

西南大学食品学院大三学生唐雯(图左)和同学代雅兮(图中)、徐雯雯,利用金针菇粉、高粱粉、面粉等原材料,近日研制出可食用的一次性筷子和勺子。这种环保健康餐具保质期6个月左右,就餐后可当饼干一样吃掉,不仅营养美味,还可帮助消化。这项发明在第四届国际大学生农业创新创业大赛总决赛中获得第二名。

秦廷富摄(人民视觉)



我创业 我骄傲

中共十九大报告强调,“青年兴则国家兴,青年强则国家强”,并鼓励“广大青年要坚定理想信念,志存高远,脚踏实地,勇做时代的弄潮儿,在实现中国梦的生动实践中放飞青春梦想”。如今,越来越多的青年人选择创业立身,在艰苦磨砺中不断成长。

我是“90后”,却常被村民当成30多岁。整天在田间地头儿跑,被晒得很黑。家里人给我打电话:好不容易供你上大学,咋又和我们一样回来种地了?

这事儿我却并不后悔。3年前从西安电子科技大学毕业,我拉着小伙伴一起创立了农产品电商平台——“小满良仓”。当时年轻人豪气壮,投身农业,帮助西部农民脱贫致富。当然,创业梦想大,困难也不小。

在西北一些地区,农产品丰产却愁销路。为了解农村情况,我们去新疆、甘肃、宁夏,挑选核桃、红枣等货源。在陕北、关中的农村,我们一待就是几个月。

村子偏僻,只能搭车去镇上吃饭。有时忙完天已黑了,搭不到

我是名“90后”,大学在南昌理工学院就读机械设计制造专业。回忆起创业一年多来的经历,有太多美好回忆,也有太多酸甜苦辣。

大一时,我加入了学校的航天爱好者社团,从此与无人机结缘,还曾经到省级卫视当无人机飞手。

当无人机逐渐走进更多人的视野时,对它的争议也越来越,很多人认为无人机仅仅是“飞行器”,充其量是一种玩具。2015年大三时,正值无人机市场爆发期,考虑到所学专业与无人机行业有相通之处,就有了成立工作室的想法。

后来通过航拍业务有了更多收入,觉得这个行业有发展空间。我便联合有同样志趣的朋友,2016

“码农”变身“创客”

▲ 宋银成 四川成都 某农业勘测信息公司副总经理

我28岁,去年跟朋友合伙创立了一家农业勘测信息公司。我是学程序设计的,4年前走出校门时,本以为会像师兄师姐那样顺理成章地去当“码农”(程序员),谁知在创新创业大潮的裹挟下,却成了一名名副其实的“创客”。

“码农”的生活是天天趴在电脑前写代码、编程序,而“创客”生活则完全是另外一番天地:技术研发,开发产品,组建公司,寻求客户,谋求发展,一系列全新动作。

我的命运一下子来了个一百八十度大转弯。

这种转变,缘起这个伟大的时代。2014年,中国政府提出“大众创业、万众创新”号召,随即,这股“双创”热潮席卷神州大地。第二年,成都打造了孵化创新创业的平台——“菁蓉汇”,并连续举办具有国际视野的全球创新创业交易会,集聚全世界的创新要素。

扎到田头开电商

▲ 张旺 陕西西安 “小满良仓”创始人

车,就吃泡面。天天吃泡面,实在受不了,便买了电磁炉和铁锅。复杂的饭菜不会做,就用火锅底料煮汤下菜。锅放地上,一群人坐着小板凳,围一圈吃“大餐”。

没WiFi、没外卖、没空调、没认可,这是我们总结的“四大难关”。大学同学毕业后大都在做互联网,农业电商虽然也离不开互联网,但在写字楼里敲代码的他们比,差别可不小。我们男生还好些,团队里的女生压力更大:父母都不忍心自己

的掌上明珠成了地里的“泥鳅”。项目推广初期,为融入老乡,我们发挥理工科优势,帮村民修电器、调路由器、和外打工子女视频连线,慢慢和老乡熟络起来,成了他们口中“有文化的大学生”。但很多村民不相信:怎么都卖不出去,通过手机就能卖出去了?

