

## ■创业沙龙 I

# 2010 中国大学创业富豪榜出炉

“中国校友会网 2010 中国大学创业富豪榜”日前公布,数据显示,浙江、上海、湖北上榜的富豪人数最多,分别有 18 人、11 人、10 人上榜。北京与山东并列第四。在创富能力方面,浙江仍居榜首,北京则跻身前三。

### 上榜富豪选就读地创业

与“2009 中国大学创业富豪榜”相比,2010 年上海是上榜富豪创业最为集中的地区,其次是北京、浙江、四川和湖北等地区,这与 2010 年的调查结果没有太大的出入——2010 年,浙江、上海、湖北、北京、山东位居前列。

大多数上榜创业富豪选择在其就读大学所在城市创业。另外,2010 年富豪集中在华中科技大学、复旦大学以及北京大学、浙江理工大学等前四名院校,这也基本与 2010 年的地区分布趋于一致。

### 经济发达地区有助于创业成功

榜单负责人赵德国表示,总体来讲,大学生创富人才集中的城市多数是我国民营经济最为活跃的城市,也是我国创业经商环境较好的城市。

经济发展程度高的城市有助于创业的成功。大学生创业富豪中 IT 业比较集中,而对于 IT 业这样的新经济来讲,发达城市的土壤显然更适合企业的成长。因此,浙江、上海、北京等地在富豪地区分布方面较为突出。

赵德国表示,从其他造富能力较强的院校毕业的学生在创业时多数选择在学校所在地进行创业。

### 浙江造富能力强源于文化传统

记者注意到,在 2010 年上榜富豪中,无论是富豪数量还是富豪的造富能力上,浙江都是首屈一指的地区。

而事实上,在《2010 中国亿万富豪调查报告》中,浙江的杭州、绍兴、温州也是富豪比较集中的地区,浙江的造富能力可见一斑。

课题组专家分析,浙江杭州、绍兴、温州、宁波和金华等城市已经涌现出一大批“本土富豪”,主要原因在于杭州商业文化源远流长,浙江商人在浓厚的重商意识与文化传统的熏陶下敢闯敢干,而这样的商业氛围对大学创业富豪的造就也是一种助力。

### 女富豪人少能力强

调查发现,在“中国校友会网 2010 中国大学创业富豪榜”上榜富豪中,男富豪有 91 人,女富豪仅有 10 人。

调查发现,在“中国校友会网 2010 中国大学创业富豪榜”上榜富豪中,男富豪有 91 人,女富豪仅有 10 人。

与 2009 年相比,女性创业者上榜人数略有减少;与男性富豪相比,2010 年上榜女富豪创业成就显著,在富豪榜 10 强中,女性创业富豪占 2 席。上榜的女富豪财富合计达 7.44 亿元,人均财富为 7440 万元;其中,2010 年最富有的女富豪是金龙机电的金美欧,个人财富为 3.5 亿元,成为“中国最年轻女亿万富豪”。2010 年上榜男富豪财富合计达 45.36 亿元,人均财富仅为 4950 万元。

### □分析:女少男多缘于女性较理性

榜单负责人赵德国分析称,大学生创富榜、亿万富豪榜以及两院院士的性别分布,都呈现出了女少男多的现象,这跟性别特点有关系,因为女性创业都比较理性。

不过值得一提的是一成女富豪



中,主要是独立创业,这有别于男性合作创业多的特点。

### 80 后富豪创富能力低于 70 后

调查发现,在“中国校友会网 2010 中国大学创业富豪榜”上榜的富豪中,“80 后”创业富豪人数最多,占据绝对优势,有 72 人;其中资产上千万的富豪有 40 人,资产上亿的亿万富豪有 7 人。

而上榜的“70 后”创业富豪有 25 人,资产均在千万以上,资产上亿的亿万富豪有 9 人。但整体而言,“80 后”大学生创富能力不及“70 后”大学生创业者,大部分“80 后”创业富豪资产明显少于“70 后”群体。

### □分析:造富能力与积累时间有关

榜单负责人赵德国认为,“80 后”创富能力与他们的财富积累时间有关系,“80 后”创富能力低于“70 后”,但是这并不意味着“80 后”的创富潜力会低。

### 行业分析

□四成“大学生富豪”搞 IT

调查发现,在 2010 年的上榜富豪中,从事 IT 业的富豪人数最多,达到 42 人,占总榜单人数的 41.58%。这其中最富有的是渡口网络的金津,财富高达 12 亿元。

### □专家观点:IT 门槛低泡沫大

中国校友会网专家王凌峰博士分析说,IT 等虚拟网络行业属于“眼球经济”、“点击经济”、“注意力经济”,与传统行业尤其是房地产业相比,创业门槛低、投资少、风险小、见效快。

