

■创业话题 | 当今,大学生创业已经不是新鲜事,但是,《高校毕业生创业政策研究》报告道出的一个也许不为大多数人熟知的事实是,在时髦和风光的背后,大学生创业其实步履艰难,最终成功的往往只有少数人。那么,问题的症结究竟出在哪里?

大多数学子选择开奶茶店或服装店项目与资金成难题

【教训】项目不佳致不少创业者折戟

“实际上,如果考察创业成功者的奥秘,会发现,创业成功与否,关键因素不是肯不肯吃苦,而是看项目到底适不适合市场。”洪山区创意大道办公室主任陈克超告诉记者。“对于大多数的大学生创业者而言,选择与自己专业兴趣相关的市场项目或许是个不错的选择。”

但事实上,这样的创业项目对多数大学生创业者而言并不好找。即使他们在生活中发现了充满创意的新点子,也需要面临来自父母和亲友的质疑,而对于社会上未曾涉及的商业领域,他们也不敢轻易来尝试。

奶茶店或者服装店,大多数人在选择项目时,偏爱这些低技术含量的初级项目,而对于创新型的科技企业或者文化创意产业,却鲜有人涉足。《高校毕业生创业政策研究》的报告也可以证明这一点:在选择创业方式上,选择开办企业和个体工商户的比较多。其中,工学、经济学、理学的样本学生会较多选择开办企业;管理学、文学的样本学生则较多选择个体工商户,占比 31.32%,而选择开办创新性企业的理工科学生比例仅占 38.96%,还不到创业人数的一半。

陈克超认为,“在如今的创业模式下,没有一个好的项目,也就意味着难以得到资金的青睐。”

【瓶颈】创业初期资金成最大难题

“有的时候,你刚刚一说明来意,你就会被银行职员礼貌地劝离柜台。”在武昌区司门口开服装店的大学生创业者廖凯告诉记者。

几乎所有的创业者们在企业创办

■创业沙龙 |

学校周边三大创业商机

学校附近商机无限,那么,在学校附近开哪些店会赚钱呢?

【小吃店】

全国范围内的教育体制改革,使学校的后勤服务日益社会化。出于长期形成的对学校食堂的反感,众多学生纷纷走出校门,寻求更便捷、更热情、更廉价的就餐方式。2010 年,下岗职工陈为尚在江苏省阜宁中学门外不远处开了家“蓝天小吃店”,打出醒目的招牌:“学生代伙”。早餐是粥、包子、馒头等,午餐二菜一汤,晚餐是自助餐。一日三餐共 12 元。他还根据学生的营养需求和季节特点,每周制定食谱,形成了自己的特色。学生几乎都跑到这儿就餐,开学后势头不减,以至人满为患,陈为尚不得不紧急扩点经营,月纯收入近 3000 元。

大学旁的小吃店与中学旁的不同,



初期会遇到资金问题,许多创业者能够想出一个看上去不错的点子,但会遇到接下来的难题:难以获得企业的启动资金,这也成为不少大学生创业者们难以进入成功者行列的原因之一。

在《高校毕业生创业政策研究》报告中,鲜有见到享受到国家贷款的大学生创业团体,他们中的大部分甚至根本没有咨询贷款事项的想法,因为对于国家贷款的事宜他们早有耳闻——很繁琐。

那么,贷款究竟有多繁琐?真的如传说中的遥不可及吗?

廖凯以武昌区为例,跟记者打了一个比方:在武昌区申请小额贷款,最关键的一个条款是申请人在入学前必须具有武昌区户口,如果并非武昌户口的话在户口所在地申请贷款到武昌创业也可以。而且,必须是毕业两年之内进行申请,必须有担保人或者担保公司进行担保,银行才能进入审批程序。而实际情况是,无论是 5 亿元的银

行贷款还是 5 万元的银行贷款,负责审批的银行专员都必须走同样复杂且繁琐的程序。如此一来,就几乎没有银行专员愿意接受小额贷款的业务,他们大多对外谎称,不知道有这样的业务存在。

当然,这是在所有手续非常齐全的情况下,大学生创业者会遇上的善意的谎言。对于筹备资料不齐全的大学生创业者,也许刚刚说明来意,他们就会遇到被劝离柜台的尴尬情形。

【提醒】政策优惠等待创业者发掘

“只要学生想创业,华中科技大学就会有一条龙的创业服务。”华中科技大学校团委陈扬副书记告诉记者。

学生在科技园中创业,该校团委就会邀请他们参加创业选修课、创业训练营等活动,并为大学生创业寻找指导老师。

陈扬副书记告诉记者,除了相关

的培训以外,大学生参加展会的出差费用和参展费也全部由校方负责,校方还将积极为项目寻找资金。而在理工项目较少的华中师范大学,则倾向于扶持文化创意产业的发展。“所有华中师范大学的大学生,只要在学校,都可以申请来这里创业。”华中师范大学创业中心的工作人员告诉记者。

