微型调查

大学生“下海”创业——
几多艰辛几多坎坷

记者孟万成 通讯员吴世渊报道 政策支持之下,创业孵化园四起,一时间,诸多人群加入“创客”大军。

大学生创业者,无疑是“创客”中的主力。互联网时代,新技术的出现可能让一个行业在短时间内发生颠覆,催生无数可能,恰恰也为年轻人提供了最好的机会。许多大学生“下海”了,他们选择了中意的项目,对梦想充满激情。

然而,在创业行进的途中,年轻人逐渐意识到,这是一条充满艰辛和坎坷的道路。创业者们,各有各的烦恼。

O2O平台,遭遇“洗牌”

潘成龙很久没去自己的公司了。新年过后,他在一家水果店打工。这位台州职业技术学院工商管理专业大三学生,在去年10月,与4个合伙人搭建了一个本地O2O水果生鲜平台。

他们自建物流,从农港城进货,把客户范围定在台州市椒江区与路桥城区。平台运营之初,潘成龙预计,业务稳定后,每天交易单数约300单,每月的毛利润在三四万元上下。平台运行几个月,几位年轻的合伙人发现,订单量虽上升,但利润低得可怜。

“在台州,人们似乎更愿意去实体店购买水果,对线上购买线下配送的模式,接受度不高。”潘成龙向记者坦言,他们的O2O平台并未聚集起大量普通市民级粉丝。来自企业大客户的订单,则很不稳定。“可能前一天有3000元的订单,而后一天就没生意。”为了保证及时供应,潘成龙只好囤积一批货物,“水果属生鲜,在囤积中会有不少消耗。”

同时,为了留住大客户,平台往往会以低利润给其供应。“除去人工、交通等成本,目前平台每天的利润在200元左右,这对于五人团队来说,太微薄了。”

潘成龙只好换种思路,他与其中两位合伙人,分别去市内三家水果店学习营销模式,剩下两位,维持平台的运营。“只供应订单量大的客户,对于散客,不得不婉言回绝。”他想增设几家水果店,通过线下店来带动O2O平台的生意。他也意识到,市内尚有与他同质平台的强劲对手,“再给自己三个月时间,在水果店学习,如果得出‘线下店也不利发展’的结论,我们很有可能关闭这个平台。”

农场开“微店”,无人愿来逛

互联网是这一代年轻人创业的基石,即便是传统行业,也逐渐融入了互联网元素。临海市“海归”女大学生李姿姿,是拥有100亩地的农场主。她从中划出30亩地,种植石斛。她将石斛主要销售渠道放在网上,投入数千元,开发了一家基于微信公众号的“微商城”。去年12月,石斛丰收了。李姿姿将石斛的鲜条,以及枫斗、石斛粉等加工品,统统放在“微商城”上售卖。

与潘成龙的水果生鲜O2O平台不同,石斛不属于大众的快速消费品,针对人群比较单一;加之“微商城”产品少,客户黏性低,上线几个月,购买者寥寥。“老客户不喜欢走微店程序,要订货,会直接发微信或者打电话给我;对新客户来说,微店似乎不在他们的购买习惯内。”李姿姿说,她曾在“微商城”上搞过试吃活动,“回头率”不甚理想。

让李姿姿倍感压力的,还有石斛市场本身的竞争。“在云南、广东等地,石斛种植量大,生长周期短,价格因此偏低。”且石斛尚未解决行业标准问题,农业部绿色产品、无公害产品的目录,石斛并不在列,“消费者无从辨别石斛品质的好坏,只好认价格,这对于精细化种植的农场来说,处于竞争弱势。”

“微商城”的营销模式还得继续。李姿姿说,她正与种植不同种类农产品的农户们详谈,将一年四季的农产品都搬上“微商城”,以此增大用户黏性。农业创业,具有前期投入大、收益缓慢的特点。办农场两年,李姿姿已投入了300多万元,这其中不少是向银行借贷的。何时项目能扭亏为盈、还清贷款,她依旧捉摸不透。

