

创业伦理教育应成为高校创新创业教育的第一课

□ 施永川

近年来,毒奶粉、假疫苗等事件引起社会各界强烈关注,暴露了个别创业者在经济利益驱使下做出了违背创业伦理的错误行为,值得深思。大学生创业者的伦理水平,不仅影响创业者个人及其创业组织的健康成长,更关系到经济社会的健康发展与创新型国家的建设。

随着人脸识别、移动支付等科技手段的发展,人们在享受科技带来的方便快捷的同时,也面临日益严峻的创业伦理风险。比如,人脸识别技术容易被不法商家利用,侵害消费者的权益,同时让消费者处于被监控的环境下,没有隐私可言,还存在严重的信息泄露风险。涉世未深的大学生创业者如果急功近利,就会一味追求经济利益而忽视了创业伦理风险。

美国教育家德怀特·艾伦认为高等教育具有两个目的:一个是要使学生变得聪

明,一个是要使学生做有道德的人。如果我们使学生变得聪明而未具有道德,那么我们就为社会创造了危害。因此,大学生创业伦理教育具有极端重要性,其职责是要避免高校的毕业生变成精致的利己主义者,这在某种程度上决定了高等教育的成败。

大学生创业伦理水平低下,突出表现在缺乏识别创业活动中伦理问题的敏感度,无法有效评估创业项目可能存在的潜在伦理风险,对自身作为创业主体和道德主体这一双重属性的主体身份认知模糊;缺乏一定的创业伦理判断和决策力,无法权衡利弊并做出符合伦理期待的创业决策,无法抵御利益诱惑,最后导致其放弃一切伦理原则而追逐利益等方面。这些缺陷会促使大学生在创业过程中只关注自身的狭隘利益,容易陷入创业失败的泥潭。

当前我国高校创新创业教育的体系普遍重视大学生创业知识、创业技能等创业显性指标的培养与传授,但创业伦理教育

的内容却有所忽略,无论是教育目标、教育内容或是教育载体中几乎没有涉及创业伦理教育的维度,对创业人才的伦理道德教育缺乏切实有效的抓手。大学生创业伦理教育基本理论研究亟待加强,当前创业类教材中创业伦理内容的缺失直接导致了大学生创业者对创业伦理的忽视。

创业伦理教育应该成为高校创新创业教育的第一课。高校创新创业教育在设定人才培养目标时,不仅要提升大学生的创新精神、创业能力,也要注重社会责任感的培养。只有培养具备道德伦理素养的大学生创业者,才能造福人类和可持续发展为理念,才能在面临忠诚于股东还是公众的利益冲突等道德困境时作出正确的判断和选择。

大学生创新创业实践活动本身就蕴含了天然的伦理意义,大学生也会在创业过程中面临许多道德抉择,如创业活动自身的价值取向,创业者对各种社会关系的处理等。高校创新创业教育既要培养大学生

创造经济价值的创业硬能力,更应提升其创业道德伦理素养软实力,以促进其个人及其创业企业的健康发展。

高校创新创业教育应该确立创业伦理教育不可或缺的地位,要逐渐将创业伦理教育的内容融入高校创新创业教育体系中。高校要将创业伦理教育纳入创新创业教育内容,向大学生创业者传授创业伦理基本概念、主要原则及行为规范,鼓励他们去关注社会民生,用可持续发展理念来构建环境友好型的创业项目,通过对受教育者的理想信念教育,帮助他们树立正确的创业伦理信念。大学要体现责任与担当,要在创新创业教育理论与实践教学中添加创业伦理内容,主动承担起大学生创业伦理意志的培养,将伦理意志植入学生的思想之中,实现道德与利润的平衡。

高校要加强大学生创业伦理教育,特别是社会责任感的教育,帮助他们树立正确的价值取向,增强为社会服务的意识和能力。高校的创新创业教育不是培养唯利是

图的生意人,而是培养具有社会责任感的企业家。要提升大学生辨别创业伦理冲突的能力,树立正确的创业价值观,当面临创业伦理困境时,可以自觉做出正确的价值判断和价值选择。要磨练大学生的创业伦理意志,要求他们在面临创业伦理困境时,一方面能够发挥自身特长优势,勇于克服;另一方面在面对创业伦理困境中的非理性利益时,能够自觉抵制。

高校创业课堂是创业伦理教育可以利用的良好载体,可以通过在创业课程中增加创业伦理的内容,唤醒大学生潜在创业者的创业伦理意识,培养其创业伦理认知。同时,要在创业教材中添加创业伦理章节,加强创业伦理教育理论研究,引领创业伦理教育实践的发展。

