

甘肃省大学生创新创业训练计划 项目申报表 (创业训练和创业实践项目)

推 荐 学 校 :	(盖章)
项 目 名 称:	会之计财税服务公司
项 目 类 型 :	☒ 创业训练项目 ☐ 创业实践项目
团 队 名 称 :	精诚至上
项 目 负 责 人 :	武佳丽
项目所属一级学科:	经济学
联 系 电 话 :	18419959463
指 导 教 师 :	陈星
联 系 电 话 :	15249382061
申 报 日 期 :	2019.04.22

甘肃省教育厅 制

填写说明

一、申报书要按照要求，逐项认真填写，填写内容必须实事求是，表达明确严谨。空缺项要填“无”。

二、格式要求：表格中的字体采用小四号宋体，单倍行距；需签字部分由相关人员以黑色钢笔或签字笔签名。

三、填报者须注意页面的排版。

项目名称	会之计财税服务公司		
校拨经费（万元）	1	参与学生人数	4

项目实施时间		起始时间：2019 年 05 月				完成时间：2020 年 04 月	
项目负责人	姓名	武佳丽	性别	女	成绩排名	2 / 210 （名次/专业人数）	
	学院、专业、班级	经管学院、会计专业、会计 1731 班					
	身份证号码	620523199804010385			学 号	17311317	
	联系方式	18419959463			电子邮箱	466764486@qq.com	
指导教师	姓名	职称、职务		所在学院		联系电话	
	陈星	讲师		经管学院		15249382061	
	无						
创业团队人员信息	姓名	性别	学院专业	学号	联系电话	工作分工	
	武佳丽	女	会计	17311317	18419959463	市场分析	
	赵雪雪	女	会计	18321341	17793392213	市场调查	
	黎小露	女	电商	18321337	18993934898	整理数据	
	赵蕾	女	会计	18332013	19909360054	撰写报告	
项目简介 (80-120 字)	会之财税服务公司主要提供初中级会计职称考试、会计信息化软件及相关金融从业资格证书的非学历职业培训；为“双创”和各类中小企业提供专业的工商注册、代理记账、纳税申报、财税咨询、管理咨询等相关的服务；代理销售会计用品及其他办公、学习用品。						
项目优势总结	1、利用已经掌握的会计专业知识，主要提供无形资产服务，与其他创业项目相比，形成一定的准入门槛，建立准入壁垒，避开了实物类货物营销的竞争； 2、初始投资上，选择轻资产的项目，无需过多的固定资产投资、营运资本和存货，降低初期各项投资带来的财务压力，不需要进行大规模融资； 3、平台依托上，选择进驻我院已经开始运作的“一路一带产教融合双创孵化园”，孵化园可以免费提供办公（服务）场地、办公家具（桌椅）、办公设备（电脑）； 4、经管学院有在校生超过 1000 人，其中会计专业超过 400 人，会计专业学生 90% 选择参加初级会计资格考试，有丰富的客户群体和巨大的市场潜力。 5、项目成员为经管学院会计及电商专业学生，项目负责人具有初级会计职称；指导教师团队为经管学院在校老师和从其他大型企业外聘的资深会计人员，具有较丰富的理论知识和从业经历。 6、专业从事企业会计业务服务不是一项能速成的业务，需要长时间的经验积累，本训练项目可以很好地锻炼团队人员，为后期的相关创业实践打下坚实的基础。						
一、项目介绍（1 行业背景 2 产品或服务特色 3 商业模式/赢利模式等）							

1 行业背景

(1) 非学历职业培训项目

非学历职业培训主要由民营职业教育培训机构提供,涉及 IT 职业技术、驾驶员考试、医药、创意设计、金融财会、公务员、事业单位考试等细分领域。非学历职业教育主要针对个人职业技能培训和职业资格培训,具有培训目标明确、培训周期较短、培训服务具有标准化的特点。相较于学历教育,非学历教育发展空间更为广阔。根据数据显示,2015 年参加非学历职业教育的人数达到 5250 万人。以人均 6000 元的教育培训花费估量,其市场规模达已经到 3150 亿元。据中国市场调研在线统计,半数的受访者家庭年教育培训消费超过 5000 元,29%的家庭超过 1000 元。到 2020 年非学历职业教育的市场规模有望扩大至近 1 万亿元,呈现强劲的发展势头。

