

筹的是钱更是资源 筹的是股东的参与 筹的是业务的扩展

众筹开启年轻人创业梦



娟众筹概念起源于美国一家筹资网站，即一部分人各拿一部分钱“凑份子”。众筹不仅圆了很多想创业但苦于没有资金的年轻人的创业梦，而且，让很多已经有一番事业的中年人拓展了自己商圈。

□ 本报记者 姜言明 姜斌

近日，泰安泰山区奈河东路上，一家叫做“扒虾会”的小龙虾店开门营业，不同于一般餐馆，它仅靠自己股东们的口口相传，便引来了大量顾客。位于温泉路一家饮品小吃店也于近日开业，店老板是十几名在校大学生。之所以将这两家店放到一起，是因为它们与一个词密不可分——众筹。

众筹开起自己的小店

今年3月初，张昊(化名)的饮品零食小店在学校内开张了。这名大三男生，用众筹到的8万元，从别人手里盘了一个小店面。不到40平方米的小房间，经过张昊的精心布置，墙上和地上贴着仿原木的墙纸，六组桌椅上则贴了不少卡通图案，显得浪漫而温馨。

“我其实很早就想自己创业做事，但苦于没有资金。”张昊说，像所有想创业的年轻人一样，资金是摆在他面前的第一难题。但众筹模式的出现，让他觉得有了希望。

“我是在网上看新闻的时候无意中了解到众筹模式的。看到有其他的大学生通过众筹模式开店，我觉得我也可以尝试一下。”张昊在查阅很多资料后，开始逐一联系自己的同学、朋友。“我自己手里有两万元钱，我哥哥又赞助了我三万元，再需要三万元，我就能把这个店开起来。”张昊最终拉到了11个合作伙伴，每股一百元，11个人凑够了剩下的三万元钱。张昊是大股东，负责日常的运营，其他合伙人享有分红和监督的权利，如果生意忙时，有义务帮忙打理。

“店开起来了，现在每天都在想怎样逐步改进，尽快收回成本。”众筹圆了张昊的创业梦，但这也清醒地认识到，这只是他在创业路上迈出的第一步。

众筹提供崭新创业模式

不同于张昊这样的创业“小白”，“扒虾会”的负责人周连富是一家实业公司的老总，公司年产值几千万元。通过众筹模式创建“扒虾会”，在周连富看来，除了源自自己个人的兴趣爱好，这也是扩展自己的商圈、人际圈的一种方式。

“参与‘扒虾会’众筹的股东一共有五十多位，参股从一千元到一万元不等，最高出资一万元。我们最初成立这个‘扒虾会’，是源自自己的兴趣爱好，我们有这么几个开公司的朋友，平时都比较喜欢吃小龙虾，后来有人提议搞一个众筹，自己做小龙虾来吃，既卫生还能作为一种休闲方式，联络感情。”周连富介

绍，结果大家在朋友圈里一发动，有五十多个人参与进来，就形成了现在的“麻辣商圈”。

“虽然一开始‘扒虾会’的成立不是以盈利为目的，这和多数众筹创业的情况不太一样，但店开起来以后，通过大家在朋友圈里的宣传，我们又引入了微信营销、O2O模式，目前经营情况很不错。”在周连富看来，对想创业但又苦于没有资金的年轻人来说，众筹的出现确实能解决实际难题。

位于岱岳区良庄镇的青青农场，是泰安市青年企业家协会推出的首批以“农业产业”为核心的众筹项目，业务涉及蔬菜宅配、采摘观光、体验式农业等，由12名企业家众筹成立。农场目前有种植基地1000余亩，养殖基地2600余亩，注册有“青青农场”和“青青优品”两大商标。

