心若在，梦就在

创业——不一样的人生态度

本报记者 于潇潇 董惠 秦昕

数据显示，2012年中国普通高校毕业生规模达到680万人，今年累计有近千万大学生要找工作。

11月15日上午，中国青年创业国际计划潍坊办公室发放首批创业扶持资金。11名创业青年从现场领取创业扶持资金55万元，并获得“一对一”导师扶持。通过YBC帮扶的创业青年成功率已达到95%。

目前，山东省青年创业大赛报名截止，报名火热，受到空前的关注，点燃了青年人创业的梦想。越来越多的人在找工作、买房、物价上涨、孩子就学等压力下，或为梦想、或为生活、或为金钱，越来越多的人，走上了创业的道路。

“与虫为舞”的女大学生

创业，对于23岁的王文超来说，是一个实现自己，享受乐趣的过程。

23岁，刚刚走出校门的年纪，许多人还在为了找工作四处奔波，王文超却已经当了三年“小老板”。

而说起这个小老板的创业项目，则更让人大吃一惊。这个温柔漂亮的女孩子，居然在养虫子——喂养金鱼的大麦虫。

说起来，这个项目早在王文超大二的时候就已经开始进行了。她家住在潍坊市区水库路，附近有一个花鸟鱼市场，天生富有爱心的王文超很小就帮外公养过喂鸟的面包虫。2008年暑假，爸爸一个养金鱼的朋友来访，无意之间说起，潍坊本地没有人养喂金鱼的大麦虫，他们这些养金龙鱼的，只能到外地去买。

二十岁的王文超敏锐地捕捉到了其中的商机——既然没人来做，那市场一定很大，我来做。

而说起来容易，对于这个“新事物”，王文超从来没有接触过，如何饲养更是一筹莫展。在爸爸的支持下，王文超买来了几斤种虫，从翻书、上网开始，一点点地探索实践。

整个暑假，她都躲在租下的厂房里，喂食、调温、筛粪。一个漂亮的女大学生，开始了“与虫为舞”的生活。这其中的滋味可真是难以言说。12月1日，在她的厂房里，记者见到那些蠕蠕而动的幼虫和张牙舞爪的成虫，只觉得毛骨悚然。

王文超笑着告诉记者，最初见到这些虫子的时候，她也是这种反应。幼虫还好，只在盒子里蠕动，而那些能够飞舞的成虫则不同，成虫在厂房里乱飞，有时候会落到她身上。每当感觉到有虫子飞来，王文超就会吓得动也不敢动，只等着家人来帮忙把虫子赶走。

创业的路总是坎坷，试验了两个月，自己养的幼虫无论如何也无法结蛹。一直到开学后将近一个月，爸爸打电话来告诉她虫子结蛹了，她在电话旁边激动得只知道傻笑。

创业，一定会有辛苦，王文超做好了准备。从那时开始，只要有假期，王文超都会与大麦虫待在一起。项目刚起步没有工人，所有的活都要自己干，几百个盒子一个个去添食、清粪，随时调节厂房温度、湿度，烧锅炉，还要自己出门联系客户、送货、进货，二十出头的王文超都扛了起来。

爸妈心疼女儿的辛苦。2010年夏天，王文超毕业了，在爸妈的劝说下，凭着所学的专业，她在潍坊市园林局找到一份工作，每天坐在办公室里，朝九晚五。而王文超却越来越不适应，她说，真怕时间一长，会越来越缺少激情。

王文超下定决心辞了职，一心扑在大麦虫养殖上，规模逐渐扩大，她雇了两名工人，成了名副其实的老板。妈妈总是很担忧，怕她养虫子找不到男朋友。而王文超自己则没有时间去考虑这个问题，现在她正在建温室，准备将养殖规模进一步扩大。

“除了赚钱，这更是一种精神财富，把一件事物从无到有创造出来，这个过程和成就感，我很享受。”王文超笑着告诉记者。

创业，“天道酬智”

在刘海燕办公室的墙上，挂着一幅字——“天道酬智”。她说，创业不仅是需要“勤”，更需要创意和勇气。2011年7月，学平面设计的刘海燕从潍坊学院毕业了。8月1日，她的“谋道品牌策划设计工作室”开门营业。

有开工作室的想法已经不止一天两天了，海燕是个对自己的人生有明确规划的女孩，在大二下学期的时候，她就已经开始接设计单子，用赚来的钱支付生活费。大三、大四两年，她赚了两万多。

男友聂少荣在广东一家设计公司上班，海燕毕业之前，他一直邀请海燕与他一起去广东发展，进公司做设计，海燕的爸妈则劝她做教师，对于女孩子来说，这都是不错的选择。而海燕却觉得，与其等别人给自己机会，不如自己去创造机会。

在她的坚持下，聂少荣放弃了广东的工作，来到潍坊。在潍坊学院附近租了间办公室，购置了电脑等物品，工作室就这样开业了。

理想总是很美，但现实很骨感。而创业伊始，整整一个月的时间，两人只接到一些单页设计等小单子，“只赚到了午饭钱”。除了资金短缺外，最大的难题就是招聘人才，这也直接影响了他们接大单子。

