

常德: 退役军人 带动群众 走上创业致富路

“我将带领更多的战友和乡亲创业致富,在更广阔的天地里实现自己的人生价值!”“八一”前夕,湖南省常德市召开优秀退役军人先进事迹报告暨表彰大会,退役军人创业典型、鼎城区华斌医药公司董事长周功新在会上吐露心声。常德市委书记卿渐伟感慨万千:“这项活动开展两年多来,扶助了一大批退役军人走上创业致富的道路,有力促进了社会和谐发展。”

常德市是兵员大市,每年都有大批退役军人需要安置。2009年初,常德市委、市政府、军分区在退役军人中广泛开展“带头建设家乡、促进经济发展,带头维护稳定、促进社会和谐”的“双带双促”活动,出台了《常德市城镇退役军人自谋职业实施细则》和《关于鼓励退役军人自主创业的意见》,对退役军人兴办企业给予降低信贷门槛、加强技术服务、落实税收减免等优惠,设立退役军人创业扶持基金3500多万元,每年拿出100万元资金表彰创业典型,并组织全市12所职业技术学校对退役军人进行免费技能培训。据统计,两年多来,全市军地各级共扶持退役军人兴办各类实体3250多个,安置退役军人就业25000多人,建立创业致富示范点上千个,协调引进项目百余个。该市还通过军地共同评选“优秀转业干部”和“优秀退役士兵”活动,积极培养、推荐优秀退役军人充实村两委和乡镇领导班子,发挥退役军人的组织领导才能,积极参与到社会管理中去。大批走上致富路的退役军人主动带领群众共同致富,积极投身民兵预备役建设。

两年多来,全市28000多名退役军人参加了基干民兵组织,近万人成为民兵骨干,带动了3万余户群众走上致富路。

(张恒洲 周军)

让更多大学生不再等“贷”

据《中国劳动保障新闻网》日前报道,江西万载县将大学生创业贷款发放规模提高到5至8万元,并进行集中审批,截至今年7月中旬,共为大学生发放小额贷款达87万元,惠及14位创业大学生,带动260多人就业。这则消息让人欢欣鼓舞。当前,大学生就业难是各地普遍存在的问题,以创业带动就业、发放小额贷款无疑是一“破冰之举”,但一些地方在具体帮扶过程中,却对大学生设置了诸多的门槛,有的发放抵押程序众多,有的审批时间过长,还有的创业贷款额度太小,这些都阻碍了大学生的创业进程。

就业是民生之本。很多大学生有创业的头脑,有创业的激情,就是缺乏创业资金。万载县的做法告诉我们,只有扶上马,送一程,设身处地地为大学生创业解决实际问题,才能有效破解大学生就业难题。各级人力资源和社会保障部门只有着力改变工作作风,提高工作效率,让更多的大学生不再等“贷”,才会得到广大大学生和群众的真心拥护,就业工作才会如鱼得水。

对大学生来讲,等待的时间过长,消磨的是创业意志,损伤的是创业激情。只有让他们不再等“贷”,他们才能及早地将资金投入“刀刃”上,诚如是,“造血”功能必将更强,就业人数将会更多,就业形势将会进一步好转。

(王坤)

6年的军人生活,磨炼了他坚强的意志;15年的创业生涯,使湖南浏阳市东信烟花名扬世界

军人意志 支撑他三次创业

□ 汤锐 李亚平

6年的军人生活,磨炼了他坚强的意志;15年的创业生涯,使湖南浏阳市东信烟花名扬世界。55岁的钟自奇,用不服输的军人信念书写了一段属于自己的传奇。

艰难的创业生涯



钟自奇在部队服役时的照片。

东信烟花集团有限公司董事长钟自奇的办公室,由他亲自题写的“诚信”两个大字赫然醒目。殊不知,这两个字是他15年打拼的成功秘诀。钟自奇1972年入伍,1978年复员,6年军人生活奠定了他成功的基石。

“我的创业经历可分为三段时期,第一个时期是开车,积攒的第一桶金让我挤入了当时的万元户行列。”钟自奇自述,在家务农两年后,他的父亲借钱给他买车。于是,他开始了开车的“攒钱”之计。

