创业创意大赛

大学生兼职无忧网

学校名称： 南京理工大学作者姓名：

目录

[1 计 划 摘 要 ......................... ........................................................ 1](#_TOC_250006)

1 .1 产品 1........

1 .2 运营优势 1

1. 3 市 场 分 析 2

1 .4 财 务 分 析 2

[2 项目介绍 2...........](#_TOC_250005)

2.1 网络平台的工作原理 3......

2.2 本公司网络平台的优点 3...........

2.3 本公司网络平台的竞争优势和核心竞争力 4

2.4 网络平台所处的阶段 4.........

[3 战略规划 5..](#_TOC_250004)

3 .1 网站的经营宗旨 5..........

3.2 网站的发展目标 5

3 . 3 网 站的服务准则 5........

3 .4 项 目的发展规划和策略 5.........

[4 创业组织结构 8...........](#_TOC_250003)

4.1 本公司初期拟采取直线制的组织形式 8

4 .2 公司目前组织结构 8

4 .2.1 部门职责．．．．．．．． ．．．．．．．．．．．．．．．未．定．义．书．签．。．错误！

4.2.2 总经理与各部门经理的主要职能如下表错误！未定义书签。

5 产品服务 1.0.......

5.1 网站的市场竞争力 1.0...........

5.2 网站的市场前景预测 1.1.....

[6 市场预测 1.2...........](#_TOC_250002)

6.1 市场现状综合...............................................1..2..........

6.2 目标顾客和目标市场 1.2...

6.3 竞争者概况 1.3..........

[7 营销计划 1.5...........](#_TOC_250001)

7.1 营销团队建设 1.5...........

7.2 广告策略 1.6..

7. 3 价 格 策 略 ...................................................................1..6

[8 财务规划 1.7...........](#_TOC_250000)

8.1 主要财务假设 1.7....

8.2 营收和净利润的预测 18

8. 3 成 本 预 算 18

### 8.4 财务报表..................................................1..9..

8.4.1 资产负债表 ........................................1..9...........

8.5 财务指标分析 2.1...........

8.5.1 偿债能力指标 21

### 8.5. 2 长期偿债能力指标 ...............................2..2...........

8.6 股本结构与规模 25

### 8.6.1 资金来源与应用................................................2..5...

9 风险分析 2.6.......

9.1 风险分析 2.6............

9.2 资金退出 2.7.

# 计划摘要

* 1. 产品

为深入贯彻落实党的十八大精神，同时响应南京政府根据党的十七大关于“实施扩大就业的发展战略，促进以创业带动就业”的要求， 而鼓励全民创业，促进以创业带动就业的号召，即将创立一个网站—

—“大学生兼职无忧网＇；该网站收纳本市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，各校大学生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，并不定期下访用户满意度，征集合理意见加以改进，不断完善工作。

* 1. 运营优势

首先，不分企业大小都大量需求高素质、高效率的临时工作人员， 而大多数符合标准的在校大学生也都渴望找到一份适合自己的兼职 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学生收取各项费用，还在学生薪资中抽取提成。致使大多数学生望而止步。我公司网站本着方便学生的原则，不对学生收取任何费用，而是通过用人单位赞助和网页刊登广告（合理规划） 盈利。且我站只服务千大学生兼职，较其它网站服务更专一，更注意 细节。

其次 ，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。有利千信息的传播，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

1

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。

最后 ，本公司创建的网站较其他就业平台更加专业 ，对细节的处理更加用心。且使用人单位与应聘者之间达到共赢。我们的网站有创新 ，有技术含量 ，成本优势 ，良 好的抗冲击、抗震能力 ，我们提供全程的优质服务 ，竞 争力强大。

* 1. 市场分析

据不完全统计 ，我国每年在校大学生数量在不断增加 ，最新数据显示 ，随 着我国大学扩招 ，在校大学生已经达到 2800 万人 ，这个数量以绝对优势居世界第一。因此 ，根据调查 ，如果每个想要求职的大学生都使用我们的网站、体验我们的服务 ，那么我们企业给在校大学生和用人单位带来的方便，给社会带来的经济效益和文化效益将不可 估量！

* 1. 4 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回投资。

## 项目介绍

现如今 ，大学生找兼职一直困扰着大学生 ，在大学校园内有各种兼职群的人员通过提取部分学生薪金来牟利，这种做法使广大学生越来越感到不满。因此 ，本公司本着主要以服务学生为主 ，建立学生兼职

