

承

志

专属于农民工找工作的网站



## 目录

1.计划摘要.....	4
1.1 产品简介.....	4
1.2 运营优势.....	4
1.3 市场情况.....	6
1.3.1 市场分析.....	6
1.3.2 行业前景分析.....	7
1.4 项目背景.....	7
1.5 财务分析.....	9
2.产品服务.....	9
2.1 产品功能.....	9
2.2 网络平台的工作原理.....	14
2.3 本公司网络平台的优点.....	14
2.4 本公司网络平台的竞争优势和核心竞争力.....	15
2.5 网络平台所处的阶段.....	15
2.6 项目创新.....	16
3 战略规划.....	16
3.1 网站的经营宗旨.....	16
3.2 网站的发展目标.....	16
3.3 网站的服务准则.....	16
3.4 项目的发展规划和策略.....	17
4 环境分析.....	18
4.1 本公司初期拟采取直线制的组织形式.....	18
4.2 公司目前组织结构.....	18
5 环境分析.....	19
5.1 市场分析.....	19
5.2 行业分析.....	20

5.3 竞争分析.....	20
5.4 SWOT 分析.....	21
5.5 前景分析.....	22
6 网站服务.....	23
6.1 服务策略.....	23
6.1.1 核心服务.....	23
6.1.2 延伸服务.....	23
6.2 价格策略.....	23
6.3 产品竞争力分析.....	24
7 市场营销.....	25
7.1 目标市场.....	25
7.1.1 市场细分.....	25
7.1.2 目标市场.....	26
7.1.3 市场定位.....	26
7.2 营销策略.....	26
7.3 营销目标.....	27
8 财务规划.....	27
8.1 主要财务假设.....	27
8.2 营收和净利润的预测.....	28
8.3 成本预算.....	28
8.4 财务报表.....	28
8.4.1 资产负债表.....	28
8.5 财务指标分析.....	30
8.5.1 偿债能力指标.....	30
8.5.2 长期偿债能力指标.....	31
8.6 股本结构与规模.....	32
8.6.1 资金来源与应用.....	32
8.6.2 股本结构与规模.....	32
9 风险分析.....	33



---

9.1 风险分析.....	33
9.2 资金退出.....	33

## 1.计划摘要

### 1.1 产品简介

目前，粤港澳大湾区正在快速发展中，产业集中、结构优化、多地加强交流、合作和人力资源流动，未来在全球经济舞台上将越来越突出及重要。珠三角地区工业、制造业聚集，联系密切，且在不断转型升级，是粤港澳大湾区建设中极为重要的一环。但近年来，珠三角地区出现用工荒，工业、制造业劳动力需求大，但企业找不到满足要求的工人，农民工找长期稳定的工作难，恶意讨薪行为时常发生，缺少一个符合大湾区建设步伐的创新型雇佣网站。

我们特建立承志网站解决农民工以及企业的多方面需求，我们网站将企业与农民工直接联系起来，使雇佣双方利益达到最大化。该网站通过收纳广东省各用人单位招聘信息，并将之核实之后根据工作时间、地点、薪资等条件分类细化展现于网页之上，农民工使用真实身份在本站免费注册后，可随意查找就业岗位。此外，我们还将实时更新用人单位招聘信息，并不定期下访调查用户满意度，征集合理意见加以改进，不断完善工作。最后网站致力于公益，将利润用于雇佣专业人员免费对农民工进行定期，批量的基础培训，使农民工拥有企业需要的技能，达到双赢。

### 1.2 运营优势

① 2019年2月，国务院印发《粤港澳大湾区发展规划纲要》，但用工荒问题还是始终伴随着珠三角的工业密集区域，广东省雄厚的产业基础需要农民工的付出，用工荒阻止了身处粤港澳大湾区的企业的发展，也严重影响着地区经济的发展。而珠三角地区向来是农民工流入的主要地区，而大湾区的建设将会吸引更多的农民工来粤工作，摆在我们面前的是农民工招工难、企业用工荒的难题。他们之间需要一个平台对接。粤港澳大湾区需要一个平台来加速该地区人力资源的流动，这样才能发挥每位工人的潜力，找到他们满意而喜爱的工作。

② 随着我国转型升级和产业结构调整推进，“中国制造”无疑需要真正地转向“中国创造”。纵观世界发达国家发展历程，通过职业技能培训来化解结

结构性就业矛盾是通行的做法，也是行之有效的策略。作为企业，对于职业技能培训要高度重视并需要制定长远职业技能规划以切实提升职工的职业技能与文化素养；作为政府，对于失业农民工的培训要加大支持与扶持的力度，充分发挥公共就业服务部门的作用，切实提升农民工的就业能力和职业转换能力。本公司应运而生，开发帮助农民工找工作的网站，响应时代号召。

③ 在我们的身边，活跃这样的一群人。他们热心公益，凭着自己志愿奉献的精神一直帮助着有需要的人；他们可以是小团体，也可以是慈善机构，甚至可以是公司。他们就是 NGO。NGO，英文“non-government organization”一词的缩写，是指在特定法律系统下，不被视为政府部门的协会、社团、基金会、慈善信托、非营利公司或其他法人，不以营利为目的的非政府组织。本公司可以与政府部门，如共青团、民政局等部门，或者现有的工友之家、工友驿站之类的社会工作服务组织合作。本公司团队由这样一群热心公益的人组成，且团队会不断壮大。

④ 不分企业大小都大量需求高效率的农民工，而大多数符合标准的农民工也都渴望找到一份适合自己的工作。但因为现在的就业信息网大多以盈利为目的，信誉度不高，不但在工作之初就对农民工收取各项费用，还在薪资中抽取提成。致使大多数农民工望而止步。我公司网站本着方便农民工的原则，不对农民工收取任何费用，而是通过用人单位赞助，网页刊登广告（合理规划）盈利，与当地政府机关合作等。且我站只服务于农民工，盈利用于对农民工进行基础培训，使农民工更符合企业的应聘要求，较其它网站服务更专一，更注意细节。

⑤ 本公司身处广东省珠三角地区，制造业、轻工业发达，工业环节联系密切，需要大量的劳动力，这些企业能够给农民工提供大量的职位。珠三角地区近年来出现用工荒，本公司将在珠三角地区开始运营，再逐渐扩大营业范围。

⑥ 随着 21 世纪社会文化的发展，网络已经普及化。较其他方式互联网更加方便、快捷。有利于信息的传播，人们可以更快的得到最新资讯，同时网站类公司对员工数量的要求较少，工作地点较随意，甚至员工在家即可完成网站的维护、更新工作。这也大量减少了公司的开支和成本。

⑦ 本公司创建的网站较其他就业平台更加有针对性，对细节的处理更加用心，是公益性的网站。利润用于免费对农民工进行基础培训，致力于从根本上提

高农民工技能和法律意识,使雇佣方与应聘者之间达到共赢。我们的网站有创新,提供有技术含量,成本优势,良好的抗冲击能力,我们提供全程的优质服务,竞争力强大。

## 1.3 市场情况

### 1.3.1 市场分析

目前,社会保障体系还不完备,地区差异,制度失衡。鉴于目前珠三角地区农民工需求与劳动力市场的困境,工业、制造业劳动力需求大,但企业找不到合适的技术工人,农民工找长期稳定的工作难,恶意讨薪行为时常发生,缺少一个专业的雇佣平台。而承志公益有限公司正是旨在解决农民工找工作所面临的问题的公益公司。在市场上,为农民工提供找工作服务的平台有:

