

21世纪高等院校通识教育规划教材

大学生 创业基础

通识教育规划教材编写组 组编

何云海 主编

刘元洪 李晓云 副主编

 人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

21世纪高等院校通识教育规划教材

大学生 创业基础

通识教育规划教材编写组◎组 编

何云海◎主 编

刘元洪 李晓云◎副主编



人民邮电出版社
北 京

图书在版编目(CIP)数据

大学生创业基础 / 通识教育规划教材编写组组编 ;
何云海主编. — 北京 : 人民邮电出版社, 2013.9
21世纪高等院校通识教育规划教材
ISBN 978-7-115-32083-4

I. ①大… II. ①通… ②何… 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139717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,创业计划,整合创业资源,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。

-
- ◆ 组 编 通识教育规划教材编写组
主 编 何云海
副 主 编 刘元洪 李晓云
责任编辑 王亚娜
责任印制 杨林杰
 - ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街14号
邮编 100061 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
大厂聚鑫印刷有限责任公司印刷
 - ◆ 开本: 787×1092 1/16
印张: 12.75 2013年9月第1版
字数: 289千字 2013年9月河北第1次印刷
-

定价: 32.00 元

读者服务热线: (010)67170985 印装质量热线: (010)67129223
反盗版热线: (010)67171154

前言

近几年，我国高校毕业生人数迅猛增长，“就业难”的现实无情地摆在了大学毕业生的面前，创业越来越多地受到人们的关注，已被列入国家“十二五”规划，成为国家重点考虑的民生问题。也有越来越多的大学生选择了创业这种形式来完善自己的人生。

创业是一种选择，也是一种非同一般的生活方式；它是一种精神，一种人文主义精神和人生梦想的结合。1972 年联合国教科文组织在《学会生存》的报告中提出，创业素质应成为公民的基本素质。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。在各种层次、各种背景的创业者中，大学生由于缺乏职业积累和社会经验，创业成功率比较低。目前，全世界大学生创业成功率为 20%，中国只有 4%。在大学生培养教育过程中，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。

本书按照教育部最新大纲整理、编排内容，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，创业计划，整合创业资源，新企业创办，新企业的生存与成长管理和国家最新政策等。全书以大学生为主体，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。

在本书的编写过程中，参考和使用了有关资料，在此谨向这些资料的作者致以诚挚的感谢。

由于时间仓促和编者水平有限，不足之处在所难免，恳请广大读者给予批评指正。

编 者

2013 年 05 月

目录

第1章 创业、创业精神与人生发展····· 1	案例点评····· 121
1.1 创业与创业精神····· 1	素质拓展····· 122
1.2 知识经济的发展与创业····· 9	第6章 新企业创办····· 123
1.3 创业与职业生涯发展····· 14	6.1 企业组织形式的选择····· 123
案例点评····· 20	6.2 企业注册流程····· 127
素质拓展····· 21	6.3 企业注册相关文件的编写····· 143
第2章 创业者和创业团队····· 22	6.4 注册企业必须考虑的法律与伦理问题····· 145
2.1 创业者····· 22	6.5 新企业选址策略和技巧····· 147
2.2 创业团队····· 33	6.6 新企业的社会认同····· 150
案例点评····· 44	案例点评····· 155
素质拓展····· 46	素质拓展····· 157
第3章 创业机会与创业风险····· 47	第7章 新企业的生存与成长管理····· 159
3.1 创业机会的概述····· 47	7.1 新企业管理的特殊性····· 159
3.2 创业机会的识别与开发····· 49	7.2 新企业的生存管理····· 161
3.3 创业风险识别与防范····· 57	7.3 新企业的成长管理····· 166
3.4 商业模式开发与评价····· 63	7.4 新企业的风险控制和化解····· 173
案例点评····· 70	案例点评····· 177
素质拓展····· 72	素质拓展····· 178
第4章 创业计划····· 74	第8章 创业政策与法规····· 180
4.1 创业计划的作用····· 74	8.1 创业企业相关的法律、法规····· 180
4.2 创业计划的内容····· 77	8.2 创办企业及特定行业管理的相关条例和许可证制度····· 183
4.3 创业计划中的信息搜集····· 82	8.3 新创企业知识产权保护的法律形式····· 188
4.4 撰写与展示商业计划书····· 86	8.4 税法对新创企业的影响····· 190
案例点评····· 93	8.5 政府对新创企业的扶持政策····· 193
素质拓展····· 96	案例点评····· 197
第5章 整合创业资源····· 98	素质拓展····· 198
5.1 创业资源····· 98	
5.2 创业融资····· 102	
5.3 创业资源管理····· 112	

