



未出校門 學生創客

身價百萬

有統計顯示，內地高校中約有80%的大學生有創業意願，但受到資金、場地、市場、人脈等因素的影響，大學生創業成功率僅為2.4%。不過，浙江義烏的大學生卻在「互聯網+」背景下，成功打破了大學生創業成功率低的「魔咒」。據義烏工商學院副院長賈少華透露，義烏工商職業技術學院8,000多名在校生中，有1,800餘名學生從事電子商務創業，這其中不僅有大批的學生「騎着自行車進校，開着轎車畢業」，甚至還誕生了身價超100萬元(人民幣，下同)的網店老闆。

■香港文匯報記者 白林森 義烏報道

邱凱旋，義烏工商學院創業學院12E創電商3班學生，2012年來自江西上饒的他抱着創業的念頭，報考了義烏工商學院。入學第3天，他就開出淘寶網店，先後賣過圍巾、帽子、口罩、打底褲等諸多冬季服飾用品。「凡是別人賣得好的，我都嘗試過，但經營情況一直不太理想。」邱凱旋說，當時以為只要是熱銷的東西就不愁賺不到錢，何況自己賣的商品品種繁多，覺得總會有一款能成爲搶手貨，沒想到忙碌了大半年，收穫的卻是一個爛攤子。



■義烏工商學院每一處角落都散發着創業的氣息。 本報記者白林森攝

跟風賣搶手貨失敗告終

「積了一大堆尾貨，虧損8,000多元錢，不僅把一個學期的生活費賠了進去，還欠下幾千元錢。」邱凱旋透露，在剛開始創業的半年時間裡，他先後賣過30多種產品，可是均以失敗告終。爲了處理積壓的尾貨，他開始轉戰夜市。由於同質化競爭激烈，甩賣這些庫存尾貨並不容易，每天吃好晚飯就

直奔義烏夜市。

幸運的是，邱凱旋在擺夜攤時抓住了一個商機，「有一次，幾個顧客問我在哪裡可以買到汽車掛件，在夜市逛了一圈也沒找到。」說者無心，聽者有意，他頓覺眼前一亮，「我爲何不去賣汽車掛件呢，汽車裝飾品不就是一個很好的市場嗎？」「當時我就對那幾個顧客說，我有汽車裝飾品，請他們明晚過來選購。」第二天，邱凱旋直奔國際商貿城看汽車掛件。「我以60元的價格拿了20

