



让学校走出更多“老板” ③

拓宽大学生创业之门

——合肥市高校毕业生创业调查

本报记者 韩秉志 白海星



图说

“80后”小伙子杨敏出生于武术之家，一直想办一家专业武术馆。2011年，合肥市包河区包公街道创业服务所工作人员了解到杨敏的创业想法后，积极联系他参加创业培训，并为杨敏申请办理了“非正规就业组织”，免除工商登记费，并享受税费减免等优惠政策。

2013年，杨敏创办的“慧博健身俱乐部”正式开业，目前已拥有学员300多人，带动就业32人。图为杨敏(中)正在给学员做技术指导。 李文琦摄

李辉： 读书能够 改变命运

本报记者 文晶

“我的家乡是著名的早点之乡——安庆市怀宁县江镇。我儿时的许多小伙伴也做起了卖包子的生意，年收入少说也有6、7万元。如果我毕业后找份安安稳稳的工作，就收入来说，和他们有什么区别呢？”谈起自己的创业初衷，李辉说，“主要是想让家乡人知道，读书能够改变命运”。

李辉创办的安徽百帮林悦仪器厂，主营实验室的试验台、通风柜以及实验室系统设计等。自去年3月成立以来已有不俗的成绩，目前公司人数从4人增加到16人，销售总额已达到500万元。李辉谈及产品的销路时一脸笑意，“现在不愁订单，基本每天都有客户主动找上门来签约”。

李辉本科在合肥工业大学主修化学分析，而后进入德国耶拿分析仪器股份公司安徽分公司做销售，还曾自己开过公司，后来又考入中国科技大学攻读工商管理硕士学位。去年毕业后，结合自身专业，李辉延续了自己的创业梦想。可以说，自大学后迈出的每一步，他都经过深思熟虑。“在工作过程中，我发现实验室仪器市场竞争十分激烈，而实验台、实验凳等各种基础性设备制造商却很少，且利润空间很大。”于是，思维敏捷的李辉就在这上面做起了文章。

“创业初期最缺的就是钱，可没钱并不意味着就要把梦想束之高阁。”创业初期，李辉有机会获得一份订单，净利润有望达10万元。可当时他手头根本没有资金，就此放弃又心有不甘。“于是我就把这个订单介绍给了另外一家仪器生产公司。”就这样，通过牵线搭桥、合作共赢，李辉获得了人生的第一桶金——5万元。

在公司经营最困难的时候，合肥市包河区百帮创业园向他伸出援手，为其提供约500平方米的厂房。入驻第一年房租全免、第二年减半，还享受水电、物业管理费等各种优惠。得知林悦仪器厂运转资金不足时，创业园又帮助他申领了40万元贴息贷款，助其渡过难关。

现在的林悦仪器厂已经逐步走上正轨。“其实卖产品还处于销售链的底端，未来公司要走向卖知识，以核心技术取胜。”李辉说，除了实验室设备外，实验室工程整体解决方案将是公司以后售卖的重心。这一整套的解决方案包括实验室规划设计、专用配件等，具有不可复制性，其他企业很难抄袭，初步实践的效果良好。

如今，中科院合肥物质科学研究院、中科大科技实验楼、江淮汽车技术中心等众多科研院所、事业单位、大型企业均有林悦仪器的身影。除了广阔的安徽市场，江苏、河南等地的市场也逐渐被打开。“到年底保守估计销售额会过千万元。下一步会向分析仪器的尖端进军。”李辉自信地说，“这就是我和卖包子的不同，我用知识改变命运。”

编辑点评：

认认真真地学习，在实践中积累经验，充分利用社会为大学生创业提供的便利服务，这就是李辉的成功之路。这条路贵在发现的眼光和坚持的毅力。这条路也让我们看到，知识改变命运，什么时候都不晚。



背靠导师团 借力项目库

开学伊始，安徽农业大学2011级农学专业的小张同学就忙碌起来：学习专业知识，了解“三农”政策……两年前，他顺利通过学校组织的考核面试，成为第一批“青年农场主”培训计划学员。如今小张即将开始“农场主”的创业历程。

小张的创业选择，建立在两年来的创业培训实践的基础上。

如何创？创什么？这不仅是选择创业大学生思考的问题，也是合肥市人社部门一直在思索的。

为了加强大学生创业指导，合肥市成立了创业服务专家志愿团，专家成员由政府部门、企业精英、创业成功人士等人员组成，免费为创业者提供帮扶服务。目前，创业专家志愿团成员已由最初的45名发展到112名，通过成立“创业导师团”，采取一

对一帮扶、面对面交流等多种形式，为创业者提供创业指导和服务。

今年3月，大学生村官曹铮创办了肥东县雏鹰农业有限公司，从事苗木生产。尽管是农业院校出身，熟悉苗木栽培技术，但是曹铮的企业遇到了资金瓶颈。合肥团市委请来合肥市从事苗木生产的青年企业家作为创业导师，与曹铮等人进行座谈，进行技术和资金的对接，终于解决了问题。

