

新老领域都有新潮主意 创业故事堪称“励志范本” 青年创客玩出哪些新花样？

叶晓楠 党亚杰

今年3月，北京学院路的一家餐厅“刷爆”高校圈。据了解，这家名为“后会友期”的餐厅，是由中国农业大学、北京林业大学等十余所高校的若干同学共同发起，“众筹”200万元而开设的。

这样的年轻人创业创新，每天都在中国的各个城市涌现。随着“大众创业、万众创新”的蓬勃发展，中国社会的创新升级不断加速。尤其值得关注的是，在“双创”的大军中，有相当多

是年轻人。1月28日，清华大学中国创业研究中心发布的最新年度《全球创业观察中国报告》显示，中国的创业活动在全球效率驱动和创新驱动型经济体中处于活跃状态。在全球创业观察的73个参与国家和地区中，中国青年创业的早期创业活动指数为18%，排名靠前。

从留洋海归到新型农民，从高新技术到种植养殖，中国的年轻创客，都玩出了哪些时代新花样，他们在创业过程中又是

如何面对那些来自资金、技术、市场乃至家庭等多方面的困难的？

对此，本报进行了访问，年轻创业者们向我们讲述了他们的创业故事。分析人士也指出，优秀的年轻创业者的增多，是国家科技实力、创新能力和竞争力的重要体现，当前，年轻人创新创业的时机是非常好的，但同时也要根据各人情况量力而为，在创业之前就充分考虑可能面对的困难，这样才能增加成功的机率。

激情与远方
就在「双创」的风口里

年轻人可能是最不甘于苟且与安逸，最向往激情与远方的一群人。青春这么好，何不当“创客”，这样简单的一句话，让多少人为之拼搏奋斗。

叶晓楠

不过，无论如何，创业、创新，尤其是青年创业，已经成了时下最热门的话题之一。“大众创业、万众创新”的提出，给创业者们带来了更宽松的创业环境，“创业去”的念头，每天都在撩动无数颗不安分的心。

到底有多少年轻人投身“双创”的实践，最近一调查显示，上海每9位青年就有一人创业。“创客风潮”从北京中关村兴起，已经迅速向深圳、上海、天津、四川、贵州等地扩散。年轻人的创业意愿持续活跃，预示着一个“大众创业、万众创新”的崭新时代正在向我们招手。

为什么“双创”在当下的中国能如此深入人心？

于中国这个社会，创新创业是经济增长的新动力和社会繁荣的重要源泉之一，面对新技术革命带来的变化和机遇，面对经济发展新常态，只有加快建设创新型国家，才能提高国家竞争力，而这一切，与全社会创业与创新的活跃度密切相关，因为只有当创业、创新成为全社会的基本共识，经济才更具有持续发展的动力，因此，国家在政策层面上，给予了年轻人创业很多便利，引导和激励更多的青年敢创业、能创业、创成业；

于青年人的个体，青春是梦想的季节，青年人最具创新热情和创造潜力，拥有不受束缚的想像力和解决难题的新奇思路，创业、创新的愿望和能力最为强烈，他们能在“双创”中找到实现梦想的渠道。

“双创”就这样契合了社会和个体的双向需求，从而引发了更多的共鸣。

不过，再有激情和诗意，再有励志的范本，远方也是由眼前一步一步脚印组成的。即使对于在商海沉浮许久的、有经验的老手来说，创业也并不是一件容易的事，纵观各个成功人士，回首来时路，无不是布满艰苦与汗水。创业永远没有坦途可言，对于年轻人来说，光有新颖的想法，离成功还很遥远，资金、管理、服务、时机……关卡都是拦路虎，关卡面前都有一大批失败者。只有对于风险有了足够的认识，对艰苦有了足够的准备，只有当整个社会更好地打造出“扶上马、送一程”的创业环境，放手让年轻人创造属于自己的人生，才不会是一句空谈。

每一代青年都有自己的际遇和机缘，跟时代吻合是一件美好的事情，当萌动的青春选择了高远的志向，佐之以脚踏实地的行动力和百折不回的毅力，才能在“双创”的风口里找到属于自己的远方。



01

4月14日中午，一辆贴有萌宠头像的白色商务车缓缓开进位于北京通州的一户小院。几分钟后，它的“乘客”从房间跃出，摇晃着尾巴钻进车后部的航空托运箱，等待着被专车接送回主人身旁。随着几声渐行渐远的犬吠，吴雅辉的一单生意便开始了。

是的，这辆专车的“乘客”正是一只宠物狗狗。“狗狗专车”于2015年7月正式上线，是一家专门定位于狗狗市场的专车服务平台。去年，“狗狗专车”已经拿到了200万元天使轮融资。目前，平台的日业务量在150单左右。

创始人吴雅辉曾供职于央视财经频道，而立之年，他决定从一个旁观者变成行动者，“出来做些什么”。谈及自己的创业初衷，吴雅辉坦诚，把目标定向宠物专车运输市场来源于一次偶然的交谈。

做别人没有想到的产品

“我曾经问在某专车平台工作的一个朋友，他们的专车不送什么？朋友的回答是，不送狗和违禁品。”这个回答唤起了吴雅辉自己的养宠回忆。目前的公共交通运输系统，包括地铁、公交、出租等，都不允许宠物上车。而由于开车带宠物出门，又很担心狗会破坏车内环境。诸多因素，导致狗狗和主人的生活半径局限在了“小区三公里”。

于是，“让狗狗也能看外面的世界”便成为吴雅辉的突破口。印有狗狗标志的商务车、进口航空折叠狗笼、符合国标的消毒清扫设备、空气净化器等，至少5年驾龄的司机、全程看护的驯养师……在标准化配置和流程化服务之外，“狗狗专车”还和阳光保险签订了全国第一份宠物运输险，为狗狗安全出行保驾护航。

“专车运输只是我们构建的‘中央厨房’式线下宠物服务产业链的物流环节。学校、家教、酒店、医院、狗粮等，也是这条产业链的重要组成部分。”吴雅辉表示，今年5月底前，他还将完成一笔500万元的A轮融资，用于狗狗医院和狗狗学校的搭建。

狗狗学校定位于打造宠物狗的宿舍式寄养环境，此外还提供定制犬培训，并借助专业方法培养狗狗社交、如厕等良好的生活习惯。吴雅辉将第一家狗狗学校选在了北京通州，占地21.7亩，设有122间独立的不锈钢狗狗宿舍、200多平方米清扫干净的狗狗厕所。此外，专门

供主人与狗狗“亲子互动”的10亩草坪狗狗乐园也即将投入使用。目前，狗狗学校已有100余名“学员”入驻。

“我们已经和首旅寒舍签署战略合作协议，共同打造中国连锁狗狗酒店。”吴雅辉介绍说，位于北京密云的第一家狗狗酒店已进入房屋装饰环节，今年5月1日将正式开放。



02

对于从事高新技术产业的创客而言，创新是推动他们不断发展进步的动力。而在传统行业，也有诸多新点子，促使创业者找到更为宽广的成长空间。

中专毕业后，北京平谷的王金花并不满足于安稳上班的状态。“挣得不多，很想要自己点事业，改善家里的生活状况。”谈起创业初衷，王金花有些无奈。但她很快便找到了突破方向。王金花家三代养蜂，父祖辈劳作很辛苦，生产出来的优质原生态蜂蜜却常常没有销路。经过了解后，她发现邻近的蜂农也都面临着这样的困扰。“很多农

用创新点子激活传统产业

副产品都能进超市卖出好价钱，为什么我们的蜂蜜不可以？我们也要打造出自己的蜂蜜品牌！”王金花下定决心。

平谷有22万亩桃树林、1万亩杏树林和漫山遍野的荆条花，为养蜂产蜜创造了天然的条件。2010年，在当地一些蜂农的支持下，王金花成立了海鲸花养蜂专业合作社，打算整合平谷的蜂蜜资源，统一产销。

经过几年的发展，如今，合作社已经吸纳了100多户蜂农，蜂箱1

万余群，年营业额超过200万元。在销售模式上，“海鲸花”蜂蜜也打破了周边零散贩卖的局面，在超市开设专柜。“我们还开辟了电子商城，依托‘互联网+’平台，将蜂蜜卖到了全国各地。”面对目前收获的成就，王金花十分欣慰。据了解，海鲸花合作社还与北京百花蜂业科技发展有限公司达成了产销合作关系。

在挖掘蜂蜜产业之外，王金花也在带动就业方面也做出了探索。“我们免费为残疾人提供蜂箱、蜂具和

种群，作技术培训，他们养蜂打蜜，合作社再去收购，整个流程基本不需要他们进行任何投资。”据王金花介绍，她已经连续3年扶持40余户残疾人家庭，今年这一数字将扩大至90户，而每户每年将增加2万元左右的收入。

此外，海鲸花养蜂专业合作社还与北京实验学校附属中学建立了校企合作关系。海鲸花蜜蜂养殖科普示范基地每周都会为学生制定不同的课题，系统教授养蜂技术，比如如何利用废弃蜂巢制作花香手工皂等蜂蜡产品，让学生在实践中了解传统农业技术。



03

对于创业者而言，资金常常关系到创业的成败。

“中国文化产业正在迎来新一轮爆发，我们希望能创新一些商业模式，让每一个人都可以更方便地走进文艺演出和体育赛事现场。”李明伟的创业理想，正如他在朋友圈中所概括：“无现场不文艺，无‘西十’不现场。”

作为一家聚焦现场文化领域的票务交易平台，西十区网的特点在于，卖家可以是机构也可以是个人，买家可以选票也可以求购，成功将一二级市场打通。

“很多文艺演出和体育赛事的门票，流进了包括‘黄牛’在内的二级市场，这种购买方式对用户没有保障性。”创始人李明伟介绍说，“而我们会对卖家进行管控、认证、约束，并设立了保障金赔付制度。”

在可持续性前景的吸引下，西十区网已完成了4轮融资。“融资有很多种途径，2个天使投资都跟我有多年的交道，建立了稳固的信任。2014年获得的风险投资，则是很看好这个产业模式和运营团队的。”据

多种方式解决融资难题



创客王书杰将旧金属制作成焊接工艺品，利用电商平台进行订单式销售。 郝亚鑫摄（新华社发）

李明伟透露，西十区网2015年的交易额已达到1.7个亿，相比2014年的6400万，涨了将近2倍，而且还将继续保持3倍左右的速度高速增长。

“我一直都有一个创业的梦想。”采访中，张赛以他人人生重要节点的选择为例，来说明自己渴望突破的个性：放弃直升、放弃保送、放弃直博，最终由清华大学走向哥伦比亚大学，并在香港上市公司震雄集团做到了高管行列。然而，面对稳定的高薪，张赛再一次选择了突破，辞职回到家乡成立了济南翼菲自动化有限公司，践行创业梦。

“2011年，中国的机器人市场还没有现在这么火，但我们觉得属于机器人的时代已经来临。”张赛回忆

说，他们将目标定向并联机器人这一细分领域。当时，国际上有一个有关并联机器人的专利垄断刚刚到期，市场出现了短暂空白，正是这个机会，他们才得以突围而出。

“公司的启动资金都是我们几个创始人自己掏的。我从前东家离职时候，还赔了几万元的违约金，后来又把积蓄投入到创业项目里，以致于我没有钱买房和结婚。”也正是这个原因，张赛总是略带歉意地称太是“免费”嫁给自己的。

