

工业和信息化普通高等教育“十二五”规划教材

大学生创业教育

冯研 黎明 主编



Chuangye



 人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

014060027

G640-43

13

工业和信息化普通高等教育“十二五”规划教材

大学生创业教育

主要内容

冯研 黎明 主编

本书以大学生创业教育为研究对象，系统阐述了大学生创业教育的意义、目标、内容、方法、评价等，是高等院校大学生创业教育课程教材，也是从事创业教育工作的教师、管理人员和学生的参考书。



本书可作为高等院校大学生创业教育课程教材，也可作为从事创业教育工作的教师、管理人员和学生的参考书。

Chuangye



人民邮电出版社
北京

G640-4

13

014080057

图书在版编目(CIP)数据 高职高专计算机专业

大学生创业教育 / 冯研, 黎明主编. -- 北京: 人民邮电出版社, 2014. 8
ISBN 978-7-115-32811-3

I. ①大… II. ①冯… ②黎… 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(2013)第279398号

内 容 提 要

本书按照教育部最新大纲整理、编排内容,分为8章,主要内容包括创业、创业精神与人生发展,创业者和创业团队,创业机会与创业风险,整合创业资源,创业计划,新企业创办,新企业的生存与成长管理,创业政策与法规等。

本书适合作为高等院校创业教育相关课程的教材使用,也可供有创业需求的各界人士阅读参考。

-
- ◆ 主 编 冯 研 黎 明
责任编辑 王亚娜
执行编辑 王志广
责任印制 焦志炜
 - ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号
邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
北京铭成印刷有限公司印刷
 - ◆ 开本: 787×1092 1/16
印张: 11.75 2014年8月第1版
字数: 241千字 2014年8月北京第1次印刷
-

定价: 29.00 元

读者服务热线: (010) 81055256 印装质量热线: (010) 81055316
反盗版热线: (010) 81055315

前 言

我国自高等院校扩招以来，大学生的就业与创业问题越来越受到社会的广泛关注。在大学生就业率持续走低的现实中，政府和社会开始大力提倡大学生创业，但是大学生的创业率和成功率仍然处于较低的水平，这与大学生创业素质的高低有着直接的关系。所谓“创业素质”，就是具有敢于创新的勇气，敢于承担风险并承受失败的心态，产生创业的意识 and 激情，不断寻求并发现机遇的能力，能创造性地解决问题的能力，具有进行战略性思维的能力，凡事争取主动、勇于担当的意识，以及具有与他人合作、能有效地开展谈判、具有自信心和说服力的能力等。可以看出，这样的素质（包括能力）是每个大学生都应该具备的，无论他现在就读于什么样的大学、什么样的专业，无论他将来选择的是创业，还是就业。

本书在编写过程中注重大学生“创业素质”的培养，向大学生普及关于创业的实用知识。本书在教学方法上，摒弃了传统的灌输式教学方法，用生动鲜活的案例调动学生参与课堂的热情，进而培养学生创新创业精神，增强创业的信心；为大学生创业者提供一本融工具性、实务性、系统性、思想性、时代性于一体的指南和工具书，成为大学生在茫茫创业大海中拼搏遨游的导航图。希望大学生通过学习本书的知识，可以系统地获得关于创业的关键知识和实用信息，深化对创业的认识，强化创业的技能 and 信心；提高创业者的综合素质和能力，提升创业成功率，促进我国创业型经济的蓬勃发展。

本书按照教育部最新大纲整理、编排，内容包括创业、创业精神与人生发展，创业者和创业团队，创业机会与创业风险，整合创业资源，创业计划，新企业创办，新企业的生存与成长管理和国家最新创业政策与法规等。全书根据“案例式”教学法，力图让学生在体验中学习知识、在游戏中体会乐趣、在讨论中创新思维、在思考中领悟人生，从而帮助大学生了解创业的方方面面，为广大教师和大学生在创业实践中提供更丰富、更有效的指导与帮助。

由于时间仓促和编者水平有限，书中不足之处在所难免，恳请广大读者给予批评指正。

编者
2013年11月



目 录

第 1 章 创业、创业精神与人生发展	1
1.1 创业与创业精神	2
1.2 知识经济发展与创业	7
1.3 创业与职业生涯发展	11
学习反馈	17
第 2 章 创业者和创业团队	20
2.1 创业者	21
2.2 创业团队	30
学习反馈	40
第 3 章 创业机会与创业风险	43
3.1 创业机会的识别与开发	44
3.2 创业风险识别与防范	52
3.3 商业模式的开发与评价	57
学习反馈	61
第 4 章 整合创业资源	65
4.1 创业资源	66
4.2 创业融资	68
4.3 创业资源管理	76
学习反馈	81
第 5 章 创业计划	84
5.1 创业计划的作用	85
5.2 创业计划的内容	87
5.3 创业计划中的信息搜集	88



