

【编者按】

在“大众创业、万众创新”的时代浪潮中,很多人都想做回创客,但是资金、技术等难题,常常让人打退堂鼓。但有些人敢“折腾”能“折腾”,让我们听听他们的故事。

## 补贴资金335万元,去年仅发放6例

符合条件的人太少,岱岳区创业补贴等“主人”等得着急

本报泰安1月11日讯(记者 陈新) 记者从泰安市岱岳区人力资源社会保障局了解到,泰安市财政下拨岱岳区一次性创业补贴资金335万元,支持创业和中小微企业发展,但去年一年仅完成发放6例。

“去年市财政下拨岱岳区一次性创业补贴资金335万元,专项用于发放小微企业一次性创业和岗位开发补贴,但去年一年仅完成发放6例。”岱岳区创业孵化基地负责人介绍。

2015年,岱岳区劳动就业管理办公室致力于全面落实创业扶持政策,按照规定,岱岳区辖区内各类人员

首次创办小微企业,2013年10月1日以后领取营业执照并正常经营1年以上的,均可申请创业补贴,一次性创业补贴资金不低于1.2万元。

“这么好的政策,可惜全部符合条件的人寥寥。”创业孵化基地负责人说,这笔资金发不出去,他们也很着急。

记者看到,领到一次性创业补贴和岗位开发补贴的企业有纺织公司、机械制造企业、钢结构工程公司等,最高拿到47500元补贴。

孵化基地负责人介绍,根据他们调查发现,大部分创业者公司初创时经营资金

有限,往往存在“开业不开户,开户未参保(以企业名义在社保部门开放缴纳社保的专户)”的现象,很多创业者注册以后未给员工缴纳社保,这样就达不到补贴发放的标准。

“也有可能还有一些创业者(公司)没有学透政策,暂时不具备申领条件;我们下一步也加大政策宣传力度,让所有的创业者都能熟悉政策,也建议创业者从留住人才、留住员工的角度出发,及时开设参保账户,逐步创造条件;希望符合条件的经营者和创业者积极申请创业补贴。”孵化基地负责人说。

创客温度

## 考上研究生不去读 上技校学数码维修



招待顾客。

刘友堂今年30岁,是泰山医学院往届毕业生,从大三起他就在学校开起了数码店,毕业后他考上了研究生但是却放弃了,最终回到他热爱的数码行业里一干就是十年。

本报首席记者 白雪

### 药学毕业做数码 小店一开就十年

6日,泰山医学院内的步行街里的一家数码店里,刘友堂正给一位大学生修手机。

“你这个是屏出了问题,可以放在这里,下午再过来”,他和顾客交流完后,又开始忙另外一份工作。

7年前,他是学校药学专业的一名大学生,而现在他从事着与本专业看上去相隔甚远的工作。一家四五十平的实体店,是他从大三时就一手经营下来的,一干就是10年。

“为啥选择留了下来?”记者问道。

刘友堂2009年考上了云南中医药大学的研究生,并没有去读研。他说是因为突然意识到,三年后的自己,恐怕还得再去找工作。他仔细斟酌,

还是想把喜爱的数码作为终身工作。

### 资金链断裂 好友凑了十万块

在刘友堂的创业初期,没有什么启动资金,加之对市场了解不充分,出现失误,亏了不少钱。虽然货物在手,但是资金链断裂,马上都要倒闭了。尤其当房租、物业费都再催他缴费的时候,刘友堂头都大了。

原本,他把储蓄和生活费充当流动资金,但当时他是一位在校的学生,家人不支持他创业,变相限制了他的经济自由。流动资金跟不上,他面对倒闭的境遇。

“兄弟们看我愁眉苦脸,有心帮我一把,在兄弟们的援助下,我们凑了10万块,有了他们的支持,我经营更加努

力,终于走上正轨。”

### 大学毕业上技校 主攻数码维修

为了更掌握更多的专业知识,他在大学毕业后又去技校报了辅导班,再主攻“数码维修”。“那两个月好辛苦,每天早晨5点起床学习,然后晚上9点多还写不完作业,在技校深造的那段日子,他学到了很多计算机方面的专业知识。”

刘友堂在技术上投入了很多,他学成后又一直不断地在学习,因为数码更新换代太快了。

了解刘友堂创业的杜老师说,那时候他在学校时创业很辛苦,学校的老师也很支持他,给他灌输的是品牌,质量,信誉这样的经营之道。

## 先后开过四个店 她就敢“折腾”

从打印社到水饺园,再到快餐店,从农村走出来的耿香苹,一直在“折腾”。她说,农村人进城没什么大本事,只能踏踏实实干活。

文/片 本报首席记者 张伟

### 只挣几毛钱也送货上门

上世纪90年代初,耿香苹走出莱芜的农村老家来到泰安,跟着舅舅学习打字,一起做打印工作。1995年,耿香苹成为泰安市某局的一名临时工,每天对着当时最古老的机械打字机打字,虽然仅有初中文化,但是爱钻研的她凭着越来越熟练的打字技术,甚至拿到比正式工都高的工资。到后来的四通打字机、286、386计算机,各种设备对于耿香苹来说,都在熟练掌握之下。

1997年,耿香苹离开这个局,东拼西凑借了7000多块钱,开起了打印店。当时爱人也仅是名临时工,两口子面对没有钱,没有熟人,没有客户的困境,只能用最笨的方法起步。无论时间地点、天气状况,哪怕只能挣几毛钱,耿香苹都“送货上门”。“那时候连自行车也买不起,我就走着,就算顾客只复印一张我也去送过去,有时候都半夜了,为了挣几块钱我也得走着去送文件。”

### 卖房又贷款开起时尚快餐

打印店生意好转后,耿香苹在泰安向阳街附近开了家水饺园,生意很不错。两年后又开了一家炒鸡店。公公、婆婆相继生病,耿香苹只能关了饭店,把所有精力放在照顾老人身上。

2014年年初,耿香苹到妹妹家串门,发现她妹妹家附近,有不少小区和机关单位,吃饭的地方却很少,于是耿香苹萌生了要开家快餐店的想法。“耿香苹狠下心,借钱,贷款,卖房,最终在岱岳区政府附近的位置,开了一家几十平的时尚快餐店。

起步阶段的艰难,仍然让耿香苹难以忘怀。“起初充值卡系统是我们现学现做的,很多顾客的充值卡不能用,我只能挨个登记卡号,给顾客解释,重新激活。”虽然雇了很多店员,但是只要有时间,收银、打扫卫生、拌凉菜、面案,她都会亲力亲为。

“我老跟服务员说,咱们农村孩子到城里来没什么好办法,就只能踏踏实实干活。既然出来了就没什么退路,我能做到现在,不是凭运气,而是靠努力和信誉。”耿香苹说。



耿香苹(右)与员工一起包水饺。