

我创业 我快乐

在新技术场景中逐梦

■ 张建 浙江杭州

我今年32岁，2016年毕业于中国计量大学计算机科学与技术专业，现任杭州炫眼信息科技有限公司董事长兼总经理，也是一名科技领域的资深创业者。

因为父母都是生意人，受家庭氛围影响，我从一开始就缺少“折腾”——开过淘宝店，闯过互联网大厂，也在事业单位工作过。但大学学习计算机专业的我，内心深处始终有个声音：技术驱动未来。数字孪生，正是我认识的打开未来的“钥匙”。

当时，数字孪生技术门槛较高，需要大量资金投入和漫长的开发周期。大学毕业后，我用5万元大学生创业补贴作为公司启动资金，和一群志同道合的朋友，在租来的小办公室起步，白天跑客户，晚上敲代码。最终，我们自主研发的数字孪生Pass引擎诞生，这个“技术底座”瞄准了当时的行业痛点，可实现快速部署。

以智慧交通为例，我们为嘉兴桐乡迎宾大道搭建了一条“数字化道路”，让一条虚拟的3D大道“活”了起来——车流如织，数据奔涌，毫米波雷达与激光雷达捕捉到的每一辆汽车、每一个行人，都在数字世界中有了精准的“分身”。这条“数字化大道”不仅能实时监测交通流量热力分布、拥堵指数，还能提前预警事件风险，从而提升交通治理效率。

作为国家高新技术企业和浙江省专精特新中小企业，我们的引擎产品先后直接或间接在数字水利、数字交通、智慧工业、智慧城市等十几个领域近二百个应用场景落地应用。

创业过程中让我感到暖心的事，是自始至终得到当地政府给予的支持。从房租减免，到针对高端人才的培训，乃至各类创业相关的资金补贴，来自杭州市和钱塘区的各个部门工作人员，始终与我们保持着密切的联系，做到无事不扰，有求必应。

展望未来，我将目光投向智能网联和工业物联网领域，团队正在全力突破AI生成场景技术，未来将与智能网联、无人驾驶等领域深度融合，开拓更加广阔的应用前景。

(本报记者 窦皓采访整理)



张建

来到古村落 过出新日子

■ 杨钧宇 云南临沧

清晨的阳光洒向院子，高低错落的土陶罐子“画”出一片斑驳的光影。在300年窑火不熄的古村，我从一个匆匆的旅人，变为“新村民”。依托古老的碗窑村，我开起咖啡馆、做起民宿，让更多人爱上这里。

碗窑村是云南省临沧市临翔区博尚镇的一个古村。当时我去旅游，村里家家户户都在吃杀猪饭，我这个外乡人被热情的村民拽上桌。看着热气腾腾的场面，我产生了“留下”的念头。

碗窑村的制陶历史已超过300年，村内九条古龙窑至今窑火不熄。266户村民世代传承的土陶制作技艺，已列入云南省非物质文化遗产名录。我想让老手艺的厚重质感与生活方式结合，让古村“年轻”起来。

创业路上第一关是改造居所。我租下的小院中，有一间废弃牛舍。我坚持把夯土墙和陶瓦当都留下，只在里面嵌上原木吧台，让陶土的粗犷与木头的温润相互呼应。我给它取名“牛圈咖啡馆”，它没有城市咖啡馆的精致，却有别具一格的乡野趣味。

有了承载的空间，我又开始琢磨磨“魂”。临沧是云南小粒咖啡主产区之一，碗窑村的土陶技艺源远流长。能否将土陶与咖啡深度融合，打造新潮流？

我尝试用土陶罐来焙炒咖啡豆，把自己关在院子里反复试验。借鉴炭火烘焙法，陶罐实现均匀受热，第一杯土陶炭烤咖啡终于做了出来。如今，土陶成了咖啡美学的一部分，我的咖啡馆里一个周末能卖出上千杯咖啡。

去年5月，我作为项目负责人开始打造“土陶居”民宿集群，将村内土坯房集中改造为可短宿、可长居的复合型民宿。28间客房处处展现碗窑村特色：房间名字叫“龙窑”“釉光”，屋里的灯、杯子、花盆，全是村里匠人手工制作。今年春节，来自全国各地的客人把房间全部订满。有村民拉住我，高兴地说：“小杨，现在村里可真热闹，我家生意也更好了！”

临沧的美吸引我来，土陶村的暖把我留下。青年创业，乡土也是热土。来到古村落、过出新日子，同样能闯出一片广阔天地。

(本报记者 张驰采访整理)