目 录

5.4 撰写与展示商业计划书	92
学习反馈	99
第6章 新企业创办	104
6.1 企业组织形式选择	104
6.2 企业注册流程	107
6.3 企业注册相关文件的编写	110
6.4 注册企业必须考虑的法律与伦理问题	112
6.5 新企业选址策略和技巧	114
6.6 新企业的社会认同	117
学习反馈	122
第7章 新企业的生存与成长管理	127
7.1 新企业的生存管理	128
7.2 新企业的成长管理	132
7.3 新企业的风险控制和化解	140
学习反馈	143
第8章 创业政策与法规	146
8.1 创业企业相关的法律、法规	146
8.2 创办企业及特定行业管理的相关条例和许可证制度	149
8.3 新创企业知识产权保护的法律形式	153
8.4 税法对新创企业的影响	155
8.5 政府对新创企业的扶持政策	159
学习反馈	162
附录A 中华人民共和国劳动合同法	165
附录B 大学生就业、创业推荐阅读书目及简介	178
参考文献	181



大学教育成因，念前因与自费教育资源，何及教育资源，如何加入集体教育体系，补前教育，大学教育户教育一个，教育资源的全面普及不景景景，教育体系力量大的

第1章 创业、创业精神与人生发展

创业、创业精神与人生发展

创业越来越多地受到社会的广泛关注，成为国家重点考虑的民生问题。越来越多的人也选择了创业这种形式来完善自己的人生，大学毕业生就是其中之一。

创业精神作为一种积极的思想观念和精神状态，对个人的进步和社会的发展具有十分重要的推动作用。在大学生培养和教育过程中，注重创业精神的培育，引导大学生自主创业，是人才培养和增加新的就业途径的新趋势。

【导入案例】

李华毕业于一所国内知名大学，专业是计算机软件。他的成绩非常优秀，和导师合作的项目也获得了国家专项基金的扶持。在校外做实习时，国内一流大企业都点名要他，无论他去哪一家公司，相信未来的前景都会很好。

拥有这么多光环的李华却是个不喜欢被束缚的人。他决定自己创业，虽然创业注定艰苦，但他已经下定决心把自己的青春和热血都献给国内互联网这片热土。他认为现在正是创业的好时机，虽然他不具备很多的经验，不过至少他有头脑。

他选择进入的领域是移动分享。具体的产品就是帮助国内用户，通过互联网分享大家的所见所闻，看到的好风景。这样使用起来非常方便，用户界面也非常人性化。

在软件开发前期，他确实凭借着他的锐气获得了一些投资，投资商对李华的印象都很不错，认为未来一定会有非常大的发展。就在这时候，问题出现了，投资商忽然要求李华在软件中嵌入广告来收费，这样能让软件尽快盈利，李华却觉得，这样是损害用户的行为。就这样，投资商断了第二轮投资计划，这对李华来说是致命的。他突然遇到了在以往的生活里从来不曾遇到过的难关，工资发不下去，每天都不敢面对员工，在大企业的那些好朋友打来电话的时候他都不知道该怎么说；女朋友因为他太投入工作，感情也疏远了。他突然感觉好像全世界都抛弃了他。

但是李华天生是一个不服输的人，凭着一种不服输的精神，李华多次与投资商磋商、周旋，为了达到嵌入广告目的，投资商多次以撤出投资威胁李华，可是李华一遍又一遍地向投资商耐心地分析，告诉投资商前期加广告会给他们带来多大的损失。不管付出多大代价，李华都不能让自己的梦想夭折。

最后投资商被李华的这种精神所打动，双方选择了一个折中的方案，即软件前期不加广告，但后期需要加入投资商所提供的广告。不管怎样，李华总算是可以继续自己的梦想，他的创业也可以继续进行。



李华在压力最大的时候,依然没有选择妥协,他没有违背自己的信念,因为有种强大的力量在支撑着他,那就是不可半途而废的创业精神。一个有精神气的创业者,往往能体现出更强大的气场,而这种气场是多少金钱都买不来的。

1.1 创业与创业精神

1. 创业内涵

创业,指的是创业者利用自己所拥有或者努力尝试拥有的资源进行优化整合,继而凭借个人能力和团队能力创造出更大的经济或社会价值的行为过程。创业是某个人或者某个群体通过有组织的努力,以创新、独特的方式追求机会、创造价值和谋求增长;是着重于一种创新活动的行为过程,也就是创业者通过创新的手段,将资源更有效地利用起来,为市场创造出新的价值。创业者应该积极努力寻求机会,进行创造性利用资源、开发资源从而创造出更高价值,服务于社会。

