

返乡创业助力乡村振兴

青创板（江苏）：是伯乐，更是保姆

中青报 中青网记者 李超 通讯员 薛卿

今年34岁的倪天瑞从未想过自己会被幸运之神光顾。2017年，他在苏州创立普拉瑞思科学仪器（苏州）有限公司，致力于研发、销售基于表面增强拉曼光谱技术的食品安全解决方案。他给公司的名字英译为“北极星”，希望能让国内的科研机构都能用上国产的科学仪器。

尽管公司拥有国内甚至在国际上都领先的技术和团队，但他的创业之路并非顺利，前期垫付的资金很快用完，后面的投资又是一个无底洞。

垫资超千万，你拿什么让银行信任你这个小公司呢？看着即将被别人抢走的蛋糕，倪天瑞急得像热锅上的蚂蚁，却毫无办法。

去年底，他的公司在中国青年创新创业板（江苏）区域中心（以下简称“青创板（江苏）区域中心”）挂牌后，一切发生了翻天覆地的变化。

很快，区域中心为公司引入500万元投资，还提供多方面的服务：提供并对接产业链资源，帮助企业延长产品

线；协助其制定投融资规划，对接银行等机构，帮助公司完成近2000万元的低息贷款授信。

完成融资后不到半年，公司销售额从2017年的70万元，迅速增长到2019年的2640万元。目前已累计完成销售额6000余万元。

如今的倪天瑞从一个A轮融资时少人问津的“菜鸟”，成为一个满世界飞的“飞人”，越来越多的投资机构联系他。

9月18日，倪天瑞风尘仆仆地从天津回到苏州，他刚受邀参加了被称为中国科学仪器行业“达沃斯论坛”的第十四届中国科学仪器发展年会。

自2018年青创板（江苏）区域中心运营以来，越来越多像倪天瑞这样的年轻创业者故事在这里上演。

相关数据显示，区域中心已推荐113家企业和项目成功挂牌，推荐在板展示项目数量位居全国第一；帮助40余家企业获得股权、债权融资约9000万元；协助挂牌企业和中介机构申请奖励资金338万元。

苏州星恒通导航技术有限公司总经理韩友东的创业项目是，全球首次将大数据大规模利用在林业种植上：每棵树都有一

张身份证、二维码，掏出手机扫一扫，能看到树种名称、规格、来源地、栽植时间、管护情况等，这能够帮助林业工作者更准确地了解森林自然演替规律、树种生长规律。

韩友东的公司原本在上海，让他苦恼的是在一线城市创业非常高的人力成本。后来，公司选择落户在距离上海不远的苏州高新区。2018年，公司成为青创板（江苏）区域中心首批挂牌企业。

如今，青创板（江苏）区域中心为星恒通牵头引入了100万元股权投资，公司先后获批高新区创新创业领军人才计划、姑苏科技创业天使计划资助，营业收入由2017年的277万元，增长至2019年的1037万元。

2018年，公司与雄安新区政府建立合作，通过便携式高精度定位采集设备，将每棵树的二维码和具体位置信息相对应，为千年秀林工程项目提供大数据核心技术支持。

不管是倪天瑞，还是韩友东，都得到了青创板（江苏）区域中心“保姆般”的服务。

我会根据你提供的材料先评估一下企业或项目，再为你的企业进行公司治理、商业模式、财务状况等梳理。苏高新金控青年职员张由说。

他的另一个身份是中国青年创新创业板（江苏）区域中心的工作人员，供职的苏高新金控是太湖金谷的母集团，肩负着构建区域科技金融服务和科技创新服务平台的重任。

太湖金谷（苏州）信息技术有限公司是青创板（江苏）区域中心的运营主体，承接了区域中心的全部职能。

张由说，作为全国第二家青创板区域中心，青创板（江苏）区域中心重点围绕挂牌服务推进、青创体系构建、政策奖励对接三方面开展工作，在青年创业生态链的最初环节，区域中心类似创业伯乐，担负起重要使命。

