

大学生创业生存:10天赚了700元

——华东理工“生存大赛”凸现大学生创业诸多问题

为期10天的华东理工大学第七届“生存大赛”昨天画上了句号。今年的比赛,虽然组织者推出了一个“创业生存”的新理念,鼓励参赛选手创业,但在10支比赛队伍中,最后选择创业的仅有3支。

选择创业仅占3成

一支团队在旅游景点卖太阳帽,一支团队在啤酒节会场卖花生,另一个队伍则在会展中心做起了盒饭生意,这就是今年华东理工大学“生存大赛”过程中“创业生存”的全部内容。昨天,比赛在大连和厦门同时结束,领队万婷介绍,从结果看,最后选择创业的参赛学生仅占3成,而且,原本学校为每个比赛的同学准备了一张额度1000元的信用卡,作为创业的启动资金,可最终刷卡的只有两个学生。

既然今年的比赛将创业定为重要的考核指标,为何选择“创业生存”的比例如此之低呢?比赛总负责人、华理团委副书记储琰认为,尽管“生存实践”只是一场比赛,却反映了眼下

大学生就业的现状。纵观本次比赛,最终取得最佳收益的团队收入了1689元,另有半数团队收入超过1000元,他们都是通过打工赚得钱;而选择创业的团队,最好的收入也不过700多元。创业艰难、赚钱不易,而且,大学生还要冲破许多自身的障碍,因此,大部分学生选择了放弃。这与近期就业市场的一项调查是一致的,调查表明,在校学生70%有意向创业,而真正创业的不超过10%。

创业生存困难多多

陈士强所在团队是十支队伍中最早提出“自己当老板”的一个。最初,他计划在大连的景区为旅客提供数码照相服务,可跑下来才发现,当地数码媒体服务已经完全饱和,而且都需要得到正规的资质许可。小陈明白,自己的方案与现实差距太远,第一个创业计划就此泡汤。厦门赛区的陈欢同学原本也有一个“生意经”,了解到厦门的高校宿舍多没装空调,心想可以去那里的大学校园卖风扇,可

是,假期一到,学校内人去楼空,向谁去推销风扇?她的团队也只得放弃。

比赛到第四天,陈士强终于在大连的老虎滩摆起卖太阳帽的摊点。问题又随之而来:卖商品给每一个游客,怎样给他们一个掏钱理由呢?面对陌生人,难以张口。想当老板,他却不知该如何开口去卖东西。

求稳心理难以过“坎”

陈欢告诉记者,在厦门的5支比赛队伍,起初没有一个选择创业,到比赛结束也没有一人申请使用信用卡。原因很简单,创业是有风险的,启动信用卡的创业资金需要魄力。毕竟大学生需要生存,如果创业失败,那么结果将会直接影响到团队的名次。

陈欢最后也没有去创业,但她对“创业生存”也思考了很多。她说,事实上,当我们毕业时,也会面对相同的选择:是找一份稳定的工作还是甘冒风险自主创业?很多人会比赛时一样,求稳,而这恰恰是许多大学生缺乏勇气

的表现,大学生创业难首先要过这一道“坎”。

成功例子产生亮点

本届“生存大赛”有一个创业成功的例子,那就是大连赛区的赵颖琦和她的队友们。在啤酒节会场当流动小贩卖花生,他们第一个实施创业方案,并且在整个比赛中,他们都是以自主创业的形式去生存赢利。记者问赵颖琦创业秘诀,她引用了一位成功商人的话“当有人说你疯了时,说明你就要成功了。”就是这个“疯”字,让她这个上海女孩敢于每天背着包,在公共场所大声叫卖,走出了创业的第一步。

赵颖琦说:“想告诉所有梦想创业成功的年轻人,心有多大,舞台就有多大!选你所爱,并爱你所爱,坚持不懈地去听取前辈们的经验教诲,不断改进自己的思维方式。一个好的思维、思路会给陷入绝境的人一种死而后生的提高。”如果让记者打分,赵颖琦的这支团队,该是今年“生存大赛”最大的亮点。

本报记者 张炯强 评论 07080610501

医务人员带头献血



得知最近申城血库O型血偏少,短短几天内,中山医院有近百名医务人员主动报名献血。为缓解临床用血压力,本市不少单位及时行动,主动组织健康适龄人员献血。仅徐汇区所辖漕宝、徐家汇六百商厦和上海南站3个点,O型血采集比例近日均高达40%以上。图为今天上午,中山医院60多名医务人员慷慨将袖 本报记者 施捷 楼文彪 摄影报道

