# 最新创业财务计划书 创业的财务计划书(通用8篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-06-07

*计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。创业财务计划书篇一市场定位：大学生网的市场定位是成为为深大师生及周边网络用户提供...*

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

**创业财务计划书篇一**

市场定位：

大学生网的市场定位是成为为深大师生及周边网络用户提供信息、娱乐和学习等资讯的.综合信息港，相对于其它校内单一网站，大学生网内容更全面、更具吸引力；相对于校外网站，大学生网又具有浏览速度快、提供更符合校园用户的个性化服务等特点。另外，大学生网建设的过程，正是一套学生型入门网站营运模式条理化的过程，当这套营运模式得以完善则可实现转让，从而建立起一个网站特许经营体制。

之所以有这样的定位，是基于以下几点：

（一）市场现状

1、独特的网络实验场

深圳大学有着领先于其它高等学府的网络资源，率先实现了多个学生宿舍局域网互连（9月之前将实现全部宿舍互连），并可直接连入internet。另外，图书馆、电教中心、教室等也实现了大面积的网络互连。独特的网络资源，为大学生网进行各种区域性的网络应用研究提供了一个很好的实验场地，可以更贴近现实进行开发、及时收集各种反馈信息，缩短各种网络应用的研发和实现周期。

2、浏览用户群体

截至4月，深圳大学已有十个宿舍连网（朱槿、紫薇、红豆、拒霜、木棉、聚翰、银桦等），上网人数达到2500人以上；另外，通过其他途径进行网络浏览的用户，保守估计超过2025人。这群用户对运用网络充满热情，消费能力也相对较高，具有无限的市场潜力。

3、网络资源运用的不足

根据调查分析，深大师生上网的主要目的是为了解各种资讯、在线聊天和收发电子邮件，但是阻止他们或潜在阻止他们上网的原因则有两个：internet浏览速度太慢、校外网站缺少符合本地要求的个性化服务。正是这两个原因，造成了深圳大学虽有得天独厚的网络资源而没有真正为广大网络用户带来更多的实惠，目前仅有校园bbs得到了比较成功的运用，网络资源的运用存在较大的空白。

4、市场竞争对手分析：

a、深圳大学官方主页：根据我们调查分析，上深圳大学主页的师生主要是想了解校内资讯和bbs，但却普遍认为页面设计缺少学生气息，抱怨没有更多值得浏览的内容。

b、校内个人网站：据了解，校内只有几个小范围内知名的个人网站，但与其说是网站，不如说是个人主页更恰当，因为这些个人网站功能简单，网页设计简陋，是一些同学单凭个人兴趣建设的，而且很少更新，对同学们吸引力不大。

c、校外网站：深大师生上校外网站主要是了解各种资讯，奈何有时internet浏览速度太慢，常常因为等待时间太长而失去了浏览的兴趣，而且信息泛滥，不容易找到自己想要的信息。

（二）市场潜力分析

1、用户群体

网站的运作是否成功，是依赖于是否得到了强大的浏览用户群体支持。根据深圳大学的网络规划，209月前各宿舍将基本实现连网，上网人数达到6000人以上，日后随着学校扩招，上网人数可望达到30000人。另外，深圳大学的局域网将逐步实现与深圳高职院、深圳教育学院、深圳外国语学校和深圳清华研究院等教育单位的互连，深大将成为深圳市实际意义上的教育、科研网的枢纽，因此，在本校用户群体的基础上将有大量新的网络用户加入。

大学生网正是基于这样一个相对“忠实”的局域网用户群体建立起来的，由于其区域性、指向性强的特点，将更有利于其吸纳这样的网络用户群体。

2、门户概念

根据学校发展规划，学校网络中心将与chinanet进行2兆互联，internet浏览速度将有望提高。但在这一规划实现之前，正好为大学生网的成长提供了一个缓冲期，此间只要大学生网能做到网站所提供的内容与服务“够用、适用、好用”，便可以深深地吸引住用户，进而利用局域网用户相对“忠实”的特点，使自身成为局域网内的首选网站，待日后internet浏览速度真正得到提升后，便可较轻松地把自身提升为用户进入internet的门户网站。

3、发展进度

由于大学生网已经进入了实质性的营运阶段，所以可根据目前的一些显示情况，作出以下发展部署：

第2年逐步向深圳高等职业技术学院及周边院校进行推广、扩展。

第3年把大学生网的营运模式向省内其他高校进行推广、转让。

第4—5年内有选择性地向全国范围内其他高校进行营运模式的推广和转让

4、特许经营

参照目前商业运作中非常流行的特许经营模式，大学生网也将建立一套自己的特许经营体制，将于深圳大学内经营的成功模式向各高校推广，协助建设或吸纳加盟网站，以最终建立起一个大规模的校园网站联盟。随着我国的教育产业走向市场化，校园连网也成了必然的趋势，于校园内提供学生网的特许经营模式，不仅能加快网站建设的速度，而且能让校园的网络资源更好地为同学们提供各种服务，更有利于高校网络之间的信息互通。从盈利的角度观之，学生网的特许经营模式更便于针对高校潜在的消费力，进行各种网络经济活动。

（三）人才竞争策略

网站竞争力的体现说到底就是人才资源的是否丰富，所以大学生网在建网之初就已经非常重视人力资源库的建立，目前网站已经初步建立起包含了各方面优秀人才的工作团队，下分技术开发部、网页设计部、策划推广部和对外公关部。

1、技术开发人才：

他们主要负责网站各种应用技术的开发工作，目前网站的一些强大的网络功能都是他们开发的，如可定制地（自动）搜索网络上各种信息的“infogainsystem”（大学生网的新闻系统就是一个成功运用的例子），该系统的运用较之于网站处于先进的地位，上海统旗信息科技（中国）有限公司就对该系统非常赞赏并有意购买；另外，netshowsystem（音乐点播、视频点播系统）、smartbidsystem（在线拍卖、管理系统）和livetalksystem（netmeeting、exchangeserver等）也是技术人员们出色的产品。

2、网页设计人才：

目前网站漂亮的页面就是他们的辛勤劳动的成果，外面的一些网络从业人员看后都不相信这些是由学生设计出来。虽然大学生网拥有强大的技术阵容，但如何实现界面友好、如何把更多的用户吸引到网站来、如何突出网站自身的特色，这都靠他们继续努力。

3、策划推广人才：

有好产品不进行适当、有力的推广也是徒劳，所以大学生网组建了强大的策划推广小组，对网站的品牌与各种服务进行推广。

4、对外公关人才

大学生网很清楚单凭借自身的力量寻求网站的发展是很有限的，所以很希望能跟各方力量合作共同发展业务，对外公关人才正很好地运用了他们的沟通技巧，为大学生网与外界架起了一道交流的桥梁，为网站争取各种有利于发展的资源。

其实，作为一所高校深大的学生中有许多各方面专长的人才，大学生网把对网络有兴趣、有热情的同学召集起来，既可以壮大自身的实力，又可为同学们提供锻炼的机会。

（四）网站架构规划

大学生网的特色是“快、全、新”。

根据调查分析显示，深大师生可划分为四个群体：信息浏览型、娱乐型、学习型和兼而有之的综合类型。针对这四种类型师生，大学生提供了不同类型的栏目。

“新闻中心”栏目

本栏目针对信息浏览型的师生。新闻中心提供了包括国内（外）新闻、体育新闻、财经新闻等十多种新闻。由于是基于infogainsystem进行架设，所以所有新闻都是自动抓取、自动更新，免去了大量的维护工作，并为深大师生提供“内容更齐全，速度快三倍”的新闻服务，并且信息都经过筛选便更能符合师生的要求。

“在线点播”、“语音聊天”、“网络游戏”

这三个栏目针对娱乐型的师生。

在线点播：以拥有超过5000首歌（还在扩充中）的数据库作为后盾，为用户提供了在线收听音乐的各种特色服务。同时也实现了视频点播，用户可在网上观看最新的电影和一些经典电影，等等。

语音聊天：除可实现bbs的文字聊天功能外，还可用语音聊天、画板功能。语音聊天可为同学们省掉了不少的200卡电话费。而且不久后技术部将开发出一套的卡通形象的聊天系统，届时语言聊天系统就真正地实现了“声情并茂”，而且，只要接上摄像镜头更可实时看到双方的影像。

网络游戏：专门收集符合大学生定位的各种各样的千奇百怪、趣味十足的网络游戏供同学们在线玩耍，并且定时更新。

“英语学堂”和“晨光书院”栏目

这两个栏目主要针对学习型的师生。

英语学堂：用图书馆大量文字的、语音的外语学习资料，为用户构筑一个集语音和文字在线学习英语的平台，既满足了同学们学英语少语音资料的需求，又很好的利用一些闲置的资源。英语学堂还将开发出一套英语模拟考试系统，届时同学们就可以很方便的以最新的四级、六级、toefl、gre试题来测试一下自己，了解自己到底处在哪个水平上，更好地准备各种英语考试。

晨光书院：将是一个互动的栏目，允许同学们发表自己的一些看法、书评，并且网络系统将会根据浏览者的表现进行评分，分为秀才、举人、贡生、进士、状元、榜眼、探花、翰林等称号，以激发同学们参与的热情，发挥各自的文学创意。

