DAXUESHENGCHUANGYE JICHU YU SHIJIAN

主 编/盘 健
副主编/陈肖莹 曾银芳 郭 磊

# 大学生创业基础与实践

清华大学出版社

# 大学生创业

## 基础与实践

主　编　盘　健
副主编　陈肖莹　曾银芳　郭　磊

清华大学出版社
北　京

## 内 容 简 介

本书共分为十一章，包括大学生创业概述、创业者与创业团队、创业思维、创业机会和创业风险、创业资源、新创企业的市场营销管理、新创企业的财务管理、新创企业的成立、创业计划书、大学生创业政策与法律法规、教育部“互联网+”大学生创新创业大赛纲要等内容。

本书基于作者多年从事创业教育、创业理论研究的经验，广泛吸取了中外创业理论的精髓，探索总结适合中国国情的创业理论与规律。通过大量图表、案例、创业贴士、扩展阅读及知识链接，帮助读者掌握相关的知识要点，以达到实践中学以致用的目的。本书具有以下特点：理论新颖，关注当今创业领域的热点问题，并结合了中国“互联网+”大学生创新创业大赛；注重实践，多角度培养与强化读者的创业意识与能力；系统性强，突出以创业过程为主线。

本书可作为普通高等院校大学生创业的指导教材，也可供社会各类创业者学习阅读。

**本书封面贴有清华大学出版社防伪标签，无标签者不得销售。**

**版权所有，侵权必究。侵权举报电话：010-62782989　13701121933**

**图书在版编目(CIP)数据**

大学生创业基础与实践 / 盘健　主编. —北京：清华大学出版社，2018

ISBN 978-7-302-50812-0

Ⅰ. ①大…　Ⅱ. ①盘…　Ⅲ. ①大学生－创业－高等学校－教材　Ⅳ. ①G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2018)第 173207 号

**责任编辑：**王　定
**封面设计：**周晓亮
**版式设计：**思创景点
**责任校对：**牛艳敏
**责任印制：**

**出版发行：**清华大学出版社

网　　址：http://www.tup.com.cn，http://www.wqbook.com

地　　址：北京清华大学学研大厦 A 座　　邮　　编：100084

社 总 机：010-62770175　　邮　　购：010-62786544

投稿与读者服务：010-62776969，c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈：010-62772015，zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

**印 刷 者：**
**装 订 者：**
**经　　销：**全国新华书店
**开　　本：**185mm×260mm　　**印　　张：**20.5　　**字　　数：**448 千字
**版　　次：**2018 年 9 月第 1 版　　**印　　次：**2018 年 9 月第 1 次印刷
**定　　价：**48.00 元

产品编号：

# 编　委　会


**主　编：**盘　健（佛山科学技术学院）

**副主编：**陈肖莹(佛山科学技术学院)　　曾银芳(佛山科学技术学院)

郭　磊(广东技术师范学院)

**编　委：**(排名不分先后)

毕伟宏(广东第二师范学院)　　崔冬艳(广东东软学院)

樊谨超(佛山科学技术学院)　　何伟强(广东技术师范学院)

洪文泓(佛山科学技术学院)　　黄树杰(星海音乐学院)

赖　政(佛山科学技术学院)　　李金平(佛山科学技术学院)

李婧媛(佛山科学技术学院)　　李艳姿(佛山科学技术学院)

梁颖怡(佛山科学技术学院)　　梁振新(佛山市就业创业研究会)

刘　冰(吉林大学珠海学院)　　麦倩挚(广州医科大学)

吴秀婷(佛山科学技术学院)　　张　智(广东工业大学)

郑晓仪(佛山科学技术学院)　　钟婉仪(佛山科学技术学院)

# 前　言

习近平总书记指出：“实施创新驱动发展战略，是应对发展环境变化、把握发展自主权、提高核心竞争力的必然选择，是加快转变经济发展方式、破解经济发展深层次矛盾和问题的必然选择，是更好引领我国经济发展新常态、保持我国经济持续健康发展的必然选择。”“我们实施‘互联网+’行动计划，带动全社会兴起了创新创业热潮。”“大众创业、万众创新”就是要激发全社会创新潜能和创业活力，打造经济发展新引擎，这是国家实施创新驱动发展战略的重要组成部分。

当前，我国正进入经济发展新常态、结构转型升级和动力转换的关键时期，新一轮科技革命和产业变革蓄势待发，创新创业已成为我国经济持续发展动力和国家竞争力的源泉。越来越多的人去讨论创业，这是一件好事，我们无法奢望每一个创业者和创业团队都会成功，但是在数以万计的创业者和创业团队中，一定会产生杰出的科学家、发明家、技术专才、企业家等佼佼者。

顺应时代发展和现实要求的创新创业教育更加强调学生创造意识、创新精神和创业能力的激发与提升，各高校应加快转变教育理念，深刻把握创新创业教育的内涵，把创新创业教育作为高等教育改革的突破口和人才培养的重要抓手，这对推动教育的革新、促进大学生的全面发展和社会进步具有重要的意义。2015 年是我国全面深化创新创业教育改革的发展阶段，到如今，我国的创新创业教育已经取得了重要的进展，形成了系统设计、科学构建、广泛认同的具有中国特色的创新创业教育理念，形成了一批可复制可推广的成果经验，投身创业实践的学生显著增加。

虽然创业成败很难预测，但是创业也有规律可循。通过对创业全过程的体验与实践，进而可以全面、客观地认识自己的创业素质特点，从而有针对性地扬长避短，做好创业前的准备，提高创业的成功率，是本书始终贯穿的基本理念。

本书以体验式教育教学为根本方法，以提升创新精神、厘清创业认识、把握创业规律、掌握创业方法、探索创业实践、解决创业难题等为基本思路，从而设计了本书的框架体系，内容包括：大学生创业概述、创业者与创业团队、创业思维、创业机会与创业风险、创业资源、新创企业的市场营销管理、新创企业的财务管理、新创企业的成立、创业计划书、大学生创业政策与法律法规、教育部“互联网+”大学生创新创业大赛纲要。

本书具有以下特色。

(1) 指导性：特别强调教材中“教”的指导性，着力凸显了“理论指导、案例引领、实训提升”的特色。

(2) 趣味性：每章均有创业案例，能够辅助理解或引起新思考。

(3) 技巧性：通过“创业贴士”中的相关知识、技巧、方法等充实理论知识。

(4) 实战性：每章均有实训练习，以“参与互动、技能训练、实训实战”的体验实现学练结合。

(5) 开放性：通过“扩展阅读”等模块，尽可能收集创新创业的最新认知、实践指引、学术理论等，实操性好。

(6) 前沿性：突出“互联网+”创新创业大赛的纲要解读，启发学生寻找“互联网+”时代下的创业机会。

本书由盘健担任主编，陈肖莹、曾银芳、郭磊为副主编，其中，第一章由洪文泓编写，第二章由钟婉仪、郑晓仪编写，第三章由李金平、吴秀婷编写，第四、八章由陈肖莹编写，第五章由李艳姿、李婧媛、梁颖怡编写，第六章由李婧媛编写，第七章由曾银芳编写，第九章由樊谨超编写，第十章由赖政、梁振新编写，第十一章由曾银芳和陈肖莹编写。此外，参与本书编写的还有崔冬艳、何伟强、黄树杰、麦倩挚、刘冰、张智等人。

本书在编写过程中，借鉴并参考了国内外大量的创业指导与创业教育研究方面的文献资料以及专家学者的理论与观点，书中引用的案例与材料部分来自网络、期刊，在此一并表示感谢。

由于我国的创新创业教育发展时间较短，许多理论和实践问题还处在探索阶段，再加上作者水平有限，书中难免有疏漏之处，恳请广大专家和读者批评指正。

本书课件下载：

编　者

2018 年 5 月

# 目　录


第一章　大学生创业概述 …… 1
第一节　认识创业 …… 3
一、创业的概念 …… 3
二、创业的特点 …… 4
三、创业的前提 …… 4
四、创业的四个阶段 …… 7
五、创业的意义 …… 8
六、创业的类型 …… 10
第二节　大学生创业 …… 13
一、大学生创业的含义和特征 …… 13
二、大学生创业的优势与劣势 …… 15
三、大学生创业与就业 …… 17
四、影响大学生创业成功的三个主要因素 …… 17
五、鼓励大学生创业的重要意义 …… 18
第三节　创业精神与个人发展 …… 20
一、创业精神的内涵 …… 20
二、创业精神的特征 …… 22
三、创业精神培养的意义 …… 23
四、创业精神培养与个人发展的联系 …… 26
第四节　大学生创业者的准备工作 …… 27
一、自身条件准备 …… 28
二、创业条件准备 …… 29
第五节　课后习题 …… 34

第二章　创业者与创业团队 …… 39
第一节　创业者 …… 40
一、创业者的含义 …… 40
二、创业者必备的素质 …… 41
三、创业者必备的能力 …… 46
第二节　创业团队 …… 48
一、创业团队的含义 …… 49
二、创业团队的重要性 …… 49
三、团队的常见类型 …… 52
四、团队的组建 …… 53
五、团队的管理 …… 55
第三节　大学生创业团队 …… 56
一、大学生创业团队的内涵与特点 …… 57
二、大学生创业团队建设的必要性 …… 58
三、大学生创业团队组建的主要影响因素 …… 59
四、大学生创业团队建设中常见的问题及原因 …… 62
五、大学生创业团队的运行机制 …… 63
第四节　课后习题 …… 64

第三章　创业思维 …… 66
第一节　创意与创意思维 …… 69
一、创意 …… 69
二、创意思维 …… 72
第二节　创新思维 …… 77
一、创新思维的定义 …… 77
二、创新思维的基本特征 …… 79
三、大学生创新思维的训练方法 …… 81
第三节　课后习题 …… 85

第四章　创业机会和创业风险 …… 88
第一节　创业机会 …… 89
一、创业机会的含义和特征 …… 89

二、创业机会的分类……89
三、创业机会的来源……90
四、创业机会识别的重要性……93
五、创业机会的获取途径……94
六、创业机会识别的三个阶段……95
七、创业机会评价……96
第二节　商业模式选择……100
一、商业模式的概念和本质……100
二、商业模式画布……102
三、商业模式的创新……104
四、商业模式的评价……108
第三节　创业风险……109
一、创业风险的含义、构成与分类……110
二、创业风险的来源……111
三、创业风险识别与管理……113
四、创业风险的有效规避……118
第四节　大学生创业机会……121
一、大学生寻找创业机会的途径……121
二、提高大学生创业成功率的几点建议……123
第五节　课后习题……124

**第五章　创业资源……127**
第一节　创业资源概述……128
一、创业资源的概念……128
二、创业资源的类型……129
第二节　创业融资……132
一、创业融资概述……132
二、创业所需资金的测算……133
三、创业融资渠道……137
四、创业融资的选择策略……143
第三节　创业环境评估与利用……149
一、GEM……149
二、PESTEL 分析……149
三、波特五力模型……150
四、内部环境……152
第四节　创业资源的获取途径……154
一、获取技术资源的途径……154
二、获取人力资源的途径……155
三、获取营销网络的途径……155
四、获取外部资金资源的途径……155
五、获取专家资源的途径……155
第五节　创业资源的整合……158
一、创业资源整合的概念……158
二、创业资源整合的意义……159
三、创业资源整合的过程……161
四、创业资源整合的类型……162
五、创业资源整合的方法……163
第六节　课后习题……166

**第六章　新创企业的市场营销管理…… 168**
第一节　新创企业营销环境分析……170
一、宏观营销环境分析……170
二、微观营销环境分析……173
第二节　市场调研……175
一、市场调研的含义……175
二、市场调研的内容……176
三、市场调研的设计……177
四、原始资料收集的市场调研方法……178
第三节　目标市场营销战略……180
一、市场细分……180
二、目标市场选择……183
三、市场定位……184
第四节　产品策略……185
一、产品整体概念……186
二、产品品牌策略……187
三、产品包装策略……187
四、新产品的开发策略……188
第五节　价格策略……189
一、定价的影响因素……189

二、新创企业如何制定定价策略……191
第六节　营销渠道策略……192
一、营销渠道的含义……192
二、营销渠道的类型……193
三、营销渠道的适用范围……194
四、营销渠道的设计……195
第七节　促销策略……196
一、促销的概念及方式……196
二、促销策略的基本程序……197
三、人员推销策略……198
四、广告策略……199
五、公共关系策略……201
六、营业推广策略……202
第八节　课后习题……205

**第七章　新创企业的财务管理……209**
第一节　新创企业财务管理概述……210
一、新创企业财务管理的含义……210
二、新创企业财务管理中存在的主要问题……211
三、新创企业财务管理的目标……212
四、新创企业财务管理的重点内容……212
第二节　财务管理中基本财务概念……213
一、资产……213
二、负债……214
三、所有者权益……214
四、收入……214
五、费用……214
六、利润……215
七、会计恒等式……215
八、货币时间价值……215
九、现金流量……215
十、流动负债……215
第三节　财务预测……216
一、销售预测……216
二、成本预测……217
三、利润预测……217
四、资金需求量预测……218
第四节　财务报表……219
一、资产负债表……219
二、损益表……222
三、现金流量表……224
第五节　课后习题……226

**第八章　新创企业的成立……229**
第一节　新创企业的选址……230
一、企业选址的主要考虑因素……231
二、企业选址的具体工作……232
三、不同性质的新创企业选址思路……232
第二节　新创企业的法律形式选择……234
一、企业法律形式的含义……234
二、企业法律形式选择依据……234
三、企业不同法律形式的综合对照……235
第三节　新创企业组织设计……237
一、新创企业组织设计的含义……237
二、新创企业组织设计的主要原则……237
三、新创企业组织设计的框架……238
四、新创企业组织设计的步骤……239
第四节　新创企业的申办程序……239
一、个体工商户申办程序……239
二、个人独资企业申办程序……241
三、合伙企业申办程序……241
四、有限责任公司申办程序……242
第五节　课后习题……244

**第九章　创业计划书……247**
第一节　创业计划书概述……248

一、创业计划书的含义……248
二、创业计划书的分类……248
三、创业计划书的作用……250
第二节　创业计划书的编写……252
一、创业计划书的编写原则……252
二、创业计划书的编写注意事项……253
三、创业计划书的关键要素……253
四、创业计划书的编写步骤……254
五、创业计划书的内容……255
六、创业计划书的编写技巧……261
第三节　创业计划书的检查与评估……267
一、创业计划书的检查……267
二、创业计划书的评估……269
第四节　创业计划书的模板……270
一、竞赛适用的创业计划书模板……270
二、企业适用的创业计划书模板……272
第五节　课后习题……274

**第十章　大学生创业政策与法律法规……275**
第一节　大学生创业政策……276
一、近年来国家出台的鼓励大学生创业的政策……277
二、各地常见的鼓励大学生创业政策一览表……281
三、佛山市鼓励大学生创业的政策……282
第二节　大学生创业法律法规……286
一、创业者需要了解的涉及企业主体的法律法规……286
二、创业者需要了解的《中华人民共和国合同法》……290
三、创业者需要了解的涉及企业经营管理及知识产权的法律法规……294
四、创业者需要了解的《中华人民共和国劳动合同法》……296
第三节　课后习题……302