两人并没有泄气，相互鼓励着度过初期难捱的日子。渐渐的，手头上的单子多了起来，客户甚至发展到省外，还招了两名员工，工作渐渐步入正轨。

个人创业，委屈和辛苦都由自己承受，令刘海燕印象比较深刻的是在公司刚起步时接到的一个案子。客户对她们提出的设计理念非常感兴趣，就在海燕和同事辛苦工作了四天准备交稿的时候，客户方的一位专家却把她们的初稿完全否定。之后由于客户方面意见不统一，她们的作品改了又改，后来，由于拖得时间太长，刘海燕主动放弃了这个案子，把设计费全部退回。“和同事辛苦了那么多天全白费了，但买来一个教训，一份经验，值！”刘海燕云淡风轻地说道。

现在，“谋道品牌策划设计机构”每月营业额会达到2万元。“做潍坊最好的设计公司”，海燕和聂少荣对此充满信心。

两年没收入，不是谁都熬过

在高新技术产业服务园区的潍坊明锐光电科技有限公司，说起自己的创业历程，马玉波说，半导体行业，其实是自己的第二次创业。

在从事榨油机械过程中，马玉波在无意中慢慢接触发展的半导体行业。低碳、节能的优势，让马玉波迅速捕捉到了这个行业未来的发展前景，心中也萌生出涉足半导体的想法，并开始悄悄筹备。

但真正促使他现有公司成立的契机，是2008年朋友送来的一份《高新技术开发区管委会关于推动半导体照明企业加快发展的意见》，各项关于促进半导体行业发展的政策、扶持，让马玉波坚定了自己选择的方向。

在2007、2008年两年间，马玉波先后到广东、深圳、珠海等地进行考察，还对潍坊整个半导体市场做了细致的调研。终于在2008年，潍坊明锐光电科技有限公司成立了。

最初的两年，日子确实难熬，公司在最初进行产品研发时，经费紧缺、人员不稳定，更没有任何收入。马玉波口中的“关键词”，有困惑，有忧虑，更有无助。“主要是未来市场的渺茫。在产品研发阶段，公司需要不断地注入资金，而且在很长一段时间内，可能根本看不到任何实实在在的突破，这需要耐得住寂寞”。

而真正的打击、挫败感还在产品研发阶段，合作伙伴突然间的中途“离场”。尽管在之前，马玉波有十多年的从事电子领域方面的经验，但产品研发这项绝对的技术活，他还算是门外汉，主要都是合作伙伴全权负责。搭档走了，马玉波一切都得从头再来。

马玉波说自己是个固执的人，公司能走到现在，只是自己固执于自己最初的坚持、开始的选择而已。在他看来，能否做到白手起家最终靠的不仅是资金、不仅是经商头脑等等，更难得的是当别人将曾有的坚持抛于脑后，自己还在为其而努力。“毕竟两年没收入的日子，不是谁都熬得过来”。

而正是凭借自己坚持，2009年下半年，马玉波终于有了自己的第一个订单，在产品推广阶段，第一单生意，马玉波基本没赚到多少钱，但却是实质性的一步。

环顾一间还算宽敞的办公室里，正对门口的墙面上悬挂的便是在第三届潍坊青年创业大赛中夺得冠军的奖牌。马玉波看了一眼，笑笑地说，冠军荣誉或许不算什么，更为重要的是，他已为公司争取到了政府贴息下的200万的银行贷款。

年轻人，别拿创业当“过家家”

拐进胜利街、向阳路交叉口附近的一条巷子，曾照兵站在门外，把记者迎进了自己的灯具店。走进店内，各式的灯具发出各色的光线糅合在一起，让一间仅有十几平米的小店色彩斑斓。

2004年，从山东财政学院毕业，曾照兵在流浪一年后，进入了济南浪潮华光有限公司开始接触光电新能源这一行业。从最初的车间工人到深圳3年的销售人员，在对这一行业不断地了解中，曾照兵决定自己当老板。

凭借自己的兴趣，多年来积累的经验，当时尽管只有3万元的积蓄，另外，从亲戚朋友借来10万元，曾照兵就在潍坊盘下了现在的店面，准备大干一场。

谈及自己的创业历程，用曾照兵自己的话说，小生意，多大的坎都能迈的过去。创业接近三年来，最困难的时期是去年下半年，由于工程款收不回来，造成了资金缺口，只能靠借钱熬过来。

曾照兵说，他刚刚在向阳路上租了更大的店面，马上就要搬了。另外，刚刚注册的英科光电能源有限公司也已得到了批准。曾照兵终于从个体经营户转变成有了自己的公司，也将真正成为老板。

而对于未来，曾照兵也绝不仅仅满足于此，更有无限的憧憬。他说，相比珠三角、长三角等地区，现在潍坊在光电新能源的发展上还很不成熟。“未来，我想打造属于我自己的光电新能源品牌”，他开玩笑的说，自己在做一项“光明”的事业，能养活一群人。而这在现在，绝不是一个年轻人的畅想而已。曾照兵心里也早已有了自己的计划。

六年从事这一行业，经验、人脉等各种资源，曾照兵已开始筹备研发生产自己的“英科”品牌产品。

他说，现在，很多企业都选择在研发出自己的产品后再做市场。而他是在了解潍坊市场，并拥有自己的一批客户后，针对市场进行研发生产，因而尽管可能中间的跨度很大，但曾照兵却是信心百倍。

在他看来，作为85后的年轻人，创业不是“过家家”，更不应该是一场“赌博”。不是试探，更不应该走一步算一步。