

公司的创业计划书

创业计划书是一份全方位的商业计划，其主要用途是递交给投资商，以便于他们能对企业或项目做出评判，从而使企业获得融资。以下是店铺为大家整理的关于公司创业计划书，给大家作为参考，欢迎阅读！

公司创业计划书篇 1

目 录

摘 要9

1. 公司简述10

2. 公司宗旨和目标10

3. 公司目前股权结构10

4. 已投入资金及用途10

5. 公司目前主要产品11

6. 市场概况和营销策略12

7. 业绩简介13

8. 核心经营团队 14

9. 优势说明16

10. 为实现目标的增资需求16

11. 融资方案17

12. 财务分析17

第一部分 公司基本情况19

1.1 公司简介19

1.2 公司沿革19

1.3 公司股东及其股权变更情况20

1.4 目前公司主要股东情况20

1.5 下属公司情况21

1.6 主营业务21

1.7 员工情况21

1.8 公司经营财务历史资料22

1.9 公司近期及未来 3 ~ 5 年要实现的目标22

1.10 公司宗旨23

1.11 公司发展战略23

第二部分 公司管理层25

2.1 事会成员名单25

2.2 核心经营管理团队25

第三部分 技术与产品 29

3.1 生物肥料的概念29

3.2 产品种类29

3.3 产品技术优势30

3.4 节约和合理利用能源31

3.5 生产规模31

3.6 无形资产32

3.7 产品标准32

3.8 产品竞争优势33

第四部分 研究与开发34

4. 1国内外生物有机肥的研发水平34

4 .2公司目前的研发现状 34

4. 3研发中心的主要目标及设备35

4. 4公司研发资金、人员投入计划36

4. 5公司知识产权现状36

4.6 公司已往的研究与开发成果36

4.7 竞争对手情况38

4.8 公司技术开发依托情况38

4.9 保持关键技术队伍的稳定性激励机制和主要措施38

4.10 公司未来 3 ~ 5 年在研发资金投入和人员投入计划39

第五部分 行业及市场情况.....40

5.1 市场状况及规模 40

5.2 目标市场41

5.3 产品消费群体41

5.4 公司科研转化产品状况 41

5.5 市场趋势预测和市场机会42

5.6 行业政策43

5.7 竞争分析44

第六部分 营销策略 47

6.1 市场营销体系的建立47

6.2 销售政策的确定47

6.3 销售渠道、方式、售后服务47

6.4 销售队伍情况及销售福利分配政策49

6.5 市场营销手段 49

6.6 产品价格方案51

6.7 市场销售目标52

6.8 销售增长点52

第七部分 产品制造54

7.1 产品生产制造方式54

7.2 工厂交通物流基本情况54

7.3 现有生产设备情况54

7.4 产品制造过程55

7.5 工艺流程图56

7.6 采购、供应体系57

7.7 质量控制体系58

7.8 成本控制体系58

7.9 包装与储运59

第八部分 管理 60

8.1 法人治理结构的建立.....60

8.2 组织及管理60

8.3 管理制度61

8.4 薪资福利方案62

8.5 股权分配及认股计划62

8.6 环境保护管理62

8.7 劳动安全卫生管理62

8.8 消防.....62

8.9 国内外管理体系认证.....63

8.10 管理成员关系63

8.11 关联经营63

8.12 其它63

第九部分 融资说明..... 65

9.1 资金需求说明65

9.2 资金使用计划及进度65

9.3 投资形式65

9.4 资产原负债结构说明.....65

9.5 投资抵押.....65

9.6 投资担保 65

9.7 吸纳新投资人后的股权结构66

9.8 股权成本67

9.9 投资人介入公司管理的程度说.....67

9.10 报告67

9.11 杂费支付67

9.12 税收说明67

9.13 政府扶持资金.....68

9.14 投资报酬及退出

第十部分 财务计划

10.1 财务分析说明

10.2 财务资料

10.3 财务获利能力分析

10.4 不确定性分析

10.5 项目清偿能力指标

10.6 财务分析结论

第十一部分 风险控制

10.1 政策风险

10.2 技术开发风险

10.3 经营风险

10.4 市场开拓风险

10.5 生产风险

10.6 财务风险

10.7 汇率风险

10.8 对公司关键人依赖的风险

10.9 管理风险

10.10 法律风险

10.11 破产风险

第十二部分 项目实施进度

第十三部分 其它

7.7 质量控制体系

公司的生产工艺先进，产品的一次成品率达 95% 以上，生产工艺的返料率仅 5% ，没有废品。生产过程有严格的质量控制体系，总经理为质量第一责任人。配备有设备先进的专业的质检中心。进厂原料进行全质量检测，达标后进入可用原料库房用于车间生产，生产过程设有五个关键质控点，有专业工艺人员对质控点进行巡检，并建有巡检记录表，对温度、成品率、能耗进行周期性登记。产品生产出来后，由中心质检室对成品样品进行全质量养分进行检测，达标后进行成品待发区，不合格品复检，仍不合格由生产重新返工。

