# 大学生就业创业浅析（本站推荐）

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-12-02

*第一篇：大学生就业创业浅析（本站推荐）从就业创业的角度上讲，我觉得应该以适应时代和社会的发展为前提，同时结合自己的个人情况。我的观点是:毕业先就业，积累知识，增长经验，开阔眼界，打通人脉，待时机成熟，再一举创业。从现实的大学教育来看，由于...*

**第一篇：大学生就业创业浅析（本站推荐）**

从就业创业的角度上讲，我觉得应该以适应时代和社会的发展为前提，同时结合自己的个人情况。我的观点是:毕业先就业，积累知识，增长经验，开阔眼界，打通人脉，待时机成熟，再一举创业。从现实的大学教育来看，由于高等教育的普及化，高校的扩招，以及教育制度中存在的某些弊端，譬如：理论与实践的脱节，以分数的高低评判学生整体素质带来的高分低能等现象，使得现代大学生初次步入社会时，难以很好的融入，无法直接步入工作岗位，或者对社会实际情况了解甚少，导致一些不切实际的行为和想法，比如：很多同学当初豪言壮语，我要当什么，我要干什么，我要有什么成就，过于的好高骛远，无法真正静下心来区了解社会的需要，发现夹缝中的机会。而且一些同学可能有高不成低不就的想法，自认为有知识，有能力，不愿从基层做起，只一味的想要“干大事，成大器，赚大钱”，殊不知：实践出真知，真正的企业家大都是从最艰辛的底层做起，只有从基层一点一点脚踏实地，体验了工作的艰难与辛苦，才能激发创业的斗志，更重要的是，在这个过程中我们得到了成长，不仅丰富了一些实用的知识，积累了工作和创业的经验，同时也开阔了眼界，眼界决定了境界，积累了丰富的人脉，对于现在的社会形态，人脉是一张不可或缺的王牌，而且通过观察那些成功的企业家，他们都具有很宽泛的人脉，至少是在本行业，有一群肝胆相照的朋友，在资金周转困难或企业遇到什么困境时，在这些人的帮助下，企业转危为安。这一系列的东西都是在我们为别人“打工”时打下的基础，现在为别人打工就是为了将来让别人为我们打工。

在进行创业时，我们最忌讳的一点就是缺乏团队精神，其实人脉在此时就会发挥巨大的作用，阿里巴巴的马云向我们做了一个很好的模范，当初他被炒的时候，别的什么也没带走，只带走了几个兄弟，带走了他的团队，正是他们之间的相互信任，团队之间的默切配合，不论遇到什么困难，不抛弃，不放弃，有难同当，这样一步一步摸爬滚打，才有了今天阿里巴巴的成就。为什么说这一点呢，因为曾经有外国人这么评价我们中国人：一个中国人是一条龙，但一群中国人就是一条虫。

**第二篇：浅谈大学生就业创业**

大学生就业创业有奖征文活动

致我曾经的创业小故事

——期待你和我一起分享

浅谈大学生就业创业

山东建筑大学

法学112

大学生就业创业有奖征文活动

浅谈大学生就业创业

据教育部网站消息，教育部副部长杜玉波在2024年全国普通高校毕业生就业工作推进会上表示，今年全国普通高校毕业生规模为699万人，比去年增加19万人，再创历史新高，当前高校毕业生就业形势复杂严峻，就业工作已进入关键时期。