杨钧宇在碗窑村“土陶居”咖啡屋。牟真真摄



孟金生正在操作机器。赵波摄

当好家乡振兴合伙人

■ 孟金生 山东金乡

我的家乡金乡县马庙镇孟庄是闻名全国的“大蒜之乡”“金谷之乡”。从小闻着田间的蒜香、喝着金谷粥长大，这片土地的味道，深深印在我的脑海里。

求学时，看着乡亲们辛勤劳作，种出的金谷、大蒜却产量少、销路窄、卖价低，我心里很不是滋味。2016年大学毕业后，我毅然放弃城里的就业机会回了村，只为一个朴素的心愿：照顾好父母，带着乡亲们一起过上好日子。

回乡后，我承包了12亩地，开启“创业第一课”。“大学生咋回村创业？能赶上‘老把式’吗？”有乡亲质疑。

创业初期，困难比想象中多。缺资金、没场地，想建小米加工坊屡屡受阻；缺技术、没经验，选种本地金谷老品种，亩产却只有三四百斤，产量怎么都提不上去。好几次都想打退堂鼓。

迷茫之际，镇上帮我协调闲置场地解决厂房难题，县人社部门送来创业贴息贷款和创业补贴补上资金缺口，农技站技术员结对帮扶，手把手教我种植管护技术。依托县创业平台，我对接上高校农业专家团队，与本土同行一起攻关金谷老品种提纯复壮，终于在保住金谷传统风味的同时，把亩产稳稳提至700斤以上。

2017年，金谷加工坊建成投用，我也从种地门外汉成长为懂技术、会经营的新农人，目前年加工小米达600余吨，年销售额500余万元；2022年，我成立大蒜深加工企业，推出黑蒜、糖蒜等高附加值产品，现在企业年加工大蒜超1600吨，年销售额突破800万元。

这几年，我牵头成立农民专业合作社，推行“合作社+农户”抱团发展模式，签订保价收购协议，免费传授种植技术，整合土地搞规模化种植，带动周边10余个村庄、320多户农户抱团发展，提供家门口就业岗位200多个，户均年增收超2.2万元。2025年，我成为县级“乡村振兴合伙人”，并荣获全县创业大赛二等奖。

这片热土滋养我成长，赋予我创业底气，我将继续扎根乡村，把青春汗水挥洒在希望的田野上，助力家乡产业兴旺、乡亲生活红火。

(本报记者 李蕊采访整理)



刘润桦

守得住窑火 闯得出市场

■ 刘润桦 河南禹州

我是一名00后，出生于河南禹州的钧瓷世家，小时候就在瓷厂长大。从记事起，耳边便是拉坯机的轮转声、窑炉的轰鸣声，还有长辈们探讨釉料、火候的声音。如今，我已拿起接力棒，成为国家级非遗钧瓷烧制技艺的县级代表性传承人，走上了一条非遗传承之路。

小时候耳濡目染，我早早熟悉了选料、揉泥、拉坯、利坯、施釉、装窑、烧制等流程技艺，心中埋下从事钧瓷产业的种子。大学期间，我系统学习陶瓷设计、材料工艺、艺术美学与文创开发等专业知识，试着将传统技艺与现代设计理念、材料科学、市场审美相结合。这让我在不断夯实艺术功底的同时，慢慢建立起更开阔的创作视野。2022年，我的毕业设计作品被评为优秀并被留校展览收藏。我更加坚定了信念，陶瓷烧造不是千年不变的，唯有以学术素养反哺传统工艺，才能让老技艺在新时代焕发新生。

大学毕业后，我从山东回到家乡，正式开启创作之路。来到窑口，我沉下心来打磨基本功，在无数次试烧、控温、开窑中积累经验，在传统器型与当代审美间寻找平衡。那一年，我家在鸿畅镇开设了钧瓷柴窑场，为我的创作实践提供了基础，也成为我探索非遗转化的平台。这些年，我尝试将钧瓷釉色与金银工艺、纺织工艺相结合，并开发饰品、丝巾、发绳等文创产品，相关作品逐渐获得市场认可，在行业展评中崭露头角。

眼下，文创与国潮热为传统非遗带来了前所未有的热度与机遇。在我家乡神垕镇，许多像我一样的年轻人从事起钧瓷创业、创作，有些虽然是一个小作坊、小门店的规模，但仍有不少年轻人前来光顾。在我看来，钧瓷不是古董，守业是对千年窑火的传承，创业是对非遗传统的活化。

