

■周一有约

李玮：用“互联网+”让打工者“住有所居”

新华社太原5月12日电(记者王菲菲)租金高、租房难是很多毕业生、异地打工者遇到的难题,而李玮正在做的事情就是让这一切变得不再那么难。

作为一名“85后”创业者,李玮的目标是让比他年轻的求职者、打工者住得更加舒适,他不仅给租客提供统一装修的“小清新”房屋,更借助互联网金融让他们“住得起”。

日前,国家提出要发展住房租赁市场,这让李玮更坚定了自己的创业之路。“感觉自己真正在做有意义的事。”他说。

眼前的李玮阳光自信,与人交流时面带微笑,但谈起自己的创业项目,却立刻显现出专业性,让人很难相信他只是个刚过30岁、毕业仅6年的人。

李玮大学本科就读于厦门大学,在福建的求学经历与他走上创业之路有着莫大的关联。福

建人“爱拼会赢”的信念及经商头脑令他印象深刻。身边同学基本上都在做一些小生意,而“不安分”的他更没闲着。晚上,他会和同学扛个大箱子去男生宿舍卖面包,基本上走两层楼就卖光了;他们批发袜子摆地摊,价格比学校超市便宜3倍,质量却要更好。或许就是从那时起,李玮觉得赚钱似乎不那么难。

大学第四年,李玮去了英国留学。他对一切新鲜的事物都兴致勃勃,认真观察并体验着这里的社人文,也在时刻学习、比较着英国经济模式。

2010年底回国后,李玮回到自己的家乡太原。在父母的建议下,他进入了山西某国企,一年后被借调到政府部门,再过一年,又考上了国家部委的公务员。

这本是让很多人羡慕的上升直线,但李玮却不认为这是属于自己的路线。3年3个不同的

地方,让他更清楚自己想要些什么。

有了一定积累之后,李玮正式开始自己的创业之路。2014年,他成立了自己的P2P网贷平台,并由企业经营贷款慢慢转型做个人消费贷。他在市场调研中发现租房市场的困境,进行战略性转型,做起了“租房贷”。在李玮看来,租房是人们的刚性需求,小而散的贷款产品在风险控制方面更有把握。

通过做租房贷款,李玮接触到了租房这一市场。他发现,打工者对住房条件改善的需求非常强烈,但租房市场年付或半年付的行情却让他们对条件较好的房屋望而却步。太原市正在进行的大规模城中村改造更是给房屋租赁带来巨大商机。

于是,李玮扩充公司团队后做起了“二房东”;在太原范围内寻找房源,与业主签5年租约,然后将这些房子进行统一装修,并配上生活

必需品,租客可以拎包入住。

“我们可以给消费者提供好房子,而网贷平台又让他们支付房租无压力。”相对年付为主的太原租房市场,李玮给出的“月付”等更为灵活的支付方式无疑迎合了租房者的需求。目前,他所服务的租客2000多个,自营房产200多套。

李玮的团队共40人,大多是“85后”,他们有激情、有创意,要“为梦想创造无限可能”。李玮说,下一步,他想带领团队走到其它三线城市去,把这种房屋租赁模式带到更多的地方,让更多的打工者不仅“住得好”,更能“住得起”。

回想当初放弃让人羡慕的体制内工作选择创业,他说,这一切都源于自己身上“一种扎根在内心深处的不安分的心”。揣着这样一颗心,就去做想要做的事。

(新华社)

■人物点击

施一公：大力推进基于在线学习的混合式教学实践

5月10日,LINK2016在线教育论坛暨教育部在线教育研究中心在线教育奖励基金(全通教育)颁奖典礼在清华大学举行。

“大规模开放在线教育作为新兴的教育模式,目前正在全世界范围内迅猛开展,在这样一个时代背景,清华大学也在顺应这样的潮流,进行着高等教育教学改革的探索。”清华大学副校长施一公院士在致辞中介绍了清华大学围绕价值塑造、能力培养和知识传授“三位一体”的理念,以及大力推进基于在线学习的混合式教学实践。

他表示,2014年4月29日,在教育部支持下,教育部在线教育研究中心在清华正式成立,截至目前清华大学的MOOC课程建设规模与质量,位于世界高校前列,清华MOOC平台汇聚了2070万学习者,选课次数超过500万,提供的MOOC课程近900门,积极推进在线教育工作,是清华大学面向未来的战略部署。

施一公介绍,围绕价值塑造、能力培养和知识传授三位一体的理念,清华正大力推进基于在线学习的校内混合式教学,促进新技术、新理念、新方法在课堂中的应用,持续激发学生的学习兴趣,培养学生自主学习能力和提升课堂的教学效果。“面对快速发展和在线教育的加速迭代,我们要不断探索创新,敢于大胆尝试,在这个过程中充满荆棘与挑战,我们必将迎来各种各样的机遇,为中国在线教育大发展,作出我们应有的贡献。”



