

家乐福高层 公开回应“价签欺诈” 公布改善举措

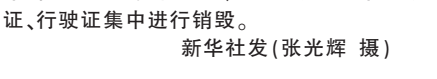


3月9日，家乐福的工作人员对商品的价格进行检测，防止出现“价签欺诈”。 新华社社 卢欣欣 摄

据新华社广州3月9日电（记者王琴）家乐福9日宣布首先在广州一家门店设立专门针对价格问题进行服务的“价格中心”，并承诺进行自我反思，推行提高企业信息化管理水平、减少人工操作失误、聘用消费者为价格监督员等一系列措施，以减少“价签欺诈”行为的发生，重树其企业形象。

在国家发改委今年初通报家乐福、沃尔玛等外资零售业巨头在华多家门店发生“价签欺诈”行为并依法给予惩处。曹成智说，目前家乐福已经缴清每家涉及门店50万元的罚款，并且按照承诺和行政管理部门要求，向受损消费者给予5倍价差的赔偿，到目前为止企业尚未接到消费者有关退赔事项未得到及时处理的投诉。

洛阳销毁 500 多个假车牌



3月9日，河南省洛阳市西工交巡大队将依法收缴的270余副、近550个假冒机动车牌照及80余本伪造、变造的机动车驾驶证、行驶证集中进行销毁。 新华社社（张光辉 摄）

26岁千万富翁是怎么“炼”成的？

——武汉一研三学生演绎中国版《社交网络》

不久前，一部讲述哈佛大学学生马克·扎克伯格创立社交网站“Facebook”成为史上最年轻亿万富翁的电影《社交网络》，荣获8项奥斯卡提名。一时间，“Facebook”的创业传奇成为全球热点话题。而在武汉，武汉科技大学研三学子26岁的解砾演绎了一部中国版的《社交网络》——他和创业团队从卖保暖内衣起步，在淘宝网上的半年销售额达570万元。如今，企业被武汉红桃K集团股份有限公司以1200万元并购。由此，解砾一跃成为千万富翁。

异曲同工的网络致富传奇

2003年秋天的一个夜晚，因为被女友甩掉，愤怒的马克利用黑客手段盗取校内所有漂亮女生的资料，并制作名为“Facemash”的网站供同学们对辣妹评分，这就是“Facebook”的前身。

跟马克不同，身为武科大文法与经济学院行政管理专业研三学生，解砾在随导师做课题时就萌发出创业想法。他本科专业是计算机，硕士专业是行政管理，解砾将自己创业锁定在两者结合点——电子商务。

2009年上半年，解砾首次尝试创业，一有空就埋头在淘宝网的图书交易平台上选购、对比书籍，在网上公布书名及价格清单，做起了网上“书贩子”。一有订单，解砾就抱着书，骑着电动车去包装、发货……网上书店生意渐有起色，但他收获更多的是电子商务平台的交易经验。

2009年6月，解砾结束了网上书店，决定成立公司组建自己的团队，正式涉足网络销售。当年7月初，解砾和14名志同道合的朋友组建起纯派生活（武汉）科技有限公司。和马克找爱德华合伙一样，解砾的创业伙伴多半也都是本校校友。

没有像《社交网络》一片中的马克那

样能够吸引风险投资的支持，解砾10万元启动资金主要来源于以前在淘宝网上卖书的积蓄，以及5万元的大学生创业贷款。但买电脑、租房子，公司的架子一搭起来，10万元就用得所剩无几了。前几个月，大家都没有拿工资。为了节约租金，仓库不得不租在三楼和四楼，货品来了，所有人都下楼当搬运工。

在公司成立后，为了找到商机，解砾和公司所有成员一起整日埋头在电脑前浏览淘宝网的各种商品和网店。经过详细研究，解砾发现，淘宝网的女装、化妆品等生活必需品，早已有很多强有力的网店

