

开花店写论文顺便考个研究生

将兴趣与学习相结合的学霸邹哲宇

浙江农林大学生物技术143班学生邹哲宇日前被浙江大学录取为生物物理专业的硕士研究生。

说起自己的考研经历,邹哲宇觉得自己的成功虽然是平时的点滴积累,但是更与自己的兴趣是分不开的:因为对专业的兴趣,她各科专业成绩名列前茅,四年平均绩点达到3.99,因为对花艺的兴趣,她创业开花店,恬静优雅地包扎精致的花束;因为对科研的兴趣,她谨慎冷静地分析实验报告,发表的论文多次获奖。

邹哲宇说,一个有爱好,能将兴趣与学习科研相结合的学霸才是一个好学霸。

做感兴趣的事,痛苦也是快乐

邹哲宇在大学里,毫无疑问是个学霸,年年拿奖学金,年年获得各类优秀,做科研、参加竞赛、发表论文。因为对专业的热爱,邹哲宇的大学生活,过得精彩而欢乐。

但是谁也没有想到,大三即将结束的时候,邹哲宇却开起了一家花艺店。

2017年6月4日,她偶至大西门外一家小小的花店,得知老板也是自己学校的学姐之后,随即找学姐谈了想法,两人一拍即合。

从那以后,两个人一起经营花店,边上课边开店,早出晚归。一开始只是零售和包扎花束,为了精通这个手艺,她还特地花了3500元学习专门的花艺课程,学成回来后她们就拓展

了业务,开始做婚车、花篮插花等服务。

慢慢地,越来越多的人知道了一个叫“花述·花艺馆”的小店。

谈到其中最难忘的经历,她难掩兴奋,“教师节那次是最累的,由于前期很多好朋友宣传,所以订单特别多,9月9日那天还通了宵,好在辛苦没有白费,那天盘算下来收获了6000多元呢!”

一路走来,她在享受创业带来成就感的同时,也怀着感恩之心对待生活给予的一切。邹哲宇觉得,大学生活是最幸福的,只要有兴趣,就应该去积极尝试。

考研和开花店一样,想好就行动

花店开得很棒,但是邹哲宇忽然决定考研,这是她与父母谈判妥协后的决定。父母一直希望她考公务员,过体面又安稳的日子,但她却执拗地不愿意。在决定考研的时候,距离考试只剩两个月时间。

创业开花店之路很快终止。花店关门的第二天她就报考了浙大研究生考试。之后的两个月时间,她像个使徒行者一样穿梭于万千考研大军之中。

“我当时就给自己一条路,每天都只在想办法地更好地准备考试,一旦想清楚了,就不会有放弃的念头了。”邹哲宇说:“我不介意梦想实现得晚一点,或者说我的人生多实现一个理想,我不后悔自己的选择。”

考研的时间里,邹哲宇早上7时30分起床,到晚上11时入睡,没有熬夜,还偶尔开个小差放松放松,加上室友一起考研的原因,浓厚的学习氛围以及彼此的加油鼓劲,最终,她轻松圆梦浙大。

喜欢就好,青春就是要折腾

在短期内如此高效率地通过考试,邹哲宇觉得开花店的经历帮了她,考研和开花店有着异曲同工之妙。

邹哲宇说,花艺与科研都是她的心之所向,做喜欢的事自然就忍不住勤奋了;花艺设计不能够一味地模仿,既要学习其他花艺师的设计理念,又要有自己的风格,考研复习也一样,既要参考学姐学长的学习方法,又要结合自己的学习情况,找到适合自己的学习方法。

邹哲宇觉得,自己对兴趣的坚持源自于对生活的热爱和不将就,搞科研的理性与做花艺的感性使她的性格成长得更为饱满,这才是年轻人对生活的正确态度,人生就应该活得热闹又骄傲。

对于今后的打算,邹哲宇表示,自己不会放弃对花艺的执着,科研和花艺都喜欢,花艺店过几年可能会再开。

她说:“曹友志老师曾经鼓励过我,你才25岁不到,有资本去折腾;等到35岁了,你想折腾都会自己选择放弃,都不用别人阻拦你,那时候才悲哀了。”

陈胜伟 俞洁

【人物名片】俞德超浙江农林大学1986届经济林专业毕业生,现为信达生物制药(苏州)有限公司创始人、董事长。国家生命科学领域极具影响力的海归人才、中组部“千人计划”国家特聘专家、“2014创新中国十大年度人物”、“国家2016年度十大科技创新人物”,拥有61项发明专利,其中38项为美国专利。

