

# 申论返乡创业发言提纲(汇总5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 申论返乡创业发言提纲篇一

胡杨的家乡位于小兴安岭脚下的伊春，跟东北的很多乡村一样，大多数年轻人都去往了城市生活。用胡杨自己的话就是：“去城镇上走一圈，连80后都很少看到，大家读完大学就走了。”

可是胡杨却留了下来。

2019年毕业后，胡杨就回到了家乡。她没有留恋大城市的繁华，相反她更喜欢乡村的纯朴与自然。据了解，在200多户人家的村里，胡杨是唯一留在家里的95后。

为此，胡杨还引起了乡亲们的误解，以为她在家无所事事，成天就是到处晃荡，很没出息。

实际上，胡杨有自己的打算。家乡的山美水美，物产丰富，这里的人世代过着自给自足的生活，很少人想到要把家乡推广到外界。为此，胡杨结合家乡实际情况，选择了做电商，通过拍摄短视频，推介家乡，推介家乡的物产。很多人被她手机拍摄下的恬静的乡村生活所吸引，经过一段时间的努力，胡杨的短视频账号拥有了近百万粉丝。

借助短视频直播平台，她创立了自己的品牌，成功卖出了家乡的蘑菇、木耳等农产品。胡杨下一步打算扩大商品种类，跳出村庄里的熟人社会，开发更多农副产品。

## 申论返乡创业发言提纲篇二

2021年新年刚过，常垂明和他的团队就开始在田间忙碌起来了。这已经是他大学毕业的第六个年头了，也是从事农业创业的第六年，比起刚开始创业那会儿，现在的他更多了许多沉稳和自信。

收完冬季菜，常垂明和他的伙伴就开始组织乡亲们开始准备新一茬的育种备耕，每一个环节衔接得有条不紊。“今年的蔬菜种植计划比较简单，按流程计划做就好了，而且我们的管理人员也有足够的能力管理好基地生产了，等忙完这段时间，我也差不多得投入到新项目的运营准备中去了，”常垂明说。

蔬菜种植项目是他开始农业创业做的第一个项目，通过几年的摸索磨合，他逐渐摸索出一条适合本土蔬菜持续发展的路子，坚持少做几个品种，把一个品种的货架期延长，并根据当地市场需求适度规模化种植，这样保证了当地市场长期有货供应，而且不用担心农产品滞销的问题。通过做示范、带徒弟的方式，他的基地慢慢的开始实现可复制，他可以慢慢抽身开展其他项目。与此同时，原本复杂的工作，都变成了老百姓容易接受的日常农事生产，从而吸纳了不少不懂技术的贫困户老表到基地务工，直接支持了脱贫攻坚工作。

2020年，受新冠疫情的影响，很多人的就业问题变得更加严峻，为了解决部分就业问题，同时也让更多年轻人有信心在农村留下来，常垂明决定组织成立无人机飞防团队，一方面配合水稻植保作业，同时解决了3名同龄年轻人的就业。这一年，他也第一次感觉到返乡创业的真正意义所在，除了能给自己带来一份相对稳定的收入，还能为自己家乡建设贡献一己之力。

这几年，江西这边的天气都不是很正常，正值早稻收割的时候，就阴雨绵绵，这个早稻生产带来极大的不利，很多谷子

收回来由于没有好的天气晾晒，导致发芽报废，给农民老表带来很大的损失。刚好遇到当地有一个稻谷烘干厂想承租出去，常垂明就想着租下来，这样就能很好的解决这些问题了。说干就干，于年初，他就把厂子租下来了，并同时联络当地的粮食经销商，积极开展订单种植，通过发放种谷，保价回收的方式，降低了种植风险。

返乡创业不易，在年轻人回乡创业的队伍中，常垂明是比较幸运的一个，相信在政策的支持和他自身的努力下，他的创业之路会越来越稳。

### 申论返乡创业发言提纲篇三

陈浩，男，1992年8月出生，现任滨海“小而美”餐饮管理有限公司总经理，滨海县大学生双创基地加速器在孵创客。

他虽然年轻，但是锐意进取。不断创新的拼搏精神，让他逐渐成为这场青年返乡创业大潮中的领军人物。他聚集小微餐饮连锁经营，以实际生活需求为目标，开发小而美餐饮项目，旗下有“哈尼炸鸡”等多个自主品牌，全国范围内拥有连锁门店几十家，让“小餐饮”也能成就“大事业”。

