

新浪潮企业顾问公司策划

主编 庆德 米开

企业文书

QIYE WENSHU GESHIYUFAN BEN

格式与范本

全方位提供企业管理所需方案、规范、作业方法、合同协议、报告计划、仲裁诉讼、规定制度等实操文书。

每种文书都具有很强的操作性，是企业管理的标准借鉴。

根据各企业的实际状况，对书中文书改造即可套用。

广东省人民出版社

新浪潮企业顾问公司策划

主编 庆德 米开

企业文书

QIYE WENSHU GESHIYUFANBEN

格式与范本

编写人员：

方 荣 黄慧珍 牛绪子 范 华 马 录
秦 红 长 庆 陈 瑶 白 如 程 红
王一舟 和 平 李 平 朱 龙 付 中
张书宏 胡 锐 范 忠 范名村 龙余庆
马 兰 王 芳 利 秋 李 茹 阿 红
李 青

广东经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

企业文书格式与范本/庆德, 米开主编. —广州: 广东经济出版社, 2002.1

ISBN 7-80677-111-5

I. 企… II. ①庆…②米… III. 企业-文书-范本
IV. H152.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 095025 号

出版发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 5 楼)
经销	广东新华发行集团股份有限公司
印刷	湛江日报社印刷厂 (湛江康宁路 17 号)
开本	850 毫米×1168 毫米 1/32
印张	15.375 2 插页
字数	386 000 字
版次	2002 年 1 月第 1 版
印次	2002 年 1 月第 1 次
印数	1~8 000 册
书号	ISBN 7-80677-111-5 / H·15
定价	25.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

销售热线: 发行部 [020] 83794694 83790316 邮政编码: 510100

(发行部地址: 广州市合群一马路 111 号省图批 107 号)

网址 www.sun-book.com

·版权所有 翻印必究·

目 录

第一编 商业计划书、项目策划书、管理工作方案和办法格式与范本

1. 商业计划书（投资计划、方案、报告）……………（3）
2. 项目策划书……………（12）
3. 楼盘营销方案书……………（22）
4. 产品营销与广告策划方案……………（28）
5. 企业培训策划方案书……………（42）
6. 旅游创意策划方案书……………（52）
7. 企业员工测评与考核方案……………（72）
8. 企业改革工作方案书……………（80）
9. 企业经营者股票期权制实施办法……………（89）

第二编 企业业务作业实用文书格式与范本

1. 商务活动方案……………（97）
2. 企业商务报告（人力资源开发与管理）……………（100）
3. 公司财务分析与评价报告……………（106）
4. 企业会员入会章程和资格申请表……………（109）
5. 招标公告书……………（112）
6. 中标通知书……………（113）
7. 业务确认书（单）……………（114）

8. 保修说明书	(116)
9. 产品售后服务跟踪表	(120)
10. 商业授权委托书	(123)
11. 经销商认证资格书	(125)
12. 招商文案	(126)
13. 商业启事	(128)
14. 企业公告	(129)
15. 企业业务通告	(133)
16. 催款函	(135)
17. 企业业务声明	(136)
18. 连锁加盟招募书	(138)
19. 顾客评价书	(141)
20. 代理商授权书	(143)
21. 企业招聘广告文案	(145)
22. 企业员工招聘录用文书	(150)
23. 录用报到通知书	(152)
24. 企业招聘面试指南	(157)
25. 企业工作计划	(160)
26. 企业培训计划书	(166)
27. 企业工作总结	(168)
28. 企业投资项目分析报告	(176)
29. 公司介绍书	(198)
30. 市场调查报告书	(203)
31. 新产品开发、品牌形象、网上调查问卷	(208)

第三编 企业管理作业办法和规范格式范本

1. 有限责任公司章程	(223)
2. 企业生产管理规定	(230)

