

春暖花开,又到了大学生四处求职的高峰期。再过几个月,千千万万的毕业生又将揣着梦想和激情上路了。

要不要自己当老板?似乎每个临近毕业的大学生,都曾在心中打过问号。随着近年来大学创业扶持的优惠和创业环境的逐渐改善,越来越多的“天之骄子”创业热情高涨。在梦想和现实之间徘徊的大学生创业群体,他们的成功或失败、困惑或经验,传递给我们怎样的信息?在商海中拼搏的创业者,他们的轨迹给后来者什么启示?



# 毕业了,创业去

## 又到求职高峰期,大学生不妨尝试自当老板

本报记者 刘洁 李彦慧

“天之骄子”苦寻成才创业之道。(资料片)

本报记者 刘洁 摄

### 邹大海>> 创业需要激情,但经营需要冷静

在创业者这个身份之前,还有多个身份可以形容邹大海:大学生、海归、“商二代”、威海首批YBC(中国青年创业国际计划)的扶助对象。谈起自己的创业经历,邹大海言谈之中难掩兴奋:“创业这条路,走得曲折,却给我无限激情和快乐。”

刚踏出校门的邹大海说话很快,思维也相当敏捷。他告诉记者,2009年,从荷兰学成归国半年他就创办了自己的花卉园艺公司。在大学期间,邹大海主修国际园艺与市场,回国后先在朋友的农业种植项目公司实习。一次机会让他遇到了现在的合作伙伴,两人一拍即合,决定“下海”。

邹大海认为,自己有从国外所学的专业技术,又在实习期间搜集着市场资源;合作伙伴在上海一家知名的园艺公司工作了3年,也积累了很多的经验。加上花卉种植的门槛不是很高,回威海创业也有人际基础……在起步之初,他觉得创业“万事俱备,只欠开张”。

然而现实却没有想象中那么灿烂。第一年冬天,它就给邹大海上了一堂严肃的课。当年10月份要开始准备给花卉大棚加温,邹大海和同伴都认为两人可以自己设计做好加温设备,结果设备做好后一试用,蒸汽温度完全达不到需求。“我们当时就蒙

了,3部设备投入15000元,却成了废品。”“万幸的是找到了一个朋友,把加热器转给了我们,闯过了这一关。”这个教训让邹大海沉下心来。邹大海说,之后公司的运营,他总要把风险成本放在前提考虑。

总结3年来的创业,邹大海称自己非常喜欢所做的选择。对于未来,邹大海说他的愿望是成为北方花卉市场主要供货商之一。同样,他为自己制定了一个短期目标:未来3至5年,拥有5000平方米自主产权温室,年销花卉20万盆。对于创业,邹大海始终有一句话告诫学弟学妹们:“年轻,没有什么不可以。”

### 各高校积极扶持大学生创业

连日来,记者在各高校采访时发现,目前各所高校大学生创业的规模并不是很大,但高校相关部门都已做好了充足准备,积极扶持大学生创业。

21日,威海职业学院金志涛院长组织召开了一场工作会议,各个系主任全部参加,会议其中的一个重要主题就是探讨大学生创业,其间威海还与各个系签订了责任状,规定了大学生创业的相关指标。据该学院招生就业办副主任孙智芹介绍,根据统计,目前学院里创业的大学生并不是很多,但是学院将以YBC工作站为契机,积极向兄弟院校学习,借鉴大学生创业的经验做法。目前威海职业学院受聘的YBC创业导师已达10名。

为了促进大学生创业,山东大学威海分校还成立了青春创业孵化园,学校可以协助入孵企业(入孵企业包括实体企业和模拟企业)办理工商注册、税务登记、银行开户、企业代码等手续,协调相关职能部门提供治安、保卫、保洁等服务;同时为创业大学生提供创业政策咨询,定期举办相关讲座或培训活动,联合威海团市委、中小企业家协会、创业促进会等社会资源开展企业家沙龙(企业家进校园)等交流学习活动,为入驻项目提供技术与管理的咨询服务。在资金扶持方面,入孵企业进驻孵化园2年内免收场地、办公场所租赁费用,第三年减免相关费用的50%,从第四年起按照相关费用足额收取。

### 高晓波>> 先做“卧底”后创业,失败是财富

在威海,高晓波算得上一个名人。患有严重耳疾的他曾被国务院授予“全国再就业先进个人”荣誉称号。从18岁,高晓波就没有停止过创业的脚步。养兔子、养鹧鸪、卖节能灯、卖香烛、办塑料厂、开商店、开服装店……曲折的创业之路和丰富的打拼经验,或许是这位草根创业明星给大学生们最好的礼物。

“我是一边赔一边创业的。”高晓波说。养兔子,没让他掘到第一桶金,却给了他寻找机遇的眼睛。2000年,高晓波尝试发展当时几乎没人干过的鹧鸪养殖。看好前景

的他投入了一片热情,而水土不服的鹧鸪却接连死亡。孵化机又在新一批鹧鸪出壳之际突然坏了,高晓波无奈从养殖业中转行。

转机出现在一个他认为的底层行业:售卖香烛。2001年春节前,高晓波进了一批香烛,骑着自行车走村串户叫卖。“我是个很怕冷的人,可那时候就是在冰天雪地里走街串巷,带着四五十公斤的货,冻得自己都麻木了。可是赚到钱了,这种巨大的喜悦融化了冬天的冰冷。”

谈起感受最深的经历,高晓波想了想

说,是卖服装。“因为教训最大,得到的经验最多。”服装店刚开始生意非常好,自己开始“膨胀”接连开分店。2005年冬,一场突然而至的大雪让威海迅速降温,秋装压下一堆货,资金周转不来,冬装没法进货,服装店的生意就在那个冬天被冻结了。

“我鼓励大学生先就业再创业。”高晓波给大学生们提出了几条创业建议。他认为刚踏入社会的大学生不妨做“卧底”,跟随别人学习经验积累资源后再自己打拼。“要有闯劲,不要被失败吓倒。只要有心,最宝贵的就是那些失败。”

### 张兆阳>> 第一笔生意赔了不少钱

3月21日,创业青年张兆阳心情不错,因为当天他刚谈成了一笔买卖。2008年7月从威海职业学院毕业后,他就做起了韩国进口塑胶地板生意,现在在同行业中已经赢得了相当不错的口碑。穿着西装革履的张兆阳,谈起创业初期时,嘴里蹦出两个字“难啊”。

张兆阳告诉记者,当初还没毕业,他就跟着塑胶地板老师傅跑业务,对这个行业有了一个基本的经验积累和认识。信心满满的他,刚开始单干就挨了当头一棒。“那时候营

业执照和公章还没有申请下来,我和一个客户口头约定,对方使用我价值一万多元的货物,但后来对方用邮件通知不用这批地板了,我并没有及时收到邮件。”张兆阳一脸苦笑地告诉记者,当时他全部的启动资金还不到两万元,几乎是全部的资金都砸了进去。无奈,他只能把这批地板做了低价处理。

正在张兆阳为资金犯难的时候,YBC帮助了他。当时YBC在威海职业学院成立了一个工作站,张兆阳幸运地成为了首批

受益者。工作者不仅给他提供了创业导师,还给他提供了五万元的无息贷款。张兆阳介绍说,现在他已经开始偿还贷款了,每个季度的还款额在4000元左右。

记者了解到,YBC为大学生创业创造了良好的环境,它针对年龄18—35周岁、有很好的创业项目、有固定的经营场所和营业执照,且创业期在一年以内的初创业青年,为其提供无抵押、无担保、无息的创业启动资金和导师辅导。