

32

G647.38

L616

知识创业

大学生创业指南

全国高等学校学生信息咨询与就业指导中心
林钧敬 主编

组编

高等教育出版社



A0966278

图书在版编目(CIP)数据

知识创业:大学生创业指南/全国高等学校学生信息咨询与就业指导中心组编. —北京:高等教育出版社, 2001. 11

ISBN 7-04-010440-7

I. 知... II. 全... III. ①大学生—就业②大学生—创业教育 IV. G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 074171 号

责任编辑 马晓耕 封面设计 王凌波 版式设计 周顺银
责任校对 许月萍 责任印制 韩 刚

知识创业——大学生创业指南

全国高等学校学生信息咨询与就业指导中心 组编

出版发行 高等教育出版社

社 址 北京市东城区沙滩后街 55 号 邮政编码 100009

电 话 010-64054588 传 真 010-64014048

网 址 <http://www.hep.edu.cn>
<http://www.hep.com.cn>

经 销 新华书店北京发行所

排 版 高等教育出版社照排中心

印 刷 高等教育出版社印刷厂

开 本	850×1168 1/32	版 次	2001 年 11 月第 1 版
印 张	12.75	印 次	2001 年 11 月第 1 次印刷
字 数	310 000	定 价	15.00 元

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题,请到所购图书销售部门联系调换。

版权所有 侵权必究

前 言

随着知识经济的蓬勃兴起和科学技术的突飞猛进,当今世界已步入知识经济时代,“科教兴国”成为我国的重要国策。知识在生产力发展中的地位和作用上升到了前所未有的高度,科技进步和知识创新已经成为国民经济增长的决定性因素。中国大学生创业正是在这一背景下,于20世纪末应运而生。

一个多世纪以来,中国的学子为了心中的理想,奉献出了青春、热血,在他们身上凝聚着胸蕴祖国、关怀社会的责任感。新的时代赋予了中国大学生们新的责任,社会发展需要大学生以新的面貌、新的方式投身社会主义建设事业。创业就是学子与社会相结合的一种新形式。特别是知识创业更是将知识和资金直接融合形成的一种新的生产力,产生的一种新的企业。它满足着多方面的需求,提供了多种的发展机会。这种新型企业的兴起预示着:未来经济的发展对知识的需要将是更为迫切和直接。新世纪的大学生们面对重大的机遇和时代的挑战,应该勇敢地背负起历史、社会和民族所交付的责任,应该更加丰富自己的学识,以大无畏的创新精神和形式多样的创业方式投入社会,竭尽全力为社会经济的发展和民族的振兴而奋斗。

创新是一个民族的灵魂。只有创新才能避免落后,只有创新才能促成发展,创新是中华民族能屹立于世界民族之林的精神脊梁。大学生创业显示了一种创新的意识和创新的文化。

要创业就需要有企业家的意识,需要有拼搏的精神,需要有破旧立新的胆识,更何况大学生创业本身就是一个新生的事物,这就更需要创业主体——大学生们具备不同于以往的创新精神。在大学生们创建企业的过程中,他们所表现出的相互信任、相互合作、勇于开拓,展现了一种新的精神风貌和文化氛围,开创出一片新的天地,使我们感受到了中华民族新一代的风貌。大学生创业健康、持续地开展,将成为促进新生产力发展的重要力量。掌握了创业技能和具备了创业精神的大学生,在毕业时就不仅是求职者,而且会成为工作岗位的创造者。

