



贵州省发布青年创业发展大数据指数报告：

新增青年创客平均29岁 毕业即创业 并非主流

马晓晴 中青报 中青网记者 王鑫昕

团贵州省委近日发布的《贵州青年创业发展大数据指数报告》(以下简称《报告》)显示,2016-2020年,贵州新增的青年创业者平均年龄在29岁上下小幅变动,整体呈现年轻化倾向,但毕业即创业并非主流。

《报告》依托大数据对18-35岁之间的贵州青年创业现状进行了梳理,从青年创业度、创业存活度、资本吸引力、科技创新度等6个一级指标和12个二级指标,描述贵州青年创业情况。

贵州财经大学贵州人才发展研究所所长王见敏从2008年开始关注青年创业。在他看来,逐渐年轻化是创业群体的最大变化。早期创业者的年龄普遍集中在30岁以上,他们大多拥有少则5年、多则10年以上的行业经验后才开始创业。而现在,青年创业成为一种潮流。

《报告》执行团队专家负责人张威介

绍,执行团队通过对云上贵州共享平台所搜集的53万条市场监管数据进行深入挖掘分析发现,2016-2020年间贵州新增青年创业者的中位数年龄和平均年龄均在29岁左右,多数青年创业者更倾向在拥有一定社会阅历和行业经验后再尝试创业。

大数据呈现出来的这些特征对我们有针对性地服务青年创业有一定的借鉴作用,也可以为党委政府决策提供参考。团贵州省委副书记史麒麟说,团组织可以有针对性地帮助青年人做好职业规划工作,让刚出校门的潜在创业者认识到创业并非一帆风顺,避免盲目创业和冲动创业。同时,团组织还要做好面向青年群体的就业创业培训,提高青年创业成功率。

王见敏发现,毕业即创业可能会因创业者社会积累不够导致创业成功率降低,或迫于经济压力选择短期化和低投入的创业项目,出现急功近利的情况。

《报告》提到,自2018年起,贵州新增青年企业数量超过新增非青年企业数,并呈现加速增长的趋势,这表明青年创业

正成为贵州创业者的主力军。

王见敏认为,青年创业的优势非常明显。年轻人思维活跃,身上有一股冲劲儿和闯劲儿,他们在技术创新、社会需求方面有一些新的理解。我们应该支持、引导他们开展创业活动。

王见敏建议,青年开始创业前,需要做好包括经济状况、心理承受能力、需求分析等资源盘点,判断自己是否有能力掌控整个创业过程,避免盲目性的创业行为。

今年以来,贵州青年创业发展大数据指数在疫情后先跌后升。张威介绍,这反映出贵州青年的创新创业活动正在逐步恢复。王见敏认为,虽然疫情可能让小型创业企业面临社会需求的萎缩,但同时也让电商和直播等互联网创业更加火爆。

疫情压缩了人的社交距离,让很多社交和交易行为转到网上。对青年来说,互联网创业的空间可能更大,从事互联网创业的青年可能也会更多。王见敏说。

他进一步解释,当下的青年是与互联网一起成长起来的一代人,相较其他年龄

的创业者,他们对于互联网的认知、理解有所不同。如果青年能够抓住消费群体和消费产品,通过互联网创业可能效果会更好。

《报告》在对创业群体性别行业分布关联进行分析时也发现,贵阳男性青年创业第一行业是信息传输、软件和信息技术服务业。胡耀是贵州大学现代制造实验室的一名博士研究生,他的另一个身份,则是贵州一家数据服务公司的联合创始人。从2015年开始创业以来,利用大数据服务精准扶贫工作,成为胡耀的工作重心。

传统农村劳动力普遍存在盲目就业和难就业情况。胡耀认为,农村劳动力缺乏职业技能和与用人单位之间存在信息不对称是主要的制约因素。为此,他带领团队走遍贵州两万多个自然村落,采集劳动力精准数据,并通过人工智能对劳动力就业需求进行精准分析,实现了一对一、面对面、点对点地推荐就业岗位。

同时,胡耀及其团队还通过数据调查结果全面了解群众就业创业意愿,并结合企业用工需求,开展技能培训,通过大数据

实现了对贫困人口就业的精准帮扶,截至目前,已累计服务200万名贫困群众。相关大数据服务精准扶贫的案例也被联合国开发计划署收录,并作为明星案例推广。

未来,围绕贵州的大数据战略,信息传输、软件和信息技术服务业的青年创业工作还有很大的成长空间,可能成为新兴的增长点。史麒麟介绍,近期,共青团贵州省委启动了“青数聚”大数据贵州青年创新创业服务行动计划,帮助青年解决在大数据创新创业中面临的资金、场地、人员、职业规划等困难和问题,搭建起青年互学互鉴、合作交流的的平台。