古语曰:善假于物。意思是说,要善于借用各种资源或工具,把它们整合到一起,就能把一件事情做好。假如你现在两手空空,没有资金,但你的眼光不错,看到了一个商机,或者看到一个好的项目,看到了它的未来发展趋势,那么你又找到了投资人,借用各种综合资源,然后合而为一,建立一个盈利模式,最后就可能变为成功创业。

2. 创业要素

对创业来说,至关重要的要素就是创业机会、创业团队和创业资源。它们贯穿于创业的始末,并且作用于企业成长、发展和成熟阶段。

新创立公司往往具备着一般公司所不具有的创造力和想象力,但是由于它们过于脆弱,会有很多因素制约着它们的成长和发展,所以新创业者对创业机会、创业团队和创业资源,要学会充分利用和发挥。很多科技创新大企业在公司进入正轨后,都希望能够将公司重新带入创业阶段,重新获得那种激情和快速发展的动力。

【案例】

田松一直以来成绩不是很好,专业和学校也不很理想。但田松觉得,活在这个世界上,只要努力,什么事情都会有机会,不一定非要凭借好学历和好文凭才能在这个世界上混得好、混得开。在经历一番深思熟虑之后,田松开始创业了。

田松一直都很喜欢植物,最近他发现计算机辐射类的话题特别多。于是他心生一计,做防辐射盆景。他去了专门的盆景培育基地,购进了一批新鲜的小棵仙人掌,然后选择了一些非常可爱的容器来装它们,最后把这些盆景拿到学校门口去卖。

为了能够获得极大的关注率,他做了一幅植物大战僵尸的海报,大概的意思就是如果经常被电脑辐射,人的皮肤就会容易老化和松弛,需要在计算机前放一些这种盆景,既美



观大方又能够防止辐射，一举多得。结果，很多同学都纷纷前来购买，田松的盆景很快就销售一空。

就这样，田松一天一个花样，一天一幅海报，生意非常好。但他知道，现在生意这么火，肯定会有相当多的人来模仿，而他必须要搞一些不一样的。于是他就在学校里招募了一些女同学，这些女同学形象和气质都很好，然后田松批发了一批抗衰老的化妆品，如眼霜、去角质精华液等，接着田松把这些化妆品同那些防辐射的盆景一起销售，加上那些女同学的热情服务，生意异常火爆。

但这时候，田松还是没有停下来，他经过分析得出结论，学校附近的市场，在经过自己这段时间的经营，客户已在逐渐减少，谁没事成天换盆景玩啊。于是他就把自己的生意“主动地”转让给附近想要做这类生意的人，帮他们制定好推广和销售策略，顺便也帮他们进货。就这样，田松为自己掘出了第一桶金。

田松是一个非常优秀的创业者，他非常有头脑地把握住了创业过程中的关键要素：创业机会、创业团队和创业资源。他能够为自己掘出第一桶金，是再正常不过的事了。

创业不是盲目跟风，不是贸然挺进，也不是畏首畏尾，而是能够彻底地控制住这些关键要素，让它们在合适的时机发挥它们应有的作用。

3. 创业过程和阶段划分

创业过程是一个阶段性的过程，它包括大学生创业者从发现机会，产生创业想法到创建新企业并获取回报，其中涉及寻找机会、组建团队、寻求融资等主要内容。

创业阶段也可以根据创业过程大致划分为四个主要阶段：机会识别、资源整合、创办新企业、新企业生存和成长。

(1) 机会识别。

机会识别，是创业活动的第一阶段。没有机会也就没有什么创业可言。通常情况下，大学生创业者都对未来充满了热情，往往在这种情况下会失去理性思维，对机会的识别不能准确把握。所以对机会的识别和筛选，能体现出优秀创业者的潜质来。

【案例】

杜红是金融学院的学生，她一直以来都对做生意非常感兴趣，她很享受因投资而得到丰厚回报的过程。在毕业之后，她果断地选择了创业，虽然如今，创业已经不算新鲜事，但对于一个女生，而且是一个名校的金融高材生来说，大家都觉得不可思议。因为凭自己出色的条件，杜红完全可以去一家很不错的会计事务所，有非常好的工作和待遇，但杜红偏偏选择自己创业，大家觉得不能理解。

杜红不在乎大家怎么看，她不想令自己失望。而她选择的创业项目也比较特殊，是做电子发票。电子发票是什么东西呢？它是一种新型发票，在购物之后，收银台会自动给用户的手机发送电子版的发票，这种发票因为是虚拟的，所以自然就非常环保，而且当用户想要退货时，电子发票也会给用户带来相当多的便利：用户不用再把发票装在钱包里，想



