创业计划书 创业计划书 一、 摘要 服务描述随着经济的发展， 人们对住房的要求也不断提高， 而且住房时随着人类发展就一直存在的物质基础， 永远都不可能淘汰出局， 因此我们准备成立一家建筑公司。 当然， 现今社会， 各大城市里的众多建筑公司百花齐放， 已经没有我们这种刚成立的公司的立足之地， 因而成立建筑公司表面上是毫无发展前景且前期投资很大， 风险巨大。 但是随经济的发展， 各种中小城镇发展成城市已是势在必行，而各大建筑公司还来不及把自己的势力伸向这些正蓬勃发展的中小城镇上去。 因而我认为这些中小城镇正是我们这种刚成立的建筑公司发展和壮大的生存缝隙。 所以， 我们准备成立一家把前期发展目标定在中小城镇中小型建筑公司。 二、 公司简介 1、 公司概况 （一） 、 公司名称： 似枭建筑公司 （二） 、 成立时间： 二〇一〇年五月二十九日 （三） 、 注册地区： 四川省西昌市 （四） 、 公司性质： 建设各类住房与商业用房 （四） 、 公司地址： 四川省西昌市西昌学院 （五） 、 电话： 13734991580 2、 创业宗旨： 以鲁班精神**-**打造优质品牌工程—用环保理念**-**建绿色文明工程 经营理念： 质量就是生命， 诚信就是源泉。 企业精神： 团结高效， 质优诚信 3、 竞争优势： 从全球范围看， 气候冷热变化反常， 由极端天气造成的灾害频频暴发， 人类与环境、 人类与气候的矛盾似乎越来越尖锐， 人与自然和谐相处的距离越来越变得难以丈量、 遥不可及。 水泥、 平板玻璃、 陶瓷、 传统墙体材料等建筑五金行业的重要产业都是矿业加窑业的传统生产模式， 对能源的高依赖、 高消耗， 对环境的高污染、 高排放是先天具有的特征 。 眼看着气候变暖和极端天气带给人类的严峻挑战， 我们将利用低碳、 节能新型建材业 。 历史常常以惊心动魄留下深刻印记， 也常常以峰回路转写下绚丽篇章。 本世纪围绕低碳经济和低碳技术的竞争将日益激烈， 谁能抢先发展低碳经济、 低碳技术和低碳产业， 谁就能在 21 世纪的竞争中抢占战略制高点。 我们对金融危机狂风巨浪过后发展低碳建材产业充满着期待。 促进建材行业在发展低碳经济过程中继续保持竞争力和影响力， 从而实现科学发展， 持续健康发展， 又好又快发展， 为国家经济建设做出新的更大的贡献。 4、 市场定位： 各中小城镇的居民及各大商业公司 5、 公司发展 5.1、 起步： 在从过去粗放型的大兴土木的大发展期即将进入集约化的住宅产业化大变革之际， 虽然面临着激烈竞争的挑战， 但更多的是非常好的市场机遇。 因此我们毫不失时机地将生态节能建筑锁定为我们今后发展方向， 并抢先于市场， 提前把握到了 这个开启财富大门的金钥匙——先后申报了 以“环保节能自然通风空调隔音保温新型建筑及其施工方法” 为主的四项发明专利， 我们将很好的抓住这个大好的市场机遇， 奋发图强， 把我们的事业做专做精、 做强做大 5.2、 发展与稳定： 公司时刻都要在总结中发展成长， 公司总部可能设立在有发展潜力的中小型城镇。 这样可以是我们公司即使在向大型城市发展受到阻碍时也不至于会很被动。 我们也可以多向那些中小型城镇发展， 吧自己的实力壮大到足够的程度在考虑向大型城市进军， 毕竟目前中国的中小型城镇还是占绝大多数的。 我相信只要我们公司所有成员上下同心， 团结一致， 我们一定能闯出我们自己的一片天地。 5.3、 转型： 当公司发展壮大到一定实力以后， 我们可以想大型城市进军。 首先，我们可以在大型城市中寻找合作伙伴， 在当今这个竞争激烈的房间市场， 寻求一个强力的合作伙伴既可以缓解竞争压力， 又可以实现双赢， 因此这一步应该不会很困难。 当走出这一步后， 我们可以在合作的过程中打响自己的名气， 迈出向大型城市进军的第一步， 在以后的合作过程中慢慢的壮大自己， 使我们的公司由中小型向大型公司转型。 6、 风险控制 （一） 风险 首先， 我们在中小型城镇成立建筑公司并不是没有竞争， 只是竞争没有现在的那些大型城市那么激烈， 因此我们才开始并不能太乐观！ 其次， 我们建房要严厉杜绝偷工减料， 要对自己的作品负责， 对自己的和他人的安全负责！ 再有就是在建筑过程中工人的人身安全问题也是一件大事， 这方面安全部要加强谨慎， 做好一切安全预防措施和教育， 当然偶尔出些安全事故并非人愿也飞人力所能控制， 我们要做好迎接困难和解决困难的心理准备。 （二） 、 应对策略 1、 创业前认真分析市场需求， 调查当地实际情况， 做好充分准备。 保证创业启动资金到位以及充足的流动资金， 保证公司的正常运营。 2、 在公司发展到初具规模后， 要积极寻早资金支持， 进行再融资。 从而扩大企业规模， 实行跨区域发展， 迅速占领市场。 3、 通过积极有效的的公关行为和和社会事业获得良好的企业形象， 树立品牌效应， 提高竞争力。 成立公司应急部门， 应对突发事件， 最大限度减少对企业的影响。 三、 财务管理 由于我们进入的新兴的受国家强力推行的生态节能建筑行业， 将受到各种税收补贴等优惠政策的鼓励， 而且我们将采取的是抓生态节能建筑产业链中具有高附加值的上下游两端——研发、 设计， 以及品牌、 营销和服务， 将投资大、 利润相对较低的中端建材生产交给专门的加工生产厂家。 初步估计， 投资收回期为一年半， 并从第二年起每年产值利润率将保持 15%以上的增长； 五年内使累计利润增加到 1.305 亿元左右。而且随着 5 年内完整的产业链形成和产品的不断换代升级，并在创业板上市后市场扩张将进一步加快， 其利润还将呈加速增长。 因此， 具有投入少、 见效快、 回报好、 风险小、 前景广的投资价值。 四、 团队介绍 主要管理者情况 姓名 职务 简介 职能 李 涛 董事长 男， 藏族， 工程技术学院水利水电工程专业 公司法定代表人， 董事会的具体事务， 主持和召集股东大会等等 主持公司 的生产经营管理工作， 组织实施经营计划和投资方案， 提请聘任或解聘公司副经理、 财务负责人等等。 拟定公司财务管理办法， 督促本单位有关部门降低消耗、 节约费用、 提高经济效益等等。拟定安全、 生产管理办法并组织实施， 制定生产计划， 签订工程合同等等。 责全公司技术管理工作， 负责图纸会审、 技术交底的管理工作等等。 张 跃 总经理 男， 汉族， 工程技术学院水利水电专业 何丽君 财务经理 女， 汉族， 工程技术学院工程管理专业 吴仙蓉 生产经理 女， 汉族， 工程技术学院土木工程专业 张 飞 技术经理 男， 汉族， 工程技术学院土木工程专业 五、 职工管理办法 1、 自觉遵守国家法纪、 不做违法违纪的事情。 2、 自觉遵守公司的各项规章制度， 维护公司利益和声誉。 3、 严格遵守公司的作息时间， 不迟到、 不早退， 根据工作需要和上级要求加班。 4、 严格请假手续， 有事请假。 总经理休班要向办公室和副总经理请假； 副经理休班向总经理请假； 一般人员休班要向主管经理请假。 所有人员休班必须安排好自己的工作， 必要时应向其他人员交接。 5、 严格会议制度， 按时参加公司召集的会议。 