农民工找工作平台	特点
网站	<ul style="list-style-type: none"><li>1、方便,普及范围广</li><li>2、信息量大,信息资源多</li><li>3、不能解决实质问题,无法从根本上解决农民工找工作难,企业用工荒的问题</li><li>4、需要农民工有信息真伪识别能力,保障性差</li><li>5、信息庞杂,没有针对性</li></ul>
街边小型劳务市场	<ul style="list-style-type: none"><li>1、普及范围小,受益群体小</li><li>2、成功率不确定,多数为零工,无法长久保障农民工的生活</li><li>3、直接、有效</li><li>4、机会有限,效率低</li><li>5、信息有限</li></ul>
同乡群	<ul style="list-style-type: none"><li>1、影响力小,受益群体小</li><li>2、效率低</li></ul>

	3、没有法律保障 4、信息有限
人才招聘市场	1、影响力不大 2、成功率不确定，农民工没有技术基本找不工作 3、优劣难判 4、比较直接 5、效率低

表 1.3.1-1 外部市场分析

### 1.3.2 行业前景分析

该行业属于公益服务行业，它拥有良好的发展前景，同时迎合国家政策，帮助农民工找工作，解决实际问题。相比其他行业，该行业优势在于：

公益一词越来越被人们熟知，为了社会效益，而不是单纯的公司效益，NGO作为一种新兴的组织运行模式，与政府组织和普通企业之间既有区别，又有联系。我们依靠政府的权威性来发展宣传，但是又区别于普通的社工组织，并非由政府来主导；我们采取企业的组织形式，但是我们的最终目的不是盈利，而是为了服务广大的农民工群体，归根到底，我们的目的在于公益。随着现代化步伐的推进，结构性的就业矛盾在所难免。近年来，珠三角地区工业制造业稳步向前的同时大量企业出现用工荒，我公司响应时代号召，本着从根本上解决这一难题，前景大好。

## 1.4 项目背景

① 政策依据：在党的十九大报告中，习近平总书记铿锵有力地向全国人民做出庄严承诺：“增进民生福祉是发展的根本目的”，“必须多谋民生之利、多解民生之忧，在发展中补齐民生短板、促进社会公平正义”。农民工群体实现高质量、有尊严的充分就业事关民生福祉、事关社会稳定和长治久安、事关决胜全面小康社会的顺利实现，必须下大力气妥善解决，着力构建令农民工群体充满现实



获得感的新时代充分就业新局面。

结构性就业矛盾是制约农民工实现更充分就业和更高质量就业的突出问题，必须予以高度重视。大力开展更大规模、更深层次、更加全面的职业技能培训势在必行。农民工群体的知识水平与职业技能影响着其更有尊严地实现就业。同时，随着我国转型升级和产业结构调整的推进，“中国制造”无疑需要真正地转向“中国创造”。这一过程中，知识水平与职业技能的不足甚至缺失必然导致大量的农民工丧失工作岗位或不得不转业转岗。随着现代化步伐的推进，这种结构性的就业矛盾在所难免。纵观世界发达国家发展历程，通过职业技能培训来化解结构性就业矛盾是通行的做法，也是行之有效的策略。作为企业，对于职业技能培训要高度重视并需要制定长远职业技能规划以切实提升职工的职业技能与文化素养；作为政府，对于失业农民工的培训要加大支持与扶持的力度，充分发挥公共就业服务部门的作用，切实提升农民工的就业能力和职业转换能力。

在我们的身边，活跃这样的一群人。他们热心公益，凭着自己志愿奉献的精神一直帮助着有需要的人；他们可以是小团体，也可以是慈善机构，甚至可以是公司。他们就是 NGO。NGO，英文“non-government organization”一词的缩写，是指在特定法律系统下，不被视为政府部门的协会、社团、基金会、慈善信托、非营利公司或其他法人，不以营利为目的的非政府组织。承志公益有限公司就是在这样的大背景下应运而生了。

② 市场痛点：农民工与用工企业之间存在着严重的信息不对称的问题，迫切需要这样一个平台来实现信息的流通与共享。农民工无法获取全面的招工信息，企业也存在着用工荒的问题，且在地区与地区之间的招聘信息流通不畅。农民工们从充斥着五花八门的招聘信息的五八同城等招聘网站、从老乡群里老乡们发布的消息、从工业区门口的广告牌、从在路边的劳务市场长时间等待获取招聘信息寻找工作。这些渠道信息零零散散，农民工们要关注多个渠道才能比较全面的获取用工企业的招工信息。

可见，专门免费为农民工服务的市场是空白的。因此，本公司将专门服务农民工，建立承志网站、“承志”微信小程序，并将所获利润投入到对农民工的基础培训，使农民工更好找工作，实现企业与农民工之间双赢。

## 1.5 财务分析

公司预计在第二年开始盈利，预计年利润达 52.77%，投资回收期为十二个月。到第三年上半年开始利润开始大幅增长。到第四年内部收益率将达到 462.79%。风险投资可通过分红和整体出让的形式收资。

创业初期，主要来源于有关部门和公益组织的扶持，项目将依托国际商学院校企协同·双创中心的优质资源平台，争取获得支持。如项目进展顺利，后期将考虑入驻创业基地，凭借良好的发展势头以及发展潜力获取资本青睐。

资金使用方面，主要用于产品开发设计与维护、产品宣传与推广、对外公关、行政与人力方面。其中产品设计即网站和小程序开发设计与维护费用比重占 30%，产品宣传推广费用比重占 30%，对外公关费用比重占 10%，行政与人力费用比重占 30%。

