



# 我在大陆创业

## 范姜锋： 从创业“逐梦者” 到“摆渡人”

中青报·中青网记者 田宏伟



范姜锋 受访者供图

今年是台湾青年范姜锋“登陆”的第14年。这两天，他刚忙完2023年在厦台青台胞千人交流联谊会。从最初来大陆创业的“逐梦者”到今天能够帮助众多台青“登陆”创业的“摆渡人”，范姜锋说自己一直在前进探索。

2009年，28岁的范姜锋被所在的台湾公司派往厦门开展汽车营销工作。彼时的他对大陆知之甚少，也没有亲戚朋友接应，家里人劝他：“要不别去了。”最后，范姜锋还是决定去厦门。用他的话说，可能自己是双子座，喜欢探索，对新鲜事物充满了好奇。

落地厦门后，这座城市从市民口音、到饮食习惯、再到人文风情，都给了范姜锋一种很亲切的感觉。他觉得这里和自己生活的台湾差别不大。

接下来的3年时间，这名台湾青年在福建的厦门、漳州和龙岩等地开展公司业务，脚踏实地的奔波让他对大陆有了更真切的认识，也结交了不少大陆的好朋友。

外派结束后，范姜锋回到台湾。在大陆工作3年，他看到了大陆市场的前景，希望有机会再回大陆发展。2014年，一名在厦门的老台商向范姜锋抛出橄榄枝，想请他帮自己做食品市场规划工作。范姜锋再次离开台湾前往厦门。

相较于上一份工作，老台商的这份邀约不仅跨了行业，还要范姜锋从过去单一的销售变成统筹：建立团队、制作产品、打造品牌到打通销路，等等。

迎接挑战往往使人迅速成长。经过这份工作的磨砺，范姜锋很快又尝试在品牌策划和文化创意这两方面创业。创业途中，他不断总结反思，总感觉好像差了点什么。后来他提到，两地虽然同宗同文，但在具体的市场需求、信息沟通和政策理解上，自己当时还不够“接地气”。

恰巧这时，机缘巧合，范姜锋了解到福建省青年联合会首次启动“101台湾青年创业扶持计划”，他赶紧报了名。

通过福建省青联搭建平台，像范姜锋这样的台湾创业青年能近距离向大陆的创业导师悉心求教，还结交到许多志同道合的两岸创业青年。范姜锋此后的一个大陆创业合伙人就是在这次活动中认识的。他把这次机遇看作是自己在大陆创业历程中一件具有重要意义的事。

“在(大陆)刚创业的时候，我可能还按照在台湾的逻辑思路做市场规划。”范姜锋说。创业导师为其指点迷津后，他豁然开朗。范姜锋和创业伙伴过去设立目标通常追求更精细化的服务。导师指点后，他们意识到，放眼福建的市场就已经有4000多万人，如果再放眼到全中国那就是14亿人口的市场，“这个格局和胸襟一下子就打开了”。

参加完福建省“101台湾青年创业扶持计划”后，范姜锋开始思考更多。一方面，他想把在大陆创业就业的台湾青年联系起来；另一方面，他想着：自己是否可以做些什么去服务更多已在大陆或想来大陆创业就业的台湾青年？正是有了这个念头，昔日的创业“逐梦者”开始转型成扶持更多台青来大陆创业的“摆渡人”。

2016年，厦门启达台享创业服务有限公司在厦门市思明区成立，公司下辖的启达台享创建的台湾青年创业基地也落地厦门。从成立至今，启达台享青创基地已服务台青超4万人，帮助超过500名台青在大陆成功创业，成功孵化台青企业项目超500个，项目涵盖文化创意、品牌设计、生物医药、金融科技、餐饮服务等领域。

除了上述工作，范姜锋和他的创业伙伴还做了更多规划布局，参与乡村振兴就是其中一项。

福建南平位于闽北山区。范姜锋和他的大陆创业伙伴带领着两岸青年一起在这里投身乡村振兴工作。范姜锋介绍，台湾的美丽乡村做得很好，他希望把其中好的经验做法带过来，为大陆乡村振兴事业注入新鲜血液。

