

在南方,有这样一个“青春经济体”

——南阳理工学院校友创业纪实

□ 李冉 丁伟/文图

5月15日至17日,以“协同创新、转型发展”为主题的南阳理工学院第二届校友创业论坛在广东东莞隆重召开。来自全国50个校友会300余名校友从祖国四面八方相聚东莞,以和东莞一样丰沛的光和热,聆听智慧,互通有无,畅叙友情,抱团发展,继续打造属于他们的“青春经济体”。

这是内地大学校长一次精神愉悦的南方之旅:当以校长刘荣英为首的校领导逐步穿过一个个校友创办的企业大厅,倾听他们介绍有自主知识产权的产品销往世界各地,心情是何等的豪迈和自豪!

上世纪九十年代末至本世纪初,南阳理工学院的决策者将目光投向了

南方这座充满无限潜力的城市——东莞,一批批南工学子在老师们带领下,开始人生第一次冒险,踏上南方大实践的列车。告别最初的自负气盛或疑虑恐惧,经受就业创业大潮的洗礼,最终在这里扎根、开花、结果。

让学校领导和老师们吃惊的是,在短短的十几年里,在珠江三角洲创业和就业的南工学子就超过万人,仅东莞就有4000余人,自主创业者1200余人。很多南工校友在高手如林的经济发达地区的最前沿,不仅能占有一席之地,有的还挤进同行业的前列,取得的成绩令人振奋和欣喜。

本次论坛还邀请了多位经济学专家就经济新常态下校友企业转型发展

理论展开研讨,9位校友代表围绕会议主题,讲述了他们的创业智慧与经验;会议期间,还举行了校友企业之间、校友企业与母校之间的合作洽谈仪式。共有8家校友企业与企业签订了校企合作协议书,4家校友企业之间签订了合作协议。

本次论坛从在学校举办到移师外地举办,搭建了校友与地方政府、商会、协会等部门的联络平台,树立和提升了校友在当地经济社会发展中的地位和形象,可谓收获满满。在一次校友间广泛真诚合作的热烈握手,南工校友的“创业航母”正以傲人雄姿,顺应协同创新、转型发展的新常态大潮,从东莞扬帆起航。



副校长陈世云(前右)代表学校与企业签订校企合作协议书



校友李峥陪同校长刘荣英(前右)参观深圳雷柏科技股份有限公司

专家报告: 点亮智慧,启迪未来



著名劳动经济学和人力资源管理专家曾湘泉在做报告

本次创业论坛上,著名劳动经济学和人力资源管理专家、国家“十三五”规划前期研究专家、中国就业研究所所长、原中国人民大学劳动人事学院院长、博士生导师曾湘泉,岭南国际电子商务产业园区总经理、岭南商学院院长新月,国家电子商务税收立法调研组副组长、广州电子商务行业协会秘书长张强,深圳市迅雷网络技术有限公司人力资源副总裁魏永刚,深圳市瑞丰恒科技发展有限公司总经理胡德洲博士,紧扣“协同创新、转型发展”主题,就经济新常态下的我国劳动力市场挑战及对策、2015传统企业转型最佳机遇与挑战、“互联网+”创新创业、雇主品牌建设及新媒体传播、让科技提升企业核心竞争力内容等进行主旨演讲。

曾湘泉在《经济新常态下的我国劳动力市场挑战与对策》的报告中,首先分析了影响劳动力市场变化的三大因素,从人力资源数量与质量的结构性矛盾、全面深化改革提出新要求、区域劳动力市场一体化、收入分配改革提速、人才战争愈演愈烈激励模式多样化、技术变革推动人力资源管理发展等6个方面阐述了人才市场的挑战,从依法治下劳动力市场法治再上新台阶、招工难和人工成本上升将推动科技替代劳动、体制创新和管理创新将成为经济性常态下的主旋律、创业风潮将继续涌动、大学生创业与体制内人员创业并行、收入分配将面临缩小差距与加大激励的双重挑战等6个方面对未来进行了展望,从调整用人政策加大对非青年劳动力的开发和利用、重视员工培训和人力资本投资缓解结构矛盾、激励政策要增加灵活性、通过人力资源创新支持企业管理

上层次出效益等4个方面提出了企业未来的对策。

新月以大量的数据、图表和案例,从传统模式大势已去、线下冲击影响原因分析等两方面阐述了近3年来电商发展趋势一路飙升,从天猫平台大环境变化机会和2015年传统行业触网优劣势分析了2015传统企业触网机会,从触网成功必备模型和遇到的问题指出了运营帷幄电商之路。