此外，青创板（江苏）区域中心还充当了资本市场的孵化器和加速器。前不久，苏州美籍爱医疗科技有限公司完成了胎监产品的研发。

创始人蔡盛盛毕业于电子科技大学物理电子专业，项目“美籍爱”在青创板（江苏）区域中心的兄弟单位“澳大利亚墨尔本离岸孵化器”进行早期孵化。

在澳大利亚孵化期间，创始团队完成了多款医疗器械产品、母婴健康产品、孕

期监护产品、健康监测类电子产品研发。

孵化期间，区域中心为我们深度对接了国内天使投资基金，并引导项目参加了“苏南科创杯”海创大赛，获得了投资。蔡盛盛说，大赛结束后，团队就决定回国发展，最后落户苏州高新区。

值得关注的是，作为区域中心属地团委，高新区团委为这些青年创业者搭建了更为便利的沟通桥梁，提供财税辅导、法律咨询、路演服务等系统孵化服务。此外，他们还联动青商会（青企协）、新生代企业家、各类创业孵化园等双创资源，为这些创业路上的“老司机”送上秘籍。

如今，青创板（江苏）区域中心也开始“走出去”。日前，由团江苏省委主办的“苏青合伙人”环省行走盐城，区域中心进行了现场推介宣讲，得到了在场众创空间负责人的青睐。

来自江苏盐城阜宁国家级孵化器负责人表示，区域中心所拥有的企服资源是他们很看重的，希望能在对接产业资本方面与区域中心取得合作，在更高平台展示企业形象。

这只是区域中心在江苏13个地级市推介的一个缩影。从7月14日环省行首站在南京启幕以来，区域中心便组建专业推介团队，深度融入环省行活动，让青创板带来的创新创业热情“火”遍全省。



扫一扫 看视频

通讯员 崔梦娜 中青报 中青网记者 王晨

宠物细分市场吸引越来越多年轻创客加入



扫一扫 看视频

中青报 中青网记者 孟佩佩

中想喝咖啡却无处托管宠物的困扰。

宠物饮品领域的空白，让她们看到了新机遇。于是，她们脑洞大开，决定进军宠物奶茶界。在黄澜曦看来，奶茶是当代年轻人社交的必备品，更是一种文化符号。宠物用一生陪伴主人，为它点一杯奶茶，既能增进彼此感情，也能留下独特的回忆。

她们的野心也是初心：想在宠物饮品业树立标杆。2018年项目启动，黄澜曦用自己的宠物狗“太妃”的名字给品牌命名。她们聘请专业营养师调制配方，不仅尽量让产品达到最好的适口度，还比人喝的奶茶更有营养；自己进行产品包装设计和品牌宣传，寻找代工厂进行生产。

2019年5月底，第一款产品“汪茶”正式推出。因为是全新的品牌和品类，最开始还是经历了一段时期的惨淡经营，不过，她们很理解大家的观望态度。甚至在华南宠物用品展亮相时，她们只敢生产20多箱产品，陆陆续续用了两个多月时间才销售完。

不过，在她们积极奔波于各大宠物类展会时，转机也出现了。许多参展商家惊讶于这类宠物专属奶茶，甚至有些商家直接和她们签约了门店产品代理商，由她们打开了线下销售的渠道。去年“双十一”期间，她们正式开设淘宝店进行线上销售。

短短不到一年半的时间里，“汪茶”奶茶被众多宠友认可和不断回购，如今线上线下的日营业额达两万，截至目前，今年的营业额已达168万元，她们计划冲刺300万元。未来，黄澜曦和她的团队计划研发更多有趣、充满爱的产品。

喵星人和汪星人喝上了奶茶，那穿衣呢？

醉心汉服和传统文化的90后湖南姑娘秋乔自称“宅女”，但她有个爱好：自己设计宠物汉服把自家猫打扮得漂漂亮亮。如今，这份爱好成了她的事业。

秋乔的妈妈在老家开设了一家服装生产工厂，从小便和布料打交道的她对服装

设计很感兴趣。去年2月，她萌生了为宠物猫制作汉服的想法，并认真学习了面料、辅料和制衣工艺等，款式设计也是一遍遍琢磨和尝试，有时候琢磨出一个款式要一个多月，有时候甚至两个月都琢磨不出一个款式。