第1章

创业、创业精神与人生发展

创业越来越多地受到社会的关注，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一个群体。

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。

1.1 创业与创业精神

1. 创业的内涵

创业，指的是创业者将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、创造价值和谋求成长；是着重于一种创新活动的行为过程。创业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，创造性地利用资源、开发资源，从而创造出更高价值，服务于社会。

古语曰：君子生非异也，善假于物也。意思是说，善于借用外物，把各种资源整合到一起，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，看到了它未来的发展趋势，接着你又找到了投资人，借用各种资源，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。创业有以下几个特点：

- (1) 创业是创造具有“更多价值”的新事物的过程。
- (2) 创业需要创业者贡献必要的时间，同时得付出极大的努力。
- (3) 创业必然要承担存在的风险。风险来自财务、精神、社会领域及家庭等。
- (4) 创业能够使人获得报酬、金钱，让人独立自主，满足个人需求。

对于真正的创业者来说,创业过程不仅充满了激情、挫折、忧虑、痛苦和徘徊,而且还需要坚持不懈的努力。当然,创业的成功也将为创业者带来无穷无尽的幸福和欢乐。从某种意义上说,创业是一种劳动方式,它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、推理、判断、管理的行为。

2. 创业要素

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

新创立的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,并借此发挥公司的优势。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,重新获得当初创业时的激情和快速发展的动力。

【案例】

田松一直以来学习成绩不是很好,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,做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,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,这就需要在计算机前放一些这种盆景,既美观还能够防止辐射,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,田松还是没有就此满足,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,而是要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该有的作用。

1999年,帝蒙斯在自己的著作里提出了一个创业管理模型(见图1-1)。帝蒙斯认为创业的开始源自创业机会的出现;其次便是组建创业团队;最后是在取得创业必要的资源后,再开始自己的创业计划。

帝蒙斯认为创业取得成功,创业者必须将机会、创业团队和资源这三者进行最适当的搭配。而随着创业活动的深入和日渐复杂,创业者要能将这三者保持动态的平衡。比如,创业机会的选择和发掘,是创业前期最为关键的一点,而组建团队是创业前期最重要的活动。随着机会的增多和团队的壮大,也就必然对资源的需求有所增加,也就是说,随着创业活动的深入,机会、创业团队和资源这三种因素会发生失衡的现象。该如何保持机会、团队和资源这三种因素的平衡,是一名优秀创业者所应该掌握的。

由于创业机会的模糊性、市场的不确定性、市场的风险,以及外在环境的变迁等因素的存在,导致整个创业过程都充满了风险。因此就需要靠创业者的领导能力、创造能力和沟通能力去发现并解决这些问题。创业者要将创业机会、创业团队、资源三者进行合理动态的搭配,以保证创业活动继续顺利下去。

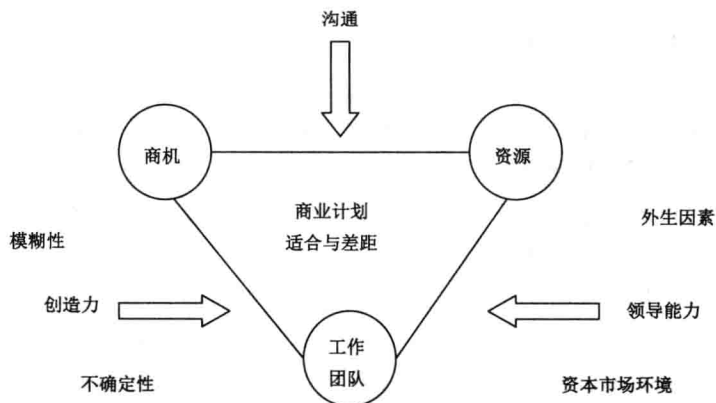


图 1-1 帝蒙斯创业模型

帝蒙斯创业模型的特点:该模型中,机会、资源、工作团队三者呈倒立的三角形,创业团队处于三角形的底部。一般在创业初期,机会往往多于资源的获取,这就导致三角形可能会像左边倾斜;但是随着企业的发展,必然会获得越来越多的资源,这种情况下机会就显得相对有限,三角形就有可能向右倾斜。因此,这种情况下创业者就需要寻求更多更大的机会,来为获得的资源提供使用的平台,使企业达到平衡发展的战略。这就是新创企业发展的实际过程。

