

【创业先锋】

张涛:葡萄大王的“甜蜜事业”



张涛在田间指导葡萄种植户

提起张涛,熟悉他的人不多,但一谈起“颖丰葡萄”,好多人都夸这葡萄好。张涛是宜兴市颖丰葡萄生态农业有限公司总经理。他在太湖边种植葡萄二十年,孜孜不倦,勤耕不辍,成为了苏南地区单户种植面积最大、经济效益最好的“葡萄大王”,用实际行动诠释了新时代的劳模精神。

从化工业主到葡萄大王的角色转换

张涛种植葡萄纯属偶然。早在1989年,张涛开办了一家私人化工厂,规模不大,但运行状况良好。1998年,“太湖治理零点行动”的实施让张涛意识到,毗邻太湖的化工企业将面临巨大的生存压力,特别是一批小化工因环保投入成本过高难以以为

继,面临着被率先淘汰出局的风险。于是,张涛主动关停了经营近十年的化工厂。

化工厂关停后,寻找新的出路是摆在面前的现实问题。本着对家乡土地的热爱,张涛开始留意种植业相关的信息。他无意中了解到,美国生产的提子市场销路好,价格更是高出国内葡萄数倍,得知这一信息的他喜出望外。

心动不如行动,说干就干。张涛用经营化工厂攒下来的钱,从附近的下村流转了一百亩土地,购来了提子种苗及各种生产资料,信心十足地开始了他的“甜蜜事业”。然而,经过一番试种,他发现提子这一外来品种在当地水土不服,宜兴的气候、土壤根本不适合种植,即使是成熟的果子,吃

着也不是那个味。一年的折腾并没给他带来任何经济效益,甚至连本钱也没捞回来。

张涛是个不服输的人。挫折面前,他没有气馁。他调整思路,转变策略,把目光转移到国内品种上,按照考察、引进、选育、扩种的步骤,一步一个脚印往前走,终于挖到了葡萄种植的“第一桶金”。

努力是会上瘾的。尝到甜头的张涛不再满足原有的“一亩三分地”,又从丁蜀镇省级农业示范园流转了300多亩土地,实施更大规模的种植。如今,两个基地每年向市场提供优质葡萄60多万斤,产值近千万元,规模的扩大和品质的提升,让张涛一跃成为名冠苏南的“葡萄大王”。2017年6月,张涛做客中央电视台“对话栏目”,面对全国观众,讲述了自己从化工业主到葡萄大王的人生经历。他感慨地说,从没想过一个种葡萄的“泥腿子”,能踏进中国最具权威的电视新闻舆论殿堂,是家乡这块土地为他搭起了人生的舞台,是种植葡萄改变了他的命运、成就了他的梦想。

从普通品种到优质品牌的华丽转身

张涛意识到,随着人们生活水平的不断提高,水果在人们日常生活中占据着越来越多的消费份额。追求高品质水果已成为一种时尚,必须依托品质打出品牌,依托品牌抢占市场。

为提高葡萄品质,张涛划出一块土地作为试验田。除了对新品种进行试验培育、比较鉴别、优胜劣汰,他特别注重将那些色泽美、口感好、抗病害能力强的成熟品种纳入反复试验,不断改良,扩大种植的大循环。目前颖丰葡萄有当家品种夏黑葡萄、阳光玫瑰、芒皇后、魏可等四个,搭配品种金手指、巨玫瑰、黄金香等六个,其它试验品种达到三十个以上。同时,他还与江苏农科院合作,设立长达五年一个周期的新品种创制项目,培育适合江苏地区的早熟葡萄产品,以拉长葡萄生产销售链,让消费者能在当年度更早上葡萄。

在种植葡萄过程中,张涛严格控制亩均总量,让每串葡萄的重量保持在一斤半左右,并通过技术手段,力求每颗葡萄色泽和大小均匀,甜度和口感一致。手握优质葡萄,也就掌握了价格的话语权。他种植的葡萄比市场上销售的一般品种价格高出一倍多,尽管单产比别家少,但收益却是别人

