江苏工人报

【创业先锋】

魏佳星：做成就英雄者的英雄

近年来，“互联网+”就像一个魔法精灵，为一个又一个行业注入源源不断的生命力。有一位从大学里走出来的创业者，悄悄地用“互联网+”这把钥匙，撬开了科研生态市场的大门，靠着一股初生牛犊不怕虎的干劲，闯过一个又一个难关，最终获得资本市场的亲睐，顺利拿下2轮融资。他就是南京生构垠创信息科技有限公司创始人魏佳星。

一个疑问，让他的学术之路转了个弯

魏佳星是江南大学机械工程学院机械工程专业2014级硕士研究生。读研之初，创业并不在魏佳星的人生规划中。认真做科研，毕业后找个踏实的工作是他的第一选择。

2015年，读研二的魏佳星开始着手做课题实验。然而，缺少必要的实验仪器成为横亘在他学术之路上的难题。“我所在的实验室是全国最好的实验室，但竟然没有一台设备能满足我做课题的需求。导师的研究经费有限，购买昂贵的仪器显然不切实际。”魏佳星被这个难题困住了，“买仪器希望渺茫，借仪器又无从下手，这样可毕不了业。”

一筹莫展之时，又一个困难击中了他。他负责实验室的财务管理，每周都要代表实验室去财务处报销，可是每次排队的人都很多，每周半天时间都浪费在了排队上。面对这一个个科研上的难题，魏佳星的心中萌生了一个想法：能不能通过一些办法，改善科研领域的现状？

正是这样一个疑问，让魏佳星的学术之路转了个弯，使他走上了大学生创业之路。

一种坚持，让他死磕难题迎来发展

“很多高校在斥巨资购买仪器设备后，很多仪器经常闲置，使用率非常低，造成极大的浪费。一边是仪器设备闲置，一边是学生做实验缺少设备。我要想办法将两边的资源进行均衡，促进科研生态的互动，避免资源浪费。”抱着这样的初衷，2015年9月，魏佳星招募了一个16人的创业团队，完成了项目初案。魏佳星表示，“生物易构”一站式研发资源共享平台的目标是用共享经济的模式、用商业的方式去改善科研领域的现状。

然而，创业之路并非易事。魏佳星首先要解决的就是科研机构的观念问题。很多高校从未考虑过设备共享，因此对魏佳星的方案不太感兴趣。

回忆创业初期的情景，魏佳星说：“我们脱下白衣，第一次穿上正装。我们开始不断对着镜子练习演讲只为提高‘言值’，电话簿里从只有亲人朋友到开始出现客户与投资商的姓名。我们不断站上各异的舞台，从校内到无锡，从无锡到上海，以我们能做到的最快的速度去成长，虽然我们也曾在这个属于我们的创业路上收获无数次栽绊。”

重重困难面前，魏佳星和小伙伴们没有退缩，反而愈挫愈勇。他们跟难题死磕，在不断优化设计方案的同时，另辟蹊径，寻求和政府部门合作，共建科技资源共享平台，推动高校科研设备的共享。

“现在回头看，发现当时我们存在很多问题，有些设想很美好，但落地很难，资金问题、模式问题、业务问题等一个又一个难题在等着我们。幸运的是，我们熬过来了。”魏佳星坦陈，当初是凭借一身孤勇闯天涯。

不怕输不服输的精神，让魏佳星初尝胜利的果实。生构垠创成功获得2轮融资，公司估值达到3500万。业务拓展方面，公司和江南大学、中国药科大学、南京工业大学、南京邮电大学等高校开展了合作，并且和南京科委共建了南京科技资源共享平台。

一份初心，让他坚守梦想挥翅翱翔

创业，让魏佳星收获了满满的成就感。

魏佳星告诉笔者：“合作高校的老师和学生，做科研所需的试剂耗材，可以通过生物易构平台购买，不用再排队走复杂的报销流程。我们帮助高校彻底盘活了实验仪器，帮助学校增加了一部分收入，抵消了器材高昂的维护费用。”