**第十一章　教育部“互联网+”大学生创新创业大赛纲要……306**
一、赛事背景……306
二、赛事简介……307
三、培育优秀双创项目……310
四、大赛的思考……313

**参考文献……315**

# 第一章

# 大学生创业概述

**【本章提要】**

通过对本章的学习，了解创业的概念和意义、大学生创业的优劣势、影响大学生创业的因素，以及创业和创业精神在当今时代背景下的意义和价值、创业精神与个人发展的联系，正确认识并理性对待创业。

**【学习重点和难点】**

学习重点：创业概念、创业精神、大学生创业的重要性、大学生创业者的准备工作。

学习难点：创业精神与个人发展的联系。

## 引导案例

### 大学生创业　你准备好了吗？

在当前的互联网时代，在大学生中，大众偶像不再总是那些歌星、影星，还包括马云、马化腾、李彦宏、雷军等一批企业家，他们的成长经历，他们背后的故事，正深深影响和改变着我们的生活，也让我们当代大学生发现，原来创业离我们是如此近……

当今时代，是一个鼓励创新创业最好的时代，在这个经济、科技发展的新时期，当代大学生有了更多的选择，有了更多的梦想，创新创业为大学生实现梦想插上了飞翔的翅膀。李克强总理在2015年政府工作报告中指出“大众创业、万众创新”是中国经济未来发展提质增效的双引擎之一。“大众创业、万众创新”成为中国的国家战略之后，在全国范围内掀起了一股创业创新的风潮。目前，从中央到地方政府陆续出台了一系列优惠政策支持创业创新。例如：教育部在2014年年底，正式公布和印发《教育部关于做好2015年全国普通高等学校毕业生就业创业工作的通知》，明确提出高校要建立弹性学制，允许在校学生休学创业；要求落实好创业培训、工商登记、税收减免等各项优惠政策，鼓励扶持开设网店等多种创业形态。

有一份创业的激情与梦想，对于大学生已并非个案。面对当前的创新创业热潮，清华大学创新创业与战略系副教授张帏有着更为冷静的思考：“大众创业、万众创新”的理念是非常符合时代发展趋势的，但是，这不意味着每一个人都适合创业，都需要去创办

企业。在创业的道路上，不全是鲜花和掌声，更多的是荆棘和坎坷。中国人力资源和社会保障部劳动科学研究所在2016年发布的《中国青年创业现状报告》显示，青年创业项目超四成盈利外，目前仍有42.1%盈亏平衡，另有13.4%处于亏损状态。市场竞争环境中，如何从商海中寻觅市场机会，如何积极寻找融资，需要我们每一位大学生创业者认真思考。因此，作为一位创业者，首先要有良好的心理素质，要有坚韧不拔的勇气，更要有从失败的创业中站起来的坚定信念。

当然，对创业者来说，有了强大的“心脏”还远远不够，我们还必须有丰富的知识，这些知识帮助我们能够根据主客观条件，因地制宜，正确地确定创业的发展方向、目标、战略，以及选择具体实施方案。同时，大学生要创业，首先要从众多的创业目标和方向中进行分析比较，选择最适合发挥自己特长与优势的创业方向和途径、方法。在创业的过程中，能从错综复杂的现象中发现事物的本质，找出存在的真正问题，分析原因，从而正确处理问题，这就要求创业者具有良好的分析能力。

智慧在民间，能量在民间。寻常人中，同样蕴藏着无穷的创造力。大学生创业者作为中国最有知识、活力和激情的一群年轻人，他们有别于其他创业者，他们的创业往往更富有技术含量、更具有想象力和挑战性。例如，上海财经大学大二女生管凌子创业卖“挂科险”，在网络上产生了巨大的反响。北京大学的戴威，与其他4名合伙人共同创办ofo共享单车，目前是全球较大的无桩共享单车平台。还有清华大学热能工程系学生刘一峰，研制了一种柔性晶硅太阳能材料，难能可贵的是，他和同行者申请下了7项国家专利。为了赶上公司成长步伐，开学本该升入大三的刘一峰，决定休学创业。

可喜的是，现代大学生有创新精神，有对传统市场观念和传统商业模式挑战的信心和欲望，而这种创新精神也往往为众多大学生实现创业梦想打下了坚实的基础，成为其成功创业的精神支柱。各高校正通过多种途径积极推进创新创业教育的普及，政府部门出台了一系列的创业扶持政策，社会各单位、部门也积极配合，以创业训练计划竞赛、知识问答等多种形式为大学生创业提供了良好的学习和锻炼机会。此外，大学生还可以通过学习、生活、工作、科研、学科竞赛、毕业实习、社会实践、勤工助学及创业的模拟活动等多种场合、多种形式来积累创业经验，提高对创业的感性认识和培养锻炼创业能力。我们相信，在未来，我们的大学生创业群体里，一定会出现我们自己的比尔·盖茨，自己的乔布斯。

马云有一句话：“梦想还是要有的，万一实现了呢？”有志于创业的大学生朋友们，你们准备好了吗？

(资料来源：笔者收集整理)

**思考：**拜访一位你身边的大学生创业者，探讨一下当代大学生创业有什么重要意义？同时需要做好哪些准备工作？

# 第一节　认识创业

创业是一个具有吸引力的词语，这两个简单的字组成的词里包含着财富、时间、精力和梦想。创业者往往都是有梦想的，然后在黑暗中去不断地摸索和前行。没有人天生是创业者，每个人都有成为创业者的潜力。其实，现在不少大学生在校期间已经开始参与创业实践活动：参加创业比赛、摆地摊，甚至开网店、做小生意等，但仍有相当一部分的大学生对创业一无所知。只有全面地认识创业，全面有效地提升综合素质，人生才能走得更远、更精彩。

## 一、创业的概念

创业是一个很古老的概念。“创业”一词最早出现在《孟子·梁惠王下》：“君子创业垂统，为可继也。”著名军事家诸葛亮在《出师表》里提出：“先帝创业未半而中道崩殂。”这里的创业也可以看成一种广义上的创业。在《现代汉语词典》中对“创业”的解释是：创办事业。而“事业”是指人所从事的，具有一定目标、规模和系统并对社会发展有影响的经济活动。《辞海》对“创业”的解释是：创立基业。“基业”是指事业的基础。由此可见，创办事业是创业的本质。

在经济和科技日新月异的今天，创业与我们的生活离得如此接近，创业正深深影响并改变着我们的生活。创业作为一种具有创新性的活动，它是创业者对自己拥有的资源或通过努力能够拥有的资源进行优化整合，从而创造出更大经济或社会价值的过程。创业是一种创造性的劳动方式，是一种需要创业者运营、组织与运用服务、技术的思考、推理与判断的行为，也是一个实现财富增长的动态过程。创业学大师杰弗里·蒂蒙斯指出：“创业是一种思考、推理结合运气的行为方式，它为运气带来的机会所驱动，需要在方法上全盘考虑并拥有和谐的领导能力。”

创业有广义和狭义之分。广义的创业是指人类的创举活动，或指带有开拓、创新并有积极意义的社会活动。它既可以是经济方面的，也可以是政治、军事、文化、科学、教育等各个领域的。

从大的方面来看，毛泽东领导中国人民建立中华人民共和国，邓小平、江泽民、胡锦涛、习近平等几代领导人领导中国人民建设具有中国特色社会主义事业等，都是创业。从小的方面讲，开创家业也是创业；个人开办一个实体小型超市、开办一个网上专卖店，也是创业的一种表现形式。

狭义的创业是指“创造一个新的企业的过程”。一般而言，需要满足以下几个方面。

(1) 创业必须符合法定程序。

(2) 新创企业需要确立适合产品或服务的商业模式。

(3) 创业要求企业能够提供满足市场需求的产品或者服务。

(4) 创业需要组建一个合适团队，并能在团队中进行有效的管理。

(5) 创业需要一定的创业资源，包括人力资源、资金、场地、技术等。

综合国内外学者的观点，在本书中我们将创业定义为：创业者通过各种渠道，寻找和把握各种商业机会，利用已有的知识、技能和其他社会资本，调动并配置相关创业资源，创建一个新的企业，通过为消费者提供产品或服务，以实现财富增长为目的的创新性活动过程。

## 二、创业的特点

创业的特点可总结为以下几点。

(1) 创业的主体是个人或小规模群体。综观国内外的创业者，基本上都是从小微企业开始的，创业团队往往人数比较少，规模也比较小。

(2) 创业的关键是商业机会的发掘与把握。正因如此，创业者在创业开始时，就应做好市场的调研与开发，通过各种途径寻找创业项目和商机，并整合自身资源优势，把握好创业的机会。

(3) 创业者在创业中居主导地位，其身份是资源(知识、能力、社会资本等)所有者和资源(资金、技术、人员、机会等)配置者。对于一个真正的创业者，创业过程不但充满了激情和挑战，也充满了挫折和彷徨。创业者不同于职业经理人，更需要拥有创业的信心和付出坚持不懈的努力。

(4) 创业需要按照法律的规定，创立新的社会经济单元。为促进社会资源的合理配置和市场的公平交易，我国对创立经济单元有一些法律规定，需要创业者遵守。

(5) 创业的价值实现有赖于将所有提供的产品和服务能够在市场上转化为商品，这些商品能够满足顾客的需要。这就要求创业者在选择项目时，要高度重视顾客的意见；在创业企业中，牢牢树立市场营销观念和顾客满意观念。

(6) 创业是一个创造性的过程，具有创新性和一定的风险。这就要求创业者要有创新精神，不惧怕失败，敢想敢做，不断在创业过程中总结和提高自己的综合能力；同时，要有对创业风险的规避和防范意识。

(7) 创业具有明确的目的性——增加财富，包括个人和社会的物质与精神财富，这也是创业者艰苦创业的精神动力。

## 三、创业的前提

由创业的概念可知，一个成功的创业主要包含以下前提：创业者、创业资源、商业机会、技术、人力资源、组织设计、产品服务等，如图 1-1 所示。

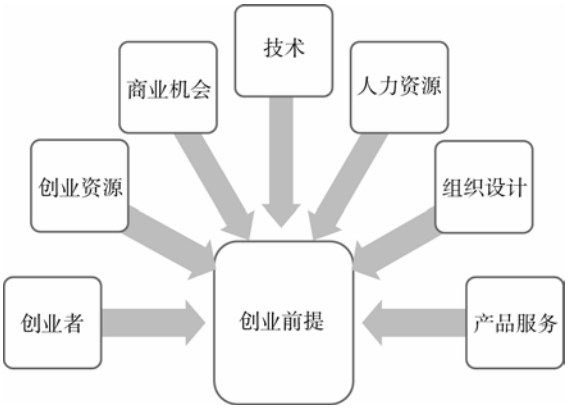


图 1-1　创业前提

### （一）创业者

创业者的素质和能力是创业成功的第一要素。创业者在整个创业活动中处于主导地位，他能将其发现的信息、资源、机会或掌握的技术，以一定的方式，转化、创造成更多的财富、价值，并实现人生追求或目标。创业者的知识素质对创业起着举足轻重的作用，创业者要进行创造性思维，要善于利用各种机会，并快速做出正确决策，他必须掌握广博知识，具有一专多能的知识结构。这些知识主要包括团队建设知识、市场营销知识、财务知识、政策法律知识、行业知识和技术等。

创业者除了需要掌握相关知识外，还需要具有如下能力：组织协调能力，分析决策能力，沟通社交能力，应变能力和管好人、用好人的能力等。

同时，作为创业者，必须具有良好的品德和操守、健康的体魄及良好的心理素质。成功的创业者大多能够做到意志坚定，敢于做常人不敢想、不敢做的事情，遇到挫折不气馁，成功后也不得意忘形，始终保持平和的心态和乐观的精神。

在实践中，并不是要求创业者必须完全具备这些素质才能去创业，但创业者本人要有不断提高自身素质的自觉性和实际行动。提高素质的途径：一靠不断地学习，二靠在实践中不断总结和提高。要想成为一个成功的创业者，就要做一个终身学习者和勇于实践者。

### （二）创业资源

创业资源是新创企业创立和运营的必要条件。它是指新创企业在创造价值的过程中需要的特定的资产，不仅包括有形的物质资产，也包含专利、品牌、信誉等无形资产。它的主要表现形式为人力资源、客户资源、资金资源、技术资源、经营管理资源、行业资源、业务资源、人脉资源、知识资源等。

很多人在初次创业的时候都是十分欠缺资源的，资源不足使创业团队成功的概率降低，但要有完全充分的资源也是不可能的。对于创业者而言，不需要百分百地具备以上资源才能够创业，但至少应具备其中一些重要条件，其他条件可以通过其他途径和方式来获得，例如，创业者如果有足够财务资源，其他资源欠缺也可以弥补；如果有足够的

客户资源，其他资源的欠缺也相对容易改变。

### （三）商业机会

商业机会是创业过程中最为关键的因素。它是指存在于某种特定的经营环境条件下，企业可以通过一定的商业活动发现、分析、选择和利用，并为企业创造利润和价值的市场需求。我们认为，有利于促进企业生产，有利于企业产品开发和市场开拓，能促进企业经济效益的提高，有利于企业摆脱困境等方面的信息、条件、事件等，都可称为商业机会。商业机会通常体现为市场上尚未满足和尚未完全满足的有购买力的消费需要，也称为市场机会。

在现实创业实践中，要发现一个良好的商业机会往往是比较困难的，这需要团队成员集思广益，进行深入的市场调查，同时要具有较强的市场分析和判断能力。商业机会有时候会稍纵即逝，这就需要创业者早下结论，做事果敢，下定决心的事情就要当机立断地去执行。

### （四）技术

技术是指人们为了满足自身的需求和愿望，遵循自然规律，利用现有事物形成新事物，或是改变现有事物功能、性能的方法。技术应具备明确的使用范围和被其他人认知的形式和载体，包括在劳动生产方面的经验、知识和技巧，也泛指其他操作方面的技巧。

当前，技术已成为经济发展最重要的推动力，是第一生产力。在创业实践中，技术是一定产品或者服务的重要基础，是企业的核心竞争力，也是企业不断发展壮大的动力。在创业过程中，拥有独特的技术优势将使企业拥有更好的盈利率和市场竞争力。例如，在农业项目创业中，谁拥有了最先进的种植、养殖技术，谁就能够有效降低企业的经营风险，提高产品的质量和利润率，企业也将更具生命力和活力。

### （五）人力资源

人力资源又称劳动力资源或劳动力，是一切资源中最主要的资源。它是指一定时期内组织中的人所拥有的能够被企业所用，且对企业价值创造起贡献作用的员工的教育、能力、技能、经验、体力等。在创业实践中，创业企业能否合理配置和利用好人力资源，形成分工明确的创业团队，制定有力的政策制度和有效的组织结构，建立良好的企业文化至关重要。对创业者来说，首先要组建高效的创业团队，团队成员之间能够互相配合，有着共同的理想和奋斗目标；其次要科学设置岗位，为每个岗位招聘到合适的员工，建立良好的人才资源库；最后再建立起科学的激励机制，发挥和保护好员工的工作积极性，让每个员工都能够各司其职、各尽所能。

