

大学生创业大赛总决赛今日开赛

据相关部门统计,今年浙江省高校毕业生人数有 27.5 万,比去年增加了 1.2 万,毕业人数增多造成大学生就业难愈演愈烈。在这样的环境下,作为大学生的你能做什么?不如创业吧。

今天,历时 5 个月的宁波市首届大学生创业大赛终于迎来了总决赛,从 300 多个大学生创业项目中脱颖而出的 30 个优秀项目将在香格里拉大酒店展开大比拼,角逐最后的大奖。

记者 杨江



大学生创业大赛预赛现场,创业者正在路演。(资料图片)

这次创业大赛有什么亮点?

●政府支持

本次大赛和落地地方达成了全面合作意向,将为本次参赛落地项目提供优惠的政策支持。

●资金支持

经过总决赛,最终获胜的项目将赢得 5000 万元创优基金的投资。除此之外,现场将有 30 位专业投资者和众多社会投资者到场,他们将倾听大学生创业者的路演,大学生创业者还能近距离与投资者洽谈,毫无疑问增加投资几率。

鄞州银行特意为此次创业大赛安排了 1 亿元的创业融资贷款授权,为创业项目提供贷款服务。

●创二代支持

最终获胜者不仅能获得“第一桶金”,还会有来自“创二代联谊会”的优秀企业家的支持,作为创业者的导师,他们将每

月去创业公司一至两次指导创业,在允许的范围内,为创业者提供人脉、资源整合,加快创业项目的成长。

●财经界大咖“驾到”

杨宁、马耀光、杨守彬、陈斌……以往这些财经界的名人只能在报纸和电视上看到,在总决赛现场,这些财经界大咖将来到现场,为路演项目点评,与大学生创业者面对面交流。

杨宁:乐搏资本创始合伙人,中国青年天使会会长。前空中网总裁兼首席技术官,ChinaRen.com 创始人。

马耀光:美盛投资中国区总裁、中美天使创投会主席、中国创业咖啡联盟理事、草根天使会副会长。

杨守彬:黑马会秘书长、丰厚资本创始人。

陈斌:浙江赛伯乐投资创始合伙人兼总裁、中华创投家协会副会长。

本次大赛赛制如何?

本次大赛计分以投资意向金额除以目标融资额为计算,投资意向金由投资人意向金和观众意向金组成。

大众投资人方阵由创二代 20 人、社会投资人 10 人,当投资人对某项目感兴趣,通过举牌表明投资意向。另外,评委

也可以举牌,举牌数额与其他投资人、观众投资意向额计算权重一样。

赛事组委会负责人表示,需在赛后对项目进行尽调,商议估值等投资行为后,才能最终决定投资。

■大赛流程

1.所有 30 个项目分成 6 个批次,每个批次 5 个项目。依次进行路演。每个项目的路演时间不超过 5 分钟。

2.5 个项目路演结束后,5 个项目的团队再次重新上台,由评委与项目负责人进行互动,了解项目的情况,为大众投资人或观众做出投资决定做参考。本环节时间在 5~10 分钟,考虑到项目实际情况差异很大,由主持人根据场上情况灵活掌握时间,但最多不超过 15 分钟。

3.主持人向投资人方阵发出投资邀约。投资人可对感兴趣项目举牌。举牌过

后,填写投资意向卡。现场工作人员收集投资人意向卡,统计。主持人在下一组路演结束后,公布上一组投资意向总额。

4.主持人在投资人方阵结束举牌后,可向观众席发出投资邀约。如有观众当场表达投资意向,则将成为本次大赛的一大亮点。

5.全部项目路演结束后,公布最终投资意向结果。按投资意向金额除以目标融资额排名,第一名为最高奖,颁发最受关注项目奖、最具投资价值奖、最佳展示奖、最具潜力奖、最佳组织奖 5 个分项奖杯。

设立大学生创业专项贷款额度 鄞州银行助力大学生创业

无抵押物等因素成为大学生创业项目融资的拦路虎。作为本届大学生创业大赛主要支持者之一,鄞州银行副行长王军辉认为,“大学生创业项目的融资风险并不高,为此,我们推出了一系列信贷产品助推大学生创业项目发展。”

据悉,为支持大学生创业,鄞州银行专门设立了 1 亿元专项贷款。

记者 杨江 王婧 实习生 林若男

设立 1 亿元专项贷款支持创业项目

传统上,大学生创业项目风险高是不受部分银行待见的主要原因之一。不过在王军辉看来,把贷款发放给这些企业反而能分散风险,“目前,鄞州银行小微企业不良贷款率仅为 1%,是大企业不良贷款率的 1/2。”王军辉认为,微贷款涉及的企业数量众多,按照大数法则,可以计算出风险概率,便于控制风险。

“我们设立了 1 亿元专项贷款额度,帮助大学生创业项目发展壮大。”王军辉介绍,除此之外,鄞州银行还配备了 15 名专业的金融专家,为大学生创业者在企业发展过程中提供金融咨询和业务支持。

在此次大学生创业大赛上,鄞州银行

看准了这些初创项目的前景,将积极为创业大赛提供金融服务。

除了专门面向大学生推出创业项目贷款产品外,鄞州银行推出了一系列信贷产品,贷款额从 15 万元到 200 万元不等,解决初创型企业融资难的问题。

王军辉表示,“鄞州银行作为本土银行之一,主要客户对象是本土的初创型企业和小微企业,他们虽然单体产值和缴税额不高,但数量庞大,是一片蓝海市场。”

在推出微贷款之前,鄞州银行引入了德国的 IPC 系统;与政府部门合作建立存款担保基金,转嫁风险;针对客户经理,鄞州银行设立了最大风险容忍度,在业务经理尽责的前提下,设立免责制。

本土银行“深耕”初创型小微企业

近年来,银行也在转变思路,从初创型企业特征和需求角度出发,量体裁衣,创新金融产品、服务模式和风控措施,尤其是宁波本土的银行在这方面更是下足了功夫。

鄞州银行推出的微贷业务所面对的客户多是规模小、无抵押的个体工商户和小微企业,虽然每一笔贷款的额度不大,但是却给了他们发展的空间,也为双方创造了二次三次甚至更远的合作机会。

“从来没想到,我们这样的小厂还能到银行贷款,客户经理三番五次上门,还这么重视我们。”鄞州区姜山镇王老板最近又找到鄞州银行的客户经理郭安寿,希望能再次通过无抵押获得贷款,为继续扩大生产规模之用。最初,王先生的五金加工厂规模虽小,但业务却很忙。

“一台数控,四台仪表车,实在忙不过来,可也没辙,再多设备,这里也放不下。当时想我们这种没什么资产的工厂怎么会有资格贷款。”王先生的厂房是租的,面积不过 60 平方米,实在拥挤不堪,想租个大厂房却无奈流动资金捉襟见肘。郭安寿获悉王先生的贷款需求后,立即上

门。没有抵押,就要对企业的库存、订单、月营业额做更细致的调查。

对着厂里一个记得满满当当的笔记本,郭安寿耐心地将每一笔出货、结款、原料成本细细核算,把待审资料做得充足详实。“不到一周,款子就下来了。”变不可能为可能,王先生喜出望外。在贷款的支持下,王先生顺利租下了一个 470 平方米的新厂房,还订购了多台新设备,如今生产规模、销量比之前翻了一倍多。

据了解,在服务初创型企业方面,多年来,鄞州银行一直“深耕”小微金融,采取多项措施,不断加大对初创型企业的信贷投入,为了更好地扶持我市企业发展,该行根据初创型企业经营和融资的特点,在管理、产品等方面进行了全方位的创新。

鄞州银行副行长王军辉介绍,“每个企业都有成长的过程,都是从大学生创业企业或初创型企业发展壮大的,我们为何不从企业初创期开始培育客户,未来,企业壮大了,鄞州银行必定会成为他们主要的融资选择之一。”

据悉,目前,鄞州银行小微企业贷款余额已达 280 亿元。

■相关背景

融资难成初创型企业发展“拦路虎”

对于大学生创业企业这种初创型企业来说,融资渠道过于单一,成为阻碍他们发展的重要因素。

业内人士介绍,初创型企业由于自身发展局限性,很难为贷款提供有效抵押物,即便提供抵押物也多为企业厂房、设备等,抵押物变现价值低,变现能力差,缺少有效抵押物成为这些企业融资的“拦路虎”。

据西南财经大学等机构发布的《中国小微企业发展报告 2014》显示,小微企业获得银行贷款的比例为 46%,11.6%申请贷款被拒,42.4%的小微企业是并未申请贷款。报告显示,全国有 4.8%的小微企业资产小于负债。而据了解,在初创型小微企业的融资渠道中,除了从商业银行取得借款,就是通过 IPO 融资,从其他渠道所融的资金量很少,很多初创型小微企业基本没有其他

选择。但就银行融资而言,由于初创型小微企业抗风险能力较弱,一般需要提供相应的担保,因此这些企业在资金周转紧张的时候选择民间借贷进行融资的比重仍然较高。初创型小微企业融资渠道单一是造成企业资金短缺的主要原因之一,制约了企业的发展。

初创型小微企业为何会遭遇融资难?据宁波银监局相关人士分析表示,初创型小微企业由于财务管理水平较低,基本财务数据在其财务报表中真实性、透明度不高,银行获取用水用电、报关纳税、工商注册等小微企业真实经营状况的信息渠道有限,影响了对企业的拓展力度。同时,初创型小微企业的社会信用体系架构尚不完整,部分初创型企业信用观念淡薄,由于信息不对称引发的逆向选择,导致部分银行从业人员对发展初创型企业信贷业务产生畏难情绪。