

全国高等院校创新创业规划示范教材

大学生

鲁加升◎编著

创新创业概论

DAXUESHENG CHUANGXIN CHUANGYE GAILUN



上海交通大学出版社

SHANGHAI JIAO TONG UNIVERSITY PRESS

前 言

在高等院校开展创新创业教育，是服务国家加快转变经济发展方式、建设创新型国家和人力资源强国的战略举措，是深化高等教育教学改革、提高人才培养质量、促进大学生全面发展的重要途径，是落实以创业带动就业、促进高校毕业生充分就业的重要措施。创新创业是国家发展的潮流，创新创业教育是大学教育的新方向。各大院校应该积极开设创新创业教育课程，建设创新创业教育基地，培养学生的创新创业意识、知识和技能，把学生的创新创业点子孵化成创新创业项目与企业。在这样的宏观环境下，本书依据教育部印发的《“创业基础”课程教学大纲（试行）》及教学基本要求，经过编写组多次调研和研讨后确定的课程内容而进行编写的。

本书在编写时，力求体现实用性和趣味性，在写作方法上，理论与实际相结合；在语言表达上，深入浅出，明白易懂；便于学生学习和组织教学，有利于学生掌握基础理论和全面提高学生的实践能力。本书分为8个项目，主要内容包括：当代创新创业，学好创新创业知识，创新创业能力及其开发，辨识创新创业机会，立足创业实现自我，选择创新创业模式，创新创业计划书，创新创业实践。为增加教材的实用性和趣味性，教材中引用了大量的创业案例，附录中收集了国家及地方的创业政策、创业问答和创业流程。

本书可作为全国所有高等院校开展创新创业教育的核心课程教材，也可作为有志于创新创业者的自学和参考用书。

本书分为8各项目，由厦门南洋学院鲁加升编著，并负责全书统稿、定稿。本书在编写过程中，参考了一些其他作者的相关资料与文献，书中所涉及的案例、论述等对本书的形成起着重要的贡献，在此表示衷心的感谢。

编者为了编好本书，编写组先后多次组织调研和研讨，召开了多次专家论证会，广泛听取各方面专家、教授对本书编写的意见，同时我们也参阅了国内外创新创业的优秀教学成果。尽管如此，由于编者水平与时间所限，书中存在的不妥之处，热忱希望各院校使用本书的师生提出宝贵意见。

编 者
2016年7月



项目 1 当代创新创业 1

- 任务 1.1 理解创新创业 5
- 任务 1.2 认识创新创业 9
- 任务 1.3 建立创新创业理想 12
- 任务 1.4 培育创新创业能力 17

项目 2 学好创新创业知识 23

- 任务 2.1 工商注册、银行开户、税务登记流程知识 25
- 任务 2.2 市场营销知识 26
- 任务 2.3 创业融资知识 38
- 任务 2.4 相关法律知识 42

项目 3 创新创业能力及其开发 44

- 任务 3.1 创业者关键的心理特质 45
- 任务 3.2 创业者所需的关键能力 50

项目 4 辨识创新创业机会 61

- 任务 4.1 了解创新创业机会内涵 63
- 任务 4.2 分析创新创业机会来源 66
- 任务 4.3 识别创新创业机会 68
- 任务 4.4 开展创新创业机会评估 72
- 任务 4.5 识别并避免创新创业机会瑕疵 79

项目 5 立足创新创业实现自我 83

- 任务 5.1 创业资源盘点 86

任务 5.2 掌握创业资源整合方法	91
任务 5.3 掌握必要的创业融资渠道和方法	103

项目 6 选择创新创业模式 110

任务 6.1 加盟创业	114
任务 6.2 网络创业	117
任务 6.3 兼职创业	120
任务 6.4 团队创业	121
任务 6.5 大赛创业	125
任务 6.6 内部创业	127
任务 6.7 山寨式创业	128
任务 6.8 公益创业	131
任务 6.9 概念创业	136

项目 7 创新创业计划书 140

任务 7.1 创业计划的定义和意义	142
任务 7.2 创业计划的重点内容	145
任务 7.3 创业计划的步骤	161
任务 7.4 创业计划的格式	164
任务 7.5 编写创业计划书要注意的问题	169

项目 8 创新创业实践 172

任务 8.1 大学生如何参加创新创业比赛	177
任务 8.2 组建创业团队	180
任务 8.3 建立企业组织	183
任务 8.4 创业团队的可持续发展	190

附 录 195

附录 1 大学生创业支持政策汇编	195
附录 2 大学生创业工作流程	219
附录 3 大学生创业问答	220

参考文献 226

项目 1 当代创新创业

创新创业格言

犹豫不决固然可以免去一些做错事的机会，但也失去了成功的机遇。

——美籍华裔企业家王安



创新创业家小传

王安（1920—1990年），生于上海，江苏昆山人，著名的科学家、发明家和企业家。1940年毕业于交通大学（上海交通大学前身）电机工程专业，1945年赴美留学，1948年在哈佛大学获应用物理学博士学位。1951年，王安离开哈佛大学，以仅有的600美元，创办了名为王安实验室（Wang Laboratories）的电脑公司，成为“电脑大王”。1986年成为美国第五大富豪，1986年荣获美国总统自由奖章，1988年荣登美国发明家名人堂。

学习目标

通过本项目的学习，使学生了解创新创业的基本内涵；认识创新创业的重要意义；激发创新创业理想；对自己的创新创业意识和能力进行初步分析。



大学生创业十大成功案例

1. 陈鸥

聚美优品的 CEO 陈鸥也是一名标准的大学生创业者，他的大学生创业经历要追溯到他的上一个创业项目 GG 游戏平台。陈鸥 16 岁的时候考上了新加坡南洋理工大学，作为一个资深游戏爱好者，在大四的时候陈鸥决定在游戏领域创业，凭着有限的资源做出了后来影响力巨大的 GG 游戏平台。作为当时没有任何资源的大学生创业者，那时的创业经历是非常艰苦的，据陈鸥回忆，那时候他为了节省成本，不得不每天都吃最便宜的鱼丸面，最后吃得都有些“脑残”了。

后来，陈鸥出售 GG 平台，获得了千万级别的收益，也为自己后来的创业道路做了极好的铺垫。而他创造的 GG 游戏平台，仍然是现在东亚地区最受欢迎的游戏平台之一，全球拥有超过 2 400 万用户。

2. 王兴

一提到王兴，很多人脑海里面想到的第一个词汇就是连环创业者，因为他是校内网、饭否网、美团网这三个在中国大名鼎鼎的网站的联合创始人。除此之外，他还有另外一层身份——大学生创业者，在毕业之后，他还没有丰富的职业履历就开始创业了。