## 2.产品服务

### 2.1 产品功能

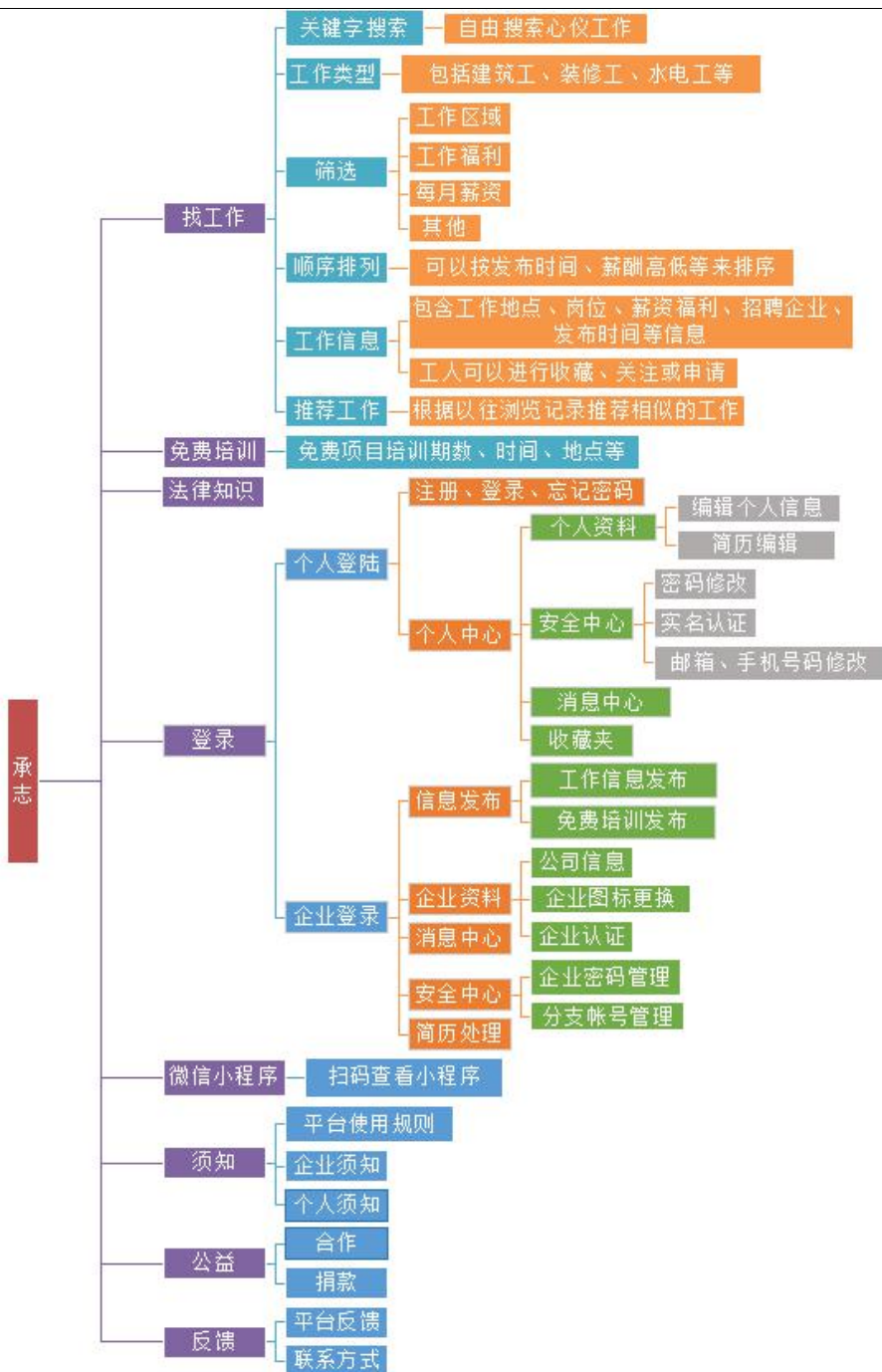


图 2.1-1 产品功能结构图

## (1) 找工作

图 2 页面为我们找工作平台的主界面。

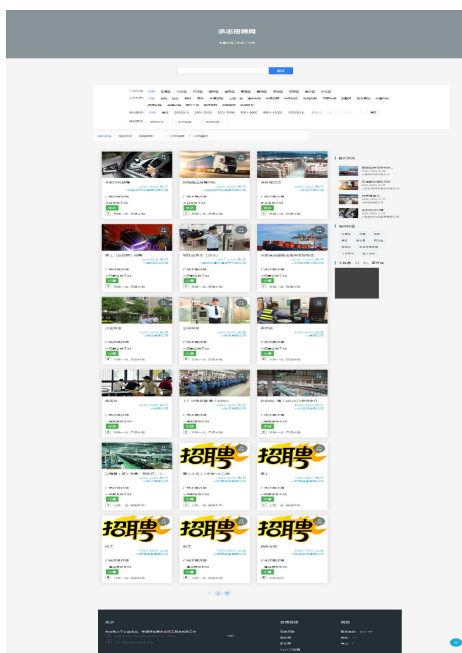


图 2.1-2 网站主界面设计图

- ①**关键字搜索**：输入关键字系统会在标题和说明上搜索。
- ②**工作类型**：可以选择如建筑工、装修工、水电工等不同工种的工作。
- ③**筛选**：可以筛选工作区域、工作福利、每月薪资、上班时长等工作要求
- ④**排序功能**：可以对筛选后的工作进行排序，有综合排序（通过公式计算）、薪资的排序、发布时间排序、收藏数量排序等。
- ⑤**工作信息**：搜索工作后会显示符合条件的工作信息，包括工作地点、岗位、薪资福利、招聘企业、发布时间等信息，工人们可以根据这些条件选择是否要收藏、关注或申请该岗位。
- ⑥**推荐工作**：系统会根据个人填写的简历或以往的浏览记录进行智能推荐，推荐模块会在右边显示。

## (2) 免费培训

承志为大众公益而生，此平台以公益为主，实现免费课程培训，可由该企业发出以及社会各界捐助开设课程这两种方式。培训项目定期开展，计算期数，每期的时间、地点可能不一，会在每期免费培训上注明。培训项目捐款资助这栏目里会公布社会各界捐助名单以及免费培训企业机构名单，来感谢各大企业商家的

资助。我们还会在网站最下端公布对我们承志平台大力合作公司以及暨南大学校徽。

### (3) 法律知识

此模块会分享一些民工在求职时可能用到的法律知识,我们尽量用简洁明了的语言或真实案例让民工们更容易理解,从而在工作中保护和维护自己的合法权益。

### (4) 登录

图 3 为网站登录界面

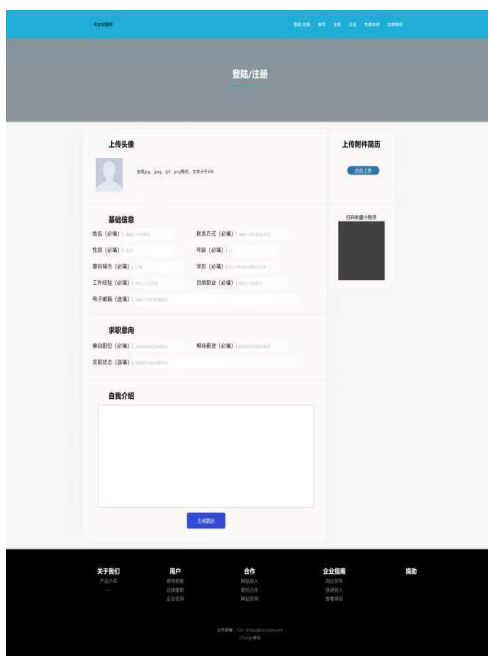


图 2.1-3 网站登陆界面设计图

鼠标移动到“登录”按钮后,会出现“个人登录”和“企业登录”选择。

#### ①个人登录

个人在输入账号密码登录时,会有登陆/注册/忘记密码三项功能。注册提供用户的注册以及身份认证,身份认证会与公安局对接身份,同时注册必需要有手机验证进行注册。忘记密码的用户可以通过手机验证码以及邮箱验证码来重置登陆密码。用户也可以选择微信或手机验证的方式进行登录。

登录后可进入个人中心界面,共有个人资料、安全中心、消息中心、收藏夹四个方面内容。

➤**个人资料**: 用户点击个人资料可以进行个人基本信息编辑和简历编辑。个人资料填写的是网络名称, 用户可以上传头像、编辑性别、年龄、联系方式和个人简介等信息。为了方便用户编辑和提交简历我们设立了简历一键生成, 在找工作页面上可以一键生成简历, 并把简历投递到目的公司。

➤**安全中心**: 安全中心实现个人用户密码的管理, 修改邮箱、手机号码的安全信息的作用, 以及个人实名制的详细信息会放在安全中心通过加密保护。

➤**消息中心**: 消息中心是为了用户方便知道投简进度设置的, 每当有新的进展或者平台发通知时会出现提示, 消息中心简化版会出现在用户的每个页面。

➤**收藏夹**: 收藏夹用于自己想收藏的招聘信息, 如商家删除该招聘信息后该收藏也会失效, 也同时收藏夹也会收藏已经投简的招聘信息, 方便查看进度。

## ②企业登录

登录企业账户后会跳转至管理后台, 有信息发布、企业资料、消息中心、安全中心、简历处理五方面内容。

➤**企业资料**: 企业在这里进行公司资料认证, 设置对外展示自己的企业资料, 会显示在招聘信息下方, 进行企业图标更换等, 也可以放该企业的链接。

➤**信息发布**: 企业可以在这里发布招聘信息和公司的免费培训信息。

➤**消息中心**: 农民工若在平台上联系企业会在这里显示, 企业收到简历信息也会在此通知。

➤**安全中心**: 管理企业登陆密码考虑到如果有大公司合作, 而员工比较多时候可以开通企业分支密码管理, 可以让每个用户都有不同限权管理企业账户。

➤**简历处理**: 企业在此处理农民工投递的简历, 并进行回复

## (5) 微信小程序

这里显示微信小程序码, 可以扫描该程序码关注微信小程序, 及时了解信息。

## (6) 须知

须知是用与大家使用平台前观看, 在注册时会出现在注册过程内。须知分为三方面, 一是针对个人用户使用方法, 了解平台如何操作; 二是对个人的须知, 主要是以法律知识为主, 让大家了解法律上的常识避免犯规或被侵犯; 三是企业须知, 也是主要以法律知识为主, 让企业遵守法律的规则。

