智慧农民的智慧农业之路

学霸为何放弃百万年薪专心“做农民”?

大学毕业后为什么会选择回到农村?我们可以想象到的答案无非是:想要为家乡做点贡献;或者所学的专业就是与农业相关的;父母需要有人照顾。但是没想到他的回答却完全出乎我们的预料:“因为我们是农民。”

爱上农业 平凡的生活中创造不平凡

黄河科技学院大学科技园的嘉禾智慧农业科技有限公司创始人朱海洋,毕业于内蒙古科技大学,曾就职于奔驰(中国)内蒙古从事销售工作,个人为奔驰年度销售冠军,曾带领小组团队创造一年销售额2.45亿的团队销售纪录,年薪过百万的他,却在事业辉煌的时刻放弃了高薪选择了创业,从世界五百强走向乡村,选择回到家乡跟伙伴一起创业,除了一份使命,更多的还是对脚下这片土地的情怀。

朱海洋说:“现在农村种地的人越来越少,因为种地根本不挣钱,更多的农村人选择了去城市工作,但是地总归是要有人来种的,那么谁来种地?看到更多外出务工的农村人将自家的土地交给了专业的种地的,了解到国家土地流转的相关政策,我们也萌发了做职业农民的念头。”

当上职业农民之后,他们也走过一些弯路。种地是一个技术活,如果还是走靠天吃饭的老路,带给他们的注定是失败。经过将近5年的深刻探索和实践,让他们丰富了农业经营的经验,促使他们从青涩走向了成熟,更加坚定了他们农田工业化生产推行者、倡导者的角色,也让他们下定决心立足农业,帮助农民“投入更少,收获更多”,走智慧农业的道路。

坚持农业 因为成长和收获是实实在在的

智慧农业带给他们的不仅是创业的成功和成长,更是家乡人民的富足和快乐。“我们现在已经和6家农民专业合作社签署了战略合作协议,每个合作社都有1000多亩土地,其中一家就托管了5000多亩。这种方式是合作社提供基地、我们提供技术,将农业物联网系统应用到合作社的经营当中,实现更精准的种田,使种地更轻松,让农民收获更多,投入更少。”

发展农业 智慧农业是来造福社会

“对于真正的科学技术来说,我们目前所想、所做的还不算是先进,只能算是皮毛。但我们相信凭借着对土地的热爱和对打造安全食品的决心,我们会努力做到更好。”朱海洋的这种自信不仅来自于专业和技术,更来自于他对市场的判断和分析。

朱海洋坦言:“打工和创业完全是两个不同的概念,不同的职业意味着身份的转变。创业是风险与利益并存的,创业者在最艰难的时候要坚定自己的方向和目标,懂得用左手去温暖右手。我们希望创造一个真正属于中国人创办的令全世界都翘首称赞的农业企业,这是我们的梦想,也是我们这一代人的梦想!”

90后东北小伙儿发掘汽车后市场商机

杨昊霖1993年出生在吉林省松原市宁江区一个普通的工人家庭,2012年考入黄河科技学院交通学院车辆工程专业,现在是一名大四在校生,他的父母都是普通工人,家里几乎也没什么人脉。

创业离不开国家、学校的扶持

在入学这几年来,杨昊霖做过了很多工作,做过网店,也做过实体。杨昊霖说:“一个普通人要想成功,必须要付出比别人多一百倍的努力,即使不成功,但其实无形中给予自己的是更多的积累和经验;假如不肯努力,连一丝机会都没有。”

通过一段时间的在校学习,杨昊霖逐渐地接触到汽车市场,也正是这个偶然的经历改变了他的大学生活。2014年12月通过辅导员的推荐、学院的支持,杨昊霖接触到汽车后市场这个项目。国家给予资金支持,学校为他们提供了免费的办公场所和桌椅。杨昊霖说他现在正在用他们自主研发的智能后视镜来申请10万元的省人力资源社会保障厅的学术科研项目经费。

“我们公司不是用钱砸出来的,而是用腿一步步跑出来的”

公司创办于2015年7月,公司成立的前几个月,团队的成员几乎利用起每个周末、节假日,跑遍郑州大小200余家各个品牌汽车的4S店,深入了解了每个4S店的管理经营模式。跑累了,几个年轻小伙子挤在一张床上休息;渴了,几个人分一瓶矿泉水;缺钱了,他们就省吃俭用,印制海报、名片、宣传页的钱也是从每个人的日常生活费中挤出来的,今年暑假期间这个团队终于通过自己的努力让学校看到了他们的市场前景,让他们享受到了学校的政策,随后他们入驻了黄河科技学院孵化园。

杨昊霖说目前团队9个人,研发12个人,其中有3个教授,1个博士,其余都是在校生。他们都是本着学习的态度去涉足每个与汽车相关的市场。他还向记者透露,他们的公司目前平均每个月有3万~5万元的收入,公司刚起步很多事情还在学习和摸索中,相信以后会越来越好。

“热血青年”刘辉的创业经历

把梳子做出文化味

12月3日,记者在黄河科技学院见到了精气神十足的刘辉,谈到创业的话题,他对记者说:“去做不一定成功,但不做一定不会成功!失败并不可怕,可怕的是害怕失败。”

偶然的机会接触檀木梳

来自周口的刘辉现在是黄河科技学院一名大三在校生,从进入大学校门,“不安分”的刘辉就开始琢磨着各种赚钱的方法。他摆过地摊卖盆栽,也当过校园代理,刘辉说这些经历对他的创业起到了很大的帮助。

2014年2月,一次偶然的机会,刘辉接触到了檀木梳这个行业。因为听说檀木梳可以提神醒脑,宁神定气,而且檀木富含的天然油脂,有滋养头发的作用,于是放假回家想给母亲带把檀木梳,但是市场上檀木梳的定位很高,不是所有的人都能买得起。经过一番考虑和调查,刘辉觉得这是一个不错的机会,于是他决定开创一个檀木梳的中端品牌——梳女馆。

初创企业要做足准备

刘辉说:“有调查才有发言权,初创企业一定不能想当然。就像梳女馆前期开发的产品,都是我们自己认为什么样式的好卖,但市场就是不接受。后来‘梳女馆’做了深入的市场调查,郑州大大小小檀木梳的专卖店我们几乎都跑遍了,研究了市场上的各大品牌后,才推出了被市场认可的产品。”现在“梳女馆”已经进驻了高校周边的14家精品店,在很多高校也都发展了校园代理,“梳女馆”已正式步入正轨。

珍惜逆境 将创业进行到底

创业是困难的,尤其是对于一个还没有走出校门的学生来说创业更是难上加难。最开始的时候只有刘辉一个人“单打独斗”,后来慢慢的才有合伙人陆续加入。

“从一开始所有人的不认可到慢慢地接受,这个过程很艰辛也很难熬,这个过程中很多次想过要放弃,可是只要一想到农村的父母,不管多少苦我都往肚子里咽,我想通过自己的努力改善他们的生活,让他们不再那么辛苦。”刘辉告诉记者。

从最初每次跟工厂下单100把梳子到如今每次几千把甚至上万把,刘辉说这些都是他们的团队努力的结果。

刘辉告诉记者他现在做的是自己喜欢的事业,明年毕业后要把自己所有的精力投入到“梳女馆”,现在的产品只有檀木梳一种,过于单一,以后会开发更多的周边产品,让更多的人知道“梳女馆”。

本版文图 见习记者 李佳露