俞德超

研发老百姓用得起的生物药

兴趣和体魄比知识更重要

俞德超出生于浙江省天台县城头镇,这里青山起伏,绿水环绕,风景绝佳。幼年的俞德超,感受最深的是农村经济条件落后、物质匮乏,放牛、砍柴是俞德超童年生活里最深刻的记忆。

1982年,俞德超参加高考,他希望在大学学习经济方面的知识,毕业后改变家乡的落后面貌,于是他选择了浙江林学院(浙江农林大学前身)一个名为“经济林”的专业。直到进了大学,俞德超才恍然发现:经济林主要从事果树栽培、生物技术等领域的学习和研究,毕业后大多去农场、林场工作,而不是他想像的从事经济管理工作。

俞德超说:“当时大学都没有转专业这一说,所以静下心来学专业成了唯一出路,没想到就此歪打正着,从经济林专业本科到植物生理学硕士,再到中科院分子遗传学博士,我就这样走上了生物制药的道路。”

大学期间的学习生活,给俞德超留下了许多美好的回忆:“当时大学生活没有现在这样丰富多彩,大部分学生读书都很努力。印象最深的是语文,虽然当时我的语文不好,但我觉得那是一门非常有用的学科。我那个时候化学很好,对化学花的心思也就多了。学习大概都是这样,成绩不错兴趣就浓了。”俞德超说,大学期间掌握学习方法比学习知识本身更重要,大学生要找到自己的学习兴趣,有了兴趣才能学得更好。

说起大学时的经历,给俞德超留下深刻印象的还有山林野外实践:“大学期间,我们要识别很多树,我那时候在天目山实习好几个月,整天泡在山林里。”大量的野外实践,使俞德超练就了强健的体魄,他深有感触地说:“我很感谢我的父母和学校,正是大量的劳动和实践为我的健康打下了良好的基础,让我一生受益。我觉得大学期间,大家要好好锻炼,革命的本钱要好好守护。”

开发中国老百姓用得起的生物药

在中科院完成分子遗传学博士的学习和研究后,俞德超进入美国加州大学开展博士后研究,走进了生物制药领域。他先后供职于多家美国知名生物药企,并迅速成长为美国生物制药领域的“大牛”,在美国期间,因杰出的科研成果,哈佛大学向他抛来橄榄枝,但是俞德超却婉拒了。

美国是全球创新创业能力最活跃的国家,身处生物制药战线最前沿,俞德超深刻感受到生物制药产业的发展一定要靠创新。同时,他也不无遗憾地发现,在欧美很多国家,有太多太多的“中国制造”,但唯独在生物制药领域,找不到一个中国制造的生物药。

“在美国,每当听到国内患者因为买不到或买不起进口药而得不到及时医治,我都感到非常难过。作为一个从事生物药研发的中国人,我的梦想就是开发出中国老百姓用得起的高质量生物药,惠及祖国的父老乡亲。”2006年,俞德超毅然回国创新创业。

放弃在美国打拼多年的事业和优渥的生活,对俞德超来说,既有实现理想的抱负,同时还有对生物医药产业发展的准确判断。“生物药市场约占全球药品市场的32%,在中国,这一比例不到5%。”俞德超用国际通用的“生物反应罐”的规模和单位产能来说明中国生物制药产业水平:美国130多万升,韩国67万升,而中国仅3万升。在中国,生物药大有可为!

为了惠及更多中国患者,践行回国创业的目标,2011年,俞德超在苏州工业园区创办信达生物制药(苏州)有限公司。他说之所以为公司取名信达,是因为《论语》中有这样的一句话:“言而无信,不知其可也。”“信”是一个人、一个企业安身立命的根基,只有始于信方能达于行”。

“中国生物药自主创新能力弱,产品质量和生产厂房达不到国际标准是重要原因。”俞德超表示,信达成立之初就着手建立了同时符合中国、美国、欧盟标准的生物药生产线。

从信达走向世界

在生物制药领域,有一个共识:开发一个新药需要10年、10亿元。创办信达几年时间,俞德超坚持用国际化平台、国际化人才,对接国际化标准以此来推动信达实现更快发展。

从一间办公室、一人回国创业,到现在聚集400多名高端人才,其中不乏国际顶尖人才;产品从当初的“一无所有”,到现在形成了包括十二个抗体新药的高质量产品链,其中五个产品进入临床研究阶段,两个新药入选国家“重大新药创制”科技重大专项;融资从创办初期“含着金钥匙出生”到去年累计完成4.9亿美元融资……信达的发展速度之快、专业实力之强、创新成果之丰硕,打破了“行业共识”,创造了生物制药领域的奇迹。

