



普通高等教育“十二五”规划教材

大学生创业教育

D

AXUESHENG
CHUANGYE JIAOYU

主编 张德山



 江苏大学出版社
JIANGSU UNIVERSITY PRESS

普通高等教育“十二五”规划教材

大学生创业教育

主编 张德山

 江苏大学出版社
JIANGSU UNIVERSITY PRESS

镇 江

内 容 提 要

本书从实用的角度出发,系统地阐述了大学生创业的相关知识,并配有案例用书。全书共分七章,内容包括大学生创业概述、创业者与创业团队、创业机会与创业风险、创业资源与创业模式、创业计划书、新企业的创建、新企业的运营管理。

本书具有系统性、实用性、时代性等特点,旨在全面培养大学生的创业信念、创业意识和创业能力。本书既可作为普通高等院校创业教育课程的教材,也可作为立志创业的各界人士的自学参考书。

图书在版编目(CIP)数据

大学生创业教育 / 张德山主编. — 镇江: 江苏大学出版社, 2015.6
ISBN 978-7-81130-985-0

I. ①大… II. ①张… III. ①大学生—职业选择—高等学校—教材 IV. ①G647.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第125168号

大学生创业教育

主 编 / 张德山
责任编辑 / 吴小娟
出版发行 / 江苏大学出版社
地 址 / 江苏省镇江市梦溪园巷30号(邮编: 212003)
电 话 / 0511-84446464(传真)
网 址 / <http://press.ujs.edu.cn>
排 版 / 北京金企鹅文化发展中心
印 刷 / 北京时捷印刷有限公司
经 销 / 江苏省新华书店
开 本 / 787 mm×1 092 mm 1/16
印 张 / 14.25
字 数 / 329 千字
版 次 / 2015年6月第1版 2015年6月第1次印刷
书 号 / ISBN 978-7-81130-985-0
定 价 / 35.00 元

如有印装质量问题请与本社营销部联系(电话: 0511-84440882)

编者的话

近年来，创业已成为鲜明的时代特征和大学生们实现自我价值的重要途径。为了鼓励和支持大学生创业，我国陆续出台了一系列扶持大学生创业的政策法规，大学生创业环境不断改善，成功的大学生创业者不断涌现，并引发越来越多的大学生走向创业之路。然而，总体来说，我国大学生的创业率和成功率仍然处于较低的水平。基于上述情况，我们编写了本书，旨在为大学生创业者提供创业的基本知识，便于其掌握创业知识、培养创业精神、提升创业能力。

本书从实用的角度出发，系统地阐述了创业的相关知识。全书共分七章，内容包括大学生创业概述、创业者与创业团队、创业机会与创业风险、创业资源与创业模式、创业计划书、新企业的创建、新企业的运营管理。与其他同类教材相比，本书具有系统性、实用性、时代性等特点。

- 系统性：本书系统地介绍了大学生创业的基本理论与方法，通过整合国内最新研究成果构建内容体系，便于学生更好地学习。
- 实用性：本书坚持理论与实际相结合的原则，通过“经典实例”“拓展阅读”“提示”等模块增强内容的可读性；同时，本书配有专门的案例用书《大学生创业教育案例分析》，为学生创业提供了实用的方法和工具。
- 时代性：本书在内容讲解中参考了最新的创业政策与相关法律文件，力求为学生提供最新的创业知识，便于其更好地进行创业实践。

本教材及案例用书由许昌职业技术学院的老师编写。由张德山担任主编，由邢建怀、张敏、郑湘湘、赵飞、张诗苒、崔文博参编。其中，张德山编写《大学生创业教育》第一、三、四、六章，邢建怀编写《大学生创业教育》第二、五章，张敏编写《大学生创业教育》第七章，郑湘湘编写《大学生创业教育案例分析》第一、二章，赵飞编写《大学生创业教育案例分析》第三章及第四章的第一、二节，张诗苒编写《大学生创业教育案例分析》第四章第三节及创业资讯、第六章，崔文博编写《大学生创业教育案例分析》第五章。