3. 企业生产作业操作规范	(232)
4. 企业仓库管理办法	(235)
5. 公司财务管理制度	(238)
6. 企业日常办公行政管理规范	(245)
7. 企业产品采购与销售管理办法	(248)
8. 企业电话通讯使用规定	(258)
9. 企业销售(营业)人员语言规范指引	(259)
10. 顾客服务准则	(266)
11. 企业商业机密保护规定	(267)
12. 劳动合同管理办法	(272)
13. 企业员工培训管理办法	(274)
14. 企业员工劳动福利管理办法	(277)
15. 企业保安工作管理规定	(280)
16. 企业职工参与管理办法	(283)

第四编 企业必用仲裁与诉讼法律文书格式和范本

1. 劳动争议仲裁申诉申请书	(287)
2. 劳动仲裁答辩书	(289)
3. 经贸仲裁申请书	(290)
4. 民事起诉状(书)	(292)
5. 行政起诉状(书)	(293)
6. 反诉状(书)	(294)
7. 诉讼答辩状(书)	(295)
8. 上诉状(书)	(296)
9. 申诉状(书)	(297)
10. 执行申请书	(298)
11. 公示催告申请书	(299)

第五编 企业必用协议、合同、契约格式与范本

1. 工业产品买卖合同 (303)
2. 农业产品买卖合同书 (305)
3. 借款合同 (309)
4. 融资租赁合同书 (313)
5. 仓储合同 (317)
6. 委托合同 (321)
7. 行纪合同 (323)
8. 居间合同 (325)
9. 赠与合同 (326)
10. 保管合同 (328)
11. 运输合同 (330)
12. 承揽合同 (332)
13. 财产抵押合同书 (334)
14. 财产保险合同书 (337)
15. 建筑工程承包合同 (339)
16. 工程监理合同书 (344)
17. 房屋买卖契约 (354)
18. 房屋租赁契约 (357)
19. 室内装修合同书 (363)
20. 技术秘密转让合同书 (366)
21. 技术服务合同 (369)
22. 技术开发合同 (371)
23. 软件开发、销售与服务合同书 (374)
24. 专利实施许可协议书 (379)
25. 专利权转让合同书 (382)
26. 商标使用许可合同 (384)
27. 工程业务中介协议书 (386)

-
28. 广告协议书····· (388)
 29. 企业委托培训协议书····· (390)
 30. 土地承包经营合同····· (393)
 31. 旅游合同书····· (397)
 32. 委托拍卖合同书····· (404)
 33. 物业管理协议书····· (409)
 34. 劳动合同····· (418)
 35. 图书出版协议书 [涉外版权买卖]····· (427)
 36. 委托收费协议书····· (431)
 37. 聘请保安服务协议书····· (434)
 38. 合伙企业经营合同····· (439)
 39. 企业承包经营合同····· (441)
 40. 企业租赁经营合同····· (444)
 41. 股东合作协议书 (有限责任公司)····· (446)
 42. 股东出资转让协议书····· (451)
 43. 股份公司发起人协议书····· (454)
 44. 股票承销协议书····· (458)
 45. 经济仲裁协议书····· (460)
 46. 企业兼并 (合并) 协议书····· (462)
 47. 中外合资经营合同····· (465)
 48. 补偿贸易协议书····· (476)

第一编

商业计划书、项目策划书、管理工作方案和办法格式与范本

原书空白页

1 商业计划书（投资计划、方案、报告）

【概念要点】

商业计划书主要向风险投资者（或一般投资者）投资的，它是为吸引投资而制作的。让项目和新技术寻找资金，主要依靠商业计划书。

商业计划书只有 2% - 5% 被风险投资者看中。

商业计划书的内容和作用如下：

- ◎ 如何说明投资者把钱投到你的项目和企业中。
- ◎ 让投资者充分了解企业和项目的各方面情况。
- ◎ 让投资者了解你企业的市场地位和市场前景。

【撰写技巧】

- ◎ 开头很关键，要有一个精彩的前言，吸引投资者的注意。
- ◎ 了解投资者的兴趣点：能被市场接受并有前景。
- ◎ 了解投资者对什么不感兴趣。
- ◎ 注意格式、语言的准确和篇幅的长短。
- ◎ 实事求是并有强烈的针对性。
- ◎ 要精简。以 2—3 页的执行大纲为绪言，主体内容以 7—10 页为佳。注重企业内部经营计划和预算的笔墨，而一些具体的财政数据则可留待下一步会议面谈。
- ◎ 要第一时间让读者知道公司的业务类型，可别在最后一页才提及经验性质。

