**《就业与创业指导》教案**

**第12课 创业实务**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **课题** | **创业实务** | |
| **课时** | 2课时（90 min） | |
| **教学目标** | **知识技能目标：**  1. 掌握创业过程中的项目选择、项目调研、项目评估、资金筹集、组建团队等  内容。  2. 会编制创业计划书。  3. 增强风险意识，提高管理能力。  4. 掌握大学生创业的相关政策法规。  **思政育人目标：**  通过讲授创业实务课程，让学生了解为了转变经济增长方式，彻底改变那种“粗放型”落后的经济增长方式，我国现在大力扶持发展高新技术产业、第三产业等行业，在政策、资金、税收等方面予以一定的倾斜。 | |
| **教学重难点** | **教学重点：**创业准备  **教学难点：**大学生创业的相关政策法规 | |
| **教学方法** | 讲授法、问答法、讨论法、演示法、实践法 | |
| **教学用具** | 电脑、投影仪、多媒体课件、教材 | |
| **教学设计** | **第1节课：**课前任务→ 考勤（2 min）→ 引例导入（10 min）→ 知识讲解（23 min）→课堂测验（10 min）  **第2节课：**知识讲解（35min）→作业布置（5min）→课堂小结（5 min） | |
| **教学过程** | **主要教学内容及步骤** | **设计意图** |
| **课前任务** | **【教师】布置课前问答题：**  （1）你了解创业计划书吗？  （2）你创业思路吗？  **【学生】提前上网搜索了解，查阅资料，了解问题，熟悉教材** | 通过课前的预热，让学生了解所学课程的大概内容，激发学生的学习欲望 |
| **考勤 （2 min）** | * **【教师】清点上课人数，记录好考勤** * **【学生】班干部报请假人员及原因** | 培养学生的组织纪律性，掌握学生的出勤情况 |
| **引例导入 （10 min）** | * **【教师】讲解引例**   引例 马勇毕业后，在家人的安排下进了研究所，但整日闲散的工作和千余块的工资，使他既参与不了团队核心研发，也满足不了自己的日常生活，一个半月后，他选择了辞职。  马勇学习的是计算机专业，凭借自己的专业知识，辞职后在一家电脑公司任职销售，从那时起，他开始了解行业。一年的时间，他就自己成立了经营部，开始销售电脑。那时只有他和一名员工，租的办公室只能摆下两张桌子，虽然办公环境简陋，但他凭借积累的经验和人脉，第一个月就赚了 8 000 元，这给了他很大信心。  当西安市政府大力鼓励大学生创业时，马勇成了政府大学生企业帮扶对象之一，不仅推荐给西安市创业办参加培训，而且顺利拿到政府贷款。拿到创业贷款，使得他的企业又向前迈了一大步，现在公司的主要业务是做政府采购，其中主要包括打印机、电脑耗材、复印机、网络工程建设，而且通过政府采购中心网站定期发布的采购信息，进行投标。随后，他的公司通过招标，加入政府采购体系，成了政府采购协议供货商。  思考：马勇是怎么创业成功的？   * **【学生】聆听、思考、回答** | 通过引例使学生了解创业知识，使学生体会到创业与我们的生活是息息相关的 |
| **知识讲解 （23 min）** | **【教师】讲解创业准备**  一、创业思路  大学生要实现成功创业，一般要经过以下五关：一是选择项目；二是项目调研；三是项目评估；四是筹集资金；五是组建团队。  **（一）选择项目**  1.项目来源  一般来说，大学生创业项目的来源主要有这样几个方面。  （1）实验及研究成果。实验及研究成果是指高校或各大研究机构自主研究开发的成果。选择这些成果作为创业项目，将大大推进研究、教学与企业生产的衔接，加快试验及研究成果的转化进程。  （2）大学生创业构思及创业计划大赛成果。大学生的创业构思是创业项目的重要来源。现阶段，许多机构都在举行大学生创业计划大赛，这不但有利于激发大学生的创业意识，培养他们的创业能力，促进了一些创业构思的诞生，还有利于大学生创业计划的实施。当前，一些大学生创业公司的前身就是大学生创业计划大赛的团队。  （3）各种发明和专利。发明和专利也是创业项目的重要来源。发明和专利都具有特创的设想，如果被开发出来进行产业化生产，将会带来巨大的社会财富。现在各个国家为了激励发明创造，都制定了相关的《专利法》来保护发明者，并取得了较好的成效。当然，也并不是说所有的发明和专利都能顺利地转化为实际的大规模生产，因为要实现产业化还受到许多条件和环境的制约。  （4）大学生个人对市场的观察。大学生创业的项目有相当一部分来自大学生自己对市场的观察。大学生根据自己的兴趣和对该领域的了解程度，来选择项目。  2.项目选择的考量因素  （1）个人兴趣与特长。一个人只有选择了他喜欢做而又有能力做的事情，他才会自觉地、全身心地投入到工作中去，并忘我地工作，才有可能在遇到困难和挫折时百折不挠、勇往直前，千方百计克服困难，实现创业目标。所以，选择自己感兴趣、有特长的项目是创业成功的基础。  （2）对拟选行业的熟悉程度。一般来说，创业者应在自己熟悉的行业里选择创业项目，这样才能提高创业成功的把握度。大量的经验证明，许多行业需要的是熟悉，譬如开饭店、开茶馆、经营服装鞋帽、开办文化娱乐业等，要深入地了解、熟悉就可以总结出行业的规律，就可以找到生财的窍门，再加上勤奋和信心就能够取得创业的成功。  （3）市场机会及利用能力。选择创业项目在考虑了个人的兴趣与特长和对拟选项目是否熟悉之后，要认真调查分析拟选项目是否有市场机会，以及创业者是否有能力利用这个市场机会。譬如你准备开办服装店经营服装，经过调查发现，很多老太太喜欢穿大襟的布衫，而当地市场上没有人经营这种服装。也就是说，老年妇女对这种服装的需求尚未达到满足，这就是一个市场机会。对于创业者来说，这种客观存在着的市场机会并不一定会成为你的创业机会，因为市场机会成为创业机会是有条件的，一是创业者必须具有利用该机会的资源能力和技术能力，二是创业者利用该机会能够足以实现其经营目标。  （4）能够承受的风险。创业是有风险的，因为创业过程中存在着许多不可控制的因素，一旦把资金投入进去，谁也不敢保证一定能够成功、一定能够赚钱、一定能够长盛不衰。因此，在你选择创业项目投资之前，无论你对该项目多么有把握，都必须考虑“未来最坏的情况可能是什么”“最坏的情况发生时，我能不能承受”等问题，如果以上的答案是肯定的，那么，只要项目的预期报酬率符合你的预期目标，就可以投资。  （5）国家的相关政策与法律。选定创业项目必须考虑国家相关政策和法律的因素，包括两个方面：一是拟选定的项目是否属于国家政策和法律禁止或限制的范围；二是拟选定的项目是否属于国家政策和法律鼓励的范畴。  3.选择项目的原则  选择一个好项目是成功的一半，但是在目前的市场形势下，要找到一个好项目着实不易。在选择项目时，一般要遵循一定的原则。  （1）可行性原则。它是指所选择的项目既要符合市场的需要，又具有一定的开发主客观条件。创业者选择的项目不管多么独特，但首先必须是可行的，必须在项目选定之前对其做可行性分析。  （2）适应性原则。创业者在选择项目时，不要盲目跟风，而要看这个项目是不是适合自己，即自己的知识、能力结构、社会资源、兴趣爱好、身体状况等是否适合从事这一行业。一般而言，自己不熟悉的、没把握的在创业时最好不要介入。  **（二）项目调研**  确定项目之后，下一步就是对这个项目进行市场调查。  市场调查的内容  创业市场调查主要包括以下内容。  （1）环境调查。无论开店还是办厂，都要了解投资所在地的政治环境、法律环境、经济环境、科技文化环境、自然环境等，如社会是否安定、法规是否健全、产业政策导向、居民收入水平、风俗习惯、交通条件。  （2）创业条件调查。无论是设立一个企业还是投资一个项目，只有具备一定的条件，才能得到审批部门的批准，才能有效地运营。如注册资本有无限制，从业人员需具备什么资格，股本结构和出资方式有什么要求，经营场地需具备的条件，房屋租赁需要哪些法律文件，审批需履行哪些手续，产品研制生产、房屋建筑等方面有什么要求和限制。  （3）产品或服务的调查。产品或服务是创业赖以生存的基础。应重点调研其产品或服务本身在技术、质量、性能、款式、材料等方面的情况。  （4）同类企业经营情况的调查。了解竞争者的情况，是创业初始乃至创业整个过程必不可少的一项经常性工作。其调查内容应包括：竞争者有哪些，其经营状况如何；竞争者的经营规模和资金状况；竞争者的经营品种、质量、价格、服务情况；竞争者的技术装备、产品或服务的研制开发能力；竞争者的购销渠道和销售策略；竞争者的声誉和形象；潜在竞争者的状况；等等。  2.市场调查的程序  创业市场调查的程序，一般包括以下几个阶段。  （1）确立问题。就是要明确调查的背景、调查的问题、调查要达到的目的。  （2）设计调查方案。就是对整个调查活动做出计划，包括选择调查对象、调查内容、调查方法、调查时间和地点、调查费用预算、调查工作组织管理等。  收集资料。包括确定具体的调查方法（实地调查、文献调查等）、设计调查问卷、确定抽样样本、开展调研等。  整理分析调查资料。对调查所取得的资料进行分组、汇总、审核、计算、分析。  撰写调查报告。调查报告是调查工作最终成果的反映，应通过文字、数字、图表将调查结果和调查者的建议综合地表现出来，为决策提供可靠依据。调查报告的内容一般包括标题、摘要、正文、附件四个部分。  3.市场调查的方法  市场调查的方法很多，一般可以划分为直接调查法和间接调查法两大类。  （1）直接调查法。直接调查法又称原始资料调查法，是指通过询问、观察和实验取得第一手资料的调查方法。具体包括以下几种。  ①询问调查。这是指调查人员将所要调查的事项通过口头或书面方式向被调查者询问，以取得所需信息资料的方法。可以通过访问、电话、邮寄等具体方式进行调查。  ②观察法。这是指调查者现场观察并记录其行为的调查方法。  ③实验法。这是指通过小规模的实验来了解企业的产品或服务在市场的适应情况，取得资料，分析总结市场情况的调查方法。常用的实验法有：展销调查、试销调查、对比调查等。   1. 间接调查法。间接调查法也称文献调查法或二手资料调查法，是指收集整理已经加工过的信息资料的方法。常用的方法有：参考文献查找法、检索工具查找法（包括手工和计算机检索）、网上查找法。 2. **项目评估**   1.对拟选项目所在行业的发展前景和成长空间进行判断  这方面的信息资料可以从国家有关统计部门、行业主管部门或行业协会了解，投资人自己的考察调研也很重要。需要特别注意的是，有的时候，虽然行业的发展前景很好，但受项目定位等因素的影响，拟选项目的成长空间可能很有限。例如，餐饮行业总的发展前景不错，但细分到中式快餐、西式快餐、中西式快餐、海鲜等项目，就得具体问题具体分析了。在有些情况下，应更多地考虑自己的能力、拥有的资源等是否适应项目的需要。  2.了解拟选项目的历史和规模  应多注意考察创建时间较长、拥有较多加盟商的项目。按常规，项目历史越长、加盟商越多，体系会越成熟；新创建项目的风险相对大一些，但并不意味着不能加盟。  3.向相关机构咨询  在初步选定项目及所在行业以后，有必要时可向相关政府机构、行业组织和特许经营顾问等咨询，听听他们对项目所在行业某个具体项目及项目企业的看法和判断。  **（四）投资预算**  创业者创办企业必须投入一定的资金，这笔资金可以是创业者投入，也可能由其他人投入。无论哪方投入资金，其目的都是期望在未来获得回报，获得利润。投资预算是指企业为了今后更好的发展、获取更大的收益而做出的资金支出、收入及使用计划。进行投资预算，一方面可以了解创业项目到底需要多少资金；另一方面，根据掌握的资金进行合理的规划和使用，从而获得最大的经济效益。对创业投资项目的资金进行科学预算，本身就是对创业者管理水平的检验和考验。  对大学生创业者来说，最大的困难莫过于筹集资金了。所以，大学生创业者更要对来之不易的创业资金进行精细预算，规划好、管理好、使用好每一笔资金，确实需要投入的一定要投入，可花、可不花的一定要节省。投资预算的内容主要包括以下几方面。  1.一次性投资支出  一次性投资支出是创业者在创业中不可避免的固定性支出，是整个创业支出最大的一部分。主要包括经营场地的购置或租金支出、经营场所的装饰装修支出、经营设备设施的支出、一次性原材料购置支出等。一次性投资支出资金数额较大，对企业的生产经营影响较大，关系到企业能否正常运转，创业者必须认真核算。  2.经营性支出  经营性支出是整个创业项目开始运转过程中需要支出的费用，主要包括员工费用、水电费用、办公费用、工商税费、借款利息、广告费等。经营性支出是在实际经营过程中发生的，且支出数额相对比一次性支出小，反而容易被创业者忽视，如果处理不当，可能会影响企业的正常运转。  3.不可预见的费用  创业过程是复杂的，可能由于自然灾害及其他社会、经济原因而需要增加费用，这就是不可预见的费用。