其他个性化栏目：

“在线拍卖”和“pcchoice”

在线拍卖：大学校园总会存在一定的二手市场，这一点从学校内各处公告栏上张贴的许许多多的“求购”、“贱卖”公告就可见一斑，这为大学生网的“在线拍卖”栏目提供了很大的发展空间。另外，由于与经济学院财经协会的合作，便更能为广大用户提供实用、可信的拍卖服务。

pcchoice：主要为同学们提供选购电脑的咨询和买卖服务，努力使该品牌成为深大师生“一位你身边的电脑顾问”。

需求即是市场，满足需求即能占领市场，在以后的发展中我们将针对师生的需求变化而不断新开不同的栏目，比如说针对学生困惑的“心理热线”和即将推出的“旅游专栏”等。

（五）投资与回报

一、设备费用

专线（每年投入）：64k专线，年租费约15万元；

pc机（启动投入）：10台，共10万元；

软件（启动投入）：10万元；

租用办公地点（每年投入）：拟租用办公室120平方米，年租金7万元；

设备的启动资金合计52万元

将来随着访问率的提高及咨询队伍的扩大，将需要提高服务器的档次、增大专线带宽、增加pc机的台数、扩大办公面积。预计在一年后设备费用将追加40万到60万元。

二、行政费用

人员工资：200000元/年

宣传费用：60000元/年

参考资料：10000元/年

行政费用启动资金合计27万元

三、盈利回报

网络时代，“注意力即是经济”，大学生网以指向性强并且相对忠实的“注意力”为基础，便可以实现以下的盈利方式：

1、服务收费

大学生网的“在线拍卖”和“pcchoice”栏目，先期推出时所有服务都是免费的，但在打出一定知名度后将酌情收费。

在线拍卖：以每月有6000元交易额计算，收取5%服务费用，年收入：3600元。

pcchoice：以每月有60000的交易额、10%利润计算，年收入：72000元。

2、旅游栏目佣金

这是大学生网即将推出的综合旅游信息栏目，它将针对同学们的需求汇集各方面的旅游资源，使同学们足不出户就能饱览天下，并为同学们提供旅游的好建议。

将近暑假，深大学生又将欣起出游的热潮，以前这项服务都是由个人或团体提供服务的，而现在则可以利用大学生网的优势将这方面的工作包揽下来，通过定向旅游协会或校外的旅行社进行合作，从中获得经济利益。预计收入为2.1万元年。

3、出售广告空间

于大学生网上做广告，目标对象将是消费力很强的时尚青年一族，广告时间及版位较灵活而且可以配合一定的校内促销活动。

在大学生网刚推出十天内（4月27日—5月7日），平均日浏览量已达到1500人次/天，根据jimsterne著的《web广告指南（中文版）》，日浏览量达到1000人次以上就可以出售广告空间，而大学生网正是作者极力推介的作广告的网站类型之一。预计广告收入为1万/年。

4、招聘中介收入

5、网页制作收费

编写10页主页按每页200元收费，不足10页者按10页计算；

1、编写20至30页主页超过10页的部分按每页150元；

2、30页以上每页100元；

3、每1页主页以电脑屏幕800x600显示1.5屏计算，分栏每栏按1页计算；

4、在主页中如需加入复杂的script编程或数据库联接则价格另议；

6、技术转让盈利，

技术转让收入，技术主要是以系统转让（租赁）的形式进行。

目前本站拥有的四套系统价格如下：

infogainsystem20000元/套（零售）、200元/月（租赁）

netshowsystem15000元/套、100元/月

smartbidsystem10000元、100元/月

livetalksystem5000元、50元/月

以每套系统、每年卖出一套算，收入：50000元

以每套系统、每年租出两套算，收入：10800元

年收入：60800元

**创业财务计划书篇二**

摘要：目前，我国大学生就业面临严峻的挑战，在这种情况下，大学生创业是增加就业的一条有效途径。但是，我国大学生创业也存在一些现实的问题，如何解决这些问题，更有效地促进大学生进行创业，政府和高校都负有相应的责任。只有加强大学生创业教育，才能真正解决创业中存在的问题。

关键字：大学生就业创业研究

近年来，随着各大高校实行扩招政策，导致大学毕业生就业人数急剧增长，“大学生就业之难，难于上青天”的戏谑之言也非常流行，这也从侧面反映了大学毕业生就业难的尴尬现实。目前，在支持大学生多渠道就业的同时，鼓励毕业生自主创业，既是社会发展的需要，也是大学生主动融入社会的积极选择。在政策利好的驱动下，越来越多的大学毕业生将目光投向了自主创业。本文着重论述大学生创业的特点以及面临的困难，并就一些高校中大学生成功进行创业的案例进行分析，由此看到加强当代大学生创业教育的必要性。

一、我国大学生就业现状

大学生作为未来的社会建设者，在建设创新型国家的过程中具有神圣而不可推卸的责任。但是连续多年的高校扩招政策使得大学教育由“精英教育”逐渐转向“大众教育”。每年众多的大学毕业生与社会提供的岗位有着很大的差距，因此，大学毕业生的就业现状不容乐观。

3月29日至4月1日，全国职业技术技能人才就业交流合作洽谈会在广州召开。有关专家在会上预测，20全国高校毕业生的就业率在70%左右，将有64万毕业生找不到工作;到，这个数字将达到75万。著名经济学家萧灼基教授在广州参加年物流世界年会时指出“2025年的失业情况出现一个新的特点，那就是大学生失业。”也就是从这一年起，大学生失业问题开始由“量变”转向“质变”，成为社会上普遍关注的话题。

据统计，20全国高校大学毕业生人数有280万，全国高校大学毕业生人数有340万，全国高校大学毕业生人数有410万，全国高校大学毕业生人数有495万，全国高校大学毕业生人数有559万。20末，据社科院估计，今年将有100万本科毕业生毕业后失业。

20,国家实行研究生扩招政策后第一批研究生毕业。这些研究生加入就业大军，无形中抬高了就业门槛。英才网联合多所高校针对届硕士生、本科生、专科生进行的大型就业期望调查显示，认为“就业形势不好，就业压力大”的比例高达67%，还有29%的学生认为“就业形势严峻,就业非常困难”。仅有4%的学生认为“就业形势较好，就业压力不大”，在所有参与调查的学生群体中，没有一人认为“就业形势一片大好”。

二、我国大学生创业的特点

近年来，“大学生自主创业”一词已经屡见不鲜，在就业如此困难的情况下，有些人开始学着自己创业。我国大学生创业最早起源于清华大学研究生发起的首届“清华大学创业计划大赛”。，第二届清华大学创业计划大赛更加火爆。之后，全国陆续有一些高校也组织了自己的创业大赛。目前国内知名的创业计划大赛有以清华大学为代表的校园创业大赛，团中央举办的“挑战杯”大学生创业计划大赛，“中关村”等省市级创业计划大赛以及网易等网络公司主办的创业计划大赛。作为高校学生社团的创业协会也应运而生。特别是全国范围的“挑战杯”创业大赛，目前已成功地举办了九届，参加院校达100多所。在不断进行的创业实践中，我国大学生创业形成了自己的特点：

(一)积极性高，但实际创业比例低

自从大学生接触并了解大学生创业以来，我国大学生的创业激情逐渐增长，创业的速度、人数增加迅速。我国大学生创业欲望强烈，但实际参与创业的比例还是很低的。

(二)创业的社会文化基础薄弱

大学生创业没有赢得社会、家庭、学校的完全认可和支持，明确鼓励大学生创业的高校、家长并不多。无论是向社会宣传创业的大学生还是向高校宣传创业的企业家都比较少，使得创业的舆论氛围不浓厚。客观上讲，大学生创业的道路有开创性、现实性、多样性、艰巨性和风险性等特点。在我国，大学生创业时间比欧美国家晚了数十年，属于开创性工作创业是人生学问中最无法传授、也根本无需别人指教的一件事。别人的路对你来说，只是起一个借鉴、参考的作用，因此具有开创性;创业者只拥有创业的热情是远远不够的，要想开辟新的天地，必须冷静、理性、客观地分析一切可能的现实因素，脚踏实地，一步一个脚印地去开拓，因此具有现实性;创业道路是属于自己的，最适合自己的创业道路只有一条。只要我们不拘泥于传统观念、不守旧，而又恪守自己稳定发展的认识系统，并善于根据事物变化的规律采用正确思想、假设、办法和方案，那么我们就会找到一条适合自己的路来，因此具有多样性;创业不同于就业，选择了创业，就等于选择了挑战。创业这条道路，绝不是摆在我们面前的一条笔直的、宽阔的、畅通无阻的大道，因此具有艰巨性;创业没有有效的方法可套用。因此，创业道路不可能每次都成功，不可能每个人都成功，有时可能会毫无成效，有时会造成重大损失，因此具有很大的风险性。

(三)科技转化率低

在国内创业学生中，有很大一部分学生是从事家教、零售、服务业等技术含量低的行业，即使涉及网络的创业者也都集中于一些不必进行产品设计、开发、生产的网站维护。

三、大学生就业成功案例

自从年全国200多所大学发起了首届中国大学生创业计划竞赛以来，有这样一些大学生，他们在大学的时候就开始了自己的掘金之路，并且取得了成功。这些大学生成功的秘诀是什么呢?就此问题，本文选择了几个成功创业的大学生作为案例进行研究分析。