的数倍。

种植葡萄是件苦差使,种出优质葡萄更需劳心费力。这些年,起早贪黑、废寝忘食成了张涛的生活常态,每天在田间两万步巡查成了他的规定动作。种植葡萄成了他矢志追求的事业,成了生命中难以割舍的情结,他像呵护自己孩子一样呵护着葡萄的生长。努力没有白费,目前的几只当家产品全部获得省级金奖,张涛也因此被业内称为“金奖葡萄的种植人”。颖丰生态农业有限公司依靠优质葡萄的生产和销售,打出了品牌,斩获了“中国葡萄行业领导品牌”,并成为江苏省著名商标。

从勤劳致富到带动致富的传道授业

今年58岁的张涛从没离开过农村。农民兄弟生活不易,他有着切身感受。他们一年到头辛辛苦苦种的蔬菜和粮食变不了几个钱,有不少人想改变却苦于没有门路。随着事业的不断发展,张涛心里萌生了一个想法:只要有人想种葡萄,自己就一定伸手帮人家一把。

目前,张涛的两个葡萄基地吸纳了100多个当地劳动力,同时,他还心甘情愿为四邻八乡的农户免费送去种苗,免费提供技术指导。这些年,经他直接面授技术的葡萄种植专业户有几十户,通过微信、电话等间接指导的农户更多。

丁蜀镇洋渚村村民张国君患有白血病,养家糊口的重担全落在了妻子许赛娟一个人身上。得知张国君夫妇有意种植葡萄后,张涛免费送去种苗,并经常去他们种植的葡萄园进行现场指导。这些年张国君一家靠这十多亩葡萄园生活,家庭经济条件得到了显著改善。除了为当地农户传经送宝,张涛对外地农民同样热心。安徽宿州农民何怀金、江西农民沈新华与张涛素不相识,先后慕名前来向他讨教葡萄种植技术,他毫无保留传授经验。

许多人对张涛传道授业不计回报的做法表示不解,亲戚朋友向他灌输“同行必躲”的道理。他却不以为然,说中国市场大着呢,想吃葡萄的多着呢,何惧教会徒弟饿死师傅。“我是一名劳动模范,劳动模范就要当好示范,带着大家一同奔小康,这样的人生才有价值。”张涛扶贫济困、乐善好施的善行义举,为他赢得了好口碑,也改变了一批人的生活命运,2016年他光荣地当选为敬业奉献类“中国好人”。
周亚定

【创业动态】

“中国创翼”南京选拔赛11个项目比创新

日前,第四届“中国创翼”创新创业大赛暨“创响江苏”创新创业大赛南京市选拔赛在宁举行,从93个报名项目中层层选拔出的11个项目进行决赛较量。果疏保鲜抗菌肽等项目顺利晋级,将代表南京参加“创响江苏”创新创业大赛。

此次大赛的主题是“创响新时代 共圆中国梦”,从今年5月持续到8月。南京选拔赛由市人社局等承办,分为主体赛(创新组、创业组)和专项赛。其中,主体赛面向各类群体,重点是高层次人才、留学回国人员、高校和技工院校在校及毕业生、返乡入乡农民工等。而专项赛则面向残疾人士或对口援助地区建档立卡贫困人口就业

的项目。由就业创业研究和指导专家、成功创业企业家及创投行业领军人士、孵化载体及创投机构负责人、新闻媒体界知名人士、政府部门负责同志等组成评审委员会对项目进行甄选。

记者在现场看到,比赛采取“6+5+1”模式进行,即项目路演6分钟,评委提问5分钟,评委评分1分钟。按照抽签顺序,项目代表依次通过阐述、VCR或PPT播放、产品现场展示等形式作项目介绍,在规定的时间内简洁、客观呈现项目优势。