找出来的时候，一遍一遍翻钱包也找不到，还占空间。但这种电子发票放在手机里就不一样了，你可以随时拿出来看，并且可以在任何时候，点击一下就能让自己和对方查看，方便极了。

当然，就目前来说，这个项目有很大风险，因为毕竟这在国内来说，还是一个非常新鲜的产品。年轻人可以接受，也乐于去玩，但它需要一些店铺的支持。杜红认为，如果她不做，将来也会有人做，时代不会因为一个人的裹足不前而停滞下来。她很看好这一块，可以先去一些小的连锁超市试做这个项目，一旦拉到风险投资，就可以放开手去搏一搏了。

杜红是一个非常敢想、敢做的大学生创业者，她做的项目很新，也很有难度，但可以预见的是，未来电子发票也会成为社会的主流。杜红能不能成功就要看她对于其他阶段的掌控能力了。机会识别是非常重要的基础，它决定了一个创业者的创业方向。

(2) 资源整合。

资源整合，是指创业者将创业所需要的各种资源进行充分利用和配置的过程。比如说融资、组建团队和寻找创业条件，然后将这些因素有机地结合在一起。资源整合是个彻头彻尾的苦力活，它考验着一个创业者的智慧、毅力和耐力。资源整合进行得充分，那么创业机会就能够得到有效发挥，而企业未来的发展也会更加合理和顺利。

【案例】

王光毕业之后，准备回家乡创业。他的家乡有个鸵鸟养殖基地，乡里人虽然养了非常多的鸵鸟，但他们的劳动却并没有什么更多产品附加值，也只是提供各种鸵鸟肉和鸵鸟蛋等。因为专门会有一些外地的商人来挨家挨户地收，所以收购价格一直都非常低，乡民们只是希望能有口饭吃，也就没有好好开发这种资源。但是王光却不这么认为，他希望能把各方面的资源整合起来，让乡里人富起来，也可以开始自己的创业生活。

所以他回家首先后就申请了大学生扶持贷款，虽然数额不是很大，但对他的帮助还是非常大的。之后，他又找乡里人筹集了一点资金，准备在当地这些产品加工起来，做成鸵鸟肉罐头、鸵鸟蛋食品、鸵鸟蛋壳艺术品。紧接着他又找做产品销售的同学，让他们出主间，打开产品的销路。一旦成功，就再不需要把原材料廉价卖出去了。

他的这一想法也得到了乡政府的一致认同，政府领导跟王光说：“好好干，需要什么政策扶持，乡里也会想办法。”如果能把这件事办成，王光等于是为家乡的人做了一件大善事，对本地的发展也有着非常大的贡献。

王光不仅是想加工鸵鸟方面产品，他还想带领乡民们做珍珠鸡、孔雀和野鸡，要把当地的资源全都利用起来。以前是靠天吃饭，现在经济发展了，要用脑子吃饭。既然有这么好的资源，那就不能白白浪费。如果这次创业成功，以后大家的就业问题也能得到很好的解决，而长期在外地打工的孩子们也可以回到乡里来，这样省了房租，省了交通费，大家赚的钱就更多了。

王光是一名很有魄力的创业者，他有能力，能吃苦，能够把这么大的一个生态环境的



资源都利用起来，相信在不远的将来，他也一定能取得比较大的发展。大学生创业者正是要学习他的这种头脑、气魄，来整合好资源，让所有资源服务于企业，服务于自己。

(3) 创办新企业。

【答案】

首先创业者需确定创业方向，其次对资源进行整合，当这一切都准备充分后，那么就是创办新企业的时候。在这个过程中，需要创业者同各级政府和有关部门沟通，做好新企业开张的各种准备，这些准备是冗繁的，但又是必不可少的。能够好好配合政府和有关部门，企业才能够顺利开办起来。

【案例】

陈昭家在农村，农村别的没有，就是地多。以前他家里种植蔬菜，后来蔬菜生意也非常不好做，所以大学毕业后的陈昭，就想着回到家乡，好好利用故乡的热土，发展自己的事业。

回到家乡的陈昭决定不再继续种蔬菜，他想把这里改成一片大的薰衣草种植园。现在城市人的工作压力越来越大，而郊区是城市人放松和舒缓神经的好地方，他正是希望自己能够利用这个机会，把这片原来的蔬菜地改造成薰衣草种植园，一个城市人放松自我的好去处。

他还打算和村里的人合作成立农家菜馆，甚至还找来一些专业摄影师，邀请他们前来采风。他希望把这里打造成一片充满浪漫气息的地方，城市里拍婚纱照的情侣们也就有了好去处了。不仅如此，这里的薰衣草，他也打算卖给专门制作精华液的厂商。

