

信息参阅

第 13 期

西北大学党委办公室、校长办公室

2017 年 9 月 20 日

【编者按】近日，第三届“互联网+”全国大学生创新创业大赛在西安电子科技大学落下帷幕。在这届大赛上，引人瞩目的项目有就业型创业组“罗小馒”项目和公益型创业项目“乡村无线计划”。光明日报就这两个亮点进行了报道，中国教育报专门对金奖队伍进行采访报道，观察者网之前专门做了一篇青年公益性创业的报道，事迹典型，现转载如下以供参考。

就业型创新创业成大赛新亮点

（来源：光明日报 时间：2017 年 9 月 18 日）

9 月 17 日晚，第三届“互联网+”全国大学生创新创业大赛总决赛在西安电子科技大学举行了冠军争夺赛，浙江大学杭州光珀智能科技有限公司获得冠军，亚军为北京航空航天大学 ULBrain 机器人视觉解决方案，南京大学分子精准调控的吸波导磁材料及工业解决方案、东南大学全息智能炫屏并列季军。

本届大赛参与高校与大学生数量均创新高，类别划分也更为

精细。其中参与高校 2241 所，团队报名项目 37 万个、参与学生 15 万人，分别是上届的 3.2 倍、2.7 倍。本次总决赛共分为创意组、初创组、成长组和就业型创业组四种组别类型，并首次设立国际赛道，17 支国外大学团队参加了这一类别的比赛。

面向高职高专，鼓励就业型创业

本届大赛首次设立了就业型创业组，主要面向高职高专院校，其他高校也可申报。为何要专门设立就业型创业组？高教司副司长范海林说：“全国 2000 多万名高校学生，有一半是高职高专生，特别需要加强科技创业基础，大赛也要有他们的平台。”

两年时间开出 136 家“罗小馒”门店，以小小的红糖馒头为 1312 名员工创造了就业岗位。看似简单低端的餐饮创业，云南大学滇池学院大四学生罗三长的秘诀是“工匠精神”。“拿到一家名店的样品后，我把原料拿到昆明学院，用 200 多次分析，拿出配方。红糖多点，馒头就黑掉了，多蒸一分钟，面团就会趴掉。面粉、温度、酵母、水的独特配比就是我们的竞争力。”他说，“昆明有很多模仿者，但没有一家能达到我们的口感。”

参加决赛的 34 个项目中，就业型创业占据 3 席，席位虽不多，但代表了许多高职高专学子努力的方向。范海林说：“创新创业，创业也是很重要的一部分，好的创业项目带动就业甚至比很多高科技项目还要强。从这届报名的情况看，就业型创业的还不多，但以后会逐渐扩展。”

公益型创新创业项目需特殊扶持

在河南支教时，中南大学 2013 级本科生廖熙田发现，当地农村地区网络费用十分昂贵，村民无法负担。回到长沙后，他开

始实施“无线乡村计划”，设计了一套集体接入、集体使用的技术方案，为湘西农村接通网络。一头与光纤服务商谈判，一头走进乡村，游说村组联通网络。“在湘西农村，品牌服务商一年的宽带费用要一千多元，我们压缩了中间的利润，以五百多元的价格提供到终端，并为客户免费提供技术培训。”廖熙田说，“网络是信息时代的基础设施，虽然利润微薄，仅仅能维持日常工作的开展，但社会价值很高，希望能够通过规模扩张做出成绩。”

评委李桂廷认为：“公益创业带动社会价值成长，是一种进步。只要不需为生存发愁，就能以社会价值作为追求，这也是很有意义的正能量。”

范海林坦言，公益型创业的后续发展需要更多的支持。“目前看，投资人都会比较看重利润回报。而不少公益类创业项目在赛后难以得到投资。但公益型创业社会价值很高，引导性很好，需要予以扶持。”他表示，“我们打算将慈善组织、慈善基金与公益型创业对接，也正在讨论在下一届比赛中，将公益型创业作为一个专门的赛道。”