然而,创业并非是只有鲜花与掌声的坦途,创业的道路上遍布荆棘,甚至有前功尽弃的危险,对此,尚未走出象牙塔的大学生要有思想、心理和知识准备。《知识创业——大学生创业指南》的编辑出版正是力图顺应这样的需要,从创业背景、创业环境、创业理念和现今创业者所需要的素质四个方面阐释创业,指导大学生们全面理解创业,积极参与创业。当然,创业的成功归根到底取决于大学生们的努力和奋斗,在有了正确的思想理论指导的基础上,更重要的是脚踏实地地拼搏创业。鹰搏长空、鱼游渊底、驼走大漠,大学生应该在权衡后选择适合自己发展方向的项目和恰当的实践时机投身创业,最大限度地发挥自己的特长与能力,才会成就一番事业,实现自身的人生价值。要奋斗就会渴望成功,但不是每个人都能成功的,正所谓“胜败乃兵家常事”。不论创业的最终结果如何,在其过程中,参与创业的大学生呕心沥血、大胆实践,都会为他们的成长积累难能可贵的人生阅历。

作为大学生这一群体有其自身的特点,他们思维敏捷、激情满怀、精力充沛;但也存在着缺乏经验、较易冲动、经不起挫折等不足。因此,我们应该给他们热情的鼓励和详尽的指导。这就是我们编写《知识创业——大学生创业指南》一书的初衷,希望对投身于创业的大学生们能有所启示和帮助。

新世纪已经到来,中华民族重新崛起的历史重任,需要当代大学生担当起来,开拓进取,不辱使命。

林钧敬

2001年9月

目 录

启蒙篇	1
第一章 一曲新词酒一杯:透视创业	3
第一节 打破神话——知识经济下的全球创业浪潮	4
第二节 呼唤创新——高科技时代大学角色的转变	21
第二章 正是一年春好处:相约创业	32
第一节 知行之间——教育理念和大学生观念的转变	32
第二节 苹果熟了——创业计划大赛催生了学生创业	42
第三节 几多欢喜几多忧——各界对大学生创业的不同态度	49
第三章 一朝大海从鱼跃:认知创业环境	58
第一节 殊途同归——中美大学生创业的起步环境	59
第二节 梦飞天地——大学生创业环境现状	62
第三节 星海起航——面向大学生的清华创业园	76
第四章 天生我才必有用:创业者的素质	81
第一节 胜亦有道——创业者的素质要求	82
第二节 成功者鉴——国内外成功创业者简析	86
案例篇	101
第五章 岁岁年年人不同:大学生创业的发展历程	103
第一节 星星之火——大学生创业的起步时期	104
第二节 一夜东风花千树——大学生创业的高热时期	110
第三节 水穷更待云起时——大学生创业的理性时期	115
第六章 苍茫大地几沉浮:大学生创业实录	120
第一节 小发明,大制作——产品创业	121

第二节 独门绝活——技术创业	138
第三节 相机而动——市场机会创业	170
实战篇	193
第七章 而今迈步从头越:创业前的准备工作	195
第一节 慎思之,明辨之——从点子到机会	195
第二节 $2+2>5$ ——组建创业团队	217
第三节 我出人,你出枪——获取风险投资	225
第八章 一年之计在于春:创业初期的经营管理	264
第一节 正名立身——建立公司	265
第二节 运筹帷幄,决胜市场——经营公司	279
第三节 攘外必先安内——管理公司	309
第九章 长风破浪会有时:让公司走向成熟	334
第一节 跳龙门——创业板上市	335
第二节 我是谁——公司治理结构与创业者角色定位	345
附录 1 风险投资在我国的发展情况	362
附录 2 风险投资公司的项目评估体系	367
附录 3 常用财务报表及会计术语	372
附录 4 创业项目财务预测与分析方法	377
附录 5 创业板上市程序	383
参考资料	394
后记	398

启蒙篇





第一章

一曲新词酒一杯： 透视创业

创业时下已成为中国人的一种姿态，尤其是大学生，面对日新月异的世界，各种因素、各种动力都在吸引和推动着他们。可以说，他们是敢于憧憬、敢于向往、又敢于幻想的，他们是新时代的生力军，是富有激情，同时又敢于超越的一代。可是，当我们不再把创业仅仅当作是一个时髦的词语来看待，而是作为一种现象进行思考的时候，“创业”就具有了不可抗拒的魔力。