希拉里：承诺上台解密“51区”

美国民主党总统候选人希拉里·克林顿宣布,如果成功问鼎白宫,她会公布“51区”的相关资料。

有报道称,希拉里承诺如果上台,她将解密过去60年来美国总统拒绝公开的“51区”相关资料。“51区”是美国内达华州沙漠中爱德空军基地中偏远的联邦禁区,因为许多“UFO迷”相信它与众多的不明飞行物和外星人有关而闻名。

报道还称,希拉里上个月开始在广播访谈中认真谈及解禁相关资料的话题。近日,在脱口秀“Jimmy Kimmel秀”上被问及是否相信“UFO”时,她立即纠正了对方的术语错误。“最新的提法是U.A.P,即无法解释的空中现象。”她说。

对于是否相信UFO或UAP的存在,希拉里说,“我不知道,我想看看资料到底表明了什么。”她还称,“现在有太多这样的故事,我不觉得全是人们在自己厨房编造的。”

报道还称,对于“联邦政府隐瞒外星人存在证据”的问题,美国总统奥巴马总是一笑置之。另据美国政治新闻媒体The Hill网站5月11日报道,白宫发言人厄内斯特11日宣布奥巴马不会于任内解密“51区”资料,“UFO迷”们只能寄望希拉里上台了。

报道称,“UFO迷”们认为希拉里给予了他们多年来一直求而不得的政治重视。希拉里是对这一问题持绝对空前接受态度的政治人物。



吉尔·沃特森：机器人授课5个月竟无人发现

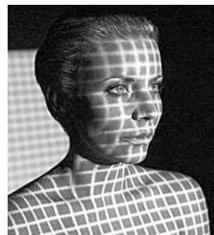
美国佐治亚理工大学研制出一款新型机器人代替助教为学生们授课。这款名为吉尔·沃特森连续工作了5个月,竟然没有任何一个学生发现,足见这款机器人的智能程度。

沃特森是IBM超级电脑沃特森的分析系统,从今年1月份以来,它就开始帮助佐治亚理工大学的毕业生们解决毕业论文中遇到的各种问题。

在与学生的交流中,沃特森更显示其智能的一面。在与学生互通邮件的时候沃特森更多的是使用口语,语气随意,更加让人无法分辨出其是否是机器人。

沃特森这项人工智能系统的所有反馈系统都是来自于人脑。在正式上岗之前,它曾经参与过专门的培训。有些学生也怀疑他为什么会反应那么迅速,不过这也是在人类的正常范围之内。

在被告知之后,学生们才意识到他们的助教是机器人,并对此表示非常惊讶。詹妮弗·凯文表示,她们之间的交流完全就像两个普通人一样。而彼得·贝拉则说,他希望将沃特森提名为最佳助教。



欧行奇：育种是科学，更是艺术

文·本报记者 滕继濮 通讯员 吴玲玲



麦田像极了“舞台”,欧行奇拿着话筒,介绍着他主持培育的小麦新品种“百农207”。这颗“黄淮新星”被认为是黄淮麦区新一轮品种更新换代的主导品种之一。

5月6日,“百农207”产业化研究与推广研讨会召开,70余名省内外的小麦或种子专家赶来观摩。这天上午,育种试验田里很热闹,但从30年前欧行奇作为一名实习生走入这片麦田开始,绝大部分的时间里,这里有的只是一把镊子、一支笔、一个笔记本和他蹲在田埂的寂寞身影。

他讲话会不时俯身拂一拂绿油油的麦穗,然后很期待地让大家留意株高和穗粒数。“浓眉大眼,颜值高。”有专家这样说。显然,专家说的是207,而非皮肤黝黑、看起来不像是大学教授的欧行奇。

小麦育种的“中庸之道”

中国人吃的每个4个馒头中就有一个来自河南,“河南麦熟天下足”,“黄淮小麦看河南”。作为小麦育种的“黄埔军校”,河南科技学院底蕴深厚:“百农3217”上世纪80年代获国家技术发明二等奖;百农“矮抗58”,获2013年度国家科技进步一等奖。

“能不能让小麦既高产又优质?麦穗大了穗数也多?秆矮抗倒了能不能耐旱耐旱……”作为河南科技学院教授的欧行奇教授一直在努力让小麦品种更趋趋于理想化。“百农207”2013年通过国家审定,2015/2016年度被列为河南省主导小麦品种,并获该省农业领域重大科技专项支持。“育种是科学性与偶然性的结合。”欧行奇始

终围绕小麦高产三要素“亩穗数、穗粒数、千粒重”攻关,“协调把握好三者之间的关联度,就容易做出一些成绩来。”

