



让学校走出更多“老板”⑥

凤凰筑巢落“青桐”

——湖北省武汉市高校毕业生创业调查

本报记者 郑明桥

“周周有路演，月月青桐汇”。这句话正在湖北武汉高校大学生中广为流传。

青桐即梧桐。青青有青年之意，喻指朝气蓬勃的大学生；桐

有栖地之意，喻指大学生创业的场所以“孵化器”。“青桐计划”是武汉作出的新尝试，旨在通过建立一种长效机制，把武汉变成青年人创业的热土。

“青桐”汇聚好项目

“青桐计划”的提出，源于湖北武汉市政府领导的一次调研。

武汉拥有79所高校和超百万在校大学生，但武汉培育出的人才却常常“孔雀东南飞”。2013年5月，武汉市长唐良智在东湖高新区调研时，得知华科大两位著名的“80后”创业者——PPTV创始人姚欣、淘米网创始人汪海兵，虽然都是在武汉开始创业，最终却都选择了其他城市成就事业。

“近水楼台”却没能“先得月”，这件事对市政府领导班子触动很大。怎样鼓励大学生创业，政府又如何给他们创造一个好的创业环境？去年8月，武汉市政府出台了《关于实施“青桐计划”鼓励大学生到科技企业孵化器创业的意见》，针对在校大学生或者毕业5年以内的大学生创业，提出了10条鼓励措施，涵盖了大学生创业的场地、资金、住房保障等方面，甚至还提出了“创业时间可以按照相关规定计入学分”的改革设想。

“青桐汇”则是一项大学生创业计划推介活动，自去年12月首次举办以来，

已成为光谷大学生创业的重要平台。

今年的第一场“青桐汇”在东湖高新区举行，吸引了200多名创业者和创业家传媒创始人牛文文、新东方创始人徐小平、赛伯乐投资创始人朱敏等人参加。会上，武汉落地创意文化传播有限公司创始人杨博智的“3D记梦馆”项目，吸引徐小平、朱敏当场决定投资。

在另一场“青桐汇”活动现场，武汉善格科技有限公司创始人、武汉大学数理经济专业2011级本科生刘元惠介绍了自己的创业项目，并提出需要80万元发展基金。“我投资！”武汉红土创投公司总经理刘敏当即拍板。“每场活动都有项目拿到投资。”东湖高新区科创局相关负责人说，“今后每个月都会举办一次”。

武汉市科技局局长吴志振说，大学生虽然有一些项目和商业模式，但对如何创业、如何管理团队、如何开拓市场等很多问题都还比较陌生。政府推出“青桐汇”，就是要让这个平台成为创业者与资本对接、与导师对话、与其他创业者共享的平台。



武汉“光谷创业咖啡”路演，吸引了大批想要谱写创业“神话”的年轻人。

“天使”亲吻创业者

作为“青桐计划”的重头戏，今年的武汉青年创业梦想秀总决赛上，10名创业者分享了百万元奖金。年仅23岁的冠军刘馨怡，凭借一款可以在微信上发送方言的APP获得19万元扶持基金。

这是“天使”给创业者的甜蜜之吻。武汉设立的市级天使基金、创业种子资金总规模将达到3亿元。据武汉市科技局介绍，市级天使投资基金一期1亿元现已募集到位，随时可以投放。“青桐计划”天使投资基金也已启动，首批9家大学生创业企业获得1700万元投资。

据了解，该市还设立了2000万元的大学生创新创业专项资金，专项支持孵化器内大学生创业企业的技术创新项

目。过去3年来，市政府每年拿出4400万元用于建设孵化器，也为全面推行“青桐计划”打下了基础。

据统计，“青桐计划”实施8个月来，武汉市已建成大学生创业专区26个，面积近4万平方米。大学生创业者第一年免费入驻，后两年房租减免。目前，新入驻孵化器创业的大学生创业团队近400个，人数达8529人。

吴志振介绍说，按“青桐计划”，政府借用现有的科技企业孵化器，为大学生提供成就创业梦想的苗圃和基地，不仅能做大产业，还能带来大量就业。下一步，将扎实推进计划实施，把武汉变成大学生的创业福地。