### （六）组织设计

组织就是在一定的环境中，为实现某种共同的目标，按照一定的结构形式、活动规律结合起来的，具有特定功能的开放系统。简单来说，组织是两个以上的人、目标和特定的人际关系构成的群体。在创业实践中，组织是协调创业活动的系统，是创业的载体，

是资源整合的平台。完善的组织结构和制度、强有力的创业领导者是创业型组织最关键的因素。创业者需要科学地建立企业的组织机构，并能够通过组织机构的建立与改革，将企业经营活动的各个要素、各个环节，从时间上、空间上科学地组织起来，提高组织的运作效率，使每个成员都能接受领导、协调行动，保证组织健康、高效、有序运作，最终实现创业目标。一般在创业初期，员工数量不是很多，组织设计往往依赖于创业者或者创业团队尽可能做到决策高效。随着企业的不断发展壮大，在组织设计上要更多依靠制度建设。

**（七）产品服务**

产品服务是指以实物产品为基础的行业，为支持实物产品的销售而向消费者提供的附加服务。如果用产品整体概念来解释，产品服务就是指整体产品中的附加产品、延伸产品部分，也称产品支持服务，其目的是保证消费者所购产品效用的充分发挥。

一个创业项目的好坏，很大程度上要看创业者所提供的产品和服务是否有特色，是否能够让消费者满意。因此，在设计产品或者服务时，首先就是要多倾听顾客的建议，注意多收集一些顾客对产品或服务的不满信息，这些信息会帮助提高产品和服务质量。

## 四、创业的四个阶段

如上所述，创业是具有创业精神的创业者、商业机会、人力资源、创业资源、组织、技术与资金等相互作用、相互配置，以创造产品和服务、满足市场需要的动态过程。识别并成功把握住创业机会是追求创业的核心要素，创业即创业机会的发现与开发、创业资源的积累与整合的过程。

创业者是创业过程中的核心，整个创业过程要受到各种创业环境因素的影响。一般而言，创业过程主要由识别与评估市场机会、准备并撰写创业计划书、获取创业所需资源、管理创新企业四个阶段组成。具体过程如表 1-1 所示。

**表 1-1　创业的四个阶段**

| 第一阶段<br>识别与评估市场机会 | 第二阶段<br>准备并撰写创业计划书 | 第三阶段<br>获取创业所需资源 | 第四阶段<br>管理创新企业 |
|---|---|---|---|
| ◆ 寻找创意并产生创业想法<br>◆ 对创业想法进行 SWOT 分析<br>◆ 机会的评估与实际的价值<br>◆ 机会的风险与回报<br>◆ 个人技能与目标实现<br>◆ 产生创业想法 | ◆ 创业环境分析<br>◆ 创业团队建设<br>◆ 创业心理准备<br>◆ 撰写创业计划书<br>◆ 营销计划<br>◆ 生产计划<br>◆ 财务计划<br>◆ 组织设计<br>◆ 运营管理<br>◆ 风险管理 | ◆ 创业者现有资源整合<br>◆ 资源缺口与目前可获得的资源供给渠道<br>◆ 通过一定渠道获得其他所需资源 | ◆ 管理模式<br>◆ 团队建设<br>◆ 宏观战略<br>◆ 商业模式<br>◆ 新创企业的管理<br>◆ 组织与人事管理<br>◆ 产品与技术管理<br>◆ 市场营销管理<br>◆ 生产管理<br>◆ 财务管理 |

## 五、创业的意义

创业是一个伟大的历程，是一个精彩的舞台。创业不仅本身具有极大的魅力，而且可以使创业者创造更多的就业岗位，从而激发创业者、管理者和劳动者提高素质，增添社会发展的动力，创造更多的社会财富。如表 1-2 所示，一方面创业提高了全社会生活水平，维护了社会稳定，推动了人类社会进步与发展；另一方面，创业更坚定了创业者的人生目标，实现了创业者的梦想及人生价值。

表 1-2　创业的意义

| 社会意义 | 个人意义 |
| --- | --- |
| ◆ 促进科技成果转化 | ◆ 增加实战经验 |
| ◆ 促进经济繁荣 | ◆ 增加个人财富 |
| ◆ 缓解就业压力 | ◆ 实现创业梦想 |
| ◆ 促进资源合理配置 | ◆ 提高自身能力 |
| ◆ 构建和谐社会 | ◆ 享受生活和挑战的乐趣 |

### (一) 创业对社会的意义

(1) 经济持续繁荣的基础。创业是拉动经济发展的动力源。20 世纪 90 年代以来，美国经济的高速增长堪称世界当代经济的奇迹，一些著名学者认为在过去的 30 年里美国出现了创业革命，甚至认为创新精神和创新革命彻底改变了美国乃至世界的经济，当今美国财富中超过 95%是在 1980 年之后创造的。美国未来学家约翰·奈斯比特认为，创业是美国经济持续繁荣的基础。美国新经济的兴起与发展离不开硅谷创业企业的大批创立，直到现在，硅谷依旧是美国经济保持以 2%～3%的速度发展的重要支柱。据统计，美国表现最优秀的 50 家高新技术公司有 46%出于麻省理工学院(MIT)的创业计划大赛。因此，从某种意义上讲，美国高校的创业计划大赛已经成为美国经济的直驱动力之一。而中小企业的迅速崛起对推动我国经济发展也发挥了重要的作用。据统计，截至 2014 年年底，中国在工商部门注册的中小企业已达 1023 万户，此外还有数量更多的个体工商户，对 GDP 的贡献超过 60%，对税收的贡献超过 50%，提供了近 70%的进出口贸易额，创造了 80%左右的城镇就业岗位。全国中小企业工作体系已拥有 120 家省、市、县的中小(民营)企业协会、促进会、联合会，中国中小企业协会会员达到 15 万家。近年来，中国各级政府相继出台了众多扶持中小企业发展的政策，可见创业必将会对中国未来经济发展产生重大的影响。

(2) 有利于政府转变发展观念，改变政府职能，形成更加和谐的社会。近几年来，少数地方政府将抓经济工作等同于“抓一批重大的项目”。为了找项目，有的地方不惜一切代价，违反相关政策给优惠，违反百姓意愿搞拆迁，破坏生态环境搞征地，严重影响了社会的和谐与稳定，给地方经济的发展也留下大量后遗症，这种经济的发展模式被证

明也是不可持续的。

在全国范围内鼓励“大众创业、万众创新”，则是要让广大草根创业者唱主角，把大众请到经济发展的中心舞台。政府不能再将目光仅仅盯在少数几个大企业、大项目上，必须彻底转变理念，思考如何更好、更广泛和更公平地为广大群众提供公共产品，更加科学地实施政府对市场的监管职能。要做好此项工作，只有破除了不合理的行政审批门槛，创业者才能顺利走进市场；只有提供相对完善的社会保障体系，才能为创业者减少后顾之忧，让他们轻装上阵；只有搭建起社会统一的科技、人才、融资等公共平台，创业创新的社会成本才能降低。鼓励“大众创业、万众创新”，保证了人才资源、社会资源的合理流动，给一切有才能、肯拼搏、愿奋斗的人搭建公平的竞争平台和上升通道，给他们人生出彩的机会。这样的机会公平是最大的公平，将在全社会发挥巨大的示范引领作用和精神凝聚力量，最后在整个社会中形成更加良性和谐的社会互动。

因此，可以预见，随着创业创新的国家战略的进一步实施和深化，这股创业大潮将有望促进政府转变经济发展思路，改变社会事务管理方式，这对建设和谐社会、促进经济发展具有更加长远的意义。

(3) 促进科技的进步与成果转化。对众多创业者来说，在创业过程中，要实现企业财富的增长，增加产品和服务的技术含量是提升企业竞争力最为有效的途径，因此他们往往更加具有科技创新的意识和动力，他们的研究成果也更切合市场的需求。综观世界各国的创业事例，我们会发现，许多初创的小微企业正因为掌握了核心科技，才得以在市场上获得巨大的发展。众多小微企业正成为推动我国技术创新的重要力量。截至 2014 年年底，我国科技企业孵化器超过 1600 家，在孵企业 8 万余家，就业人数超过 175 万人；国家高新区 115 家，园区注册企业超过 50 万家，仅中关村新增科技企业达 1.3 万家；全国创业投资机构 1000 余家，资本总量超过 3500 亿元；全国近 30 万项技术成果通过技术市场转移转化。

同时，科学技术平台建设有效降低了创业边际成本，促进了更多社会主体参与进来；大企业通过建立开放创新平台，聚合起大众创新创业者力量；创新创业要素在全球范围内加速流动，跨境的创新创业活动日益频繁；科学技术市场快速发展，促进了技术成果与社会需求和资本的有效对接，促进了整个社会的进步与发展。

(4) 缓解社会就业压力。就业不仅可以有效增加百姓的收入，也是社会和谐稳定的基础。近两年来，我国经济增速放缓，但就业不减反增，其中鼓励创业对就业起到重要的推动作用，特别是在社会上出现了众多小微型创业，小微企业已成为带动就业的主力军。我国现在每一年新登记企业中 90%是小微企业，一家小微企业带动就业平均在七八人。从国际经验来看，等量资金投资于小企业，它所创造的就业机会是大企业的 4 倍。如果一个国家有 99.5%的企业属于小企业，则有 65%～80%的劳动者在其中就业。美国对中小企业的发展一直比较重视，称其为“美国经济的脊梁”，美国企业创新产品中 82%来自中小企业。而我国小企业太少，相信随着创新创业战略的进一步深入开展，通过创业来带动就业的实际效果会更加明显。

(5) 有利于社会资源更合理地配置。调整优化产业结构是我国经济发展中的一个难题，也是长期以来所寻求的目标。如何调整优化？要依靠增量资源的注入，不断培育新的产业。新创办的企业要想更好地生存和发展，就必须有较强的科技创新和经营管理能力，从而增强竞争力。从行业发展的角度上来讲，新创企业的成功和加入会或多或少地影响现有行业的经营格局，加剧行业经营的竞争态势，造成优胜劣汰的局面。竞争的加剧有利于资源向经营良好、效率较高的企业流动，也就有利于有限的资源更合理地配置，从而产生更好的社会效益，增加社会福利，促进中国社会主义市场经济又好又快地发展。

### (二) 创业对创业者的意义

(1) 主宰自己，发挥才干。许多上班族对自己所从事的工作缺乏耐心，积极性不高，原因之一是给别人“打工”，个人创意、想法往往得不到肯定，个人才能无法真正地发挥，愿望得不到实现，工作缺乏成就感，行事诸多约束。而创业则完全可以摆脱原有的种种羁绊，摆脱在行为上受制于人的局面，能充分施展自己的才华，发挥最大的潜能，使自己的人生价值得到更好的体现。

(2) 积累财富，提升追求。进入一家企业工作，薪酬有高有低，但都是有限的，没有太大的提升空间。而摆脱这些烦恼的最佳途径就是，开创一份属于自己的事业，它提供的利润是没有限制的，可任你想象。根据统计资料，在美国福布斯富人榜前 400 名富人中，有 75%是第一代的创业者。而在中国富人榜中，创业起家的人也不在少数。通过创业和艰苦工作，其所获得的回报完全是自己的，而不再是给别人贡献利润，今后企业盈利与发展潜力也是巨大的。

(3) 回馈社会，极具成就感。创业者创立的企业一方面为社会提供了产品或者服务，另一方面为个人、社会创造了财富。企业融入社会生产的大循环中，从多个环节为国家和社会做出贡献，这种贡献使得创业者个人能够从中获得巨大的成就感。

(4) 从事喜欢的工作，获得乐趣。创业者选择创业项目，通常会从个人感兴趣的领域来入手，将其与自己的知识技能、专业特长等结合起来，干自己喜欢的事业，而做自己喜欢的事情本身就是一种乐趣。

(5) 迎接风险，享受挑战。创业充满挑战和风险，同时也充满克服挑战的无穷乐趣。在创业过程中，可以感觉到无穷的变化、挑战和机遇，这是一个令人兴奋的过程，创业者可以通过征服创业过程中的种种困难来丰富自己的人生体验。

总之，创业是实现人生理想和价值、促进社会繁荣与发展的有效途径。

## 六、创业的类型

创业类型的选择与创业动机、创业者风险承受能力密切相关，也会影响创业策略的制定，因此它是探讨创业管理不可忽视的议题。

### (一) 依照对市场和个人的影响程度

依照对市场和个人的影响程度，创业可以分为四种类型。

(1) 复制型创业。复制型创业是指复制原有公司的经营模式，创新的成分比较低。例如，某人原本在理发店里担任理发师，后来离职自行创立一家与原理发店类似的理发店。新创公司中属于复制型创业的比率比较高，成功率也比较高，主要原因是创业者对行业情况相对了解，同时往往还有比较好的社会资源。这种创业的模式虽然创新不足，但风险比较低，适合具有一定工作经验的人创业。

(2) 安定型创业。安定型创业更强调的是创业者的创新意识和创业精神，而不是新组织的创造。我国许多创业者利用职业便利和职业优势进行的兼职创业往往属于这种模式，这种创业模式可以先找身边的朋友开发研究一项新的产品，然后进行市场分析，进行小范围的推广，一点点地做大做强。因为这种创业形式没有面临太大风险和改变，做的也是比较熟悉的工作，创业者心态往往比较轻松，没有多大的压力，在实践中成功率也比较高。

(3) 冒险型创业。冒险型创业属于机会型创业中的一种。这种类型的创业，对创业者本身来说，是一个巨大的挑战，由于是从事一项全新的产品经营，个人前途的不确定性很高；对新企业的产品创新活动而言，也将面临很高的失败风险。冒险型创业是一种难度很高的创业类型，有较高的失败率。尽管如此，由于这种创业预期的报酬较高，对那些充满创新精神的人来说仍富有诱惑力，但是它需要创业者高超的能力、适当的创业时机、合理的创业方案及科学的创业管理。

(4) 尾随型创业。尾随型创业是指根据目前市场上已有的热门经营项目，迎合大众需求，快速、小规模地投入经营队伍中。这种创业往往创新成分不太高，能够给少量顾客带来新创造的价值。这种创业模式往往由于市场行情比较透明，因此需要投入的资金比较小，风险也不是很大，但如果一味尾随，不加以创新，企业想在市场中获取较大的份额也比较困难。

### (二) 依照创业者的动机

依照创业者的动机，创业可以分为生存型创业和机会型创业，如表 1-3 所示。

表 1-3　生存型创业与机会型创业的比较

| 项目 | 生存型创业 | 机会型创业 |
| --- | --- | --- |
| 创业动机 | 生活所迫 | 职业选择 |
| 成长愿望 | 满足现状，小富即安 | 把握机会，做大做强 |
| 行业偏好 | 消费者服务业：零售、餐饮、家政服务等 | 商业服务业：金融、保险、投资等 |
| 资金状况 | 以独资为主，缺乏资金 | 以多种方式融资，资金充足 |
| 创业者受教育程度 | 初等或中等教育，少数高等教育 | 多数高等教育 |
| 创业者承担风险的意愿 | 规避风险 | 勇于承担风险 |
| 创业者所处的阶段 | 初始创业阶段 | 二次创业，连续创业 |
| 创新潜力差异 | 小 | 大 |

