

申请5万元创业贷款,开发鲁班锁等系列文化产品,带动100多名村民就业,2年多时间年销售额达到380万元——

大学生村官李浩创业记

□□ 本报记者 毛俊玉

3年前,身边的朋友为李浩的创业担心,一是他没钱,二是他在最基层的农村。后来,他们发现担心是多余的,李浩成功了,而且推动鲁班锁成为山东省滕州市的一张文化名片。

2010年,在滕州市级索镇,李浩申请5万元创业贷款,成立了滕州鲁班天工木业有限公司。凭着一股闯劲和切实可行的想法开发鲁班锁等系列产品,创造了财富。目前,李浩的公司固定资产达到500余万元,年销售收入380余万元。先后生产制作鲁班锁等系列产品20万余套,获得国家专利5项,荣获第二届中国国际林业产业博览会优质奖、2012最具山东特色十佳文化产品等奖项。而最让李浩欣慰的是,创业带动了当地100余名村民就业,目前他们的人均年收入也达到了1万余元。

创业之路不可能平坦,总会有起伏与跌宕。成绩的背后是不为人知的付出与艰辛。经验不足、资金短缺、产品积压等种种问题都曾困扰着李浩。他一度发不出工资,最后靠朋友拿出买房子的钱借给他,给员工发工资。正是这些困难和弯路让李浩渐渐从一个大学生村官蜕变为一名年轻有为的文化企业家。

为什么创业

生于1985年的李浩在大学期间就积极参与社会实践活动,他的脑子里有着各种各样的想法,喜欢挑战自己。2008年大学毕业后,他当过数学老师,也在滕州日报社做过记者。正是在报社的工作经历让他萌发了下基层工作的念头。在一次帮扶农村贫困生的报道中,他去采访一位少年,这位少年全家住在3间上世纪70年代的毛坯房里,

少年的爸爸精神失常,妈妈改嫁,爷爷奶奶80多岁了。这样的场景让李浩非常心酸。回去之后,李浩对职业生涯的规划发生改变。后来,他采访了几名大学生村官,他们的故事更坚定了他到农村的想法。2009年底,通过选聘考试,李浩顺利地成为一名大学生村官。

2010年年初,他怀着满腔激情前往滕州市级索镇前韩村担任村主任助理。“到这样一个地方,你有过失望吗?”这是很多记者问过李浩的问题。李浩也很坦然地说,第一天他就想打退堂鼓了。“当时,村民们对大学毕业生到村任职持怀疑态度,而当时我也不知道从哪里入手去工作。”那时,李浩想不到,正是在这样一个人生地不熟的村子里,他打开了自己的创业大门。

李浩沉下心来,想让村民认识到大学生村官的作用,他积极参与村里的事务,并资助村里的贫困高中生,为村里的幼儿园捐助图书。前韩村的绝大多数村民以种地为生,没有其他收入。李浩脑子里的想法在跳跃着,他要实现远大梦想,“怎么能带动村民致富?”就在此时,他参加了滕州市大学生村官培训班,了解到滕州市为鼓励大学生村官创业,出台了一系列优惠政策。此时的李浩一穷二白,工作不久,几乎没有什么积蓄,但这些并没有阻碍他的步伐。“我要创业。”李浩下了决心。

创业项目曾不被看好

有了创业的想法后,李浩开始选择创业项目,而这个过程颇费周折。为什么会选择开发鲁班锁作为创业的起点?李浩说:“通过广泛调研,我发现,选择手工加工类创业项目具有准入门槛低、带动面广、风险小等优势,比较适合大学生村官创业,尤其滕州

市是工匠始祖鲁班的故里,鲁班锁具有鲜明的地方特色,而当时开发鲁班锁的人不多,具有较大的市场前景。”

