

21世纪高职高专规划教材

公共基础课系列



# 大学生创业教程

## ——理论与实践

刘平 编著

清华大学出版社



21 世纪 高 职 高 专 规 划 教 材

公 共 基 础 课 系 列

# 大学生创业教程

## —— 理论与实践

刘 平 编 著

清华大学出版社  
北京

## 内 容 简 介

本书从时代的要求出发,总结了作者多年来创业实践的经验、教训与感受和从事创业教育与指导的心得,广泛汲取中外有关创业理论、实践与教育的精髓,通过大量鲜活的案例,探讨和总结了创业活动的一般规律和关键问题。主要内容包括:对创业观念、动力和创业者素质的研究,对创业环境、创业商机的识别和把握,对创业类型与创业模式的探讨,对创业开局制胜战略与赢利模式的研讨,对成功创业条件和创业失败误区的剖析,并针对创业中的困难和风险提出了对策。

本书既可作为应用型本科和高职高专经济管理类专业教材,也可作为创业教育的培训用书或参考书。本书也适合于各阶层创业者和有志于创业的人士阅读。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。  
版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

## 图书在版编目(CIP)数据

大学生创业教程——理论与实践/刘平编著. —北京:清华大学出版社,2009.8  
21世纪高职高专规划教材·公共基础课系列  
ISBN 978-7-302-20286-8

I. 大… II. 刘… III. 大学生—职业选择—高等学校:技术学校—教材 IV. G647.38  
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 087270 号

责任编辑:孟毅新

责任校对:李 梅

责任印制:何 芊

出版发行:清华大学出版社

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座

<http://www.tup.com.cn>

邮 编:100084

社 总 机:010-62770175

邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, [c-service@tup.tsinghua.edu.cn](mailto:c-service@tup.tsinghua.edu.cn)

质 量 反 馈:010-62772015, [zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn](mailto:zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn)

印 刷 者:北京富博印刷有限公司

装 订 者:北京市密云县京文制本装订厂

经 销:全国新华书店

开 本:185×260 印 张:22 字 数:503千字

版 次:2009年8月第1版 印 次:2009年8月第1次印刷

印 数:1~4000

定 价:35.00元

---

本书如存在文字不清、漏印、缺页、倒页、脱页等印装质量问题,请与清华大学出版社出版部联系调换。联系电话:(010)62770177 转 3103 产品编号:031550-01

# 序 1

大学生创业教程——理论与实践

创业教育已成为世界教育发展与改革的新趋势,各国都十分重视。总体来说,发达国家的创业教育起步较早,做得比较好,对社会经济发展起到了较大的促进作用,对就业的贡献也比较大。我国的创业教育起步较晚,目前已逐步引起了各方的关注。在 2007 年召开的党的十七大上,胡锦涛总书记明确提出了“以创业带动就业”的新方针,这既为实施扩大就业的发展战略指明了新方向,也对我国创业教育提出了新要求,注入了新活力。

我和刘平相知有年。在大学期间,刘平担任校学生会主席,当时我已毕业留校在团委工作。他们富有创新的学生会工作给我留下了深刻印象,例如,20 岁集体生日活动在学生及家长中获得了非常好的反响,校学生会干部直接竞选等活动开创了东北地区学生干部竞选的先河,获得了省市团委、学联的积极肯定,电视台、报纸等新闻媒体也给予了积极的报道。

1988 年毕业时,当时大学还包分配,刘平即放弃了正式分配,积极投身于创业活动,参与了先达集团的创建工作。白手起家、从基层做起,历任工程师、电脑部经理、条码事业部经理、集团营销中心总经理和北京公司总经理等职。一手建立起覆盖全国、布局合理、分层管理的地区公司与代理商销售网络。在条码自动识别技术领域处于国内领先地位,其项目被列入国家级火炬计划项目和重大科技成果推广项目。刘平不仅是获得部级科技进步一等奖条码技术及其产品研究开发项目的主要参与者,还是“八五”攻关项目——金融电子化课题条码计算机应用系统专题的主要负责人。同时他还担任中国计算机用户协会常务理事,《高新技术产业报》编委,《条码与自动识别技术》专刊主编等职,倡导成立了中国计算机用户协会条码分会,并任首届秘书长。