面临当今如此严峻的就业形势，大学生创业依旧是个热门话题。下面请允许我结合自身实践经历，谈谈我对大学生创业的想法。

从上大学开始，我就慢慢感觉到大学不仅是一个学习知识的地方，更是一个锻炼能力，全面发展的地方。我越来越意识到能力的重要性，因此，我把目标放在了做生意上。其实我也不觉得自己是个很有生意头脑、很会高瞻远瞩的创业者。但不得不承认我还是喜欢做生意的，也许是受身边亲朋好友的影响吧，家里亲戚朋友做生意的居多，久而久之，就受其影响了。但是大学生创业有很多局限性，尤其是在校创业。首先，范围很窄，不管怎么说，大学生还是要以学业为主，创业范围一般只能局限在学校或周边临近学校；第二，眼界很窄，大学生刚从一个“书呆子”阶段过度过来，对校园外界接触太少，能看到的创业机会相对太少，故而造成了眼界很短的局面；第三，可用资金很少，绝大多数的大学生都是出自普通家庭，家里能供养自己上大学已实属不易，不会再有多余的资金允许自己创业；第四，可用时间相对较少，还是那句话，大学生还是要以学业为主，不可能每天不上课不学习都在创业。鉴于以上几点，我们只能创些力所能及的业。

我的大学里第一次创业经历是摆地摊卖挂饰，主要是手机挂饰和钥匙挂饰。第一次的投入只有150元钱，从网上认识的一个开网店批发各类饰品的朋友手里进的货。东西进回来的第一天晚上就开始“营业”了，地点选在了松三女生宿舍楼下。虽然这类饰品的进价很低，但150元钱的东西摆的地上还是显得稀稀落落，有点寒碜，而且种类也太少，不够吸引人眼球，过来看的人也不是很多，不过最后战果也不是很差，我就决定再进一批货，于是乎，就又投资了300元，这次进的货的品种基本上算是全了，东西也不算少了，不显得那么寒碜了，效果果然好多了，受关注度一下子就提高了。虽然相比精品店里的饰品种类，我们还是显得小家子气，但我们的价格低，同类产品，我们的价格要比店里的价格低三分之一甚至是一半，所以在市场上还是蛮有竞争力的，最后连舍管阿姨都来光顾我们了。

浅谈大学生就业创业

山东建筑大学

法学112

大学生就业创业有奖征文活动

不过后来还是没有一直做下去，因为相对来说，利润还是挺低，而且要想长期做下去，把规模做的大一点，就会出现很严重的压货现象，得不偿失。第一次创业最后就这样不了了之了，从这次创业中，我总结出一下几条：首先，得弄清楚针对人群，如果我们刚开始定位的人群是男生，我想最后一定会血本无归。第二，所选的创业产品一定要具有竞争力，竞争力包括产品的新意、实用性、价格等，针对大学生，像饰品饰品这类低价值的产品，新意是最重要的，如果是其他价值较高的产品，实用性和价格可能就会是主导因素。第三，把握天时地利人和，大学里，大家还是周末空闲时间较多，购物欲望也会比较强烈，所以周末就应该是天时；一定要选对位置，人流量较大的地方，中国人都有凑热闹情节，一个人在这看不足以带动其他人也过来看，但一群人都在这围观，就会起到轰动的效应；最好是几个人一起销售，显得比较有气息，有一次是我们整个宿舍一起在卖东西，那天卖的很好，这让我体会到在创业过程中人和是个多么重要的因素。

饰品卖完没几天，那个批发饰品给我的朋友告诉我有一种小玩意——小夜灯挺好卖的，建议我可用尝试一下。看到实物后我觉得值得一试，这是一种低能七彩炫光灯，七种颜色随即变幻，有各种造型，挺有创意，我觉得应该会挺受欢迎。为了降低风险，第一次进了50个，不过种类算是全了，先试探一下市场效应。这次的销售地点选在了梅三宿舍楼下的十字路口，这里覆盖了四栋宿舍楼的人群，人流量还是很大的，晚上，在路边点亮小灯，灯光随机变幻，引来了很多人的关注，虽然有些朋友只是在欣赏并不打算买，我们还是很欢迎，因为他们的存在，更增加了我们的吸引力，第一天的销售情况就比较乐观。后来我们又陆陆续续的进了几批，在不断的销售总结中，找出比较受欢迎的种类，同时也接纳各类人群的建议，不断完善种类。后来天冷了，也临近考试了，就没有再继续做下去了。从这次创业经历中我总结出一下几条：第一，也是上一次总结中谈到的，产品的竞争力，即产品的新意、实用性、价格。在校园里，我们是首家，也是独家，对绝大多数人来说，他们还是第一次见这种产品，所以还是蛮有新意了；再说实用性，这种小夜灯晚上可用在宿舍作为照明灯具，白天放在桌上也是不错的装饰用品，所以还是挺受欢迎的；价格嘛，这种小东西，制造简单，所以并不贵。