“果蔬保鲜抗菌肽”项目顺利晋级。这是去年南京引进的高科技合成生物学项目,由中科院西北生态研究所研究人员负责技

术,拥有7项发明专利及12项实用新型专利,主要业务为利用合成生物学酶法生产抗菌肽抗菌肽用于果蔬领域保鲜,产品具有极高门槛及行业壁垒。而同样晋级的“陆博士·生态流水鱼技术体系构建与产业链模式创新”项目,以绿色循环水产和物联网技术研发为核心,以技术服务为抓手,以订单回购为机制,构建“研发机构”+“资本”+“公司”+“合作社”+“农户”的新型农业经营体系,逐步形成组织集约化、生产标准化、销售品牌化的产业融合模式。公司已经完成鲟鱼、鲈鱼的全程标准化生产技术研发,截至2019年底,装备覆盖及技术服务的养殖基地面积18400亩,服务

农户800余户;通过陆博士·流水鱼销售平台统一销售的流水鱼122.4万斤,签订回购协议的基地超过了1850亩,带动85户农户均收益从2000元提高到了2800元。

记者了解到,南京市为参赛选手提供“宁聚计划”等现行创业政策宣传和政策落地对接服务,在资金奖补、入驻园区、孵化培训等方面给予优先扶持。为优秀选手开通政策申报便利通道;主体赛创新组、创业组各前10名选手、专项赛前3名选手可直接进市优秀项目遴选创业复审;晋级省赛选手符合创业担保贷款申请条件经评估后可免除反担保手续。
毛庆 杨凡

【创业政策】

江苏11条举措促进高校毕业生就业创业 鼓励企业吸纳就业

省政府办公厅日前印发《关于促进2020年高校毕业生就业创业的若干措施》,出台扩大招生入伍规模、鼓励企业吸纳就业、拓宽基层就业渠道、及时提供就业服务、适当延迟录用接收、组织开展实名调查、扩大就业见习规模、加大就业帮扶力度、全面提升就业能力、大力扶持自主创业、压紧压实工作责任等11大举措,并明确每一项举措的责任单位,努力降低新冠肺炎疫情对高校毕业生就业创业的影响,全力保持全省就业形势稳定。

扩大2020年硕士研究生招生和普通专升本招生规模,招生人数分别增加1万、1.5万人。扩大大学生应征入伍规模,健全参军入伍激励政策,年度大学生征集指导比例提至75%,其中征集的大学生新兵中毕业生达到45%以上。
对中小微企业招用毕业年度

高校毕业生并签订1年以上劳动合同的,给予一次性吸纳就业补贴。国有企业今明两年连续扩大招聘高校毕业生规模,其中今年招聘比例不低于新增招聘人数的50%。各级事业单位今明两年提前启动公共就业和人才服务进校园招聘,开展人力资源产业园专场招聘,举办线下招聘活动不少于6000场次。发挥线上平台作用,举办网上招聘活动不少于1000场次。

对延迟离校应届毕业生,相应延长报到接收、档案转递、落户办理时限。健全离校未就

业高校毕业生实名调查登记制度,依托基层人社平台,逐一对照离校未就业毕业生进行调查登记,8月底前全部录入统一的高校毕业生实名制信息系统,做到个人情况、家庭状况、就业意愿、培训需求、创业基础“五清”。

大力支持国有、外资企业和规模以上民营企业、政府投资项目、科研项目设立见习岗位,全年募集见习岗位不少于5万个。对低保家庭、残疾、获得国家助学贷款、建档立卡低收入农户家庭、特困人员中的毕业生毕业生,以及湖北籍等六类高校毕业生,给予每人1500元的一次性求职创业补贴。开展就业帮扶行动,帮助贫困家庭特别是中西部地区贫困家庭高校毕业生就业。开发更多适合高校毕业生的公益性岗位,对通过市场渠道难以就业的困难毕业生实行托底安置。鼓励高校毕业生参加就业技能培训、创业培训和岗位