7.8 成本控制体系

公司有完整的成本控制体系，公司推行成本倒推法。将可行的成本进行倒推分解，原料成本、制造费用、办公费用、销售费用等进行部门分解控制考核。采购部门多家比价，招标采购质优价廉的原材料、易损件消耗材料、燃料，生产过程通过工艺优化提高成品率，堵住跑冒滴漏点，加强单位时间产量的提高，对可利用的材料进行回收利用，修旧利废，节能降耗、提高单产是车间管理的核心，加强办公费用的

管理，节约成本。

7.9 包装与储运

7.9.1 包装

1).包装方式和包装材料选用依循有利于提高产品货架期、方便用户使用、降低包装成本的原则。微生物制剂产品包装规格选用 1000g 以下的复合膜结合牛皮纸箱包装;生物有机肥料产品采用 20 ~50kg 编织袋加塑料内袋包装。

2).外包装设计，在遵循国家有关肥料产品包装标示的前提下，突出公司产品绿色环保、高科技理念，并申请 15 项外观设计专利。

7.9.2 储运

1).根据肥料产品性能特点采用通风、阴凉仓库储存产品和原料。

2).微生物菌剂产品采用汽车零担运输(运输费用约为产品销售价格的 1% 左右)生物有机肥产品采用汽车(距生产厂 400 公里以内的)或火车整车发运。

第八部分 管 理

8.1 法人治理结构的建立

公司建立了股东会同董事会，股东会是公司最高权力机构，董事会对股东会负责，实行董事会领导下的总经理负责制。目前公司还未设立监事会，新的投资人进入后将按照<< 公司法>> 的规定，建立和完善公司的法人治理结构。

8.2 组织及管理

8.2.1 组织结构

公司实行董事会领导下的总经理负责制，总经理全面负责公司的经营管理工作，并分设副总经理分管各个部门。

主要部门有:质量管理部，行政人事部，总经办，营销部，市场部，技术服务部，财务部，采购部，物流部，研发中心，生产部等。

8.2.2 管理模式

公司总部统一负责财务人事质量知识产权管理、产品销售及大宗原材料采购。东莞**公司负责研发及菌剂生产;广西**公司负责复合微生物肥料生产。委托合作生产加工的部分产品，经总部质检合格后由

公司统一销售。

8. 2. 3劳动定员

公司实行定编制、定岗位的全员劳动合同制度及根据生产需求具体情况的合作制度以及营销部分人员的合作制度。公司现有各类人员具体情况见下表：

1	企业职工总数	人	255
2	企业全体职工月均收入	元/人	2000
3	研发人员及专家顾问组	人	20
4	营销人员	人	100
5	生产管理人员及一线工人	人	100
6	总部管理人员及后勤	人	35

8. 2. 3职工来源及培训计划

职工来源:管理人员、研发人员考虑主要从各大专院校中选优录用或从社会公开招聘各类人员,生产人员按生产情况基本从当地招用。

培训情况:总部的高管每周一个晚上定期学习,各部门定期开展业务学习,生产人员实行岗前培训或师傅现场指导。

8.3 管理制度

8.3.1 公司建立的管理制度有:

行政管理制度 人事管理制度

技术开发制度 营销管理制度

财务管理制度 售后服务制度

采购管理制度 安全管理制度

工厂管理制度 生产管理制度

质量管理制度 员工培训制度

另外,还需订立相关的各种制度,使管理规范化程序化。

8.3.2 劳动合同

公司按国家有关规定签订全员劳动合同。同时公司与相关员工签订技术秘密和商业秘密的保密合同。

8.4 薪资福利方案

公司根据行业的特点建立了自己的薪资制度,福利方案。员工目前的薪资标准不低于同行业同类企业的标准,已经建立了良好的员工福利制度。全体员工购买社保、养老、医疗、工伤、意外伤害团体险,享受节假日福利,每周工作五天,每天7.5小时,享受双休。同时按照员工对公司贡献的大小和职责来给予奖励。在确立薪资制度的同时,将逐步完善好福利制度,健全员工的社会保障体系。