不可预见的费用虽然在整个投资中所占比例不大，但这是生产经营中必须支出的一笔费用。创业者需要在整个投资预算中预留一定数额的费用，预防“不测”，确保企业运行中不受这一意外因素影响。  4.投资回收期  投资回收期是指从创业项目的投建之日起，用创业项目所得的净收益偿还原始投资所需要的年限。任何投资都不可能很快就见到效益，都需要一定的时间。投资回收期是创业者十分关心的议题，它关系到创业者的收益，也是衡量创业者创业效果、效益的一个重要标准。  **（五）组建团队**  许多成功的企业都懂得“做企业就是做人”“人力资源才是企业发展的最关键要素”，可见团队建设在企业经营中的重要作用。一项针对创业者能力的研究报告也指出，成功组建与管理创业团队是成功创业者需要具备的主要能力之一。所以在创业初期，组建一个精良的团队是非常重要的。  1.优秀团队特征  （1）目标与目的明确。优秀团队清楚他们要达到的目标，所有的成员都致力于达到他们的目标。如果目标是由团队成员共同参与而制定的，则团队具有更高的责任感。  （2）广泛的技能与经验。优秀团队能够利用多种多样的技能完成工作。团队成员  应该由不同专业、技能、性格的人构成，包括优秀的管理人员、出色的专业技术人员和精干的销售人员。优势互补，有利于团队创业活动开展。  （3）信任与支持。在优秀团队中，相互信任的氛围十分浓厚，团队成员全身心地参与并相互支持。  （4）程序透明，公开交流。团队成员对工作方式和方法都非常清楚，团队工作的信息和程序也是可以公开的，可以公开交流。  （5）定期检查。优秀团队定期举行“自我检查”，以对他们的目标进行校正，从失误中吸取教训。  2.组建创业团队的技巧  为了组建一支优秀的创业团队，以保证创业团队沿着共同目标前进，最后实现团队远景，创业者在组建团队时应掌握一些技巧。  （1）知己知彼。绝大多数创业团队的核心成员都很少，一般是三四个人，多的也不过十来个人。一个优秀的创业团队的所有成员都应该相互非常熟悉，知根知底。这样可以很好地避免团队成员之间因为相互不熟悉而造成的各种矛盾、纠纷，迅速提高团队的向心力和凝聚力。同时，团队成员的熟悉更有利于成员之间工作的合理分配，最大可能地发挥各自的优势。  （2）有胜任的带头人。在创业团队中，带头人的作用很重要。带头人正如在大海航行中的巨轮的舵手，指引着创业团队的方向。创业团队中领导并不是单单靠资金、技术或专利来决定的，也不是谁提出什么好的点子谁就当头。这种带头人是团队成员在多年同窗、共事过程中发自内心认可的，应该在创业团队中有巨大的、无形的影响力，有一呼百应的气势和号召力的领导者。  （3）有正确的理念。要坚信组织能够健康发展。不要一开始就想着失败，尤其不要用那些“经典”的理论，如“只能同甘，不能共苦”“天下没有不散的筵席”等支配自己的思想和行动，应该坚信团队的事业一定成功。  （4）有严格的规章制度。俗话说：“没有规矩不成方圆。”最初创业时就把该说的话说到，该立的字据一定要立，要把最基本的责、权、利说得明白透彻，尤其股权、利益分配更要讲清楚，包括增资、扩股、融资、撤资、人事安排及解散等，不要碍于情面，不设立规章制度。这样在企业发展壮大后，才不会因利益、股权等分歧使团队之间产生矛盾，进而导致创业团队的分散。   1. 创业计划书的编制   创业计划书是关于创业活动的一个正式的书面文件，制订创业计划是进行创业准备所要做的一项重要工作，其实质是强调“想好了再干”这样一个基本理念。毕竟人们做任何事情都不能想当然地、糊里糊涂地、漫无目的地开始。有了好的创业计划，就有了好的行动方案，也就有了成功的希望。   1. **编制创业计划书的意义和作用**   1.帮助创业者理清思路，准确定位  著名投资家克雷那说：“如果你想踏踏实实地做一份工作的话，写一份创业计划，它能迫使你进行系统的思考。有些创意可能听起来很棒，但是当你把所有细节和数据写下来的时候，它自己就崩溃了。”可能许多创业者在刚开始投入一项事业中去的时候凭借的仅仅是一腔的热情，然而当真正着手去做一些事情的时候，才会发现需要考虑的地方很多。也许有一些创业者只是在自己的脑海里形成一幅蓝图，但是如果未雨绸缪，制订一份创业计划书，就不会轻易偏离自己原先预定的方向。  在创业融资之前，创业计划书应该首先是给创业者自己看的。办企业不是“过家家”，创业者应该以认真的态度对自己所有的资源、已知的市场情况和初步的竞争策略做尽可能详尽的分析，并提出一个初步的行动计划，通过创业计划书做到使自己心中有数。  另外，创业计划书还是创业资金准备和风险分析的必要手段。对初创的企业来说，创业计划书的作用尤为重要，一个酝酿中的项目，往往很模糊，通过制订创业计划书，把正反理由都写下来，然后再逐步推敲，创业者就能对这一项目有更加清晰的认识。可以这样说，创业计划书首先是把计划中要创立的企业推销给创业者自己。  2.帮助创业者获得创业融资  一位投资家曾经说过：“企业邀人投资或加盟，就像向离过婚的女士求婚一样，而不是像和女孩子初恋。双方各有打算，仅靠空头许诺是无济于事的。”对于正在寻求资金的创业者来说，创业计划书的好坏往往决定了融资的成败。  除了使创业者更加了解自己要做的事情外，创业计划书更多的还是让别人看的，尤其是给那些能给创业者提供一定资金帮助的人。所以，创业计划书的另外一个重要作用就是帮助创业者把计划中的企业推销给风险投资家。因此，创业计划书还要说明创办企业的目的，创办企业所需的资金，为什么投资人值得为此注入资金等一些问题。  此外，对于已建立的创业企业来说，创业计划书还可以为企业的发展定下比较具体的方向和重点，从而使员工了解企业的经营目标，并激励他们为共同的目标而努力。更重要的是，它可以使企业的出资者以及供应商、销售商等了解企业的经营状况和经营目标，说服出资者（原有的或新来的）为企业进一步发展提供资金。  **（二）创业计划书的基本格式**  创业计划书通常包括封面、保密要求、目录、摘要、正文、附录几部分。  1.封面  封面可以放一张企业的项目或产品彩图，但需留出足够的版面排列以下内容：创业计划书编号、公司名称、项目名称、项目单位、地址、电话、传真、电子邮件、联系人、公司主页、日期等。  2.保密要求  保密要求可放在标题页，也可放在次页，主要是要求投资方项目经理妥善保管创业计划书，未经融资企业同意，不得向第三方公开创业计划书涉及的商业秘密。  3.目录  目录标明各部分内容及页码，要注意确认目录页码同内容的一致性。  4.摘要  摘要是对整个创业计划书的概括，目的在于用最简练的语言将计划书的核心、要点、特色展现出来，吸引阅读者仔细读完全部文本，因而一定要简练，一般要求在两页纸内完成。