技能提升培训,符合条件的,给予职业培训补贴和职业技能鉴定补贴;经企业录用的高校毕业生,参加急需紧缺工种(职业)培训的,可适当提高补贴标准。

鼓励和引导高校毕业生返乡入乡创业,更大力度支持灵活就业创新创业。政府投资开发的孵化基地等创业载体应安排一定比例场地,免费向高校毕业生提供。开辟“绿色通道”,落实税费减免、富民创业担保贷款、财政补贴等各项政策。继续遴选500个省级大学生创业孵化基地,每个项目给予10万元的无偿资助。选树高校毕业生创业典型,全年引领大学生创业不少于2.5万人。各级政府将高校毕业生就业作为督查激励的重要内容,强化促进就业责任。各高校坚持“一把手”亲自抓,更有针对性地办好校园招聘活动,对毕业生实行全程跟踪,对困难毕业生实施专项帮扶。
黄红芳



【创客故事】

梁磊:创业是创业者与公司共同成长的过程

创业之前,梁磊曾担任梅特勒-托利多(常州)称重设备有限公司的全球项目经理,致力于物流仓储行业,接触的都是行业内知名度很高的大客户。工作之余,细心的梁磊发现,托利多虽然是全球衡器行业的龙头企业,但只能解决这些公司包裹的称重问题,包裹体积的测量依然采用最原始最粗笨的方法,就是用钢卷尺量,然后用笔记录,再手工录入电脑,费时费力。如果有一种能实时读取钢卷尺有效测量距离并自动记录的设备,具备智能接口用以数据传输,并可将数据按照客户的要求存储并处理,就解决了客户的根本问题。

梁磊调查发现,这种设备目前国内还没有。虽然快递物流公司试着从国外采购一些产品以满足测量需求,但由于产品的不稳定及测量不准确的原因而被淘汰掉。梁磊就开始琢磨,现在互联网与信息技术这么发达,卷尺诞生300多年了,而且钢卷尺在中国每年有20亿只以上的产量,这么庞大的一个市场容量,怎么就没人想过把钢卷尺做数字化升级呢?经过大量的市场调研,他觉得这是一个值得研究的项目:“技术革新,总得有人去做,像现在的电子秤替代传统的机械秤一样,钢卷尺的智能化升级为什么不可以从我们开始呢?”

于是,一个想法在梁磊的心中生根发芽了,那就是要做与卷尺相关的智能测量硬件与配套的物联网软件。在创业梦想的指引下,梁磊毅然离开了托利多,并于2016年8月份在常州科教城大创园注册了磐石电气(常州)有限公司。

要做研发,需要专业的研发人员,需要专业的研发设备与测试仪器。而公司成立时加上他自己只有2个人。面对一无人员二无资金的困境,梁磊调动身边一切可以利用的资源,请曾经一起共事过的同事在业余时间帮忙,请供应商帮忙,请在读的研究生朋友帮忙。元器件一个一个自己焊接,产品外壳用3D打印,不合适的地方自己动手用刀修整。就这样,实验一个一个地做下去,软件一个版本一个版本地测试,样机一代一代地做了出来。

研发过程中,梁磊也一直在努力组建核心创业团队。曾经与梁磊在托利多一起打拼的兄弟们,也陆续辞职加入创业队伍。大家一起努力克服资金上的困难,克服技术上的难关,一起面对市场的挑战。如今,公司已经建立了生产线,打通了供应链,摸清了市场情况,也理顺了营销思路。创业项目对于创业者来说,就跟看着自己的孩子长大一样,梁磊和他的团队就这样看着公司的产品慢慢地成熟

【人物档案】

梁磊,男,1982年生,毕业于山东科技大学,现任磐石电气(常州)有限公司总经理,曾荣获2017年常州科教城“大创之星”、2018江苏省经信委中小企业创新创业大赛企业组二等奖、2018年“中国创翼”创新创业大赛江苏省创业冠军军等荣誉。

起来。

新产品上市,需要经历市场验证与接受的过程。在这期间,梁磊也听到过各种质疑的声音。有人说,这样的产品,以前从来没有见过,挺新奇的,目前市场上没有这类产品,也不知道好不好用,客户凭什么要买你的产品呢?投资人说,这个项目市场前景有多大,客户群在哪里呢?