认为他们存在销售欺诈行为，不愿再上他们的网店购物。这一遭遇，给解砾这个激情团队当头泼了一盆冷水。他立即组织公司全体成员，“恶补”知识，并请来专家对团队成员进行专项辅导。

除了知识掌握不够外，对市场行情的把握也是团队遇到的另一拦路虎。

“网上创业，看似简单，实则艰难，其中资金链是最关键的一环。”解砾说，尽管在大家的努力下，网店生意越做越大，可随后依旧遭遇了“关门歇业”的打击。

在2009年10月的一次会议上，俞兆林总部董事长预测解砾团队在11月份的网上日销售额会突破10万元，这也是预测，也是前辈的提醒，可当时解砾却并未将之当回事。

令他们始料未及的是，11月份湖北就迎来入冬的第一场雪，订单接踵而来，公司员工每天从早晨8点一直忙到第二天凌晨2点仍忙不过来。由于缺乏准备，在仓库部分款式内衣大量缺货的同时，一些款型的内衣却“压了仓”，公司原本就薄的资金链几度断裂。

数日后，解砾网店的销售系统终于不堪重负，彻底崩溃。面对这种情况，解砾只得做出了一个痛苦的决定：包括淘宝商城在内的3个网店店铺暂时关闭3天，以增加库存和改进系统管理构架。公司特别给客户发致歉函，受影响的每笔订单都优惠15元，基本不赚钱。3天损失了几十万元。

这件事最后解砾很大的触动，他认为电子商务最后拼的不是管理，也不是营销，出奇制胜的是技术。从观察麦当劳得到启示，解砾将公司的运营方式进行了改进，改变过去员工单独接单、单独销售的

方式，将产品订单、验单、审单、包装等各环节全部流水化作业，每一道工序的员工各司其职。从行政中心、运营中心，到仓储中心，再到财务管理，他们开发出一整套系统管理软件，运行效率大大提高。此后，解砾团队多次以日销售额超过10万元的业绩，雄踞淘宝网内衣销售榜首。

从路进大学的第一天起，解砾就开始了他的创业生涯。在武汉科技大学中南分校读大一时，解砾就买了一台打印机，在寝室里做起了打印生意。虽然赚钱不多，但既方便了同学，也满足了自己基本的生活消费。大二时，他组织发起了学校首届科技文化节，因为全部活动经费由学生自行筹集，他带领同学跑企业、跑高校，最终，历时24天的活动，吸引了72家企业单位、24所著名高校、校领导集体参加。

研究生、公司法人、名企高管层、职业经理人……面对这些头衔，解砾坦言，“重要的是，希望公司能成为许多有创业欲望的大学生的阶梯，让他们的人生走得更远。”（廖君（新华社武汉3月9日专电）

人物故事

提醒，可当时解砾却并未将之当回事。令他们始料未及的是，11月份湖北就迎来入冬的第一场雪，订单接踵而来，公司员工每天从早晨8点一直忙到第二天凌晨2点仍忙不过来。由于缺乏准备，在仓库部分款式内衣大量缺货的同时，一些款型的内衣却“压了仓”，公司原本就薄的资金链几度断裂。

数日后，解砾网店的销售系统终于不堪重负，彻底崩溃。面对这种情况，解砾只得做出了一个痛苦的决定：包括淘宝商城在内的3个网店店铺暂时关闭3天，以增加库存和改进系统管理构架。公司特别给客户发致歉函，受影响的每笔订单都优惠15元，基本不赚钱。3天损失了几十万元。

这件事最后解砾很大的触动，他认为电子商务最后拼的不是管理，也不是营销，出奇制胜的是技术。从观察麦当劳得到启示，解砾将公司的运营方式进行了改进，改变过去员工单独接单、单独销售的

方式，将产品订单、验单、审单、包装等各环节全部流水化作业，每一道工序的员工各司其职。从行政中心、运营中心，到仓储中心，再到财务管理，他们开发出一整套系统管理软件，运行效率大大提高。此后，解砾团队多次以日销售额超过10万元的业绩，雄踞淘宝网内衣销售榜首。