1995 年赴美继续清华大学 MBA 的后续深造与研究,主要从事企业管理与企业文化的研究与探索。1997 年回国取得清华大学工商管理硕士学位后,任长天国际控股有限公司(IBM 商务合作伙伴,主要从事计算机系统集成、软件开发、管理咨询等)COO(首席运营官)助理,后升任 CSO(售后总负责人)。1999 年,调任北京中关村技术交易中心副主任兼北京创业投资协会副秘书长,从事高科技成果转化和风险投资、创业投资与资本市场的研究、培训和推广工作。2000 年再次出国深造,在获得美国哥伦比亚大学硕士学位后,于 2002 年回国,曾任某全国性金融企业省公司副总经理、总公司高级战略规划师。现转入大学教书。

刘平还是一位孜孜不倦的高产作者,他把理论与实践很好地结合在了一起。近年来,他在国家期刊奖百种重点期刊、核心期刊及国家级报纸期刊上发表文章 30 余万字,多篇

文章被选入人大《复印报刊资料》索引和被和讯网、新浪网、网易、飞虎网等转载；另有多篇文章被收录于全国优秀论文集和国际学术年会论文集，并获优秀论文奖。他与人合著的《解密友邦——友邦保险中国攻略》一书由中国发展出版社出版发行，受到读者好评，并多次重印。他独立编写的两本著作《就业新思维：自主创业》和《创业攻略——成功创业之路》已经分别由中国金融出版社和中国经济出版社出版，他主编的实践教材《企业经营沙盘模拟实训手册》已由东北财经大学出版社出版。目前，他还主持承担《企业战略管理》精品课程建设项目和特色教材的编著工作。

我之所以不厌其烦地向读者介绍刘平丰富的阅历，是因为从以上经历我们可以深深地感受到，他不仅熟悉中外管理理论，而且富有从基层到高层的管理实践经验，擅长企业战略管理和市场营销策划与实施，对创业及创业教育有深刻的认识和体验。这些丰富的阅历正是编著好这样一本实用性很强的创业书籍的必要基础，同时也使这本书变得鲜活而且生动。

本书即是我院特色教材建设项目“成功创业之路——创业理论与实践”的成果。刘平结合其多年来创业实践的经验、教训与感受和从事创业教育与指导的心得，广泛汲取中外有关创业理论、实践与教育的精髓，编著了这本内容丰富、实用性很强的创业学教材——《大学生创业教程——理论与实践》。本书通过大量鲜活的案例，从多角度、多方位给予了学生必要的引导与指导，并在创业教育方面给出了许多有益的建议，具有很强的可读性和指导性。本书既是一本非常实用的创业教育教材，也是高校思想政治工作者必读的一本书。

沈阳理工大学应用技术学院院长 石丽

2009年5月于李石开发区

## 中国创业者应具备的素质

我国从 1978 年改革开放至今,已走过了 30 年的路程。在市场经济的大潮里,涌现出一批又一批成功的创业者。他们中的每一个人都是一本生动的教科书。他们或者从摆地摊开始,如今成为世界上最大的袜子生产商;或者从留美的博士归国创业,如今成为中国的高科技新星。他们的经验值得人们借鉴。当然,也有许多创业失败者,或者艰苦卓绝,或者惨烈悲壮,他们的教训值得人们汲取。无论成功与失败,他们都引导我们思考一个共同的问题——中国的创业者若想成功,究竟应该具备哪些素质?笔者认为:概括起来,我国创业者应具备五个方面的素质,即良好的政治素质、思想素质、知识素质、心理素质和能力素质。

### 1. 政治素质

能坚持把国家富强、民族振兴、人民幸福作为自己的政治理想,自觉按党的路线、方针、政策办事,自觉地维护国家和人民的利益。

在这个政治的大是大非上,创业者应该旗帜鲜明,身体力行,而不只是嘴上说说。这要求创业者具有政治上的高瞻远瞩,与各级政府建立密切和谐的关系,对中国的社会福利和慈善事业做出自己应有的贡献。做一个社区的好公民,而绝不做任何危害祖国和人民利益的事情。

### 2. 思想素质

我们要建立的是社会主义市场经济,因此创业者应该牢固树立与市场经济相联系的 8 种现代意识。

(1) 市场经济意识。在长期计划经济体制下形成的产品经济意识,是产量、产值导向的管理观念,“增产”成为企业追求的主要目标,而用户对该产品是否满意以及销售额和利润多少则被放在次要位置,这与市场经济的要求是背道而驰的。目前,在石油、煤炭、金融等行业中,市场机制尚未建立起来,产品经济意识仍然严重地妨碍着一些企业的生存和发展。对于大部分行业而言,虽然市场机制已初步形成,但重生产、轻销售,重产值、轻质量,重短期利润、轻长期信誉的思想仍然顽固地存在着。在一些内地创业者中,这一点更为突出,这使他们丢掉了一块又一块市场;而新产品开发意识不强,更使他们丧失了原有的某些优势。在这些企业的衰落中,我们看到的教训正是——从小产品经济意识向市场经济意识转变的快慢决定了许多创业者的命运。