以上是为了保障双方的权益而设立的模块。



## (7) 公益

公益部分分为“合作”与“捐赠”两部分内容。

①**合作**：点击合作，可以加入“承志”，与我们共同努力，为广大民工服务。

②**捐赠**：点击捐赠，可以为我们的平台捐助资金，使得我们有更充裕的资金更好地开展业务，同时，公司网站也会把捐助者的名称和捐助金额公布在网站上。

## (8) 反馈

农民工或企业在该网站遇到的任何问题都可以联系我们进行反馈，也可以留下意见，让我们做得更好。

## 2.2 网络平台的工作原理

本公司所建立的网络平台针对的服务群体是农民工，并且不收取农民工的任何费用。农民工的标准是教育程度是高中及以下的第二产业的务工人员。

网络平台是我们建立一个属于自己的网站，通过网站构建起本公司与农民工群体以及企业的联系。我们的工作是与工业园的管委会获取工厂空缺职位的信息，并且将信息发布到网站上。因此，寻找工作的农民工可以登录我们的网站，在此期间我站不向农民工收取任何费用，只需凭借真实有效身份信息免费注册为我站用户即可。

我们所利润来源为招聘企业提供给我们的信息费以及网站上为其他公司或服务宣传收取的广告费。信息费用将以时间、位置等划分不同等级来收取费用。而广告费则按次数固定收取。作为慈善公益平台，我们也会向相关部门申请一定的资金支持，以推进现实的落地推进，并争取获得厂家的资助。网络平台网站建立完善后，我们将相继建立我们自己的小程序和手机客户端，农民工也可以用手机下载我们的客户端软件，或者关注本公司的小程序，随时随地的在手机上浏览我们的招聘信息。

## 2.3 本公司网络平台的优点

(1) 本公司的网络平台避免了像“赶集网”、“58 同城”等大型网站多种多类信息混杂造成的浏览者浏览起来没有头绪，找不到相应的信息，浪费了时间也

没有找到想要的信息的缺点。我们的网络平台信息量整齐划一就是农民工兼职信息，目的性强，使得浏览者及时的找到相关信息。

(2) 本公司的网络平台将提供更高质量的信息保障和讨薪保障。多年来农民工讨薪难的问题一直未能解决，其中一个原因便是中介平台的保障不足。我们将提供讨薪保障，审核用工单位资质，避免其发布的招聘信息不实。

(3) 本公司的网络平台将定期对农民工进行每月两到三次的基础培训，每次将挑选 100 人参加。培训农民工法律常识，提供相应劳动保障的普及，如正确的用工流程、用工企业的常见陷阱以及规避方法等，帮助他们法律意识淡薄的问题；培训农民工的基础技术，帮助农民工的就业需求和企业的用工需求实现对接，从根本上解决企业技术工人的空缺和农民工找工难的问题。

## 2.4 本公司网络平台的竞争优势和核心竞争力

本公司致力于以服务农民工为本，以高效便捷的网络平台、丰富的信息量、高质量的信息保障和讨薪保障、提升农民工能力的基础培训为核心竞争力，希望通过我们公司不断的管理与优化网络平台，使其更加高效，致力于成为广大农民工团体倍受青睐的网络平台运营商，同时为各招聘单位带来更大利益。

我们将首先以珠三角为主要市场，后面逐渐向全国进行区域拓展，随着城市化进程，粤港澳大湾区建设的良好背景，更多农民工来寻找工作机会，这是我们平台的一个很好的发展机会！

随着我们服务农民工行业越来越走向正轨，我们会建立许多像农民工找工作这样专注于一项网络平台为广大群众服务，使人们的生活更加舒适、方便、安逸。未来的我们，一定会有所成就！

## 2.5 网络平台所处的阶段

本公司网络平台的出现恰逢其时，本公司的网络平台和建立的手机客户端软件，满足了农民工找工作的愿望，让其高效的找到自己满意的工作。现如今互联网越来越流行，农民工接触互联网也稳步提升，所以本公司的网络平台和手机客户端软件很容易被农民工接受和容易使用与流传。因此，本公司的发展正是现今的巅峰，定会广受欢迎。



## 2.6 项目创新

①在目前的市场上，还没有一个专门的切实为保护农民工权益的网站。本公司不仅对劳动力市场有了一个有效的整合，而且还为农民工提供的基础培训。为企业和农民工提供了许多便利以及提供了更多的利益。

②本公司将采用 NGO 的模式，团队成员热心公益，凭着自己志愿奉献的精神一直帮助着有需要的人。我们与政府组织和普通企业之间既有区别，又有联系。我们依靠政府的权威性来发展宣传，但是又区别于普通的社工组织，并非由政府来主导；我们采取企业的组织形式，但是我们的最终目的不是盈利，而是为了服务广大的农民工群体。

③本公司是一个公益性组织，我们的网络平台不收取农民工任何费用的同时，提供真实有效的招聘信息。

④本公司网页不仅提供招聘信息，还提供免费项目培训以及法律知识的普及，不仅帮助农民工找到工作，还帮助他们提升技能，提高法律意识，使他们在工作中更好地保护自己的合法权益。

⑤本公司的网络平台将提供高质量的信息保障和讨薪保障。我们保障网站上农民工个人信息以及招聘信息的安全性，审核用工单位资质，避免其发布的招聘信息不实。我们保障农民工薪水的切实获得。

## 3 战略规划

### 3.1 网站的经营宗旨

让农民工信赖，让企业单位放心。

### 3.2 网站的发展目标

打造优质的品牌型农民工工作网站，更便捷于企业招聘员工。

### 3.3 网站的服务准则

诚信为本，全心全意为农民工服务，为招聘单位输送优秀劳动力。

### 3.4 项目的发展规划和策略

考虑到我们网站自身的独特的一面，即一个只有农民工工作的专属网站。主要的服务群体是农民工，针对现在农民工找工作的混乱的现状，本公司推出的网站能够更好的解决这个问题，使农民工直接与企业对话，省去中介让农民工省去顾虑，找到满意适合自己的工作。由于农民工找工作需求量大，有着良好的市场前景，所以我们尽快占领这部分的市场，建立自己的品牌，培育顾客的忠诚度，宣传网站的专属的新概念，留意农民工要求整理反馈的意见：收回初期投资，根据经验积累研制创新不同的技术，开发新产品。

