

热点：湖大研究生不做白领 要做“破烂王” 考研 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/642/2021\\_2022\\_\\_E7\\_83\\_AD\\_E7\\_82\\_B9\\_EF\\_BC\\_9A\\_E6\\_c73\\_642086.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/642/2021_2022__E7_83_AD_E7_82_B9_EF_BC_9A_E6_c73_642086.htm) 如果你是大学生，你会与废品为伍，并以此谋生吗？相信很多人会说“NO”。如果你是一位在读研究生，会走街串巷收购废品吗？相信更多人会斩钉截铁地说“NO”。但他，放着好好的白领工作不干，却想借助新型的网络营销，建立一个现代的“城市废品回收与利用”公司，成为一个“破烂王”。他是湖南大学在读研究生，主攻行政管理的高亚洲。他来自“废品回收家族”传统 电子商务双管齐下 今年24岁的高亚洲，是湖南大学研二的学生。三年前，从湖大行政管理本科毕业后，在省内一知名媒体人力资源部工作。为更好地充实自己，一年后他放弃了待遇较好的工作，回到湖大开始攻读研究生。由于研一的功课不是很紧张，内心一直有着创业梦想的他，在去年9月就开出了自己的精品店。由于经验不够且地段不佳，他的第一次创业以亏损告终。但这次失败反而更坚定了他创业的信心，并把眼光锁定在了废品领域。受过多年高等教育的他，别的领域不选，却一心想着如何开拓长沙的废品市场，的确有些匪夷所思。如果了解了他的家庭背景，可能也就不足为奇了，因为他来自“回收废品家族”。高亚洲告诉我们，自己来自衡阳农村，是父母10年来在广东中山辛苦地经营“废品回收”，他才能顺利完成学业。以前每年寒暑假他都会过去帮忙，打打下手。现在一个哥哥、三个叔叔、一个舅舅也跟父母一起，经营着废品回收生意。可以这么说，差不多大部分亲戚都在这个行业，这难免让他对废品回收产生了一些

特殊感情。曾在湖大两型院做课题的他，在做研究过程中，觉得做废品回收不仅有较好的经济效益，也有明显的社会效益。再加上他曾经的实习经历，让他对长株潭“两型社会”有比较直观和深刻的理解，这一点也是他选择做“破烂王”来创业的一个动力。堂堂的大学生，却要去收废品，难道他就“不怕丑”吗？他坦言，“不怕，就连女朋友也是相当支持的，因为自食其力，且会迎难而上”。也许正是每年寒暑假前往广东中山打工的经历，让他深知父母辛苦赚钱，并支持他完成学业的辛酸。现在他打算自己先在长沙把市场开拓出来，等前期工作做好，让父母比较轻松地接手，实现一家团圆，也是他多年来的梦想。从今年5月起，高亚洲已给长沙市25家大企业老总和湖大校长写信，希望得到这些企业和学校的支持。他的这一举措，赢得了一些企业的肯定，表示将与他尝试合作。同时，除开主企业形成稳定的合作联盟外，他还打算与社区合作，主动提供上门回收废品的服务。

近10年来对废品行业的熟悉度，让高亚洲对自己这个项目充满了信心。他笑着说，废品可不是破烂，有些破烂是不值什么钱的，但废品却可以发挥很大的剩余价值。他告诉我们，这个行业利润在20%至30%左右。父母在中山一年的利润有10万元左右，自己第一年的目标也是10万元。更重要的是，高亚洲认为，从事这个行业风险不会很大，但市场却很大。如果能变废为宝，利润将会更大。他给项目取名为“城市废品回收与利用”，在经营中将采用传统销售电子商务模式，首先将废品回收回来，按传统方式分类汇总后，将不能再利用的部分废品卖出，中间可提取20%-30%的差价。并开一个网店，通过网络，将回收来的物品中，可以再度进入家庭使用

的，放在网上挂牌进行销售，如旧家具、旧家电、旧书等等。并免费给广大顾客提供一个物物交换的平台，大家都可以拿着自己的废品，在网上换取需要的物品，使商品能真正物尽其用。 [创业需求] 渴望企业支持和知名度传播 从根本上说，收卖废品不是一项技术活，不需要大规模技术性的投入，普通创业者都可以从事这个行业。如果高亚洲想做的也仅仅是这个普通的，可能也就没有太多的创意。高亚洲说，这个项目所需要的资金、场地等条件，现在都统统具备，缺少的只是各大企业的支持、相对固定的客户，而他也是想借助自己的知识和一些资源，希望能与大的企业合作，以承包或按量回收的方式回收废品，同时以大学生自己创业这个典型，来提高知名度，让社会各界都来关注大学生的创业过程，支持他们。 文/记者张莉 [创业点评] 这是一个“看不见的金矿” 北京大学企业研究中心顾问、教授 王林 对于废品回收这个行业的市场前景，王林的点评是这是一个“看不见的金矿”，而高亚洲由于家学渊源得天独厚，很清晰地看到了这一点。王林说，根据经济学中美国芝加哥学派的观点，城市的规模与多样性是成正比例关系的，城市越大，劳动分工越细。在长沙这一区域性中心城市，废品回收早已形成产业，而竞争者相对较少(即使有，其竞争层次也较低)。而高亚洲则抓住了两个机遇：一是长株潭“两型社会”的建设机遇；二是该产业规模大而企业规模小、层次低的机遇，如果他高举高打形成规模，那就可以“一览众山下”，在该行业内笑傲天下了。值得一提的是，由于这个行业的门槛不高，如果要做大做强，关键是规模、核心是管理，特别要注意风险，即要害是价值链的整合，一旦把这些能解决，将会是一个很好的

项目。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细  
请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)