从路进大学的第一天起，解砾就开始了他的创业生涯。在武汉科技大学中南分校读大一时，解砾就买了一台打印机，在寝室里做起了打印生意。虽然赚钱不多，但既方便了同学，也满足了自己基本的生活消费。大二时，他组织发起了学校首届科技文化节，因为全部活动经费由学生自行筹集，他带领同学跑企业、跑高校，最终，历时24天的活动，吸引了72家企业单位、24所著名高校、校领导集体参加。

研究生、公司法人、名企高管层、职业经理人……面对这些头衔，解砾坦言，“重要的是，希望公司能成为许多有创业欲望的大学生的阶梯，让他们的人生走得更远。”（廖君（新华社武汉3月9日专电）

从路进大学的第一天起，解砾就开始了他的创业生涯。在武汉科技大学中南分校读大一时，解砾就买了一台打印机，在寝室里做起了打印生意。虽然赚钱不多，但既方便了同学，也满足了自己基本的生活消费。大二时，他组织发起了学校首届科技文化节，因为全部活动经费由学生自行筹集，他带领同学跑企业、跑高校，最终，历时24天的活动，吸引了72家企业单位、24所著名高校、校领导集体参加。

研究生、公司法人、名企高管层、职业经理人……面对这些头衔，解砾坦言，“重要的是，希望公司能成为许多有创业欲望的大学生的阶梯，让他们的人生走得更远。”（廖君（新华社武汉3月9日专电）

从路进大学的第一天起，解砾就开始了他的创业生涯。在武汉科技大学中南分校读大一时，解砾就买了一台打印机，在寝室里做起了打印生意。虽然赚钱不多，但既方便了同学，也满足了自己基本的生活消费。大二时，他组织发起了学校首届科技文化节，因为全部活动经费由学生自行筹集，他带领同学跑企业、跑高校，最终，历时24天的活动，吸引了72家企业单位、24所著名高校、校领导集体参加。

研究生、公司法人、名企高管层、职业经理人……面对这些头衔，解砾坦言，“重要的是，希望公司能成为许多有创业欲望的大学生的阶梯，让他们的人生走得更远。”（廖君（新华社武汉3月9日专电）

从路进大学的第一天起，解砾就开始了他的创业生涯。在武汉科技大学中南分校读大一时，解砾就买了一台打印机，在寝室里做起了打印生意。虽然赚钱不多，但既方便了同学，也满足了自己基本的生活消费。大二时，他组织发起了学校首届科技文化节，因为全部活动经费由学生自行筹集，他带领同学跑企业、跑高校，最终，历时24天的活动，吸引了72家企业单位、24所著名高校、校领导集体参加。

研究生、公司法人、名企高管层、职业经理人……面对这些头衔，解砾坦言，“重要的是，希望公司能成为许多有创业欲望的大学生的阶梯，让他们的人生走得更远。”（廖君（新华社武汉3月9日专电）

从路进大学的第一天起，解砾就开始了他的创业生涯。在武汉科技大学中南分校读大一时，解砾就买了一台打印机，在寝室里做起了打印生意。虽然赚钱不多，但既方便了同学，也满足了自己基本的生活消费。大二时，他组织发起了学校首届科技文化节，因为全部活动经费由学生自行筹集，他带领同学跑企业、跑高校，最终，历时24天的活动，吸引了72家企业单位、24所著名高校、校领导集体参加。

研究生、公司法人、名企高管层、职业经理人……面对这些头衔，解砾坦言，“重要的是，希望公司能成为许多有创业欲望的大学生的阶梯，让他们的人生走得更远。”（廖君（新华社武汉3月9日专电）

从路进大学的第一天起，解砾就开始了他的创业生涯。在武汉科技大学中南分校读大一时，解砾就买了一台打印机，在寝室里做起了打印生意。虽然赚钱不多，但既方便了同学，也满足了自己基本的生活消费。大二时，他组织发起了学校首届科技文化节，因为全部活动经费由学生自行筹集，他带领同学跑企业、跑高校，最终，历时24天的活动，吸引了72家企业单位、24所著名高校、校领导集体参加。

