

# 创业大赛里,导师有点忙

## 梳理项目分组辅导,一对一交流撞出创业“火花”

本报7月1日讯(记者 李云云 邢敏 通讯员 李娜) 商河县首届创业大赛自正式启动以来,受到了市民的广泛关注,不少有意创业的有志之士纷纷前来咨询。截至目前,已经有40多名参赛者提交报名表和计划书。

商河团县委的工作人员说:“现在我们每天都能收到参赛者的报名表和计划书,每个人都很忙,创业导师比我们还忙。”据了

解,6月25日下午,商河县首届青年创业大赛咨询辅导阶段对接会在联荷电子商务产业园举行,部分创业导师及参赛选手参加了对接会。

对接会上,参赛选手结合创业计划书讲述自己的创业情况,创业导师对项目进行梳理并分组辅导,帮助创业者对产品、客户、市场发展前景等做出明确定位和发展规划。商河县委常委、副县长陈晓东指出,现在很多创

业者创业想法不错,但将想法落实到创业计划书上有许多不完善的地方,因此需要导师的梳理辅导,导师与参赛选手一起才能碰撞出创业“火花”。

6月30日上午,在城市展馆3楼又举办了访谈会,创业导师与参赛者一对一交流。访谈会上,山东景陆工业控制系统有限公司总经理刘传君、山东撼岳律师事务所陈卫华、商河农信联社风险管理部经理

天忠三位导师分别从创业、法律、金融等不同方面给创业者提出了自己的建议。

在随后的互动环节中,现场创业者最担心的还是创业资金问题。不少创业者想要进行贷款,又担心自己没有可以抵押的资产,有创业者甚至都想拿自己的麝鼠、大棚来进行抵押。对此,商河农信联社风险管理部经理陈天忠解释道,银行贷款没有创业者想得那么难,

创业者可以将自己的实际情况和当地农信联社反映,申请适额贷款。

据悉,创业大赛组委会表示近期还会走进高等学府举办交流活动,届时会有部分导师参加,为在校的大学生们指点生活及学习过程中所遇到的困惑。商河团县委的工作人员说:“最近导师们有点忙,我们希望参赛者能在与导师的交流中学到东西,这样他们忙得也值。”



创业访谈会现场。



刘传君认为创业的过程也是学习的过程。

## 创业是 一次又一次的学习

山东景陆工业控制系统有限公司总经理刘传君谈创业

文/片 本报记者 李云云 邢敏

认识刘传君的人,都觉得他的创业路颇有点“传奇”。从山东历城走出的农村小伙,在上海拼搏立足,最后选择商河扎根。目前,刘传君的景陆工业控制系统有限公司生产的产品已走向国际。成为商河首届青年创业大赛导师的他,觉得这次的参赛者的表现都不错。他自身的创业历程,对于参赛者来说是一个典型的学习范例。

刘传君说:“这次的参赛者中有很多不错的项目,咱商河的创业青年很有想法,不过创业不是单凭冲劲就可以的,创业是一次又一次的学习。”在创业初期时,刘传君有一次差点被骗,当时与挪威的一家公司签好了合同,只等打款发货。结果对方公司抓住合同细节,故意输错账号想要讹诈公司产品。

当时公司的产品已经运到了挪威境内,刘传君思量再三后,动用法律途径解决了贸易纠纷。事情解决后,刘传君将合同从头到尾研究了一遍。刘传君说:“只有学会了,才不会被骗。”

作为创业导师的他,也把此次青年创业大赛当做一次学习的机会。比如正在准备参加中国青年大赛的一项化工项目,已经吸引北京风投公司投资的互联网项目,都让他赞不绝口。他说:“这次的参赛者不错,很有想法,只要坚持住,慢慢来,他们早晚都会成功的。”

刘传君感叹道,近几年的商河变化很快,几乎一天一个样。政府的服务意识逐年增强,交通等硬件设施正在逐级完善,信息不对称的情况也正在改善,正值创业最佳时期。刘传君说:“我觉得这次的青年创业大赛对于年轻人来说是一次学习的好机会,有想法的青年都可以来尝试一下。”

# 想创业 政策法律你得样样精才行

## “钢结构”成新兴抵押物,合同法是创业者入门宝典

文/片 本报记者 李云云 邢敏 通讯员 李娜

6月30日上午的导师访谈会中,最后的问答环节将现场气氛带向了高潮,十几名创业者争先恐后地向三位导师提问。大家关注最多的问题无疑就是创业资金和法律援助等问题,三位导师也在自己涉猎的领域对参赛者的问题一一进行了解答。

1.问:我是来自玉皇庙的农户,想问一下陈经理关于贷款业务的相关知识。家里有五个大棚,今年想扩展一下规模,已经有5万的贷款,能不能用大棚抵押,再申请20万的贷款?

陈卫华答:这个不能抵押,据我估计一个大棚的投入应该在7万元左右,5个大棚在35万元左右。但是这些大棚不能作为固定资产,你可以去信用社和业务人员充分沟通,这些大棚一年能产出多少,利润多少。信用社通过对你收入和产出的评估,会对你增加授信。

虽然大棚不能进行抵押,但是我们农信联社进一步完善了贷款业务,除了房产、汽车等

作为抵押物之外,还增加了“钢结构”贷款抵押。由于时间原因没有取得房产证或土地生产证的厂房,如果企业的存货具备易于保存且价值容易变现的特点,都可以抵押,这样一来,固定资产就变为流动资产。

2.问:我刚刚创业,但是对于法律知识一窍不通。像我这样的“门外汉”应该具备怎样的法律知识?

陈卫华答:作为初期创业者,首先要明确市场主体,确立企业模式,你是一个个体户还是一个股份有限公司,都应该有明确的界定。作为法律“门外汉”,一定要详读《合同法》,以免自己在签订合同上栽跟头。

作为一个初期创业者,对于合同中的很多东西不是很了解,尤其是刚刚创业接到一个大单,心情激动的同时容易忽略合同细节,因而让对方在合同上抓住把柄,导致自己在交易中处于下风。这就要求创业者增强法律知识,不一定门门法律精,但多少都要懂点。

3.问:我现在正在从事化肥销售,目前商河和周边县区



参赛者和创业导师进行对接,面对面交谈。

已经打开市场,随着业务的扩展,我越来越觉得“光杆司令”难当。如果我想要组建自己的团队,请问刘总应该注意什么?

刘传君答:在组建团队之前,首先要给自己一个准确的定位,在价格、销售区域以及品牌知名度上要有充分的规划,根据自己的实际情况,由小到大逐一展开。根据定位,选择适合自己的团队。

在团队组建中,最主要的

是看团队之间是否有共同的目标,只有目标一致,才能成为一个整体。团队要发挥“1+1>2”的模式,充分调动队员的积极性。组建一个团队,最重要的是吸引别人加入,目前创业者资金不充足,可以用股份代替资金,吸引人才的加入。除此之外,要将公司的前景、文化等一一告知队员,使他们充分了解你的公司,发自内心的想和你一起干。

创业大赛报名电话  
0531-84880181  
58560125  
快来报名吧!