



21世纪高职高专规划教材
通识课系列

孙祥和 © 编著

创业法律实务

Law for
Entrepreneurial
Practice



21世纪高职高专规划教材
通识课系列

孙祥和 ◎ 编著

创业法律实务

Law for Entrepreneurial Practice

中国人民大学出版社

· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

创业法律实务/孙祥和编著. —北京:中国人民大学出版社, 2012. 12

21 世纪高职高专规划教材·通识课系列

ISBN 978-7-300-16858-6

I. ①创… II. ①孙… III. ①企业法—中国—高等职业教育—教材 IV. ①D922.291.91

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 314464 号

21 世纪高职高专规划教材·通识课系列

创业法律实务

孙祥和 编著

Chuangye Falü Shiwu

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街 31 号

邮政编码 100080

电 话 010-62511242 (总编室)

010-62511398 (质管部)

010-82501766 (邮购部)

010-62514148 (门市部)

010-62515195 (发行公司)

010-62515275 (盗版举报)

网 址 <http://www.crup.com.cn>

<http://www.ttrnet.com>(人大教研网)

经 销 新华书店

印 刷 中煤涿州制图印刷厂

规 格 185 mm×260 mm 16 开本

版 次 2013 年 1 月第 1 版

印 张 16.25 插页 1

印 次 2013 年 1 月第 1 次印刷

字 数 326 000

定 价 29.80 元

版权所有 侵权必究 印装差错 负责调换

序 言

Foreword

化腐朽为神奇：不一样的教育，不一样的结果

——我的创业教育理念

当大学生就业成为社会之痛，当怀有雄心壮志的大学毕业生在高等教育大众化浪潮中艰难挣扎，当分数不再与拼杀于现实社会的能力和机遇牢牢挂钩，我坚信，改革可能会错，但不改革是最大的错。

运货的卡车停在校园的柏油路上，学生宿舍和楼道里成堆的货物随处可见，学生有的在阿里旺旺上与客户交谈，有的忙着浏览网页上的商品信息，有的忙着填写快递单，以备快递公司人员上门收货……

在这所很多细节都透出“义乌气息”的学校里，我总能在办公室迎来与我神侃的学生，他们大声聊着激情的创业梦想、鲜活的创业体悟，激动之时，我甚至与学生击掌相约。我喜欢在校园里四处走走，喜欢笑着接受学生对我投来的问候与微笑。这是我极为惬意的时刻，因为在这所我倾注了热情与心血的学校里，我可以卸掉所有的赞誉与纷扰，享受与学生神交的快乐，品味雕琢年轻生命的幸福，就如同我刚刚走进这所学校，投身于我的教育理念时一样……

1999年7月，我接受委托筹建义乌工商职业技术学院，这是浙江省第一所由县级市举办的高职院校。在走马上任之初，我也是踌躇满志，为学生设计了如何追赶强者的一整套精英教育思路，制定了严格的校规，包括学生早晚必须上自习课等。然而，经过一段时间对学生的观察，我发现高职学生搞起活动或到市场上做志愿者、兼职，比起单纯在课堂上学习的热情更高。扬长教育，能够让学生的长处得到充分发挥。学生创业后，人变自信了，而且做兼职、搞创业能帮助学生成长为诚信的商人。这是我总结了数10个成功创业学生的成长个案后得出的结论。

此后，我更加坚信：可以走读书这条路，也可以走创业这条路，但一定要让学生忙起来。我鼓励更多的学生在课余时间从事勤工俭学或创业实践，让学生都忙起来。

事实上,创业教育可以非常简单。只要按照创业人才成长规律来实施创业教育,这样的教育可以说比什么教育都省钱、省力、省事。创业人才是在亲身实践的锻炼中成长的,即“练”是创业人才成长的前提和条件。学校只要给学生创造“练”的条件,创业教育也就基本成功了。以电子商务创业为例,在创业园中只要铺一根电线和一根网线就行了,学生自带电脑,无须学校配备专门的设备和实验室,就可以在“全真”的创业实践环境中学习、锻炼、体验和感受。创业教育主要是让学生有充分的时间去“练”,学校也可以省略许多理论课程,从而可以节省更多的人力及其他教学成本。创业的学生自觉、主动、自律,自我管理能力特别强,不需要学校操太多的心,从而学校可以节省“管理”和“维稳”的开支。试想,天底下有比这更简单的教育方式吗?

