

■创业黑洞 I

大学生创业误陷圈套

10 万保证金一分钟内被人转走

华中师范大学毕业生王强（化名）创业开店，在网上找到一家“担保公司”办贷款，却被对方用手机银行骗走 10 万元。8 月 16 日下午 1 时许，王强来到雄楚大街一家建行存入 10 万元钱，随后让工作人员将钱转到另一个账户。

25 岁的王强今年 6 月毕业后，找来叔叔和一名同学，合伙在学校东门开了一家 300 平方米的火锅店。火锅店生意很好，3 人想再开一家分店。

王强称，他是湖南张家界农村人，家里经济条件很不好，开第一家店的 50 多万元是合伙人东拼西凑借来的。分店的启动资金，他想找担保公司贷款，并在网上联系一家自称“华伦担保”的公司。该公司称，他们可以帮王强贷款 50 万元，收取 5% 的劳务费。

几天前，该公司给王强传真来

一张“汇丰银行”贵宾客户个人贷款申请表，让王强填写身份证号等个人信息，还要他在建行开一个账户，存入 30 万元保证金，证明他有还贷能力。对方称，这笔钱只是走个形式，存入后马上可以取走。王强称只能借到 10 万元钱，对方同意了。

8 月 16 日下午 1 时许，王强来到雄楚大街一家建行存入 10 万元钱，随后让工作人员将钱转到另一个账户。但不到一分钟，工作人员发现，账上的钱已被人用手机银行转走。“你是不是将钱转走了？”工作人员问。王强称，他没有开通手机银行，也没有转账。

8 月 17 日下午 2 时许，记者和“担保公司”联系，一名自称是“汇丰银行”工作人员的男子接听记者电话后，马上挂断。

记者随后和王强一起来到雄楚大街这家建行。看了王强提供的贷款申请表传真件后，银行员工称，这张

表没有任何公章，是假的。

银行的工作人员还表示，王强一直是通过网络、电话与“担保公司”联系，连公司的地址都不知道。在填写申请表时，对自己的个人信息缺乏保护意识，还将自己的建行账号和对方提供的手机号绑定在一起，给了骗子可趁之机。

银行工作人员提醒，办理贷款等业务必须通过正规途径，不要轻信网上或外面的小广告。

（摘自《楚天都市报》）

■链接■

维护金融市场秩序
防范化解业务风险

近日，山东省东营市召开全市融资性担保公司规范整顿工作会议，主要对《山东省融资性担保公司管理暂

行办法》出台前经工商行政管理部门注册登记的实际从事融资性担保业务的公司，包括该市融资性担保公司在市外设立的分支机构和外市融资性担保公司在东营市设立的分支机构进行规范整顿。

此次规范整顿从现在开始到 2011 年 2 月 28 日结束，主要对融资性担保公司进行市场准入、业务范围、经营行为以及高管和从业人员队伍等内容的规范整顿。会议要求各县区政府和市政府有关部门、单位要认真研究制定促进融资性担保业健康发展的政策措施，努力提高扶持政策的针对性和有效性，着力扶持一批信誉优良、资本实力强、经营管理规范、风险管控水平高的融资性担保公司做大做强，积极推动银行金融机构与融资性担保公司的业务合作，努力建立双方“风险共担、利益共享”的合作机制，促进融资性担保公司的健康发展。

（摘自《东营日报》）

编后

大学生创业在很多在校大学生和毕业大学生的创业梦中，无疑是一道充满着七色光环的诱人彩虹，因为彩虹梦的前面，是无数已经开辟出成功道路的创业者们的靓丽身影。这些成功者的创业故事，不仅感染着许许多多的大学生们，也成了他们前赴后继、勇敢创业的源泉和动力。

但是，世间没有一条道路是永远平坦顺畅的，我们的创业道路上也同样充满着各种不确定因素和荆棘坎坷，此外，还有一个个凶险的陷阱正张网等待着你们。

在这里，借这篇案例，小编要提醒那些正在创业或打算创业的大学生们，一定要时刻擦亮眼睛，警惕那些创业途中的陷阱与黑洞，为个人的创业之路打下坚实的基础。

勤工俭学须防上当受骗

招聘校园代理

瞄准新生“口袋”

