



中青报 中青网记者 陈 璐

韩昂特曾作出过一个让人难以理解的选择：在加拿大留学7年后，他放弃枫叶卡，放弃读博士的机会，回到家乡吉林市科技创业。作为少数在外求学后又回到东北的年轻科创人才，他和伙伴在这次舒兰疫情急中发挥了很大作用。

在舒兰市突然暴发新冠肺炎疫情时，由于核酸检测的人数和数据爆发式的增长，亟须核酸检测大数据平台。接到需求和号召后，作为奥丁创新科技（吉林）有限公司的创始人兼CEO，韩昂特立即驱车到吉林市科技局了解相关情况。

了解需求后，韩昂特迅速组织公司内部研发人员，快速搭建起了吉林地区新冠肺炎核酸检测大数据平台，解决了核酸检测数据人工收集方式零散、效率低下等问题，成为吉林科技阻击疫情的重要组成部分。

研发是和疫情在赛跑，团队内所有人都自觉放弃了休息时间。他们把其他人抗

事业留人+家乡情结 科创人才 东北飞

击疫情的辛苦都放在眼里，尽量让数据多跑路，让防疫工作人员少跑腿，数据汇总成信息，能够为防疫工作提供数据支撑。我们多做一点，产品就能更早上线，一定程度上就能缓解前线工作人员的压力。

此外，公司还通过之前的健康四平、健康信息平台为当地居民提供疫情信息服务，通过与腾讯合作，为丹东提供了防疫大数据的项目落地以及几个地区的新冠疫情信息服务平台，为吉林省多个城市补上疫情信息服务短板。

孔雀东南飞，东北留人难，尤其是高端科创人才。在加拿大留学毕业时，韩昂特也曾想过和其他人一样，或是留在国外，或是选择回国去一线城市就业。对于计算机专业毕业生来说，吉林乃至东北部

不是理想的选择。

国内日新月异的变化吸引着他，国内同学朋友成长的消息刺激着他。他每次回国总能发现科技新进展，从创业环境来看，国内的机会也更多，对本国人才也更好。他感觉：再不回来就被落下了。

当韩昂特决定放弃枫叶卡时遭到了父亲的强烈反对，最严重时父子俩几近不能坐在同一个桌子上吃饭。最终，韩昂特那颗想要拼一拼的决心以及团队逐渐取得的成绩说服了父亲。

2017年，韩昂特正式回到国内创业。吉林当地的IT相关产业需求高，有能力的企业和人才更容易凸显，一些外包任务也可以通过远程办公完成，但也有一些固有印象困扰着他：尤其最初在外地

推广时，有人听到吉林背景的IT企业就有点怀疑能力。

韩昂特的最重要任务是招兵买马，在行业内积累口碑。他先后从北京、天津、沈阳等地挖来了一批年轻、有能力的核心骨干。在工资待遇上，尽量做到相同待遇甚至更高。

除了公司愿景，韩昂特挖人时最有力的理由是：相同的条件下，如果你在吉林，可以有更高的幸福感。无论是生活成本还是购房安家，都能让年轻的同事更早、更容易地完成一些人生大事。

赵廷威是被从沈阳挖来的一名核心骨干，举家搬迁到吉林。他回忆，当时为了说服他，韩昂特一边开出了令人难以拒绝的薪资，另一边还帮他妻子找到了一

份工作，并通过各种方式帮他认识朋友、安居乐业。他扎实的代码能力以及对医疗信息化服务底层逻辑的掌握，为公司互联网+医疗服务产品的研发提供了非常多的宝贵经验。

中国人都讲究叶落归根，刚过30岁的韩昂特认为：在叶落之前，能够为家乡这棵大树提供养分更有意义，树长得越高，我们的视野也会越广。

韩昂特希望，这次积累下的疫情防控信息化能力可以逐渐转变为更普遍的线上医疗健康服务，为公共卫生以及居民健康保健提供常态化的信息支撑，同时顺应这一轮的新基建以及5G建设浪潮，团队也能够结合地方特色提供更多的信息化服务能力。

