

大一女生用“肚兜”创业

用肚兜创意设计出精美的时尚女鞋穿在脚上，大一女生李绮玲因为这个绝妙的创意一举获得首届中国(深圳)皮革创意公益设计大赛特等奖，等待她的是10万元的创业基金。

首届中国(深圳)皮革创意公益设计大赛自启动后，陆续收到来自全国各地600余份作品，最终23件作品脱颖而出。其中大部分作者都与李绮玲一样，是在校大学生。

这次大赛的最大亮点在于为特等奖获得者提供10万元的创业基金，为其提供充足的创业和培训机会，让“创意”更快地转化“产品”，促进产业的优化和升级。值得注意的还有，此次大赛的原创“设计产品”属于皮革行业，该行业企业都可以参与将其转化成为生产力，为企业节省了大量的研发和设计费用。

李绮玲设计的鞋名字叫“古今之韵”，灵感来自于传统服饰文化精华的肚兜，“肚兜做工讲究，针法精细，绣品图案以吉祥纳福等为主。性感的肚兜配上时尚的女鞋设计，‘古今之韵’就诞生了。”虽然还没有计划好这笔基金如何有效使用，不过她对未来已经开始了大胆的想法。“我将充分利用好这份创业基金，使自己今后的设计之路越走越远！”

(摘自《中国青年报》)

瓯东游镇村民晏鸿彬：“我要让大家靠养兔致富”



近日，笔者慕名来到晏鸿彬的养兔场，只见干净的院子里，几排兔舍整齐地排列着，走近兔舍，一只只雪白的长毛兔煞是可爱。谈起这些可爱的兔子，晏鸿彬脸上笑开了花。

晏鸿彬原在邵武一家公司当驾驶员，收入较低，2008年7月，晏鸿彬与妻子返回家乡东游，决定自己创业。经过多方考察，他了解到养兔的市场前景较好，正逢同村一户养殖专业户要将兔场转让，他便向亲朋好友借了几万元钱，投资办起了养兔场。

“起初我按照传统的方法饲养，由于饲养不科学和防疫不及时，兔子经常得病，曾多次出现兔子大量死亡的现象。后来我一边到福州、浙江等地找养殖专家咨询，学习饲养技术；一边自学养兔知识，起早摸黑观察兔子的生长情况，摸清它们的生活习性。”晏鸿彬说。当年年底，第一批近400只肉兔在市场上销售一空，获纯利5000余元，不少商贩还向他提前预订。掘到“第一桶金”，晏鸿彬有了扩大养殖规模的信心。如今，养殖场的兔子一年可出售上万只，能赚十几万元。

“我觉得自己有责任带动周围群众致富。如果有人想大量饲养长毛兔、獭兔，我不但给他们提供种兔，还可以免费做技术指导，不定期地到养殖户家里了解情况。”晏鸿彬说，现在周边的农民纷纷来他家参观、学习、引种。

“听晏鸿彬说养兔挺赚钱，在他的带领下我也跟着养起了兔，年出栏2000多只。”云头村村民叶齐凤告诉笔者，养兔的效益可观，他去年靠养兔就赚了3万元。

在谈到今后的发展时，晏鸿彬充满激情地说：“今年，我又投资15万元新盖了一座兔舍，可增加300只种兔的生产量，今后发展模式准备走‘公司+农户’的路子，我不但给养殖户做好饲养技术服务，还要帮助养殖户往外销售兔毛、兔肉，让大家都靠养兔来发家致富。”

(摘自《闽北日报》魏剑生 曾德秀/文)

一个义乌商人的“诺亚方舟”

世界末日还没来，这个制造“方舟”的人，自己不小心先挂了彩。不过这并不影响他售卖500万元一个的“诺亚方舟”。

炎热的陨石从天而降，大地土崩瓦解陷入太平洋……如果电影《2012》中的世界末日果真到来，靠什么抵挡灾难？2012年8月6日，义乌商人杨宗福亲自试验了他发明制造的、号称要“对抗世界末日”的“诺亚方舟”。

8月6日“方舟”试验之后，当天下午三点，杨宗福的QQ个性签名就适时地改成了“诺亚方舟试验及新闻发布会成功了，衷心感恩所有贵人的帮助和支持啊！”当晚九点半，他再度更新，“明天的钱江晚报、都市快报、浙中新报、义乌商报、金华晚报，及今



天晚上浙江省台新闻等报道我们成功试验诺亚方舟。”

