

大学生不管想象没有资金的创业 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/283/2021_2022__E5_A4_A7_E5_AD_A6_E7_94_9F_E4_c123_283142.htm “逼”上了创业之路 张灿(化名)2005年毕业于北京林业大学，毕业后像大多数毕业生一样，投入了紧张的求职中，但她没想到最后却走上了极少数毕业生所走的创业之路。这与张灿对职业的最初设想有很大的差距，她最大的梦想是能去英国留学，她计划着找一份工资稍高的工作，然后再考国外院校的研究生圆留学梦。她这样计划是有原因的：张灿的家境不好，四年大学读下来，家里背负了不少债务，为了缓解家里的压力，她毕业后放弃了继续考研投入了求职之中。虽然在学校的学习优异，但是近半年时间她都没有找到合适的工作。“应聘时也有公司录用，但工资稍低，1500元每月，刨去吃住，所剩无几。当时我上学的时候，家里问亲戚朋友借钱时就承诺，在我毕业后一年中要还一半的钱，差不多一万五千元吧，如果靠这工资要一年不吃不喝才能存下来，而我找工作已花了近半年时间了。”张灿说，“当时我天天就在想如何快点赚够钱，把家里的债还了。工作没找到合适的，承受着极大的压力，当时情绪很差。”张灿与三个同样找工作的朋友租了一间民房住着，其中两个朋友已找到工作，患难中互相帮忙，房租和大部分生活开销由找到工作的朋友支付。“这是当时惟一温暖我的，有一天，在收音机里听到一则消息，我眼前一亮，这样就走到了创业路上。”张灿说。张灿在收音机里听到的是一则主持人播送的短信，在一个男孩祝福其女友生日快乐的短信中，有一句“怀念你做的刨冰味道……”。张灿

在大学暑假里曾与弟弟在家乡卖过刨冰和雪糕，她们在雪糕加工厂里批发雪糕时顺便花一两块钱买一大块冰，用泡沫箱子装好，外面裹一层棉被绑在自行车上，再带上早已煮烂的绿豆和切成丁的西瓜，一筒方便小碗，一柄盛饭用的铁勺用于刨冰，一路在乡村叫卖，刨冰一元钱一碗，除去成本，每碗可以赚五六毛钱。张灿有了做刨冰店的想法，她立刻与同住的另一位没有找到工作的朋友商量，两人一拍即合，第二天她们就出去找门店。经过一个星期找门店及在其他刨冰店的观察，她们列出了一张开支单，这又使张灿陷入了困境。

“最起码的开支有门面租金，七八平米的小店就要两千多元的租金！而且最少要付三个月租金及交一个月的押金。还要有冰柜、刨冰机等设施，还要花钱买材料，算来算去最少要两万多元。”张灿说。而毕业后没有工作的张灿连吃住都由朋友补贴，更别说有钱开店了，与张灿一起准备开店的朋友也没有钱。“我们在学校就听说国家鼓励大学生创业，我们就在网上查了相关的信息，说是大学生创业一年内免交登记注册费、个体户管理费等，大学生也可以向银行贷款，但是银行需要抵押，我们也没有什么可抵押的，向银行咨询了一下，也没能贷款。最后我们只有在亲朋好友间借钱了。”张灿说，“和我一起合伙的朋友东借西借凑了一万元，我问两个高中同学一共借了五千元钱，最后与我们同住的两个朋友也入股了，投了八千元。”她们最终在一所中学旁找到了一家便宜点的门面，一个月一千多元，而且只要交付三个月的租金，免押金，但这个“便宜”让她们付了代价。“我们买了一个大冰柜、刨冰机，还有冰淇淋机，买了一些刨冰制作方面的书学习了一番就开始做了。”张灿说。张灿所租的门