在编写过程中，我们参考了大量的文献资料和网络资料。在此，对这些作者表示诚挚的谢意。

由于编写时间仓促，编者水平有限，书中疏漏与不当之处在所难免，敬请广大读者批评指正。

本书配有精美的教学课件，读者可到北京金企鹅文化发展中心网站（www.bjjqe.com）下载。

编者

2015年5月

目 录

第一章 大学生创业概述	1
引导案例——“宁愿饿死也不打工”的“80后”创业者	2
第一节 创业的基本知识	3
一、创业的概念	3
二、创业的要害	4
三、创业的分类	5
四、创业的过程	7
五、大学生创业的意义	10
第二节 创业精神	12
一、创业精神的本质	12
二、影响创业精神的因素	14
三、创业精神的作用	14
四、创业精神的培育	15
第三节 大学生创业环境与创业优惠政策	16
一、大学生创业环境	16
二、大学生创业优惠政策	18
本章小结	21
思考与练习	22
第二章 创业者与创业团队	23
引导案例——俞敏洪的创业团队	24
第一节 创业者	25
一、创业者的概念	25
二、创业者的分类	26
三、创业者应具备的素质与能力	26
四、创业动机	31
第二节 创业团队	34
一、创业团队的概念及组成要素	34
二、创业团队的分类	35

三、组建优秀创业团队的要点	37
四、创业团队的管理	41
五、创业团队的领导者	45
本章小结	47
思考与练习	48
第三章 创业机会与创业风险	49
引导案例——史玉柱的两次创业	50
第一节 创业机会	51
一、创业机会的概念与特征	51
二、创业机会的分类	52
三、创业机会的来源	54
四、创业机会的识别	56
五、创业机会的评价	60
六、适合大学生的创业机会	64
第二节 创业风险	69
一、创业风险的概念	69
二、创业风险的分类	70
三、创业风险的防范	73
四、创业者风险承担能力的估计	75
本章小结	78
思考与练习	78
第四章 创业资源与创业模式	81
引导案例——“90后”大学生推校园APP获百万融资	82
第一节 创业资源概述	83
一、创业资源的概念	83
二、创业资源的分类	84
三、创业资源的获取	85
四、创业资源的整合	88
第二节 创业融资	90
一、创业融资的概念	90
二、创业融资的过程	90
三、创业所需资金的计算	92
四、创业融资的渠道	97
五、创业融资的选择策略	104

第三节 创业的基本模式	106
一、创办新企业	107
二、收购现有企业	107
三、依附创业	107
四、SOHO 创业	112
五、兼职创业	113
本章小结	114
思考与练习	114
第五章 创业计划书	117
引导案例——大学餐厅创业计划书	118
第一节 创业计划书概述	123
一、创业计划书的概念	123
二、创业计划书的作用	123
三、创业计划书的基本结构	124
第二节 编写创业计划书的准备工作	127
一、确定创业计划书编写人员	127
二、确定创业计划书的范围	127
三、搜集相关信息	128
四、准备一份优秀的创业计划书做参考	128
第三节 创业计划书的编写与检查	129
一、编写创业计划书的原则	129
二、创业计划书具体内容的编写	131
三、创业计划书的检查	139
本章小结	141
思考与练习	141
第六章 新企业的创建	143
引导案例——合适的店面选址成就西点大王	144
第一节 新企业组织形式的选择	146
一、个人独资企业	146
二、合伙企业	148
三、公司制企业	148
四、各种企业组织形式的比较	151
第二节 新企业的注册流程	152
一、新企业名称核准	152

二、工商注册登记	154
三、刻制印章	156
四、代码登记	157
五、开立银行账户	157
六、办理税务登记	158
七、办理社会保险	158
第三节 新企业相关文件的编写	159
一、合伙协议	160
二、公司章程	161
三、发起人协议	162
第四节 新企业的选址	164
一、新企业选址的重要性	164
二、影响新企业选址的因素	165
三、新企业选址的策略和技巧	167
第五节 新企业必须考虑的法律与伦理问题	169
一、新企业必须考虑的法律问题	169
二、新企业必须考虑的伦理问题	175
本章小结	177
思考与练习	178
第七章 新企业的运营管理	179
引导案例——PPG 的陨落与 VANCL 的崛起	180
第一节 新企业的产品开发	182
一、新产品开发的基本方式	182
二、新产品开发的方向	184
三、新产品开发的流程	184
第二节 新企业的营销管理	188
一、有关营销的经典理论	188
二、目标市场定位	191
三、品牌建设	193
四、构建营销渠道	195
第三节 新企业的财务管理	198
一、财务管理的观念	198
二、财务管理的注意事项	199
三、财务管理的关键	200