6、 积极维护公共卫生， 时刻保持工作环境及个人卫生清洁， 杜绝水电浪费现象。 7、 认真履行岗位职责， 严守工作纪律。 上班时间不串岗、 不聊天、 不办私事、不干私活， 外出办事必须经主管领导批准。 8、 服从领导、 听从分配、 团结同志、 关心集体、 爱护公物。 9、 工作人员要廉洁奉公、 实事求是， 不准利用职权和工作之便索贿受贿、 损公肥私、 弄虚造假、 打击报复等。 10、 严守公司秘密， 不参与有损于公司利益和声誉的工作和活动。 公司董事长职权 1、 董事长为公司法定代表人。 2、 负责董事会的具体事务， 对外代表公司以公司的名义行使公司职权。 3、 主持和召集股东大会， 主持董事会会议。 4、 检查董事会决议的实施情况。 5、 在董事会闭会期间行使董事会的部分职权。 公司总经理职权 1、 主持公司的生产经营管理工作， 组织实施董事会决议； 2、 组织实施公司年度经营计划和投资方案； 3、 拟订公司内部管理机构设置方案； 4、 拟订公司的基本管理制度； 5、 制定公司的具体规章； 6、 提请聘任或解聘公司副经理、 财务负责人； 7、 聘任或解聘除应当由董事会聘任或解聘以外的负责管理人员； 8、 公司章程和董事会授予的其他职权。 9、 列席董事会会议。 生产经理职权 1、 拟定安全、 生产管理办法并组织实施。 2、 制定生产计划， 签订工程合同。 3、 分配工程任务， 与施工承包人签订内部经济承包协议。 4、 协助业务人员联系工程。 5、 进行工程产值统计、 工程进度对比， 督促各工程按计划进度完成任务。 6、 负责施工队伍管理。 7、 组织工程竣工验收， 工程回访， 落实工程保修。 8、 组织安全活动和检查， 组织安全事故的调查并负责处理。 9、 建立健全设备管理制度， 根据实际情况拟定设备采购计划， 根据各工地需要进行设备调配。 财务经理职责权限 1、 拟定公司财务管理办法、 工程款提取和使用管理办法并监督实施。 2、 主管审批财务收支工作。 重大的财务收支， 须经财务经理和总经理批准。 3、 编制和执行预算、 财务收支计划、 信贷计划， 拟订资金筹措和使用方案， 开辟财源， 有效地使用资金。 4、 督促本单位有关部门降低消耗、 节约费用、 提高经济效益。 5、 建立、 健全经济核算制度， 利用财务会计资料进行经济活动分析。 6、 负责对本单位财会机构的设置和会计人员的配备、 会计专业职务的设置和聘任提出方案； 组织会计人员的业务培训和考核； 支持会计人员依法行使职权。 7、 协助公司经理对企业的生产经营、 业务发展以及基本建设投资等问题作出决策。 8、 参与工资奖金等方案的制定； 参与重大经济合同和经济协议的研究、 审查。 9、 制止或者纠正违反国家财经法律、 法规、 方针、 政策、 制度和有可能在经济上造成损失、 浪费的行为。 10、 签署预算、 财务收支计划、 成本和费用计划、 信贷计划、 财务专题报告、会计决算报表。 技术经理职权 1、 责全公司技术管理工作， 拟定技术管理办法并负责实施。 2、 负责图纸会审、 技术交底的管理工作。 3、 审批施工组织设计。 4、 掌握公司的综合质量水平， 提出改进意见。 5、 制定质量标准和管理办法。 6、 对工程质量进行综合评价。 7、 制定材料采购和使用管理办法并负责实施。 8、 负责新工艺、 新标准、 新材料和新设备的考查、 推广和使用。 9、 制定工程资料管理办法。 10、 组织公司技术质量检查。 11、 组织投标， 审核投标报价。 12、 负责预算管理工作。 六、 公司人员管理 1、 施工队伍的选择 施工队的技术水平、 素质将直接影响到本项目施工现场的质量管理及现场各方面管理形象。 一般项目部将根据以下几点进行选择： 1.1、 项目部首先选择现阶段在公司施工的、 表现较好的、 技术能力强的施工队伍、 施工专业班组。 1.2、 其次项目部也将从社会上优先选用。 同时凡是在社会上选择的施工队伍，必须先行对其技术能力、 管理能力及其他一些实质因数考察， 并向公司工程管理部上报该队伍的有关情况， 经审批后方能使用， 该施工队如果是从其他项目部辞退的， 一般不得使用。 2、 项目部的劳动力使用、 管理 2.1、 项目部根据进度计划和实际需要， 选用施工队， 尽力让职工能多劳多得，激发工人的劳动情绪。 2.2、 项目部对劳动力的管理一般遵循项目部管好施工队， 施工队管好班组职工，同时项目部享有和行使劳动用工自主权， 自主决定用工的时间、 条件、 方式和数量， 自主决定用工的形式， 解除劳动合同、 辞退劳务人员等。 2.3、 项目部使用的劳务施工队都必须签订劳务合同， 职工签订责任书。 2.4、 项目部依据劳务合同， 国家的施工规范等对劳务施工队进行考核（详见各班组奖罚措施及考核有关制度） 。 2.5、 所有职工身体必须健康， 必须持有身份证， 不得使用童工， 不得招零散人员， 职工家属不得进入施工现场。 3、 劳动分配 3.1、 项目部根据劳动承包合同及完成情况按月进度支付施工队工资或生活费。同时， 项目部支付施工队工资及奖金， 建立在进度、 质量、 安全、 节约、 文明施工的基础上支付。 3.2、 施工队向工人进行分配实现工资制， 并根据其个人表现对考核结果进行浮动。 3.3、 所有支付的工资或生活费都应有职工亲笔签名的工资表作依据， 不得由班组长一人支取。 以保证工资能发放到每一位职工手中。 4、 劳动承包合同和责任书 4.1、 劳动承包合同由项目部根据工程需要及实际情况牵头， 并上报公司审批，统一签订承包合同。 承包合同必须符合现行有关法律、 法规及行业要求。 4.2、 职工责任书的签订必须由职工本人亲笔签名， 不得由他人代签， 否则一经查实， 马上清退。 七、 经营管理制度 经营工作在建筑企业活动中起主导和率先的作用， 是企业管理的重要组成部分。为了充分调动经营人员、 概（预） 算人员的积极性， 完善经营体制， 理顺经营工作的运行程序， 提高企业社会和经济效益， 特制定本规定。 一、 工 作 职 责 （一） 参与工程招、 投标工作， 编制送达投标书。 （二） 根据施工图编制施工概、 预算， 施工主要机具、 设备、 材料数量、 并提出产值计划。 （三） 参预各项工程承包、 发包订货及增补类的合同文书， 并在合同批准生效后监督其执行情况。 （四） 配合有关部门增补洽商合同事宜。 （五） 对经营文件、 台帐单据及原始资料的归档管理。 （六） 竣工后， 负责与建设单位、 审计单位决算审核工作。 （七） 在公司的领导下探索新的经营渠道、 运行机制和发展新的经营理念， 努力拓展建筑市场。 二、 工程招、 投标管理 （一） 接到招投标文件后经营科应依据招标文件的要求， 认真审图。 （二） 切实加强对招标工作的领导， 根据概、 预算人员提供数据， 认真讨论、 分析、 提出报价方案， 由公司领导组织进一步研究报价决策， 使之最后定案。 （三） 报价和误差率（定额、 缺项、 新工艺、 新材料和设备价， 招标文件未注明外） 不得低于标底 2%， 不得高于标底。 （四） 按招标文件的时间， 准时送报招标单位。 （五） 投标书字迹要工整（用仿宋体） ， 填写内容齐全， 加盖公章； 投标文件要有目录， 封袋要规范， 要盖齐缝章， 并派专人送达在招标文书规定时间之前办理完毕。 （六）工程接到中标通知书后由经营科起草工程承包范围， 合同条款应内容齐全，措辞严谨， 合同经总经理批准后方可对外办理签订。 （七） 合同签字生效后， 在主管付总经理的主持下， 向各部门及履行合同单位进行全面交底。 （八） 工程承包在总经理的授权下， 由经营科设专人对外签订， 加盖总公司合同专用合同章， 法人代表签字后生效， 项目部无权对 外直接签定工程承包合同。 （九） 有些小工程造价在 50 万以内， 项目部可以直接洽谈签订工程合同， 但必须由总公司审查批准后法人代表签字， 加盖总公司合同专用章， 方为有效合同。 三、 承包合同管理 （一） 工程承包合同的基本条件和内容： 1. 工程名称和地点。 2. 承包方式， 范围和内容。 3. 开竣工日期。 4. 工程质量、 保修期和保修条件。 5. 工程价款的支付、 结算方式和竣工验收办法。 6. 工程造价。 7. 设计文件及概、 预算技术资料提供的日期。 8. 材料、 设备供应方式。 9. 双方协作的事项。 10. 奖惩条款。 （二）工程中特殊情况需要明确的问题， 应在承包合同中明确以利双方共同履行。 （三） 承包合同必须采取书面形式（合同的附件） ， 合同的附件主要包括： 1. 工程概算和中标通知书。 2. 甲方供应的材料、 设备的品种、 规格、 数量和到货的时间表。 3. 甲方分包工程的质量要符合国家、 地方规范和标准， 时间应满足现场要求，建立应明确配合费用。 4. 《建筑法》 不允许甲方支解单项工程和提供材料。 这是考虑甲、 乙双方关系，但是要在合同附加协议中明确， 凡支解分包的单项要服从整体的管理。 （四） 签定承包合同的原则： 1. 遵守国家法律、 法令， 符合国家政策。 2. 符合平等互利、 协商一致的原则。 3. 所承包的工程， 必须在开工前签定承包合同。 4. 当事人双方， 均应有法人资格和履行合同的能力。 5. 施工图和技术资料要齐全。 6. 施工的准备条件基本具备。 （五） 承包合同工期确定， 确定合同工期要根据工期定额和业主及总包单位， 总工期的要求并确定奖惩条款， 抢工期的工程要提出抢工费。 （六） 延长合同工期的原则： 1. 凡属甲方责任， 未按合同规定提供施工图、 技术资料、 材料、 设备或其它原因， 如结构变更、 增加面积造成工程拖延， 可补办工期顺延手续。 2. 发生不可抗拒力， 而造成工期顺延的， 可办理延长手续。 （七） 在承包合同的实施期间， 应按职责分工， 将发现问题及时向领导反映， 并提出解决问题的建议和办法， 使合同的履行率不断提高。 （八） 承包合同正本两份， 副本四份， 甲乙双方各持正本一份， 副本两份， 总公司留合同正本一份， 由经营科存档， 并转财务科、 工程科、 项目部各一份副本 （或复印件） ， 便于掌握执行。 四、 分包合同管理 （一） 施工队伍的选择应选管理水平较高， 技术力量较强， 资质合格证件齐全的队伍， 并有两支以上队伍参与竞标， 自己家施工， 也同样选择两个以上项目经理部进行竞标， 优胜劣汰。 （二） 人工费应由经营科根据定额人工费及市场价格测定， 增加管理费用及经总经理批准一次性包死。 （三） 合同内容： 1. 质量要求。 2. 安全文明施工的现场要求。 3. 工期要求。 4. 结构装修水电不是同一支队伍， 施工应注明施工范围， 界线、 配合条件。 5. 材料节约， 周转材料使用另行签订合同（由计材科施工前办理） ， 内部、 外施同样要求先办手续后施工。 6. 临设要明确， 采取一次包死， 或执行定额人工费的办法。 7. 违约责任， 奖惩条款。 8. 争议的处理。 五、 概、 预算编制管理 （一） 建筑安装工程概、 预算和施工图预算的编制依据 1. 工程技术科、 提供的会审施工图纸（含详图和图集） 一次性洽商或初审变更。 2. 施工组织设计或施工方案。 3. 现行的建筑安装概、 预算定额和材料预算的价格以及有关收费定额， 并参考市场价格。 （二） 建筑安装工程的概、 预算及施工图预算的内容和形式： 1. 预算封面： 一般均应填写建设单位、 单位工程名称、 结构类型、 建筑面积、工程造价、 单位造价、 编制人、 编制日期。 2. 编制说明： 简述编制依据、 编制过程、 工程的主要材料做法、 檐高等， 说明本概、 预算包含的范围（外线工程要注明起止桩号， 要有附图） ， 材料调补价的截止日期及其他需要说明的内容。 3. 工程概预算书。 4. 工程费用总表。 5. 经济分析总表。 6. 材料大分析及汇总表。 7. 暂估价的设备明细表。 8. 需订合同的设备明细表。 9. 单位工程所需的全部材料预算书。 （三） 概、 预算及施工图预算的编制要求。 1. 计算工程量， 工程量是编制工程预算的原始数据， 严格按照定额中各有关规定计算， 计算条理要清楚， 数字要准确， 即将废除定额制， 按“工程量清单” ，计价办法， 逐步过渡到与国际贯例接轨。 2. 预算表格要格式化， 专表专用， 预算书的子目内容应填写齐全、 正确、 清洁、字迹清晰， 单价套用事理价位， 小计、 合计准确无误， 预算员要学习微机应用，而且熟练， 否则不能胜任预算员岗位。 3. 按预算定额计算书， 分部工程的材料用量及汇总表， 预算书项目 ， 凡定额范围已经包括的内容， 不允许单独列项， 既要防止少算、 漏算又要防止巧列名目，高估冒算， 预算的误差率应控制在 3%以内。 （四） 编制概、 预算及施工预算的时间要求（以接到被批准的施工图时间为准） ，按下列时间提预算（按日历天数计算） 指全包工程。 序号 工程类别 建筑面积 M2 编制时间（天） 备 注 1 一般单层建筑 1． 要自抽钢筋 2 一般多层住宅 2． 要有工程分析 3 一般多层住宅 3． 要有经济分析 4 一般多层住宅 5 一般高层住宅 6 公 共 建 筑 7 公 共 建 筑 （五） 变更洽商办理及申报 1. 为了 正确使用反映工程造价， 合理及时汇报企业收入， 如有增减必须先办洽商， 有变更洽商必须增减预算， 不签洽商增减预算不予施工的原则。 2. 实行投标包干的工程， 既做包干以外的洽商增减帐， 以及与甲方结算又要做包干范围内的洽商增减帐， 以便内部换算。 3. 变更洽商的记录要完整， 力求详尽， 数量、 规格尺寸和改变理由， 明确经济责任， 必要有附图， 包括由洽商变更引起相关的其他损失和处理方法， 包括现场必须采取保护措施（如高压线防护埋地电缆、 靠近道路或民房保护） ， 所发生的费用洽商。 4. 洽商变更要经甲方签认后， 统一编号， 应在三日内上报公司经营科， 方便及时编制增减预算和工料增减数量， 编制要求与施工图预算项目。 5. 经营科收到变更洽商后， 三日内编制完或预算增减和材料增减分析， 并及时将材料增减分析转计材科， 以便及时为施工提供材料保证。 （六） 暂估价的办理及申报 1. 