研究生、公司法人、名企高管层、职业经理人……面对这些头衔，解砾坦言，“重要的是，希望公司能成为许多有创业欲望的大学生的阶梯，让他们的人生走得更远。”（廖君（新华社武汉3月9日专电）

从路进大学的第一天起，解砾就开始了他的创业生涯。在武汉科技大学中南分校读大一时，解砾就买了一台打印机，在寝室里做起了打印生意。虽然赚钱不多，但既方便了同学，也满足了自己基本的生活消费。大二时，他组织发起了学校首届科技文化节，因为全部活动经费由学生自行筹集，他带领同学跑企业、跑高校，最终，历时24天的活动，吸引了72家企业单位、24所著名高校、校领导集体参加。

研究生、公司法人、名企高管层、职业经理人……面对这些头衔，解砾坦言，“重要的是，希望公司能成为许多有创业欲望的大学生的阶梯，让他们的人生走得更远。”（廖君（新华社武汉3月9日专电）

从路进大学的第一天起，解砾就开始了他的创业生涯。在武汉科技大学中南分校读大一时，解砾就买了一台打印机，在寝室里做起了打印生意。虽然赚钱不多，但既方便了同学，也满足了自己基本的生活消费。大二时，他组织发起了学校首届科技文化节，因为全部活动经费由学生自行筹集，他带领同学跑企业、跑高校，最终，历时24天的活动，吸引了72家企业单位、24所著名高校、校领导集体参加。

研究生、公司法人、名企高管层、职业经理人……面对这些头衔，解砾坦言，“重要的是，希望公司能成为许多有创业欲望的大学生的阶梯，让他们的人生走得更远。”（廖君（新华社武汉3月9日专电）

从路进大学的第一天起，解砾就开始了他的创业生涯。在武汉科技大学中南分校读大一时，解砾就买了一台打印机，在寝室里做起了打印生意。虽然赚钱不多，但既方便了同学，也满足了自己基本的生活消费。大二时，他组织发起了学校首届科技文化节，因为全部活动经费由学生自行筹集，他带领同学跑企业、跑高校，最终，历时24天的活动，吸引了72家企业单位、24所著名高校、校领导集体参加。

研究生、公司法人、名企高管层、职业经理人……面对这些头衔，解砾坦言，“重要的是，希望公司能成为许多有创业欲望的大学生的阶梯，让他们的人生走得更远。”（廖君（新华社武汉3月9日专电）

从路进大学的第一天起，解砾就开始了他的创业生涯。在武汉科技大学中南分校读大一时，解砾就买了一台打印机，在寝室里做起了打印生意。虽然赚钱不多，但既方便了同学，也满足了自己基本的生活消费。大二时，他组织发起了学校首届科技文化节，因为全部活动经费由学生自行筹集，他带领同学跑企业、跑高校，最终，历时24天的活动，吸引了72家企业单位、24所著名高校、校领导集体参加。

研究生、公司法人、名企高管层、职业经理人……面对这些头衔，解砾坦言，“重要的是，希望公司能成为许多有创业欲望的大学生的阶梯，让他们的人生走得更远。”（廖君（新华社武汉3月9日专电）

从路进大学的第一天起，解砾就开始了他的创业生涯。在武汉科技大学中南分校读大一时，解砾就买了一台打印机，在寝室里做起了打印生意。虽然赚钱不多，但既方便了同学，也满足了自己基本的生活消费。大二时，他组织发起了学校首届科技文化节，因为全部活动经费由学生自行筹集，他带领同学跑企业、跑高校，最终，历时24天的活动，吸引了72家企业单位、24所著名高校、校领导集体参加。