(1) 生存型创业。生存型创业的目的在于谋生，为了谋生而自觉地或被迫地走上创业之路。一般而言，这类创业大多属于尾随型和模仿型创业，规模较小，项目多集中在服务业，并没有创造新需求，而是在现有的市场上寻找创业机会。由于创业动机仅仅是为了谋生，往往小富即安，极难做大做强，但也有“逼上梁山”的成功者。

(2) 机会型创业。机会型创业的出发点并非谋生，而是为了抓住、利用市场机遇。它以新市场、大市场为目标，因此能创造出新的需要，或满足潜在的需求。机会型创业会带动新的产业发展，而不是加剧市场竞争。在我国，机会型创业的比例还不是很高，需要大力支持和发展。

### (三) 依照新企业建立的途径

依照新企业建立的途径，创业可以分为自主型创业和企业内创业。

(1) 自主型创业。自主型创业是指创业者个人或团队白手起家进行创业，大体上可以归纳为以下 3 种。

① 创新型创业。创业者通过提供有创造性的产品或服务，填补市场需求的空白。

② 从属型创业。从属型创业大致有两种情况：一是创办小型企业，与大型企业进行协作，在企业整个价值链中做一个环节或者承揽大企业的外包业务，这种方式能降低交易成本，减少单打独斗的风险，提升市场竞争力，且有助于形成产业的整体竞争优势；二是加盟连锁、特许经营，利用品牌优势和成熟的经营管理模式，减少经营风险，如麦当劳、肯德基等。

③ 模仿型创业。创业者根据自身条件，选择一个合适的地点并进入壁垒低的行业，学着别人开办企业。这类企业投入少，并无创新，在市场上拾遗补阙，但逐步积累也有机会跻身于强者行列，创立自己的品牌。

(2) 企业内创业。企业内创业也称为“组织内创业”，是近年来国外兴起的一种新的管理方法，即进入成熟期的企业为了获得持续的增长和长久的竞争优势，为了倡导创新并使其研发成果商品化，通过授权和资源保障等支持企业内一种创业形式。每一种产品都有生命周期，一个企业在不断变化的环境中只有不断创新，不断将创新的成果推向市场，不断推出新的产品和服务，才能跳出产品生命周期的怪圈，不断延伸企业的生命周期。成熟企业的增长，同样需要创业的理念、文化，需要企业内部创业者利用和整合企业内部资源进行创业。

企业内创业是动态的，是通过二次创业、三次创业乃至连续不断创业，企业的生命周期才能不断地在循环中延伸。

### (四) 其他分类方式

按创业主体数量，创业可以分为个人创业和团体创业；按创业主体的特殊身份，创业可以分为大学生创业、失业者创业等；按创业的项目，创业可分为传统技能型创业、高新技术型创业和知识服务型创业等；按照不同的创业阶段，创业可以分为初始创业、二次创业与连续创业等。

# 第二节　大学生创业

经过近几年的实践，创新创业教育改革有力地促进了高校人才培养能力的全面提升，制定了本科专业类教课质量标准，推动了我国高等教育的综合改革向纵深发展，服务了国家驱动创新创业战略。我国的创新创业教育已经成为新时代大学生素质教育的新突破和高校人才培养模式的新探索。

当代大学生绽放自我，展现风采，服务国家的新平台，为引领推动高等教育创新，促进大众创业、万众创新发展发挥了重要作用。根据《2017 年中国大学生创业报告》显示：大学生创业意愿持续高涨，26%的在校大学生有强烈或较强的创业意愿，与 2016 年相比，上升了 8 个百分点，更有 3.8%的学生表示一定要创业。那么，大学生创业群体有何特征呢？又有何优势和劣势呢？有何因素影响大学生创业成功呢？我们为什么鼓励大学生创业呢？

## 一、大学生创业的含义和特征

### (一) 大学生创业的含义

所谓大学生创业，是指大学生在学习期间创办事业或毕业以后不选择就业而直接创办事业，是大学生积极融入社会、主动参与社会竞争的一种方式。

大学生创业群体主要由在校大学生和毕业生组成。大学生自主创业是当今时代的一个热门话题，在大学校园里学生创业现象屡见不鲜。近几年，随着我国的大学生就业压力增大，以及国家出台许多政策鼓励大学生创业，一部分大学生通过创业形式实现就业，取得了良好的社会效益和经济效益。大学生创业有开饭店的、开网吧的、开网店的、搞科技发明的、搞农产品种植的等，有的是服务型创业，有的是科技型创业，可谓五花八门，应有尽有。大学生有较多的理论知识，有创新精神，敢于尝试新鲜事物，敢于否定传统的观念，对未来充满希望，朝气蓬勃，这些都是大学生的创业优势。在创建创新型社会的新形势下，鼓励全民创业，特别是鼓励大学生创业引领了一种新的就业潮流，为那些有理想、有胆识的大学生开辟了一条择业新路。这不仅要求大学生能结合专业特长，根据市场前景和社会需求创造出有竞争力的新技术、新产品和新服务，而且要直接面向市场、面向社会，在为社会创造价值的同时，使自我价值也得到充分体现。马云、雷军、华中科技大学的 Dian 团队等，就是这群人中杰出的代表。

### (二) 大学生创业的特征

(1) 大学生创业主体较为年轻。社会上的创业者很多，大学生创业者是其中的佼佼者。大学生创业者是作为知识型创业者最具有特殊性的一群人。他们年轻，有激情，接

受新知识的能力很强，充满活力，敢于挑战，这也是大学生创业受到全社会高度重视和支持的一个重要原因。目前我国的大学生创业者人数越来越多，覆盖面越来越广，不仅包括本科生，还包括专科生、研究生、博士生等，有的已经毕业，有的尚未毕业。大学生创业基本上是以团队进行，而团队成员也基本上是在校或已毕业的大学生，他们往往志同道合，有共同的理想，易于沟通，这也极大提高了大学生创业的成功率。

(2) 大学生创业往往依托本专业。大学生创业很大程度上依靠的是所学的专业技能，从我国大学生的创业实践来看，有相当多的大学生创业与自己的专业密切相关，例如，农学院学生从事农业领域类创业，电子商务类专业学生从事电子商务领域类创业等。从我国大学生创业计划竞赛的参赛作品上来看，大学生的创业作品涵盖网络、电子信息、光机电一体化、生物医药、环境科学、农林和服务行业等几大类。依托互联网技术的电子商务领域，开办网店等方式是当前大学生进行创业的热点。而大学生在创业初期往往是以学校为依托，以专业知识为基础，他们在学习和生活过程中，通过师生交流活动、社会实践、顶岗实习等多种途径，容易发现创业机会和自己的兴趣所在，进而引发创业思考，形成创业思想，产生创业行为。

(3) 大学生创业资金来源主要是自筹资金和小额创业贷款。创业需要一定的资金投入，大学生创业也不例外。由于大学生往往比较缺乏社会经验，新创企业的管理经验也不足，还有一些社会环境因素导致大学生获得风险投资的概率不是很高。因此，向家人朋友自筹资金，是大学生创业者的主要选择之一。据报道显示，2015 年的本科大学毕业生的创业资金近八成来自于个人和家庭的资金。

非常可喜的是，现在国家对于大学生创业有很多的扶持政策。为创业者提供小额创业担保贷款，是国家鼓励创业的主要政策之一。针对大学毕业生自主创业，除了国家的扶持政策，各地也有一些相关的扶持优惠政策，以鼓励高校毕业生自主创业。对创业感兴趣或有创业政策方面的需要的话，可以在当地就业网关注最新优惠扶持信息。

(4) 我国大学生创业成功率相对国外而言比较低。面对就业的压力，很多大学生选择了自主创业这条道路。历年来的调查数据显示，全国大学生每年选择创业的比例为 5%，但成功率不足 5%，与西方国家对比发现，他们的大学生创业的成功率约占 20%。造成我国大学生创业成功率偏低的原因主要有以下几个方面：一是我国的创新创业教育体制还不是很健全，学生在学校学到的创业知识比较少；二是学生在学校的社会实践活动比较少，缺乏实战经验，导致创业能力不足；三是社会对大学生创业的扶持力度不足，包括政策、资金、信息化平台建设等方面。

因此，对有志于创业的大学生而言，富有激情、敢于实践是好事，但也要做好充分的准备，在生活中利用各种机会，培养自己的创新意识及创新思维，提高自己的分析判断能力。此外，各级政府还应加大对大学生创业的扶持力度和宣传力度，让更多的大学毕业生了解相关政策，真正为广大大学生创业者提供各种方便，以解决他们的后顾之忧。

(5) 大学生创业起点相对较高，风险大。在创业实践中，大学生由于受过高等教育，

在创业时起点往往较高，很多会选择具有一定技术含量的项目，他们通过研发具有一定科技含量的产品来满足市场的需要，一旦销量达到一定的数目，利润回报将相当丰厚。如果这些企业能够发展壮大，必将产生深远的影响。但高技术含量的创业往往投入的人力、物力和财力比较大，大学生对市场运作方面可能还比较生疏，因此这类创业也存在极大的风险。

## 二、大学生创业的优势与劣势

作为一个特殊的群体，大学生在创业时既有一定的优势，也存在明显的劣势。

### （一）优势

大学生创业的优势具体而言，主要有以下几个方面。

(1) 对大学生创业者来说，他们年纪轻，精力旺盛，对未来充满希望，勇于接受挑战，有“初生牛犊不怕虎”的气势，这些特质是一个创业者所应该具备的基本条件和素质。因此，对整个社会而言，我们应多给予这些创业的大学生关爱，保护好他们这份创业的热情。

(2) 大学生具有高等教育的背景，对事物较有领悟力，有些东西一点即通，自主学习知识的能力强，接受新鲜事物快，许多大学生还成为潮流的引领者。在学校里，大学生学到了很多理论性的东西，如果将这些理论知识运用于创业实践，容易获得成功。这也是相比其他创业者而言，大学生创业更加容易获得社会支持的一个重要原因。

(3) 从大学生素质的角度来看，拥有较高文化水平、学习能力强、头脑灵活，是他们“不同凡响”的一个要素。虽然，许多大学生创业者都面临着缺乏资金、缺乏经验等客观问题，但从小到大培养起来的学习能力、思考和解决问题的能力，甚至他们与高校教授和大学同学的人脉关系，也能帮助其在遇到问题时得到实际有效的帮助。另外，很重要的一点是，这些人不仅会学而且好学，多年的求学经历使得他们乐于接受新鲜事物，对于市场上出现的新兴事物能够快速接受并消化，从而快步跟上市场的需求，找到并满足市场商机。

(4) 现代大学生普遍有创新精神，他们视野开阔，不甘心过平凡的生活，有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望，而这种创新精神成为大学生创业的动力源泉。创业要获得成功，必须有敏锐的市场观察力，必须深入了解顾客，确保自己的产品和服务相对竞争者而言更加受到顾客的青睐和欢迎。要取得更多的竞争优势，可以选择比别人提供更好的产品或服务，或者可以增加更多的用户体验等，这些举措都需要创业者具有非凡的想象力和创新精神，大学生的创新精神对大学生创业来说至关重要。

(5) 大学生信息技术运用能力强，能够在互联网上搜寻到许多信息。当前从我国大学生创业实践来看，大学生利用互联网技术创业的比例越来越大，在创业中相对其他创业者来说更容易上手，同时也更方便获得市场信息，这帮助大学生在创业时更易于发现市场机会，在创业时做出正确的决策。

(6) 大学生普遍无家庭负担，其创业很可能获得家庭或家族的支持。大学生在创业的起初阶段，获得家庭的支持很重要。现在的许多大学生家庭，对大学生创业的支持力度越来越大，他们相信，大学生的创业眼光更好，也更容易获得成功，即使不成功，对大学生来说也是一个提高自己能力、了解社会的机会，对今后的人生道路也是非常有益的。从整个大的环境来看，大学生家庭成员对大学生创业越来越宽容，这些也保证了大学生创业者能够轻装上阵，免除了后顾之忧。

(7) 受过高等教育的大学生思想活跃，他们讲诚信、讲职业操守，这些确保了大学生在创业时，比较容易找到一些志同道合的人，共同组建一个结构合理的创业团队。这个创业团队因为有共同的理想和抱负，团队的凝聚力往往非常强。

### （二）劣势

当然，大学生创业也有一些劣势，具体而言，主要有以下几个方面。

(1) 大学生社会经验不足，缺乏与人沟通的技巧，往往是大学生创业者普遍会遇到的“拦路虎”。有些大学生创业者常常盲目乐观，没有充足的心理准备面对创业失败，心理承受能力差，遇到挫折就放弃，甚至有的大学生在前期听到创业艰难，没有尝试就轻易放弃了。

(2) 大多数大学生局限于本专业学习，缺乏运营、管理、财务、税法和市场营销等方面的知识，这些已成为影响大学生成功创业的重要因素。大学生们虽然掌握了一定的理论知识，但终究缺乏必要的企业经营管理经验。不少创业的大学生有核心的技术、独特的创意，在有了启动资金、合作伙伴后，第一阶段的运营基本可以正常运转。但随着业务量的增多、团队的扩大，可能会在人事、财务、物资等方面出现问题。而由于在学校从未有过处理这些事情的经验，不少大学生创业团队在面对这些问题时变得手足无措，甚至导致创业半途而废。

(3) 大学生创业资源比较少，融资能力还比较弱。综观我国的大学生创业实践，大学生创业者面临的融资难主要体现在集资途径少、集资数额小，他们的创业资金大多来自父母，而父母的钱一般也只够完成学业。这也导致了大学生创业的人数不多，因为即使他们具备创业成功的条件，也常因为没钱而无法去创业，无形中也造成了创业难以成功。国家虽然也为大学生提供贷款，但是数额少，杯水车薪，难以满足大学生创业的资金需要。目前，我国的创业投资机制还不是很健全，融资渠道不仅少，而且不够畅通。对于许多大学毕业生来说，缺少资本和信用记录，也没有固定资产或抵押品，很难从银行获得贷款；同时，对政府相关扶持政策等了解不多，对创业资源的整合能力也有待提高。

(4) 大学生的市场观念较为淡薄，对创业的理解还停留在一个点子或是几个人的突发奇想，但如何将这些想法转化为现实的商业计划常常被忽略，谈到目标市场定位与营销手段组合这些重要方面，则全然没有概念。其实，在创业实践中，投资人不仅仅是看重创业计划技术含量有多高，在多大程度上是不可复制的，更重要的是看产品的市场盈利的潜力有多大，能否比竞争者更有效地给予顾客满意。