他是一名人们口中的天才少年，高中没有参加高考就被保送到中国名牌学府清华大学，毕业后拿到全额奖学金去了美国特拉华大学，师从第一位获得 MIT 计算机科学博士学位的大陆学者高光荣，随后归国创业。在前一两次不算成功的创业项目之后，王兴创立了中国版 Facebook——校内网，并很快风靡于大学校园之中。校内网于 2006 年 10 月被千橡以 200 万美元收购。2007 年 5 月 12 日，王兴创办饭否网，这也是中国第一个类 Twitter 项目，但就在饭否发展势头一片良好之际被关闭，让王兴事业受到挫折。之后连环创业客王兴于 2010 年 3 月上线新项目美团网，并在千团大战之中脱颖而出，稳居行业前三，并先后获得红杉和阿里的两轮数千万美金的融资，这个连环创业客的事业正逐渐走上正轨。2015 年 5 月，美团单月流水已经突破 10 亿元人民币。

3. 郭敬明

郭敬明，这个伴随着 80 后长大的名字，如今他的小说也影响着 90 后，并开始被 00 后所喜爱。同时从一个创业者的身份来看，他是极其成功的。

郭敬明大学时期便开始创业，虽然他常年霸占着中国作家收入排行榜榜首，但是他在商业上的成功甚至让他的作家身份也黯然失色。如果你觉得这个瘦弱的男人只会玩弄一些

小女生喜欢的华而不实的文字，那么你就太小看他了，郭敬明绝对有着惊人的商业嗅觉。郭敬明在大学时便成立“岛”工作室，出版一系列针对自己小说受众的杂志与期刊，而后成立柯艾文化传播有限公司，逐渐建立起自己的商业版图。

而且，以今天各个期刊纷纷转型产业链服务来看，郭敬明早在2005年就察觉到了这一点，从那时起他就为刊物读者提供“立体服务”，例如推出音乐小说《迷藏》，推出小说主题的写真集，拍摄《梦里花落知多少》偶像剧，在青春读物的基础上打造了一条属于自己受众的文化消费产业链，开始深耕产业布局。而今，郭敬明已经用自己的小说《小时代》拍出了电影，第一部便直奔5亿的票房……

知乎上有人这么描述郭敬明：“其实中国的年轻人并没有什么本质的变化。对于大学和社会的幻想，对于爱情和成功的畅想，对于华服美食的渴望，是每一代中学生的必由之路。真正重要的其实仍是郭敬明本人，他或许是中国这20年来唯一一个认真去满足上述需求的作者。”

真正伟大的创业者是干什么的？满足大众的需求。

4. 戴志康

康盛创想创始人戴志康是无数互联网人的偶像，他创建的“Discuz!”开源模板与“Wordpress”并称为世界上最伟大的两个开源网站模板，被数以百万计的站长使用，深刻地改变了中国互联网，而戴志康也是一位大学生创业者。

戴志康出生于一个知识分子家庭，父亲是大学教授，亲属中也有很多人是老师。据说，因为这种家庭背景，戴志康小时候开始就一直接触电脑。在计算机性能不断升级的过程中，他的编程技术也日益提高。戴志康从小学刚毕业后的1995年开始尝试编制软件。初中、高中时期，他几乎席卷了各类计算机大赛。戴志康2000年考上哈尔滨工程大学，2001年便在校外创业，他在外面找到一间月租300块的房子，一天差不多15个小时都泡在电脑前面，最终他创造的“Discuz!”成为中国最成功的建站开源模板，“Discuz!”于2010年被腾讯以6000万美金的价格收购。

5. 蒋磊

铁血网创始人蒋磊——典型的大学生创业者，16岁保送清华，创办铁血军事网，20岁保送硕博连读，中途退学创业。如今，铁血网稳居中国十大独立军事类网站榜首，铁血军品行也成为中国最大的军品类电子商务网站，年营收破亿，利润破千万。

倒回2001年，16岁的蒋磊初入清华园，电脑还没有在这个普通宿舍出现，他只能去机房鼓捣他的网页，他想把自己喜欢的军事小说整合到自己的网页上，他的“虚拟军事”的网页一经发布，就吸引了大量用户，第二天就达到了上百的浏览量。蒋磊很兴奋。他把“虚拟军事”更名为“铁血军事网”。

2004年4月,蒋磊和另一个创始人欧阳凑了十多万元,注册了铁血科技公司。期间蒋磊还被保送清华硕博连读学习了一阵。2006年1月1日,蒋磊最终顶住了家庭以及学校的压力毅然决定辍学创业,以CEO的身份正式出现在铁血科技公司的办公室里。经过12年的努力,目前蒋磊的公司拥有员工200余人,他创办的网站已成为能够提供社区、电子商务、在线阅读、游戏等产品的综合平台。据透露,截至2012年12月,网站已有1000万注册会员,月度覆盖超3300万用户,正处于稳步且高速的增长中。

6. 黄一孟

电驴(VeryCD)之父黄一孟是一名中途离开大学的创业者。2003年,verycd.com只是爱好计算机的大学新生黄一孟陆续注册的众多个人网站中的一个。当时,因为不满于网络上质量不高且需收费的电影资源,VeryCD很快聚集起了一批和黄一孟有着类似热情的用户,他们在下载的同时也愿意上传自己的资源。这让黄一孟意识到,这个所谓的个人网站不再只对他一个人具有价值。2004年,黄一孟中途离开学校专心创业并成立了一个工作室。

黄一孟除了是VeryCD的创始人,也是心动游戏的创始人。2012年,心动游戏的收入达到了10亿元人民币,从入不敷出的VeryCD到年收入10亿元的网页游戏公司。黄一孟依靠自己的感觉和摸索去创业。

7. 黄恺

风靡全国的中国最成功的桌游三国杀,其创始人黄恺是一位标准的大学生创业者。黄恺2004年考上中国传媒大学动画学院游戏设计专业,他在大学时期就开始“不务正业”,模仿国外桌游设计出了具有中国特色、符合国人娱乐风格的桌游“三国杀”。2006年10月,大二的黄恺开始在淘宝网上贩卖“三国杀”,没想到大受欢迎。毕业后的黄恺没有任何找工作的打算,而是借了5万元注册了一家公司,开始做起“三国杀”的生意,2009年6月底“三国杀”成为中国被移植至网游平台的一款桌上游戏,2010年“三国杀”正版桌游售出200多万套。