一张手机卡能挣几十元？

日前，记者登入合肥某求职网，在最新消息栏中就有超过 1—3 的招聘信息是招收校园代理。

记者以学生求职身份，联系了一家主营中国移动动感地带 SIM 卡的公司。工作人员简单地给记者“分了工”：“就一般流程，我们提供手机卡和礼品，你负责带领自己的团队进行操作。”

记者立即询问了代理提成，被告知：“一张卡内有话费 100 元整，另送 2 个月手机上网流量，免卡费，我们给你 65 元，你多卖多得。”工作人员还告诉记者，若学校同意，他们将会给代理人摆好摊位，只要负责现场拉人办卡，不需要承担摊位费的风险。

除区域运营商外，还有部分创业公司做“二道贩子”，也招聘手机卡的校园代理，并承诺业绩好的有奖励。

兼职代理不乏欺骗信息

网上代理品种繁多，其中也不乏欺骗信息，每年上当受骗的学生不在少数。安徽大学就不允许在校生利用新生报到时做产品促销与代理。“勤工俭学是好事，但在代理前一定要仔细考核招聘公司的信誉、实力等，做到诚实无欺才是真。”一位高校老师建议。另外，像一边交钱一边提货是常用的交易方式，学生们提货时切记认真验收代理物品的质量。

（摘自《安徽商报》）

■创业点子 I

20 岁大学生

玩活舶来团购网

揽到 2000 万

中大两名大三学生，看中去年刚在美国“火”起来的“团购网”商机，敢想敢做将新兴的“平价试用”团购模式引入中国市场，凭借新潮独到的市场眼光，满脸稚气的他们在今年 4 月竟成功拉到了一笔 2000 万元的启动资金。

初尝做老板的感觉

今年年初，一个刚在美国迅速走红的新兴团购网站令中山大学信息科学专业在读大三的“IT 迷”曾世雄眼前一亮：每天网站推一款超低价折扣产品供消费者拍卖，网站则依靠拍卖收入赚取提成，商家做推广只需提供低价商品不需支付广告费，在这个模式里，消费者、商家和网站利益趋近“三赢”。

“原来网购可以做得这么活！”当时，这种新潮的网购模式在国内市场依然一片空白，嗅到了商机，曾世雄与几名大学同学“说做就做”，利用课余时间干净利落地建起了模仿美国团购网的网站，逐步摸索如何将美国新兴团购网的“火”借到中国市场，嫩嫩的大三学生哥曾世雄当上了网站的董事长，初尝做老板的感觉。

用“开心网”式体验

短短几个月间，几名专攻网络技术的学生哥就把网站的框架复制过来，但销售合作如何展开？今年 3 月，同是中大大三在读学生、专门负责网站运营的 CEO 潘文伟意识到单靠复制外国的销售模式很难打开中国市场。于是，他们变换了经营思路，将单品团购扩展到整个店铺的商品“打包团购”，并创意地加入了“每日最 top 买手”排名以及店铺可以随身搜的“手机消费地图”等 Web2.0 虚拟社区，就如“开心网”式的游戏体验功能。

今年 4 月，这个经过学生哥们创意加工的购物网点子终于得到了投资商青睐，几名学生哥竟拉到了 2000 万元的投资运营经费。目前，这个名为“5151”的创业团队已发展到 21 人，当中董事长和 CEO 都是在校大学生。

（摘自《新快报》）

大学生自主创业率

不到 2%

高校的创业教育严重滞后是问题症结所在

就业还是创业？日前，一项有关大学生自主创业的教育部重点研究课题披露：我国大学生的自主创业率仅为 1.94%，但大学生创业率低，并不能简单归咎为大学生创业意识薄弱，高校的创业教育严重滞后才是问题的症结所在。

创业教育师资杯水车薪

教育部有关负责人称，虽然调查发现我国大学生的自主创业率很低，与发达国家 20% 左右的大学生创业率相比，仍有相当大的差距，但如果自主创业的观念今后能在大中学校园逐渐深入人心，就能带动大学生创新人才的培养。

事实上，自主创业带动创新性人才培养的要求，也折射出高校在创业教育方面的尴尬处境。调查发现，有 12.54% 的学生认为自己学校几乎没有任何创业教育，有 8.07% 的学生不了解自己学校开展创业教育的情况，高达 39.56% 的学生认为自己学校的创业教育“很一般”，只有 12.23% 的学生认为自己学校的创业教育还不错。