创业方向确定了,怎样把计划变成现实成为摆在李浩面前的一大难题。找人才、找资金、找场地、找原材料等工作都需要李浩逐一完成。

“鲁班锁通体不用钉子和绳子,完全靠自身结构的连接支撑,就像一张纸对折一下就能够立起来,看似简单,制作起来却不容易。所以,我首先要找到一位能工巧匠。”李浩说。而当他多方打听,找到当地的老木匠贾师傅时,这位善良的老者给他算了一笔经济账,“鲁班锁可以由机械全自动化制作,市场价格不高,利润空间很小。现在的人工费很高,采用人工制作发得工工资就不错了。”贾师傅对李浩好言相劝,叫他不要白搭钱。

但李浩却坚持要做这个创业项目。“我办厂的目的就是带动村民参与创业,只要能够发得起工资就能办。”李浩坚定地跟贾师傅说道。为了请贾师傅帮忙,李浩去他家多次。经过多次推心置腹的交流沟通后,贾师傅终于成为李浩公司里的第一位木工师傅。

创业资金从何而来?当时他身上的积蓄不到5000元。在向级索镇党委、政府汇报了他的创业想法后,领导们鼓励他要做第一个吃螃蟹的人。于是,在镇政府的协调下,李浩申请到了5万元贷款作为启动资金。

2010年9月13日,对李浩来说是具有纪念意义的一天。他注册成立了滕州鲁班天工木业有限公司,开发鲁班锁也成为山东省枣庄市第一个自主创业项目。

回来后的他,拿出两个月的工资买了一台电刨子学起了木工技术。而之前,他连电刨子都没摸过。当时有

一位企业家对李浩说:“你想做好一件事情,首先自己至少要当半个行家。”李浩记住了这句话。“公司需要运营,我从木工技术学起,身兼设计员、管理员、采购员,边生产边摸索,边学习边实践。”

刚开始,李浩的公司没有厂房,他就把村主任家的小院子当做厂房,带着几个村民跟着贾师傅生产鲁班锁。2010年年底,第一批鲁班锁产品终于面市。这批产品凝聚了心血,也承载着梦想,李浩对它们寄予了厚望。

产品积压 遭遇危机

但李浩的喜悦之情并未持续多久,2011年春节前夕,半年来生产的鲁班锁都堆积在仓库里,这对李浩是沉重的打击。“别说流动资金,就连工人的工资我也拿不出来。”李浩说。从不要轻易向朋友寻求帮助的他向大学同学徐健开口借钱,给工人发了工资。

李浩原以为滕州市的消费者对象对鲁班锁比较了解,只要生产出来就能销售出去,这是他对市场的一种误判。“只有让更多的人了解鲁班锁,认识鲁班锁这种传统益智玩具的魅力,才能有好的销路。”李浩说。

“走出去,营销和展示鲁班锁。”这是李浩吸取教训后作出的决定。2011年3月,李浩带着鲁班锁参加了滕州市“三八节大嫂经济”成果展销会。在那次展销会上,鲁班锁成了“大明星”,许多市民围在他的展位前把玩鲁班锁,同时也得到了与会客商们的关注和认可。之后,李浩积极探索销售渠道,鲁班锁成为枣庄滕州“二日游”市场上的抢手货,年前积压的货物也销售一空。李浩也渡过了危机。

李浩在分析产品积压的原因时,意识到在鲁班锁制作上他走了弯路。“刚开始我模仿以前的鲁班锁制作,别人用机械制造,价格便宜,而我们是用手工做出来的,成本高,利润低。”李浩想到了一条出路,“我必须提高鲁班锁的附加值,不能总以低利润的模式来做,要提高产品的利润,路径之一是把鲁班锁当做工艺品来生产。”这是一次正确的选择。

李浩在弯路上走到了宽敞的大道,开始对鲁班锁的设计进行了革新。他的目标是,把鲁班锁打造成可收藏、可欣赏的工艺品。为实现这一目标,他聘请一名国家级传统工艺美术师提供设计指导,并吸纳了几名设计专业的大学毕业生,组成设计团队。如今,鲁班锁的制造颇为讲究,选择紫檀、花梨、酸枝等名贵硬木为材质,采用了嵌银丝、雕花等工艺来制