## 三、大学生创业与就业

目前，国家和政府要求对毕业生就业实行公开、公平、择优、自愿的原则，采取国家宏观调控、学校和各级政府推荐、学生和用人单位双向选择的就业模式。大学生属于高级知识人群，经过了多年的教育且背负着社会的种种期望，在适应经济社会发展的同时，自主创业成为其解决就业问题的新的出路。创业相对于就业来说，可以为他人创造更多就业的机会。大学生创业是指大学生个人或者团队主动开创自己的事业，并最终得到创业回报的整个活动过程，具有较大的挑战性。而大学生就业是指大学生个人被雇用或从事某一比较稳定的职业，通过辛勤工作，最终获取工资性收入或劳动报酬的整个活动过程。

创业与就业是大学生选择参与社会竞争的两种完全不同的方式，主要有以下几个方面的差别。

(1) 担当的角色差异。两者在企业中的地位、肩负的责任和使命均有较大的差异：创业者通常处于创新企业的高层，在企业实体的创建过程中，创业者始终是负责人，始终参与其中，当企业实体遇到困难时，创业者往往会选择坚守；而就业者通常处于中低层，到达高层需要一个过程，也不需要对企业的成长负责，只需要做好自己的工作就可以，当个人的理想和发展目标与企业的实际不相一致时，就业者多倾向于跳槽到另外一家企业。

(2) 对技能的要求差异。创业者通常身兼多职，既要有良好的心理素质、战略眼光，也要有具体的经营技能，从而要求其具备相当全面的知识和技能；就业者通常具备一项专业技能，即可开展自己的工作。

(3) 收益与风险差异。就业者主要投入十数年的教育成本，而创业者除了教育成本外，还包括前期准备中投入的人力、物力和资金成本。一旦失败，就业者并不会丧失教育成本，但创业者会损失在创业前期投入的一切成本；相反，一旦成功，就业者只能获得约定的工资、奖金及少量的利润，创业者则会获得大多数经营利润，其数额理论上没有上限。

(4) 成功所依赖因素的差异。就业很大程度上依赖企业实体，但创业更多地要考虑自身的经验、学识与财力，以及各种需求和各种资源占有条件。

当然，创业与就业之间也存在紧密联系：创业是一个推动社会进步的重要源泉，创业主体在创业过程中，在为社会不断创造财富的同时，也在不断开发出新的就业机会。

## 四、影响大学生创业成功的三个主要因素

在创业实践中，影响大学生创业成功的因素是多方面的。综合来看，影响大学生创业成功的因素可以分为三个层面：个体层面(如创业者的动机、创业意识、创业技能、心态、身体素质等)、群体层面(如创业团队、与创业相关的利益相关者、投资商、供应商、渠道商等)和社会层面(如人口、政治法律、经济、科学技术、文化、自然条件等宏观环境)。每个阶段的成败都会受到这三个层面因素的影响，创业过程也可能因为任何一个阶段出现问题而终止。将这些阶段和影响因素结合起来，构成了图 1-2 所示模型。

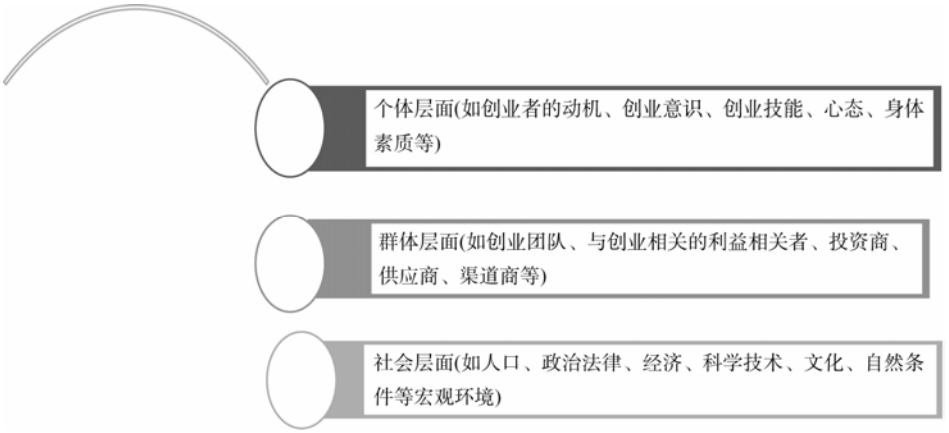


图 1-2　影响大学生创业成功的三个主要因素

## 五、鼓励大学生创业的重要意义

目前，我国大力支持大学生创业，各高校顺应社会发展要求，通过各种途径来培养大学生的创业能力，为大学生创业提供多方位的支持，取得了巨大的成绩。大学生的创业热情被点燃，更积极和主动地进行创业，创业成功率也大幅度提高。大学生创业对国家、社会和个人都具有重要意义。

(1) 缓解就业压力。大学生创业有利于解决大学生就业难的问题。创业能力是一个人在创业实践活动中的自我生存、自我发展的能力，一个创业能力很强的大学毕业生不但不会成为社会的就业压力，相反还能通过自主创业活动来增加就业岗位，以缓解社会的就业压力。因此，自主创业应作为未来的就业途径之一，它将开辟新的就业渠道，在解决自身就业的同时也为社会创造新的就业机会，有利于缓解国家的就业压力。实践证明，大学生创业对带动整个社会就业的效果非常明显。

(2) 培养创新精神和敢于开拓的创业精神。创新是一个民族的灵魂，是一个国家兴旺发达的不竭动力。大学生作为中国最具活力的群体，如果失去了创新的冲动和欲望，那么中华民族最终将失去发展的不竭动力。大学生的创业活动，有利于培养勇于开拓创新的精神，把就业压力转化为创业动力，培养出越来越多的各行各业的创业者。

创业是就业的另一种模式，所不同的是创业者不是被动地等待他人给自己“饭碗”(就业机会)，而是主动地为自己或他人创造“饭碗”。目前，我国提倡和鼓励大学生自主创业，并为此出台了一系列包括工商、税务等方面的优惠政策。之所以提倡大学生创业，除了创业不失为一条缓解目前就业压力的解决途径外，更重要的是引导大学生要具有一种敢于开拓的创业精神。

(3) 有助于增强实践动手能力，培养积极的人生态度，树立正确的人生目标。大学生就业市场的竞争日益激烈，企业招聘大学生，既要看其理论知识，还要看其实践经验，而实践能力水平的高低成为用人单位选贤任能的重要标准之一。大学生可以通过自主创业这一平台提高自己的实践能力，积累更多实践经验及社会经验，提前为毕业后进入好

公司打好基础。

大学生创业，一方面使其较早接触社会，进入社会，对社会中层出不穷的现象及问题有直接认识甚至面对的机会，进而在长期的适应过程中做到处之泰然、得心应手；另一方面可以培养他们积极、乐观、刚强的性格，为他们面对未来漫长的路途确立正确的人生态度。

(4) 有利于促进经济的发展和社会的和谐稳定。创业为我国经济社会发展提供持续动力。从西方发达国家实践来看，各发达国家都非常重视对中小企业的扶持，欧洲国家的中小企业不仅在经济复兴中贡献了力量，更在增加就业中发挥了重要作用。中小型创业型企业作为“小而活”企业的代表，对经济发展的影响力与日俱增。时至今日，创新型中小企业仍是美国经济活力的重要来源。因此，我们应创建良好的创新环境，大力鼓励大学生创办中小企业，充分发挥大学生的创新智慧，将创新技术转化为生产力并最终造福于广大人民，促进我国经济的持续发展和社会的和谐稳定。

**链接**

**大学生寻找创业项目的方向**

(1) 研究国家政策和法规。国家对许多行业的发展是非常支持的，大学生创业除了可以享受很多优惠政策外，还可以获得巨大发展的空间。

(2) 研究人们的消费趋势。例如，人们对健康生活的向往，使绿色农业得到了快速发展。

(3) 研究社会热点。社会在发展，热点会层出不穷，如旅游热、房地产热等。对于精明的商人，热点就是商机，就是挣钱的项目和题材。

(4) 研究社会难点。不同的时期，社会上都会出现一些难点问题，曾经外出住宿难、吃饭难、乘车难的问题解决了，如今又出现农民卖粮难、下岗工人就业难、居民住房难等问题，可以采取开发一些途径解决社会难点的方式创造商机。

(5) 研究不同市场和地区的需求差异。不同的地区需要不同的产品和市场，比如外地有些好的产品或项目，本地还没有进行销售和开展业务；本地一些好的项目，外地还没有推广等，这就是商机。

(6) 研究人们生活方式的变化。现在生活节奏越来越快，快节奏的生活方式必然会产生新的市场需求，如快餐业、快递业、家政服务、送货服务、院外医疗、物业管理等行业应运而生。

(7) 研究不同的消费群体。除了女性、儿童，还要研究青年、老年、男性等不同的消费群体，分析其消费心理、消费习惯和购买行为，开发不同群体消费品生产和服务市场。

(8) 研究成功人士在做什么。当今社会，成功的企业家和商人非常多，要认真研究他们成功的奥秘，这对大学生创业选择好的项目非常有帮助。

(资料来源：笔者收集整理)

# 第三节　创业精神与个人发展

创业精神的培养是高校创新创业教育的主旨，关乎大学生的个人发展。大力培育大学生的创业精神，引导和鼓励大学生自主创业，对大学生在校学习和未来就业都有着重要的意义，是知识经济时代对当代教育的新要求，也是推动我国民营经济快速发展和社会改革的重要举措。

## 一、创业精神的内涵

创业精神也称“企业家精神”，是企业家特有的才能的综合，也是各种创业人格特质的综合，是创业者在创业过程中表现出来的多种精神的总和。其核心是创新，体现在创业过程中组织和经营的方方面面，是一种特殊而宝贵的精神财富。创业精神就是基于人们发展的需求，在创业过程中运用现有资源，通过资源整合等多种方式，推陈出新，发现或创造新事物和新思想，并能创造价值的品质。它的内涵体现为创新精神、冒险精神、合作精神、拼搏精神及对市场的敏锐度[1]。

### （一）创新精神

创新是一个民族进步的灵魂，是一个国家兴旺发达的不竭动力，也是中华民族最深沉的民族禀赋 [2]。在激烈的国际竞争中，唯创新者进，唯创新者强，唯创新者胜。创新精神包括创新意识、创新兴趣、创新胆量、创新决心及相关的思维活动，是一种勇于抛弃旧思想旧事物、创立新思想新事物的精神。例如：不满足已有认识(掌握的事实、建立的理论、总结的方法)，不断追求新知识；不满足现有生活生产方式、方法、工具、材料、物品，根据实际需要或新的情况，不断进行改革和革新；不墨守成规(规则、方法、理论、说法、习惯)，敢于打破原有框框，探索新的规律、新的方法[3]。

培养创新意识的基础是尊重事实、解放思想，这就需要开阔的视野、独特的见解。创新的意识与观念就是先破再立，不破不立。打破陈旧的思维观念与习惯，是创新精神的基础和根本。创新本身是对现实的超越与变革，只有创新性的创业才能使创业立于不败之地，实现企业的可持续发展，正如李克强总理提倡的“创业创新需要弘扬晋商精神”，“晋商精神体现出‘无中生有’。……今天你们创业创新，也要凭借头脑中创意‘无中生有’。”[4]

---

[1] 杨兴时. 中国传统文化视角下的企业家精神研究[D]. 济南：山东大学，2010.

[2] 人民网. 习近平在欧美同学会成立 100 周年庆祝大会上的讲话[EB/OL]. (2013-10-22)[2018-06-08]. http://cpc.people.com.cn/n/2013/1022/c64094-23281641.html.

[3] 梁爱君，张启龙. 高校思想政治教育功能由再生性向创新性拓展的思考[J]. 昌吉学院学报，2008(2):76-77.

[4] 新华网. 李克强：有人说你们是煤黑子，我说你们是煤亮子[EB/OL]. (2016-01-05) [2018-06-08]. www.xinhuanet.com/politics/2016-01/05/c_1117678226.htm.

### （二）冒险精神

创业必须具备冒险精神，因为创业本身就是一种冒险活动，做具有冒险活动的事情必须具备冒险精神[1]。冒险即“冒着风险”，是一种大胆的尝试，但这种尝试并不是盲目冲动的行为，冒险是一种具有系统性、计划性、组织性的活动。冒险与冒进有很大的区别，冒进含有盲目进取之意，是绝不可取的。在创新创业过程中，冒险是创新和创业的必然要求。一方面，如果创业者不能勇于承担风险，畏首畏尾，那么他也不可能积极参与到创新创业活动中，就算是已经开始了创业，他也不可能把自己的事业做大做强。另一方面，创业者即便具备了冒险精神，也并不意味着他们的创新创业活动一定能成功[2]。

### （三）合作精神

创业是一个相对浩大的工程，并不是某一位创业者个人所能完成的，不管是个人的创新创业知识与能力，还是可以利用的资源方面，个人的力量总归是有限的，不可能具备各种创新创业知识与能力，也不可能拥有全方面的创业所需的资源。这个时候必须发挥团队的力量，吸纳有共同志向的成员，加入创新创业队伍中。小溪只能泛起小小的浪花，大海才能迸发出惊涛骇浪，这就是团队的力量和同心同德的合作精神。在数量关系上 1+1=2，但在合作的团队中往往能收到 1+1＞2 的效果，团结力量大。团队可以发挥个人所不具有的作用，在创新创业的知识与能力方面，每个人接触的知识领域有所不同，这就使得团队成员各有所长，有利于团队中的成员各有侧重地分配任务，促进思想的交流，相互学习，取长补短。从创新创业所需资源的角度讲，团队中的每个成员，他们接触的人、遇到的事也不尽相同，那么团队合作就有利于资源的整合，助力创新创业活动的顺利进行。同样在精神层面，合作的团队成员可以相互鼓励、相互支持，越是在艰难的时刻，越需要同伴间的相互理解与扶持。团队合作中，难免会出现意见相左的时候，这时团队成员要以大局为重，同心同德的创业团队才会走得更远。

### （四）拼搏精神

创业是一项冒险性活动，创业过程会面临各种各样的风险，遇到各种各样的困难，那么，就要求创业者必须具备规避风险、克服困难的决心和意志，需要创业者具备艰苦奋斗、敢想敢做、顽强拼搏的精神，但凡遇到点困难就退缩是不可能创业成功的。自强不息的拼搏精神是创新创业精神的必备素质之一。《周易》云：“天行健，君子以自强不息。”尤其是对于新创企业来说，自强不息的拼搏精神，要求创业者在创新创业的过程中保持知难而进、坚韧不拔、锐意进取的精神状态和顽强意志。创业之路不可能一帆风顺，创业之初会因为缺乏各种创业所需的资源而充满各种各样的坎坷，能预见的和不能预见的问题层出不穷，在这个特殊而关键的时期，创新创业会因为这些问题出现瓶颈，导致暂时停滞，甚至面临就此终止的可能。越是在艰难的条件下，越需要创业者保持谦虚谨慎、不

[1] 褚汉杰. 企业家人力资本对集群企业创新绩效的影响研究[D]. 杭州：浙江理工大学，2014.

[2] 陈文华. 国际新创企业国际化过程特征研究[D]. 合肥：安徽大学，2010.