培训是创新的基础，更是提高创业质量的根本。据统计，2013年，合肥市对大学毕业生开展创业培训3.6万人，这意味着在合肥的近15万名高校毕业生中，近四分之一接受过创业培训。

创业意识培训、创办企业培训、创业模拟实训、创业基地实训、改善企业培训……合肥全面实施“五位一体”创业培训模式的

结果正在显现：目前，合肥市已经扶持近300名高校毕业生申请贴息贷款3020万元，扶持360名高校毕业生成功创业，带动就业1700人。

4月，在这个大学生求职的冲刺时期，一场名为“创青春”的大学生创业大赛决赛在合肥学院如期进行。赛场上，学生们向评委们展示了各自开办的公司的运营情况和公益类项目的创业构想：多乐车行、阿Q外卖……这群经过创业培训的大学生们奇思妙想的“金点子”正在一步步成为现实。

合肥市人力资源和社会保障局就业促进司负责人透露，合肥市每年举办创业项目征集大赛，广泛向社会征集适合大学生创业的项目，建立创业项目库，提供项目咨询服务。目前已收集整理适合大学生创业的项目3000余个，接受咨询近万人次。



搭建服务网 注册“零首付”

创业培训只是第一步，大学生们需要更多的创业舞台去检验自己的培训成果。于是在合肥市的112个各类创业孵化基地，越来越多的大学生在此聚集。由于合肥市所有孵化基地均向高校毕业生开放，这让高校毕业生创业初期的条件制约得到有效缓解。

今年初，创业者张雪艳拿到了“非正规企业组织证书”，这意味着她的百帮潘缙时装厂有了落脚点。在3年孵化期内，她能享受到从场地到水电，从小额贷款到创业指导的一系列优惠政策。

提供低价格的厂房，帮企业打理外部关系，帮忙提供创业贷款……王琬每天脑子里想的全是孵化企业的事。但这还不是全部，作为庐阳区百帮创业服务中心主任，王琬的办公桌上摆放着近2000份创业意愿者提交的创业申请报告。每一份报告，都代表着一份年轻的希望。

离开王琬的办公室，记者随意走进一

家孵化企业。一进门，就看到墙上挂着密密麻麻的一排订货合同书，地上则摆满了奖状、笔记本封面等客户订制的印刷品。该车间的负责人王颖是一个看上去尚显稚嫩的“90后”女孩。2011年，从市场营销专业毕业后，她决定开一家从事办公用品加工销售的印刷企业。家人的东拼西凑，加上政府给她20万元无息贷款，成了公司成立的最初资本。经过一年的摸爬滚打，百灵印业年营业额已达近150万元，带动近30人就业。

合肥市人力资源和社会保障局副局长王世保对记者说，“引导民营资本等各类经济实体投资兴建创业孵化基地，为广大青年创业者提供更多的创业场地，是我们2014年的一项重点工作”。

“孵化园只是一种手段，而不是结果。最终目的是培养创业意识。”合肥市包河区就业和百帮创业服务中心创业就业科工作人员郑生群说，“我们鼓励更多人自主创

业，但在跟进项目前也要深入研究，不能盲目，要结合自身情况，选择最佳创业模式。”

不仅如此，合肥市还把创业孵化基地层层推进到县、乡甚至是街道、示范社区，让有创业意愿的居民不出家门就能进行创业培训。“创业街”、“创业社区”的观念，逐渐在人们的脑海中扎根。

经过近年来的不懈努力，合肥市各县、区(开发区)都已成立了创业服务中心，各街道(乡镇)均成立了创业服务所，各社区成立了创业服务站，全市已基本形成了市、区、街、居四级创业服务网络平台，切实为高校毕业生等各类创业群体做好服务。

为了拓宽大学生的创业门路，2013年，合肥市出台政策，允许大学生等各类创业者进入法律法规没有禁止的行业和领域，允许毕业2年内的大学生“零首付”注册50万元以下的有限责任公司。目前，合肥市工商部门已办理大学生“零首付”注册企业1468户。



拿什么去创业

隋明梅

创业是一博。不过，在采访中，当我问受访学生你准备拿什么博、又博什么时，他们大多准备得不那么充分。

这不是学生的错。他们只在课堂上和社会舆论中知道了一些市场原则，很多学校还在拿1998年开始的创业潮和成功者来鼓舞学生创业。事实上，当年那波创业潮只属于那个时期的特有现象，那时的学生是用知识博资本——学生的资本是头脑里的知识，尤其是互联网知识，而那时各路风投又恰好急于找到懂得互联网并有志创业的学生。于是，知识资本两相吸引，一波IT创业潮便形成了。

而今天，由于互联网让知识的专属性大为降低，加之风险投资方向日趋多元化，互联网知识博资本的创业神话就很难再上演。所以，学生创业者如何适应时代变化，拿什么去博、博取什么就成为问题。

