

柯嘉华：回归田园当“创客”

创业新苗

柯嘉华，是一位来自福建农村的学霸，父母供养他读书，是希望儿子跳出农门，成为都市中的白领、金领，但这个90后却选择有生态农业作为自己的创业方向，因为他知道他的筑梦希望在田野之上。

青年报记者 孙琪



柯嘉华希望借助互联网平台的思维来做有机农业。

受访者供图

心系农村踏上创业路

“2009年，我以全县第二名的成绩考入上海同济大学，进入交通运输工程学院物流工程专业。”柯嘉华告诉记者，幼时的他就有干一番事业的梦想，但一直不知从何入手。

大学期间，“开心农场”这个游戏在学生中间开始风靡，柯嘉华灵机一动，为何不能把网上的游戏搬到现实中呢？恰好他们所在的同济大学嘉定校区有非常多的空地，柯嘉华于是找到了同济“筑梦嘉园”平台阐述了自己的想法，不久就申请到了一块学校生态园里的地。在这块地上，他们开始了种各种农作物，种出的作物还卖给老师，柯嘉华“农夫”实践正式开始。

这段农夫经历，让柯嘉华结识了学校新农村发展研究院的老师——朱洪光。临近柯嘉华毕业的一天，朱老师告诉他，学校想开辟一个生态农业基地。在那进行一些生态农业实验，需要一个负责人。

柯嘉华心动了。他来自农村，他太了解农民付出多产出少的现状，而他了解农产品不安全问题都是都会人的心头之患。而他认为

解决农民收入低，都市人农产品安全的最有效途径，就是用生态技术生产安全健康的农作物。于是他立刻放弃找工作，又找了三个要好的同学，商量起创业。

柯嘉华自己没钱，但他知道有一个上海大学生创业基金会，想要创业的大学生，都可以去申请资金。于是准备计划书，申请做农业生态项目。柯嘉华和他的伙伴们获得了15万元的股权激励。

初创遇困梦想如何照进现实

柯嘉华设想过创业不易，但没想到会这样不容易。

首先是来自父母的反对。他的父母是福建的农民，上面有三个姐姐。母亲愤怒地问：“你上了同济大学，还去务农，那上学有什么意义？！”对于家人的反对，柯嘉华早有准备。大伯是长辈中的秀才，大姐是家里第一个大学生，这两人在家族中说话一贯很有权威，于是柯嘉华请托他们说服了家人。

2013年2月，上海济园农业科技有公司注册成立，柯嘉华任董事长兼总经理。他们在崇明岛进行朱洪光先生的生物质能源中心项目，这个项目简单来说，是收集动物的粪便，进行发

酵处理，沼气可以使用。剩下的粪便渣作为有机肥还田，经过有机肥改良过的土壤种出的有机物，与化肥种出来的农作物，品质相差非常大，所以产品较受市场欢迎。

但创业一年多，由于客户分散，种植品种分散，公司始终没有找到盈利点，15万元创业基金眼看着全部用完，柯嘉华又向父母再借了5万元。与此同时面对公司的亏损，三个“合伙人”不堪现实的压力，相继选择离开。

“老客户”呵护成最大动力

合伙人离开后，柯嘉华一个人承担起农场的角色，监督安全生产、采摘、包装、分销、送货

……柯嘉华同时问自己：问题出在哪里？他发现，采用临时摊点销售蔬菜，目标群体不明确，产品不能有效出售造成浪费，导致公司盈利困难。原因找到了，柯嘉华开始转型，他锁定了目标客户群：收入稳定且较高的高校教师。一人单干也不行，柯嘉华又找来了当兵退伍的初中同学和童年的邻居伙伴，重新组团出发。

做生意不如做熟，柯嘉华首先回到同济，向老师们兜售自己的有机蔬菜、鸡蛋、水果，每逢周二、周五送货到校，蔬菜瓜果装在特别漂亮的篮子里。这项面向高校教师的菜篮子“定制服务”，受到了欢迎。

“看到我晒黑，有女老师送

我防晒霜；我生日，有位退休老师送了我一个自制珍珠生肖玩偶；有回周末，我打篮球扭伤了脚，周二无法送货。结果获悉消息的众多老师在线上安慰我，一位文体部的保健老师特地发来一大段微信，介绍如何保养足部。”这让柯嘉华十分感动，他说老师们的呵护就是他做好有机菜的最大动力。

