

西安大学生办起“破烂公司” 业务月收入最高五千 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/279/2021_2022__E8_A5_BF_E5_AE_89_E5_A4_A7_E5_c123_279995.htm 业务月收入最高达5000余元，老师家长学生对此褒贬不一 在西安工程大学，每逢周三、周五下午，就会有一支大学生组成的“破烂王”队伍，造访每一间宿舍和办公室，回收瓶瓶罐罐、废纸旧报。这些学生共同拥有一个股份合作制“垃圾回收公司”绿光实业发展有限责任公司。大学生怎么会打起“破烂”的主意？这还得从2000年10月成立的西安工程大学环保社团“绿色方舟”说起。成立之初的“绿色方舟”主要是在校内组织举办一些公益性的环保活动，慢慢地，“因为缺钱，社团活动规模常常受到限制，有时甚至很长时间办不起活动”。2003年，“绿色方舟”的负责人郭可义赴北京参加全国高校环保社团的交流会议。会上，北京林业大学实施的“回收”行动计划令他眼前一亮：学校里每天产生的“垃圾”数量相当可观！这不是可以用来换资金吗？就这样，“回收”行动计划被引入西安工程科技学院(西安工程大学前身)，从“绿色方舟”百余名成员中抽出30多人组成一支“回收”行动小分队，主要任务就是每个周末定期深入学生宿舍收“垃圾”。第一次进宿舍回收“垃圾”招致同学嗤之以鼻的情景，令“绿色方舟”的成员记忆犹新。众多的“冷眼”让一些成员打起了退堂鼓。但经过郭可义多方协调，一个忙碌的下午过后，“绿色方舟”靠“垃圾”赚到了第一桶金18.5元。干着干着，“绿色方舟”的成员有了新发现：谁都瞧不上眼的“垃圾”，背后竟蕴藏着一个大市场。郭可义寻思，这两年国家支

持循环经济，“绿色方舟”的废品资源优势得天独厚，如果能进行公司化运作，利润绝对可观。郭可义兴冲冲地找到本校艺术工程学院2003级环艺专业的学弟田琨，两个人一拍即合。通过对西安高校的一次调查发现，西安在校大学生人数超过60万，这么多人每天产生的“垃圾”，无疑都是公司业务的潜在来源。2005年11月，在学校的支持下，陕西绿光实业发展有限责任公司在西安工程大学以社团的形式正式注册成立，公司有员工100多人，全是在校大学生。从此，郭可义和田琨便正式开始了特殊的创业。或许是这个公司在西安高校的影响力以及公司的主要业务是收破烂的缘故，郭可义和田琨也被同学们称为大学生“破烂王”。“公司成立之初，单靠简单地‘买进卖出’利润十分微薄。”公司总经理田琨告诉记者，他们逐步将目光转向了废旧物品的再加工上。2005年6月，又是毕业生离校时间，服装与艺术学院的王丹注意到，毕业生4年积攒下的电子辞典、旧书、CD、电器、被褥等物品大部分没法带走，只能摆地摊贱卖，来不及卖掉的就当垃圾扔掉，而这些东西恰恰是很多低年级同学需要的。在王丹的建议下，公司开通了二手市场业务，卖家可以直接将东西卖给公司，也可以寄存在公司申请代卖，若到期仍未卖出或达不到预期价格，交点管理费还可以取回。通过不断地摸索，“绿光”建立起一整套规范的垃圾回收、处理、变卖管理系统。仅半年时间，公司主营业务月收入最高已达到5000余元。对大学生创办“破烂”公司的做法，西安工程大学团委有关负责人说：“这种形式为很多大学生创业和就业提供了一种思路。‘破烂’公司本身从事的是一项环保公益事业，其在校园里创业不但锻炼了学生们的实际能力，还

有利于为其他学生创造树立环保意识的氛围。”西安工程大学的一名学生表示，创业肯定是一件好事，但每个学生的实际并不相同；因此虽然他们很羡慕大学生“破烂王”，但他们还希望从事一份“体面”的工作。而另外几名大学生认为，“破烂王”的脑子很灵活，思路也非常特别，其创业经历对他们有很大的启发。大学生能够在毕业时就有一个脚踏实地的就业观念和创业观念，是最重要的。一些学生家长认为，大学生当“破烂王”有点屈才，应该寻找适合自己所学专业的工作，才能对得起家长和国家的培养心血。另有一位大学生家长刘先生对大学创办“破烂”公司的看法是：虽然这些学生的创业很另类，但是他很佩服这些学生的创业勇气和独特的眼光，他们的胆识和勇气可嘉。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com