让学校走出更多“老板”

看准潮流方向　听从内心召唤

打一场有准备的创业仗

本报记者　余　颖

一个好汉三个帮，1人创业，至少4人沾光——石家庄市大学生创业带动就业的比例约为1:4；青岛高校毕业生约有5.1%的创业率，带动就业比约为1:6.19；成都市大学生创业带动就业比约为1:8。即便按最低的1:4算，1个大学生创业，也能带动4个人就业。数字再次证明，创业是解决高校毕业生就业难问题的重要途径。那么，大学生该从哪里开始创业，又该拿什么去创业呢？

本报近期推出的“让学校走出更多‘老板’”系列报道，共涉及有名有姓的大学生创业者73人。他们的创业道路各不相同，最集中的创业方向是生态农业和养殖业(25人)、特色生活服务类(13人)和电子商务类(11人)。其次还有高科技制造(5人)、软件开发(4人)、电子信息(4人)、服装设计制造(2人)。剩下的还有从事食品加工、印刷包装、餐饮业、物流业、金融服务、动漫游戏、仪器制造、化妆品生产、珠宝设计的各1人。

过去一心想着离开黄土地的大学生正在回归农业，恐怕许多人都没有想到。知道了结果，原因并不难猜。随着老百姓对食品安全日益重视，又有经济实力购买更加安全美味的食品，市场对有机生态农产品的需求量也大幅增加。有需求，就一定会有供给。同时，农业、养殖业起步门槛低、技术含量不那么高，也方便大学生创业。国家也出台了许多政策，鼓励发展生态农业和养殖业，例如对土壤有机质提升试点补贴、商品有机肥补贴等。这些，都让生态农业成为了大学生创业的首选。

从哪里开始创业——

要么紧跟大趋势，要么抓好空白点

生态农业、特色生活服务和电子商务成为创业的优先方向

曾有专家表示，到2015年，我国有机农产品产值将达到248亿到594亿元。不管这一数据是否精确，都预示着有机生态农业仍有大量潜力可挖，未来也仍将是大学生创业的主要阵地之一。

电子商务也是大势所趋。国家统计局数据显示，今年上半年，全国网上零售额达11375亿元，同比增长48.3%。面对一个由6亿多网民，或者说，由8亿多移动互联网用户构成的巨大市场，成长在网络时代的大学生们试图在自己熟悉的环境中挖到第一桶金，也就不足为奇了。

特色生活服务这个类别，是本报记者为大学生的创业项目特别设置的，因为他们的创业项目十分新潮，过去从未有人想过，更不要提做过。例如石家庄学生王凯的体育服务公司，主要为企事业单位承办运动会等文体活动，年营业额可达200多万元，且利润达70万至80万元，算下来销售利润率高达35%至40%。这个数字甚至远高于一向被视为暴利行业的房地产业，后者的销售利润率这两年都在20%左右。

再如深圳学生李昱昱的party策划和创意售卖，将父辈眼中不务正业的“泡夜店”变成能一次让上万人玩得尽兴、自己还能赚钱的事业，这也是一般人想不到的。还有内蒙古学生贾青的小丑快递，以小丑装扮为人们送去鲜花蛋糕等礼物，也传递祝福、歉意等心情，提供了传统快递业不具备的附加值。

还有青岛学生苏克的Cosplay会展公司、衡阳大学生张磊的航拍器项目、上海大学生李慧军的CS游戏体验馆，这些都是过去几乎没有商家涉足的领域。是大学生们用敏锐的眼光捕捉到了这些市场的空白点，并立即付诸实践，才诞生了这样一批有意思的新公司。

值得注意的是，现在在大学生的创业方向里，文化类项目还不是很突出。73个创业项目里，只有一个“V电影网”和一个Cosplay会展公司搭上了文化的顺风车。当前我国人均GDP已达6000美元，已进入国际公认的文化消费井喷期。这也意味着文化领域会蕴含大量创业机会，有望成为下一拨创业的新看点。

