

## ■创业沙龙

## 创业者可通过申请 YBC 无息贷款资助金融扶持

如果你现在有个好的商业点子，但是缺乏必要的启动资金该怎么办呢？YBC（中国青年创业国际计划）能够帮你实现梦想。日前，日照市创业促进会首批创业项目启动。9名青年通过中国青年创业国际计划的复审，不仅每人获得5万元的创业资金扶持，而且将得到导师“一对一”陪伴式创业指导。

中国青年创业国际计划，简称YBC，是扶持青年成功启动创业的公益项目，由共青团中央、全国工商联等7家机构共同倡导发起，通过动员社

会各界特别是工商界，为创业青年提供“一对一”的导师辅导和“无利息、无抵押、免担保”的资金支持，帮助青年迈出成功创业的第一步。简单地说，YBC 就是资金扶持+导师辅导。

## 关键词：对象

YBC 的扶持对象是年龄在 18 至 35 周岁之间（含 18 周岁和 35 周岁）的中国公民；处于失业、半失业或待业状态；有良好的商业计划或商业点子；缺乏必要的启动资金；《商业计划书》完

整；尚未启动创业或企业工商注册未满一年；自主申请创业扶持。

## 关键词：方式

YBC 扶持方式是给予无利息、无抵押、免担保的创业启动资金，一般 3—5 万元，从获得启动的资金的第 6 个月开始 3 年内还清所有贷款，资金循环使用；对青年创业者实行“一对一”的陪伴式创业导师辅导，主要有面对面辅导、通信或在线辅导、专家培训、专家会诊、填写创业进度表 5 种辅

导方式，传授创业知识和经商之道，引导青年进入工商网络；所扶持的项目必须按照程序进行严格、公正的筛选、预算、面试和复审，为项目的成功奠定基础。

## 关键词：成果

从 2003 年到 2010 年，YBC 在全国所扶持的青年创业项目，成功率达到 97%，按时还款率达到 88%，成功率比一般自主创业高出 80%。YBC 不仅成功率高，社会公德教育也取得显著

成效。创业青年任贵玲说：“YBC 不仅帮我走上了创业之路，更使我增强了诚信意识和责任意识，这是一生中最宝贵的财富。”

据日照市创业促进会会长肖开富介绍，市创业促进会目前共有 500 万元的创业资金，符合条件的青年均可报名。目前，全市有 58 名青年提报了创业项目，并填写了《商业计划书》。市创业促进会经过预评审和实地面试，确定首批 12 个项目报送省创业促进会和 YBC 全国办公室复审，最终有 9 个项目通过复审。（摘自《创业网》）

## 山西省留学归国人员创业园项目在河津市启动

4月20日，山西省留学归国人员商会与河津市政府正式签订了共建山西省留学归国人员创业园框架协议，并完成了初期占地200亩的创业园选址工作。

受商会邀请和前期沟通，来自澳大利亚、深圳、天津等地十余名具有留学背景的企业家代表参加了此次活动并经现场考察初步确立了投资意向。

目前，山西作为中国国家资源型经济转型发展综合配套改革试验区，对山西省大多数地区下一步的发展提出了新的考验，如何做好资源型经济转型发展、如何深化煤炭资源的可持续发展、如何做好清洁能源、新能源的开发利用，进一步延伸产业链，开发与煤相关的下游化工、物流等相关产业，成为面临的重大课题。

留学归国人员，在各自领域的学习、研究和实践中，吸收了国外大量的科技成果和管理经验，发挥这个群体的独特优势，在改革过程中率先实现产学研的一体化发展，进行有目的、有选择、分层次的引进和转化，将成为区域经济发展强大的动力所在。

这次在河津市设立山西省留学归国人员创业园，无疑是目前经济形势下，切实符合山西省经济发展趋势和十二五规划的积极举措，商会与河津市政府的这次合作，从当前意义上是有效发挥留学归国人员的积极性，筑巢引凤，建立创新型经济发展实验区，成为河津市下一步发展的有力抓手。

从长远意义上讲，创业园的成立将加大河津市甚至山西与国内外知名企业和科研机构的广泛合作，成为大力吸引外部投资和有效利用外资里程碑。

针对这个创业园和河津市特色产业战略布局，山西省留学归国人员商会准备在积极引进国内外先进的科技成果、加大产业园专业人才队伍的配备、加强与国内外金融机构、行业领军企业间的联系等三个方面入手，从人才、技术和资金上为创业园的发展提供支持。