无疑，杨宗福是个擅长应对媒体

的人。据他所说，试验现场媒体云集并非他刻意为之，而是记者们口口相传，自发前来。不过，面对记者近三个

小时的采访，他显然有备而来，侃侃而谈。而他在微博上更高调表示，“感谢大家支持，关注数在第十万位的粉丝奖现金人民币十万元，第一百万个粉丝奖一百万，第一千万个粉丝奖一千万现金人民币。”

正因为此，网络上很多人质疑他意在“炒作”。

观看过“方舟”试验视频的人，都会注意到，“方舟”试验并非没有“瑕疵”：球体在滚落过程中，表面出现了明显的凹陷，跌入水池时，外壁上三个舱门的其中一个被弹开，从里面出来的杨宗福虽然马上向人群挥手致意，但人们更加注意到他的嘴角出现伤痕，还在流血。这与杨宗福第一时间宣告的试验成功，显然相悖。

对此，杨宗福给出如下理由：“方

舟”表面凹陷，是因为预计做4吨重的方舟实际做到了6吨，但外表的钢板厚度却用的4吨重时的参数，也就是3.5毫米厚，如果把钢板加到7毫米厚，就没有问题；舱门弹开也是因为表面变形，不变形就不会弹开。至于受伤，杨宗福解释说是因为自己带反了头盔，因此铁片才划到下巴。

网友们对杨宗福的解释并不买账，也许就像某位网友所说，真相如何，一切都要等改良后的“方舟”再试验，结果就是真相。

不过很显然，这并不影响杨宗福在阿里巴巴上售卖“方舟”。试验结束后不久，该款“诺亚方舟”就已登陆阿里巴巴，每个定价500万元。杨宗福告诉记者说，他已收到订单21个。

(摘自《商界》杨晓舟/文)

大学生悟校园保险箱商机 毕业开公司一年租出几千台

随着开学季的到来，高校生除添置日用品和学习用品外，笔记本电脑、相机、手机等数码产品也成为囊中之物。租一个保险箱，给价格不菲的电子产品上一道保险，成为了很多学生的共识。

汪同学是该校大二电科专业的一名学生，今年暑假，她花4600元新买了一台笔记本电脑，但是如何保管这“宝贝”让她感到为难。不过，她很快解决了这个难题，按宿舍楼下保险箱租赁广告纸的指引，花

240元租了一台保险箱专用于存放电脑，期限为3年。

记者在小汪的寝室看到，一台银灰色的保险箱固定在墙壁上，有钥匙锁和密码锁两种锁，内格分两层，最多可以放两台电脑。“我不可能时刻把电脑背着走，但寝室的门是木门，很容易撞开，放在寝室让人很不放心。有了保险箱就很安心了。”汪同学说，“现在凡是买了笔记本电脑的人几乎都租了保险箱。”据她统计，班上共有39名学生，分布在11个寝室内，每个寝室至少有一

台保险箱。

该校毕业生任锦杰早在4年前就发现了这个商机。2008年下半年，还在读大二的他开始涉及保险箱租赁业务。“第一年在湖工大只租出去15台，现在大概有4000台了，大多数是放笔记本。”毕业一年后，任锦杰成为了某保险箱出租公司的负责人，公司还与株洲其他大专、职业学校形成了固定合作关系。

“比银行保险箱业务便宜很多，也方便很多。而且租了还能退还，适

合学生毕业离校周期状态。”任锦杰说，刚开学时，公司定的租金是每年80元，后来改为交300元押金，公司每年从中收取维护费30元。另外，还会与租赁保险箱的学生签订协议，租期内保险箱被强行撬开，箱内物品被盗，在一定期限内公安部门未破案，可凭公安机关的立案书和物品发票原件，按丢失物品实价的90%进行赔偿，最高可赔付4000元。

(摘自《株洲晚报》胡琼兰 钟若君/文)

大学同窗一起创业 兴趣变事业 艺术价值创造“面额”

23岁的梅腾因对钱币收藏的爱好，与三名大学同窗一起开了一家专营外国钱币的网上商城，将兴趣变为事业，让钱币的艺术价值为自己创造“面额”。

年轻人创业走兴趣路线

出生于1989年的梅腾大学毕业才两个多月，当老板却已大半年。读小学时，梅腾就开始收藏钱币，清代、民国时期的钱币一度是他的收藏“大头”，他还收藏了第三套人民币。如今，梅腾热衷于收藏外国钱币，从“世界十大最美纸币”、油画风格套币到各国发行的纪念钞，无不一一纳入收藏册。

