

行业趋势比资金更重要

■代表委员支招

反对青年就业不行才创业

“就我个人来说,确实觉得青年创业很难,政府部门应该要大力地去扶持它。”市人大代表、普陀区就业促进中心副主任许鸿蕨在谈到创业初期发展,尤其是青年初创能力时坦言,但从目前的情况来看,很多青年人是因为毕业找不到工作才去创业的,而对此她是存有一定的异议的。

“如果一个创业者对整个市场不了解,对就业形势不了解,对整个流通的环境不了解,在这种情况下,贸然去创业可能得到的就只有挫败感。”许鸿蕨表示,她希望青年人有创业的活力和激情,但不希望他们的激情在创业

初期,甚至还没有跨出第一步时就遭受挫折。如果青年人真的想创业,那就应该先从就业、见习开始。

许鸿蕨代表提出,政府应该鼓励支持年轻人去创新创业,但这不仅是资金场地上支持,更多的是提供他们学习的机会。这就好比是教游泳,给创业者一个机会去试一试这个水有多深,然后通过学习提升能力,这才有游到终点的可行性。相反如果盲目地鼓励年轻人创业,那无异于把一个不会游泳的人直接从岸上推进深水区。

青年报记者 顾卓敏

建服务平台解决信息不畅

市政协委员、上海纺织(集团)有限公司副总裁封亚培表示,根据《2012年度上海市居民创业状况调查报告》显示,创业初期面临的最大困难中,创业信息服务渠道不畅通已经从2011年的42.3%上升到2012年的63.9%。他表示,目前就创业方面的政策,涉及的主管部门众多,创业政策又存在交错、叠加和空白等现象。普通的创业者、小微企业根本无法在第一时间获取所需的相关创业政策,对相关信息知之甚少,即便有所知悉,也无法系统了解。

封亚培建议,可以由市政府相关委办来建立一个创新创业服务平台,统一发布创业政策

信息。“平台设立专门的创业政策发布和协调小组,在部门政策出台前,先行协调政策的可行性、衔接性、适用性。平台统一各类政策申报,创业者可以通过该平台,输入相应企业的现状情况后,既能查询到可能可以享受到的政策支持明细、基金、补贴等明细,并可以直接通过该平台,递交相关申请。”

他还表示,这一平台可以与全市各孵化器、工业园、开发区、工商、税务、质检、银行、社保等单位 and 部门建立无缝连接,并能够实现虚拟平台与实体现场服务有机结合,为创业者提供创业指导等帮助。

青年报记者 刘晶晶

■编后

年轻的城市需要多元和包容

上海年轻吗?从历史来讲,上海自元朝正式建城,至今已有700多年。但若要和西安、北京等千年古城相比,她的确还挺年轻。

上海年轻吗?从人口来讲,常住青少年人口有908.03万,占全市总人口数的38.15%。从比例上看,这座城市年轻的力量不容小觑。

上海年轻吗?在Youthfulcities日前给出的“2014全球最年轻城市排行榜”中,上海在全球25个候选城市排名第20位。姑且不论评选客观与否,在组织方看来,这所谓“年轻的城市”比的不是历史,不是人口,而是从年轻人的视角去反映不同城市对年轻人的开放程度,年轻人在城市发展和建设过程的参与度。

自本周起,我们参考评选指标,尝试从“免费WiFi”、“城市自行车道”、“街头艺术”、“青年创业”四个维度来管窥这个城市的年轻度。通过记者多方体验,城市的创新创业能力不断激发,企业的初创能力在提升。与此同时,我们也发现了不少问题。比如,年轻人是新媒体最忠诚的拥趸,但许多公共场所的免费WiFi不尽如人意;年轻人爱骑单车环游,市中心的自行车道断断续续,年轻人爱玩街头艺术,但城市里给予其创作发挥的空间太少……

每座城市都有独特的历史和文化。而作为海派文化发源地的上海,她是时尚的,包容的,多元的,海纳百川的。因此,在笔者看来,年轻的城市一定是充满竞争与活力,拥有活跃创意氛围、宽松创业环境、愉悦生活体验。因为,“城市,让生活更美好”绝不仅仅是句口号,它的背后需要一颗颗蓬勃跳跃的年轻心脏来支撑。



【创业“骨灰级”】

袁雪峰 (40岁)

13年间创业4次创新不止的“老兵”

“我觉得选择创业是个勇敢者的道路,它绝对是需要勇气、信心和力量的。”作为宝盒速递的创始人,袁雪峰在此前的13年间,先后经历了四次创业。“我只是创业路上的一名实践者,我不敢说这次是否就一定成功,但在过程中,我深刻领悟到‘创新’的重要性。无论未来我是否会经历第五第六轮创业,创新观念将伴我一生。”

2000年,机械工程专业毕业的袁雪峰放弃所学,进入当时最为热门的行业之一——IT。两年后,突然发现销售是一个很锻炼人的行当,当时就果断放弃了七八千元的工作,转行做起了月收入不足2000元的销售。

2003年,袁雪峰启动了他的第一轮创业,将目光转向了当时无人问津的写字楼灯箱媒体。让他骄傲的是,在我们实施这个项目的三个月后,分众才意识到这个市场的存在,并开始大举进入。”

最终袁雪峰选择被分众收购。在与几个合作伙伴融资后,他们又创立了中国第一家停车场媒体。半年内,同行业出现了四个竞争对手,资金不足导致袁雪峰的团队无法与其中资金力量雄厚的公司展开持久战。此时袁雪峰意识到资本力量强大才能支持项目顺利实施。

第三次创业是在2008、2009年,是写字楼配套的快餐项目他投入前期资金,请团队去继续发展。总投入约20万元,收获的结果并不理想。袁雪峰总结归纳了这一次失败的原因:“前两轮的投资都是一

个高速发展的产业,而目前餐饮业是很传统的一个行业,没有更多的资金很难将项目做大,管理难度高并且扩张难度也高。”

这一次宝贵的经历告诉袁雪峰了解行业发展趋势是投资前必须做的事。不甘于现状的他开始了新的思考。2008年以来快递行业发展迅速。他由这个发展趋势想到,未来的快递行业需求量只会更高。在查阅了大量的国外资料后,他决定效仿德国创造的写字楼代收机器,他认为这种能让快递效率提升1-2倍的代收机器很有发展前景,并找到了天使投资人加入,最终在2011年下半年开始施行。袁雪峰的团队在上海市长宁区的几栋写字楼里展开了试点。目前,长宁区的各大快递业务都被他们公司包揽,既节省了快递公司的人力,又

提高了快件的送货率。袁雪峰很看好这个市场,他认为未来的3-5年内,在各大城市及周边地区都可以发展这项业务。

【创业心得】

创业初期要清楚行业趋势

公司被分众收购后,袁雪峰开始明白:“创业初期最重要的不是资金,而是清楚地知道什么是行业趋势。”与此同时,袁雪峰也意识到了资源的重要性。“相比分众传媒来说,我们的资源少。或许在运作之初,我们手里的楼宇比他们多,但是在广告这个行业中,我们缺少人脉、缺少了资源,所以即使空有广告位,也无法使项目进展得顺利。”