机遇只青睐有准备的人。创业者要想成功，必须做充分的准备。准备包括几个方面，一是围绕创业能力进行的准备，二是围绕创业项目进行的准备。

在自身能力方面，创业者应具备良好的创业意识和基础，还要有企业管理、营销等技能。24岁的千万“富豪”、深圳学生丁仕源就认为，创业者必须要做到“不打无准备之仗”。他12岁就参加了为成人开设的就业前培训班，此后又在一家行业报社实习。16岁时，他去采访世界模特大赛，却被总决赛导演看中，担任拓展部经理，由此打下了日后成为千名模特经纪人的基础。

这个观点也得到了中国大学生创业园(成都)孵化园管理部部长杨伟的认同。他说：“要想成功创业，在大一大二甚至在高中时就要培养学生的创业意识。”所以，成都市已经开始在部分高校试点“创业苗圃”，只要大学生对创业感兴趣，就可以申请在这里尝试。

围绕创业项目进行的准备更为重要，这是创业能否成功的关键。项目启动之前，大学生不妨问自己3个问题。

第一，我了解这个市场吗？创业之前，

拿什么去创业——

不做准备，就是在准备失败

创业者必须提升创业能力，并围绕创业项目做好调研和技术支持

创业者一定要进行充分的调查研究，知道自己选择的创业项目是否可行，哪里最适合自己的项目落脚等。例如河南的赵新朝在决定回乡养山地鸡前，曾先在家待了一周时间，转遍附近的几个山坡，了解气候、土壤、植被和当地养鸡品种等，还着手建立自己的销售渠道，甚至还专程去相关单位了解自己能享受的各项扶持政策。这些，保证了他的山地鸡一出栏就销售一空。

要问的第二个问题是，我的创业项目有足够的竞争力吗？大学生创业，是与同处市场经济环境的大中小企业同场竞技。若没有站得住脚的核心竞争力，单靠政府扶持是不会长久的。青岛工学院大三学生刘嘉达的环保科技公司年销售额能突破千万元，是因为他拥有8项国家专利，占领了科技含量的高地；衡阳大学生陶新宇的稀特蔬菜公司能够占领湖南高端蔬菜市场，是因为他的产品具有稀缺性；深圳工商大学学生宋炜的学习设计公司能够拿下联想、美的、东风等大公司的员工培训订单，是因为他发现许多企业对员工培训始终不得其法，而他却能将内训任务制作成年轻人喜欢的通关游戏，在空白的市场上提供了特别的产品。

即便是紧跟潮流的电子商务，也不能一窝蜂地去淘宝开店，而必须要有自己的秘密武器。上海的左强，在创办销售观赏鱼的淘宝网店之前，就带着团队埋头苦干了几个月，又到处走访市场、收集资料，终于掌握了水生植物人造光下的组培技术和扩繁技术，培育出了市场上缺少的、适合我国水质的水草。所以，他的观赏鱼和水草在快递到客户手里时还是鲜活的，观赏效果也格外好。

第三个要认真考虑的问题是，我有吃苦甚至失败的准备吗？必须要给大学生们打个预防针——创业路异常艰辛，失败的风险极高。湖南邵阳的邱胜登和他的同学们创业时，不仅前3年一分钱工资都没拿过，大伙还曾用脸盆端着水泥、沙子、砂石等材料，自己建篮球场，手掌都磨出了血泡；武汉的余聪，前景看好的公司却因为场地拆迁，被迫中断了创业梦。可见，幻想轻轻松松就能挣大钱是不现实的。

大学生创业的优劣势都是年轻。年轻意味着活跃的思维、充足的体力、对技术的熟悉，大学生们可以在空白领域大展拳脚；年轻也意味着有从头再来的时间、有犯错的机会。所以，年轻的毕业生们，看准潮流的方向，听从内心的召唤，带着激情的矛和青春的盾，去打一场有准备的创业仗吧！

众说

勇于创业，就是成功者

隋明梅

在组织采写编辑这套“让学校走出更多‘老板’”系列报道的100多天里，我们的编辑记者已习惯用创业英雄来称呼创业学子们，我们采访时也经常称学生们为英雄。有些学生谦虚地说，他们还没成功，所以不能算英雄。我们说，不，敢创业即英雄。又有人说，学生创业，成功者少失败者多。我们说，不，勇于迈出创业的步伐就是人生的成功，创业学生，没有失败者。