（作者：光明日报记者，刘博超，张哲浩）

做互联网+新时代创新创业的生力军

（来源：中国教育报 时间：2017年9月19日）

（注：仅摘选该文章中“罗小馒”金奖项目团队故事。）

云南大学滇池学院

红糖馒头：小产品大市场

馒头是我们日常生活中最常见不过的主食，可谁又能想到就是这看似不起眼的主食却蕴藏着无限商机？在云南，罗三长红糖馒头自 2015 年首家店开业以来，累计共销售红糖馒头 7800 万个，单日最高销量 60 万个，门店共计 136 家。

在 9 月 17 日上午举行的金奖项目四强争夺赛上，当大屏幕显示出“罗小馒：云南最火的罗三长红糖馒头”项目的评委打分结果——732 分、43 个投资意向时，现场响起了一片掌声和欢呼声。

在获得金奖的 30 多个项目中，大多以高科技为主打，云南大学滇池学院大四学生罗三长的项目可谓一股“清流”。

“我坚信小产品也有大市场。跟传统的小作坊、夫妻店完全不同，我们更强调互联网产品思维和追求极致的工匠精神，专注生产好吃、营养、放心的新中式系列面食。”说起自己的项目优势，罗三长充满自信。

别看馒头个头小，里面却大有讲究。罗三长红糖馒头选自钙、铁、叶酸含量是普通红糖数倍的云南特级无沙红糖以及口感更为筋道特精面粉。200 余次的配比改良，500 多批次的工艺实验，不断地推倒重来，罗三长红糖馒头终于实现了松软香甜的独家味觉。

单品爆红后，一个“南馒入侵”的规划图在罗三长心里逐渐清晰起来。“红糖馒头要想走向全国，就必须围绕品牌、销售、产品、管理”进行全面战略升级。”罗三长说。

如今，红糖馒头推出了以罗三长本人为原型的全新品牌标识罗小馒，打造了“LOGO 馒”的系列人物动画、漫画、微信表情等

系列形象，统一升级了所有门店、包装物料的视觉标识；与此同时，罗三长尝试开发新品种，推出针对女性、儿童等人群的细分产品。

本届大赛评委、梧桐高创资本 CEO 蒋楠见证了罗小馒从校赛一路走来。在蒋楠看来，餐饮是个万亿级的传统产业，但随着中国消费水平的升级，有品牌思维、互联网思维的餐饮企业会有更广阔的市场。

“罗三长的馒头不仅有独家工艺，还有逐步走向成熟的品牌包装运营。他打造的呆萌有趣的品牌人物形象能迎合 90 后甚至 00 后群体的喜好。更值得一提的是，他的品牌是有故事、有温度的，展现了新时代的大学生自立自强的精神，从而更能打动消费者。”蒋楠说。（就业型创业组：“互联网+”商务服务）

（本文作者：中国教育报记者，李薇薇，柴葳，焦以璇，冯丽）

一个返乡创业青年的村淘故事

（来源：观察者网 时间：2017 年 9 月 18 日）

9 月 15 日，江西瑞金市一位叫钟华的 80 后返乡青年，在人社部和山东省政府主办的“首届全国创业就业服务展示交流会”上，得到了国务院副总理马凯的接见，他有何特别之处呢？

据了解，钟华不仅带领家乡村民养蜂致富，打造家乡特色蜂蜜产品——山里郎，他还创立了公司，整合线上线下平台包销散户的“赣南脐橙”，帮助小散果农增收；此外，他还帮助村民解

决了农业生产贷款难，成为家乡的“公益大使”。这一系列举动，让他成为了当之无愧的青年人返乡创业，带领村民致富的典型。

蜂蜜借农村淘宝拓销路 68 户蜂农年收入 4 万

钟华是个 80 后，从樟树农校毕业后曾先后在东莞、广州、深圳等地打工。2011 年，一次偶然的探亲机会，他回到九堡镇慈坑村的老家，山里的野蜂让他有了创业的想法，“市场上的纯天然产品很受欢迎，而慈坑村山林资源丰富，很多村民也有养蜂的传统，为什么不把这么好的产品销售出去呢？”钟华说，考虑自己是农校毕业的，搞农业有优势，就萌生了养蜂的想法。