在此次舒兰疫情急考中有突出表现的科创产品不止这一家，AI技术体温筛查追溯系统、迷你型防护型咽拭子采集工作站、非接触式红外额温枪等火速上线的产品，也都起到了巨大作用。

人才会向有资源优势的地方集聚。吉林市科技局局长王德林告诉中青报中青网记者，吉林的冰雪资源优势突出，碳纤维产业在全国名列前茅，老工业基地形成的产业基础，都是吸引相关人才的比较优势，人才在大城市创新创业有其优势的方面，来东北创业也会有比较优势，并会得到格外的重视。

王德林认为，事业留人是吸引人才的根本，只有事业才是人才和东北的硬连接，年轻人发现吉林有拼搏机会，能够成就事业，得以实现价值，这样东北才能振兴。在激烈的人才竞争中，王德林表示吉林在事业留人的同时，也要关注吉林籍人才的家家乡情结，以情引才，吉林也制定了相关的政策，鼓励他们返乡创业。

中青报 中青网记者 马富春

一场突如其来的疫情，让32岁的甘肃武威青年创业者马忠对自己的事业发展有了新的思考。

以前只关注市场，没想到一场疫情，对整个社会运行的影响如此之大。这个从武威民勤乡下走出来的创业者，一直在观察疫情对社会经济发展的冲击，同时也在不断调适对市场之举。

自疫情发生以来，产品销售出现明显变化，线上翻了一番，线下仅是平时的1/3。3月以来，马忠的南瓜籽产品线上销售额每天能达到七八万元，以往主要依托的线下销售渠道不断萎缩。

下定决心要上云端，开辟线上销售新渠道。马忠一边加强网上销售力量，一边开辟新的线上销售渠道，还及时组建起了自己的直播团队。无独有偶，在甘肃各地，很多青年创业者都审时度势，开始向云端发力。

线下销售渠道萎缩，马上转战线上

地处腾格里沙漠边缘，光照时间足、昼夜温差大，民勤县有丰富的优质农产品。贩辣椒、销农资、卖种子，当别人还在校园享受象牙塔里的生活时，爱折腾的马忠已奔波在了民勤农村的广阔天地。2007年，19岁的马忠选择辍学离开大学校园，开始了漫漫创业路。很长一段时间，马忠是跟亲戚一起在农村做点简单的小生意。攒了一点钱后，他在村里开了一家农资店。同学回家看我在乡下开农资店，都觉得不可思议。

马忠人勤快，开农资店期间经常为农户送货上门，和周围农民建立了良好的关系。当了解到当地南瓜籽的售价和外地市场的差价可观，马忠决定就近收购南瓜籽。

手中没有资金积累，马忠只能给农户打欠条。平时交往熟了，大伙儿都觉得这个小家伙靠谱，也都愿意给他赊账。2008年秋天，马忠初试收购南瓜籽再转卖，收益不错。第二年，他就放开手脚开始大规模收购，一斤6元购进，过一两个月就能卖到12元，真是没想到。2009年，马忠靠收南瓜籽净赚几百万元。2011年，他租了厂房，开始分拣、打包南瓜籽，大规模向下一级市场销售。

可市场风云变幻，到2014年，靠倒卖南瓜籽赚差价的空间越来越小。要向附加值要效益。马忠想到开拓零食市场，做南瓜籽零食产品。

2015年年底，马忠建起了南瓜籽加工厂，同时全力着手开拓销售渠道。考虑到珠三角地区市场成熟、潜力大，马忠带

着几个小伙伴来到深圳，打算主攻深圳超市。没想到，重重摔了一跤，进店费、上堆费、促销费，新产品进超市要打开局面，需要大量的前期投资，短短一个月，马忠就在深圳投入了290万元，可实际效果并不理想。出师不利，他们很快打道回府。