3. 大学生创业的意义

(1) 自主创业实现个人理想。通过创业,大学生可以将自己的兴趣和理想结合,实现人生价值最大化。因为每个人的兴趣和理想都不同,而兴趣和理想是否能够合理地匹配,又是很多大学生比较茫然的。因此,通过创业,大学生可检验自己的兴趣和理想是否能够很好地结合,最终达到人生目标的追求。

(2) 创业提供自我提升的机会。创业实际上也是一个学习的过程,大学生创业者在创业过程中,可以将自己所学的理论知识运用到实践当中,即便遇到挫折和失败,也可以从中学习、总结经验,从失败中知道自己哪方面知识不足,从而进行有针对性的回补,实现自我能力和精神的提升。

(3) 创业可缓解国家就业压力。随着全国高校持续扩招,再加上近年来全球金融危机的影响,我国社会就业供求总量矛盾突出,就业形势越来越严峻。大学生创业不仅可解决自身的就业问题,而且其创办的企业还可以为其他大学生提供就业岗位,给其他人提供就业机会,缓解国家的就业压力。

(4) 营造高校创业氛围。大学生创业可以提高高校文化的感召力和影响力,通过打造创业文化品牌,以及举办创业成功者交流会和创业竞赛等形式为高校学生树立学习榜样,带动高校学生创业的积极性。创业能有效地营造大学生创业的校园文化氛围,为推动学校育人模式的改革作出自己的贡献。

4. 创业的类型

(1) 就业型创业和机会型创业。

从动机角度可将创业分为就业型创业和机会型创业。

①就业型创业。就业型创业的出发点在于谋生,创业者为了谋生被迫走上创业之路。这种创业大多属于模仿型和尾随型,项目多集中在服务行业,且很少带动新产业的发展,也比较难创造新的市场需求。由于就业型创业仅仅是为了谋生,所以可以预见这种创业所能创造的个人价值和社会价值很有限。

②机会型创业。机会型创业的出发点并非为了谋生,而是为了抓住时机,实现个人事业的更大发展。这种创业一般以大市场、新市场为主,所以一般能创造出新的或者潜在的市场需求。机会型创业能够带动新的产业发展,目前世界各国的创业活动也多以机会型为主,但是我国的机会型创业则较少。

(2) 自主型创业和企业内创业。

按照企业建立的渠道,可将创业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者创业团队白手起家进行创业。这种类型的创业活动充满挑战性,个人的能力和想象力能够得到最大限度的发挥。创业活动中,创业者可多方面地接触社会各个阶层,摆脱那种日复一日、单调乏味的重复性劳动的工作。并且创业为创业者提供了一个可供自己能力施展的平台,一旦创业成功,创业者可在较短的时间内积累财富,奠定人生的物质基础,从而为攀登人生的顶峰打好基础。

②企业内创业。成熟的企业为了使自己获得持续的增长和长久的竞争力,鼓励企业员工创新并使其研发成功的产品商品化,通过授权和资源保障的方式支持企业内创业。市场上的每一种产品都有一定的生命周期,而企业只有通过不断地推出新产品和服务,才能跳出产品生命周期的怪圈。而成熟企业的增长同样需要创业的理念和文化的支撑,需要企业内部创业者利用和整合内部资源创业。

5. 创业过程和阶段的划分

创业过程包括很多阶段性的过程,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。创业的本质是创造和认识到新事物的商业用途(识别它是一个机会),并且采取行动将机会转变成可行的、有利可图的企业(夏清华,2007)。这里引用巴隆(Robert A. Baron)和谢恩(Scott Shane)(2005)关于创业的概念,创业是一个随着时间而展开的动态过程。