**创业财务计划书篇三**

众所周知，会计确认有权责发生制和收付实现制两大基础。

权责发生制又称应收应付制原则，是指以应收应付作为确定本期收入和费用的标准，而不论货币资金是否在本期收到或付出。

也就是说，一切要素(特别是收入和费用)的时间确认，均以权力已经形成或义务已经发生为标准。

而收付实现制是以款项的实际收付作为标准来处理经济业务、确定本期收入和费用、计算本期盈亏。

在收付实现制的基础上，凡是本期实际以现款付出的费用，无论其应否在本期收入中获得补偿，均应作为本期应鸡费用处理;凡在本期实际收到的现款收入，无论其是否属于本期，均应作为本期应计的收入处理。

权责发生制是依据持续经营和会计分期这两个基本假设来正确划分不同会计期间资产、负债、收入、费用等会计要素的归属，并运用一些诸如应收、应付、预提、待摊等项目来记录由此形成的资产和负债等会计要素。

企业经营不是一次而是多次，而其损益的记录要分期进行，每期的损益计算理应反映所有属于本期的经营成果，而收付实现制显然不能完全做到这一点。

因此，权责发生制能更加准确地反映特定会计期间实际的财务状况和经营业绩，几乎完全取代了收付实现制。

但是，权责发生制在反映企业的财务状况时也有其局限性：一个在损益表上看起来经营很好、效率很高的企业，在资产负债表上却可能因为没有相应的变现资金而陷入财务困难。

而这些局限性和缺陷正是由于将持续经营和会计分期作为前提所带来的，会计确认基础受到了动摇，将为整个会计工作的进行造成极大阻碍。

**创业财务计划书篇四**

目前，我国大学生就业面临严峻的挑战，在这种情况下，大学生创业是增加就业的一条有效途径。但是，我国大学生创业也存在一些现实的问题，如何解决这些问题，更有效地促进大学生进行创业，政府和高校都负有相应的责任。

只有加强大学生创业教育，才能真正解决创业中存在的问题。

近年来，随着各大高校实行扩招政策，导致大学毕业生就业人数急剧增长，“大学生就业之难，难于上青天”的戏谑之言也非常流行，这也从侧面反映了大学毕业生就业难的尴尬现实。

目前，在支持大学生多渠道就业的同时，鼓励毕业生自主创业，既是社会发展的需要，也是大学生主动融入社会的积极选择。

在政策利好的驱动下，越来越多的大学毕业生将目光投向了自主创业。

本文着重论述大学生创业的特点以及面临的困难，并就一些高校中大学生成功进行创业的案例进行分析，由此看到加强当代大学生创业教育的必要性。

一、我国大学生就业现状

大学生作为未来的社会建设者，在建设创新型国家的过程中具有神圣而不可推卸的责任。

但是连续多年的高校扩招政策使得大学教育由“精英教育”逐渐转向“大众教育”。

每年众多的大学毕业生与社会提供的岗位有着很大的差距，因此，大学毕业生的就业现状不容乐观。

xx年3月29日至4月1日，全国职业技术技能人才就业交流合作洽谈会在广州召开。

有关专家在会上预测，xx年全国高校毕业生的就业率在70%左右，将有64万毕业生找不到工作；到xx年，这个数字将达到75万。

著名经济学家萧灼基教授在广州参加xx年物流世界年会时指出“xx年的失业情况出现一个新的特点，那就是大学生失业。”也就是从这一年起，大学生失业问题开始由“量变”转向“质变”，成为社会上普遍关注的话题。

据统计，xx年全国高校大学毕业生人数有280万，全国高校大学毕业生人数有340万，全国高校大学毕业生人数有410万，xx年全国高校大学毕业生人数有495万，xx年全国高校大学毕业生人数有559万。

xx年末，据社科院估计，今年将有100万本科毕业生毕业后失业。

20，国家实行研究生扩招政策后第一批研究生毕业。这些研究生加入就业大军，无形中抬高了就业门槛。英才网联合多所高校针对xx届硕士生、本科生、专科生进行的大型就业期望调查显示，认为“就业形势不好，就业压力大”的比例高达67%，还有29%的学生认为“就业形势严峻，就业非常困难”。

仅有4%的学生认为“就业形势较好，就业压力不大”，在所有参与调查的学生群体中，没有一人认为“就业形势一片大好”。

二、我国大学生创业的特点

大学生就业之难，失业人数之多，已经成为无法改变的现实，但是，进入社会上的大学生，大多要靠自己来养活自己，因此，找到一份适合自己的工作，又是如此的迫在眉睫。

这样，现实中找不到工作，又必须有一份工作，这种近乎悖论的情况到底怎么才能解决呢？近年来，“大学生自主创业”一词已经屡见不鲜，在就业如此困难的情况下，有些人开始学着自己创业。

我国大学生创业最早起源于清华大学研究生发起的首届“清华大学创业计划大赛”。，第二届清华大学创业计划大赛更加火爆。之后，全国陆续有一些高校也组织了自己的创业大赛。

目前国内知名的创业计划大赛有以清华大学为代表的校园创业大赛，团中央举办的“挑战杯”大学生创业计划大赛，“中关村”等省市级创业计划大赛以及网易等网络公司主办的创业计划大赛。作为高校学生社团的创业协会也应运而生。特别是全国范围的“挑战杯”创业大赛，目前已成功地举办了九届，参加院校达100多所。

在不断进行的创业实践中，我国大学生创业形成了自己的特点：

（一）积极性高，但实际创业比例低自从大学生接触并了解大学生创业以来，我国大学生的创业激情逐渐增长，创业的速度、人数增加迅速。

我国大学生创业欲望强烈，但实际参与创业的比例还是很低的。

（二）科技转化率低在国内创业学生中，有很大一部分学生是从事家教、零售、服务业等技术含量低的行业，即使涉及网络的创业者也都集中于一些不必进行产品设计、开发、生产的网站维护。

（三）创业的社会文化基础薄弱大学生创业没有赢得社会、家庭、学校的完全认可和支持，明确鼓励大学生创业的高校、家长并不多。

无论是向社会宣传创业的大学生还是向高校宣传创业的企业家都比较少，使得创业的舆论氛围不浓厚。客观上讲，大学生创业的道路有开创性、现实性、多样性、艰巨性和风险性等特点。

在我国，大学生创业时间比欧美国家晚了数十年，属于开创性工作创业是人生学问中最无法传授、也根本无需别人指教的一件事。别人的路对你来说，只是起一个借鉴、参考的作用，因此具有开创性；创业者只拥有创业的热情是远远不够的，要想开辟新的天地，必须冷静、理性、客观地分析一切可能的现实因素，脚踏实地，一步一个脚印地去开拓，因此具有现实性；创业道路是属于自己的，最适合自己的创业道路只有一条。

只要我们不拘泥于传统观念、不守旧，而又恪守自己稳定发展的认识系统，并善于根据事物变化的规律采用正确思想、假设、办法和方案，那么我们就会找到一条适合自己的路来，因此具有多样性；创业不同于就业，选择了创业，就等于选择了挑战。

创业这条道路，绝不是摆在我们面前的一条笔直的、宽阔的、畅通无阻的大道，因此具有艰巨性；创业没有有效的方法可套用。因此，创业道路不可能每次都成功，不可能每个人都成功，有时可能会毫无成效，有时会造成重大损失，因此具有很大的风险性。

三、大学生就业成功案例

自从年全国200多所大学发起了首届中国大学生创业计划竞赛以来，有这样一些大学生，他们在大学的时候就开始了自己的掘金之路，并且取得了成功。

这些大学生成功的秘诀是什么呢？就此问题，本文选择了几个成功创业的\'大学生作为案例进行研究分析。

（一）酷讯ceo——陈华（北京大学创业代表）

创业轨迹：一次偶然的机会，在北京大学计算机系读大三的陈华参与了天网ftp的开发，这在专业技术上有着极高的要求。陈华凭借着在北京大学学习和实践的经验，在开发软件的过程中发挥了重要作用。

如今，“天网ftp”和“天网maze”成为了中国教育网上每台电脑必备的软件之一。

毕业后不久，陈华着手创办自己的公司，于是就有了今天的酷讯搜索，在网上每天400万次的点击查询，上千万次的浏览量。因而被人称为“百度第二”。

梦开始的地方：北京大学计算机系培养了陈华浓厚的学习兴趣，国际上先进的教学设备和全国一流的师资力量为陈华的成功提供了良好的土壤。其中，网络与分布式系统实验室是北京大学计算机系最有特色的专业网络实验室，是北大计算机系同学们学习、实践的园地。

北大实验室以其团结友爱、充满活力、不断进步、技术过硬、提倡创新精神、认真做学问的思想品格而为社会称道，成为北京大学同学们创业的孵化器之一。在这里，经历对创业理念、实践能力和团队精神的锻炼，经历对专业知识与学习能力的考验，创业的理想指日可待。