凡属于新技术、 新材料以及材料预算价格的缺项， 编制预算的可按暂估价（或甲方指定价） 列入预算， 待竣工结算时按实际调整竣工结算， 不得以暂估作为结算价。 2. 凡属于甲方确认的材料设备价格必须以书面形式取得甲方签认方可购入， 并申报经营科调整预算。 （七） 材料科应提供洽商资料。 1. 北京市基本建设材料价格中列入参考价格实际购入价。 2. 设计使用的新材料和预算本内缺项的材料市场价格。 3. 甲方指定厂家加工生产的材料、 设备半成品等价格高于预算价格的价差洽商。 4. 当地材料或设备短缺， 需从外地条采购的材料或设备价差洽商。 六、 竣工结算 （一） 竣工结算是落实企业收入， 决定工程成本的最终阶段， 各项目部应向经营科及时提供竣工结算依据。 （二） 竣工结算应具备条件： 1. 工程项目已取得“单位工程竣工验收证明书” 。 2. 概算书、 变更洽商， 增减预算已经编完， 并达到建设单位签认。 3. 分包工程结算特殊材料， 加工定货以及调整钢筋定额含量等已经落实定案。 4. 概算中的暂估价、 暂定价项目已按实际发生价格调整， 其他应收的费用（如：加工费、 技术措施费、 现场狭小增加费等） 已经落实并签认。 5. 竣工调价文件应齐全， 方法明确。 （三） 单位工程结算书应包括土建、 水电等全部内容， 结算书封面、 造价明细表、土建预算及增减帐， 水电预算及增减帐， 变更洽商原始记录等应由经营科归档存查。 （四） 竣工结算的时间应可参考预算时间减半完成。 七、 计划统计及台帐管理 （一） 经营科根据下达项目部指令性形象进度向项目部下达完成产值计划。 （二） 审核每 25 号项目部上报实际产值完成情况， 并汇总全公司实际完成产值情况， 按定额其它直接费和取费做出分析后， 按单位工程每月 30 号前转财务科核算， 并定期向主要领导汇报。 （三） 按分包的劳动合同内容， 审核每月 25 号各项目部的人工费结算， 人工费结算的手续齐全， 并由质量科、 安全科签字， 报经营科核准方可结算， 审核无误由主管领导签字， 报总经理批准， 转财务科核发劳务费。 （四） 为加强统计管理， 设立以下台帐： 1． 投标工程台帐。 2． 概预编制及洽商增减台帐。 3． 材料预算台帐。 4． 工程合同台帐。 5． 劳务（分包） 合同台帐。 6． 劳务预算、 结算台帐。 7． 收发登记台帐。 八、 奖 罚 细 则 （一） 经营部门员工直接投标， 竣工决算追索台帐， 工作中努力进取， 成果显著，由公司经理办公会议决定， 予以通报表彰， 并奖励有功人员 300**-**1000 元。 （二） 利用合法的经营渠道， 为公司开拓市场， 赢得活源， 公司按工程造价奖励有功人员， 按工程造价 ‰给予奖励。 （三） 向领导提出经营合理化建议， 经采用取得显著效益， 奖励建议人员 100**-**500元奖金。 （四） 利用预算技巧捕捉战机， 通过其他部门的配合取得预算外的合理收入， 通过主管领导核准提取一定的奖金， 其比例可控制在增收额的 5%， 最高不得超过10%。 （五） 认真做好业内工作， 及时完成领导交办任务的员工， 由公司年末予以一次性奖励。 （六） 由于工作失职， 在工程招投标、 竣工决算、 合同签订中， 给公司带来声誉和经济损失， 处予责任人 100**-**300 元罚款。 （七） 在合同编制、 签定、 履行中能坚持原则、 严格把关， 维护企业的利益， 视其程度， 由公司给予一次性奖励。 （八） 对出工不出力， 不能及时、 准确完成领导交与的任务， 处罚责 100 元罚金，并降职使用

龙翔建筑服务有限责任公司 创业计划书 学院：土木建筑学院 专业班级：土木工程 F0902 班 团队名称：河南工业大学“筑梦”创业团队 团队成员：任孟轲、樊循、罗龙龙、杨艳艳、张晓彤、曾燕 2012 年 3 月 作品简介 ....................................................................................................2 执行总结 ....................................................................................................2 项目背景 ....................................................................................................3 市场机会 ....................................................................................................5 公司战略 ....................................................................................................5 管理体系 ....................................................................................................8 机遇与分析 ..............................................................................................10 市场营销 ..................................................................................................13 投资与财务 ..............................................................................................14 风险与风险资本退出 ..............................................................................15 作品简介 本团队拟创办的“龙翔建筑服务有限责任公司”旨在整合城市的 分散劳动力和农村地区的剩余劳动力。一方面，帮助国家解决了农民 工务工难、讨薪难的问题，给建筑工人提供稳定的工作、良好的生活 环境和福利待遇； 另一方面， 为建筑施工企业提供合格建筑技术工人， 并代为管理、培训并提供食宿，从而促进企业生产效率和生产质量。 本公司与建筑施工企业签订项目劳动力承包合同， 并与工人签订雇佣 合同，为劳动力发放稳定工资加提成，通过资源整合从中盈利。 执行总结 我国是一个人口大国，也是一个劳动力输出大国，随着科技和经 济的发展，机械在很多领域已逐渐取代手工，这使得我国出现了劳动 力过盛的假局面，加大了我国的劳动力的分配上的不完善；现今，随 着人口的增长以及我国人口老年化的加剧，民生问题尤为突出，我国 以不到世界 7%的土地资源养活世界 15%的人口，这更加大了我国的 经济负担，随着人口老龄化的加剧，劳动力的整合与合理分配对国家 的发展不可忽视。 