合伙创业,利润咋分

大学生创业时常有资金不足、人手不够的麻烦。于是,合伙创业流行了起来,几个想法一致的年轻人,凑足钱,合伙开公司接业务。

台州黄岩区小伙鲍立健,大学里所学的是动漫专业。去年,他开了一家动漫制作公司。不久前,他接到一单来自嘀嘀打车公司的业务,对方除了要制作动漫视频外,还提出了制作宣传画册的需求。“制作画册,需要懂平面设计,这超出了我的能力范围。”鲍立健想到,不妨找一些合伙人,成立一家全媒体公司,能接更多的业务。几番游说后,他请来了平面设计师、宣传片拍摄者,几人以合伙的名义,一同搞经营。

如此一来,人手问题得以解决,但新问题又随之而来:合伙人之间,利润该如何分配?“公司刚刚起步,接来的业务不均匀,会阶段性出现有人多劳多得,有人无事可做的现象。要保证合伙人团结一心,必须还要建立一套合理的分配制度。”鲍立健说,他连夜想了几套分配方案,又召集了合伙人讨论数次,但总归是有人不满意。

“合伙人之间产生利益分歧,导致创业团队分崩离析,这样的例子太多了。”这些合伙人都辞掉了工作来创业,如今在分配问题上僵持不下,鲍立健顿感“压力山大”。

创业不成,成了副业

90后花型设计师钟茜茜,去年6月从杭州回到台州椒江区,开了一家设计工作室。她的专长是为服装与家纺设计花型。在她看来,台州服装企业众多,自然有较大的花型设计需求。

然而,她很快意识到,自己的原创花型稿,在台州的服装生产企业间并不受欢迎。“本地的服装企业,都会复制目前流行的花型,零成本,还不用承担销售风险,他们认为原创的花型会有销售的不确定性。”钟茜茜说,这是大环境所致。钟茜茜告诉记者,在海宁、杭州等地,服装、家纺企业都有品牌和版权意识,乐意采用原创的花型稿。她的大学同学,在这些城市开设计工作室,收入大多高薪稳定,年营业额达百万元。

三个月的生意冷清,让钟茜茜闲不住了。她去了一家培训机构,当起了美术与设计的老师。她有时还会回到工作室,画几幅稿子,再花一天时间,去趟海宁把稿子卖了。“原本的创业,反倒成了副业。”她无奈地笑道。

进取人生

从0.5亩到200多亩
他在苗圃里闯出一片天

通讯员徐志良报道 眼前的这位“80后农民”戴着眼镜,皮肤白净,看起来略显文气。而只有当他握着剪刀,以娴熟的动作修剪花木时,我们才能依此找到一点农民的影子。

早在绍兴农业学校读中专时,周晓就对种植花卉苗木产生了兴趣。当同学们还在为完成课后作业而烦恼的时候,周晓已经萌发了把书本知识转化为实际行动的念头。通过与父母沟通,他划出了承包田里的半亩地作为实验基地,并且买来茶花、杜鹃花及桂花进行尝试性栽培。

“那个时候,我还在学校上学,为了向父母传达施肥、喷药的方法与用量,我经常跑好远的路,打长途电话告诉他们。”周晓说,为此家里还特地装上了电话机。由于一家人的辛勤付出,半亩试验田获得了成功,所种花木长势良好。“等到花木可以出售时,父母就骑着三轮车到夜市上摆摊,等到我毕业时,三分之一的花木都卖了出去,已经收回成本了。”这给了周晓莫大的创业信心。

2000年,中专毕业的周晓没有搭上“包分配”的最后一班车,在同学们争相前往城市就业的时候,一种敏锐的感觉让他感到自己的机会就在农村。毕业后,周晓前往当时的平湖师范学校做了一名园丁,了解和掌握了本地种植花卉苗木的情况。在做好本职工作的同时,周晓过上了白天上班、晚上卖花的日子。“卖花这笔钱正好可以用来搭建大棚,开始科学化的规模种植及创新理念经营。”周晓说。