骄不躁的作风，越需要勇往直前的意志和斗志，越需要有越挫越勇的心理品质。只有这样，才能坚定自己的创新创业理想，才能在逆境中把握创业的方向，将创业进行到底。

### （五）市场敏锐度

市场敏锐度是指对当前的和未来的市场形势做出的快速反应度。由于市场具有不均衡性，这种不均衡性可能创造出商业机会，机遇无时不有、无处不在。创业者自身所具备的对市场的敏锐度和警觉性是创业精神的一个重要表现，创业者要善于分析市场形势，努力发掘和利用身边的机遇，实现创业创新。

### （六）市场竞争意识

对创业者来说，从创业开始，面对的就是一个充满挑战和机会的市场竞争环境。竞争环境是企业生存与发展的外部环境，对企业的发展至关重要。竞争环境的变化不断产生威胁，也不断产生机会。对创业者来说，如何敏锐发现竞争环境的变化，规避市场威胁，抓住市场机会，成为创业能否成功的关键性因素。目前，我国的市场竞争环境——行业结构、竞争格局、消费者需求、科技发展、全球化战略等都发生了急剧的变化，影响企业经营的不确定性因素增强。任何创业者都必须时刻关注环境的变化，才能趋利避害。对创业者而言，必须树立市场竞争意识，敢于竞争，善于竞争，才能取得事业上的成功。

## 二、创业精神的特征

### （一）先进性

先进性，也可以称之为超越性。“创业型企业”与“模仿型企业”“复制型企业”所表现出来的创业精神有明显的差异。“模仿型企业”与“复制型企业”在新创企业中占的比例较大，但它们的创新成分很低，缺乏创新创业精神的内涵，在市场上，它们虽然带有冒险成分，但是无法实现新价值的创造。而“创业型企业”重在创新，无论是制度创新、管理创新、技术创新、产品创新、功能创新，还是其他方面的创新，它所表现出来的创新创业精神最终以开创性的事业得到体现，创造新价值，想前人想不到的事，做前人做不到的事情[1]。

在当前时代，创业首先要与社会主义市场经济相适应，市场经济崇尚竞争，在市场中要理解竞争规则，在竞争中创新创业；然后要与知识经济的发展相适应，利用知识创造财富，用知识作为创新创业活动的支撑；最后要与社会主义现代化相适应，在建设创新型国家浪潮中创新创业。优化当前企业存在的问题，这是人有我优的超越性；弥补当前领域的空白，这是人无我有的超越性。无论是哪种创新，它所体现的创新创业精神本身必然具有超越历史的先进性，想前人之不敢想、做前人之不敢做[2]。

[1] 王冬青，严翠玲，王伟毅. 大企业如何保持创业精神[J]. 商场现代化，2006(23):83-85.

[2] 谷力群. 论大学生创业精神的培养[D]. 沈阳：辽宁大学，2013.

### （二）批判性

从创业精神的内涵来看，创业精神必然表现出批判性的特征。批判的思想意识是实现创新性创业的前提条件，用批判的态度对待事物，在肯定事物存在合理性的同时，发现事物的不足之处，发现不足才能弥补不足，对于已经比较好的事物继续优化，不断更新。批判性的思维方式认为万事万物都有它的相对性，不承认人的认识与实践具有最终性，因此，事物都具有改进、更新和变革的空间。这正是创新创业精神所具有的特性，创新性的创业就是建立在现存事物可以继续改进、更新和变革的基础之上，创造新事物，优化旧事物的某些功能，并实现新价值的创造。批判的思维方法是实现创新创业的一条重要的途径，如果缺乏批判的思维方法很难产生改革创新的想法，更不用说用创新实现创业了。创新来源于问题，以问题为导向，才能在创业活动中实现创新，做到真正的创新创业[1]。

### （三）科学性

创新创业精神具有实事求是的科学性，创新创业活动要立足于现实存在，杜绝凭空的幻想，遵循事物发展的规律，主动挖掘事物之间的联系，尊重科学、利用科学，科学精神是创新创业精神的基石。科学性要求对事物的认识、分析过程中强调以客观实际为基础，通过科学的行为例如实验、实践等，做出符合事实的判断，而不是建立在盲目的感性思维的基础上。它求真求实，反对虚假，要求人们在创新创业活动中以现实为依据，在尊重客观规律的基础上，充分发挥主观能动性，分析现实的可能性，将创新创业精神运用于创新创业实践，自觉开展一系列的思维活动和实践活动，将创新创业的意识与设想转化为创业观念蓝图、创业形象蓝图和创业实践蓝图，然后结合实际的发展现状，落实创业实践蓝图，创造出具有社会价值的实践成果，最终实现创新创业的理想。这就要求创业者具有丰富的创新创业相关知识的积累、科学的思维方式和思维方法。在知识大爆炸的时代，必须有系统的科学知识和科学的工作方法为创新创业的成功提供保证，这样创业者才能够站稳脚跟，脚踏实地地往前走。

## 三、创业精神培养的意义

目前，我国正处于经济转型的关键时期，需要激发广大人民“大众创业、万众创新”的热情。作为人才培养的前沿阵地，在我国高等院校，创新创业教育得到了前所未有的重视和普及。那么，培育创业精神的意义何在呢？[2]

### （一）创新性国家的应有之义

美国哈佛大学心理学教授麦克里兰(David C. McClelland)的研究表明，一个国家和民

[1] 吴和清，涂国平，黄晓辉. 试论大学生创业意识的培养——基于大学生创业意识的实证研究[J]. 中国大学生就业，2014(2):23-27.

[2] 刘丁慧. 新时期大学生创新创业存在的问题与对策研究[J]. 兰州教育学院学报，2015，31(11):67-68.

族的经济发展与这个国家和民族对于成就的需求强度呈正相关，成就需求推动经济发展的连接点就是创业家。创业家是推动经济健康快速发展的助推器，创业精神则是经济发展的动力源，是创新的精髓[1]。

身处知识经济时代，我们每时每刻都需要面临知识和观念的更新，只有创新才能更快地驱动发展。“创新是一个民族进步的灵魂，是一个国家兴旺发达的不竭动力。”李克强总理在2014年10月举办的第三届莫斯科国际创新发展论坛上讲到:“我们强力推进改革，就是要减少对创新活动的干预，让想创业、能创新的人都有机会、可作为，形成‘大众创业、万众创新’的局面。这样可以把人口红利转化为人才红利，让改革成为富民的改革，让创新成为惠民的创新，实现人的全面发展、社会公平发展、经济可持续发展。”而我国“创新型国家”战略的提出和实施，主要依靠具有创新思维、高质量的人才。通过一系列创业教育，培育大学生创业精神，打造一批有想法、会突破、求改革、肯吃苦、能合作的创新型人才，通过创业项目和活动给我国经济发展带来持续动力，助推实现创新型国家建设的目标[2]。

### 创业家与创业家精神

创业家一词源于法语 entreprendre，最初的含义是“承担”，最早见于16世纪，指的是参与军事征战的人们。18世纪初，法国人将该词用于形容从事探险活动的人。法国经济学家理查德·坎蒂伦(Richard Cantillon)在其著作中首次将创业家定义为承担某种风险活动的人，并认为每一个从事经济行为的人都是创业家。18世纪末期，重农学派的代表人物魁奈和鲍杜将从事农业栽培的人称为创业家。19世纪初，创业家的含义又从农业扩展到了工业及整个经济活动中。萨伊认为创业家是具有判断力、忍耐力等特质，并掌握了监督和管理才能的人。现代意义上的创业家的出现，与生产力和商品经济的巨大发展及股份公司的形成有着密切联系。20世纪初，著名经济学家约瑟夫·熊彼特(Joseph Alois Schumpeter)认为创业家是实现生产要素组合的人，创业家在经济发展过程中起重要作用。20世纪末，经济学家卡森提出：“创业家是擅长于对稀缺资源的协调利用并做出明智决断的人。”总体而言，创业家是决策和创新的领导者，他们经常寻找机遇来提升和扩展他们的商业，根据市场的需求来生产产品。创业家敢于承担预期的风险与责任，他们对扩张自己的生意和不断地寻找新机遇充满热情。创业家也是追求利益回报的创新者，他们经常寻找更加有效和赚钱的方法做事情。

在英语中，创业家精神与创业采用同一个单词 entrepreneurship。在对创业的研究中，学者们也常常把创业等同于创业家精神，实际上也说明了创业者应该具备创业家精神。

[1] 陈晶. 浅谈企业家精神与内源发展[J]. 中外企业家，2011(5):20-22.

[2] 王香丽. 我国高校创业教育存在问题及改进措施[J]. 社会工作与管理，2016，16(5):94-98.

创业家是与创新活动联系在一起的，创业活动本身就是一种创新行为，创业家精神、创业精神和创新精神在本质上是一致的。著名管理大师彼得·德鲁克(Peter F. Drucker)在其《创新与企业家精神》一书中提出：创业家精神是创业家的特殊技能的集合(包括精神和技巧)。或者说，创业家精神是创业家组织、建立和经营管理企业的综合才能的表达方式，它是一种重要而特殊的无形生产要素。在他看来创业家精神包括以下几点：大幅度提高资源的产出；创造出新颖而与众不同的东西，改变价值；开创了新市场和新客户群；视变化为常态，创业家总是寻找变化，对它做出反应，并将它视为机遇而加以利用。

(资料来源：伍刚. 企业家创新精神与企业成长[D]. 武汉：华中科技大学，2012)

### (二) 促进个人全面发展的有效途径

马克思的“人的全面发展理论”详细论述了个人在社会生活中要不断实现“人的需要的全面发展、人的活动及其能力的全面发展、人的社会关系的全面发展、人的个性的全面发展”。而全面发展实现的重要条件，便是教育与生产的结合及对精神产品生产的重视。通过创业教育培养大学生的创业精神，将不断激发大学生的创新意识、开拓能力及视野，丰富社会关系，加强团队合作，完善性格。首先，创业活动的进行是实现学生本身个人需求多样性的途径。著名心理学家马斯洛的“层次需要理论”就将人的需要分为五个层次：生理需要、安全需要、归属和爱的需要、尊重的需要、自我实现的需要[1]。其次，通过创业，除了实现简单的个人和家庭的物质需求之外，还将通过个人努力实现个人潜能的完全释放，通过自己感兴趣的事情实现自己的期望和理想。同时，创业活动本身的开展是在各种社会关系和群体中进行的，依赖于个人和团队，既能提高自身的身体素质、心理素质、性格特质和综合能力，还能有意识地发展人与人、人与物的多层次、多角度的社会关系，社会关系的全面发展将对个人需要的实现及能力的全面发展提供重要条件。

通过创业教育培育大学生的创业精神，提高普通大学生对创业的认知和了解，扩大创业的基础和群体规模。更重要的是，创业精神是大学生创业实践活动的重要指导和塔基，它能帮助大学生确立创业实践的目标和信念，获得创业实践的方式方法与技巧。另外，还能够规避一定的创业风险，提高创业成功率。当前，国家高度重视大学生自主创业，以各种优惠政策和条件帮助大学生扩大就业，以创业带动就业。因此，建立健全大学生创业精神培育机制，对国家发展、社会稳定、学生充分就业很有必要[2]。

人才培养质量是高校生存和发展的基础，教育部推进的高校毕业生就业质量年度报告制度将大学生的就业创业状况、大学生创新创业创优能力作为重要内容进行评估，推动高校的人才培养结构优化和培养质量提升。创业精神的培育是大学生通过系统而专业的创新创业教育和实训，增强创业实践过程中的信心和能力，完善自身的知识结构，成

[1] 韩宇. 马斯洛需要层次理论下关于大学生就业价值取向的现状分析及引导机制研究[J]. 现代职业教育，2017(34):238-239.

[2] 张进宝. 社会资本视角下的大学生创业研究[D]. 南京：南京师范大学，2012.

长为创新型人才。这摆脱了原有的“填鸭式”“理论式”教学模式，帮助高校培养更多满足市场需求、适应社会发展的人才，使毕业生由“唯学历”向“唯能力”转变，匹配和适应现阶段经济社会建设现状，解决高等教育大众化阶段用人单位“招聘难”和高校毕业生“找工作难”共存的现象。另外，高校在创业精神培育过程中，可以通过创新创业学科引领，增强专业技能的深化和应用；通过创新创业教育科研搭桥，实现高层次的理论指导和转化验证；通过创新创业教育课程改革及教材修编，启迪学生的创新思维和参与主动性；通过创新创业教育师资队伍组建，增加理论及实践操作的示范；通过创新创业实践孵化，实现模式内涵式发展[1]。

## 四、创业精神培养与个人发展的联系

(1) 实现个人全面发展是创业精神培养的最终归宿。实现个人的全面发展，不但是衡量社会进步与发展的重要标准，也能体现出社会的进步与发展。大学生创业精神的培养，能够激发创业热情，提升创业潜能，促进个人的全面发展。所以，个人的全面发展是创业精神培养的关键所在，也充分体现了培养创业精神的现实意义。

(2) 创业精神的培养是实现个人全面发展的重要环节。培养大学生的创业精神，能够满足大学生自我实现的需要，实现个人发展与社会发展的结合，不断为社会创造价值，实现个人的全面发展。

(3) 创业精神的培养与个人的全面发展统一于素质教育之中。创业精神的培养，实际上就是倡导大学生进行自由创造、自我实现与自由发展，培养大学生创新创业能力，明确社会责任感，培养强烈的事业感，全面提高个人的综合素养。个人的全面发展也是个人的综合能力的全面发展，加强大学生创业精神的培养，实际上就是培养德智体全面发展的个人，正好与个人的全面发展的最终目标相结合。因此，创业精神的培养与个人的全面发展在本质上是一致的[2]。

**链接**

### 扎克伯格与 Facebook

2010 年 10 月 1 日，在美国上映了一部改编自《意外的亿万富翁》的电影——《社交网络》，故事原型正是美国社交网络服务网站 Facebook 的发家史。Facebook 创立于 2004 年 2 月 4 日，总部位于美国加利福尼亚州帕拉阿图，主要创始人是马克·扎克伯格(Mark Zuckerberg)。

扎克伯格从小就具备创造力：12 岁那年，当小伙伴还沉浸在游戏中时，他就已搭建

[1] 刘学忠. 大学生创新精神与创新能力的培养路径[J]. 教育研究，2008(1):103-105.

[2] 王长恒. 创业教育中的大学生时代精神培育[J]. 技术与创新管理，2015，36(1):88-91.

