

『金种子』有『沃土』

湖南宁乡构筑青年创业最优生态

■ 刘曼 李向

10月26日,“金种子沃土杯”2025年湖南宁乡市大学生创业大赛决赛落幕。来自全球知名高校的50个大学生创业团队激烈角逐,最终,“微纳卫星高光谱高空自主主动成像载荷”“智肤医材—AI驱动高性能医学超材料研发与产业化”“智育优大豆基因编辑与产业化”项目分获人工智能、生物医药、传统产业赛道一等奖。

获得生物医药赛道一等奖的“智肤医材”项目主攻AI材料设计模型,能根据植入体的具体应用场景与功能需求进行定制化设计,为客户公司降低40%至50%的研发成本。该项目负责人鲁安夏介绍,团队将宁乡作为产业化的首选考察地,希望尽快实现技术转化。

本次大赛自今年7月启动以来,来自哈佛大学、清华大学、香港大学、新加坡国立大学等国内外知名高校的创业团队踊跃报名,参赛项目覆盖人工智能、生物医药、新能源、新材料、文化创意等多个领域。最终125个优质项目入围初赛,50个项目入围决赛。

清华大学博士团队的“全球首创唾液纸基微流控芯片项目”,以其颠覆性的技术路径在精准医疗领域展现巨大应用潜力;新加坡国立大学博士领衔“GraphPkg智核芯片封装项目”,瞄准高端芯片散热瓶颈,技术领先;来自美国宾夕法尼亚大学的硕士团队聚焦“光量子智算芯片创新研发与产业化”……入围决赛的项目普遍展现出“高精尖新”的特点,且具备良好的产业化前景。

中南大学在读博士团队带来的“光场调控Micro—LED芯片项目”,已申请专利60余项。团队通过优化芯片发光特性,有效提升光纯度与耦合效率,可使AR/VR等设备模组体积缩小,从而大幅提升续航能力,致力突破Micro—LED在AR/VR、车载显示等场景的技术瓶颈。项目负责人胡君玮说,宁乡在半导体领域有良好的产业基础,希望借此次大赛寻找落地机会。

据悉,本次大赛是宁乡市深入实施“金种子沃土计划”的重要举措,通过“以赛引才、以赛促创”模式推动科研成果转化。获奖项目可享受创业补贴、场地租金减免(最长2年)、免费人才公寓(最长3个月)等政策支持。

近年来,宁乡市将支持大学生创业作为培育发展新动能的重要抓手,通过高位调度、专班推进、部门协同的工作机制,每年投入超2000万元专项资金,并配套“股东式”服务、“命题式”创业、“极简式”补贴等创新举措。宁乡经开区每年另设1500万元预算,构建低成本创业生态,并打造“一窗一册一专员”服务模式及“双周快速评审”机制,全周期赋能创业者。

长沙市沅树科技有限公司由“00后”大学生李楠创立,于今年4月落户宁乡经开区。其自主研发的国内首个软硬件一体的200吨矿卡能量回收系统在“低能耗、防失控、高防护”三大技术维度均实现突破,每年能为单台矿卡节省能耗成本超20万元,是中国国际大学生创新大赛(2024)、第十四届“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛双国金项目。“专员全程跟进、政策快速兑现、产业精准对接,这种‘股东式’服务让我们能够专注技术研发。”李楠说,宁乡的创业生态超出了他的预期。

此外,宁乡市通过举办创业体验行、基金路演、创业沙龙等活动,联动本地龙头企业开放资源,共同营造优良创新创业生态。目前,已建成8家创业孵化基地,湖南省大学科技产业园(已入驻98个项目)及24个中试基地,形成“孵化+中试+产业化”的全链条赋能体系,持续推动科研成果迈向市场。

宁乡市人力资源和社会保障局相关负责人表示,未来将重点招引大赛优胜项目入驻,全程跟跑培育,让更多“金种子”在这片沃土上长成“参天树”。

(转自中新网)