敢于只身闯入商品经济的丛林、去冒险创业，在某种意义上，创业者的人生已经驶入成功之道。或许脚下的沟沟坎坎会把他绊倒，甚至摔他个鼻青脸肿，但是，走过沟沟坎坎不是失败，摔过倒过也不是失败，只要他是往前走的，这些沟沟坎坎上的摔过倒过都将变成他的资本。退一步说，即使他就此放弃眼下的创业而改做其他事情，那也不意味着失败，因为他经历过、学习过、锻炼过、思考过。携这些经历，他即使去求一个普通职位，也会显出优势。我们曾采访过多位创业不顺的学生，有人甚至是屡败屡战，他们有的弃商读研，有的进入公务机构或企业，有的回归家庭企业，但更多的人选择了再创业甚至再三创业。无论路怎么走，较之没创业时的自己和从没创过业的同学们，他们明显地更善于表达与沟通、更善于观察社会与商机、更有再创业的欲望、更敢于直面困难。

可见，学生创业，没有失败者。他们经历的所谓的不成功，本身就是学习，是作为市场经济大格局里的大学生的选修课。全社会都有责任善待这些选修创业课的学生们。且不说他们创业带来的就业岗位，带来的家庭幸福、社会和谐，带来的挑战传统与偏见的清新之风，单就学生创业率低而言，社会就应该宽容地看待创业者的暂时不成功。有人说，几个学生创业，值得你们给他们这么大篇幅支持么？我们说，当然值！对于敢创业的学生，给他们多少支持都不为过，这支持包括把他们的创业失败叫创业实习。

链　接

懂专业　有兴趣

本报记者　余　颖

在本报的调查中，影响大学生创业方向选择的，主要是以下几个因素：专业背景，包括教育背景和工作背景；兴趣爱好；机缘巧合。

大部分创业的大学生都是从熟悉的领域开始的。经过多年的学习或工作，他们在某些领域积累了丰富的专业知识，并将这些知识化为了创业资本。例如石家庄市的司亚华，她学的是舞蹈专业，创业选择的也是开舞蹈工作室；而来自合肥的李辉则是因为长期在实验室工作，发现实验凳、实验台等基础设备制造商很少，且利润空间很大，他才决定创办仪器厂。

兴趣爱好常常与专业背景共同发挥作用。例如河南林州的吕淑玲，她还未上大学前就对农家乐、生态观光采摘等很感兴趣。上大学时，她又选择了园林专业。毕业后，她回到家乡，建起了一座占地1500亩的生态园，提供观光采摘、住宿餐饮“一条龙”服务，还带动了周边村民致富；来自深圳的叶伟城从小就喜欢好看的衣服，读大学时，他的专业就是服装设计，毕业后他创办了自己的服装品牌，受到年轻人欢迎。

还有一个不太常见的因素是机缘巧合。例如身家超千万的深圳年轻“富豪”丁仕源，是在一次采访中，受到世界模特大赛总决赛导演的赏识，并被委以重任，才开启了自己的模特经纪公司之路；上海的张旭豪是因为某天自己饿了，又不方便买吃的，才创办了在线订餐网“饿了么”，目前网站市值已达30亿元。

金融支持、创业培训、细致服务，各地出台的这些堪称创业扶持“黄金搭档”的政策——

帮大学生迈出第一步

本报记者　李　丹

为了提高大学生创业的积极性，帮助他们迈出通往成功与梦想的第一步，近年来各地纷纷出台相关政策、优惠措施，为大学生创业创造一个相对宽松的社会环境。如果说创业大学生是一棵棵亟待发育的春苗，那么，适宜的政策措施则为他们的健康成长提供了肥沃土壤。