去年第四季度，济园公司月均营业额就达到了5万元左右，创业以来第一次基本实现了收支平衡。公司“起死回生”！关于未来，柯嘉华希望借助互联网平台的思维来做有机农业。而他相信只要自己找准商业模式，这条有机生态蔬果之路就能走下去。

郝冠来：在创业的舞台上做有梦想的实干家

创业新苗

刚满25岁的郝冠来，短短两年创立一家传媒公司、两家文化餐厅，年少有成的他却没有青年人的桀骜狂放。郝冠来说他的偶像是王石，因为“他是一个非常真性情的实干家，是位行者。”而他最佩服就是敢做敢当，执行力强的创业领袖。

青年报记者 孙琪

创业只因心动化为行动

郝冠来是河北唐山人，本科毕业于同济大学电影学院09级影视配音班，现就读于上海大学影视学院mfa(电影创作方向)研三。2012年，大三暑假期间，郝冠来因为配音工作参观了很多朋友的录音工作室。看到朋友们能有一个充满创意而且属于自己的小天地，他眼热了，而朋友说：“只要你愿意，你也能拥有。”闻言郝冠来怦然心动。

大四下学期一个偶然的机会，郝冠来和同窗好友，现在公司合伙人刘芮伯认识了同济大学科技园的老师曹雪峰、吴丹丹，郝冠来和老师聊得很投机，一来二去，郝冠来便跟老师谈起了创业打算：二人想创立一家传媒公司，主营业务是广告宣传片策划，艺术设计等。他们的项目得到了科技园老师们的鼓励，老师不仅认为他们的项目可以成活，很有发展潜力，还指引他

们写计划书，把他俩的计划书拿给经管的老师帮忙分析指导。在老师们的帮扶下，郝冠来二人的创业项目从众多项目中脱颖而出，最后拿到了同济大学创业基金。

“2013年时大学生创业，远没有现在这么热门，甚至多数人都觉得大学生创业还蛮不靠谱的。”郝冠来认为当初能够一路走来，多亏他与合伙人相互支持以及科技园老师的鼓励。

成长路上有家人、社会的助力

创立公司，郝冠来需要面对的第一件事就是注册资本的问题。

“当时注册资本30万，我要出15万多，但手头只有8万，实在凑不到，于是我就跟家里借7万。”郝冠来说他开公司的初衷，就是想和同学一起做点事，是否赚钱倒是其次。但没想到注册资金倾尽了他大学的积蓄，还是差一点，不得已开口向家里借。郝冠来努力向父母阐述自己创

业想法、人生态度，可能一番谈话触动了父母，家里全额给他出了注册资金。

2013年7月18日，上海广瀛文化传播有限公司注册成立了。随即迎来开门第一单，郝冠来好朋友介绍的一个视频项目——某开发区的宣传片。“这个项目做得磕磕绊绊的。”郝冠来至今回忆起来依旧惭愧，他说在校时做过视频，但没有整体运营一个项目的经验，这些方面的缺失导致这个产品出现了很多低级错误。

知不足而奋进，郝冠来与团队努力锻炼业务技能，由于稳定的中高端客户不断积累，传媒公司开始处于上升趋势。

创业辛苦但成就感最重要

“我比较敢想敢干，自己认定的想法思考之后愿意付诸实际，执行力和抗压能力不错。”郝冠来说创业经历激发了自己的创业特质，而传媒公司踏上正常运营之路后，其它一些创业者开始找到他合伙创业。一个好友就邀郝冠来一起弄一家素

菜餐厅，他没多考虑就答应了。

郝冠来说自己开餐厅的动机很简单。“首先我是个佛教徒，因此觉得开素食馆觉得是一件很好的事情。其次，开文化餐厅很有意思，你可以通过一花一草一木的布置让客人身临其境，感受到环境传达出来的文化氛围。”和合茶园2014年2月14日开张，成立一年多以来经营得不错，而最近他的第二家餐厅山南香舍也开业了，还是主营中式、西式素食。

如今，郝冠来执掌的一家传媒公司，两家餐厅，大小股东超过10人，员工近30位。创业带来成就感，郝冠来说自己最自豪的有两件事：一是公司创作的某品牌厨具视频在户外商业屏幕上播放；二是在五角场大学区搜美食，自己的餐厅位列三甲。

对于未来，郝冠来说，他正在为接下来的发展作规划。传媒公司今后可能会参与一些创作节目以及影视类的原创性项目。而两家餐厅，他希望能够打造成让人放松心身的“第三空间”。而这就是他接下来的目标。



郝冠来

受访者供图

创业坊 63535301
热线 欢迎有识之士辅助创业新苗成长