（二）中国第一个创办公司品牌的在校大学生——潘江涛[4]（温州大学创业代表）创业轨迹：xx年4月，温州大学管理系三年级的潘江涛从校学生会辞职，出资创办“方圆工作室”，以帮人联系家教、贴横幅等作为主要业务。

半年之后，他借资注册公司。

现在，公司加盟商已超过1000家，还有许多人主动找上门来，学子卡已售出1万余张。潘江涛注册的“学子”品牌，是全国首个由在校大学生创办的公司品牌，他的口号是“在每名温州大学生身上赚十元钱”，他梦想“五年赚到一个亿”。

梦开始的地方：从年就开始支持创办大学生创业工作室的温州大学，如今已经形成从大学生创业教育到创业实践一套完整的服务体系。温州大学大学生的创业实践被称为“草根创业”，依靠的是“椅子”和“脑子”。

温州大学不仅在创业实践和创业基金上给予同学们支持，在学籍管理、学分申请等政策上，也帮助同学们处理好创业和专业学习在时间上的冲突。从xx年开始，温州大学开设了“大学生职业生涯设计导航”必修课，聘请温州一批知名企业创始人担任“创业导师”。

近期，温州大学大学生创业园正式启用，目的是把大学生的创业教育与创业实践和他们所学的专业联系起来，和当地的创业土壤联系起来，满足这个市场的需求。如今，温州大学的创业活动很活跃，一些创业项目火热进行中，有美术与艺术设计学院的同学成立的蓝蜗牛工作室，外语学院的同学成立的西文翻译工作室，计算机学院的同学进行网站开发、网上商城，人文学院新闻专业的同学创办的dv制作工作室等等。

（三）落户农村创业——王中华[5]（安徽科技学院创业代表）

创业轨迹：年7月，就读于安徽科技学院市场营销专业的王中华和同学利用所学的农业方面的知识，和农民一起建起了双孢菇大棚。

创业的艰辛一开始就让三个来自象牙塔的同学感到了极大的落差，但他们的创业举动得到当地政府和学校的高度重视。村里成立“凤阳县小岗村食用菌专业合作社”，王中华以绝对优势当选合作社理事长。

梦开始的地方：位于蚌埠的安徽科技学院是王中华创业的摇篮，校内教学基地总面积370亩，包括种植科技园、养殖科技园、食品科技园、花卉盆景园和中草药园等近20个专业性教学实习基地，同时学校建立了20多个省级教育实习基地和校外实践教学基地。王中华等三位同学正是在实习基地开展暑期实习时萌发了创业的念头。

了解到王中华等人的创业计划后，委派专业老师担任指导老师，把创业与研究相结合，组织他们申报校大学生创新基金。学院的全力支持，使同学们的创业和学业得到兼顾，并获得了极大成功。

从以上三个案例可以看出，大学生创业的成功，与一个学校的良好创业环境有十分重要的关系。无论是北京大学的计算机系，温州大学的“椅子”和“脑子”，还是安徽科技学院的诸多科技园，学校在大学生创业方面的投入可谓是尽心尽力。

四、大学生创业存在的问题

创业，说的容易，但是做起来，的确不简单。

比起就业来，创业反而需要更多的条件，因此存在的问题也比较突出。

（一）主观方面存在的问题

1、创业行动少

虽然在各项调查中显示，大学生有创业愿望的比例较高，但在实际参与创业活动中，比例却非常低。

大学生在考虑“出路”时首要的是选择就业，其次为考研和出国，选择独立创业的人寥寥无几。

2、创新意识薄弱大学生创业不同于社会人员创业的其中一个特点就是创新性，大学生创业无论在资金、场地、经验等各方面都无法和社会人员相比，所以大学生创业要能走向社会、立足社会，就要在“新”字上下功夫，要走技术创新的道路。

但是实践表明，我国大学生的创新意识还是比较薄弱的。

3、创业能力低创业能力包括专业技术能力、经营管理能力、社交沟通能力、风险承受能力、创新求变能力等，具有很强的综合性。

虽然学校有很多的实践机会，但真正主动参与的少。

如大学生假期的社会实践，大多数学生是以走过场的形式来应付，只要在鉴定书上盖了章就万事大吉。

（二）客观方面存在的问题

1、创业的基础设施不完善目前，我国与创业相关的政策、法律、金融等设施不完备，特别是缺乏风险资金投入。

由于大学生创业在我国的历史比较短暂，各方面认识不够，鉴于特定的国情，不能如美英等发达国家那样能够吸引一些风险投资家的青睐。

2、系统化创业教育缺失虽然社会对大学生创业的意义有所认识，学校对创业教育的重要性也有所了解，但学校的教育还是没有相应跟上，多数高校没有开设创业教育的课程，绝大部分缺少系统化的创业教育体系。

五、加强高校创业教育

创业教育是指培养学生创业意识、创业素质、创业技能的教育活动，即培养学生如何适应社会生存、提高能力，以及进行自我创业的方法和途径。

作为高等教育发展史上一种新的教育理念，它是知识经济时代大学生创新精神和创造能力的培养，是社会和经济结构调整时期人才需求变化的要求，是素质教育新的突破口，是解决当前及今后大学生就业、提高大学生创业的有效方法。

自清华大学举办了我国最早的学生创业计划竞赛以来，近年来各高校采取了一系列措施促进大学生的创业教育，但其发展现状并不乐观。

在理论研究上，对创业教育的理论研究还是零散的，不系统的，只是散见于诸如全面发展教育、主体教育、素质教育、创新教育、就业与创业等理论层面上的探讨，缺乏对创业教育集中的、系统的和全面的研究。

另外，高校的理论研究不系统，再加上高校自身创业较少，和社会上企业联系不多，缺少创业的经验，从而直接导致了教育教学上的缺陷。

最后，学生创业教育的缺失、创业意识不强、创业能力不足也导致了学生自主创业较少、成功率比较低。

大学生创业教育既是教育领域的问题，同时也是社会面临的课题，既需要教育教学的改革，也需要社会管理体制方面的变革。

通过加大对学生的创业教育，提高学生的创业能力，能够有效地解决大学生的就业问题。

同时还需要社会管理体制方面的配合，创造有利于和能够促进创业的条件，吸引学生创业。

这无论是对国家、对社会还是对个人都有着重要的意义。

由于中国的传统习惯，学生大都是享受父母的宠爱，习惯于接受到手的工作。

大学生由于历史的惯性，也由于社会的复杂，也由于自己条件所限，他们完全靠自己的力量走出一条创业的路，面临着困难，面临着风险。

但是时代已经赋予了他们期待和责任，成就未来就得闯出自己的一片天。

新生事物，总得有阳光的照耀才能茁壮成长。

大学生创业，社会的扶持必不可少。

国家相关政策、学校的积极鼓励等都在不断地完善着新的创业环境，滋养着大学生创业这棵还不太成熟的“苗”。

相信国家对大学生创业的投入，加上高校对大学生创业教育的深入实践，在这一系列坚固基础的支持下，大学生创业这棵稚嫩的小树，一定会枝繁叶茂，顺利成长。

**创业财务计划书篇五**

目前，会计理论界对四大基本假设的认识很不一致，各种论点常常自相抵牾。

会计基本假设所存在的缺陷，也为会计核算工作引出了许多麻烦，为了保证会计信息的真实性，同时降低会计信息的披露成本，关于四大基本假设的重新思考，是每个会计人员都应该做的事。

(一)关于会计主体假设的考察

在哲学认识论中，主体是表示人与外部世界活动关系的概念，是指从事社会实践活动的人。

这里所说的人不是指抽象的自然人，而是指以社会联系存在的社会人。

相比较而言，会计上所说的主体有自己的特殊性，这是由会计学的经济科学和管理科学的双重性质所决定的。

进行会计核算，首先要明确其核算的空间范围，即为谁记账。

会计主体假设是指假设会计所核算的是一个特定的企业或单位的经济活动，而不是漫无边际的。

尽管现代企业归投资者所有，但企业的会计核算不包括该企业投资者或债权人的经济活动，或其他单位的经济活动。

一般地，经济上独立或相对独立的企业、公司、事业单位等都是会计主体。

简单来说，会计主体假设的目的是为企业核算划定一个空间范围，以便于将企业自身的经营活动和外界相区别、与所有者自身的经济收支相区别。

界限清楚，既便于核算，又避免纠葛。

此假设的原意是正确的，其界定的经济核算范围也是切实可行的，问题在于“会计主体”概念的指向含义令人费解。

辩证唯物主义认识论告诉我们：人是主体，客体是自然。

于是，以企业作为会计主体的假设违背了管理学的原理，背离了唯物主义认识论，在一定程度上影响了会计主体理论研究的进一步深化，也给实际工作造成了混乱。

这也是颇具争议的一点。

(二)关于持续经营假设、会计分期假设的考察

所谓持续经营，是指一个会计主体的经营活动将会无限期地延续下去，在可预见的未来，会计主体不会因遭遇清算、解散等变故而不复存在。

持续经营企业的会计核算应当采用非清算基础，例如资产按成本计价就是基于持续经营这一假设或前提的。

然而，在市场经济条件下，优胜劣汰是一项竞争原则，每一个企业都存在经营失效的风险，都可能变得无力偿债而被迫宣告破产进行法律上的改组。

一旦会计人员有证据证明企业将要进行破产清算，持续经营的基本前提或假设便不再成立，企业的会计核算必须采用清算基础。

会计分期是指会计信息应按划分期限进行收集和处理，会计分期假设是持续经营假设的.一个必要补充。

如果假设一个会计主体应持续经营而无期限，在逻辑上就要为会计信息的提供规定期限，这是会计这一信息系统发挥作用的前提。

明确会计分期假设意义重大，正是由于会计分期，才产生了当期与以前期间、以后期间的差别，才使不同类型的会计主体有了记账的基准，进而出现了折旧、摊销等会计处理方法。

但是，由于持续经营假设的不确定性，将可能使会计分期假设也失去意义。

(三)关于货币计量假设的考察

货币计量假设是指会计为持续经营的会计主体进行核算时，是以采用币值稳定的货币来综合计量为前提。

但是货币计量假设并不表示货币是会计核算中的唯一计量单位，在有些情况下，统一采用货币计量也有缺陷货币计量的缺陷主要表现在两个方面：(1)数字化浪潮对货币计量假设的冲击。