在此我们将对创业的社会背景及其在大学的发轫做一个回顾。将创业置于全球化的背景中进行考察——创业意味着什么、创业何以成为可能、大学和大学生是怎样成为创业主体的。在立足国内、放眼世界的同时，让我们共同来考察一下创业大潮的背景与趋势。

第一节 打破神话

——知识经济下的全球创业浪潮

■ 何谓创业？谁是创业者？

当 Internet 刚刚走进中国之际，国内一批先驱性的学者网民推出了一套“网络文化丛书”，其中一位作者写道她曾经用“science”、用“sex”、用“god”来搜索 Internet 上的内容，并从结果中发现了一些不同寻常的网络文化现象。事实上如果今天我们在中文网络世界中换几个关键词来搜索一下的话，就不难发现“创业”已经超过了“出国”、“留学”等一度风光无限的现象。虽然这并不能说明在现实交锋中和国人心目中，“山药蛋派”已经超越了“海龟（归）派”，但至少，在经历了世纪之交的风雨之后，在步入新的千年之际，“创业”，已经成为当前的热门话题和焦点所在，而大学生创业，正是这焦点中的焦点。

“创业”在汉语中是个新词，在国内也算是新生事物，因此各界人士对什么是创业这一问题，可谓仁者见仁、智者见智。在此，本书无意于辨章学术、考镜源流，只想在前人的基础上简单谈一谈如何理解“创业”，作为每一个有志于创业的人在阅读本书前的热身。

何谓“创业”？什么样的人可以称之为“创业者”？至今仍没有统一的、标准的定义。在英文中，“企业家”和“创业者”是同一个词，即“entrepreneur”。在此基础上，将“创业”视为“创办自己的企业”、“自己当老板”，是对“创业”这一概念最直接也是目前最普遍的理解。

“entrepreneur”的词源是古法语中的“entreprendre”，即“承担”之意，而“承担”正是创业者、企业家同公司中普通经理人的根本区别——作为一个创业者、作为一名企业家，必然要承担风险，既有商业上的风险，也有其他方面的风险。

同时，“entrepreneur”作“企业家”之意时，是指组织、管理企业并承担商业风险的人；而作“创业者”来讲时，除了组织和管理企业，还有一项更重要的任务，那就是创立企业。

因此，对于一个创业者来说，需要具备以下两个基本特征，即创新和承担。

1. 创新

一个创业者要能够发现并捕获机会，进而将机会和灵光一闪的创意转变为可行的方案，转变为有价值的新事物，比如某种产品或服务。这是一个创造的过程，创造的是新的产品或服务，以及承载、运作它们所必需的组织实体——企业。

创业者通过他的创造活动，既为社会带来新的价值，也使自己获得回报。创业者从中获得的回报，不仅有物质方面的，比如金钱；也有精神方面的，比如自我价值的实现、社会的认可和尊重。事实上，在当前这个强调创新和发展的社会中，正是这种创造性劳动使创业者比一般从业者在精神方面得到了更多的回报，这也正是创业的魅力所在。

2. 承担

相对于普通的从业者，创业者要承担更多的责任和更大的风险。一个创业者的责任体现在从创意到方案、从方案到产品、从产品到企业的全过程中，因而创业者要付出极大的努力和大量的时间。同时整个过程都充满了风险。在经过了一系列市场分析后，原始的创意可能被无情地否定；在从技术到产品的过程中，小试、中试都可能失败；在无情的市场竞争中，产品的营销、对手的竞争，等等，任何一个环节的失败都可能使企业受挫。能够列举的风险

还有很多,任何一种风险都会造成物质和精神上的损失,很多时候风险和损失都是需要创业者个人来承担的。但风险和回报也是成正比的,高风险意味着高回报。成功了,自然是名利双收;一旦失败,或许有“身败名裂”之虞,但对人生来说,那段经历也未尝不是一笔财富。

