

毕业季,记者来到大学生创业孵化中心,探访入驻近两年的创业者

# 3家大学生公司已孵化成功

本报7月4日讯(记者 张汝树 李超) 又到一年大学生毕业的时刻,近日,记者走进淄博市大学生创业孵化中心,采访入驻近两年的创业者们,了解他们的创业历程。

据淄博市人社局劳动就业办公室创业指导科工作人员介绍,能容纳88家孵化企业的大学生孵化中心,已经有69家企业入驻。创业者中,大学生占了很大一

部分,企业都在正常运转。

“贷款额度小,员工不好招,没关系工程难拉。”在采访中,这是创业团队反映最多的问题。据创业指导科工作人员说,该创业孵化中心多是环保、网络、科技一类的项目,孵化中心主要作用就是免费给创业团队提供工作地点,并给予资金支持和补贴,一些创业团队刚开始就一两个人,资金也不到位,这些方面都影响着

他们发展壮大。

该工作人员说,这些创业公司在刚开始的时候,也是最难的时候,招聘的员工因为得不到预期的待遇,就走了一拨又一拨,但也有一部分有创业理想的人集合在一起,做成了一些事。

该工作人员说,免费孵化的时限是三年,现在已经过去了近两年,已经有三家企业主动申请出去经营了。“这三家企

业,分别是一家商贸公司、一家文化传播公司和一家电脑设计工作室,实力已经达到了在社会上正常运转的能力,主动申请出去的”。

“万事开头难,孵化中心提供给创业者们一个锻炼学习的地方,而经营成功、管理成功,则要看他们自己的努力。”该工作人员说,创业者有激情有梦想是好的,但一定要坚持下来。

●记者手记:

## 风雨之后 才有彩虹

在现在就业艰难的大环境下,越来越多的毕业生开始选择创业,而创业远远没有大学生们想的那么简单,在这追求梦想的路上,肯定有挫折、有困难、有失落、有孤独,所以,创业有风险,选择需谨慎。但如果你觉得自己适合创业,那么就要做好吃苦和坚持的打算,并勇敢的奋斗下去。风雨之后,方见美丽彩虹。

本报记者 张汝树

扔掉“铁饭碗”当起绿化工,十年创业让苏付标感慨万千

# “认定一条路就要走下去”

本报7月4日讯(记者 李超 张汝树) 从当初的事业编制人员到如今的公司老板,苏付标创业近10年,如今公司年收入逾千万。他说:“路都是自己选择的,认定一条路就要坚定走下去。”

苏付标是济宁人,2004年从淄博职业学院毕业后,被分到了东营一家事业单位,端起了“铁饭碗”,每天重复着简单而无聊的工作。三个月后,他做了一个决定,辞职去创业。“我感觉自己不适合在事业单位,我天生有股闯劲。”

辞职后,苏付标回到淄博创业。由于缺少经验,第一年苏付标亏了79万多元。“当时要么放弃,一无所有;要么挺住,在哪里跌倒在哪里爬起来。”苏付标选择了坚持,在之后的两年时间里,苏付标一直在还账,后来经营状况逐渐好转。

现在他经营着一家石木园林景观公司,经过几年的发展已经逐步走上正轨,规模也越来越大。

“我想对现在的大学毕业生说,创业可以作为毕业后的选择,但是一定要谨慎,可以先就业学习一段时间,做好准备后再创业。但如果选择了自主创业,就一定要坚持做下去,不懈努力。”苏付标说。



▲苏付标在指导员工进行57创业孵化。 本报记者 张汝树 摄

## 大学生创业: 选好行业 坚持下去

每年毕业季,会有很多大学生选择走上创业的道路,那么,作为有创业想法的大学生们,到底如何去创业呢?