从企业管理者到专业法务红利服务提供者

——记“法务红利”的研究者、发明人山西茂翔法律咨询服务服务有限公司董事长杜少领

■ 杨静松



●山西茂翔法律咨询服务服务有限公司董事长杜少领

在法治成为经济社会发展核心保障的今天,“法务红利”早已超越单纯的纠纷化解范畴,成为激活市场活力、守护民生权益的关键动能。山西法务红利服务领域的杜少领,身兼山西茂翔法律咨询服务服务有限公司、太原冠德教育科技有限公司、孝义市新枝阳光焦煤物流有限公司、一贵万贵酒业(贵州)有限公司创始人与董事长,同时也是社会法务与法务红利数字经济

和实体经济产业链生态圈学者、世界首创“法务红利”理念创始人、“中国佳运法务—法务红利”品牌创始人及该品牌专利、商标、版权、软著申请人,长篇论文《法务红利与民生福祉》的作者,更肩负着北京民营经济发展促进会副会长、《中华人民共和国民营经济促进法》宣讲大使与民营经济营商环境观察员的社会职责,他以跨商事运营与法律实务的双重积淀,在专业法务红利服务一线书写着“红利转化”的实践样本。布局:“法律法务、教育科技、大健康”品字型产业格局。

从商事实践到法务深耕 锚定需求原点

杜少领的法务红利服务之路扎根于深厚的商事实践土壤。作为多家企业的创始人与董事长,他曾深度参与能源物流领域的运营管理,亲历企业从设立、合规运营到风险处置的全生命周期。这种企业主与管理者的双重身份,让他对商事主体的法务红利需求有着天然的敏锐度——比起事后补救,企业更需要能预防各种风险、创造价值的“前置性法务红利服务”。

与此同时,作为中国第一家研究型半公益性法务红利机构创始人,杜少领始终专注于法务红利基础研究、前沿技术研究和社会公益性技术研究,更开创性搭建“法务红利扶困致富平台新模式”;作为中国第一家专注于“保姆式”为企业、家庭、个人三大维度并举提供法务红利咨询与纠纷化解服务的专业机构创始人,他对法务红利服务的普惠性与实用性有着深刻的追求。

2024年4月,杜少领掌舵的山西茂翔法律咨询服务服务有限公司正式成立,标志着他将商事经验与专业法务红利服务深度融合的实践落地。在这家位于太原的法务红利服务机构中,他以法定代表人、董事长的身份主导业务,聚焦企业合规管理、股权架构设计、商事纠纷调解等核心领域,将过往积累的行业认知转化为精准专业法务红利服务的能力。

以专业穿透痛点 释放法务红利价值

“法务红利的核心,是让法律从‘约束条款’变为‘发展保障’。”这是杜少领在实践中坚守的理念。作为“民营企业法治建设共建

基地”发起人,他始终致力于推动民营经济领域的法治建设;同时,他还是“一种法务红利数字经济产业扶困致富平台加盟系统专利”报请国家级数字经济和实体经济融合产业链生态项目筹备组负责人,持续探索法务红利与数字经济的深度融合。

针对山西能源、物流等特色产业的高频法务红利需求,杜少领带领团队构建起“风险诊断—合规方案—落地陪跑”“民营经济和民营企业法务红利工具及导航仪”兜底式的全链条服务模式,帮助企业将各种风险转化为规范发展的机遇。在企业合规领域,他结合曾主导多家企业财务与管理工作的经验,针对中小微企业“合规成本高、风险识别难”的痛点,推出轻量化合规套餐;通过梳理合同管理、用工规范等关键环节,将复杂法律条文转化为企业喜闻乐见的可直接落地的操作指引,助力企业在税收减免、政策申报等方面精准享受制度红利。这种“懂行业+懂法律”的专业法务红利服务的特质,让法务红利服务真正嵌入企业运营肌理,实现从“被动应对”到“主动增值”的转变。

多元身份赋能,拓宽服务维度

除了商事法务红利服务,杜少领的多元实践让“法务红利”覆盖更广泛的群体。在太原冠德教育科技有限公司等企业担任高管期间,他主导建立教育机构合规体系,针对学员权益保障、师资聘用等特殊领域设计法务红利方案,既守护了教育机构的稳健发展,也维护了消费者的合法权益。