(2) 代理记账和纳税申报项目

据国家市场监督管理总局官网发布的数据,2016 年末全国实有市场主体 8705.4 万户,2016 年新登记 1651.3 万户;2017 年末全国实有市场主体 9814.8 万户,2017 年新登记 1924.9 万户;2018 年末全国实有市场主体 11020 万户,2018 年新登记 2149.6 万户(其中 2018 年末企业有 3474.2 万户,2018 年新登记 670 万户;2018 年末个体工商户有 7328.6 万户,2018 年新登记 1456.4 万户;2018 年末农民专业合作社有 217.3 万户,2018 年新登记 23.1 万户;)。受国家鼓励“双创”、改善营商环境、减费降税等利好政策的刺激,2016 年至 2018 年共新登记市场主体 3965.9 万户,数量呈爆发式增长。

根据中国市场调研在线发布的数据,将个体工商户纳入企业统计后,中国中小微企业占有所有企业的比重超过 99%。中小微企业通常有一些共同点:“资金少、规模小、组织简单、制度不健全”,创业者大都关注自己的业务,而财税会计本身是一个专业性极强的领域,在创业初期,这些企业一般会选择代理记账。根据财政部官网数据,截至 2018 年年底,通过“全国代理记账机构管理系统”申请代理记账资格并领取证书的代理记账机构共 7543 家,完成 2017 年度代理记账业务年度备案的代理记账机构共 24227 家。

2018 年甘肃省全年新增市场主体 25.66 万户,市场主体总量达到 159.15 万户。

2 产品或服务特色

(1) 职业培训项目

学校的职业教育虽然给学生提供了大量的理论教学,但是仍停留在教学阶段,和在一定时间内通过一项考试还是有差距,对于“入门”的职业考试需要集中一段时间,进行专项有针对性的学习。高职学生的理论学习能力和应付考试能力仍有待提高,考试前的集中培训可以帮助学生更好地掌握知识考点,形成良好的备考氛围,提高考试过关率,提升学校的影响力。

(2) 代理记账和纳税申报项目

代理记账和纳税申报项目主要为企业提供专业的工商注册、代理记账、纳税申报、财税咨询、管理咨询、工商年检等相关的服务。通过专业的服务,帮助企业解决企业财务处理问题,同时做好税收筹划工作,按时报送工商年检资料,确保企业不触犯财税、工商等法律法规,降低法律企业风险。

3 商业模式/赢利模式

职业培训项目收入来源主要是职业培训收取的培训费,代理记账和纳税申报项目收入来源主要是与代理记账服务企业签订代理记账合同收取的服务费。

二、市场分析(1 市场需求 2 目标市场 3 市场前景 4 产品或服务前景 5 SWOT 分析等)

1 市场需求

(1) 非学历职业培训项目

我校大一、大二在校生数量：2019 年 5870 人，2018 年 5989 人，2017 年 5785 人；经管学院大一、大二在校生数量：2019 年 1192 人，2018 年 1090 人，2017 年 1030 人；会计专业大一、大二在校生数量：2019 年 421 人，2018 年 408 人，2017 年 398 人。以天水市一所高职院校举办的初级会计职称考试为例，整个培训 100 个学时（每个学时 45 分钟），每个学生交纳培训费 800 元（包括学习资料），无需宣传，一个培训班可以招收 45 人，共计收取培训费 36000 元，扣除给培训老师的课时费 8000 元（课时费 80 元每小时）和资料印刷费 450 元，利润 23550 元。