第四节 新企业的人力资源管理	204
一、制作岗位说明书	204
二、招聘合适的员工	205
三、管理员工	205
四、寻找企业顾问	206
第五节 新企业的成长管理	206
一、企业成长周期	206
二、新企业成长的驱动因素	207
三、新企业成长管理的策略	209
本章小结	214
思考与练习	215
参考文献	217

第一章

大学生创业概述

内容提要

创业就是挖掘自身潜力、整合周围资源、体现自身价值的过程。在创业过程中，考验的是创业者的综合素质和创业精神。本章将主要介绍创业与创业精神的基本知识，并对大学生创业环境和创业优惠政策进行简单分析。

学习目标

知识目标

- ① 理解创业的概念和要素，了解创业的各种分类，掌握创业的过程
- ② 理解创业精神的本质和影响创业精神的因素，熟悉创业精神的作用和培育途径
- ③ 了解大学生创业环境，熟悉大学生创业优惠政策

能力目标

- ① 理解创业的一般过程，理性对待创业
- ② 在生活和实践中培育创业精神
- ③ 熟悉最新的大学生创业优惠政策，为创业做准备

引导案例——“宁愿饿死也不打工”的“80后”创业者

当同龄人为谋得一份工作并勤恳打工时，当这些“80后”们纷纷努力成为房奴时，徐胜广却“不走寻常路”，从大学时代就开始创业，屡战屡败，屡败屡战，目前他已经是3家企业的管理者，他旗下的广州绿动环保科技有限公司更因向亚运会捐赠200万元的空气净化产品而风头正劲。

“我不希望我的命运掌握在别人手里，我要把命运掌握在自己手里，所以饿死也不打工。”这就是徐胜广在创业路上“打不死”的真正动力。

屡战屡败 大学二年级开始创业

徐胜广出生于山东农村，却有异乎同龄人的成熟和敏锐，他常常会冒出与别人不同的想法，正是这种不同使他从大学时就走上了与同龄人不同的路。大学入学时，因为家庭困难，他通过每天打扫教师办公室赚取一点生活费。他感激这一段不同寻常的“打工史”，但他也有感悟：“我不愿意一辈子打工。”

2001年，当别的同学或苦读或忙于游乐时，大学二年级的徐胜广就已有创业的念头，并马上付诸行动。创业的路并不如想象中简单。他一开始开过家教班，后来又看中了大学校园的文具消费需求，经营起了文具批发，但因为合伙人解散而失败；后来又在某新开的商场经营饰品，却又因财务问题而以失败告终。

创业屡次失败，令徐胜广明白了创业需要商业经验、资金、项目和团队等，缺一不可。因此，徐胜广暂时停止了创业，开始踏上求职路，以求获得重新创业的时机。

屡败屡战 求职路顺畅不忘创业

徐胜广的求职路比创业路顺畅得多。其间，他在一家公司从最低级的电话接听员干起，一直做到部门经理。当工作稳定下来，“不安分”的徐胜广又开始琢磨起自己未实现的创业梦。他在一家超市开设起流行饮品店，开始了自己的第五次创业。

为了创新经营方式，他先与手机连锁店合作，在手机店门口摆放小推车销售饮品，只需每个月支出500元左右的合租租金，每天的利润可达150~200元。之后，他又与某凉茶连锁店合作，希望把这种小本经营推广到其广州数百家分店中。

墙内墙外都开花 从外资银行取得公关业务

这一次小试牛刀后，他尝到了创业成功的快乐，还是决定走自己想走的路。其后，他又陆续创办了3家公司，一家是广州和勤企业管理咨询有限公司，成为外资银行在中国内地的公关公司；一家是广州和利投资咨询有限公司，准备作为阳光私募基金的基地；另外一家是广州绿动环保科技有限公司，已引进目前国际上最先进的环保技术，用于中国内地的污水处理和空气质量改善。