更令人欣慰的是,从信达走出的“中国制造”正在走向世界,成长为“中国创新”的一面旗帜,让世界看到了中国的力量。2015年,信达与全球500强企业美国礼来制药公司达成战略合作,签下了总金额为33亿美元的“中国生物制药国际合作第一单”,创造了“中国人发明的生物药海外市场第一次转让给世界500强企业”“中国创新药第一次卖出了国际价”等多个“中国第一”。俞德超还作为中国创新企业的杰出代表受邀参加在美国国务院举行的“第六次中美创新对话”,并在大会上发表演讲。

俞德超说:“创新永无止境。信达的快速发展,离不开持续的创新。”为了提升创新能力,近期,他又开始了大学生生活,成为马云创办的湖畔大学第三期学员。他说,创新在今天被提到了一个前所未有的高度,现在在中国政府谈创新更加落到实处,对于青年人创业是一个大好时机,但创业的基础是创新,青年人要在基础研究上多下功夫,为中国的原始创新多作贡献。

俞德超说:“大部分成功的企业,都基于创新,创业不等同于创新,创新难,创业更难。创业是在创新基础上进行的商业行为,创新的东西不一定能用于创业,创业还需要与市场等多种因素结合。”他希望青年学生,要坚守创新,也要勇于创业,要多尝试。创新创业虽然艰辛,但只要坚持努力,总有实现梦想的时候。

陈胜伟



日前,绍兴市柯桥区总工会举行女职工乡村宣讲技能大比武,从50多位乡村宣讲员中脱颖而出7位选手,结合各村美丽乡村建设特色进行实地宣讲。最终,来自福全街道徐山村的那甜甜摘得桂冠。为助力乡村振兴战略,柯桥区总工会组建了一支由50多位女职工组成的志愿乡村宣讲团,通过素质培训、讲解比武等,宣传推介农宿、乡村景点、乡村疗休养基地等优质乡村资源,促进乡村建设、乡村旅游、乡村经济等发展。

钟伟 赵炜

周静良 巧手回春让树根重现生机

一株株快要枯去的树根,经一双巧手重现生机,移至盆中,经修剪或嫁接,变为一盆盆充满意趣、清奇幽静的盆景。

完成这一美丽蜕变的巧手,来自宁波市鄞州区瞻岐镇南一村村民周静良。

今年50岁的周静良,每天上午上班,下午就待在家里,摆弄他的树根盆景。

“十多年前,我在别人家里看到那些树根盆景,一下子被这种天然与人工修剪相结合的独特造型所吸引。”周静良说,他的盆景制作之路,完全是靠兴趣加自学一路走来的。

一开始,他拿到那些树根,一心琢磨着怎么养活,怎么修剪,很多问题都向老前辈们请教,后来,又买了很多专业书自己看,自己学。

至今,周静良已制作出上千盆树根盆景,用他的话说,这是一个不断用好的淘汰不好的过程,最初的那些作品,现在完全不入他的眼,或送或卖,都已处理掉。在十多年的摸索中,他不断提高手艺,培育、修剪、嫁接的技术越来越娴熟。每当手头有一株树根时,他都会沉下心来思考:怎样修剪,怎样造型,才能诞生完美的作品。

走进周静良的家里,不大的院落,仿佛一个小小的盆景园,几十盆树根盆景,是他十多

年来的精品力作。

有微型盆景,小小的树根,几根缠绕的枝条,一片片舒展的绿叶,就是精致的风景。有半人高或一人高的大型盆景,千奇百怪的形状,有着千山万壑的雄浑,葱葱郁郁的绿叶,间杂着鲜花,仿佛山林间的胜景。有的树根与花木间,加一些青苔,添置一座怪石嶙峋的假山,俨然是古典园林的气象。

周静良最珍爱的的是两盆造型相似,又有些对称的盆景,不同的树根,却像是孪生兄弟,放在一起,像是开屏的孔雀。

周静良家的后山,是他培育树根和修剪造型的基地。这几天,他正在打理一批赤楠:“这些枝条会慢慢变粗,叶片会越来越多,等过两年,盆景会越来越好看。”

这些树根盆景,在周静良巧手的打理下,宛若重生。

“树根盆景,最重要的是树根要足够苍老,有一种古朴的年代感和沧桑感,这样的树根现在越来越少,本身就有收藏价值。其次,就是造型的特色,根据其天然姿态,经过精心修剪,越古怪生动,越有看头。”周静良道出他对树根盆景的审美理解。