2

网络平台和“学生网手机网络客户端，使得大学生自己亲自和招聘者 商谈薪金 ， 我们并不在其中抽取利润。

* 1. 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只有一类那就是大学生， 并且不收取学生的任何费用 ，网 络平台就是我们建立一个属千自己的网站 ，通 过自己的维护使其免受侵扰从而使其运行。我们的工作是与有空闲工作岗位的需要招收员工的公司、厂家或者个体合作把他们的 信息以及他们对员工的要求发布到我们的网站。进而 ，在校需要兼职大学生可以登录我们的网站寻找工作 ，在此期间我站不向学生收取任何费用 ，只 需 凭 借 真 实 有 效 身 份 信息 免 费 注册为我站用户即可 ；有 合 适 的 工作可以直接和招聘商商谈薪金。而我们所提取的利润就是招聘者挂在我们网站上广告是以时间、位置等不同等级来收取费用的。网络平台网站建立完善后 ，我们就相继建立我们自己的手机客户端 ，同学 们 也可以用手机下载我们的客户端软件 ，随 时 随 地的在手机上浏览我们网站的招聘信息。

* 1. 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＇只"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。我们的网络平台信息量整齐划一就是大学生兼职信息 ，目 的 性 强 ，使 得 浏览者及时的找到相关信

息。

( 2 ) 本公司的网络平台由千让招聘者与应聘者商谈薪金 ， 在大学

3

生群体信誉度极高 ，从而也会使得那些招聘者很快找到合适的员工。使得他们的工作进度快速完工。

( 3 ) 本公司的网络平台让招聘者千应聘者商谈 ，也能让双方了解 ， 看其是否适合此类工作。避免了那些在大学生兼职群里找到兼职后来因为某种困难中途退出 ，给招聘者带来困扰的麻烦的发生。我们的网络平台是他们的合作顺利平稳地进行。

* 1. 本公司网络平台的竞争优势和核心竞争力

本公司致力千以服务大学生为本 ，以 高效便捷的网络平台、丰富的信息量核心竞争力，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，致力千成为广大学生团体倍受亲眯的网络平台运营 商 ，同 时为各招聘单位带来更大利益。

未来的我们公司的网络平台一定是本行业的领头羊 ，逐 渐成为一个走向全国以服务为本的 网络平台公司。随着我们服务大学生行业越来越走向正轨，我们会建立许多像大学生找兼职这样专注千一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！

* 1. 网络平台所处的阶段

本公司网络平台的出现恰逢其时，现如今，大学生在大学校园学习期间找兼职工作越来越流行 ，渐渐成为了一种潮流。所以本公司的网络平台和建立的手机客户端软件 ，满足了广大学生找工作的愿望 ，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 ，大学生接触互联网是我国各年龄段所占比例最高的，所以本公司的网络平台和

4

手机客户端软件很容易被学生接受和容易使用与流传。因此 ，本公司的发展正是现如今的巅峰 ，定 会广受欢迎。

5

# 战略规划

* 1. 网站的经营宗旨

让学生信赖 ， 让企业单位放心。

* 1. 网站的发展目标

成为全国 一流的学生兼职网站 ， 更 便捷于企业招聘兼职员工。

* 1. 网站的服务准则

诚信为本 ，全心全意为学生服务 ， 为招聘单位输送高素质人才。

* 1. 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 有学生兼职的专属网站。主要的服务群体是学生 ，针对现在学生找兼职市场的混乱的现状，本公司推出的网站能够更好的解决这个问题，使学生直接与企业对话 ，省 去中介让学生省去顾虑 ，找到满意适合自己的兼职。由于学生找兼职需求量大 ，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，留意学生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 ） |
|  | 第  年 | 将网站导入内南京大学市场， 提高学生专属兼职网的知名度， 树立品牌形象 | 第  四  年 | 此年计划开两个分公司， 既安徽、上海高校聚集地的市场开发 | 在更多的高校开展自己的业务形成王牌兼职网站赢得学生的信赖 |
|  |  | 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（均有团队成员自筹），其余资金由风险投资  和银行贷款筹 |  | 1.巩固前期市场，了解各地区学生所需的兼职类型，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 | 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学生的需求 |

6

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | 集。 |  | 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 |  |
|  | 第  和  第  年 |  | 第 | 进入省级的高校市场 | 开设学生专属找兼职的的特色网站服务公司 |
| 巩固自己网站形 |  |
| 象，吸引更多的 | 五 |
| 人，回收自己的 |  |
| 成本投资。同时 | 年 |
| 在南京面向当地 |  |
| 高校推广我站。 | 和 |
| 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 2. 进行资金积 | 第 | 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兼职网站的带头人 |
| ...I...  ／＼ |
| 年 |