创业中的责任与付出:松下电器的起步

如今的松下电器已是名满天下,但它的创始人松下幸之助却是从100日元开始创业的,松下的人生经历是非常坎坷的。他出生时家境贫寒,刚上到小学四年级就不得不离开父母,来到大阪。最初松下是在一家火盆店和一家自行车店做学徒,之后进入大阪电灯股份公司工作。在22岁那年,松下升任检查员(即前往客户家,检查前一天技工完成的电灯安装工作),并开始研究电灯插座的改良设计,但他的第一个设计方案却没有被主任认可。检查员这一过于轻松的工作渐渐使松下产生了厌倦的情绪,最终他下了决心:“辞掉公司的工作,制造电灯插座,卖给公司。主任说不行,那是他看错了。”

辞职以后,他首先着手做的事情就是生产革新插座。最先碰到的是资金方面的问题。对这方面的准备,松下显然是不充分的。松下当时所有的资本还不到100日元,计有:1. 在大阪电灯公司工作七年的退休金33.2日元;2. 离职公积金42日元;3. 储蓄20日元;合计:95.2日元。在当时,100日元连买一台机器或一套模具也不够。第二个问题是人员。相比较来说,这不算困难,有他的夫人和内弟共同创业。此外,两位过去的同事林伊和经田也答应来帮忙。第三个问题是场地。在当时的情形下,资金少,人员少,还没有必要设厂。解决的办法是松下夫妇把原来的住房退掉,另找了一间较宽敞的房子,其中大的一间作厂房兼起居室,小的一间作卧室。

虽然资金、人员、场地的问题有了着落,但创业当中更大的问题则是松下他们很少考虑过的技术问题。松下醉心于革新发明,但他一向所从事的还仅仅是修理和装配方面的工作,和制造没有多大的关系。他的两位同事也并不比他高明多少。虽然他们对技术革新很感兴趣,但资金、人员等条件的局限和压力,迫使他们亲自动手,土法上马,倒也克服了一些困难。在这当中,最难解决的是插座外壳的材料问题。松下等人人都知道那是一种合成材料,其成分大概是沥青、石棉、滑石粉一类的东西,但对于配料比例、合成方法就一窍不通了。今天,这类的合成品随处可见,并不是什么新鲜东西,其配方和合成技术也大多进入了公用领域。可在当时,许多技术工艺还处在摸索阶段,就是已有的资料也被发明者视为绝对机密的技术资料。松下和他的几个合作者反复实验,找回一些生产此产品的厂家的材料加以分析,但还是不能合成。正当松下几人正为此头痛时,却辗转听说过去的一位同事正研究这类合成品。那位同事把自己的研究心得告诉了松下他们,并给予详尽的讲解。

松下他们突破了合成材料的技术,剩下的金属片等问题,就比较容易解决了。第一批改良插座制造出来了。此时,本来对自己的革新充满信心的松下,反倒感到心里没底了:能卖出去吗?上哪儿去卖呢?怎么定价呢?松下他们五人,论技术是门外汉,搞销售也同样是门外汉。

电器批发商他们一个也不认识,行情也不懂,定价就成了大问题。于是,只好请经田带着样品找电器行的老板看看,说出自己的估价,请对方评说,然后再作决定。结果并不怎么乐观,经田跑了很多家用电器行,有一家叫他等了很久,最后却让他下次再来,连东西都没有看;有一家拿着样品却问些不相干的事情:“你们是什么时候开始做电器的?除了插座还有别的东西没有?要是有什么别的东西,我们或许还可以销售一些。”另一家却说:“这种东西也不知道

好不好卖,我们现在还无法订购。”听到这些不好的消息,大家都有些灰心丧气。但松下坚持认为,既然辛辛苦苦地做出来了,当然不能半途而废,必须接着推销。一连十几天,经田几乎跑遍了大阪市的大街小巷,总算卖掉了一百多个,收了十多元钱的收入回来。在这种情况下,大家都意识到,这种新插座并不符合市场要求,只能放弃了。

要想继续维持下去,只能以新产品代替这种插座。但新产品开发谈何容易,看来只能在已有基础之上继续开发改良插座。当时的情景,不但要有资金继续投入,而且新插座能否成功,还是个未知数。松下的合作者经田和林伊深感为难,暂时与松下分手。这样一来剩下的就只有妻子、内弟和松下三个人了。

此时的松下曾有过另做其他生意的打算,但很快就放弃了这种念头。他认为,无论如何也不能放弃这种努力,一定要坚持下去,在最艰苦的时候,松下曾把自己和妻子的衣饰等送进当铺。

虽然改良插座没有成功,可是一家制造电风扇的川北公司在阿部商店见到这种产品,对它外壳的合成材料颇感兴趣。他们通过阿部商店找到松下,希望订购1 000只用这种材料制造的电风扇底盘。此前,他们的电风扇底盘是用陶瓷制作的,极易损坏,成本也不低,希望改用合成材料制作。经过努力,松下如期把1 000件订货交齐了,终于收到了1 000个电风扇底盘的货款,共160日元现金。扣除模型费等本钱,大约净剩80日元左右。这是松下创业以来挣到的第一笔钱。

川北公司经过试用,情况良好,决定继续订购。于是在次年年初,又向松下交付了2 000只的订单。松下在1917年7月开始办厂,到年底,有了初步的收获,奠定了事业的基础。此时,松下觉得,风扇底盘的订货会源源不断地接续上来,资金势必相应积累。为了能够应付大量订货,厂房、人员必须有相应的扩展和增加。而且初步的成功,使松下过去已有的电器制作的雄心又复抬头,开始

增加产品,扩大生产,经过多年的努力,终于从改良插座和改良插头的发明生产者成为举世闻名的电器公司的创始人。

创业中的市场风险:万燕的悲剧

说到 VCD,全世界都应该知道一个人的名字:他就是安徽万燕公司的总经理姜万勳。中国的第一台 VCD 机就出自“万燕”之手,世界上第一台家用 VCD 机也诞生于此。“万燕”让中国百姓认识了 VCD,并开创了中国的 VCD 行业。因此,VCD 的同行们送“万燕”一个当之无愧的荣誉称号“开国元勳”。孰料时隔不久,“万燕”却倒在自己辛勤开垦的沃土上,其市场份额从 100% 跌到 2%。于是,同行们又送给“万燕”一个颇为悲壮的称号“革命先烈”。

姜万勳大学毕业后分到安徽电视台搞技术工作,1987 年,他从“教授卖馅饼”得到启示,创办安徽现代电视技术研究所。1992 年 4 月,姜万勳前往美国参加国际广播电视技术展览会,他最强烈的感受是:从模拟技术转向数字技术是大势所趋。

正是在这次展览会上,美国 C-CUBE 公司展出的一项不起眼的技术——MPEG 解压缩技术引起姜万勳的注意。由于图像信息在存储时所占空间较大,不经过压缩就必须用比较大的光盘来存储,成本昂贵。这就是 LD 大影碟迟迟走不进百姓家庭的主要原因。而 12cm 的 CD 盘存储量,只能存 5 分钟的影像,或 74 分钟的声音,不能满足人们一边看一边听的需求。姜万勳敏锐地感受到:MPEG 技术意味着可以把图像和声音存储在一张比较小的光盘里,创造出一种物美价廉的视听产品。

C-CUBE 公司的董事长孙燕生是美籍华裔,两人一拍即合,将 MPEC 技术开发为电子消费产品,而当时世界上还根本没有 VCD 这个概念。姜万勳当即投资 7 万美元,请 C-CUBE 公司做一种板卡。当年 12 月份,又投资 50 万美元,VCD 影碟机诞生。看到实验室成果后,双方共同投资 1 700 万美元成立万燕公司,各