面有八平方米左右，粉刷一新后在今年4月开业了。张灿给每款刨冰都取了一个很清新浪漫的名字，中学生很喜欢，开业后生意很好。“那时做了十天左右就赚了一千好几，我当时想如果到了夏天应该生意会好些。而且忙的时候比较集中，就是放学和课间时间，因为客户大部分是学生。”张灿说。但是意想不到的事发生了，一天，一个中年人来到店里，说她们所交的房租还有一个星期便到期了，要她们快点交钱。张灿一听就呆了，因为开业还不到半个月，而且她们是交了三个月的房租的。原来，这个中年人是这个小门面真正的房东，而租房给她们的人也是个租房者，看房子快到期了就转手租给了张灿，骗了三个月的房租跑了。“当时我的眼泪马上涌出来了，刚刚看到一点希望一下子就没了，被骗了四千多元，这对于当时的我来说是多大的一个数字啊！还是没有经验，当时给房租的时候，我们根本没有想看看这个人的证件什么的，或者要他打个收条、留个电话什么，只是拿了钥匙就兴奋地走了。”张灿说。所幸的是，房东同情这两个小姑娘，允许她们先交一个月的房租，不要押金，这才让张灿她们缓过劲来。“我是被逼上创业这条路的，虽然只是一个八平米的小店，但我是用心在经营，感觉很好。我遇到过的困难，如没钱开店还有上当受骗，这是像我这样的毕业生都会遇到的问题，有些人遇到的困难也许比我还大。但是我想说，创业是一次机会，可能是改变自己一生的机会，抓住了就成就了另一个自己。”张灿说。不敢想象没有资金的创业和张灿相比，陈鹏(化名)的创业更为简单一些。陈鹏大学毕业后进行过多次创业，每次创业都很令他自己满意，因为他很少为资金短缺而烦恼。陈鹏生活的环境就是一个商业圈，

整个家族都在商海中打拼，这不仅为他的创业提供了资金支持，还积累了经验和人脉。陈鹏的第一家公司是在他毕业后第二年成立的，做电脑智能软件，客户主要是商场、企业、政府。“投资并不大，我入股十五六万。公司运营很好，利润也很好，因为客户开拓得很快。我有很好的人脉资源，不然很多公司都能提供相同品质的产品，用户为什么只选取我的？人脉资源是非常重要的，这与资金同等重要。”陈鹏说。

陈鹏还对记者说，创业需要好的创意，对他而言创意比资金更重要。因为只要有了创业的点子，他就有能力把它变成企业或公司。陈鹏的第二个公司是铝塑建材类公司，投资了三百多万。陈鹏把所有的精力都放在了这家公司上，“因为市场很大，大家都在抢占份额，竞争很激烈。我花了很大的资金买设备，生产出质量更好、价格更有竞争优势的产品。我需要全国各地去跑客户，去打通关系……刚开始的时候，对一些事情我也是不懂，但是没有时间去关上门研究学习，就是在现实中去碰撞，错的对的心里有个数，这就是经验的积累过程。”当这个公司走上正轨后，陈鹏又决定卖掉它，而转入另一个行业：建筑。在陈鹏创立第一个公司时他就接触过建筑，这也是他家族的一个产业，只是刚开始时他对建筑业没有太大的兴趣。但几年后，对商场越来越了解的陈鹏开始回头涉足建筑，并在上海和温州都成立了建筑公司。在投资方面，他依靠完全家族的支持，家族给了他成功的基础，他站在家族的肩膀上去收获更大的成果。“我很难想象如果没有资金支持我会如何进行创业，每一次创业都需要或多或少的资金，我之所以这么顺利，离不开家族对我的帮助。现在的融资环境并不好，一个创业中的企业想获得投资是非

