

## 美国 13 岁女孩发明止嗝棒棒糖 自创公司任 CEO

打嗝是令人困窘的生理反应。美国 13 岁女孩马洛里·基夫曼发明一种治打嗝的棒棒糖，并以此为契机涉足商界，当上自创公司的首席执行官(CEO)。

马洛里家住康涅狄格州曼彻斯特，儿时梦想是长大后当医生。2010 年夏天，马洛里萌生发明治打嗝妙方的念头。她上网查询民间治打嗝偏方，反复试验，换过大约 100 种配方后才最终制成主要成分为苹果醋和食用糖的棒棒糖。马洛里说，打嗝缘于喉咙与口腔一连串的神经反应，以醋为媒介反复刺激这些神经，会使打嗝信号中断从而停止打嗝。

她给棒棒糖取名“治打嗝棒棒糖”。经实际测试，只要含着这种棒棒糖，打嗝症状会得到缓解。

去年春天，马洛里带着自己的发明参加康涅狄格发明大会。发明大会主要是为年轻人提供展示发明创造的舞台。马洛里在大会上获得发明奖项并申请专利，结识企业家、投资人丹尼·布里埃，自此涉足商海，成立属于自己的公司。

她在公司介绍中称，自己身兼数职，既是首席执行官，还是研发部门负责人。她说：“我得承认，做生意最困难的部分就是，由于年纪小，各式各样的合约文件对我来说有点难懂。”

马洛里的父亲亚当·基夫曼则肩负雇员和监护人两种身份。他接受美国《纽约时报》采访时说：“这是马洛里的舞台。最棒的是她凭一己之力把事情做成。我会尽自己所能帮助她，但不会指手画脚。”

马洛里准备把棒棒糖投放市场，最快今夏就能在超市买到。她说：“我还在调试味道。”康涅狄格大学的“发明加速器”项目向她伸出援手，计划在 5 月至 8 月派一些工商管理硕士(MBA)研究生当公司顾问。马洛里眼下打算向中学医务室推广“治打嗝棒棒糖”，未来目标是打进药店。那么，“治打嗝棒棒糖”的市场前景如何？

布里埃说：“预测一家企业或一种产品未来 100 年的市场价值相当罕见，‘治打嗝棒棒糖’就属于这种情况。它解决了一种简单的基本需求。”

康涅狄格大学“企业与发明中心”执行主管克里斯托弗·莱韦斯克称赞棒棒糖“具有潜在的社会效益”，“兼顾口味和功能性，是具有吸引力的食品”。

13 岁女孩马洛里萌发明“止嗝”妙方的想法，也是出自自己的打嗝经历。2010 年夏天，马洛丽总是打嗝儿，她试验了包括灌盐水、头朝下喝水等在内的各种方法都止不住打嗝。

(乔颖)

创业视界 ChuangyeShijie

特约记者 方令航 文/图

8 年的时间，厉晓梅把一家最初只有三四个人的工装小作坊经营成了浙中领先的家装品牌。主打别墅、会所、排屋等大型的设计、施工，已成功完成了数千套住宅和私家园林的装修工程，成为浙江省消费者信得过企业。在由男性占主导地位的家装建材行业里，一位女企业家的成功，自有其独特的经营之道，诚信带来口碑，口碑铸就品牌，“鹏程装饰”打造竞争力之路，也就是实实在在做人做事的过程。

1997 年，当时从事涂料行业的厉晓梅夫妻，进入杭州某知名工装企业，承包油漆工程施工。除了做好油漆施工，厉晓梅还在工作中注意向水电、木工等关联行业学习，并从现场施工开始掌握了预决算等整套流程。2005 年厉晓梅回到家乡创办了金华鹏程装饰有限公司。“仅我开始创业那一年，金华市区就新成立了 30 多家装饰公司，现在仅留下寥寥几家，这个行业每年都在洗牌，每年也都有后来者加入，能够可持续发展的很大一个原因就是诚信。”先交朋友再谈生意，在装修行业价格战、广告战的一轮轮侵袭下，厉晓梅却一直秉持这种创业理念拉近与客户的关系，而对业主生活方式的了解，也在朋友间的交往中不知不觉展开。厉晓梅一向认为，家装是设计师与业主共同创造的过程，只有深刻洞悉业主的个性需