有了专门种植花苗的大棚,花木的产出有了保障,周晓又马不停蹄般开始思考销售模式的问题。“一次,一家幼儿园向我订购了120盆草花,第一笔大单销售让我有了‘订单式销售’的想法。”为此,他索性辞去了工作,同父母一起,建立了一个花圃,把精力放到服务上,积极寻找长期客户,把买卖做大。

随着客户的增多,周晓的绿化生意越做越大,单纯地栽培普通的四季花草已不能满足他对事业的渴望,一个更大的梦想在他心中酝酿着。2005年1月,周晓注册成立了平湖市胜花绿化服务有限公司,开始以经营企业的理念经营绿化种植。

如今,周晓的公司取得了“园林绿化三级资质”,苗木基地也已经发展到了200多亩,花木品种30多个,年产值数百万元。“有欢笑、有泪水,但那种收获成功时的喜悦,真的不是语言能表达的。”回想自己一步步的创业历程,周晓说,“这些经验都是金钱无法衡量的宝贵财富。”

助力创业

民警热心助创业 群众感激送锦旗

本报讯 通讯员刘永善、钟伟伟报道 3月22日,远在四川成都经商创业的龙泉市剑池街道茶坦村村民小洪将一面“热情周到、为民服务”的锦旗,委托亲戚送至龙泉市公安局行政许可科,以此表达她全家对户籍民警为其在外地创业提供户籍办理便利服务的感激之情。

近年来,随着居民二代身份证的广泛应用,户口也越来越受到人们的重视。特别是多年在外忙于创业人员,户口丢失、遗漏,孩子出生没有及时申报户口而无法办理身份证等现象时常发生,这给他们工作生活带来诸多难题。

为切实解决群众“漏户”问题,龙泉市公安局深入社区、农村调查走访,积极与在外工作的龙泉籍群众取得联系,切实做好无户口人员的户口登记管理工作。仅2016年1~2月,龙泉市公安局共补录在外创业人员家庭的户籍人员19人。

生态果蔬受欢迎

开化县兴旺家庭农场在杨林镇云山桥村流转土地50亩,使用鸡粪、菜籽饼等有机肥生态种植草莓、西瓜、蔬菜等,畅销江西德兴、婺源等周边市县以及本地,同时提供采摘游,年收入达20多万元。图为业主留兴旺(右)正在大棚内采摘草莓。

通讯员齐振松 江飞 王政 摄影报道

经营有方

“美丽乡村”小茶叶里创大业

本报讯 记者夏晓茵报道 富阳拔山村近年来重点培育茶叶产业进行创业,他们在品牌建设和包装上狠下功夫,不断提升产品质量,拓宽市场销路,2006年就申报注册了“拔山高峰”茶商标。现在这里茶园面积已达6000多亩,茶叶是村民主要的经济来源。

据拔山村党支部书记陶建华介绍,该村茶叶生产已有近四百年的历史,这里的茶叶色绿、香郁、味甘、形美,堪称四绝,茶叶畅销杭州、上海、山东、江苏等地。2011年以来,拔山村依托茶叶特色,着力打造美丽乡村建设,在上级部门的支持下,投入2000余万元,相继完成了茶文化公园等5大类17个基础设施建设项目,并获得了2014年度区“美丽乡村建设示范单位”荣誉称号。

目前,拔山村已启动以茶叶带动其他产业的建设规划,现已在农林茶园区块规划1000余亩茶园,计划建设相配套的旅游观光道路并在茶园中搭建小木屋等一系列相关设施。届时,游客进入茶园可以享受到喝茶、赏茶、采茶等一条龙服务。与此同时,今年开始农家乐等民宿产业逐渐列入村建设项目中。一个集休闲、娱乐、游览、观光的美丽拔山茶风已初具雏形,拔山村通过片片小茶叶创出了大业。