淄博福尔波装饰工程有限公司总经理王海旭说,创业者在创业之初,要把握好大方向和社会发展趋势,在此基础上,选择一个自己感兴趣的行业。

王海旭说,创业是一件很艰难的事情,要有坚持的精神,在实践中不断提高自己的能力,不要在乎面子,要勇敢一点,果断的做出一些决定。

山东石木园林景观有限公司董事长苏付标建议,刚毕业的大大学生不要急于创业,可以先就业,积累了社会经验,对社会有了充分了解后再进行创业。

“光有干劲是干不成事业的,一定要有充分的准备,如果认准了创业,大学期间就要积极参与社会实践,多走出校园,为以后打下基础。”苏付标说。

本报记者 张汝树 李超

## 淄博市大学生 孵化中心简介

淄博市大学生创业孵化中心是2011年10月8日政府部门审批通过的正规项目,由淄博市劳动就业办公室负责管理并开展工作,大学生创业孵化中心又叫创业中心,在这里,大学生自主创业还可以申请5万到20万元小额贷款,从事微利项目的,由财政给予全额贴息等优惠政策。

## 80后创业者: 创业要有 敏锐眼光

本报7月4日讯(记者 张汝树 李超) “要么不干,要么干好。”这就是80后的创业者王海旭给自己定下的口号和目标。从2011年摆地摊到今年近千万元的营业额,王海旭正在逐渐做大做强他的创业梦想。

1989年出生的王海旭,今年刚满25岁,是地地道道的80后。2008年从烟台大学土木工程专业毕业后,开始在工地基建处实习,一次偶然的机会释放了他的创业梦。“我们

公司附近有一摆摊卖陶瓷的,我看了很感兴趣,就从工地离开了,卖起了陶瓷。”每天摆出1200多个大大小小的陶瓷出售,一个月能赚差不多一万元。“但干了三四个月,我就不干了,因为这个东西前景不大,我就回到了淄博”。

王海旭现在在代理一种亚麻地板,“大家越来越重视环保,我很喜欢这种材料的市场前景。”

谈起创业,王海旭深有感触,“起步太难,没资金,留不住人,而

且从零开始开拓业务,有太多的经验需要去摸索和学习。”

现在公司有专门的销售人员去营销,推广产品,王海旭的公司去年营业额达到了600万元,今年的目标预计是1000万元。

“要么不干,要么干好,这就是我创业的理念。其次就是具有准确的投资眼光。”王海旭说,他计划在未来3到5年的时间内,在弹性地板方面,做到淄博最大,之后辐射到滨州和东营地区。

# 黑马会联盟商家:

# 梦洁家纺柳泉路旗舰店盛大开业

6月29日上午,在喜庆的鞭炮声中,迎来了黑马会联盟商家——梦洁家纺柳泉路旗舰店新装盛大开业!山东黑马地产总经理黄劲松先生作为特约嘉宾参与了活动开业的剪彩仪式,同时黑马会全体工作人员也参与到了此次活动中来。

开业当天,山东梦洁家纺黄庆军先生进行了热情洋溢的致辞,开业三重让利钜惠吸引了大批消费者前

来,活动现场人气十分火爆,其中不乏有众多梦洁家纺的老会员和忠实顾客,而梦洁家纺设置的【黑马会会员】专享钜惠,更是吸引了大批黑马会会员前来参与。虽是炎炎夏日酷暑天气,旗舰店门前却排起了长龙,梦洁家纺为顾客准备了遮阳伞、凉扇和饮用水,如此贴心的服务和如此超值优惠,让大家对本次活动赞不绝口。

此次旗舰店的盛大开业,为黑马会与梦洁家纺的合作共赢打下了坚实基础!据了解,梦洁家纺还将进驻即将盛大开业的彩世界商业广场,开设梦洁家纺品牌专卖店。后期,黑马会将与更多品牌联盟商家进行合作,更好地实现资源共享,互惠互利,合作共赢!

6月29日-7月7日梦洁家纺旗舰店开业钜惠,更有黑马会会员专享优惠等你来!

据悉,黑马会联盟商家——梦洁家纺旗舰店开业钜惠活动将持续至7月7日。活动期间,消费者可享受“会员进店有礼、入会有礼、满额有礼”活动,“人气产品开业一折特卖”活动更是引爆消费者眼球!此外,凡是活动期间去往柳泉路东方之珠1楼梦洁家纺旗舰店的黑马会会员还可享受专享优惠,进店更有精美礼品赠送,赶快行动吧!