但是,创业教育又异常复杂。创业教育可以如此简单,但真要让创业教育变简单又不是一件简单的事。就像电子商务创业,看似谁都会,每个学校都能做,但事实上绝大多数学校都没做到。简单的事情做不到,因为简单的背后还有不简单的一面。

要实施真正的创业教育,需要从领导到教职工思想观念的转变。在传统观念中,学生真刀实枪地“练”会被认为是不务正业,学校鼓励学生“练”容易被认为影响了对知识的学习。要想实施真正的创业教育,就必须对什么是知识、什么是学业、什么是教育质量、什么是好学生、什么是好教师、什么是教学、什么是课程、什么是专业等教育过程中的所有问题进行反思和再认识。要完成这项工作既是困难又漫长的,既涉及校内全体师生员工,又涉及校外教育主管部门甚至社会公众。观念的形成是长期的,改变也有一个过程。创业教育的推进仍然困难,就是因为传统观念难以一下子扭转。而且,即使观念转变了,构建适合创业学生成长的培养模式、管理机制也需要大量配套改革和措施。新旧观念的冲突,新老做法的转变,前后制度的磨合,都不是一朝一夕就能完成的。

必须看到,创业教育既是方法更是理念。谁都认为“淘宝创业”可以无师自通且非常简单,但就是这样看似谁都能做的事,绝大多数大学却做不了。“淘宝创业”在方法层面并无太多深奥的东西,许多大学老师都能胜任对此项工作的指导。之所以无法在各大学推广,不是方法层面的问题,而是理念层面的问题。就创业人才成长而言,创业教育方法很重要,但还有比创业教育方法更重要的东西,那就是适合创业教育方法存在的学校环境。没有创业教育的顶层设计,没有相关制度的配套,没有各职能部门的配合,具体的创业教育方法又有何用?而所有这些环境因素的改变,皆取决于理念转变。“淘宝创业”不成,看似缺方法,实则缺理念;创业教育毫无起色,看似缺有方法的教师队伍,实则缺有理念的领导班子。

创业机会无处不在,创业能力能够练就。许多人认为,并不是每个学校的学生都适合电子商务创业,电子商务创业需要有充足的货源,没有货源也就成了“无米之炊”;

义乌工商职业技术学院学生创业的成功，是因为义乌有全球最大的小商品市场，货源的充裕是他们创业成功的关键。许多学校也有让学生创业的愿望，但由于担忧没有货源也就没有付诸行动。

然而，广东潮汕职业技术学院的创业教育实践和成果以不辩的事实证明：创业机会无处不在，创业能力能够练就，创业教育理念完全可以复制。即使没有像义乌这样庞大的实体市场背景，这种教育模式同样能成功。不过一年的光景，潮汕职业技术学院交出的成绩单就超出了人们的想象：仅6个月，首批62名创业学生的人均月收入已经过万元，而这一统计数据还不包括最高月收入过百万元的一名学生的月收入。当然，要想收获创业教育的成果，并非易事——那是一场搏斗！

改革可能会错，但不改革是最大的错！这10多年，义乌工商职业技术学院确实走得不易。最大的困难，就是打破固有观念。2008年，我把一整栋教学楼空了出来，命名为“创业园”，却只为学生提供两根线——一根电线、一根网线。不是学校小气，真正的创业是从无到有的过程，所以硬件都要学生自己解决。我就是要让学生自己投入，有投入才会努力创业。这个“没有一分钱投入”的创业园，产出却是惊人的。何洪伟，2005年起步做网商，2009年网店成交量就达到1.3亿元，2010年被网商大会评为“全球十大网商”；2007年入学的杨甫刚，毕业时，开着凯迪拉克轿车离开学校；石豪杰高考报志愿时，放弃了读“二本”的机会，毕业时，他的网店聘请员工11人，年销售额超千万元……

