



王学锋的办公室。



王旭伟“模拟公司”的营业执照和税务登记证，全是虚拟的。

## 找个地方喝喝茶 谈谈假生意

模拟公司的壳子有了，剩下的就是跑业务，开茶叶公司的最终目的是把茶叶卖出去，王旭伟他们为此想了不少主意。

去陌生的模拟公司推销茶叶的成功率不高，不如就近原则，从同校开的模拟公司做起。王旭伟电话约了对方公司的总经理好几次，对方终于松口了，决定见面谈谈业务。这毕竟是该公司的第一个业务，王旭伟决定稍稍破费一下，穿戴整齐后，约在了学校一家看似比较优雅的奶茶店里。

“每家公司接待客人总是需要准备一些茶叶的，我们的茶叶质量上乘，价格实惠……”不知道是不是熟人的关系，这笔生意终于谈成了，居然被他们一次性卖出去了100斤茶叶，也不管人家能不能喝得完。

王旭伟真的拿100斤茶叶给人家？这当然是不可能的，他们把茶叶挂在类似淘宝一样的虚拟网城上，然后对方公司直接点购买，这样东西就算是发过去了，而对方的虚拟资金进入了自己的银行帐户上。

这是不是有点像真人版的大富翁玩法？

“这种交易，钱和货品都是虚拟的，但交易过程和谈生意过程都是必须经历的。我们最大的收获并不是赚

了多少钱，而是在谈生意的过程中锻炼了自己的能力。”王旭伟说，自从他们的茶叶开始销售起，就找过好多家模拟公司，怎么把虚拟的茶叶卖出去，这也是锻炼口才和交际能力的。同时也有一些茶叶加工的模拟公司主动跟他们联系，希望他们能购买茶叶加工机器。

## 模拟了不到半年， 真开公司了

模拟公司开了不到半年，王旭伟他们要开实体公司了，这多少有点让人惊讶。

“我们的实体项目是二手书，利用学校的资源，去各年级学生那收购用剩的书籍，然后以1-3折的价格再销售出去。”王旭伟对这个创业项目很有信心。

“从模拟公司学到的如何开公司，如今发现蛮有用的。不管理论学得怎么样，没有开过模拟公司，心里总是没底，如今跑工商局、税务局要填哪些内容，办哪些手续，我们都很有数。”

但模拟和现场还是有差距的，王旭伟在办营业执照时，对方要求必须有一个图书销售许可证，为此几个学生一周跑了五六趟的机关单位，才弄明白到底该如何办出来。

## 》到底什么是“模拟公司”？

### “模拟公司”全国都在推广

刘洋 全球模拟公司杭州分公司负责人

“全球模拟公司联合体”，来头的确不小，起源于德国，在欧洲已有60多年的应用经验，在42个国家广泛推广。在国内，北京、天津等地的很多高校，都以“模拟公司”来锻炼大学生的创业能力，在以前的新闻中都曾出现过。

这些介绍都是刘洋讲述的，他是这个全球模拟公司杭州分公司的负责人，也负责杭州各大高校模拟公司的技术指导工作。“模拟公司”，简单地说就是模拟地来开公司，这中间流通的货币和物品都是虚拟的，不能真实交易，但其他所有一切都是真的。例如公司的团队，团队之

间的分工和配合，公司的办证、交税、开户转账，都跟现实中的一模一样。”

“模拟公司”有什么好处？

刘洋说，不用怕投资没钱，不用怕经营不善而亏本，就可以让大学生创业梦想成真。课堂上理论学得再多，不如实践一下，“模拟公司”就是让你练一下手。学生既可以作为经理，来打理和开发自己的创业项目，又可以作为雇员，接受公司经营所涉及到的各方面锻炼，包括人力资源管理、财务、市场营销、采购等，各种专业的学生都可以在模拟公司中找到适合自己的位置。

### “模拟公司”有自己的办公区域

毛杰 杭州师范大学钱江学院创业指导老师

杭州各大高校中，杭州师范大学钱江学院引进这种“模拟公司”方式算是比较晚的，今年3月才开始正式开设“模拟公司”的实训基地。

虽然起步比较晚，但钱江学院的实训基地的配套还是比较完善的。该学院创业指导老师毛杰告诉记者，学校专门为“模拟公司”征用了一个大的教室作为实训室，同时可以容纳上百名学生。大厅里用蓝色隔板隔成一个个工作台，工作台上放有电脑，与实体的公司无多大区别。学生的上班时间是双休日。实训期间，每家模拟公司都集中在一块区域内办公，入口处挂上企业名称，并且每个公司里都有销售部、财务部、采购部、人力资源部等部门。

“按照正常公司的配置，每家模拟公司都会配备打印机、传真机等设备，但学校的条件有限，不可能一一俱全，但每家公司的办公桌、电话和电脑都有。”毛杰说，“虽说是模拟的，但我们都觉得这种实训方式比以前的培训更为有效，学生也乐意参与其中。”

实训基地准备好之后，进入正式报名。连毛杰都没想到，居然有三四百名学生对此感兴趣，最后通过一系列的面试，选出了近百名学生参加“模拟公司”。“初期主要进行一些理论方面的培训，但已有学生熬不住了，才短短一个月不到时间，有一个团队的学生开始申报注册模拟公司。”

### “模拟公司”3个月不合格会破产

王学锋 浙工大毕业生

王学锋是工大已毕业的学生，说起来跟这个“模拟公司”没多大关系。去年11月，他跑回母校，正好碰上“模拟公司”刚进工大推广，于是便有了与“模拟公司”的交集。

“我大学毕业的时候开始创业，自己搞了一个风讯文化传播有限公司，主要做学校社会和企业的桥梁，为企业在校园的市场做一些推广。因此我属于那种离开了学校，还依然回到学校的那类人。”王学锋说。

“正由于我自己创业，因此对这个‘模拟公司’特别有感觉，要是我能晚毕业一年，或许也能在模拟公司锻炼一下，不至于出校门的时候碰这么多壁。”王学锋说自己刚跑工商局办营业执照的时

候，跑了N次，不是这个东西缺，就是那个东西没补齐；去税务局报账，以前觉得某些发票没用就扔了，最终都要补回来……

“我发现‘模拟公司’里居然都可以学到这些，而且与现实中没多大区别。或许已开出实体企业的人觉得这只是学生间的游戏，但对于谋求创业出路的我来说，实在太有用用了。”

王学锋有两个朋友还在读书，于是他强烈推荐他们去“模拟公司”里锻炼一下。“这看似虚拟的，有点类似游戏，但还是有难度的，如果在3个月内‘模拟公司’没有进行运作，或者内部不协调，这个公司就会破产，在网上被取缔掉。”

### 政府补贴7万元给每个实训基地

裘主任 杭州市职业技能培训指导中心

“我们一直在探寻一种更好的方式，来缓解大学生就业难的形势。之前的职业技术培训主要是针对4050的，同样的方法再用在80后的孩子上，显得有点过时。目前正在全国推广的‘模拟公司’，我们认为可行。”杭州职业技能培训指导中心的裘主任说。

于是，杭州的“模拟公司”创业实训基地，开始在大学生、失业人员集中的大专院校、城区设立。

“目前还在试点阶段，户籍在学校的大学生都可报名，尤其是即将毕业的学

生。实训是免费的，包括实训机构的师资、教材、技术等费用。为了鼓励各学校开设“模拟公司”实训基地，经杭州市劳动保障局等相关部门确认后，每个基地可得到7万元的建设补贴。”

“当然这钱不是白给的，申请建立基地需要符合4个条件：有使用面积不小于60平方米的专用教室；配备专职教师和管理人员；实训设施满足实训要求；能长期开展模拟公司创业实训。”裘主任说，杭州大学生进行“模拟公司”的训练，其实都是政府买的单。