酝酿半年后，她的“春风大小乔”店铺正式进入淘宝平台开启销售。自己进行选材、设计、包装和运营店铺，妈妈负责服装生产和控制品质，如今店里已经有30余款宠物服装供“铲屎官”们选择了。在店铺下的购买评价里，被提及最多的是“质量好”“精致”等。最近她还设计推出了“四大美人”主题的宠物汉服。

秋乔说：对宠物主人而言，都想在与毛孩子共度的时光里留下有温度的回忆。一件美好的裙子，一针一线，都是因爱而起，不止于爱。虽然现在小店经营还处于创业初期阶段，但秋乔想着，先要把自己喜欢的事情做起来。

打造国产宠物品牌新形象

在黄澜曦看来，这一届年轻人对于养宠的观念已经发生了翻天覆地的变化，宠物成为一种精神寄托和陪伴，国内宠物行业的发展也会随着年轻一代消费者的变化而进一步升级。

久生宠物联合创始人张修硕是一名资深“猫奴”，过去几年里陆续养了6只猫，随之而来的就是选猫粮、换猫粮的大问题。一次购买到假猫粮的经历，让她决定自己做国产放心粮。今年年初，尽管新冠肺炎疫情暴发，张修硕还是辞去了北京的高薪工作，转战杭州开启了创业之路。

创业初期的大半年里，从研究猫粮配方开始，她便下了功夫：一方面大量阅读相关科普书籍、学术报告、最新论文等进行自我学习；一方面聘请宠物行业资深研发团队，不断打磨配置配方，生产样品、第三方机构质量检测、数百只猫咪志愿者试吃和反馈，每一个细节都力求做到极致。



记者从厦门市打击治理电信网络诈骗中心了解到，继冒充客服类网络诈骗后，不法分子又将目标瞄准了个体工商户和小微企业主，以“法人信息将过期”为借口，骗取钱财。新华社发 朱惠卿/作

从创业者到创建创业生态圈



靳俊

通讯员 李芸 中青报 中青网记者 李润文

有了痛点自己解决

在黄澜曦的9人小团队里，几乎每个人都在养宠。一群宠友凑在一起，就想为毛孩子“做些不一样的事”。她们发现，宠物零食里比较常见的是罐头、火腿肠和冻干等，液体食品少之又少。虽然早在几年前，星巴克别门店就推出了宠物狗专属饮品“爪布奇诺”，一种不含咖啡因的奶制品，但也仅是解决宠物主人遛狗途

验)购物新浪潮，靳俊率先创建了镇江市首家生鲜O2O网站。该网站一经推出就颇受欢迎，日最高销售额达8000元。随后，他带着团队又开发出一款专供江大学生使用的软件App，从吃喝玩乐、学习社交等各个方面提供综合性服务。

虽然赚得第一桶金，但那一学期，他有3门课程挂科。他一边忙着补考，一边又和团队搞起了“大学生旅游社交”，并借此获得300多万元的创投。大三下学期，他带上这一创业项目及筹集资金，和3个同样还未毕业的同学前往北京闯荡。

在北京创业3年，虽然公司每月业绩成倍增长，可靳俊还是感受到事业陷入瓶颈期。恰逢杭州楼友会创客商务有限公司向他抛来橄榄枝，聘请他主要负责集团在江苏省镇江市丹徒区的众创社区（孵化器+众创空间+标准产业园）整体运营工作。

靳俊是镇江人，他知道和北京遍地是机会不同，当地产业链以传统农业和低端加工制造业为主，整体创业态势省内靠后，在这里开拓众创社区，无异于“拿脸撞墙”。但经过几番权衡和挣扎，他决定遵从内心的渴望，从北京回到家乡，向高难度的“二次创业”发起挑战。

从零开始想办法干起来

刚上任时，靳俊唯一的资源是政府在郊区提供的一栋闲置大楼。那里除了荒地，周边什么都没有，就是个吃饭也

得开车找20分钟，90后哪里受得了。丹徒区人力资源和社会保障局就业管理中心主任陈曦一度害怕靳俊会跑掉。

在这样一穷二白的条件下，靳俊要用最穷的办法，快速打造出一个吸引年轻人入驻的创客聚集地。

举办大学生创业大赛是提高知名度的第一步。

第一届比赛的最高奖金仅为5000元，只有5支队伍参加。但靳俊如获至宝，赛后他坚持为参赛队伍寻找行业先行者，在运营、管理、规模拓展等多个方面介绍经验，对接客户资源，最终使得两支创业团队成功落户。