我国常住农村人口包括农业人口和一部分非农业人口，按照第五 次人口普查资料显示，大陆 31 个省、自治区、直辖市和现役军人中， 居住在乡村的人口 80739 万人，占总人口的 63.78%，这说明了我国 劳动力主要集中在农村， 怎样整合和合理分配农村劳动力已成为国家 经济较好较快发展的一重要渠道， 对这一巨大劳动力团体的管理和技 术指导也是提高我国人口素质及劳动力生产劳动技术水平的有效渠 道， 为把我国从劳动力大国建设成劳动力强国的国家经济发展战略这 一目标作贡献。 为此，我公司致力于整合农村分散的、多余劳动力，建立一个现 代化管理和具有专业水平的就业渠道和工作平台， 整合广大的农村以 及部分城市劳动力人口，给予集中的、有针对性的技术生产培训，提 高劳动人口的生产技术水平，尤其是农村的散乱的、技术水平相对低 下的小型建筑工程承包商，实现我国建筑产业的专业化以及集中化。 为解决我国的就业问题添砖加瓦。提供更多的就业生产平台，组建专 业化水平的建筑服务公司，为推动国家经济良好较快发展做贡献。 旨在整合我国分配不均、 建筑生产水品低下及分散的农村建筑团体 资源， 提供专业的技术指导和国际化的管理理念及协调互助的团队建 筑方式拟建我国建筑工程生产服务有限公司为目的， 整合技术合作和 市场推广、 规划打造建筑生产服务合作专业团体。 本公司努力营造 “重 信守诺、通诚合作、科技创新、服务至上”的企业文化和以人为本、 综合发展的管理发展理念，为社会提供高质量的建筑服务。 本公司总部位于郑州市高新技术开发区， 公司初期创业团队成员主要 由河南工业大学各专业的在读本科生组成， 该成员都具有相关领域的 专业知识，能实现优势互补。另外，我公司邀请多位管理学院及法学 院教授为经营顾问和法律顾问， 邀请诸多土木建筑学院资深教授为技 术指导和培训。为公司的管理和技术开发指导提供了有力的保证。 项目背景 1、产业、社会背景 为响应国家农村经济的发展， 我公司致力于将农村建筑事业发展扩 大，打造先进水平的农村团体建筑企业，将农村分散的小型建筑工程 团体进行专业化、团体化和科技化健康向上发展。加强现代经济管理 理念建设，组建现代化技术为核心的建筑开发公司。 我国常住农村人口包括农业人口和一部分非农业人口， 按照第五 次人口普查资料显示，大陆 31 个省、自治区、直辖市和现役军人中， 居住在乡村的人口 80739 万人，占总人口的 63.78%，这说明了我国 劳动力主要集中在农村， 怎样整合和合理分配农村劳动力已成为国家 经济较好较快发展的一重要渠道， 对这一巨大劳动力团体的管理和技 术指导也是提高我国人口素质及劳动力生产劳动技术水平的有效渠 道， 为把我国从劳动力大国建设成劳动力强国的国家经济发展战略这 一目标作贡献。 当今农村的经济发展得到国家重视，这位企业的市场奠定了庞大 的政治市场基础，同时也会得到社会各界相关人士的关注，这为公司 的招商引资带来了充足的社会环境，响应社会需要、响应国家经济建 设的需要，在建筑方面，农村以新农村建设为中心力量，正逐步向更 完善的建筑生产方向发展，我公司的产生也正应运了这一市场需求， 以更专业、 更高的技术水平的建筑企业的形象屹立于中国的农村及中 小型城镇建筑市场。市场需求得到了根本的保证。 2、技术背景 我公司致力于整合农村分散的、 多余劳动力， 建立一个现代化管理 和具有专业水平的就业渠道和工作平台， 整合广大的农村以及部分城 市劳动力人口，给予集中的、有针对性的技术生产培训，提高劳动人 口的生产技术水平，尤其是农村的散乱的、技术水平相对低下的小型 建筑工程承包商，实现我国建筑产业的专业化以及集中化。为解决我 国的就业问题添砖加瓦。提供更多的就业生产平台，组建专业化水平 的建筑服务公司，为推动国家经济良好较快发展做贡献。 公司的创业团队主要是由河南工业大学的具有良好的相关技术的 本科大学毕业生组成，同时与河工大设计研究院进行长期的技术合 作，在技术方面完全达到现代建筑公司的建筑生产水平，我校研究院 是一个资深的研究设计开发的研究机构，研究院拥有一大批专业的、 具有丰富经验的设计研究人员，为此，在建筑技术开发方面我公司有 了坚实的技术后盾。为公司的发展壮大提供的庞大的技术经验数据 库。 3、服务概述 在当今经济的快速发展的前景下，我公司为响应国家农村的建 设， 旨在将农村大量的分配不均匀的劳动力和部分城市多余或潜在的 劳动力进行整合管理，培训建筑生产技术人才，提高广大工人的建筑 素养最大限度的创造经济价值为目标。服务我国建筑事业。 市场机会 一个公司的存在就少不了市场。没有市场，就没有公司存在可能 性。在本公司市场的分析主要划归市场营销部处理，其他各部门协助 其组织分析， 市场营销部对市场分析的数据资料表明本公司市场机遇 有一下几个特点； 第一，最大的机遇来自于国家的政策，对建筑行业的调控。近年， 国家新农村建设已经正在部分地区试行， 在一部分地区还取得了预期 的效果，在国家农村发展战略中新农村的建设是一项重要的策略。国 家一定会花费较大人力物力进行建设，这是一个较大的机会 第二，经济的发展和人民的需求的提高。国家发展迅速，人民日益 增长的物质文化需求对建筑行业有较大刺激作用。从长远来看，衣食 住行是人民生存的需要， 因此， 本行业在现在和将来都有一定的市场。 公司战略 1、 战略分析 （1） 企业使命与目标 公司志在整合建筑行业劳动力资源，细化建筑行业技术分工，解 决施工企业劳动力管理混乱的局面，解决当下农民工就业难、讨薪难 和在城市生活的种种难题。 我们的目标是架起企业与劳动力之间的桥 梁，为企业批量化提供各种类型的合格劳动力，为建筑农民工解决工 作中的各种难题，同时让自己成为行业知名建筑劳动力输出公司。 （2）外部环境分析 当下房地产行业依然火爆， 随之而来的是房地产开发像雨后春笋 般蓬勃发展，社会对建筑工人的需求持续旺盛。但是现在大多数建筑 施工企业都面临用工荒、 工人管理难、 工人技术不达标不统一等难题； 另一方面，很多农村建筑工人面临找不到工作、工作不稳定、讨薪困 难、自身安全没有保障、养老难甚至在城市生活难等诸多难题。这些 问题必须得到解决，建筑业才能得到高速的良性发展。 （3）内部条件分析 公司正处于创业初级阶段，也是本行业的朝阳产业，并受到国 家相关政策的大力支持； 公司有一批本专业毕业的优秀大学生和经验 丰富的技术工人。公司实行集团化管理，与施工方签订项目劳动力提 供合同，为施工方提供合格的技术工人，并代为管理和培训，便于施 工方提高生产效率；同时公司与工人签订雇佣合同，对他们进行上岗 培训，给他们提供稳定的工作和生活条件。 2、 制订战略， 明确目标， 实现企业可持续发展“物竞天择， 适者生存”， 市场不同情弱者。 在当前市场经济秩序已经基本建立和完善的大好环境下，根据国家、 我省及杭州市的中长期宏观经济政策，结合本企业目前的实际情况， 必须很好地明确企业发展的近期、中期、远期目标，从而突出各阶段 工作的重点。