慢慢地,资金积聚充足起来,他开始做地基生意,但因经验不足,效益不佳。1989年,

他又开始办中外合资的花炮厂,由于缺乏管理经验,亏损几十万后公司倒闭。

“第二段时期是开办皮件厂的时候,产品曾销往国外,但在1993年到1994年期间,生意开始衰败,不久后就卖掉了这家厂子。”他继续说道。屡遭失败的他并不气馁,6年的部队生活,锻炼了他坚强的意志。这些挫折在他看来,是一笔宝贵的财富,不仅使他增长了见识,积累了经验,更懂得了如何去网罗人才。钟自奇明白,步步为营,方是公司的强大之道。

以感恩之心回报社会

在“说干就干”的决心与胆量的双重鼓励下,1996年,钟自奇创建了东信出口花炮厂。这也是他的第三次创业。资金、技术、管理、市场等,他认为这些都是公司逐渐发展和强大的

突破口。2007年,他成立了湖南东信烟花股份有限公司,年生产销售能力过2亿元,是浏阳十大烟花产业集团之一。

为了打造公司在行业里的特色与品牌,他带领技术团队对花炮机械制造和生产工艺进行科研创新,主持并参与开发出的“GX-2006大型焰火计算机无线网桥控制系统”达到世界先进水平,并投入到了北京奥运会、上海世博会等活动的使用。

在取得突出成就后,他心怀感恩,开始回报社会。修路、建桥、维修水库,方便当地群众。2010年6月,他代表公司向湖南省残疾人福利基金会浏阳市分会捐款100万元。他说:

“多做一些扶贫、助学等公益事业是应该的,而且值得做。”

在谈及以后的愿景时,他说:“现在国家对烟花行业提高了门槛,我们要带头加强安全措施,努力研发出环保安全的花炮产品,与国家的政策同步;同时,还要多做公益事业,帮助更多的人。”



钟自奇在部队服役时的照片。

从中校到院长 体现自己的社会价值

□ 张鑫

2003年,入伍18年的中校王振锋脱下军装,走上了自主择业之路。

当时,他是所在部队第一个以自主创业形式向党委递交转业申请书的。放弃政府安置的他,一心想“通过成功创业再次证明自己的价值”。

经过一番调研后,他决定投身职业教育事业,一来能为国家培养急需的高技能人才,二来自己长期在二炮工程学院求学、教学、工作,办起教育相对“轻车熟路好上手”。2004年,承载着王振锋理想和雄心的西安机电信息技术学院正式创办了,院长就由他担任。

然而,这位自信的转业军人现在才发现,办好一所职业学校,似乎并不比自己在部队完成艰巨的任务容

易。资金哪里筹、校址何处建、学生怎么招、教师怎么聘?一个个困难一起堆在他的面前。这也是他创业过程中最为艰难的时期。

退缩和躲避不是这位老兵的性格,从军官转身为院长的他,没有把在部队里勇往直前、拼搏到底的劲头丢掉。凭借坚定信念和顽强毅力,他以军人的姿态,带领学院走出了一条超常发展道路,续写了军营外的一段新业绩。

正确的方向是夺取成功的前提。办学伊始,王振锋明确提出了“以创新作引领,以品质为目标,强化学院内涵建设”的办学思路,从改革传统的人才培养模式入手,把培养学生的实际动手能力作为教学工作的着力点。几年间,全力推进教学改革,坚持“学理论与学技能相结合、

校内学习与企业实习相结合”,培养学生的动手能力,收到了较好的效果。2008年,学院组团代表我省参加全国首届印刷行业职业技能大赛获得第二名,被授予“技能人才培养突出贡献奖”;2009年学院在全省职业院校技能大赛中,一举夺得综合排名第一的好成绩。

除了果敢的魄力,开放的眼界和包容的心态,促使他把办学事业不断推向高层次。围绕提高教学质量,他从第四军医大学、西北工业大学等知名院校聘请了30多名专家教授来院任教,打造一流师资队伍。他注重借鉴国际职业教育先进办学经验,提高学院长远发展潜力。2007年,王振锋通过欧亚经济论坛与德国Chinawindows教育集团签订合作办学协议,在教学内容、教学