8.5 股权分配及认股计划

公司创始人朱**先生计划在2010年11月底前完成对原有部分高管及核心骨干进行一次股权奖励性质的转让,现正在办理过户及工商登记变更手续。

同时公司还准备在明年第一季度推出第一期期股期权计划,以留住核心员工及吸引优秀人才加盟,共同分享公司高速发展的成果。

8.6 环境保护管理

公司通过了省市环保部门的验收,符合国家有关规定.

8.7 劳动安全卫生管理

公司严格遵守<< 中华人民共和国安全生产法>>, 等法律法规来进行操作.

8.8 消防

按国家有关规定建立整个消防系统,达到国家的消防标准。

8.9 国内外管理体系认证

8.9.1 国内管理体系认证

公司获得国家级高新技术企业 ;全资子公司广西*生物科技有限公司已经通过广西自治区国家级高新技术企业的申报完成同意及审核, 现正在通过国家科技部的复审审核通过, 预计今年年底之前可以完成复核并获得批复。

中国质量信用公司创业计划书级企业。

**商标获“广东省著名商标”

**公司通过“ISO9001:2008 国际质量管理体系认证”。

全资子公司广西**生物科技有限公司全系列产品(高、中、低含量产品)获品)获“国家生产许可证”。

**产品还分别获得国家“有机产品”、“绿色食品生产资料”认证。

8.9.2 国外管理体系认证

通过欧盟机构的认证,获得欧盟有机产品称号。

8.10 管理成员关系

公司股东均为第一大股东多年的同事或合作同事,经营高管人员也是长期以来为公司聘请的经理人,大股东基本没家族成员在公司工作,因此基本上不存在家族管理.

8.11 关联经营

公司股权清晰,无关联交易。

8.12 其它

8.12.1 公司与董事会、董事、主要管理者、关键雇员之间不存在或潜在的利益冲突.

8.12.2 公司对知识产权、技术秘密和商业秘密有严密的保护措施。

第九部分 融资说明

9.1 资金需求说明

9.1.1 资金需求总金额为人民币 9000 万元。

9.1.2 使用期限为投资人通过上市的方式退出为止。

9.2 资金使用计划及进度

所需资金主要用于有机原料生产线的建设，公司的科技投入研发，建设 2 条 10 万吨的产品生产线，市场推广及广告费用，人力资源计划费用等，按资金所到时间进度稳步实施。

9.3 投资形式

风险投资或股权投资。

9.4 资产原负债结构说明

见资产负债表。

9.5 投资抵押

固定资产同无形资产的抵押。

9.6 投资担保

无对外担保情况。

9.7 吸纳新投资人后的股权结构

原有所有股东的股份为总股本的 70% 。

新股东的股份为总股本的 30% 。

(包括期权在原有股东里面行权。)

9.8 股权成本

根据损益表未来 5 年每年的平均利润为：3750 万元人民币。按权益法计算，按 8 倍的 PE 计算，公司的总市值为：3750X8=30000 万元人民币。

新投资人的 9000 万元人民币占总市值比为：9000 万/30000 万=0.3 也即是总股本的 30% 。所以新投资人的股份为总股本的 30%.

假定公司股份制改造为设定总股本 5000 万股，原股东(包括专门针对公司主要核心层同业务骨干、优秀经销商的期股期权行权计划)为总股本的 70% ，即为 3500 万股，新投资人 30% 股份，即为 1500 万

股。新投资人的 9000 万元折合每股 6 元人民币。根据公司经营情况，公司 2011—2015 年的净利润为 2080 万、3115.2 万、4680.8 万、6661.4 万、8213 万，因此 2011—2015 年的 EPS 分别为：0.42 元、0.62 元、0.94 元、1.33 元、1.64 元。相对应的 PE 分别为：14.28 倍、9.68 倍、6.38 倍、4.51 倍、3.66 倍。

目前创业板生物工程类的发行 PE 都在 100 倍以上，11 月已经上市的沃森生物就是按 PE 133.8 倍发行的，说明国家对创业板基于创新企业的高成长高发行市盈率是支持的。假定公司 2013 年能按计划申报上市材料，2014 年上市的话，对应的 2013 年、2014 年的 EPS 分别为 0.94 元、1.33 元，2013 年、2014 年的 PE 分别为 6.38 倍、4.51 倍。