一步一个脚印，使企业能更好的适应市场的变化，避免 发展中的大起大落，实现企业可持续健康发展。高起点绘就企业发展 蓝图，长远的、具有前瞻性和可操作性的发展战略规划，能够对我们 企业的发展起到很好的指导性作用，同时，也能提高企业的凝集力， 使员工自觉融身于企业的发展目标中，群策共力。鉴于此，我们已与 省经济规划研究院进行了初步衔接， 计划委托该院为我公司编制公司 20 年发展战略规划，为公司发展进一步理清思路，明确目标，突出 重点。 3、明晰当前主业，实现未来多业并举，向多元化发展 目前甚至将来一段时间， 国家特别是我们省的经济增长速度仍会 较快，基础设施投资规模较大，为我们赢得了良好的发展机遇，但同 时应看到建筑业受国家的宏观经济政策影响较大， 市场管理还不尽规 范，为了提高企业的抗风险能力，有效化解市场风险，在公司的产业 发展战略上突出建筑劳动力管理与输出这块主打业务，将其做强做 大，形成品牌优势，同时向其他产业领域延伸，具体有如下设想： 1）借着国家“促进农民工就业，保障农民工权益”政策的出台，利 用各种手段宣传自己。一是公司要聘用一批受过专业教育的建筑行 业、法律行业和管理行业的优秀大学毕业生，保证公司各个部门合理 高效的运行，并与高校科研单位合作让其为我们技术后盾；二是公司 要与政府积极沟通，争取政府对扩大农民工就业的资金投入；三是要 在广大农村和农民工聚居地区大力宣传，增加公司知名度，积极做通 工人的思想工作，摆正工人意识，让他们知道与公司合作是最好的出 路； 最后要与施工企业磋商，讲解我们能给他们的生产带来好处， 提高他们的生产效率和施工质量，方便他们的人员管理。扩大影响， 提高知名度，改变市场现状。将劳动力培训输出与集团化管理形成为 公司主要的经济增长亮点。 2）工作人员到位后，要积极扩展业务，扩大社会影响，促进建筑产 业分工模式的转型， 积极创造条件， 时机成熟时， 提高公司社会地位， 得到社会认可。 3）待形成一定规模后，可利用原始积累的资金以及原有企业的办公、 生产、 后勤基地所拥有的土地资源， 向房地产延伸； 同时准备在郑州、 洛阳等新农村试点市争取新农村改造项目，实现农民对房屋自产自 销。这些以建筑业为主，多方位经营的措施能够为企业提供更为广阔 的发展空间，充分提高企业抗风险能力。 4）从长远来说，对于当今世界，各国劳动力不均衡，公司可以把业 务扩展到劳务输出与输入， 把其他国家需要的我国过剩的劳动力输出 去，把其他国家剩余的拿进来，从而促进全球资源的整合。 4、基于公司战略及业务发展的公司内部管理实施方案。 （一）实施人才战略。公司目前人员面临的主要问题是，迫切需要有 丰富管理经验的技术人才，独挡一面的人才和高素质管理人才，公司 要发展，这些人员必须首先得到补充，市场的竞争，实际是人才的竞 争，因此，要在做好现在建筑企业人员素质情况调查的基础上，认真 分析成功企业人才结构，根据企业自身未来发展需要，制定企业培养 人才的实施计划。要改变用人观念，大力加强人才的引进和培养，用 人要不拘一格，对公司目前急缺的靠引进和聘用来解决，同时加强新 来大学生的培养力度和对经验丰富技术工人的专业知识培训， 做好人 才储备。 （二）规范公司内部机构设置，灵活应对市场变化 公司的科室机构设置和人员配置，对公司的发展起很大的作用，根据 建筑业的特点和公司目前情况， 对公司内的机构设置要进行必要的加 强，突出经营、人员培训和人员管理在公司机构设置中的重要位置， 以更有利于公司的市场化经营。初步设想是： 1、将公司的各项工作内容分交各个部门分别管理。 2、拟设立行政办公中心、市场营销部、人力资源管理部、技术创新 与指导部、财务部、后勤安全保障处。 3、在有条件的地区设立办事处。 4、各机构成立后，对业务分工和人员做适当调整和加强。 5、成立公司智囊团，充分发挥公司科技人才的聪明才智。为企业发 展出谋划策，解决公司在人员管理与利益分配中遇到的难题，和在大 型施工当中碰到的难点、疑点，吸收、改进国内外先进的施工工艺、 技术。 通过以上机构调整， 使公司的市场开拓和经营活动由被动变为更加主 动。逐步由以分公司投标为主变为以公司自己投标为主；以分公司进 行工程项目管理为主逐步变为公司自己进行工程项目管理为主。 不断 提高公司经营的主动性和灵活性。 （三）建章立制，实行公司规范化管理 公司各内设机构成立后，根据分工情况，建立和完善各种管理和奖惩 制度，做到责、利对等，提高公司员工工作的主动性和积极性，提高 公司运作效率。另外要做好以下几点工作：加强施工队伍建设。培养 和锻炼公司自己的项目管理人才， 与讲信用的分包队伍建立长期合作 关系，形成一个产业链，加强公司“工人工厂”地位，提高公司的项目 控制和盈利能力，同时合理布置施工班组，优胜劣汰，打造一走出开 公司自己拉得出， 打得响的施工队伍， 是企业创精品工程的必要保证。 （四）树立品牌意识，加强公司网站建设 公司在一定规模后必须宣传自己、推销自己，恰如其分的宣传造势， 会给企业发展带来更多的市场机遇和信息。扩大在本行业、本地区、 乃至全国的知名度和影响力，扩大市场占领份额。因此，公司将加大 自我包装宣传的力度，积极主动地利用各种合适的媒介和载体，特别 是建设公司自己的网站，并努力与别的网站加强沟通，相与链接，及 时刷新，多一些项目和内容，提高网站的游览量，从而达到宣传自己 的目的。同时，进一步确立“建一座工程，树一块丰碑”的精品意识， 以工程的实绩和诚信的践约，做好最具信服力的宣传。 5、结束语 总之，要充分利用我公司抓住整合建筑行业劳动力资源的先机，抓住 国家加大基础设施建设投入的历史机遇，遵循站稳郑州、立足河南、 面向全国、走向世界的企业目标，在全国范围内开展业务。既要看到 公司发展中有利的一面，同时还有清晰的危机感，以高度的使命感、 责任感一如既往的为用户和社会提供满意生产和服务，将产值做大， 将公司做强，创造新的业绩，展示新的风采。 管理体系 1、组织形式 我公司采用现代化的管理模型， 将公司的业务分配与职务要求有机 的搭配，公司初期具体机构组织图见表所示， 董事会 ↓ 总经理 ↓ 市场营销部 技 术 创 新 行 政 办 公 人 力 资 源 后 勤 安 全 财务部 与指导部 中心 管理部 保障部 2、人员配置 公司有一支专业、敬业、高素质的团队，团队成员都是土木工程专 业的及其他相关专业的优秀大学本科毕业生，有较强的专业理论基 础，还有经验丰富的实力派企业家和理论行业精英，他们将在董事会 领导下，紧密团结、开拓创新把公司做大做强，为企业谋利益，为社 会谋福利。董事会成员将由风险投资者及创业成员担任，其他职务成 员如下表， 姓 名 性 别 所学专业 担 任 职 务 樊 循 男 男 男 女 女 女 土木工程 土木工程 土木工程 土木工程 土木工程 土木工程 总经理 技术创新与指导部经理 行政办公中心主任 人力资源管理部经理 财务部经理 市场营销部经理 罗 龙 龙 任 孟 轲 张 晓 彤 杨 艳 艳 曾 燕 3、部门职务 1） 总经理： 主持公司的生产经营管理工作， 组织实施董事会决议； 组织实施公司年度经营计划和投资方案； 拟定公司内部管理机构设置 方案和基本管理制度，制定公司的具体规章；提请聘任或解聘公司的 副经理、财务负责人；聘任或解聘除经由董事会聘任或解聘以外的管 理员。 