采访感言

青年创业的春天来了

郑明桥

俗话说，“良禽择木而栖”。武汉吸引全国各地的年轻人来此创业就业，能形成这种“磁场效应”归根于“三好”：

一是土壤好。武汉产业门类齐全，公共服务发达，创造了大量择业机会；创业资源丰富，10家产业技术研究院、36家产业技术创新联盟、659万平方米孵化器，为创新创业提供了广阔空间。

二是环境好。武汉支持创新创业的政策体系完善，出台了“黄金十条”、“青桐十条”、“汉十条”等一系列政策，很多方面在全国实现了突破；人才落户、住房

保障、就学就医、社会保险等“服务套餐”完备，让前往武汉就业创业的人们越来越安心舒心。

三是种子好。武汉有120万大学生、200多万各类人才，每年毕业的大学生就有30多万，其中不乏敢闯敢干的创业者。一颗颗创新创业的“金种子”在这里生根发芽、开花结果，形成了人才聚集的规模效应。

都说“时势造英雄”。飞速发展的武汉，为青年施展抱负提供了梦想剧场。青年创业的春天来了！

余聪：

不要“高大上” 失败从头来

本报记者 郑明桥

2010年，22岁的余聪从武汉理工大学毕业后，筹集30余万元投资创办了集桌游、影视、图书、交友、美食、培训等多个项目于一体的武汉华盛趣玩茶楼有限公司，希望帮助新生代农民工融入武汉，融入社会。

“每天只睡三四个小时是常有的事。”经过余聪的艰苦努力，公司渐有起色。可好景不长，公司所在的长丰地区面临拆迁，项目没能继续下去。余聪仍然不放弃自己的创业梦。“第一次创业虽然亏了一点本，但我学到了很多经营方面的知识，为日后东山再起积累了不少经验教训。”

看到当时互联网新商业模式不断涌现，余聪抱着学习的态度加盟新行业等待机会。虽然是给别人打工，余聪做事却特别认真，善于发现和学习。

他发现很多行业协会经常会举办交流会，参加人员与自己团购的客户群体很契合。此后，他经常出入行业协会、行业交流会，面对不同的人群集中推销自己的产品。不到半年，他便成为了公司的销售牛人，凭借300多万元的销售业绩成为了公司业绩状元。

通过半年积累，余聪学到了互联网销售的精髓，同时又积攒了大量的客户资源。2012年，余聪辞去工作，与朋友合作创办了武汉易惠信息技术有限公司，瞄准电子商务销售。

“许多传统企业还不熟悉电商新模式。”余聪介绍说，用专业服务帮助企业进行电子商务营销前景广阔。通过自己前期的积累和市场表现，余聪拿下了淘宝聚划算区域销售的授权，2012年公司营业收入达到200多万元。现在，淘点点、微信等各路网络巨头都主动找上门来，和余聪谈合作，他的团队已接近50人。

“创业并不需要高大上的项目和好高骛远的心，而是要抓住机会，一步一个脚印，踏实做好自己认准的事。”余聪说，自己不怕失败，大不了从头再来。



26岁的武汉男孩余聪，第一次创业失败。但他抓住互联网销售服务兴起的契机，二次创业，不到3年，年销售额已突破200万元，成为武汉地区电子商务销售代理商的翘楚。

本版编辑 余颖 本版摄影 郑明桥



做中国的雅诗兰黛

本报记者 郑明桥

曾建华，武汉华肤生物科技有限公司总经理。这位29岁的青年依然是一副学生模样。

在华中科技大学上学期间，曾建华参加了该校举办的第一届“未来企业家训练营”。在为期1年的“特训”中，他先后与PPTV创始人姚欣、淘米网创始人汪海兵等50多名国内外企业家交流。

2010年，曾建华来到武汉一家大型美容医院担任实习主任，发现美容和化

妆品市场商机巨大。结束实习后，曾建华注册了武汉华肤生物科技有限公司。华科大研究生院也从该校“研究生创业基金”中拨出5万元予以资助。

“我在研究生时就开始研究生物还原酶等抗衰老美容氧化技术，获得了多项国家专利。”曾建华对自己很有信心。然而，现实给了曾建华和他的团队“当头一棒”——整整3个月，当他将自己的专利技术向省内外3000多家化妆品公司