他的这一想法，得到了政府和有关部门的重视，他们给予了陈昭各种有利的条件，让他能够尽快地把企业做起来，并且在文件的审批上，手续的办理上都给予了放行。陈昭也积极地配合政府和有关部门，做好了企业创办的一切准备。

后来，陈昭的这个项目还受到了电视台和报社的关注，电视台和报社的记者纷纷过来采访他。这让他有点始料不及，但是他觉得这显然是最好的宣传手段，自己不用花一分钱，就有人来帮你报道，这下他更有底气和信心了。

就这样，在他的筹划下，这个薰衣草种植基地的项目慢慢地开始动作了。村民们也表现出极大的配合，包括人力和资金上的帮助。大家都认为这个薰衣草种植园非常有赚头，于是纷纷希望入股。

陈昭做好了一切准备，通过了政府和有关部门的审批，薰衣草种植园就这样被创建起来。当然，过程可能没有案例中讲述的那么简单，它需要一个创业者能够正面、积极地看待这个问题，不能因为过程复杂，就轻易放弃，毕竟这才刚刚踏入创业的大门。

(4) 新企业生存和成长。

俗话说“打江山易，守江山难”，企业生存要比创办企业难得多。这也是创业活动的最后一个阶段。在经过这一阶段后，新创企业也就正式走向成熟和稳健，形成新的一套发展趋势和规律。



在新企业生存和成长中，创业者可谓是劳心、劳力，能不能把企业盘活，能不能把团队养活下来，这一切，很大程度上取决于创业者的水平。

【案例】

马政在学校成绩非常优异，考的学校和专业也不错，毕业之后，放弃很多大公司的工作邀请，而是一心想创业。他认为中国未来就是创业者的天下，他也要努力成为这中间的一分子。他希望未来能够实现自己的人生价值和抱负，而现在一切都要从头做起。

他经过慎重的思考和市场调查，非常看好鸭绒填充市场，因为眼下临近冬季，很多人都喜欢去网上团购鸭绒被或者羽绒服之类的商品，这是个巨大的市场，不过市面上存在着很多假货，填充的根本就不是鸭绒，而是一些人造纤维，来欺骗顾客；或者用不经过任何处理劣质鸭绒，味道很大，也不卫生。

马政的家乡是鸭绒的大型产地，这里有着非常好的资源优势。他决定把这些鸭绒收集起来，专门提供给那些在网上做鸭绒产品生意的客户。在这些客户中，不乏他以前的同学，或者老师的朋友。有了这样一层信任关系，他的业务开展得很顺利。渐渐地，他的企业经营上了一定的轨道，但他并没有停下脚步。马政考虑到如果公司只是做原料，产品附加值非常低，那么企业的未来发展会被限制。于是他决定做成品加工，不再只是给那些做鸭绒产品生意的客户提供原料。随后他通过一些后来建立的合作关系，做起了自己的品牌，包括鸭绒被、羽绒服之类的产品。没过多久，他就成为了当地的鸭绒大王。

马政非常好地找到了机会，利用了资源，并且经过努力经营，实现了自己创业的成功。这之中肯定经历了各种各样的艰难险阻，但他都没有屈服和退让，而是谋求各种生存和成长手段，把企业做起来，让企业真正站稳脚跟。

4. 创业和创业精神的关系

(1) 创业精神的内涵。

创业精神是指在创业者的主观世界中，那些具有开创性的思想、观念、个性、意志、作风和品质等，主要表现为勇于创新、敢当风险、团结合作、坚持不懈等。

创业精神的第一个特征是对创业机会的主动追求。随着一些尚未被开发的环境变化出现，创业者也会随之产生相应的适应性变化。创业精神第二个重要的特征是创新。创新包含了变革、革新、转换和引入新方法——即新产品、新服务或者是做生意的新方式。第三个特征是增长。创业者追求增长，他们不满足于停留在小规模或现有的规模上，希望他们的企业能够利益最大化，员工能够拼命工作。因为他们在不断寻找新趋势和机会，不断地创新，不断地推出新产品和经营方式以追求不断的成长。

(2) 创业精神对于创业的重要性。

在创业过程中，会遇到各种各样的难题，让很大一部分创业者望而却步，而有一些创业者却能够站稳脚跟，生存和成长起来，这都有赖于坚忍、创新的创业精神在创业过程中所起到的作用。



1.2 知识经济发展与创业

如今创业热潮正在以一种疯狂态势席卷着整个世界,大多数人都希望或者正在进入这样一个领域,这是知识经济发展的原因。大学生创业者需要深刻地认识到知识经济发展同创业的内在联系,并且能够使自己的创业活动对经济社会的发展贡献力量。

