



从小女人变成女强人，除了相夫教子，越来越多的现代女性亦有了新的向往——创业。在这个曾由男性主导的领域里，如今正在发生着一场又一场的“玫瑰革命”；各种创业帮扶资金，包括妇联在内的各部门推出的创业培训班、实习基地，也都在为女性创业加油助力。不论起步早晚，不论规模大小，只要通过自己的勤劳与智慧，用诚信创造财富，便是我们心中的“最美创业”。



微信扫一扫，看她的故事



人物档案

高楠：南车株洲电力机车有限公司市场技术部工业设计室主任

高楠：我给火车“化个妆”

文：今日女报/凤网首席记者 谭里和 通讯员 赵菲菲 朱新艳

毕业于湖南工业大学包装设计学院的高楠从未想过，自己有一天会和火车打交道。但如今，她每天都要将艺术与工程结合起来，为城轨、动车等设计外观。

高楠记得，1998年，单位成立了工业设计组，“那时电脑还没普及，大家都是在图板上用丁字尺、三角板画图、做方案”。后来，设计组的队伍不断壮大，从最初的3个人发展到了如今的25人。高楠说了，别看是工业设计，这里面70%可都是女性科技工作者，而她则是设计中心里14名女高级工程师之一。

在高楠看来，打扮火车的“脸面”可不是一件简单的事。干这一行久了，心里更是有了满满的自豪感。但为了这份自豪，高楠付出了不少“代价”。

首先，出差是家常便饭。“我的旅行箱一直放在门口，没收进房间过，随时做好了出差的准备。”高楠笑言，加班更是常态，她经常是早上出门，直到凌晨才能回家。

女主人太忙，家里便只能拜托男主人。“这还得多谢我的先生。”高楠说，包括做饭、接送孩子，丈夫几乎承包了所有家务活；不论自己加班到多晚，丈夫都会来接她下班。

丈夫用无言的爱支持着高楠的工作，但高楠最愧疚的还是自己的孩子。“有一回，我连续出差两三次，几乎一个月都没在家。”对于自己在孩子成长过程中的“缺席”，高楠显得很无奈。她记得，儿子曾经问过她：“妈妈，你怎么从来不参加我的家长会啊？”

因为经常见不到妈妈，儿子特意给高楠和丈夫分别做了一张贺卡。在贺卡上，儿子希望爸爸提高厨艺，“而对于我，则是希望我少出点差，多留点时间陪他。”高楠说，

当时她的眼泪就掉了下来，特别的心酸。

平日里，高楠都尽量把时间留给儿子。她最喜欢带着儿子站在铁路桥上，每当自己设计造型的火车、动车呼啸而过，她就会告诉儿子：“你快看，这是妈妈设计的。”

付出总是伴随着收获。中国设计红星奖是国内工业设计最高奖项，素有工业设计界的“奥斯卡”之称。在其2014年12月12日举行的颁奖盛典上，南车株洲电力机车有限公司设计的土耳其安卡拉不锈钢地铁车辆，从全球1561家企业的6037件参评作品中脱颖而出，荣获“2014中国创新设计红星奖金奖”，这也是该公司继马来西亚城际动车组、储能式轻轨车获红星奖金奖后，再次成功蝉联这一殊荣。

“科技工作者是辛苦的，但看到成绩时，我还是由衷的感到高兴与值得。”高楠说，她无悔于自己的选择。



微信扫一扫，看她的故事



人物档案

谢典均：湘潭“百味粉馆”创始人

湘潭市“三八红旗手”下岗女工创业：一碗米粉，有滋有味

文：今日女报/凤网记者 章清清

10000元钱可以做什么？选择有很多种，但湘潭市44岁的下岗女工谢典均给出的答案，却是用10000元钱和8年的努力，成功开办了4家米粉连锁店，她也连续收获了湘潭市“三八红旗手”、“微型创业奖城市服务业一等奖”等多项荣誉。

一万元带来如此多的收获，不少人说谢典均在“创造奇迹”。但谢典均却认为，成功不是一蹴而就的，因为她也经历过失败。

谢典均和丈夫曾是原湘潭电缆厂的职工，2001年，两人同时下岗。2004年，谢典均和丈夫借钱开了家茶楼，维持两年后便倒闭了，还因此背上了两万多元的债务。

“我们想把茶楼转让出去，却无人问津。”走投无路时，朋友推荐谢典均上了湘潭市妇联和劳动局联合举办的首届女性创

业培训班。两个月的培训，让谢典均开始思考如何才能找到自己最擅长的创业项目，以此来规避风险。

“我丈夫的老家在长沙，祖上就做米粉生意，有祖传的手艺。这不正是我们的优势吗？”打定主意后，谢典均开始行动了。

在湘潭市妇联的帮助下，谢典均获得了10000元的“创业小额循环扶助金”。有了这笔免息贷款，夫妻俩把茶楼重新装修，2006年9月，“百味粉馆”开业。

谢典均和丈夫把制作米粉总结为8道工序，即选米、浸泡、磨浆、蒸皮、晾皮、叠皮、切皮和下锅。同时，他们的米粉制作讲究细节，“我们的猪油一定是自己熬的，而且油必须是热的，热油才香，冷油会吸收高汤里的热量，破坏口感”。

在对米粉口感的精细追求下，谢典均“百

味粉馆”的知名度也越来越高。一年后，谢典均便还清了市妇联联系的贷款。

由于缺乏管理经验，一开始，粉馆并没有实行电脑点单，只要顾客一多，服务员就忙不过来，跑单、漏单的事也经常发生。“有一次，两桌客人因为抢座位打架，结果一屋子客人没付账就全走了，损失上千元。”

不过，在几年的经营和总结下，“百味粉馆”的生意蒸蒸日上，不仅在湘潭有了三家连锁店，连长沙都有了一家分店。2013年，谢典均拿出10000元投入到当年让她受益的“创业小额循环扶助金”里，让创业帮扶能够循环起来。

而对于未来的规划，谢典均说，目前她正全力打造精品形象店；在更远一点的将来，她希望积极发展加盟粉店，分享创业管理经验，带动更多想创业的人一起致富。



微信扫一扫，看她的故事



人物档案

汤昭：浏阳奥地瑞草农业开发有限公司总经理

“80后”长沙女大学生创业典型汤昭——让北方的虫草在南方的土壤里生根发芽

文：今日女报/凤网记者 刘艳

作为长沙女大学生创业的典型，1987年出生的汤昭如今已是一名资产丰厚的女老板——她可不是“富二代”，实际上，汤昭的家庭非常贫困。2009年从湖南女子大学国际经济与贸易专业毕业后，她在越南、马来西亚等国从事国际贸易工作。2012年，汤昭回到农村，一边照顾病重的养父，一边创业。

刚开始，从烤鸭店到婚庆公司，汤昭都尝试过，但都失败了。“两次创业把我攒的钱都用光了，还是挺受打击的。”汤昭说。

后来，汤昭开始在农产品市场做事。干了没多久，她就发现，市场上有一种热销的北虫草，与西藏、青海的冬虫夏草同属于真菌门虫草，有相似的药用和滋补功效，但卖价比普通食用菌高出好几倍。只不过，这

些虫草是从北方各省空运来的，价格很贵。

“能不能让北虫草在南方的土壤里生根发芽呢？”汤昭想，只要能够种植成功，由于少了空运费，那自己的虫草在价格上就会有优势。于是，汤昭买了北上的火车票，到北虫草种植地沈阳拜师学艺。经过6次学习，汤昭终于学会了北虫草种植技术。

“长沙高桥有个创业园，我便向老板拿了四个大棚，开始种虫草。”2012年年底，汤昭的北虫草由于质量上乘、价格又较低，很快便赚到了第一桶金。随后，汤昭把种植技术免费教给了周边的乡亲，带领乡亲们一起种植北虫草。2013年，她和乡亲们将收获的近3万斤北虫草卖到马王堆蔬菜批发市场、有机蔬菜配送公司等地，市场反响很好。

但汤昭并不满足于此——她要让自已的北虫草走出国门。2014年10月，汤昭成功地将产品卖到了马来西亚，后又与越南方面的外贸公司签订了代理合同。今年，汤昭最重要的目标之一就是申请到进出口经营权证，这样，她的“虫草出国”之路会更加顺畅。

尽管工作繁忙，但工作、恋爱、成家，汤昭一样都没落下。

“奋斗的青春最美丽。”如今，每到生产旺季，汤昭还会请社区街道里没有工作的妇女来当临时工，让她们能有一些收入。她也想要通过自己的经历来鼓励那些想要奋斗的年轻人，当不了“富二代”，就努力做“富一代”；父母给了我们生命，但将人生过成何种模样，还是得看自己。