

酒店老板 设“小风投” 每年 50 万元 助大学生创业

日前，在重庆工商大学江北校区，一场别开生面的演讲激起了很多同学的热情。演讲者是 60 岁的张良竟先生，他声称愿意每年拿出 50 万元创业基金投资给学生创业，有创业意向的学生可以与他联系。对于自己的创业基金，因为金额都不大，他给起了名字叫小风投。

他称，很多大学生都想创业或正在创业。他们头脑灵活，有一定专业技术也有热情，但没有创业经验，手里没有可做的项目，更没有资金，就需要有人支持，因此萌发了鼓励大学生创业的想法。

每年投入 50 万搞投资

张良竟称，目前很多风险投资都是在项目有一定的起色后再进入，像他这样从项目一开始就进入的投资还很少。目前，他只针对小规模项目，计划每年投入资金 50 万元；累积达到 200 万元之后，再申请政府资金扶持以及其他渠道的资金投入，预计总投资将上千万。

投资项目侧重生活服务

大学生选的什么项目可能获得他的投资？张良竟称，定位以小额投资的社区生活服务项目为主。

张良竟分析说，重庆市区有 800 多个中档以上的社区，人口约 700 万，生活服务方面的需求市场大而持久不衰，投资额度小，风险可控，经营难度也不大，适合初次创业的大学生等人群去做。

投资项目有三个来源

第一个来源是张良竟自己优化的 50 多个小项目，比如唐门养生推拿，以玉米小吃为主的粗粮餐厅，为主人定制特色伞，可治疗风湿病的传统瑶族药浴，为新人定制的个性婚庆报刊，等等。

第二个来源是他参考外地成功商业案例得到的灵感，他打算把这些案例进行再创造后来落地操作。据称这类项目他已经积累了 200 多个，都比较有可操作性。

第三个来源是创业者的申请，创业者可以把他的团队和项目带来。

张先生称，创业项目的运作和管理以创业者为主，主要依靠创业者及其团队。他本人只在一旁起辅助作用。

独立运营项目的创业者，应该具备或者学会企业管理、产品开发、商业策划、战略合作等多方面的经验，必须招到最好的团队，优化自己的商业计划，增加未来成功的概率。

作为投资者，张先生会给创业者较大的持股比例，这个比例最少也在 20% 以上。如果创业者本人和团队足够优秀，这个持股比例会多给一些。

张良竟先生介绍，据工商大学演讲现场显示的材料，张良竟当过知青，上世纪 70 年代至 90 年代先后供职于重庆住宅公司、重庆市房地产管理局、重庆国际公司。1996 年辞职下海，开设了重庆第一家销售房屋的经营机构，自己也成了重庆市第一个房屋按揭的吃螃蟹者。57 岁时，他创办了垫江县最大的商务酒店尚格兰酒店。59 岁时，他启动了扶持年轻人创业的小规模风险投资，俗称“小风投”。

（李琦）

江苏创业优惠政策让创业者圆了创业梦

4 年开出 4 家火锅店 “无业妈妈”圆了老板梦

无息贷款，她把 1 间店变成 4 间连锁店。38 岁的陈佳慧是南京第一家自助式旋转小火锅女掌柜。她曾是一名无业妈妈，2007 年她开了一家另类火锅店，起名叫“因为爱”。4 年下来，她把 1 间店变成 4 间连锁店。“别看我开了这么多店，我还欠着银行钱呢。”采访中，陈佳慧笑着透露，因为没有利息，所以年底她准能按时还掉。

主妇“蜕变”， 凑 130 万开家火锅店

上午 10 点半，悠扬的音乐在南京市中山北路虹桥中心 4 楼最里边一间门店里响起，服务员将一碟碟菜肴放在两条“流水线”上，菜肴跟着缓缓转动。

“其实，这间是我的第三家连锁店，我的第一家店是在太平南路新世纪广场。”迎面而来的掌柜，装扮时髦，身材娇小，说话轻声细语，她就是从无业妈妈蜕变成女强人的陈佳慧。“在家里带孩子好多年了，每次女儿要交家庭信息表的时候，我就很尴尬，不知道在‘职业’一栏里填什么好，因为我只是一名家庭妇女。”佳慧说，那时，她萌生了创业的想法，机缘巧合，她在网上发现了一个旋转小火锅，“流水线”前的顾客，每人一个电磁小火锅，对转到自己餐位前的菜肴，可任意选择，下锅焖煮，觉得很有创

意。2007 年 10 月，首家店开张，为了筹钱，陈佳慧把房子抵押给银行借了 30 万，父母拿出积蓄，七七八八凑了 130 多万。试营业一个月，食客盈门。但这时，她的资金告罄。此时她通过街道正在免费创业培训班学习，并办了一张劳动部门颁发的《再就业优惠证》，这张证帮了她大忙。