研究生、公司法人、名企高管层、职业经理人……面对这些头衔，解砾坦言，“重要的是，希望公司能成为许多有创业欲望的大学生的阶梯，让他们的人生走得更远。”（廖君（新华社武汉3月9日专电）

从路进大学的第一天起，解砾就开始了他的创业生涯。在武汉科技大学中南分校读大一时，解砾就买了一台打印机，在寝室里做起了打印生意。虽然赚钱不多，但既方便了同学，也满足了自己基本的生活消费。大二时，他组织发起了学校首届科技文化节，因为全部活动经费由学生自行筹集，他带领同学跑企业、跑高校，最终，历时24天的活动，吸引了72家企业单位、24所著名高校、校领导集体参加。

研究生、公司法人、名企高管层、职业经理人……面对这些头衔，解砾坦言，“重要的是，希望公司能成为许多有创业欲望的大学生的阶梯，让他们的人生走得更远。”（廖君（新华社武汉3月9日专电）

从路进大学的第一天起，解砾就开始了他的创业生涯。在武汉科技大学中南分校读大一时，解砾就买了一台打印机，在寝室里做起了打印生意。虽然赚钱不多，但既方便了同学，也满足了自己基本的生活消费。大二时，他组织发起了学校首届科技文化节，因为全部活动经费由学生自行筹集，他带领同学跑企业、跑高校，最终，历时24天的活动，吸引了72家企业单位、24所著名高校、校领导集体参加。

为什么是他？

谈起创业的原因，解砾说，或许与自己的家庭有密不可分的关系。在他上小学的时候，父母就离异。在许多“80后”还在父母怀里撒娇的时候，他已经开始自己交学费、安排每天的吃喝，对自己的人生也早就有了规划。

从路进大学的第一天起，解砾就开始了他的创业生涯。在武汉科技大学中南分校读大一时，解砾就买了一台打印机，在寝室里做起了打印生意。虽然赚钱不多，但既方便了同学，也满足了自己基本的生活消费。大二时，他组织发起了学校首届科技文化节，因为全部活动经费由学生自行筹集，他带领同学跑企业、跑高校，最终，历时24天的活动，吸引了72家企业单位、24所著名高校、校领导集体参加。

研究生、公司法人、名企高管层、职业经理人……面对这些头衔，解砾坦言，“重要的是，希望公司能成为许多有创业欲望的大学生的阶梯，让他们的人生走得更远。”（廖君（新华社武汉3月9日专电）

从路进大学的第一天起，解砾就开始了他的创业生涯。在武汉科技大学中南分校读大一时，解砾就买了一台打印机，在寝室里做起了打印生意。虽然赚钱不多，但既方便了同学，也满足了自己基本的生活消费。大二时，他组织发起了学校首届科技文化节，因为全部活动经费由学生自行筹集，他带领同学跑企业、跑高校，最终，历时24天的活动，吸引了72家企业单位、24所著名高校、校领导集体参加。

研究生、公司法人、名企高管层、职业经理人……面对这些头衔，解砾坦言，“重要的是，希望公司能成为许多有创业欲望的大学生的阶梯，让他们的人生走得更远。”（廖君（新华社武汉3月9日专电）

从路进大学的第一天起，解砾就开始了他的创业生涯。在武汉科技大学中南分校读大一时，解砾就买了一台打印机，在寝室里做起了打印生意。虽然赚钱不多，但既方便了同学，也满足了自己基本的生活消费。大二时，他组织发起了学校首届科技文化节，因为全部活动经费由学生自行筹集，他带领同学跑企业、跑高校，最终，历时24天的活动，吸引了72家企业单位、24所著名高校、校领导集体参加。

研究生、公司法人、名企高管层、职业经理人……面对这些头衔，解砾坦言，“重要的是，希望公司能成为许多有创业欲望的大学生的阶梯，让他们的人生走得更远。”（廖君（新华社武汉3月9日专电）