战 略 规 划	初期（1-3 年）	中期（4-6 年）	长期（7-10 年）
	将网站导入珠三角市场，提高农民工专属网站的知名度，树立品牌形象	此年投向全广东农民工聚集地的市场开发	在更多的地方开展自己的业务，形成品牌农民工网站赢得农民工的信赖
	1.本网站成立初期需资金 200 万元。 2.本网站注册资本 200 万元：其中运营资金 70 万元（均由团队成员自筹），其余资金由风险投资和银行贷款筹集。	1.巩固前期市场，了解各地区农民工所需的工作类型，因地因时进行服务的完善和丰富 2.对下阶段进驻的城市，进行市场调研，资金、人员准备 3.开始公司品牌形象建设，广告费用支出增加，增加企业无形资产	1.建立市级以上城市的附属部门，提供综合服务，并通过交流考察，通过交换不同地区的信息和经验，满足更多地区农民工的需求
	巩固自己网站形象，吸引更多的人，回收自己的成本投资。同时计划想全广东推广我站。	进入省级的市场	开设农民工专属找工作的特色网站服务公司
	1.进行人才资源的储备，有意识的在企业内部培养高素质、高质量、高水平的管理人才	加强企业管理，加大网站建设和新核心技术的研发力度，向规范化、学习型企业发展	扩展市场空间，扩大市场占有率，强化已有的特色服务，成为品牌



2.进行资金积累,为进一步拓宽服务渠道做市场准备		
--------------------------	--	--

表 3.4-1 战略规划

## 4 环境分析

### 4.1 本公司初期拟采取直线制的组织形式

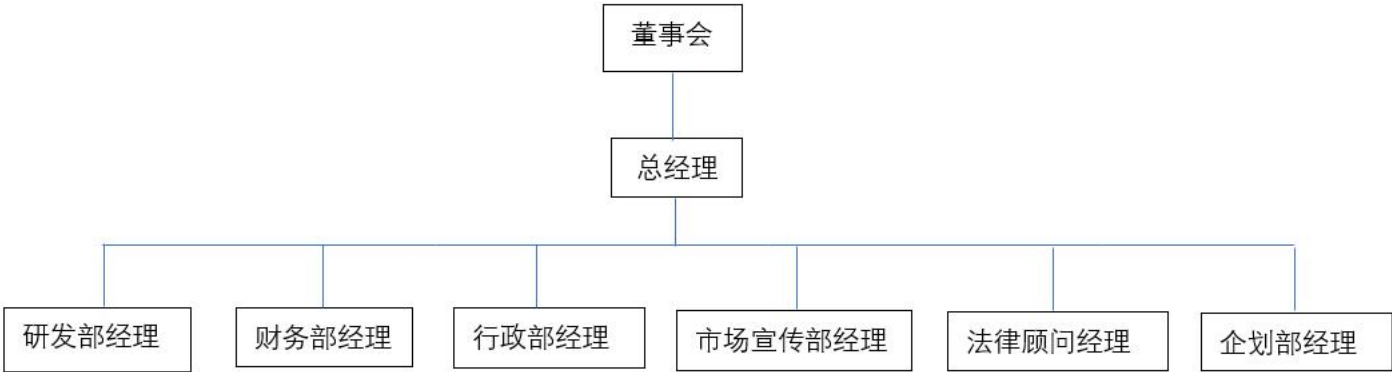


图 4.1-1 组织形式

### 4.2 公司目前组织结构

主要部门	主 要 职 能
总经理	1.从宏观上统筹各项管理工作，维持公司日常经营运作； 2.协调和配合各业务部门，围绕公司经营目标开展各项工作； 3.保证公司各类会议和各项活动的顺利开展； 4.监督各部门工作，在各部门之间形成集体凝聚力；
行政部经理	1.制定公司人事劳动工作的规章制度并监督执行； 2.编制和执行公司人力资源管理计划，办理与员工的聘用、调动、解聘； 3.负责公司员工人事档案管理工作以及员工培训工作；
法律顾问经理	1.负责劳动合同制度的组织实施； 2.协调有关部门处理劳动合同、劳动争议等问题； 3.处理相关的交易买卖合同；

财务部经理	1.制定公司财务管理和会计核算制度并监督实施; 2.编制公司月度、年度财务报表、财务决策、年度财务报告; 3.负责公司的会计核算工作,配合相应的业务主管、财税等部门进行年度审计工作,及时准确地申报、缴纳各种税款;
市场宣传部经理	1.调查并收集市场信息; 2.负责宣传方案的策划、执行及安排相关宣传活动; 3.负责商品的宣传及招聘单位联系,负责办理所有手续;
企划部经理	1.参与公司营销目标战略研究,企业品牌的发展定位、目标规划和实施,承担企业中长远的形象规划和实施; 2.负责组织设计公司的工作流程与管理模式;
研发部经理	1.行使网站维护更新新技术研发的职能; 2.负责公司新技术的研究和运用;

表 4.2-1 总经理与各部门经理的主要职能

## 5 环境分析

### 5.1 市场分析

国家统计局发布的 2018 年农民工监测调查报告显示,2018 年我国农民工总量为 28836 万人,比上年增加 184 万人,增长 0.6%;农民工是一个庞大的群体,他们的就业问题不容忽视。

2019 年农民工调查报告显示,2019 年,农民工的状况有所改善,农民工的月均工资比 2018 年增加了 625 元,农民工工资拖欠的问题有所缓解,但是农民工收入低,处境困难等问题没有得到根本改变。尽管农民工群体为城市乃至整个国家的经济发展做出了巨大变化,但是他们一直以来都遭到不平等对待,存在各种问题,成为社会普遍关注的一个弱势群体。

为了解决农民工问题,政府相继出台了很多文件规定、方针政策等,设立了维护农民工权益和改善农民工生存状况的组织和机构,加强了对农民工问题的治理。如 2019 年 3 月,国务院出台了,《过无言关于解决农民工问题的若干意见》,将解决农民工问题提升到事关我国经济和社会发展全局和建设中国特色社会主

义战略任务的高度，明确了做好农民工作的指导思想和基本原则，这些举措都表明了国家和政府对农民工的重视，而本年项目旨在协助工厂和企业等进行农民工的招聘，也会得到各级政府的支持。

珠三角地区在每年都有农民工大量涌入的背景下，依旧出现了用工荒的现象，说明就业信息和用户信息之间存在信息的不匹配的问题，迫切需要像我们的这样一个平台来实现信息的流通与共享。

本项目将首先在珠三角开始，后面逐渐向全国各大农民工流入地进行区域拓展。我公司在粤港澳大湾区建设的良好背景下，市场前景十分开阔。

## 5.2 行业分析

目前，社会上不乏网络招聘网站和 app，网络招聘也逐渐成为主流的招聘方式，社会上主要的招聘网站有 58 同城，Boss 直聘等新兴招聘网站，还有中国人才网以及各地区人才网等传统的招聘网站。

这些网站并非只服务于农民工，它们面向的是社会全体求职人员，而且有些网站将会对求职者收取中介费，这在一定程度上伤害了农民工的利益。

而在所谓的不收中介费的网站，免中介费是在当前大打价格战、营销宣传战的竞争中为了争夺企业雇主客户的举措。在这些招聘网站上，企业能免费发布职位招聘、免费下载求职者简历，这就导致了这些招聘网站种类繁多，信息复杂等问题，而且信息都很难辨别信息的真伪，并没有提供信息真实保障以及讨薪保障。这不仅使农民工们难以找到目标信息，还甚至会使不少急于找工作的农民工上当受骗。

我们还了解到“中国农民工”这一服务于广大农民工的网站，不可否认，这一网站确实有关于农民工招聘以及农民工权益保护的相关信息，但是，我们发现，这一网站上名存实亡，其中的招聘信息缺乏时效性，近两年时间都未更新。这反映出农民工招聘行业在之前发展并不好，同时，也暗示着这一行业在目前仍存在很大的发展机会。