相信通过创业伦理教育的普及,越来越多的学生会成为未来有责任担当、符合公众利益的新时代创业者。

(作者系温州大学创新创业学院院长、教授)

1.6亿出境人群回流,95后成为出游主力

民宿业用抱团、直播、囤货应对大浪淘沙

中青报 中青网记者 孟佩佩

从1月踌躇满志,2月措手不及,3月至5月奋力自救,再到下半年报复性回暖,民宿业经历了过山车般的2020年。新冠肺炎疫情让行业站上了加速洗牌的转折点。有数据显示,2019年我国在线民宿房东数量为40万人,房源数量为134万个,但2020年15万家酒店关停,其中单体酒店占比达98%。

不过,盘点2020年,目前已为3万多家民宿提供管理系统的服务平台,订单来了,创始人兼CEO沈爱翔发现,民宿业整体运营数据还不错,经历大浪淘沙正在向精品化升级,高品质民宿享有红利。

抱团取暖,民宿集群将成新趋势

黄河与大漠、绿洲与戈壁,群山与66号公路,综艺节目《亲爱的客栈》第三季热播,让宁夏中卫成为2020最值得前往的旅游度假目的地之一,也让拍摄地黄河宿集一房难求。

2019年年初,这个由南岸、西坡、大乐之野、墟里和飞鹰巢5家品牌民宿组成的新项目诞生,也是项目召集人、杭州市民宿行业协会执行会长夏雨清对宿集模式的尝试。占地58亩,耗资近1亿元,5家民宿可以以旅客以不同方式亲近自然,还带去了餐厅、咖啡馆、书店、文创店、美术馆等十几个融合业态,开发了像沙漠星光晚餐、西夏

古村落寻访等全新的在地线路等。

疫情期间,宿集模式的抗风险能力得到市场验证。即便关停了几个月,但黄河宿集全年入住率依然接近70%,其中6个半月,66间客房均满房,比2019年增长20%。夏雨清告诉中青报 中青网记者,高品质民宿优势正在凸显,民宿集群化发展也将成为趋势,店多隆市,像莫干山、桐庐、大理等区域,民宿都会扎堆出现;一个民宿去偏远地方发展风险太大,抱团取暖可以降低风险,像宿集系列的集群化发展,还可与当地政府和开发商谈成好条件,降低前期压力,达到多方共赢。

从2017年开始服务民宿业,沈爱翔也发现,近几年,高品质民宿开始大量出现,并向品牌化和连锁化方向发展,我们服务的一些民宿品牌,从最初两三家店到今年已扩张至几十二十多家店了。

留白Villa创始人小毛在2014年来到大理双廊开办民宿,2020年初升级改造后重新营业却赶上疫情,那段时间让他颇为彷徨。五一小长假后,随着客流量增大,经营状况回暖,6月份入住率达80%,7-9月份几乎满房。虽然没有达到预期,但小毛仍觉得满意。前几个月,他计划把留白Villa做成连锁品牌,寻找机会和业内知名民宿品牌进行业务合作,单打独斗扩展规模风险大,如果共建民宿集群就能抵御市场未知风险,共同成长,这也将是未来的发展方向。

沈爱翔观察到,这些在一二线城市周边的乡村民宿最先开始营业,到2020年7

月过后,整个乡村民宿入住率已超过去年。一大变化是,中国1.6亿出境人群回流,高客单价、高品质民宿生意比低客单价民宿恢复得好很多。

随着出行逐步恢复,95后首次成为2020年国庆黄金周出游主力,让民宿行业的受众群体更加年轻化。沈爱翔说,单一住宿已经不能满足年轻群体追求个性化的需求了,民宿集群可以让体验变得多元,在产业链上下游容纳更多生态。

出圈营销:直播种草、打造IP和囤货模式

疫情悄然改变了年轻人的出游和住宿习惯。周边游迎来爆发式增长,乡村民宿也成了“香饽饽”。作为我国一大目的地IP的莫干山,素有“中国民宿看莫干山”之称。圣岛莫干温泉美墅创始人安幼颖坦言,从2016年开业,她经历过曾经的火到一房难求,也经历过淡季的客流稀少,但2020年初的疫情带给他们的影响是毁灭性的,上半年一刹那就没营业了。5月份开始回暖,真正带来更多生机的是9月份之后,不仅弥补了上半年的损失,反而出现了20%的增长率。

让她觉得变化最大的是,小红书等社交平台内容营销带来的大量年轻客群。年轻人喜欢打卡种草,我们主打希腊风和日式风,旅游达人和网红博主探店后分享,吸引了越来越多年轻人前来。为了丰富住宿