2011年9月，还在上海理工大学工商管理专业读大四的梅腾，在网上开了一家专营外国钱币的店铺。梅腾坦言，当时班上同学有的在找工作，有的在实习、有的正计划创业，而他一直以來就希望拥有自己的事业、自己的生意，苦于一时找不到创业伙伴，便干脆先自己“捣腾”起来，希望待生意渐渐走上正轨后慢慢吸引创业伙伴。

三个月后，梅腾的生意开始有起色。“钱币收藏是一种长期的习惯，以此为爱好的人往往不会买了一单就停下，他们会关注市场动态、不断收入新品。”从小对钱币收藏的爱好令梅腾很了解自己的客户。就在这三个月里，梅腾顺利地说服了三名同窗好友和他一块儿创业。四个大男生每人拿出几千元钱，凑出了公司第一笔启动资金。

失败项目积累出成功经验

创业之初，每天能接到两三笔订单就能令梅腾笑逐颜开；如今，他和伙伴们一天可接到三四十笔订单，并且订单量还在不断上升。

由于大学读的就是工商管理专业的“创业班”，为把理论知识运用于实践，来自贵州的梅腾从大二上半学期就开始找项目进行创业尝试。梅腾做的第一个项目是成立一个小小的团队，在校园里为同学们代理充话费。然而由于缺乏经验，他的首次创业尝试很快就失败了。此后，他又陆续做了其他一些小成本的项目，如替校外培训机构在校园

桶装水上粘贴小广告等，创意都不错，但由于管理不善、团队分歧，项目最终不了了之。

此次创业，梅腾牢牢地吸取了以前的教训。他现在的伙伴们不仅能力出众，在性格方面也彼此合得来。他们约定，在对公司的经营管理上，杜绝固执己见、互不相让，遇到业务问题，每次由其中一个人提出方案，然后大家共同讨论、加以完善。

创业10个月来，梅腾和伙伴们的生意蒸蒸日上，如今他们提供187个国家和地区的1900多种纸币。他们还非常注重劳逸结合，四个人每天从上午9点上班到晚上7点半。“这段时间前来咨询、购买的顾客最多，很多都是在上班时间‘开小差’的白领。”梅腾解释为何如此安排营业时间。经过观察，晚上10点左右还会出现一个“咨询小高峰”，因此四个“小老板”轮流“上中班”到晚上11点半下班，既不敢误做生意，也避免过于劳累而把身体搞垮。

把“山寨者”变作分销商

由于梅腾和伙伴们的店铺品种齐全，尤其各类商品图片、介绍做得相当完善，竟因此引来一名“山寨者”。今年7月开始，一名在国企工作的上班族每天一早就来咨询，他直言不讳，想要开分店。一开始，梅腾和三名创业伙伴并不同意这个要求。经不住对方软磨硬泡，梅腾最终同意了一部分图片分享等事宜。然而时隔不久，这个上班族的钱币网店开张后，竟取了一个和梅腾他们网店名字接近的店名，其图片、广告宣传也照搬。梅腾立即找对方谈判，最终这家网店以独立的名义开店。

这个小插曲也给了梅腾和伙伴们一些启发。他们一边做生意，一边观察市场，随着业务量扩大、利润提高，他们计划投入更多资金，将自身的角色由单纯的销售商转变为其他店铺的供应商。“作为初入商场的新人，我们也会借鉴其他公司的经验，大胆应用、敢于创新，在实践中成长。”梅腾说道。

(摘自《东方网》)

精耕企业比做大企业更重要

第一次到达孔庆生的公司，若没有指引，你很难找到他的办公室。没有“董事长”、“总经理”的办公室指示牌，取而代之的是“信实”、“喜乐”、“求真”等名词。

让苦难成为成功的垫脚石

都说“好事多磨”，孔庆生的成功，也是在经历了一次次的失败之后才迎来的。种田、卖瓜、卖甘蔗……只要是农活，孔庆生都干过。

在经历重重困难后，幸运女神终于开始眷顾这个农村小伙。一听到杭州市西湖区一建筑公司的电大班正在招生时，孔庆生的读书梦又“燃”起来了。

他的聪明与干练被老师认可，入学一个月后，他不仅当上了班长，更成了半个班主任，负责电大班与公司的联系沟通；他的要强与才华被老板肯定，毕业后，他成了唯一一个留在公司工作的学生，不仅负责公司资料的整理，还开始用所学的数学知识，琢磨放样、测量。