其跨地域、跨行业的布局更显战略眼光:在贵州参与酒业公司运营时,他将山西商事法务红利经验与当地产业特点结合,为跨区域企业提供标准化与定制化兼具的专业法务红利服务,探索出“地域适配型”法务红利服务新模式。这种打破地域与行业壁垒的实践,让法务红利得以在不同领域流动渗透。在理论层面上,法务红利目前尚属世界首创,有望在未来能领取法务与经济领域的“诺贝尔奖”。

从企业管理者到专业法务红利服务提供者,杜少领以独特的双重视角诠释着“法务红利”的深刻内涵——它不仅是法律条文的精准适用,更是基于实践洞察的价值创造。在山西法治建设与经济发展的浪潮中,这样的实践正让法律的保障之力转化为看得见的发展红利。

让 AI 洞察情绪:一位心理教育企业家的产业突围之路

——记中科汇航(北京)科技有限公司总经理姜倩

让 AI 理解人心 打造心理教育的产业闭环

在姜倩的带领下,公司相继研发出多款智能心理系统,构建了从心理评估—情绪识别—语言训练—家校反馈的完整产品体系。她不愿过多谈论“技术堆砌”,而强调“场景创新”。她说:“AI不是目的,解决真实问题才是核心。”

通过自然语言处理、语音识别与数据建模等核心算法,中科汇航的系统能够实时分析儿童的情绪波动与心理特征,为家长和老师提供干预建议。

这类技术的普及,使得心理教育从“个案服务”变成了“可规模化运营的产业”。

截至2025年,公司产品已在超过40家医院、心理中心与教育机构中部署使用,商业授权用户遍布北京、上海、广州、成都、南京等十余座城市。根据企业统计数据,平台累计心理评估量超过5.8万次,覆盖家庭用户5.2万人次,并实现了年复合增长率超过120%的商业化收入。

教育产业的“新算力” 把心理服务变成可复制的产品

心理教育传统上被认为是“不可规模化”的行业——咨询师数量有限、服务强依赖个人经验。姜倩认为,这是AI最具变革力的空间之一。她指出:“心理教育本质上也是数据科学。只要有足够的场景积累和算法模型,就能让经验转化为体系,让服务具备复制能力。”

她的企业正是这样做的。通过标准化系统输出与SaaS商业模式,中科汇航已与多家教育集团和早教品牌达成深度合作,提供B端解决方案;同时推出针对C端家庭的数字心理辅导应用,实现“B2B+B2C”双轮驱动。

截至目前,公司累计签约合作机构超过80家,其中包括12家心理教育研究院、11家康复中心、17家学校心理实验室。2024年度公司心理教育智能系统授权与服务收入同比增长146%,其中AI智能评估与语言干预产品线贡献了超过60%的营收。

技术之外的核心壁垒 信任与责任

当被问及企业最重要的竞争力时,姜倩并没有谈专利,而是谈“信任”。“心理数据不同于普通教育数据,它涉及隐私、伦理和家庭信任。技术领先是一方面,更重要的是赢得社会和家长的信任。”

为此,中科汇航建立了业内首个心理健康数据安全管理体系,通过多层加密与匿名化处理,保障儿童信息不被滥用。同时,公司聘请心理学专家与教育部认证咨询师组成专业伦理委员会,确保产品使用与培训符合国际心理咨询标准。

这份稳健与责任,也成为企业品牌快速增长的隐形资本。2024年,公司获得多项行业荣誉,包括“创新创业影响力峰会——智慧教育行业影响力人物奖”“金领奖——杰出青年创新领袖奖”等。

让教育科技成为 “有温度的产业”

与资本市场上那些快速融资、追求估值的AI企业不同,姜倩的中科汇航选择了稳健扩张、深耕价值。她将AI心理教育定位为“慢赛道中的硬价值”:“教育和心理不是一次性消费,而是长期信任关系。我们做的是一个持续成长的生态,而不是一时的风口。”