了一个家庭网络；上高中时，他设计出了一款具有人工智能的音乐播放器；20 岁的他在哈佛大学读书时，更是在宿舍创建了名为 Thefacebook.com 的网站。如今其麾下的 Facebook 已经成长为拥有超过 8 亿注册用户的社交网络，据《福布斯》杂志保守估计，马克·扎克伯格拥有上百亿美元身家，是历来全球最年轻的自行创业的亿万富豪。

2003 年的秋天，19 岁的扎克伯格在网络上首次向其高中时期的好朋友亚当·德安杰罗吐露了打算创建社交网站的想法，德安杰罗后来成了 Facebook 的第一任首席技术长。2004 年 2 月，扎克伯格和他的三个同学共同创立了 Facebook，起初只针对哈佛学生，之后扎克伯格将之推广到了斯坦福和哥伦比亚等其他大学。2004 年 6 月，扎克伯格将 Facebook 搬至硅谷小镇帕洛阿尔托市。当年年底，由于 Facebook 注册用户越来越多，扎克伯格选择了退学，专注网站业务，据称当时用户数量已经达到 100 万。2005 年，扎克伯格在一次采访中表示，Facebook 的定位是一本互动性的“在线学生字典”，“你想要知道谁的信息，只要输入他们的名字，然后你能获得他们所有的动态”。扎克伯格称，其目的不是想创立一个在线社区，而是想反映出存在于现实生活中的真实社区。2006 年 9 月，他宣布 Facebook 对所有人群开放。

2017 年，扎克伯格到清华大学演讲时表示：“我创立 Facebook，是因为我觉得能在互联网上和人连接是非常重要的。那个时候互联网上有很多网站，你可以找到差不多所有的东西，新闻、音乐、书、买东西……但是，没有服务帮我们找到生活上最重要的东西——人。”

大量的用户信息最终被 Facebook 转化为商业价值。2007 年 10 月，Facebook 推出定制广告服务，广告主可以选定特定的投放人群，根据用户的个人信息、爱好及朋友圈等。例如，一名将状态改为“已订婚”的用户能看到来自当地婚纱店的广告推送。Facebook 海量的用户信息帮助广告商精确锁定用户。而当用户使用 Facebook 账户和密码登录其他网站时，Facebook 又能了解到这些用户在这些网站的活动情况。

2011 年 12 月，Facebook 首席运营官谢丽尔·桑德伯格称，Facebook 已经有 230 万广告客户。上述种种，似乎与扎克伯格给 Facebook 下的定义相符：让世界更加开放，更加紧密相连。换句话说，即分享用户信息，创造更多商业价值。

(资料来源：http://31.toocle.com/detail--6800377.html)

## 第四节　大学生创业者的准备工作

当今时代，人们的就业观念已经发生了深刻的变化，自主择业、自己创业已成为许多有识之士(包括广大的在校大学生和已毕业的大学生)实现自身人生价值的一条有效途径。不难预见，随着我国社会主义市场经济的不断完善，创业教育将在我国高等院校进一步普及，大学生创业环境将不断改善，会有越来越多的大学生走上创业之路。

但我们也要看到，目前的大学生创业成功率还不是很高，造成这一现象的原因有多

方面。其中，大学生仅凭创业热情，没有深入研究市场，缺少创业前期准备工作是重要的原因。古有云：“运筹帷幄之中，决胜千里之外。”和古代行军打战一样，做好准备工作对创业者来说至关重要。

## 一、自身条件准备

### (一) 自我审视

在创业开始之前，创业者需要评估自己的优势和劣势，看看自己是否具备基本的创业素质和能力。可以通过思考以下几个方面的问题，来初步判断自己是否具有创业的基本素质与能力。

(1) 为什么要创业？你适合创业吗？你的策划和组织能力如何？你的决策和综合管理能力如何？你的创业风险(资金风险、竞争风险、团队分歧风险、核心竞争力风险)的规避能力如何？

(2) 你创业成功的核心资源优势是什么？你是否有足够的资金？你是否有足够多的行业经验？你的人脉资源怎么样？你的主要客户在哪里？你的产品有哪些优势？你的产品价格是否有吸引力？你的商业模式是否可行？

(3) 你能够组建一支高效的创业团队吗？你的合作伙伴是谁？他们会和你同甘共苦吗？他们也和你一样，将创业当成自己的事业吗？怎样设计薪酬体系？如何留住能力出众的员工？

(4) 你能长时间保持创业激情吗？当你很长一段时间业务没有进展，当你与员工发生激烈碰撞，员工不理解你、不支持你的时候，这将会使你感到郁闷、孤独，你能够承受吗？你准备如何承受？创业者强烈的创业激情和坚强的意志，能够使其企业成功，并能够在遇到经济衰退等困难和危机的时候帮助他顽强地生存下来。

(5) 你的身体和精神状态适合创业吗？你的身体健康状况是否允许你从事这样的工作？创业过程充满挑战，意味着长时间艰苦的工作。身体健康是承受创业高强度体力和精神压力的前提，因为在创业过程中，有时会使你兴奋愉快，有时会让你沮丧颓唐。这些高强度、高耐力的工作将使你失去许多休息时间，你有没有这样的心理准备呢？

(6) 你的家庭支持你创业吗？创业之初，家庭对你的创业影响很大，能否成功也与你的家庭是否支持有极大的关系，你确信你的家庭会支持你吗？他们支持你的力度会有多大？他们能够容忍你失败吗？

(7) 你准备承受创业初期的风险了吗？创业始终伴随着风险，在确立了创业目标之后，创业者接下来要问的问题就是：创业的风险有哪些？我创业最坏的结果是什么？我能否接受？我怎样才能从最坏的结果中走出来？

### (二) 心理准备

在你创立个人企业之前，与工薪时期做个比较，就会明白许多道理。个人企业创立

开始就相当艰辛，你要努力地工作。因此，在尚未踏入这个领域之前，应先做好充分的心理准备，在个人企业里你要的是什么样的生活？

一般说来，创业之初的一年半载，往往会步履艰难，咬紧牙关渡过难关，才会慢慢有所转机，正如商界中的一句俗语“一年摸索，二年入门，三年见利润”。高校毕业生创业必须有背水一战的精神，熟悉业务，精心谋划，不熟悉的行业切莫盲目进入，遇到不懂之处，多方取经，如请教顾客、父母、老师、同学等。

“贫贱最安稳，富贵险中求。”创业是与风险并存的，创业取得成功有着极大的不确定性，而对于这种风险必须做好充分的心理准备。

## 二、创业条件准备

创业成功与否，并不在于你是不是大学生，而在于你是否做好了创业的准备，积累了足够多的经验。现实中每个创业失败者都可能会为自己的失败找到无数个理由，但我认为失败的最终根源只有四个字：准备不足。要想创业成功，关键并不在于创业得早，而在于创业的各项准备工作做得扎实充分。只有创业准备工作做得扎实充分，才能保证你的企业茁壮成长。

### （一）了解大学生创业优惠政策

各级政府为了支持大学生创业，相继出台了多项扶持政策，其中包括提供小额贷款、减免税收、员工聘请和培训享受减免费优惠等。高校也纷纷推出鼓励扶持举措，许多高校成立了创新创业中心，统一安排对学生开展创业教育，鼓励学生参加各种类型的创业计划竞赛，一定要利用好这些资源，不断提升自己的能力。对创业优惠政策不仅要理解，在实践中也要学会如何利用好这些优惠政策。

### （二）认真了解自身优势，做到知己知彼

(1) 了解自己想做的是什么，能做的是什么。想做的最好是自己喜欢的，这样才会有源源不断的动力推动自己前进。大部分人不成功不是因为选错行业，而是因为兴趣转移，失去耐心而中途放弃。

(2) 了解自己为什么要创业，是否有足够的决心愿意承担风险，过去的利益是否舍得放弃。

(3) 了解自己是否具备创业者应有的能力与素质，是否能承受挫折，是否具有综合全面的素质，还是有专项技术特长。

(4) 了解自己创业成功的核心资源优势是什么——足够的资本、行业经验、客户资源、技术创新，还是商业运作能力；了解自己与即将面对的竞争对手相比是否有明显的优势。

### （三）做好能力储备

争取父母和亲戚朋友的理解，获得资金支持，建设高效团队，进行科学市场调查和

预测，掌握创业法律知识，开拓市场渠道，团结合作伙伴，争取政府支持，打击竞争对手，争取企业客户，降低营运风险等，这些创业者的日常工作要求创业者具备企管、心理、公关、营销、财税、会计等多方面的知识。而创业者要想具备这些知识，只有通过平时的学习来积累。除此之外，创业者还必须有良好的身体素质。有创业思想准备的大学生，要多开展文体活动，保障今后有充沛的体力投入到工作中。

**(四) 积极参加实践活动**

(1) 组织大学生参加社会实践活动。凡事预则立，不预则废，机会总是给有准备的人。对于准备进行创业的大学生来说，做好社会实践工作尤其重要。在社会实践中，往往许多问题单靠某一方面的知识是难以解决的，需要考虑诸多因素，运用多方面的知识和技能才能解决。社会实践使大学生尽早融入社会，获得大量的感性认识和许多有价值的新知识，同时能够把自己所学的理论知识与接触的实际现象进行对照、比较，把抽象的理论知识逐渐转化为认识和解决实际问题的能力，这对创业者来说，将使其受益匪浅。

(2) 组织大学生参加科研和各种专业竞赛活动。大学生可以参加各种专业竞赛和科研活动，例如，高等院校每年都会开展创业训练项目的组织、申报和评审工作，其主要目的是增强高校学生的创新创业能力。在导师指导下，团队中每个学生在项目实施过程中扮演一个或多个具体的角色，通过编制商业计划书、开展可行性研究、模拟企业运行、参加企业实践、撰写创业报告等工作，对增强大学生创新意识，锻炼和提高观察力、思维力、想象力和动手操作能力都是十分有益的。此外，很多地方为鼓励大学生创业，也会举办各种各样的创新创业大赛。大学生应积极参与竞赛，一方面提高自己的能力；另一方面，也可以通过与其他创业者交流，开阔自己的视野。

(3) 以校内外创业基地为载体，组织大学生参加创业实践。创业教育的落脚点在社会实践。学校应该建立多种形式的校内外创业基地，以此为载体组织学生参加创业实践。一方面，学生能够通过实习环节开展创业实践；另一方面，创业基地与社会建立广泛的外部联系网络，包括各种孵化器和科技园、风险投资机构、创业培训机构、创业资质评定机构、小企业开发中心、创业者校友联合会、创业者协会等，形成了一个高校、社区、企业良性互动式发展的创业教育生态系统，有效地开发和整合社会各类创业资源。

**(五) 做好市场调查**

市场调查是市场营销活动的起点，它是通过一定的科学方法对市场加以了解和把握，在调查活动中收集、整理、分析市场信息，掌握市场发展变化的规律和趋势，为企业进行市场预测和决策提供可靠的数据和资料，从而帮助企业确立正确的发展战略。

所谓没有调查就没有发言权，大学生创业者在创业时，切不可自以为是，凡事多进行市场调查，多研究市场、分析市场。在创业初期，尤其要重视市场调查在科学决策中的重要作用。在没有调查好之前，切不可盲目乐观，武断地下结论。

### (六) 进行科学的市场预测

科学的市场预测建立在充分的市场调查基础上。首先，市场预测要对需求进行预测：市场是否存在对这种产品的需求？需求程度是否可以给企业带来所期望的利益？新的市场规模有多大？需求发展的未来趋向及其状态如何？都有哪些因素影响需求？其次，市场预测还包括对市场竞争情况、企业所面对的竞争格局进行预测：市场中主要的竞争者有哪些？是否存在有利于本企业产品的市场空档？本企业预计的市场占有率是多少？本企业进入市场会引起竞争者怎样的反应？这些反应对企业会有什么影响?

### (七) 撰写好创业计划书

当创业者选定创业目标与确定创业动机之后，而且在资金、人脉、市场等各方面的条件都已准备妥当或已经累积了相当实力的时候，就必须对欲选择的创业项目进行可行性分析，并撰写一份创业计划书。

创业者可以通过撰写创业计划书，罗列出项目的优缺点，再逐条推敲，对创业项目得到更清晰的认识。在这个创业计划书里，要想清楚如何销售、如何采购、盈利前景、需要多少流动资金、如何筹集创业资金等。根据这些情况，撰写一个可行性报告。

### (八) 筹措创业资金

创业资金短缺是目前创业者面临的一个主要问题。当创业者的创业资金不足时，筹钱的方式除了可以向亲友借贷，还可以设法寻求政府、银行、投资基金等相关贷款资源，以解决创业资金不足的问题。企业应先求生存再求发展，扎好根基，勿好高骛远、贪图业绩、罔顾风险，必须重视经营体制，步步为营，再求创造利润，进而扩大经营。

此外，大学生在学校时，可以通过听讲座、听报告等多种形式增加对创业的了解。同时，利用各种空余时间积极参加企业见习活动，企业是一个实际的创业团队，大学生在这个团队里可以深入了解企业的生产、市场运营、人力资源、财务管理等方面的知识。一个人在创业的行业里没有经验的积累，则最好先进入这个行业的某个企业工作，哪怕时间不是很长，也会很有收获。创业者只有具备了行业的基本经验，距离创业梦想才不遥远。

**链接**

#### 创业 3C 思路分析法 —— 一个检验你是否做好创业准备的方法

创业即自己开创事业，是个人在充分考虑自身条件、经过周密的市场调查和准备后开办小商店、小工厂、小服务部等的过程。创业犹如打仗，存在一定的风险，只有“知己知彼”，才能“百战不殆”，不可不做充分准备。

在发达国家创业家的圈子里，最盛行的创业思路叫 3C(customers，顾客；company，

企业；competitors，竞争对手)分析法。综合起来，有如下问题需要考虑。

### 1. 关于 customers

对顾客的分析包括三个方面的问题，如图 1-3 所示。

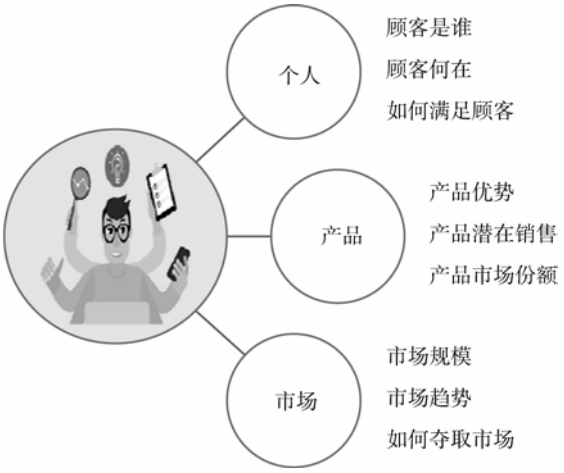


图 1-3　顾客分析

(1) 个人。企业最重要的顾客是谁？企业最大的客户群体是哪些？企业的潜在顾客是哪些？是否应该对这些群体区别对待？顾客的购买量与购买频率、购买时间与地点、购买动机、品牌转换情况与品牌忠诚度如何？企业的服务或产品重点解决顾客哪方面的需要？怎样使顾客了解企业的产品或服务？顾客维持成本如何？

(2) 产品。产品如何进行市场定位？产品的主要竞争优势是什么？是否有品牌效益？产品的价位优势有多大？产品的卖点在哪儿？产品的生命周期有多长？产品的替代种类有多少？新产品的研发能力如何？

(3) 市场。市场的数量规模有多大？预期的成长速度多快？主要的竞争对手都有谁？竞争对手都有哪些主要的营销手段？竞争对手的数量、规模与所占市场份额如何？市场的成熟程度有多高？要夺取该市场，需要首先做好哪些事情？要做好这些事情，需要花费什么样的成本？

### 2. 关于 company

对企业的分析包括三个方面的问题，如图 1-4 所示。

(1) 经济。企业的经营成本是多少？固定成本是多少？平均成本在本行业处于一个什么样的水平？人力资源成本高还是低？企业的利润率高还是低？渠道效率是否高？促销成本的控制做得如何？