2）行政办公中心：要敢于突破以往的思维方式和领导风格，敢于突 破固有工作模式与自身工作缺陷，适当地对一些突发事件等进行放 手、放权，加以指导并跟踪落实，培养下属的业务能力，培养后续队 伍，要增强系统的解决问题的意识和能力，要对工作有一个合理的计 划性， 以此来提升组织领导力与个人领导力。 要从公司长远利益出发， 树立全局的观念，加强与团队成员的沟通，可灵活运用各种方式，相 互欣赏、相互激励，遇到问题要多进行换位思考，才能更好地提升团 队的整体团结协作意识。立足本职岗位，开拓思维，敢于突破，敢于 开拓， 要善于发现问题，并主动寻找解决的问题方法，并充分利用 现有的好的管理流程、制度，真正地发挥其作用，好的工作方法也要 积极加以推广，大家共同提高。 3，财务部：负责公司资金运作包括资金的筹集、资金的使用和分 配，并负责日常会计工作和税收管理。每个年度末向总经理汇报本年 度财务报告并制定下一年财务计划。 作出相关工作的财务整理及相关 的简单预算， 4，人力资源部：组织拟订公司的部门职责与各类人员《岗位说明 书》及中层管理干部能力考核，负责各类人员的招聘、晋升和调配及 公司 《年度培训计划》 的拟订并组织实施和对部分培训进行管理考核。 5，市场营销部：负责组织市场调查工作；整体营销策略、方案的 制订并指导实施。 负责产品策略、 客户群策略、 竞争策略、 市场机会、 营业方案和营销业绩的评估，做好月度、季度、年度经营活动分析工 作。负责与其他运营商的互联互通工作。负责新业务的开发、推广及 跟踪、评价工作，负责业务广告、宣传的策划、设计及实施工作；负 责用户投诉的接待和处理，服务质量的检查与考核。 6，技术创新与指导部：公司的科技更新和技术的研发工作，给员 工提供技术学习的平台，组织技术引进使用相关工作，公司的相关的 创新技术指导，撰写公司的技术水平报告等工作。 机遇与分析 公司的营运与发展是建立在对市场情况的精准分析之上的， 根据公 司的优势确定发展方向，依据市场需求确定发展过程。本公司的基于 分析依据 swot 分析方法 所 谓 SWOT 分 析 ， 就 是 将 本 公 司 的 各 种 主 要 内 部 优 势 因 素 （Strengths） 、弱点因素（Weaknesses） 、机会因素（Opportunities）和 威胁因素（Threats） ，通过调查罗列出来，把各种因素相互匹配起来 加以分析，从中得出一系列相应的战略。 ⑴ 优势因素（Strengths）此分析从公司内部和外部，考虑客观 和主观方面进行了分析。主观方面以技术技能为主，客观方面着重于 竞争优势分析。 技术技能优势：我公司“技术创新与指导部”拥有充足的资金， 可进行相关的实验。 其由本专业的优秀大学生和经验丰富的技术工人 组成， 严格按照国家最新施工规范进行技术创新和培训， 并与时俱进， 适当的参考国际先进的技术。通过严格培训，我公司工人施工效率将 得到质的提高，初步估计将会高于同业平均水平的 10%-15%。 在客户服务方面，我公司秉承“客户的满意便是我们的一切”的 原则，积极与客户沟通。在中标后，施工前，施工中及工程验收、交 付后均会由“对外办事处”与业主进行全方位的洽谈，在遇到问题时 将会第一时间同时主动告知业主和上报公司相关管理部门。 竞争优势：2.4 亿农民工对于中国经济的巨大贡献，相信没有人会否 认。 按照《社会保险费征缴暂行条例》 （国务院令第 259 号）等有关 规定， 城镇各类企业职工、 个体工商户和灵活就业人员， 包括农民工， 都应该参加基本养老保险。 然而农民工主要集中在劳动密集型企业、城市脏、累、差的体力活 和高危行业,这些企业人工费用所占比例较高,参加养老保险对企业的 压力较大,大多数企业缺乏为农民工缴纳保费的积极性、主动性。企 业从自身利益出发,采取不给农民工参加养老保险,农民工在就业市场 上是弱者。 我公司的定位就是以公益为主公益性的私营企业。公益为主就确 定了本公司的一切都以所有工人的利益为主， 保障员工的工伤和医疗 资金，养老保险，并适当的提高员工的生活质量，其次考虑在公司的 投入和盈利之间找到一个平衡点。 “能力有多大，责任就有多大” ，一个新成立的公司并没有那么 大的能力，然而却有远远超出自己能力范围的责任心，就是这种强烈 的责任心塑造了本公司的价值理念， 极大的鞭策着公司上下每一个员 工。 ⑵弱点因素（Weaknesses）任何一个公司都有一定的劣势，只是 情况不同而已，有的是某一方面，有的是几个独立的方面，有的是错 综复杂的劣势。本公司的弱点因素（Weaknesses）分析依据市场营销 部、财务部和技术创新与指导部的相关文件。分为三个方面： 首先， 我们认识到公司的经验缺乏性。 在各个方面经验都几乎为零， 在市场分析上，在行业规则上，在管理层次上，在经营模式上都处于 探索阶段，需要大量时间的积累。在这一方面，我们比不过任何一家 已经运行多年的公司，需要向他们虚心学习。从工人角度而言，新技 术也需要一定的时间去适应。 其次，在资金上，我们需要大量的启动资金，尤其在开始阶段可能 会遇到一系列的问题， 而一些问题的解决都离不开坚实的资金作为后 盾。比如引进先进的人才、技术、设备，这些重要的生产要素等等。 在国家政策方面，至少就目前而言，国家政令对建筑行业有一定 的不利影响。 房价的不合理引起了国家对房地产营销行业进行了直接 干预调控，限购令的实施对建筑业产生了间接不利的影响。 ⑶机会因素（Opportunities）机会对于一个公司来说，就是发展的 台阶，就是赖以生存的根本。历史上每一个成功的企业无一不是抓住 了该抓住的每一个机会，一步步走向成功的。 机会来源于地市场的精细分析，通过初步的分析，我公司的机会主 要有以下几点： 第一，客观方面。①国家发展和新政策方面有极大的潜在机会。近 年来，国家经济发展迅速，人民生活水平有了较大的提高，人民不再 注重经济性， 而是更注重功能性， 过去的建筑已满足不了人民的需求； 从国家政策来说，新农村建设已经正在部分地区试行，在一部分地区 还取得了预期的效果， 在国家农村发展战略中新农村的建设是一项重 要的策略。②从全国而言，在我国的西南和西方边远地区还有较大的 市场。 所以， 无论从国家角度还是从人民的需求来说， 在不远的将来， 都有极大的潜在机会等待着我们。 第二，主观方面。从公司自身来说，公司是以工人利益为主要出发 点，充分考虑工人的医疗保险、养老保险，实行职工制，使工人有一 份稳定的工作，并适当的提高其文化水平，较其他公司更人性化，规 范化，这就是一个机遇。 ⑷威胁因素（Threats） 威胁无时不在，有了威胁，才会在每天淘 汰一些公司企业，才会有适者生存的道理。目前而言，最大威胁来自 外部，其次才是公司自身。 1外部威胁 ①国家政策不稳定性。