图为厉晓梅(左一)在指点设计师修改客户的别墅效果图。

求，才有可能为他们创造真正的舒适生活。

### 将心比心做诚信

由于家装行业的特殊性，使其在发展过程中一直存在着诸多问题。诚信在家装企业尤显重要，鹏程装饰当年选择把 3·15 当做公司开业之日，就是提醒自己时刻践行。在 8 年的经营实践中，厉晓梅也总结了一些贯彻“诚信”的措施，“诚信”最终也回报了企业。家装行业不像冰箱、彩电那样的商品，更多提供给客户的是主体服务，加上很多施工是人工操作，因此装修工程很难做到没有任何质量

问题。另一方面在家装消费过程中，多数业主对于家装流程中的设计、材料的选用、工艺及隐蔽工程等方面，往往从感性的角度来判断。因此，家装公司如果没有树立长期发展的战略，就很难做到真正为顾客着想，哪怕政府、协会出台再多的法律规范也收效甚微。

专业的人做专业的事，鹏程装饰公司首先力求培养一支整齐的员工队伍，目前公司管理层已经有几十名专职人员，他们事无巨细地为业主提供全程装修顾问服务，8 年来制订了一套完善的管理制度。“鹏程装饰”对所有施工队实行层层考核上岗，只要到过鹏程装饰的施工现场，一定会

## 80 后“澳飘”回国 连开 4 家云南餐馆 已开始盈利

自称“澳飘”，从小酷爱做菜，归国后组建了一个 4 人的“80 后”创业团队，将云海肴云南餐馆从一家开到 4 家，把爱好做成了一份事业，这就是 80 后海归吕志韬。

### 在澳洲积累经验

和很多低龄海归一样，16 岁就赴澳大利亚留学的吕志韬经历过很多挫折：但回首留学经历，吕志韬却满怀平静与感恩：“不仅积累了经验，也磨练了自己的意志和品质。”无论在澳洲的留学生活多么艰辛，吕志韬都始终保持着对做菜的浓厚兴趣。而开一家餐馆，更是他一直坚守的梦想。在澳大利亚读完高中后，吕志韬考取了中央昆士兰大学的酒店管理专业。“大学期间我在奶茶店、西餐馆都打过工，那时候也是自己经历最丰富、成长最快的时期”，吕志韬不无兴奋地说，“当然也做过不少小生意，比如把国外的产品卖到国内，虽然都没有成功，但我学到的远比失去的要多。”

### 创业从“卧底”开始

回国创业的吕志韬变得更加专注：“我们首先考察了市场，方式很简单，就是去吃各个餐馆的各类美食。”看似随意的“考察”背后，是吕志韬和他的团队审慎的态度。面对全新而陌生的中国餐馆，仅熟悉西式餐厅经营的吕志韬开始在一家很有名的餐厅“卧底”打工，在不到一年的时间里就从服务员做到了前厅经理。吕志韬对这段辛苦的历程充满感慨：“在这一年里，我几乎做过了餐馆经营管理的所有事情，对在国内开办一家餐馆也有了更多的信心。”

在“卧底”的时候，吕志韬不断在中西餐馆的对比中寻找最科学的经营理念：“相比西方的餐馆，我觉得国内餐馆最大的问题是员工待遇太低，不能充分调动员工的积极性”，这些经验和总结成了吕志韬和他的团队日后经营云海肴的核心理念。“云海肴的员工福利很高，我们还坚持人性化管理，这样服务才能



上去，即使在经营之初一直赔钱的时候，我们都没有降低过标准，因此服务质量也一直很好。”

### 实现最初的梦想

2009 年，吕志韬和他的团队开办的云海肴云南菜馆在北京后海开始营业。但云海肴最初的经营并不顺利，“我们想了很多办法，逢周几就打几折，还举办单身派对，也发过传单，但开业的第一年一直亏损。”失败的营销经历使吕志韬和他的团队渐渐总结出了经验，一方面开始