方式上为学生提供了一个国际化的成才和发展之路。

当毕业生就业难的问题凸显出来后,它也就成了王振锋在办学实践中攻克的一大“课题”。他说,就业是硬道理。为扎实做好学生就业工作,他跑遍国内30多个城市的企业,寻找校企合作单位。通过多方努力,学院先后与北汽奔驰、江苏索尼、广东恒泰等国内知名企业集团签订校企合作协议,在北京、上海、苏州、西安等地建立了50多个实习、实训点,为学生实习训练创造了条件,为学生就业开辟了绿色通道。

当这位转业军人在创业道路上奋勇前进之时,他时刻没有忘却“忠诚于党、奉献人民”的信念和承诺。不管军装在身与否,他都在延续为群众

做实事、办好事的军人本色。2008年,他倡导并组织开展了西安市军转干部救助灾区儿童活动,为“5·12”地震中的受灾学生发放救济金,为灾区小学捐建计算机网络教室;2009年,他发起成立了西安市军转自主择业干部创业就业促进会,在学院建立军转干部培训基地,先后培训军转干部600多人,安置军转干部50多人,为他们的就业创造了条件;他还倡议学院出台了这样的“特殊校规”:凡军人烈士子女、老红军老八路后代、革命伤残军人子女、军队自主择业干部子女入学,学费减免……

这就是王振锋,一位军转干部,在实现了自己的成功转身之后,通过帮助更多人,体现了自己的社会价值。

民工新生代陈致霖:从打工仔到董事长

7月,是鞋企生产旺季,温州鹿城区双屿镇鞋都工业园贝宁鞋业有限公司厂房内,近400名工人正在忙碌地工作。记者来到董事长办公室,陈致霖,这位80后企业家正在翻看公司即将落户在安徽宿州“中国中部鞋都”内6万多平方米的厂区规划图。“我们太幸运了,搭上了家乡筹建中部鞋都的东风。划给我们公司的厂区,足有80亩!”陈致霖难掩兴奋。

眼前的陈致霖高大秀气,举手投足已流露出商界精英的气质,接听本地客户的电话,甚至能用一口流利的温州方言应对。8年前,他只身来温州务工。谈起从务工者到鞋厂老板的跨越,陈致霖说:“靠的是不断地学习。”

陈致霖1983年出生于安徽宿州郊县的一户农民家庭。2003年,专科毕业的陈致霖来温州务工。

第一份工作是在瑞安塘下的一家三星级酒店内做前台。酒店规定,



陈致霖在瑞安塘下的一家三星级酒店内做前台。

见习培训期的员工每天10点钟上班。为了尽快掌握工作要领,陈致霖每天7点半就来到酒店。老员工在台前接待客人,或是处理纠纷,陈致霖就在

一旁认真听着,记下笔记,用心领悟,很快就掌握了工作要领。进酒店刚满一个月,他就做上了大堂经理。

“在当上经理前,我想的还是怎

样证明自己的实力。做上经理后,眼界和思路一下子打开了,开始萌生了创业的念头。”陈致霖说。

瑞安塘下镇上,汽摩配等制造业相当发达,不少外商常常来当地采购、洽谈业务,不少就下榻在陈致霖工作的酒店。做上大堂经理后,懂点英语的陈致霖就承担起为外商服务的大部分工作,通过周到的服务,他和不少外籍商人成了朋友。这时,陈致霖就开始考虑如何成为他们的供应商。他跑过塘下不少企业,将一些产业进行过对比。他寻思,摩汽配的技术含量较高,前期投入大;鞋企是劳动密集型产业,成本较低。于是陈致霖决定,从做鞋入手。

2004年秋,陈致霖筹集了20万元资金,和瑞安当地一皮鞋作坊的伙计合伙开办了一家鞋厂。

从对鞋业一窍不通,到独立掌管企业,陈致霖只花了两个月的时间。

陈致霖告诉记者,工厂开办前两个月,他每天跟着懂行的合伙人一起跑各种鞋材市场,采购器材,了解流程。每天都记下大量笔记。两个多月后,合伙人因要出国无奈退出时,陈致霖没有惊慌,而是沉着地将企业整个挑了起来。