在她的带领下,中科汇航已启动海外战略,与新加坡和加拿大的教育科技公司签署合作意向,计划输出心理健康智能化课程体系,推动“中国心理科技方案”的国际落地。

结语:商业的尽头,是温度

在专访最后,姜倩回忆起自己从咨询师转型创业者的那一刻,她笑着说:“我做企业不是为了让孩子更聪明,而是为了让教育更有人性。”

从一个心理咨询室,到一个拥有完整产品矩阵、商业模型与社会影响力的科技公司,她完成的,不只是职业转变,更是教育产业范式的重构。她用科技打磨情绪,用数据理解人心,用商业实现温度。

(王晓)

企业家故事 |

杨金君 一位“不寻常”的返乡人

■ 马静波 苑捷 赵占岭

早听人们说,大同市阳高县有位叫杨金君的返乡企业家,放下如日中天的事业回乡投资文旅,搞得风生水起。深秋的一个清晨,我们驱车出大同市区,一路向北,经过一个多小时的车程,绵延的大山扑面而来——这里就是云门山。

穿过进山牌楼,远远便可看到依山而建的亭台长廊,十分壮观。沿着蜿蜒的小路穿村而过,约五六分钟,便来到了云门花海景区。“欢迎!欢迎!”一位身材高大、穿着精干的身影快步走来。他就是阳高县和川旅游开发有限公司总经理杨金君。

“你们看这些玉米,是我们前几天布置的,《羽翼之下》剧组刚在这里取景。”杨金君轻抚着木屋门头悬挂的金黄玉米串,语气里满是自豪。那些玉米串在晨光中泛着温暖的光泽,与远处的明长城遥相呼应,构成一幅别有韵味的山居图。

在这座倾注了十年心血的山头上,杨金君讲述了他的半生故事。

创业之路—— 从农家子弟到商海弄潮

今年61岁的杨金君是地道的阳高县龙泉镇乳头山村人。“我15岁当过民兵,后来还学过木匠,都能自己出活儿啦。19岁时,我决定离开家乡去山东闯荡。”

外出打工的日子很艰辛。在山东淄博,杨金君当过饭店服务员,做过医院保洁,干过商场售货员,但凭着勤快好学、吃苦耐劳、认真细致的劲头,他在每一个行当里都干得非常出色,后来当上了商场副经理。

杨金君坦言自己是一个“不安分”的人。20世纪90年代,他放下了令人羡慕的副经

理职位,干起了个体。摆地摊卖鞋、卖布、卖传呼机,什么赚钱卖什么。杨金君爱动脑筋,他卖什么都比同行卖得快、卖得多、赚钱也多。干了不到两年,生意进一步扩大。

“后来我又搞起了儿童服装批发和童装加工,最高峰时,光仓库就租了7个。”杨金君说,那时候年轻力壮,精力旺盛,一门心思扑在生意上,有时忙起来一天吃不上一顿饭。靠着坚韧干劲和诚信经营,这个初中没毕业的农家子弟硬是在商界拼出了一片天。

杨金君爱读书、爱学习。为了提升自己的能力,他在打工期间就读过夜校,还经常泡在新华书店,企业管理、财会学甚至心理学的书籍都如饥似渴地阅读。如今,他家里的书柜,占据了整整一个房间。

赤子之心—— 乡愁深处的反哺与担当

在外创业30年,杨金君无疑已经成长为一个成功的企业家。但他心里始终感觉缺点什么,而且随着年龄增长,那股空落落的感觉却日益泛滥——那就是他的家乡情结。

“父母岁数越来越大了,自己在外打拼30年,觉得亏欠父母挺多。”杨金君说,每次回乡探亲,他都串门走亲戚,看到乡亲们还在为吃水发愁,看到家乡的发展还很缓慢,乡亲们的生活还不富裕,他心里就像压着一块石头,回去反哺家乡的根也越扎越深。