据不完全统计，目前，义乌工商职业技术学院95%的在校生有过勤工助学经历，年总收入2800余万元；1800余名在校生积极投身创业实践活动，年总收入3500余万元，带动就业人数1000多人；80余名创业学生个人年收入达10万元。因在网商培训与创业教学方面取得突出成绩，学院获得“全球最佳网商摇篮”称号，并被浙江省政府确定为“创业型大学”试点院校。

但我并不认为自己推动的创业教育有多了不起。因为，学生是学校的产品，学校有责任、有义务培养深受市场欢迎的学生。我希望我的学生成为有自信、有责任感、有目标、有幸福感的人。

知识是他人经验的积累，能力是自身经验的积累。最近几年，虽经大力倡导和积极扶持，我国大学生自主创业的比率仍然与发达国家相距甚远。这说明我国创业教育的前景还非常广阔，创业教育的责任还非常重大。想创业，就要行动起来，不付诸行动的创业梦想，只能束之高阁。

我奉行一个标准：学习好的是好学生，创业好的更是好学生。我就是要鼓励创业，创业不仅能解决自己的就业问题，还能解决别人的就业问题。我坚持开网店的过程培养了学生的责任心、自信心，以及待人接物的礼节，让学生懂得了怎么做人。商德不是靠

说教，而是在创业过程中逐渐形成并积累的。即使互联网不存在了，我的学生也能活下来，因为他们已经具备了洞察市场、捕捉机会的能力，具备了与企业、供货商谈判协调的能力，与顾客、商家沟通的能力，以及管理员工的能力等，这些经验，是商业环境下的立足之本。

孙祥和老师是我校引进的第一位博士，到我校前，他已经在会计和律师行业积累了丰富的经验。在学校，他深刻领悟创业教育内涵，积极投身创业教育实践，认真指导大学生从事创业活动并取得了较好的成绩。《创业法律实务》融入了很多他所指导的学生在创业过程中的真实案例，并运用法律思维进行分析，提炼出对创业学生有益的知识。他所模拟的创业大学生陈碗，是众多在创业道路上辛勤耕耘、品尝创业过程中酸甜苦辣咸的大学生的缩影，对创业大学生具有很好的指导意义。可以说，编写这部教材具有开创性意义，必将对创业型人才的培养产生积极作用，必将受到众多学校和大学生的欢迎。

是为序。

义乌工商职业技术学院党委副书记、副院长 贾少华
教授

2013年1月

前言

► Preface

如今的大学生早已不是只在学校闷头读书的“书呆子”，他们之中的很多人，在大学阶段就开始规划自己的未来，开创自己的事业。他们依托熟悉的校园市场环境，通过努力把虚拟的创业梦想一步步转化为现实，在创业路上走得既艰辛又充实。创业已成为象牙塔里一道靓丽的风景。

说起大学生创业，就不得不提及义乌工商职业技术学院。2011年3月29日，全球创业周峰会在上海开幕，义乌工商职业技术学院与清华大学、北京大学等12所知名高校一同参加了中国大学生自主创业成果展、交流展。义乌工商职业技术学院是全国高职院校、浙江省属高校的唯一代表。