近年,洪山区针对大学生创业项目的特点,出台一系列优惠政策。如设立洪山区创意产业发展专项基金 1000 万元,采取补贴、奖励等方式,支持创意产业企业的发展。对发展具有重大带动作用的企业,其奖励和补贴标准实行一事一议;设立创意产业奖,对发展创意产业做出突出贡献的集体和个人给予表彰和奖励。“实际上,大学生创业已有了一些优惠政策,不过如何充分利用这些资源才是大学生老板们要解决的现实问题。”湖北省人才中心常务副主任朱世荣认为。

(摘自《楚天金报》柯锐 黄永进 / 文)

质,油印当然不行,而激光照排机、复印机价格较贵,一般人没有必要配备,只得求助于打印社。“本科生自荐书是一本书,硕士生的是几页纸,博士生是一页纸”。一届届层出不穷的大中专毕业生为打印店提供了流动却稳定的客源。不过,打印只是基本技能,设计才是最重要的。只要你设计得新颖别致,即将毕业离校的大学生“孤注一掷”,才不会在乎钱多少呢。这样,大把大把的钱就流入你的口袋。即使是平时,大学里才子多的是,论文、散文、小说等等文章都要打印,生意也不会差。

开打印店,要特别注重文化氛围,让人感到这里不是惟利是图的场所,而是文化高地。蒋兆龙的打印店就是这样。他的打印店在盐城工学院附近,店里不仅整洁宽敞,还有两个书架的书刊任你随意浏览。与打印店相通的是礼品店和文具店,浓郁的花香、墨香加上一流的设计创意,吸引着许多年轻的学生,每天都人流如潮。

(摘自《世界创业实验室》)

■成功案例 |

一个奇思妙想带来的创业故事

在汤姆·萨奇眼中,人们随手扔掉的果汁包装袋可不是垃圾,他看到的是一个铅笔袋;而一张被丢弃的唱片可以变身成挂钟;糖果纸呢?当然是漂亮的风筝啦。萨奇,28 岁,美国新泽西州地球循环公司总裁。对这位商业奇才而言,正是这些奇思妙想助他敲开了财富之门。

地球循环公司不像其他垃圾回收公司那样把垃圾打碎、分解或制成浆,再做成其他东西,而是收集各种废弃包装,想办法让它们“重生”。例如,优酪乳瓶可以改造成花盆;零食包装袋可以做成浴帘。公司 85 名员工制作的商品多达 200 种,目前通过 Petco(美国大型宠物连锁店)、沃尔玛等零售企业销售。

萨奇的公司如今市值达 740 万美元,并已进军墨西哥、加拿大、英国和巴西,和 2002 年刚刚创业时的情况相比,不可同日而语。

化垃圾为产品

当年,萨奇是普林斯顿大学的一年级新生,和同窗好友乔恩·拜尔联手参加一次创业比赛,计划利用蚯蚓的排泄物制成有机肥料。尽管没能赢得比赛,他们还是决定放手一搏。两人倾其所有,向亲友借钱,透支了所有的信用卡,还请来创投专家罗宾·塔特相助。

由于没钱做产品包装,萨奇和拜尔只好上街,在资源回收箱里搜集空瓶,还差点儿被抓进警察局(他们不知道这样做是违法的)。不过,他们倒有一个意外收获:发现大多数废弃空瓶的尺寸其实大同小异,盖子也大致通用。也就是说,他们可以利用生产线来快速装填产品。目标非常明确:化垃圾为产品!萨奇觉得他可以从普林斯顿大学退学了。

地球循环公司首推的产品是肥料。他们利用大型餐厅的剩饭剩菜养殖蚯蚓,将蚯蚓的排泄物装在回收瓶里贩卖。结果这种廉价又环保的绿色肥料,迅速在市场上赢得口碑。

小虾米对抗大鲸鱼



2004 年,家居建材连锁超市家得宝开始把这种肥料放在旗下的加拿大商店里销售,形势一片大好,就连园艺产品巨头施可得,都开始注意地球循环公司这个新兴的竞争对手。

2007 年,施可得将萨奇的小公司告上法庭,声称地球循环公司的黄、绿两色包装图案,与施可得的品牌包装图案过于相似,误导了消费者。

地球循环公司立即更换了包装,萨奇却形容这次诉讼是“前所未有的好事”,因为媒体大肆报道“小虾米对抗大鲸鱼”,让地球循环公司有以小博大的宣传效应,业绩一夜之间飙升了一倍以上。地球循环公司自此迅速成长,并增加了新的生产线。

发动“资源回收队”收取原料

地球循环公司的另一件明星产品,是用果汁包装袋制成的铅笔袋。最初,该公司共同创办人罗宾·塔特听说,加拿大某处存放了 2000 万个回收的卡普里阳光果汁袋,被压成一堆堆又黏又臭的垃圾块等待处理。他赶到那儿,说服加拿大官员把这堆可怕的垃圾交给他。“他们认为我脑子坏掉了!”罗宾说。

随后,他找到了卡普里阳光所属的卡夫公司,向几位负责人说明来意。对方欣然认同了这个资源再生的好主意。

如今,地球循环公司的仓库,每周都会接收 200 万个来自“资源回收队”的包装袋。回收队成员来自学校与非营利组织,并由几家袋装食品公司赞助。回收人员每交出一件回收物品,可以得到两美分的报酬。赞助企业也从中获益。只要由他们的产品包装改制的商品成功售出,他们就可以得到销售额的 5%—7%,但同时也得捐出部分收入给慈善团体,企业形象因此大大提升。卡夫公司的杰夫·沙赫利说:“由于我们公司的努力,大约 500 吨垃圾(相当于 1 亿多个包装袋)摆脱了进入垃圾场的命运,我们捐款超过 25 万美元。”

(摘自《融资通》)



■创业者说 |

李嘉诚励志创业语录 100 条

(接上期)

41、注重自己的名声,努力工作、与人为善、遵守诺言,这样对你们的事业非常有帮助。

42、世情才是学问。世界上每一个人都精明,要令大家信服并喜欢不容易。

43、如果单以金钱来算,我在香港第六、七名还排不上,我这样说是事实根据的。但我认为,富有的人要看他是怎么做。照我现在的做法我为自己内心感到富足,这是肯定的。

44、讲信用,够朋友。这么多年来,差不多到今天为止,任何一个国家的人,任何一个省份的中国人,跟我做伙伴的,合作之后都成为好朋友,从来没有一件事闹过不开心,这一点是我引以为荣的事。

45、我个人对生活一无所求,吃住都十分简单,上天给我的恩赐,我并没索要财产的奢求。如果此生能做多点对人类、

民族、国家长治久安有益的事,我是乐此不疲的。

46、保持低调,才能避免树大招风,才能避免成为别人进攻的靶子。如果你不过分显示自己,就不会招惹别人的敌意,别人也就无法捕捉你的虚实。

47、要成为一位成功的领导者,不单要努力,更要听取别人的意见;要有忍耐力,提出自己意见前,更要考虑别人的意见,最重要的是创出新颖的理念。作为一个领袖,第一最重要的是责己以严,待人以宽;第二要令他人肯为自己办事,并有归属感。

48、做人最要紧的,是让人由衷地喜欢你,敬佩你本人,而不是你的财力,也不是表面上让人听你的。

49、我生平最高兴的,就是我答应帮助人家去做的事,自己不仅是完成了,而且比他们要求的做得更好,当完成这些

信诺时,那种兴奋的感觉是难以形容的。

50、一个有使命感的企业家,应该努力坚持走一条正途,这样我相信大家一定可以得到不同程度的成就。

51、绝不同意为了成功而不择手段,刻薄成家,理无久享。

52、未攻之前一定先要守,每一个政策的实施之前都必须做到这一点。当我着手进攻的时候,我要确信,有超过 100% 的能力。换句话说,即使本来有一百的力量足以成事,但我要储备二百的力量才去攻,而不是随便去赌一赌。

53、与其到头来收拾残局,甚至做成蚀本生意,倒不如当时理智克制一些。

54、眼睛仅盯着自己小口袋的是小商人,眼光放在世界大市场的是大商人。同样是商人,眼光不同,境界不同,结果也不同。

55、身处在瞬息万变的社会中,应该

求创新,加强能力,居安思危,无论你发展得多好,时刻都要做好准备。

56、知识不仅是指课本的内容,还包括社会经验、文明文化、时代精神等整体要素,才有竞争力。

57、力争上游,虽然辛苦,但也充满了机会。我们做任何事,都应该有一番雄心壮志,立下远大和目标,用热忱激发自己干事业的动力。

58、人,第一要有志,第二要有识,第三要有恒,有志则断不甘为下流。

59、中华民族勤劳勇敢,坚韧不拔,虽然历史上有过受辱挨打的过去,但是现在走正确的道路必然会有着光明的未来。无论哪个民族和人民,都是爱自己国家。

60、人们赞誉我是超人,其实我并非天生就是优秀的经营者。到现在我只敢说经营得还可以,我是经历了很多挫折和磨难之后,才领会一些经营的要诀的。

(待续)
(摘自《世界创业实验室》)