粗略估计,迄今“三国杀”至少给黄恺带来了几千万的收益,并且随着“三国杀”品牌的发展,收益还将会继续增加。

8. 杨明平

超级课堂的联合创始人杨明平是典型的大学生创业者,并且是一位连续创业者。杨明平毕业于中欧国际工商学院。2005年,大二的他接手了学校边上的一家川菜馆,逐渐发展为拥有400多平方米、一年200多万营业额规模的火锅店,大学的创业经历为他赢得第一桶金。而后杨明平决定朝着更大的方向发展,进入在线教育领域,创建超级课堂(Super Class)。

超级课堂成立于2010年10月,由杨明平创立的超级课堂将线下教育搬到线上,为中小学学生提供好莱坞大片式的网络互动学习课程。

9. 王学集

王学集出生于浙江温州，毕业于浙江理工大学。大学时和两位同学一起创业，大三时正式发布 phpwind 论坛程序，2004 年大学毕业的王学集成立公司，公司也命名为 phpwind，中文名是“杭州德天信息技术有限公司”，专门提供大型社区建站的解决方案。目前，phpwind 已成为国内领先的社区软件与方案供应商，Pw6.3.2 版本的推出更在社区软件领域树立起一个极高的技术壁垒，PW8.0 系列版本则推动了社区门户化。

phpwind 于 2008 年 5 月被阿里巴巴以约 5 000 万人民币的价格收购，现在隶属于阿里云计算有限公司，为阿里云计划提供了强有力的支持。

10. 舒义

舒义 19 岁就开始创业，读大一时就是国内最早的 Web2.0 创业者之一，创办过国内第一批博客网站 Blogku 和 Bolgmedia，还创建了一个高校 SNS 和一家校园电子商务公司。

2006 年舒义第三次创业，创办了成都力美广告有限公司，后发展为中西部最大的专业网络广告公司之一。2009 年舒义成立北京力美广告有限公司 (i—Media)，两年内发展为国内领先的移动营销解决方案公司，并于 2011 年获得 IDG 资本投资。目前舒义开始尝试天使投资，投资创办过多家移动互联网公司。

(资料来源：改编自商界招商网)



【思考与讨论】

- (1) 为什么越来越多的大学生愿意选择创业这条路？你自己的想法呢？
- (2) 结合以上案例，谈谈你对创新和创业的理解。
- (3) 在上述 10 个案例中选择自己最感兴趣的一个，谈谈自己的看法。
- (4) 这些成功案例对你规划未来职业发展有何帮助或启发？

任务 1.1 理解创新创业

1.1.1 创新是什么

创新 (innovation) 是一个经济学概念，奥地利经济学家熊彼特 (J. A. Schumpeter)

首次提出“创新”这一概念。按照熊彼特的观点，创新就是建立一种新的生产函数，也就是说，把一种从来没有过的关于生产要素和生产条件的“新组合”引入生产体系。

这种新组合包括 5 种情况：

- (1) 采用一种新产品或一种产品的新特征。
- (2) 采用一种新的生产方法。
- (3) 开辟一个新市场。
- (4) 掠取或控制原材料或半制成品的一种新的供应来源。
- (5) 实现任何一种工业的新的组织。

熊彼特把新组合的实现称为企业，把以实现新组合为基本职能的人们称为企业家。因此“创新”不是一个技术概念，而是一个经济概念：它严格区别于技术发明，是把现成的技术革新引入经济组织，形成新的经济能力。

综上所述，创新是一个从新思想的产生到产品的设计、试制、生产、营销和市场化的一系列行动。广义的创新概念力求将科学、技术、教育等与经济融汇起来，即：创新表现为不同参与者和机构（包括企业、政府、学校、科研机构等）之间交互作用的网络。在这个网络中，任何一个节点都可能成为创新行为实现的特定空间。创新行为因而可以表现在技术、体制或知识等不同层面。

知识链接

“创新之父”——熊彼特

熊彼特，美籍奥地利经济学家，当代经济学代表人物之一。

1883 年熊彼特出生于奥匈帝国摩拉维亚省（今捷克斯洛伐克境内）特里希镇的一个织布厂主家庭。1901—1906 年在维也纳大学攻读法学和社会学，1906 年获法学博士学位。1908 年出版经济学理论著作《经济学原理和方法》，奠定了他在奥地利青年经济学家中卓有才华的名声。1909 年返回维也纳接受切尔诺维滋大学的教授职位。1910 年成为格拉茨大学经济学教授。1912 年出版成名作《经济发展理论》。1913—1914 年，受聘为美国哥伦比亚大学客座教授，并被该校授以荣誉博士学位。1921 年，任私营皮达曼银行经理。1932 年任哈佛大学经济学教授，直到逝世。其间曾任“经济计量学会”会长、“美国经济学协会”会长。



熊彼特以“创新理论”解释资本主义的本质特征，解释资本主义发生、发展和趋于灭亡的结局，从而闻名于资产阶级经济学界，影响颇大。他在《经济发展理论》一书中提出“创新理论”以后，又相继在《经济周期》和《资本主义、社会主义和民主主义》两书中加以运用和发挥，形成了以“创新理论”为基础的独特理论体系。“创新理论”的最大特色，就是强调生产技术的革新和生产方法的变革在资本主义经济发展过程中的至高无上的作用。在熊彼特看来，作为资本主义“灵魂”的企业家的职能就是实现创新，引进新组合。所谓经济发展就是指整个资本主义社会不断地实现新组合。资本主义就是这种“经济变动的一种形式或方法”，即所谓“不断地从内部革新经济结构”的“一种创造性的破坏过程”。

熊彼特的主要著作有：《经济发展理论》《经济周期：资本主义过程的理论、历史和统计分析》《资本主义、社会主义和民主主义》《从马克思到凯恩斯十大经济学家》《经济分析史》。

1.1.2 创业是什么

简单说，创业就是创立事业。而事业指个人或集体为一定的目标而从事的活动。对个人而言，只要从事着社会发展所需要的工作，进行开拓创新，为社会的发展做出贡献，都应该称为创业。创业包含以下两个方面内容：一是指个人在集体的某一岗位上按照岗位要求并结合自己的发展目标而努力的创业活动，这也就是通常所说的“岗位创业”，也称为广义创业；二是指个人或群体创立公司，开办企业等个体行为或群体行为较强的创业活动。