摘要十分重要，它是出资者首先要看的内容，因而必须能让读者有兴趣并渴望得到更多的信息，能给读者留下长久的印象。计划摘要应从正文中摘录出投资者最关心的问题，包括对公司内部的基本情况，公司的能力以及局限性，公司的竞争对手、营销和财务战略，公司的管理队伍等情况的简明而生动的概括。如果公司是一本书，它就像是这本书的封面，做得好就可以把投资者吸引住。  5.正文  正文是创业计划书的主体部分，要分别从公司基本情况、经营管理团队、产品／服务、技术研究与开发、行业及市场预测、营销策略、产品制造、经营管理、融资计划、财务预测、风险控制等方面对投资者关心的问题进行介绍，要求既有丰富的数据资料，使人信服，又要突出重点，实事求是。  6.附录  附录是对正文中涉及的相关数据、资料的补充，作为备查。  **（三）创业计划书的基本内容**  尽管任何一个新公司的创业计划都应该是独一无二的，但是不同公司的创业计划中包含有共同的要素，这也就是创业计划的基本内容。从主流的创业计划来看，它通常包括以下几个方面。  1.计划摘要  计划摘要列在创业计划书的最前面，它是创业计划书的精华。计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并做出判断。  计划摘要一般包括以下内容：公司介绍；主要产品和业务范围；市场概貌；营销策略；销售计划；生产管理计划；管理者及其组织；财务计划；资金需求状况；等等。  2.产品/服务介绍  在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是风险企业的产品、技术或服务能否以及在多大程度上解决现实生活中的问题，或者风险企业的产品或服务能否帮助顾客节约开支，增加收入。因此，产品介绍是创业计划书中必不可少的一项内容。通常，产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性；主要产品介绍；产品的市场竞争力；产品的研究和开发过程；发展新产品的计划和成本分析；产品的市场前景预测；产品的品牌和专利。  3.人员及组织结构  有了产品之后，创业者第二步要做的就是组成一支有战斗力的管理队伍。企业管理的好坏，直接决定了企业经营风险的大小。而高素质的管理人员和良好的组织结构则是管理好企业的重要保证。因此，风险投资家会特别注重对管理队伍的评估。  4.市场预测  当企业要开发一种新产品或向新的市场扩展时，首先就要进行市场预测。如果预测的结果并不乐观，或者预测的可信度让人怀疑，那么投资者就要承担更大的风险，这对多数风险投资家来说都是不可接受的。市场预测首先要对需求进行预测：市场是否存在对这种产品的需求？需求程度是否可以给企业带来所期望的利益？新的市场规模有多大？需求发展的未来趋向及其状态如何？影响需求都有哪些因素？其次，市场预测还要包括对市场竞争的情况——企业所面对的竞争格局进行分析：市场中主要的竞争者有哪些？是否存在有利于本企业产品的市场空当？本企业预计的市场占有率是多少？本企业进入市场会引起竞争者怎样的反应，这些反应对企业会有什么影响？等等。  5.营销策略  营销是企业经营中最富挑战性的环节，影响营销策略的主要因素有以下一些。   1. 消费者的特点。   （2）产品的特性。  （3）企业自身的状况。  （4）市场环境方面的因素。  最终影响营销策略的则是营销成本和营销效益因素。  在创业计划书中，营销策略应包括以下内容。  （1）市场机构和营销渠道的选择。  （2）营销队伍和管理。  （3）促销计划和广告策略。  （4）价格决策。  6.制造计划  创业计划书中的生产制造计划应包括以下内容：产品制造和技术设备现状；新产品投产计划；技术提升和设备更新的要求；质量控制和质量改进计划。  7.财务规划  财务规划需要花费较多的精力来做具体分析，其中就包括现金流量表、资产负债表以及损益表的制备。流动资金是企业的生命线，因此企业在初创或扩张时，对流动资金需要有预先周详的计划和进行过程中的严格控制；损益表反映的是企业的盈利状况，它是企业在运作一段时间后的经营结果；资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用从资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。   1. **创业计划书的编写原则**   投资者或潜在的投资者对一个新的创业项目充满信心，并非要创业计划书写得如何复杂，而在于计划书是否能够提供准确的分析、周密的实施方案和步骤、可行的管理办法和技术、理念及管理上的创新点。一般情况下，一个没有创新的、重复别人的经营项目是不会得到投资者关注的。通常，编写创业计划书要遵循以下原则。  1.立题新颖，富有创意  一个新颖的创业项目立题非常重要，尤其是以大学生为创业主体的创业者，掌握和了解最新技术的发展动态，代表着知识青年的时尚追求。  2.简明扼要，层次清晰  创业计划书的编制要注意条理清晰、简明扼要，过多赘述、庞大篇幅的创业计划书是不可取的。要达到计划书编制的简明扼要，其最好的方法是将计划书分成几个层次，每个层次中都要有明确描述概括性信息的主题，一些详细的计算过程或分析步骤可以放在计划书的附录中。这样可以使读者能够尽快地掌握创业计划书的基本要点，了解支持创业主题成立的要素。  3.战略性和战术性决策分析相结合  对于任何一个创业项目，通常都有对创业项目相关背景的详细介绍，也有目标市场和今后应用前景的分析。由于创业计划实质上是创业实践活动的路线图，因此，在创业计划编制时要求针对不同时间段进行不同职能决策分析和实施计划，尤其在市场营销、投资与财务管理、人力资源等方面，既要有战略性的决策分析，又要有战术性的决策分析。  4.目标明确，重点突出  创业计划书一般是以某个创业公司为创业主体而撰写的，其主要目的是为潜在的投资者描述一个完整的企业蓝图，使他们对新的风险和企业有所认识，对新创业公司的项目充满信心。  5.营运评估  通常投资者都是以投资回报或者潜在回报来评价创业计划书的。因此，计划书中的财务决策数据要经过慎重考虑和精心准备。对于特定环境下不确定性因素导致的营运预算结果，要进行专门的讨论。   1. 创业风险与规避   企业的各项经济活动都或多或少地包含有风险成分。创业者在管理活动中不得不考虑风险因素，增强风险意识，加强风险管理，在捕捉机遇的同时努力防范风险。