在品种培育过程中,欧行奇提倡“中庸之道”,不走极端,稳健发展。“培育新品种时,把亩穗数控制在40万上下,比较容易协调与其他两要素之间的关系”。欧行奇拂着“百农207”介绍,其亩穗数40万至41万,穗粒数三十八九粒,千粒重四十二二克,产量三要素协调,一般亩产600公斤至650公斤。

面对着绿油油的麦子,欧行奇说,“过些天来更好看,齐刷刷的,茎秆粗壮,熟相好。”也因此207总被夸赞“颜值高”。

一门多种“207”

“百农207”的命名怎么来的?跟电话号码有关。

1986年,欧行奇从百泉农专(现河南科技学院)农学系毕业,留校后师从小麦育种大家黄光正学习育种工作,又先后给茹振钢、王世杰当助手。欧行奇先后参与培育推广了“百农62”、“百农64”、“矮抗58”等百农系列品种。2005年,欧行奇组建好自己的育种团队,在校办企业百农种业公司以及另外两家种业公司的帮助下,开启了新的阶段。

成果育成后,该怎么命名?虽然当时团队是

以教师身份和公司合作建立的,但欧行奇还是将其冠以学校惯用的“百农”开头。欧行奇至今清楚地记得种业公司的两部电话“5797207和5797558”,“就叫百农207吧,挺顺口。”

参加研讨会活动的专家认为,207表现高产稳产,抗倒抗病,抗寒抗干热风,多抗广适,品质优良,是“黄淮麦区新一轮品种更新换代的主导品种之一”。

其实,近几年,欧行奇还主持培育了“百农307”、“百农201”、“百早207”等一系列优良新品种。这些命名就能看得出“系出名门”。

方法手段简单有效

一般来说,育成一个小麦品种一般需要8到10年的时间,而欧行奇却用10年的时间成功育成7个小麦新品种,他有什么诀窍?

“培育品种的最终目的是应用于大田生产,因此育种必须有针对性和目的性。”欧行奇表示,首先是深入了解生产发展对品种的需求,始终把生产需求作为制定育种目标的依据;其次不墨守成规,按照具体育种目标科学选用亲本材料,认真组配最佳组合,灵活运用有效选择方法;三是对育种材料从出苗到成熟进行连续动态观察记载,对其表现了如指掌。

“从一定程度上来说,育种本身是一门科学,更是一门艺术。”欧行奇说。

“为了实现优中选优,提高‘命中率’,虽然谈不上使用高科技手段或者设备,但方法手段都比

较简单有效。”欧行奇举例说,采用抗倒伏仪测定茎秆质量,鉴定抗倒伏能力;观察地下根系分布特征和测定根系活力,鉴定抗干热风抗旱能力;观察和测定花粉育性,鉴定抗倒寒能力;通过水淹试验,鉴定耐湿性。

“过去讲求高产稳产,现在则是高产稳产又优质。世界小麦的竞争在很大程度上不仅是产量的竞争,更是品质的竞争,今后要把优质放在育种目标的重要地位。”欧行奇提到,目前我国中筋类型的小麦品种众多,但优质中筋的小麦品种依然短缺,国家每年还需要花费大量的外汇从加拿大、美国等国进口优质小麦,“大幅提高黄淮海地区的小麦品质及产量,为生产优质面粉提供优质原料粮,作为一个专业小麦育种人更是责无旁贷。”

科研就是备课,理论联系实际

扎根泥土,夏顶酷暑,冬寒刺骨,作为大学教授的欧行奇可能比农民对土地倾注的精力更多。

“不论什么人做育种工作都难免辛苦,风吹日晒和寂寞,选择了育种工作就是选择了这,所以自己别把这些当回事;其次,要以苦为荣,以苦为乐,乐观向上,觉得这样做值得,这样做有望为社会创造价值,也能体现自己的人生价值。”欧行奇说。

种子是农业的根本,欧行奇培育的“种子”还

包括学生。

“自己的首要职责是教学,科研是利用教学之外的时间进行,科研就是备课,通过理论联系实际,促进教学质量的提高,培养更多的学生。”他表示,大多数学生认为育种工作的社会价值很大,但是太辛苦。我的感受和经历是教育和引导学生,热爱育种事业,鼓励和帮助有更多的学生投入到育种事业,“为了教育好学生,必须把自己的育种工作做好,充分发挥言传身教的作用。”