7

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | 累，为进一步扩宽服务渠道做市场准备 |  |  |  |

8

# 创业组织结构

* 1. 本公司初期拟采取直线制的组织形式

I I

董事会

总经理

市场营销 人事部 研发部 财务部 生产部

图 4- 1 组织形式

* 1. 公司目前组织结构

表 4-1 总经理与各部门经理的主要职能

主要部门 主要职能

1从宏观上统筹各项管理工作 ，维持公司日常经营运作 ；

总经理 1 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 ； 经 I 11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 ，办理与昂的聘用、调动、人事部 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 ；

理

经 I I 1 负 责劳动合同制度的组织实施 ；

理 1 法律顾问 1 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 ；

1 制 定 公 司 财务管理和会计核算制度并监督实施 ；

经

2编 制公司月度、年度财务报表、财务决策、年度财务报告 ；

财务部 I 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；

理

1调 查并收集市场信息 ；

经 1 市场宣传 1 2负 责宣传方案的策划、执行及安排相关宣传活动 ；

理 1 部 3 负 责商 品 的 宣传及招聘单位联系 ，负责 办理所有手续 ；

9

企划部 11.参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；

经

理

2负 责组织设计公司的工作流程与管理模式 ；

1 行 使网站维护更新新技术研发的职能 ； 研发部 2负 责公司新技术的研究和运用 ；

经

理

# 产品服务

* 1. 网站的市场竞争力

我们以波特的五力市场竞争分析模型分析我们的网站运营状况。

潜在的新进者



网站之间的竞争来自于有

使用者

广告商

 利的市场地位和服务理念



替代者

第一：现有竞争者： 目前市场上存在相类似的网站如58同城、赶集网、笑脸网等 ，但针对大学生兼职这方面的极少 ，而我们并不像笑脸网一样收取中介费 ，并且只专注千在校大学生寻找兼职的服务 ， 所以 我们更加专业。这是市场的一块空白。我们的目标顾客群体是大学生 ， 一开始的竞争不会激烈。

第二：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 ，但由千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。

第三：广告商：首先我们会选择优秀的广告商，提供给我们优质的兼职，我们也会与一些有诚信的商家加大合作力度争强双方的互信度。

第四：使用者：需要正在寻找兼职的大学生以及想要更换兼职的

学生。

第五：替代者：目前网络上缺少我们这样的网站，但有相类似的 企业 ， 也可能会进入该市场。

* 1. 网站的市场前景预测

本公司服务的主要对象是大学生 ，我们填补了市场的空白 ，抢占了市场的先机 ，这无疑会带给我们更大利润空间。我们能更细致的为大学生找更为理想的 兼职 ，而不像其他网站那样项目多 ，但不能做到具体化的弊端。，市场前景会很好 ，发展潜力也大。在实践的基础上 ，

我们的网站也会进一步拓展、创新 ，逐 步 迎合学生的需求。

# 市场预测

* 1. 市场现状综合

随着第二次工业革命的到来 ，信息 互联网技术已经越来越广受人们的接受和喜爱 ，他为人们的衣、食、住、行等多方面带来了便宜。互联网的发展越来越顺利，在这种背景下，本公司建立的以服务大学生为主的网络平台和手机客户端，也定会顺其自然的跟着互联网高速发展的脚步 ，展 现自己的进步。市场前景一片光明 ，我们相信我们的项目会跟随着时代发展的潮流 ，我们的这个项目会更加具有实用性和可行性。

* 1. 目标顾客和目标市场

我们的公司项目是服务项目，我们的网络平台和手机客户端的工 作任务是服务千大学生团体找工作，使他们找工作的过程越来越方便快捷。所以我们的目标客户是在校的大学生群体。

现在互联网发展的越来越成熟，人们从网上获取的信息量也越来

越大。但随之而来的也是各种无用的消息铺天盖地 ，网站建立方式新颖 ，对千学生利益有所保障 ，所以竞争尚不激烈， 我们会采用无差异市场营销策略。等网站和公司有了一定的知名度后 ，消费者以对网站更加信赖 ，需 求向深层次发展 ，表现出多样性和不同的个性来 ，竞争空前的激烈 ，我们会以顾客需求为出发 点进行该进 ，让顾客享受更为优质的服务。

