

# “大众创业，万众创新”背景下商务谈判 对我国初创企业现状的影响研究

陈佳妮 张廷杰 姜婷芯 彭丽 张广茸

(北方民族大学 宁夏 银川 750021)

**[摘要]** “大众创业，万众创新”背景下，我国迎来创业潮，大批初创企业成立。初创期是企业最薄弱也是重要的时期，初创企业面临资金不足、人才匮乏、业务开展吃力等问题。商务谈判是企业开拓市场和争取利润的重要手段，在寸金必惜的初创期通过谈判实现利益最大化并为初创企业赢得宝贵的市场份额成为初创企业的追求。本文通过分析初创企业商务谈判现状，说明商务谈判对初创企业生存与发展的作用并对初创企业商务谈判提几点建议。

**[关键词]** 大众创业；商务谈判；初创企业

**[DOI]** 10.12252/j.issn.2096-6261.2021.11.1588

## 一、我国创业政策背景及初创企业生存现状

### (一) 大众创业、万众创新，宏观政策深入人心

2014年9月夏季达沃斯论坛上李克强总理首次提出了“大众创业，万众创新”。随后，李克强总理在国务院常务会议和2015年《政府工作报告》中又提出要推动“大众创业，万众创新”。<sup>[1]</sup>自此之后，国家相关部门多次通过文件不断完善“大众创业，万众创新”的宏观政策。近年来，推进重点领域和关键环节改革，深化“放管服”改革，推动大众创业、万众创新。

### (二) 因地制宜、招揽人才，微观政策遍地开花

“大众创业，万众创新”提出后，各地积极落实，不断丰富完善创新创业支持政策并投入大量资金补贴创业企业。2018年上海市发布《关于落实本市鼓励创业带动就业专项行动计划有关事项的通知》对初创期创业组织社会保险费、创业场地房租进行补贴；2020年北京市发布《北京市人力资源和社会保障局、北京市财政局开展一次性创业补贴工作的通知》对创业企业进行一次性补贴；近年来，国家发改委新闻发布会中浙江省人力资源和社会保障厅副厅长陈中介绍：高校毕业生到浙江工作，可以享受2万到40万不等的生活补贴或购房租房补贴。大学生想创业，可贷款10万到50万，如果创业失败，贷款10万以下的由政府代偿，贷款10万以上的部分，由政府代偿80%。各地创业政策为大众创立企业提供了良好的播种土壤，推动了创业潮。

### (三) 吸引风投、开拓市场，初创企业道阻且长

宏观政策是土壤，是适宜的气候，催化企业萌芽。据国家市场监督管理总局工作动态报告显示，截至2021年11月1日，全国市场主体总量超1.5亿户，近10年净增1亿户。创业潮直接或间接创造了大量就业机会，带动社会发展。但是仅仅靠政策土壤培育初创企业成长是远远不够的，据研究新创企业存活率约为5%~20%<sup>[3]</sup>，可见初创企业要平稳度过初创期存活下来还需依靠自身努力。

政府的补贴与优惠政策只能缓解企业资金的困境，大部分企业仅靠这些资金与补贴难以持续发展，因此还需通过吸引风险投资人或开拓市场实现资金尽快回笼以实现正常经营。本次研究在对宁夏银川多家初创企业的访谈调查中，资金问题与市场问题出现频率最多，可见资金和市场仍然是初创企业发展过程中的痛点。

## 二、初创企业商务谈判现状

### (一) 初创企业内部商务谈判状况

在本次研究的初创企业中，除部分创业前在学校学习过有关课程或加入过商务谈判有关学术研究团体、社团的负责人外，大部分初创企业负责人在创业前期并未主动关注或学习商务谈判知识。初创企业相关负责人主要在企业商务谈判过程中不断总结失败与成功的经验，摸着石头过河，商务谈

判人员缺乏理论化、系统化的商务谈判知识。

### (二) 初创企业外部商务谈判实况

在对外商务谈判中，初创企业处于劣势。初创企业大多产品较为单一、资金不足、社会知名度小、生产规模小。因此，初创企业议价能力有限，容易被强势一方利用吹毛求疵等商务谈判策略威慑从而陷入商谈陷阱以极低价格或条件完成交易，导致企业利益受损。

## 三、商务谈判对初创企业生存与发展的作用

### (一) 商务谈判直接影响着企业的生产与经营

商务谈判通过达成的成果以合同的形式可以直接影响着企业的生产与经营。商务谈判达成的交易数量、交易价格、产品规格与包装都将成为企业生存与经营的决策参考。一场成功的谈判能为企业创造超额经济利润、引进投资资金、结交合作伙伴，反之则会使企业利益受损。