痛定思痛，他们邀请一些营销专家对企业营销战略把脉问诊。经过一番考察研究，马忠和创业团队决定先农村包围城市，从开拓临近的河西走廊市场做起，一步步往外走。

一个县，再一个县，马忠和团队逐一覆盖河西地区各县市，和当地分销商合作，企业只需维护好分销商队伍，及时给分销商供货，并根据分销商的市场反馈，及时做出产品调整。

在不断探索完善中，马忠的销售渠道逐渐成熟，经一年多的努力，河西地区及甘肃省内市场完全打开。有了当地市场销售的底气，马忠开始开拓省外市场，2018年，他们的南瓜籽产品顺利打入深圳市场，此时距他上次离开那里已有3年。

自2015年进入食品市场以来，从收购、加工到开拓市场渠道、建立营销团队，马忠的事业从民勤出发，逐步进军河西走廊，后来在东部沿海地区也开疆拓土，他们生产的“小南仁”产品在南瓜籽市场占据了一席之地。

正当马忠一心想着进一步做大做强南瓜籽产业时，新冠肺炎疫情突如其来，让他开始重新审视创业团队费尽心血建立起来的销售渠道。

这些年来，马忠的南瓜籽产品销售主要靠线下的批发渠道，可疫情暴发以来，线下零售市场严重萎缩。春节期间本应是礼盒销售旺季，可今年春节，礼盒大量滞销。马忠和销售团队决定牺牲一部分利润，化整为零，将礼盒拆开零售。可即便如此，市场销售情况还是鲜有起色。眼睁睁看着销量一天天在下跌，感受到了从来没有过的紧张。

山穷水尽时，线上销售开始柳暗花明。平时网上出货2万元左右，自3月以来，能达到6万-7万元，近期还在不断上涨。

多年来，马忠和团队将主要精力放在线下销售的渠道开拓和维护，网上销售只在天猫开了官方旗舰店，产品品类不多，客服人员也只有两三个人。疫情发生以来，网上销售迅速飙升，销售团队准备不足，有点措手不及，这也让马忠开始认真思考和谋划线上销售。

网络销售可直达消费者，面对更广泛的消费群体，让企业和产品深深扎根于消费者中间。马忠对网上销售有了新的认识，已经着手行动，在不同的电商平台开旗舰店，同时打造自己的直播带货团队，要尽快把缺失的短板补齐。

进军直播带货，传统电商开拓新领域

当马忠在民勤开办了南瓜籽加工厂时，刚刚大学毕业的90后民勤青年张积贤还无业可就，临时做起了快递员。

送了一阵子快递后，张积贤发现，绝大多数快递都从外地寄来，很少有本地的产品快递到外地。怀着把家乡的优质农特产品销出去、的朴素愿望，2017年，张积贤开始在淘宝开店卖民勤出产的人参果。

白天走村串户去收购优质人参果，晚上沉下心来钻研互联网营销，2017年整整一年，张积贤后半夜两点前几乎没睡过觉。几斤的包装更好卖？怎么打包保存效果好？如何满足不同群体消费者的需求？没有可借鉴的经验，张积贤只能自己苦苦摸索。

工夫不负有心人，经过几个月的努力，张积贤的人参果越卖越火，每个月销售额达10万余元。与此同时，他还积极开拓产品品类，让更多当地优质农特产品搭上互联网翅膀，飞上消费者的餐桌。

网上销售渠道全面打开，但有时网上订单集中，供货跟不上，临时补货难以保障品质。网上要站住脚，品质是关键；同时，顾客下单后就及时发货，要充分

考虑到顾客的消费体验。为了稳定供货渠道，去年春天，张积贤在民勤农村租了200多亩地，尝试自己种植农特产品。

疫情让以线下销售渠道为主的马忠措手不及，在互联网摸爬滚打已3年的张积贤却应对自如，由于供货有保障，他的农特产品网上销售量不断创下新高，为适应互联网销售新形式，张积贤也开始开拓直播带货新渠道。

他们组建了13个人的团队，互有分工协作，全面应对互联网直播销售新挑战。疫情发生以来，直播带货成为张积贤团队主攻的新销售渠道。因有电商销售成熟体系的有力支撑，团队直播带货初步就取得了不俗的业绩，每天可增加5000元左右净利润。