随着知识经济时代的到来，数字化浪潮已渗透到生活的各个领域，包括计算机和互联网、互动媒体和电子商业等，这些将决定今后世界的发展方向。

以计算机技术和互联网为代表的数字化革命对会计的影响是巨大的，通常货币反应的价值信息，已不是管理者和投资者进行决策的主要依据，而诸如创新能力、学习能力、客户满意度、市场占有率、虚拟企业创建速度等表现企业竞争力方面的指标，更能代表一个企业未来的获利能力。

同时，随着知识创新和技术进步，产生了以电子商务为代表的新商务模型，对无形资产和人力资源的计量、对高级专门技术人员和高级管理人员价值的计量、对高科技企业潜在的高额风险回报的计量等方面，成为当前的一个突出问题。

(2)物价变动对货币计量假设的冲击。

货币计量的基础是假定用于经济事项的货币稳定不变，但并非绝对不变，只是其波动的幅度不足以影响用它来计量会计事项的结果。

在某些情况下，各种原因引起的物价变动均会造成币值的不稳定，使相同的货币量在不同的时间代表不同的购买力，丧失了会计信息应有的可比性和综合性。

众所周知，会计确认有权责发生制和收付实现制两大基础。

权责发生制又称应收应付制原则，是指以应收应付作为确定本期收入和费用的标准，而不论货币资金是否在本期收到或付出。

也就是说，一切要素(特别是收入和费用)的时间确认，均以权力已经形成或义务已经发生为标准。

而收付实现制是以款项的实际收付作为标准来处理经济业务、确定本期收入和费用、计算本期盈亏。

在收付实现制的基础上，凡是本期实际以现款付出的费用，无论其应否在本期收入中获得补偿，均应作为本期应鸡费用处理;凡在本期实际收到的现款收入，无论其是否属于本期，均应作为本期应计的收入处理。

权责发生制是依据持续经营和会计分期这两个基本假设来正确划分不同会计期间资产、负债、收入、费用等会计要素的归属，并运用一些诸如应收、应付、预提、待摊等项目来记录由此形成的资产和负债等会计要素。

企业经营不是一次而是多次，而其损益的记录要分期进行，每期的损益计算理应反映所有属于本期的经营成果，而收付实现制显然不能完全做到这一点。

因此，权责发生制能更加准确地反映特定会计期间实际的财务状况和经营业绩，几乎完全取代了收付实现制。

但是，权责发生制在反映企业的财务状况时也有其局限性：一个在损益表上看起来经营很好、效率很高的企业，在资产负债表上却可能因为没有相应的变现资金而陷入财务困难。

而这些局限性和缺陷正是由于将持续经营和会计分期作为前提所带来的，会计确认基础受到了动摇，将为整个会计工作的进行造成极大阻碍。

因此，会计四大基本假设的补充和完善工作已迫在眉睫。

它们的内容是否需要进行更改或是替换，是我们需要长时间的实践来验证的。

就目前来说，既然我们已经看到了基本假设的缺陷和不足，就应该及时地“对症下药”，查漏补缺，争取让制度能够跟上时代发展的脚步。

只有充分保证了会计核算工作的准确性和完整性，才能有效地监督企业经营活动的进行，进而推动整个社会经济的发展。

**创业财务计划书篇六**

资产负债表的预算，通常很多企业是不做的。最主要的原因就是其不确定性，预算出来的资产负债表很可能不能反映一定时期的经营结果。就像我们之前在现金流量表预算中说过的，资产负债表是体现一个“时点”概念。要确定每个资产负债项目在期末那个“点”上的水平，不是一件容易的事。不仅因为其中所使用的假设有很大的主观性，而且，就像上面所举的应收账款的例子，某些项目今天的余额跟明天的余额很可能有天壤之别。资金是流动的，很难知道接下去的一秒钟会发生怎样的事情。

当然，资产负债表的预算也不是没有规律可循，特别是一些业务比较稳定的企业，一般来说，除非有特别的投资项目或者业务调整，资产负债表各个项目的水平应该基本固定。即使是全新的企业，也可以做一个资产负债的预算，只是要在设定的选取方面特别小心。下面根据资产负债表的从左到右，从上倒下的顺序，举一些最基本的资产、负债项目加以说明，仅供参考：

1.现金及银行存款：这个等一下最后才做。

2.存货：一般可以根据销售额的一定比例(产成品)加上产品销售成本的一定比例(原材料)来估算。产成品也可以用：期末数=期初数量+预算生产量-预算销量来计算。如果是全新企业，期初数当然就是“零”。而原材料的期末水平，企业通常是根据生产量保留一定的比例。

要计算的复杂一点当然也可以。那就要先将生产成本计算出来，再将产品销售成本计算出来，然后再推算出存货的库存余额。计算生产成本要所有原材料每个品种的最佳采购量、每批采购量的使用时间(或者一定时间内的消耗量)、单价、库存仓储成本等因素都要考虑进去。而产品销售成本要跟企业的销售计划挂钩，还要考虑跟销售有关的其他因素(比如：退货、销量达不到预期等)。除此外，还要考虑到各个品种产品的保底库存量等。

3.应收账款、应收票据：当然是用销售收入的一定比例。主要是考虑本行业应收账款的平均周转天数。这样计算非常judgemental (主观性很强)，但似乎没有更好的办法。

4.固定资产、在建工程和递延资产：这个部分比较容易。如果已经作了资本性支出的预算，减去折旧或者摊销就是我们所需要的资产余额了。

5.长期投资：一般全新的公司在刚开业的时候，没有长期对外投资。但如果有的话，根据实际的情况估算出金额来应该不难。

6.应付帐款：这个可以根据产品销售成本的一定比例计算。其基本的思路跟应收账款的计算差不多。

7.应付工资、应付福利费：一般用一个月的人工成本/费用来列示。但是要扣除个人所得税，因为个人所得税是在应交税金里面的。

8.应交税金：税金可以根据销售额(用于计算“营业税”、“增值税”销项)、成本和毛利比率(增值税)、人工成本及费用(个人所得税)、净利润(企业所得税)、进出口金额(关税)等以及公司的一些特定事项(印花税、车船使用税)来计算，不是很复杂。

9.银行借款(长期、短期)：根据企业的融资政策和计划，按预计还款期限估算。

10.实收资本、股本：按照公司的资金机构和来源，股东投资的进度等来列示。如果是初创企业，还没有明确股东/股本的机构，可以用所需全部资金扣除预计银行融资的部分来列示。而所需全部资金要多少，就是前面所说的“资金需求的预算”计算出来的。基本的数字应该是=公司的初始资金投入+经营中的资金缺口。资金缺口可以用股东的进一步投入或者银行金融机构融资来填补。

11.未分配利润：实际上就是利润表上的净利润。这是利润表和资产负债表的钩稽关系所在。我想我在这里就不必再解释了。

整个资产负债表上大约有40多的项目，我在这里只大概讲了十六、七个，主要是拣重点的讲。有些项目本来就不是很重要，或者对于新开业的公司根本就没有。在这里就不说了。

另外，有的时候我们为了达到一定的资产负债比率，流动比率，或者负债权益率，我们也可以适当调节资产及负债的总量、资产负债的短期与长期之间的比例等。这就需要用到其他应收款、其他流动资产、其他长期资产、其他应付款、其他流动负债、其他长期负债等项目。通过对这些科目的适当调节来达到财务指标的一定比率。

至于第一项的现金和银行存款，等所有的项目都摆好了之后，余下的平衡数，就放在现金里。唯一的要求是：不可以出现负数，因为在中国是没有银行存款账户会出现亏空的。在国外，如果跟银行谈妥协议，在一定的范围内出现银行账户的亏空、透支，银行可以视其为一种短期借款。

前面我们花了很多的篇幅讲如何为一个新开业或者还在创业阶段的公司做一个预算，或者说是一个中长期的规划。从预算的方法上讲，这叫做“零基预算”(zero based budgeting, 简称zbb)，既没有任何基数的预算。或者说，可以参考的基数、历史数据很少，制作者必须根据自己的经验和判断，加上对周围环境变化的预期来做预算。这对于财务人员有很大的挑战性。