立足乡村本身，挖掘人文价值，是这群年轻人对南平乡村振兴设计的发展方案。以南平武夷山的五夫镇为例，这里原先保留丰富的朱子文化遗迹。这群年轻人组建起一个“大话煮游”团队，深挖五夫镇与朱熹有关的文化内涵，走文旅结合的模式，打造了卡通朱子文化特色小镇；在五夫镇核心区域的广告牌、宣传栏、灯杆旗中融入卡通朱子形象；还在五夫镇优质农副产品中融入朱子文化特色等。

范姜锋表示，在带领台湾青年做乡村振兴项目的整个过程中，台湾青年需要和大陆年轻人密切沟通合作，深入了解大陆市场，还得走进村里跟村民、村干部沟通交流，这种经历能让台湾青年了解真实的大陆，也能更真切地融入大陆。

谈及未来，范姜锋希望建立起一个更大的创业基金来支持到大陆创业的台湾青年。他说，台湾青年刚到大陆来创业面临一个很现实的问题：比较难借到一笔创业基金。2022年，启达台享启动了“有范创业投资基金”，为全国首个“千万级台青创业基金”，旨在找到优质的台青创业项目，助力其发展。接下来，范姜锋会在这方面寻求更多合作支持，帮助更多



范姜锋(中)与创业伙伴在两岸青年心家圆合照。受访者供图



石盛宇(右)和同事们在广东省惠州市龙门县为蜂农培训。受访者供图



赖育志(左)和陈佩莹(右)生活照。受访者供图



吴钰萍(图中)参加学生们毕业照拍摄。受访者供图

台湾青年创业，培植优质台青创业项目。

从自己创业到帮助他人创业，范姜锋说，这种利他观念或许受到家风传承的影响。范姜锋复姓范姜，祖上源于范仲淹。范姜氏族人后来从大陆迁徙台湾，落地扎根、开枝散叶。据悉，目前在台湾的范姜氏乡亲有6000多人。

来到大陆创业后，范姜锋专程去过一次岳阳楼，在那里感受先祖范仲淹“先天下之忧而忧，后天下之乐而乐”的家国情怀。

范仲淹“先忧后乐”的家国情怀至今仍被很多生活在台湾的范姜氏后人牢记。范姜锋说，家国情怀的信念要落脚在日常点滴繁杂的工作中，他希望成为一座桥梁，帮助更多台湾青年了解大陆，来到大陆创业生活。

## 赖育志、陈佩莹： 开一个中医“夫妻档” 的人文诊所

中青报·中青网记者 林洁



赖育志(左)和陈佩莹(右) 受访者供图

陈佩莹的家在中国台北，赖育志的家在中国高雄。两个来自中医世家的人，却在广州相遇了。2009年，他们分别来广州中医药大学求学，从本科开始读起，而两个人的爱情故事也是从这个时候萌芽。大四那年，他们在广州订婚了。如今，他们正忙着写博士研究生论文，同时也在紧锣密鼓谋划“中医工作室”的事情。

2018年，陈佩莹和赖育志参加了大陆的执业医师考试，双双高分通过。于是，他们便有了一些工作机会。“他针灸，我开药。”陈佩莹说，之前有不少病人觉得夫妻俩的服务态度很好，建议他们是否可以考虑开个小诊所。加上大陆对台湾同胞在创业方面有很多优惠政策，更坚定了他们毕业后一起创业的想法。

广州是台商投资大陆聚集程度较高的地区之一，穗台经济社会文化交流合作起步早、发展快。今年年初，广州市人民政府台湾事务办公室、广州市发展和改革委员会修订发布“广州60条惠及台胞措施”，着重从惠及台胞政策红利、拓宽台企发展渠道、帮助台企转型升级、支持辅导台企上市、鼓励融入南沙发展、提供精准涉台服务、保护台商合法权益等7个方面进行了进一步规范。据透露，修订版融合了广州市和下辖各区最新普惠政策，“惠台暖企”力度更大、范围更广。