在我国，虽然很多高校开设了创业方面的课程，但是创业教育基本上仍属于“业余教育”，创业课程也都是引进国外的教育课程，很少针对中国文化、学校特色进行系统研究和修订。至于创业的师资，姑且不论教师缺乏实战经验，对学生缺乏吸引力，即使是教育部连续办的几期创业骨干教师培训班，至今也只培训了 500 多名教师，对于国内 1000 多所高校来说，无疑是杯水车薪。

“先就业攒经验再创业”

创业的想法已经在大学生中如此普遍，但是大学生对于创业的时机选择，却与企业给他们的建议大相径庭。

调查发现，有创业经历的学生中 69.58% 都选择了在校期间就创业，有 16.18% 的学生选择毕业当年创业。只有 14.24% 的学生选择毕业 5 年内创业。但是对于大学生在校或者毕业当年开始创业，企业界却是持保留态度。调查发现，有 71.99% 的受访企业认为大学生应在毕业后先工作一段时间再创业，有 14.10% 的受访企业认为大学生可在离校前就着手创业项目，而对于毕业后马上开始创业持支持态度的企业只有 8.38%。

上述调查结果，并非说明企业不赞成在校学生参与创业，更多地是出于企业对在校学生创业能力和素质的担忧。而对于大学生创业企业失败的调查也印证了这一担忧。调查大学生的创业企业发现，影响企业成败因素中，“自身能力、资金条件、市场环境”这三个选项的选择比例超过了三成，被学生认为是自己创业失败的最大原因。而“经验、资金和社会关系的缺乏”则被大学生认为是自己创业的主要障碍。这就不难理解大多数企业对于大学生创业的建议是“先就业攒经验再创业”了。

（摘自《文汇报》）

■创业误区 I

大学生创业者的通病

眼高手低、脱离市场、忽略细节

如今大学生创业正流行，但并非每一个创业者都能够取得成功。以下这个案例，就是由于大学生创业者小于没有做足充分的创业准备而导致其创业的失败。

高价盘下店面

2009 年初，眼看着大学生生活即将结束，而工作仍无着落，小于和同寝室两个朋友一合计，决定携手创业开酒店。三人盘下学校附近的一个酒店，转让费和一年的房租近 4 万元，装修近 3 万元，添置冰箱、锅碗瓢盆等基础设施 2 万元，两名厨师和 7 名杂工、服务员的工资就达到 1 万多元，加上万余元的流动资金，三人前后共投入 11 万元。“现在想想，其实很多东西可以买二手的，价格会低很多。”小于直言，当初投入成本较高。

开业之初，店里就推出了全场 8 折的优惠活动，男士就餐送一瓶啤酒，再加上“干锅手撕鸡”、“火焰排骨”等特色菜可口，酒店经营迅速走上正轨。连续 2 个多月，小店每天的毛利近 3000 元。

没有控制成本

看着酒店生意日渐红火，朋友们纷纷前来祝贺，免费招待的客餐几乎天天都有。虽然大家都知道此举会增加成本，依然碍于面子硬撑。

此外，酒店每天的原料都由大厨按实际需求，就近到酒店旁的菜

场购买。这样做的缺陷是，菜市场的价格比大市场的批发价高很多，加上厨房的配菜工是新手，配菜、洗菜时“丢头”也很大。这样一来，成本很难降下来。

经营出现分歧

随着客流量加大，两个炉灶明显不够用，但厨房空间有限，要增加炉灶就必须对厨房进行较大改造。

对此，3 个合伙人意见不同，有人认为不加炉灶会影响服务质量，等待的客人会因此流失；有人认为上菜稍慢没关系，来客爆满排队反而更吸引顾客。最后，考虑到工程较大，炉灶最终没有增加。渐渐地，由于不满上菜速度，就餐客人越来越少。

无奈亏本转让

眼看生意渐差，三人开始相互抱怨，争吵日渐频繁。员工们见此，工作也日渐涣散，服务态度变差。酒店勉强维持到 7 月份学校开始放暑假时，已没多少生意。无奈之下，三人决定将门面转让。