* 1. 竞争者概况

现有竞争者：目前市场上存在相类似的网站，如无忧网，但他们会收取务工者一定的费用，像我们这样的不收取费用的没有。所以这是市场的空白。而且我们的目标顾客群体是在校大学生，一开始的竞争不会激烈。

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 ，如果市场饱和状态达到 80% , 本产品市场占有率低千 20% , 市场成长率低千 10% , 可能会退出该市场。6.4 本项目产品的市场地位

本网站将独居市场领先地位，目前没有替代品。

下面是 swot 的分析 ：

表6-1 项目产品SWOT 分析

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| 优 势  (strengths) | ( 1 ) 市场需求广阔 ，前景好。  ( 2 ) 利用网络平台 ，节省人力、物力、财力成本 ， 提高了工作效率。  ( 3 ) 不收取务工人费用 ，保 障务工人利益 |

弱 势 I ( 1 ) 在网站建立初期 ，客 户 接 受需较长时间。

(weakness) ( 2 ) 在创业初期 ，工作人员要经过专门培训才能上岗，对网站了解不深入，培训成本大。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | ( 3 ) | 早期的利润可能会低 ，开发新客户的成本高。 | |
| 机 会 I | ( 1 ) | 包头市的大学生很多在寻找兼职。 | |
| (opportunitie I ( 2 )  s) 好。 | | 现有的竞争对手不存在或很少 ，市 | 场环境良 |

( 3 ) 科 技教育的进步 ，为我们创业提供高技能与高素质人才。

( 4 ) 随 着后 期的发展 ， 我们这一网站会更加细致化，以谋求更优质服务

挑战( threads ) ( 1 ) 这一新兴行业的经营模式有待探索。

( 2 ) 创业初期资金可能会紧缺。

( 3 ) 目标顾客群体可能对新产品不易接受。

6.4. 1 市场特征

首先，创业初期本地市场（南京市场）的大学生对兼职需求量很 高，我们又不收取费用任何，可能会受到亲眯。

其次，学生可以和商家（或企业）直接联系，省去了中间环节减 少了成本，有利于双方，可能会受到认可。

最后，我们会以包头为试点，逐步进入区域市场、国内市场，国 内有大量的学生兼职职位需求，市场容量比较大。

# 营销计划

* 1. 营销团队建设

首先 ，营 造积极向上的团队文化。态度决定一个企业的发展 ，它决定团队的工作效率是否最大化。团队文化是公司综合实力中的软实力 ，对公司的发展有着长远的影响 ，团 结、互助、多沟通的氛围会促进一个企业的内部和谐。团队文化的外在表现是团队有共同的工作目标、集体活动开展情况和学习制度的执行情况。学习是团队文化建设的重要内容 ，同 共学习、共同进步 ，学 习型企业也是党和政府的政策要求 ， 是 创 新的来源。

其次 ，建 立激励措施和分配机制。我们企业会把个人完成任务情

况与所在团队整体效果进行捆绑考核。根据员工的能力、努力程度给 予不同奖励，使团队内所有员工分享劳动成果，奖励向关键岗位和优秀人才倾斜 ，以 收 入差距体现劳动公平。而且使用阶梯式的薪酬管理。这有助于增强团队的向心力和员工的主动性 ，避 免不必要的猜忌 ，使员 工感受到自己在团队中的重要性 ，增 强 其自信心。

再之 ，建 立竞争和淘汰机制。企业可以根据个人完成的情况设置不同 ，界定清晰的职能范围 ，实行业绩通报制度 ，把团 队 内 每 一位员工的工作进度定期通报 ，激 发起所有员工的工作积极性。值得注意的是 ，团 队 是依靠凝聚力和协作来完成目标的 ，强 调的是整体性。如果团队中员工个人英雄主义过于强烈，即使能力再强，也未必能为共同标做出多大贡献。

最后，我们采用地区性的组织结构。每个地区都有独立的网络体 系，每个区域都有负责人，独立承担责任。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 董事会 | | | |
|  | |  | |
|  | 总经理 | |  |
|  | |  | |
| 总经理助理 | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | |  | | |  | | |  |
| 华北区域负 | | 华东区域负 | |  | 西南区域负 | |  | 其它区域负 | |