青青农场董事长张彦来说，对于一些有一定资金的人来说，众筹解决的或许不是创业上资金方面的问题，而是提供了一种新的创业模式和经营方式，公司12名股东有开商超的，有

搞物流的，有开酒店的，还有搞文化产业的。众筹筹的不仅仅是钱更是资源，是股东的参与性和业务的扩展性。

众筹仅仅是创业的开始

“创业特别是年轻人创业，最大的壁垒往往是资金，众筹可以加速实现创业者的创业梦想，同时它也承载着合伙人的愿望，会持续激发创业者的创业潜能。”张彦来认为，众筹模式打破了以往年轻人创业的资金壁垒，原来不敢想、不敢干的很多事，现在通过众筹这种模式都能起步了。“但同时也得认清，年轻人尤其是大学生创业，对项目的理解不深，对社会的认知也比较浅，缺少资金管理的经验，也缺少驾驭资金的资源，这些都应该在创业之前做好充分考量。”

周连富觉得，虽然股权众筹降低了创业门槛，但一些希望很快就能见到收益的投资者和创业者对创业的困难总体估计不足，往往缺乏

风险意识和投资专业知识。“一旦不能在短时间内实现盈利，创业者很可能过早地被投资人误读成没有诚信，众筹很有可能变成‘众愁’。”在周连富看来，众筹的管理模式必须是敞开的，进出机制也必须是敞开的，整个团队财务的管理要公开透明，“挣钱多少先不说，起码得让大家有权利去监管。特别是对于那些比较专业的行业，更应该让股东看明白企业的运营，不能只是发起人单方面粗暴控股。”

此外，现在年轻人、大学生众筹创业，多是选择身边年龄差不多的朋友、同学一起合作，周连富对此建议，众筹最好不要局限于自己的一个小圈子，最好是能找一些层次差异的股东参与众筹，比如可以拉一些资金比较雄厚的企业家，比较有经验的商业人士，这样的话，可以给出更专业、可行的意见和建议。另外，股权众筹投资行为的发生核心是基于投资者对创业者的信任，投资后创业者和投资人也要不断培养信任，共同提升对项目的信心。

新泰樱桃带动一个大产业 引领农产品向“三化”发展

小小樱桃“红”遍全国

□ 本报记者 刘培俊
本报通讯员 王静

5月6日，在新泰市天宝镇樱桃种植大户郑成山的钓鱼台古树采摘园里，只见6棵古树盘踞在3亩多的地上，与其他大樱桃树、小樱桃树纵横交错，远远望去，红果点缀着绿叶，娇艳欲滴。

“经营樱桃的同行都说天宝镇的樱桃口感鲜美、甜酸适口、个大核小、果浆丰醇，最重要的是整个生长过程中各项质量标准都很严格，而且也能卖个好价钱。”辽宁客商盖江文边品尝新鲜的樱桃边说，此番考察后将在辽宁省代理天宝樱桃。

在郑成山的院子里，几个工人正忙着把刚摘下的樱桃进行分拣、装箱。“天宝樱桃被誉为‘北方鲜果第一枝’，所以，我们卖出的樱桃各项质量标准都必须是一流的，咱不能砸了‘第一’的牌子。”郑成山告诉记者。

过去，种植户们在种植樱桃时，都是老一辈传下来的土模式技术，果子味道、数量等都一般；樱桃成熟后，种植户们也只是把坏果、残果挑出来就装箱……这一切让天宝樱桃在市场上并不是很有名气。

为了打响当地樱桃的品牌，天宝镇转变思维，主攻技术与销售。邀请专家手把手向种植户传授种植樱桃先进技术。成立年家峪合作社，吸收一批有思想、有能力的年轻人负责联系各地收购商。

“把产质量门槛，实行统一管理模式、统一技术指导、统一物资提供、统一标准采收、统一产品收购、统一对外销售。合作社成立当年就为种植户增加了将近20%的收入。现在，种植户的收益逐年稳步增加。”年家峪党支部书记戚在春告诉记者。

品质的提升，让天宝樱桃包揽了各种农产品突出奖项：2001年，在山东省农产品博览会上，获得“优质果品”奖；2002年，通过山东省农业厅无公害农产品认证；2006年，被评为山东省首批名牌农产品……由此殊荣，天宝镇



▲5月9日，市民在天宝镇樱桃种植基地采摘樱桃。

□ 记者 刘培俊 报道

被农业部农业特产委员会命名为“中国樱桃第一镇”。2011年，新泰市第一届樱桃节在天宝镇顺利召开，全国各地客商云集于此。

为了进一步做大做强樱桃产业，2012年，天宝镇围绕“小樱桃”，拓宽拉长产业链。发展反季节樱桃，建设樱桃冬暖式大棚300多个，使樱桃提前3个月上市；依托徂徕山、梁父山丰富的自然资源，大力发展生态农业、乡村休闲旅游业；注册成立了天宝镇徂徕山乡村旅游合作社，专门接待旅游团队和散客樱桃采摘游、徂徕山生态农业观光游，引导发展农家乐、采摘园、度假村等旅游产业；成立了樱桃产业协会，吸收近30个樱桃合作社为协会会员，为社员提供科技创新，鼓励村民养殖蜜蜂，酿造樱桃蜜；将樱桃加工成饮品、果酒、罐头等；与杞农云商、新供生活网等合作，全

力打造网上商店。

“去年，我们把郑成山的樱桃园作为示范点，一共销售了3吨樱桃，价格也不错。”杞农云商产品部负责人李瑶说，今年，他们将统一包装、统一价格、统一配货，打算完成500万公斤的销售量。

依托天宝镇“中国樱桃第一”的品牌，新泰市已发展千亩以上大樱桃基地六大片，总面积达到5万多亩。目前，天宝镇已顺利完成梁父山万亩樱桃基地建设，山东明瑞土地开发有限公司樱桃园、蓝莓园相继建设完成，天宝樱桃的绿色认证及中华樱桃原产地地理标志认证也在申报之中，天宝镇樱桃产业也在向标准化、规范化、产业化方向迅速发展。据统计，2014年樱桃上市期间，客流量达到20万人次，车辆5万台次，总销售收入达到4亿元。

租人防工程建车位卖给业主 租期50年却卖70年产权

入住泰山公馆 换来无端烦恼

从入住之后，一家人的吃饭都是问题，“总不能一天三顿饭都在外边吃，家里买的燃气灶也一直是无用的摆设，只能用电饭锅做饭。”

除了没通天然气给日常生活带来的烦恼，本应该第2个供暖季就开通的暖气也迟迟未开，这让很多老人、孩子遭了不少罪。“年轻人还好说，但家里有老人、孩子的，冬天没有暖气根本受不了。我们小区有很多业主，当时买房子是做新婚用房，去年有好多家都生了小孩，没通暖气只能是用大功率的空调取暖。”据常女士说，因为两气未通，小区很多业主的电费超出额度，电费要用至第三档。“供暖季，平均每个月光取暖用的电费就得多花一千多元。”

为何交房至今已经快两年，泰山公馆内的天然气和暖气仍迟迟不通？对此，记者采访了泰山公馆的开发商，泰安东方盛世置业有限公司的项目负责人张洪伟给出了这样的答复：“我们小区内包括楼里面的管网现在都已经铺设完毕了，现在问题是，小区外部的管网要通过隔壁的另一个小区，但是在施工上遇到了一些问题。我们现在也不断地催促燃气公司。但我们只负责小区之内的规划，小区之外的包括水、电、气，这些都需要到相关部门去对接，那些我们都说了不算。我们能起到的作用只是和相关部门沟通。”不管是施工上出了什么问题，在业主张女士看来，小区的居民是最无辜的受害者，既然当时开发商和业主签订的合同上有明确规定，开发商就应该履行自己的法律义务。当记者询问，何时小区居民能够用上天然气时，张洪伟未给出明确答复。

而关于第2个供暖季为何未按合同规定供暖，张洪伟也未给出明确说法，但表示，“今年供暖季，小区应该就能供上暖了。”

地下车位只卖不租

事实上，让业主们不满的不止是小区的两气迟迟未通。据了解，自2014年9月底，泰山公馆开始向业主出售停车位，售价在8万到12万不等。这个价格超出了不少业主的心理预期。

“开发商和我们说的是，小区地上只能停6辆车，其他的没有车位的只能停到小区外边。其实就是想让我们买地下车位，而且和我们说的是地下车位只卖不租。”业主程先生说。

“但后来我们拿到一份开发商和市民人防办签订的租赁合同，才了解到，我们小区出售的车位有不少都是属于人防工程用地，产权归国家，开发商根本没有权利买卖。”据程先生介绍，还有一件事让业主们感到哭笑不得。“我们问过泰安市人民防空办公室，确认地下部分停车位是开发商租用的人防设施，而且合同租赁期为50年，但开发商不仅向我们出售停车位，还称有70年的产权。”

对此，记者采访了泰安市人民防空办公室，市人防办总工程师王化民给出了答复，市人防办确实有和泰安东方盛世置业有限公司签订了一份《人防工程使用协议》。

根据该《协议》，乙方泰安东方盛世置业有限公司在长城路以西泰山大街以北，结合民用建筑修建防空地下室一处，建筑面积为7191平方米。按照《协议》第二条明确规定：“该工程属人防国防有战备固定资产，是国防资产的组成部分，产权归国家。该工程由甲方对其实行系统管理，任何单位或个人不得私自处置工程产权。”《协议》第三条也明确表示：“乙方租赁使用该工程，时间自2013年7月9日至

2063年7月9日，共计50年。”

“国防设施产权归国家所有，任何单位或个人都不得私自处置工程产权，这是毋庸置疑的。”王化民说，而且据其介绍，现在该处人防工程还未进行相关验收，不能交付使用。

不买车位业主车辆无处放

对此，开发商项目负责人张洪伟却给出了与业主完全相反的说法：我们只租不卖。

“我们地下二层是人防设施，地下一层是兼顾人防设施，我们只租不售。”但当记者询问为何已经有业主签订了车位销售协议，并且小区电梯内、广告牌上都张贴有销售车位的海报时，其表示可能是销售公司弄错了。

“应该是只能租，我们租来的东西，如果再卖给业主，业主肯定会找我们。”

在记者的一再追问下，张洪伟承认，此前确实对业主说过“只卖不租”。“一开始可能是我们对文件理解上的失误，把事情弄错了，我们承认是我们说错了话。”

据张洪伟介绍，本来小区地上有一处临时停车场供业主停放车辆，但按规划这块是绿化用地，为了迎接验收，现在这块临时停车场已经取消进行绿化，而按照规划，地上还有十几个停车位可供市民停车。

至于地下停车场，由于未进行验收，还不能交付使用。那地上、地下都没有停车位可用，业主们的车停在哪呢？对此，张洪伟未作明确答复。

气象科普宣传

防灾减灾

□ 记者 姜斌
通讯员 蒋蒙 报道

《本报泰安讯》5月8日，泰安市第一实验小学近300名小学生在老师的带领下来到泰安市气象局参加气象科普教育。泰安市气象局积极发挥气象科普教育基地的作用，传播气象知识，宣传防灾减灾常识。

孩子们先后参观采访了泰安市气象台、泰安气象影视中心、泰安气象科普馆、地面气象观测场以及人工增雨设备，了解了现代天气业务的流程，增长了大气探测和人工增雨知识，体验了如何做一名天气预报主持人。

吸收合并公告

经泰安泰山科技有限公司、泰安经济开发区科技开发实业总公司股东会决议，开办单位决定，泰安泰山科技有限公司吸收合并泰安经济开发区科技开发实业总公司。实施吸收合并后，泰安经济开发区科技开发实业总公司并入泰安泰山科技有限公司，泰安泰山科技有限公司存续，泰安经济开发区科技开发实业总公司注销。合并前泰安泰山科技有限公司注册资本金3000万元、泰安经济开发区科技开发实业总公司注册资本金300万元，合并后泰安泰山科技有限公司注册资本金3000万元。合并各方的债权债务均由合并后存续的泰安泰山科技有限公司承接。请相关债权人自本公告发布之日起45日内前来办理相关事宜。

特此公告。

联系电话：0538-5357609

联系人：吴迪

地址：泰安高新区南天门大街

泰安泰山科技有限公司

2015年5月13日