按照熊彼特的观点，创新来源于创业，创新应成为评判创业的标准，企业家的职能就是实现创新，引进生产要素的“新组合”，而创业活动则是创造竞争性经济体系的重要力量。因此，创业的内涵主要包括：开创新业务，创建新组织；利用创新这一工具实现各种资源的新组合；通过对潜在机会的发觉而创造价值。我国南开大学张玉利教授则认为，把创业仅仅理解为创建新企业是片面的。其实，创业的本质在于把握机会，创造性地整合资源，创新和快速行动，创业精神本身也是创新的源泉。杰夫里·提蒙斯（Jeffrey A. Timmons）在创业教育领域经典教科书《创业创造》（New Venture Creation）指出：创业是一种思考、推理结合运气的行为方式，它为运气带来的机会所驱动，需要在方法上全盘考虑并拥有和谐的领导能力。

综合上述观点，我们将创业理解为：创业是创业者对自己拥有的资源或通过努力能够拥有的资源进行优化整合，从而创造出更大经济或社会价值的过程。创业是一种劳动方式，是一种需要创业者运营、组织、运用服务、技术、器物作业的思考、推理和判断的行为。



创业的四种模式

根据创业者对市场的不同认识，人们多会采用下面4种创业模式。

1. 复制型创业

复制原有公司的经营模式，创新的成分很低。例如某人原本在餐厅里担任厨师，后来离职自行创立一家与原服务餐厅类似的新餐厅。新创公司中属于复制型创业的比率虽然很高，但由于这类型创业的创新贡献太低，缺乏创业精神的内涵，不是创业管理主要研究的对象。这种类型的创业基本上只能称为“如何开办新公司”，因此很少会被列入创业管理课程中学习的对象。

2. 模仿型创业

这种形式的创业，对于市场虽然也无法带来新价值的创造，创新的成分也很低，但与复制型创业的不同之处在于，创业过程对于创业者而言还是具有很大的冒险成分。例如某一纺织公司的经理辞掉工作，开设一家当下流行的网络咖啡店。这种形式的创业具有较高的不确定性，学习过程长，犯错机会多，代价也较高昂。这种创业者如果具有适合的创业人格特性，经过系统的创业管理培训，掌握正确的市场进入时机，还是有很大机会可以获得成功。

3. 安定型创业

这种形式的创业，虽然为市场创造了新的价值，但对创业者而言，本身并没有面临太大的改变，做的也是比较熟悉的工作。这种创业类型强调的是创业精神的实现，也就是创新的活动，而不是新组织的创造，企业内部创业即属于这一类型。例如研发单位的某小组在开发完成一项新产品后，继续在该企业部门开发另一项新品。

4. 冒险型创业

这种类型的创业，除了对创业者本身带来极大改变，个人前途的不确定性也很高；对新企业的产品创新活动而言，也将面临很高的失败风险。冒险型创业是一种难度很高的创业类型，有较高的失败率，但成功所得的报酬也很惊人。这种类型的创业如果想要获得成功，必须在创业者能力、创业时机、创业精神发挥、创业策略研究拟定、经营模式设计、创业过程管理等各方面，都有很好的搭配。



【思考与讨论】

- (1) 谈谈你对这四种创业模式的认识。
- (2) 除此之外，你还可以想到什么创业模式？

任务 1.2 认识创新创业

随着高等教育从“精英教育”向“大众教育”迈进，高校毕业生就业形势日益严峻，大学毕业生数量将远远超过空缺岗位的数量。有专家指出，近几年城镇每年需要就业的人数将保持在2 400万人以上，而在现有经济结构下，每年大概只能提供1 100万个就业岗位，年度就业岗位缺口在1 300万左右。因此，今后在很长时期内，大学生将面临更为严峻的就业形势。

大学生创业具有以下现实意义：

(1) 有利于缓解大学生就业压力。大学生创业有利于解决大学生就业难的问题。创业能力是一个人在创业实践活动中的自我生存、自我发展的能力。一个创业能力很强的大学毕业生不但不会成为社会的就业压力，相反还能通过自主创业活动来增加就业岗位，以缓解社会的就业压力。为此，国家各级党政部门，纷纷把“鼓励和支持高校毕业生自主创业”作为化解当前社会就业难的主要政策之一。

(2) 有利于实现大学生的自我价值。大学毕业生通过自主创业，可以把自己的兴趣与职业紧密结合，做自己最感兴趣、最愿意做和自己认为最值得做的事情。在五彩缤纷的社会舞台中大显身手，最大限度地发挥自己的才能，并获得合理的报酬。当前社会鼓励大学生创业，虽然是从化解就业难的角度而言，但从大学生自身来说，其创业的主要原动力则在于谋求自我价值的实现。而只有提高大学生创业的比例，整个社会才能形成创业的风气，才能建立“价值回报”的社会新秩序。

(3) 有利于提高大学生的综合素质。我国高校扩招以后，伴随着就业压力，大学生素质与我国高等教育的水平一直为人所诟病。在提高大学教育管理水平和大学生素质的各类探索实践中，大学生创业无疑是最经济、最有效的办法之一。通过创业与创业实践，大学生可以充分调动自己的主观能动性，改变自身就业心态，自主学习，独立思考，并学会自

我调节与控制。也只有这样，大学生创业才能成功。对于一个能自我学习，懂得如何管理自己的时间与财务，善于拓展人脉关系，并能够主动调适心态，积极适应社会的大学生，其就业将不存在任何问题。

(4) 有利于培养大学生的创新精神。创新是一个民族的灵魂，是一个国家兴旺发达的不竭动力。青年大学生作为中国最具活力的群体，如果失去了创造的冲动和欲望，那么中华民族最终将失去发展的不竭动力。大学生的创业活动，有利于培养勇于开拓创新的精神，把就业压力转化为创业动力，培养出越来越多的各行各业的创业者。美国作为世界最发达的国家，其大学生的创业比率一直在 20% 以上。美国前总统里根曾说：“一个国家最珍贵的精神遗产就是创新，这是国家强大与繁荣的根源。中国的未来在于大学生，中华民族的精神永恒则在于大学生旺盛的创造力与创新追求。”

知识链接

第三本“教育护照”

创业教育的提出者科林·博尔在 1989 年向经济合作和发展组织的教育研究与革新中心提交的一份《学会关心：21 世纪的教育圆桌会议报告》中，提出了 21 世纪新的教育哲学观念，即未来的人都应该掌握三本“教育护照”：第一本是学术性的，第二本是职业性的，第三本是证明一个人的事业心和开拓技能的。他把“创业能力”作为面向 21 世纪继学术能力、职业能力后的第三种能力，也称为第三本“教育护照”。