“好在后来，我们争取到济南市‘5150’面向海内外引进高层次人才计划的扶持，得到了225万元的扶持资金。正是靠着这些钱，公司活过了前两年，我们做出了产品并实现销售。”现如今，张赛和他的合伙人从一开始的3个人连带机器都挤在不到10平方米的办公室里，逐渐将翼菲自动化发展到初具规模，并得到国内外业界的广泛认可。

目前，翼菲自动化已成功引进了两轮投资，共计2400万元。据张赛透露，2015年公司营业额已达千万。



04

“这是最好的时代。”采访中，吴雅辉经常用这句话来形容当今的创业环境。

自去年发布《国务院关于大力推进大众创业万众创新若干政策措施的意见》以来，中央及地方相继出台措施，不断优化人才引进工作和创新创业环境，推动创新驱动发展战略深入开展。

2016年《政府工作报告》指出，今年中国将继续强化创新引领作用，为发展注入强大动力：“启动一批新的国家重大科技项目，建设一批高水平的国家科学中心和技术创新中心，培育壮大一批有国际竞争力的创新型领军企业。”

2016年3月，广州出台《关于加快集聚产业领军人才的意见》，计划5年内，在重点产业领域内支持500名创新创业领军人才。约50名高端创业团队可获得300万元个人经费和最高3000万元的项目经费资助。

依托有效的政策支持，四川成都蓉蓉小镇建立起低成本、便利

看到机遇也不要忽略风险

化、全要素、开放式的新型创业服务体系成为具有全球影响力的创客小镇。

成立于2013年的清华x-lab（x-空间）创意创新创业教育平台，目前已培育近300个创业项目进入校外孵化器，正式成立公司。其中约有80个项目已完成早期融资，总融资额超过6个亿。

清华大学创新创业与战略系副教授张韩，是清华x-lab的创始人、学术主任。面对当前的创新创业热潮，张韩有着更为冷静的思考。他对本报指出，“大众创业、万众创新”的理念是非常符合时代发展趋势的，“但是，这不意味着每个人都适合创业，都需要去创办企业”。

中国人力资源和社会保障部劳动科学研究所近日发布的《中国青年创业现状报告》显示，青年创业

项目在超四成盈利之外，目前仍有42.1%盈亏平衡，另有13.4%处于亏损状态。资金短缺、融资困难是影响青年创业的首要障碍。

同样瞄准“互联网+宠物”领域的夏军便经历了创业梦碎的戏剧性一幕。生于1994年的夏军是宠物移动客户端“爱狗团”的创始人。2015年8月，夏军接到投资人电话，宣布撤资。朝夕之间，原本估值过5000万元的公司瞬间归零。此外，主创人员的流失，也成为“爱狗团”跌落的重要原因。

即使已经拿到200万元的天使投资，吴雅辉也表示融资难度很大：“投资方对宠物市场没有足够的信心，因为他们之前看好的项目，很多都失败了。”

“政府政策、资金注入、社会对失败更加宽容等，确实为创业者提供了前所未有的利好环境。但是整

体而言，创业依然是一项不简单的事。如果对风险毫无分析和对策，为了创业而创业，这是非常危险的。”张韩说。

张韩认为，应该更广泛地来认识创新创业概念。首先，绝大多数的大学生最好在工作几年，并积累起经验、资源和资本之后，再选择合适的方向创业，先加入创业公司进行相关实践也是可行的选择；其次，创业领域应该多元化，互联网+、智能制造、医疗健康、节能环保、教育、社会公益等，都可以成为发力点；再次，相较新创企业来说，成熟企业也可以通过开发新业务等方式开展公司内部创业。

另外，张韩强调要拓展高校创业教育的深度和广度。“培训一大批合格的高校创新创业教育师资，并引进业界前沿力量，打通产学研一体化链条，利用高校资源为大学生提供低成本试错平台，是培养创新创业人才、促进‘双创’长久有序开展的重要方式。”张韩说道。

本版制图：潘旭涛