面对学生就业压力，各地都在出台鼓励引导学生创业的政策。大家不约而同地想告诉学生：此地创业环境很好，当下是创业的最佳时期，似乎万事俱备，只欠东风——开张。然而，细细研读这些说明性的文件和宣传册，却发现一个通病：没有告诉学生创业是博，这博的资本便是建立在知识之上的创新创意，而博取的目标方向是全球化的市场，而不仅仅是资本市场里的风险投资。

有一个学生家长的话很透彻，他告诉想创业的孩子，现今吃不缺、穿不缺，路也多、车也多，好卖的东西只有一种，那就是别人没想出来的。这里的创新既有技术工艺创新、营销创新，也有资金利用方式创新和组织结构创新；而创意，更是要“别人没想出来的”，或服务、或产品，抑或仅仅是个“想法”。当然，最重要的还是引导学生以“创”博市场的想法，去投入创业征程。



去新兴产业网上招聘会

本报讯 记者韩秉志报道：教育部、国务院国资委5月5日至9日举办战略性新兴产业面向应届高校毕业生网上招聘活动。

此次网上招聘活动涉及节能环保、新兴信息产业、生物产业、新能源、装备制造、新材料、新能源汽车等国家重点发展产业领域。有关大中型企业的招聘信息和高校毕业生的求职信息将在新职业网(www.ncss.org.cn)上免费发布，供企业和高校毕业生浏览查询。

图片故事

2011年10月，毕业于合肥学院的陶海峰和毕业于安徽农业大学的毛凤昌等人返乡创业，在合肥市庐阳区三十岗乡建起一个“小蚂蚁市民菜园”。他们采用直销方式将新鲜蔬菜直接送到小区或市民家中。不到3年的时间，种植面积已达320亩，会员顾客发展到3000人。 苏玲文撰



毛凤昌在大棚里巡视瓜果长势。



搬运刚刚采摘下来的蔬菜。



这双手，见证了创业的艰辛。

备货认真、搭配创新、微信营销——

“花甲小哥”累不怕

本报记者 白海星 通讯员 王亚玲

在安徽省合肥市包河区骆岗街道包河花园小区，每当华灯初上，“517花甲”的招牌就闪闪起来。“90后”大学生店主曹葵贤和常之勇，被食客们称为“花甲小哥”。店铺开张不久，回头客却很多。日前，记者跟随“花甲小哥”开始他们一天的生意经。

早晨6点半，许多人还在睡梦中时，小曹已经骑着摩托车向周谷堆批发市场进发了。微冷的天气中，小曹不自觉地吧下巴埋在衣领里，哈了口气。“早起的鸟儿有虫吃，最近市场紧俏，虽然前一晚上都有预订，可到了现场还是先到先得。”7点不到，小曹已来到周谷堆批发市场，骑着摩托车绕过拥挤的人群，来到花甲批发店门口，和周边的人

匆忙打个招呼就加入了“抢花甲大战”。小曹今天“战绩不佳”，仅拿到了35斤。

装着“战利品”到家已经9点多了。来不及吃早饭，小曹就把花甲均匀地倒入两个直径约半米的大盆中，注水，倒入海盐。“花甲产于海边，在淡水中不吐沙，所以要加入海盐。”曹葵贤解释说。不多久，只见花甲们露出长长的淡白色触角，一股股夹杂着细沙的水流不时从花甲的触角中吐出。趁着花甲吐沙的空当，小曹拿出早已凉掉的包子，胡乱啃着应付肚皮。

早上10点，曹葵贤开始了首轮清洗花甲行动。“前几遍水会非常脏，需要用力揉搓，同时要把坏死的剔除掉，35斤大约会损

失3斤。”小曹边洗边解释。洗了6遍，花甲已经非常干净。早春时节的水摸起来还是有点凉，小曹的手在水里浸泡一个多小时后已微微发红。“戴手套洗起来不方便。现在比夏天好多了，夏天一洗就是100多斤。”说话间小曹又麻利地把两个盆装满水，让花甲们继续吐沙。

简单的午餐后，下午又是漫长的清洗花甲的过程，反复清洗、挑除坏损、换水，前前后后又是10余遍。“我们之所以回头客多，就是因为口感好，干净卫生。”小曹说。此时，常之勇则在一边认真地在生板栗上划口，因为这样炒熟后顾客吃起来比较方便。随着天气渐热，吃夜宵的人渐渐多了起来，

头脑灵活的两人先后搭配销售炒板栗和鸭脚包，目前销售情况还不错。

下午4点，俩人带着洗好的花甲、锅碗瓢盆来到自己的摊位门口，开始晚间的生意。俩小伙在给客人盛花甲时经常把空壳剔除掉，并附送纸巾。常之勇趁空闲，翻看自己名为“517花甲”的微信。他说，“吃花甲的大多是年轻人，都有微信，他们发微信预订花甲，我们负责送到，很方便”。

晚上9点多，路上的行人日渐稀少。见锅中花甲售卖无几，两人开始清点今天的战果，510元。“现在算早的，夏天往往要到凌晨一两点。”小曹说，“早收摊早休息，明天还要努力干活呢。”