2014年7月，陈浩由无锡商业职业技术学院毕业迈入社会，从举债十五万起步，开始从事餐饮行业自主创业。这并非是他的一时的冲动，而是经过了深思熟虑做下的郑重的选择。餐饮是一个“勤”行，因为这一行非常辛苦，需要脑勤、眼勤、嘴勤、手勤、脚勤，起早贪黑，事无巨细，都要亲力亲为，而多年生活积累的经验，让他做起这些来特别得心应手。

2016年陈浩创立“哈尼炸鸡”餐饮连锁品牌，一直秉承“用心做好每一份炸鸡”的理念，严格品控管理，打造裹酱炸鸡文化品牌。带领团队锐意研发，不断创新，构建生态供应链系统、标准化门店运营体系及有效品牌推广系统，形成了核心的资源及优势，为品牌注册商标6类，申请版权保护1项，申

请外观专利1项。

陈浩不忘初心，不断成长，热心为慕名前来学习的年轻人提供核心技术、物料等方面的支持，邀请专业的创业导师为大家免费开办讲座，为立志创业的小镇青年提供科学的发展思路，带动更多的青年人加入到创业浪潮中。对于加盟商来说，创业从0到1需要巨大的勇气，也需要承担风险，在他们勇敢迈出第一步之后，仍然需要“送一程”。通过开展各种主题活动帮助他们梳理和优化项目，对接市场营销，引导他们走好创新创业的每一步。

艰辛努力获得了回报，哈尼炸鸡获得了飞速的发展，一年半的时间，开设连锁店28家，门店分布位于浙江瑞安、陕西西安、南京江宁、苏州吴江、苏州吴中、连云港灌云、徐州户部山、扬州宝应、江阴万达、温州瓯海、安徽淮北、淮安、盐城宝龙、响水、阜宁、射阳、八滩、滨淮等地，带动近156人就业，其中包括了小镇青年、贫困大学生和返乡农民工。推行门店合伙人制度，每当新店筹建，依据遴选规则，挑选出优秀的门店合作伙伴，通过股权激励来负责管理新门店，实现共同创业梦想。他热心公益，积极参与各项公益活动，助老扶幼，积极捐款。此外针对贫困大学生，他还提供了20个实习店长的职位，帮助大学生解决就业问题。

陈浩通过塑造“供应链+门店运营+营销推广”三核驱动优势，确立了依托哈尼炸鸡资源，打造“1+n”小而美餐饮品牌孵化的商业模式。该商业模式确立以后，已成功孵化“花样花甲粉”“陈先生的炸肉”等新品牌，目前还储备了近20个新的餐饮品牌。

自创业五年来，他拼搏进取，带领团队参加国家级、省市烹饪技能大赛。切磋技艺，比拼绝活，参加中烹协冷菜艺术委员会组织的第十一届“阿具杯”艺术美食大赛，获得“特金奖”。参加第四届江苏省技能状元大赛职工组中式烹调项目比赛获“二等奖”，团队联合创始人获得“江苏省五一劳动

奖章”、“江苏省技术能手”、“江苏省青年岗位能手”等多项荣誉称号。

作为盐城市的创业新星，他在创业实践路上，牢记自己的青春使命，发挥自己的青年才智与创新思维，在建设强富美高新盐城的道路上，以青年的斗志和激情实现对自身的不断超越，擎起青年创业的大旗，带领更多的青年书写属于新时代的青年创业新篇章。

## 申论返乡创业发言提纲篇四

吕长华返乡创业的故事，一次又一次地被人们传为佳话。

返乡创业“辛农民”一炮打响

“其实，我并没有什么特别的资本，有的只是一种‘拓荒牛’的精神。”这是吕长华常挂在嘴边的一句话。

1999年，年仅20岁的吕长华只身外出闯荡，汇入“一江春水向东流”的“民工潮”里。在2007年前的8年里，他先后在中铁二局、重庆嘉陵集团、广东景山针织公司、成都友好油脂有限公司等单位工作过，在经历了失败的挫折和品尝了成功的喜悦后，吕长华渐渐成熟起来。

有人不解地问他：“你在成都的事业正蒸蒸日上，为何要回乡创业？”年轻的吕长华回答：“从某种程度上说，我已经取得了成功。但回家乡能为乡亲们办点事，为家乡的发展做点贡献，这才是我应尽的责任。”

2008年6月，吕长华回到遂宁市安居区分水镇，创办吕氏忠业油脂有限责任公司，投资1600万元，在分水镇大竹山村建立黄菜油深加工基地，一期安装了10台机组，年加工油菜籽3万吨，成功打造出“辛农民”黄菜油。