另外,大学生创业群体年轻人居多,天然地更熟悉、亲近 IT 行业,在做出创业决策时,自然更倾向于选择 IT 行业。

但王凌峰同时表示,IT 业泡沫成分浓厚,不产生任何社会财富,倒闭也快,因此需要谨慎选择。

(摘自《中国新闻网》)

## ■创业话题 I

# 微博：互联网产业下一座金矿？

有人说,微博是中国版的黑莓——因为在越来越多的商务聚会上,精英们总热衷于手拿 iPhone、iPad 彼此询问对方在微博上叫什么;也有人说,微博不过是增强版的手机短信或简化版的 SNS 社区——用比短信再短一点的 140 字和关注你的粉丝们分享你的信息。而在微博鼻祖 Twitter 那里,微博最初不过是方便公司内部联系的工具,仅此而已。

是的,我们总是习惯性地用已知事物来对新事物进行描述,正如当初飞机刚出现时常被人们称作“铁鸟”,而电视则被认为是带图像的收音机一样。但不需要再多加细数,这些看似杂糅而成的新玩意几几乎每一次都会带来出人意料的变化。应该追问的是,微博能计入其列吗?在或多或少地改变着人们的沟通方式的同时,它会带来哪些意想不到的创富机遇呢?

### 从餐桌到世界

微博的起源,可以追溯到 2006 年初,一家名叫 Odeo 的硅谷新创科技公司正面临管理难题:对于那些在公司中占有主导地位却常常喜欢在家中或某一个能上网的咖啡馆里开展工作的软件开发人员,很难判断出这个会议会不会比被打断的工作更重要,因此总有人在询问技术团队成员一个问题:“你正在干什么?”

为了解决这个问题,Odeo 的软件设计师们开始开发一个新的更简单而快速的博文编写平台。他们很快想到了最普及的手机短信形式,只是在短信的 160 字符扣除 20 个字符以显示发送者的名字,剩余 140 字符用于发布消息内容。但与手机短信“一对一”的私人交流方式不同,为了让全公司的人彼此知道对方正在干什么,公司同事必须彼此“关注”。半年后,这个公司内部的开源博文编写平台开始有外人加入,也正式被命名为“Twitter”。然而,在成为一种公共交流工具后,Twitter 的功能不再仅仅围绕工作,其口号也从“你正在干什么?”变成了“发现这个世界的新鲜事”。

2007 年,《连线》杂志主编凯文·凯利曾在 EG (The Entertainment Gathering)大会上指出,大家所熟悉的无所不包的万维网,其实不过才诞生 5000 天而已。而接下来的 5000 天后的网络,伴随着全球现有的 170 千万亿个晶体管 and 存在于网页间的总共 55 万亿个链接——已差不多等同于人脑中神经细胞和神经突触的数目——将变得与人脑越来越接近。

事实上,网络自诞生之日起就一直被视作人们获取和交换信息的方式之一,从最早期的计算机与

计算机的连接以传输文件包,到万维网的出现、门户网站以一张张网页的形式传递信息,再到搜索的出现、用一个个关键词串联起海量的网页,最后进入 Web2.0 阶段,各类社交网站的出现,都围绕着一个对信息获取的强烈需求而展开的。

而微博的出现,本质上是以前一种更轻巧的形式包含在它之前出现的多种互联网交流方式(网页、博客、电子邮件、短信)所能达到的效果。人们不用再安装任何软件程序,在任何一台可上网的电子设备上就能使用它。你所关注和关注你的人也不再严格限定在同学、同事、朋友等特定的人际关系之间,而转变成为一种“背对脸”的单向关系。

同时,由于消息字符数的限制,许多人会在发布消息的同时加载一条带有更多详细信息或视频、音频的外链,据悉,Twitter 目前的外链数占到全部消息数量的 25%,而每条外链的点击次数平均为 12 次。这就意味着,不同于普通的网页、邮件、短信或是 SNS 社区,微博有可能将成为不少人上网时第一个选择的入口,通过它再连向其他地方。

### 微博:草根创业者的机遇

正是因为微博具有这种成为互联网上新的点击量、流量和用户关注度的分发中心的潜力,甚至有朝一日可与搜索比肩,它无疑也激发了很多人的创富梦想,更有人将其视作是“继门户、搜索之后,互联网产业的下一座金矿”。

我们认为,在以新浪、腾讯为代表的门户微博社区中,留给草根创业者的创富机遇也许主要集中在应用开发上;而在垂直微博领域,微博的作用则体现为重新盘活企业既有资源,提高用户黏性的方面。当然,以母婴社区为主题的妈妈晒微博社区也证明了在这一领域中草根创业的可能。