2014年,生意如日中天的杨金君最终做出了决定——返乡。妻子起初不同意,他就带着妻子一次次回乡;家人反对,他

却认准了就不回头。

回村第一件事,他自掏腰包50多万元实施截潜流工程,解决村民的吃水难问题。当清冽的自来水从村民家中的水龙头涌出,整个村子都沸腾了。

在杨金君眼里,全村273户人家都是“自家人”。村民们说起杨金君,也总有讲不完的故事。“这孩儿回来可没少为村里办实事。”“村民们掰着手指头数,‘引水进村、修缮古庙、建设河沟防洪大坝……’逢年过节还给咱发米、面、粮、油,考虑得可周全啦。”

杨金君办公桌前的一份捐资明细表记录着惊人数字:2014年至2025年,他个人捐资达1372万元,涵盖吃水工程、节日福利、大学生资助、扶贫帮困等方面。特别是11年间共资助大学生41人,费用达675.5万元。

当被问及如此付出值吗,杨金君沉默片刻:“每次看到乡亲们开心的笑脸,看到受资助的大学生能够专心学习,就觉得值得,一切都值得。”

文旅深耕—— 十年铸就云门山梦想版图

返乡发展,说起来容易,但做起来却并非易事。杨金君自己心里也非常清楚,这又是一条非常艰辛的道路。

“乳头山村有着很好的旅游资源,但这么好的风景却没能给当地百姓带来好光景。”刚一回村,杨金君便开始琢磨起来,如何改变靠天吃饭的现状,让乡亲们吃上旅游饭。

有人劝说他搞房地产来钱快,但杨金



●依山傍水的云门花海景区

君拒绝了。他说,“我回来,并不是为了赚钱,是要为村里留下点今后能够长远发展、村民能够稳定增收的‘家产’。”

2016年,杨金君牵头成立了阳高县和川旅游开发有限公司,开始了他的20年文旅长远规划:以长城文化旅游带为核心,以边塞文化为主线,以地域民俗文化为基础,通过配套完善自然观光、游乐休闲、民俗体验、康养度假、山地运动、休闲娱乐等旅游产品体系,打造云门山旅游度假区。

“看看,这就是我们的网红桥,夏天来这儿游玩的人特别多;这边是我们打造的儿童游乐区,项目非常多,孩子们就喜欢玩这些……”杨金君带着记者游览云门花海景区,沿着百米长廊拾级而上,秋日的晨光穿过廊柱,照射在青石板上。站在长廊尽头远眺,明长城如苍龙盘踞,古烽火台静立在阳光下。

“这些石头是我们从周边山上找来的,这片树林是从15公里外移过来的,财运大道上的13个钱币都是纯铜的,每个有1吨多重呢,烧烤区的木制板凳桌椅都是从香港定制过来的……”每到一处景点,杨金君都详细讲述着建造经过。转眼十年,宛如昨日,这里的一石一木,一砖一瓦,都倾注着他的心血。

十年间,这个不服输的汉子带领公司投入3.6亿元,打造了网红桥,财运大道

等16个景观景点;投入5800万元修缮龙王庙、云中禅寺等;总投入10亿元完善基础设施——新建道路3.5公里,完成绿化22000平方米,硬化街面21500平方米……

“我们要实现品牌价值的创新传播。”前不久,杨金君又投资拍摄院线电影《羽翼之下》,让“云门花海网红桥”“云中禅寺”两大文化地标首次通过影视载体走向全国。“这些景区不仅承载着丰富的文旅内涵,更凝聚着阳高县的地域文化精髓。我要宣传好家乡,让更多人了解这里,让更多人来这里旅游打卡。”他说这话时,坚定的眼神里闪着光。

杨金君用十年时间,把商海积累的智慧和对待故乡深沉的爱,一点点砌进了这座大山的肌理。“现在大同的旅游非常火爆,我们要借助这股东风搞好下一个十年计划,最终要将这里打造成为晋北地区全季节旅游、全年龄段服务的综合性旅游目的地,真正实现乡村振兴。”站在自己一手打造的景区里,杨金君望向远处山脊,信心满满地说。

暮色四合,云门山的轮廓渐渐模糊在黛青色的天幕中。夜晚的云门花海美得让人心醉,乳头山上华灯璀璨,亭台楼阁的轮廓在灯光中格外分明,那温暖的光晕,如同杨金君带回故乡的希望。