## 5.3 竞争分析

当前，农民工寻找工作的方式多种多样，有大型的招聘网站，街边劳务市场，

人才招聘市场等,甚至同乡群都是承志公司的竞争者。在如此众多的招聘渠道中,有值得我们学习的部分,但是也有一些缺点是我们要避免的。以下是承志公司的竞争者分析:

#### (1) 其他招聘网站

诸如 58 同城一类的大型招聘网站是我们主要的竞争对手。它们的普及范围广,招聘信息遍布全国各地,招聘信息的种类丰富多样,因而在短时间内,承志很难撼动它们的地位。但是,这些大型招聘网站也存在不足,它们的信息复杂,而我们是面向农民工群体的专业化平台,再者,它们对信息的甄别不够严谨,很容易使人上当受骗,特别是知识程度不高的农民工群体。

#### (2) 劳务市场

街边的小型劳务市场,也是我们的竞争对手之一。来到城市务工的农民工群体,一开始接触的就是小型的劳务市场,因为在劳务市场中,他们可以直接面对面地与中介进行沟通,洽谈条件,但是,这意味着他们要付出一定的中介费用。再者,这些劳务市场手中的招聘信息资源有限,收益群体小,更有甚者,他们所找到的工作也可能与劳务市场的中介人员所介绍的不一致,这就对广大的农民工群体的权益造成了很大的侵犯。

#### (3) 人才招聘市场

人才招聘市场相对于劳务市场而言,规模更大,种类也更多,但是,很多人才市场上招聘的工作要求都更高,这对于文化程度较低的农民工群体而言,显然是不利的。而且,花费大量的时间精力去走访人才市场,对农民工而言,也是一种损失。

#### (4) 同乡群

同乡群也是农民工寻找招聘信息的一个来源。很多外出务工的农民工群体一开始都是听同乡朋友介绍而来,而这些基本都是同乡们曾经接触过或者正在接触的工作,同乡亲友的介绍显然是更值得信任的。但是,同乡们接触的信息十分有限,效率较低,而且,他们的甄别能力不足,可能会上当受骗。

## 5.4 SWOT 分析



<p><b>Strengths:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 处于制造业发达的珠三角地区，企业招聘与农民工求职数量大。</li> <li>2. 作为网络平台，本项目需要的人力、物力、财力较少，项目落地所需要的资本要求低。</li> <li>3. 不收农民工的费用，保障农民工的利益；</li> <li>4. 为农民工提供基本技能与法律知识上的基础培训，提高农民工的个人基础素质，从而帮助解决农民工招工难讨薪难的问题。</li> <li>5. 作为公益项目，本项目具有较大的社会意义，能得到相关政府部门的支持与资助。</li> </ol>	<p><b>Weakness:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 网站建设初期，功能尚不完善；</li> <li>2. 现有的招聘网站较多，影响力较大，不利于初期进入市场；</li> <li>3. 早期获取企业信任难度较大；</li> <li>4. 公司维护建设费用大，投入大，获利少。</li> <li>5. 融资存在困难。有关部门的资金帮助可能较难获得。</li> </ol>
<p><b>Opportunities:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 农民工与用工企业之间存在着严重的信息不对称的问题，迫切需要这样一个平台来实现信息的流通与共享。</li> <li>2. 粤港澳大湾区的建设和发展，将吸引更多工厂投资和工人求职，这是我们平台发展的绝佳机会。</li> <li>3. 专门免费为农民工服务的市场是空白的。因此我们没有想同类型的竞争者。</li> <li>4. 政府相关政策法规支持。</li> </ol>	<p><b>Threats:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 专注于农民工求职招聘的公司少，缺乏相关经验；</li> <li>2. 创业初期资金可能会紧缺，且资金周转难度较大；</li> <li>3. 企业可能较难接受本公司的招聘要求；</li> <li>4. 可能会遇到招聘行业现有竞争者的排挤。</li> </ol>

表 5.4-1 SWOT 分析

## 5.5 前景分析

公司采取 NGO 模式运营，NGO 作为一种新兴的组织运行模式，与政府组织和普通企业之间既有区别，又有联系。我们依靠政府的权威性来发展宣传，但是又区别于普通的社工组织，并非由政府来主导；我们采取企业的组织形式，但是

我们的最终目的不是盈利，而是为了服务广大的农民工群体，归根到底，我们的目的在于公益。因此，在政府的帮助、社会各界公益人士和组织的支持下，承志公司定会稳步发展。

## 6 网站服务

### 6.1 服务策略

#### 6.1.1 核心服务

本公司致力于为广大农民工群体提供优质的招聘信息，农民工们可以通过浏览网站，寻找目标就业地区与职业，通过简单地简历模板编写，就能向心仪企业发送简历，并且随时关注求职动态。

#### 6.1.2 延伸服务

本公司求职网站除了提供基本的求职服务，还为农民工提供无偿的基础培训服务，以更好地找到适合自己的工作。同时，我们充分考虑到农民工群体的切身利益，确保民工与企业签订劳动合同，维护农民工权益。

### 6.2 价格策略

作为公益企业，我们不向农民工收取任何费用，而是向企业收取广告费用。进入市场初期我们尽量以较低的价格向用工单位提供服务，原因主要有以下几方面：

①因为网站企业属于低成本投入企业，市场初期我们计划以较低价招引更多用人单位进驻我站，等有了稳定的浏览者与应聘者，再逐渐提高进驻费用。

②未来，在企业成长期，高价也会使我们快速收回成本，树立较好的企业形象，在行业界提高知名度。

③我们网站主要重视农民工利益，不向农民工收取任何费用，所以会有源源不断的农民工来我站发掘岗位，有了稳定的客源自然会有更多的公司企业前来我



站刊登用人信息，这也为我站带来更高的收入。

## 6.3 产品竞争力分析

我们以波特的五力市场竞争分析模型分析网站的运营状况。

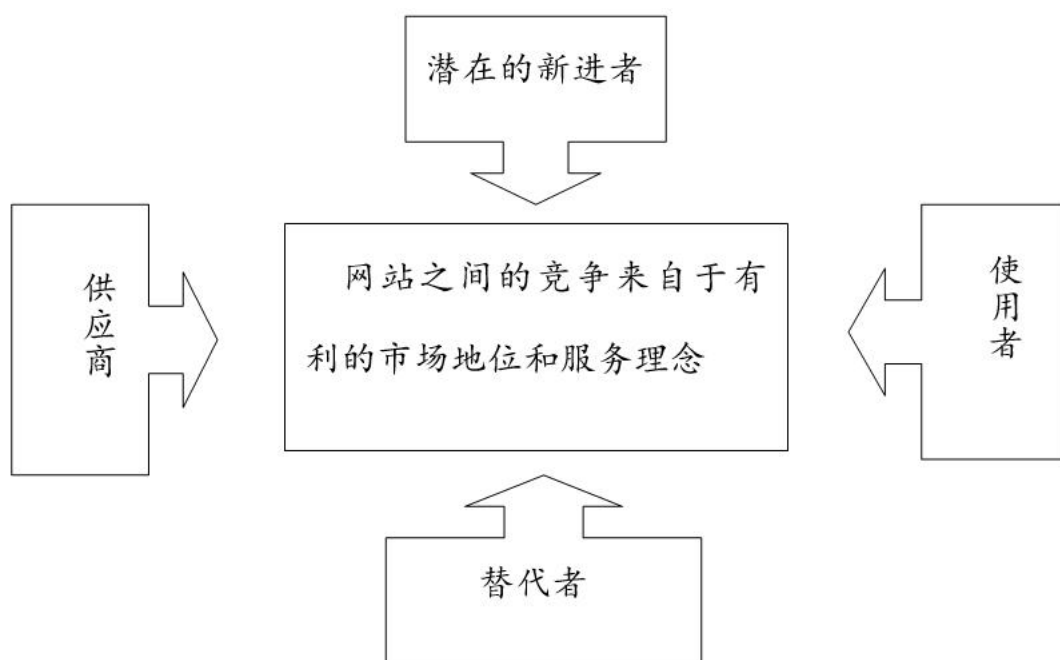


图 6.3-1 网站间竞争优势

### (1) 现有竞争者:

①目前市场上存在较多招聘网站如 58 同城、赶集网等，但这一类网站并不只针对农民工，招聘求职服务繁多复杂，不利于企业招聘与农民工求职，再者，这一类招聘网站收取一定的信息费，