如今，我仍以学徒之心坚守窑炉前。我将继续以泥为媒、以火为韵，让更多人读懂瓷器之美，爱上传统工艺，同时学会守正创新，守得住窑火、闯得出市场。

(本报记者 张文豪采访整理)

照片除署名外，均为受访者供图



常青

把兴趣变成事业

■ 常青 黑龙江哈尔滨

我是哈尔滨工程大学船舶工程专业的一名博士生，走上创业这条路，原因很简单：兴趣。

从小，我就是个“模玩发烧友”，痴迷于亲手还原那些驰骋海洋的舰船。进入大学后，我发现许多自己钟爱的舰船题材模型市面上根本没有，恰逢3D打印技术兴起，便自学建模，亲手设计制作。

随着专业知识的积累，我对船舶设计与构造的理解越来越深。一次偶然的机会，我参与了中科院的高校科学营活动，为高中生设计了一款舰船模型教具。看着同学们亲手组装、试航，我第一次感受到，专业不只是书本上的公式，还能变成触手可及的体验。

作为一个土生土长的北方“旱鸭子”，泳池水没少喝，游泳却始终没学会。于是我又动起念头：能不能做一款设备，让不会游泳的人也能体验水上运动的乐趣？就这样，我研发出UFILIGHT水中推进器——一款让“旱鸭子”也能轻松体验速度感的设备。兴趣是最好的老师，也让我坚持到了今天。

创业路上，挫折是常态。我们研发的水中推进器在首次向海水浴场交付时，第一批试用者是救生员。我拿着说明书一字一句地讲解，可海边嘈杂，那些专业术语和注意事项对方根本听不进去，交付一度陷入僵局。那一夜，我们紧急修改了产品内部程序，换成更直观的操作逻辑，最终成功交付。这次经历让我明白，技术再先进，也要让用户“用得上、用得好”。

2016年，我与师兄一同创立哈尔滨深度科技发展有限公司，专注于水上运动装备与科普文创产品的技术研发及成果转化。如今，我们的产品已远销海外，公司年营业额突破50万元。作为一名高校在读的青年创业者，我也收获了3项专利、2篇SCI论文。

我想对同样想创业的大学生说，从自己最熟悉的领域出发，把兴趣变成事业，坚持走下去，终会看到不一样的风景。

(本报记者 郭晓龙采访整理)



王生宝

看到乡亲们脸上的笑容

■ 王生宝 宁夏吴忠

2020年，我放下城市工作回到家乡吴忠市红寺堡区。刚回来那会儿，我看到家乡的好东西太多了——滩羊、枸杞、黄花菜、葡萄酒，品质一流，却偏偏“藏在深山人未识”。乡亲们守着好产业，却愁销路、愁价格。我大学接触过电商，深知互联网能打通城乡壁垒，便下定决心用直播和电商，把家乡的农特产介绍出去。

起步很难，没有团队、没有资金，我一个人扛着设备跑田间、进羊圈，白天拍短视频、跑货源，晚上熬夜直播、打包发货。后来，我聚焦红寺堡农特产全品类运营，整合枸杞、黄花菜、葡萄酒等资源，搭建供应链、建云仓、做直播，从“卖单品”到“卖产地”，让红寺堡品牌慢慢走出宁夏。但我始终觉得，必须重点推介滩羊。

红寺堡滩羊吃草原牧草、饮黄河水，肉质细嫩，可过去散户养殖、标准不一，品牌薄弱，好羊卖不出好价。2023年，我正式注册“我在村里有只羊（宁夏）食品有限公司”，把滩羊作为核心赛道，走标准化、品牌化、全产业链之路。

为了严控品质，我在水套村建起65亩标准化养殖基地，建20座圈棚，配套饲草、防疫、繁育设施，推行科学饲养与全程溯源。基地年存栏稳定在3万只，既保品质又提效益。同时，还建起高标准分割车间，把滩羊分成羊腿、羊排、羔羊肉卷、礼盒等多款产品，适配家庭、餐饮、礼品等场景，提高初级农产品的附加值。

我坚持源头直播、真实可信，把镜头对准羊圈、车间、农户，让消费者看得见养殖过程、吃得放心。我也手把手教乡亲做主播，让大家伙儿从“养殖户”变成“带货员”。2023年9月直播上线以来，累计销售滩羊3000多只，线上销售额突破200万元，产品销售往全国20多个省市区。

回望我的创业历程，我吃过苦、流过汗，但看到乡亲们脸上的笑容，看到红寺堡滩羊走向全国，一切都值得。

(本报记者 焦思雨采访整理)