■第二看台

阿里木江“撞”网记

文·丁建刚

阿里木江·乌斯曼经营着一家维吾尔传统木手工艺品公司,门店生意挺好,雕花的木碗、木盘颇受欢迎,有人索性以“阿里木匠”相称。

“既是我名字的谐音,又表明了职业!”创业七八年的阿里木江·乌斯曼很满意。不过今年春后,年轻的水匠有点不开心,感觉像狠狠地撞到了墙壁上,有点茫然失措。

其实,阿里木江是撞在了网上。

阿力木江·乌斯曼,出生于1985年,毕业于新疆阿克苏地区师范学校美术专业,2009年投身木雕雕刻及经营。2011年他注册了“王子碗”品牌,并成立了木手工艺品制作有限公司,被当地评为大学生创业园的代表创业者,2012年获“十大创业明星”。

被视为创业人才的阿里木江说,维吾尔民间手工木雕制作技艺源远流长,形态、雕饰繁复,充满民间智慧。“多年来,维吾尔手工木雕仅以师徒方式传授,有失传的危险,我要传承和发扬光大。”

阿力木江选择以此为生。在地方政府给予创业资金后,这个来自乡村的年轻人开办了自己的公司,筛选挖掘了21个品种的木手工艺品,其中最具有代表性的是核桃木雕而成的木碗、木盘;自行设计的三种手工雕刻木碗也获得国家专利。

“生意挺好!”阿里木江手工艺品卖得挺顺利,每年还背着大包小包到内地跑展销,虽然普通话说得不够标准,他还是结识了很多朋友,“阿里木匠”的称呼也随之流传开来。

“遗憾的是,我的产品数量有限,接不了大单子!”把塔里木乡村的木碗、木盘卖到全国,阿里木江没想到的是,内地客商有人点名要求每月稳定供应上千件,这对只有一个小加工点的他来说是做不到的。

做大的梦想由此盘桓在心底,直至杭州援疆干部在阿克苏市建起电子商务产业园,并且开展免费培训。阿里木江觉得机会到了。

杭州援疆干部楼建忠等人拉来阿里巴巴相关人员,对方允诺当地免费培训。有产业园免费提供86平方米办公室,去年7月阿里木江退掉原来的门面店,迁入了园区,又撞过去帮着看店的妻子玛依拉去杭州学习开网店。

今年2月,归来的玛依拉忙了几个月,终于在淘宝网开设了网店。阿里木江把自家的木碗、木勺、雕花葫芦等拍成照片,一股脑地搬到网上。按以前开店的经验,东西都货真价实,不愁没人买。

点开阿里木江的网页,除了数十张精美的照

片,网店门楣横悬“阿里木雕手工艺品——王子碗”,竖题借用古诗“千门万户曈曈日,总把新桃换旧符”自诩,倒也声有色。

妻子玛依拉也挺用心,专门购置了一台高档笔记本电脑随时打理照看,期待生意红火。然而,几个月过去了,虽然不时有人询问,但真正下单的却没有。

这让阿里木江有了碰壁的感觉。

“我的网店在8236页上,网民可能看不到!”对妻子的分析,阿里木江觉得在理,“我们要扩大宣传,做些广告!”“找杭州干部帮忙!”甚至还有有人暗示:必要时可以刷单,不然生意做不开!

阿里木江不肯接受刷单,他坚守“诚信经营”这个信条。但网店开着,妻子守着,政府的人也不时来看,却一单生意也没有,好强的木匠感觉好没面子。

“他们并非误打误撞!”杭州援疆指挥部副指挥长蔡德全说。2015年以来,借助“中国电子商务之都”杭州的人才、产业、平台优势,新疆阿克苏开始积极培育电商,“阿里木匠”就是人网的少数民族创业者之一。

来自新疆大学和阿里研究院的《2015年新疆网商发展调研报告》显示,阿克苏拥有活跃电

商卖家超过1600个,“阿克苏苹果、阿克苏核桃、阿克苏红枣”三大品牌,网络交易额突破10亿元,名列新疆之首,另外还有3000余家微商(店)用户正在运营中。

“开了网店,我们还要请专业人员帮助他们发展壮大!”与阿里木江已经很熟的蔡德全说。记者参观时,他带来的专家正在挑剔:店名太长不好记、推介不好懂、线上线下标价无差别、缺少适时互动……玛依拉用笔一一记录下来,生怕漏掉什么。

“网店没生意肯定是暂时的,因为这里可以卖到全国全世界!”“撞”网后,脑子灵活的木匠也想到过:把过去的固定客户转到网上,拉升人气;再寻求政府支持,创建加工基地。

把“阿里木匠”推到网上的杭州援疆指挥部也发力,其中包括推出原产地认证,让木匠和他的网店声名远扬。

“全世界都知道阿里巴巴,但不知道阿里木匠”,被网络撞得有点犯晕,阿里木江还不失诙谐。“我的东西好嘛,我相信,有阿里巴巴就一定有阿里木匠!”

说话间,塔里木盆地桃杏结果,麦苗齐膝,夏日到了。(新华社)