拓展阅读

全民创业的时代呼唤

——《并非捷径的捷径——创业必备》热点现象透视

伴随全民创业的热潮，创业致富类书籍正在成为时下新宠。最近，《并非捷径的捷径——创业必备》一书成为新华书店及各大图书销售系统热销书，甚至有的网友在玩网络游戏时也不忘记向社区的朋友推荐。

千里出差不忘“急寻宝”

记者调查发现，该书出版不到两个月就脱销重印，全国各省新华书店系统和其他图书销售系统纷纷订购，北京、上海、广州、昆明、长春、南昌、西安、南京、厦门、成都等各大城市的主要书城纷纷把其作为畅销书，而当当网、卓越亚马逊、搜易创业超市网、百

度有啊等几十家图书销售网也把该书放在显眼位置推荐，有的图书销售网，还把此书与职业发展素质训练教程和创业培训书籍并列，作为对大学生和劳动就业局对农民工创业能力训练的教材来推荐。

《并非捷径的捷径——创业必备》广受大学生和各类创业人士青睐。目前全国已有近百所高校的读者纷纷通过本校的图书馆读者荐购系统向学校推荐购买。一些读者在博客上流露出获得“宝典”后的欣喜。华北科技学院李智在博客的读后感上把此书介绍的法则比喻为武林高手的“九阳神功护体”“乾坤大挪移”“沾花神指”“易筋经及降龙十八掌”。

备受欢迎为哪般？

创业成功者多是白手起家，世界100位首富人物，白手起家创业型富豪占55%。福布斯中国富豪榜也表明，白手起家者占绝大多数，而活跃在商场上的浙江民营企业团体，大多都是“草根”出身。2007胡润百富榜的子榜之一女富榜最大的亮点是女富豪多是白手起家。据今年7月中国校友网和《21世纪人才报》联合发布的“2009年大学生创业富豪榜”单显示，百名榜者财产合计26亿元，人均近2600万元，其中九成都是白手起家或自筹资金。

白手为什么能起家，创业成功一定有规律可循，能揭示这一规律就能成为创业者特别是创业起点较低、条件较差的创业者。

经济学界和民营经济界的精英也对此书给了很高的赞誉。保育钧是著名经济学家，也是中国民（私）营经济研究会会长，他认为该书创造性地提出“同心创富力”一说，既是对创业理论研究的重要贡献，也指明了实现创业成功的最佳途径。中国社会科学院研究员、中国管理科学院院士刘光明对该书的看法是“这本书是一把实现创富梦想的金钥匙，并为你荟萃各类财富发掘的经典案例，你会从中得到很多意想不到的收获。”

该书的热销，给我们启示：创业指导的书籍应该与火热的创业大潮零距离，敢于突破，敢于创新，不断总结创业成功者经验教训，不断从深层次挖掘和揭示创业成功规律。

（节选自2009年11月15日《大众科技报》，作者：吴红雅）



【思考与讨论】

- (1) 创业书热销的背后说明了什么？
- (2) 你认为尝试创业者应该如何利用创业指导书籍？

任务 1.3 建立创新创业理想

(1) 中华民族伟大复兴的中国梦需要创业创新来铸就。党的十八大以来，习总书记提出的要实现中华民族伟大复兴的中国梦，引起了亿万中国人民的强烈共鸣。中国梦，就是要实现国家富强、民族振兴、人民幸福；中国梦，归根到底是亿万普普通通中国人的梦。在中国梦的激励下，越来越多的人规划并追逐着自己的求学梦、创业梦、安居梦、致富梦，追逐着人生出彩的机会、梦想成真的机会。每一位当代大学生都要把个人梦想融入实现中国梦的壮阔奋斗之中，融入创业创新的生动实践之中。并且坚信，只要付出辛勤劳动和艰苦努力，任何梦想都能够实现。

(2) 时代潮流和召唤需要我们用创新创业的行动来回应。早在 20 多年前，著名的管理学之父彼得·德鲁克就预言 21 世纪必将是一个创业时代，他说过去的管理学说依赖的假设条件已经发生变化了，因此，当代的管理学必将被创业意识和创业精神代替。当前，全球的创业活动比以往任何时候都更为活跃，国家与地区之间的竞争日益聚焦在他们的创业水平和创新成果上。我国要立于世界民族之林，就必须走自我发展之路，建设创新型国家，通过创业和创新教育，培养大批创新型人才。1996 年，我国将创业教育确定为教育改革的重要内容，国家颁布的《关于深化教育改革全面推进素质教育的决定》强调指出，开展创业教育是高等教育方法和方式的改革与创新，高等教育要重视培养大学生的创新能力、实践能力和创新精神。实施创业教育不仅仅是缓解目前毕业生就业压力的权宜之计，而且要通过创业教育培养大学生的综合素质水平及适应社会发展的创新意识和能力。

(3) 我们每个人的人生理想和价值需要创业创新来实现。空谈误国，实干兴邦。纵览古今中外，凡是取得个人成功，或做出突出社会贡献的时代精英，无一不是极具探索和实干精神的创业创新先锋。从百度、腾讯、阿里巴巴到微软、苹果、谷歌，无数创业创新者怀揣人生理想，投身创业创新，在实现个人财富、价值追求的同时，引领和推动了社会发展和时代进步。70 多年前，两位斯坦福大学的毕业生，在一间狭窄的车库里创建了惠普公司，开始了硅谷的创新之路，如今惠普已成为世界上最大的科技企业之一，硅谷的实力不亚于一个中等国家，惠普创业的车库也已被美国政府命名为硅谷的诞生地。无数个由小到大、从弱到强，艰苦创业、勇于创新的成功典范，将激励着新一代的大学生不断创新创业，创造社会财富。

知识链接

美国硅谷——创新创业的天堂

硅谷（Silicon Valley）地处美国加州北部旧金山湾以南，在地理上，硅谷最初仅包含圣塔克拉拉（Santa Clara）山谷，主要在圣塔克拉拉县和圣何塞（San Jose）市境内，之后逐渐扩展，也包括周边如圣马刁县（San Mateo County）和阿拉米达县（Alameda County）的一部分。硅谷不是一个地理名词，在地图上一般不做标注。硅谷这个词最早是由 Don Hoefler 在 1971 年创造的。它从 1971 年的 1 月 11 日开始被用于《每周商业》报纸电子新闻的一系列文章的题目——美国硅谷。之所以名字当中有一个“硅”字，是因为当地的企业多数是与由高纯度的硅制造的半导体及电脑相关的。而“谷”则是从圣塔克拉拉谷中得到的。