(2) 市场竞争意识。许多企业的创业者已经处于市场竞争之中,但头脑中却缺乏竞争意识和谋略。他们往往习惯于纵向比较,而不进行横向比较;他们经常满足于一得之功及一孔之见,满足于“进步不大,年年有”,满足于企业员工“收入不多,有饭吃”。这种封闭经营观念与市场竞争的新体制格格不入,不冲破它,企业将无法投入市场的海洋。他们眼中有产值,有利润,但就是没有市场占有率,没有资金利润率。往往为利润增长5%而沾沾自喜,却不看投入产出比极低,不看市场占有率在下降,正在被对手挤出市场而浑然不知。这种状况一天不扭转,他们的成功就仍然是水中捞月。

(3) 效率、效益意识。有些创业者效率、效益不离口,但却对身边的低效率、高浪费的事熟视无睹。8个人干5个人的活,他不管;办公室喝茶、聊天,他习以为常;跑冒滴漏他不去抓;办事拖拉,不紧不慢,他不当回事……这种创业者的效率、效益意识其实并未真正建立起来,巨大的损失在等待着他。

(4) 开拓创新意识。经济腾飞靠两只翅膀——一是技术,二是管理。随着市场竞争的白热化,科学技术的更新大大加快,管理上的创新屡见不鲜。“创新则生,守旧则亡”已经成为许多创业者的共识。创新来源于开拓精神,敢于走前人没走过的路,敢冒失败的风险,才能开拓出新局面,在创新中走向辉煌。当务之急是极大地增强中国企业的技术创新能力,要从“中国制造”尽快过渡到“中国创造”。创业者在这方面有眼光有魄力,就会发现自己的路越走越宽。

(5) 风险意识。市场竞争是残酷的,机遇与风险共存,不敢冒风险,也就抓不住机遇。在市场竞争的惊涛骇浪面前,敢不敢冒风险,敢不敢闯出一条新路,往往决定了创业者的命运。新加坡企业家黄业仁说的好:“企业家一次的成功,平均需经历9次的失败,做错事是做对事所不可缺少的一部分。”因此西方一些企业“鼓励”各级干部犯一些“合理错误”,对于在一定期限内从未犯过“合理错误”的干部,对那些怕负责任、怕犯错误的领导者,不仅不表扬,而且当做平庸者撤换之。

(6) 服务意识。在市场中竞争的是什么?是产品和服务。由于科学技术的扩散速度越来越快,制造技术和设备的差距越来越小,企业间在产品质量和价格上的差异越来越小,于是竞争日益转移到服务领域。早在20世纪70年代中期,法国管理学家就指出:服务制胜的时代已经到来。如何赢得在服务质量上的竞争?靠的是全体员工树立牢固的顾客至上和优质服务意识,以及具有专业化的服务技能,这首先要要求创业者树立牢固的服务意识。

(7) 诚信意识。现代化的企业越来越实行开放式经营,甚至实行跨国界的全球经营。其间,企业与外界建立了众多的关系,包括许多合同关系。能不能严格履约,守不守信用,自然成为企业的重要道德标准。守信是调节企业公共关系的道德规范。守信的价值观基础是视企业信誉为生命,其实践的要点是以诚待人。所以诚信意识是创业者必须具备的。

(8) 法制意识。市场经济的秩序靠法制来维持,守法经营是领导者必须守住的一条防线,一旦这个阵地失守,假酒、假药、假商标,以致走私、偷税、诈骗等违法行为就会缠住你不放,最后只有走向深渊。由于初创期缺乏信誉积累,创业者的法制意识更为重要。在守法问题上,可以说是“一着不慎,全盘皆输”。

### 3. 知识素质

(1) 基础知识。所谓基础知识指高中毕业生的知识水准,这是创业者最起码的知识基础,包括语文、外语、数学、物理、化学、生理、历史、地理等。

(2) 人文社会知识。任何组织都是社会的细胞,在社会的大环境中生存和发展,与社会发生千丝万缕的联系。创业者应丰富自己的人文社会知识,特别是关于哲学、政治、文化、道德、法律和历史方面的知识,以确保做出正确的决策,并有效地加以实施。特别重要的是,一些大型项目的创业者,必须能够从政治上看问题,从哲学上进行思考,对他们人文社会知识的修养理所当然地应该有更高的要求。