以创业为例，目前，广州支持台湾同胞来穗创业方面，对于符合条件的创业者可一次性领取1万元创业资助。

在广州求学的十几年，赖育志认为目前的分诊制度还没有特别完善，希望大陆的诊所能够更普遍化。夫妻俩憧憬着诊所未来的发展方向，希望能为缓解紧张的医患关系作一点贡献。

比如，开一家“谁都看得起(病)”的人文诊所，帮助扶持低收入的患者群体，给他们降低或免除医疗费用；定期举办卫生保健课程、直播科普医学知识、开展义诊、举行公益慈善活动等。他们觉得，诊所一定会区别于普通的中医馆，打造让患者享有更多私密和谈话的空间；免费给待诊患者提供适当的以中药为原料的茶饮、点心。

赖育志强调，医患应该是一种互相信任的关系。有了这个初衷，他们才会想在这边继续深耕，然后付诸行动，看看能否推动一些改变，这里的医生可以多听听患者的诉求，更好地保护患者的隐私。

他们把诊所放在广州市番禺区的大石镇。陈佩莹说，因为患者大部分在附近，方便他们就诊。让夫妻俩感动的是，诊所还是患者提供的地方，面积大概60多平方米，所以他俩更愿意称为“工作室”，采用预约制看病。病人在这里看不到“白大褂”，一上来不用量血压，他俩更愿意把这里当成一个朋友来喝茶聊天的地方，再加上针灸推拿开膏方，让患者在一个较为放松的状态下就医。

夫妻俩都是广州中医药大学2018级针灸推拿学博士，他们特别推崇导师罗颂平教授和赖新生教授。赖新生建议夫妻俩在中医馆里面能够把“针灸”“推拿”两个科目结合起来，再结合中医妇科的调理，是一个很好的方向。陈佩莹觉得，不仅仅是中医妇科，接下来他们的方向还将包括中风后遗症、酸痛症，或者单纯想调理身体的人群。

虽然诊所还没有开起来，但夫妻俩都信心满满的。他们都坦言，目前最主要的任务是把论文高质量完成了。

赖育志认为，多年不孕的患者会产生比较焦虑抑郁的情绪。有时患者是心理因素，并不会单单只有在病情上面显现，医生要适时开导和安慰；有时不一定按照正常的手段去治疗，可能是全方位的建议。另外，需要给患者充足的看病时间，让患者的情绪有抒发的渠道。

一名32岁的患者来自广东湛江，刚开始来找陈佩莹时，脸色不好，比实际年龄要苍老一些，中西医都看过了，花了很多的钱和时间都没有怀孕。后来，通过医生朋友介绍，患者找到了夫妻俩，经过一段时间的针灸、吃膏方调理，气色逐渐好转，脸上也有了光泽，两个月后就怀孕了。陈佩莹说，患者是因为工作繁忙，太疲劳了，只有把身体调理好了，受孕才会更有可能。今年端午节，这名患者顺利产下一个男婴，特地向夫妻俩报喜。

这两年当中，夫妻俩接诊的不孕患者，已经有十来人成功怀孕。对夫妻俩来说，“这是比较大的鼓励”。

对于出自中医世家的他们来说，如果选择回台湾行医，有家人的支持，也有当地诊所的氛围。之所以毅然选择留在大陆创业，在赖育志看来，国家对中医药的扶持是很明显的，而且有逐年重视的态势。此外，三孩生育政策落地后，治疗不孕算是一个比较吃香的方向。重要的是，他们更享受在大陆创业、被患者认可的感觉。

## 石盛宇： 做一家“小而美” 的企业

中青报·中青网记者 马宇平



石盛宇 受访者供图

对于80后青年石盛宇来说，“创业”是计划外的选项。

石盛宇出生在中国台湾，10岁时随父母到广州生活，后来考入暨南大学。2014年，拿到市场营销专业硕士的石盛宇开始找工作。和身边许多年轻人一样，他想去大企业，“去互联网和金融那些比较有钱的行业”。

现实很快给这个年轻人上了一课，在激烈的竞争中，他几乎没获得太多机会。他还面临着“身份”的问题：在2018年人社部颁布《关于废止<台湾香港澳门居民在内地就业管理规定>的决定》之前，像他一样的台湾居民在大陆工作需要办理就业证。石盛宇坦言，就业管理规定废止后，年轻人能有更多更好的选择。

在父亲的建议下，他进入家里投资的蜂业公司工作。公司注册于2010年，本属于原广东省昆虫研究所，随着科研体制改革，股权全额转出。还没等他摸清公司的业务，公司的总经理患病离世。