本报讯(记者 钱滢)上海电气集团中央研究院、上海重型机器厂等11家企业,日前意外地拿到了由上海电机学院颁发的“奖学金”,奖励他们在产学研方面的密切合作。高校颁给企业“奖学金”,这在沪上高校中是件新鲜事。为打造产学研结合的人才培养平台,上海电机学院屡推创新之举,在校企间“牵线搭桥”。

科研项目“请”进校园

拿到奖状和2万元奖金,上海电气集团中央研究院常务副院长黄建民直呼“没想到”。他告诉记者,过去一直是企业表彰高校学生、教师,这次颠倒过来了,高校也给企业发奖金了。

上海电气集团中央研究院和电机学院已经合作多年,双方共同承担了多项科技合作项目。如,最新出炉的服务机器人——多功能护理床,就凝结了电气集团技术人员和电机学院师生共同的心血。病人想起身,只要按个电动开关,床的靠背处就会自动摇起;要想翻身,同样只要按个按钮便成;床板的中间可以开扇“小门”,既能解决方便问题,还能透气,预防褥疮。这个服务机器人的研制,从功能性开发到外观设计,上海电机学院师生都有幸“插一脚”。这对于在校大学生而言,是个难得的机会。

上海电机学院打造产学研平台再出新招

给企业发钱奖励合作

派教师下厂挂职实习

为了打造产学研结合的教育培养平台,上海电机学院先后与企业共同建立先进制造技术实验室、数字化设计与制造实验室、机器人实验室、楼宇监控实验室、风电实验室等,还与行业内外600余家企业建立了长期合作伙伴关系。产学研结盟后,在大企业的引领下,学校的科研视野愈加广阔。

教师实习“送”进企业

上海电机学院机械专业青年教师薛飞博士今年刚从同济大学毕业。学校并未立即让她上讲台,而是把她派往上海电气集团下属的中央研究院挂职一年,参与市科委重大专项“装备制造业共性技术专业服务能力与平台建设”。她每周回校一次,将企业的最新需求与科研难题带回来,与其

他老师共同探讨。

让教师全脱产进企业上一年班,这在上海高校中也是少见的。最近,上海电机学院12位青年教师陆续走出校门,到企业进行为期一年的全脱产挂职锻炼。学校为他们创造了良好条件:工资奖金一分不少,还给予津贴,校内教学任务另作调整,为此学校一年将投入100万余元。学校希望教师们通过在企业摸爬滚打,了解行业和社会需求,提高自身科研实践能力,日后能更好地反哺教育。

对于学院主动买单,表彰产学研合作企业、派教师进企业实习,上海电机学院党委书记、常务副校长夏建国表示,这些举措今后将会继续,这也是建设独具特色的应用型本科院校的需求。

“选择农业,因为我是农民的女儿”

(上接第1版)

4月到11月在水稻田里忙,11月到次年5、6月在瓜棚里忙——倪秀红一年中一半以上的时间都泡在田里。当年在惠南乡科技站工作时,为了给杂交水稻制种,她在40摄氏度以上的稻田里一干就是3个多小时,同事送她一个外号——“耐热品种”。倪秀红说,自己是农民家的孩子,知道他们的艰辛,也一样吃得起苦。“念初中的时候,天还蒙蒙亮就跟着妈妈拔秧,虫子叮在头上,很痛很痛,也都挺过来了。”

天天风吹日晒,使倪秀红比同龄人显老,眼角皱纹已经很深。她说,本来想过抹防晒霜,可是无一地就一身汗,防晒霜早就冲没了。近视的她,戴隐形眼镜也不是为了好看,而是大棚里湿度高,戴眼镜进去,立刻会蒙上一层雾气。一年到头要下地,她连穿裙子也放弃了。

眼见女儿早出晚归,和自己没啥区别,倪秀红的父母心疼不已。这对老实巴交的农民夫妇只能把心疼化作一句“身体当心”,让女儿一家到他们这里搭伙。

因为是农民的女儿,所以知道增收直接关系到农民的利益

2005年稻飞虱肆虐,倪秀红亲眼看到一块地被稻飞虱啃得颗粒无收。“眼看着要收割了,就这么没了。”她和农民一样心痛。因为自己的工作直接关系到农民的收成,所以倪秀红做事特别认真。