常困难的，如果仅仅是一个创业的点子，如果没有资金的支持，想运行起来是难上加难。现在大学毕业生想创业，资金应该说是最大的困难。”陈鹏说。资金短缺仍是拦路虎对于处于创业期或准备创业的毕业生而言，资金短缺仍是拦路虎。虽然国家在融资方面出台了相关的政策帮助大学生创业，但效果并不理想。为支持大学生创业，国家和各级政府出台了许多优惠政策，如，“各国有商业银行、股份制银行、城市商业银行和有条件的城市信用社要为自主创业的毕业生提供小额贷款，并简化程序，提供开户和结算便利，贷款额度在2万元左右。贷款期限最长为两年，到期确定需延长的，可申请延期一次。贷款利息按照中国人民银行公布的贷款利率确定，担保最高限额为担保基金的5倍，期限与贷款期限相同。”2003年8月，中国银行、光大银行、广东发展银行、中信银行等金融机构相继推出“个人创业贷款”项目，而中国农业银行在2002年9月就推出了《个人生产经营贷款管理办法》。但这些贷款措施实施以来，一直无法成为市场的主流。银行毕竟是商业机构，发放贷款首先考虑的还是资金的安全。贷款评估十分严格是创业贷款的特征之一。银行向个人或企业提供贷款一般需要质押、抵押、担保三种条件。抵押的范围包括动产或不动产抵押、定期存单质押、有价证券质押、流通性较强的动产质押、符合要求的担保人担保。担保则要交给担保公司一笔不菲的费用，申请者除了要有稳定的经营收入和按期偿还贷款本息的能力外，还必须能够提供银行认可的抵押担保。对于刚走出校门的毕业生们来说，既没有可抵押的财产，也无法进行担保贷款，要想获得贷款十分困难，但吸引相关机构的投资同样困难。“我们很少考虑给正处

于创业的大学生投资，因为我们投资机构进行投资也是一个商业行为，我们要考虑到风险和收益的问题。大学生在创业之初受经验和资金的局限，即便成立了公司发展也是相当缓慢，我们对他们进行投资的风险大大增加。在同样的投资需求下，我们会更多地考虑有经验、发展趋于良性的公司。”一位不愿透露姓名的投资基金经理对记者说。创业中的大学生该如何解决资金问题？“贷款和我们投资一样，都需要规避风险，所以大学生从这些机构获得资金支持比较困难。一部分大学生是通过贷款得到了最初的运营资金，但多数公司不是说开张就能盈利的，还需要后续资金，这样再问银行贷款会更有难度。我建议大学生在创业的时候，还是向亲朋好友募集资金，并得到相关的创业培训，再进行理性的创业。创业后如果需要资金再向银行或机构贷款或找投资。”这位经理说，“总体来说，资金困难还是大学生创业的难点，也是必须克服的难点。就像涅槃一样的，总得经过痛苦的经历，经历过后才知道是不是凤凰。”创业需要理性和引导 开创冰店的张灿说自己是被“逼”上创业之路的，虽然她暂时成功了，但在创业中没有得到相关的引导，仅是一种求职失败后的无奈之举。大学生创业过程中缺少引导而盲目创业的现象普遍存在。记者在采访中发现，部分大学生对创业处于迷茫状态，他们一方面渴望有机会能进行创业，另一方面又对创业充满了担忧。“如果有机会进行创业，我想大部分人都会抓住机会。但是关键是怎么进行创业？创业能不能成功？现在有多少家公司起来就有多少家倒下去。这种竞争对我们这样没有社会经验的人来说还是很残酷的。”一位即将进入大四的学生对记者说，“我不知道怎么评价休学进行创业，因

为如果这个创业机会能带他进入一个很高的阶段，发展得很好，休学也是值得的，毕竟机会不是随时都有的。但我想休学这个决定还是要慎重吧，现在找工作还是看文凭的，别弄得创业不成，工作也找不到了。”有专家认为，学生创业者对公司运作认识过于简单，他们不清楚如何融资、如何做商务活动策划、如何塑造管理团队等，甚至连基本的财务、管理方面的常识都很欠缺。事实上，急功近利的情绪也弥漫在学生创业者身上，这些观念上的偏差导致很多学生创业公司都是虎头蛇尾，他们无法理解自己为什么总是没有投资商青睐，也无法理解为什么总是没有业务量，但投资商知道一家公司是否有前途、是否值得投资，这往往决定了学生创业公司的前途。据了解，部分高校开设了大学生创业的选修课。例如，北大光华管理学院今年初开设了“创业课”，内容包括融资、管理及营销等课程，让学生对创业有体系化的了解。北大光华管理学院职业服务中心主任孙仪在接受记者采访时说：“学校对大学生创业的引导很重要，让他们理性地看待创业，懂得哪些人适合创业、哪些人不适合，如何进行创业，认识自己、认识创业，这对大学生的心态调整很重要。

” 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com