靳俊还会“蹭”别人的项目四处参加创业比赛，借此招揽人才。

运营经理吕伟伦发现，靳俊会全程站着看完比赛，认真聆听每位路演选手的演讲，生怕错过一个有潜力的项目。比赛结束后，他还要和获奖选手逐个进行深入交流，为日后招引打下基础。

渐渐地，也会有初创企业主动找上门。江苏灵眸自动化科技有限公司CEO张政是个创业新手。但他拿着产品找客户时，接连被10家企业拒绝，走投无路之下，他找到靳俊帮忙。没有现成的客户资源，靳俊就带着张政一家企业去跑。有次两人冒着大雨来到一家化工单位，接待人员一直对他们冷脸相对，但靳俊始终微笑着尝试沟通，最终得以与公司负责人见面洽谈。

在靳俊的不懈“张罗”下，张政的公

司拿到了第一笔30万元的订单。现在公司已经有了稳定客户源，年营业额达到400万元左右。

实现1到N快速裂变

陈曦从事丹徒区就创业工作28年，以往都是由他和几个相关部门的工作人员组成创业指导团队，对全区青年创业者实施帮扶，而这个智囊团的平均年龄超过45岁，且均没有创业经历。

靳俊决定另辟蹊径。他决定着力在业务模块打造、团队架构梳理以及初创期财务、法务、人事等储备建设方面进行孵化帮扶。他通过各种途径，从全国聘请创业大咖和行业专家，组建了200多人的专业导师库，以创客咖啡馆、创客路演吧等多种方式，每周举办讲学问答、情景模拟、案例分析等创业辅导培训，提供全方位的创业指导服务。

镇江清远环保科技有限公司创始人王壬辰入孵楼友会平台，本来是为了及时了解政府的动向与政策，获得创业优惠支持，没想到参加的多场财务和法务实用性培训，对公司的健康发展起到了重要作用，成为一大“额外惊喜”。

现在只要碰到企业有指导需要，陈曦会立刻找到靳俊，他给丹徒区创业事业真正注入了活力。

与此同时，靳俊将园区企业联合起来组建“双创联盟”，共同提高抗风险能力，并以此为基础不断延伸服务触角，先后牵头成立了“镇江物联网协会”、“镇江大学生青

创联盟”，成为“苏港澳青创空间联盟”创始成员单位，实现对入驻高校系统化、一站式的创业服务体系全覆盖。

3年来，楼友会服务创业企业超过100家，成功孵化企业16家。当前有11家科技类创客团队正在入孵，年销售总额为3000多万元。

现学现卖 闯出一条新路

新冠肺炎疫情期间，随着园区内企业复产复工模式的开启，靳俊想到利用直播搭建创业服务平台。

一开始，团队里一群门外汉光是直播就试了五六个月，为了选设备，靳俊跑遍了镇江的数码店，现学现卖地购置了一个简易直播间。

丹徒双创联盟的“云课堂”，首秀邀请了来自人才、科技、人社、税务等部门的领导专家进行最新政策解读，有近千人在直播间里互动问答。

首秀成功让靳俊信心大增，再次与区人社局、团区委联手举办“校企面对面”直播专场，网络直播招聘会。靳俊重点通过团区委这条“线”，全面对接江苏大学、江苏科技大学等4所驻镇高校，与招聘岗位专业技能的班级辅导员实时保持在线交流，确保没有遗漏。

招聘当天，直播间邀请了当地5家知名企业，有针对性地为毕业生提供了百余个就业岗位，在线解答各类求职问题，吸引1万多人在线参与，最终有55名本地应届毕业生达成就业意向。

丹徒区委书记李颖极力肯定靳俊的工作，靳俊作为团区委兼职副书记，始终以创业的姿态开展青年发展工作，积极协助团区委链接更多社会资源，助力企业跑出复工复产“加速度”，为产业强区贡献了青春力量。