从 2011—2015 年的净资产看，分别为 14471 万、16550 万、19665 万、24346 万、31007 万，按 5000 万总股本算，对应的每股净资产为 2.89 元、3.31 元、3.93 元、4.87 元、6.2 元。2011—2015 年的对应 PB 为 2.07 倍、1.81 倍、1.53 倍、1.23 倍、0.97 倍。

按 2010 年的静态利润 1350 万，未增资扩股时总股本 3500 万股计算，每股 EPS 为 0.4 元，净资产 1.9 元/股，内在综合价值可达 3 元以上，考虑企业未来几年的高速增长性，按动态 2013 年 PE 6 倍、PB 1.5 倍适当溢价，得出每股 6 元的进入条件。

公司属国家战略新型产业中具有自主知识产权的创新型企业，生物工程行业的发行市盈率起码在 100 倍以上，按现在的趋势，公司上市的发行市盈率应该也在 100 倍以上。投资人从进入到上市需要 3 年时间，到可流通退出需要 4 年时间，将能获得超过 20 倍以上的暴利回报，平均每年回报在 500% 以上。

9.9 投资人介入公司管理的程度说明

新投资人按照股份的多少，派出相应的人员进入公司董事会，监事会担任相应的职务，按照公司法和公司章程参与决策。

9.10 报告

按照公司法和公司章程有关规定定期向投资人提供年度或半年度财务报告和资金情况的报告，定期向投资人报告公司的经营情况。

9.11 杂费支付

支付融资所花费的相关费用。

9.12 税收说明

公司的产品免增值税，企业所得税按国家高新技术企业的待遇，按 15% 征收。

9.13 政府扶持资金

广东省科技部门，东莞市科技部门对东莞**公司在 2009 年同 2010 年无偿扶持 300—500 万元科技资金不等。

广西桂林市***县科技部门 2010 年对公司全资子公司广西***生物科技分公司无偿扶持 100 万元资金。

9.14 投资报酬及退出

9.14.1 股票上市

公司 2008 年获得东莞市后备上市企业资格，公司在新的投资人进来后计划在 3 年左右在深圳创业板上市，2013 年下半年申报材料，力争 2014 年上半年在深交所挂牌。投资人可在限售股解禁后卖出获得超额回报。

9.14.2 股权转让

投资人由于其它原因急于变现，可将自己的股份转让给第三方或公司，可以获得一定的回报。但公司不希望投资人在上市前发生重大的股权转让，希望同公司成长。

9.14.3 股利

投资人对公司发展信心很足，每年可从公司的分红中得到红利回报。

9.14.4 股权回购

公司对未来充满信心，对上市也充满信心，除特殊情况下公司一般不接受有回购条款的投资人，希望投资人认真考虑清楚。

第十部分 财务分析

10.1 财务分析说明：

10.1.1 项目实施进度说明

本项目的实施是按照完整的会计年度来进行计算的。

10.1.2 财务资料说明：

本项目所需财务资料是按照 5 年的经营情况来确定计算的。

10.1.3 财务评价基础数据

1).产品品种:

a. 复合生物有机肥系列(大肥)

到 2010 年年底公司三条生产线全部建成后生产肥料的能力为 21 万吨，实际可生产复合生物有机肥系列产品 12 万吨，加上合作厂家的生产能力，总共有 40 万吨的生产能力，可生产生物有机肥 24 万吨，能满足公司的销售规模。随着公司战略实施步伐的加快，公司将在重要的市场地区新建新的生产线，将逐步取代加工厂家的生产代工，全部改成自己生产，以保证产品质量。

b.微生物制剂系列(小肥)

公司现有生产能力 0.1 万吨，可短期生产 0.1 万吨产品，完全能满足公司小肥订单的需要，部分设备扩建改装后，最大可有 8000 吨的生产能力。

c.新型肥料

公司有生产新型肥料包括硼肥、锌肥、磷酸二氢钾、水溶性肥料 4500 吨的能力。

2).新建的生产线项目建设期为 1 年(包括征地等)，1 吨生产线能力可生产生物有机肥 0.6 吨---0.7吨.。

3).新建的原料基地建设期也按 1 年计算。

4).向银行申请 1 年期的短期贷款作为资金周转。

5).税金

生物有机肥料(大肥)免增值税，微生物制剂(小肥)增值税为销售额的 6% ，城建税为增值税的 7% 、教育附加税为增值税的 3% 。堤围费为大小肥总销售额的 0.05% 计算，企业所得税按高新技术企业标准 15% 征收。