在国内,一位腾讯公司的内部人士告诉记者,目前微博所能够为各平台运营商带来的仍只是因新增流量而实现的广告提价以及其他原有增值服务收入的增加,并没有出现新的盈利模式。不过,如果用户数量和用户使用微博的频率继续上升,第一步能够吸引更多的应用插件以及企业用户加入的话,那么无疑会加大新的盈利模式产生的可能。

就可见的盈利模式而言,以 Twitter 为例,其选择的仍是通过广告来盈利的方式。Twitter 技术在 2010 年 10 月 27 日举行的“斯坦福 Accel 技术研讨会”上表示,除了已经推出的 Promoted Tweets 平台、“推广账号”(Promoted Accounts)以及“推广趋势”(Promoted Trends)等广告产品外,Twitter 还将继续推出更多广告产品,而开发的核心在于维持广告主与用户之间的平衡,确保 Twitter 的广告服务不会损及用户体验。

(摘自《南方都市报》丁家乐余涛/文)

## 节能环保产业未来五年达 4.5 万亿元

全国工商联环境服务商会预计,到 2015 年,我国节能环保产业总产值将达到 4.5 万亿元,其中,污水、固废与脱硫脱硝三大产业的投资分别可达 5000 亿元。

### “十一五”环保产业 年增 15% 以上

据介绍,环保产业主要包括污水处理、固废处理与脱硫脱硝三个主要部分。全国工商联环境服务商会秘书长骆建华预计,到 2015 年,我国污水、固废与脱硫脱硝的建设投资和运营投资分别为 5000 亿元。垃圾焚烧将达到每天 15 万吨规模,新建污水处理能力将达到每天 9000 万吨,污泥处置能力将达到每天 4.7 万吨,新增污水处理管网有望达 20 万公里,新增烟气脱硫脱硝装机规模 1.8 亿千瓦。

据统计,“十一五”期间中国节能环保产业年均增长率在 15%—20% 之间,2009 年节能环保产业总产值为 1.9 万亿元。

### 节能认证产品 优先列入政府采购目录

国务院法制办和国家质检总局近日发布的《节能产品认证管理办法(征求意见稿)》(以下简称《征求意见稿》)明确规定,取得节能认证的产品、设备,将优先列入政府采购目录,并对认证产品进行跟踪检查,不合格的将撤销证书并对外公布。

《征求意见稿》对认证申请与受理、产品检测和检验机构都进行了更为详细的规定,认证样品由认证机构、实验室在市场上或者企业成品仓库内待销的产品中随机抽取,对不能持续符合要求的,会做出暂停或者撤销认证证书的处理,并予以公布。目前,节能产品认证在我国已涉及家用电器、照明产品、办公设备、机电产品、电力设备等 50 多个品种。

(摘自《南方都市报》)

## ■创业者说 I

# 比尔·盖茨的名言警句

- ◎失败是成大事者之母。
- ◎有非凡志向,才有非凡成就。
- ◎破产是一种暂时的困境,贫困是一种思想的状态。
- ◎坚持下去,成功就在下一个街角处等着你!
- ◎成功的轨迹作为一种策略路线,从一开始就应该走上正轨。
- ◎当你在事业上遇到挫折,有“打退堂鼓”的念头时,你应该加以注意,这是最危险的时候!
- ◎微软公司在用人上所表现出的胆略与气魄是别的公司无可比拟的。
- ◎人生的选择决定一切。每项事业的成功都离不开选择,而只有不同寻常的选择才会获取不同寻常的成功。
- ◎公平不是总存在的,在生活学习的各个方面总有一些不能如意的地方。但只要适应它,并坚持到底,总能收到意想不到的成效。
- ◎在这个世界上,没有人能使你倒下。如果你自己的信念还站立的话。
- ◎轻率和疏忽所造成的祸患不相上下。有许多青年人之所以失败,就是败在做事轻率这一点上。
- ◎很多人喜欢拖延,他们对手头的事情不是做不好,而是不去做,这是最大的恶习。
- ◎一旦做出决定就不要拖延,任何事情想到就去做并且立即行动。