1. 知识经济的内涵

人类已进入现在的知识经济时代。不可否认,知识经济已经成为当今世界上最具有发展前景的一种经济形式。

知识经济具备两方面的内涵:一是富含知识的高科技领域、技术创新领域、信息领域的高速发展,使得其在国民生产中的比重大幅度提升;二是知识与经济相互之间的关系越来越紧密,两者慢慢融合在一起,使得产品与服务知识含量不断提高。知识经济使得经济增长方式发生了前所未有的根本性变化。

正是因为知识经济具备这些内涵,所以创业才和它有着千丝万缕的关系。掌握知识经济的内涵,对于创业就能有更深层次的认识。

【案例】

吴虎、常军、林蔓雯等人原是某大型网游公司的员工,虽然他们的工作年限都不长,刚从大学毕业一两年,但他们个人能力都非常突出,专业技术也相当过硬。在看到国内手机软件,尤其是游戏软件的蓬勃发展后,他们想抓住其中的商机,于是几个人一筹划,干脆辞职,大家一起创业。

他们创业的项目并非游戏本身,而是游戏引擎。游戏引擎简而言之就是一种开发制作游戏的工具,它能够帮助广大游戏生产商提高工作效率。他们几个人平时做过相当多的小工具来帮助公司加快游戏开发进度,所以具有相关经验。在经过5个多月的艰苦奋战后,可以用作商业的游戏开发引擎便制作出来了,这种游戏引擎非常易用,只要会用市面上昂贵的开发引擎,就会用这款游戏引擎。虽然这款游戏引擎比国外的游戏引擎便宜得多,但一套也价值30多万元。他们制定了相应的推广方案,向国内游戏开发商普及他们的产品和服务,并且大获成功。据一位客户透露,以往想要制作大型游戏,就要购买国外的游戏开发引擎,一套动辄在300万元左右,现在他们购买的这套游戏引擎,虽然功能上没有那么强大,但应付现在的手机游戏开发,已经是绰绰有余,而且产品还会进行升级。他们非常佩服这些开发者,这么少的几个人,就能够把这样的产品开发出来,非常了不起。

也许有的人靠出卖体力干活,干10年也赚不了30万元,而他们光卖一套游戏引擎就能够赚到这些钱,可见其中的知识含量的比重有多大。知识含量大,就催生了产品和服务上的附加值变高,这都是知识经济带来的优势。



2. 知识与创业的关系

(1) 经济转型是创业热潮兴起的深层次原因。

21世纪以来,全球经济结构发生转变,向知识经济转变,在知识经济主导的形势下,产品或服务附加值主要是通过脑力劳动产生。越来越多的人希望能够通过知识和脑力劳动改变自己的命运,实现自己的人生价值,所以越来越多的人从事知识经济型创业,使得创业热潮一浪高过一浪。

【案例】

赵武毕业于计算机系,是一名高才生。这个专业的大多数同学受到前一位学长创业成功的影响,纷纷投入创业队伍中去了,赵武当然也不例外。赵武和他的团队所做的项目是和陌生人聊天,只要一进入页面,系统就会自动为用户匹配一个正在准备聊天的陌生人。

当赵武的家人知道他做的项目后,表示非常不理解。这个东西有什么稀罕的,有什么好创业的啊,谁专门去一个这样的网站,选择这样的方式,然后跟陌生人聊天呢?这不是跟QQ里找陌生人聊天一样吗?家里人劝赵武别胡闹了。

赵武却不以为然,这个模式好就好在它是随机性的,并且是不定向性的,系统没有给你任何时间来准备和调整,只要进来了你就得说话,然后继续下去。就像你走在路上,突然一个陌生人跟你搭讪一样,这种临场感非常强。

赵武拿出一个非常有说服力的证据,在国外已经有类似的网站,而且一推出就轰动了,并且马上拿到100万美元的投资。他现在做的这个网站虽然没有这么轰动,但流量还是比较理想的。赵武告诉家里人,现在靠得最多的不再是有形资源,而是无形资源,是大脑,是知识经济,你觉得不值钱的东西,它在一些人手里就会变得非常有价值。没过多久,赵武也确实融到了资,家里人就慢慢开始支持他、相信他了。

确实像赵武说的一样,什么样的项目,都可以拿来创业。不怕做不到,就怕想不到,只要能做到,它未来就会有发展,谁也不会在意它究竟是什么。正是受着这种思想的驱使,才使得创业变成一种主流。大学生创业者要充分抓住这一机遇。