除了自己公司开拓直播带货渠道，张积贤还积极参加各类直播带货大型活动，在日前由共青团组织开展的大型助力消费扶贫直播带货中，张积贤带领销售团队，一晚上3小时就带货两万多元。

危中有机，新时代的年轻人就要不断学习本领，积极适应新趋势。张积贤觉得只要不断充电学习、深入了解直播带货运行机制，对西部青年创业者而言，机遇大于挑战。

市场对优质农特产品的需求依然在。虽然疫情对整体销售有一定影响，但互联网原住民、张积贤对市场充满信心



6月14日，工人在天柱县易地扶贫搬迁集中安置点的一家服装生产企业加工女装。贵州省黔东南苗族侗族自治州天柱县在易地扶贫搬迁集中安置点引进企业，打造扶贫工厂，确保搬迁群众就业增收。截至目前，有1200余名易地搬迁群众在家门口就业。新华社记者 杨 楹/摄

通讯员 孙 珺

中青报 中青网记者 王 晨

25岁的郭佳明在2016年把碱地柿子（柿子，当地人对西红柿的俗称，编者注）种植项目带回家乡辽宁省盘锦市，成立了盘锦莱根堂农业科技有限公司。从此，他开启了“柿业之旅”。种植碱地柿子带动周边农户发家致富。去年本报曾以《盐碱地长出柿子梦》为题进行了报道。

一年多来，郭佳明将公司经营方向从西红柿种植拓展到技术帮扶、育苗育种、成果销售等多方面，公司占地面积从4亩发展到16亩，去年营业额达到600多万元，带动当地农户300余人，形成了碱地柿子“产—学—研”经营模式。

在他的温室大棚里，一株株半米多高的西红柿秧挂着红彤彤的果，长势喜人。碱地柿子口感酸甜清脆，钙和维生素C的含量都超过普通西红柿。郭佳明介绍，不是所有柿子都叫碱地柿子，只有在盐碱度为0.3到1.5的盐碱地种植，甜度在8-12度，外观达到一定标准时，才可以被称为碱地柿子。

靠钻研的劲头取得种子生产资质

为了不断完善碱地柿子的种植技术，郭佳明不满足于自家实验室的科研成果，他虚心学习先进技术和优秀经验；为了获得碱地柿子的种子生产资质，郭佳明多次

90后小伙的 柿业 情缘

前往上海一家农科院，希望借助科技实验室培育出优良的种子。他邀请专家来盘锦实地考察，我们需要能适应当地环境的良种，确保没问题了，才会推广给当地农户。

这家农科院针对盘锦当地环境，历时两年研发出了几类西红柿品种。但拿到了种子并不意味着成功，种子种下后，一开始生长并不理想。郭佳明说：我们只能沉下心来找原因。把种子分发给不同的农户，记录不同的盐碱度、虫害、水分温度等条件，观察西红柿秧的株高、开花情况、结果率等，最终才确定最适合的优秀种子。

郭佳明回忆，为了挑选良种，需要设置对照组，长期观察记录数据。寒冬时节，温室大棚里的温度能达到30多摄氏度，为了减少对照误差，他一天至少要在大棚里待6小时。

授粉对于西红柿的结果率影响很大，当前很多农业基地多使用进口授粉。郭佳明团队通过对蜜蜂成活率、工作量的综合考察，最终选定熊蜂作为授粉蜂。

郭佳明说：我跟农户们说，有坑我先跳，我们先用熊蜂看能不能行。但是当初

因为实验用的数量太少，最后还是托了朋友，才搞到了几箱熊蜂。经过一年的生产观察，农户们也认可了熊蜂，今年我们就推广。

在盘锦市，莱根堂是第一家申请种子生产资质的公司。由于缺乏资质办理的经验，郭佳明的申请一度陷入停滞。最后，郭佳明想到：寿光是全国大型蔬菜集散中心，我们是不是可以去取取经？于是，郭佳明多次往返于盘锦和寿光，通过借鉴寿光的申办经验，积极与当地农业局和政府部门沟通，今年4月，他们取得了碱地柿子的种子生产资质，今年就可以大施拳脚。