- ◎好的习惯是一笔财富,一旦你拥有它,你就会受益终身。养成“立即行动”的习惯,你的人生将变得更有意义。
- ◎切实执行你的梦想,以便发挥它的价值。不管梦想有多好,除非真正身体力行,否则,永远没有收获。
- ◎成功开始于想法,但是,只有这样的想法,却没有付出行动,还是不可能成功的。
- ◎成功者一遇到问题就马上动手去解决。他们不花时间去发愁,因为发愁不能解决任何问题,只会不断增加忧虑、浪费时间。
- ◎人们所认识到的是成功者往往经历了更多的失败,只是他们从失败中站起来并继续向前。
- ◎花费数百元买一本书,便可以获得别人的智慧经验。然而,如果你全盘模仿,不加思考,那有时就会画虎不成反类犬。
- ◎年轻人欠缺经验,但请不要忘记:年轻是你最大的本钱。不要怕犯错误,也不要畏惧挑战,你应该坚持到底,在出人头地的过程中努力再努力!
- ◎只要有坚强的持久心,一个庸俗平凡的人也会有成功的一天,否则即使是一个才识卓越的人,也只能遭遇失败的命运。
- ◎机会并不会自动地转化为钞票,其中还必须由其他因素——简单地说,你必须能够看到它,然后必须相信你能抓住它!



◎这个世界并不在乎你的自尊,只在乎你做出来的成绩,然后再去强调你的感受。

◎我之所以为自己所领导的微软而感到自豪,是因为在这个团体中,聚集了一大批与我一样热爱微软事业的人。

◎一个管理者如果不了解其下属的工作,他就无法有效地管理他们。

◎对人才的运用,仅仅限于收罗是远远不够的,重要的是对人才不仅要善于识别其长处,而且要敢于大胆地使用,以让其充分显示自己的才能。

◎对于一个大公司而言,没有一支强有力的服务队伍,给用户提供服务,周到的服务,那简直是难以想象的!

◎公司可以想出一些主意让员工自己寻找更好的办事方法,而绝不应该命令说:“你必须选择这样的过程,你必须这么做!”这肯定行不通!

◎经过每一个里程碑式的重要阶段时,我们都力争做到没有任何瑕疵,就像做项目评估工作那样。

(摘自《阿里巴巴》)

## ■成功案例 I

# 郑可的“三国杀”传奇

在成都淘宝创业园里,有这样的一个群体,他们的创业资金低得可怜,在外人看来他们总有一张稚气的笑脸,他们为了自己的事业连续数日熬夜而毫无怨言,他们就是大学生创业者。成都市大学生电子商务创业大赛第四名获得者郑可就是其中的典型。

2009 年,年仅 23 岁的郑可,手握 2000 元,一个人在网上开起桌游销售的网店;2010 年,24 岁的郑可与两个合伙人每月的收入已达上万元。在他看来,网上创业是最符合大学生创业的方式,他也正在这条路上逐步探索

出属于自己的经营模式,逐步走向成熟。

### 拿着 2000 元代理“三国杀”

1987 年出生的郑可从小就喜欢玩游戏,在顺利考上中国民航飞行学院之后,便开始谋划着以后从事与游戏有关的行业。

2009 年毕业后,郑可开始计划在成都创立游戏方面的公司,进行了一番调查后发现,成都动漫游戏产业竞争十分激烈,而自己也不是游戏开发业界的高手,对游戏软件开发知之甚少。正在此时,他发现一款桌面游戏

“三国杀”,喜爱玩游戏的他,敏感地察觉到,这款游戏一定会在成都受到玩家的喜爱。于是通过和“三国杀”生产厂商协商后代理了该产品。

### 寻求合作伙伴共同开展业务

2009 年 10 月,郑可注册的公司正式开始运营,同时他在淘宝网网上的网店“蜀中游”也正式“开门纳客”。

郑可回忆说:“最开始创业的时候,每天只睡几个小时,剩下所有的时间都在忙着和供应商、客户打交道。”但没想到,仅仅三个月后,他就赚到了人生的第一桶金 1 万元。

为了更好地开展日常业务,郑可又通过发布招聘信息找到两名合作伙伴,一位是来自西南交大的韦璇,另一位是来自四川大学的宁大鹏。2010 年 9 月 1 日,三人正式入驻成都淘宝创业园,现在,三个大学毕业生每月可赚 2 万元。

### 代理销售的同时还自主开发

“只是做代理,在价格差距中求生存是绝对活不长的。”虽然经营业绩不错,但是如何开发出适合自己的生存模式是郑可一直在思考的事情:“我刚刚和一个公司合伙开发了一款

新的桌游‘扎住弗兰克’,即将在成都展开内测,之后会开始公测。不断找寻桌游市场趋势,开发出符合市场需求的桌游将会成为我们的生存模式。”

在郑可看来,相较于其他行业,网络创业对于大学生来说更加适合。他说:“网络创业特点是:门槛低、风险小、竞争公平。这对穷学生来说是比较合适的。”同时,他也认为,比起公司职员,网上创业会更快地让大学毕业生变得成熟,让具有创新、激情与理论基础的大学生更加贴近市场需求,更踏实地为市场服务。

(摘自《成都日报》)