李浩
滕州鲁班天工木业有限公司总经理
创业时间:2010年9月
所属行业:手工艺品
启动资金:5万元

作,并提取了代表滕州地方文化的图案,用到鲁班锁的外观设计上。

扩充创业团队

创业半年后,在级索镇政府的协调与帮助下,李浩拥有了2000平方米的厂房车间,告别了在村主任院子里创业的岁月。李浩在创业前期其实一直面临资金短缺的难题。手头紧张,很多想法无法实现。2011年8月,滕州农商银行给予李浩专项帮扶贷款30万元。“我用这笔钱买了木工设备、木材等,聘请专业技术人员改进制作工艺,之后还自筹了100多万元的资金,生产能力扩大了一倍。”李浩说。

2012年是李浩的“爆发年”,这一年,他的公司发展趋向稳定,当地政府对他的创业也给予了很大的支持,在一些优惠政策的帮助下,扫清了创业路上的障碍。经过近3年的努力,李浩的公司实现了从无到有、由小手工作坊到初具规模企业、由单一产品制作到系列化产品设计生产的跨越。今年,在级索镇政府的帮助下,李浩有了属于自己的厂区和办公楼,在他看来,这标志着企业从艰难的创业期迈进了公司化运作阶段。

目前,除了鲁班锁这一核心产品外,李浩也推出了笔筒、马扎、花架、屏风等十几个类别的红木制品。接下来,李浩觉得企业的发展还需要在两个方面进行突破。“一个是市场上的突破,实现更大范围的销售;另一个是产品上的突破,打造一批有影响力 and 代表性的产品。”

创业以来,很多事情李浩都要亲力亲为。他意识到一个企业的发展不能全靠他一人。目前,李浩在组建青年创业团队,而他的公司也被确立为滕州市大学生村官自主创业实践基地。“我们也招聘了几名大学生,现在,产品外形设计、外包装设计和销售等环节都是他们在负责。我想把这个团队进一步充实一下,让他们都具有创新的能力,让公司朝着更高的方向发展。”李浩说。

李浩遇见鲁班锁

□□ 本报记者 毛俊玉

了解李浩,是从鲁班锁开始的。一次偶然的机会,我获得了一个精美的鲁班锁。当时只是觉得好玩,之前没见过,于是在网上搜索关键词“鲁班锁”,进而知道原来有一名刚毕业的大学生开发鲁班锁,而且做得很成功。这个人便是李浩。

采访李浩时,他刚刚获得2013年山东五四青年奖章。不到3年的时间里,他让鲁班锁成为滕州当地家喻户晓的文化产品。作为一名大学生村官,他在农村基层沉下心来踏踏实实做了一件事,从鲁班锁里挖掘出财富,带动村民致富。这在一定程度上也改变了李浩的人生轨迹,如果不到农村,他或许还是一名记者,报道别人的故事,看着贫困与苦难,也无能为力。而他自己也可能在为房子、为生活压力而挣扎。当然这些都只是假设。

国家鼓励大学生村官创业,在相关政策的帮扶下,确实为李浩扫清了部分障碍。在写稿过程中,我在想,如果李浩不是大学生村官,他的创业之路会是怎样的呢?我试图抹去李浩作为大学生村官的身份,将他还原为一个“不带身份”的创业者。

在身上只有不到5000元时,李浩便决心创业,这是勇气。他身上有一股闯劲,这是他身边多位朋友一致认同的。和其他创业者相比,他的启动资金很少,只有5万元,而且是从银行贷款。但他是一个稳扎稳打的人,用好了这5万元。他选择的也是一个风险性比较小的项目,尝试一次,即使失败了,也是一种学习。因为创业过程中犯过的错误都是宝贵的经验财富。