公司交到了新人石盛宇手上。他面临的问题不少。公司的管理还没实现电子化，他需要花大量时间去看一查手写的销售单、进货记录。缺乏数据统计，公司买的原料与市场需求脱节，积压了大量的库存。包括他之前以为自己相对擅长的市场营销，都还没找到用武之地。

“我参加工作后，才发现学校里学的东西和你实际在市场碰到的东西有一个很大的区别。”石盛宇解释，比如在学校学的做营销就是花多少钱，做什么广告或是营销活动。“但是我那时候面临的是我们公司没有钱，资金只够维持公司的运转。”

他着手对公司进行制度改革，完善公司采购、销售等管理制度。依据行业门店零售特点，使用退休人员作为店员，降低公司用人成本，提升和客户群的沟通效率，同时为退休人员提供了就业机会。

但对于创业者来说，几乎每天都有新的问题和挑战。因为店面租期到期，公司还要重新找场地、装修搬家、优化人员结构。问题还没解决好，新冠肺炎疫情又来了。

石盛宇坦言，公司一直只开线下门店，线上销售做得一直不太好。他考虑过将公司委托给其他机构经营，但他又很难信任对方。第一次见面，对方就告诉他，一年保证卖300万元人民币。“你连我公司叫什么名字、我卖什么产品你都不知道，就能够打包票。他们可能今天卖蜂蜜，明天卖袜子或者衣服，都是一个套路，买流量砸钱。”石盛宇觉得这太疯狂了，而且缺乏对产品的尊重。

“我宁愿不要赚钱，也不要那么快地扩展。稳扎稳打，不要拖欠员工工资、租金。”石盛宇强调，“还有供应商蜂农的钱，我们绝对不拖欠”。

公司的创始人罗岳雄是中蜂养殖的高手，经常对蜂农进行培训和指导。石盛宇跟着专家们一同下乡，即便在新冠肺炎疫情期间，公司对蜂农的养殖技术培训也没有间断。他仍把“科研”和“扶农”写在公司介绍里，持续贯彻实事求是、理性创新的科学精神，走近乡村，走近自然，以“科学、守本、真诚、负责”的企业形象，在市场经济中建立属于自己的一席之地。

去年9月，在第三届粤港澳大湾区杰出青年企业家评选中，石盛宇获评最佳社会责任奖。创业的同时，他还在暨南大学继续攻读国际关系专业的博士学位。

他把养蜂和蜂蜜看作自己的又一专业。只要时间和精力允许，专业以外的各种活动他都乐于参加。在最近一次粤港澳高层次人才研学交流活动中，他围绕蜂蜜行业发展与乡村振兴主题和大家一起分享。

石盛宇在广州生活工作了20多年。但每次回台湾，他觉得生活和文化上几乎不需要切换。他喜欢广州的营商环境，“政府的事效率很高”。创业也让他的人生观有了变化，他不再盯着那些“热门”和“挣快钱”的行业。“有些企业起来得很快，但是也会很快消亡，有的传统企业特别是做事业的，可能经历了两三代人，但还在传承下去，规模不会很大，小而美。”石盛宇补充道，“做企业不能总想挣快钱。”

## 吴钰萍： 陪00后大学生 试水新媒体营销

中青报·中青网记者 朱娟娟



吴钰萍 受访者供图

布景、拍摄、撰写文案、商讨定价……这几天，在湖北经济学院，该校工商管理学院大一学生陈芊芊、董心怡一有空，就和同学们直奔学校“台湾教师之家”办公室。大家很快就在教师吴钰萍的指导下忙活开来，眼下师生们有个“小目标”：赶在元旦来临前，将汉口一家托管机构自闭症儿童们制作的各式手工艺品，通过新媒体平台销售出去。

“能够运用专业所学，一起为‘星星的孩子’做点什么，大家觉得挺有意义，都干劲十足。”吴钰萍笑着说。

吴钰萍是一名台湾教师，2016年从台湾东华大学博士毕业后来到湖北经济学院任教。在这里，她教书育人、新媒体营销两门课程，同时担任学校大学生创新创业协会指导老师，带领大学生们借助新媒体试水创业。

来大陆前，吴钰萍的人生经历有些特别：从台湾一所高校本科毕业后，她接管过幼儿园，开办过安亲班(相当于大陆的少儿托管班——记者注)，在一家保险公司做到总经理助理的职位，积累了一定的创业与管理经验。36岁时，想要“突破自我发展瓶颈”，她选择考研，并一路拿到了硕士、博士学位。这些经历让她坚信：创业需要理论与实践相辅相成，“简单来说，学理论的同时，在干中学更能学得扎实”。

在湖北经济学院，吴钰萍从带领学生参加各类创业大赛开始，引导学生在筹备一个个参赛项目中，夯实专业知识，触摸市场前沿风向，“同时在这个过程中，激发学生的潜力，让学生找到自己的兴趣所在，在试水中不断积累创业经验。”

该校2023届毕业生吴彦卓就是受益学生之一。如今，在该校创意产业教研与实践大楼14楼，吴彦卓创办了自己的新媒体营销公司。空闲时间，他经常来到“台湾教师之家”办公室，与吴钰萍老师聊天、探讨创业过程中遇到的困惑。

2019年入校时，吴彦卓加入了学校大学生创新创业协会，在吴钰萍的指导下，参加了多场校内外大学生创业大赛。大二时，经过近半年的准备，在一次面向全国大学生的某大型网络直播营销赛事上，吴彦卓担任队长的团队获得了前十名的成绩。“这次比赛给我带来了很大信心，通过一系列集训与比拼，我对电商仿佛一下子找到了感觉。”吴彦卓说。

2021年7月，在吴钰萍的建议下，吴彦卓决定开始在一家电商平台创业。他开了家网上小店，联系网络上的带货达人，用直播带货的方式销售日用百货，并赚到了“第一桶金”。如今，吴彦卓的创业项目正在不断壮大。

“作为专业课老师，我们能给学生提供的，就是在校期间将他们带回一些更高的平台，帮助大家开阔眼界、打磨基础，不断提升自身专业水平，同时在学生创业过程中适时给予指导与帮助。这是个‘陪跑’的过程，辛苦但成就感满满。”吴钰萍说。

在该校大学生创新创业协会，为了让学生们获得全方位的专业训练，吴钰萍不仅邀请了系里学生欢迎的年轻教师李根，指导学生如何为个人账号“定位”，还拉来了自己本科时的学弟、如今的同事——艺术设计学院台湾教师社长谔“加盟”。在这里，怎样拆解一个短视频、如何将画面拍摄得更精美、如何撰写视频脚本、如何打造短视频个人形象IP……成为师生们每天共同探索的话题。吴钰萍还请来在新媒体营销领域创业有成的学长学姐、业界代表，为大家开展公益讲座。

与吴彦卓一样，协会成员、湖北经济学院市场营销专业大三学生陈可“很庆幸通过参赛得到了吴老师的指导”。

陈可大一时是该校国际贸易专业的学生。今年上半年加入大学生创业协会后，一方面在吴钰萍老师的推荐下利用课余时间到武汉一家新媒体公司实习，一方面与协会队员们报名参加了中国高等院校市场营销研究会全国大学生市场研究与商业策划大赛。

为了参加这次大赛，吴钰萍提前结束在台湾的探亲假回到武汉，带着陈可和其他4名学生，在自己家里办起了“特训营”。每天，学生们吃住住在吴钰萍家，吴钰萍为大家提供参赛项目策划书等方面的指导。最终，这支团队夺得了全国总决赛特等奖的佳绩。

拿到大奖的陈可找到自己的兴趣点，转了专业，跟着吴钰萍等老师学习新媒体营销。今年11月，在吴钰萍的鼓励下，陈可在学校创办了“自媒体工作室”，发动学生们组队打造个人短视频账号，孵化“校园网络达人”。

这个工作室迅速吸引了20多名对短视频营销有兴趣的同学，开出一系列短视频账号。“大学生在校期间试错成本低，寻找合作伙伴也相对更纯粹。我们鼓励学生学好专业知识的同时积极对接行业一线，在实践中挖掘自身潜力。当然并不是每个人都适合创业，但在一起试水的过程中能各有收获，比如提升职业技能、培养创新思维、团队意识，一切努力都是值得的。”吴钰萍说。