

辽宁鼓励大学生自主创业

辽宁省中小企业厅 4 月 19 日在沈阳工业大学举行了专为大学毕业生送政策活动,把就业政策提前送到大学生手中,旨在鼓励大学生自主创业。

辽宁省中小企业厅副厅长单成繁说,近年来,随着我国就业格局的重大变化,大学生已经逐渐成为创业主要群体之一,并且发挥了重要作用。但是与其他国家相比,我国的大学生自主创业的比例还不够大。

他说,目前在我国的大学生中,自主创业的比例还不到 2%,而世界上其他国家大学生创业的比例在 10%左右,有的达到 20%以上。

据有关资料显示,缺资金、缺场地、缺项目、缺政策、缺服务是制约大学生自主创业的主要因素,是大学生创业的普遍难题。

单成繁表示,这次就是专门来为大学生自主创业提供政策信息服务,以进一步体现鼓励和引导大学生自主创业、体现辽宁正在举行的创办小企业服务月活动的宗旨。

据了解,此次辽宁省中小企业厅所带来的《辽宁省创办小企业服务指南》,其中有各类政策文件 43 份,包括省政府及沈阳市支持创办小企业的资金、土地、人才、科技、税收、信贷、工商等方面的政策规定、服务措施,还有适宜大学生实践的创业项目 119 个、各商业银行融资服务产品 13 个。

单成繁说,希望通过全面落实注册资金分期到位、小额贷款贴息、规费减免、税收优惠等扶持政策,为大学生自主创业开辟政策绿色通道,从而大学生借势创业,享受优惠,减轻负担,顺利发展,造福社会,实现自我价值。

(秦逸)

创业为啥去西部

4 月 18 日,西部 5 省区市部分城市人才工作座谈会在重庆召开,中共中央政治局委员、中央书记处书记、中组部部长李源潮指出,要把人才作为西部地区科学发展的第一要义。西部地区迎来了海归创业的巨大热潮。海归为什么选择西部?

创业成本较低

谈及自己选择西部的原因时,海归黄敏说:“东部市场经过多年发展已趋于饱和,竞争非常激烈。而西部的发展刚刚起步,还拥有巨大的发展和上升空间,竞争压力相对较小。与东部相比,西部的优势还在于创业成本比较低,包括房租、器械、人力资源成本等等。”

东部城市中,激烈的市场竞争和昂贵的创业成本让很多海归望而却步。相反,西部市场还有很大的缺口,对于人才和技术的需求更加迫切。因此“竞争压力小”和“创业成本低”就成为了西部城市吸引人才的两个关键因素。

看好丰富资源

西部拥有丰富的自然资源,包括矿产、能源以及生物资源等等。这些丰富的资源也成为吸引海归来此创业的一个重要原因。

“中国的西部拥有世界上最丰富而多样化的生物资源,具有较大的开发价值和利用价值。然而,由于缺乏人才和资金等因素,这些资源的开发程度较低,从而留给我们较大的机遇。”海归钟凯(化名)的公司如今正致力于研究如何从白云豆中提炼 α-淀粉酶抑制剂,而云南丽江则具有丰富的原生态无污染的白云豆。这为钟凯提供了非常好的创业条件。

“我觉得现在东部地区的创业主要是基于技术方面的创业,而西部地区的创业则是资源的创业。”钟凯说道。

(李文)



□ 罗提

袁旭,四川 80 后创业的代表。14 岁创业,年入 20 万,考入北大休学再创业,打动金山在线总裁加盟,周鸿祎成其股东,年仅 26 岁即获亿元投资,创办迅游公司并占据国内网游加速器市场 70%的份额。

对于 80 后创业,袁旭积累了丰富的经验与深刻的认识,他以亲身经历为年轻的创业者层层剖析创业难题。

谈方向:“要在红海中寻找蓝海”

2005 年,袁旭跟所有创业者一样,凭一股创业激情一头扎入一个热门市场——网络游戏市场,当时袁旭召集了大概 20 人的团队,在一款网游研发项目上坚持做了 3—5 个月,但这个项目在内测的时候被否掉了。

为什么?袁旭事后反思,网游市场是一片红海,它的竞争是饱和的。

但对于这种初次创业盲目跟风的现象,袁旭认为不可怕,一旦发现



车祸——人生的转折点

2000 年,19 岁的湖北十堰姑娘杨漫选择了赴法国留学的道路。留学期间,杨漫发现家乡十堰出产的绿松石在法国很受欢迎,于是她便开始利用课余时间做起出售绿松石的小买卖。

2004 年,巴黎 ELSCA 商学院毕业的杨漫,出于对珠宝行业的热爱,

徐乐:27 岁的他连续五次创业

□ 符星辰

“大起大落。”坐在洒满阳光的新办公室里,徐乐如此形容他近 10 年的创业之路。

这位 27 岁的年轻人过去的经历显然比同龄人甚至很多前辈更加复杂和具有戏剧性。2000 年徐乐来到清华读书,2002 年却办理停学手续去上海创业,由于缺乏社会经验被合伙人骗走 20 万元,变得一无所有。之后回到北京继续创业,做 IDC 业务变成百万富翁。2003 年推出易付通网站,是国内第一批做支付平台的人。网站刚上线两周,淘宝的孙彤宇特地来到北京邀请他加入支付宝,徐乐选择了拒绝。此后易付通一直不温不火,徐乐找 IDG 融资未能成功,2004 年 9 月,他回到清华重新完成学业。不过,作为大学生创业者的一名典型代表,徐乐的成长才刚刚开始。

自己拷问自己

在 2006 年毕业之前,有一天徐乐在看台湾娱乐节目《我猜我猜我猜猜》的时候,节目中介绍了台湾一家向用户提供试用品的网站。受此启

有误,及时抽身而出,总能找到属于自己的那一片蓝海。

谈市场:“找准用户需求集中发力”

找到蓝海之后怎么切入?首先是要找准用户需求。袁旭举了一个形象的例子,一头大象在你面前你怎么去让它痛?不是打它一拳,也不是踢它一脚,而是把你所有的力量集中在针尖上刺它厚实的皮肤。

“做市场找用户需求也是如此,创业就是要找准用户精准而细微的要求,这个要足够小,这个空间对于大企业来说仅仅是一个夹缝,但是对创业企业来说已经足够了。正是因为小,我们才能专注,专注才意味着我们在这个范围集中我们的力量。”

由于周鸿祎在非常关键的时候投资了袁旭的公司,袁旭深受周鸿祎的影响。他拿奇虎 360 举例指出,360 一开始的时候只做了一件事情——反流氓软件,“如果 360 一开始就做杀毒,杀木马,做补丁更新,就做像今天这样的 360 软件平台,那么

在残疾人这个群体中,同样存在着一些具有海外学习、工作经历的优秀海归人才。他们有着丰富的阅历、开阔的眼光和专业的技能。凭借着这些优势,他们自信地投身于各自的事业中,并通过个人辛勤、不懈地奋斗,取得了常人都难以取得的成绩,为社会创造了不可忽视的价值。

轮椅上的海归珠宝设计师

进入巴黎珠宝设计学院学习,并于 2006 年获得了珠宝设计和鉴定学士学位。大学毕业后,杨漫继续留法学习,攻读工商管理硕士学位。那时的杨漫阳光爽朗,对未来充满无限向往。

然而,发生在 2007 年回国探亲路上的车祸成为杨漫人生的转折点。车祸致使杨漫脊椎受伤,此后她再也没能站起来。

医生的不断鼓励和家人坚定的支持,使杨漫慢慢从车祸的阴霾中走出来。“我不能再继续绝望下去。虽然以后我离不开轮椅了,但我认为依靠自己所掌握的知识 and 能力,养活自己并不难。我一样可以活得很好。”杨漫下定决心要重新“站”起来。

发,徐乐创建了试用网 itry,上线 68 天后,IDG 投资人再次约见徐乐。2006 年 4 月底,itry 成功拿到了融资。

“很快融到资、很快卖掉,在外界看来试用网还算成功,”徐乐回顾这一次创业经历,“但我自己觉得做得很失败。”在他看来,那次收购是个很痛苦的回忆,“那时候没经历过什么事情,心气很高,想着自己要做得多大多大的公司,结果取得的成绩相比期望值,差太远了。”

此后,徐乐一直在思考原因。最重要的一条,在他看来是自己没有坚持到底,“其实像我这样半途出来是非常非常错误的一个案例,不应该是这样。”在这一点上,徐乐被比其年长的好友姚劲波(58 同城创始人、学大教育创始人之一)的例子所触动。徐乐记得很清楚,去年的 11 月 3 日,在 QQ 与 360 大战的那个晚上,姚劲波在纽约证券交易所庆祝学大教育的上市。“那时候我才知道原来学大教育在 2000 年就成立了”,徐乐感慨万分,“十年啊!每个人都该问问自己,你能不能做一件事情坚持做十年?”

坚持也要讲技巧

在试用网未能交出自己满意答

- 初次创业盲目跟风不可怕,发现有误及时抽身,总能找到属于自己的那一片蓝海
- 只要把能够发展的用户群体把握在手中,有需求就会产生市场和商业模式,你就能够赚钱
- 老板始终要把自己放在用户的角度上,我到现在为止还玩游戏,跟其他玩家沟通

迅游 CEO:创业就是找大企业的“夹缝”

它就没有办法从一个点突破。”

袁旭个人的经历也对这一点体会得非常深刻。当时他发现网游玩家对游戏速度的要求非常高,精确到毫秒(一秒的千分之一)级别,而当时所有的互联网大佬都看不起这个行业。定位了用户的精准需求与市场蓝海后,袁旭动用他的所有资源一头扎了进去,并迅速做大取得先发优势,占据了国内 70%的网游加速市场。

“创业首先一定要专注,比如我把加速这一件事做到极致,只要把能够发展的用户群体牢牢把握在手中,有需求就会产生市场,有市场一定会产生你未来的商业模式,就能够赚钱!”

谈融资:“选投资人而不是被人选”

虽然袁旭找到了市场与用户需求,但产品研发推广需要大量资金,寻求融资迫在眉睫。

2007 年,金山有兴趣收购迅游,关键时刻,阴差阳错,在收购之前袁旭找到周鸿祎寻求建议,被周鸿祎即时制止,并投了 1000 万元只要了迅游不到 20%的股份,有了周鸿祎

的投入,当时负责收购的金山在线总裁反而跳槽到袁旭公司,共谋发展。

回想当年,袁旭认为“小公司融资一定不要做单项的选择,不要让投资人来选你,你也可以选投资人,尤其重要的一点,这个投资人是要跟整个企业的愿景实现长期的绑定。”

袁旭说,如果投资人要在很短的时间获取利润,会导致拔苗助长,此时投资人会希望过多地干预企业,要求企业实现价值回报,“这都是有问题。”

“在投资面前一定要保持冷静的头脑,掌握企业的方向和控制力对每一个创业者来说都是原则性的问题,所以在创业发展的前期,我觉得接受一个富有经验的天使投资人的投资,是一个非常好的选择。”

谈发展:“老板要始终把自己当用户”

当公司发展得很大很成熟的时候,公司老板是否可以脱离具体产品,专注更高更宏观的方面呢?

袁旭对此持否定看法,“我始终把自己放在用户的角度上,我不是什么行业专家,我只是一个小的用户,

未来——再奋斗的目标

我要确保自己的商品独一无二,货真价实。”杨漫一心想做好针对平民市场的珠宝。

在谈到残疾人士创业这一问题时,杨漫说:“我是一个好强的人。虽然我身体残疾,我还是希望别人把我当做一个正常的人。一个残疾人创业的开始很难,幸好,我是有基础的。”

谈到创业时的艰辛,杨漫说:“开店初期,我不敢多花一分钱,每天省吃俭用,那是我平生过得最难忘的日子。正是苦过才知道努力,那时我坚信‘我一定会成功!’”