1939 年，在斯坦福大学一个才华横溢的教授 Frederick Terman 的指导下，他的两个学生 William Hewlett 和 David Packard 在一间车库里凭着 538 美元建立了惠普公司（Hewlett-Packard）。这间车库现在已经成为硅谷发展的一个见证，被加州政府公布为硅谷发源地而成为重要的景点。1951 年，Terman 又有了一个更大的构想，那就是成立斯坦福研究园区（Stanford Research Park），这是第一个位于大学附近的高科技工业园区。园区里一些较小的工业建筑以低租金租给一些小的科技公司，这些公司是重要的技术诞生地，可是在当时却并不为人所知。最开始的几年里只有几家公司安家于此，后来公司越来越多。硅谷的特点是以附近一些具有雄厚科研力量的美国一流大学斯坦福、加州大学伯克利分校等世界知名大学为依托，以高技术的中小公司群为基础，并拥有思科、英特尔、惠普、苹果等大公司，融科学、技术、生产为一体。

硅谷拥有大大小小电子工业公司达 10 000 家以上，他们所生产的半导体集成电路和电子计算机约占全美的 1/3 和 1/6。20 世纪 80 年代后，随着生物、空间、海洋、通信、能源材料等新兴技术的研究机构在该地区纷纷出现，硅谷客观上成为美国高新技术的摇篮。2006 年硅谷总共有 225 300 个高技术职位。以高技术从业人员的密度而论，硅谷居美国之首，每 1 000 个在私营企业工作的人里有 285.9 人从事高科技业。高技术职位的平均年薪亦居美国之首，达到 144 800 美元。2008 年硅谷人均 GDP 达到 83 000 美元，居全美第一。硅谷的 GDP 占美国总 GDP 的 5%，而人口不到全国的 1%。

硅谷是美国高科技人才的集中地，更是美国信息产业人才的集中地，目前在硅谷，集结着 100 万以上美国各地和世界各国的科技人员，美国科学院院士在硅谷任职的就有近千人，获诺贝尔奖的科学家就达 30 多人。硅谷是美国青年心驰神往的圣地，也是世界各国留学生的竞技场和淘金场。硅谷的科技人员大都是来自世界各地的佼佼者，他们不仅母语

和肤色不同，文化背景和生活习俗也各有所异，所学专业 and 特长也不一样。

现在硅谷已成为世界各国高科技聚集区的代名词。

拓展阅读

腾讯帝国的成长传奇

说到腾讯，人们第一印象就是 QQ，如今腾讯已经不仅仅拥有 QQ、微信等，网络游戏代理也很火爆，手游发展更是迅猛，殊不知这一条路他走得有多艰辛。腾讯看似饱受命运眷顾的背后，马化腾和伙伴们务实、专注的气质，以及那股不放弃的创业热忱才是铸就腾讯帝国根基的主因。

作为目前国内三大互联网巨头之一，腾讯可谓是无人不晓，无人不晓，乃至其产品无人不用。这个已经无孔不入的庞大帝国，还在不断进化发展，我们却似乎对于它成长的过往不怎么了解。

要知道创业不是请客吃饭，成功背后的艰辛和苦难往往都不为人知，今天就给大家来梳理一下腾讯在成长道路上的那些磨难和风雨。

做中国的 ICQ，腾讯误打误撞上路

1996 的夏天，以色列的 3 个年轻人维斯格、瓦迪和高德芬格在一次聚会上决定携手开发一款软件，通过充分利用互联网快速即时的特点去实现人与人直接的在线交流，ICQ 便应运而生。

一年后，马化腾接触到了 ICQ 并成为它的用户，感受到其魅力的同时也看到其局限性——英文界面，操作上不够亲民。这也使得当时 ICQ 在国内始终不是特别普及，往往仅限于“网虫”级的高手使用。

马化腾和腾讯的伙伴们最初的想法是做一个中文的 ICQ 软件，然后找机会卖给有实力的企业，他们当时完全没有想过公司最终会靠这个在当时还不是多起眼的小软件成为中国互联网的巨头。可他们最终没能如愿与愿意出资的公司达成一致，腾讯只好自己做起了最初权当副业的 OICQ。

由于设计软件之时，就已经有了明确的做一个改进版中文 ICQ 的思路，OICQ 从第一个测试版本起就凭借合理的界面设计、简单的操作在众多竞争对手中脱颖而出。而在公司最开始的这段岁月里，由于团队人员有限，马化腾把曾任上市公司董事的父亲拉来帮忙给公司做账，其父就开着奔驰来给儿子打工，老马想必同时还把公司治理和资本运营等诸多方面的经验传授给了儿子。



拉来父亲帮忙还不算完事，由于当时创办公司的法人代表必须是待业或退休身份，马化腾又只好让退休的母亲来担任腾讯当时的法人代表。此时的腾讯，就好比汪洋中的一条小船，紧紧巴巴地就扬帆起航了。

不足岁就面临夭折的 OICQ

至1999年11月，OICQ在上线短短9个月的时间内用户就已破百万，远远地且永远地甩开了所有的同期竞争者。伴随不断增加的庞大用户群，OICQ需要更多的服务器去支撑，但就在这时，公司账面上只余下大约1万块了。

怎么办？马化腾和伙伴们一方面将薪水咬牙减半，另一方面增加个人的资金投入。可这些还只是杯水车薪，尚不足岁的QICQ仍然有夭折的危险。众人便只好四处奔走，找人投资入股。可那些人根本不理解腾讯技术和无形资产的价值，他们要么冲着OICQ的用户数给出了一个很勉强的价格，要么直接表示不考虑投资。而贷款的路，由于腾讯当时没有什么固定资产可以抵押，也是走不通的。

根据吴昊《马化腾传奇》一书的说法，腾讯团队通过当年的“高交会”认识了当时国内首屈一指的VC公司IDG总经理王树。尽管还没有清晰的商业模式，团队成员曾李青还是拿着数易其稿的商业计划书，拉着还躺在病床上的马化腾一同与王树会面。这次会面最终让IDG冒险决定投资腾讯，其缘由无非两点：首先，有AOL斥资2.87亿美元收购ICQ，无疑起了一个示范作用；其次，虽然还没有找到靠谱的商业模式，但OICQ已经拥有较大并不断增加的用户群。

锦上添花的是，马化腾他们后来还托人牵线找到了李泽楷的盈科，虽然对方一度犹豫，但看着IDG最终拍板之后，盈科最后也同意了投资。最终，IDG和盈科携手投资220万美元，各占20%股份，腾讯的救命钱算是搞定了。

