河南化工职业学院

第二届大学生创新创业大赛通知

院属各部门：

根据省教育厅《关于举办“云台山杯”2015中国河南—美国区域高校大学生创新创业大赛的通知》（教学〔2015〕7号）文件精神，为进一步促进人才、技术和资本的有机结合，发掘、培育高校创新创业人才，增强大学生创新意识和创业能力，鼓励大学生走自主创业之路，经研究定于2015年3月至2015年10月举办我院第二届大学生创新创业大赛，请认真组织，积极参加。

附件：1.河南化工职业学院第二届大学生创新创业大赛实施方案2.商业计划书有关要求及主要内容

3.创业计划书评分细则

2015年3月10日

**附件1**

河南化工职业学院

第二届大学生创新创业大赛实施方案

为贯彻党的十八大报告提出的与“实施创新驱动发展战略”和“走中国特色的自主创新道路”，进一步促进人才、技术和资本的有机结合，发掘、培育高校创新创业人才，培养我院大学生的创新意识、创新思维、创业能力和创业精神，激发大学生创新创业、实践成才的热情，全面提升大学生的综合素质和就业能力，学院将组织开展第二届大学生创新创业大赛，具体方案如下：

一、活动主题

汇聚精英人才 实现创业梦想

二、参赛对象

全院学生

三、组织机构

本次大赛由院招生就业中心、宣传部、团委组织、各系部承办。为确保大赛圆满成功，特成立大赛组委会。

组 长：陈君丽

副组长：许建 肖玉霞 杨秀琴

成 员：李向民 朱冰 王雷 黄双成 马春燕 杨明杰 李兆楠

四、活动时间

2015年3月至2015年10月。

五、参赛方式

在学生自愿报名的基础上，以创业团队形式参加竞赛，每队原则上不超过5名学生，可以跨系部组队，以创业团队学生主持人所在系部报名参加学院比赛，并明确在创业团队中的角色分工，每个参赛团队必须有1名指导老师对创业计划作实质性指导，各系部也可由有经验或有学术科技成果的老师组织学生组建团队参赛，每个系部至少四队。

六、竞赛方法及步骤

本次竞赛分宣传动员、参赛准备、预赛、决赛四个阶段进行。

1、2015年3月9日至2015年3月15日为宣传动员阶段。各系部要以全体学生大会、学生干部会等多种形式向学生做好宣传动员工作，使这项活动做到人人知晓，动员学生积极参加到本项活动中来，以多种形式向学生做好宣传动员工作，确定每一个队的指导老师对学生进行实质性指导。同时学院聘请专家为参赛学生进行创新创业教育讲座。

2、2015年3月15日至2015年4月15日为参赛准备阶段。

（1）各系部要组织学生进行参赛准备，指导学生设计创业计划提纲。参赛作品分产品、服务两大类。创业计划提纲内容包括：创业机会描述、产品或服务简介、市场分析和策略、引资方式、创业团队成员简介和拟成立公司简介。

（2）完成创业计划书。按照创业计划提纲，拟定创业计划书（具体要求及评分细则见附件2、3）。

3、2015年4月21日至2015年6月20日为大赛预赛阶段，学院组织专家对学生设计的参赛作品进行筛选，对参加决赛的作品提出修改完善意见，确定入围决赛的10件作品。

4、2015年10月为竞赛决赛阶段。各系部要于2015年9月20日前将参加决赛的作品及其他准备物品送交到招生就业中心办公室。竞赛组委会将对进入总决赛的团队进行评选，评分内容有:书面作品部分（含申报表、商业计划书PPT形式）占40%，现场展示（10分钟以内）占30%，答辩（5分钟以内）占30%，最终评选出大赛获奖团队。

七、奖项设置

1、优秀组织奖：根据宣传、组织学生参赛积极性与覆盖面、参赛成绩等情况（参赛成绩优秀奖每个计4分，铜奖每个计6分，银奖每个计9分，金奖每个计12分），以系部为单位评出优秀组织奖3名。

2、优秀团队奖：经过终审答辩，最终评出金奖1项、银奖2项、铜奖3项，优秀奖4项。

八、竞赛的相关要求

1、提高认识，加强领导。大学生创业计划竞赛是大学生素质拓展的重要内容，同时也是提高大学生就业创业能力的有效途径。各系部要高度重视，认真组织，把创新创业大赛当作今年学生素质教育的一项重要工作抓紧抓好。

2、积极扶持，广泛动员。各系部在组织工作中应建立奖励制度，同时要帮助大学生把创业计划设计和今后的职业生涯设计有机结合起来，为大学生就业创业提供实实在在的帮助。

3、搞好宣传，营造氛围。要结合本学院实际加大宣传力度，促使全员关注大学生的创新创业活动，形成良好的舆论氛围，进一步扩大活动在广大学生中的影响。

本次竞赛活动是进一步促进我院学生增强创新意识、提高创造能力的良好机遇，各系部要高度重视，广泛发动，认真组织，特别是做好竞赛宣传、组织工作，充分调动教师和学生两方面的积极性，扩大参与面，努力营造我院浓厚的学术氛围；狠抓落实，具体指导开展，精心组织开展好本系部学生创业计划竞赛各个环节的工作，力争取得好成绩。

**附件2**

商业计划书有关要求及主要内容

一、有关要求

（一）商业业计划书要严格按照编制提纲的项目逐条进行编写，在撰写商业计划书时，应遵循以下原则:

1.可行性原则。创业项目内容要具有市场需求和发展前景，相关条件要能保证项目的顺利实施，创业计划切实可行。

2.真实性原则。商业计划书中的内容务必真实，不能有虚假成分。

3.简洁性原则。商业计划书中应避免一些与主题无关的内容，要开门见山地直接切入主题。语言应简洁、精炼。

4.完整性原则。商业计划书已成为一种国际惯例，结构是固定的。因此，结构应完整、清楚，内容应全面。

5.一致性原则。商业计划书的前后基本假设或预测要相互呼应、一致，也就是说前后逻辑要合理。例如，财务预测必须根据市场分析与技术分析所得结果进行各种报表的规划。

6.保密性原则。商业计划书中涉及到的核心机密可适当进行规避。

（二）商业计划书要用A4纸打印；编写时，大标题三号字黑体，小标题四号字宋体加黑，内容用宋体小四号。一式两份并报送电子版。同时，初赛、复赛和决赛均需提交商业计划书PPT一份，必须以10—15页以内的PPT形式呈现。

二、主要内容

商业计划书应包括创业的种类、资金规划及基金来源、资金总额的分配比例、阶段目标、财务预估、行销策略、可能风险评估、创业的动机、股份构成、组织结构与创业团队等内容。具体内容一般有以下几个方面，选手在撰写时候可有所侧重：

（一）封面。设计要有审美观和艺术性。

（二）计划书摘要。浓缩了的商业计划书的精华，要涵盖计划的要点，以求一目了然，一般包括以下内容：创办企业介绍；创业者及其团队介绍；主要产品和业务范围；市场分析；营销策略和计划；生产管理计划；财务计划；资金需求状况、风险分析等。摘要要尽量简明、生动。特别要说明本企业的与众不同之处以及预测企业能够获取成功的市场因素，最好不超过2页。

（三）企业介绍。目的不是描述整个计划，也不是提供另外一个概要，而是对企业作出介绍，重点是企业理念和如何制定企业的战略目标。

（四）行业分析。应该正确评价所选行业的基本特点、竞争状况以及未来的发展趋势等内容。主要包括行业发展程度和动态，创新和技术进步在该行业中扮演角色，销售额、总收入及发展趋势，价格趋势，经济发展和政府职能对该行业影响，行业发展决定因素，竞争优势，战略选择，进入障碍及克服方式，行业典型回报率情况等。

（五）产品（服务）介绍。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，产品的品牌和专利等。在产品（服务）介绍部分，选手要对产品（服务）做出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂。一般地，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。

（六）创业团队与组织结构。在企业的生产活动中，存在着人力资源管理、技术管理、财务管理、营销管理、产品管理等等。而人力资源管理是其中很重要的一个环节。在创业计划书中，必须要对主要成员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的经历及背景。此外，还应对企业结构做一简要介绍，包括：组织机构图，各部门的功能与责任，各部门的负责人及主要成员，公司的报酬体系，公司的股东名单（包括认股权、比例和特权），公司的董事会成员，各位董事的背景资料。

（七）市场预测。应包括以下内容：本项目产品和服务的目标市场、目标客户及需求量，目前供应量，需求缺口数量，竞争对手概览，本项目所具有的竞争优势，项目产品和服务的市场地位等。

（八）营销策略。包括以下内容：市场机构和营销渠道的选择，营销队伍和管理，促销计划和广告策略，价格决策等。

（九）财务规划。重点是现金流量表、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，对流动资金需要预先有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，它是企业在一段时间运作后的经营结果；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。

（十）风险与风险管理。企业在市场、竞争和技术方面所面临的基本风险，如何应对，还有哪些附加机会，在资金基础上如何扩展业务，在最好和最坏情形下的五年计划表现等。如果预估不那么准确，可能的话对关键性参数做最好和最坏的设定。

（十一）退出方式。主要是说明创业成功后，投资人的初期投资以什么样的方式收回；产生的收益如何分配等。

**附件3**

创业计划书评分细则

1、计划书摘要（5％）要求：简明、扼要，能有效概括整个计划；具有鲜明的个性，具有吸引力；有明确的思路和目标；能突出自身特有的优势。

2、产品（或服务）介绍（15％）要求：描述详细、清晰；技术领先（创意新颖），且适应现有社会需求或消费水平；对技术（创意）前景判断合理、准确；特点突出，有较高的商业价值；需求分析合理。

3、企业介绍（5％）要求：公司背景及现状介绍清楚；商业目的明确、合理；公司市场定位准确；形象设计及创业理念出色；全盘战略目标合理、明确。

4、市场预测（15％）要求：市场竞争状况及各自优势认识清楚，分析透彻；对市场份额及市场走势预测合理；市场定位准确。

5、营销策略（15％）要求：成本及定价合理；营销渠道通畅；促销方式有效，具有吸引力；有一定创新。

6、经营管理（5％）要求：开发状态和目标规划合理；操作周期和实施计划安排恰当；在各发展阶段目标合理，重点明确；对经营难度和资源要求分析准确。

7、创业团队与组织结构（15％）要求:团队成员具有相关的教育及工作背景；能力互补且分工合理；组织机构严谨；产权、股权划分适当。

8、财务规划（10％）要求：财务报表清晰明了，且能有效揭示财务绩效；列出关键财务因素、财务指标和主要财务报表；财务计划及相关指标合理准确。

9、退出方式（5％）要求：列出资金结构及数量、投资回报率、利益分配方式、可能的退出方式等；需求合理，估计全面；融资方案具有吸引力。

10、风险与风险管理（10％）要求：对风险和问题认识深刻，估计充分；解决方案合理有效。