图 7-1 各区域负责人会有下属负责小片区管理

* 1. 广告策略

我们的广告目标在千告知、提示客户。主要采用以下几种广告媒

体：

一：基千地点的广告，在全市各大学校园广告牌上张贴海报，将

广告信息制成传单下发到各大学寝室，并且在各大学门口设立流动咨 询站。面向大学生宣传我单位特色。

二：在互联网上的宣传。在各大高校贴吧上发帖宣传，在微信、

腾讯 Q Q 等社交网站的公共主页上刊登广告。

三：报纸，集中在知名度高、消费公众多的报纸上进行企业宣传。首先宣传一种概念－我们的网站开启智能生活。进行概念营销。

* 1. 价格策略

进入市场初期我们压低价格。

一：因为网站企业属千低成本投入企业，市场初期我们计划压低 价格来招入更多的用人单位进驻我站，等有了稳定的浏览者与应聘者，再逐渐提高进驻费用。

二：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。

三：我们网站主要重视大学生利益，不向学生收取任何费用，所 以会有源源不断的应聘者来我站发掘岗位，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。

# 财务规划

* 1. 主要财务假设

公司设在交通设施完善、投资环境很好的包头市稀土高新技术开发区，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，即从公司嬴利年度开始计算，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，本这诚信为本，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

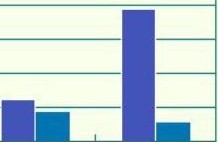
根据市场调查、企业发展战略、营销进度和网站的承受能力做出 如下预测：

表 8.2.1 营收和净利润的预测 单位 ： 万 元

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 项目／年份 | 2014 年 | 2015年 | 2016年 | 2017年 | 2018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 |

营收和净利润（万元）

．营收



00 00 00 00 00 0

5 4 3 2 1

宅母

．净利润

201心平 20 1 5 年 2016 年

00

1

营收／净利润

20 1 7年 2018年

图8.2-1营收和净利润

* 1. 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。而手机 app 软件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。

* 1. 财务报表
  2. 1 资产负债表

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 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 | 1,420.0  。 | 1,610.0  。 | 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 | 2,400.0  。 | 2,800.0  。 | 长期负债合  计 | 110 | 400.00 | 500.00 |
| 固定资产净  值 | 41 | 2,400.0  。 | 2,800.0  。 | 负债总计 | 114 | 1,080.  00 | 1,300.  00 |
| 固定资产净  额 | 43 | 2,400.0  。 | 2,800.0  。 | 实收资本 | 115 | 2,400.  00 | 2,400.  00 |
| 固定资产合  计 | 50 | 2,400.0  。 | 2,800.0  。 | 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 |
| 无形资产及其他资产合  计 | 61 | 100.00 | 110.00 | 所有者权益合计 | 122 | 2,920.  00 | 3,300.  00 |
| 资产总计 | 67 | 4,000.0  。 | 4,600.0  。 | 负债和所有  者权益总计 | 135 | 4,000.  00 | 4,600.  00 |

8.4-1 资产负债表 单位 ： 万 元

### 财务指标分析

* 1. 1 偿债能力指标

表 8.5-1 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 8.5-2 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

8.5-3 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。

8.5-4 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 8.5-5 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 8.5-6 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。

* 1. 股本结构与规模

8. 6. 1 资金来源与应用

公司成立初期需资金 200 万元。其中包括风险投资 70 万元 ，南京理工大学投资 40 万元 ，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 ，南京理工大学以研究设备入股 50 万元 ， 其余 50 万公司打算引入风险投资入股以利千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 | 南京理工  大学 | \*\*\*\*股份有限公司 | |
| 技术入股 | 资金入股 |
| 金额（万元） | 60 | 40 | 50 | 50 |
| " 例 | 30.00% | 20.00% | 25.00% | 25.00% |

# 风险分析

* 1. 风险分析

一：因大学生兼职的市场的人多需求量大，各种兼职的中介迅速发展到一定的规模，对于我公司新建的大学生兼职网站有一定的冲击和威胁。

化解对策：优化服务，打造一个能让学生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，努力做到让学生信赖，让企业放心的一流专属大学生兼职网站。

二：大学生使用的心理和对一些原有的品牌的认同（如：笑脸网） 使消费对象不愿意接受新的平台，从而影响了大学生专属优化的兼职

网站的推广。

优化对策：可以加大宣传力度，做好网站的口碑，诚心诚意为学 生服务 ，让学生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间题。

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 ， 为顾客和企业解决一些力所能及的问题。

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。

* 1. 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汇报时，我们将采取企业回购 的方式实现风险资本的退出，届时公司已出具规模，相信完全可以给风险资金一个满意的汇报。

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。