李浩在选择创业项目之前,对木制品行业并不了解。创业,从懂行开始。数学系毕业的他拿起电刨子做起了木工,他要融入这个行业,去获得经验,这一点值得肯定。这也证明了李浩的学习能力。创业之初,李浩也走过弯路。在遇到困难时,特别着急。他大学同学徐健说,经过近3年的磨练,李浩变得更加沉稳,能镇定从容地去面对不可预知的各种困难。

产品积压对企业来说是致命的打击。马云说,小公司的战略是两个词,活下去,赚钱。李浩做到了这一点,想办法将积压的产品卖出去,回笼资金。不断提高产品的附加值,由此提升了产品的利润空间。

而由鲁班文化传承下来的创新精神也是李浩创业成功的原因之一。面对失败,他不断反思,根据市场的需求及时革新了鲁班锁的设计,调整了公司的发展战略。

很多创业者是全才与干将,在创业之初,很多事情需要亲力亲为。但渡过了创业困难时期的李浩意识到企业的发展不可能全靠他一个人。从企业运营的琐事中抽离出来,是创业者该走的一步。企业走上正轨后,李浩开始组建创业团队,招聘了几名同样有创业激情的大学毕业生一同奋斗,将设计、销售等各环节的工作分配给了创业伙伴。如此一来,李浩便可以集中更多精力专注于企业的总体发展,从更高的层面制定发展战略。

有青年人问李浩说,你实现了自己的创业梦,我却还在为生活奔波,我的梦想早已碎了一地。李浩说,我们要静下心来,给自己找好定位,懂得付出,暂时的彷徨和低估对我们来说都是一种财富,我们应该在这个过程中积累经验,磨练意志,在历练中成长,机遇到来的时候才能抓住。

李浩对创业的理解不仅仅是做生意。虽然创业资金一直比较紧张,但还是先后出资5万余元用于社会公益事业。他还相继主持创办了滕州创业网,打造了集项目推荐、创业典型推广、资金政策帮扶等为一体的服务平台。为培养有知识、懂技术、会经营的新型农民,2012年6月,李浩创办了非营利机构滕州班职业培训学校,短短半年时间培训了260名村民,提高了他们的就业能力。这些都是李浩创业梦里的一部分,也是中国梦的一部分。



鲁班锁系列文化产品

对话

文化财富:和创业初期相比,你觉得自己哪些方面得到了历练?

李浩:创业让我认识到了以下几点:第一,青年人要有所担当,知道自己身上的责任。第二,也让我体验到创业需要实干的精神。青年人不少创业的勇气,但是选择了一件事情能不能坚持下来,在困难面前会不会低头,这很关键。第三,创业需要创新精神。创业的过程也是我们不断创新的过程,没有现成的路摆在我们面前,要靠自己去开拓,去寻找解决问题的办法。

文化财富:你获得过很多荣誉,比如2013年山东省五四青年奖章,你是怎么看待这些光环的?

李浩:组织上给了我很多鼓励,而这些荣誉对我来说是一种鞭策。虽然我实现了创业梦,但我没有把创业单纯地理解为做生意或者当一个小老板。我个人认为大学生村官创业担当着更多的责任,比如我更远大的一个目标是让自己的创业梦融入到建设新农村的中国梦之中,这样也使我的创业更有意义,也使基层的老百姓相信青年人可以为实现中国梦贡献出自己的青春和力量。

文化财富:和其他领域的创业相

比,你认为文化创意有什么不一样的地方?

李浩:我觉得文化创意需要有创意,有很多内涵的东西需要去挖掘。其次,文化创意过程中,更需要我们去保护和传承文化。比如我们在开发鲁班锁系列产品时,要做一些保护性工作,寻找鲁班锁的渊源,收集鲁班锁的相关资料,跟鲁班文化的研究专家沟通与交流。最后,我觉得文化产业比较适合年轻人去尝试创业,年轻人在文化产业里可能会找到自己喜欢的东西,应该有更多有志于发展文化产业的青年加入到这个队伍里,让我们的文化散发出更大的魅力。

文化财富:对那些准备创业的大学生,你能给他们提几点建议吗?