从创业园的项目布局上，将建立四大基地为龙头，分别为可再生能源、分布式能源的研发和推广基地；特色农产品深加工和包装基地；物联网技术的研发、推广和应用基地；节能环保新材料、新工艺的引进和示范基地。

山西省留学归国人员商会是经山西省政府批准，于 2010 年 5 月成立，旨在搭建海内外人才交流平台、助力海外归国人员创业发展，以文化交流、技术引进、商业对接和招商引资为重要职能。

河津市作为山西省工业强市，也是赴海外留学人员较为集中的县份，在近年的发展中，学成归国人员在河津市的很多企业中越来越占据重要位置，在企业的技术革新、管理创新方面逐步成为一支重要的力量。

（摘自《中新网》张雷杰/文）

## 大学生校园创业：福建农林大学有个“自助花摊”

“卖花的去上课了，需要买花的同学，请把钱放到里面柜台上蓝色的‘猪罐子’里面……”没人收银、没人看摊，只有一个放有几十盆花的架子、一张小小的字条和一个收钱的“猪罐子”，这是记者近日在福建农林大学看见的一个自助花摊。

自助花摊的主人是福建农林大学艺术学院 2008 级环境艺术设计专业学生刘海胜。大二时，他参加了学校养花卖花的创业项目，自己采购苗木进行栽种，渐渐地，他便萌发了在校园卖花的念头。花摊开业之初，他利用课余时间在校内卖花，这种不定期卖花的方式让买花的同学很不方便，也影响了花摊的生意。

有一次，恰好要上课了，刘海胜来不及收摊，便直接去上课了。“没想到，那天买花的同学问到了我的电话号码。通过电话联系，我接了两单，我让同学直接把钱扔在架子上的角落里。下课后，我发现花没少，钱也没

少。”刘海胜说。

由于经常有买花的同学打电话咨询，而上课时又不能接电话，刘海胜索性在每盆花的标签上写上价格，同时贴了张提示字条，于是，花摊变成了自助花摊。曾有同学打电话询问钱没带够，少几毛钱怎么办，刘海胜告诉记者：“如果确实是这种情况，我会同意同学提出的价格，但如果价格与标价差太多，我就不卖了。”更有意思的是，有的同学索性自己打开“猪罐子”底部的盖子，按照价格找零钱。

自助花摊在福建农林大学校园内产生了极大反响。2009 级计算机与信息科学学院学生高彩霞说：“这种建立在互相信的基础的买卖，感觉自己作为一个顾客得到了极大的尊重，所以大家更会自我约束、自我监督。”团委副书记陈宜大说，自助花摊反映了人们对真善美的向往，是一种有益尝试、一种积极导向。“通过这个小小的花摊，我们看到了社会诚信



与公民意识正在校园里逐步觉醒。”

据介绍，从去年 9 月开业至今，刘海胜的自助花摊已经卖了 5000 多盆花，营业额达五六万元。现在花摊

第二个分店也顺利开业了，而自助花摊未发生一起偷花事件。

（摘自《中国教育报》龙超凡 林恩文/文）

## ■成功案例 |

## 网络创业先锋细数开店秘籍：开网店要坚持创新

大三的余薇最近有点“闲得慌”。旅游管理专业的她，这学期一周仅仅周二和周五有那么几节课。渐渐她发现，校园 BBS 上、同学 QQ 群里，经常会有人发些自己开的网店地址链接。“自己有那么多的空余时间，与其耗在网上，还不如开个网店赚点外快。”但是通过开网店创业到底难不难？为什么有的人生意做得风生水起，有的人坚持没多久就做不下去了？脑子里有很多问号的余薇非常希望能有个网店老手指点。

对于她的问题，孙寒的回答是，开网店不难，重要的是要坚持、不断创新。孙寒何许人也？如果在谷歌输入“沙集孙寒”，会出现 700 多万条搜索结果。这个来自苏北小镇的青年，靠前店后场在网上售卖家具，打开了自己以及当地 1000 多人的网商发展之路，不到 5 年时间，就从一个普通的大学毕业生变成了拥有自己投资百万的家具厂房的“孙老板”。

在孙寒看来，由于资金、手续等因素，开网店创业比在现实中开店门槛要低很多，风险比较小。“不过现在网上竞争也很激烈，开网店创业是一条可以走的路，重要的是要把它真正做起来，要坚持，不断创新，不能一成不变地模仿。”孙寒说。