2010年正值广州的“亚运年”，当亚运会提出绿色亚运、无烟亚运的理念时，敏锐的徐胜广想到了一个“三赢”的办法，既可借助广州亚运会的契机宣传企业和绿色环保，又可以为亚运会尽一点力量。于是，徐胜广引进了一种能有效吸收空气中40%~60%的尼古丁的环保产品。他向广州亚运会捐助价值200万人民币的空气净化环保产品，并在亚运会举办期间向广州市的所有餐馆、棋牌馆、KTV免费赠送这种空气净化产品。“慷慨的企业者更容易被命运慷慨对待”，徐胜广表示，自己的创业路还长，但将走得更坦然，更不屈不挠。

任何从零开始的创业都是不容易的。创业者必须善于发现创业机会、整合创业资源，并具备勇于创新、敢当风险、团结合作、坚持不懈的创业精神，才能提高创业成功的概率。

第一节 创业的基本知识

一、创业的概念

创业是指承担风险的创业者通过寻找和把握创业机会，投入已有的技能知识，配置相关资源，创建新企业，为消费者提供产品和服务、为个人和社会创造价值和财富的过程。这个概念包括以下几层含义：

- (1) 创业是一个创造的过程，即创业者要付出努力和代价。
- (2) 创业的本质在于对机会的商业价值的发掘与利用，即要创造或认识到事物的一个商业用途。
- (3) 创业的潜在价值需要通过市场来体现，即市场是实现财富的渠道。
- (4) 创业以追求回报为目的，包括个人价值的满足与实现、知识与财富的积累等。

拓展阅读

“创业”辨析

“创业”一词由“创”和“业”组成。所谓“创”一般指创建、创新、创立、创造、创意；《现代汉语词典》对“业”有如下解释：学业、专业、就业、事业、家业、企业等，可见“业”的内涵也极为丰富。从词义上看，创业为“开创事业”或“创立企业”之意，《辞海》的解释是“创立基业”。中国古代典籍对创业的表述有：“君子创业垂统，为可继也”（《孟子·梁惠王下》）；“先帝创业未半，而中途崩殂”（诸葛亮《出师表》）。这里的“创业”是指“事业的基础、根基”，既可以是古代的“帝王

之业”“霸王之业”，也可以是百姓家业、家产和个人事业。

“创业”一词在英文中通常有三种表达方式：一是“Venture”，二是“Entrepreneurship”，三是“Startup”。“Venture”一词最初的意思是“冒险”，在创业领域，主要指冒险创建企业；“Entrepreneurship”则主要用于表示静态的创业状态或创业活动，是从企业家、创业家的角度来理解的；“Startup”就是创建新企业，国内一般将“Startup”译为创业或创业活动。

二、创业的元素

（一）创业的关键要素

创业的关键要素包括创业机会、创业团队和创业资源。

创业机会就是创业者可以利用的商业机会。从创业过程的角度来说，创业机会是创业的起点，创业过程就是围绕着创业机会进行识别、开发、利用的过程。

创业团队是指在创业初期（包括企业成立前和成立早期），由一群才能互补、责任共担、愿为共同的创业目标奋斗的人所组成的特殊群体。

创业资源是指创业企业在创造价值的过程中需要的特定资产，包括有形资产与无形资产。它是企业创立和运营的必要条件，主要表现为创业人才、创业资本、创业技术和创业管理等。



（二）创业各要素之间的关系

我们可以从以下几个方面来认识创业各要素之间的相互关系：

第一，创业机会是创业过程的重要驱动力，创业团队是创业过程的主导者，创业资源是创业成功的必要保证。创业过程始于创业机会，而不是资金、战略、网络、团队或创业计划。开始创业时，创业机会比资金、团队的才干和能力及合适的资源更重要。在创业过程中，创业机会与创业资源之间经历着一个适应—差距—适应的动态过程。

第二，创业过程是创业机会、创业团队与创业资源三个要素匹配和平衡的结果。创业团队要善于配置和平衡，借此推进创业过程，包括对创业机会的理性分析和把握，对创业风险的认识和应对，对创业资源的合理配置和利用，对工作团队适应性的认识和分析等。

