

清华园中的
创业启蒙

青稞 著

改革出版社

图书在版编目(CIP)数据

清华园中的创业启蒙/青稞 著 - 北京: 改革出版社,
1999. 1

ISBN 7 - 80143 - 246 - 0/F · 129

I. 清… II. 青… III. 高等学校 - 毕业生 - 生平事迹 -
北京 IV. K820. 7

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (98)第 37395 号

清华园中的创业启蒙

青稞 著

改革出版社出版发行

社址:北京市东城区安德里北街 23 号

邮政编码:100011

新华书店经销

1999 年 1 月第 1 版 1999 年 1 月第 1 次印刷

850 × 1168 1/32 11.2 印张 250 千字

ISBN 7 - 80143 - 246 - 0/F · 129

定价:20.00 元

目 录

上 篇

口述实录 知识新生代的先行者

1. 寻找伯乐(2)

采访人物：蒋君，曾在清华园中渡过了九年，清华大学计算机工程系九零直博生。未参与分配，自组公司。

我喜欢挑战。也许在市场经济的搏击中我会一败涂地，但只要有机会，我还会再次积极的去直面挑战。

2. 无憾的选择(16)

采访人物：杨君和齐君，清华大学研九八届毕业生。未参与分配，自组公司。

现在机会很多，只要有头脑，努力去做，总会有收获的。而且我们深信我们的项目肯定会受到青睐。

3. 坎坷与成功(26)

采访人物：张君，女，清华大学经管学院 96 届毕

业生。现任某保险公司(寿险)营业部副经理。

强者能不断提高适应变化中的社会,我必须创业,否则,如果我固步自封,就会被淘汰了。

4. 征程中的情感变奏 (39)

采访人物:柳君,女,北京大学外语系 95 届毕业生。创办北京某计算机公司,主要从事大型计算机系统的营销工作。

我的精神世界里目前很重要的一块就是我现在的事业,我现在认为我对这个事业的追求将是永恒不变的。

5. 不悔来时路 (52)

采访人物:康君,中国人民大学法律系 98 届毕业生。自组公司,并就职于北京某集邮公司,从事集邮咨询,邮市投资工作。

我正走一条类似于投资的道路:将自己的年轻作为启动资金,看准目标不遗余力地投放进去,希望在今后获得预期收益——也就是自身价值的实现。

6. 勇气铸就梦想 (67)

采访人物:刘君和钱君,中国人民大学98届毕业生。大学期间就开创了自己的公司,毕业之后未参与分配。现主要从事信息行业。

现在只有投入,有了产出后再加以投入,只有不断投入,我们获得财富的后继力才能不断加强,这叫做“厚积薄发”。

7. 先机与事业价值 (89)

采访人物:冯君,毕业于北京大学光华管理学院,大本。毕业之后未服从国家分配,直接开办了自己的公司,主要从事中关村市场信息的分析及统计。

我觉得年轻人就应该有一种干劲,有一种顶天立地的气魄,勇于用自己的力量去改变社会。然而传统的教育思想否定个人英雄主义,灌输个人奋斗思想,使年轻人的这些想法不断被消磨,我感到很痛心。

8. 敏锐拓展广阔天地 (104)

采访人物:王君,中国人民大学国民经济管理系

96届本科毕业生。大学毕业以后,他选择了农业作为自己创业的切入点,在这个市场上占有了一席之地。

大学生创业高是发韧时期,很微弱。许多大学生观念仍受着很大的束缚,放不开。

9. 超越无限的起步 (115)

采访人物:袁君,曾就读于中国人民大学法律系,现任中国某知名市场调查与分析公司总经理,现该公司已成为业内的权威。

一个有继承能力的人是否会在安逸中丧失创造的潜能?

中 篇

创业计划 风生水起清华园

我们的创业观 (134)

1. 启蒙——中国的第一个创业计划大赛... (138)

2. 创业启蒙的启蒙者——清华科技创业者协会
..... (151)

3. 启蒙运动的推进设想——创业者俱乐部 (165)

4. 我们被迅速催熟了——优胜团队档案 …(169)
5. 启动——创业计划培训纲要 ……………(184)
6. 参考——邦达小组创业计划 ……………(197)
7. 问题——留给我们的思考 ……………(229)
8. 背景——美国的创业计划 ……………(231)

下 篇

风险投资 爆米花机起春雷

- 风险投资,中国高新技术产业还等什么?
…………… (243)
1. 知识经济时代呼唤风险投资……………(245)
 - ▶ “东南亚金融危机”与美国经济持续增长的启示 ……………(245)
 - ▶ 风险投资是知识经济的推动器 …(247)
 2. 建立风险投资资本市场……………(248)
 - ▶ 风险投资主体 ……………(248)
 - ▶ 风险投资释放机制 ……………(250)
 - ▶ 法律制度 ……………(251)
 3. 中国风险投资案例……………(254)

▶ 四通利方——硅谷淘金·····	(255)
▶ 前导软件:一本杂志吸引投资 400 万 ·····	(261)
▶ “搜狐”老板张朝阳:用外国钱圆中国梦 ·····	(264)
▶ 金蝶公司:引进 IDG 最大一笔投资 ·····	(269)
▶ 亚信的选择——风险投资·····	(271)
4. 风险投资家和创业者 创造奇迹的知识英雄 ·····	(281)
5. 循序渐进赢得风险投资——创业者必读	
▶ 迈向成功——制定商业计划·····	(287)
▶ 战略定位·····	(292)
▶ 市场战略·····	(295)
▶ 确定目标·····	(299)
▶ 申请的金额·····	(303)
▶ 偿还计划·····	(308)
▶ 财务估测·····	(310)
▶ 为答辩作准备·····	(324)
▶ 融资方式·····	(325)
▶ 寻找投资伙伴·····	(332)

图书在版编目(CIP)数据

清华园中的创业启蒙/青稞 著 - 北京: 改革出版社,
1999. 1

ISBN 7 - 80143 - 246 - 0/F · 129

I. 清… II. 青… III. 高等学校 - 毕业生 - 生平事迹 -
北京 IV. K820. 7

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (98)第 37395 号

清华园中的创业启蒙

青稞 著

改革出版社出版发行

社址:北京市东城区安德里北街 23 号

邮政编码:100011

新华书店经销

1999 年 1 月第 1 版 1999 年 1 月第 1 次印刷

850 × 1168 1/32 11.2 印张 250 千字

ISBN 7 - 80143 - 246 - 0/F · 129

定价:20.00 元

上 篇

口述实录 知识新生代的先行者

我们的创业计划大赛于5月开始，历经如火如荼的赛程，于10月18日落幕。目前，大会成果展示及拍卖会正紧张筹备，将于明年开春举行。

在我们将大赛进入最后阶段的时候，我们荣幸参与了创视机构和中国人民大学共同组织的“清华、北大、人大三校90年代毕业生创业”课题情况调查。从9月至12月，我们共计采访了9家公司11位年轻创业者。在与他们的畅谈交流中，我们多角度的对他们的心路历程予以记述。在得到创视机构的支持和征得这些年轻创业者同意的前提下，我们将这9篇访记融入本书，并作为开篇。因为这些生动的形象正是中国大学生创业启蒙运动的先驱者，他们的创新和冒险精神正是本书所孜孜以求的，他们正以强有力的实践证明，启发着我们的莘莘学子，并将爆发出巨大的召唤力。

但因为他们大都还处于创业之初，他们的公司和运作的项目大都处于积累和发展期，所以基于保护的考虑，我们隐去他们的名字和公司名（个别的除外），在此特作说明。

另外，这9篇访记1—5篇由杨锦方完成，6—9篇由倪正东完成，一并说明。

1. 寻找伯乐

时间：1998年8月28日

地点：北京海淀区五棵松安美尔大厦写字楼

背景资料：

清华大学计算机工程系90级博士生韩磊及其同学。韩磊曾在清华园中度过了9年，大学毕业前夕，他毅然放弃了许多大公司的高薪聘任，走上了自己创业之路。目前他主要从事系统软件的开发工作，并与硅谷的风险投资家有广泛的联系。目前他的项目正在紧张的洽谈之中，一旦他融资成功，他将成为中国大陆本土上诞生的杨致远。

转了两次公交车，一次地铁，我才见到了位于四环之外，几近郊区的安美尔大厦，见到了在这里播洒希望种子的清华人。事业的坎坷并没有洗去他们全身的儒雅之气。

在与他们的交谈中，他们不时地提到人的因素，人的凝聚力。他们说，中国的状况，对于创业的年轻人也许更是一种挑战，因为的确有许多不可测的因素在阻碍着你的思想和行为，很小的失误也许会断送你的事业。蒋君谈的很动情，他说，自己在清华园里度过了9年，并提前取得了博士学位，怀里揣着耀眼的清华文凭，他被许多企业，大部分为跨国公司相中，但他还是选择了自己创业这条路。他说，尽管他们走的很辛苦，但仍很执着。

问：您一直说事业比较坎坷，能简单谈一下主要困难吗？

蒋君：我们在创业初期共有5个人，全部是清华同窗，大学时关系都不错，而且事业心都很强。正是抱着这一目的，我们走到了一起。但是不久以后，有两个人脱离了我们这个阵营。

问：能谈一下他们离开的原因吗？

蒋君：我们创业初期的主要投入就是智力资本，我和另一位同学有专利，所以一开始的定位就是做软件产品。刚开始主要的资金注入是大家一块凑起来的，因为在清华时关系都不错，所以也就没考虑谁多谁少的问题。

公司在第一个月的发展并不如先期的预想那样，

我们第一个月一分钱没有挣到。第二个月另一位同学的专利产生了效益，我们为一个企业编了一套软件，并溶入了我们的专利，挣到了开业以来的第一笔钱，8000元。然而好景不长，其中的一个合伙人被微软高薪挖走了，月薪2万元。他走的时候我们一块喝酒，且当是一块聚聚吧。因为公司在成立之后由于从节省资金的角度考虑还从来没有坐到一张桌上聊聊天，这也是一次机会吧。

问：你们其他的合伙人怎么看待他的跳槽呢？

蒋君：其实这是人之常情。我们这几个人都是非常优秀的，只要我们去，任何一个人都可以出入高级写字楼，背靠着一个庞大跨国公司的背景，去寻找自己的追求而不必在这一方城郊结合的地方寻梦。关键是你怎么想。

问：这事还有更深层次的原因吗？

蒋君：我认为这是由我们中国人的传统意识决定的。我前面讲过，我们一开始就是依靠朋友之间的情谊走到一起的，而没有考虑过多利益方面的问题。然而公司做起来以后，这方面的矛盾便逐渐显露了出来。也许我们的方式只适用于交朋友，而不适用去做企业。

问：针对你们公司现存的问题，你们打算如何去解决呢？

蒋君：我们首先明确了一点，那就是我们已经不仅仅是清华的同窗了，而是企业的合伙人，我们为了共同的理想走到一起，每个人都有权利和义务。我们所做的，就是明确一种协作的关系，一种为了企业将来能更好、更快的发展而在初期必须明确的避免人浮于事的关系。中国人有时总有种“君子羞于谈钱”的心理，觉得大家是好朋友，都是清华人，面子上下不来。其实我们通过这次小小的事件，觉得大家谈开了反而更好，这样可以更有针对性的去做自己的事。

问：微软用高薪动摇了你们合作的阵营，你们怎么看这事呢？

蒋君：微软是一个巨人，连网景都无法抗拒，更别提我们。但20多年前，微软不也是小小的一员吗？我们认为，世界正在步入知识经济的过程中，你所拥有的智慧比你目前的财富更重要，谁能保证二十年后我们不会拥有这样的辉煌呢？盖茨本身是一个创造者，但他也沉重的打击着新的创造者，微软在美国的官司暂且不提，但他也的确给我们上了一课。