6).利润分配

在提取利润 10% 作为盈余公积金和 5% 作为公益金后，其余为可供分配的未分配利润，2009 年和 2010 年的未分配利润为新老股东共享。

7).项目总投资情况

新引进战略投资后，新项目总投资金额为人民币 9000 万元。此次募资完成后，将在 3 年后公司上市时再次募集新的资金。

10.2 财务资料

10.2.1 财务资料表

见附表 1.损益表

见附表 2.资产负债表

见附表 3.现金流量表

见附表 4.总销售量表

见附表 5.总成本费用表

10.2.2 利润估算

税前利润= 总销售收入-原料成本-运营成本-销售税金和附加

1)产品销售总收入

产品销售总收入:产品销售量 x 产品销售价格，即为销售收入。(大小肥销售量相加)

2)成本和费用

a.生产成本

包括各种原材料及动力生产价格。

b.劳动定员及工资

2010 年公司全部人员为 255 人，工资标准人均 2000 元/月。

2011 年定编为 300 人，2012 年为 350 人，2013 年为 400 人，2014 年 500 人，2015 年为 600 人。人平均收入每年随业绩递增而递增，人平均按 2500 元/月计算。

c.制造费用

制造费用中的折旧费根据固定资产原值和《工业企业财务制度》规定的分类折旧年限计算，建筑物 25 年，机器设备 14 年。制造费用中的其它各项费用参照有关国家规定计算。(现金流量表中未考虑列出固定资产折旧的残值)。

d.销售费用

销售费用包括广告费用、开发经销商的费用、市场推广费用、行

业交流费用、公共关系费用、固定提成费用、奖励费用和其它有关费用。

e.管理费用

总成本费用表中未列入无形资产及递延资产摊销费。管理费包括日常运作费用、员工工资福利等、办公费用、差旅费等其它费用。

f.财务费用

为银行借款利息，短期向银行抵押借贷。也可按国家对高科技企业的扶持政策，利用无形资产、知识产权贷款，由公司支付贷款利息。公司现正在按科技部政策办理无形资产抵押贷款。

g.其它不可预见费用

按销售量的一定比例提起，以作应急机动处理。

3)各项税费

按国家有关规定交纳各种税费。

10.2.3所得税

本公司为国家级高新技术企业，可获得国家税收的优惠政策，所得税按 15% 征收。

10.2.4税后利润

企业总利润交完所得税后的利润为税后利润。

10.3 财务获利能力分析

10.3.1财务内部收益率(FIRR)

根据现金流量表(全部投资)可计算出：

财务内部收益率：

所得税前为：33.2%

所得税后为：23.5%

10.3.2投资回收期(pp)

所得税前计算为：2.55 年

所得税后计算为：3.4年

10.3.3财务净现值(FNPV)

财务净现值按照(IC=12%) 计算

所得税前为：FNPV 为 16987.45 万

所得税后为：FNPV 为 13714.18 万

10.3.4 税前投资利润率

投资利润率 = (税前利润 / 总投资) $\times 100\%$ = (5823.68/9000) $\times 100\%$ = 64.7%

10.3.5 投资利税率

投资利税率 = (利税总和 / 总投资) $\times 100\%$ = (6147.64/9000) $\times 100\%$ = 68.3%

10.3.6 税后投资利润率

投资利润率 = (税后利润 / 总投资) $\times 100\%$ = (4950.08/9000) $\times 100\%$ = 55%

10.3.7 资本金利润率

(未增资前按 2800 万资本金算，增资后按新的资本金算)

税前资本金利润率 = (税前利润 / 资本金) $\times 100\%$ = (5823.68/2800) $\times 100\%$ = 207.99%

税后资本金利润率 = (税后利润 / 资本金) $\times 100\%$ = (4950.08/2800) $\times 100\%$ = 176.79%

10.4 不确定性分析

10.4.1 盈亏平衡分析

盈亏平衡点 (BEP) = 固定成本核算 / (营业收入 - 税金及附加 - 变动成本) = 33.71%

只要该项目达到设计标准 33.71% ，就可达到盈亏平衡。

10.4.2 敏感性分析

影响项目效益的主要因素有营业收入、经营成本等。他们的变化对项目的内部收益率、投资回收期会产生影响。

当经营成本不变，营业收入变动 10% 时：

营业收入增加 10% 时：税前财务内部收益率为 37.2% ，税后财务内部收益率为 27.8% 。税前投资回收期为 3.04 年，税后投资回收期为 3.54 年。

