

# 我省不断推进公共就业服务,切实保障重点群体就业

## “在这里,我真正有了‘家’的感觉”

9日,副省长谢建辉前往长沙、株洲、湘潭,调研三地就业创业工作。

谢建辉一行先后走访湘潭九华创新创业服务中心、湘潭国家高新区等创新创业孵化基地查看平台建设、创业服务、入驻企业发展情况;深入社区了解零就业家庭人员就业援助情况;考察长沙理工大学创新创业大楼询问技术研发和市场推广情况。随后,谢建辉召集长沙湘潭三市有关部门负责人、高校、企业代表进行座谈。

谢建辉充分肯定了长株潭及全省的就业创业工作。她指出,今年我省就业创业形势稳定,开局良好,创业主体积极性高,政府服务较好,公共就业服务水平不断提升,就业创业生态环境不断优化。下一步,要围绕发展大局,适应社会需求,尊重就业规律,抓发展扩大就业、抓政策保障就业、抓创新促进就业、抓服务提升就业、抓培训提高就业;要强化公共就业服务,切实保障高校毕业生、就业困难人员、返乡农民工、贫困地区失业人员、复员和转业军人等重点群体就业。



3月9日,副省长谢建辉在湘潭高新区实地考察返乡农民工创业企业。 通讯员 刘玮 摄

### 【返乡创业】

#### 48岁辞工返乡 带领乡亲们创业

从打工仔到公司主管,52岁的郭志军经过30年打拼终于在深圳站稳脚跟后又回到家乡湘潭带领乡亲创业。记者看到,郭志军和他的团队正用自己的新创造汇聚起星火燎原般的发展生机。

4年前,郭志军在湘潭市工商行政管理局高新分局登记注册成立公司,并将地址选择在高新区双拥路9号孵化基地6号厂房,主要经营湿巾、卫生湿巾的生产;纸巾、日用卫生产品、婴儿纸尿裤的研发、销售。

很久以前,郭志军是湘潭高新区双马镇新华村村民,1983年高中毕业后踏入社会,随着南下打工大潮,到广东深圳打工谋生。

“当过学徒,卖过早点,做过泥工,跑过运输,还做过建材产品。”郭志军说,直到2005年进入深圳一家纸巾厂打工,工作8年期间,他从一名仓库保管员逐渐成长为车间主管,积累了一定的技术与资金。

2013年,在湘潭市“引老乡、回家乡、建故乡”的活动号召下,郭志军决定回湘潭创业,在高新区火炬园创办了湖南冰纯造纸业有限公司,租用了高新区火炬园的创新孵化厂房,总共投资了500万元,招聘了20多名员工,“他们都是当地的失业农民,我就单纯地想让他们既能赚钱又能顾家。”

现在,郭志军的公司有5条全自动湿巾生产线,每年生产湿巾数十万件,产品通过线下、线上的方式销往全国各地:一方面在北京南宁的世纪华联、湖南湖北的大润发等大型卖场均有销售;另一方面,通过委托长沙一家网络推广公司进行网上推广销售,每个月网上营业额平均在六万元左右。去年公司总产值达到了800万元,今年有望突破1000万元。

### 数字

在9日举行的座谈会上,湖南省人社厅通报了今年以来全省就业情况。目前湖南省就业形势整体稳定,前两个月,全省实现城镇新增就业11.68万人,完成年度目标任务的16.7%;失业人员再就业4.34万人,完成年度目标任务的14.5%;就业困难人员再就业1.79万人,完成年度目标任务的17.9%。重点群体就业稳定,截至今年1月底,全省农村劳动力转移就业总规模1463.92万人,相比去年同期增长1.12%;高校毕业生就业方面,截至去年底,已经完成2016年度高校毕业生就业创业促进计划的所有任务。

■记者 王智芳 通讯员 左雄 黄靓

### 故事

### 【大学生创业】

#### 贵州小伙湘潭编织网络梦

湘潭市高新区亿度网络科技有限公司是一家由大学生自主创办的企业,企业负责人是位80后。该公司入驻湖南(湘潭)大学生科技园仅三年时间,已有三百多家客户,被北京新网授权为“核心代理商”,先后为几十名大学生提供了实习和就业岗位。