在企业的管理及成长发展过程中，一般会出现以下几种风险。  1.创业机会风险  创业者选择创业也就放弃了自己原先所从事的职业。一个人只能做一件事，选择创业就丧失了其他的选择，这就是所谓的机会成本风险。这种机会成本风险是每个创业者都应认真考虑的问题。如果创业者认为目前创业时机成熟，正好有一个绝佳的商业机会，那么就狠下决心，立即着手创业。如果觉得没有什么太好的商业机会，而且自己对公司经营运作管理知之甚少，就可以暂时不辞去工作，而是边工作边认真观察，看看所在公司的各层领导是如何工作的，甚至用心学习所在公司开拓市场的技巧，以及公司老总管理公司的技巧。平时设身处地地将自己当作公司老总，对不同的情况做出决定，然后和公司老总的决定做比较，让事实去检验自己决定的正确与否，而且，创业者还可以边为其他公司打工，边留心建立良好的商业关系网，等待时机成熟时，再开始创业。  2.创业市场风险  市场风险是指市场主体从事经济活动所面临的盈利或亏损的可能性和不确定性。  调查的数据进行主观的推理，结果可能过大地估计了市场的需求量。一个全新的产品，打开市场需要一定的过程与时间，若创业企业缺乏雄厚的财力投入到广告宣传中去，产品为市场接受的过程就会更长，因而会不可避免地出现产品销售不畅，造成产品积压，从而给创业企业资金周转带来困难。  3.创业管理风险  经济学家西蒙曾说，“管理就是决策”。对于创业者而言，绝不可以根据自己的喜、怒、哀、乐或不切合实际的个人偏好而做出决策。一些大学生创业者虽然技术出类拔萃，但理财、营销、沟通、管理方面的能力普遍不足。要想创业成功，大学生创业者必须技术、经营两手抓，可从合伙创业、家庭创业开始，锻炼创业能力，也可以聘用职业经理人负责企业的日常运作。创业失败者，基本上都是管理方面出了问题，其中包括：决策随意、信息不通、理念不清、患得患失、用人不当、忽视创新、急功近利、盲目跟风、意志薄弱等。特别是大学生知识单一、经验不足、资金实力和心理素质明显不足，更会增加在管理上的风险。  4.创业资金风险  资金风险是指因资金不能适时供应而导致创业失败的可能性。资金风险在创业初期会一直伴随在创业者的左右。是否有足够的资金创办企业是创业者遇到的第一个问题。企业创办起来后，就必须考虑是否有足够的资金支持企业的日常运作。对于初创企业来说，如果连续几个月入不敷出或者因为其他原因导致企业的现金流中断，都会给企业带来极大的威胁。相当多的企业会在创办初期因资金紧缺而严重影响业务的拓展，甚至错失商机而不得不关门大吉。  5.创业技术风险  技术风险是指在企业产品创新过程中，因技术因素导致创新失败的可能性。技术从研究开发到实现产品化、产业化的过程中，任何一个环节的技术障碍，都将使产品创新前功尽弃，归于失败。新技术在诞生之初都是不完善的、粗糙的，一些在实验室看来很好运作的技术，到了新建的生产车间，按照实验室的工艺条件，要不很难实现，要不就是实现不了。技术产品的特点之一就是寿命周期短、更新换代快。对依托技术产品的创业者而言，如果不能在技术寿命周期内迅速实现产业化，收回初始投资并取得利润，那么必将遭受巨大的损失。  **（二）创业风险的识别**  既然创业风险是创业过程中不可避免的现象，那么，直面风险并化解之，就将是创业者在创业过程中的最重要任务。所谓创业风险识别，是指创业者依据企业活动，对创业企业面对的现实及潜在风险，运用各种方法加以判断、归类并鉴定风险性质的过程。应该说风险识别是管理一切风险的基础。  1.培养并树立风险识别的基本理念  作为创业者，应该正确树立识别企业风险的基本理念，主要应具备以下意识。  （1）有备无患的意识。  （2）未雨绸缪的观念。  （3）持之以恒的思想。  （4）实事求是的精神。  2.学会掌握风险识别的基本途径  创业风险的识别途径，重点应从创业风险的来源上入手，即从自然因素和人为因素两大方面入手。  （1）自然因素。如在地震多发区、台风多发区和炎热地区，这些自然因素与企业的选址、项目都有着密切关系。又如对许多行业来说，必须注意影响原材料供应的矿产、能源、农产品及交通问题。  （2）人为因素。主要应了解企业周边的营运环境以及一个国家或地区的政经制度、法律政策、民情民俗以及创业管理者自身因素等。  3.了解识别风险的方法和步骤  在风险识别以后，就必须进行风险评估，这需要一定的专业知识，必须根据不同性质与条件，按照一定的途径，运用一定的方法或者借助一定的工具来实施。   1. 基本方法。一般而言，风险识别的方法包括信息源调查法、数据对照法、资产损失分析法、环境扫描法、风险树分析法、情境分析法及风险清单法。有能力的企业也可以自行设计识别的方法，如专家调查法、流程图分析法、财务报表分析法及SWOT分析法等。   **（三）创业风险的应对**  创业虽存在诸多风险，但机遇和挑战并存，唯有冷静地分析风险，勇敢地面对挑战，创业者才能防范风险，克服困难，走向创业成功。针对初次创业者创业过程中遇到的风险，可以从以下方面加以应对。  1.调整心态，做好准备  对自己充分了解，是创业者进行创业的前提。创业时要对自己的个性特征、特长等有充分的了解，选择适合自己个性特征，符合个人兴趣爱好的项目进行创业，同时创业者要掌握广博知识，具有一专多能的知识结构，才能进行创造性思维，做出正确的创业决策。创业前还要积累一些有关市场开拓、企业运营方面的经验，通过在企业打工或者实习，参加创业培训，接受指导，积累创业知识，提高创业成功率。创业者还应当锻炼受挫能力，遇到挫折后应放下心理包袱，仔细寻找失利的原因，属于主观原因的，要适当调整自己的动机、追求和行为，避免下次出现同样的错误。属于客观或社会因素中自己无能为力的因素的，也不要过于自责、自卑或固执，应坦然面对，灵活处理，争取新的机会。即使失败，也要振作起来，使自己始终保持昂扬的斗志、必胜的信心，直至创业成功。  2.审时度势，量力而行  创业应找到合适的切入点，选择合适的时机、合适的项目和合适的规模来进行。初次创业者大多手中资金较少，创业经验不足，可以选择起点低、启动资金少的项目进行创业。初次创业要选择一种适合自己的企业法律形态，创业者选择个体工商户、合伙制企业的形态模式时，虽没有最低注册资本的要求，但创业者或投资人要对企业承担无限连带责任，企业如果经营不善欠下债务，股东要对企业的债务承担继续偿还的责任，创业时应慎重选择；创业时如果设立的是有限责任公司，公司具备法人资格，能够独立承担法律责任，公司如果资不抵债宣告破产，对公司不能清偿的债务，股东仅以其出资额承担法律责任，超出的部分不承担法律责任。