(3) 科学技术知识。科学技术是第一生产力,科学技术日新月异,谁掌握了明日的技术,谁就在竞争中稳操胜券。创业者应力求在自己从事的业务领域中成为专家,又要有比专家更广博的知识面。

(4) 管理知识。管理是科学,也是艺术。现代管理理论是一切领导者的必学科目,也是成功的创业者的护身法宝。在实践中创造性地应用管理知识,就会形成独具特色的领导艺术。

### 4. 心理素质

心理素质是形成独特领导风格的决定性因素,也是创业者成功的重要保证。心理素质包括追求、意志、感情和风度 4 个方面。

(1) 追求。追求指人的志向,其行为和动机的指向,即理想、信念和价值观。

优秀的创业者应该有崇高的理想、坚定的信念和积极向上的价值观,应该有强烈的事业心和社会责任感。他所追求的主要不是金钱、地位、名声,而是执著地追求事业。

(2) 意志。意志指克服困难的勇气和坚持精神。

创业者在工作中总会遇到各种困难,在困难面前表现出什么样的意志品质,是迎难而上,还是畏难思退,极大地影响工作的结果。坚强的意志使创业者经受住考验,不会被轻易击垮。当别人只看到绝望时,他们却从中发现了契机。因此,要求具有克服困难的坚强意志,是环境对创业者的另一个基本要求。

意志品质包括意志的自觉性(意志朝向目标)、意志的果断性(当机立断)、意志的坚持性(百折不挠)、意志的自制性(控制感情)和意志的科学性(实事求是)。

(3) 感情。创业者应该具有积极的情感(热爱工作、热情待人、热烈追求),克服消极的情感(冷漠、孤傲、嫉妒、虚伪等)。

情感与性格有关,创业者的性格和情感互相影响、互相感染,在一定程度上决定了工作气氛、人际关系、群体风气和个人亲和力。

(4) 风度。创业者应该具有宽容大度、高瞻远瞩、临危不乱、光明磊落、机智幽默的风度,从而增加个人的人格魅力。

“宽容大度”指容人性。“厚德载物”的宽广胸怀,可以吸引天下人才为其服务。善于与有个性的人一同共事,敢于重用曾经反对过自己的人,是宽容大度的具体表现。

“高瞻远瞩”指预见性。站得高,看得远,是创业者高于常人的地方。如果只关心鼻子下边的一点小利,而视觉狭窄,不明大事,又怎么能够承担起领导者的责任。高瞻远瞩还需要有科学的思维方法作保证。



“临危不乱”指镇静。面对任何紧迫、危险的形势，都面不改色、心不跳，镇定如山。这样的创业者才会挽狂澜于既倒，成为组织的中流砥柱。人们称赞原国家女排教练袁伟民有大将风度，主要就是指他临场镇静的优点。

“光明磊落”指透明。领导者出以公心，办事公道，无事不可对人言，才能取信于民，获得部下的信任和爱戴。松下幸之助把松下的经营叫做“玻璃窗中的经营”，一切都向员工公开，赢得了员工的忠诚。

“机智幽默”指机敏和亲切。幽默是人际关系的润滑剂，机智是应变的智慧。创业者具有机智幽默的风度，不仅可以在非常事件中四两拨千斤，化险为夷。而且可以化干戈为玉帛，获得一片喝彩声。这是创业者个人魅力的重要方面。

### 5. 能力素质

处于组织上层、中层、下层的不同职位，对人员素质能力的要求差别很大。领导层要求具有很强的决策能力和丰富的管理知识；管理层要求具有很强的管理能力和一定的决策能力；监督层要求具有较强的管理能力和丰富的操作知识；而操作层则要求具有很强的操作知识和能力。创业者则要求具备上层的能力，同时兼有中层和下层的能力。

创业者的决策能力和管理能力与以下几种具体能力有关。

(1) 直觉的能力。直觉的能力即对外界事物的观察能力、认知能力，也就是人们常说的“悟性”。

(2) 抽象思维的能力。抽象思维的能力即透过现象抓住本质的能力，理清支流把握主流的能力，总结实践形成概念的能力，在相互联系中摸索规律的能力。

(3) 组织和协调的能力。组织和协调的能力即善于将有限的人力资源组织起来协调工作的能力，处理工作中的矛盾和冲突的能力，执行的能力，知人和用人的能力，改善人际关系的能力等。

(4) 自我发展能力。自我发展能力是指不断学习新知识、掌握新技能的自我完善的能力，包括自学能力、自我反省能力、吸收新事物的能力。

(5) 创新能力。创新能力是指开拓新知识、新技术、新产品、新方法的创造能力，包括批判力、创造力、联想力、想象力。

创业难，但任何困难也不会妨碍有志向、有抱负的创业者走向成功。

党的十七大后，中国面临着一个更大的发展机遇，也为更多的有志者创造了新的舞台。但是，任何机遇只垂青于那些有准备的人们，他们必须学习的一门功课就是创业学。

我指导的硕士生刘平先生，本身就有过丰富的创业经历，也在美国进修、学习和考察过，他从理论与实践相结合的角度，系统地讲述了创业的规律和经验，这本书对创业者是个福音。

衷心地希望创业者从这本书中吸取灵感，在艰苦的创业之路上走向成功。

清华大学经济管理学院博士生导师 张德

2009年5月于清华园

# 前 言

大学生创业教程——理论与实践

创业教育已成为世界教育发展与改革的新趋势。美国政府十分重视创业教育,而创业教育与创业精神的倡导对美国经济的快速发展起到了不可估量的支撑作用。美国的创业教育经过近半个世纪的发展,已形成一个相当完备的体系,涵盖了从初中、高中、大学本科直至研究生的正规教育。德国、英国和日本等国也都提出并鼓励大学毕业生创业,以提高社会生产力和竞争力。联合国教科文组织强调,必须把培养学生的创业技能和创业精神作为高等教育的基本目标,毕业生不仅仅是求职者,也应该是工作岗位的创造者。

在2007年10月召开的中国共产党第十七次全国代表大会上,胡锦涛总书记在十七大报告中明确提出了“实施扩大就业的发展战略,促进以创业带动就业”,把“以创业带动就业”上升到了党和国家的战略高度。报告进一步指出,“完善支持自主创业、自谋职业的政策,加强就业观念教育,使更多劳动者成为创业者”。因此,有必要在各专业大学生中开展广泛的创业教育。

目前,我国的创业教育尚处于起步阶段。从清华大学发起的首届“清华大学创业设计大赛”开始,短短的几年时间,我国大学生涌现出了一股创业潮,开设创业教育也正成为高校的热点。目前,全国高等院校都十分重视创业教育,不仅把创业教育看成是创新教育与素质教育的重要体现,同时上升到转变传统教育观念、改革传统人才培养模式的高度,将培育大学生的创业精神和创业技能、提倡和鼓励大学生自主创业,视为缓解社会就业压力、解决社会矛盾和保障经济社会稳定发展的重大战略举措。创业教育也成为各高校转变学生就业观念、为毕业生创造新的就业机会和就业岗位、提高毕业生就业率和学校竞争力的重要手段之一。

受全球金融风暴的影响,大学毕业生就业形势更加严峻。在日前国务院新闻办召开的新闻发布会上,人力资源和社会保障部副部长张小建透露,2008年底到2009年的大学生就业面临着一个比以前更加紧张的形势。张小建指出学生就业形势趋紧有以下的原因:第一,毕业生多,2008年是559万人,2009年是611万人;第二,就业空间相对紧,特别是企业需求这部分,如果下滑比较厉害,大学生的就业岗位、就业机会相对就比过去有所减少;第三,相关的政策措施和服务体系还亟待完善;第四,大学教育与市场脱节的问题,大学生的就业观念与实际就业市场不适应的问题还存在,而且成为大学生就业的一种障碍。

为缓解当前就业工作所面临的前所未有的压力,人力资源和社会保障部与教育部将重点采取一些措施,其中之一就是鼓励和支持大学毕业生自主创业、自谋职业,全力推动以创业带动就业的工作,形成促进以创业带动就业的政策体系,建立比较完善的创业培训体系和创业服务体系,畅通高校毕业生自主创业渠道。

## 二

本书主要分为五篇,分别是第一篇创业者;第二篇创业企业;第三篇环境与商机;第四篇制胜战略;第五篇规划与融资。具体如下,绪论走进创业时代;第一篇创业者,包括第一章创业意识与创业者,第二章创业者的基本素质;第二篇创业企业,包括第三章创业企业类型,第四章创业模式;第三篇环境与商机,包括第五章创业的内外环境,第六章捕捉创业机会;第四篇制胜战略,包括第七章基本竞争模式,第八章开局制胜战略,第九章创业赢利模式;第五篇规划与融资,包括第十章创业规划(策划),第十一章创业理财与创业融资;尾声走出创业失败的误区。这些篇章之间的逻辑关系基本上是层层递进、环环相扣的关系。

同时,本书不同于一般的创业学教材,并不把创业与创新必然地紧密结合起来。本书把创业定义为外延很宽的广泛概念,因为能成为比尔·盖茨、戴尔、杨致远、张朝阳、马云、陈天桥的毕竟是少数,然而我们的社会也需要(或者说更需要)大量的自谋职业的创业者,以及一些能够提供就业机会与职位的中小企业。本书正是为造就大量的创业者而不是少数的创业精英而诞生并提供服务的教材,着眼于造就广大创业者并兼顾培养创业精英。

因此,本书的编写突出以下主要特点。

(1) 理论与实践相结合,突出应用性和实践性,增加或加强创业观念、创业模式、创业理财、赢利模式、创业融资与风险投资等实践性较强且又非常有用的内容,同时结合分析大学生创业的实际案例,可以较好地满足应用型和技能型人才培养的需要。

(2) 构建符合面向实践应用的创业教育知识和方法体系,在分章编写关于创业的重点内容和实用内容时,注重语言的表达方式,争取做到像讲故事一样娓娓道来,使学生易于理解和接受。

(3) 在教材体例上充分考虑案例教学法和模拟演练的需要,在每篇开始有引入案例,在每章正文中穿插个案介绍,以加深对重点问题和难点问题的理解和掌握;同时穿插部分专论摘要,介绍当今的一些新趋势和观点,开阔视野;在部分篇章后设有阅读资料,以拓宽学生的知识面,加深对正文内容的理解和认识。

本书基本体例结构如下。

- (1) 在前4篇篇首设引入案例及点评,目的是引入思维环境。
- (2) 内容提要:概括本篇讲解的主要内容。
- (3) 学习目标与重点:说明学习重点及学习收获。
- (4) 关键术语:本篇需要重点理解的关键词汇。
- (5) 本篇小结。
- (6) 复习思考题/课堂讨论题。

各章的体例结构大致如下。

(1) 本章正文。

(2) 个案介绍:穿插于正文中,通过个案加深对重点问题和难点问题的理解和掌握。

(3) 专论摘要:穿插于正文中,介绍当今的一些新趋势和观点,开阔视野。

(4) 阅读资料:此类资料篇幅要大于个案介绍和专论摘要,是相对比较完整的补充阅读资料,拓宽学生的知识面,加深对正文内容的理解和认识。

全书突出案例教学和互动交流、研讨。本书既可以作为高职高专和应用型本科各专业的创业学(创业指导)课程教材,也可作为创业教育的培训用书或参考书。本书也适合于各阶层创业者和有志于创业的人士阅读。

本课程是一门实用型课程,本书以“好读、实用、操作性强”为编写宗旨和追求目标。买彩票中头奖依靠的是运气,创业则是脚踏实地的事情,本书将为你踏实创业的第一步提供必要的知识与帮助。我们不能送给你创业的胆量,但是《大学生创业教程——理论与实践》课程却可以培养你鉴别项目和判断市场的眼力,教给你自主创业所必需的知识 and 技巧,指引你走上成功创业之路。作者之所以用到“成功创业之路”,主要是为了立足于成功创业而非创业成功。成功创业立足在创业,是指如何成功地去开始创业;而创业成功则着眼于成功,重点强调从创业走向成功的结果。如此说来,成功创业是创业成功的基础,而创业成功则是成功创业后追求的目标。要实现创业成功,首先就要做到成功创业,这正是本书所努力使读者达到的目标——成功创业。

本书作为学校特色教材建设项目,得到了沈阳理工大学应用技术学院领导的重视与支持,院长石丽教授特为此书作序。同时,我也感到非常荣幸,我的研究生指导教师清华大学经济管理学院博士生导师张德教授也在百忙之中为本书作序,在此一并表示衷心的感谢!

与此同时,我也要万分感谢我的妻子、母亲和儿子。白天由于学校的工作使我无法静下来写书,只好下班回家后晚上或周末写。如此,照顾孩子和其他各种家务事都成了“与我无关”的事。我的妻子和母亲总是默默奉献、无怨无悔地照顾我幼小的儿子,操持着整个家。特别是有一次,由于反复的感冒发烧,儿子高烧成支气管炎肺炎,而我此时正远在千里之外的北京,妻子在焦灼的煎熬中照顾儿子,我感到深深的愧疚。请再次允许我对妻子说一声:谢谢!对儿子说一声:对不起!正是他们的包容和坚强,使我得以顺利完成此书,呈现给大家。

本书在写作的过程中,参阅了大量的文献资料,为此向原作者表示诚挚的感谢。本书作者力图在书中和书后参考文献中全面完整地注明引用出处,但也难免有疏漏的地方,特别是有个别段落文字引自网络帖子,由于无从考证原文作者的真实姓名,无法注明出处,在此一并表示感谢。

写书和出书在某种程度上来说也是一种“遗憾”的事情。由于种种缘由,每每在书稿完成之后,总能发现有缺憾之处,本书也不例外。作者诚恳地希望读者在阅读本书的过程中,指出存在的缺点,提出宝贵的指导意见,这是对作者的最高奖赏和鼓励。作者邮箱为 liuping661005@126.com,在此谢谢广大读者的厚爱!

作者

2009年5月

# 目 录

大学生创业教程——理论与实践

绪论 走进创业时代	1
第一节 波澜壮阔的创业大潮	2
一、我国创业大潮的兴起与发展	2
二、大学生自主创业的时代背景	5
三、自主创业的含义与特征	8
四、大学生自主创业的重要意义	9
第二节 国外创业教育的发展	11
一、国外创业教育概况	11
二、国外创业教育带给我们的启示	14
第三节 我国创业教育的现状	15
一、我国大学生创业教育的发展历程	15
二、我国大学生创业教育的特点	16
三、我国大学生创业教育的主要模式	17
四、开展大学生创业教育的必要性与迫切性	18

## 第一篇 创业者

引入案例 一张借条催生一个千万富翁	22
第一章 创业意识与创业者	26
第一节 创业观念:迈向创业的第一步	26
一、财务自由的含义与出路	26
二、日趋严重的就业形势	28
三、树立创业意识	29
第二节 创业主体:创业者	31
一、众说纷纭,创业者	31
二、独立创业者、主导创业者与跟随创业者	32
三、生存型创业者、变现型创业者与主动型创业者	33

阅读资料 1 理财新思维:奔向财务自由 .....	35
阅读资料 2 大学生就业选择中的若干悖论 .....	38
<b>第二章 创业者的基本素质 .....</b>	<b>42</b>
<b>第一节 创业精神 .....</b>	<b>43</b>
一、欲望,成功创业的内在动力 .....	43
二、自信,成功创业的心理支柱 .....	44
三、忍耐,成功创业的必要保障 .....	47
四、胆量,成功创业的必要基础 .....	50
<b>第二节 创业能力 .....</b>	<b>52</b>
一、眼界 .....	52
二、敏感 .....	54
三、明势 .....	57
四、谋略 .....	60
阅读资料 1 创业的自我甄别 .....	65
阅读资料 2 提高创业素质与能力 .....	67

## 第二篇 创业企业

引入案例 上海大学生创业第一人傅章强:身价千万的老总 .....	72
<b>第三章 创业企业类型 .....</b>	<b>76</b>
<b>第一节 独立创业 .....</b>	<b>76</b>
一、独立创业的三种基本形式 .....	76
二、独立创业的三大典型特点 .....	77
三、独立创业的利与弊 .....	78
四、独立创业的适用性 .....	79
<b>第二节 家族创业 .....</b>	<b>79</b>
一、家族创业的三种典型形态 .....	81
二、家族创业的三大特点 .....	93
三、家族创业的利与弊 .....	94
四、家族创业的适用性 .....	94
<b>第三节 合伙创业 .....</b>	<b>95</b>
一、合伙创业的两类形式 .....	96
二、合伙创业的三个特点 .....	96
三、合伙创业的利与弊 .....	97
四、合伙创业对创业者的特殊要求 .....	97
五、选择合伙创业前应思考的问题 .....	98

第四节 团队创业(集团创业、法人创业) .....	100
一、团队创业的两大类别 .....	101
二、团队创业的四大特点 .....	101
三、团队创业的利与弊 .....	102
第五节 增员创业 .....	102
一、等待政策突破的直销模式 .....	102
二、方兴未艾的寿险营销 .....	102
<b>第四章 创业模式</b> .....	<b>105</b>
第一节 白手起家模式 .....	105
一、原始的积累过程 .....	105
二、最艰苦的创业方式 .....	107
三、白手起家的创业秘诀 .....	108
第二节 收购现有企业模式 .....	108
一、接手转卖小生意——利润也不错 .....	108
二、企业购并——到底该值多少钱 .....	109
三、“零转让”——接手亏损企业变现 .....	110
四、收购现有企业的创业秘诀 .....	111
第三节 依附创业模式 .....	111
一、争取经销权——做代理商 .....	111
二、做指定供应商——配套与贴牌生产 .....	114
三、“可遇不可求”的内部创业 .....	116
四、事半功倍的加盟创业(特许经营) .....	118
五、新兴的网络创业 .....	121
第四节 在家创业模式 .....	121
一、定义在家创业 .....	121
二、看上去很美 .....	122
三、在家创业的秘诀 .....	123
第五节 兼职创业模式 .....	123
一、兼职创业概述 .....	124
二、兼职创业的秘诀 .....	126
阅读资料 兴趣助力创业成功 .....	126

### 第三篇 环境与商机

引入案例 大学生立志要做“破烂王” .....	132
<b>第五章 创业的内外部环境</b> .....	<b>135</b>
第一节 对创业宏观环境的分析(PEST 分析) .....	136
一、创业的政治、法律与政策环境 .....	136

二、创业的经济环境 .....	138
三、创业的社会文化环境 .....	139
四、创业的科技与教育环境 .....	140
第二节 对创业地区和行业环境的分析 .....	140
一、创业的地区环境 .....	140
二、创业的行业环境(波特五力模型) .....	141
第三节 对创业内部环境的分析 .....	142
一、创业愿望开发 .....	143
二、创业者有形资源开发 .....	144
三、创业者资源检视 .....	145
第四节 对创业内外部环境的 SWOT 分析 .....	148
<b>第六章 捕捉创业机会</b> .....	<b>150</b>
第一节 创造商机:创业思路生成法 .....	151
一、创业思路、创业备选项目与创业商机的区别 .....	151
二、创业思路生成法 .....	152
第二节 催生商机:创业项目展开法 .....	159
一、产生构思的技法介绍 .....	159
二、思路——项目展开法 .....	162
三、兴趣——项目展开法 .....	163
四、资源优势——项目展开法 .....	163
五、创业动机与成功标准——项目展开法 .....	163
第三节 把握商机:创业商机评价法 .....	165
一、陷阱判别法 .....	166
二、生存评价法 .....	167
三、保本点评价法 .....	170
阅读资料 到西部去淘金——为西部大开发喝彩 .....	172
<b>第四篇 制胜战略</b>	
引入案例 贫困造就的千万奇迹 .....	176
<b>第七章 基本竞争模式</b> .....	<b>180</b>
第一节 成本领先(低成本) .....	181
一、低成本战略模式介绍 .....	181
二、低成本战略模式解读 .....	184
第二节 别具一格(差异化) .....	184
一、差异化战略模式介绍 .....	184
二、差异化战略模式解读 .....	188



第三节 集中一点(专业化)·····	188
一、专业化战略模式介绍·····	188
二、专业化战略模式解读·····	190
第八章 开局制胜战略·····	192
第一节 创意制胜战略·····	193
一、新招数,未必出奇·····	193
二、出新,需求是关键·····	195
三、运用巧心思·····	195
四、抢先机,得先机者得厚利·····	197
五、“先机”来自理性思考·····	199
第二节 渠道制胜战略·····	200
一、公关策略·····	200
二、广告策略·····	201
三、系统推广·····	203
四、走出误区·····	204
五、根基来自市场调查·····	205
第三节 与巨人同行战略·····	205
一、借船出海·····	206
二、利益共享·····	207
三、保持自我·····	208
四、依附市场·····	209
五、“鲫鱼模式”·····	210
第四节 产品领先战略·····	211
一、造就无竞争空间·····	212
二、独有连锁·····	213
三、独有限产·····	214
四、独创产品模式·····	215
第五节 跟随制胜战略·····	217
一、找对“火车头”·····	218
二、学会“蹭饭”·····	218
三、市场跟随·····	219
四、技术跟随·····	220
五、品牌跟随·····	221
第六节 服务制胜战略·····	224
一、服务创造新利润·····	224
二、超值服务,超值利润·····	225