

创业者可通过申请 YBC 无息贷款资金融资扶持

如果你现在有个好的商业点子,但是缺乏必要的启动资金该怎么办呢? YBC(中国青年创业国际计划)能够帮你实现梦想。日前,日照市创业促进会首批创业项目启动。9名青年通过中国青年创业国际计划的复审,不仅每人获得5万元的创业资金扶持,而且将得到导师“一对一”陪伴式创业指导。

中国青年创业国际计划,简称YBC,是扶持青年成功启动创业的公益项目,由共青团中央、全国工商联等7家机构共同倡导发起,通过动员社

会各界特别是工商界,为创业青年提供“一对一”的导师辅导和“无利息、无抵押、免担保”的资金支持,帮助青年迈出成功创业的第一步。简单地说,YBC就是资金扶持+导师辅导。

关键词:对象

YBC的扶持对象是年龄在18至35周岁之间(含18周岁和35周岁)的中国公民;处于失业、半失业或待业状态;有良好的商业计划或商业点子;缺乏必要的启动资金;《商业计划书》完

整;尚未启动创业或企业工商注册未

关键词:方式

YBC扶持方式是给予无利息、无抵押、免担保的创业启动资金,一般3—5万元,从获得启动的资金的第6个月开始3年内还清所有贷款,资金循环使用;对青年创业者实行“一对一”的陪伴式创业导师辅导,主要有面对面辅导、通信或在线辅导、专家培训、专家会诊、填写创业进度表5种辅

导方式,传授创业知识和经商之道,引导青年进入工商网络;所扶持的项目必须按照程序进行严格、公正的筛选、预审、面试和复审,为项目的成功奠定基础。

关键词:成果

从2003年到2010年,YBC在全国所扶持的青年创业项目,成功率达到97%,按时还款率达到88%,成功率比一般自主创业高出80%。YBC不仅成功率高,社会公德教育也取得显著

成效。创业青年任贵玲说:“YBC不仅帮我走上了创业之路,更使我增强了诚信意识和责任意识,这是一生中最宝贵的财富。”

据日照市创业促进会会长肖开富介绍,市创业促进会目前共有500万元的创业资金,符合条件的青年均可报名。目前,全市有58名青年提报了创业项目,并填写了《商业计划书》。市创业促进会经过预评审和实地面试,确定首批12个项目报送省创业促进会和YBC全国办公室复审,最终有9个项目通过复审。 (摘自《创业网》)

山西省留学归国人员创业园项目在河津市启动

4月20日,山西省留学归国人员商会与河津市政府正式签订了共建山西省留学归国人员创业园框架协议,并完成了初期占地200亩的创业园选址工作。

受商会邀请和前期沟通,来自澳大利亚、深圳、天津等地十余名具有留学背景的企业家代表参加了此次活动并经现场考察初步确立了投资意向。

目前,山西作为中国国家资源型经济转型发展综合配套改革试验区,对山西省大多数地区下一步的发展提出了新的考验,如何做好资源型经济转型发展、如何深化煤炭资源的可持续发展、如何做好清洁能源、新能源的开发利用,进一步延伸产业链,开发与煤相关的下游化工、物流等相关产业,成为面临的重大课题。

留学归国人员,在各自领域的学习、研究和实践中,吸收了国外大量的科技成果和管理经验,发挥这个群体的独特优势,在改革过程中率先实现产学研的一体化发展,进行有目的、有选择、分层次的引进和转化,将成为区域经济发展强大的动力所在。

这次在河津市设立山西省留学归国人员创业园,无疑是目前经济形势下,切实符合山西省经济发展趋势和十二五规划的积极举措,商会与河津市政府的这次合作,从当前意义上是有效发挥留学归国人员的积极性,筑巢引凤,建立创新型经济发展实验区,成为河津市下一步发展的有力抓手。

从长远意义上看,创业园的成立将加大河津市甚至山西与国内外知名企业、科研机构的广泛合作,成为大力吸引外部投资和有效利用外资里程碑。

针对这个创业园和河津市特色产业布局,山西省留学归国人员商会准备在积极引进国内外先进的科技成果、加大创业园专业人才队伍的配备、加强与国内外金融投资机构、行业领军企业间的联系等三个方面入手,从人才、技术和资金上为创业园的发展提供支持。

从创业园的项目布局上,将以建立四大基地为龙头,分别为可再生能源、分布式能源的研发和推广基地;特色农产品深加工和包装基地;物联网技术的研发、推广和应用基地;节能环保新材料、新工艺的引进和示范基地。

山西省留学归国人员商会是经山西省政府批准,于2010年5月成立,旨在搭建海内外人才交流平台、阻力海外归国人员创业发展,以文化交流、技术引进、商业对接和招商引资为重要职能。

河津市作为山西省工业强市,也是赴海外留学人员较为集中的县份,在近年来的发展中,学成归国人员在河津市的很多企业中越来越占据重要位置,在企业的技术创新、管理创新方面逐步成为一支重要力量。

（摘自《中新网》张雷杰 / 文）

大学生校园创业:福建农林大学有个“自助花摊”

“卖花的去上课了,需要买花的同学,请把钱放到里面柜台上蓝色的‘猪罐子’里面……”没人收银、没人看摊,只有一个放有几十盆花的架子、一张小小的字条和一个收钱的“猪罐子”,这是记者近日在福建农林大学看见的一个自助花摊。

自助花摊的主人是福建农林大学艺术学院2008级环境艺术设计专业学生刘海胜。大二时,他参加了学校养花卖花的创业项目,自己采购苗木进行栽种,渐渐地,他便萌发了在校园卖花的念头。花摊开业之初,他利用课余时间在校内卖花,这种不定期卖花的方式让买花的同学很不方便,也影响了花摊的生意。

有一次,恰好要上课了,刘海胜来不及收摊,便直接去上课了。“没想到,那天买花的同学问到了我的电话号码。通过电话联系,我接了两单,我让同学直接把钱扔在架子上的角落里。下课后,我发现花没少,钱也没

少。”刘海胜说。

由于经常有买花的同学电话咨询,而上课时又不能接电话,刘海胜索性在每盆花的标签上写上价格,同时贴了张提示字条,于是,花摊变成了自助花摊。曾有同学打电话询问钱没带够,少几毛钱怎么办,刘海胜告诉记者:“如果确实是这种情况,我会同意同学提出的价格,但如果价格与标价差太多,我就不卖了。”更有意思的是,有的同学索性自己打开“猪罐子”底部的盖子,按照价格找零钱。

自助花摊在福建农林大学校园内产生了极大反响。2009级计算机与信息科学学院学生高彩霞说:“这种建立在互相信任基础上的买卖,感觉自己作为一个顾客得到了极大的尊重,所以大家更会自我约束、自我监督。”团委副书记陈宜大说,自助花摊反映了人们对真善美的向往,是一种有益尝试、一种积极导向。“通过这个小小的花摊,我们看到了社会诚信



与公民意识正在校园里逐步觉醒。”

据介绍,从去年9月开业至今,刘海胜的自助花摊已经卖了5000多盆花,营业额达五六万元。现在花摊

第二个分店也顺利开业了,而自助花摊未发生一起偷花事件。

（摘自《中国教育报》龙超凡 林恩文 / 文）

■成功案例

网络创业先锋细数开店秘籍:开网店要坚持创新

大三的余薇最近有点“闲得慌”。旅游管理专业的她,这学期一周仅仅周二和周五有那么几节课。渐渐她发现,校园BBS上、同学QQ群里,经常会有人发些自己开的网店地址链接。“