(2) 创业能够促进知识经济更快更完善发展。

因为创业的大量涌现,使得创业市场竞争日益激烈,由市场所支配的创业者们则会绞尽脑汁让自己的产品和服务升级,从而促进人才、资金、物力不断优化整合。这些都是知识经济更快、更完善发展的深层次原因。开展创业教育是建立创新型国家、提高国家的核心竞争力,实现我国经济实现跨越式发展的需要。

【案例】

庄蓉是一位平面设计师,她毕业之后,没有去找一份正式工作,而是和她志同道合的朋友们一起创业了。她们在淘宝上开了一家装修的小店,这个店主要是帮助淘宝商家设计他们的店铺页面,页面好,才能体现出店铺的价值。庄蓉和她的朋友们做得非常开心,虽然累一点,但每天可以做设计,对她们来说,是幸福的事情。



别人问庄蓉，为什么不开一家正规的平面设计机构，而要在淘宝上开呢？庄蓉说，因为这里的环境大，创业的人多，而创业的人多，竞争力就会强，只有大家都想着要去竞争，要去跟别人比，跟别人赛，脑子才会转得更快。她所做的工作，是技术活，是知识经济下的产物。在外面开一家正规的平面设计机构，除了法律，没有其他约束。你只要不违法，你的声誉就不会受到多大影响。在淘宝上就不同了，如果你不好好地为客户服务，欺瞒客户，或者用抄来的设计糊弄客户，那么客户会给你差评，而差评就会让你失去声誉，紧接着失去生意，店大欺客的现象就会越来越少。知识经济更快、更完善的发展，正是由这些无穷无尽的创业大军们带动起来的。创业的人越多，市场竞争越激烈，那么规则就需要制定得越细致，整个体制就会更加完善。

庄蓉现在已经是淘宝的签约设计师了，她一边要经营着她自己的店，给一般商家服务，一边又在给淘宝的装修市场提供素材，这些素材只能通过装修市场出售，这样市场就更规范了。庄蓉还说，以后不仅是设计，还有客服、经理都不需要商家来做，专门会有人帮你，大家投进钱，不用库存，不用人工，就能赚钱。

庄蓉对于未来的设想非常好，当然，这是否能够成为可能，就拭目以待吧。但是，有一点可以肯定，创业的热潮一定会促进知识经济的发展，因为它是能够促进竞争，促进社会发展越来越好的能量。

3. 知识经济赋予创业的重要意义

(1) 解决就业。

在知识经济时代，创业热潮被刮起，那么它产生的一个必然结果就是提供大量的工作岗位，这样的结果使得社会就业问题得到了一定的解决，创业机会越来越多，就能形成越来越多的就业机会。

【案例】

宋庆大学学习的是计算机专业，当他还是学生的时候，就计划着自己将来一定要从事创业活动，而且要凭借个人能力创造出一番大事业。宋庆确实是一个有能力的人，也非常有魄力。在离开学校之后，他立刻着手创办了一家购物网站，网站主要是卖一些正品的打折服饰。

这家网站不是普通的正品购物打折网站，它依靠发放大量的优惠券吸引客户，然后拿到一些厂家的低价产品展开团购式预售，依靠饥饿型营销手段，让正品实现折上折。实际上，这些拥有优惠券的用户在没有发现合适商品的时候，并不会急于消费手中的优惠券，他们每天都会观望这家网站的动态，从而实现用户的高粘性，同时资金又不至于过快流失。这时候，网站有了很大的流量之后，再根据用户的搜索习惯投放相关广告来实现盈利。

在这家网站经营了一段时间之后，流量非常不错，用户粘性也非常高。就这样，宋庆有了不小的收益，拿着这些收益，他又去招聘了一大批人，包括客服、打包以及物流。这些人原本来自各行各业，之前大多没有从事过这样的工作，在经过短期的培训后，他们都



能胜任自己的工作。向为要西，以海长斯面平而野五零一非不公付状，答五同入版。

就像宋庆所说的那样，他现在最有成就感的一件事，就是他一个人竟然带了近百人的团队，解决了近一百人的就业问题。像他那样，有一些好点子，有点个人技能然后出来创业的创业者非常多，这些创业者渗透在全国各行各业中。这在从前，是不可想象的，那时候大家挤破头进企事业单位，要铁饭碗。现在到了知识经济时代，随着市场的逐步规范，最重要的是拼智慧，而不是蛮干、投机。

宋庆说，他觉得现在公司的团队规模比较小，服务结构和管理结构比较单一。再过一段时间，等第二轮风险投资到位，就可以再招1000人，明年，公司员工数量可以达到3000人。虽然养这么多人，他身上的担子很重，但是非常开心，因为他实现了他的父母在当时无法做到的事情——解决社会的就业问题，帮助很多人填饱肚子。未来，这一切会更好。