阴差阳错避过互联网泡沫破灭危机

可事情没那么简单，根据财经作家吴晓波的专栏文章对于当时情况的描述，由于投资方均非大陆公司，资金需要从境外划过来，诸如起草文件、报批报审等手续流程会耗费不少时间。可已经弹尽粮绝的腾讯没法再等了。多亏王树再度出手相助，通过个人关系找到朋友出资先期垫付450万元，这才帮助腾讯渡过了难关。至今，马化腾仍旧十分感激王树昔日的倾力相助，他曾表示“如果没有那笔钱，可能早就没有腾讯了”。

2000年初，在腾讯等人翘首期待下投资协议最终签订。而这样波澜不惊的过程，却阴差阳错地使腾讯得以安然渡过后那场席卷全球的互联网泡沫危机。因为就在腾讯签订投资协议后不久，从2000年3月开始，一直高高上扬的纳斯达克指数在毫无预兆的情形下突然下跌不止，几乎所有知名的互联网公司都遭遇重挫，此前赴美上市的几家中国公司股价也跌到谷底。一时间，行业进入如寒冬般的萧条，人们谈互联网色变。

马化腾和他的伙伴们对此恐怕至今都还会后怕，若不是赶在泡沫破灭之前敲定协议拿到资金，同样“可能早就没有腾讯了”。这一次，腾讯似乎又得到了运气的帮助，得以从容地渡过这场互联网业始料不及的空前劫难。在无数个成功或者失败的创业经历中，运气无疑是最不可捉摸的因素，太多的优秀创业者仅仅因为它而倒在了通往成功的路上。

以 QQ 的名义重生

正当腾讯凭借先前拿到的投资可以喘口气的时候，新的麻烦出现了——ICQ 的母公司 AOL 气势汹汹地找上门来。其实，此前 AOL 就已经打着名分之争的旗号多次发函过来要求腾讯放弃 OICQ 的名称及相关域名。AOL 此举很明显是要瓜分当时已经被腾讯占据了 90% 的中国 IM 市场，腾讯对此也采取了灵活应对的方案。

由于美国法院有案例参照的原则，而 AOL 此前赢过与 SMSICQ 的同类案诉讼，这起官司很快便以美国那边宣判腾讯败诉告终。好在腾讯此前已经做好了准备，不久 QQ2000 也全新登场了，同时腾讯也用 tencent.com 替代了 oicq.com 的域名。

为了进一步避免版权风险，在全新的 QQ 里面，腾讯用自己设计的企鹅系列卡通形象全面取代了之前那些来源于迪士尼公司的卡通形象，企鹅也得以从此更加深入人心并最终成为腾讯的吉祥物和代名词。

邂逅 MIH，腾讯“二婚”赢得真爱

临近 2000 年末，新的危机又在等待马化腾和伙伴们。由于互联网业持续的萧条，此前投资的 IDG 和盈科逐渐有了要撤股套现的想法。可同时，腾讯却需要新的资金添置服务器，支持公司的继续发展。但资方已经认为腾讯的商业模式是不会被市场主流青睐的，也没有更多的增长空间了，继续投资就等于烧钱。

为此双方进行了多轮面谈，两家股东最终同意以贷款的形式给予腾讯 200 万美元，同时开始积极寻找愿意接盘的公司。2000 年行将过去，QQ 的注册用户很快就要突破惊人的 1 亿，可是此时全中国竟然没有一家公司、一个人愿意去收购腾讯的股份。

正在这一筹莫展之际，MIH 来了。马化腾还是头一次听说这家来自南非的公司，在后来的会谈中他还接触到了能说流利汉语的 MIH 副总裁网大为。双方几经商讨，MIH 最后同意以现金支付的方式从 IDG 和盈科手中拿到共计 32.8% 的股份，同时保留公司控制权给马化腾。腾讯维持这样的股权结构至今，而网大为也以执行副总裁的身份任职腾讯负责国际业务。

随着腾讯第二轮融资的成功，腾讯熬过了凤凰涅槃前最后的难关，之后迎接他们的便是一片坦途，其中哪怕也有像“3Q 大战”这样的激烈纷争，但对于根基已经牢固的腾讯来说那都不过是小风小浪罢了。

纵览腾讯在幼年期的这段成长历史，也许有人要感叹是运气成就了马化腾和腾讯，但

我们认为一切偶然皆是必然的产物，在看似饱受命运眷顾的背后，马化腾和伙伴们务实、专注的气质，以及那股不放弃的创业热忱才是铸就腾讯帝国根基的主因。而那些时运因素则为这段历程倍添了传奇色彩。

（资料来自于网络，作者：英特纳雄，网址：<http://blog.sina.com.cn/u/2784642713>）



【思考与讨论】

- (1) 请你用不超过100字的篇幅概述以上资料的主要内容。
- (2) 你认为马化腾创业成功的主要因素有哪些？
- (3) “创业不是请客吃饭”，这句话该如何理解？
- (4) 请你谈谈“运气”与创业的关系。

任务 1.4 培育创新创业能力

1.4.1 大学生要形成正确的创业意识

创业意识直接关系到大学生创业能力的培养，以及创业活动能否得到家庭的认同。现在很多人仍认为创业是找不到工作的学生才去干的不体面的事。大学生要改变这种错误的观念，形成创业是实现人生价值的重要途径的意识。

1.4.2 大学生要培养一定的创业能力

由于大多数学校教学条件和学习时间的限制，要在大学期间成为一名企业家是不现实的，但接受高等教育所积累的知识和技能，能够为成为一名企业家提供基础。想创业的大学生除了要掌握扎实、通用的基础知识和技能外，还要了解企业经营管理的一般过程，还要了解金融、会计、市场营销等基本专业知识。随着经济的发展，行业日益细分，大学生最好结合本专业有针对性地选择一个或几个有发展空间的创业方向，重点积累专业知识和技能，以便在真正创业时能够游刃有余。



大学生创业心理测试，你适合创业吗？

答案及对应分数见【评分参考】，测试时，认真用笔记下自己的答案，看看自己的得分，到底适不适合创业？

1. 你在哪一种条件下，会决定创业？（ ）
 - a. 等有了一定工作经验以后
 - b. 等有了一定经济实力以后
 - c. 等找到天使或 VC 投资以后
 - d. 现在就创业，尽管自己口袋里没有几个钱
 - e. 一边工作一边琢磨，等想法成熟了就创业
2. 你认为创业成功的关键是（ ）。
 - a. 资金实力
 - b. good idea
 - c. 优秀团队
 - d. 政府资源和社会关系
 - e. 专利技术
3. 以下哪项是创业公司生存的必要因素（ ）
 - a. 高度的灵活性
 - b. 严格的成本控制
 - c. 可复制性
 - d. 可扩展性
 - e. 健康的现金流
4. 开始创业后你立刻做的第一件事情是（ ）。
 - a. 找钱、找风险资本
 - b. 撰写商业计划书
 - c. 物色创业伙伴
 - d. 着手研发产品
 - e. 选择办公地点
5. 创业公司应该（ ）。
 - a. 低调埋头苦干
 - b. 努力到处自我宣传
 - c. 看情况顺其自然
 - d. 借别人的势进行联合推广