魏佳星和他的创业团队

一家生物公司接了一个项目，需要一台500万左右的蛋白质谱仪。对企业来说，购买设备代价太高了。这家企业在生物易构平台上，查到了南京大学有这个仪器设备，最终只花了几百元就完成了实验。帮助企业节约成本的同时，盘活了大学的闲置资源，这样的成功案例比比皆是。

如今，这样的交易在生物易构平台上每天都会发生。短短2年时间，生物易构平台终端用户已达3万人，平台上的仪器达到了2万台。生物易构在科研领域架起了需求方和供给方的桥梁。

“虽然创业很难，但是我从未后悔。”魏佳星说，“能让科研资源得到充分利用，能让科研者们不再孤军奋战孤立无援，我就觉得有意义。我们曾梦想成为英雄，而当我们坐下来为他人的成功鼓掌时，才发现我们其实也是英雄。成就英雄者亦是英雄！” 李艳玲

【创业政策】

【创客故事】

王子年：将秸秆变废为宝的创业农民

王子年是南京市六合区马鞍街道一个普普通通但又特别能“折腾”的农民，干过瓦匠，当过厨师，开过超市，办过食品加工厂。一次又一次的失败，没有让他停下创业的脚步。他抓住机遇，成立了南京市首家利用秸秆固化成型燃料的公司，将秸秆、稻秆、锯木屑、花生壳等农村废弃物进行固化处理，变身为“绿色煤炭”，为地方创业、环保做出了积极贡献。

条条创业路 点点辛酸泪

王子年的创业故事有很多。多年的创业经历有失败也有成功，有泪水也有欢笑。

家住马鞍街道勤丰社区的王子年，过去是当地最穷的农户。房子是泥土搭建的，家里最值钱的是4根顶梁的木头，“穷的叮当响”。1982年高中毕业后，他一时找不到合适的工作，便跑到驻六合汤营部队去做学徒，打零工。因为部队施工要求高，他学到了一门好手艺，没多久就转为四级工，当时相当于干部级知识分子待遇。两年后，他回到家乡，叫上村里的青壮年，由他带队施工，帮村里人建塘坝、楼房。当时瓦工工资是2.5元一天，王子年给他们4元一天。他说，不能亏了跟他创业的每个人。

80年代末，王子年到六合北门的医药公司旁的早点档学做白案。由于虚心好学，勤奋苦干，他很快掌握了一手糕点制作的手艺，特别是做花的手艺远近闻名，收入也水涨船高。

1996年，王子年用积攒下来的钱开了一家南北货超市。虽然没赚到多少钱，但勉强可以维持生计。2004年，见食品行业前景不错，他便在灵岩的雄州工业园办了一家食品加工企业，专门为月饼企业生产加工红绿梅、豆沙、瓜子仁等配套食品。尽管生产许可、细菌消毒、健康许可等证件齐全，但由于技术不成熟，豆沙熬制火候始终不到位，到2007年，产品一度积压，半年就亏损了40多万元。工厂没办法再办下去，生产加工器械也简单处理掉了。“当时，40多万元可以在六合城里买套房子呢。”王子年说，“亏得我都不好意思回家了。”

勇立创业潮头的好男儿

转机发生在2008年。偶然机会听朋友说农村废弃物固化处理是个朝阳产业，并且国家也大力支持。一听这个产业能赚钱，还有国家项目扶持，再加上国家禁止秸秆焚烧，他立马来了精神。

当时六合从事这个行业的人凤毛麟角，大多数人持怀疑观望态度。村里人也反对，就连他的妻子和儿子也加入了反对的行业，但是对创业痴心不改的王子年在想方设法说服家人后说干就干。

2009年，王子年注册资金30万元，成立了南京瑞森燃料有限公司，主要生产秸秆、草本纤维、木本纤维、锯木屑、花生壳等农村废弃物的固化处理。借款买来了机器设备，再没有富余资金支付工人工资，所以最初公司工人只有他们夫妻俩。自己进货，自己粉碎，自己装机，自己送货。

市场是以质取胜，不服输的王子年说，要做就做市场最好的。说起来容易做起来难，从湖北厂家引进来的机械不是成熟型机械，机械加工时天天坏天天修。万般无奈，半路出家的王子年天天爬到机器上琢磨，找出生产加工失败的原因，然后赶到厂家提出修改意见。这个厂家改不了就换一家，最后改变了过去易损件更换要停机全面拆卸的情况，改为直接更换模块，省时省力省工，大大提高了工作效率。就这样到了2014年，企业生产走上了正轨，产量大大提高。