榜样人物

叶安君:创业庇护残疾人

通讯员张文胜报道 春日的暖阳照进车间,普照在每个人的身上,温暖的感觉直抵心灵。工人们整齐地坐成4排,低着头各忙各的活,脸上写满了笑意。

走进宁波市鄞州君乐阳光家园,乍一看,它与其他企业并没有什么两样。如果不是园长叶安君的解释,笔者很难发现他们是轻度智力、精神残疾人。

“边医疗、边工作、边培训、边学习”。如今,已有3家企业在君乐阳光家园设立了“工疗站”。这些年满18周岁处于就业年龄段的残疾人通过参加一些简单的手工劳动,获得工作、药物和心理治疗相结合的康复服务。目前,君乐阳光家园已吸纳残疾人60名,其中38名在“工疗站”正式上岗,22人在阳光家园接受照料。

阳光家园,托起了许多残疾人和残疾人家庭的希望。而这一切,离不开创办君乐阳光家园的园长叶安君。

今年47岁的叶安君,说起话来风风火火。早年,她卖过服装,做过蔺草贸易,也与人合办过企业。多年闯荡商海,历练了她直率的个性。

2010年时,在江北区民政系统工作的朋友问她,能否办一家民办公助阳光家园,帮助残疾人就业。叶安君听了阳光家园的运行模式之后,认为这是积德行善的大好事。

第二年,江北区首家阳光家园开张。在2012年的一次座谈会上,鄞州区残联负责人与她交谈时,问她作为鄞州人能否到鄞州来开办阳光家园。叶安君当即表示乐意。

2013年12月,她就来到集士港创办了一家阳光家园。

不过,这些阳光家园都是“一对一”,就是一家阳光家园对应一家福利企业。去年3月,她大胆设想,能否办一家“1+×”模式的阳光家园,就是让多家企业同时在一个阳光家园内设立“工疗站”。

这一想法得到鄞州区残联和区国税局的大力支持。去年5月,君乐阳光家园开张。

叶安君的办公室就在“工疗站”的旁边,透明的玻璃,随时能看到这些孩子。

这些残疾孩子都叫他“叶妈妈”或“叶老师”。

平时,叶安君善于察言观色,通过“孩子们”的外在表现,揣摩出他们是否有心事,家中是否有不和谐因素。“哪个人平时很会说话今天突然变得沉默了,哪个孩子突然喜欢大声唱歌了等等,这些可能是疾病加重或发生变故的先兆。”

发现这些后,她都会跟他们进行疏导,将可能出现的问题消灭在萌芽阶段。

24岁的阿浩,智力三级残疾,刚入园时一句话也不说。到“工疗站”后,有事可做了,心情也变得开朗了。如今,遇到人就打招呼,工作之余爱聊天、讲笑话。他的父母对儿子的变化颇为惊讶,觉得简直是前后判若两人。

君乐阳光家园是一家民办社会组织。开办一年下来,叶安君亏损了30多万元,但她不后悔。

日前,宁波市康宁医院院长胡珍玉考察君乐阳光家园后感慨道:“如果能多办几家类似的阳光家园,让患有智力、精神的残疾人在‘工疗站’里得到巩固、不发作,他们医院的病人可以减少很多。”

几年来,叶安君的心血和精力几乎全部倾注在残疾人事业上,47岁的她看上去显得有些苍老。监护人张女士说,从去年第一次看到叶老师到现在,她变瘦了,脸色憔悴很多。

叶安君的弟弟看到姐姐办阳光家园比自己办厂还辛苦,而且还要倒贴钱,多次劝她不要办了。但叶安君非常执着,还准备把这一模式复制到其他地方,目前已着手在姜山镇开办一家,“我要尽我所能,让更多的残疾人上岗,发挥出自身价值。”叶安君希望有更多的爱心企业能在阳光家园里创建“工疗站”,庇护残疾人。