本教材是在义乌工商职业技术学院建设创业型大学的背景下，在学生创业热情高涨的氛围中，依托“市场营销”浙江省省级特色专业建设和“商品营销”浙江省省级精品课程开发的。教材整合并融入了全国多所大学学生创业的故事，提炼了他们创业历程中应用法律知识处理创业事务及遭遇的风险和陷阱，并把他们的创业历程分解为一项项任务。为了便于学生学习和增强教材的趣味性，我们虚构了一个思维活跃、经历丰富、交友广泛的创业大学生陈碗与一名创业指导老师孙博士，以项目为推进，以任务为导向，把众多现实的法律实务抽象为教材中陈碗的经历以及陈碗和孙博士之间的轻松交流。在其中一些项目和任务中，陈碗是以第一人称的面目出现的。在编撰过程中，笔者尽可能让相同的知识只出现一次，以保证教材知识容量尽可能丰富。在内容选取方面，本教材内容与创业者的创业活动和经营管理活动密切相关。在各部分内容中，我们合理安排法律实务实训活动，注重培养学生的实际操作能力。学生在实训过程中将把自己模拟为创业者，根据创业者在创业活动中和经营管理中可能面对的法律事务和出现的问题来安排不同的角色，从各自不同的立场来分析问题和解决问题，锻炼和提高自己的创业能力。创业法律实务课程的开设是为了使学生更好地开展创业活动。

人物：陈碗——大学生创业行动者，开过淘宝店铺、设立过个人独资企业、组建过合伙企业和有限公司（偶在创电子商务有限公司）；孙博士——大学生创业活动法律指导老师，法学博士，律师。

地点：海滨市，海滨市集贸市场。

孙祥和

2012 年 10 月

目 录

Contents

导 论 创业活动需要法律护航	1
任务 1 认识创业者，了解他们的故事	3
任务 2 创业活动学习法律知识的意义	9
项目一 拥有创业实体，踏上创业征途	13
任务 1 注册淘宝小店，开始网络创业	15
任务 2 设立独资企业和合伙企业	21
任务 3 组建公司	38
任务 4 企业法律形态分析与选择	45
项目二 合同事务处理	53
任务 1 交易达成	55
任务 2 合同审查和合同履行	65
任务 3 常见合同形式	71
任务 4 采取保全措施和追究违约责任	79
项目三 知识产权法律实务	89
任务 1 用好知识产权	91
任务 2 商标权保护	92
任务 3 专利权保护	101
任务 4 著作权保护	108
项目四 经营活动中的法律实务	115
任务 1 创业融资	117
任务 2 利用担保增强信誉	124
任务 3 支付结算	132
任务 4 利用保险分担风险	140

任务 5 经营范围和广告	150
项目五 处理企业内外关系法律实务	159
任务 1 设计良好的企业治理结构	161
任务 2 劳动合同法律实务	166
任务 3 产品质量法律实务	175
任务 4 消费者权益保护	186
项目六 纠纷处理机制	197
任务 1 通过诉讼维护权益	199
任务 2 经济仲裁	206
任务 3 劳动争议解决机制	215
任务 4 其他纠纷处理机制	218
任务 5 让专业的人办专业的事	221
项目七 自觉守法，养成法律思维习惯	229
任务 1 守法是创业最基本的游戏规则	231
任务 2 积极养成法律思维习惯	238
参考文献	246
后记	249



导 论

创业活动需要法律护航

如今的大学生早已不是只在学校闷头读书的“书呆子”，他们之中的很多人，在大学阶段就开始规划自己的未来，开创自己的事业。他们依托熟悉的校园市场环境，通过努力把虚拟的创业梦想一步步转化为现实，在创业路上走得既艰辛又充实。创业已成为象牙塔里一道靓丽的风景。

本教材从几则大学生创业的故事开始，依次展开创业法律实务课程的内容。创业法律实务讲述的是创业活动过程中涉及的法律实务，也是创业活动所需要的法律实务。

导论有两项任务，分别是：

任务1 认识创业者，了解他们的故事

任务2 创业活动学习法律知识意义



能力目标

- ◆ 认识创业者，了解大学生开始创业活动的形式，熟悉他们的创业故事
- ◆ 熟悉大学生创业活动中可能遭遇的法律陷阱
- ◆ 认识法律对于大学生创业活动的积极作用