和零基预算相对的，是叫做“增量预算”(incremental budgeting)。增量预算的重点在于找出财务报表各个项目的变动值。注意，这里说的“变动值”不是只能增加不能减少。虽然名称叫“增量预算”并不是说只有增加。

增量预算方法主要适用于那些业务模型比较成熟的企业。在做预算的时候，企业已经有3-5年的全面财务资料作基础，如果没有什么大的改变，就只要加减可能出现的变化就可以了。

当然，zbb和incremental可以同时使用。比如说，一个企业有两个事业部，已经非常成熟，但明年准备再发展一个新的事业部，几乎相当于是一个完全新的公司。这样就可以同时使用两种方法来做预算，然后将结果在合并起来。除此外，如果企业有一些新的投资项目或新的产品线等，都可以用zbb的方法先做出项目预算，然后再跟现有业务的incremental budget相加就可以了。

增量预算通常要考虑下个年度很多的变化因素，这里仅随便举一些例子。它们很可能包括：

(一)影响销售额变化的因素：企业拓展新的销售渠道增加销量、在原有的品种基础上增加新的品种、销售单价改变、销售方式的改变等。

(二)影响产品销售成本的因素：原材料涨价、工人生产效率提供、原材料或生产设备的来源方式、渠道改变等。

(三)影响费用的因素：通货膨胀、公司组织结构变化、人员变化、公司搬家到新的地方、公司有新的投资融资等行为。

(四)影响资产变化的因素：赊销条款改变(应收账款)、公司决定投资其它项目(长期投资)、引进新设备(固定资产)等。

(五)如果公司的资产增加了，势必有负债或者权益的增加。资产负债表右边项目的变化，要看企业希望采取什么样的方式来融资或者吸引资金。同时，这些变化，还会影响到财务费用的增减。

另外，整个预算是一个相互钩稽的整体。虽然我们最后看到的只有三大报表：利润表、资产负债表、现金流量表，但实际上要做的基础工作很多很多。简单一点说有以下几个方面：

(一)销售部门先做销售预算，根据销售预算，生产部门作生产预算，采购部门再根据生产预算作出采购预算，而运输、仓储部门再根据采购预算做物流方面的计划或预算。这样才可以作出销售额、产品销售成本的数字放入利润表。然后再根据我们上面提到过的方法，计算出期末存货量、应付帐款等放入资产负债表。

(二)人事部门根据生产规模、销售规模等方面的因素，作出人头数和招聘数的计划，再根据每个人可能的薪水水平、每年的通胀水平等计算出人员成本费用。其中，成本费用进利润表。如果工资是先提后发，别忘了贷方要放在资产负债表的应付工资、应付福利、应交税金等科目。

(三)市场部门根据销量、单价、产品品种等信息，结合企业文化、目标、价值观等因素，制定市场推广计划，计算出市场费用预算，进入利润表。

(四)业务拓展部门、生产部门、行政管理部门等要制定资本性支出的方案。要不要设立新的事业部门，要采购怎样的设备，是不是要引进新技术扩大再生产，有没有扩大办公室或装修的计划等。实打实的设备、资产进入资产负债表的固定资产、在建工程、递延资产。相应的折旧、摊销进入利润表。当然，资本性支出还要进入现金流量表的“投资活动现金流量”。

(五)司库或对外投融资部门要根据利润表预算、资本性支出预算的大致情况，制定投融资的计划。有多余资金可以投资的，投资项目放在资产负债表，以及现金流量表的“投资活动现金流量”中。如果需要融资的，融资金额放在资产负债表的负债或权益，以及现金流量表的“筹资活动现金流量”中。另外，投融资涉及的投资收益或利息支出，要放在利润表当中，还要放在现金流量表的适当科目。

(六)各个部门对本部门可能发生的费用作出预算。其中：工资、福利、折旧/摊销已经有了。各个部门的预算主要是集中在本部门的费用，比如差旅费、通信费、文印费等。

通过这样的一个大致过程，是不是所有的资产、负债、权益、收入、成本/费用、利润都已经差不多有了?各个部门也用不同的方式参与了预算制定的过程。而且，在整体预算中各个分部预算项目的钩稽关系也很明显。

最后，财务部需要做的工作是，汇总并且适当平衡各大报表的预算，同时，计算出税收等方面的数据。成本费用等还需要在不同部门不同产品或项目之间进行分摊。计算一些关键性的指标(kpi)给老板审查。之后，可能还需要几个来回，让每个部门修改预算，然后再汇总再修改，直到预算相对比较完美为止。

(一)不确定性和风险

企业的经营为什么有风险?这是因为所有的决策都是根据预算来决定的，而所有预算又取决于不同程度的不确定因素。人类对未来的预知是极其有限的，我们不可能知道未来的几个月、一年，或者几年后会发生一些什么事情。更何况有很多事情是我们无法控制的，比如说市场条件的变化，汇率的变化，人们观念的变化等等。

举一个很简单的例子，我们在1995年前做公司的10年计划时，完全不会想到没过几年，互联网对商业模式、经营模式、消费观念以及人们的日常生活产生如此之大的影响。再说的具体些，我们那时肯定不会想到，在不用开设实体店铺的情况下，可以在网络虚拟商店里销售产品，不但可以卖给本地本国的客户，还可以将产品卖给许多国外的客户，从而增加一大块的销量。我们那时也不会想到在市场费用中间要预估一块电子媒体的促销和广告费用。甚至不会想到发coupon还可以通过email，而根本不需要印刷费用和派送人员成本。如此等等。

用比较文绉绉的话来说就是：经济学意义上的不确定性。比如：经济周期的变化、难以定义的概念、无法计量的要素等。其实也就是我们通常说的，市场环境的变化引起的收入和成本的变化;特定的环境变化导致资产价值的变化;汇率、税率、利率、通胀等外部因素的变化;社会因素变迁导致人们消费习惯、观念的变化带来的不利影响等。还有企业管理方面的不确定性，尤其是人为的因素是最不能确定的。

而从会计概念上来说，风险大致体现为以下一些形式：营业收入中的“水分”、营运成本增加的潜在可能性、利率和汇率变化引起的汇兑损失和财务费用增加、短期投资的减值、不良存货的计价、陈旧设备的重估和减值、长期投资的不实、土地的重估增减值、未决诉讼、承诺事项、环境负债与成本、期后事项、或有负债等等。

(二)将不确定性变成数字

而我们用于衡量风险，评估风险影响的方法其实也很多。归纳起来主要有：

a.假定情景计划scenario planning

b.或有事件计划 contingency planning

c.推断预测extrapolative forecasting

d.敏感性分析 sensitivity analysis

e.情景模拟simulation

f.决策树 decision tree

**创业财务计划书篇七**

大学生创业计划书财务分析【一】

1.资金需求说明

公司成立时每位股东出资xx万，共为xx万初期资本。

2.资金投入计划

预计第一季度购买厂房、生产线、用于产品研发、开拓市场共计投入22万元，购买原材料生产产品投入14万元。招聘生产销售员工支付工资24000元，其他与经营活动有关的现金19万元。

预计第一季度利润表

单位：元

预计第一季度资产负债表

单位：元

风险分析

1.市场与竞争风险

在市场竞争中，竞争的基本动机和目标是实现最大化收入。但是，竞争者的预期利益目标并不是总能实现的，实际上，竞争本身也会使竞争者面临不能实现其预期利益目标的危险，甚至在经济利益上受到损失。这种实际实现的利益与预期利益目标发生背离的可能性，就是竞争者面对的风险。风险是由不确定性因素而造成损失或获益的可能性。在市场竞争中，不确定性因素很多，虽然每个竞争者都期望实现其预期利益目标，但总不能全都成功，必然会有某些竞争者在竞争中败下阵来，承受竞争的损失。

分析：客户资源不足、宣传效果不明显、价格定位不准确。

对策：

1、加大宣传力度，提高服务质量。

2、前期市场调研，不断寻求个性化产品。

3、服务创新，用另类的创新思维为企业服务。

2.产品与技术风险

分析：同行竞争、可模仿性强。

对策：

1、提高产品质量，以此来保证自己的客户源不流失。

2、不断进行市场调研，确定服务类型，以寻求更多的市场，打造公司品牌。

3、寻求创新，做到人无我有，人有我优，人优我精。

3.财务风险

分析：资金不足、前期资金成本控制不力、企业不能及时汇款。

对策：

1、建立财务预警分析指标体系，防范财务风险产生财务危机的根本原因是财务风险处理不当，因此，防范财务风险，建立和完善财务预警系统尤其必要。

2、建立短期财务预警系统，编制现金流量预算。由于企业理财的对象是现金及其流动，就短期而言，公司能否维持下去，并不完全取决于是否盈利，而取决于是否有足够现金用于各种支出。

3、确立财务分析指标体系，建立长期财务预警系统。对公司而言，在建立短期财务预警系统的同时，还要建立长期财务预警系统。其中获利能力、偿债 能力、经济效率、发展潜力指标最具有代表性。