搞固化企业最让人头疼的是如何除尘。在生产过程中，王子年不断研究创新，在机械控制的模具上动起了脑筋，自己琢磨，将生产过程中的灰尘聚集在一起，既克服了机械生产时灰尘多的的弊端，又使机械加工能力提高了30%以上。同类型生产厂家的老板也对他的发明竖起了大拇指。

经过多年摸索，王子年由原来固化机械的门外汉，变成了维修和改造的行家里手。企业生产也扩展到玉米秸秆、小麦秸秆、棉花杆、锯木屑、树枝树皮、花生壳、糠醛渣、稻草秸秆等，年加工能力从不到2千吨发展到现在2万吨，产品在市场供不应求。

一滴水也能折射太阳的光辉

自己富裕了不满足。这几年，南京瑞森燃料有限公司已成为南京固化燃料企业中的翘楚，王子年却没有沾沾自喜。他说，人要懂得感恩社会，回报社会。

刚开始做建筑工程的齐某在王子年的指引下，也搞起燃料加工企业，产品卖不掉，公司帮代销。如今这家企业年收入几十万元，带动了数十名村民就业。在竹镇做秸秆固化的陈某不懂技术，王子年就主动当起了这家秸秆企业的技术指导，免费帮助调试设备。现在这家企业生产经营也步入正轨了。

对待职工和社会上的弱势群体，王子年也同样不吝啬。职工意外险、平时福利、年终奖等等，即使企业生产困难时也会优先考虑给工人准时发放工资。厂里职工受伤，工资一分不会少，还能拿到一笔慰问金。下雨天职工淋雨了，他就主动找衣服给职工换上。勤丰村村民王某，因神经萎缩已瘫痪在家十几年了。王子年每年都会去看望几次，送上慰问金。

遇到职工或身边需要帮助的人，王子年都会伸出援手。因为他常怀一颗感恩的心，一颗回报社会的责任心。 王鑫

【创业活动】

南京青年大学生创业大赛暨“互联网+”科技创业大赛开始报名

第六届“赢在南京”青年大学生创业大赛暨“互联网+”科技创业大赛报名已经开始，参赛项目可通过南京市人力资源和社会保障局官方网站（www.njhrss.gov.cn）“专题专栏”中“南京人才服务平台”——“公共创业服务”进行网上申报。

此次大赛参赛对象为40周岁以下，普通高等院校在校生、毕业5年内的大陆地区高校毕业生和本科及以上认证学历的台港澳地区或海外地区高校毕业生。参赛项目中所提出的产品和服务，须具备一定的科技含量、产业开发价值或商业价值，属参赛者自主技术成果或技术、专利共同持有人充分授权参赛。参赛项目原则上为具备成立公司运营条件的初创项目或2015年1月1日之后成立的初创型公司所运营的项目。参赛者以个人或创业团队形式参加，参加赛事答辩环节必须为团队申报人及核心成员，且人数不超过3人。参赛者应进行广泛市场调研和分析，以网络方式提交完整、具体、详实、可行的创业计划书；已开发成功并有项目成果的应在答辩环节进行实物展示。

大赛分初赛、复赛和决赛三个环节，复赛和决赛项目将在南京市人力资源和社会保障局官网公布。本次大赛将产生一等奖6名，奖金3万元；二等奖10名，奖金2万元；三等奖14名，奖金1万元；并设大赛优秀奖50名。获奖项目落地南京市的，按该市优秀创业项目遴选政策给予10~50万元的投资资助。 王鑫 朱波

【项目推介】

纳米级硅酸盐养护修复增强一体化技术项目

——『创响江苏』大学生创业大赛『十佳优秀项目』

注册企业名称为江苏伊莱凯美新材料科技有限公司。2016年4月在常州成立，属建筑业新材料领域，致力于新型混凝土防水防护技术在工程建设领域的推广应用。项目取得发明专利2项。计划总投资额1500万元，目前已投入200余万元，通过环评，建立年产5000吨的生产线。