- ⊙ 要声明公司的目标。
- ⊙ 要阐述为达到目标所制定的策略与战术。
- ⊙ 要陈述公司需要多少资金、用多久、怎么用。
- ⊙ 要一个清晰和符合逻辑的让投资者撤资的策略。
- ⊙ 要提交企业的经营风险。
- ⊙ 要有具体资料，有根据和有针对性的数据必不可少。
- ⊙ 要将企业计划书附上一个吸引人但得体的封面。
- ⊙ 要预备额外的拷贝件以作快速阅读之用，还要准备好财政数据。

⊙ 忌用过于技术化的用词来形容产品或生产营运过程，尽可能用通俗易懂的条款，使阅读内容容易被对方接受。

⊙ 忌用含糊不清或无确实根据的陈述或结算表，比如，不宜用粗略的文字说“销售在未来两年会翻两番”又或是在没有细则陈述的情况下就说“要增加生产线”等等。

⊙ 忌隐瞒事实之真相。

【商业计划书的格式结构】

1. 摘要
2. 公司和项目介绍
3. 产业状况分析
4. 市场分析
5. 营销战略
6. 企业生产经营状况
7. 企业管理方法
8. 企业人员（团队介绍）
9. 财务现状和筹资使用
10. 企业发展方向计划
11. 风险投资撤出

12. 附录（表格专利技术、证书等）

【常犯错误】

1. 发明家过分强调并过高估计自己的技术而忽略市场。
2. 项目赢利预测过高、过于夸大和吹牛。
3. 企业成长速度飞快而令人难以置信。
4. 过分依赖顾客，如顾客单一性等。

范例参考

深圳市安康生物医药公司商业计划书

一、摘要

1. 公司概况
2. 目标与任务
3. 公司产品与服务
4. 竞争对手和市场分析
5. 营销策略
6. 技术开发和管理人员介绍
7. 管理方法介绍
8. 财务分析和经济效益预算

二、公司（或项目）概要

深圳安康生物医药有限公司是深圳××公司、广东×××科技有限公司、广州××网络科技有限公司、王向东博士四方共同创办的高科技企业。公司主营业务为：生物医药药品、保健食品、保健中心、医药网络、医药产品销售、酒类生产。

三、公司目标与任务

1. 宗旨

深圳市生物医药有限公司的任务：利用生物科学技术，向社会提供最优秀的产品和最优质的服务。

深圳市生物医药有限公司成功关键：生物医药技术的创新、市场的开拓、服务和质量和速度。

如果 20 世纪是电子时代的话，21 世纪必是生物时代。生物工程作为 21 世纪的首要重大工程已引起世界各国的高度重视。生物技术的重大突破，必将带来产业的巨大革命。深圳××生物医药有限公司此时筹备和进入生物工程领域，利用已有的技术优势。公司市场前景十分广阔。

经过对业务的初步分析表明，医药生物工程对启动资金的要求较低，只需要少量资金，发展潜力巨大。预计在未来三年内，公司会快速增长，发展多个机构，遍布 6 个省市，4 个国家，年产值可望达 12 亿元，税后利润 1.56 亿元。与全面详细的市场计划一同实施此商业计划，会确保深圳××生物医药有限公司很快为公司投资者带来丰厚的回报。

此商业计划书的拟订，目的在于指导深圳××生物医药有限公司开展和管理业务，为公司制定全面细致的市场策划架构。

2. 利润目标

公司经营的目标就是获得足够的利润：为公司未来的发展提供足够的资金，第一年税后利润在 5000 万元左右，第三年实现利润 1.56 亿元，以后逐年增加。呈良性增长态势。为确保公司业务在可管理范围内快速增长，依靠技术革新和适应市场成为本行业的领导者。