“我拿着这张证，向市总工会申请了小额担保贷款。”佳慧说，南京全市的小额担保贷款政策是统一的，只要拿着《再就业优惠证》，就能贷到款，而且还能享受政府贴息，“从申办到款下来，仅一个月的时间，在 2007 年 12 月，我拿到了 4 万元的贷款，缓解了我的燃眉之急。”

4 年累计贷了 61 万， 没有一分钱利息

“2008 年 11 月，我提前还款，让我欣喜的是，真的是一分钱利息都没有付。”佳慧说，于是她一鼓作气，又在南京另外两处繁华地段开了连锁店，其中一家就是在虹桥中心 4 楼。“我再一次遇到资金困难，我又想到了小额担保贷款，这次我成功贷到了 11 万。”佳慧解释，2008 年她已经成立公司，记得当时的政策刚好调整了，“规定曾经取得下岗失业人员小额担保贷款，



陈佳慧与她的连锁火锅店 项凤华摄

已按时归还本息、诚信度高的个人再次申请贷款的，可适当提高贷款额度。11 万元的款下得很快，还是一个月的时间就到账了，我把这笔钱用到新店的设备购买上了。”

“2009 年底我再次提前还款，2010 年初，我又贷到了 26 万，然后开了我第四家店。”佳慧说，4 年下来，她累计贷了 61 万元。《“再就业优惠证”为我们这些失业人员带来很多优惠，比如免费的创业培训、第一年办工商营业执照免费，以及前 3 年享受 8000 元的税费减免等。去年，江苏统一换发新证，我的《再就业优惠证》换成了《就业失业登记证》，但是背后待遇，我依然能享受到。”

如今，她 4 家火锅店成为连锁品牌，为社会提供了 60 多个岗位。最近，她准备去泰州、合肥等地开店，想辐射全国市场。

任伟东： 辞去美国工作创业年销售达 6000 万

庄伟东是常州人，1991 年获得上海交通大学工学硕士学位后赴美国留学，1996 年获得麻省理工学院电子材料博士学位，毕业后进入美国半导体工业界。2007 年，他带着 11 项功率器件方面的国外专利回国到南京创业。

有了“蓝卡”， 居留时间从半年延至 5 年

2007 年 9 月，庄伟东回国探亲，了解到国内功率模块市场需求非常大，他觉得自己是做微电机节能的，机会非常多，有很大的发展空间。于是他义无反顾辞去原来在美国很不错的工作，回国创业。他在南京市溧水经济开发区创办了南京银茂微电子制造有限公司，担任该公司的总经理并兼任总工程师。

在美国呆了近 17 年，早入了美国国籍，回国办的是探亲签证，因此庄伟东隔半年就要重新去南京市公安局出入境管理处申请延长签证时间，不然就不能在国内呆了。

庄伟东说，后来他无意中得知南京推行“蓝卡”制度，赶紧跑去申办。“我今年 4 月份正式申请办理，没想到一周之内就拿到了‘蓝卡’。”庄伟东说，因为外籍身份，以前他们不能以南京市民身份购车购房、子女入学、缴纳保险、便捷往返国内外，给创业和工作带来诸多不便。而南京“蓝卡”制度的推广，给他带来各项便利。

“有了‘蓝卡’，享受到的第一大便利

就是居留时间延长至 5 年，这下方便多了。

入选国家“千人计划”， 增加创业信心

“创业不容易”是很多走上创业之路者的切身体会，庄伟东也不例外。“支持力度非常大。一系列荣誉称号和创业资金帮扶，给我莫大的创业信心。回国以后，我曾被评为 2008 年江苏省双创人才，并获得了 100 万元的创业资金帮扶，2009 年获得南京市归国创业高素质人才领军人物等荣誉称号，同年还获得了市科技局 50 万元的资金资助。尤其 2009 年我还入选了国家‘千人计划’，获聘国家级专家，又获得了 100 万元的创业资金资助。2010 年入选江苏省科技企业企业家培育工程。在此期间，还陆续得到江苏一些部门的资金资助，我把这些钱都投入到创业中去。”

让庄伟东难忘的是，江苏省委书记罗志军还曾亲临他的企业视察，并给予高度评价和鼓励，强调推广电力电子技术应用，是建设资源节约型社会的需要。这些，都是对他们这些海归人才创新创业的莫大支持。目前公司已投入资金近一亿元人民币，建成了总计逾两万平方米的电子厂房、办公楼、研发楼及生活区。“今年预计年销售收入达 6000 万。公司计划 2014 年在创业板上市。5 年内达到国内模块市场份额的 15%。”