再过没多久就是圣诞节了，但凡节假日，都是有商机可言的，尤其是在大学里，对唯恐生活乏味、单调的大学生来说，过个节，弄点节日氛围，大家都再欢

浅谈大学生就业创业

山东建筑大学

法学112

大学生就业创业有奖征文活动

喜不过了。对男生来说，机会来了，可以趁机给女生送点礼物，制造点小惊喜、小浪漫啊什么的，有的还可以趁机表个白啊什么的；对女生来说，机会也来了，考验对方的时候到了，看他够不够浪漫啊，够不够用心啊什么的，有的还会通过攀比自己收到的礼物多少来衡量各自的受关注度。对我而言，当然不会放过这样的商机啦。如今，圣诞节前的平安夜送苹果在大学里已成时尚潮流了，再加个精美包装盒，里面放个有图案的苹果，高端大气上档次的平安果就出来了。当然，发现这个商机的同学很多，有的还以社团的名义来做，那如何在同行中取得竞争优势就显得尤为重要了。我选的策略有三：第一，诚信经营。平安果虽然是作为礼物送出去的，但最终还是要吃了，那果子好不好吃自然是一方面，谁都不想钱花了又没落着好名声，所以一定要选质量好的水果。我们主营苹果一类，进的全都是正宗的烟台栖霞红富士苹果，而且都把小个的单独挑出来低价销售的，让消费者一眼就能比较出来，我们是诚信的商人。稻盛和夫先生就是凭借着诚信经营，脚踏实地，取信与所有合作者，才一步步创造了两个世界500强，所以我很看重诚信经营这一点，我觉得这也是当今商家必备的而又缺少的根本要素，而我必须要做到这一点，即使少挣一点，甚至不挣都不要紧。就像老罗英语培训机构的创始人罗永浩在“一个理想主义者的创业故事2”中说到的：不是我自大，而是我身边的人都围着我自小，也就逼得我自大了。第二，跟大家大同小异。这个词仁者见仁智者见智，大多数人看到的是大同，而我看重的是小异，在大家都差不多的局面下，你做的跟大家有一点不同，你成功的几率就会大一分。在这小异里，我前面提到的用好的果子是一方面，另一方面就是用更加精美吸引人的包装盒，还是通过之前提到的那个朋友，从他那买到一些比同行高一个档次的精美包装盒。第三，混个脸熟。很多人至少在平安夜那一天才出来摆摊，卖果子，因为那天是集中销售的一天，当然生意也是最好的一天，而我在之前两三天就出来了，虽然没什么生意，但至少混个脸熟，在我看来，这个叫脸熟效应。后来的成果也证实了我所用策略的正确性。

后来新生开学，由于我们学校宿舍都是八人间，宿舍空间有限，书本、或其他一些小东小西多了，没处摆放是个问题，床上书架就应运而生了。这种书架是采用薄角钢加木地板制作而成，美观、实用、安全、方便，最重要的是它是安装在床框之间的，不占用空间。根据学校统一的床框尺寸，定制合适型号、尺寸的浅谈大学生就业创业

山东建筑大学

法学112

大学生就业创业有奖征文活动

角钢、木地板，然后自行组装，组装好后用铁丝固定在床框上。此类书架一经推出大受欢迎，不久就形成了“书架风”，而我们也在顺利安装完70套书架后功成身退了。在此次创业过程中我总结处以下几条：第一，看准商机，一击即中。在“书架风”即将形成之际，我们开始投入的战斗，一次性进了70套书架，商场如战场，看准商机是关键，商机一闪即逝，看准之后，必须一击命中。第二，要有责任心和敬业精神。我们安装的书架是要供同学长期使用的，所以安全性至关重要，不能在使用过程中发生松动、脱落是最起码的，还有，书架的最大荷载也是通过实验的。一个没有责任心的领导带不出有责任心的团队，没有责任心的团队又怎么能制造出高品质的产品，这就是稻盛和夫先生能够带领他的团队把京瓷打造成全球500强的力量，同时这也是现下国内多数中小型企业一直无法成长，甚至逐步走向衰败的原因。我们还要有敬业精神，70套书架安装完之后，我发现我和我的伙伴们的手掌心都起泡了，手背上都有铁丝的划痕，这就是敬业精神。我们必须保证每个书架上的每个螺丝都是拧紧的、合格的，我们必须保证每个书架安装在床框上之后的牢固性，久而久之，自然掌心就起泡了，手背被铁丝划到了也属正常。稻盛先生说，要有抱着产品睡觉的决心和毅力，制造出的产品要有会“划破手”、不忍去摸的感觉，这是何等的敬业精神。责任心和敬业精神是一个企业、团队的灵魂和竞争力。第三，要有一个能同甘共苦的团队。一个人的力量是有限的，一群人的力量是无限的，创建一个团队很重要。第四，要树立品牌形象。品牌效应的力量是无穷的，提到俞敏洪，人们就会想起新东方；提到乔布斯，人们就会想起“苹果”；提到史玉柱，人们就会想起脑白金„„因为他们一经形成品牌效应了。当时《男人帮》播出不久，在大学生中具有很大的影响力，我们借此为我们的团队命名为“书架帮”，简洁明了又能传达准确的信息，同时这个词还有一层言外之意就是“书架帮你忙”，我们在宣传词中多次提到“书架帮你忙”也与我们的团队名称“书架帮”形成呼应。我们的这个名字也确实给人留下了挺亲切的、稍微有点深刻的印象，直到后来我们不做了，还是有人给我们打电话：喂，你好是，是“书架帮”嘛？第五，要有良好的服务态度。现如今，产品质量是一方面，服务质量也是一方面，良好的服务不仅会让顾客给你加分，还会由此引来更多的顾客。我们的服务是送货上门，上门安装，过程中与同学们建立好亲切良好的关系，有的同学是从别处买的书架，我们也会给他们安装，因

浅谈大学生就业创业

山东建筑大学

法学112

大学生就业创业有奖征文活动

此我们也引来了不少回头客。

最后总结一下大学这几年的创业心得，与大家共享：第一，大学生创业要摆正心态，在校期间创业的想法不能只是为了赚钱，而应在于积累经验，积累人缘，增强交际能力，有了这些，才能为毕业后真正的创业奠定基础。第二，大学生创业切勿眼高手低，还是前面说的，大学生可用资金并不多，而且大学生实战经验并不丰富，所以切勿眼高手低。麻雀虽小五脏俱全，大生意，小生意，里面的道理都是一样的。第三，创业要有一定的目的性、计划性，最好能制定一套计划，切勿盲从。这样也有利于锻炼自己的逻辑思维和团队运作能力，能为以后的创业积累良好的素养。

浅谈大学生就业创业

山东建筑大学

法学112

**第三篇：大学生就业创业**

“大学生就业创业”

——《周五民生直播室》节目来我院进行现场录播

4月22日上午，由中山广播电视台主持人杨沛、林恩主持的《周五民生直播室》户外节目“做好毕业生就业工作、促进大学生就业创业”在我院龙腾四楼大学生活动中心进行了现场录播。中山市人力资源管理办公室主任吴镜芳、中山市团市委副书记邹小龙、电子科技大学中山学院党委副书记、副院长马绪荣、中山职业技术学院党委副书记、副院长何向民作为节目嘉宾出席。

此次节目由中山市人民政府纠风办、中山广播电视台FM96.7频率主办，我院与中山市人力资源和社会保障局、共青团中山委员会、中山职业技术学院共同协办。

节目伊始，吴镜芳主任就我市人力资源部门为促进高校毕业生就业所采取的措施进行了两方面的介绍，他说：“一方面，针对毕业生进行服务工作，积极主办专场毕业生招聘会即每年在大学生毕业离校之际，组织开办多场大型公益座谈招聘会，并对毕业后没有找到单位的中山籍大中专毕业生免费派发就业服务卡，另外还积极开展了创业计划；另一方面鼓励用人单位为毕业生服务，包括给企业发放社会保险补贴、为给毕业生提供见习岗位的企业发放见习岗位补贴等。”

在创业服务方面，邹副书记就中山市团委所作的工作用一句话进行了概括：“内强创业就业素质，外优创业就业环境。”据了解，市团委在“内强”方面，开展了创业见习计划，安排未就业大学生到创业基地实习并对其发放一定的生活补贴（要求见习单位每个月发放的补贴不低于市最低工资标准的80%）；在“外优”方面则开展“展翅飞翔”中山就业服务计划、建立了“青年创业基金”、举办“中山市十大杰出创业青年”评选活动等。

在节目现场，来自我院的何龙祥，如今已经是“中山市祥子手绘文化传播有限公司”总经理，作为创业成功的范例，讲述了他在这两年来如何将原本只有一个人、6平方的实体店发展为现如今拥有20几个人的团队、500多平方的办公场所的历程，他说：“08年我毕业的时候，中山市政府刚好出台‘创业基金’，作为第一批成功申请人，加入创业俱乐部之后，与不少优秀企业进行了交流，还接受了俱乐部导师的帮助，在这个过程中使我学到了很多管理、经营方面的知识。”

在接下来的学生与嘉宾的互动环节中，在场学生积极提问，主嘉宾则耐心地解答了同学们的疑问。

一位应届毕业生向马绪荣副院长提问，问及其理论学习的意义何在，怎么看待高职、技术学院的学生更为热门的现象。马副书记表示：“这一问题是整个社会都在热议的话题，以电子科大中山学院为例，我们培养的是‘综合应用型人才’。我们的学子在进入社会后，短时间虽无法鲜明的体现自己的专业特长，但由于学生有扎实的基础和良好的功底，很容易就能凭借自己已有知识储备去吸收更多的行业知识。我相信，学生的素养和专业水平一定能随着时间的沉淀而越发丰厚。”

关于如何看待在各大招聘会上，现在大学生薪酬较农民工还要低的情况，吴镜芳主任谈到：“现在很多大学生在就业的过程中，只片面看到了薪酬待遇、工作的问题，而忽略了自己从事工作的发展前景。作为大学生应发挥自己的优势和专长，这样才会有很宽广的发展空间。针对大学生对申请青年创业基金条件的疑问，邹小龙副书记表示：“青年创业基金的条件是35岁以下，拥有中山市户籍、工商营业执照的个人。”

节目接近尾声，马副书记勉励在场大学生要有责任感，为社会贡献自己的力量。“大学生不论是打工还是创业，都需要持续的热情和高度的责任感，在不断地努力中，你会慢慢地感受到自己的进步，实现自己的价值。”

节目结束后，今年大三的小刘同学很有感触地说：“通过这次的活动，我了解了我们大学生应该找准自己的方向，不断学习科学文化知识，为了自己的未来增添砝码，只有这样才能应对日趋激烈的社会竞争。”

**第四篇：浅谈大学生创业就业**

创业，与就业无关

——浅谈大学生就业创业问题

大学生应该先就业还是先创业是一个颇具争议性的话题，尤其是处在时代的风口上，猪都能飞起来的社会中。

很多人都认为大学生应该先就业后创业，俞敏洪老师都也曾说，在面对大学生就业难的大背景下，社会鼓励大学生毕业后去创业，实际上是一个误导，因为大学生心智不成熟、没有格局、容忍度低、自我反思能力差等等，所以先通过就业学习几年公司和产品运营的相关经验后在出来创业也不迟，而且成功率会更高。然而我认为，创业是与就业无关的。

若真如俞敏洪老师所说，那是不是应该叫扎克先去谷歌工作几年后再创建Facebook、是不是应该叫王自如先去一线科技媒体工作几年再成立ZEALER？

显然不是，也许有人说他们只是个例，但个例正是每个创业者应该具备的精神之一，没有这种个例的精神就不可能成为先例，只能跟着先例的屁股走。

所以对大学生来说，创业与是否有工作经验是无关的。而是与三个关键因素有关——执行力、经历和资源。

一、执行力

创业成功最关键因素是，时机；第二是团队和执行力；想法的可辩性和独特性则排在第三。

对于一个创业团队来说，“时机”的把握固然是非常重要的。但对于一个想创业的大学生或即将毕业的应届生来说，最重要的素养其实是“执行力”，没有执行力的创业都是扯淡。

创业不是拼谁的想法多，初创团队基本都是人少、繁事多，必须要求每个人都有较强的执行力，包括CEO，如果当下的项目没法执行去做，再多的想法都会是多余。而当团队所有人都在玩命工作，而你在站在哪里“想”，他们会是什么感受？作为“出想法”的人，封个“顾问”的角色应该更为合适。

创业，与就业无关

所以作为大学生，没有执行力，仅凭稚嫩的想法就异想天开想创业，是不可能的。整天夸夸其谈，害了自己倒是没关系，但不要害了整个创业团队啊。

二、经历

过往经历指的是大四或研究生毕业前有过与创业相关的经历，这个经历非常重要，间接决定了你毕业后是就业还是创业。在国内，很多的大学生从小学到大学，活动空间主要局限于家庭和学校，社交圈也仅限于亲朋、老师、同学，对社会了解和认识非常少。

所以在这种没有任何创业相关经历的情况下，毕业后就想出来创业，肯定是撞得头破血流的，说白了连做人都不会，谈何创业，这也是为什么国内的大学生至少毕业三、四年之后，才能成为一个相对合格的创业者，因为通过这三、四年时间磨练，他们吃尽苦头，尝尽冷暖，受尽委屈，然后才学会落地，才明白创业不是想干就能干好是事儿。

在国内，我们也经常看到在BAT工作三、四年后跳出来自己创业的，这部分创业者很大部分原因是在大学毕业前没有创业经历或认为自己还有待提高的，所以他们才会选择先就业历练后在出来创业。

还有一部分人在大学期间就已经有创业经历的，像超级课程表的余佳文，他们在做超表前，团队就已经在帮魅族开发一些软件了，所以团队在大学毕业前到毕业后的过渡衔接很自然，不会脱节。还有锐波科技的孙宇晨，他在做锐波之前就已经在美国创办留美三人行和玩比特币了，毕业后在美国注册个公司，回国就成了大中华区总裁了，当然还有兼职猫的王锐旭（见总理的那位）也是如此。

他们毕业前的创业经验积累为毕业后的二次创业做足了充分的铺垫（二次创业前最好能干出些成绩来），毕业后创业也就顺理成章。

三、资源

创业者经常由于创业项目的局限性，所以发展遇到一些瓶颈，这时候就在想要继续把这个项目做下去还是找个大公司实习呢？ 创业，与就业无关

答案是，不管你去大公司还是小公司实习，不可否认的是你基本就是在一个固定的岗位里做重复的事情。

首先，一般公司不会教你太多的东西，因为你可能会走（除非是忙得要死的小企业）；其次，他们不会给你安排重要的事情做，因为相关领域的工作经验你不熟练，所以半年或一年的时间过去了，你基本学不到什么东西，最多就感慨一下这个社会真残酷、真现实啊。最后，有可能你原有的创业激情就慢慢葬死在你的实习公司里了。

而创业者这个时候是可以选择二次创业的。原因是有执行力、有创业经历、也有一些社会资源和人脉，还有人可以带着学，所以一开始就选择创业的成长要比实习更快，也更有意义。

当今社会的顶层资源还是掌握在60后和70后手中，顶层设计的能力还是70后和80后具备，执行的话80后和90后是主力，80后更踏实，90后更具有冲劲。不过现在有很多的90后在一些60、70后的支持下，纵向进入顶层设计领域。

作为90后，如果我们想走得更快、更好，我们的背后是一定需要有资源、有人做支撑的，没有资源注定会四处碰壁（当然如果你想开个店卖个铁板鱿鱼可能就不需要了）。

所以，如果执行力高、有创业经历，又有相关资源，毕业后选择创业当然是值得尝试的。

但是大家也要明白毕竟创业是九死一生的事儿，起步之初有资源扶持，并不代表永远都会有，扶持后还得靠你自身去打拼，所以创业前还是先搞清楚自己创业的目的和初衷是什么？为了梦想也好、为了上报纸行、为了生计也罢，不管为了什么，既然选择了，那就一定要坚持下去。

**第五篇：大学生就业及创业**

大学生就业及创业

为切实落实就业优先战略，加快建设国家级创业城市和充分就业城市，进一步做好普通高等学校毕业生就业工作，根据国务院、教育部、人力社保部和省政府有关要求，经市政府同意，现就做好我市普通高等学校毕业生就业工作有关事项通知如下：

一、继续把高校毕业生就业工作摆在突出重要位置

做好高校毕业生就业工作是我市实施人才强市战略的重要举措，事关经济发展社会稳定大局，各级各部门要认真贯彻落实中央和省、市的决策部署，继续把高校毕业生就业工作摆在突出重要位置，加大工作力度，完善政策措施，推进创业服务，促进高校毕业生就业。要按照自主择业、市场调节就业、政府促进就业的方针，确保接收高校毕业生目标任务的顺利实现，促进就业质量进一步提高。

二、以实施大学生创业三年行动计划为抓手，不断推进大学生创业带动就业工作

（一）培育大学生创业企业成长。

实施杭州市杰出创业人才培育计划。每年选拔20名左右敢于创业、勇于创新、有较强经营管理能力的大学生作为培育对象，鼓励和支持其参加市企业高级经营管理人才培训“356”工程和EMBA、MBA等高层次进修学习。依托浙江大学国家大学科技园，创办杭州大学生创业学院，分层次、分类别开展培训。进一步完善创业导师，充分发挥“导师带徒”制度的创业推动作用。发挥高校教师在培育学生创业人才中的积极作用，鼓励高校教师利用科研成果或发明专利携手大学生创办企业。

（二）积极推进大学生创业实训和见习训练。

根据产业转型升级的需要，继续推进大学生企业实训、创业培训、职业培训、服务外包人才培训、信息化人才实训、文化创意人才培训、商贸服务业人才实训和旅游业人才培训等实训项目，提高大学生就业创业能力。在继续认定市级创业实训基地的同时，鼓励有条件区、县（市）和符合条件的大学生创业企业建立实训基地。加强对各类大学生实训基地的动态管理，发挥典型示范作用。多渠道发布就业岗位信息，搭建高校毕业生和实训见习单位的互选平台。

地间的沟通交流和成功经验共享；科学监测见习基地带落实情况和成效。

（三）拓宽网上创业就业渠道。

进一步规范网上创业就业管理，高校毕业生可凭网上创业就业认定证明等材料，按规定申请享受小额担保贷款、就业困难人员无偿创业资助、自谋职业自主创业补助和社会保险费补贴、一次性带动就业奖励、一次领取失业保险金、用工补助和社会保险费补贴等扶持政策。

（四）加大创业融资支持力度。

不断拓宽大学生创业融资渠道。强化杭州大学生创业联盟服务平台作用，优化大学生创业企业融资“风险池”基金功能。加大小额担保贷款扶持力度，符合条件的高校毕业生可申请小额担保贷款，享受贴息政策。

——北大资源研修学院

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！