依托酒店客商的“支持性”订单起步,陈致霖凭借产品的物美价廉迅速打开了市场。公司规模从原先六七十人的小作坊发展到现在近400人的规模。

在较快的起步后,陈致霖开始让自己慢下来。即使工厂的事情再忙,陈致霖每天也要腾出时间读书。陈致霖告诉记者,他床前的那本《菜根谭》已被翻得有些破旧,几天前又重新买来一本。最喜欢的《毛泽东选集》也是常读常新,一直滋养、开阔着他的胸怀。

(徐齐 叶力前)

大三学生 卖茶叶一年能赚几十万

大三女生开茶庄月入七八万,大二男生做网购代理成了江宁大学城的第一块“牌子”……近日,记者从江苏经贸职业技术学院获悉,该校专门开展创业教育,不少学生创业意识强烈,并由此诞生了一批“校园富翁”。

江苏经贸职业技术学院会计系的臧小妹上个月毕业离校,在校期间,她不仅成绩优秀,每年考试都是全班第一,大二时还自己开了茶庄,每月能赚好几万,茶庄的年销售额达到300多万元。

“我是溧水人,大二上学期放假回家,正好碰上一家茶厂收茶,看到所有人都忙得不亦乐乎,我想这个应该蛮赚钱的。”臧小妹说,于是她做了

个“实验”,花七八十元买了些茶叶,到步行街去卖。结果一天半茶叶就卖完了,一算账居然赚了将近200元。“利润达到100%。”臧小妹说,第一桶金让她意识到,“卖茶叶”对于想创业的她来说应该是个不错的选择。

大二下学期起,她的创业正式起步。尽管做“实验”时利润达到了100%,但头一次创业并不顺利。她的茶庄开业后,生意总不见起色,有一次进了5000多元的碧螺春后,还因为茶叶品质不行,压根卖不出去,最终只好亏本甩卖。

“这主要是因为我对茶叶一窍不通。”臧小妹说,之后的两个月,她开始恶补茶叶知识。两个月的钻研,她

虽然瘦了十来斤,却成了地地道道的茶叶专家,并在县城设立了茶叶直销店——天茗茶口。

刚刚走出校门的她将店面从最初的30平米扩张到了90平米。“茶庄一年的销售额预计有300多万元。”臧小妹说。

能挣钱的学生在江苏经贸职业技术学院不是个别。

王成,电子商务专业大二学生。2009年刚进校时,他接触到了网购,并发现商机。他不仅是淘宝、2688、当当卓越等多家网购网站的校园代理,还成为江宁大学城校园网购代理的第一块牌子。在全国1000多名淘宝校园部长评选中,他的业绩排第57,在

南京高校中排第一。

李晓明,信息技术系2005级学生,白手起家,利用3年时间自主创业,校园创业园“E族”店掌柜、“江宁数码港”掌门人,毕业时身价50多万元。

刘小青,2006级学生,通过做十字绣的品牌代理,在校期间就月入2万左右,在南京开了多家分店。

蒋正韬和赵至,2006级计算机专业学生,他们成立的科技公司生意红火,公司制作网页的业务已拓展到美国、澳大利亚等外资企业。

【相关新闻】

“在我们学校,学生的创业氛围很

浓。”江苏经贸职业技术学院学生处处长宋逸成说,学校曾做过相关调查,八成以上的学生在大学期间打过工创过业。

据介绍,这和学校的创业教育分不开。江苏经贸学院构建全员、全程、全方位的大学生创业教育体系,在全省率先开设就业指导与创业教育课程,开办小企业创业班。学院还建成2.1万平方米大学生创业广场,为大学生创业提供广阔的实战平台。只要学生有好的创业项目,创业广场将为学生们免费提供门店和相关服务。据悉,近年来,学校已经有1000多名学生在免费的创业广场创过业。

(骆宏 谈洁 邱沅萍)