4、树立风险意识，健全内控程序，降低或有负债的潜在风险。如订立担保合同前应严格审查被担保企业的资信状况;订立担保合同时适当运用反担保和保证责任的免责条款;订立合同后应跟踪审查被担保企业的偿债能力，减少直接风险损失。

5、科学地进行投资决策

4.管理风险

分析：负责人管理不善，造成公司运营受阻;管理经验不足，公司各部门不能紧密合作，协调发展。

对策：

1、健全管理机制，加强奖惩制度。

2、寻找更多的客户渠道，为公司创造更多的利益。

3、可聘请更高水平的技术人员指导运营工作。

5.政策风险

在市场经济条件下，由于受价值规律和竞争机制的影响，各企业争夺市场资源，都希望获得更大的活动自由，因而可能会触犯国家的有关政策，而国家政策又对企业的行为具有强制约束力。另外，国家在不同时期可以根据宏观环境的变化而改变政策，这必然会影响到企业的经济利益。因此，国家与企业之间由于政策的存在和调整，在经济利益上会产生矛盾，从而产生政策风险。 对此，我公司对政策风险的防范主要取决于市场参与者对国家宏观政策的理解和把握，取决于投资者对市场趋势的正确判断，并且通过保险等方法也可以减少政策性风险的损失。

大学生创业计划书财务分析【二】

1、资本结构与前期投资

公司早期的启动资金主要来自风险投资、个人投资和银行贷款。注册资本为115万元人民币，其中外来风险投资50万元，大学生创业资金申请10万元，银行贷款30万元，商标权、专利技术25万元。公司成立初期的资本结构如图.

在公司注册资本中，实有资产为90万元，公司成立过程中，需要网站设计与维护、物流仓储设备购置与使用、公司各部门费用等投入，尤其在物流货物仓储、仓储运输及配送设备、研发营销、网络平台等主要的环节加强资金投入。努力在发展初期做到利用网络信息平台，方便生产厂商和销售商了解货物信息;货物仓储、仓储运输及配送设备，缩短出入库时间，降低存取时间，减少配送服务周转周期;通过营销、广告宣传，提高公司的知名度;不断进行研发，开发先进的软件管理系统，设计更加科学货物配送路线，降低成本。在做好公司经营的同时，也要不断优化公司内部情况，努力做到人才配置合理并不断优化。为此，公司结合资金状况，作出如下分配额。

2、财务预算及分析

财务预算是一系列专门反映公司企业未来一定预算期内预计财务状况和经营成果，以及现金收支等价值指标的各种预算的总称，具体包括现金预算、预计利润表、预计资产负债表和预计现金流量表等内容。

财务预算是公司企业全面预算体系中的组成部分，财务预算使决策目标具体化、系统化和定量化，可以反映经营期特种决策预算与业务预算的结果，使预算执行情况一目了然。

2.1.1公司财务预算编制方法

在公司做财务预算时，我们采用滚动预算的预算编制方法，便于公司财务的调整和修正。滚动预算又称永续预算，在本年会计年度以前编制次年的年度预算，同时根据预算的具体情况，分别编制每个季度的预算。其主要特点在于：根据新的情况进行调整和修订以后期间的预算，并在原预算基础上增补预算，从而逐期向后滚动，连续不断地以预算形式规划未来经营活动。

1)长期预算(分会计年度预算数据)

2)短期预算(分季度预算数据)

2.1.1公司财务预算编制

产生的现金流量。公司正常经营期间的某年度预计现金流量表如下表：

预计利润表是综合反映预算期内企业经营活动成果的一种财务预算，是根据销售、

产品成本、费用等预算的有关资料编制的。它是反映企业在计划期间生产经营状况的财务分析，是预计企业经营活动最终成果的重要依据。预算利润表还反映了公司在一定会计期间实现的盈利情况和公司亏损的弥补情况。

公司正常经营期间的某年度预计利润表如下图：

预计资产负债表是总括反映预算期内企业财务状况的一种财务预算，是以期初资产负债表为基础，根据销售、生产、资本等预算的有关数据加以调整编制的。

大学生创业计划书财务分析【三】一、资产负债表预算

资产负债表的预算，通常很多企业是不做的。最主要的原因就是其不确定性，预算出来的资产负债表很可能不能反映一定时期的经营结果。就像我们之前在现金流量表预算中说过的，资产负债表是体现一个“时点”概念。要确定每个资产负债项目在期末那个“点”上的水平，不是一件容易的事。不仅因为其中所使用的假设有很大的主观性，而且，就像上面所举的应收账款的例子，某些项目今天的余额跟明天的余额很可能有天壤之别。资金是流动的，很难知道接下去的一秒钟会发生怎样的事情。

当然，资产负债表的预算也不是没有规律可循，特别是一些业务比较稳定的企业，一般来说，除非有特别的投资项目或者业务调整，资产负债表各个项目的水平应该基本固定。即使是全新的企业，也可以做一个资产负债的预算，只是要在设定的选取方面特别小心。下面根据资产负债表的从左到右，从上倒下的顺序，举一些最基本的资产、负债项目加以说明，仅供参考：

1.现金及银行存款：这个等一下最后才做。

2.存货：一般可以根据销售额的一定比例(产成品)加上产品销售成本的一定比例(原材料)来估算。产成品也可以用：期末数=期初数量+预算生产量-预算销量来计算。如果是全新企业，期初数当然就是“零”。而原材料的期末水平，企业通常是根据生产量保留一定的比例。

要计算的复杂一点当然也可以。那就要先将生产成本计算出来，再将产品销售成本计算出来，然后再推算出存货的库存余额。计算生产成本要所有原材料每个品种的最佳采购量、每批采购量的使用时间(或者一定时间内的消耗量)、单价、库存仓储成本等因素都要考虑进去。而产品销售成本要跟企业的销售计划挂钩，还要考虑跟销售有关的其他因素(比如：退货、销量达不到预期等)。除此外，还要考虑到各个品种产品的保底库存量等。

3.应收账款、应收票据：当然是用销售收入的一定比例。主要是考虑本行业应收账款的平均周转天数。这样计算非常judgemental (主观性很强)，但似乎没有更好的办法。

4.固定资产、在建工程和递延资产：这个部分比较容易。如果已经作了资本性支出的预算，减去折旧或者摊销就是我们所需要的资产余额了。

5.长期投资：一般全新的公司在刚开业的时候，没有长期对外投资。但如果有的话，根据实际的情况估算出金额来应该不难。

6.应付帐款：这个可以根据产品销售成本的一定比例计算。其基本的思路跟应收账款的计算差不多。

7.应付工资、应付福利费：一般用一个月的人工成本/费用来列示。但是要扣除个人所得税，因为个人所得税是在应交税金里面的。

8.应交税金：税金可以根据销售额(用于计算“营业税”、“增值税”销项)、成本和毛利比率(增值税)、人工成本及费用(个人所得税)、净利润(企业所得税)、进出口金额(关税)等以及公司的一些特定事项(印花税、车船使用税)来计算，不是很复杂。

9.银行借款(长期、短期)：根据企业的融资政策和计划，按预计还款期限估算。

10.实收资本、股本：按照公司的资金机构和来源，股东投资的进度等来列示。如果是初创企业，还没有明确股东/股本的机构，可以用所需全部资金扣除预计银行融资的部分来列示。而所需全部资金要多少，就是前面所说的“资金需求的预算”计算出来的。基本的数字应该是=公司的初始资金投入+经营中的资金缺口。资金缺口可以用股东的进一步投入或者银行金融机构融资来填补。

11.未分配利润：实际上就是利润表上的净利润。这是利润表和资产负债表的钩稽关系所在。我想我在这里就不必再解释了。

整个资产负债表上大约有40多的项目，我在这里只大概讲了十六、七个，主要是拣重点的讲。有些项目本来就不是很重要，或者对于新开业的公司根本就没有。在这里就不说了。

另外，有的时候我们为了达到一定的资产负债比率，流动比率，或者负债权益率，我们也可以适当调节资产及负债的总量、资产负债的短期与长期之间的比例等。这就需要用到其他应收款、其他流动资产、其他长期资产、其他应付款、其他流动负债、其他长期负债等项目。通过对这些科目的适当调节来达到财务指标的一定比率。

至于第一项的现金和银行存款，等所有的项目都摆好了之后，余下的平衡数，就放在现金里。唯一的要求是：不可以出现负数，因为在中国是没有银行存款账户会出现亏空的。在国外，如果跟银行谈妥协议，在一定的范围内出现银行账户的亏空、透支，银行可以视其为一种短期借款。

二、零基预算、增量预算和全面预算

前面我们花了很多的篇幅讲如何为一个新开业或者还在创业阶段的公司做一个预算，或者说是一个中长期的规划。从预算的方法上讲，这叫做“零基预算”(zero based budgeting, 简称zbb)，既没有任何基数的预算。或者说，可以参考的基数、历史数据很少，制作者必须根据自己的经验和判断，加上对周围环境变化的预期来做预算。这对于财务人员有很大的挑战性。

和零基预算相对的，是叫做“增量预算”(incremental budgeting)。增量预算的重点在于找出财务报表各个项目的变动值。注意，这里说的“变动值”不是只能增加不能减少。虽然名称叫“增量预算”并不是说只有增加。