充分利用网络的宣传推广来聚集人气，同时将餐馆的经营和大型商场相结合。功夫不负有心人，2011 年之后，云海肴开始盈利了，分店也开到两家。“把餐馆开到商场里是我们的重要经验，第二家分店就毫不犹豫地开在了中关村欧美汇。”吕志韬兴奋地总结道。

吕志韬如今只负责餐馆的经营管理事务，但他对实现最初的梦想也更加坚定。“我们要把云海肴做成全国云南菜的第一，还要争取上市，这也是我们最初的梦想。”(民海)

## 李琪缘：16 岁成 CEO 二次创业是自己的天使投资人

1984 年出生的李琪缘，16 岁便成为中国最年轻的 CEO，被人称为“中国网络第一娃”。第二次创业，他花了 6 个月就获得了李开复创新工场投资，这一中国产业界和投资界的热点。如今，他告别李开复，自己做起了投资人和 CEO，试图打造“中国最精准的社会化营销平台”。

李琪缘，这个雄心勃勃的重庆崽儿，今年才 28 岁，却似乎做完了别人半辈子才能完成的事。

而他说，“一切才刚刚开始。”

### 16 岁创业 获 20 万美元风险投资

1992 年，李琪缘刚上小学，父母便从深圳给他买回了一台台式电脑。小学时，他就在《电脑报》和《电脑时空》等报纸杂志上发表了文章。正是从那时起，他知道了互联网，进入这个神奇

的世界。从一开始，他就已经在为大型网站做网页设计，积累了名气。

1998 年，在朋友的帮助下，李琪缘第一次创业，创办了个人网站“琪缘网络”。当年，他的网站就被评为国内最佳 50 个站点之一。

2000 年，16 岁的李琪缘从一位美籍华人那里获得了 20 万美元的风险投资，创办了维特网络信息有限公司，并出任 CEO。有人称他为“中国网络第一娃”、“中国最年轻 CEO”。

现在谈起这段经历，李琪缘说：“其实整个过程非常简单。”

### 23 岁打工 担任最大中文 IT 网总编

2005 年大学毕业后，李琪缘回到重庆，进入天极网工作，一家当时重庆最大的互联网公司。

他从独立负责一个用户调研小

组，到后来将这个小组发展到 20 人，还承担了公司所有的设计、制作工作。

2007 年，年仅 23 岁的李琪缘被任命为天极网总编辑，后来又成为总经理，同时负责销售管理。

2009 年，在加入天极网 5 年后，李琪缘决定离开发展良好的公司，打算独立创业。他的理由是：“展望 10 年后的生活，互联网在其中所发挥的作用，有巨大的想象空间，是令人做梦都会联想的事情。在这个高速发展的时期，需要很多组织特别是互联网创业公司为之付出努力。”李琪缘说，他迫切地希望成为其中一员。

### 辞职创业 用 6 个月获李开复投资

离开天极后，李琪缘继续自己的创业之路。

当时正逢微博开始内测，李琪缘成为第一批内测用户。

李琪缘发现，微博的时效性强，且电子商务网站处于萌发期，他便想到在微博上注册账号，传播打折信息。他建了一个名为“我爱打折”的账号，帮各大 B2C 网站带来了大量订单，并基于这个账号建立一个名为“乐啊”的打折社区。只用了 6 个月时间，便获得李开复创新工场的投资。

### “二次创业” 他是自己的天使投资人

2010 年 10 月，由于项目方向的原因，李琪缘离开了“乐啊”，决定开始他心目中的“二次创业”。

2010 年底，李琪缘给新公司取名“琪缘科技”，他 10 年前少年创业时的名字，意在延续年少时的梦想。他成为了自己的天使投资人，将

所有的资源、经验和愿景都专注在“琪缘科技”。李琪缘告诉重庆晚报记者：“我把这次努力看成我人生的二次创业，因为自己既是投资人也是公司的操盘手，这种挑战对我来说还是全新的。”