赵显军学的是体育专业，是从辽宁省阜新市阜蒙县太平镇大道村走出来的大学生。2018年，他回到山上，把长满荒草的大山当成宝贝，在荒山上种出了“摇钱树”。

赵显军2015年毕业于辽宁民族师范高等专科学校。出身贫困家庭的他，一毕业就替父母挑起了养家糊口的重担，在汽修行业工作3年多就成长为熟练技术工。然而，赵显军心里一直放不下村里的那片长满荒草的大山，他认定了那是块宝贝。在工作的同时他往返各地考察脱贫经验，想着把荒山变成金山。

2018年8月，赵显军在村党委组织的带领下，到辽宁丹东大梨树村学习考察。同样是荒山，为什么大梨树人就能过上好日子？赵显军带着疑问去的。

大梨树村万亩果园里各式各样的果树枝繁叶茂，让赵显军看得心里直痒痒，大梨树人的苦干、实干、巧干的“干”字精神也深深地触动着他。咱村里也有地、有井，为什么不试试？

在作物选择上，赵显军下了一番功夫。考虑到家乡十年九旱的地理特点，种油椒投资较小，赵显军感觉是个不错的选择。他来到辽宁省朝阳市北票市台吉营子乡进行油椒种植考察，该地有多年油椒种植经验，技术成熟，已经具备相对完善的购销体系。赵显军决定引进该油椒品种，在自家的几十亩土地上试种。

大学期间学习体育专业的赵显军对农业知识从未接触，更没有高产经济田的种植经验。怎样育苗？什么时候给苗浇水？什么时候给苗放风？什么时候栽？怎么栽，栽完又怎么管理？他对这些一窍不通。

赵显军老往朝阳市北票市台吉营子乡跑，先参观大棚管理，学习育苗经验，把自己先“种”到了田地里。

由于家庭收入微薄，资金匮乏成了赵显军回乡创业的第一道门槛。他拿着干汽修工作攒下的1万元买了滴灌带、地膜、油椒籽，搭了一个简易大棚。

搭完大棚后，赵显军口袋里就所剩无几。他只好和父母商议，卖掉了家里仅有的两头毛驴，买了肥料。等到覆膜、栽苗、除草等一系列环节，他没钱雇人，愣是一个人完成了所有前期工作，一连干了42天。

根据在各地学习到的种植经验，赵显军自己播种、育苗，2019年开春就种上了第一批油椒。之后的一系列环节，都是他自己摸索着进行。

第一年油椒栽苗后成活率只有70%，赵显军跑到各地问专家、在互联网上找经验，窝在地里查问题，终于总结出了一套自己的栽培技巧。

谁都没想到，试验田里产出的1.5万公斤油椒，居然带来了15万余元的可观收益。

看到“傻子”赵显军赚了钱，乡亲们纷纷加入种植油椒的队伍中。为打开销路，赵显军联系到了朝阳市北票市的油椒收购商，解决了卖椒难题。

考虑到油椒种植的空隙还有一部分时间可以合理利用，第一年油椒丰收后，赵显军又购置了一批小寒尾羊，怎么能把羊养好？什么样的病应该怎么治？睡觉都在想！赵显军笑着说。农闲时间，赵显军就把自己关在屋里看相关养殖书籍，上网查资料，现在一般羊的小毛病他都可以自己进行治疗，俨然成了养羊专家。每头羊出栏2000—2500元，前段时间卖出一批就赚了6万元。

目前，赵显军共种植油椒50余亩，养殖小寒尾羊40多头、育肥猪20多头，2019年收益达21万元。赵显军在实现自身脱贫致富的同时也积极推广种养经验，带领乡亲脱贫，2019年被辽宁省阜新市人才就业局评为返乡创业明星。

如今放羊成了赵显军农闲时的一种另类娱乐方式，羊儿在山坡吃草，他躺在草地上看书，羊儿高兴，他也高兴，那是他最惬意的时光。

在赵显军的带动下，大道村越来越多的年轻人选择返乡创业。



扫一扫 看视频