(2) 代理记账和纳税申报项目

目前代理记账公司收费会按企业所属类别按照一般纳税人和小规模纳税人分别计价，小规模纳税人代理记账收费约 300 元左右/月，即 3600 元/年；一般纳税人因为账套相对复杂因此收费较高，代理记账收费约 500 元左右/月，即 6000 元/年。我们假设全国潜在企业用户 7600 万（2016 年之前存量市场主体 60%需要代理记账服务，2016 年后新增市场主体 85%需要代理记账服务）中，30%为一般纳税人，70%为小规模纳税人，一般纳税人保守假设价格为 6000 元/年，小规模纳税人保守假设价格为 3600 元/年，则可估算出全国潜在市场空间为 3283 亿元。以此类推，则可估算出甘肃省潜在市场空间为 55.6 亿元。

2 目标市场

创业初期主要挖掘校内市场，（1）为在校学生提供初中级会计职称考试、会计信息化软件及相关金融从业资格证的非学历职业培训；（2）为孵化园内入驻“双创”企业和各类中小企业提供代理记账和纳税申报服务；（3）代理销售会计用品及其他办公、学习用品。

3 市场前景

(1) 非学历职业培训项目

近年我校在招生工作中投入巨大，筹备申报新的财会专业，社会对财会专业学生需求不断增加，这些都促进我校会计专业学生数量不断增加。稳定增加的学生群将为我们的培训项目提供稳定的客户群。

(2) 代理记账和纳税申报项目

随着“双创”、改善营商环境、减费降税等利好政策的不断落实，中国经济进入新常态发展，市场主体数量的数量和质量会有“双提升”，我校“孵化园”预计将入驻 200 户市场主体。我校绝大部分教师收入已达到个税申报标准，这些都是比较稳定的客户群体。

4 产品或服务前景

非学历职业培训项目在创业初期主要进行线下的初级会计职称考试培训，后期随着师资力量强大，将拓展线上培训，同时培训内容将扩展到会计信息化软件、国家计算机等级考试、国家英语等级考试、公务员、事业单位及相关金融从业资格证的培训。

代理记账和纳税申报项目在创业初期主要聚焦校内孵化园企业的工商注册、代理记账、纳税申报、财税咨询、管理咨询、工商年检等相关的服务，后期将整合这些服务并为企业提供一个揽子的财税、融资支持和管理咨询等服务。

5 SWOT 分析

S（优势）：熟悉学校环境，有专业知识。

W（劣势）：没有相关经营经验。

O（机会）：学校内没有培训机构，孵化园企业都是新设企业，市场前景广阔。

T（威胁）：其他企业形成竞争关系。

三、营销模式（1 产品策略 2 定价策略 3 地点策略 4 促销策略等）

1 产品策略

创业初期将以初级会计职称考试培训为重点，培训工作属于无风险项目，初期不需要资金投入，而且会收到大量的现金形式的预收账款，可以为代理记账工作的开展提供资金支持，因此创业初期重点开发这个产品。在代理记账和纳税申报方面，抓住企业大量入驻孵化园的机会，初期可以为入驻企业免费提供公司注册服务，为后期与园内企业签订代理记账协议奠定“感情”基础。等业务逐渐成熟，企业发展以后，围绕非学历职业培训项目和代理记账和纳税申报项目，不断开发产品范围，同时逐渐引入线上服务。

2 定价策略

非学历职业培训项目和代理记账和纳税申报项目都是完全竞争的行业，采取随行就市定价的方法，主要参照现有市场价格。

3 地点策略

- (1) 通过彩页宣传单向学生和入驻企业宣传自己的业务；
- (2) 在孵化园办公室设立培训报名、业务洽谈工作室；
- (3) 通过老师、学生口碑相传，委托任课老师、培训老师和已报名学生向学生宣传；
- (4) 开发线上营销渠道，利用微信公众号、小程序和微信、QQ 群发布相关业务信息；
- (5) 开发自己的网站（网页）。