华中科技大学的张伊涵进入大学后，发现很多同学都喜欢在网上买衣服，便在一个做服装生意的朋友帮助下，注册了一家专卖女生服饰的淘宝店。白天课时比较紧，伊涵就每天晚上守在电脑前。然而效果并不理想，“顾客不像想象的那么多，盈利非

常有限，每天四五个小时地守着渐渐也觉得太过劳累，付出与回报不成正比。”6 个月后，伊涵最终选择了放弃。

孙寒说，开网店，专职和兼职，效果明显不一样。可以通过兼职来赚一些外快，但是如果真的想把它当做一个事业来经营，还是需要坚持。“不是把产品放到网上后守株待兔地等着，就能买家不断，那不太现实。比如店铺的装修、产品的描述和更新等，都是需要坚持做的事情，而绝非一劳永逸。”

“尽量选择有个性的、方便运输的产品，这样做起来方便一些。”朱晓猛建议道，他之前在上海做整体橱柜生意，看到相关新闻报道后便慕名而来向孙寒“拜师”，如今已经经营自己的家具网店一年有余，网店经营的心得不少。“大学生来自全国各地，可以选择当地特色的产品或商品，拿到网上做可能比较好。”

孙寒说，当时他开网店卖家具最大的坎儿就是店铺没有知名度，所以

他在宣传上下了很多功夫。淘宝社区有个“就业畅谈区”版块，很多卖家卖家在此交流经验，他便是看了大量的帖子慢慢学习的推广门道。至于网络市场的激烈竞争，孙寒的应对措施是产品创新。“做的人多了，自然就互相打价格战，产品价格就慢慢低下来了，新的产品刚上架时价格会高一些。所以要坚持创新，推出新品。”

“产品的质量是一个基石，再一个就是时效性。”朱晓猛补充道，“有些买家巴不得现在拍下来，马上就能收到产品。如果你没有一个稳定的送货来源的话，对你的店铺可能造成致命的打击。”随便浏览几家网店就能发现，很多买家评价里都会涉及到快递，快递服务的好坏直接影响到买家对卖家的印象和评价。前段时间，朱晓猛的店做了个促销活动，结果快件损坏率达到近 30%，使他蒙受了巨大损失。

朱晓猛强调，快递这块一定要做很多文章。大学生创业的话，可以选

择产品工艺不是很复杂的行当，发送公司要比较快，这样可能好一点。孙寒和朱晓猛的经营，采取的是“前店后场”的模式，网销商品都是自家生产，这样对速度以及质量上的控制都比较好把握。就创业大学生来说，他们建议，要选择一个实力比较可靠，能够及时供货的工厂，“产品的供应链有保证，做起起来就相对轻松一点”。

“网店和现实中一样要涉及到售前、售中和售后。”朱晓猛总结了在各个环节最应注意的事项：售前，自己要对所售产品特别了解，要有揣摩客户心理的能力；售中，当生意谈成买家拍下产品，就要及时组织货源，尽快把商品发送出去；当产品需要有售后服务的时候，比如出现发货延迟、产品损坏等情况，怎样处理，如何跟客户沟通，都需要积累一定的经验。

“说实话，做网店真的很累。有时候觉得自己已经很负责任、做得已经很到位了，但有一部分客户对我们还不是太满意，可能是众口难调吧。”朱晓猛说其实开网店也需要足够的勇气、什么样的人都会遇到，关键是遇到之后你怎么去面对他、怎么解决问题，各个环节都需要一定的素质和能力。

“不要看到别人赚钱，就认为这是块肥肉。别人吃下去能消化，但是你吃就不一定了。”这两个年轻而沉稳的创业者最后给出这样的忠告。他们说，做网店和做人一样，要实实在在的，来不得半点虚假，一步一步坚持下来，付出总有回报。

（摘自《中国青年报》王孟/文）



## 黑龙江省哈尔滨市优秀创业青年可免费使用商铺

团哈尔滨市委近日联合市工商局等部门共同启动哈尔滨市青年创业成才大型选拔活动。该活动主要面向哈尔滨市各高校应、往届毕业生，在校大学生，针对青年创业、就业、见习的不同需求，内容包括优秀创业青年选拔、优秀实习店长选拔、优秀创业见习青年选拔、青年创业新星选拔。