体验,安幼颖设计了制作抹茶和寿司的手工DIY活动,深得年轻女顾客的喜爱。

在夏雨清看来,民宿最擅长打造IP,从黄河宿集到秦岭宿集、巴谷宿集,和正在建设的草原宿集等,我们正在一些缺乏好民宿的地方布局宿集,这些偏远地方恰好有最美的风景和最好的风物。2020年直播浪潮来袭,直播带货成为他们新的传播销售手段,把黄河宿集做成通用券,发起和参与直播十几场,在飞猪平台通用券直播销售排名第一。

去年11月,订单来了,带着民宿客户在飞猪平台注册了,美宿来了旗舰店,首次参加飞猪双11,总成交额达3614万



图片新闻

1月24日,智慧菜篮子超市工作人员(左)查看商户线上销售的商品信息。当日,河北省保定市白沟新城智慧菜篮子超市正式开业运营,采用线上线下销售相结合的方式,为消费者提供安全便捷的消费体验。冯云/摄(新华社发)

岗位在短期内一定程度上解决了就业问题。从原来灌木丛生的荒地到漫山遍野的油茶树,从外地打工到返乡的岗位,就业稳了,收入高了,村民们的幸福感自然也就提升了。

作为全国油茶发展重点县,平江的土壤环境和气候都非常适合油茶树的生长。未来,刘武斌期望更多人投入到家乡的油茶种植中来。在他种的10万亩之外,还有430万亩林地有待开发,除去高山陡坡和旅游区等,他预计至少有200万亩可以进行产业化。

2020年,为拓宽销路,也为将平江山茶油名片推广到全国,刘武斌报名参加了全国红十字系统2020年公益厨房消费扶贫活动,并从90个国家扶贫开发工作重点县申报的113个产品中脱颖而出,获得“红品”项目称号。据悉,该扶贫活动由中国红十字会总会主办,中国红十字基金会联合京东集团承办。通过三轮实践,公益厨房覆盖了30个省、直辖市、自治区的217个贫困县,帮助了651个脱贫团队,精准受益3.6万户10.8万人,助销金额3700多万元,动员2200万人参与支持。

通过电商销售,一家人运营模式,刘武斌不仅销售了14万多元的山茶油产品,最远的一单甚至卖到了新疆,也让更多人了解到平江的山茶油,愿意加入到这个行业中来。他希望这座长满油茶树的青山能真正实现平江的脱贫致富。

对于气球造型的持久性,他们充装时会把两个气球套叠在一起使用,并在气球内部打入保护液,揉搓均匀,防止气球表面漏气。曾建鹏解释说,气球漏气并不是从系口处,而是气球表面有很多肉眼看不到的小孔。目前的气球造型可以保持一个月不漏气、不变形。

为了保证气球造型的持久性,他们充装时会把两个气球套叠在一起使用,并在气球内部打入保护液,揉搓均匀,防止气球表面漏气。曾建鹏解释说,气球漏气并不是从系口处,而是气球表面有很多肉眼看不到的小孔。目前的气球造型可以保持一个月不漏气、不变形。

他介绍,为了环保,气球材质和充装气体都要保证无污染。同时,为了保护待放飞的气球,要充分考虑到当天的天气情况。如果是大晴天,就会在气球笼子上覆盖黑色幕布,防止阳光强烈照射;若是遇到雨天,就要把气球笼子上的幕布拉开,让雨水排出。为了防止气球产生静电,放飞前还会在笼子的入球口放置静电吸收布。

中青报 中青网记者 王培莲

农历新年就要到来,曾建鹏带着他的花伴生团队原创设计了气球萌宠“牛嘟嘟”,准备在新年前推向市场。

曾建鹏是个90后理工男,一次回老家福建参加婚礼的经历,让他找到了自己的创业项目:“气球造型与装饰”。当时他惊喜地发现,五颜六色的气球不仅可以做成常见的气球拱门,还能打造出不同的卡通形象。

7年前开始创业时,曾建鹏还是一名在长春上学的大二学生。父母是做生意的,曾建鹏从小耳濡目染,也喜欢寻找商机。他发现,彩球造型和装饰在长春还是一片空白。

曾建鹏认为,气球造型投入少、成本低,对大学生而言是个门槛低、好入手的创业项目,但没有创业经验,要打开东北的彩球装饰市场谈何容易。

要被市场接受和认可,就得拿出设计出众的气球造型。为了掌握气球造型技能,曾建鹏在网上查找气球装饰的资料和视频,边学边练,从用一根长条气球做小动物开始。不仅如此,曾建鹏还辗转拜师学艺,师从中国彩球第一人朱庆海,学习彩球装饰和造型。