宋庆是一个有使命感和社会责任的创业者，是广大大学生创业者的楷模。在为自己谋求财富的过程中，还能够担负起一份社会就业压力的重担，这实在是难能可贵的。社会也正是因为越来越多像宋庆一样的创业者，才会变得越来越好。

(2) 促进创新。

在知识经济时代，创新是必不可少的。一般来说，新创企业都不会拥有较多的资源，这是它的劣势，但也是它的优势。这就逼迫了创业在创业活动中想方设法提升创业企业的市场竞争力，创新就是非常高效的一种手段。

【案例】

肖猛在毕业后和志同道合的朋友一起，开发微博移动客户端。当他们做这个项目的时候，国内已经有几个相当不错的团队推出了很好的产品，市场占有率也不低。肖猛他们不觉得晚，因为现在是知识经济时代，任何一个厂商都不可能占据绝对垄断地位，只要一款客户端没有过时，也没有达到极致，那么它就还有创新的空间。在随后的6个月，他们确实做到了这一点。他们根据官方微博客户端存在的问题，做了相关总结。首先，Logo太过单调，界面也非常老气；其次，在操作上，微博客户端也不够流畅，这是因为加载方式是一次性的，也就是说，一页如果有50条微博，那么这50条微博是一同加载的。他们对此进行了独创，不用转换页面，一次只加载10条微博，而且有图片的微博，做了特殊的压缩，从而使得加载速度大大增强，这样就能够帮助那些通过GPRS网络的用户流畅地使用微博工具。另外一个独创性是他们在界面中不再采用图片作为表现形式，只用色块，这样加载的时候，只是加载代码，而非图片文件，这能够帮助移动用户在极大程度上节省流量。这款微博客户端推出之后，迅速获得了广大用户的欢迎，下载量飙升，肖猛他们也顺利拿到了投资。不过他们很清楚，他们不可能停下来，因为每一天，都可能会成百上千的人去模仿甚至抄袭他们的创意，只有不断创新才能打破这道枷锁，让自己处于不断领先的地位。

的确，如果不是因为知识经济作为主导，知识和智慧作为创业的重要资本，那么也不可能会有肖猛这些人愿意在创新上下工夫，为了一点点小小的改进而努力。正是如此，创新才得以慢慢积累起很大的能量，最终推动产品和服务的成长。

知识经济时代最大的一项特色就是创造的价值增加，创业则是创造这种价值的主力军，创业技术和能力可以解决社会问题、满足社会需求，并可以将这些问题和需求转化为实实在在的创业机会从而创造社会价值。它们给市场带来活力，带来动力，它们逼迫一些老牌企业不得不调整战略，创造出更丰富的价值。

【案例】

王林毕业后在一家过滤水家用装置企业工作，他醉心于滤水装置的设计与制作，研发了一套很好的过滤水方案，但这套方案没有引起企业内部领导的注意。于是王林辞职准备创业，他把自己的这套设备申请到专利，然后借助同事和朋友的关系找到了一家投资商，投资商非常欣赏他的才华和专利成果，于是给他注资，帮助他成立一家新的过滤水装置公司。因为他的专利对水采用五级过滤，而非普通意义上的三级或者一级过滤，所以出来的水会更加纯净，他又专门找人设计了过滤水的外观，然后起了一个比较欧美化的名字，品牌也进行欧美化处理，最后这款过滤水装置一下就火了起来，价格比普通过滤水装置要高，与进口滤水装置价格持平，所以利润非常不错。后来，他原企业的老板想跟他谈收购以及合作。王林觉得，如果和原来工厂合作，产品只会在低端市场徘徊，这无疑会破坏现在经营正佳的高端市场；另外进入低端市场，自己的产品很容易被别的厂家仿冒，这样无疑会使王林所设计的滤水系统贬值。于是王林断然拒绝了与原厂的合作计划。

确实如此，正是由于知识经济，产品和附加值的概念才要到了广大创业者的注意。如果不是因为大家能够积极发挥自己的智慧，让产品和服务产生极大的独特价值，也不会刺激那么多人冲进创业的环境中。创业，就是要做别人做不出来的东西，创造别人创造不出来的价值。

1.3 创业与职业生涯发展

创业同职业生涯发展有着非常大的关系，不是说创业了，职业生涯就成功了，这里注重的是一种创业的意识 and 创业的能力。具备这种意识和能力，将对提升个人职业生涯发展产生非常积极的作用。

1. 创业和职业生涯发展的关系

(1) 创业是职业生涯发展的一部分。

创业是一个活动，一个过程，它包含在职业生涯发展中。创业并不只是指简单地开办