净利率13%，而三一重工和中联重科这种国之重器的销售净利率是16%。

说门槛低：威海从几年前就实现了行业市占率50%，这几年我们在国内新增市场很难再见到国际老大JBT的身影。（JBT目前市盈率达到32）

行业成熟期：说了很多年的民航运能建设已经到达天花板，高铁蚕食民航市场，然而，我们还是看到了，威海空港营收年年增长，看到大城市机场的二期和三期扩建项目，小城市的新建机场。

所以，对于空港+消防行业，我对其未来的判断是：

1、行业集中度会继续提升，盈利能力逐步提升

成熟行业最终都会走向产业集聚和寡头垄断。除了资本技术人才的集约化发展，还包括市场资源整合协同发展。这个过程，小的生产厂家： TLD和重庆达航等公司的营收规模会逐渐被挤占，规模优势和竞争对手的逐步退出会推升行业毛利率。

2、进口替代

目前空港的全球老大是美国的JBT，但是他们目前的装备制造技术水平已经显著低于国内厂家了，同时，中美关系紧张演绎带来关于国家产业供应链安全的探讨。这些因素，导致未来国内大型机场都很难看到国际品牌的身影，去看看去年大兴机场的中标情况吧，还有美国的消防车龙头豪士科在中国机场的中标情况。

3、国内通用航空的增量及国际市场的拓展

国内通用航空的发展喊了很多年，很多省份提出了县县通机场的口号，但这些年重点发展的还是高铁站，但我相信随着高铁的布点接近尾声，新基建和交通强国建设的方向之一还可能会到通用机场的建设。

目前，威海广泰国外市场主要渗透到中国周边市场：香港、日本、新加坡、东南亚和一带一路国家，唯一未进入的国家就是美国。只要管理层有足够的技术储备和胆识，我认为威海未来终究要真正意义的走上国际化之路：国外设立生产和售后服务基地+国外空港制造企业或地服公司的跨国收购。

**无人机后勤保障合同范本2**

看看这则公告，这次消防车的订单连招投标程序都没有，直接签订合同：

事实上，面对如此庞大的军工保障装备市场，公司在投资者互动平台上如下回复：“公司军品主要为各军兵种通用、专用等保障类装备，涉及六大专业。每个专业方向的市场规模都很大，能达到数十亿的规模。另外公司将紧盯十四五期间装备的军事需求，研制符合军方需求的迭代产品。”

目前，公司同军方研发储备的军机配套产品，很多已经进入“意向订单落地、十四五分年度交付”阶段。以上述的军用消防车为例，20\_年4亿订单，20\_年亿（直购）；以除雪车为例，20\_年几千万的交付，20\_年-2025年每年约4个亿，还有气源车、电源车等各类后勤保障车辆。

**无人机后勤保障合同范本3**

威海广泰历史平均PE36，当前PE为。明年订单30%增长，带来业绩30%增长，20\_PE为11。20\_年威海广泰的军工收入占比提高，军工属性（军工后勤保障装备第一股）被市场逐渐认可，参考军工目前平均pe106，航空航天整体pe69，我就拿历史平均pe36来计算，合理股价=\*36=元/股。

再放到“十四五”去大胆预测：空港+消防每年维持目前体量略增到30亿产值，军工到30亿产值，其他业务（移动医疗车等）10亿产值，按照目前13%的销售净利率计算，每年实现净利润70亿\*13%=亿元，按照25pe计算227亿的市值就是下一个目标。这样的预测你们看对于公司发展还有空间和弹性嘛？

无论如何，五年太远，小盘股是否是至暗时刻我也不知。20\_年还有三天就要来到，心安得是明年公司还有确定性的增长，按照最近放出来的员工股权激励业绩还有个10%增长做保底，够了。

**无人机后勤保障合同范本4**

以上是公司公告回复内容： “军品收入快速增长是公司发展呈现的最新特点，20\_年军工占收入15%，20\_年占到20%，20\_年军工业务占比还将继续提升。军品市场不断开拓，经过市场分析、梳理，公司目前产品可参与竞争的市场规模庞大，军品市场将成为公司未来全力开拓的市场领域，公司规划未来军工收入将占到总收入一半以上。”

结论：基于以上信息，我们有理由相信：随着军工保障装备大发展时代的到来，公司军品迎来历史性发展机遇！公司军品将会覆盖更多细分领域，威海广泰很有希望在这个“十四五”末端，借助行业发展及自身竞争力成为两市第一家营收百亿的军工保障装备企业。

**无人机后勤保障合同范本5**

无论是作战无人机还是运用于后勤的无人机，其在战时最大的特点之一就是其智能化和无人性，这一点保证了操作人员能够远离战场或是其他不适合完成任务的环境，从而能够实现在零伤亡的情况下完成对应的有人机任务，这一特点也是许多国家不断重视使用无人机的原因之一。

以美军为例，在阿富汗战场使用无人机进行物资运输补给的主要原因之一便是在原有的运输方式中，军用卡车有很大可能会遭遇敌人预先设置好的简易爆炸装置，这种破坏模式具有敌人设置简单，但对己方造成较大损伤的特点，而用K-MAX则很好地解决了这一问题。

对于较为固定的运输补给任务，无人机具有的智能化特点可以使其单独完成此类任务，从而解放更多的资源。例如以色列研发的空中骡子无人机通过自主运送伤员，在很大程度上减少的是战场上仍具有作战能力人员的负担，同时减少了可用于作战的飞行员在战场救护任务中的投入。

>结语

无人机的快速发展和显著的保障效能，已经在军事后勤领域中产生了巨大影响，由于其应用领域广、灵活性强、可全天时作业以及零伤亡等特点，为后续大规模使用奠定了基础。无人机将在物资运输、海上补给、伤病员救治等多方面发挥强大的军事效益，同时也要求我们扩展思路、开拓应用方向、创新战法研究，充分发挥无人机效能和积极引领无人机发展。

**无人机后勤保障合同范本6**

据传公司目前正在同德国西门子医疗设备洽谈移动医疗车合作项目，立足打造世界一流移动医疗车供应商。随着疫情防控常态化及医疗基础设施补短板，全国各地医院在疫情后采购必要的移动医疗车和检测车将给公司产品带来巨大市场。

20\_年7月4日，新疆疾控中心2台1200万价值P2+新冠病毒检测车价值1200万的两台病毒检测车，通过单一来源采购方式由威海广泰直接供货，中标文件如此描述：“根据新型冠状病毒检测要求特征，按照GB19389-20\_《实验室安全通用要求》。。。的标准。经了解，现国内仅有一家企业符合该项目要求”，而这家企业就是威海广泰。这个市场也是几十亿级的市场，如果加上国际市场，那就是百亿级空间。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn