

前 言



“大众创业，万众创新”，创业风潮吹遍中国，越来越多的年青人已经按耐不住，以各种方式和切入口投入创业大潮之中，形成了具备时代特色的一番创

业景象。创业能充分挖掘自身潜能，激活各类生产要素，越是创业活跃的地方，经济内生长机制就越强，发展的基础就越扎实，经济社会发展也就越快。

创办一家属于自己的公司，成就一番事业是当今许多年青人的梦想。年青人有理想、有知识，有朝气和激情，敢于挑战自己，但创业是一条充满艰辛和坎坷的道路。创业不仅需要激情，更需要理性的思考和务实的行动。今天我们编印《年青人创业就业》口袋书，将帮助你规划创业行动，实现创业梦想。通过课程的学习，你将发现自己是否适合创办企业，适合创办什么样的企业，衡量自己的创业想法是否现实可行，并最终完成自己的创业计划。

目 录

第一章 谋略技巧篇	7
1. 创业之前要做好哪些考虑?	8
2. 如何做好创业前的自我评估?	11
3. 如何确定自己的创业方向?	14
4. 如何挖掘出好的企业构思?	17
5. 小微企业成功的要素有哪些?	20
6. 如何来了解你的客户?	22
7. 如何了解你的竞争对手?	25
8. 如何制定市场营销计划?	27
9. 如何预测你的销售	30
10. 如何筹措创业资金?	33
11. 如何做好企业的人员规划和组织?	35

12. 相关的法律环境和经营者责任有哪些？	40
13. 如何申请企业贷款？	47
14. 如何落实开办企业的行动计划？	49
15. 如何处理好企业的日常管理工作？	50

第二章 政策法规篇 ······ **58**

1. 国家对鼓励中小微企业吸纳高校毕业生有哪些政策措施？	59
2. 企业招收就业困难高校毕业生享受什么优惠政策？	60
3. 企业为高校毕业生开展岗前培训享受什么优惠政策？	62
4. 高校毕业生从企业到机关事业单位就业后工龄如何计算？	62
5. 什么是社会保险？我国建立了哪些社会保险制度？	63
6. 用人单位应该履行哪些社会保险义务？享有哪些社会保险权利？	64
7. 参加社会保险的个人享有哪些权利？	65

8. 高校毕业生自主创业,可以享受哪些优惠政策? …66
9. 什么是小额贷款? 小额贷款贷款的用途是什么? 额度一般为多少? …69
10. 怎样申请小额贷款? 在哪些银行可以申请小额贷款? …70
11. 工商营业执照登记需要哪些材料? …71
12. 哪些纳税人应办理开业税务登记? …74
13. 办理个体工商户税务登记证应提供哪些资料? …75
14. 办理合伙企业税务登记应提供哪些资料? …76
15. 办理个人独资企业税务登记应提供哪些资料? …77
16. 哪些项目属于微利项目? …80
17. 针对高校毕业生灵活就业有什么政策措施? …80
18. 高校毕业生如何申请参加职业培训? …81
19. 高校毕业生能享受哪些培训补贴政策? …81
20. 高校毕业生如何办理就业登记和失业登记? 离校后未就业如何获得相应的就业指导和服务? …83
21. 什么是人事代理? …84
22. 高校毕业生怎样办理人事代理? …84
23. 离校未就业高校毕业生登记失业后,可以享受哪些

服务和政策？	85
24. 连云港市鼓励企业吸纳高校毕业生就业的最新帮扶政策规定是什么？	86
25. 在引导高校毕业生面向基层就业方面，连云港市有哪些帮扶政策举措？	90
26. 连云港市在支持高校毕业生自主创业方面的主要帮扶政策是什么？	92
27. 在加强高校毕业生就业援助方面，连云港市有哪些新规定？	94
28. 高校毕业生如何参加就业见习？ 连云港市有哪些就业见习的帮扶政策？	95
29. 连云港市对参加职业培训的高校毕业生的最新帮扶政策有哪些？	97
30. 高校毕业生的《就业创业证》办理方面，连云港市的帮扶举措是什么？	99
31. 劳动法对劳动合同的期限有哪些规定？	100
32. 劳动合同期满单位不能终止合同的情形有哪些？	101

第一章 谋略技巧篇



创业是一种劳动方式，是一种无中生有的财富现象，是一种需要创业者组织、运用服务、技术、器物作业

的思考、推理、判断的行为。创业让一个人实现从“职业”到“事业”的转型，这样的诱惑常常让大多人的天平最终向创业倾斜。多数人都想创业，都想有一个属于自己的事业，哪怕它很小很小。但是，创业投资毕竟是一个具有较大风险性的市场行为，企业创业成功需要哪些策略，对此，你都了解和掌握了吗？

1. 创业之前要做好哪些考虑？

创业光有热情还不行，没有资金，没有方向，没有经验，就是时机和条件尚未成熟。如果条件不成熟就盲目创业，会导致投入大、产出小；项目不准，资

金套牢；经营不利，血本无归等后果。

创业的三步曲是：

第一步曲：具备创业素质，才能投资

（1）识人能力、管理技能、想象力、口才、毅力、奉献精神、积极的人生观。

（2）独立作业的能力，追求利润的方法。

（3）具备行业专业知识。

第二步曲：评估一下自己是否适合做老板，具有以下个性特征的人，极不适合当老板

（1）想到自己当老板要独立管理许多雇员，就会感到紧张和胆怯。

（2）与其花费巨大的人力、物力和心血去创业，宁愿保持现状，一切顺其自然。

（3）总认为自己是
个很稳重的人，如果对某
种生意没有十分的把握，



是绝对不会去尝试干一下的。

（4）除非事先有一个周密的计划，否则不会贸然去做一件事。

（5）工作热情来得快，去得也快，因此做起事来没有恒心，或者常常凭自己的兴趣去工作。

第三步曲：对创业计划做出可行性评估

（1）你真正了解自己所从事的行业吗？你需要调查管理费用、行业标准、竞争优势等等因素。

（2）你的方法被证实过吗？有经验的企业家中流行这样一句名言：还没有被实施的好主意往往可能实施不了。

（3）你的想法经得起时间的考验吗？过了一个星期、一个月之后，你的创意还那么令人兴奋吗？或已经有了完全不同的另外一个想法来代替它？

（4）你有没有一个好的网络？开始办企业的过程，实际上就是一个组织诸如供应商、承包商、咨询专家、雇员的过程。为了找到合适的人选，你应该有一个服务于你的个人关系网。

(5) 潜在的回报是什么？创业，最主要的目的就是赚钱，但其中隐含的决不仅仅是金钱。你还要考虑成就感、爱、价值感等潜在回报。如果没有意识到这一点，那就必须重新考虑你的计划。

2. 如何做好创业前的自我评估？

企业的成败取决于你自己。在你决定创业之前，应该分析评价一下自己，看看你自己是否具有创业的素质、技能和物质条件。成功的创业者之所以成功，不是因为他们的走运，而是因为他们努力工作，并具有经营企业的素质和能力。思考以下问题判断你成功的可能性有多大。



承诺——要想成功，你得对你的企业有所承诺，也就是说你得把你的企业看得非常重要，要全身心的投入。你愿意加班加点的工作吗？

动机——如果你是真心想创办企业，成功的可能性就大的多。你要问问自己，你为什么想创办自己的企业？如果你仅仅想有些事情可做，你创业成功的可能性就不大。



诚实——如果你做事不重信誉，名声会不太好，这对你创办企业是不利的，会对你的生意产生负面影响。

健康——你必须健康。没有健康的身体，你将无法兑现自己对企业的承诺。要知道，为企业操劳会影响你的健康，你要衡量一下你的身体条件，是否适应办企业的需要。

风险——世上没有绝对保险的生意，失败的风险

随时可能发生。你必须具有冒险精神，甘愿承担风险，但又不能盲目地去冒险。先看看你可以冒什么样的风险。

决策——在你办企业的过程中，你必须做出许多决定。当要做出对企业有重大影响的决定而又难以抉择时，你必须果断。也许你不得不辞退勤劳而忠诚的员工，只要有必要，就得这么做，不要都发不出工资了，还碍于情面保留雇员。



家庭状况——办企业将占用你很多时间，因此，得到家庭的支持尤其重要。你要征求家庭成员的意见，如果他们同意你的创业想法，支持你的创业计划，你就会有强有力的后盾。

技术能力——这是你生产产品或提供服务所需要的实用技能。技能的类型取决于你计划创办的企业的类型。

企业管理技能——这是指经营你的企业所需要的技能。市场营销技能固然很重要，但掌握其他经营企业的技能也很必要，如成本核算和做帐方面的技能等。

相关行业知识——对生意特点的认识和了解是最重要的，懂行就更容易成功。

3. 如何确定自己的创业方向？



万事开头难，良好的开始是成功的一半，因此，所有这些问题的核心，便是如何迈好开始的第一步。创业难，发掘创业机会更难。

有一些人将创业点子的产生，归因于机缘凑巧，所谓“无心插柳柳成荫”。不过，研究创意的专家以为，创意只是冰山上的一角，没有平日的用心耕耘，机缘也不会如此的凑巧。所谓的机缘凑巧或第六感的直觉，

主要还是因为创业者在平日培养出侦测环境变化的敏锐观察力，因此，能够先知先觉形成创意构想。创业最好选择自己熟悉的专业，这样成功概率较高。一来创业初期业务开展阻力较小；二来能提升专业能力，比较容易在激烈的竞争中脱颖而出。

(1) 发掘创业机会，大致可归纳为以下七种方式：

★ 经由分析特殊事件来发掘创业机会。

★ 经由分析矛盾现象来发掘创业机会。

★ 经由分析作业程序来发掘创业机会。

★ 经由分析产业与市场结构变迁的趋势来发掘创业机会。

★ 经由分析人口统计资料的变化趋势来发掘创业机会。

★ 经由价值观与认知的变化来发掘创业机会。

★ 经由新知识的产生来发掘创业机会。



(2) 创业方向主要有以下四种:

网上创业——由于网络的便捷、高效、方便管理，不少在职创业者都把选择的方向定在了网上创业。网上创业的形式主要有两种：一是网上开店，如在淘宝、易趣上开家自己的网店，或者建立一个专门的电子商务网站。二是善用信息的不对等来进行获利，例如有人在某家知名商务网上注册，专门为供求双方有偿提供信息，而这些信息则全部来自免费的网络。

做代理商——做某个商品的代理，不需要占用全职的时间，而且正职的工作还能积累较多的人脉，方便代理商品的销售。

咨询业——这是最常见到的一种在职创业类型。通常是在职者利用自己的头脑智慧、丰富的从业经验或专业技术，进行创业。

委托投资——适合那些拥有一定资金，但个人缺少精力或时间的创业者。对于委托投资来说，一是要选择一个好的项目，这个项目应该满足市场需求、市场优势、市场差异、美誉度这四个方面；二是一个好

的合伙人，合伙人的品性是第一位的，一个诚信的合伙人是保证合作成功的根本，当然合伙人是否具有管理素质等也是非常重要的。

4. 如何挖掘出好的企业构思？

挖掘出好的

企业构思有两条基本途径：从生产专长出发；从顾客需要出发；从生产专长和顾



客需要出发。你应当沿着两条途径同时开发你的企业构想。如果你只从自己的专长出发，却不知道是否有顾客，企业就可能会失败。同样，如果你没有技术来生产高质量的产品或提供优质的服务，就没有人来买这些产品或服务，企业也不会成功。也就是说，只有既能满足市场需要而又懂行的企业构思才是可行的。

一个好的企业构思必须包含两个方面：必须有市

场机会、你必须具有利用这个机会的技能和资源。

(1) 你周围有那些市场机会

一个企业以提供产品或服务来满足他人的需要，并以解决人们的问题来求得自己的生存与发展。在思考怎样创办企业时，有一个很有用的方法，就是去体会人们为满足自己的需要，或解决各自的问题时所遇到的难处。你可以从以下这些方面展开你的思路：

你自己遇到过的问题——想一想你在当地买东西和需要服务时，曾碰到过什么问题。

工作中的问题——在你为一家机构工作时，你也许注意到，由于某种服务跟不上或材料不足而影响你完成工作任务。

其他人遇到过的问题——通过倾听其他人的抱怨，了解他们的需求和问题。

你所在的社区缺少什么——在你生活的地区进行调研，看看人们缺少哪些服务。

人们遇到的问题和未满足的需要为新的商机提供了线索。优秀的创业者善于从他人的问题中发现商机：

如果人们无法获得所需要的产品或服务，这对创业者来说显然是一个填补空白的商业机会。

如果现有的企业提供的服务很差，对于新的企业来说这是一个提供更佳服务的竞争机会。

如果价格上涨很快，以至于人们连日常用品的价格都难以承受，那么就存在机遇，去寻找更便宜的货源，或不那么贵的替代品，或成本更低、效率更高的分销系统。

（2）你能够抓住这些机会吗

当你建立了一个创办企业的构思时，首先要判断一下它在当地是否存在发展的机会。然后你要确定自己是否有能力利用这些机会。了



了解自己的能力和兴趣有助你决定开办什么类型的企业。你要是不会烤面包，就不大可能想开面包房。在第一步里，你已经审视了你自己的技术能力。返回第一步

重新看看你能利用这些技术能力来抓住本社区的机会吗？

5. 小微企业成功的要素有哪些？



要想使企业成功，你必须对企业的每个方面进行分析，以求在每一方面你所提供的产品或服务都是最好的。

不同的企业类型有不同的特点，你要考虑以下重要因素：

无论是什么类型的企业都应该做到：真诚服务顾客，真诚关爱员工。

小微企业创办原则：志向要大，计算要精，规模要小。

立志计划开办一个新企业时，计算要精、规模要小。别忘了在第一步里提到的问题：你可以用多少钱来创办你的企业。银行一般不会给新的企业贷款，除非你有存款，或有银行愿意接受的担保品或抵押品。

如果你没有多少钱，却打算开两家商店、雇 10 名员工、买一辆车，这显然是不实际，也是不明智的。创业初期，从小做起、实事求是、量力而行，会有以下好处：

★ 你可以不放弃原来的工作，用业余时间办自己的企业，直到企业运转稳定为止；

★ 你的配偶可以继续从事原有的工作，以后再加入你的企业；

★ 租赁设备比购置设备稳妥、合算；

★ 需要人手时，先雇非全时员工，再雇全时员工；

★ 先购买二手设备，以后再更新；

★ 逐步拓展新的业务领域，避免因财务困难而陷入困境；

★ 根据利润增长情况，制定业务拓展计划。

6. 如何来了解你的客户？

顾客是你企业的根本，如果你不能以合理的价格向他们提供他们需要和想要的产品，他们就会到别处去购买。对你感到满意的顾客会成为你



的回头客，他们会向自己的朋友和其他人宣传你的企业。让顾客满意就意味着会给你带来更多的销售额和更高的利润。记住：没有顾客，你的企业就会倒闭。

（1）了解顾客的有关信息

收集顾客的信息，也就是做顾客方面的市场调查，这对任何创业计划来说都是很重要的。为了帮助你了解顾客的情况，你可以提出下面这些问题：

★ 你的企业准备满足那些顾客的需要？把你准备提供的产品或服务列一张清单，并记录顾客需要的产品或服务的种类。你的顾客是男人还是妇女，是老人

还是儿童？其他企业也可能成为你的潜在顾客。把所有可能影响你的企业构思的方面写下来。

★ 顾客想要什么产品或服务？每个产品或服务的哪方面最重要？规格？颜色？质量？还是价格？

★ 顾客愿意为每个产品或每项服务付多少钱？

★ 顾客在哪儿？他们一般在什么地方什么时间购物？

★ 他们多长时间购一次物，每年？每月？还是每天？

★ 他们购买的数量是多少？

★ 顾客数量在增加吗？能保持稳定吗？

★ 为什么顾客购买某种特定的产品或服务？

★ 他们是否在寻找有特色的产品和服务？

★ 通过做顾客调查，你可以得到上述这些问题的可靠答案，有助于你判断你的企业构



思是否可行。

（2）收集顾客信息的方法

市场调查的方法多种多样，做顾客需求调查的方式有以下几种：

★ 情况推测——如果你对一种行业很了解，你可以凭自己的经验进行预测。

★ 利用行业渠道获得信息——通常你可以从业内人士那里了解本行业市场大小方面的有用信息。要了解某一产品的市场份额以及顾客的需求和意见并不难，你可以与该产品的主要营销商（批发商）聊聊，听听他们怎样说；也可以通过阅读行业指南、报纸、商业报刊和杂志来了解你需要的信息。

★ 抽样访问你选定的那部份顾客——与尽可能多的潜在顾客交流，看一看到底有多少人想买你的产品。

★ 市场调查——就像一个侦探故事，你在寻找破案的线索。也许你会发现你的新企业没有多少顾客，那么就要再构思一个不同的创业想法。

7. 如何了解你的竞争对手？



对市场进行调查，只了解你的潜在顾客的情况还不够，你还需要了解竞争对手的情况。因为你多半得与提供相同或类似产品或服务的企业

竞争，这些企业将是你的竞争对手。

通过了解竞争对手的情况，你可以学到很多东西。通过了解他们做生意的方法，可以帮助你去琢磨怎样使你的企业构思变成现实。

你可以通过回答下列问题的形式来了解竞争对手的情况：

- ★ 他们的产品或服务的价格怎样？
- ★ 他们提供的商品或服务的质量如何？
- ★ 他们如何推销商品或服务？
- ★ 他们提供什么样的额外服务？

- ★ 他们的企业坐落在地价昂贵还是便宜的地方？
- ★ 他们的设备先进吗？
- ★ 他们的雇员受过培训吗？待遇好吗？
- ★ 他们做广告吗？
- ★ 他们怎样分销产品或服务？
- ★ 他们的优势和劣势是什么？

把通过调查收集到的信息做一番整理，然后回答下列问题：

★ 成功的企业有相似的运作方式吗？

★ 成功的企业有相似的价格政策、服务、销售或生产方法吗？



就像收集顾客信息那样，以同样的方法分析你的竞争对手。

8. 如何制定市场营销计划？

制定市场营销计划的一种方法是从市场营销的四个方面，即产品价格、地点和促销着手，通常称为“4P方法”。产品（Product）、价格（Price）、地点（Place）、促销（Promotion）四个方面构成了市场营销的整个内容。因为这四个词的英文的第一个字母都是P，所以常把市场营销中的四个方面简称为“4P”。

（1）产品

产品是指你计划向顾客销售的东西。你要决定你想出售的产品的类型、质量、颜色和规格等。如果你的企业是服务型的企业，那么所提供的服务就是你的产品。例如，文秘类企业可提供打字、记帐和影印等服务项目。

对于零售商和批发商来说，产品是指那些性能、价格和消费需求相近的一类物品。比如一家商店会把所有水果



罐头归为一类。

产品的概念还包含与产品或服务自身有关的其他属性,如:产品的质量、产品的包装、附带的产品说明书、售后服务、维修和零配件供应。请你描述还有哪些属性能使你的产品与众不同。

(2) 价格

价格是你用产品要换回的钱数。但实际收入还会受到其他因素的影响,如产品打折和赊销。在确定了产品之后,你要为其定价。在制定产品价格时,你必须知道:你的产品的成本、顾客愿意出多少钱买你的产品、竞争者、同类产品的价格,然后确定你认为合适的价格。

(3) 地点

地点是指你把自己的企业设在什么地方。如果你计划开办一家零售店或一家服务企业,地点对你来



说非常重要，你必须把它设在离顾客较近的地方，这样便于顾客光顾你的店铺。一般来说，如果你的竞争者离顾客近，顾客就不会跑很远的路来你的商店。

而对制造商来说，离顾客远近并不是最重要的，最重要的是能否容易获得生产所需的原材料。这就是说，工厂或车间应该设在离原材料供应商较近的地方。能获得低租金的厂房对于制造商来说也很重要。

选址也要考虑产品的分销方式和运输问题。仅仅生产好的产品是不够的，你必须要让顾客方便地得到你的产品。

（4）促销

促销是指把你企业的产品信息传递给顾客，吸引他们来购买你的产品。促销通常有3种方法：



广告——向你的顾客提供产品信息，让他们有兴趣购买你的产品。你可以通过报纸或广播做广告。招

贴画、小册子、铭牌、价格表和名片也是给你的企业
和产品做广告的方法。

宣传——在网站地方报纸或杂志上刊登介绍你的
新企业的文章，从而达到免费促销的目的。

销售促销——当顾客来到你的企业或以其他方式
与你接触时，你要想方设法让他们买你的产品。促销
的手段很多，例如，你可以用醒目的陈列、展示、竞
赛活动吸引顾客，也可以用买一赠一的方式，刺激顾
客的购买欲。

促销很费钱。为了降低费用，要从美工设计人员，
印刷商和其他专业人员那里询价。要先了解你的竞争
对手使用的促销方法，然后再决定对你的企业奏效的
促销方式。

9. 如何预测你的销售

销售预测是制定创业计划时最重要和最困难的部分。
收入来自销售，没有好的销售就不可能有利润，
大多数人往往过高估计自己的销售额。因此，你在预



测销售时不要过分乐观，应保守一点，留有余地。

做销售预测绝不是一件容易的事，你必须通过市场调查来做

出你的销售决定。预测销售有几种基本方法：

你的经验——你可能在同类的企业中工作过，甚至在你的竞争对手的企业中工作过。你应该对市场有所洞察和了解，并用你在这方面的知识来预测你的销售。

记住：在研究一家现有企业时，如果你要想达到与其相同的销售和利润水平，需要一段时间。

与同类企业相对比——将你的企业资源，技术和市场营销计划与竞争对手的进行比较。基于他们的水平来预测你的企业销售，这可能是最常用的销售预测方法。

记住：如果在本地区没有竞争，到其他地方看看那里的企业是怎样运作的。

实地测试——小量试销你的产品或服务，看看你能销出多少。这种方法对制造商和专业零售商很有效，但不适合于大量库存的企业。

记住：如果使用实地测试方法，创业的起步规模要小，甚至保持半开工状态，慢慢将企业做大。



预订单或购买意向书——可以通过要求你提供产品或服务的近期来函来预测你的销售量。如果你的企业客户不多，可以采用这种方法。这种方法适用于出口商，批发商或制造商。你可以用预定单来预测销售。

记住：这些必须是书面购买意向书，不能信赖口头协议。

进行调查——调查访问那些可能成为你客户的人，了解他们的购买习惯。做好调查不容易，你最初打算提的问题一般应先以亲戚、朋友为对象进行初测。分析一下结果，然后判断你提出的问题是否提供了预测销售所需的信息。你不可能访问所有的潜在顾客，所以你需要做抽样调查。

记住：抽样调查的对象要能够代表你潜在的客户群，这点很重要。

各家企业以不同方式来决定其销售量，然而，做出一个切合实际的销售预测极为重要，千万不要过高估计。

谁都希望自己成功，但必须提醒自己：最初，销售额会低一些，不过有希望逐步提高。

10. 如何筹措创业资金？

创业的门槛不仅在于更高的个人能力，还在于它需要投入资金以启动项目。大学毕业生的家庭和自己承担了几乎全部的资金投入，这一资金门槛把许多有



心创业的大学毕业生挡在了外面。何处获得创业的启动资金呢？

(1)善用政策：
小额贷款

为了支持大学生自主创业，国家制定了宽松的小额贷款优惠政策，具体措施在各地方会有所不同，你可以关注和查询相关信息，或向相关部门进行咨询。

(2)善用金融工具：抵押质押

如果你不具有小额贷款的条件，也没有关系。此时，你可以采取抵押或质押的方式获得银行贷款，比如利用自己或亲友的房产、存单、有价债券或者保单来办理抵押或质押贷款。

(3)善用社会资源：
合伙创业

目前，个人合伙创业



比较简单的形式是几个志同道合的朋友或者家庭成员共同投资成立合伙企业，属于无限责任公司；高级一点的形式是两个或两个以上人投资成立有限责任公司，后者相对于前者，风险相对较小，是普遍的合伙投资创业形式。

（4）善用非银行金融机构

此外，目前社会上还存在一些非银行金融机构，也是市民创业融资的一个渠道。比如信托投资公司和典当行，这些金融机构都以融资方便、快捷而著称。

尽管这些手段可能仍不足以解决创业启动资金的来源，但是我们也应该乐观地看到，随着中国市场的发展，大学生自主创业越来越受到政府的重视、鼓励和支持，解决资金问题的途径也越来越多。

11. 如何做好企业的人员规划和组织？

为了使你的新企业顺利而成功地运作起来，你必须很好地安排人员。你必须知道你的企业有哪些工作要做，一个有效率的企业，必须有一支具备知识和技

能的员工队伍。

每个员工都对企业的成功起作用。要认真对待雇佣员工的问题，要考虑员工的职责，懂得如何安排他们的工作。在这一步中，你将学习有关员工的挑选，工作安排和组织管理方面的知识。

小微企业规模不大，一般有下列人员组成：

（1）业主本人

在大多数小微企业中，业主就是经理。只有业主（经理）可以行使以下职责：

- ★ 开发创意，制定目标和行动计划。
- ★ 组织和调动员工实施行动计划。
- ★ 确保计划的执行，使企业达到预期的目标。

在计划开办新企业和制定企业计划时，你要考虑自己的经营能力，要明确哪些工作可以由你自己去做，哪些工作是你既没能力也没时间去做的。如果你需要一个经理，就要考虑他应具备的能力和经历。向其他有经验的业主请教，看看他们是如何管理企业和员工的。

（2）企业合伙人

如果企业不止一个业主，这些业主将以合伙人的身份，共享收益，共担风险。他们将决定彼此如何分工合作。也许一个人负责销售，另一个管采购，还有一个抓管理。要管理好一个合伙制企业，合伙人之间的交流一定要透明和诚恳。合伙人之间意见不一致往往导致企业的失败。因此有必要准备一份书面合作协议，明文规定各自的责任和义务。

（3）员工

如果你没有时间或能力把全部工作包下来，就要雇人。最小的企业可能只需要雇1—2个临时工就可以了。



有的企业却需要雇佣更多全时员工。

为了雇到合适的员工，要考虑以下几点：

★ 参照你的企业构思，把该做的工作列出来。

★ 明确哪些工作你自己做不了。

★ 雇员工来做这些工作，要详细说明所需技能和其他要求。

★ 决定完成每项工作需要的人数。

★ 要向员工（包括业主本人）支付的工资。

当你知道你需雇佣员工后，要把岗位的工作职责写出来。岗位职责规定了某一特定领域里要做的工作。这样做有如下好处：

★ 员工将确切知道企业需要他们做什么工作。

★ 作为经理，你将用其衡量员工的工作绩效。

要根据岗位职责来聘用企业员工。能雇用到有适当技能，有工作积极性的员工对你来说是很重要的。在录用员工前，你要面试所有的应聘的人选。提问很有技巧，通过向参加面试的人员提问下面这些问题，你可以掌握应聘人员的大量情况：

★ 你原来在哪儿工作？具体做什么工作？

★ 你为什么想来本企业工作？

★ 你希望得到什么职位？

★ 你认为你有哪些优点和弱点？

★ 你怎样支配业余时间？有什么兴趣爱好？

★ 你喜欢和别人一起工作吗？如果有人对你态度不友好，你会做出怎样的反应？

要多提些问题，以便了解应聘人员更多的情况。最后向所有参加面试的人员发通知，不管他们是否被录取。

（4）你的企业顾问

各种咨询意见对所有企业家都有意义。因为你不可能在所有企业事务方面的专家和万事通。



认准那些对你有过帮助而且将来还可能扶持你的行业专家，包括协会会员、会计师、银行信贷员、律师、咨询顾问和政府部门专家。你可以考虑从一些

企业、贸易和教育机构那里获得帮助、信息、咨询意见和培训。

大多数小微企业雇员不多，组织结构很简单。大一些或复杂一些的企业也许要建立若干部门。

一个有效率的企业要组织得严谨，让所有员工知道自己必须做什么，以及完成任务所需要的技能。认真搞清你需要的人员，为全体职工建立岗位责任制，你的企业管理起来就会容易得多。

12. 相关的法律环境和经营者责任有哪些？

所有企业主都要按照国家的法律开办和经营企业，并承担相关的法律责任。你的企业只有登记注册，才能受到国家法律保护。在开办和经营企业的过程中，要遵守国家的税法、企业



法、劳动法、环境保护法等相关法律法规，这对于降低企业的经营风险有很大帮助。

（1）法律和责任

国家为了使所有的公民和企业公平和谐的环境中竞争和发展，制定了各类法律法规。它们是规范公民和企业经济行为的准则，具有权威性、强制性、公平性。依法办事是公民和企业的责任。

作为一个想创办企业的小企业主来说，你也许觉得法律太多了，弄不明白。其实，和你的企业有直接关系的法律只是其中的一部分。你不必了解有关法律的所有内容，只要求你知道哪些法律和哪些关键内容与新办企业有关就够了。最重要的是你作为企业主，要知道法律不仅对企业有约束的一面，你的企业也受法律保护。遵纪守法的企业将赢得客户的信任、供应商的合作、职工的信赖、政府的支持，甚至赢得竞争对手的尊重，为自己营造一个良好的生存发展空间。

与新办企业直接有关的基本法律如下：

企业法：公司法、个人独资企业法、合伙企业法、

个体工商户管理条例、中外合资合作企业法、乡镇企业法等。

民法通则：个体工商户、农村承包经营户、个体合伙、企业法人、联营、代理、财产所有权、财产权、债权、知识产权、民事责任等。

合同法：一般合同的订立、效力、履行、变更和转让、权利义务终止、违约责任等。具体合同如：买卖、借款、租赁、运输、技术、建设工程、委托等。

劳动法：促进就业、劳动合同和集体合同、工作时间和休息休假、工资、职业安全卫生、女职工和未成年工特殊保护、职业培训、社会保险和福利、劳动争议、监督检查等。

与企业相关的其他法律还有：会计法、税收征收管理法、产品质量法、消费者权益保护法、反不正当竞争法、保险法、环境保护法等。

（2）工商行政登记

办新企业，首先得给它一个明确的法律地位，如同办理“户口”。根据中国法律规定，新办企业必须

经工商行政管理部门核准登记，发给营业执照并获得有关部门颁发的经营许可证（例如卫生、环保、特种行业许可证等）。营业执照是企业主依照法定程序申请的、规定企业经营范围等内容的书面凭证。企业只有领取了营业执照，才算有了“正式户口”般的合法身份，才可以开展各项法定的经营业务。

（3）依法纳税

根据中国税法的规定，所有企业都要依法纳税。与企业 and 企业主有关的主要税种如下：

增值税、营业税、企业所得税、个人所得税、消费税、关税、城市维护建设税、教育费附加等。

（4）尊重职工的权益

企业竞争力的一个关键因素是员工的素质和积极性。在劳动力流动加快和竞争加剧的形势下，优秀的劳动者越来越成为劳动力市场上争夺的重要资源。所以新开办的企业一开始



就要特别重视以下几个方面的问题：

★ 订立劳动合同

劳动合同是劳动者与企业签订的确立劳动关系、明确双方权利和义务的协议。订立劳动合同对双方都产生约束，不仅保护劳动者的利益，也保护企业的利益，它是解决劳动争议的法律依据。所以绝对不能嫌麻烦，或者为了眼前的小利而设法逃避。

劳动合同的基本内容有：工作职责、定额、违约责任；工作时间；报酬（工资种类、基本工资、奖金、加班、特种工作补贴）；休息时间（周假、节假日、年假、病假、事假、产假、婚丧假等）；社会保险、福利；合同的生效、解除、离职、开除。

★ 劳动保护和安全

尽管创业初期资金紧张，企业应尽量创造良好的工作条件，防止工伤事故和职业病发生，搞好危险和有毒物品的使用和储存，改善音、光、温、行、居等条件，以保证职工人身安全并提高他们的工作效率和积极性。



★ 劳动报酬

企业定的工资不能低于本地区劳动部门最低工资标准，而且必须按时以货币形式发放给劳动者本人。有关最低工资标准的信息可以从当地劳动部门获得。

★ 社会保险

国家的社会保险法规要求企业和职工都要参加社会保险，按时足额缴纳社会保险费，使员工在年老、生病、因公伤残、失业、生育的情况下得到补偿或基本的保障。为职工办理社会保险对企业来说是强制性的。

记住：一个企业如果不能为员工提供起码的社会保险，将很难吸引和留住管理和技术人才。企业主对此一项要高度重视。

目前我国的社会保险主要有：养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险和生育保险。办理社会保险的具

体程序和要求可到当地劳动
社会保障部门进行咨询。

★ 商业保险

经营一个企业总会有风
险。各类企业的风险有差异，
并非所有的企业风险都能投
保。例如，产品需求下降这
种企业最基本的风险，就只能由企业自己承担；而另
一些风险则可以通过办保险来减少。



企业办了保险，一旦发生了问题，员工和企业的利益可以得到可靠的经济保障。有的企业主为了省钱而不上保险，其实是很失策的。如果一家企业（制造业、林业、商业等）没上保险，其贵重设备被盗，或发生火灾时，损失全由企业自己承担。

企业的保险险种通常包括：

* 资产保险——如机器、库存货物、车辆、厂房的防盗险、水险和火险；商品运输险，特别是进出口商品的这类险种。

* 人身保险——业主本人和员工的商业医疗保险、人身事故保险、人寿保险等。

你要根据自己企业的情况决定投保哪些险种。一般来讲，从专门为小企业提供法律事务咨询的政府或非政府机构里都能得到有关保险的信息，你也可以从当地的保险公司那里得到报价。

13. 如何申请企业贷款？

在借钱开办企业时，有必要使贷款人相信你：

* 确实需要钱并清楚你所要买的资产。

* 核实了其他成本和资产类型。

* 能够偿还贷款的本息，还款来自未来的利润。

为了提高自己获得贷款的机会，你在设法接近潜在的贷款者时，要考虑以下几个步骤：

* 提前约定见面时间，不要随便走访。





* 准备好回答有关你的企业的任何问题，因为贷款人多半想知道你对自己的企业了解得有多

深。

- * 多准备几份你的创业计划副本。
- * 准备回答个人信用和企业资产方面的问题。
- * 询问何时能够对你的申请做出答复。如果没有及时得到答复，要问问是否还需要你提供什么信息。

大多数银行都有贷款申请表。你可以从你的计划中找到贷款申请表所需要的内容。你要认真准确地填写表格，并在表后附上你的创业计划。

如果申请被拒绝，问问为什么。最常见的原因是：

- * 你的创业构思被认为风险太大。
- * 你没有足够的抵押、质押或担保品，以便在你无法还款时，也能收回贷款。

* 你要求贷款的理由不清楚或贷款不能接受。

* 你看上去不自信、不乐观、不投入，对于你的企业目标你了解得不够或不实际。

* 你没有准备好完整的创业计划。

如果你的申请被拒绝，请修改你的创业计划。你要有恒心和决心，直到能够被贷款人接受为止。

14. 如何落实开办企业的行动计划？

现在你已经决定要开办企业了，但还停留在纸面上。在和顾客实际打交道之前还有很多工作要做。做这些事要有章法，按



部就班。所以你要制定一份行动计划，规定清楚有哪些工作要做、由谁来做，以及什么时候完成。

把要做的事情列一份清单，例如：

- * 选择合适的营业地点
- * 筹集落实启动资金
- * 办理企业登记注册手续
- * 接通水电、电话
- * 购买或租用机器设备
- * 购买存货
- * 招聘员工
- * 办保险
- * 宣传你的企业

你要落实的事情很多，所以尽量不要浪费时间，行动计划是能帮助你安排任务的最简单有效的方法。计划要做得严谨，以免有遗漏事项。

15. 如何处理好企业的日常工作？

企业一旦运转起来，你每天的工作就会非常繁重。在这一步里，你要了解一个优秀的业主怎样处理好日常的企业管理工作。然而，如何管好一个企业远比书上说的要复杂得多。一个好的业主每天都要学习新的

东西。

由于企业的类型不同，它们的日常业务活动也有差异。例如：

* 零售商店的日常工作主要是销售、采购存货、记账和管好店员。

* 服务行业的日常工作是招揽生意，完成服务任务。管理职工，使他们的工作保质保量，有成效。除此之外，你还要采购材料，控制成本和为新业务定价。

* 制造企业的日常业务要复杂的多，你要接订单，核实自己的生产能力，安排车间生产。这意味着你要购进原材料，调配好工厂的设备，监控工人的工作质量，控制成本，销售产品等。

不论企业属于哪种类型、以下的工作都是必不可少的：

（1）监督管理员工

第一，要建立团队意识，因为大多数员工喜欢集体配合工作。如果任务下达到团队，任务一旦完成，每个成员都会受到鼓舞。这种方法的主要好处在于：

* 提高员工的工作积极性——他们能体会到集体的成绩里有他们各自的一份贡献。

* 提高工作质量标准——团队成员共同配合解决质量问题。

* 提高生产效率——集体工作比单干更能使员工各展其长。

第二，重视培训员工，这是企业成功的重要因素。虽然组织培训要花钱，但好处却很多：

* 员工能学到新的、更有效的工作方法。

* 员工能觉得你关心他们，满意他们的工作。

第三，重视员工的安全。如果员工离去了，你还得招聘和培训新人，所以要保护你的员工，防止他们发生工伤事故。作为企业主，你要对由于安全措施不够引起的伤残和疾病负责任。安全措施到位意味着避免工伤事故，还包括改善不良工作条件，例如降低噪声、



提高照明度、消除有害液体和气体等。

国家规定了职业安全与卫生的最低要求。如果企业违规，不仅给别人带来伤残的痛苦，而且还要承担发放抚恤金的负担。所以，关心员工的安全，不仅有利于员工的积极性和健康，而且还会降低你的企业的费用。

（2）采购存货、原材料或服务

所有的企业都买进卖出。零售商从批发商处买来商品，然后卖给顾客。批发商从制造商处进货卖给零售商。制造商从不同渠道采购材料制成商品卖给顾客。服务行业的经营者来买设备和材料，然后出售他们的服务。慎重地采购原材料和选择服务可以降低成本并提高利润。

（3）生产监控是制造行业和服务行业的一项日常工作，通常要做以下决策：



- * 生产什么

- * 何处生产

- * 何时生产

- * 生产数量

- * 生产质量

这些工作的目的就是合理组织你的企业，为顾客提供保质保量的产品。

（4）为顾客服务

促销是使那些现有的和潜在的顾客了解你的产品。以下是常见的促销手段：

- * 在报纸或杂志上做广告

- * 散发传单或小册子

- * 利用广播和电视做广告

- * 在橱窗和公共场所挂广告招牌

记住：如果没有顾客，任何企业都无法生存下去。

（5）掌握和控制成本

作为企业主，你要彻底的了解生产成本和进货成本，这有助于你制定价格，赚取利润。为此，把成本

维持在最低限度对你来说是很关键的。

这方面的信息来自于你的财务会计系统。即使是最简单的财务记录，也会为你提供你计算企业成本的依据。

企业成本是企业资金支出的根源，因此，合理控制成本能提高企业的利润。

(6) 制定价格

你要为你的产品或服务制定合适的价格，使你的产品或服务既能产生利润，又具有相当的竞争力。你要明白，只有销售收入大于产品的服务成本，才会有利润。因此，制定价格之前，你必须先摸清成本，否则你无从知道企业是在赢利还是在亏本。

(7) 业务记录

作为企业主，你必须知道企业经营的情况。如果经营遇到困难，通过分析你的业务记录可以发现问题所在。如



果企业运转良好，你也能利用这些记录进一步的了解企业的优势所在，使你的企业更具有竞争力。做好业务记录能帮助企业主作出有利的经营决策。

搞好业务记录还有助于以下工作的开展：

- * 控制现金
- * 控制赊帐
- * 随时了解你的负债情况
- * 控制库存量
- * 了解员工动态
- * 掌握固定资产状况
- * 了解企业的经营情况
- * 上缴税款
- * 制定计划

大多数小微企业为节省开支而不请专职会计，所以，为了掌握现金流量而自己学习简单的记账方法。虽然不同企业的记账方式有所差别，但一般都包括以下内容：

- * 收入的资金

- * 支出的资金
- * 债权人
- * 债务人
- * 资产和库存
- * 员工



(8) 组织办公室的工作

办公室是你的信息中心。因此，办公室组织和领导得好与坏对企业也会产生影响。你需要购买办公设备、带醒目的企业标志的办公文具，需要设立一个接待顾客和来访者的场所。办公室是你的工作的场所，对搞好管理所需的办公用品都要备齐。

第二章 政策法规篇



1. 国家对鼓励 中小微企业吸纳高 校毕业生有哪些政 策措施？

(1) 对于接收
高校毕业生达到当
年新增就业总人数
20% 的中小企业，

财政部门相关专项引导资金予以优先支持。

(2) 提高企业吸纳就业财政贴息贷款额度。对当年吸纳符合小额担保贷款申请条件高校毕业生，并与其签订1年以上劳动合同的劳动密集型小企业，经办金融机构可根据实际吸纳人数，按每人不超过10万元的标准，最高不超过200万元的额度发放贷款，贷



款期限一般不超过 2 年。

(3) 符合标准的小微企业新招用高校毕业生并组织开展岗前培训的, 按照规定给予培训补贴; 当年新招用毕业年度(指自然年, 即 1 月 1 日至 12 月 31 日) 高校毕业生, 签订一年以上劳动合同并按时足额缴纳社会保险费的, 对企业缴纳的社会保险费给予一年(自劳动合同签订之日起计算) 的全额补贴, 但不包括个人应缴纳的社会保险费(政策执行期限从 2012 年 5 月起至 2014 年底)。

2. 企业招收就业困难高校毕业生享受什么优惠政策?

对企业招收就业困难高校毕业生、签订劳动合同并缴纳社会保险费的, 按其为就业困难高校毕业生实际缴纳的基本养老保



险费、基本医疗保险费和失业保险费给予补贴, 不包

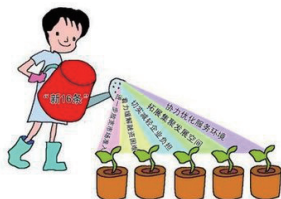


括企业（单位）和个人应缴纳的其他社会保险费。

就业困难人员是指因身体状况、技能水平、家庭因素、失

去土地等原因难以实现就业，以及连续失业一定时间仍未能实现就业的人员。企业（单位）按季将符合享受社会保险补贴条件人员的缴费情况单独列出，向当地人力资源社会保障部门申请补贴。社会保险补贴申请材料应附：符合享受社会保险补贴条件的人员名单及《身份证》复印件、《就业失业登记证》复印件、劳动合同等就业证明材料复印件、社会保险征缴机构出具的社会保险费明细账

（单）、企业（单位）在银行开立的基本账户等凭证材料，经人力资源社会保障部门审核后，财政部



门将补贴资金支付到企业（单位）在银行开立的基本账户。

3. 企业为高校毕业生开展岗前培训享受什么优惠政策？

企业新录用毕业年度高校毕业生与其签订6个月以上期限劳动合同，在劳动合同签订之日起6个月内由企业依托所属培训机构或政府认定的培训机构开展岗前就业技能培训的，根据培训后继续履行劳动合同情况，按照当地确定的职业培训补贴标准的一定比例，对企业给予定额职业培训补贴。

4. 高校毕业生从企业到机关事业单位就业后工龄如何计算？

高校毕业生从企业、社会团体到机关事业单位就业的，其按规定参加企业职工基本养老保险的缴费年限合并为连续工龄。

5. 什么是社会保险？我国建立了哪些社会保险制度？

社会保险是指国家通过立法，按照权利与义务相对应原则，多渠道筹集资金，对参保者在遭遇年老、疾病、工伤、失业、生育等风险情况下提供物质帮助（包括现金补贴和服务），使其享有基本生活保障、免除或减少经济损失的制度安排。

我国建立基本养老保险、基本医疗保险、工伤保险、失业保险、生育保险等社会保险制度，保障公民在年老、疾病、工伤、失业、生育等情况下依法从国家和社会获得物质帮助的权利。其中，基本养老保险制度包括职工基本养老保险制度、新型农村社会保险制度和城镇居民社会养老保险制度；基本医疗保险制度包括职工基本医疗保险制度、新型农村合作医疗制度和城镇居民医疗保险制度。

6. 用人单位应该履行哪些社会保险义务？享有哪 些社会保险权利？

（1）社会保险义务：一是申请办理社会保险登记的义务；二是申报和缴纳社会保险费的义务；三是代扣代缴职工社会保险的义务；四是向职工告知缴纳社会保险费明细的义务。



（2）社会保险权利：一是有权免费查询、核对其缴费记录；二是有权要求社会保险经办机构提供社会保险咨询等相关服务；三是可以参加社会保险监督委员会，对社会保险工作提出咨询意见和建议，实施社会监督；四是对侵害自身权益和不依法办理社会保险事务的行为，有权依法申请行政复议或者提起行政诉讼。此外，还有权对违反社会保险法律、法规的行为进行举报、投诉。

7. 参加社会保险的个人享有哪些权利？

劳动者依法缴纳社会保险费后，享有以下权利：

（1）有权依法享受社会保险待遇；

（2）有权监督本单位为其缴费情况；

（3）有权免费向社会保险经办机构查询、核对其缴费和享受社会保险待遇权益记录；

（4）有权要求社会保险经办机构提供社会保险咨询等相关服务；

（5）对侵害自身权益和不依法办理社会保险事务的行为，有权依法申请行政复议或者提起行政诉讼。

此外，还有权对违反社会保险法律、法规的行为进行举报、投诉。



8. 高校毕业生自主创业，可以享受哪些优惠政策？

(1) 创业信贷支持。对自主创业的高校毕业生，在其自筹经费不足时，可申请不超过 10 万元的小额担保贷款，期限不超



过 2 年。对合伙经营和组织起来就业的，可根据实际需要适当提高贷款额度。个人申请小额贷款并从事微利项目的由财政据实全额贴息，从事其他非微利项目的（国家限制行业除外）给予 50% 的贴息。对已办理小额担保贷款并按规定还本付息的自主创业扶持对象，贷款期限到期后，经审核同意贷款期限可再延长 2 年。

(2) 创业税费减免政策。高校毕业生从事个体经营的，在规定的行业范围内，按有关规定，自其在工商部门首次注册登记之日起 3 年内，免收管理类、登记类和证照类等有关行政事业性收费，并按每户每年

8000 元为限额依次扣减其当年实际应缴纳的营业税、城市维护建设税、教育费附加和个人所得税。对高校毕业生创办的年应纳税所得额低于 3 万元（含 3 万元）的小型微利企业，其所得减按 50% 计入应纳税所得额，按 20% 的税率缴纳企业所得税。



（3）鼓励高校毕业生自主创业企业吸纳毕业生就业。对就业困难的高校毕业生初次自主创业，稳定经营 6 个月以上、且正常申报纳税的，所办企业吸纳高校毕业生并与其签订 1 年以上劳动合同的，按其吸纳人数给予一次性创业补贴，并享受国家、省、市关于鼓励中小企业吸纳高校毕业生就业的有关优惠政策。

（4）鼓励入驻园区集聚发展。依托科教创业园区、科技企业孵化器等各类创业就业载体，积极吸纳符合条件的高校毕业生自主创办的企业入园孵化，并搞好

基础设施及配套建设，为其提供专门科研、生产和经营场所，落实孵化企业或孵化基地的水、电、租金及物业管理费用等资金补贴政策，并按规定享受园区税费减免政策。

(5) 加强高校毕业生创业服务。市人社部门要设立专门高校毕业生自主创业咨询窗口，负责自主创业高校毕业生的政策解答和创业指导，工商、税务等部门



及各金融机构要设立专门服务窗口，服务自主创业高校毕业生，适当放宽市场准入条件。积极为有创业意愿的高校毕业生提供创业指导和创业培训。对具有本市户籍的高校毕业生，按 1200 元 / 人的标准提供创业培训补贴，并鼓励创业指导机构加强后续指导服务，对提供有效服务的，按每人 300 元给予补贴。

9. 什么是小额担保贷款？小额担保贷款的用途是

什么？额度一般为多少？

小额担保贷款，主要是针对符合贷款条件的人员在自谋职业、自主创业或合伙经营与组织起来就业过程中面临的资金困难，设立小额贷款担保基金，经担保机构承诺担保，通



过银行发放贷款的一种政策性贷款。它是促进就业再就业的一项重要扶持政策，其目的是通过信贷支持，帮助更多的劳动者实现就业再就业。

对个人发放小额担保贷款最高 5 万元，规模较大的可放宽到 10 万元，对符合条件的人员合伙经营和组织起来就业的，可根据人数和经营项目适当扩大贷款规模。对当年吸纳符合小额担保贷款申请条件的人员并与其签订一年以上劳动合同的劳动密集型小企业，根据实际吸纳人数，按照每人不超过 10 万元、总额最高不超过 200 万元的标准申请贷款，贷款期限不超过 2

年。

10. 怎样申请小额担保贷款？在哪些银行可以申请小额担保贷款？

小额担保贷款按照自愿申请、社区推荐、劳动保障部门审查、贷款担保机构审核并承诺担保、江苏银行连云港分行核贷的程序办理。

（1）借款人持有关材料到小额贷款担保机构申请担保（市格斯达担保咨询有限公司），填写《小额担保贷款申请书》。担保机构审核同意后，签署担保意见。

（2）借款人持《小额担保贷款申请书》及相关材料到本人户口所在地的街道（乡镇）社区劳动保障事务站签署推荐意见后，到市或县劳动保障部门签署审查意见。

（3）持以上审查通过的资料到江苏银行连云港分行申请贷款，江苏银行连云港分行独立核贷。根据贷款条件，江苏银行连云港分行可以要求申请人提供其他相关材料，贷款审查通过后，办理正式的担保及贷

款手续。

11. 工商营业执照登记需要哪些材料？

（1）个体工商户设立登记需提交文件材料目录

①申请人签署的《个体工商户设立登记申请书》；

②申请人身份证明；

③经营场所证明；

④国务院工商行政管理部门规定提交的其他文件，法律、行政法规规定须报经有关部门审批的业务有关批准文件。



帮扶

新华社发 朱慧卿 作

（2）合伙企业设立登记需提交文件材料目录

①全体合伙人签署的《合伙企业设立登记

申请书》；

②全体合伙人的身份证明

③全体合伙人指定的代表或者共同委托的代理人的委托书；

④合伙协议；

⑤出资权属证明；

⑥经营场所证明；

⑦全体合伙人委托执行合伙企业事务的合伙人的委托书；

⑧国务院工商行政管理部门规定提交的其他文件，

法律、行政法规规定须报经有关部门审批的业务的有关批准。

(3) 个人独资企业设立登记需提交文件材料目录

①投资人签署的《个人独资企业设立登记申请书》；

②投资人身份证明；

③企业住所证明；



④国务院工商行政管理部门规定提交的其他文件，法律、行政法规规定须报经有关部门审批的业务有关批准文件。



(4) 有限责任公司设立登记需提交文件材料目录

- ①公司法定代表人签署的设立登记申请书；
- ②全体股东指定代表或者共同委托代理人的证明；
- ③公司章程；
- ④依法设立的验资机构出具的验资证明，法律、行政法规另有规定的除外；
- ⑤载明公司董事、监事和经理的姓名、住所的文件以及有关委派、选举或聘用的证明文件；
- ⑥公司法定代表人任职文件及身份证明；
- ⑦股东的主体资格证明或者自然人身份证明；
- ⑧公司住所证明；
- ⑨企业名称预先核准通知书；

⑩股东首次出资是非货币财产的，应当在公司设立登记时提交已办理其财产权转移手续的证明文件；

法律、行政法规和国务院决定规定设立有限责任公司必须报经批准的，提交有关的批准文件；

公司申请登记的经营范围中有法律、行政法规和国务院决定规定必须在登记前报经批准的项目，提交有关的批准文件或者许可证书复印件或许可证明。

其他类型企业设立登记需提交文件材料请登陆连云港市工商局网站，进入政务公开→办事指南→注册登记查询。

12. 哪些纳税人应办理开业税务登记？

企业，企业在外地设立的分支机构和从事生产、经营的场所，个体工商户和从事生产、经营的事业单位（以下统称从事生产、经营的纳税人）自领取营业执照之日起



三十日内,持有关证件,向税务机关申报办理税务登记。税务机关在自收到申报之日起三十日内审核并发给税务登记证件。

13. 办理个体工商户税务登记证应提供哪些资料?

纳税人到相应办税服务厅“税务登记窗口”领取税务登记表,填写完整后提交窗口,并出示、提供以下证件资料:



①营业执照副本或其他核准执业证件原件及其复印件;

②业主身份证原件及其复印件;

③房产证明(产权证、租赁协议)原件及其复印件;如为自有房产,请提供产权证或买卖契约等合法的产权证明原件及其复印件;如为租赁的场所,请提供租赁协议原件及其复印件,出租人为自然人的还须提供



产权证明的复印件；

④组织机构代码证书副本原件及复印件（个体加油站、已办理

组织机构代码证的个体工商户）。

14. 办理合伙企业税务登记应提供哪些资料？

纳税人到相应办税服务厅“税务登记窗口”领取税务登记表，填写完整后提交窗口，并出示、提供以下证件资料：

①营业执照副本或其他核准执业



证件原件及其复印件；

②组织机构代码证书副本原件及其复印件；

③房产证明(产权证、租赁协议)原件及其复印件；如为自有房产，请提供产权证或买卖契约等合法的产权证明原件及其复印件；如为租赁的场所，请提供租赁协议原件及其复印件，出租人为自然人的还须提供产权证明的复印件。

④负责人居民身份证、护照或其他证明身份的合法证件原件及其复印件；

15. 办理个人独资企业税务登记应提供哪些资料？

纳税人到相应办税服务厅“税务登记窗口”领取税务登记表，填写完整后提交窗口，并出示、提供以下证件资料：



①营业执照副本或其他核准执业证件原件及其复印件；

②组织机构代码证书副本原件及其复印件；

③注册地址及生产、经营地址证明（产权证、租赁协议）原件及其复印件；如为自有房产，请提供产权证或买卖契约等合法的产权证明原件及其复印件；如为租赁的场所，请提供租赁协议原件及其复印件，出租人为自然人的还须提供产权证明的复印件；如生产、经营地址与注册地址不一致，请分别提供相应证明；

④公司章程复印件；

⑤有权机关出具的验资报告或评估报告原件及其复印件；

⑥法定代表人（负责人）居民身份证、护照或其他证明身份的合法证件原件及其复印件；复印件分别粘贴在税务登记表的相应位置上；

⑦纳税人在外地设立的分支机构办理税务登记时，须提供总机构的税务登记证副本复印件；纳税人在本地设立的非独立核算分支机构，须提供总机构所在地

主管税务机关对分支机构已纳入其征管的证明；

⑧改组改制企业还须提供有关改组改制的批文原件及其复印件；原税务机关批准注销税务登记手续及复印件；

⑨房屋产权证、土地使用证、机动车行驶证等证件的复印件；

⑩汽油、柴油消费税纳税人还需提供：

★ 企业基本情

况表

★ 生产装置及
工艺路线的简要说
明

★ 企业生产的
所有油品名称、产品
标准及用途



更多的企业税务登记请登陆 <http://gsj.lyg.gov.cn/fwez> 查询或咨询税务部门，联系方式请参考全市创业服务相关部门一览表。

16. 哪些项目属于微利项目？

江苏省微利项目是指在社区、街道、工矿区等从事的商业、餐饮、

修理等个体经营项目，具体包括：

家庭手工业、修理汽配、图书借阅、旅店服务、餐饮服务、洗染

缝补、复印打字、理发、小餐桌、小卖部、搬家、钟点服务、家庭清洁卫生服务、初级卫生保健服务、婴幼儿看护和教育服务、残疾儿童训练和寄托服务、养老服务、病人看护、幼儿和学生接送服务等。



17. 针对高校毕业生灵活就业有什么政策措施？

对困难家庭或就业困难的高校毕业生从事个体经营或灵活就业的，按规定给予社会保险补贴。

18. 高校毕业生如何申请参加职业培训？



职业培训由各地人力资源社会保障部门负责组织实施。高校毕业生可到当地人力资源社会保障部门咨询了解职业培训开展情况，选择适宜的培训项目参加。



职业培训主要由政府认定的培训机构、技工院校或企业所属培训机构承担。

19. 高校毕业生能享受哪些培训补贴政策？

(1) 对本市户籍未就业高校毕业生，在其毕业后一年内，提供一次中、高级减免费职业培训，并推荐到企业参加见习。



(2) 对参加失业登记、就业困难的高校毕业生，组织其参加相关领域的技能培训，突出操作技能训练，提高其就业能力。对成绩合格并获得国家职业资格证书的按标准给予全额鉴定补贴，未通过考核的按标准 50% 予以补贴。

(3) 对企业当年吸纳本市籍应届高校毕业生就业（签订 1 年以上期限劳动合同并缴纳社会保险费），组织其参加岗前培训，经考核合格取得相应职业资格证书，对企业承担的培训费用，按培训成本的 50% 给予企业岗前培训补贴，有关费用从职工教育经费统筹基金中列支。



20. 高校毕业生如何办理就业登记和失业登记？离校后未就业如何获得相应的就业指导和服务？

我市各级公共就业和人才服务机构为已就业高校毕业生免费办理就业登记，并按规定提供人事劳动保障代理服务。对未就业的高校毕业生可按规定办理失业登记，并纳入户籍所在地失业人员统一管理，落实相关就业扶持政策。回到原户籍所在地报到的未就业高校毕业生，能够免费享受本地人力资源社会保障部门提供的公共就业和人才服务。我市为高校毕业生提供以下服务：

高校毕业生来我市就业，只要有用人单位接收均可办理就业落户手续。暂未落实用人单位的高校毕业生，只要本人愿意来我市就业的，均可办理“先落户、后就业”手续。对到我市各类企事业单位工作的、参加基层服务项目的、自主创业的、灵活就业的及“先落户，后就业”的高校毕业生，由人社部门免费为其办理人事代理、人事档案管理、专业技术职称评定、

集体户口挂靠、组织关系接转等手续，符合条件的为其办理社保手续。对因病等原因短期无法工作并符合低保条件的本地生源毕业生，由民政部门及时按照有关规定纳入当地城市最低生活保障。

21. 什么是人事代理？

人事代理是指县级以上政府人社部门所属公共就业人才服务机构，接受用人单位或者人才个人的委托，依法代理有关人事业务，如：档案管理、转正定级、职称评定、出具政审证明材料等。

22. 高校毕业生怎样办理人事代理？

落实工作单位的高校毕业生，与单位签订就业协议后，由单位持就业协议书、毕业生推荐表到其委托人事代理的人才服务机构办理毕业生人事代理手续。



未落实工作单位的高校毕业生，毕业后持报到证、户口迁移证到原籍所在地公共就业人才服务机构办理毕业生人事代理手续。

23. 离校未就业高校毕业生登记失业后，可以享受哪些服务和政策？

（1）登记失业高校毕业生可免费获得政策咨询、职业指导、职业介绍和人事档案托管等服务政策。有意愿参加就业



见习的，可按规定提供基本生活补助并办理一次性人身意外伤害保险；参加职业培训和技能鉴定的，可以按规定申请培训补贴和鉴定补贴。有创业意愿的，可以享受有关税收优惠、小额担保贷款及贴息、行政事业性收费减免、创业服务等扶持政策。

（2）我市各级公共就业和人才服务机构已将就业

困难的高校毕业生纳入当地就业援助体系，建立专门台账，实施“一对一”



职业指导和重点帮扶，并向用人单位重点推荐，安排就业见习岗位，或就业公益性岗位安置就业。符合就业困难条件的高校毕业生可按规定得到就业援助，并落实社会保险补贴或公益性岗位补贴等政策。城乡居民最低生活保障家庭的毕业年度内学籍地高校毕业生，给予 1000 元 / 人的一次性求职补贴。

24. 连云港市鼓励企业吸纳高校毕业生就业的最新帮扶政策规定是什么？

一是对商贸企业、服务型企业、劳动就业服务企业

业中的加工型企业和街道社区具有加工性质的小型实体，在新增加的岗位中，当年新招用登记失业半年以上且持《就业创业证》人员，与其签订1年以上期限劳动合同并依法缴纳社会保险费的，在3年内按实际招用人数，按照每人每年5200元的定额标准依次扣减营业税、城市维护建设税、教育费附加和企业所得税（政策执行期限至2016年12月31日）。

二是市区范围内且注册时间在3年内的小微企业吸纳毕业年度高校毕业生就业，办理录用登记备案手续，与其签订1年（含）以上劳动合同，并按规定缴纳社会保险的，经人社部门审核认定后，根据实际吸纳人数（每吸纳1人可申请最高不超过20万元的贷款额度）可申请最高不超过300万元的创业担保贷款，期限为每次1年，到



期还本付息后，符合条件的最多可续贷 1 次，每次不超过 1 年，其中在 200 万元以内部分按规定给予贴息，超过 200 万元部分不予贴息。具体贴息标准如下：按照中国人民银行公布的同期限贷款基准利率（不含利率上浮部分）的 50% 给予贴息。

三是 2016 年 12 月 31 日前，对用人单位当年招用毕业 6 个月后 2 年内未就业全日制普通高校毕业生，签订 1 年以上劳动合同并依法缴纳社会保险费的，根据当年市区最低社会保险缴费基数，对五险给予全额补贴 2 年，个人缴费部分不予补贴。

四是 2016 年 12 月 31 日前，毕业 6 个月后 2 年内未就业全日制普通高校毕业生灵活就业，可以比照困难人员灵活就业的社会保险补贴政策，享受 2 年 67% 的社会保险补贴。

五是 2016 年 12 月 31 日前，全日制普通高校毕业生毕业 3 年内自主创业，以个人名义缴纳社会保险费的给予 67% 社会保险补贴；以企业名义缴纳社会保险费的给予全额社会保险补贴，不含个人缴费部分，上

述补贴期限均为 2 年。

六是 2016 年 12 月 31 日前，高校毕业生当年在市区新创办企业，吸纳 5 名以上失业人员就业，按规定缴纳社会保险的，对投资者（高校毕业生同时必须为企业法人代表）本人缴纳社会保险费的企业部分给予全额补贴，补贴期限 2 年。

七是对小型微型企业新招用高校毕业生，在 6 个月之内开展岗前培训的，统一按省规定的对企业组织开展岗前培训的补贴标准和办法给予补贴。

八是对符合条件的技术先进型服务外包企业，每新录用 1 名大专以上学历员工从事服务外包工作并签订 1 年以上劳动合同的，中央财政给予企业不超过每人 4500 元的培训支持；对符合条件的培训机构培训的从事服务外包业务人才，通过服务外包业务专业知识和技能培训考核，并与服务外包企业签订 1 年期以上劳动合同的，给予培训机构每人不超过 500 元的培训支持。

九是对见习人员见习期满留用率达 50% 以上的见

习单位，按每留用 1 人补贴 1000 元的标准，给予一次性见习补贴。

25. 在引导高校毕业生面向基层就业方面，连云港市有哪些帮扶政策举措？

（1）对到农

村基层和城市社区从事社会管理和公共服务工作的高校毕业生，符合公益性岗位就业条件的，给予社会保险补贴和公益性岗位补贴。



（2）对到中西部地区和苏北指定的县以下（不含县政府驻地）基层单位就业，服务期达 3 年以上（含 3 年）的全日制普通高校毕业生，可享受相应的学费补偿和国家助学贷款代偿政策。国家助学贷款代偿和学费资

助的标准为：本专科学生每人每年最高不超过 8000 元、研究生每人每年最高不超过 12000 元。

（3）每年拿出公务员考录计划的一定比例，专门用于定向招录服务期满且考核称职（合格）的服务基层项目人员。自 2012 年起，省级以上机关录用公务员，除部分特殊职位外，均应从具有 2 年以上基层工作经历的人员中录用。

（4）各基层就业项目服务期满后三年内报考硕士研究生初试总分加 10 分，并在同等条件下优先录取；高职（高专）学生可免试入读成人本科。

（5）对到艰苦边远地区或国家扶贫开发工作重点县就业的高校毕业生，在机关工作的，试用期工资可直接按试用期满后工资确定，试用期满后级别工资高定 1 至 2 档；在事业单位工作的，可提前转正定级，转正定级时薪级工资高定 1 至 2 级。

（6）各基层就业项目服务年限计算连续工龄。服务期满到企业就业的，按照规定转接社会保险关系。

26. 连云港市在支持高校毕业生自主创业方面的主要帮扶政策是什么？

(1) 持《就业创业证》的高校毕业生在毕业年度内从事个体经营的，3年内按每户每年9600元为限额依次扣减其当年实际应缴纳的营业税、城市维护建设税、教



育费附加和个人所得税（政策执行期限至2016年12月31日）。对高校毕业生创办的小型微型企业，按规定享受相关企业所得税优惠；对高校毕业生创办的增值税小规模纳税人中月销售额不超过2万元的企业或非企业性单位，暂免征收增值税；对营业税纳税人中月营业额不超过2万元的企业或非企业性单位，暂免征收营业税。从事农、林、牧、渔业项目的所得，按规定免征或减半征收企业所得税。直接从事种植业、

养殖业、林业、牧业、水产业生产的，其销售自产的初级农产品免征增值税。

（2）符合条件的高校毕业生在市区范围内自主创业的，且营业执照注册时间在3年内的，最高可申请不超过20万元的贷款额度，期限为每次1年，到期还本付息后，符合条件的最多可续贷2次，每次不超过1年，其中在10万元以内部分按规定给予贴息，超过10万元部分不予贴息。具体贴息标准如下：个人微利项目由财政部门给予全额贴息，非微利项目由财政部门给予50%贴息。

（3）对具有创业意愿和培训愿望并具备一定创业条件的毕业前2年大学生，参加人力资源社会保障部门认定的创业培训并取得合格证书的，按规定给予创业培训补贴。

（4）有创业意愿的高校毕业生，可免费获得公共就业和人才服务机构提供的创业指导服务，包括政策咨询、信息服务、项目开发、风险评估、开业指导、融资服务、入驻创业孵化基地、跟踪扶持等“一条龙”

创业服务。允许包括专科生在内的高校毕业生在创业地办理落户手续。

27. 在加强高校毕业生就业援助方面，连云港市有哪些新规定？

一是对毕业年度享受城乡居民最低生活保障家庭的高校毕业生、残疾高校毕业生、已获得国家助学贷款高校



毕业生，给予每人 1500 元一次性求职创业补贴。符合申领条件的高校毕业生可向所就读的高校提出申请。

二是对毕业年度内离校未就业高校毕业生实现灵活就业，并按规定办理就业失业登记、缴纳社会保险费的，给予不低于其实际缴费的 1/2、不超过 2/3 的社会保险补贴，社保补贴期限最长不超过 2 年。

三是各级机关考录公务员、事业单位招聘工作人员时，免收困难家庭高校毕业生的报名费和体检费。

四是对登记失业高校毕业生可免费获得政策咨询、职业指导、职业介绍和人事档案托管等服务政策。有意愿参加就业见习的，可按规定提供基本生活补助并办理一次性人身意外伤害保险；参加职业培训和技能鉴定的，可以按规定申请培训补贴和鉴定补贴。有创业意愿的，可以享受有关税收优惠、创业担保贷款及贴息、行政事业性收费减免、创业服务等扶持政策。

28. 高校毕业生如何参加就业见习？连云港市有哪些就业见习的帮扶政策？



参加就业见习是提升就业能力的重要途径，高校毕业生就业见习期限一般为3-6个月。参加对象有三类：毕业后两年内未就业的全日制普通高校毕业生；离毕业时间不足三个月（见习期为6个月的可向前延伸到离毕业时间不足六个月）尚未落实工作单位的全日制普通高校毕业生；通过教育部相关机构学历学位认证且毕业后两年内未就业的留学回国人员。经各级工会认定的特困职工家庭高校毕业生、民政部门认定的享受最低生活保障家庭高校毕业生、人社部门认定的城市零就业家庭和农村零转移就业家庭高校毕业生或其他特殊困难的高校毕业生优先安排见习。参加方式有三种：登录江苏省人力资源社会保障网在线报名；参加各级人社部门组织的公益性就业见习供需交流活动现场报名；在各级公共就业人才服务机构登记报名。

连云港市对参加就业见习的高校毕业生有以下几方面的帮扶举措：

一是高校毕业生见习期间，每月提供不低于上年见习基地所在地区月当地最低工资标准的60%的生活

补助；

二是为毕业生办理人身意外伤害保险；

三是由县级以上人力资源和社会保障部门为见习人员办理参加城镇居民医疗保险；

四是免费提供人事档案托管服务；

五是就业见习活动结束后，见习单位对高校畢業生进行考核鉴定，出具见习证明，作为用人单位招聘和选用见习高校毕业生的依据之一。见习期间或期满后被见习单位正式录用的，在该单位的见习时间可作为工龄计算。

29. 连云港市对参加职业培训的高校毕业生的最新帮扶政策有哪些？

（1）鼓励普通高校学生参加创业培训，普通高校学生创业培训补贴标准上浮 20%。参加创业培训，培训合格并创业培训合格证书的，按补贴标准的 60% 给予补贴，六个月内实现创业的全额补贴。

（2）扩大培训学生补贴范围，在时间上由毕业学



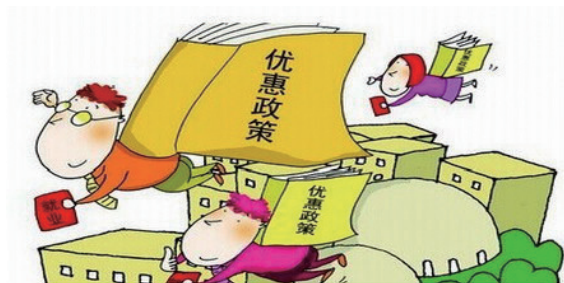
年普通高校毕业生扩大到毕业前两学年内；在人员类别上，由原

有普通高校本科、大专类学生（含高职）的基础上新增技工院校高级工、技师班（预备技师班）和特殊教育院校职业教育类毕业生。

（3）毕业后按规定进行了失业登记的高校毕业生，参加就业技能培训或创业培训（在校期间未享受补贴政策），可向当地人力资源社会保障部门申请职业培训补贴和职业技能鉴定补贴。

（4）企业新招收毕业年度高校毕业生签订6个月以上期限劳动合同，在劳动合同签订之日起6个月内开展岗前培训的，按照当地确定的职业培训补贴标准的50%，最高不超过500元，给予企业定额培训补贴。

30. 高校毕业生的《就业创业证》办理方面，连云港市的帮扶举措是什么？



(1) 毕业年度内高校毕业生在校期间创业的，本地学籍的，委托所在高校就业指导中心向当地就业管理服务机构代为其申领《就业创业证》，非本地学籍的凭学生证向创业地就业管理服务机构申领《就业创业证》。

(2) 高校毕业生离校后到户籍地或常住地就业管理服务机构进行失业登记的同时申领《就业创业证》。

31. 劳动法对劳动合同的期限有哪些规定？

(1) 劳动合同的期限分为有固定期限、无固定期限和以完成一定的工作为期限。

(2) 劳动者在同一用人单位连续工作满十年以上，当事人双方同意续延劳动合同的，如果劳动者提出订立无固定期限的劳动合同，应当订立无固定期限的劳动合同。



(3) 不同的合同期限可以约定不同的试用期。劳动合同期限不满6个月的，不得设试用期；满6个月不满1年的，试用期不得超过1个月；满1年不满3年的，试用期不得超过3个月；满3年的。试用期不得超过6个月。劳动合同当事人仅约定试用期的，试用期不成立，该期限即为劳动合同期限。

32. 劳动合同期满单位不能终止合同的情形有哪些？

依据劳动合同法、工伤保险条例、工会法的相关规定，用人单位与劳动者劳动合同期满，不能终止劳动合同的情形有 10 种：

（1）劳动合同期满时，如果从事接触职业病危害作业的劳动者未进行离岗前职业健康检查的，需等到职业健康检查后确定无碍后才能够终止；

（2）劳动合同期满时，如果疑似职业病病人在诊断或者医学观察期间的，需待医学观察期结束经诊断非职业病后才可终止合同；

（3）劳动合同期满时，如果劳动者在本单位患职业病或者因工负伤，视伤残等级而定：一至四级，职工因工致残被鉴定为一级至四级伤残的，保留劳动关系，退出工作岗位，合同到期不能终止劳动合同；五至六级，保留与用人单位的劳动关系，不能因劳动合同到期终止合同，由用人单位安排适当工作，但劳动者可提出解除或终止劳动关系。

（4）劳动合同期满时，如果劳动者患病或者非因工负伤，在规定的医疗期内的，正常情况下需待法定医疗期结束才可终止劳动合同。



如果法定医疗期届满前已经治愈的，亦可以终止合同。

（5）劳动合同期满时，如果女职工在孕期、产期、哺乳期的，一般来说，用人单位需待女职工哺乳期结束才可终止劳动合同。

（6）劳动合同期满时，如果劳动者在本单位连续工作满十五年，且距法定退休年龄不足五年的，只能等到退休时才可终止合同；

（7）合同期满时劳动者已在该用人单位连续工作满十年，且劳动者提出签订无固定期限劳动合同的，用人单位不能终止劳动关系，必须续订无固定期限劳动合同；

（8）用人单位初次实行劳动合同制度或者国有企业改制重新订立劳动合同时，劳动者已在该用人单位连续工作满十年且距法定退休年龄不足十年，且劳动者提出签订无固定期限劳动合同的，用人单位不能终止劳动关系，必须续订无固定期限劳动合同；

（9）劳动者已连续订立二次固定期限劳动合同，且劳动者没有劳动合同法第三十九条和第四十条第一项、第二项规定的情形，且劳动者提出签订无固定期限劳动合同的，必须续订无固定期限劳动合同

（10）基层工会专职主席、副主席或者委员自任职之日起，其劳动合同期限自动延长，延长期限相当于其任职期间；非专职主席、副主席或者委员自任职之日起，其尚未履行的劳动合同期限短于任期的，劳动合同期限自动延长至任期期满。