3. 任务

①通过技术创新，为企业提供最先进的生物工程技术，通过产品的销售和对消费者提供优质服务，增强公司的经营实力。

②尽快建立与高等院校、科研院所的横向联系渠道，尽快获得客户资源。

③提供完整的一条龙服务。

④尽快塑造优秀的企业形象。

四、产品与服务

（一）产品（涉及商业机密，略）

（二）服务

1. 为中小企业提供可带来丰厚利润的生物医药技术。

2. 为广州市的病患者提供价廉物美的上门服务。

3. 为公司的消费者提供最优质的售后服务。

（三）技术与服务的实施（商业机密，略）

五、市场状况分析

1. 民众对生物和保健品的需求与当前市场上高档生物保健品的缺少，使本公司的产品有很大的发展空间和需求潜力。生物工程作为 21 世纪重要的工程，已受到国家领导人的高度重视。我国民众的保健意识日益增强，随着消费水平提高以后，有更高、更多的保健需求。然而，目前，我国在市场上流通和销售的该类产品，技术还不成熟，绝大部分为单个公司或研究所独立研制，没有形式技术的组合力量，产品档次属于中、低档的较多，高档的极小，另外，宣传力度不够，人们对生物、医药、保健品的认识还处在一种原始的模糊阶段，还没有完全重视。随着我国经济的发展，人们生活水平的提高，高档生物制品和保健在我国有很大的发展空间。

2. 主要竞争对手

①高等院校、科研院所

②现有的生物医药公司

③现有的医疗服务中心

④有成就的保健和医药营销公司

⑤加入 WTO 后，国外同类公司

3. 公司产品优竞争优势比较

①西药药品价格较高，一般民众难以消费；

②西药药品有负作用，而生物、中药制品没有负作用；

③病人在生病期间身体虚弱，再上医院难免有增加身体负担之嫌，徒增病人劳苦。

4. 公司整体竞争优势

①技术优势技术条件以留美医学博士×××为首的美加地区学者、专家团，广东医药高校的科研力量；

②生产基地：×药集团、××、××的药厂的生产基地；

③管理队伍：××科技拥有高水平的管理人才，具有雄厚的资金实力；

④完善的信息网络：××科技和广州××网络有限公司，具有完整的信息网络体系；

⑤精干的销售队伍。

六、企业技术开发管理、营销队伍现状和管理方法

1. 技术开发人员

张敏芝，男 35 岁，美国麻省理工学院生物学博士，现任公司总经理。

刘学天，男 38 岁××医科大学药剂学博士后。现任公司副总经理。

2. 管理人员

张一水，男 35 岁，美国亚特兰大大学 MBA，曾担任××公司副总经理，现任公司副经理，（其他略）

3. 营销人员

范忠诚，男 30，北京大学本科毕业，曾担任××电子有限公司营销部经理。

4. 企业管理方法

1. 企业经营理念；（略）
2. 企业管理制度；（见附件）
3. 企业员工手册，宣传手册等（见附件）。

七、公司营销战略及其实施

1. 渠道推广：利用现有的客户和关系建立网络，寻找潜在客户；
2. 互联网推广：利用金亿科技和广州华盛网络科技的网络进行产品和信息展示，拓展市场；
3. 广告：传统媒体，例如：电视、报纸、期刊等。
4. 其它方式：如与居民委员会建立联系，派发广告等。

八、拟融资金及其资金安排（涉及机密，略）

九、公司组建和项目实施计划

1. 2002年2月25日，成立筹备小组，任命筹备组正、副组长；
2. 2002年3月20日，完成办公室装修，购买办公设备；
3. 2002年3月20日，注册资金到位；
4. 2002年4月20日，完成公司成立相关手续的审批，领取营业执照；
5. 2002年3月28日，招聘相关技术和工作人员；
6. 2002年4月25日，筹备小组撤销，公司正式挂牌营运；
7. 2002年4月28日，签约人员入司工作，公司工作全面展开。
8. 2002年5月—6月采购生产设备并拟安装试车。
9. 2002年7月—11月生产产品样品并检验。
10. 2002年底，产品推出，面向市场销售。