以前客商来村里收苹果,一斤最高2元。后来通过网络,50元10斤,扣除邮费包材,一斤能卖4元。苹果畅销了,更多农户开始试水电

跨界融合“无人机”

▲ 翟文灏 江西南昌 翼云汇疆科技有限公司联合创始人

年1月22日在江西北大科技园成立了“翼云汇疆”,那时公司仅有3个人。

创业之初,甜字当头,有些飘飘然,觉得开公司很“高大上”,甚至觉得自己很了不起。随着创业不断深入,越发觉得自己只是大海中的一叶小舟,不断摔跤,甜之外的酸辣苦接踵而来。

公司成立之初的3个月,由于筹建、推广等费用开销大,一度亏损

60多万元。每一个单子都是一个的考验,越深入不同领域越觉得知识储备匮乏。去年10月的一次无人机招投标活动,自己准备的简略标书,让公司错失10万元的订单。回来后我恶补相关知识,在后续的招投标中变得得心应手,但直到去年底,公司才收支平衡。

从卖飞机及无人机操作培训,到地理信息领域三维实景建模,再到公司独立进行研发……渐入佳境

的创业过程,吸引更多伙伴加入。现在公司已有20多名员工,学历覆盖博士、硕士和本科生。

现在我们正为九江市彭泽县桃红岭梅花鹿自然保护区开发无人机巡护项目,正处于软件验收阶段。目前,将无人机应用在特定领域的公司并不多,我们独立研发的成果将助力公司在竞争中站稳脚跟,通过跨界融合开辟出新天地。

我最喜欢的一句话是,没有做不到,只有想不到。创业公司的名气毕竟有限,我们借势赣江新区的“双创”优惠政策支持,努力深入到无人机行业上下游,力争打造全产业链服务平台。

魏本貌、修杰森整理

的创业过程,吸引更多伙伴加入。现在公司已有20多名员工,学历覆盖博士、硕士和本科生。

现在我们正为九江市彭泽县桃红岭梅花鹿自然保护区开发无人机巡护项目,正处于软件验收阶段。目前,将无人机应用在特定领域的公司并不多,我们独立研发的成果将助力公司在竞争中站稳脚跟,通过跨界融合开辟出新天地。

我最喜欢的一句话是,没有做不到,只有想不到。创业公司的名气毕竟有限,我们借势赣江新区的“双创”优惠政策支持,努力深入到无人机行业上下游,力争打造全产业链服务平台。

魏本貌、修杰森整理

“头顶”做大“文章”

▲ 阿宝(本名杜世斌) 辽宁大连 明成造型老板

我干的职业被俗称为理发匠、剃头匠,七十二行当之一。我这个店,要是说创业,显然没有那些大学生搞IT等创业的高大上,但我并不自卑,因为到什么时候社会都需要这个行当。为了便于和顾客沟通,我就使用阿宝这个通俗易懂的名字。

我的老家在山东省日照市农村,但我干美发这个职业已经十多年了。初中毕业后,我不愿在农村生活,十八九岁就投奔在辽宁大连干美发的姐姐。在专业学校学了一年,我就到姐姐开的美发店从小工做起。2013年,我正式接手姐姐的美发店,成为明成造型的老板。

今年8月,我在大连西部主干道红菱路边租了一套带地下室的近200平方米的房子,地上60多平方米干美发,地下可以做食堂和住宿,每年的租金20万元。这对于一个美发店来说,奢侈了些,但是现

在人们出来美发剪头,也讲究个环境,地方太憋屈,自然没人愿意进去。这个新店对面是大连经贸职业学院,背后是一个非常大的社区。20万元的租金虽贵,但照往常的收益看,我自己一年怎么也可以净剩10万元左右。

现在创业的环境确实好多了,我的店证照齐全,早些年国家免收工商管理费,现在税收也免了。社会治安也好,从没有人来挑衅滋事。

为适应时尚潮流,我经常出去学习培训,半年或几个月就一次。社会上有专门的培训团队,培训的都是美发业最新流行趋势。另外,一年中每逢学雷锋日或重阳节,我就到社区组织几次义务活动。现在,我除了要巩固现有的客源,还琢磨着开发些与美发相关的延伸服务,比如养生保健美容等。