贵州是全国率先在省级层面开展青年大数据指数监测的省份。《报告》建议,依托十四五规划和《中长期青年发展规划(2016-2025)》,打造青年友好型省份和青年友好型城市,引导更多的黔雁回归,帮助更多贵漂成为贵定,为贵州青年发展和成长创造更好的环境,同时简化青年企业注册、报税等环节,帮助青年创业企业更好更快地发展。

三餐糊

士打

一拍即合小心



为了汉服梦 安徽女孩刘童童

高中毕业开网店 大学办起加工厂

中青报 中青网记者 王磊 王海涵 通讯员 汪傲

随着大学生活接近尾声,不准备考研、暂不找工作的刘童童有了更多时间在自己的汉服工厂、办公室和网店之间来回奔波。她身边常备4部手机,24小时保持开机状态,以便联系客户。

虽然只是一名在校大学生,但是刘童童的创业已小有成就。2019年,她创办的安庆市同袍服饰有限公司盈利500万元,今年虽受新冠肺炎疫情影响,但上半年盈利已经超400万元。

从最初单纯地喜欢汉服到创办企业,刘童童用了整整5年。她经历过失败,受到过嘲讽,遭遇过资金财务危机,但她对传统文化和汉服的热爱矢志不渝。

高三毕业开起汉服网店

刘童童就读于安庆师范大学2017级法语专业,从小就喜欢古诗词和古代装饰,高中时通过贴吧和微博等途径接触到汉服,被汉服的美所吸引。由于汉服价格普遍较高,自己家境普通难以承担,刘童童萌生了做汉服的想法,一切都是源自热爱。

刘童童从汉服论坛、贴吧学习版型款式开始,两年时间便迅速“入行”。高三毕业的那个暑假,同学们都出去游玩了,刘童童却开了一家汉服网店,主营汉服设计与销售。刚开始什么都不懂,情况最好的时候也只能做到收支平衡,根本赚不到钱。

初次创业由于缺乏经验,她遇到的困难一个比一个难解决。

在一次与制衣厂的合作中,因为对方的失误,100多件汉服的衣领做小了,对方还不愿意重做,临近交货日期,刘童童没辙了,只能和母亲一起牵手将衣领拆开修改,再一针一线缝合。连着几天彻夜未眠,才挽回了部分损失。这件事也让她萌生了办厂自制汉服的想法。

通讯员 王新钰 中青报 中青网记者 王晨

咱们东北的绿皮大榛子上市了,这个榛子是长在东北的树上,吃的时候是吃里面的瓤儿。嗑一个给大家看看,看这大果仁非常的饱满,皮薄仁大,非常好吃。王恩江通过直播向网友推荐店铺“溪味道”今年新上市的东北大榛子,语言生动活泼,吸引了大量粉丝观看选购。作为土生土长的本溪小伙子,王恩江在大学毕业后选择回到家乡辽宁省本溪满族自治县创业,并于2014年8月建立了溪味道生态农业电商平台。

6年来,“溪味道”从初创企业成长为本溪市农业产业化重点龙头企业、本溪县电子商务龙头企业。目前,其淘宝店铺粉丝数达到4万多人,平均月销售额可达200万元。



创业把自己熬成 万金油

高考后填报志愿时,刘童童选择了法语专业,因为她希望未来有一天能出国推广汉服文化,能在巴黎时装周展示自己设计的汉服。

上大学后,刘童童的视野开阔了,想法也变得更加成熟。她创办了设计制作汉服的制衣厂,将公司更名为安庆市同袍服饰有限公司,网店规模也扩大到3家。自制自售的模式节约了不少成本,公司开始步入正轨。

但更大的困难接踵而至。由于缺乏专业工作人员,刘童童身为公司总经理也常常要亲自去浙江的布料市场购买原料。连夜赶火车本就不令人疲惫,为了省住宿的钱,她经常在到达当天就要跑遍整个市场寻找

自己需要的布料,往往饭都吃不上。公司缺少缝纫工,她就自己坐上缝纫机台操作,缺少美工,她就自学修图、剪辑软件,缺少设计师,她就钻研传统文化将其融入汉服设计。她的传统也从大一时的100多斤降到现在的80多斤。

就这样,刘童童硬生生地把自己熬成了样样精通的“万金油”。她表示,刚开始会累到想哭,但既然选择做好这件事,就必须精通这些技能。

创业之初,曾有人对刘童童表示不理解,小小年纪懂什么传统文化。非正统花里胡哨,她身边的质疑和嘲讽声从来没有间断过。从不在意别人的看法,只想着手去做该做的事。竞争对手督促着我学习,学校创业指导老师也总是给予关键建议。刘童童说。

创业路上,郭雨辰和汪国峰是刘童童重要的合作伙伴,他们一个在广西,一个在安庆,三人在汉服贴吧相识,刘童童对郭雨辰自主设计的汉服十分感兴趣,于是相约见面交流,一见如故。汪国峰与刘童童相识在一个汉服爱好群,线下见面后,发现创业理念合拍。