梁磊的回答是:“我们身边很多东西都是从没有开始的,做别人没做过的东西,才有意思。”磊盛和也说过,商业的本质,就是利他。“只有通过服务他人,真正为客户解决问题,才能给自己带来真正的商业价值,我们的产品正是具备这样的价值。”

路漫漫其修远兮!创业路上遇到的几多艰辛,只有梁磊和他的团队知道。“不能等到所有的条件都具备了才开始干,如果都具备了,哪里还有你的位置?路都是走出来的,事情是做出来的,真正付诸行动去做,才知道行还是不行。”

项目进展到2018年5月份的时候,产品还没投入市场,但几个股东凑的投资款已经用完。没有资金,后面的路更加艰难。自助者天助,创业团队的决心及努力,打动了不少投资人。在公司“弹尽粮绝”的时候,投资人雪中送炭,才度过了危机。

公司发展到现在,已申请专利20余项,授权发明专利1项,申请美国专利1项,带动就业13人。目前公司产品已销售至意大利、奥地利、新西兰、墨西哥等地。

创业,是创业者与公司共同成长的一个过程。经过了3年多的努力,公司在智能长度测量设备研发与制造的路上,才刚刚走出了第一步。“公司产品虽然已经走进了中国邮政、顺丰速运,甚至卖到了美国与新西兰,但后面依然会遇到各种各样的问题与困难。遇到了就去想办法解决,每解决一个,就向前迈进了一步。”梁磊说。

常人社 吴文龙

【全省工会促进就业创业优秀项目】 南京宁工职业培训中心: SIYB创业培训 开辟就业新天地

针对问题

近年来,一些用工企业面临招工难和管理难等问题,而一些失业人员、失地农民面临就业难和创业难的困境。针对上述问题,南京宁工职业培训中心(以下简称“宁工培训中心”)组织实施SIYB(创办和改善你的企业)创业培训,助力失业人员、失地农民通过创业带动就业,开辟了就业新天地。
实施过程

组织有创业意向的失业人员、失地农民等,提供企业创办能力、市场经营素质等方面的培训,并在他们创办企业、生产经营过程中及时给予服务指导,提高他们参与竞争和驾驭市场的应变能力,使他们在成功创办企业、解决自身就业问题的同时,创造和增加社会就业岗位,帮助更多的人实现就业或再就业。

一是宣传推广。通过电视、报纸、网络等媒体多途径宣传创业优惠政策和宁工培训中心办学特色、办学成果,提高知名度,增强吸引力,吸引创业者积极参加教育培训。二是培训实施。通过对学员创业需求的筛选,划分不同培训项目,“分别组织实施。精心选配创业师资队伍,既有国际劳工组织优秀培训师、各行业协会资深人士、国内著名高校和专业研究机构的专家,

又有行业主管部门的领导 and 高级研究人员。采用小班授课、个性指导的培训模式,实行互动式教学。三是后续帮扶。组织服务队,每月进行回访,对培训结业学员在面向市场开展创业过程中遇到的各种问题跟踪指导,并提供专题讲座、专家指导团咨询报告、企业诊断室、企业俱乐部、企业家面对面交流会等后续创业支持服务,帮助企业做大做强,走稳致远。
工作成效

宁工培训中心自成立以来,每年参加培训的劳动者达3000余人次,培训合格率95%以上。南京市溧水区商贾系统原职工马德胜在区、区总工会的协调帮助下,参加了SIYB创业培训,成立了南京青年人力资源开发有限公司。在中心服务队指导下,企业顺利渡过了困难期和关键期,走上了健康发展的轨道,带动200余名技校学生成功就业。2006年以来,宁工培训中心被中国劳动和社会保障部及国际劳工组织授予“创办和改善你的企业”(SIYB)国际项目定点培训机构,被市劳动局授予“创业培训实施单位”,先后荣获市“诚信培训单位”、“再就业先进集体”、“工会创业示范行动职业培训示范点”称号。