鲍文锋整理

失败了从头再来

▲ 王云超 北京大学中文系在读研究生

我开始创业的“初心”,是为家人和我的家园做点力所能及的事情。说实话,农村的状况不是很好。

2016年,我和合伙人共同创办了北京欣桐科技有限公司,我们希望运用网络的力量,打造优质农产品品牌,在农户与消费者之间搭建起便捷通道。目前,我们已协助北京市平谷区的农户打造了宝岛果园的“王起来水蜜桃采摘园”品牌。现在我已回到校园继续完成学业,日常运营交友人打理。

中国有句话叫做“滴水之恩当涌泉相报”。想要改善农民的生活,肯定不是一人之力能改变的。但哪怕改善的只有一点点,等我老了的时候,也不会后悔。

创业过程中印象最深的,是关于“失败”的经验。刚开始,我们想从社区的新发地蔬菜直通车入手,帮助直通车的车主做网购蔬果的APP,就跑去市场做调查。我干脆当起志愿者,穿上满是汗味的蓝色工作服,和直通车的员工一起卖蔬果,观察消费者的消费行为。

每天早上6点半左右,蔬菜车就开进了小区,我和员工一起吆喝。因为我是新面孔,吆喝又不在行,像是干巴巴念台词的新演员,顾客们都用奇怪的眼神看我,或者不理睬我。我心里特尴尬,感觉自己是个北大的学生呀,被这样看,心里还真是不舒服,真正体会到了如芒在背的感觉。

到了中午,跟大家一起蹲在地上吃盒饭,吃的是特别难吃的炒面,饭盒粗糙,筷子也糙。虽然我早晨没来得及吃早点,此刻却实在吃不下。但一想到下午还要继续打工,我就强迫自己吃。没办法,不吃,你肯定坚持不下去。

但艰辛并不一定能换来胜利,这跟学校里不同。APP试运行版本连续一周没有销量,我们原先的开发网购蔬果APP的计划宣告失败。

创业的过程,其实也是认识自己的过程。要自己掌控方向,自己调整。不管结果如何,都值得年轻人去闯,去试。

本报记者 韩维正整理

退伍兵成“花仙子”

▲ 陈曦 文/图



图为白班员工们在忙碌着修剪鲜花。

在江苏省常州市钟楼区新闻街道,有一家特殊的花店。花店有17名员工,不仅人数众多,而且都是第38集团军某部的退伍战士。

25岁的毛云清是这家店的店主,也是17名战士中的队长。两年前,毛云清从部队退伍回家,之前学习园林专业的他回到江苏常州后,便在老家创业开起了花店。

在部队,毛云清当过班长,有着很强的个人凝聚力,两年多的部队生活让他结识了一群感情深厚的战友。听说毛云清退伍后要回家开花店,不少战友都投奔他而来。两年间,这家花店的成员从最初的几名战友发展到现在的17名。这些“花仙子”来自五湖四海,其中年龄最大的28岁,最小的21岁。

17名战士虽然离开了部队,但他们过着与部队无异的生活。花店24小时营业,8个员工一班,轮流值班。在毛云清看来,只有军事化的管理才能打造出众的队伍,工作效率才会提高。

毛云清的花最远卖到了千里之外。据他介绍,年初有位顾客通过微信向他预订鲜花,当初他也没多想就答应了,后来才得知顾客在湖北武汉。为了不失信,他贴钱买了张去武汉的动车票把鲜花按时送到了顾客手中。诚信的经营让毛云清赢得了好口碑,年初,上海的顾客慕名专程向他预订鲜花,他的战友同样坐着高铁把鲜花送到了上海。

毛云清坦言,战友的平均年收入目前还不高,他想把经营规模扩大,把生意做大,让战友生活好起来。

新农民创新创业博览会落幕



为期4天的首届全国新农民新技术创新创业博览会,日前在江苏苏州国际博览中心落幕。博览会集中展示“互联网+”现代农业和新农民创新创业的新技术、新模式、新业态、新成果,设置农业物联网展区、农业电子商务展区等专业展区。图为观众在参观。

王建康摄(人民视觉)