问：目前你们主要做些什么项目呢？

蒋君：目前所从事的与我们设计的初衷已经有了比较大的差异。刚开始我们一心想致力于大型系统软件的开发，并依靠我们的专利获得丰厚的利润。但是现在中国软件

市场的竞争也不单单是技术的竞争。由于没有十分广泛的关系，所以接不到大企业系统软件的研发工作。目前我们已经充分放低了姿态，几乎什么样编程的活都干。我本人掌握几乎所有的编程语言，还是十分有优势的。我们的基本想法就是先搞一些短平快的项目，赚一些钱后再去接大的编程工作。人一定不能好高骛远，尤其在创业初期，没有经济基础真是难上加难，这一点谁也违背不了。联想当初不也是在国际市场上搞贸易，倒电脑，滚足了资本后再去做自己的事吗？

问：那么你感到你们目前最缺的是什么？

蒋君：钱。我们的项目最需要资金的支持，但目前我们无法自己去筹资。我们项目的核心内容是在网络中附着一种安全程序载体，防止病毒及黑客的侵入，对不同的局域网有不同的程序，这个项目前途肯定是十分光明的，尤其是在互联网高速发展的过程中。然而它的投入也是较大的，至少得 1000 万元，目前对我们来说还是一个天文数字。

问：那你们是否考虑过与其它企业合搞这个项目呢？

蒋君：当然想过。不瞒你说，我认为国内的伯乐还不多。也许我们的体制没有给企业家一个能够制定出长远计划的决心，而仅仅拘泥于在任内取得眼前的利益。中国的企业普遍对互联网上的商业价值不太感兴趣，因此

与他们合作也较困难，且国内商家易被短期的“投资陷阱”所困扰，从而做出不利于我们发展的硬性要求。瀛海威的变迁其实就是一个例子。

问：那你们是否考虑过与国外的企业合作来完成这个项目呢？

蒋君：这其实就是风靡华尔街的风险投资。美国硅谷中的许多企业就是这样成长起来的。我们很崇拜这种合作的方式，因为它本身是对一个人价值的承认——你只要智慧、有知识，你就会依靠这些成为股东，去获得别人资金的支持。这其实对整个社会也是有好处的，至少他对资金的流向有了一个良性的引导，而不会造成泡沫经济。

我们目前也在试图走这条路，但的确也面临着许多困难，但我们正在一点点的克服。例如，按照国际惯例，创业对于风险投资项目的评估仅仅是依靠你的几页计划，这就对你所提供的项目文本要求十分严格，该写什么、不该写什么、什么做为重点来阐述，而且风险投资家对于项目的前景比投资此项目的目前花费更感兴趣。之所以许多中国人出国之后又带着资金和项目回中国赚钱，不少都是用这种融资的方式。为什么他们都到国外寻找投资呢，就是因为目前国内还没有一个发达的资本市场和经理市场，这就涉及到了诸多体制方面的因素了。

问：冒昧的请问，能细谈一下你们与风险投资机构的接触吗？

蒋君：这涉及到我们企业内部的机密，我只可简单介绍一下。我们首先在因特网上寻找到了别人在风险投资项目中的文本及有关的风险投资机构，然后先学习别人的文本，看别人的格式、体例及内容，然后照猫画虎，阐述自己的投资计划。我们当初依据的就是“雅虎”当年的风险投资计划书。

目前我们主要通过因特网与硅谷的风险投资家联系，他们在这个领域已做了多年，目光很敏锐，对我们的项目也很感兴趣，并提出了许多实质性的问题。尽管目前的谈判仍在意向性阶段，但还是逐步升温的。

问：那么你的意思是，如果你们谈成的话，那么你就可以不必像现在这样“短视”——自己先编些简单程序赚些钱，而是可以一下获得你们的启动资金——1000万元吗？

蒋君：一下获得未必，因为投资有一个梯度性，哪一个阶段需要多少，他们都会按进度支付的，一下子付给从理财上不合理，也不安全。但这1000万元肯定是能保证的。其实我们认为，技术进步给产业界所带来的革新速度是无与伦比的，在这个经济时代，如果每一个具有良好项目的人都必须通过自己的原始劳动去积累为这个项目得以成功而必须具备的资金的话，那么这将