营业收入减少 10% 时：税前财务内部收益率为 28.8% ，税后财务内部收益率 18.5% 。税前投资回收期为 3.46 年，税后投资回收期为

4.09 年。

当经营成本变动 10% ， 营业收入不变时：

经营成本增加 10% 时，税前财务内部收益率为 0.34% ， 投资免强保本,亏损边缘。税后财务内部收益率为负数,投资亏损。

经营成本减少 10% 时，税前财务内部收益率为 62.8% ， 投资回收期为 2.21 年。税后财务内部收益率为 52.2% ， 投资回收期为 2.36 年。

从敏感性分析看，企业对经营成本非常敏感。基于成本压力，公司朱**董事长同决策层高管高瞻远瞩，未雨绸缪，及时提出和实施资源战略，通过同国际国内酵母巨头合作建原材料基地可实现每吨节省成本 70—100 元，这样就可提高每吨的毛利润 4%—5.8% 。所以公司提出的资源战略并实施可解决企业发展过程中的瓶颈——经营成本的问题，说明资源战略非常重要。

10.5 项目清偿能力指标

10.5.1 流动比率

流动比率= 流动资产/流动负债

流动比率=(119917/53330) x100%=224.86%

这个比例比较合适,说明企业的偿债能力较强。

10.5.2 速动比率

速动比率= 速动资产/流动负债

速动资产=(68719.5/53330) x100%=128.86%

这个比例比较合适 ， 说明企业的安全边际较强。

10.6 结论：

从本公司的财务状况看,新投资人参与增资扩股后，公司未来 5 年的平均销售收入为 42805 万元,税前利润为 5823.68 万元，税后利润为 3750 万元,财务内部收益率税前为 33.2 % ,税后为 23.5% ， 投资回收期税前为 2.55年,税后为 3.4 年,盈亏平衡点为 33.71% 。公司的成长性良好，各项指标都完全符合国家创业板上市的基本条件。本项目的实施财务效益较好,抗风险能力很强。随着国家对新型战略产业的进一步扶持,本公司将进一步加大自主知识产权的科技创新力度,企业的经营效益将会越来越好。

第十一部分 风险分析

11.1 政策风险

国家在十二五规划中提出要发展七大新型战略产业，并将在 2020 年扶持成为国家支柱产业。本公司所处的行业为生物工程里的细分行业，属国家重点扶持的产业。公司将能享受国家对行业的很多优惠政策，得到政府的大力扶持。面对国家扶持政策，公司要把握新一轮行业大发展的机遇，加快发展的步伐，继续做大做强，领跑行业。国家在今后相当长的时间内政策还需保持稳定性同连续性，因此来自政策的风险很小。

11.2 技术开发风险

主要指产品形成过程中发生重要的技术性能或达不到指标的问题，特别是产品的性能质量及可靠性出现重大缺陷，这将对公司产生灾难性的影响。解决这个问题的主要措施为：

公司的产品在本行业已经应用了 10 多年，已申请了专利技术，技术在行业领先。主要研发人员稳定，从事行业时间很长，技术上有保证。公司还聘请了的一些专家教授为技术顾问，同时公司也正在同中国农科院环境资源所合作，申报企业博士后流动站，研发核心人员也将纳入成为公司股东。

11.3 经营风险

因为本行业属于生物工程新农业领域，受技术和市场的一定影响，同时也受自然条件的影响。任何经营出现重大失误都会给企业带来重大的损失。但公司的管理团队在一起工作的时间较长，配合默契，行业管理经验丰富，还聘请了行业专家成为企业顾问，为企业重大经营和投资提供决策参考。公司管理层经过多年的行业摸索，已形成了适合自己的经营方法和经营模式，建立责任人负责制，化解可能出现的经营风险。

11.4 市场开拓风险

本风险主要指市场的开拓能力所带来的风险。主要指两方面：第一，指市场本身的需求不充足所带来的产品销量不充足。第二，指市场营销人员的开拓能力不够或其它没更好的办法使销量上去所带来的

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/065134241021011314>