(2) 战略与政策。企业的外部环境是否有利于企业的发展？企业具备何种发展战略与远景规划？团队建设是否符合企业的发展战略?企业文化建设是否满足企业的发展需要？

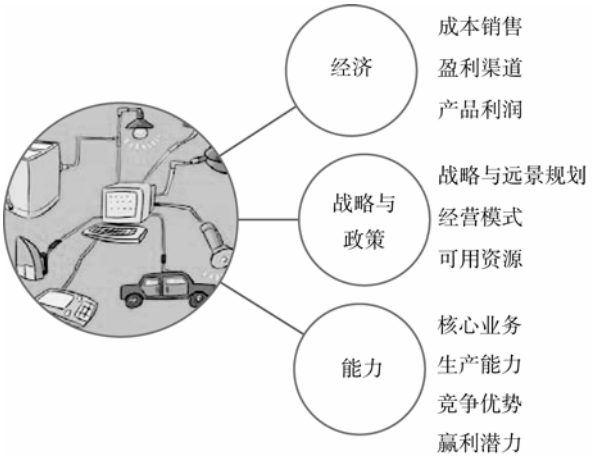


图 1-4　企业分析

(3) 能力。企业需要具备哪些核心业务实力？是否具备核心竞争力？是否有独特的核心竞争力或者竞争优势？如何长期保持这种优势？企业的生产、营销、财务管理等方面是否做得比竞争对手更加出色？

### 3. 关于 competitors

对竞争对手的分析包括两个方面的问题，如图 1-5 所示。

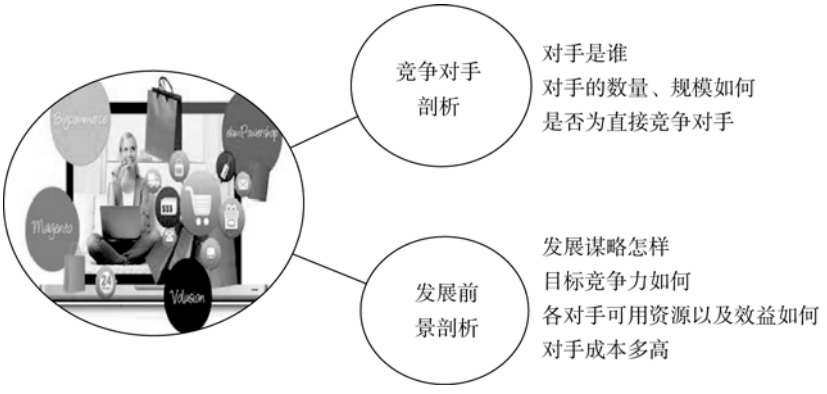


图 1-5　竞争对手分析

(1) 竞争对手剖析。市场中的主要竞争对手是谁？竞争对手的核心产品是什么？竞争对手的数量、规模与所占市场份额是多少？竞争对手是如何进行渠道决策的？竞争对手的主要促销策略是什么？

(2) 发展前景剖析。整个行业的发展状况怎么样？企业在竞争中处于什么样的位置？企业与竞争对手相比经营成本如何？企业与竞争对手相比核心竞争力如何？企业与竞争对手相比规模效益与多元化效益如何？企业与竞争对手相比可以利用的资源都有哪些(包括资金、技术、渠道、促销等)？

(资料来源：笔者收集整理)

# 第五节　课 后 习 题

## 一、名词解释

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 创业 | 创业资源 | 商业机会 | 技术 | 人力资源 |
| 产品服务 | 创业精神 | 复制型创业 | 安定型创业 | 尾随型创业 |
| 冒险型创业 | 生存型创业 | 自主型创业 | 企业内创业 | 机会型创业 |

## 二、简答

1. 创业的主要特点是什么？
2. 创业分为哪四个阶段？
3. 创业对创业者而言都有哪些重要意义？
4. 简述大学生创业的含义和特征。
5. 简述大学生创业的优势与劣势。
6. 影响大学生创业成功的三个主要因素是什么？
7. 简述创业精神的内涵和特征。
8. 大学生个人发展与创业精神的培养有哪些联系？
9. 浅谈大学生进行创业要做好哪些准备工作？

## 三、案例分析

### 创业大学生迎来事业转机

毕业于湖南大学电子信息工程专业的魏啸宇，因大二就开始自主创业而被同学看成“异类”。但自从其产品被我国国务院总理李克强“消费”后，这位90后创业大学生迎来了事业的转机。

“他们觉得我们这帮小伙子有主见，有想法。”在长沙河西高校区的一栋复式楼里，记者见到了这位仍显学生气、面露腼腆笑容的“魏老板”。

今年23岁的魏啸宇从小就喜欢“倒腾”，初中时卖过文具，高中时办过补习班。“我就是对经济很感兴趣，喜欢从无到有的这个过程。”

2011年，读大二的魏啸宇从同学手绘的一份湖南大学校园地图里“嗅”出商机，制作了200份手绘地图在校园里试销，竟被抢购一空。

良好的市场前景让他和两位同伴一起创立了子非鱼工作室，并在2013年年底注册了同名公司，可惜，将盈利模式想得过于简单的魏啸宇没有获得“大丰收”。

不过，在2014年7月3日，魏啸宇迎来了事业转机。当天，李克强总理来到湖南大学参观该校的大学生创业成果展，魏啸宇作为创业代表向总理介绍创业项目。随后，李总理还“明码实价”购买了他和另外一位大学生创业者的文化创意产品，用实际行动支持他们创业。

李克强当时说：“我们培养大学生，最终是要通过就业，在社会上发挥价值。而你们比你们的同学们想得更早，胆子更大，敢于创业。”

“在学校你们要做求知的思想者，踏入社会，你们要做创业的实践者。”总理说着，话锋一转，“而我呢？就来做你们的消费者！”

李克强对创业者的支持当然绝不仅是“消费者”。2014 年以来，国务院大力推进商事登记制度改革等简政放权举措，并出台一系列面向小微企业的定向降准政策，既大幅降低创业门槛，又着力破解创业者的资金难题。

国家工商总局发布的数据显示，2014 年，全国新登记注册市场主体 1292.5 万户，注册资本(金)20.66 万亿元，同比分别增长 14.23%和 87.86%。其中，新登记注册企业 365.1 万户，注册资本(金)19.05 万亿元，同比分别增长 45.88%和 99.02%。

在夏季达沃斯论坛开幕式上，李克强总理在致辞中承诺，要“打破一切体制机制的障碍”，让每个有创业愿望的人都拥有自主创业的空间，让创新创造的血液在全社会自由流动，让自主发展的精神在全体人民中蔚然成风。

他形象比喻说：“借改革创新的‘东风’，在 960 万平方公里土地上掀起一个‘大众创业’‘草根创业’的新浪潮。”

作为“草根创业”的一员，魏啸宇觉得，总理这几句话对所有大学生创业者都是一个非常大的支持和鼓励。在李克强“明码实价”购买创业产品后，魏啸宇团队适时推出了“总理套餐”，立即引爆市场，大受欢迎。魏啸宇告诉记者，2014 年，连同“总理套餐”在内的手绘地图、明信片销售额达 50 万元人民币左右。

更为重要的是，越来越多的企业和机构开始认可这个由大学生创办的公司。

“以前去和企业谈项目，他们都觉得大学生不靠谱，需要花大量的精力去说服他们，让他们相信我们可以做，现在可以直入主题了。”魏啸宇直言，与总理见面的照片和新闻，已经成为公司“信用”的证明，甚至还有单位主动联系他们商谈合作项目。

目前，魏啸宇的公司连他在内只有 4 名全职员工，另有 18 名在校大学生。“我们 4 个全职的，都住在这里。”魏啸宇指着复式楼里写满“2015 工作计划”的小黑板说，“受限于人手不足，产品开发的速度跟不上接单的速度，不得不取舍一些。”

记者在小黑板上看到，“2015 年工作计划”中出现了“主题邮局”“实体店”的字眼。

“我们与湖南省邮政合作开设的第一家以售卖系列明信片等为内容的主题邮局，春节后就会开业。”魏啸宇颇为自豪地介绍说，“除此之外，公司今年还计划在橘子洲、天平街、湖南大学等长沙主要旅游点开设文化生活馆，对外销售手绘地图、明信片等文创产品。”

魏啸宇同时坦言，虽然总理的支持让他们的产品出现火爆的销售局面，但要让更多创业者持续发展，还是离不开国家政策鼓励支持的大环境。

创业伊始，湖南大学就免费为魏啸宇的工作室提供了场地。2014 年年底，中国教育部出台了允许在校大学生休学创业的政策。对此，曾因创业被家人视为“无业游民”的魏啸宇拍掌叫好，“这对大学生的多元化发展是十分有意义的”。

“以前大学生毕业后不是读研就是找工作，大家都不敢相信能通过自己的努力直接创业获得成长。但现在有越来越多的人会去思考自己能不能创业，能不能找到自己擅长做的事，把自己最喜欢、最可能有所作为的那一面激发出来。”魏啸宇说，“在‘崇尚创业’的当下，已有许多大学生计划去开设计室、画廊、花店、咖啡店，做自己喜欢做的事情，这就是意义所在。”

“现在，我和我的小伙伴们更加坚定了创业的信心。”魏啸宇说，“我们绝不会辜负总理的期待，会通过自己的努力去帮助和影响越来越多的大学生，让就业更加多元化、社会发展更加多元化。”

(资料来源：http://sd.people.com.cn/n/2015/0217/c166188-23944614.html)

**问题：**

1. 魏啸宇是如何发现市场商机的？他创业取得成功的主要原因都有哪些？
2. 谈谈大学生创业对社会和个人都有哪些重要意义。

## 四、实训题

1. 虽然没有单一方法来检验创业者的素质和能力，但人们普遍认为成为一名成功创业者需要几个关键特征。巴隆(Robert A. Baron)和谢恩(Scott Shan)提出通过回答下列问题来检验创业者的素质和能力。国内学者杨安等人根据巴隆和谢恩的设问，发展了其提问内容，并予以赋分。请根据每个问题给自己打分，然后让几个熟悉你的人也给你打分。结果或许可以让你很好地了解，你现在就能成为一名优秀的创业者，还是仍需要提高自己的素质和能力。

(1) 你掌握创业相关知识了吗？或者了解其中一项，如技术、营销、人力资源；或者参加过创业培训；或者富有学习精神，准备去掌握这些知识？(1～10 分)

(2) 你对新生事物充满好奇和关注吗？你对国家大事、社会生活百态时常留心吗？你是否思考并分析过一些创业人物或企业或身边的店铺经营情况？或者你准备去关心这些事情？(1～10 分)

(3) 你能应对不确定性吗？安全(如固定的薪水)对你重要吗？或者你愿意容忍不确定性(经济和其他方面的)吗？(1～10 分)

(4) 你精力充沛吗？你是否有精力和健康的身体能够长时间工作？你是否已实现对你而言很重要的目标？(1～10 分)

(5) 你信任自己和自己的能力吗？你是否相信，你能够达成你想达成的任何目标，并学会这个过程所需要的东西？(1～10 分)

(6) 你能够很好地处理逆境和失败吗？对于不利的结果你如何反应，是灰心丧气还是重新承诺下一次会成功并从错误中学习？(1～10 分)

(7) 你对你的目标或愿景充满热情吗？一旦你建立了一个目标或愿景，你是否因为对此充满热情而愿意牺牲所有其他的东西来实现它？(1～10 分)

(8) 你善于同其他人相处吗？你能够说服别人像你一样看待世界吗？你能够同他们融洽相处吗？(1～10 分)

(9) 你具有针对不同环境的适应性吗？你容易在中途做出改正吗？比如，你能否承认自己犯了错误并退出原来的进程以改正它？(1～10 分)

(10) 你愿意承担风险或相信没有经过证明的事情吗？一旦你树立一个目标，你是否愿意承担合理的风险来实现它？换句话说，你是否愿意尽你所能去减少风险，并且一旦做了就会坚持下去？(1～10 分)

2. 通过查阅资料、实地走访、请教专家，回答表 1-4 所示问题。

**表 1-4　环境调查及自我分析表**

| | |
|---|---|
| 你身边有创业的人吗？ | |
| 你觉得他们创业的主要动力是什么？ | |
| 你觉得他们创业是否属于成功的那一类？ | |
| 你是否有过创业的想法？ | |
| 是什么原因让你觉得创业不是一个好的选择？ | |
| 如果你有创业想法，你会选择哪个行业？ | |
| 为什么这个行业对你有吸引力？ | |
| 你认为这个行业中做得比较好的有哪几家？ | |
| 这些做得比较好的，他们有什么样的共同点？ | |
| 你认为你会比他们做得更好的理由是什么？ | |
| 你觉得你要是创业，你最缺什么？ | |
| 你准备如何解决你的创业短板？ | |

3. 去周围看看，了解一下你学校附近有哪些类型的企业(或门店)已经开办起来(见表 1-5)，初步估计一下同行业中哪个企业(或门店)生意最好？你觉得它生意比较好的主要原因有哪些？最后，分析一下自己在市场中能否找到生存空间。

**表 1-5　学校附近的企业(或门店)**

| 零售业 | 制造业 | 批发业 | 服务业 |
|---|---|---|---|
| (　)个五金店 | (　)个家具和木制品制造商 | (　)个谷物玉米和绿豆批发商 | (　)个固定餐馆 |
| (　)个电器商品和配件店 | (　)个金属加工厂 | (　)个木材经销商 | (　)个自行车修理铺 |
| (　)个农用物资店 | (　)个裁缝店 | (　)个建材经销商 | (　)个建筑和办公室清洁公司 |
| (　)个农机店 | (　)个坐垫和墙上挂件商 | (　)个饲料和肥料农产品加工商 | (　)个有两个医生的门诊部 |
| (　)个药店 | (　)个小型奶牛养殖场 | (　)个塑料薄膜、绳子和袋子批发商 | (　)个储蓄所 |
| (　)个肉摊 | (　)个蔬菜种植户 | | (　)个汽车摩托车修理店 |
| (　)个饮料店 | (　)个大米加工厂 | | (　)个电子产品、收音机、电视机修理店 |
| (　)个路边服装摊 | (　)个调味品制造厂 | | (　)个保安公司 |
| (　)个路边水果摊 | (　)个面包店 | | |
| (　)个路边小商摊 | | | |

(续表)

| 零售业 | 制造业 | 批发业 | 服务业 |
| --- | --- | --- | --- |
| (　)个家具店<br>(　)个加油站<br>(　)个杂货店<br>(　)个水果蔬菜店<br>(　)个服装鞋帽店 | (　)个陈设品制造商<br>(　)个水泥预制板制造商<br>(　)个砖厂<br>(　)个家禽养殖场 | | (　)个设备租赁店<br>(　)个幼儿园<br>(　)个旅行社<br>(　)个路边餐馆<br>(　)个旅馆<br>(　)个建筑承包商<br>(　)个律师事务所<br>(　)个印刷厂<br>(　)个理发店<br>(　)个打印社<br>(　)个修鞋修伞店 |