1999年，公司解体，孔庆生回到了地方工程队。无形中，这短短的

几年经历与经验，已经为他的未来创业埋下了良好的基础。

10年，从1000万到10亿元

孔庆生有两次创业经历。1991年，他回到乡镇，开始跟着工程队的经营处处长跑业务。

那时，某地区的一家灯泡厂濒临倒闭，生产虽仍继续，但已长期处于亏损状态。于是，孔庆生决定接手这一工厂的经营。出于对乡镇企业的支持，当地财政局给了他5万元的无息贷款。而接下来孔庆生的举动，却让身边的人费解了。胆大的他拿出了3万元的经费，请来专家和商家，在杭州的一家宾馆开起了产品鉴定会。

“这是一种产品的推广手段，也能借此树立品牌地位。”孔庆生说，产品质量在现场得到肯定后，灯管的价格一下子就从原来的8.5元/根涨到了15.5元/根，订单还源源不断，每天300多根的生产量再也跟不上需求。为此，孔庆生决定采取多劳多得的激励手段提高工作效率。“那时候，我们工厂是乡镇女

工工资最高的，普通的只有200—300元/月，我们工厂最高可达到800元/月，充分地利用了劳动力资源。”孔庆生说。第一年来，工厂的亏损得到了弥补，第二年就盈利了20多万元。

倘若没有创新，公司还是难逃淘汰的命运。出于对“土木”专业的留恋，也源于孔庆生对事业创新的追求，1993年，他放弃了厂长的位置，重新回到了工地上，开始承包工程项目。

积累了一定的资金后，孔庆生再次作出一个果断的决定。2001年，龙坞地区的一家建筑公司濒临倒闭，孔庆生用20万元将公司买了过来，那时候，公司的工程量还不到1000万元。

变成“杭州中庆建设有限公司”后，孔庆生发现，市场上的建筑公司并不少，竞争也异常激烈，想要站住脚，唯一的出路就是树立品牌、追求品质，然而想要产品做得好，“员工是企业的根本、核心。”孔庆生说，抱着这样的信念，每次做重大抉择，他都会从员工角度进行考虑，正



是因着员工与老板间的彼此信任，一个个优质工程在他手中完成。

顶住金融危机，顶住欧债危机，杭州中庆在短短10年间，工程量就实现了百倍增长，顺利冲破了10亿元。

孔庆生谈起未来的企业规划，他的选择并不是将企业做大，而是将“实在”进行到底。“实了，才能经得起风险考验；只靠借贷资金、融资等方式扩大规模的企业，就如同泡沫一样，经不起任何吹弹。”孔庆生说，公司依旧选择踏踏实实做项目，以求稳中增长。

(摘自《每日商报》)



海大毕业生回乡创业闯出新天地 成致富带头人

今年39岁的琼海市中原镇农民严树声，是一名从海南大学毕业的大学生，他以独特的技术，周到的服务，过硬的本领，赢得了周围十里八乡村民的敬佩。

父亲生病辞职回乡走致富路

1995年，严树声从海南大学毕业，像其他大学生一样，他在海口找到了一份舒适的工作，薪金也不错。本应想在大城市干一番事业，没有想到父亲的一场病，改变了他的人生选择，使他重新回到了家乡，开起了农资小店。

从那时起，严树声好像换了一个人，开始围绕农资店这个平台，琢磨如何掌握致富本领。他到田间地头给一些农户送农资时借机观看一些技术员如何排除辣椒、荔枝病虫害，久而久之就掌握了这些技术，成为当地小有名气的技术员。

这几年，严树声利用给农户送农资的机会，拜一些技术员为师傅，提高辣椒亩产量，由过去亩4000斤，提高到七八千斤，收入1万元左右。去年，他承包的100亩荔枝园，经他的细心呵护，在大多数数人出现亏损的情况下，他实现了增产和赚钱，得益于自己会管理，会施肥，掌握了根据天气管理农作物的窍门。

自办基地出资让农民学技术

琼海是农业大市，当地农民主要靠农作物发家。种植辣椒是琼海很多农民的支柱产业，有时病虫害多，有时没有销路，一年到头收入甚小。尤其是近年来，荔枝种植户大多亏损，荔枝树成了当地农民的一件头疼事。

严树声为了改变这种现状，他实施了种植、收购、销售“一条龙”服务，在农户农产品卖不出去的时候，他开始想办法帮助农户推销产品，先后到上海、广州等地推销农民的产品，从而赢得了当地群众的青睐。如今，严树声在当地致富小有名气，他决定投资20多万元，在自己的100亩荔枝园里，开办农民学习荔枝修剪、施肥的本领课堂。他有信心让更多的荔枝种植户，摆脱“十年九不收”的尴尬现状。

“为了带动更多的农户致富，我今年还成立了农民专业合作社，让更多的松龄型农民，学到技术，走上致富之路。”严树声对记者这样说出了他的设想。

(摘自《人民网》李兴民/文)