掌握了彩球装饰的技术后,曾建鹏和小伙伴就通过在长春街头发传单和网上发广告贴等方式,让商场和婚庆行业了解和感受彩球装饰带来的不一样的视觉体验。

现在,曾建鹏团队的彩球设计可以打造出各种喜闻乐见的形象,诸如十二生肖、圣诞老人、叮当猫等。

做彩球装饰的气球和日常生活中的玩具气球不同。曾建鹏介绍说,大型的装饰造型要用到上百个气球,这些气球的材质是天然乳胶,埋在土壤里一周就可以降解,不必担心污染环境。

为了保证气球造型的持久性,他们充装时会把两个气球套叠在一起使用,并在气球内部打入保护液,揉搓均匀,防止气球表面漏气。曾建鹏解释说,气球漏气并不是从系口处,而是气球表面有很多肉眼看不到的小孔。目前的气球造型可以保持一个月不漏气、不变形。

凭借早先一步的尝试和努力,曾建鹏打开了长春及东北市场,团队不断承接各大商场节庆活动的彩球装饰项目,他的“花伴生”彩球设计团队也开始在全国小有名气。

2015年大学毕业时,曾建鹏受邀参与了中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利70周年纪念大会,成为这次国家级盛会的气球放飞工作技术指导之一。

2019年,曾建鹏又受邀作为气球放飞技术指导,参与了国庆70周年庆祝大会筹备工作。作为东北地区唯一入选者,曾建鹏和全国各地其他20多名优秀气球行业从业者一道,指导大学生志愿者充装和放飞气球。看上去简单的气球放飞工作,实则有很多讲究。曾建鹏说,特别在国家重大节庆活动中放飞时,要求则更为严格。

他介绍,为了环保,气球材质和充装气体都要保证无污染。同时,为了保护待放飞的气球,要充分考虑到当天的天气情况。如果是大晴天,就会在气球笼子上覆盖黑色幕布,防止阳光强烈照射;若是遇到雨天,就要把气球笼子上的幕布拉开,让雨水排出。为了防止气球产生静电,放飞前还会在笼子的入球口放置静电吸收布。

对于气球放飞呈现的视觉效果,也很有讲究。如果气球笼子门全部拉开,气球会成团涌出,效果欠佳。多次试验后,曾建鹏和小伙伴们发现,先拉开三分之一的气球门,再抖动笼体,稍后继续拉开气球门,气球就会排列整齐像一片幕布一样飞向天空,才更有视觉冲击力。

大学毕业后,曾建鹏继续深耕东北彩球装饰市场,也在逐渐开拓南方市场。除了承接商场和婚庆中的气球造型装饰外,花伴生团队还开展气球造型技术培训。

目前,曾建鹏的彩球团队有6名核心技术骨干,此外还在全国培训和吸纳了200多名学员。身兼中国气球艺术行业协会副会长的曾建鹏,也经常与协会会员合作,共同承接大型气球造型和装饰项目。

年终岁尾,是曾建鹏和小伙伴们最忙碌的时间,他们正赶赴多个城市的各大商场,布置不同主题的彩球世界。

扫一扫看视频

返乡创业助力乡村振兴

刘武斌:让农民成为油茶树的主人

实习生 丁凤蕾 中青报 中青网记者 谢宛霏

作为土生土长的湖南平江山里人,刘武斌对故乡最深刻的记忆就是暑假时和老师同学们一起去山上摘茶籽,小时候只知道山上有茶籽,但从没想过树是怎么栽的,茶籽是怎么摘的。大学里他学的恰好是农学,在新疆的实习让他感触颇深,那边有大片连片的棉花地,我当时就希望连片的作物哪一天也能出现在我们平江。机械化、产业化种植在他心中埋下了种子。

不同于新疆,湖南平江山多耕地少,但山产生的经济效益不足。青壮年外出打工,山上灌木丛生,无人顾及。山里还留有一些长着杂草、倒塌破旧且常年无人居住的危房。山地难以开发,一是没有收益,砍柴也耗费劳力;二是交通不便,路进不到家门口,只能到村口。刘武斌想到了山茶油——平江资源最充足的传统产品。

2016年,带着自己的农业梦,刘武斌返乡,看着一片片的荒山,他心里五味杂陈,太可惜了,这么好的山,闻一下都会闻出香味。在刘武斌看来,这就是守在绿水青山下的贫穷,他想带着乡亲们将绿水青山转化为金山银山。