这些树根是他通过各种渠道收购的,也有

慷慨的熟人赠予他的。收到快要枯萎树根的时候,为了让它早点抽出新芽,周静良要非常精心地照料它:先清理树桩,再用尼龙薄膜把它细致地包扎起来,用水浇灌,或放置阴凉处或面向太阳,待老树桩抽出嫩芽,移植到泥地里,再经过施肥培土等精心培育,最后移栽到大盆里,进行修剪、造型、嫁接打造。

从快要枯萎的树根变为妙趣横生的盆景,需要两年左右时间。在这过程中,周静良要照料好它们,还要完成四五轮修剪和造型,就像艺术家,需要长期酝酿,不断修改,才能完成一件作品。

制作盆景已成为周静良最大的业余爱好,随着技艺越来越精,他在周边地区的名气也越来越大,有从宁波市区、北仑、镇海、慈溪、余姚等地慕名而来的爱好者,也有来自舟山、义乌、台州、金华等地的藏家,有来欣赏的,有来交流的,也有来购买的。

周静良说,每盆盆景都花费了他很多心血,每次创作完成,心里都特别有满足感,而每当树根到手,他又会有有一种“化腐朽为神奇”的冲动。

在周而复始的过程中,他唯一的追求就是,下一件作品能更加完美。

谢良宏 吴海霞 史久阳

王胤 用激光检测技术助力环保事业

王胤是陕西人,是位80后。2014年,王胤获得美国普林斯顿大学博士学位。当时国内空气污染问题越来越受到人们的关注,王胤发现,自己所积累的激光高灵敏度气体分析十余年的研发经验,正好可以用来帮助优化工业锅炉的脱硝工艺和节能减排。他决定回国创业。

当初拟选择上海作为办公地点。后来,王胤遇到了一位在甬创业的清华校友,对方建议他来宁波创业。宁波生活成本不算高,而且,传统制造业非常发达,产业和人才匹配度较高,可以满足高端制造业企业的研发和生产需求。

但创业并不是一条平坦的路。“我们做的所有产品基本都是依托中红外激光光谱分析技术。”王胤介绍,目前这种中红外激光光谱分析技术是激光检测领域的热门方向,但由于较高的技术壁垒,之前多存在于实验室或者研究机构,王胤在普林斯顿大学的博士课题正是此类研究。

当年9月,企业在鄞州区注册成立,但真正

将中红外激光光谱分析技术应用于现场工况环境,并能实现产品量产,也是一年后的事了。

一次上门现场服务企业的经历,给王胤留下了深刻的印象。在实验室中,产品没有任何问题,他信誓旦旦地跟客户保证没问题。结果客户企业装了两天都没调试出信号。客户倒是很宽容,让他们搞定了再电话联系。

第二天傍晚,作为企业董事长的王胤让员工们先行离开。沮丧的他拨通了妻子的电话,妻子安慰他,失败是暂时的,问题既然是出在技术上,组织企业技术团队逐个排查,肯定可以突破难关。

有着清华理工背景的王胤身上也具备着清华男的创业特质,工匠精神则是其中之一。随后,企业不断调整完善技术和产品,最终使问题得到解决,运行起来的产品让客户非常满意。

此后,“海尔欣”也获得了包括宁波市和清华大学在内的各方面关注,王胤先从国内科研机构入手,与之开展合作,逐渐打开了国内外

市场,由于产品的独创技术优势,企业拥有较主动的定价权。如今,中红外激光高精度氨分子在线检测系统及解决方案已在中科院等研究机构及浙能集团等企业应用。

目前,“海尔欣”已推出十余种类别的产品,拥有十几项国内外专利。

在王胤的规划中,高端分析仪器的“进口替代”具备极大的市场潜力,将是今后的主攻方向。“‘海尔欣’对自己定位是类似安捷伦、西门子等高端仪器商,今年将专注于分析仪器圈内打开口碑,预期营收数千万。”王胤说。

打着“海尔欣”的发展,王胤自己也在进步。“创业像下一盘棋,尤其是更像下围棋,而且他的难度比围棋还要大。”王胤说,“围棋是一种完全信息博弈,创业是不完全信息博弈,需要根据外界环境持续优化短期方法和中期策略,但赢得胜利的总目标不变。”

王胤把创业比作一次马拉松,是一个漫长的过程,由点及面地步步为营才是正道。

张文胜