钟华对土蜂的养殖并不了解，刚开始只养了 70 箱蜜蜂，为了观察它们，经常被叮得满身包。为了掌握养蜂技术，他向村里的养蜂老人讨教经验，还主动报考江西农大进修农业技术，初步掌握了养蜂后，带着另外 5 户村民开始摸索。

“我们现在可以通过蜂巢蜜上圆孔的数量，判断蜂蜜的水分是不是超标。”钟华说，水分超标会影响蜂蜜的品质，而经过这些年的实践，合作社在每个花期酿出的蜂蜜，品质都能得到保障。

2012 年，钟华与 5 户村民组成合作社，第二年每户就通过养蜂挣到了七八万元。看到养蜂能挣钱，越来越多的村民开始加入到合作社，如今全镇已经有 68 户加入，值得一提的是，这些社员中有 16 户此前是当地的贫困户。

如今，在钟华的带领下，这些社员每年通过养蜂可以挣三四万元，彻底实现了脱贫，他们的蜂蜜也打造出了自己的品牌——山里郎。

成立公司包销家乡特产 帮小散果农增收

赣南的冬天湿冷，土蜂不易存活，钟华就在网上寻找适宜土蜂过冬的地方，最后联系上了一家福建的蜂农，“每年9月份，我们把蜜蜂运到福建，第二年清明节后再把蜜蜂运回来。”钟华说，这样既节省了土蜂的成本，也能腾出时间做更多的事。

利用腾出的时间，钟华也带领当地果农增收。赣南脐橙是国内知名的水果，但每年销量好的只是规模化种植的大户，更多的“小散”在经销商面前很难有议价能力。

“赣南脐橙是我们老家的特产，我不希望看到零散的果农，辛苦了一年还要承担赔本的风险。”为了让这些“小散”增收，钟华利用自己名下的公司，高于市场价收购九堡镇零散果农的脐橙，通过线上线下寻找销路。

钟华说，虽然自己用更高的价格收购村民的脐橙，但他也要求村民按照自己提出的标准种植，比如不许打某种农药，或是灌溉量的大小，通过这种方式的约束，让收购的脐橙标准相对更统一，既保护了赣南脐橙的口碑，每年也帮助零散果农增收近千元。

通过农村淘宝解决村民农业生产贷款难

2015年，钟华加入农村淘宝，成为村淘在当地的一名村小二。利用村小二能更多了解农村电商知识的便利，钟华继续在蜂蜜和脐橙上带领村民致富的同时，也在尝试更多的方法让村民增收。

农村淘宝合伙人经过培训，可以帮助有贷款需求的农户申请旺农贷，这成了钟华又一项帮村民解决困难的手段。

去年，一名村民因为给父亲治病，花掉了给莲子买化肥的3万块钱。钟华从旺农贷上榜他申请了3万元的贷款，才保证了莲子的生长，“没想到去年莲子行情很好，最后他的莲子一共卖了

13 万块钱。”

村里的一名养猪大户因为资金周转的问题，也向钟华寻求帮助，最后从旺农贷上申请了 80 万的定向贷款买饲料，保证了种猪顺利出栏。不久前，这名养猪大户又找到钟华，“这一次，他计划要申请 100 万的贷款来买饲料。”

“公益大使”欲帮家乡再造特产品牌

据统计，钟华的村淘服务站开业至今，帮助村民销售农产品和购买生活用品的交易额，已经达到了 268 万元，为了帮助村民农业种植，申请旺农货的金额达到了 850 多万元，为贫困户购买农资节省了 3 万多块钱，给当地贫困户平均增收 800 元左右。

现在的钟华，不仅是农村淘宝的村小二、九堡镇山里郎蜂蜜的“金牌代言人”，还当上了瑞金市蜂业协会秘书长，更是一名“公益大使”。

这几年，钟华先后为九堡镇捐款修路，为贫困学生捐赠衣服和学习用品，累计捐款将近 10 万元，成了青年人返乡创业，带领村民致富的典型。