6. 招聘员工时最重要的是 ()。
 - a. 学历高低
 - b. 朋友推荐
 - c. 成本高低
 - d. 工作经验
7. 产品进入市场的最佳策略是 ()。
 - a. 价格低廉
 - b. 广告投入
 - c. 口碑营销
 - d. 品质过硬
8. 和投资人交流最有效的方式是 ()。
 - a. 出色的现场 PPT 演示
 - b. 详细的商业计划书和财务预测
 - c. 样品当场测试
 - d. 有朋友的介绍和引荐
 - e. 通过财务顾问代理
9. 选择投资人的关键因素是 ()。
 - a. 对方是一个知名投资机构
 - b. 投资方和团队不设对赌条款
 - c. 谁估值高就拿谁的钱
 - d. 谁出钱快就拿谁的钱
 - e. 只要能融到钱，谁都一样
10. 你认为以下哪一项是创业投资决策中最重要的因素 ()
 - a. 商业模式
 - b. 定位
 - c. 团对
 - d. 现金流
 - e. 销售合约
11. 从哪句话里可以知道 VC 其实对你的公司并没有实际兴趣 ()
 - a. 我们有兴趣，但是最近太忙，做不了此项目
 - b. 你们的项目还偏早一些，我们还要观察一段时间
 - c. 你们如果找到领投的 VC，我们可以考虑跟投一些
 - d. 我们这个行业不熟悉，不敢投
 - e. 上面任何一句话
12. 创业团队拥有 51% 的股份就绝对控制了公司吗 ()
 - a. 正确
 - b. 错误

13. 创业公司的 CEO，首要的工作责任是（ ）。
- a. 制定公司的远景规划
 - b. 销售、销售、销售
 - c. 人性化的管理
 - d. 领导研发团队
 - e. 负责项目的投融资计划
14. 凝聚创业团队的最好办法是（ ）。
- a. 期权
 - b. 公司文化
 - c. CEO 的魅力
 - d. 工资和福利
 - e. 团队的激情
15. 创业公司的财务预测中最重要的是（ ）。
- a. 销售增长
 - b. 毛利率
 - c. 成本分析
 - d. 资产负债表
16. 创业公司的日常运营中，以下哪项工作是最重要的（ ）
- a. 会议记录的及时存档
 - b. 业绩指标的合理安排和及时跟踪
 - c. 团队的经常性培训
 - d. 奖惩制度
 - e. 管理流程的 ISO9000 认证
17. 创业公司的日常运营中，最棘手的问题是（ ）。
- a. 人的管理
 - b. 销售增长
 - c. 研发的速度
 - d. 资金到位情况
 - e. 扩张力度
18. 创业公司产品市场推广效果的衡量标准是（ ）。
- a. 广告投入量和覆盖面
 - b. 营销推广的精准程度
 - c. 产品出色的品质保证
 - d. 广告投入和产出比例
 - e. 产品价格的打折力度
 - f. 品牌的市场渗透率
19. 防止竞争的最有效手段是（ ）。

- a. 专利
 - b. 产品包装
 - c. 质量检查
 - d. 不断研发新产品
 - e. 比竞争对手更快地占领市场
20. 创业公司的第一个大客户竟然是个土财主，你会（ ）。
- a. 一视同仁地对他提供你公司的标准服务
 - b. 指导他如何来积极配合你的工作
 - c. 修理他，给他些颜色看看是为了他的提高
 - d. 提供全面服务+免费成长辅导
21. 你认为创业公司中的最大风险是（ ）。
- a. 市场的变化
 - b. 融资的成败
 - c. 产品研发的速度
 - d. CEO 的个人能力和素质
 - e. 决策机制的合理性
22. 当创业公司账上的现金低于三个月的时候，应该采取哪项措施（ ）
- a. 立刻启动股权融资
 - b. 通知现有公司股东追加投资
 - c. 立刻大幅削减运营成本，包括裁员
 - d. 打电话给银行请求贷款
 - e. 把自己的存折和密码交给公司会计
23. 创始人之间发生矛盾时，你会（ ）。
- a. 坚持原则，据理力争
 - b. 决定离开，另起炉灶
 - c. 委曲求全，弃异求同
 - d. 引入新人，控制局势
24. 投资创业公司的理想退出方式是（ ）。
- a. 上市
 - b. 被收购
 - c. 团队回购
 - d. 高额分红
 - e. 以上都是

【评分参考】

每答对一题得一分。

1. d 2. c 3. e 4. d 5. b 6. d 7. d 8. c 9. e 10. c 11. e 12. b 13. b 14. b
15. a 16. b 17. a 18. d 19. e 20. d 21. d 22. c 23. c 24. e

- (1) 如果你的得分是 1~8 分：还不具备创业的基本知识，不要贸然创业。
- (2) 如果你的得分是 9~16 分：游走在创业的梦想和现实之间，需要继续打磨。
- (3) 如果你的得分是 17~24 分：已经做好了创业的基本准备，可以大胆闯荡。

【思考与练习】

- (1) 创新的概念与内涵是什么？
- (2) 创业的概念与内涵是什么？
- (3) 创新与创业二者之间有什么区别与联系？
- (4) 大学生参与创新创业的意义有哪些？
- (5) 怎样理解大学生要树立创新创业理想？
- (6) 如何培育在校大学生的创新创业能力？

【项目实训】

(1) 实践项目：校园摆地摊。摆个地摊，卖文具、生活用品，修理自行车等。既不需要多少本钱，又能从中学到东西。你不仅要把东西全卖出去，还要从中赚钱。这个测试考验你的耐心，如果无法坚持，最好不要轻易涉足创业。

(2) 实践项目：商场推销。尝试应聘商场推销员。不仅要熟悉产品知识和使用技巧，还要练就过硬的“嘴上功夫”，否则推销工作不会有什么起色。这个测试能让你判断，自己有没有推销的才能，要知道，创业离不开推销自己、推销产品的本领。

(3) 实践项目：学会买东西。把自己赚到的钱花出去，还要花在“刀刃上”——买的东西要物美价廉。这个测试可以考验你的眼光，同时考验你对市场的洞察力。