开办农民夜校，宣传科学种植

去年年初，碱地柿子的技术和运营就已成熟，郭佳明却开始了新的折腾。他和公司的技术团队开办了农民夜校，为种植碱地柿子的村民免费义务开展技术培训和政策解读。夜校的课程设置是受我参加的“青马”培训班的影响。我们为农民讲解相关农业政策，帮助他们了解自己的权益。同时将线下实

践和理论授课相结合，让农民能够真正学到种植技术。

夜校兴办之初，郭佳明和团队满怀干劲，在当地利用村广播、横幅、摆摊等多种宣传模式向村民介绍课程。但村民一看到郭佳明和技术员都那么年轻，就不禁摇头，很多村民种了一辈子地，看我们年纪这么小，第一反应就是不信任。

夜校招生受挫，郭佳明并没有气馁。他带着技术员，跟着村干部一家家走访西红柿种植农户，介绍课程，宣传科学种植理念。他还邀请农户来生产基地参观，看着一台台先进的设备仪器，试验田里的西红柿长势喜人，就有村民动了心。

最终，郭佳明的夜校课程吸引了50多名学员，学员从一开始的半信半疑，到后来的干劲满满，他们甚至还成立了班委会，自愿缴纳班费维持班级日常运营。

除了亲自上阵分享经验，郭佳明和公司技术员还和一些农业专家进行网上连线，为农户进行场外教学，并将课堂延伸到了田间，实打实地为农户解决种植问题。

西红柿丰收了，很多农民兴奋地找到郭佳明，今年柿子每亩增产了近10%，没想到种地也有这么多学问。

郭佳明说：参加培训班的学员当年都增收5000元到1万元。

让种植模式变“高大上”

在郭佳明的带动下，当地的种植模式变得“高大上”了起来。种地不再是耕地播种施肥的老路子，而是要先给土地做一个体检，对土地进行土壤检测。根据体检结果，进一步确定种植方式是用碗栽培还是田间培育，还能为不同的土壤提供配方式的施肥和用药。

为了方便检测和研发，郭佳明咬牙投资了20多万元，兴建了公司自己的实验室，能够满足农业检测的基本需求。郭佳明说：受到工业的标准去做农业的启发，我们很重视数据支撑，这样后期才能用科学规律种植。

但一开始，村民对此并不认可，认为是花架子。对此，郭佳明利用培训和夜校授课的机会，向村民科普科学种植的重要性，免费为农民提供土壤速测。

宣传。碱地柿子一般在7月种植，12月开始结果收获。受新冠肺炎疫情影响，今年的丰收期正值疫情严重，西红柿滞销。一开始郭佳明将种植户收获的西红柿收入冷库保存，满怀期待疫情尽快过去。

但冷库保鲜要求条件苛刻，保质期也只有15天。看着冷库里一筐筐的西红柿，郭佳明意识到自己必须尽快想办法。在当地政府和中小企业家協會的帮助下，西红柿滞销的问题得到了较好的解决。快速恢复之后，郭佳明又带着碱地柿子参与了爱心助农等活动，成功扭转了柿子滞销的命运。

郭佳明总结说：今年的柿子收益和往年相比，还是受到疫情一定的影响，减少了约20%，仍然是高出其他作物的。

郭佳明也利用抖音和快手等平台，介绍碱地柿子，向农户科普种植知识等，目前已有1万多粉丝。这次疫情也让我们看到了直播的优势，我们也在积极打通渠道，为柿子销售增加保障。

郭佳明笑称：虽然农业盈利很慢，但是家里人都挺支持的。只有爷爷一开始不太理解，他当了一辈子农民，觉得好不容易我们能离开土地了，结果我又回来种地。看到大家认可，政府支持，爷爷也能理解我了。我想让种地不再是苦累活儿，让农民更轻松地挣钱。



扫一扫 看视频