李浩:我对想创业的大学生有以下几点建议:一是结合自身情况,选好创业突破口。创业需要创意,一定要选择操作性强、风险相对较低、有发展前景的创业项目。二是想干好一行,自己首先应成为行家。在创业的过程中,要不断的学习,掌握企业运营的模式,管理的方法,不断扩充人脉关系,为企业发展打下良好的基础。三是选准了项目,就要坚持到底,把事情做成功。

点评

为大学生村官创业营造良好环境

□□ 刘金山

有闯劲、善创新、成熟稳重是李浩与同龄人最大的不同之处,也是我对他一贯的看法,只是随着他的成长,这种认识逐步得到证实和强化。

李浩创业这几年经历了风风雨雨,也使他得到了很好的锻炼。其中给我印象最深的就是他强烈的社会责任感:在创业过程中,资金一直比较紧张,可是为了回报社会,李浩先后出资5万余元用于社会公益事业,与两户孤儿家庭建立了帮扶关系,为村里的幼儿园买来200多册图书等等。

我希望李浩在接下来的时间里把鲁班天工木艺品牌做大做强,不仅取得良好的经济效益,而且更好地传承鲁班文化,并带动更多的群众致富,带动更多的大学生村官大胆创业。此外,我也建议他分析市场需求,适当加大研发投入,进一步丰富产品种类,提升产品档次。

在滕州市,也有多名像李浩一样的创业青年。近年来,为进一步鼓励和支持大学生村官自主创业,滕州市

构建了城乡联动、保障有力的大学生村官创业帮扶体系,取得了明显成效。目前,41名大学生村官参与自主创业、抱团创业、合作创业,大学生村官创业已经成为滕州的一个品牌。

为了帮助这些创业的大学生村官,我们成立了专门的服务办公室,成员由组织、人社、财政、科技、农业、工商、税务等单位组成,负责协调落实创业扶持政策;建立大学生村官创业项目储备库,结合产业政策和大学生村官实际,征集、筛选了400余个投资小、见效快、符合产业政策、适合大学生村官的创业项目;滕州市财政列支50万元设立大学生村官创业基金,对经评审论证可行、符合产业政策的大学生村官创业项目,提供1万至5万元的扶持资金;建立大学生村官创业信贷担保基金,对大学生村官的创业项目,提供1万至5万元贴息担保贷款;组建大学生村官创业金融支持信用联盟,建立100万元的联盟贷款担保基金,对联盟会员实行专项信贷管理,最高可提供50万元的授信额度;建立创业导师帮带机制,由中青年企业家、创业明星和创业大学生村官“领衔”结对帮带制度,为大

学生村官实行“一对一”帮带,帮助他们解决创业难题。

虽然滕州市的大学生村官创业工作取得了较好的成绩,但仍存在部分问题:一是心理准备不足。部分村官持畏惧心理、观望心理,或者短期创业冲动的盲从心理,并没有做好充足的创业心理准备。二是创业扶持政策缺乏系统性。目前面向大学生村官的创业扶持政策体系还不健全,落实起来难度较大,有待于进一步完善。三是鼓励大学生村官创业的社会环境不够优化。在社会层面,多数人认为大学生村官由国家招聘到农村工作,相当于“国家干部”,没有必要让他们再去创业。在家庭层面,大多数家长认为大学生村官目前收入比较稳定,将来也有很多机会吃公务员、事业单位,在农村创业既要吃苦,也有风险,没有必要搞创业。下一步,我们将进一步强化政策宣传,加大扶持力度,充分激发大学生村官的创业热情,让他们敢创业、能创业、创成业,成为全民创业的一支生力军。

(本文作者系滕州市委组织部副部长)