提供启动资金

大学生创业，遇到的头一个难题往往不是缺少想法，而是缺少启动资金。为此，各地想出了不少办法为他们提供启动资金。

湖南衡阳启动了“创业梦想秀”，每年征集创业点子上百个，募集到了100多万元圆梦基金，并将持续注入新资金，全部用于无偿资助全市创业青年；河北石家庄设立了促进高校毕业生就业创业专项资金，每年安排资金达1.22亿元，占民生总支出的3%左右。

政府的无偿援助并非长久之计，资金困境在创业中也并非个案。大学生创业，归根到底是要将自身投入到市场经济的大潮之中，应该充分利用好国家对小微企业的金融扶持政策，学会使用各种税费减免、小额担保贷款、社保及补贴信息，才能确保企业的可持续发展。

各地都不乏金融支持大学生创业的政策。深圳市建立了包括种子基金、天使投资、创业投资、产业基金等在内的全链条金融支撑体系，大学生创业可申请最高10万元的小额担保贷款，并可享受税费、社保和场租补贴；合肥市着力提高创业金融服务水平，除了鼓励银行、担保机构向中小民营企业倾斜，通过贴息及补助等方式降低企业融资成本外，还完善了金融的网上服务功能，为创业者融资提供了便利。

教会创业门道

大学生创业者普遍经验不足，各地也纷纷采取培训、引导、孵化等形式，破解大学生“不会创业”的难题。湖北武汉推出“青桐汇”，让创业者与资本对接，与导师对话，分享创业经验；山东青岛开办了“创业大学”，开发创业培训4级课程体系，教大学生如何创业。

对创业者来说，单纯的理论教学并不够，市场才是最好的老师。各地大大小小的孵化园，又在创业路上送了他们一程。

石家庄市建立了涵盖家政服务、教育培训、社区物业、动漫产业、电子商务等类型的各类创业实训基地和创业孵化园区近百家，参加孵化的高校毕业生占到八成以上，孵化成功率达95%以上。这些创业孵化基地除了免费为创业者提供场地外，还常年有创业指导专家提供创业政策咨询、企业管理、法律咨询等方面的服务；深圳市为创业者建立了17家市级创业孵化基地，总面积超过12万平方米，可容纳1500多户。符合条件的创业者可进入基地并享受相关补贴政策，团队创业最高可获50万元小额担保贷款。

创业孵化园多以减免房租、提供办公设施及相关服务等形式，解决了不少初创公司的后顾之忧。但由于园区的容量有限，往往需要对入驻企业进行比较严格的审核，因此只有部分企业可以入驻孵化园，更多的初创企业还需自己解决创业初期的种种难题。

创造优良环境

良好的创业环境可以打消大学生创业者的顾虑，提升他们的创业热情。因此，许多城市纷纷降低创业门槛，给创业青年们提供了种种便利条件，以吸引他们走上创业之路。

合肥市提出，凡是法律法规没有禁止的行业和领域，大学生创业主体均可进入。同时，他们还建立了创业信息服务平台，定期发布创业培训、融资指导等创业信息。深圳市则大幅降低高校毕业生入户门槛，取消入户数量指标、毕业院校等限制，实现全日制大专以上高校应届毕业生无障碍入户，还率先将高校毕业生等人才群体全面纳入住房保障。

由于刚刚步入社会，大学生创业者在办理证照、贷款等方面往往缺乏经验。为此，各地也纷纷推出“一站式”服务政策。石家庄市对小额担保贷款审批环节进行了简化，对自主创业的高校毕业生实行“一次性受理、一次性考察、一次性放贷”，从受理到放贷10个工作日内完成；合肥则在各县(市)区建立了创业服务大厅，为大学生提供政策咨询、专家评析、场地安置、小额贷款等“一站式”服务。一些地方的共青团组织也积极发挥集聚青年力量的功能，发掘创业专家及成功案例，为即将创业或正在创业的大学生提供指导帮扶。

点评：各地扶持大学生创业的政策可谓优厚，也确实调动了大学生的创业热情。然而，市场是一片大海，大学生创业者迟早要进入大海中拼搏，接受风浪的冲击与锻炼。因此，最好的政策莫过于给他们创造一个相对公平的竞争环境，让他们尽早适应市场中的生存法则。