衢江农信:社歌唱响“惠民之心”

“一粒种子/落在衢江大地/栉风沐雨/扎根成长/铸就了参天奇迹/一群人/走遍山水衢城/披星戴月/进村入户/心系着百姓民生……志在农信成就伟业”。激情自豪的歌词,抒情昂扬的旋律,这是衢江农信联社的社歌,从联社领导班子、中层干部率先开始学唱、传唱、上台演唱,到全体员工人人学唱,唱响着全辖员工的决心、信心和自信。

一流的企业靠文化。随着农信社60多年的发展,衢江农信联社由业务发展、制度建设为重心,逐渐转为文化建设为第一要务来抓,聘请了上海知名品牌文化公司进行了联社品牌文化打造,形成了以“贴心银行 成就梦想”为愿景、以“惠民之心 金融之衢”为使命、以“敬业 感恩 诚信 共赢”为核心价值观、以“正气 锐气 和气”为精神的联社企业文化系统,创作了属于自己的社歌,以文化引领,促进全辖员工提高凝聚力和向心力,迎来了联社2016年良好开局。

1月末,联社各项存款首超百亿,1月、2月劳动竞赛在全省农信系统81家行社中分别位列第九名和第八名。

李银兰

东阳吴宁供电所志愿服务有特色求实效

近日,东阳市供电公司吴宁供电所被东阳市志愿者协会评为“东阳市志愿服务先进集体”。

据了解,吴宁供电所志愿者服务队成立于2013年7月,现有志愿者38人,主要服务项目为助残敬老、扶贫帮困、生态文明城市创建等内容。2013年以来,在团市委和公司党委的正确领导下,吴宁供电所开展了一系列有特色有实效的志愿者活动。一是不定期组织人员前往各社会福利机构看望五保户及残疾人等弱势群体,送慰问品、提供各类免费供电服务;二是积极参加团市委组织的“旧衣变爱心,分类我先行——百万寒衣送温暖”活动;三是积极开展生态文明城市创建工作,沿河徒步行走清理河道垃圾并宣传环保治水理念;四是走进学校社区开展“安全用电、节约用电”知识讲座;五是组织开展关爱全市59位抗战老兵活动。一系列志愿活动,得到了社会各界的高度肯定,也为社会的稳定和谐作出了积极贡献。

陈君华

江山农商行推出“妇女创业创新”贷

近日,为有效解决妇女创业创新贷款难、贷款贵的问题,鼓励广大妇女创业创新增收致富,江山农商行与江山市妇联、江山市中小企业贷款担保风险基金管理服务中心联合推出“妇女创业创新”贷款。凡符合贷款条件的妇女由市妇联推荐,担保中心审核同意担保,即可在该行办理最高额10万元的贷款,期限1~2年,可在网上自助循环发放,随还随贷,利率执行基准上浮10个百分点,政府贴息,该产品一推出即受到广大创业妇女的欢迎。

管少华

远通公交:反恐宣传深入群众

世界瞩目的G20峰会今年将在杭州举行,为不断提高永康市市民的安全防范意识,近日,永康市远通公交有限公司组织反恐安保稽查队员,在总部中心、西站、东站等人员密集的站点、站场开展安全反恐知识宣传活动。

活动现场,远通公司反恐安保稽查队员向过往群众免费发放3000余份《安全反恐手册》宣传资料,手册内容教授乘客基本的安全防范知识和应对技能,在如何防范危险及如何自救等方面进一步确保乘客的乘车安全。

叶思涛

绍兴哥歌纺织服饰有限公司解散清算报告

绍兴哥歌纺织服饰有限公司于2015年12月5日决议解散公司,并于当日成立了公司清算组。请公司债权人于本公告发布之日起45日内,向本公司清算组申报债权。

联系人:姜麟琳
电话:13567502325
地址:绍兴县安昌镇国际村

绍兴哥歌纺织服饰有限公司清算组