4 促销策略

(1) 非学历职业培训项目采取“三人团，相互师”的方法，即三个学生一起报名，培训费可以打 8 折。

(2) 代理记账和纳税申报项目开展初期免费为孵化园内企业办理工商注册手续，后期将整合服务内容为企业提供一揽子的财税、融资支持和管理咨询等服务，采用“12+2”付费模式，即一次性付清 12 个月的服务费，可以再免费赠送 2 个月的服务费。

四、财务分析（1 资金筹备 2 固定资产明细 3 流动资产明细 4 利润预计 5 风险分析 6 退出策略等）

1 资金筹备

- (1) 家里支持（20000 元）；
- (2) 争取各级各类创业项目扶持资金（1000 元）；
- (3) 企业业务的预收款（预收的培训费和企业代理记账服务费）（20000 元）；
- (4) 个人校外实践储蓄（5000 元）；
- (5) 个人创业扶持免息贷款（备选）；
- (6) 商业银行给予个人信用卡的免息期（备选）。

2 固定资产明细

办公电脑 3 台（培训 1 台，代理记账 2 台），孵化园免费提供，但是需交纳 1000 元/台的押金，押金共计 3000 元。

办公打印复印一体机 1 台，每台 3000 元，共计 3000 元。

办公桌椅，孵化园免费提供，不收押金。

无形资产（用友代理记账软件）一套 3000 元，网站开发 10000 元，微信公众号和小程序 5000 元，共计 18000 元。

3 流动资产明细

货币资金 10000 元用作项目营运资金。

4 利润预计

(1) 收入

非学历职业培训项目：2019 年大一、大二会计专业在校生 421 人，保守估计 2020 年大一、大二会计专业在校生超过 400 人。大一学生不参加考试，预计大二会有 200 人参加考试，通过线上线下宣传采用“团报”的方式，大约能吸引 80% 的学生参加培训，预计一个培训班可以招收 160 人。但是为了提高教学效果，保证培训质量，提高考试通过率，提高企业知名度，树立企业形象，每一个培训班只招 100 人，优先招收平常学习认真、期末成绩好的学生，每个学生的培训费 800 元，设计 100 个课时，按照“三人团报”打 8 折收费每个学生实际收取 640 元，收入 64000 元，扣除给培训老师的课时费 8000 元（课时费 80 元每小时）和资料印刷费 1000 元，保守估计净收入 55000 元。（本估算未考虑大三学生，他们大多在校外实践，但大部分学生也在备考，因为每年我校学生初级会计职称考试通过率大约 10%，很多在大二的时候没有通过考试，后期可以尝试线上培训的途径将他们纳入培训范围，这也是未来企业一个重要的增长点）

代理记账和纳税申报项目：现在我校“孵化园”已入园企业约 40 户，如果 50% 的企业与我们签订代账合同，统一按照小规模纳税人收费标准（3600 元/年）收取费用，年收入为 72000 元。

(2) 支出

管理费用、营业费用分别按照营业收入的 10% 计提，支出大约为 27200 元。

(3) 利润预计： $55000 + 72000 - 27200 = 99800$ （元）

5 风险分析

受益于我校孵化园各项投资优惠政策，前期项目总投资只有 18000 元（用友代理记账软件、网站、微信公众号和小程序开发），一期利润将近 10 万元，后期几乎不需要有大规模的固定资产投资，属于风险可以承受的投资项目。

6 退出策略

如果经营不善，将公司整体转让给其他人。

五、风险预期（1 资产风险 2 竞争风险 3 财务风险 4 管理风险 5 技术风险 6 破产对策等）

十、指导教师意见：

该项目进行了大量数据调研，深度挖掘了市场前景，投入少，收益高，有效提升大学生创业效率。同时成为学校的一个战略实习基地。特此推荐该项目。

签名：

年 月 日

十一、学院意见（项目负责人所在学院）：

负责人签名：

（学院公章）

年 月 日

十一、评审专家组意见：

负责人签名：

年 月 日

十二、学校意见：

负责人签名：

（学校公章）

年 月 日

注：表格栏高不够可增加。