返乡创业助力乡村振兴

为家乡味道插上信息化翅膀

溪味道是家乡的味道

“溪味道”取本溪味道之意,是溪青网络科技有限公司倾力打造的农产品电子商务品牌。抱着对家乡的热爱,王恩江2013年大学毕业后选择回乡创业,与两个朋友共同成立了溪青网络科技有限公司。经过半年的考察,他们最终选中开发农业电商业务,销售家乡土生土长的优质农产品。

两个多月后,王恩江整合了蜂蜜、人

参、榛子、木耳等家乡优质农产品资源。但由于资金不足,自己办的网站难以维持,他转战淘宝,就这样,“溪味道”诞生了。

“溪味道”上架的第一件产品是本溪县关门山景区的蜂蜜。为了找到质量上乘的蜂蜜,王恩江查阅了丰富的资料,走访了很多农户,了解到蜂蜜质量由蜜源决定,与植被息息相关,最终在拥有大面积原始森林的关门山景区寻找到了满意的蜂场。

“溪味道”正式运营的第一个月,仅上架了5种商品,就完成了1万元的销售额;双12当天完成5270元的销售额,在淘宝特色中国-辽宁馆中被列为精品示范点。

现如今,160多种农产品在“溪味道”陆续上线,王恩江与20多个合作社建立合作关系,其中包括本溪县关门山蜜蜂基地、南甸镇小米种植基地、碱厂镇大榛子基地、生态玉米种植基地等,王恩江将家乡的优质农产品卖到了全国各地。

直播带货为家乡农产品代言

为了提高“溪味道”产品的知名度,王恩江选择用拍摄视频的方式宣传产品,并取名为《寻味之旅》。他的镜头里,不仅有本溪县特色农产品,还有山泉溪水等自然风光。通过视频,王恩江向消费者真实还原所售农产品的生长环境,渐渐赢得了消费者的信任。目前,“溪味道”已经实现线上、线

下、零售、批发相结合的综合销售模式。近期是榛子上市的季节,王恩江通过网络直播的方式向大家介绍刚采摘的新鲜绿皮大榛子。农产品线上销售单场直播最高纪录达到8000单,疫情期间销售额仍处于增长态势。在“溪味道”的门店中,工作人员忙着打包、装箱、发货,打印机每天24小时不间断打印订单。有时候,一天能有1500公斤大榛子通过快递发往全国各地。

在本溪县草河掌镇刺嫩芽合作基地,工作人员对着王恩江的镜头说:咱们的刺嫩芽是纯天然,一点化肥和农药都没有,用深井水浇灌,是纯绿色食品。

一名养蜂的农户在视频里介绍:我是在1976年开始养了两年的蜜蜂,后来因为工作的关系中断养蜂。退休后,我第一个就想到养蜂,重温青年时代养蜂的梦。

一直以來,王恩江坚持为产品拍摄制作精良的视频,并通过直播向消费者介绍产品,让每一位顾客都能明白白地在网上了解“溪味道”的产品。在抖音账号上,王恩江通过100多条短视频吸引了8.9万用户的关注,进一步强化了“溪味道”的品牌认同感。

“溪味道”的初心与追求。为了把东北味道带到全国,让全国人民在家就能吃到地道地道的东北味农产品,王恩江坚持直接和农户对接,注重选择种植基地,保障“溪味道”每一件上架产品都来源明确、品质上乘。

产品能畅销,更多的还是在于本身品质过硬。为“溪味道”供应榛子的种植基地负责人是沈阳农业大学的博士在读学生,他坚持种植榛子靠科学管理,不打农药,不施化肥,不使用除草剂,用自然的方法生产榛子,这样做的结果就是榛子产量低、价格高。但为了让消费者吃得更健康、更放心,王恩江还是毫不犹豫地与其达成了合作关系。

王恩江说:很多南方朋友不知道榛子,我们更要把好产品的质量,让第一次吃到榛子的客户不要失望。

创业很不容易,但王恩江认为自己是幸运的,在缺乏创业资金时,合作农户会让他们把货卖出去以后才收钱,“县长还帮助联系基地、解决办公场地问题”这份幸运成为王恩江不懈努力的动力源泉。谈到未来规划,王恩江说:

真正好的产品,应该从种植开始,他们的目的不止于把家乡的农产品卖出去,更要致力于本溪农业实体经济,追求更高的农产品品质。

农产品的高质量是不变的追求

追农业本真,坚持理想主义,缔造高品质农产品,与全国各地消费者共同分享淳朴、自然、安心的东北味道。这是王恩江创立

她和设计师甚至研究了古人天圆地方的哲学理论,从花鸟图案到系带、袍衫的式样,再到裁缝工人的选聘,每一个细节都亲力亲为。唐代的唐俑、敦煌的壁画、韩熙载夜宴图,这些传统文化作品也都曾给刘童童创作灵感。