個。」當天晚上，他拿着汽車掛件去夜市，沒多久就以90元的價格賣了7個。

網售汽車裝飾品獲成功

有此經歷之後，他便將淘寶店鋪上原來的產品全部下架，推出以汽車掛件爲主打的系列產品。由於產品精美、質量好，店鋪短期內就吸引了大量的人氣，生意很快紅火起來。

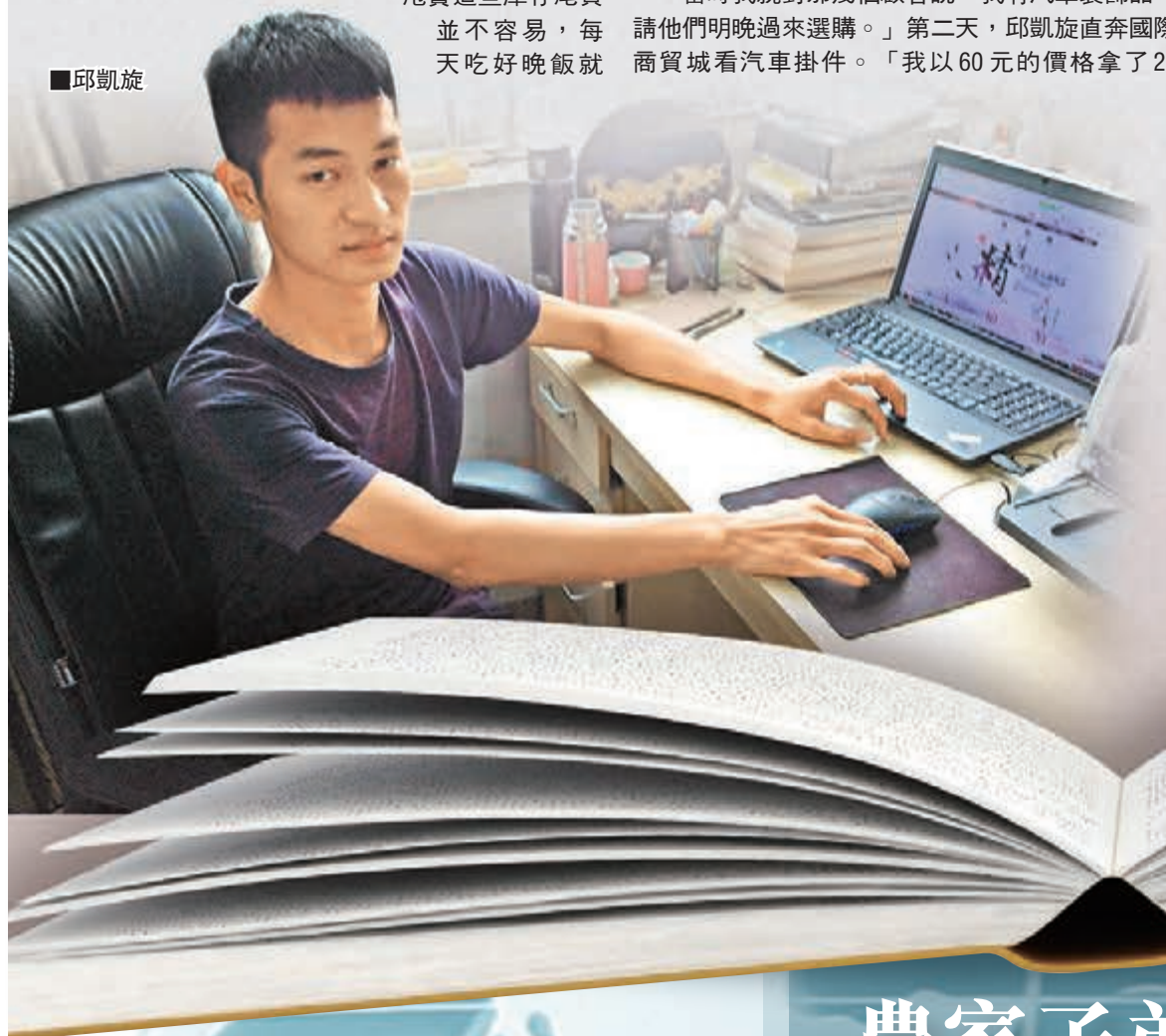
半年後，邱凱旋不僅積累了幾十萬元的資本，而且還對汽車飾品行業有了深入了解。大二暑假，他留在義烏開始着手入駐天貓商城的準備。開學後，他註冊了公司，僱了6名員工，並組建了「閣下車品」天貓商城旗艦店的團隊。目前，邱凱旋的天貓商城網店每月銷售超10萬元，月利潤3、4萬元。

校方：網店創業適合大學生

事實上，在義烏工商學院與邱凱旋一樣借助互聯網成功創業的學生比比皆是，據統計，去年義烏工商學院創業學院畢業學生中創業率達100%，創業的學生中收入最高者年收入超100萬元。義烏工商學院常務副院長賈少華表示，電子商務創業門檻低、風險小，很適合在校大學生創業。「以我們學校的經驗證明，每一個大學生都可以通過在互聯網上創業解決就業問題。而且網店創業無門檻、零資本起步，也是最適合大學生創業的途徑。」



■義烏工商學院常務副院長賈少華。 梅沁芳攝



■邱凱旋

農家子弟變網店老闆

來自浙江蘭溪的倪祥新由於家庭貧困，讀高中時就開始做兼職掙錢。「填報高考志願時，我很彷徨，是外出打工掙錢還是借錢上大學，幸好最終選擇來義烏上大學。」倪祥新抱着創業賺錢的想法選擇了義烏工商學院，進校後他也順利地開起了網店。

然而創業並非想像的那麼容易。創業之初，倪祥新賣過很多產品，只要周圍的學長和同學哪些產品好賣，他就跟着賣這些產品。但是經過一段時間的實踐，倪祥新發現這種跟風的做法根本行不通，於是跑到義烏小商品城裡尋找產品，最終發現了襪套、鞋套等系列产品。

創業資金靠生活費

有了合適的產品卻又遇到更大的難題——資金。「我遇到的最大困難是資金問題，因爲我的創業資金就是生活費。曾經有段時間因爲進貨，我連吃飯



■倪祥新

的錢都沒有，但我不想向父母要錢，因爲家裡實在太窮。」倪祥新說，後來，父母得知他在學校裡天天吃饑餓，就東挪西借給他送來2,000元。「當時，我眼淚奪眶而出，暗下决心一定要好好創業，讓家人生活得好一點。」

大二時已補貼家用

憑着一股闖勁，倪祥新的網店生意日益紅火。大二時，他不僅能自己交學費，還有多餘的錢補貼家用。大三時，他轉戰阿里巴巴批發平台，生意又有了新起色。目前，已經走出校門近1年的倪祥新，除了在阿里巴巴電商平台經營店鋪外，還同時經營着一家雙皇冠店鋪和三家速賣通店鋪，並僱備了2位合夥人，幾家網店的年總銷售額超300萬元，年利潤達30多萬元。

質疑聲：重「淘寶」輕文化

儘管義烏工商職業技術學院的學生創客風起雲湧，但自從2009年該學院率先在全國高校中開設電子商務創業班開始，圍繞該「淘寶班」的爭議就一直沒有停過。肯定的聲音說，它培養了學生的實際生存能力，有的學生畢業後就成了百萬富翁，還能爲社會創造就業崗位；但同時，有質疑的聲音說，感覺就是一個淘寶培訓班，它忽視了對學生文化素養的培養。

曾有網友發帖稱，在校3年，不少學生上課在接單，下課了跑市場找貨源，上課的時間少得可憐，文化專業知識增加少之又少，沒有專業基礎，沒有知識結構，感覺就是參加了一個淘寶培訓班。「面對即將跨入社會，他們能做甚麼呢？」

恐助長學生拜金主義

同時，僅僅用薪水、創業業績來衡量成績，可能給學生的價值觀造成暗示，恐怕會助長拜金主義。

還有網友表示，以前淘寶競爭沒那麼激烈，還可以作爲謀生的手段，「如今要想在淘寶上新開店，活下去都很難很難」。現實已如該網友所言，隨着網店越開越多，大型電商不斷鯨吞着小電商的生存空間；傳統線下企業的不斷觸網，也在與小電商爭奪客源；加上人員費用的增加，快遞費的漲價，網絡推廣費用的不斷上漲……網店競爭越來越加劇。

學院撐教育因材施教

即便如此，有分析則認爲，「淘寶班」學生的經營優勢和創業經歷，是普通學生根本沒法對比的，「失業大學生很多，但絕不會是你們」。

「我認爲每個學生的特點都不一樣，興趣願望、知識基礎、學習能力不一樣。教育要因材施教，但是現在做得不夠。我們總是在想着高職院校要變本科，本科要變清華北大，實際上不同的學校有不同的使命，培養學生的目標是不一樣的，評價的標準也是不一樣的。」義烏工商學院常務副院長賈少華說。



■淘寶網購的興起，令不少企業需要擁有創新能力。 資料圖片

話 你知 義烏工商學院

義烏工商職業技術學院前身是創辦於1993年的杭州大學義烏分校，佔地1,000餘畝，目前有中外學生約9,600人。該校下設經濟管理分院、外語外貿分院、創業學院等6個分院29個專業，學校緊密依托義烏市場優勢，打破常規，開設了電子商務創業班、數控班、ebay班，爲學生開展創業活動搭建實踐平台。

近2000在校學生投身創業

據不完全統計，目前95%的在校生有過勤工助學的經歷，年收入2,800餘萬元人民幣(下同)，1,800餘名在校生投身創業實踐活動，年收入3,500餘萬元，帶動就業人數1,000多人，有的在校生已成爲百萬富翁。畢業生初次就業率連

年保持在98%以上，創業率連年居全國高校前列。因在網商培訓與教學方面取得突出成效，學院獲得「全球最佳網商搖籃」稱號，並被省政府確定爲「創業型大學」試點院校。同時，該校還聯手全國「網店第一村」義烏市青岩劉村打造創業實驗室，開創高校與地方人才聯合培養的新模式。



■義烏工商學院在「中國網店第一村」開設的創業實驗室。本報記者白林森攝

大學生熱衷當「小老闆」

與內地高校相比，義烏工商學院無論是辦學層次還是規模均不值一提，但其學生利用互聯網的創業形式和成功率卻獨樹一幟，尤其在該校創業學院，所有的學生一入學就開淘寶、速賣通等網店，課堂上允許學生接訂單，網店業績可以代替學分。

今年即將畢業的藍昌慧說，3年前當他第一次踏入校門時，就被校園裡散發的創業氣息所感染。「進校後，我發現身邊所有人都在開網店或從事與此相關的行業，而留給我的機會也很多，可以當學長的夥計幫他打理店鋪，也可以送快遞。總之，這裡就有一種無形的氣氛推動着你去創業。」

進校後跟學長送快遞

他進校後沒多久就跟着學長一邊送快遞，一邊學習開網店。在一個學期裡，他不僅基本掌握了開網店的技能，而且送快遞也讓他賺了近5,000元。大一第二學期，已經掌握一定技能的他便開了一個速賣通網店。

學院鼓勵學生做生意

與藍昌慧相似，仍就讀或已畢業的該校學生楊冬官、陳世希、石豪傑及有着「創業花木蘭」之稱的馬吉玲，他們都熱衷於互聯網創業，並喜歡「大學生，小老闆」這個稱呼。馬吉玲說，她是從該校國際貿易專業轉入創業學院的，這個學院最大的特色是鼓勵學生做生意，不僅所有學科與創業相關，而且有創業導師和創業成功的學長。

據統計，7年來，從該校創業學院走出去的800多位學生，50%以上都是電商老闆。義烏工商學院創業學院院長朱華兵還透露，以前學生們僅僅衝向淘寶、天貓、速賣通等電商平台，現在學生們開始嘗試活動策劃、美工、網絡推廣、攝影、模特等領域，設立自己的工作室。



■藍昌慧