



## 调查

### 应届大学毕业生创业比例为8% 近八成从事互联网相关行业

为客观评价我市大学生创业现状,找出制约大学生创业的瓶颈。宁波市统计局于6月至7月中旬,对我市6所高校展开了相关调查,获得有效问卷205份。

调查结果显示,2018年我市应届大学毕业生选择创业的比例为8.0%,与去年(7.9%)基本持平。

“互联网+”备受大学生创业者青睐,成为我市大学生创业主要形式,有近八成的创业者从事或者计划从事与互联网相关的创业项目。

大学生创业涉及领域广泛,电子商务、互联网设计、软件维护开发、工业机器人生产销售、服装及舞台租赁、服装销售、日用品生产和销售、旅游策划咨询、文化传媒等众多领域均有所涵盖。

相较于个人创业的势单力薄,更多大学生选择团队创业。调查显示,超六成创业者选择团队创业,大部分创业团队人数集中在4-6人,最多的创业团队有23人。

### 超八成创业启动资金不超10万元 大部分资金来自个人存款和家庭支持

大学生创业的钱都从哪儿来?调查结果显示,从资金规模看,大学生创业基础薄弱,资金规模普遍较小。超八成大学生创业启动资金在10万元以下,其中1万元以下、1万-5万元和6万-10万元的占比分别为22.9%、38.0%和21.5%。

从资金来源看,大学生创业资金以自筹为主,且主要来自个人存款、家庭支持和合伙集资,其占比分别为51.7%、41.5%和32.2%。

超六成创业者表示接受过相关培训,包括创业资金筹措、团队组建与合作、创业精神培养、市场策略培训等。同时,五成受培训者表示培训对创业有帮助。

大学生创业,都赚到钱了吗?调查显示,96.6%大学生创业者处于盈利状态。在盈利的创业者中,月收入0-3000元、3001-5000元、5001-10000元及10000元以上的占比分别为41.0%、24.7%、19.7%和14.6%。

### 四大瓶颈制约大学生成功创业 缺乏核心技术使得创业前景不乐观

大学生创业,制约瓶颈主要在哪些方面?

调查显示,制约因素主要有四个方面。位列第一的是优惠政策不熟悉。近年来,我市陆续出台了促进大学生就业、鼓励大学生创业的多项政策,但由于宣传力度不够等多重原因,超四成创业者表示不熟悉相关政策,超三成创业者则表示办理程序不清楚。

部分受访者表示,听说过政府出台了相关优惠政策,但具体情况并不清楚,希望能有更多途径让他们了解、掌握相关政策,且政策能切实落地真正助其创业。

资金筹措难也是困扰大学生创业的一大难题。调查显示,我市大学生创业资金以自筹为主,仅一成受访者获得过银行商业贷款或政府贴息小额贷款,获得政府创业基金的更是只有3.4%,与自筹占比相去甚远。主要因为大学生融资意识和能力相对薄弱;银行政策性创业资金贷款存在隐性障碍,无抵押或担保则无法获得较多的银行贷款;政府创业基金受众面较窄等。

个别受访者表示,虽然通过学校做担保申请到贷款,但贷款金额一般也不超过5万元,况且手续比较繁琐。多数受访者则表示,碍于手续繁琐、贷款额度较小、需提供担保等原因,启动资金的筹措只能求助于自身或家庭。

创业指导针对性不强,也制约着大学生创业。调查中发现,创业培训的各类资源和投入仍然欠缺。37.1%的创业者表示创业最大困难是缺乏针对性创业指导。

主要体现在创业前期,大学生在学校接受创业培训时,由于高校缺乏既具备较高理论水平又具备一定实践创业经验的教师,同时创业教育体系不够完善且缺乏有效的实践平台,导致部分学生创业活动仅停留在“纸上谈兵”。

此外,创业过程中,创业者缺乏持续、有效、专业且针对性的指导,一定程度上困扰着创业者也阻碍了他们持续创业的进程。缺乏核心技术,也是大学生创业的瓶颈之一。大学生创业涉及领域虽广,但大部分学生仅仅依赖于简单的营销手段创业,技术含量较低,依靠核心技术起家的并不多。因此,部分创业者历经一段时间的创业后,陷入收入难以稳步提升的尴尬局面,创业的前景也不明朗。

记者 孙美星 通讯员 李丽

# 调查表明 大学生创业受四大瓶颈制约 100名宁波应届 大学毕业生有8人创业

在“大众创业,万众创新”的热潮中,大学生是创业大军中的生力军。市统计局最新发布的一份调查显示,今年我市应届大学毕业生选择创业的比例为8%,其中近八成创业形式紧扣“互联网+”主题。调查还表明,创业政策生疏、资金筹措难、缺乏针对性创业指导、缺乏核心技术成为制约大学生创业的四大瓶颈。

## 案例1 刚毕业就创业 他把生意做到新加坡还引来风投



魏睿带领团队成员绘制的街头艺术墙。  
受访者供图

还在宁波大学读书的时候,来自甘肃的小伙子魏睿就凭借自己的绘画特长,在校园里掘到了第一桶金。

大二那年,魏睿通过创作学校的手绘地图,卖给新报到的学弟学妹们,赚了5000元。魏睿所带领的团队,曾获得浙江省“创青春”大学生创业大赛金奖。如今,他在宁波开了一家视觉传媒公司,主要是把AR技术与3D手绘以及互联网技术相结合,为企业提供宣传推广服务。

“市场上和我们一样做设计和手绘等业务的公司不少,竞争很激烈。”魏睿告诉记者,他们设计的AR城市宣传产品引起了新加坡客户的关注,目前已为新加坡的一个城市旅游宣传项目提供了服务。如今,魏睿的公司还获得了一笔本地的风险投资,生意做得风生水起。

这几天,魏睿正带领团队成员在三江口一个废弃的码头上,绘制艺术墙,把汽车文化和街头艺术结合做展示。他的目标是聚集起爱车的人,发掘还是“蓝海”的社群市场。

## 案例2 创业最难的是坚持 最需要的是资金扶持

走出象牙塔,踏上创业路,大学生们都会经历各种各样的困难。

温州小伙姜骄强2015年毕业于宁波职业技术学院,如今是北仑一家电商公司的总经理。

“刚毕业的时候我也去一家公司上班过,但觉得这生活就像‘温水煮青蛙’,想着无论如何都要趁着年轻尝试下,自己去创业。”姜骄强的公司从事跨境电商业务,主要把各种优质的中国制造产品,通过互联网卖给全世界的网购客,包括服装、母婴玩具等等。公司创办一年多,已经实现了盈利。

姜骄强的创业公司初创时有6个人,因为是做B2C业务,刚开始起步非常艰难,客单价小,流程繁琐,投入的精力却不少。创业刚开始的新鲜过去后,事业进展缓慢。几个月后,几个团队成员都耐不住寂寞陆续走了,只有姜骄强一个人坚持了下来。

“刚开始创业最难是坚持,大家每天重复的努力,经常看不到产出和回报,这种日子非常难熬。”如今姜骄强的公司有3个人,业务扩展后急需招人,但资金和场地是他目前亟待解决的问题。