竹板子、高筒套鞋、白色搪瓷托盘是倪秀

红轿车后备厢里必备的“三大件”。穿套鞋,下稻田,用板子轻轻拍打水稻,使虫和虫卵落在托盘上——这是倪秀红三天两头要做的事。由于这是第一手资料,该不该用药、用什么药、什么时候用药效果最好,都要根据托盘里的虫儿决定,所以她做得特别仔细。

2006年8月30日晚上,成千上万的稻飞虱突然降临。倪秀红在家看到稻飞虱不停地撞日光灯,急得熬不到天亮,次日凌晨就赶到田头查看,只见稻飞虱密密麻麻。她和同事一测,虫量是前一年的15倍!随即向上级汇报。当天上午,南汇在上海第一个拉响警报,启动稻飞虱防治紧急预案。凭着多年的经验,倪秀红马上开出“药方”,数万份详细写着农药品种、如何施用的“药方”很快送到农户手中。

接下来的日子,倪秀红每天清晨五六点钟下田查虫,掌握虫态变化,为指挥南汇17多万亩水稻防治提供强有力的依据,也为全市稻飞虱防治做好“参谋”。由于测报准确,“药方”对路,尽管稻飞虱大爆发,当年南汇水稻平均亩产达573公斤,创历史最高,农药残留也没超标。收成保住了,倪秀红也被评为农业部的先进。

因为是农民的女儿,所以知道先进技术对农民的重要

把先进的技术送到田头,教农民科学种地,让农民切切实实富起来,是倪秀红和同事们的任务。2002年,倪秀红和同事接到一桩任务——筛选、培育哈密瓜新品种“东方蜜”。这是南汇与上海农科院的合作项目,也是这

个品种在上海地区的首次试种。试种成功后,南汇区将逐步推广“东方蜜”种植。去年,南汇共种植“东方蜜一号”、“东方蜜二号”近5000亩,平均每亩收入8000多元,有的甚至达到上万元,是种水稻收入的七八倍。倪秀红说起增收,就像自己的事一样,开心得不得了:“一亩地收入万把块,一年能种两茬。”农民们尝到了甜头,也从心底感激倪秀红。家里的玉米熟了,就纷纷想到她。“‘小倪老师,来尝尝吧’,他们想着我呢。”倪秀红很欣慰。

“农民要听啥,我就讲啥。”2005年开始,倪秀红走上了“专业农民”培训的讲台,主讲西瓜、甜瓜无公害栽培技术。农民们文化水平不高,为了让他们听明白,倪秀红拍下病虫害的照片,做成幻灯片,让课变得直观、实用,课堂里常挤得满满的。下了课,很多瓜农还迟迟不愿离去,围着她问这问那。每次讲课,倪秀红都会把手机号码留给农民,手机也因此成了“咨询热线”。

2005年8月5日,“麦莎”台风来袭的晚上,倪秀红接到泥城镇农民张福才的求救电话:“小倪老师,泥城镇的10亩西瓜快要被台风刮倒了,你能来看看吗?”挂了电话,倪秀红顶风冒雨来到老张的田头。查看后,倪秀红当机立断,提出卸掉西瓜大棚的薄膜,“老张,卸了薄膜可以少点损失。”倪秀红一边劝,一边卸起薄膜。风雨中,她被淋得像只落汤鸡。

台风过后,倪秀红又出现在老张的田头,指导他开沟排水,适当遮光保苗。这一点拨至少为老张挽回5万元的损失,他心里别提有多感激:种啥瓜,啥时种,以前一直搞不清。现在,倪秀红



■ 1989年刚参加工作时的倪秀红 资料照片

会一次次上门指导;瓜秧出现问题了,不知该用啥药,倪秀红会自己掏钱买来送给他……

如今,农民们求倪秀红的事有的已经“超范围”了:要种瓜,请她参谋买种子;瓜熟了,问她哪里价钱卖得好。但“小倪老师”依旧乐呵呵:“他们信任我才找我商量,怎么能不帮呢?”

当年从农校毕业的37名同学中,有的做了党政领导,有的早已经商致富,一直坚守在农口的除倪秀红外,已寥寥无几。刚毕业那阵,倪秀红想到自己这么苦这么累,也流过眼泪。她曾有机会坐到办公室里,免受风吹日晒之苦,但那时她已下定决心帮助农民改变现状:“现在农民年龄都比较大,文化水平也不高,有的连农药说明书都看不懂。我们要是不教他,他就瞎弄。”倪秀红不愿意看到那么多和自己父母一样朴实的农民走冤枉路,花冤枉钱。如果农民的女儿都不愿帮农民,谁来帮农民呢?