第三，创业是一个连续不断地寻求平衡的行为组合。三个要素的绝对平衡是不存在的，但创业过程要保持发展，必须追求一个动态的平衡。这期间创业团队必须思考的问题包括：

目前的团队能否领导组织未来的成长？组织面临怎样的资源状况？下一阶段的运作与成功面临哪些困难与陷阱？这些问题在组织发展的不同阶段会以不同的形式出现，它牵涉到组织的可持续发展。

拓展阅读

创业与就业的差异

(1) 角色差异。创业者与就业者在企业中的地位、所肩负的责任和使命均有较大差异。创业者通常处于新创企业的高层，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；而就业者通常处于中低层，到达高层需要一个过程，也不需要企业对企业的成长负责，只需要做好本职工作就可以了。

(2) 技能差异。创业者通常身兼多职，既要有战略眼光，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。就业的主要投入是数年的教育成本；而创业除了教育成本，还包括前期准备中投入的人力、物力和财力。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；而一旦成功，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) 成功的关键因素的差异。就业可以完全依靠企业实体；但创业更多的还要考虑自身的经验、学识与财力，以及各种需求和各种资源的占有等条件。

三、创业的分类

(一) 按创业动机分

按创业动机分，创业可分为机会型创业与就业型创业。

- 机会型创业：是指创业的出发点并非谋生，而是为了抓住、利用市场机遇。它以市场机会为目标，能创造出新的需要或满足潜在的需求，因而会带动新的产业发展，而不是加剧市场竞争。发达国家的创业活动多以机会型创业为主，但中国的机会型创业数量较少。
- 就业型创业：是指创业者为了谋生而自觉地或被迫地走上创业之路。这类创业是在现有的市场上寻找创业机会，并没有创造新需求，大多属于尾随型和模仿型，因而往往小富即安，极难做大做强。



提示

虽然创业动机与主观选择相关，但创业者所处的环境及其所具备的能力对于创业动机类型的选择有决定性作用。因此，通过教育和培训来提高创业能力，就可增加机会型创业的数量，不断增加新的市场，减少低水平竞争。

（二）按创业起点分

按创业起点分，创业可分为创建新企业与企业内创业。

- 创建新企业：是指创业者个人或团队从无到有地创建出全新的企业组织。这个过程充满挑战和刺激，个人的想象力、创造力可得到最大限度的发挥，但风险和难度也很大，创业者往往缺乏足够的资源、经验和支持。
- 企业内创业：是指在现有企业内的有目的的创新过程。企业流程再造本质上也是一种创业行为。企业内创业是动态的，正是通过二次创业、三次创业乃至连续不断地创业，企业的生命周期才能不断地在循环中延伸。

（三）按创业者数量分

按创业者数量分，创业可分为独立创业与合伙创业。

- 独立创业：是指创业者独立创办自己的企业。其特点在于产权归创业者个人独有，企业由创业者自由掌控，决策迅速；但创业者要独自承担风险，创业资源整合比较困难，并且受个人才能的限制。
- 合伙创业：是指与他人共同创办企业。其优劣势正好与独立创业相反。

（四）按创业项目性质分

按创业项目性质分，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。

- 传统技能型创业：是指使用传统技术、工艺的创业项目。这些独特的传统技能项目具有永恒的生命力，尤其是在酿酒、饮料、中药、工艺美术品、服装与食品加工、修理等与人们日常生活紧密相关的行业中，许多现代技术都无法与之竞争。
- 高新技术型创业：是指知识密集度高，带有前沿性、研究开发性质的新技术、新产品项目。例如，将航天等高新技术领域的成果实现产业化、形成新产品等。
- 知识服务型创业：是指为人们提供知识、信息的创业项目。当今社会，信息量越来越大，知识更新越来越快，各类知识性咨询服务机构将会不断细化和增加，如律师事务所、会计事务所、管理咨询公司、广告公司等，这类项目投资少、见效快，竞争也日渐激烈。