增量预算方法主要适用于那些业务模型比较成熟的企业。在做预算的时候，企业已经有3-5年的全面财务资料作基础，如果没有什么大的改变，就只要加减可能出现的变化就可以了。

当然，zbb和incremental可以同时使用。比如说，一个企业有两个事业部，已经非常成熟，但明年准备再发展一个新的事业部，几乎相当于是一个完全新的公司。这样就可以同时使用两种方法来做预算，然后将结果在合并起来。除此外，如果企业有一些新的投资项目或新的产品线等，都可以用zbb的.方法先做出项目预算，然后再跟现有业务的incremental budget相加就可以了。

增量预算通常要考虑下个年度很多的变化因素，这里仅随便举一些例子。它们很可能包括：

(一)影响销售额变化的因素：企业拓展新的销售渠道增加销量、在原有的品种基础上增加新的品种、销售单价改变、销售方式的改变等。

(二)影响产品销售成本的因素：原材料涨价、工人生产效率提供、原材料或生产设备的来源方式、渠道改变等。

(三)影响费用的因素：通货膨胀、公司组织结构变化、人员变化、公司搬家到新的地方、公司有新的投资融资等行为。

(四)影响资产变化的因素：赊销条款改变(应收账款)、公司决定投资其它项目(长期投资)、引进新设备(固定资产)等。

(五)如果公司的资产增加了，势必有负债或者权益的增加。资产负债表右边项目的变化，要看企业希望采取什么样的方式来融资或者吸引资金。同时，这些变化，还会影响到财务费用的增减。

另外，整个预算是一个相互钩稽的整体。虽然我们最后看到的只有三大报表：利润表、资产负债表、现金流量表，但实际上要做的基础工作很多很多。简单一点说有以下几个方面：

(一)销售部门先做销售预算，根据销售预算，生产部门作生产预算，采购部门再根据生产预算作出采购预算，而运输、仓储部门再根据采购预算做物流方面的计划或预算。这样才可以作出销售额、产品销售成本的数字放入利润表。然后再根据我们上面提到过的方法，计算出期末存货量、应付帐款等放入资产负债表。

(二)人事部门根据生产规模、销售规模等方面的因素，作出人头数和招聘数的计划，再根据每个人可能的薪水水平、每年的通胀水平等计算出人员成本费用。其中，成本费用进利润表。如果工资是先提后发，别忘了贷方要放在资产负债表的应付工资、应付福利、应交税金等科目。

(三)市场部门根据销量、单价、产品品种等信息，结合企业文化、目标、价值观等因素，制定市场推广计划，计算出市场费用预算，进入利润表。

(四)业务拓展部门、生产部门、行政管理部门等要制定资本性支出的方案。要不要设立新的事业部门，要采购怎样的设备，是不是要引进新技术扩大再生产，有没有扩大办公室或装修的计划等。实打实的设备、资产进入资产负债表的固定资产、在建工程、递延资产。相应的折旧、摊销进入利润表。当然，资本性支出还要进入现金流量表的“投资活动现金流量”。

(五)司库或对外投融资部门要根据利润表预算、资本性支出预算的大致情况，制定投融资的计划。有多余资金可以投资的，投资项目放在资产负债表，以及现金流量表的“投资活动现金流量”中。如果需要融资的，融资金额放在资产负债表的负债或权益，以及现金流量表的“筹资活动现金流量”中。另外，投融资涉及的投资收益或利息支出，要放在利润表当中，还要放在现金流量表的适当科目。

(六)各个部门对本部门可能发生的费用作出预算。其中：工资、福利、折旧/摊销已经有了。各个部门的预算主要是集中在本部门的费用，比如差旅费、通信费、文印费等。

通过这样的一个大致过程，是不是所有的资产、负债、权益、收入、成本/费用、利润都已经差不多有了?各个部门也用不同的方式参与了预算制定的过程。而且，在整体预算中各个分部预算项目的钩稽关系也很明显。

最后，财务部需要做的工作是，汇总并且适当平衡各大报表的预算，同时，计算出税收等方面的数据。成本费用等还需要在不同部门不同产品或项目之间进行分摊。计算一些关键性的指标(kpi)给老板审查。之后，可能还需要几个来回，让每个部门修改预算，然后再汇总再修改，直到预算相对比较完美为止。

三、把不确定变成利润

(一)不确定性和风险

企业的经营为什么有风险?这是因为所有的决策都是根据预算来决定的，而所有预算又取决于不同程度的不确定因素。人类对未来的预知是极其有限的，我们不可能知道未来的几个月、一年，或者几年后会发生一些什么事情。更何况有很多事情是我们无法控制的，比如说市场条件的变化，汇率的变化，人们观念的变化等等。

举一个很简单的例子，我们在1995年前做公司的10年计划时，完全不会想到没过几年，互联网对商业模式、经营模式、消费观念以及人们的日常生活产生如此之大的影响。再说的具体些，我们那时肯定不会想到，在不用开设实体店铺的情况下，可以在网络虚拟商店里销售产品，不但可以卖给本地本国的客户，还可以将产品卖给许多国外的客户，从而增加一大块的销量。我们那时也不会想到在市场费用中间要预估一块电子媒体的促销和广告费用。甚至不会想到发coupon还可以通过email，而根本不需要印刷费用和派送人员成本。如此等等。

用比较文绉绉的话来说就是：经济学意义上的不确定性。比如：经济周期的变化、难以定义的概念、无法计量的要素等。其实也就是我们通常说的，市场环境的变化引起的收入和成本的变化;特定的环境变化导致资产价值的变化;汇率、税率、利率、通胀等外部因素的变化;社会因素变迁导致人们消费习惯、观念的变化带来的不利影响等。还有企业管理方面的不确定性，尤其是人为的因素是最不能确定的。

而从会计概念上来说，风险大致体现为以下一些形式：营业收入中的“水分”、营运成本增加的潜在可能性、利率和汇率变化引起的汇兑损失和财务费用增加、短期投资的减值、不良存货的计价、陈旧设备的重估和减值、长期投资的不实、土地的重估增减值、未决诉讼、承诺事项、环境负债与成本、期后事项、或有负债等等。

(二)将不确定性变成数字

而我们用于衡量风险，评估风险影响的方法其实也很多。归纳起来主要有：

a.假定情景计划scenario planning

b.或有事件计划 contingency planning

c.推断预测extrapolative forecasting

d.敏感性分析 sensitivity analysis

e.情景模拟simulation

f.决策树 decision tree

**创业财务计划书篇八**

近年来，“大学生自主创业”一词已经屡见不鲜，在就业如此困难的情况下，有些人开始学着自己创业。我国大学生创业最早起源于1997年清华大学研究生发起的首届“清华大学创业计划大赛”。1999年，第二届清华大学创业计划大赛更加火爆。之后，全国陆续有一些高校也组织了自己的创业大赛。目前国内知名的创业计划大赛有以清华大学为代表的校园创业大赛，团中央举办的“挑战杯”大学生创业计划大赛，“中关村”等省市级创业计划大赛以及网易等网络公司主办的创业计划大赛。作为高校学生社团的创业协会也应运而生。特别是全国范围的“挑战杯”创业大赛，目前已成功地举办了九届，参加院校达100多所。在不断进行的创业实践中，我国大学生创业形成了自己的特点：

（一）积极性高，但实际创业比例低

自从大学生接触并了解大学生创业以来，我国大学生的创业激情逐渐增长，创业的速度、人数增加迅速。我国大学生创业欲望强烈，但实际参与创业的比例还是很低的。

（二）创业的社会文化基础薄弱

大学生创业没有赢得社会、家庭、学校的完全认可和支持，明确鼓励大学生创业的高校、家长并不多。无论是向社会宣传创业的大学生还是向高校宣传创业的企业家都比较少，使得创业的舆论氛围不浓厚。客观上讲，大学生创业的道路有开创性、现实性、多样性、艰巨性和风险性等特点。在我国，大学生创业时间比欧美国家晚了数十年，属于开创性工作创业是人生学问中最无法传授、也根本无需别人指教的一件事。别人的路对你来说，只是起一个借鉴、参考的作用，因此具有开创性；创业者只拥有创业的热情是远远不够的，要想开辟新的天地，必须冷静、理性、客观地分析一切可能的现实因素，脚踏实地，一步一个脚印地去开拓，因此具有现实性；创业道路是属于自己的，最适合自己的创业道路只有一条。只要我们不拘泥于传统观念、不守旧，而又恪守自己稳定发展的认识系统，并善于根据事物变化的规律采用正确思想、假设、办法和方案，那么我们就会找到一条适合自己的路来，因此具有多样性；创业不同于就业，选择了创业，就等于选择了挑战。创业这条道路，绝不是摆在我们面前的一条笔直的、宽阔的、畅通无阻的大道，因此具有艰巨性；创业没有有效的方法可套用。因此，创业道路不可能每次都成功，不可能每个人都成功，有时可能会毫无成效，有时会造成重大损失，因此具有很大的风险性。

（三）科技转化率低

在国内创业学生中，有很大一部分学生是从事家教、零售、服务业等技术含量低的行业，即使涉及网络的创业者也都集中于一些不必进行产品设计、开发、生产的网站维护。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn