

有信仰的创业企业才能“玩得转”

□□ 本报记者 毛俊玉

“大众创业、万众创新”，中国或将迎来新一轮的创业热潮，无数个活跃的创业者闪耀在新的经济舞台上。文化创业者作为其中的一个重要群体，正在以各自的创意和能量拼搏于文化市场。他们或许创业有方、春风得意，也可能面临着各种各样的难题。他们有什么样的企业经营心得？他们如何管控风险？如何引进投资？如何留住人才？如何面对成功与失败？从本期起，本报开辟新栏目——创业者说，分享创业者的经验，传递创业者的心声。

文化财富：文化创业可能担负较大的风险，假如创业失败了，你是否想过怎么去面对？
胡权喜：创业本身就是一种冒险，失败是难免的事，其实每家企业都是在不断的失败中慢慢走出自己的成功之路。作为一名创业者，不能畏惧失败。但对我的创业团队而言，没有失败和成功之分，有的只是做得好与不好之分，只有做得多与少的问题，因为我们是一群热爱传统文化的年轻人，我们的目标就是能够把中国传统工艺传承下去。

文化财富：作为一家创业型企业，如何吸引优秀的人才？
胡权喜：为了留住人才，有的公司靠高薪，有的靠工作环境，有的靠企业文化。但我们有自己独特的方法，就是依靠文化信仰。曾经有一名刚毕业的大学生给我们打来电话，想到我们公司实习和工作，他说他从小就受到热爱传统文化的爷爷的熏陶，非常热爱传统工艺。我们其实就是靠传统文化魅力，不断吸引爱好者的参与和加入，我们招聘人才也有自己的规定：必须是传统文化的发烧友。因为我认为，只有你对一件事发自内心的极度热爱，你才能自觉自发地把这些事做到极致，而且不用企业的制度去刻意约束。所以我对员工的约束很少，尽量创造空间让他们自由发挥才能。

文化财富：管理是一门很深的学

问，作为企业创始人，你对自己有什么要求？

胡权喜：创始人是一位引路者，一座灯塔，指引着企业发展的方向。对我来说，管理企业更像是在作画，画的内容丰富程度、精美与否完全取决于创始人。另外，我把自己当做一名教练，在企业发展的道路上，不断纠正所犯下的错误。再则作为管理者，要适当放权给员工，要给合作伙伴相对的自由。

文化财富：作为创业者，怎样才能做到不浮躁？
胡权喜：在浮躁的社会环境中，许多创业者追名逐利，渐渐地迷失了自己，这对企业的发展是不利的。我的创业项目是以中国传统文化为根基的，而传统文化主旨就是教导人们达到心态的平衡与和谐。上学期间，我就立志传承和发扬中国传统工艺，这一生就做这件事，对我而言这也是一种文化信仰，人有了信仰大概也会就会笃定地去做一件事情，而不会受太多的干扰和诱惑。

文化财富：新一届政府提倡“大众创业”，政府在给企业松绑，和前几年相比，你觉得现在的创业环境如何？
胡权喜：我觉得当下的创业风气是欣欣向荣的，相关的创业扶持政策陆续出台和落实，比如小微企业减免税，给新注册企业缩短注册时间，减少注册经费，进一步解决小微企业信贷问题等，创业政策的宽松，促使更多的人积极创业，带动就业，为社会创造更多的价值。

文化财富：对准备创业的年轻人，你有什么建议？
胡权喜：想创业的年轻人要想清楚以下几点：一是创业前一定要想好你确实热爱这个行业，因为只有热爱，你才会把100%的热情投入进去，对创业成功有很大的帮助。二是创业就是不断解决困难的过程，每个企业都会经历许多坎坷，不要惧怕任何困难，有一个解决一个，每个困难都是对你的磨练，因此要保持一个积极向上的心态。三是合伙人之间的沟通和融合能力也是决定创业成败的关键。

►上接第01版

刘平安认为，文化企业很多是创新型 企业，并且是轻资产结构的商业模式，与新三板的契合度较高。但文化企业大多数是中小型企业，存在的问题也很明显。比如，财务税收不规范等。他建议，如果企业想要进入新三板市场，要在规范性上下功夫，在请中介机构进入前，先找专业财务机构理清这类历史遗留问题。此外，他还建议，挂牌时聘请中介机构，要综合考虑，不能只看牌子，还要考虑到券商的 投资人资源和产业资源（与拟挂牌企业的产业匹配度比较高的）。券商中的大多数大牌券商没有动力参与新三板业务，新三板业务相对于IPO业务而言，收入很低。因此，他建议，企业不一定非要找大牌券商，而是要找到真正愿意帮助企业做市、挂牌，并且有资源有能力的券商。

规范企业要“从娃娃抓起”

案例：苏州蓝海翔集团是一家高新技术企业，整合了中国传媒大学在云计算上的技术优势、资源优势，研发、运营“创意云”平台，其创始团队成员大多来自中国传媒大学。其董事长鲁永泉介绍，像苏州蓝海翔集团这样有高校背景的文化企业，在准备上市的过程中，大多要面对一个棘手问题，就是产权不清的问题，包括知识产权归属权争议问题，这会严重妨碍企业进入资本市场。“我们比较好的 较早引入了VC（风险投资），他们除了进行投资，还帮助公司逐步解决了规范性问题，现在我们已经基本理清了产权问题。”

鲁永泉的经验给文化企业提了一个醒，不论企业最终选择走向资本市场的哪一个层级，毋庸置疑的一点是必须要规范企业的运作，这种对企业内控的规范化管理不应等到临近上市或挂牌时才开始匆忙地弥补漏洞，而应该“从娃娃做起”，尽早着手准备，否则要付出的代价会较大。上述深交所法律部业内人士表示，即将到来的注册制实施后，交易所对企

文化青年胡权喜：从传统中来，到传统中去

一款传统手工艺品应依靠哪些特质赢得消费者青睐？胡权喜认为，首先要具有传统韵味，代表一个时代或一个地域的历史文化。二是做工一定要精致，千万不能粗制滥造，不能大批量复制。三要体现出它的文化价值和内涵，一段历史传说、一个典故都可以增加它的附加值，当你买到的是“一段有趣的历史”时，会觉得是一件非常有意义的事。

□□ 本报记者 毛俊玉

“大学期间，每当看到一批传统手工艺濒临消失，后继无人，心中总是感到忧伤。之后一批志同道合的传统文化爱好者聚在了一起，大家有一个共同目标，希望尽自己的一份力把传统手工艺传承下去。”新疆古时候工艺美术品有限责任公司（以下简称“古时候工艺公司”）总经理胡权喜谈及成立公司的初衷时说。2011年，经过七八年的手工艺资源整理和考察后，胡权喜开始着手和民间手艺人合作，生产古色古香的手工艺品。他给公司定了一条“不留余地”的规矩：“因为传统手工艺讲究精致，所以产品生产要求是限量供应，只求质量上乘。”目前，古时候工艺公司年销售额约300万元，业绩并不光鲜，但在新疆积累了一定知名度。由于新疆市场需求相对较小，2015年，胡权喜开启了新一轮市场拓展。

像着了魔一样爱上传统工艺

这是一个创业的时代，也是一个创新的时代，智慧的青年人勇立潮头，推动文化复兴，1983年出生的胡权喜就是其中的一员。

高中时代的胡权喜爱看创业达人的故事，一个个创富故事激活了他身上的远大志向。那时他就认定自己一定要干出一番事业。所以，2004年考上山东大学，他选择经济管理专业，目的就是为以后的创业打下基础。但他没想到的是会选择在传统文化领域创业。一次机缘让胡权喜迷上了传统手工艺。大二那年端午节，他和同学去济南趵突泉公园游玩，当时庆端午民俗活动热闹非凡，其中一项传统工艺龙舟吸引了胡权喜，他驻足观赏良久，感叹其工艺的精致。

“当时真是对心灵的一次很大触动，就像是一见钟情的感觉。”胡权喜说。从那以后，他就像着了魔一样，对传统工艺产生了极大兴趣。一有时间，就到学校图书馆查阅关于传统工

艺方面的资料，并详细做笔记。如果有较长的假期，则会到一些古镇、古村走访考察民间工艺。在惊叹传统工艺之精湛的同时，胡权喜也看到了中国传统手工艺传承不容乐观，很多民间艺人的生活非常困难。

胡权喜认为，传统工艺要传承，最好的办法就是让它融入市场。有了消费人群就有市场，自然会有更多的人来传承它。他想为手工艺资源的商业化开发找到一条路径。当时，他对自己说：“这才是我应该干的一件大事，而且这一生就做这件事，还要干好。”于是，他的创业壮志找到了实践出口。毕业后，胡权喜没有急着找工作，而是在为创业做前期准备，他继续在各地考察传统手工艺，向学者、民间艺人请教和学习。直到2011年5月，胡权喜认为时机已成熟，联合3名好友组建创业团队，每人都拿出为数不多的积蓄，凑了10万元，开始脚踏实地，一步一步向前走。

明确定位产品模式

经过多次考察、讨论和实验，古时候创业团队对产品的工艺、材质等进行了明确定位，保证了产品的特色和优势。

公司成立后，胡权喜一边创业，一边学习传统工艺知识。得益于多年的收集和整理，胡权喜建立了一个庞大的中国传统工艺知识库，涉及全国各个省市的传统工艺品类。在胡权喜眼中，传统工艺资源是一个大宝藏。

而如何将丰富的手工艺资源转化为优质的文化产品是胡权喜要解决的首要问题。但万事开头难，由于启动资金有限，创业团队每花一笔钱都很珍惜。胡权喜回忆说：“刚开始为了节约办公的房租开支，我直接把婚房作为临时的办公大本营。”但一味节约成本也可能导致产品质量上不去。创业热情有时如迷雾影响前行的方向，胡权喜走了一步棋错，让团队吃了不少苦头。“刚开始，我们认为应该设计一批古典时尚的传统工艺品，于是凭着自己的思路开发了一批产品，由于经验缺乏，对传统文化的理解也不深，设计的产品在文化层次上相形见绌。”胡权喜说道。认识到失误后，胡权喜和创业团队就去各地向非遗传承人、工艺美术师求教，并寻求合作。很多工艺师傅非常热心地给他们提供了帮助。

而为了达到公司产品所设置的标准：古色古香、原汁原味，古时候创业团队在原料的采购上颇费了一番苦功夫，力求保证材质的上乘。胡权喜说：“产品用料一定要按照该项工艺在历

史古籍中的相关记载去采购。”

确保完美的设计和上乘的材质后，产品则由民间艺人用纯手工生产。“我们的产品主要采取代工模式生产。因为每一项传统工艺都是一门学问，作为企业，难以做到对所有工艺样样精通，最好的办法就是与手艺人合作，既让手艺人得到传承，也能改善他们的生活。”胡权喜说。

对产品的文化包装，胡权喜也花了不少心思。他认为，要把每项工艺所表现出来的文化作为产品的核心，把古老工艺所表达的文化突显出来，让人们了解其承载的文化内涵，只有这样才能让人们真正领略到传统文化的魅力。

在上述产品模式下，目前，古时候工艺公司出品了刺绣、剪纸、民间布艺、民间玩具等品类的特色文化产品。每一款产品的包装盒内都附着具有收藏价值的精美卡片，写明了产品的历史来源、相关典籍记载，将文化植入产品，促成产品和文化的结合，让消费者清楚地了解传统文化。胡权喜要求公司出品的每一件工艺品都是一本会讲历史的活字典。

打造综合性文化品牌

在胡权喜看来，中国很多传统工艺除了面临后继无人传承的困境外，还因知名度低，没有大品牌助力，使得在国际上没有竞争力。

因其挖掘当地的特色文化并作出了一定成绩，政府相关部门把古时候工艺公司列为培育对象，其特色文化礼品经常被当地企业采购。此外，胡权喜也建立了直营店铺开拓销售渠道。为了进一步发展企业，2014年胡权喜已开始开拓外省市场，切入点是文化旅游纪念品。

“随着旅游大时代的来临，中国成为世界上的旅游大国，旅游纪念品将成为一块大蛋糕，我们已与多家旅游景点进行相关的对接合作，为其开发、设计具有地方特色的旅游纪念品，市场反响还不错。”胡权喜说道。

2015年，胡权喜准备与更多的旅游景点洽谈合作，他说这是未来古时候工艺公司的一个重大发展步骤。他的想法是，文化旅游纪念品业务形成



古时候工艺公司出品的特色文化产品

点 评

为文化创业者撑起一片蓝天

□□ 叶国龙

因为热爱传统文化，痴迷传统工艺，2011年5月，大学毕业两年多的胡权喜与同样热爱传统文化、痴迷传统工艺的3个年轻人一起成立了新疆古时候工艺美术品有限责任公司，正式开启了他们的文化创业之路。胡权喜创业这几年遇到了不少困难和经历了不少风雨，但对传统文化热爱一点没有变，对传统工艺的痴迷一点没改。正是因为这种咬定青山不放松的精神，终于使公司慢慢有了起色，取得了一定成绩。

对于未来的发展，我希望胡权喜和他的创业团队正确分析市场需求，加大创新研发力度，从而丰富产品种类。希望他们把产业做大做强，不仅

取得经济效益，还要更好地传承传统文化和传统工艺，并带动更多群众致富，带动更多大学生创业。在新疆巴音郭楞蒙古自治州（简称“巴州”），有一批像胡权喜这样热爱传统文化与传统工艺的创业者。近年来，为了鼓励和支持有志于进入文化产业领域的创业者，巴州构建了文化旅游联动，各级政府支持的帮扶体系，取得了明显的成效。目前，全州仅传统手工艺制作类企业就有50多家，自助创业、合作创业，共同发展已经成了一道亮丽的风景。

大力推动非遗文化创意体验基地建设；鼓励民族绘画、木雕、书法等艺术品及民族工艺品创作，引导工艺品制作和经营向规模化与产业化方向发展。二是组织引导从事民族刺绣、民族服饰制作的农牧民成立合作社和行业协会，帮助解决融资和销售市场问题。三是支持本土艺术家和自治区内外艺术家创作更多题材的艺术作品，参与艺术品市场建设。四是鼓励开展艺术品电子商务，建设艺术品网络交易平台，引进画廊画店，培育艺术品拍卖经济，鼓励画廊、拍卖公司、工艺品公司等文化企业健全艺术品交易体系。五是开展州级文化产业示范基地创建活动，鼓励文化企业参与创建州级、自治