核心技术有4项：（1）纳米微细化改性技术；（2）反映控制技术；（3）渗透深层增强技术；（4）结晶促进技术。主要产品：纳米级硅酸盐养护修复增强一体剂（混凝土的“神仙水”），能够深入渗透到混凝土内部，与钙成分反应生成稳定的水化硅酸钙凝胶堵塞混凝土的毛细孔隙和微小裂缝，能抑制混凝土开裂，且安全环保，寿命永久，操作简单，可取代传统的沥青类防水材料。对新建混凝土，可作为“液体面膜”来用，即作为一种养护剂，能减少开裂，密实毛细孔；对老旧混凝土，可作为“液体创可贴”来用，即能修复混凝土内部缺陷和裂纹。曾获第二届“智慧建筑（城市）”国际创业大赛一等奖。

【创业动态】

“招工引匠”鼓声急 “民众置业”春潮涌

盐城开展“春来归盐”返乡就业创业系列活动

元旦春节期间，盐城市紧紧抓住返乡人员集中回盐的重要时间节点，统筹部署，市县联动，集中开展了“春来归盐 返乡乐业”返乡就业创业百日行动，线上线下并举，主动服务重点产业、重点企业、重大项目用工需求。元旦春节期间，该市共举办各类招聘会116场，有3310家企业提供13.3万个就业岗位。

“精细化”专区招聘供需两旺

2月21日上午，在盐城人力资源产业园举行的2018年新春“春来归盐 返乡乐业”大型招聘会人气爆棚。217家单位提供岗位13135个，吸引进场求职5000多人次，初步达成就业意向近1000人。

为便于求职者应聘，盐城市招聘服务更加精细，专门设置大企业大项目招聘区、新业态新产业招聘区、大市区招聘专区、返乡创业推介区、政策咨询服务区、二维码扫描区、自助求职信息化服务区等7大区域。

留住家乡人，还要招引外地人。盐城市还积极开展多形式的劳务协作，建立输入基地共享联盟，坚持对口援助与劳务输入有机结合，吸引外来人员来盐工作。目前，该市通过“铜川市驻盐劳务工作站”，为40家企业开展劳务对接，提供就业岗位8000多个。2月22日节后第一天，大丰区、亭湖区组团分赴安徽、河南、陕西等地招工引匠。

“家门口”就业创业筑梦桑梓

当天，来自盐龙街道马沟社区的陈正强顺利地和盐城高新区的一家企业签约。“我之前一直在苏州上班，考虑到父母年纪大了、孩子也要照顾，今年决定不出去了。”他高兴地说，“在苏州一个月工资六七千元，在盐城也能拿到五六千元，最重要的是天天能和家人在一起！”

为了让更多的人在家门口就业，盐城市各地充分发动镇村力量，就地就近、密集举办丰富多彩、喜闻乐见、形式多样的就业招聘会、创业恳谈会，为返乡人员带来了一场场求职应聘的新春盛宴。

为激发创业热情，该市在招聘活动现场专门设立返乡创业服务专区，集中组织优秀创业项目展示、创业好故事示范、创业政策宣传，并通过举办在外有成人士新春团拜会、返乡创业恳谈会、座谈会、创业项目集中签约仪式、返乡人员走访慰问等活动，吸引更多在外人士返乡创业。

“系统性”组织推进落实有力

“盐城是江苏省人口大市，126万多人常年在外求学务工创业，成千上万‘候鸟式’在外人员纷纷回乡，彰显发展新优势。”盐城市相关负责人表示，为系统化推进返乡就业创业工作，盐城市委、市政府认真贯彻落实国家和省相关决策部署，市委全会、市“两会”政府工作报告、全市人社工作会议相继作出部署安排，将“春来归盐返乡乐业”工作列入全市新春期间的重点工作予以强化落实、大力推进。

春节假期，盐城市各级相关领导纷赴招工引匠一线，现场调研了解企业所需、群众所盼、发展所急，及早摸情况，解难题，求实效。招聘会现场，不时出现领导们专注认真的眼神、耐心聆听的表情。“招工引匠”活动，成为该市各级党委政府领导新春“大学习大调研大落实”活动的第一站。 黄旭峰 陈晨