从路进大学的第一天起，解砾就开始了他的创业生涯。在武汉科技大学中南分校读大一时，解砾就买了一台打印机，在寝室里做起了打印生意。虽然赚钱不多，但既方便了同学，也满足了自己基本的生活消费。大二时，他组织发起了学校首届科技文化节，因为全部活动经费由学生自行筹集，他带领同学跑企业、跑高校，最终，历时24天的活动，吸引了72家企业单位、24所著名高校、校领导集体参加。

研究生、公司法人、名企高管层、职业经理人……面对这些头衔，解砾坦言，“重要的是，希望公司能成为许多有创业欲望的大学生的阶梯，让他们的人生走得更远。”（廖君（新华社武汉3月9日专电）

从路进大学的第一天起，解砾就开始了他的创业生涯。在武汉科技大学中南分校读大一时，解砾就买了一台打印机，在寝室里做起了打印生意。虽然赚钱不多，但既方便了同学，也满足了自己基本的生活消费。大二时，他组织发起了学校首届科技文化节，因为全部活动经费由学生自行筹集，他带领同学跑企业、跑高校，最终，历时24天的活动，吸引了72家企业单位、24所著名高校、校领导集体参加。

研究生、公司法人、名企高管层、职业经理人……面对这些头衔，解砾坦言，“重要的是，希望公司能成为许多有创业欲望的大学生的阶梯，让他们的人生走得更远。”（廖君（新华社武汉3月9日专电）

从路进大学的第一天起，解砾就开始了他的创业生涯。在武汉科技大学中南分校读大一时，解砾就买了一台打印机，在寝室里做起了打印生意。虽然赚钱不多，但既方便了同学，也满足了自己基本的生活消费。大二时，他组织发起了学校首届科技文化节，因为全部活动经费由学生自行筹集，他带领同学跑企业、跑高校，最终，历时24天的活动，吸引了72家企业单位、24所著名高校、校领导集体参加。

研究生、公司法人、名企高管层、职业经理人……面对这些头衔，解砾坦言，“重要的是，希望公司能成为许多有创业欲望的大学生的阶梯，让他们的人生走得更远。”（廖君（新华社武汉3月9日专电）

从路进大学的第一天起，解砾就开始了他的创业生涯。在武汉科技大学中南分校读大一时，解砾就买了一台打印机，在寝室里做起了打印生意。虽然赚钱不多，但既方便了同学，也满足了自己基本的生活消费。大二时，他组织发起了学校首届科技文化节，因为全部活动经费由学生自行筹集，他带领同学跑企业、跑高校，最终，历时24天的活动，吸引了72家企业单位、24所著名高校、校领导集体参加。

研究生、公司法人、名企高管层、职业经理人……面对这些头衔，解砾坦言，“重要的是，希望公司能成为许多有创业欲望的大学生的阶梯，让他们的人生走得更远。”（廖君（新华社武汉3月9日专电）

从路进大学的第一天起，解砾就开始了他的创业生涯。在武汉科技大学中南分校读大一时，解砾就买了一台打印机，在寝室里做起了打印生意。虽然赚钱不多，但既方便了同学，也满足了自己基本的生活消费。大二时，他组织发起了学校首届科技文化节，因为全部活动经费由学生自行筹集，他带领同学跑企业、跑高校，最终，历时24天的活动，吸引了72家企业单位、24所著名高校、校领导集体参加。

研究生、公司法人、名企高管层、职业经理人……面对这些头衔，解砾坦言，“重要的是，希望公司能成为许多有创业欲望的大学生的阶梯，让他们的人生走得更远。”（廖君（新华社武汉3月9日专电）

从路进大学的第一天起，解砾就开始了他的创业生涯。在武汉科技大学中南分校读大一时，解砾就买了一台打印机，在寝室里做起了打印生意。虽然赚钱不多，但既方便了同学，也满足了自己基本的生活消费。大二时，他组织发起了学校首届科技文化节，因为全部活动经费由学生自行筹集，他带领同学跑企业、跑高校，最终，历时24天的活动，吸引了72家企业单位、24所著名高校、校领导集体参加。