就目前而言，国家对建筑行业的政策是一定的 限制，这从国家对房地产、交通建筑等的新政策可以看的出来： 《北 京市人民政府贯彻落实国务院关于坚决遏制部分城市房价过快上涨 文件的通知》 （即京十二条）的实施以来各地均已经或者正在实施限 购令，这迫使建筑业进入一个小的低潮（从长远来看，国家的过多宏 观调控会导致一个行业的发展畸形，甚至衰退）国家政策的改变是不 可预知的。 ②同行业的竞争威胁。近年来，建筑公司技术与规模发展迅速，竞争 压力与日俱增，公司要想生存，就需要从技术和管理上不断的创新， 从本质上创新。 总结 我们也应该看到四项分析对公司来说是相互作用的， 优势劣势是随 时可以转化的，在一定情况下，优势可以转化成劣势，劣势也可以转 化成优势：优势在与一些公司竞争时可能就是劣势，在某些情况下也 可能是劣势。机遇公司自身来说是机会，可是当与整个市场来说，机 遇也就可能意味着威胁，如果不进行精确的分析，盲目的投资或者放 弃机会，那么就是别的公司的机会，对本公司而言就是威胁。 我公司要做的就是抓住机遇，发展优势，弥补劣势，降低威胁。这 就要求行政办公中心有优秀的大局统筹和协调能力， 市场营销部有较 强的市场分析和总结能力， 技术创新与指导部有一定的创新与实施能 力，人力资源管理部有较好的分配和管理能力，后勤部的支持是其他 各部门良好运行的必要前提。 市场营销 本公司是一家为建筑施工企业提供劳动力资源的建筑服务公司， 随着建筑业的蓬勃发展，建筑行业出现的问题也与日俱增，企业用工 难，民工讨薪难等问题已经受到社会的普遍关注。成立专门的劳动力 服务公司必将成为解决这一难题的唯一途径， 此市场营销方案旨在整 合建筑行业劳动力资源，进一步促进社会分工，加快建筑业更高更快 发展，同时让我们的企业随之发展壮大。 （1）本方案主旨： 1、 2、 3、 让更多的建筑施工企业和建筑工人了解我们的公司， 并 使其对我们的产业化施工和管理模式产生兴趣。 加大本企业在农民工中的影响力， 并促进他们加盟我们 的公司，与公司签订就业合同。 扩大本公司在建筑行业的知名度和影响力， 努力促进他 们与本公司签订用工合同。 （2） 营销策略 首先明确公司的主要生存价值：整合劳动力资源；再次明白我们 能给客户带来的效益：能减少开支，提高生产效率和生产质量；此外 最重要的是，我们工作的主题—工人，我们能给他们提供稳定的工资 待遇和生活保障。 强调我们的社会价值：解决农民工就业难、讨薪难的问题，争取 得到政府的承认和支持，通过政府的官方媒介为我们宣传，在民众中 树立好的印象 明晰了这一切，我们便可以开展大力的宣传，第一通过报纸、电视等 媒体，其次要通过网络媒介传播我们的经营理念，第三在我们认为也 是最重要的是，公司宣传人员要深入基层，以村为单位，通过村委会 大力宣传我们与民工的合作理念，也可以与村民集体签订合同，解决 他们后顾之忧；企业方面，我们与他们实行项目劳动力承包制，所有 劳动力由我们提供，并代为培训管理提供食宿，工人意外险由我方出 资保障，这样可以帮助他们提高生产效率，降低生产管理成本从而提 高企业利润。 （3） 本策划建议实施日期 XX 年 X 月~XX 年 X 月 （4） 本策划预算成本为 50 万元 （5） 本方案难免有疏漏之处，在具体工作中遇到难以解决 问题可以适当调整。 投资与财务 1、资金结构 公司拟定注册资本 224 万元：其中风险投资 160 万元，占 注册资本的 71.42%；项目团队入股及集资融资现金 44 万元，占 19.64%；河南工业大学现金入股 20 万元，占 8.93%。公司预计在 5 年内呈现出良好的市场增长态势。 公司的投资资金回收期为两年零五 个月到三年。资金结构如表所示， 资金来源 金 比 额 例 （万元） 风险投资 160 71.42% 创业团队入资 河南工业大学入资 44 19.64% 20 8.93% 2、资金运作 项目预计初步投入 200 万元整，包括固定资产 180 万元，其他费 用及预备费用 20 万元。详见下表， 序号 1 1.1 费用名称 固定资产配置名称 办公设备 价值预算 175 30 1.2 1.3 2 2.1 2.2 3 总计 建筑设备 其他设备 人才培养投入名称 管理人才培训 技术人才培训 预备费用 ···· ··· 140 5 15 7 8 10 200 3，风险保护资金 面对变化的市场，公司加大对风险的认识，拟定 20 万元作为面 对突发事件及风险处理资金，加大对风险的应对灵活处理，降低风险 对公司运作的影响，4 万元作为公司的活用资金，从而达到资金的协 调周转，共同构造和谐的公司运营环境。 风险与风险资本退出 1、风险应对 公司在运营的过程的过程中会面临各式各样的风险限制和制约 公司的发展，其中的市场风险、财务风险等。在此过程中，公司会充 分认识风险并加以控制，及时引进相关人才和接纳相关经验予以解 决。通过与相关成功企业建立长期的合作关系，大力健全公司的规划 管理和技术跟进，大力发展技术创新，及时更新相关建筑设备、健全 企业文化理念；更更深层次的立足市场，将风险与市场的变化立入企 业的生存发展计划。 面对风险，我公司拟订在五年时间内退出风险投资，以公司的 收益值得增长立足市场， 合理资源分配用以降低风险投资撤出所一起 的负面影响，均衡风险投资撤出的利弊。五年的时间也是公司最佳的 风险撤出的时期。 2、风险投资退出机制 风险投资的退出方式通常有“公开上市、并购、公司回购、破产 清算”等。实践表明，公开上市 IPO（Initial Public Offering，首次公 开发行）收益最高，被誉为风险投资退出的黄金渠道。它能使风险投 资机构和风险企业较好地实现各自利益， 许多运作成功的风险投资都 追求以此种方式退出。结合公司特点，从风险投资角度出发，提供以 下三种投资退出方案。 2.1 兼并收购退出 就资本市场的现状而言，采取收购是一种风险较小、市场稳定、 可保收益的投资撤出方式。可拓宽业务领域，这些对有投资意向的投 资家或企业很有吸引力，若能被有实力和管理经验的大公司收购，将 能更好地完善管理体系，推动公司发展。 2.2 股份回购退出 当郑州居安岩立体泊车服务有限责任公司达到一定规模时， 也可 通过对风险资本的回购实现风险资本的退出。 回购风险投资所占的股 份，采用管理层收购和员工收购相结合的方式，使管理层和员工持有 公司股份， 有利于公司激励机制的进一步改善。 为尽量降低投资风险， 风险投资家可以与本公司在签订协议时加上回购条款， 这样不仅可以 督促本公司快速健康发展， 而且可以通过回购增强对本公司的所有权 和控制权，使本公司在未来的发展上更具有自主性和独立性，并且这 种方式能够保障风险资本家投资的最低成本。 2.3 银行长期贷款 向银行长期贷款，使得公司可以收回资金，丰厚的利润、光辉业 绩、成功口碑能吸引更多的风险资本家进行下一轮的投资。具体做法 是，在适当的时候，公司向银行争取一笔长期贷款，从中提取约定金 额一次性支付给风险投资商，撤出风险投资。这样做，可以在风险投 资退出的同时调整公司的资产负债比，使公司资本结构更趋完善，以 达到资源充分合理利用的目的。