李琪缘说，他的新公司“不以卖掉为目的、不以融资为手段，希望踏踏实实做一个创造价值的互联网公司。”

目前，“琪缘科技”推出第一个项目“聚客”，通过微博、社区网站等形式，为线下商家客户推广。据李琪缘透露，目前“聚客”上已有百余家商家，每天与数万消费者在社交网络上建立联系。

不到 30 岁，就已多次创业，还成为投资人，李琪缘坦言：“过程相当辛苦，投入的除了金钱，还有时间和精力。”他现在的行程都被工作填满，周末也无法休息。(万里 易念)

最低调的，从来不炒作，从来也没有投诉。“我们放弃装修跑量，更多走高品质度的精品家装路线，要求自己用诚信做精、做专、做好。”在厉晓梅的眼中，家装的理解既包含了女性细腻感性触角，也有着家居从业者专业的阐述。

“装修的定义不仅是工程施工，更是一种基于自身的喜好和风格，我们希望以先进的设计理念、环保品质的材料和精湛的施工工艺，为客户带来独特的生活空间和舒适的生活体验。从这个层面讲，装饰企业品牌实际是艺术与文化的联合体，具备企业诚信、企业文化，对时尚家居流行趋势的理解以及不断追求艺术品质和文化神韵，才能算得上是真正的装饰品牌企业。”金华市装饰设计委主委、“鹏程装饰”首席设计师卢凯说，家装的过程同时也是发现朋友的过程，正是这样的理念，使鹏程把客户群做成了朋友群。

“通过鹏程装饰的家居服务，带来更多爱，让家更有幸福感，是我将企业做强做大的动力。”创业没有终点，在这个过程中，厉晓梅要做的是提供给客户他们需要的生活方式，其中就包括了低碳环保的品质承诺和健康生活方式的塑造。厉晓梅喜欢这项充满着爱和情感的事业，在她眼里，家不只是宽敞的房间、豪华的装修，哪里有亲人哪里才是家，才有温暖富足。

## 中央财政安排 30 亿元资金扶持初创期小微企业

日前国务院出台了《关于进一步支持小型微型企业健康发展的意见》，财政部有关负责人 4 日接受记者采访时表示，意见明确了进一步扶持小微企业的多项财税举措，财政部将抓好政策落实，支持小微企业健康发展。

**多项减税措施并举。**在此次国务院发布的诸多扶持小微企业发展举措中，减税被放在首位。

财政部有关负责人指出，支持小微企业发展的各项税收优惠政策主要包括：大幅提高增值税和营业税起征点；将小微企业减半征收企业所得税政策延长到 2015 年底并扩大范围；自 2011 年 11 月 1 日至 2014 年 10 月 31 日，对金融机构与小微企业签订的借款合同免征印花税；将符合条件的农村金融机构保险收入减按 3% 税率征收营业税的优惠政策延长至 2015 年底；将金融企业涉农贷款和中小企业贷款损失准备金税前扣除政策延长至 2013 年底等。

**投入更多专项资金。**针对当前小微企业存在的突出困难和问题，国务院意见提出，在 2011 年中央财政安排中小企业专项资金 1287 亿元基础上，2012 年专项资金总规模扩大至 141.7 亿元，以后逐年增加。

此外，国务院提出，今年将依法设立国家中小企业发展基金，中央财政安排资金 150 亿元，分 5 年到位，2012 年安排 30 亿元。

**政府采购关照小微企业。**财政部有关负责人表示，财政部将配合有关部门，积极落实政府采购支持小微企业发展的各项政策和措施。

具体包括：负有编制部门预算职责的各部门，应当安排不低于年度政府采购项目预算总额 18% 的份额专门面向小型微型企业采购；在政府采购评审中，对小型微型企业产品可视不同行业情况给予 6%-10% 的价格扣除等。

此外，财政部有关负责人还表示，将继续减免部分涉企收费并清理取消各种不合规收费，自 2012 年 1 月 1 日至 2014 年 12 月 31 日 3 年内，对小型微型企业免征部分管理类、登记类和证照类行政事业性收费。(据新华社电)