原先在门面上的投资近 9 万元，经过几个月与下家的交涉，最终仅以 5 万元低价转让出去，光这一笔就损失惨重。

小于告诫初创创业者，如果采取合伙经营，对合作伙伴的选择必须慎重，经营理念一致是前提条件，否则很难成功。

■创业百科 I

从大学生到老板，路有多远？

高军的酒店从营业到关门只有半年时间，陆续投入的近 10 万元，几乎血本无归。“就业难，但创业更不容易。”兰州大学管理学院 MBA 讲师、学生创业指导老师雷亮说。据他所知，超过 90% 的创业者都失败了。我们不禁要问：大学生自主创业到底有多难？

盲目造成的失败

刚开始，高军的酒店生意还不错，每个月都会有一万多元的利润。不久业绩便不断下滑，半年后被迫关门停业。

“在西安开店的老乡生意很火，看得我眼红。请教了一下经验，我就开了一家，从决定开店到正式营业只花了 3 个月时间。”高军说。

2009 年，大学毕业以后，高军在榆中大学城附近开起了一家以经营海鲜为主的酒店。开办这家酒

店陆续投入的近 10 万元，都是找家人筹措的。

高军学的是国际经济与贸易专业，大学毕业后一门心思想要创业。他说：“当初选择开办酒店创业，根本没有考虑到自己对这个领域是否熟悉。”“有些盲目，没有做调研，对具体的市场缺乏详细的了解。”对于自己的首次创业，已在一家电脑公司做了近半年销售的高军说，“真正的市场不是经济模型那么简单。”

对市场的迷茫

张磊夫妇在行业内拥有很多荣誉，但面对阴晴莫测的市场，却显得有些迷茫。

张磊和陈姝君是一对 80 后小夫妻，张磊雕刻造诣，陈姝君雕刻瓷盘。张磊 2005 年毕业于兰州市教育学院室内设计专业，做过绘图

员、业务员，但工作都不尽理想。2006 年在工艺美术大师刘爱军的指导下开始了制砚生涯。妻子陈姝君毕业于西安工程大学环艺系，曾是一家媒体的记者，为了能与张磊一起搞创作，毅然辞了工作来兰州一起打拼。为此，两人每天天蒙蒙亮就起床，一干就是两三个小时，每天最少工作 7 个小时。

终于，两人的坚持获得了行业内的肯定。2008 年，两人都参加了中国上海国际艺术节暨第十届中国工艺美术大师精品博览会，张磊的洮砚作品《自在菩萨》获得银奖，陈姝君的瓷雕作品《灵光》获得传统艺术金奖，作品《静心》获得优秀奖。2010 年，张磊和陈姝君同时被评为“中华传统工艺名师”。

与此同时，市场的表现让张磊很无奈。他说兰州的艺术品市场一直很低迷，最近正在考虑着要不要到南方市场上去看看。



竞争非常激烈的领域，那么在创业之初极有可能受到同行的强烈排挤。一些大企业为了把小企业吞并或挤垮，常会采用低价销售的手段。因此，考虑好如何应对来自同行的残酷竞争是创业企业生存的必要准备。

【团队分歧的风险】

创业企业在诞生或成长过程中最主要的力量来源一般都是创业团队，一个优秀的创业团队能使创业企业迅速地发展起来。

【核心竞争力缺乏的风险】

一个依赖别人的产品或市场来打天下的企业是永远不会成长为优秀企业的。核心竞争力在创业之初可能不是最重要的问题，但要谋求长远的发展，就是最不可忽视的问题。

【人力资源流失风险】

一些研发、生产或经营性企业需要面向市场，大量的高素质专业人才或业务队伍是这类企业成长的重要基础。

（摘自《理财周报》）

专家建议：先就业，再创业

“就业难，但创业更不容易。”兰州大学管理学院 MBA 讲师、学生创业指导老师雷亮说。据他所知，超过 90% 的创业者都失败了。自主创业就意味着高风险，而刚毕业的大学生对风险的抵御和承受能力很有限。

雷亮说，有越来越多的学生将在校时间花在了自主创业上，常见的有开火锅店、办广告公司、在跳蚤市场摆地摊，或者做销售。这些生存型的创业，在就业形势严峻的当下，可以作为一种尝试。但将宝贵的大学时间和精力花费在创业上，而忽视了对专业知识的学习，从长远来说，其机会成本或许有些太高。“大学生不要急于创业。”雷亮说。“即使有资金，也可考虑先就业，再创业。”（摘自《兰州晨报》）