研究生、公司法人、名企高管层、职业经理人……面对这些头衔，解砾坦言，“重要的是，希望公司能成为许多有创业欲望的大学生的阶梯，让他们的人生走得更远。”（廖君（新华社武汉3月9日专电）

从路进大学的第一天起，解砾就开始了他的创业生涯。在武汉科技大学中南分校读大一时，解砾就买了一台打印机，在寝室里做起了打印生意。虽然赚钱不多，但既方便了同学，也满足了自己基本的生活消费。大二时，他组织发起了学校首届科技文化节，因为全部活动经费由学生自行筹集，他带领同学跑企业、跑高校，最终，历时24天的活动，吸引了72家企业单位、24所著名高校、校领导集体参加。

研究生、公司法人、名企高管层、职业经理人……面对这些头衔，解砾坦言，“重要的是，希望公司能成为许多有创业欲望的大学生的阶梯，让他们的人生走得更远。”（廖君（新华社武汉3月9日专电）

从路进大学的第一天起，解砾就开始了他的创业生涯。在武汉科技大学中南分校读大一时，解砾就买了一台打印机，在寝室里做起了打印生意。虽然赚钱不多，但既方便了同学，也满足了自己基本的生活消费。大二时，他组织发起了学校首届科技文化节，因为全部活动经费由学生自行筹集，他带领同学跑企业、跑高校，最终，历时24天的活动，吸引了72家企业单位、24所著名高校、校领导集体参加。

研究生、公司法人、名企高管层、职业经理人……面对这些头衔，解砾坦言，“重要的是，希望公司能成为许多有创业欲望的大学生的阶梯，让他们的人生走得更远。”（廖君（新华社武汉3月9日专电）

从路进大学的第一天起，解砾就开始了他的创业生涯。在武汉科技大学中南分校读大一时，解砾就买了一台打印机，在寝室里做起了打印生意。虽然赚钱不多，但既方便了同学，也满足了自己基本的生活消费。大二时，他组织发起了学校首届科技文化节，因为全部活动经费由学生自行筹集，他带领同学跑企业、跑高校，最终，历时24天的活动，吸引了72家企业单位、24所著名高校、校领导集体参加。

研究生、公司法人、名企高管层、职业经理人……面对这些头衔，解砾坦言，“重要的是，希望公司能成为许多有创业欲望的大学生的阶梯，让他们的人生走得更远。”（廖君（新华社武汉3月9日专电）

从路进大学的第一天起，解砾就开始了他的创业生涯。在武汉科技大学中南分校读大一时，解砾就买了一台打印机，在寝室里做起了打印生意。虽然赚钱不多，但既方便了同学，也满足了自己基本的生活消费。大二时，他组织发起了学校首届科技文化节，因为全部活动经费由学生自行筹集，他带领同学跑企业、跑高校，最终，历时24天的活动，吸引了72家企业单位、24所著名高校、校领导集体参加。

研究生、公司法人、名企高管层、职业经理人……面对这些头衔，解砾坦言，“重要的是，希望公司能成为许多有创业欲望的大学生的阶梯，让他们的人生走得更远。”（廖君（新华社武汉3月9日专电）

从路进大学的第一天起，解砾就开始了他的创业生涯。在武汉科技大学中南分校读大一时，解砾就买了一台打印机，在寝室里做起了打印生意。虽然赚钱不多，但既方便了同学，也满足了自己基本的生活消费。大二时，他组织发起了学校首届科技文化节，因为全部活动经费由学生自行筹集，他带领同学跑企业、跑高校，最终，历时24天的活动，吸引了72家企业单位、24所著名高校、校领导集体参加。

研究生、公司法人、名企高管层、职业经理人……面对这些头衔，解砾坦言，“重要的是，希望公司能成为许多有创业欲望的大学生的阶梯，让他们的人生走得更远。”（廖君（新华社武汉3月9日专电）