知识目标

- ◆ 大学生开始创业活动的形式

- ◆ 大学生创业活动中可能遭遇的法律陷阱
- ◆ 创业活动中需要应用法律知识处理的事务



职业素质目标

- ◆ 通过本项目学习，分析大学生开展创业活动的优势和劣势，结合自身实际选择合适的创业路径
- ◆ 通过本项目学习，培养法律意识

设问：在高校持续扩招、大学生就业形势越来越严峻的形势下，开展创业不失为一种既具有吸引力又具有感染力的行为。人的行为是从模仿开始的，我们能够从已经有过创业活动经历的学长身上发现什么、学到什么？创业活动中有哪些坎坷？法律对我们迈过这些坎坷又具有什么样的作用？让我们先从阅读学长们的创业故事开始吧。

任务1 认识创业者，了解他们的故事

“我们的学生是生存型创业；2008年年底有100多万高校毕业生不能就业，2009年有将近611万大学生面临就业，但是在义乌工商职业技术学院，最近3年毕业生的自主创业率达到了11%。”

“现在大学生的状况是什么？高等教育大众化，工作岗位稀缺化，工资待遇民工化。”义乌工商职业技术学院党委副书记、副院长贾少华教授认为，即使没有金融危机，这样的供需矛盾也会长期存在。可以这么说，培养学生是为了就业，但让他们创业当老板，能够帮助别人就业。^①

一、网络创业是创业者不错的选择

（一）杨甫刚：求职旺季不去应聘而在招聘

杨甫刚，义乌工商职业技术学院国际贸易系2006级物流3班学生。从2007年起步不到两年的时间里，他开的网店的信誉已达到三皇冠，在网上做成了6万多笔生意。“大学生老板”杨甫刚用了两年不到的时间，以600元起步，到月收入3万元。2011年年底，在百度中搜索“杨甫刚”，会显示33700多条相关信息。

杨甫刚的淘宝饰品店在2007年劳动节当天开业。5个月后，学校的宿舍已经装不下货物，他花了约6000元的租金租下了一间50平方米的仓库。

杨甫刚从老家浙江台州带来3位同学合伙创业，4位同学以出钱或出力的方式共同经营杨甫刚的网店，但是日益增长的资产很快使4人分道扬镳。“将来这笔钱怎么分？”2008年10月的一天，一位同学公开提出疑问。此时这笔钱的数目已经达12万元。

4位同学通过协商并没有达成一致意向，3位老乡分了钱另谋出路，其中有2位开起了同样的网店，杨甫刚保住了老店并重新开始经营。^②

2009年从学校毕业时，他开着凯迪拉克，已经是拥有14名员工、300多平方米仓库、5项专利申请的淘宝三皇冠卖家。2011年2月，杨甫刚成立义乌市亿购电子商务有限公司，主营化妆品、化妆工具、生活用品、家居用品、针织品等。

^① 参见郝博闻、韩辉：《淘宝大学揭秘》，载《新金融观察报》，2010-11-20。

^② 参见潘晓凌：《超级毕业生：淘宝改变命运？》，载《南方周末》，2009-03-18；徐美燕、杨甫刚：《我要做行业的NO.1》，载《教育信息报》，2009-05-14。