### (二) 商务谈判有助于企业明确发展道路

在商务谈判知识体系中，与一方进行谈判需确定自身目标，并采取相应商务谈判技巧，最大程度接近或达成目标。初创企业在当今趋于成熟的商业环境中，需要深刻了解企业总体发展方向、可利用资源、自身独特优势及弊端，清晰自我认知、明确企业各阶段目标，才能理清后期发展道路，实现企业长足发展。企业意识内含相应商务谈判意识能够在当下商业大环境中持续多阶段的正向发展。

### (三) 商务谈判利于增强企业竞争力

初创企业想在众多企业中脱颖而出，在提升自身核心竞争力的同时，也需要建立、贯通合作与竞争意识。正是如此，企业作为社会产业链中的重要角色，不止要关注企业本身，更要关注其他企业，正所谓“知己知彼，百战不殆”。这与商务谈判技巧不谋而合，商务谈判并不是“零和博弈”而是“合作共赢”，意在从自身所需与对方所需中找寻平衡点。其前提即是充分了解自身与对方。初创企业充分利用商务谈判知识会更加有效的与其他企业发展或“竞争”或“合作”的有益关系，在初期更好的构建企业关系网，加持企业竞争力。

### (四) 商务谈判有助于优化企业形象

商务谈判的使用无论出于何种目的，其展开都是建立在相互尊重的基础之上。从初创企业建立、发展到壮大乃至趋于成熟的过程中，都将围绕合作、竞争展开行动。其合作与竞争的对象大多是企业、高校，抑或是研究组织甚至个人。无论对何对象展开何种形式的行动，尊重都应当是开展的基础。商务谈判知识的运用不只是助力企业业务的扩宽，并且可以提升企业在合作与竞争中的尊重意识，同时也能培育企业时刻牢记尊重，保持尊重的良好习惯。尊重是树立良好企业形象的底层逻辑之一。相较于一般企业而言，具备持有尊重的特质且养成习惯的企业，其企业的形象才能显得越发真

挚,从而深刻形象内核,优化企业形象。

#### (五) 商务谈判可以有效激发企业潜能

对于初创企业而言,企业发展过程中并非长期性、持续性的仅仅只专注于一方面的研究或者一个项目的跟进,商务谈判同样并非只针对某一项目或是面对固定不变的情况。在商务谈判基础理论知识之外,商务谈判本省的非确定性同样值得初创企业进行相应研究。对于一家了解与熟悉商务谈判所具备的多样性、变化性的初创企业而言,其相较于其余起来来说,更能在各种各样的实际情况中激发自身企业潜能。

#### (六) 商务谈判能够助力企业提升其发展空间

当下随着互联网的高频率使用与高速度成长,各类企业在继续固执己见、保持企业仅有业务的情况下很难参与企业市场各方面竞争,作为初创企业将面临更加严峻的形势,商务谈判不仅在企业发展上能够给予企业帮助,同时作为类型丰富、创新性质极高的初创企业来讲,商务谈判也是有别于企业本身方向的,了解、掌握、运用商务谈判,实则也是一种变相的扩展业务,能够为企业后期转型升级提供良好帮助。

#### (七) 商务谈判可有质、有效夯实企业发展基础

初创企业不仅可以从商务谈判理论知识、商务谈判自身性质方面研究与运用,同样也可以从商务谈判本身去研究与运用。近年来初创企业的创办人除社会人士外,大学生的创办人数也在稳步增加,正因如此,初创企业的初期资源、资金是匮乏的,如何拉拢资金、如何与大中企业洽谈、如何有效利用,合理整合资源是创业者们必将面临的多个问题。这时,如果熟练掌握商务谈判,可运用这一方法获取资源、资金等。可以为企业带来巨大效益,起到了夯实企业发展基础的作用。

#### (八) 商务谈判是获取市场信息的途径之一

了解市场信息是商务谈判前期准备的重要内容,所谓知己知彼,百战不殆。但是初创企业由于规模小、人员构成简单,无法高效获取行业商业信息,而商务谈判磋商阶段谈判双方会相互交换信息。初创企业可以通过谈判更全面、更高效的了解对方及所处行业市场信息并通过信息做出决策。

#### (九) 商务谈判是招商引资、开拓市场的重要方法

对于处于发展阶段,资金不足、市场规模小亟须资金与市场的初创企业来说,企业吸引风险投资人和寻找客户很多时候主要通过业务人员以外出展业、路演等形式进行。而不论说是说服风险投资人还是开拓市场,都需要与投资者和贸易伙伴通过商务谈判来实现。

#### (十) 商务谈判在企业创新能力培养方面发挥重要作用

商务谈判善用“让步”,其内涵是谈判双方在避免谈判失败结果时针对对方个别谈判条件的委婉拒绝。让步不等于妥协,而是交锋情况下的可得利益最大化。让步思维下体现的是谈判双方的应变能力。对于初创企业自身而言,商谈的“让步”技巧可转化为企业的非固化。初创企业产品单一、生产规模较小等问题易造成企业发展思维的固化,固化下的企业常常为保稳采取“踏实”发展,长此以往会被禁锢于舒适圈,怯于冒险、挑战,从而丧失创新动力。创新能力由此下降,发作用于企业产品研发等方面,使得初创企业陷于危机境地。如若企业具备非固化思想,创新能力保持良好,就能大大减小此类风险。

### 四、初创企业商务谈判建议

商务谈判既是一门科学,又是一门艺术。<sup>[4]</sup>了解商务谈判的流程、懂得商务谈判知识与策略有助于企业相关负责人在谈判中从容应对对方提出的问题,维护企业利益,在谈判中达成更好的结果并实现“共赢”。

#### (一) 加强商务谈判人才培养

初创企业应当加强商务谈判型人才的培养,积极鼓励员工学习商务谈判知识与策略、不同地区习俗、谈判思维与偏好。只有学习好商务谈判的基本内容与策略、熟悉市场规则,才能在商务谈判过程中游刃有余。

#### (二) 创新商谈知识应用方式

初创企业应当创新商谈判知识的应用方式,避免误入商务谈判知识仅限用于商务谈判桌这一看法。在日常生活生产中,商务谈判无处不在,企业要善于观察与发现,要如同在商务谈判桌上一般,懂得倾听与获取有利信息。试将商务谈判技巧等变相运用于企业发展、企业建设、员工培育、企业文化塑造等方面中,结合企业相关知识理论,灵活运用理论助力企业成长。

#### (三) 树立和贯通商务谈判意识

初创企业应当树立和贯通商务谈判意识,在企业的发展过程中广泛活用、化用商务谈判知识,并将商务谈判知识从理论演化为实际经验,更好的调动企业发展活力。同时在实际运用过程中取其精华,提炼出适合本企业的商业谈判理论,盘活理论,使可用理论都能为本企业所用,最优化发挥商务谈判理论及实际作用。

#### (四) 搭建企业商务谈判架构

初创企业应当尝试搭建商务谈判架构,形成本企业独特的商务谈判风格,进而加快建设企业文化。在构建中有意识地汲取相关商务谈判理论及知识、实际经验等,促进员工在浓厚的商务谈判学习氛围中对商务谈判产生兴趣,通过资料查找等方式,进行半系统化学习,反助长企业学习氛围,形成良性循环,使商务谈判知识得到充分利用,企业本身收获最大利用效益。

#### (五) 充分认识初创企业劣势并积极制定商务谈判策略

初创企业应当正视并重视企业存在的客观劣势,既不回避,也不气馁;利用商务谈判知识做好商务谈判策划,做好面对强势谈判对手的预案。在谈判中要有耐心,审慎判断对手心理,积极寻找突破口。

#### (六) 充分发挥商务谈判的社会效益

初创企业所创新的并非全然是商业性的、专注于商业效益的产品或项目。对于初创企业来说,其产品或项目创新研发的最终目的均是为了供大众群体使用,为大众群体创造福音。在与对方进行商务谈判时,如果熟知商务谈判技巧、富有商务谈判经验,不但能够为公司争取更多的经济利益,更能为大众服务为宗旨,为使用者或受益者增加更多的社会效益,一个为大众着想、具备社会公德心且实际作为、有了社会效益的这类初创企业往往较之于不具备以上所述的初创企业来说,更能够具有市场竞争力,也更能被大众所普遍接受与喜爱

### 参考文献

- [1] 杨婷. 中国政府双创平台建设政策文本量化研究[J]. 创新科技, 2020(8): 45-55.
- [2] Lin Song, Li Jing. Strategic orientation and performance of new ventures: empirical studies based on entrepreneurial activities in China[J]. International Entrepreneurship and Management Journal, 2017, 13(4), 989-1012.
- [3] 刘玉. 商务谈判对我国民营企业发展的重要作用及建议[J]. 营销界, 2020, (12): 177-178.

#### 作者简介:

陈佳妮1999年,女,布依族,贵州省长顺县,本科 项目编号: S202111407067

通讯作者梅花·托哈依