全国大学生创业调研报告显示 在校大学生创业兴趣高 比例达到76.7%

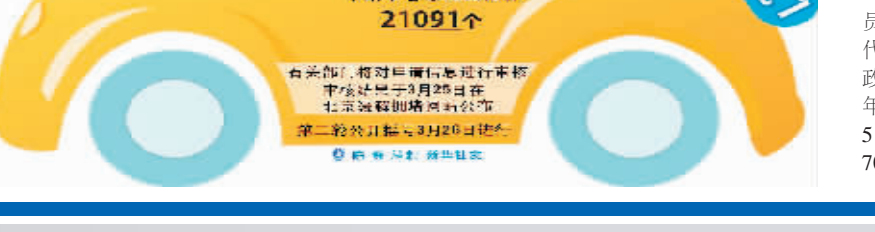
新华社北京3月9日电9日，中国青少年网络协会联合中国传媒大学调查统计研究所、中国青年网、中国共青团网等在北京共同发布《全国大学生创业调研报告》。报告显示，八成被调查者对创业感兴趣，认为通过自主创业能够实现自我价值，享受人生自由。同时认为，资金、人脉关系、市场环境是影响创业的主要因素，希望能够参加创业有关的辅导课程或相关实践活动。

中国青少年网络协会秘书长郝向宏介绍，本次调查范围是在校或已经毕业的大学生，调查问卷发放采用网络调查的方式，共回收有效问卷4551份。被调查者中，76.7%的在校大学生对创业感兴趣，并有26.8%的大学生打算今后创业，但只有14%的大学生参加过创业辅导课程或创业大赛。

调查显示，多数学生希望经过1至3年的社会实践之后再开始创业。

北京小汽车指标申请超40万人 比例近2:1

北京个人小汽车指标申请超40万人，比例近2:1。第三轮摇号中签率仅24:1。有10351家企事业单位申请小汽车配置指标21091个。



海口鸿昌兴投资有限公司

海口鸿昌兴投资有限公司是集房地产开发与电线电缆生产为一体的实业公司，其分支机构——文星电线厂前身为1984年成立的中外合资企业海南文星电线电缆厂。多年来“68”电线电缆以其优良的品质，在广大消费者中赢得了良好的口碑，因产地在文昌，又被亲切地称为“文昌线”。我厂先后通过ISO9001:2000国际质量管理体系认证，中国国家强制性产品认证。并先后荣获“全国用户满意产品”、“海南省著名商标”、“海南省名牌产品”等多项荣誉称号。我厂秉持“只有高质量，才能求发展”的经营理念，为您提供优质服务，实现人生价值提供难得的机遇和发展平台。现诚邀以下人员加盟，共创辉煌。

Table with columns: 职务, 人数, 性别, 年龄, 条件, 月薪工资. Lists various job openings including 副厂长, 人事经理, 机械工程师, etc.

有意者请携带身份证、毕业证等相关证件原件及复印件，1寸免冠近照2张，到我公司领取表格填写报名信息，报名截止后通知面试。或公司提供免费中午工作餐，面试通过签订三年期以上合同，购买社保，试用期结束后优秀待遇面议。公司地址：海口市金星路9-2号鸿昌兴公寓（世纪雅居隔壁华中学校旁）联系人：王先生 联系电话：66765368

博登亚洲论坛国际会议中心举办国际顶级斯诺克赛事 罗伯逊、希金斯、丁俊晖 等16位斯诺克精英齐聚海南·博登·索菲特! 入住博登索菲特、博登金海岸酒店 预订斯诺克精英赛门票可享9折优惠!

出门能“装”吗? 大空间大玩家 让超越也给力 不置油门是什么? 我的海马是给力, 比校C-SPORT, 更给力, 简单, 操控顺滑, 驾驶给力. 从浪漫装到气质 海马马2, 时尚大气, 尊贵典雅, 尽显优雅. 给无聊的大气 一点颜色 海马马2, 时尚大气, 尊贵典雅, 尽显优雅.