因此，创业者在选择这些企业法律形态时，应注意选择志同道合、善于沟通、以企业利益为重的合作者。  3.充分利用优惠政策，迈出创业坚实步伐  虽然有些优惠政策在实施过程中出现配套措施不到位、具体操作烦琐等情况，但初次创业者一定要充分了解这些优惠政策，并把它们充分运用到自己的创业实践中，创业时对自己能享受到的优惠政策熟记在心。  4.多渠道融资，降低创业资金风险  在创业前期，针对何种创业项目，其投资成本一定要预算清楚，同时还要准备备用资金。只有充分的资金准备，才可以解决很多创业中遇到的困难。5.树立团队意识，与他人合作共赢创业除了自己成功，还要与别人一起成功。一个人的能力是有限的，创业一定要抛弃单打独斗、孤军奋战的个人英雄主义思想，牢固树立团队合作共赢的理念。创业应建立一个由各方面专才组成的合作团队，大家既有共同的理想，又能有效地使技术创新与经济管理互补，保证团队形成最大合力，在市场竞争中取胜，推动企业发展，取得创业成功。  6.注重法治，在法律规则中稳步发展  市场经济是法治经济，企业的产生到发展必须在法律框架下进行，符合法律规定。虽然中国人很重视人情、关系，但要想使企业稳步发展，把企业做大做强，创业者从开始就应该依法办事，淡化人情，让法律成为创业成功的基石。企业形态最好选择有限责任公司的模式，分清公司责任和个人责任，降低个人风险。企业运营应严格遵守法律规定，安分守己，合法经营，切不可为小利而做违法乱纪之事。依法为企业员工交纳社会保险，降低企业风险。出现纠纷最好通过法律途径解决，依法维护企业的合法权益。  四、创业中的管理实践  在市场经济条件下，市场充满了竞争和风险，创业者组建创业公司只是创业的第一步，要使自己的创业实践活动获得成功，真正实现创造价值的目标，就必须重视经营管理。在大学生创业过程中，具有良好产品的企业由于经营管理不善而导致失败的教训很多，所以，创业者一定要非常重视对企业的管理。  **（一）企业人力资源管理**  人力资源管理就是对组织内的所有人力资源作适当的获取、维护、激励以及活用与发展的全部过程。它是以科学方法使企业的人与事作适当的配合，发挥最有效的人力作用，促进企业发展。它包括人力资源规划、人力资源开发、人力资源培训、人力资源激励、人力资源评价等内容。  1.人力资源规划  人力资源规划是指根据企业的发展规划，通过对企业未来的人力资源的需要和供给状况的分析及估计，对职务编制、人员配置、教育培训、人力资源管理政策、招聘和选择等内容进行的人力资源部门的职能性计划。为保证企业战略目标的实现，就必须对企业目前和未来各种人力资源的需求进行科学的预测和规划。  2.人力资源开发  人力资源的开发是指培植人的知识、技能、经营管理水平和价值观念的过程，并使其经济、社会、政治各方面不断获得发展。也就是说，它是一个提高人的素质、挖掘人的潜力的过程。  3.人力资源培训  随着终身学习时代的到来，未来成功的组织是学习型的组织，企业的发展需要具有持续学习能力的员工与企业共同成长。可以说，把员工的培训视为一种投资，已成为许多成功企业的共识。企业应通过新员工培训、业务工作模拟训练、研讨会、在职培训等形式，进行改变员工工作态度、提高员工工作能力的知识教育和技能培训。  4.人力资源激励  激励对于调动企业全体员工的积极性起着关键的作用，创业者必须建立合理、有效的激励机制，在民主、公正等原则的指导下，灵活运用薪金激励、福利激励、目标激励、荣誉激励、事业激励、晋升激励等激励手段，激发企业成员的工作积极性和创造性，为实现企业目标而共同努力。同时，有效的激励机制也是吸引和留住一支精干的、富有竞争力的员工队伍的基本保证。  5.人力资源评价  企业员工绩效的高低直接影响到企业的整体效率与效益。人力资源评价就是为了实现企业目的而对员工的工作表现和工作成效的考核、评价和反馈的过程。人力资源评价能对员工产生激励作用，为人力资源开发提供依据。企业要发展，就一定要在考核、评价方面做文章。具体而言，企业应制定一套可行的、科学的评估制度体系，以日常考评与定期考评相结合的方式，开展主管考评、自我考评、同事考评、客户考评等多层次的考评，对员工的工作和行为表现做出定性和定量的评价。  **（二）企业生产管理**  创业初期，创业者应了解生产环节，重视生产管理，规范生产行为，这样才能最大限度地降低生产成本，创造较好的经济效益，为企业将来的发展奠定基础。生产管理包括生产计划、生产组织和生产控制三大内容。  1.生产计划  企业的生产计划是生产经营计划的重要组成部分，是企业生产管理的依据。生产计划是指企业在计划期内完成的产品生产任务和进度的计划，它不仅规定了企业内部各部门的生产任务和生产进度，还规定了企业间的协作任务。生产计划的主要任务是根据企业已有的订货合同，并通过市场预测，掌握市场的供求状况，结合企业自身的生产能力和物资供应的保证程度，确定出企业在计划期内应完成的生产任务。  2.生产组织  现代企业生产是建立在高度分工基础上的。为了完成生产经营计划，企业必须合理进行生产组织，即通过对各种生产要素和生产过程的不同阶段、环节、工序的合理安排，使其在时间上、空间上平衡衔接，紧密配合，构成一个协调的系统，使企业在时间最省、耗费最少的条件下，依据生产计划生产。生产组织主要包括生产过程的空间组织、生产过程的时间组织、流水生产组织和组成技术。  3.生产控制  这是围绕完成计划任务所进行的重要管理工作。它包括进度控制、库存控制、质量控制、成本控制等方面。  （1）进度控制。对产品的投入、出产、工序三个环节的计划执行情况进行观察核算和比较分析，并将有关信息与计划进行比较，若发现与计划偏离，分析原因，及时采取有效的纠正措施，以确保生产计划的及时完成。  （2）库存控制。对创业企业来说，需要重点解决的问题是如何管理企业的物资，做到既不会因为生产物资的短缺而影响生产，又不会因为积压生产物资导致资金流通不畅。库存控制以“零库存”为目标，要求合理组织物资调运，核定物资储备额度，以避免物资的积压，降低物耗。  （3）质量控制。产品质量是企业的命脉，是企业竞争取胜的关键。对于创业公司来说，没有高质量的产品就意味着失败。因此，必须以全面质量管理为指导思想，建立质量保证体系，按照生产计划所确定的指标加以严格控制。  （4）成本控制。企业不断提高产品质量的同时会增加费用，使产品成本增高，因此，必须实施质量成本控制。质量成本控制是提高质量、降低成本的有效方法。质量成本包括内部故障成本、外部故障成本、鉴定成本和预防成本。只有控制住产品的成本，企业才能在竞争中占据有利地位。  **（三）企业营销管理**  营销管理是计划和贯彻营销观念，对商品、服务与创意的实践和促销，以便与目标群体实行有创造性的交换活动。营销管理的本质是需求管理，它的任务是影响需求的水平、时间和内容。而营销是连接企业生产与销售的桥梁，该渠道的畅通与否，直接关系着企业的发展命运。创业者对企业营销管理应采取积极的态度，引起高度的重视。  1.确定目标市场  任何市场都是由众多有不同需求的消费者组成的，当企业进入某个市场时，不可能满足该市场上全部消费者的所有需求，而只能满足部分消费者的部分需求，因此，企业应根据自身的经营条件，选择那些最有吸引力且本企业能提供有效服务的部分市场，这种选择就是选择目标市场。  2.产品定位  所谓产品定位，是指公司为了建立一种适合消费者心目中特定地位的产品，所采取的产品策略企划及营销组合的活动。产品定位适当才能增强其竞争力。产品定位的方法可分为基本定位、特色定位和竞争定位三种形式。  3.综合运用市场营销策略  创业初期，企业经营规模小，控制的资源少，应从自身产品特性、资金能力等经营资源出发，综合运用各种市场营销策略，寻求适合自身的、独特的营销手段，赢取可能的市场份额。  **（四）企业财务管理**  财务管理是人们根据生产经营活动的情况，组织财务活动和正确处理各种财务关系，以达到预定的财务管理目标的一种管理活动。财务管理主要是资金管理，其目标是企业利润最大化。财务管理的核心内容是企业资金的筹集、企业投资决策和企业利润管理。  1.企业资金的筹集  筹资是企业为从事生产经营活动，从不同资金所有者手中筹措资金的财务活动。筹集资金是企业资金运动的起始阶段，是决定资金运动规模和生产经营发展程度的重要环节。在筹资管理上要求合理确定资金的需要量，充分考虑各种筹资渠道与方式，研究各种资金来源的结构，以求获得筹资方式的最优组合，降低综合资金成本。  2.企业投资决策  在市场经济条件下，企业经营面临着诸多宏观和微观的不确定因素，创业者应开展市场调研，广泛收集信息资料，全面分析内外经营环境，充分考虑资金的时间价值、投资风险价值、现金净流量等因素，并经周密的分析、咨询与论证，谨慎地做出企业投资决策。  3.企业利润管理  由于现实不成熟的社会经济环境及人们对假账的深恶痛绝，“利润管理”被习惯上理解为非善意的利润操纵。的确，现阶段“利润管理”成为一个很消极的词汇，但凡事都有它的另一面，利润管理也有它的合理性。利润是企业在一定时期内的经营成果，是企业最终的经济效益的综合反映。利润管理是财务管理的最后一个环节，也是财务管理的重要内容。它包括利润及其构成、利润的规划、利润的预测、利润的分配等。  **【学生】掌握创业准备课程概述** | 学习创业准备内容。边做边讲，及时巩固练习，实现教学做一体化 |
| **课堂测验 （10 min）** | **【教师】创业准备课程的意义**  **【学生】讨论并发表自己的见解** | 通过测试，了解学生对知识点的掌握情况 |
| **知识讲解 （35 min）** | **【教师】大学生创业的相关政策法规**   1. 有关创业的一些常识   **（一）个体工商户营业执照如何申办**  （1）个体工商业经营的个体或者家庭，其申请人应当持户籍证明（本人身份证）、职业状况、场地证明等有关材料，向经营地的工商行政管理机关申请登记。经县级工商行政管理机关核准登记领取营业执照后，方可营业。  （2）国家法律、法规规定经营者需要具备特定条件或需经行业主管部门批准的，应当在申请登记时提交有关批准文件。  属下列情况之一者，申请登记时，还应当出具有关证明：①机动车船客货运输的，应出具车船牌照、驾驶执照、保险凭证；②申请从事饮食业、食品加工和销售的，应出具食品卫生有关监督机关核发的证明；③申请从事资源开发、工程设计建筑修缮、制造和修理简易计量器具、药品销售、烟草销售等的，应提交有关部门批准的文件或者资格证明；④旅店业、刻字业、信托寄卖业、印刷业的，应提交所在地公安机关的审查同意证明；⑤法律、法规规定的必须经审批的其他行业或经营项目；⑥请帮手、带学徒的，还应当报送与帮手、学徒分别签订的合同副本（约定双方的权利和义务，规定劳动报酬、劳动保护、福利待遇、合同期限等事项）；⑦涉及人身健康和生命安全的，应出具保险凭据。未经市社会文化管理委员会审批用意立项，经营单位擅自对经营场所进行装修和购进有关设备的一律不予审批。  **（二）文化娱乐项目如何申办**  申请开办文化娱乐经营项目的单位提出书面申请，同时需出具以下证明文件。  （1）申办文化娱乐经营项目场所及经营理由的书面报告。  （2）申请单位上级主管部门的证明文件（无主管部门的应注明单位经济性质）。  （3）场所负责人的有关证明资料。  （4）设施、设备资料。  （5）管理机构及人员配备资料。  （6）经营场所房屋使用证明。  在文化娱乐项目中，市区范围内歌舞厅、保龄球、电子游戏项目统一由市社会文化管理委员会审批。其余如台球、棋牌室、音乐茶座等项目由区社会文化管理委员会负责审批。其余县（市）范围的文化娱乐经营项目由各县（市）社会文化管理委员会负责审批。其中歌舞厅、保龄球、电子游戏项目的具体审批程序为：申办单位向市社文办交书面申请及有关证明后，由市社文办牵头会同公安、工商和教委（电子游戏项目）、体委（保龄球项目）对经营场地等进行实地查看（电子游戏经营点必须是综合性场所，且不得在学校200米半径以内），符合开办条件的，由其联合上报市社会文化管理委员会审判立项；经审批立项的单位，需在市文化局、公安局、工商局、市消防支队的具体指导下，进行场地的装修、设备的引进（电子游戏项目所进机型需报社文办审核）和验收等工作；验收合格，经市社文委批准，领取文化经营许可证、安全许可证、营业执照后方可经营。  **（三）书刊零售经营许可证如何申办**  申办单位或个人按所在辖区的范围，向辖区文化行政管理部门提出申请，同时附上经营场所有效的材料证明（使用房屋的证明材料）；辖区文化行政管理部门对经营场地察看后，符合条件的发给文化经营许可证；经营户持文化经营许可证到所在地工商行政管理部门申办营业执照。  **（四）音像制品批发、零售如何申办**  1.音像制品批发  （1）据国务院及文化部有关规定，音像制品总批发单位承担在全国范围内发行的业务，音像制品总批发业务由国有单位承担。个体经营者不得从事音像制品总批发业务。申请设立音像制品总批发单位由所在省、自治区、直辖市音像制品行政主管部门审核同意后，报文化部审批。  （2）申请设立音像制品批发的单位，需具有以下条件：①有不少于30平方米的固定业务场所；②有适合业务工作需要的音像设备和其他设备；③流动资金不少于20万元。  （3）申请设立音像制品批发的单位，由省文化行政管理部门审核同意报文化部审批。  2.音像制品零售、出租  （1）申办单位或个人向县以上文化行政管理部门提出书面申请和报送有关证明材料：①申请报告；②场地使用证明；③上级主管单位或街道办事处有关证明文件；  ④资金来源合法证明；⑤经营管理规章。  （2）以上文化行政管理部门审核后，对符合申办条件的发给文化经营许可证，经  营户持文化经营许可证到所在地工商行政管理部门申办经营执照。  **（五）公众电脑屋如何申办**  在本市行政区域内从事公众电脑屋经营活动的，是指运用计算机网络进行浏览、查询、登录等服务的经营性企业和个体工商户，均实行安全许可、资质认证、登记注册制度。办理程序如下。  （1）到市工商行政管理部门申办预先核准通知书。  （2）到市公安局计算机管理监督部门进行安全培训，申办本市公众电脑屋安全许可证。  （3）到市信息化工作领导小组办公室申办公众电脑屋资质认定手续，审核合格后颁发统一制作的省公众电脑屋行业资质证书。  （4）到工商行政管理部门申办工商登记注册手续。  **（六）旅店业等级证如何申办**  （1）经营者持有效证明到市物价局领取有关申请表。  （2）经营者按申请表所列内容认真填写后交回物价局。  （3）物价局按企业申报表填写内容和要求派人员进行实地勘察，在此基础上进行综合评审。  （4）市物价局按实评结果发给经营者相应的等级证。  二、大学生创业优惠政策  大学毕业生新办咨询业、信息业、技术服务业的企业或经营单位，经税务部门批准，免征企业所得税两年；新办从事交通运输、邮电通信的企业或经营单位，经税务部批准，第一年免征企业所得税，第二年减半征收企业所得税；新办从事公用事业、商业、物资业、对外贸易业、旅游业、物流业、仓储业、居民服务业、饮食业、教育文化事业、卫生事业的企业或经营单位，经税务部门批准，免征企业所得税一年。  **（一）企业注册登记方面**  1.程序更简化  凡高校毕业生（毕业后2年，下同）申请从事个体经营或申办私营企业的，可通过各级工商部门大厅“绿色通道”优先登记注册。其经营范围除国家明令禁止的行业和商品外，一律开放核准经营。对限制性、专项性经营项目，允许其边申请边补办专项审批手续。对在科技园区、高新技术园区、经济技术开发区等经济特区申请设立个私企业的，特事特办，除了涉及必须前置审批的项目外，试行“承诺登记制”。申请人提交登记申请书、验资报告等主要登记材料，可先予以颁发营业执照，让其在3个月内按规定补齐相关材料。凡申请设立有限责任公司，以高校毕业生的人力资本、智力成果、工业产权、非专利技术等无形资产作为投资的，允许抵充40%的注册资本。  2.减免各类费用  除国家限制的行业外，工商部门自批准其经营之日起1年内免收其个体工商户登记费（包括注册登记、变更登记、补照费）、个体工商户管理费和各种证书费。对参加个私协会的，免收其1年会员费。对高校毕业生申办高新技术企业（含有限责任公司）的，申请的名称可以“高新技术”“新技术”“高科技”作为行业予以核准。高校毕业生从事社区服务等活动的，经居委会报所在地工商行政管理机关备案后，1年内免予办理工商注册登记，免收各项工商管理费用。  **（二）金融贷款方面**  1.优先贷款支持、适当发放信用贷款  加大高校毕业生自主创业贷款支持力度，对于能提供有效资产抵（质）押或优质客户担保的，金融机构优先给予信贷支持。对高校毕业生创业贷款，可由高校毕业生为借款主体，担保方可由其家庭或直系亲属家庭成员的稳定收入或有效资产提供相应的联合担保。对于资信良好、还款有保障的，在风险可控的基础上适当发放信用贷款。  2.简化贷款手续  通过简化贷款手续，合理确定授信贷款额度，在一定期限内周转使用。  3.利率优惠  对创业贷款给予一定的优惠利率扶持。视贷款风险度不同，在法定贷款利率基础上可适当下浮或少上浮。目前，已有多家银行开办了针对具有城镇常住户口或有效居留身份且年满18周岁的自然人的个人创业贷款。此类创业贷款要求个人采用存单质押贷款，或者房产抵押贷款以及担保贷款。  **（三）税收缴纳方面**  新办的城镇劳动就业服务企业（国家限制的行业除外），当年安置待业人员（含已办理失业登记的高校毕业生，下同）超过企业从业人员总数60%的，经主管税务机关批准，可免纳所得税3年。劳动就业服务企业免税期满后，当年新安置待业人员占企业原从业人员总数30%以上的，经主管税务机关批准，可减半缴纳所得税2年。  **（四）企业运营方面**  1.员工聘请和培训享受减免费优惠  对大学毕业生自主创办的企业，自工商部门批准其经营之日起1年内，可在政府人事、劳动保障行政部门所属的人才中介服务机构和公共职业介绍机构的网站免费查询人才、劳动力供求信息，免费发布招聘广告等；参加政府人事、劳动保障行政部门所属的人才中介服务机构和公共职业介绍机构举办的人才集市或人才、劳务交流活动给予适当减免交费；政府人事部门所属的人才中介服务机构免费为创办企业的毕业生和员工提供一次培训、测评服务。  2.社会保险参保有单独渠道  高校毕业生从事自主创业的，可在各级社会保险经办机构设立的个人缴费窗口办理社会保险参保手续。  **【学生】掌握大学生创业优惠政策** | 学习个体工商业经营，同时学习文化娱乐项目如何申办。边做边讲，及时巩固练习，实现教学做一体化 |
| **课堂测验 （10min）** | **【教师】简述大学生创业优惠政策**  **【学生】做测试题目** | 通过测试，了解学生对知识点的掌握情况，加深学生对本节课知识的印象 |
| **课堂小结 （5min）** | **【教师】简要总结本节课的要点**  本节课上大家掌握了大胆地去做。现在新兴的产业包括互联网 +、物联网、云计算、移动互联等都给社会创造了非常多的需求。只要你有想法，就是有机会的。政府把门槛拉得很低，并且现在是资本过剩的时代，只要你项目好就不怕拿不到钱。另外，现在这个社会环境比原来宽容多了，你创业失败，别人不会觉得你不行，而是觉得你是一个“英雄”。  **【学生】总结回顾知识点** | 总结知识点，巩固印象 |
| **教学反思** | 通过复习要对自己有清醒的认识。创业不一定要做老大，如果在平台里面拥有股权  和期权，同样可以实现财富自由、梦想，并且你在团队里面共同创业，你的成功把握更高。还有一个提醒，要对自己有清醒的认识，在没有积累的情况下不要急于创业，等机会成熟再去做。 | |