创业阶段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,能体现出一个优秀创业者的潜质来。

创业机会是一种情境,在这种情境中,技术、政治、社会和人口条件的变化等产生了创造新事物的潜力。其中,技术变革是价值创造的最重要的来源,它能使人们更有效率地办事,因此技术变革是创业机会的最大来源。其次是社会变革所带来的创业机会,这种变革能开发新的商业创意,从而教会人们用新的方法使用资源,这种方法或是更有效率,或是将个人的财富重新分配。

【案例】

杜红是某金融学院的学生,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才生来说,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。而且这种电子发票放在手机里还很方便,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。

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,时代的发展不会因为一个人的裹足不前而停滞下来。她很看好这一个项目,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，资源整合要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。

创业过程之所以会产生，就是由特定的个体做出了决策并采取了行动，而创业活动的开展，需要创业者整合一系列必要的资源，如人力、物力、财力等。假如不能很好地整合这些资源，即便再好的机会也无法发挥作用。

【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创造更多的产品附加值，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，这样也可以开始自己的创业生活。

所以他回家后首先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，准备在当地将这些产品加工起来，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，让他们出主意，打开产品的销路。一旦成功，就再也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领导的一致认同，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，他还想带领乡民们养殖珍珠鸡、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。

首先创业者需确定创业方向，其次是对资源进行整合，当这一切都准备充分后，那么就是创办新企业的时机。在这个过程中，需要创业者同各级政府和有关部门做好沟通，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，企业才能够顺利地开办起来。

创业者整合资源和创办新企业的目的是使创业机会发挥出作用,通过实现机会的价值,成功收获创业成果以实现个人的创业目标。

【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,成为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,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,形成一套新的发展趋势和规律。

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,放弃了很多大公司的工作邀请,一心想要创业。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;或者是用不经过任何处理的劣质鸭绒,产品味道很大,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,产品包括鸭绒被、羽绒服之类。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,使自己创业成功。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。

6. 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、敢担风险、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增长。

(2) 创业精神的本质。

①自主精神。自主精神是创业精神的基础。创业者在创业过程中,会遭遇各种挫折和失败,这时就突出了自主精神的作用。处于逆境的创业者需发挥自立自强、无畏艰险的自主精神,去迎接创业中的各种挑战。

②创新精神。由于创业是一项具有开拓性的活动,这就决定了创新是创业精神的核心。创业的本质就是对现实的一种超越,而超越本身就算是一种创新。创业的突破在于创新,而创新在精神层面意味着思想的变革,并且它将这种思想变革转化为实际行动,这就是创新精神。

③务实精神。美国著名管理学大师德鲁克说过:“创业既不是科学,也不是艺术,而是实践。”而实践最重要的便是要具备务实精神。它包括多重含义,要求创业者办实事、不空谈;实事求是,以求得名副其实的成功。

（3）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，这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的作用。

【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。产品使用起来非常方便，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，认为未来他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，投资商中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中从来不曾遇到的难关，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，为了达到嵌入广告的目的，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，李华总算可以继续自己的梦想，他的创业也可以继续进行了。

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。

1.2 知识经济的发展与创业

如今创业热潮正在以一种疯狂的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的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有所助益。

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,二者慢慢融合在一起,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联系。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,刚从大学毕业一二年,但他们的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。经过5个多月的艰苦奋战,可以用作商业用途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,可见其中知识含量的比重有多大。知识含量大,产品和服务上的附加值就变高,这都是知识经济带来的优势。

2. 知识经济与创业的关系

(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,这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，纷纷投入到创业队伍中去了，赵武当然也不例外。赵武和他的团队所做的项目是做一个和陌生人聊天的网站，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、更完善地发展。

因为创业的大量涌现，使得创业市场的竞争日益激烈，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，是件幸福的事情。

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，因为这里的平台大，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，欺骗客户，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带动起来的。创业的人越多，市场竞争越激烈，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) 解决就业问题。

在知识经济时代，创业热潮被掀起，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干出一番大事业。宋庆确实是一个有能力的人，也非常有魄力。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，从而实现了用户的高黏性，同时资金又不至于过快流失。这时候，网站有了很大的访问量，这时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，访问量非常不错，用户黏性也非常高。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。

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，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，公司员工的数量可以达到