（二）石豪杰：从贷款上大学到百万富翁

2009年9月，石豪杰来到义乌工商职业技术学院报到，6 000元学费还是通过学校提供的助学贷款筹集的。开学不久，在学院创业氛围的影响下，他开始捣鼓淘宝小店，并时常游弋于义乌各大市场。起步阶段时，石豪杰寻找货源四处碰壁，最后通过淘宝批发店进货才勉强打开了淘宝小店的局面。11月，突如其来的寒潮使得南方的天气异常寒冷，石豪杰的一款产品——“USB暖鞋”卖得异常红火，4个月后，他的淘宝小店信誉达到四蓝钻。2010年4月初，石豪杰开始关注3D眼镜。5月份，随着国内首部3D电视剧《吴承恩与西游记》的热播，3D眼镜瞬间成为抢手货，在国内3D市场一炮打响。石豪杰的小店一天的接单量达到了两三千份。很快，石豪杰开始申报自己的专利，并涉足产品批发。到最后，他毅然放弃了经营红火的淘宝小店，全力投入批发领域，先后在“1688”、“出口通”等批发平台投入巨资。“做‘出口通’时，开店成本近3万元，作广告花了近4万元。”投入批发领域后，石豪杰并没有很快取得成功，前两个月几乎没有生意，亏损了1万多元。第一份订单是印度客人的2 000副眼镜，虽然订货不多，但利润是国内的几倍，一笔生意就扭转了经营劣势。通过“出口通”平台，他接下了来自世界500强企业的一个大订单：250万副3D眼镜，“每副眼镜0.48美元，利润能达到1元人民币……”

在义乌江东4区可以见到石豪杰创办的公司——义乌睿清光电科技有限公司，一幢4层高的大楼，2楼是办公区，其他3层均为仓库，里面满是各种型号的3D眼镜。办公区陈放着他申请的5项3D眼镜专利及专利所转化成的产品，公司10多名员工每天忙得不亦乐乎。现如今，公司已发展成为一家拥有一定实力的3D眼镜研发、销售企业，年销售额超过千万元，并在深圳、温州开了两家分公司。公司网店触角伸及欧美市场，与英国、保加利亚等50多个国家有网购业务往来，2011年9月至11月，公司网购出口额达300万美元。^①

（三）何洪伟：创业改变命运

走进位于义乌市青口工业区的义乌市万客投资管理有限公司大门，宽敞的厂房会让你感受到别样的风景，两栋楼共4万多平方米，摆满了各色货品，价值在3 000万元以上。这里已经是公司成立5年来的第8个“家”了——由于规模不断壮大，公司短短几年间换了8次仓库和办公地点。

何洪伟2004年自大学毕业后，2005年年初进入义乌一家外贸公司工作。一次偶然的机会，他尝试着在阿里巴巴网站上发布了一条提供简易手机绳的信息，没想到接到宁

^① 陈彬峰：《“淘宝班”批量生产“百万富翁”》，载《金华晚报》，2011-10-11；王志坚：《石豪杰：该劝退还是评优秀毕业生》，载《浙中新报》，2011-10-12。

波一个客户 50 万根的订单。加班加点地制作，最终如期交货，何洪伟挣了 6 000 元，这让他见识了网络的神奇。

2005 年 5 月，在狭小的出租屋内，他开始在网上卖“魔豆”（一种新兴植物，运用激光技术刻字，种子发芽后便会在豆瓣上长出各种有趣的图案及不同的文字）的网络创业之路。不到 1 年时间，他的网店做到了五钻。在网店的经营过程中，何洪伟深刻领会到了网店的局限性——很难做大。

2006 年 5 月，何洪伟设立了“万客商城”网站，做起了网上小额批发生意，为那些进货困难的网商们提供商品。2008 年上半年，他注册成立了义乌市万客投资管理有限公司。目前，该公司已经和国内 800 多家厂商建立了合作关系，长期存储 9 000 多种货物，2009 年成交量达 1.3 亿元。何洪伟在“2009 中国大学创业富豪榜”中排名第 53 位，2010 年被网商大会评为“全球十大网商”。他说感谢自己有一个很好的团队，这个团队从几个人开始已经增加到了 100 多人，并正在各城市建立自己品牌的连锁加盟店。

二、知识产权催生创业

（一）浙江工商职业技术学院：学生专利，企业“抢购”