由于对珠宝行业的熟悉和对原材料的了解,杨漫经营起小店来很顺手。小店生意也渐渐有了起色,红火起来。“店内所有珠宝都是我自己设计的,原材料也都是我自己采购回来

坚持的意义

在试用网未能交出自己满意答

到现在为止还保持着玩游戏的习惯,我会在游戏里面问玩家用过迅游没有,你一定要不断跟用户沟通。”

对于产品的市场调查,袁旭认为光拿着纸去做调查效果不大,“要把自己当做一个用户来体验产品,周鸿祎每天都用自己的产品,马云和马化腾都一样,他们每天都在看自己的产品,每一个细节,哪怕今天的按钮是摆在左边还是右边,都会关注。”

创业理念:

1、小而精:

“要找准用户精准而细微的要求,这个要足够小,这个空间对于大企业来说是一个夹缝,但对创业企业来说足够了。”

2、主动融资:

“一定不要做单项选择,不要让投资人来选你,你也可以选投资人,这个投资人是要跟整个企业的愿景实现长期的绑定。”

3、不断试错:

“一个伟大的公司不是说它做了所有对的决策,而是它拥有最强的自愈能力,不断自我修复,这是一个伟大企业具备的特性。”

谈发展:“老板要始终把自己当用户”

当公司发展得很大很成熟的时候,公司老板是否可以脱离具体产品,专注更高更宏观的方面呢?

袁旭对此持否定看法,“我始终把自己放在用户的角度上,我不是什么行业专家,我只是一个小的用户,

些残疾人,教给他们手艺,让他们在劳动中感受快乐。

为了实现这个设想,杨漫东奔西走,做翻译,赚外快。“男朋友每天把我从南拖到北,再从北拖到南。那么多的楼梯台阶,男朋友背着我一级一级地爬上去。”讲到这里,杨漫的眼角湿润了。

编后:在我国大力吸引海外优秀人才回国的大背景下,像杨漫这样具有高等学历背景和专业生活技能的海归残疾人不止一个。如何帮助这些失意海归重新树立生活的信念?如何保证他们的能力与价值不白白流失?如何鼓励他们在社会发展中继续发光发热?这是需要社会各界共同努力和协助解决的新问题。

(李迪)



卷的徐乐,在新公司游戏矩阵的创业过程中更加懂得了坚持的意义。游戏矩阵去年一度利润很不稳定,但好家公司公司仍看好这个团队的实力,打算买下公司。“他们的价格非常好,选择过程其实也有点痛苦”,不过徐乐最终拒绝卖掉——一旦卖掉,就又是一个自己觉得还没做到头的事情在中途戛然而止,又将会活在和试用网同样的阴影之中,面对各种各样的遗憾。

“拒绝被收购的时候,我记得公司当时的现金已经所剩不多,这也让我们进入了破釜沉舟的状态,还好熬过来了”,这使徐乐感觉到开心,“挺了过去,我和公司都成长了。”这种感觉,在徐乐的好友姚劲波创办 58 同城时也出现过。“58 同城在前几年烧了很多钱,融的资都快烧没了,很困难,”徐乐说,“但是他们熬过来了,挺过了最困难的时期,现在多牛!”

重新认识自己

已经不复当初的年少轻狂:从觉得自己超级牛,天下无敌、什么都能做到认为自己是个傻子,连一般水平都达不到;直至经过几次心理上的重大考验,觉得自己还可以踏踏实实地点点事情——徐乐这样自述一个年轻创业者的成长和变化。新公司游戏矩阵目前发展状况良好,徐乐做游戏也做得十分开心,“我以前做网站的时候,从来没有见过刚做出来的一个东西可以在一夜之间有大量的用户。试用网用了一个月的时间吸引了 10 万注册用户,当时已经很牛了,哪知道现在的游戏上线一夜之间就有几十万人去看、去玩”,看上去他已经找到了想追求的东西。

“现在回头来看的话,没准我会选择老老实实地把大学读完再出来创业,一心多用把自己搞得很累”,徐乐的体会是,20 多岁的年轻人创业,遇到最大的问题一是经验,二是管理。到了 30 岁,各方面的资源准备充足之后,创业者可能有着更大的爆发机会。“30 岁以前别苛责自己,多成长,多历练就好了。以前我经常拿自己跟李彦宏比、跟张朝阳比,这能不把自己给急病吗?”经过风浪之后,徐乐依然乐观道,“听说马化腾以前也做过两次腰椎间盘突出手术,我也做过,看以后吧,也许我能跟他一样牛呢。”