如今刘童童又开办了一家绣花厂,她的产业链几乎涵盖了整套汉服制作流程。据了解,一套精心设计的汉服样衣,包括选料制版绣花等工序,往往需要一个月左右的时间。她花费了大量的资金和精力在原创新设计上,为的就是做出最能体现汉文化的传统服饰。

眼下,她聚力线下,忙着开启融资,计划设立线下的产业园,打造更全面的汉服产业链。

近日,在安庆师范大学和安庆市宜秀区大山镇政府的协调支持下,刘童童团队来到该镇燎原社区开展专场招聘会,促进社区贫困人员就业,宣传传统文化。

在创业赛事中,刘童童团队也频频获奖,安徽省“互联网+”大学生创新创业大赛金奖、挑战杯安徽省大学生创业计划竞赛金奖等,她本人也被评为2019年度安徽省“向上向善好青年”,是50名当选人中唯一的在校大学生。

安庆师范大学团委副书记陈东表示,汉服文化在高校学生群体中有较高的欢迎度,不少高校都成立了汉服社或相关社团。通过设计大赛等系列活,引导青少年用喜闻乐见的形式传承中华优秀传统文化,为汉服文化推广注入创新活力。

2020年上半年,公司与安庆师范大学子衿汉服社合作举办“同袍杯”汉服设计大赛,来自安徽省15所高校的108位学子参加比赛。目前,同袍公司正计划与来自各高校的的优秀设计师们签约,讲好传统文



高鹤文(左二)的创业团队。受访者供图

中青报 中青网记者 魏其源

长时间居家、缺乏运动和精神压抑,对冠心病、高血压、糖尿病等慢性疾病患者造成了一定的影响和伤害。英国医学杂志《柳叶刀》刊登的一项研究结果显示,新冠肺炎疫情期间,大多数国家对脂肪肝、糖尿病等慢性疾病的遏制能力变得更糟。此外,居家办公带来的生活节奏不规律问题凸显,慢性病愈加频发,且呈年轻化态势。

应该如何安全度过这个特殊时期?上海财经大学金融计量专业的硕士生高鹤文发现了隐藏其间的创业契机。

高鹤文发现,慢性病治疗仅靠传统的医疗手段还不够,尤其在新冠肺炎疫情期间,医疗资源紧张,慢性病患者容易忽视。比如三高、脂肪肝患者,一感到不舒服就要每天多次测量血压等身体指标,设备使用、去医院检查都很麻烦;而且传统医疗手段在短期内难以见效,也可能产生医患沟通方面的问题。

经过市场调研,高鹤文和同学组建了创业团队,命名为“小心肝”。和传统的重治疗、轻预防相比,她们聚焦饮食控制,通过设计便利的热量监控系统,让三餐热量一拍即得;同时,针对不同程度的慢性病患者,提供针对性菜谱,有效解决了慢性病患者在漫漫恢复路上计算热量太繁杂,单食谱太枯燥等痛点问题。

高鹤文告诉记者,市场上慢性病+锻炼的创业方向已经是“红海”了,慢性病+食疗的领域还很少有竞争对手,因此她们想尽快跨入这片蓝海。

高鹤文说,团队的核心能力首先体现在食物热量计算技术上。高鹤文本科学习计算机和经济双专业,和同学一起参与了图像识别方面的技术研发项目。利用当时积累的技术,团队实现了用手部作为参照物拍照计算食物体积、与数据库中的食物热量进行换算,从而在“小心肝”App中实现三餐热量一拍即得。截至目前,团队已经申请了3项专利产品。她们认为,虽然申请专利周期长、见效慢,但十分值得。

目前,“小心肝”团队还在试运营阶段,技术研发人员已经初步完成了产品的算法改进和数据库搭建。同时,团队邀请了复旦和上交等高校的生物医药专业背景的同学,共同参与食谱研发,推进产品贴合用户需求,目前已有23套食谱。

例如,针对肥胖型脂肪肝患者和缺乏代谢物质的瘦型脂肪肝患者,平台提供了不同的食疗方案。团队还计划在“小心肝”平台提供一对一服务,让用户与专业营养师对接,获取更加细致的食疗方案;必要时还可通过外链直接向医生问诊。

高鹤文认为,在人民物质生活水平不断提高的今天,大健康理念受到政府和老百姓越来越高的关注,她和团队希望通过长期跟进监督的方式,为慢性病患者提供更好的解决方案,为当代社会的大健康事业贡献力量。

目前,“小心肝”项目在“挑战杯”大学生创业大赛中获得上海市赛金奖,接下来将继续在国赛中与众多优秀项目进行角逐。



扫一扫 看视频



扫一扫 看视频