（现代快报）

海归卖五星盒饭 白手起家年赚百万

说起盒饭，我想很多人都不陌生，不就是咱们经常在路边摊或者快餐店里买的那种吗？几块钱一份。可别小看了这盒饭，有位从瑞士留学回来的“海归”瞅准了这里面的商机，就是靠卖盒饭白手起家，两年的时间里，年销售额已经突破 1500 万。是谁这么牛，我们赶紧去看看他是谁。他就是捷星餐饮

公司创始人张欢。这就是“海归盒饭”，每份 15 块钱到 25 不等，三份菜一份饭，看上去很可口吧。谁能想到，做出这样可口盒饭的竟然是这位 29 岁的帅气“海归”张欢。2002 年从瑞士学习酒店管理归来后，张欢在一家五星酒店工作，因为不喜欢总为别人打工，他想起了自己创业。

张欢说，2009 年刚创业的时候，可能因为自己的资金也不够，开餐厅投资会比较大，那就先从门槛比较低的盒饭做起。一个人卖盒饭有些吃力，就拉上几位对餐饮同样感兴趣的“海归”一起创业，一家家公司的上门谈业务，骑着电动车一个一个小小区送盒饭，慢慢地张欢的盒饭渐渐闻出了市场，

80 后出书《练摊帝》 摆地摊年赚 15 万

一张桌子，两个凳子，一张桌布，300 块本钱起家，一年赚 15 万。这不是广告，也不是神话。这是不久前，甘肃贫困山区的 80 后小伙包正忠的故事。网友对他的经历十分好奇，有人认为他靠双手勤奋致富，是 80 后草根励志的偶像，更有人封他“练摊帝”的称号。近日，他把自己的练摊经历写成书，名字就叫《练摊帝》。在新书首发式上，“练摊帝”现场讲述了自己的故事。

兜里仅剩 1 块钱遇上好心人

“练摊帝”出身于甘肃山区一个贫

困的农民家庭，他高中时因交不上学费辍学离家，只身来到大城市闯荡。服务员、工地小工、送奶工、保安，这些外来务工人员经历过的他都曾经历。在新书《练摊帝》中他写道自己的流浪经历，初到大城市，刚下火车就被黑中介骗走仅有的几百元钱，走投无路的他成了流浪汉，睡过街头、车站，看多了别人的白眼才知道人间冷暖。最后他兜里仅剩 1 块钱，在一个警亭旁买份报纸点燃取暖时被 110 的好心人发现，不仅让他在室内过夜还给他买了一碗牛肉面充饥。提到 110 好心人带给他的温暖时，包正忠眼眶里含着淡

淡泪光。

草根男女上演“练摊”传奇

闯荡多年的包正忠一度徘徊在社会边缘，真正让他改邪归正并开始摆地摊创业的原因是他见到了命中注定的贵人，他现在的妻子王玮。两人都是没钱没势的草根，相识相知到相爱像命运安排好的一样。结婚时，两人没有像样的家电，只是领了证就算是结成夫妻。

婚后两人拿出当时仅剩的 300 元钱摆地摊，无论严寒酷暑，在空无一

现在每天最多可以卖出 7000 份盒饭。最开始做盒饭只是一个敲门砖，能够让外界了解捷星的一个途径。从瑞士学成归来卖盒饭，这不是杀鸡用了宰牛刀？可张欢说了，他是用五星级酒店的餐饮理念来做盒饭，不仅原材料要保证绿色放心，就连装盒饭的盒子也是专门借鉴日本的先进经验，不洒不漏无污染。靠卖盒饭起家，捷星公司现在还承担了很多大型展会的外卖，以及大型宴会的自助餐，冷餐



片说妻子为“练摊帝”题词。

个人用 300 块摆地摊赚到 15 万，在兰州这样的城市这是一个传奇。

回馈家乡赠冬衣

有人对包正忠出书表示质疑，认为他是在炒作，对此，他说，“我是真人真事，我搞不清楚这个事情有什么值得攻击的。我身上肯定有别人能借鉴的东西，所以我一点都不后悔。”

包正忠表示，他将为家乡三所小学的全部学生捐赠冬衣。他还会在网上同步开展爱心名单征集活动，与广大读者联名献爱心，参与活动的读者有机会将自己的名字列在爱心捐赠名单中。

（蔡震）

碗分大小 背街小吃店月收入四万

开店通常都要找到旺街旺铺才会客似云来，一般稍偏点的地方赚的钱就少很多了，也有例外哦！

这个例外就是碗分大小，让顾客吃得开心。

兴义市最偏僻的“荷花塘巷”我开了一家名叫“刘记羊肉粉馆”的夫妻店，店面不算大，但每天都是顾客盈门。小吃部每个月的收入四万多元，这让不少开着豪华酒楼的人都羡慕不已，一个背巷里的小吃店，生意为何这样火呢？

