

张雁飞 创业从卖文化衫开始

张雁飞，南开大学微电子专业大四学生，为开拓眼界，大二时靠兼职收入独自游历 6 省市的数十个城市，大三时靠借来的 3000 元开始创业，到现在已经拥有 10 万元资产。

大学生创业要从容易入手的身边事做起，选择风险小、起点低的项目，尽量把文化的东西蕴含其中。

新学期以来，当很多应届毕业生都急着找工作、写论文，或者开始毕业旅行时，南开大学微电子专业大四学生张雁飞，却在河南省郑州市郊区的一个 200 多平方米的服装加工车间里忙得不可开交。从大三开始做毕业衫“试水”创业的张雁飞，如今已经拥有了自己的服装加工车间，具备了从文化衫的版式设计、加工到销售的全流程生产能力。

大三下学期，张雁飞结识了一个学艺术设计的师兄，两个人都想尝试一下创业的感受，于是决定成立一个工作室，他们还给工作室起了一个颇有气魄的名字——“将军令”。但是，他们很快就发现，既没有名气、又没有资本的大学生工作室根本接不到活儿。

这个时候，同学找到他们，请他们帮忙设计毕业文化衫，一下子在他们面前打开了一个新的窗口。他们决定开拓学校的市场，从设计、销售毕业文化衫做起。张雁飞感慨地说：“大学生创业要从容易入手的身边事做起，选择风险小、起点低的项目，尽量把文化的东西蕴含其中。”

张雁飞借了 3000 元钱，买了一台打印机和一台热转印机，开始了创业。他们从几件、十几件开始做，逐渐从本校向外校拓展。活儿渐渐多了起来，最多时能接到上千件的

(杨晨光)

马紫娟 “为自己拼命就是过瘾”

马紫娟，她笑了，当她在自己新开张的“肉卷饭团烧”店里，特别的开心，笑得特别的甜。她告诉记者，2 月 26 日开业的前 3 天，营业额超过 80 万日元，到现在开业才 27 天，营业额已经超过 330 万日元。创业的这一个月，虽然一天都没有休息过，但是，天天心情都很好，不知道什么是疲劳，乐在其中，一句话：“为自己拼命就是过瘾”。

她迷茫过。今年 30 岁的马紫娟，到日本已经 9 年了。她决定了。马紫娟在和大学毕业，她在东京一家著名的物流公司里上班，虽然是白领，做的也是办公的事儿，但是由于工作量太大，公司的气氛也让人透不过气，感到身心很疲惫的她，回国后看到国内同龄人的发展，觉得创业是自己应该选择的路。她再也不愿意从事天天加班而没有梦想的工作了。“与其再转职干上两三年后再下海的话，还不如现在就去创业”的念头在马紫娟的头脑里产生了。可是，要说起独立创业的话，她不清楚该选择哪个行业开始，从哪里着手……

她抓住机会了，在一个偶然的机会下，参加了专门支援在日华人创业的“创业新干线”公司举办的创业加盟说明会。在说明会上，她知道了可以提高成功率的加盟体系，她决定在日本创业不从“零”开始。为此，她请日本新华侨通信社创业加盟咨询部的陈建部长为她介绍了投资回收快的“肉卷饭团烧”品牌。

“肉卷饭团烧”品牌，发

郑晓远：被逼上“悬崖”的创业“奇人”

1995 年，中关村里“技工贸”、“贸工技”的争论在全国范围内激起了火花，而发生在 2009 年“十大上海青年创业先锋”之一郑晓远身上的虽然只是整个中国计算机革命中很细微的几波涟漪，但也不妨让我们看看在时代的浪潮下创业者是怎样舞动的，以及他是怎样把一个公司从几十万资本带入到眼下净资产 3 个多亿的。

地道的温州商人 创业即是本能

温州孕育了中国内地改革开放初期的第一代商人，在“八大王事件”之后，受到重创的当地民企在一段不长的时间内开始复苏。很多次，他们担当起了改革开放冒险者的角色。与生俱来的致富欲同鲶鱼性格，成就了温州形象。

虽然没有很明确的划分界限，但数到郑晓远这里，差不多可以算是改革开放后的第二代温州商人了。他们往往依靠当地已经积累起的民间财富来进行周转并获得第一桶金，最早地处在科技化与资本化的时代变革中。

“创业，在温州其实是很稀松平常的事情，确切地讲是一种本能。在当地，如果失业了去找政府救济，是会被人耻笑的。”郑晓远的这番话，可以说是温州商人的创业心态和社会缩影的一个真实写照。

虽说当时的温州放眼中国，已属于经济发达地带，但城市的发展却远不如上海。“1986 年的时候，我们那里没有什么幼儿园，自己又是出生在农村。小学读书，姐姐读上半年，我去听下半年；最多的时候一张板凳上坐着 6 个人，升到初中就会发现已经有一半的同学没有接着读了。”因而，郑晓远大专理工科毕业，在当地算是一个大事情，农村记宗谱的都会来写上一笔，因为那个时候村



郑晓远

里已经两三年没有出过大学生了。

所以，那时候在做未来工作抉择时，跳出“龙门”进机关做公务员是很多人的梦想。但温州的特有气息，让郑晓远最后选择了收入有可能更高一点、但也有可能会一贫如洗的创业道路。

随父闯荡上海滩 系统学习管理

在企业层面上，对上海这座城市来说，流光溢彩下始终隐蕴着一丝忧愁：上海土生土长的著名企业家不多；但也有令人喜悦的一面——诸多中小企业在这里发展壮大。

郑晓远毕业后跟随父亲来到上海一同创业，与另一位股东投资创立了宝临电气公司，那时他正好 20 岁，“公司那个时候只有 10 多个人，我是惟一的大学生，主要负责技术这块。”

刚到上海给郑晓远的第一感觉是：这里的资讯太多了，几乎想要什么都能找到。“年轻人对知识是无限渴求的，那时候上班间隙我就去同济大学上课，坐夜宵线回到宝山区都已经是凌晨了，很累但很开心。最初的时候干得比较辛

舒飞：好学女创业在“自省”中成功

舒飞的公司开办才半年，但已经开始盈利，这在业内是非常了不起的成绩。

作为一名年轻的创业者，舒飞很喜欢跟年长的企业家朋友请教交流。有时候，与熟悉的企业家朋友一坐一谈就是好半天。对此，舒飞戏言，以前读书时没有用功，现在只有好好补课啦。

舒飞没有读过大学，这并不说明她不好学。恰恰相反，她非常善于自省。正是因为这一点，她才从过去创业失败的经历中不断汲取教训，并一步步走向成功。

初次创业 与人合伙遭“暗算”

舒飞虽然是地道的武汉人，但能说一口标准的普通话。早年在汉做过销售，卖过保险，还兼职做过主持，

能说能做，文武全行。

几年前，舒飞认识了一名开影楼的朋友。这名朋友摄影师出身，很懂技术，但不太懂营销和管理。而舒飞恰恰相反，虽然不懂技术，但在营销和管理方面比较擅长，说话做事都令摄影师朋友佩服。

由于摄影师朋友要扩大店面，缺少资金，两人由此想到了优势互补，一起合作。随后，舒飞注资数万元，成为了影楼的股东。

合伙前，舒飞只有一个简单的信念：等生意做起来再说，其他一切免谈。但真正合伙之后，她发现很多事情都出乎自己的意料。

有一次，摄影师朋友把影楼接的活私转给自己的哥哥做。此次事情曝光后，两人的合作之路也走到了尽头。

再次创业 做特色尝到甜头

舒飞很快租下了门面。为了追求特色，她没有到汉正街进货，而是到浙江和广州等地考察，搜罗一些富有特色、有品质保证的家居创意用品。

因为有特色，舒飞的生意不错。好多家住武昌、汉阳的顾客，都大老远地乘车到她的门店购物。

但因拆迁，她的这一经营又于一年后不得不关门歇业。

赵海伶：青川女孩的溢彩创业路

我是一个简单、阳光和有理想的女性。用一颗朴实的心去看待这个世界，用一份执著的去追求我的田园生活，因为这才是我要的幸福。

——青川女孩赵海伶

去年，赵海伶大学毕业，在淘宝网上开始创业——出售家乡青川的土特产。今年，她的脸上更多出了一份坚定。因为，她正在参加全国十大最具责任感的网商评选活动。“下周，我还要参与拍摄一部公益广告，反映青川地震两年后的变化。”赵海伶笑着说，她要向大家展示的不仅是个人的溢彩天地，还有她所热爱的家乡和家乡人民的溢彩生活。

靠山吃山回家开土产网店

全国十大网商、成都“最美桂花女王”王燕是赵海伶的偶像。

“大学毕业后，提起行李回到家乡，我思考了两天，终于决定留下来。”22 岁的赵海伶，去年刚从四川外语学院成都学院外事管理专业毕业。一方面，想留在成都找一份自己喜欢的销售工作。而另一方面，“5·12”地震后青川受灾严重，

苦，几年里都没有双休日。单位统计加班时间，有一年我加班不包括周六周日，还多出 600 多个小时。”

通过在中欧国际工商学院的学习，郑晓远成功避免了小企业股权架构混乱等问题，比如形成家族企业的弊病等，较早地引进了外来管理方法。“原来读书时也没有学过系统的企业管理知识，不懂怎么带团队，而现在已经由单一企业逐步走向集团化；另外，我还要求员工以创业带动创业。这些都是到上海之后才学到的。”

被逼上创新“悬崖” 改革传统制造业

一些事情只有等到回忆时，才会发现自己的经历惊人地贴合着历史发展趋势。成功者如此，失落者亦如此。

1993 年，宝临电气在困境中行走，只能为当时的国有企业做一些边角料项目，而所谓的加工制造的其实都是国企不愿意做或者来不及做的非标准化产品。这一年还遇到了建厂后的惟一次亏损，这对一个投入不到六七十万、员工数十人的厂来说，着实是一次沉重打击。

遇到的瓶颈关键在于图纸作业同国营企业的老工程师比起来，相距甚远。“比如我字写得不好，图纸上一看就特别明显，客户觉得我们不够专业。和大型国企专业化分工水平相比，前者要比我们高很多。”

逼上悬崖，退路无多。而从致命短板到制胜关键，公司完全依托了一次科技化浪潮下的技术创新，这其中有思潮中保守与改革的交锋，也有“技工贸”与“贸工技”的对峙。

在郑晓远身上，有企业家顺势而为的敏锐嗅觉，也不乏关键时刻的孤注一掷。“中小企业的特点是比较敢于运用

新技术。1996 年时，我们就和交大联手研发计算机辅助设计，这在当时行业里面可以说是最早使用了这项技术。到 1996 年时，我们已经开始到国有企业讲授经验了。”

到 2004 年时，宝临电气成长为集团公司，郑晓远担任集团董事长，旗下 10 个子分公司较为齐整地形成了电器制造的上下游产业链。

把握奥运商机 一举做出 3 亿营业额

2008 年的北京奥运会对郑晓远来说是一个重大的转变时机，“正好在这个时期，企业也有了有实力可以拉上来的时候，国家又给了这个机会。”

“在性价比方面，我们的价格竞争力是倒数第二第三的。总共有几十台设备各家竞争企业做一样的，专家现场打分，也看不到是哪家单位做的。最后我们质量分第二，商务分也是第二，加起来就是第一了。主要是奥运村、国家体育馆、首都机场 T3 航站楼高低压成套开关设备，总共做了 3 个亿营业额。”

不仅是奥运会，郑晓远还及时把握住了上海世博会的商机，通过竞标拿下了上海馆、香港馆和以色列馆相关配套设备的供应项目。

对于睿智的创业者来说，在正确的时间节点，突破乃至把自己最自豪、最富有成绩的东西推倒后重新起航，这样极其困难的选择与判断，很多时候其实决定了一个企业的生存或消亡。

作为一个创业者，郑晓远是幸运的，在时代的进程中把握住了机会。而如果当时他选择了机关工作，结果又会是怎样的已无从可寻。年轻就无限可能，这不单是指年龄，也包含着心态。想创业就创业吧，因为时光易逝。

(赵镇言)

三次创业 与人合伙开新篇

去年年中，在一次朋友聚会上，舒飞结识了一位年长的企业家朋友。这位朋友刚刚注册一家礼品服务公司，准备在该领域大展宏图。

舒飞过去有过一年的创意家居用品开店经历，加上有亲戚做过礼品生意，对江城礼品市场有自己独到的认识。双方因为谈得来，很快就有了合作意向：舒飞投资入股，并担任总经理，大家一起合伙经营，共创美好未来。

合伙人的品德和学识都不错，且都有自己的事业，从不对公司的具体事务插手，这给舒飞创造了一个极好的工作和学习环境。如今礼品市场竞争非常激烈，进一步拓展市场的工作虽然很辛苦，但舒飞乐在其中，并非常享受现在的工作状态。

(张新雄)

特产便能进入到千家万户。”

就这样，赵海伶进一步打开了做农产品的想法。现在青川的土特产不仅在川内卖得很好，在江浙一带也越来越受欢迎。赵海伶说，她对淘宝的理解是“从小事成就大业的一个很好的跳板”。“怎么把路走好，就要看我怎样去付出了。”

严把质量关、发货速度快和客服细致周到是她制胜的三大“法宝”。

“青川土特产表面不是很好看，就像我出售的活核桃，带有壳的味道，不好闻也不好看。”赵海伶说，有些第一次买新鲜核桃的客户，还抱着理解她的态度，说“算了，就不退钱了”。她一开始感到很委屈。后来，她渐渐明白光有质量还不够，“服务细致”应该是卖家产品外的一个特色。

所以，赵海伶开始在每一个包裹里写上字条，说清楚活核桃是什么样的，应该怎么吃、怎么做，并附赠核桃夹，“不少买家都说这样很温馨！”

发货有瓶颈 期待电子商务改变交通

刚刚开始恢复重建时，车多路烂。“物

流公司不上门取货，我住的地方离他们又很远。”为了能及时给客户发货，赵海伶基本上是早上 5 点就坐客车去发货。

“我经常扛着十几斤重的包裹，走到 3 里外的物流单位，一趟下来，鞋子全是灰尘。”赵海伶说，物流公司是每半天入一次库，每隔一天发货，如果不尽快把货拿过去，买家收到货物的时候就已经是 4-6 天了，“那样是很影响商品质量的”。

作为青川第一批受益电子商务的创业者，物流问题让赵海伶开始头疼起来。每一次给买家送货，她得先将货拉到当地车站，再托运至成都，由成都快递公司统一提货。“绕道成都，卖家每公斤要多承担 2 元钱的运输费。”赵海伶说，地震过后，物流不便成为困扰青川电子商务发展的最大瓶颈。

“电子商务在马云的带领下形势一片大好，青川的交通也许不能改变，但是我坚信一定会用电子商务去改变。”在与赵海伶的交谈中，记者总是能感受到她娇小的身体里，蕴藏着的巨大能量。她说，改变的不仅仅是修一条公路那么简单，“也许很漫长，但是用心去改变的一定是美好的。”

(王 睿)