推销时，竟没一家企业愿意接受。

此时，华科大同济医学院的方建国教授建议他先从产品代理做起。于是，曾建华与同济医学院合作，将广受好评却只在同济医学院内部使用的“维E润肤霜”升级换代后推向市场，为公司带来了20多万元的月收入。

2011年8月，华中科技大学产业集团为曾建华提供了30万元天使基金，加速了公司核心产品的研发。从2012年

开始，曾建华和他的团队先后研制出“神芪肽抗衰老活性水”、“多肽抗衰老修复眼霜”、“护发黑发喷雾”等产品。

今年1月，武汉留学生创业园向曾建华抛来橄榄枝，在光谷生物城为他提供了一处价格优惠的办公场所。华科大也向他提供了一处学校附近的厂房。如今，华肤生物已实现年利润103万元，并注册了“曾博士”商标，拥有员工20多名，立志打造“中国的雅诗兰黛”。

大学生回农村创业，最大的困难还是和农民打交道。这些走出“象牙塔”的大学生能否融入黄土地，真正与农民、农村、农业休戚与共？除了粮食，他们还收获了什么？请看——

在乡土社会里成长

——湖北省黄梅县大学生回乡创业调查(下)

本报记者 魏永刚

记者在湖北黄梅县大学生农民中调查发现，大学生农民把克服困难当做成长，而学会与农民打交道，成为他们最有收获的成长过程。

苦竹乡油铺村是大学生农民李明攀的第二个种植基地，他在这里流转来500多亩稻田。在油铺村口，记者看到李明攀亲切地喊着“叔叔”、“伯伯”和过往行人打招呼，还以为他在这个村里真有亲戚。李明攀却说，他和村里人不沾亲不带故，但和农民打交道就要按村里的辈分来。

李明攀的“转变”来自于他的经历。在他最初的种植基地孔垄镇周碾村，稻子收割的时候天气骤变，大雨将临。正在他发愁的时候，村里的一位老人经过。他喊

着“大爷”和老人打了个招呼，老人便跑着回村了。过了一会，老大爷带着村里的七八个人到地里来，很快帮助他收割了稻子，减少了损失。“那个时候，我就是有钱也雇不到人的。”李明攀说，“大学生到农村创业，就要学会和农民交往。”几年下来，李明攀不但将种植基地发展到了3个村、1500多亩，而且学会了做农户的工作。他说，刚到村里时总找不到话题和农民交流。现在，他逐渐了解了农民的情感和需求，可以同农民直接交谈了。

天津农业大学毕业的薛兆利在蔡山镇梅太六村创办蔬菜合作社。刚开始时，他很费了一番功夫才争取来五六户参加合作社。1年后，尽管收入还不多，他却

隆重地在村里庆祝合作社创办1周年，办了几桌酒席，不仅请了入社的农户，还请了村干部和左邻右舍来庆贺。这个出门都不肯坐出租车的青年人说，破费办酒席，就是要以乡亲们可接受的方式给他们信心，让合作社更好发展。他们的章程蔬菜合作社现在已经发展了10多个农户，流转的土地也增加了一倍多。

记者在调查中发现，这些回村创业的大学生都尽量利用了农村原有的社会关系。创办养猪场的朱平原是在岳父原来的林业种植场附近建养猪场；分路镇大兴村的张涛回乡办养猪场，是在他父亲办了10多年的养猪场基础上扩展的；薛兆利是通过自己的姐夫在村里发动农户来创

办蔬菜合作社。朱平原说，原来的农村社会关系就是大学生回村创业的平台，我们要像对待创业平台那样来重新认识农村和农村的社会关系。李明攀的体会是，要和农民建立感情。他说，回村创业就得和农民打成一片，要发自内心地尊重和热爱他们。只有有了感情，农民才会信任你、帮助你，很多事情就能够办成。

大学生农民不仅给农业带来了互联网思维，带来了规模化经营的实践，他们也在乡土社会中成长起来。黄梅县委书记、组织部部长朱凤娥说，“这些大学生在创业中认识了农民，理解了农民，学会了和农民打交道。他们是搞好农村工作的基础，也是黄梅农村的宝贵财富”。