②诸如“中国农民工网”这一类民间公益性网站，跟我们公司的目标与宗旨相吻合，但是目前这一类网站知名度小，信息更新慢等，已跟不上市场发展潮流，对我们有一定的启发作用，并且经过努力，本公司的服务会大大超越现有同行。

③小型劳务市场。每个城市都有几条街道，没有工作的农民工们聚集在街道上等待雇主的到来。这是农民工寻找工作的重要途径。但是这样的寻找工作的方法效率十分低下，我们的产品能提供一个更加方便、高效、更有保障的平台。

④同乡群。农民工老乡们在微信或者 QQ 拉的老乡群也是招聘信息提供平台，

但是同乡群影响范围小，效率低，发布的招聘信息有限，且无法确认真实性，农民工也很难有讨薪保障

⑤人才招聘市场。人才招聘市场往往只能在城市级别的范围内造成影响，且岗位的学历要求、技术要求等普遍较高，农民工没有技术难以找到工作。企业提供的岗位优劣难判，农民工有可能上当受骗。

## (2) 潜在竞争者:

在进入市场之后，会有市场跟随者或模仿者进入，但由于我们抢占了市场先机，建立了一定品牌效应，占据了部分市场地位，可能会保持良好发展的势头。

## (3) 供应商（企业）:

首先我们会选择优秀的企业，提供给我们优质的工作，我们也会与一些有诚信的商家加大合作力度增强双方的互信度。

## (4) 购买者（农民工）

我们服务于求职的农民工，市场庞大，并且本公司提供无偿的信息和人员培训，可以我们培养一定的用户忠诚度和满意度。

## (5) 替代者

目前网络上专门服务于农民工的网站较少，“中国农民工网”这一类民间公益性网站，有知名度小，信息更新慢等缺点，已跟不上市场发展潮流。而其他招聘网站对我们的替代性较小。

# 7 市场营销

## 7.1 目标市场

### 7.1.1 市场细分

农民工是个庞大的社会群体，农民工市场组成复杂，他们来自全国各地，每个农民工的求职意向不一，有的希望从事建筑业，有的希望从事制造业等，每个人所希望的就业地区也不一致，有的希望留在当地城市，也有的渴望到北上广深

等大城市，寻找更多的就业机会。创业初期，我们无法为全国各地的农民工服务，因而，我们以地区为细分依据，主要在广东的珠三角地区运行。

### 7.1.2 目标市场

根据细分市场的特点，我们采取集中性的市场战略，把珠三角地区作为目标市场，其原因主要有：

①在创业初期，企业由于融资少，知名度不够等原因，在行业竞争中可能处于弱势地位，很难进入全国大市场；

②目前很多知名的招聘企业的服务范围大都拓展到全国各地，甚至远达县城乡镇地区，他们有一定的品牌知名度，在短时间内很难对其造成冲击，所以只能选择小的细分市场作为目标市场；

③选择小的细分市场作为目标市场，有助于公司的推广，提高知名度，也有利于顾客反馈，从而提供更好地服务。

④珠三角地区制造业发达，工业环节联系密切，需要大量的劳动力，这些企业能够给农民工提供大量的职位，且珠三角地区正是农民工们流入的主要地区。

### 7.1.3 市场定位

本公司专注于做一个服务于广大农民工的求职招聘企业，最大的特点就是公益性，不向农民工收取费用，并且免费为他们进行基础培训。目前国内大型的招聘网站同质化问题严重，提供的服务大同小异，我们要想抢占市场份额，就要与别人不一样。其他招聘网站大多是为需要招聘的企业客户服务，而我们主要是为农民工群体服务，而作为一个公益项目，我们并不向农民工收取费用，且提供应有的信息保障，相比之下，我们就获得了竞争优势。

再者，我们不仅关注农民工是否找到工作，还关注他们是否找到好工作，联系在本网站求职的农民工，并为他们提供技能和知识培训，让他们拥有一定的技能，更好地找工作，并且学习相关的法律知识，在工作中更好地保护自身权益。在找到工作后请求他们给予反馈，从而提升我司的服务品质。

## 7.2 营销策略

基于本公司无偿为农民工找工作的服务宗旨,且为了提高本公司在招聘企业与求职农民工之间的知名度与可信度,本公司将与工业园区的管委会或者政府的有关部门进行合作,利用政府部门的权威性进行宣传,与企业进行合作,并且获取农民工群体的信任。

基于公司以公益性质为主,我们没有足够的资金去大幅进行广告宣传,因而,传统的地推式宣传也是我们进行宣传的一个手段,印发大量的传单海报,在农民工聚集的街区或城中村进行宣传,还可以联系当地街道办等部门,开展公司的宣传活动,帮助农民工快速找到满意的工作。

## 7.3 营销目标

本公司在初期(1-2年)主要服务于珠三角市场,获取知名度、资金等,逐渐把经营范围扩大到广东市场(3-4年)、江浙沪市场(5-6年),东北市场(7-8年)乃至全国市场(9-12年)。

# 8 财务规划

## 8.1 主要财务假设

公司设在交通设施完善、投资环境很好的广州市高新技术开发区,被有关部门认定为网络服务公司,享受前两年免税的税收优惠政策,即从公司赢利年度开始计算,第一、二年免征所得税,自第三年起所得税率为15%。

根据本公司现有的基础、能力和业务发展的各项计划以及投资项目可行性,经过分析研究采用正确计算方法,本着诚信为本,并遵循我国现行法律、法规和制度,在各主要方面与财政部颁布的创意型公司会计制度和修订过的创意型公司会计准则相一致。

公司第一、二年不分红,第三年起按净利润的20%分红,预计在第五年收回公司的投资成本。

公司主营业务成本、日常支出均与公司收入密切相关,呈一定的变化趋势,我们假定其与公司收入成一定比例变化。

网站主营业务税金财务费用和管理费用等与公司的收入关系不大。

## 8.2 营收和净利润的预测

根据市场调查、企业发展战略、营销进度和网站的承受能力做出如下预测：

表 8.2-1 营收和净利润的预测

单位：万元

项目/年份	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
营收	50.7	22.6	34.1	121.3	389.2
净利润	-17.6	-11.1	0.3	8.9	57.3

## 8.3 成本预算

本网站网络平台主要是以服务业为主，建立一个网站的成本非常的低，根据官方价格，一个 2G 高速网页空间，一个国际顶级域名，最大支持访问量约 60 万次一个月的领先云计算平台才 700 元一年。而网站和小程序的开发和建立需要的成本大约在 6 到 10 万。作为服务行业，我们的成本是非常低的，只需一次投入，后期维护和管理即可，不需要再次投入大量资金。因此我们的成本在合理下估计在 8 万元左右。