优秀创业青年选拔活动，以商家

提供的商铺为创业平台，活动组委会

邀请相关专家对申报的创业项目进

行评估，表现突出者优先使用店铺，

同时，团市委给予创业政策扶持，商

家提供减免租金优惠。

优秀实习店长选拔活动，参赛青年

参加专业培训，考核通过者与各品

牌对接洽谈，被任用的青年将任实习

店长，获得不低于每月 3000 元的工

资。

优秀创业见习青年选拔活动，以

在校大学生为主体，商家提供夜市经

营专区，组委会对申报的夜市经营商

铺项目进行评估，通过者将获得免费

提供的夜市商铺经营权。

青年创业新星选拔赛，参与对象

是通过优秀创业青年选拔活动的 55

名优秀创业团队（青年），经过为期三

个月的实战经营，根据商铺的各项经

营指标进行评选，前 20 名将获得哈

尔滨市“青年创业新星”荣誉称号，并

获得商家提供的商铺一年免费使用

权，其他 33 名将获得一年租金减免

50% 的优惠。同时，前三名的创业团队（青年）还将分别获得 5 万元、3 万元、1 万元的创业奖金。

针对此次活动的后续性问题，团

哈尔滨市委负责人表示，这次活动只

是促进青年创业的一个方面，相关的

后续活动会不断持续下去，范围也将

不断扩大，使更多的人能够参与其中。

（摘自《中国青年报》王茜 吕博

雄/文）

## ■创业者说 |

## 冯仑：赚钱要靠钱以外的功夫

我发现一个非常有趣的现象：李嘉诚创业时，许多人都比他有钱，但后来那些人不见了，或者财富在他后面；比尔·盖茨创业时，比他钱多的人也很多，但盖茨成了首富。中国许多企业家也是如此。为什么？

因为，在中国由计划经济向市场经济、由封闭向开放、由野蛮的市场经济向文明法制的市场经济转型过程中，最重要的恰好是钱以外的因素。

就像你驾驶一辆汽车在高速公路上要变线转弯，既不能让车翻掉，还要保持速度，这非常难。这时候的问题不在于汽油，而在于司机的技巧，这个技巧就是钱以外的东西。钱以外的能力究竟是什么能力？

## 一、将自己的姿态放低

钱以外的能力之一是做人的能力，特别是做人的姿态。我发现凡是生意做得不错的人，都善于把自己的姿态放得很低。在中国文化里这叫给别人面子，就是你得把人尊敬一下。凡是刚开始做生意的时候，他们的姿态都很重要，就是很谦恭、谦虚、谦卑。按北京话来说，挣钱要像孙子，花钱要像大爷。

## 二、价值观

钱以外的第二个能力是价值观。价值观是我们判断是非善恶的简单标准。你之所以做这件事而不做那件事，之所以这么做而不是那么做，就是价值观。MBA 经常讲差异化竞争，差异化的战略几乎都可以模仿。真正不能模仿的是价值观，这就是为什么有些人能成功，有些人不能成功。



所谓价值观，就是在你心里跟你的合作伙伴、同事、朋友建立金钱关系的时候，你需要拿一个尺度来衡量、决策，而这个东西会引导你朝不同的方向去走。例如，我们看马云，不要看马云成功的故事，而应该看马云在微观决策的时候，如何判断是非。比如马云在阿里巴巴上市时，只拿了 5% 的股份，这就是价值观。

## 三、毅力和耐心

钱以外的第三种能力就是毅力和耐心。为什么坚持很重要？因为如果你没有理想，就不可能有毅力。所有的人在做事情的时候，最后不是比一个结果，而是比一个过程。一件事情的性质由什么决定，我认为取决于两方面：第一，取决于时间，时间不同，对这件事的评价完全不一样；第二，取决于你跟谁做。

做企业也是这样。如果我们在做了 3 年的时候垮掉了，大家可能把我们随意看待；当我们 30 年还在那儿的时候，大家开始有一些敬意；当 300 年后这家公司还在的时候，大家开始顶礼膜拜。所以，时间可以考验你的价值观和做人的姿态。

## 四、正确判断未来

当企业已经发展得不错时，实际上也面临着更大的挑战，钱以外的能力，就是你对未来的看法，对社会的看法是不是准确。

我在公司做了 17 年董事长，没有做过一天经理。我发现我能干的工作并不多，但是很费神。因为我干三件事：第一，看别人看不见的地方；第二，算别人算不清的账；第三，做别人不做的事情。</