张强回顾了互联网发展史,从电商的快文化和思维创新提出电子商务是第三次工业革命,“互联网+”创新就是思维创新;并从视觉时代的到来、大数据时代的应用、产品的创新等三方面剖析了跨界商业模式移动互联网是未来的趋势,指出“互联网+”时代,好的商业模式比销售重要。

魏永刚首先从产品品牌和雇主品牌的不同讲解了什么是雇主品牌,从提升企业的整体竞争优势、带来丰厚的财务回报、提升企业对人才的吸引力、减少雇佣双方的适配性风险、降低企业人力成本开支、提升人力资源管理的能力等方面回答了雇主品牌有何作用,以中华英才的调研模型启示、瑞的互联网行业的调研启示、艾德的互联网行业的调研启示阐述了雇主品牌的定位,通过3种典型、3个问题、6家公司、雇主品牌建设案例详细讲解了雇主品牌建设和实施怎样的管理。

胡德洲分析了科技创新与企业竞争力的现状,对“科技创新多,企业竞争力较弱”的原因进行了分析,并就科技提升企业竞争力提出了自己的一些想法和做法。

专家们的演讲内涵丰富,视野开阔超前,论点新颖清晰,给人启迪,令人思考。

校友演讲: 精神至上,创业不止

俄国哲学家别林斯基曾说,人的生活像广阔的海洋一样深,在它未经测量的深度中,保存着无数的奇迹。校友们虽然在创业路上受尽疲惫,历经坎坷,但如今站在人生辉煌的顶峰上回望,才发现此刻会多么感激自己当时的坚强,也会瞬间明白所有的辛苦和付出都会得到远远超出自己想象的回报。

在校友代表主旨演讲中,张欣、姜伟、赵玉涛、李峥、郭浩、徐博、彭涛等校友代表围绕创业发表精彩演讲。

张欣是1992级国际贸易专业学生,现为郑州市万佳电力有限公司总经理。他用王国维的三个治学品概括了自己经历:第一阶段——昨夜西风凋碧树,独上高楼,望尽天涯路。作为一名文科生,他通过一点点学习,1999年从技术员做到项目经理,参与了联通公司和南阳理工学院图书馆建设。2003年,在一建工系校友推荐下,他带了110元去郑州,开始了2003年至2014年的人生第二阶段——衣带渐宽终不悔,为伊消得人憔悴。从工资每月七八百元的监理员,一直做到国企副总,工资翻了20多倍。在这期间,他到母校招聘过两次,录取学生20多人,占公司招聘人数的40%。母亲的去世对他触动非常大,让他重新开始思考生活,开始了第三个阶段——众里寻他千百度,蓦然回首,那人却在灯火阑珊处。他一口气成立了两个公司,且都已经开展了业务。他说,有一句话叫“no zuo no die”,其实应该是“no zuo no lie”(不去做,就不会生存)。

姜伟是1999级应用电子专

业学生,现为杭州志卓信息技术有限公司董事长。他演讲的题目是《“互联网+”的新常态下创业新机遇》。他认为,在如今互联网、大数据时代下,“互联网+”所产生的化学反应是真正改变我们的。传统企业在互联网上做电商不能叫“互联网+”,只能叫“+互联网”,“互联网+”反应更多的是如何与传统互联网融合,体现在商业模式的创新、与用户之间的创新。比如电商与消费者,现在79%的客户基本上进入数字化状态,他们会花50%以上的时间在网上搜索产品、了解产品;53%的客户用互联网影响线下的购买行为;59%客户借用移动化去进行购买。这其中移动数据的更新,也向我们反映着商机。与过去相比,我们获取信息的渠道来源发生改变,现在是自媒体营销。通过线上热议、线下反应,消费者进行兴趣支付,改变购买时段。他用小米例子讲述了互联网思维,认为互联网用户思维所改变的并不是加法,而是更多的连带。商业模式的创新,体现在用户体验、解决用户需求、延伸用户第三方需求。做电商的同时需要渗透性思维、跨界思维、营养思维,实现用户、商品价值最大化。互联网比较重要的思维还包括大数据、无线、服务、应用平台化思维。要善于利用资本概念,用领先速度制造更大市场。在互联网环节下,移动化趋势下,人们的生活方式发生众多改变。互联网是一个广泛概念,每一个产品、每一个品牌都要回归挑战,敢于竞争。

赵玉涛是深圳市炫硕光电科技有限公司董事长,他与大家分

享的主题是“创业不易,守业更难”。根据自己的亲身经历,他认为创业:一是要有良好的心态。心态决定一切,不能为一时的胜利冲昏了头脑,我们需要大胜利,而大胜利是需要时间的。二是审时度势。时代在发展,要充分把握时代的“脉搏”,让自己与其对接。三是“培德”。从事更大的事业,应有更高的道德。四是明确“舍得”的观点。要学会用适当的舍得去换取更多的东西。五是把握好人生四个字——攻守进退。六是一定要保重好自己的身体。