“同学，你的电器专利产品转让意向价是多少？”“娄梦琳同学的两个专利产品，我都要了。”……韩国爱特科电器公司、澳大利亚浙博克洁具公司等 20 多家国内外企业，慕名前来浙江工商职业技术学院“抢购”该校学生 2010 年 11 月以来半年内新鲜出炉的专利，包括：漂亮的拉杆箱——打开盖子，却是一个小体积、折叠式的便携式野外烧烤炉；看似电视遥控器，其实是电磁辐射测定器；具备太阳能发电装置的凉亭；具有照明功能的扫帚；便携式 LED 感应灯；有显示功能的药箱……一共 80 多件作品，其中 3 项专利已经投入企业的实际生产中，有近半专利已与企业达成开发意向。姚滢同学申请的“具有照明功能的雨伞”国家专利吸引了 5 个企业争相购买，最后被韩国爱特科电器公司以 10 万元人民币的价格成功抢购。

（二）邬金龙：学子出道 5 000 万叫卖“魔鞋”

当大多数大学毕业生还在为找工作发愁时，2009 年 7 月从四川师范大学毕业的巴中小伙邬金龙，在大学期间，先后申请到了 3 项实用新型专利，凭借专利转让成为百万富翁，并开始自主创业。

2004 年 12 月，邬金龙以约 100 万元的价格第一次卖出当年申请的实用新型专利——“汽车防撞系统配件”。邬金龙认为，凭一己之力在国内独立推广非常困难，所以选择了转让。

邬金龙卖出的最新专利是正式名称为“带附加结构件的鞋”，即“魔鞋”。邬金龙不厌其烦地向投资人展示商业计划书和叙说前景。最终，邬金龙和成都两家有实力的公司合作成立了新公司，邬金以专利入股，占30%的股份。邬金龙认为，如果专利转换事业做大了，他能够从中持续获得收益。

（三）校园风：商标持续支持创业事业壮大

2008年从郑州大学毕业的张惠敏，在摸索中走上了创业之路，并成为“创业明星”。考上大学后，她就自己挣钱解决学费和生活费，从卖报纸、卖电话卡到批发电话卡，她最终把目光投向在高校很有潜力的旅游代理上，打出了“校园风”品牌。2008年年初，她和搭档凭借出色的创业方案赢得了8万元创业基金，不失时机地为“校园风”注册了商标。如今，“校园风”假日旅行占据了80%的校园市场，他们的目标是打造校园第一消费品牌。^①

三、创业路上并非到处铺满鲜花

当然，大学生创业也并非没有挫折，事实上，他们的创业之路既艰辛又处处布满陷阱、充满风险。

（一）“小超之家”：仅存5个月就被迫停业

“小超之家”是一家专门提供水果配送的网站，从2011年6月上线，到11月中旬“谢幕”，仅存在了5个月。网站负责人杨智超当时正在中国科学院攻读硕士学位。在“谢幕公告”中，杨智超详细解说了自己的收支状况：每天的营业额在2100元左右，利润率应该在30%左右，每天的毛利大约为600元。一个月下来，减去损耗和上货的人工成本，毛利应该在1.2万元左右。每个月房租支出是3500元，加上水、电、煤气费，员工吃饭等应该在4500元左右；员工的工资为8000元。加在一起每个月大体盈亏平衡，稍微亏一点。

杨智超有4个合伙人，在10月之前，5个合伙人都是员工，虽然各有分工，但是遇到早上来货分单的情况，大家还是一起上。随着配送订单的增多，他们招徕了4名员工，包吃包住，每人每月工资为2000元。4名员工的加入大大缩短了配送时间，但员工多了，问题却产生了，“5个老板，员工不知道该听谁的。”杨智超觉得，一家店5个老板的直接后果就是容易导致效率低下。有一次，合伙人讨论要不要在校园里发放优惠券，有人说需要发，就相当于作广告了，有人说不能发，发了就好像卖的是廉价水果，

^① 参见蔡君彦：高校毕业生创业的呼声越来越高，但调查数据却显示其成功率相当低。见 <http://news.sina.com.cn/o/2009-03-13/072315302784s.shtml>, 2009-03-13。