（五）按创业方向或风险分

按创业方向或风险分，创业可分为依附型创业、尾随型创业、独创型创业和对抗型创业。

- 依附型创业：一是依附于大企业或产业链而生存，为大企业提供配套服务，如专门为某个或某类企业生产零配件，或生产、印刷包装材料；二是使用特许经营权，如加盟麦当劳、肯德基等。
- 尾随型创业：即模仿他人创业，“学着别人做”。其特点一是短期内只求能维持下去，随着学习的成熟，再逐步进入强者行列；二是在市场上拾遗补阙，不求独家承揽全部业务，只求在市场上分得一杯羹。
- 独创型创业：是指提供的产品或服务能够填补市场空白。独创型创业也可以是旧内容、新形式，如产品销售送货上门，经营的产品并无变化，但在服务方式上有所变化，从而更具竞争力。
- 对抗型创业：是指进入其他企业已形成垄断地位的某个市场，与之对抗较量。这类创业风险最高，必须在知己知彼、科学决策的前提下，抓住市场机遇、乘势而上，把自己的优势发挥到极致。

（六）按创新内容分

按创新内容分，创业可分为基于产品创新的创业、基于营销模式创新的创业和基于组织管理体系创新的创业。

- 基于产品创新的创业：是指基于技术创新或工艺创新等产生了新的消费群体，从而导致创业行为的发生。例如，将原来的玻璃杯做成紫砂杯，甚至紫砂保温杯，可以使一批品茶爱好者买到中意的茶杯。
- 基于营销模式创新的创业：是指采取有别于其他厂商的市场营销模式，因而有可能给消费者带来更高的满足度。零售店的开架销售模式就是最典型的例子，从中进一步开发出的连锁超市，更是几乎形成了日用商品零售端的革命性变革，超大规模的购物中心（Shopping Mall）在一定程度上改变了人们的购物习惯。
- 基于组织管理体系创新的创业：是指采取有别于其他厂商的企业组织管理体系，因而能够更高效地实现产品的商业化和产业化。例如，采用事业部制组织结构保留了直线职能制组织结构的优点，又使得组织的管理和控制规模得到较大的扩展，在一定程度上抵消了“大企业病”对组织的危害。

四、创业的过程

创业过程包括从产生创业想法到创建新企业并获取回报的整个过程，通常可分为以下六个主要环节。

（一）产生创业动机

创业动机是创业的原动力，它推动创业者去发现和识别市场机会。创业活动的主体是创业者，创业活动首先取决于个人是否希望成为创业者。创业动机不仅是打算创业的一时冲动，更是对创业目标与预期收益的深思熟虑。

（二）识别创业机会

识别创业机会是对可能成为创业机会的诸事件的分析和对创业预期结果的判断。创业机会一般分为两种：一种是意外发现的，一种是经过深思熟虑才发现的。国家产业政策的调整、新技术的出现、人口和家庭结构的变化、人们的物质和精神需求的变化、流行时尚等都可能形成创业机会。创业者应该具有敏感的嗅觉，能够及时、准确地识别创业机会，识别之后，还要对创业机会进行评价和提炼。这里需要创业者将知识、经验、技能和其他市场所需的资源进行整合。

（三）整合有效资源

资源是创业的基础性条件，整合资源是创业者开发机会的重要手段。强调整合资源，是因为创业者可以直接控制的可用资源往往很少，许多成功的创业者都有白手起家的经历。创业者需要整合的资源包括基本信息（有关市场、环境和法律问题）、人力资源（合作者、最初的雇员）、财务资源等。

（四）创建新企业

创建新企业需要进行大量的准备工作，其中创业计划、创业融资和注册登记尤为关键。创意能否变成行动，关键看其能否形成一个周密的创业计划；资金往往成为创业企业的“瓶颈”，创业融资在企业的创建过程中至关重要；当创业者完成创业计划并获得融资之后，就可以按照法定程序进行注册登记，包括确定企业的组织形式、设计企业名称、向工商行政管理机关提出企业登记注册申请、领取营业执照等。

（五）实现机会价值

创业者整合资源、创建新企业的目的是实现机会价值，并通过实现机会价值来实现自己的创业目标。这是创业过程中的重要环节，确保新创建的企业生存是创业者必须面对的挑战，但创业者不能仅仅考虑生存，同时还要考虑成长，不成长就无法生存得更好，在激烈竞争的环境中尤其如此。创业者需要了解企业成长的一般规律，预见企业不同成长阶段可能面临的问题，采取有效的措施予以防范和解决，使机会价值等到充分的实现，同时不断地开发新的机会，把企业做活、做大、做强、做长。