李峥现为深圳雷柏科技股份有限公司副总经理,毕业于电子与电气学院。他就“经济新常态下电子行业的发展与机遇”的主题发表演讲。他说,近几年大学生创业环境优越,不仅有互联网的便利,更有政府投资帮扶,创业前景一片光明。对于想要自主创业的校友,有以下3点建议:首先要清楚自己给所在行业所带来的价值,有自身存在感,不能只是纯粹为了赚钱而加入,要明确自己的行业价值;其次,要有创新意识,顺势而行,顺应时代的发展,一步一个脚印,在时代发展下找到对的方式;最后,要注意选择行业限定度,选择一条适合自己的道路,注意自己的考虑范围限定。作为一个创业者,还要有一个开放的胸怀,不能一成不变。在经营过程中,要注意用合法方式合法经营。企业各方面业务水平参差不齐,“长短板”现象要调解,加大短板投入,提高公司综合竞争力。

郭浩现为厦门新大洲信息科技有限公司董事长,毕业于计算机与信息工程学院。她演讲题目是《寻找生命的绿色》。她说,在创业过程中,需要理想、坚持、创新。在创业的过程中,要有自己的梦想。根据习总书记的中国梦理念,马云也说过“人是要有梦想的,万一实现了呢”,所以说人都有自己的梦想。有了这个梦想,我们可以不惜一切去追求,甚至付出生命。2015年春节,她回了一趟家,拍了一张照片,照片中的天灰蒙蒙的,她是土生土长的农村人,从小看到的是蓝蓝的天、白白的云,但现在很难看到这种情形。她的理想很简单,就是希望孩子们能像自

己的孩童时期一样生活在蓝天白云、绿水青山的环境中。在创业过程中,要坚持自己的梦想。2012年将公司转为做环保的时候,她很迷茫,不知道要做什么。本来是想做LED灯,因为它很火且很简单;后来放弃了这个想法,因为她不是生产商,现在市场又很乱。最终她找到了一个方向——中央空调水系统节能改造处理。关于这个技术,她感到很幸运——它是一个台湾专家的技术,而且专家也愿意跟他们合作。产品不是一成不变的,需要去改变、去创新。在技术方面,公司不断地在升级并有所增加,比如光学的杀菌技术及物联网技术,实现了让顾客坐在办公室就可以看到自己循环水处理系统状态。

在创业过程中,影响创业成功的因素非常多,比如资金、团队、家庭,尤其是女性,影响更多,她既要承担公司发展的压力,也要承担家庭的压力。马云在香港的一次演讲中说过:“在创业过程中可能有一万次想要放弃的想法。”然而当我们面对压力的时候,就应该放弃吗?答案肯定是否定的。”郭浩说,她很喜欢一句话就是“如果你感到有压力的时候,说明你正在上坡”。

徐博是深圳市博彩工艺品有限公司董事长,1992年毕业于机电系(机械与汽车工程学院前身)机械制造专业。毕业后徐博被分配到深圳市果品公司从事企业管理工作,1998年南下深圳打工,2001年创办深圳市博彩工艺品有限公司,2011年创办深圳市博威实业有限公司。徐博就“如何突破传统中小企业的发展瓶颈”谈了自己的困惑。她说:“说到传统企业,我的公司再传统不过了,主要做西方节日例如圣诞节等的装饰品。我从2001年做到现在已经15年了。到现场,主要是把我的公司和产品介绍一下,让各位帮我解决问题。我们的产品主要面向沃尔玛等美国大型连锁超市,但公司做了15年后遇到了发展瓶颈……”徐博讲完,校友们纷纷给出自己的建议。

彭涛是深圳嘉誉诚信认证有限公司董事长,演讲的题目是《打造南工校友的“商业航母”——新形势下校友协同创新发展的一些思考》。彭涛2003年进行了第一次创业,但因为经验不足,人际关系少,创业最终在第二年宣告失败。他的第二次创业是在2008年,这次创业因为有朋友相助所以一帆风顺。他通过自己的创业经历总结出了两点:一是潜心学习,厚积薄发;二是增加自己的人脉。人脉关系是一个人成功的关键因素。他说,通过参加校友会举办的几次活动,感觉到南工是一个非常大的“自然财富”,在一起讨论时不一定只展示自己的“肌肉”,也可以展示自己的“软肋”,让大家一起帮助你研究、分析,这样对校友的意义会更大。他希望校友们的公司能够开到五大洲,希望南工的足迹遍布世界各个角落,希望南工商务团队正式启航。



深圳市炫硕光电科技有限公司产品



论坛现场