聂开榜今年35岁,出生在贵州毕节一个贫困家庭,靠贷款上了大学。在湖南工程学院计算机系求学期间,当同学们还在打电话向父母要生活费时,他已经在做家教、派传单、送牛奶、承包教室卫生来赚取学费和生活费。毕业后,聂开榜应聘到当地一家网络公司从事营销。工作之初,他一讲话就脸红,加上浓厚的贵州口音,经常有人嘲笑他。但他并没有因此自卑,而是花比别人多几倍的努力来工作,同事每天打30个电话,他打60个。并每天出去拜访客户。因为突出的业绩被提升为业务经理。然而,由于管理问题,公司倒闭,聂开榜失业。他没怨天尤人,而是决定和朋友们一起创办网络公司。

公司创办之初,他不仅是业务员、技术员,还是决策者。白天跑业务,晚上加班加点编程、制方案,但苦于没有好的“娘家”引导和人脉资源,效果不理想。此时,创业服务中心主动将企业引入大学生科技园发展。

创业服务中心为其提供了免费的湖南省企业信息化培训、SYB创业培训;推荐其为“湘潭市首届‘青年创业奖’候选人”,2013年5月由市长亲自接见面谈,获得由湘潭市政府颁发的“优秀创业者”奖章;给予创业场所补贴、开办费补贴、财务代理服务优惠扶持政策;帮助他向湖南省青年创业就业基金会申请湖南省大学生创业专项扶持资金,同时帮助企业申请了注册商标、申请专利;还邀请报刊、媒体为企业做免费宣传。在高新区的帮扶下,这位大学生创业者笑了,由衷表示“在这里,我才真正有了‘家’的感觉。”

如今,公司的网络营销业务已辐射全国,用户超过两万。

计3月底上线。

宋杰琛对设计的追求近乎痴迷,他主攻交互设计与工业设计,同时涉足摄影、服装设计、平面设计等。留学德国6年,宋杰琛参加多次设计展、设计大赛均有获奖。大学时期,宋杰琛就立志利用已有知识服务社会,博士毕业后他拒绝了德国多家公司的邀请,选择回国创业。在长沙微软云孵化器,他的梦想正悄悄绽放。“中国的互联网市场发展迅速,我希望通过设计人工智能软件处理具体问题,给生活带来肉眼看得到的改变。”

2016年2月,宋杰琛和志同道合的伙伴踏着淘宝打假的热潮,开启了创业首秀。他们希望研发一款人工智能手机App,通过对比所拍商品照片和正品的微观物理特征辨别真伪,这项技术相比于传统的防伪码和防伪油墨验证法更省时省力。伴随着深入开发,团队研发的多项独特工艺注册了专利。当他们深入厂家宣传时,虽然过硬的技术得到了认可,但最终决定使用该软件的厂家几乎没有。

宋杰琛说,第一次的创业经历验证了一句话,“一般的创业者,想象的东西并不被市场所接受。”现在,他彻底理解了创业需要“大胆假设,小心求证”。再次创业时,他已经懂得了要全面分析市场的规模、

创业的时机、用户对产品的使用频率、产品给客户带来的价值等。

2016年7月,俄罗斯的Prisma App引起轰动,它的人工智能可以将照片变成世界著名绘画大师的艺术风格。搭上这股风靡之势,宋杰琛看到了创业契机,他发挥自身设计优势,与团队成员明确分工,齐心协力研发具备类似功效的“深黑”App,将照片秒变艺术名画,让用户体验摄影+绘画的感觉。“深黑App能模仿中外各种艺术风格的绘画。目前我们处于国内领先地位,多款绘画风格超越俄罗斯的Prisma。”宋杰琛介绍。

“深黑”App上线后,独特的图片处理风格吸引了众多粉丝,一个月内用户激增,而项目路演让很多企业看到了他们的人工智能处理图形的能力,纷纷上门寻求进一步合作,但是之前失败的创业经历让宋杰琛下定了稳打稳扎的决心,在众多企业客户中,他选择与影楼合作,为国内各大影楼开发高质量的人像自动美化软件,于方寸之间将服务落到实处。

“我们黑白上色技术,很多的监控公司、安防以及医学图像领域的企业都会需要。”宋杰琛说,他和团队研发的这款软件能让图像更易识别,发现危险信号。

### 【“海归”创业】

#### 留德博士回国创业“玩图”

表情微调,华服裹身,经程序自动换脸换装,一位现代女孩瞬间变成了端庄古典形象。“服装套系算法以及色彩还原

算法还要做细微调整。”提出修改意见的宋杰琛今年33岁,是一名“海归”博士,他与团队设计研发的“一键拍古装”App预