茶树需要阳光,但常年无人打理之下,其他树木长起来,茶树或是死掉,或是不再挂果,亟待改造。经过在三十多个村子的考察后,他终于找到了适合连片种植油茶树的区域。村民小组进行大片联合,一是能尽可能多地带动农户脱贫,二是能使用非山林保护地的荒山进行流转。在平江县,油茶树有个土说法叫铁杆庄稼。它病虫害少,到第七年的时候,基本不需要太多管理,有阳光雨露就能挂果。

在运营过程中,公司、基地、农户三者结合,公司负责栽种、抚育等工作,农户不需要投入其他任何费用,只需要将土地流转出去。在收益方面,刘武斌进行的是五五分成,他把农户收益和公司收益结合,让农

户也参与进来,让他们成为这片油茶树的主人,这样大家才能拧成一股绳,变成一家人。刘武斌说,通过合作的方式也可以避免果实丢失、修路占地等问题。

五五分成的模式也远远超出了村民们的期望。俗话说,要致富,先修路。进行山地开发,路始终是摆在第一位的。然而修路的过程中山路所过之处不可避免要占用农户林地、菜地,一家人的运营模式下,地虽然牺牲了一些菜,但修好后可以运送肥料,便利交通,农户也可以到其他地方再开菜园,大家也就没有了修路占地的顾虑。修路最多的村子,从山脚到山顶一共有88公里。

上山路修好后,不只是便于油茶树的种植和村民的日常出行,东山村的一户村民还把道路旁边的荒地田都利用起来,用围栏围起进口处,在里面挖了几个池塘养鱼、喂鸡,盖起了小房子,这条通往金山银山的致富路,真的给村民带来了便利和实惠。

平江县福寿山镇宝石村有贫困户49户,186人,引进企业后,栽苗、施肥、摘果、抚育等

率提高至93%,不只净化甲醛,而且能分解苯系物以及其他挥发性有机物。效率提高,成本还降低了不少。佟森介绍,他们的产品与服务已经在一些电商平台上线试运营,在天津地区,已经先后为南开区、河西区、青西区、滨海新区等地的多户家庭治理甲醛等室内污染物。根据权威部门出具的检测报告显示,我们在为期两天的时间内,为一户115平方米的住宅清除甲醛,初检甲醛浓度0.29毫克每立方米,超标2.625倍,复检只有0.02毫克每立方米,只有国家限定值(0.08毫克每立方米)的四分之一。

这个项目在大学生创新创业大赛中亮相后,获得了不少关注。河南的一位年轻人主动联系团队,表示老家农村确实对这样

南开学生团队开出小城镇除醛药方



受访者供图

治理,却轻收效。团队成员张文慧举例说,大家通常认为放点活性炭就可以除甲醛,其实想要真正起作用,每个房间要放上几十斤才能达到效果。

在化学学院李伟教授、朱宝林副教授的指导下,团队研发了复合氨基酸纳米分

子喷剂,水溶性聚合物树脂、碳氮氧掺杂纳米二氧化钛喷剂等新型甲醛等污染物分解药剂,以复合氨基酸纳米分子为先导分解剂,可实现快速稳定降低室内甲醛浓度,碳氮氧掺杂纳米二氧化钛喷剂,可实现对可见光的高效利用。

调研发现,农村回迁家庭对消费产品的价格敏感度高,平价、高效的产品和优质服务必须兼顾才有可能脱颖而出。他们提出了以三种研发药剂为实施基础,利用不同药剂特性,为不同的家庭量身定制新型高效除醛解决方案的商业思路。简而言之,就是要把最合适的药剂用在最合适的地方,以达到源头治理。

与现在较热门的光触媒治理相比,我们提出的解决方案能够让甲醛分解

中青报 中青网记者 胡春艳 通讯员 蓝芳

2020年年初,一群南开学子在寒假返乡期间在天津、北京、河北、广东、甘肃等地开展线上线下生态环保调研,敏锐地发现了农村回迁家庭因使用廉价装修而导致甲醛等污染物浓度超标严重的问题。为此,大学生们组建了名为“天下无醛”的创业团队,开创了“环保+扶贫”的小城镇回迁房除醛新方案。近日,该团队在第十二届“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛中斩获银奖。

我们收集了1600余条有效反馈。南开大学化学学院2019级本科生佟森说。

天下无醛创业团队10名核心成员分别来自化学、商学、法学、管理学、药学等不同专业。通过市场调查,团队发现,很多人常常认为购买除醛产品和服务只是去“心病”,只有很少人会去测评最终的治理成效。团队成员刘颖琪表示,眼下的甲醛治理市场准入门槛低,消费者往往重