和许多城市贫民一样，我和妻子俩小时因家里穷，都没上过几天学。最大的理想就是找到一份吃“皇粮”拿“俸禄”的稳定工作，但因肚里墨水太少，这个理想无法实现，为此只得靠给人打零工为生。自从儿子上学后，本来就很拮据的经济更加困窘。穷则思变，我跟妻子商量说：“我们还是想办法开间店子吧，现在老的越来越老了，小的

也越来越大了，两头都需要用钱，得想办法挣些钱才是啊。靠替人打零工，这日子是越过越穷呢。”

妻子叹口气说：“是该想些法子，不然这日子没法过下去了。”“可是开什么店呢？一没本钱二没技术。”我苦恼地说。“开一家羊肉粉馆吧，做这东西技术门槛不高，口味就全靠炒酱调制，你父亲过去开过羊肉馆，有这方面的经验，你向他讨教就会了啊。再说，开粉馆本钱也不要很多。”我的妻子开导我说。这确实是条小本创业的好路子，俩口子当即商定开间羊肉粉馆，并对筹备工作作了分工。我负责向老父请教炒酱技术，妻子则回娘家向亲友借钱。

俗话说“人亲财不亲”，虽然是亲戚，人家借钱也要顾及你的家底，所以，厚着脸跑遍了亲友，也只借到了 5000 块钱。

本钱少，自然租不起闹市区的旺

铺，我只得到冷清的“荷花塘巷”租下一间廉价的小铺面，“荷花塘巷”在兴义市的数条街中，不仅很背，而且很窄小，仅容人步行通过。妻子坚决反对在这样的背街上开馆子：“做餐饮业，讲究的就是人气，宁可多花点钱，也要把店子开到人多的闹市区，在这么一条一天难得有几个人过路的小巷里开口子，不是明摆着拿钱往水坑里丢么？”但我不这么认为，我深信“好酒不怕巷子深”，只要你卖的东西顾客愿意买，是不在乎多走几步路的。

兴义市地处滇黔桂三省区结合部，是个交通枢纽城市，南宋北往购入很多，自古餐饮业较为发达，仅羊肉粉馆就有上百家竞争非常激烈。创业之初，“刘记羊肉粉馆”的生意确实很清淡。每天的毛收入不到 50 元钱。这一来，我的妻子得理不饶人，说我办事武断，听不进别人的好话，把钱往水坑里丢。可我偏不信这个理，我认为生意清

淡不全是因为选址不当，是经营手法有问题。我把粉馆交给妻子打理，自己以食客的身份到各家粉馆转悠，结果发现几乎所有的粉馆都是用同样大的碗卖粉。顾客毫无选择的余地，无论男女老幼，一律每碗三元，有肚量大的汉子，吃一碗不够，老人、小孩和一些秀气的妇女又吃不完。这样既浪费店家原材料，也浪费了顾客的钱财。我对自己的这一发现非常高兴，回去后，请人做了一块牌子放在店门前，上面写道：“刘记羊肉粉，大碗 3 元，中碗 2 元，小碗 1 元。”有顾客进店，可以根据自己的肚量选择大小碗。我是个非常讲诚信的人，我时时告诫手下员工，待客一定要诚实，顾客进店：一定要先问清客人要大碗还是小碗，切不可替顾客作主张。对顾客要一视同仁，童叟无欺。有一次，店里来了一家 5 口，店员未先听取顾客意见，一律给烫了 3 元的羊肉粉，结果奶奶和孙子只吃了一半，这

事让我知道后非常生气，我严厉地批评了那位员工，对未吃完的两碗粉只收了 2 元钱。当时那位店员想不通，认为她这样做，也是为了给老板多挣点钱，可老板却不领情。我以此事为案例教育员工说：“做生意的目的是为了尽可能多地赚钱，但要取之有道，不该赚的钱绝不能赚。”

就这么简单地把碗分大小，却把顾客由被动变为主动，不仅尊重了顾客的自主权，而且在大小碗的对比中，让顾客真实地感受到自己确实是花一分钱买到一分货，没有了怕挨宰的戒心。兴义人都有一家人一起外出吃早餐的习惯，到刘记羊肉粉馆吃早餐，大人小孩可以各取所需，像在家里一样方便又节约，所以不少家庭都愿意多走几步路，绕道到“刘记羊肉粉馆”来吃早餐。“刘记羊肉粉馆”的生意因此日渐红火起来。

（名人传记）