## 8.4 财务报表

### 8.4.1 资产负债表

表 7.4-1 资产负债表

单位：万元

资产	行次	年初数	期末数	负债及所有者权益	行次	年初数	期末数
流动资产：				流动负债：			
货币资金	1	160.00	180.00	短期借款	68	400.00	460.00
短期投资	2	200.00	100.00	应付票据	69		
应收票据	3			应付帐款	70	200.00	240.00
应收股利	4			预收帐款	71	60.00	78.00



应收利息	5			应付工资	72		
应收账款	6	240.00	260.00	应付福利费	73		
其他应收款	7			应付股利	74		
预付账款	8	8.00	14.00	应交税金	75		
应收补贴款	9			其他应交款	80		
待摊费用	10			其他应付款	81	20.00	20.00
一年内到期的长期债券投资	21			预计负债	82		
其他流动资产	24	12.00	16.00	一年内到期的长期负债	86		
流动资产合计	31	1,420.00	1,610.00	流动负债合计	100	680.00	800.00
长期股权投资	32			长期借款	101	400.00	500.00
长期债权投资	34	80.00	80.00	应付债券	102		
长期投资合计	38	80.00	80.00	长期应付款	103		
固定资产原价	39	2,400.00	2,800.00	长期负债合计	110	400.00	500.00
固定资产净值	41	2,400.00	2,800.00	负债总计	114	1,080.00	1,300.00
固定资产净额	43	2,400.00	2,800.00	实收资本	115	2,400.00	2,400.00
固定资产合计	50	2,400.00	2,800.00	盈余公积	119	320.00	320.00
无形资产	51	100.00	110.00	未分配利润	121	200.00	580.00
无形资产及	61	100.00	110.00	所有者权益	122	2,920.00	3,300.00



其他资产合 计				合计		0	0
资产总计	67	4,000.00	4,600.00	负债和所有 者权益总计	135	4,000.0 0	4,600.0 0

## 8.5 财务指标分析

### 8.5.1 偿债能力指标

表 7.5-1 流动比率计算表

单位：万元

项目	期初数	期末数
流动资产	21.00	23.80
流动负债	10.40	12.23
流动比率	201.90%	194.50%

本公司期初和期末的流动比率均超过一般公认标准,反映本公司具有较强的短期偿债能力。

表 7.5-2 速动比率计算表

单位：万元

项目	期初数	期末数
流动资产	21.00	23.80
预付账款	0.12	0.21
一年内到期的非流动资产	—	—
其他流动资产	0.18	0.24
速动资产	8.87	7.98
流动负债	10.06	9.05
速动比率	88.17%	88.19%

分析表明本公司期末的速动比率比期初有所降低,虽然本公司流动比率超过一般公认标准,但由于流动资产中存货所占比重过大,导致公司速动比率未达到

一般公认标准，公司的实际短期偿债能力并不理想，需采取措施加以扭转。

## 8.5.2 长期偿债能力指标

表 7.5-3 资产负债率计算表

单位：万元

项目	期初数	期末数
负债总额	54.00	65.00
资产总额	200.00	230.00
资产负债率	27.00%	28.26%

本公司期初和期末的资产负债率均不高，说明本公司长期偿债能力在增强，这样有助于增强债权人对本公司出借资金的信心。

表 7.5-4 产权比率计算表

单位：万元

项目	期初数	期末数
负债总额	54.00	65.00
所有者权益总额	146.00	165.00
产权比例	36.99%	39.39%

本公司期初和期末的产权比率都不高，同资产负债率的计算结果可相互印证，表明公司的长期偿债能力较强，债权人的保障程度较高。

表 7.5-5 或有负债比率计算表

单位：万元

项目	期初数	期末数
已贴现商业承兑汇票金额	—	—
对外担保金额	100.00	50.00
未决诉讼、未决仲裁金额	—	—
其他或有负债金额	—	—
或有负债余额	100.00	50.00
所有者权益总额	7,299.20	5,494.50
或有负债比率	1.37%	0.91%

本公司期末的或有负债比率比期初有所降低，表明公司应对或有负债可能引



起的连带偿还等风险的能力增强。

表 7.5-6 已获利息倍数计算表

单位：万元

项目	期初数	期末数
利润总额	300.00	320.00
利息支出	15.00	22.80
息税前利润总额	315.00	342.80
已获利息倍数	21.00	15.00

从以上的计算结果来看，应当说本公司上年度和本年度的已获利息倍数都较高，有较强的偿付负债利息的能力。进一步还需结合公司往年的情况和行业特点进行判断。

## 8.6 股本结构与规模

### 8.6.1 资金来源与应用

我们将向工业园区的管委会和民政局的对口部门，向他们申请一定的资金支持，以及现实的落地推进。

公司成立初期需资金 200 万元。其中包括风险投资 70 万元，投资人 50 万，校园兼职无忧网团队投资（包括公司管理层投资）50 万元，流动资金贷款 40 万元。

资金主要用于办公地点租赁、及公共基础设施建设等 90 万元，计算机设备的购买 70 万元，前期网站的宣传、直接员工的工资等流动资金 40 万。

### 8.6.2 股本结构与规模

公司注册资金 200 万元,其中校园兼职无忧网以技术入股 60 万元，以资金入股 40 万元，投资人入股 50 万元，其余 50 万公司打算引入风险投资入股以利于筹集资金和化解风险。股本结构与规模如下：

### 8.6.1 股本结构与规模

单位：万元

股本来源 股本规模	风险投资	投资人	****股份有限公司	
			技术入股	资金入股
金 额 (万元)	60	40	50	50
比 例	30.00%	20.00%	25.00%	25.00%

## 9 风险分析

### 9.1 风险分析

一：因农民工工作的市场的人多需求量大，各种中介迅速发展到一定的规模，对于我公司新建的农民工工作网站有一定的冲击和威胁。

化解对策：优化服务，打造一个能让农民工真正能与企业面直接对话的平台，可以让顾客的利益达到最大化，努力做到让农民工信赖，让企业放心的一流专属农民工工作网站。

二：农民工使用的心理和对一些原有的品牌的认同（如：58 同城）使消费对象不愿意接受新的平台，从而影响了农民工专属优化的工作网站的推广。

优化对策：可以加大宣传力度，做好网站的口碑，诚心诚意为农民工服务，让农民工真正拥有网站给他带来的与其他平台所不能带来的益处和服务。

三：网络的更新换代，更优化的网站的出现。

化解方案：加快技术的革新，树立企业良好的口碑，增强自身的市场竞争力，确立较强的市场地位。

四：企业与顾客的意见纠纷而导致我网站的口碑问题。

优化方案：培训特有的公关小组，对这种突发情况的处理，以顾客的利益至上为宗旨，竭力为顾客和企业解决问题。

五：不可抗力的出现

优化方案：建立风险预警机制，对风险进行预测，是损失降到最低。

### 9.2 资金退出

公司上市不成功时，我们将以协议出售的方式实现风险投资的退出。我们考虑了三种退出方式：企业回购、一般出售和二次出售。我们会在平时的经营活动中寻找有实力的卖家，并保持良好的关系，争取在一般出售方式下能够使风险资金获得最大收益。如果风险投资能够将股份转让给另一家风险资金，也可以采取二次出售的方式。当前两种方式都不能使投资者获得满意的回报时，我们将采取企业回购的方式实现风险资本的退出，届时公司已初具规模，相信完全可以给风险资金一个满意的回报。

资本清算：当企业面临重重困难，难以维持时，我们会优先考虑分析按资金的利益，在最后时刻，我们企业会以高度的责任心，使投资者的损失减到最小。