在各类大型展销活动和各大超市里，“辛农民”黄菜油得到了广大消费者的普遍认可。去年8月29日，安居区在重庆市渝中区杨家坪举办特色农产品展销展示会，20个土特产品吸引了数千重庆市民购买。展销展示会开展刚刚半个小时，就销售“辛农民”黄菜油300多桶。

## 企业壮大 群众致富增收

“在我们眼里，他是企业家，敢想敢干，为广大青年树立了榜样；他是农民的儿子，与我们心贴心，带领大家一起致富。”分水镇的群众这样评价吕长华。

“辛农民”黄菜油的热销，除了公司获得较好的经济效益外，分水镇及周边的万户种植油菜的农户也是最大的受益者。

看到公司门口络绎不绝的前来卖油菜籽的农民，不难想象，吕长华为何将自己的黄菜油品牌命名为“辛农民”的用意。

“以前，我们的油菜籽都是卖给贩子，1公斤卖元。现在，我们直接卖给公司，1公斤能多卖元。”大竹山村村民高兴地说。

在吕氏忠业油脂有限责任公司，有两台秤：一台是“大秤”（即地秤），是专门为前来卖10万吨以上油菜籽的大户而设的；与地秤相隔不远的地方，还有一台“小秤”，是专为当地村民卖油菜籽而设的，村民随时可以把家里的油菜籽卖给公司。村民说：“我们来这里卖油菜籽，都是现款结算，家里缺钱的时候，就背几十斤油菜籽来卖，拿着钱就可以去买化肥，买油、盐、酱、醋，方便得很。”

油菜籽价格高了、销路好了，农民的种植积极性也提高了。据统计，2009年，分水镇的油菜种植面积由原来的万亩增加到万亩，按每亩产量150公斤计算，村民卖给公司的油菜籽比市场价每公斤高出元，为群众增收120多万元。

“公司已经向省农科院订购20万元‘渝黄一号’新品种黄油菜籽,免费分发给当地农民种植,推行订单式农业。”吕长华说,“公司还将申报农业产业化龙头企业、绿色食品,引进新的过滤设备,安装更大规模的生产机组,争取打造川中最大的菜籽油加工基地。”

## 回报社会 交出满意答卷

“讲党性、分党忧,做示范、促发展,组织和党员选他担任了回乡创业党支部书记。”安居区委组织部的领导道出了选择吕长华的真谛。

2008年9月2日,经上级党组织批准,分水镇11名回乡党员组成遂宁市第一个回乡创业人才党支部,吕长华成为第一任党支部书记。他在会上表态:“带着大家认真干,把党员组织起来,把群众发动起来,勤劳致富!”

从这天起,分水镇的返乡创业党员有了“新家”,群众也有了新的盼头!

作为回乡创业人才党支部书记的吕长华,把支部建设的目标锁定为:资金调节、信息共享、技术互帮,把支部建设成为服务回乡农民工的平台。

一年来,回乡创业人才党支部交出了一份合格的答卷:回引分水籍在外成功人士33人回乡创业,总投资额达5000多万元。吕长华创办的公司实现利税400多万元,为农民提供就业岗位300余个,带动全镇种植黄油菜万亩,有效地推动了农村产业结构的调整和农民收入增长方式的转变。返乡农民工党员潘松、邓承东等人通过寄养模式带领360户村民致富,帮助农户户均增收1000元以上。

“我们深信,吕长华这颗安居区的‘明星’必定是颗‘恒星’,他一定会把公司做得更强更大更好!”广大党员、干部

和群众纷纷看好吕长华和他的事业。

## 申论返乡创业发言提纲篇五

鄂州市“90后”大学生杨旭，回到家乡汀祖镇，创办杨凤养殖场，带动解决周边65名农民与8贫困人员的就业问题。2021年5月，他本人还获得湖北省农村实用人才创新创业大赛鄂州选拔赛第二名的好成绩。

养殖场工作人员与白雉山鸡。

据了解，杨旭1991年8月出生，系湖北生物科技职业学院经管系学生，现为鄂州市鄂城区汀祖镇杨凤养殖农民专业合作社理事长、鄂州市山禾生态农业旅游股份公司总经理。

2012年06月返乡创业，创办鄂州市杨凤养殖场，创业之余，他积极钻研农业技术，合作社还为周边养殖户提供技术管理与市场渠道对接，同时带动解决65名农民与8贫困人员的就业问题，增加了农户的收入并保障了其生活来源。

2014年10月，杨凤养殖场申报了湖北省现代农业人才项目，杨凤养殖场每年为市场提供商品猪2000头，优质种公猪\_3000份，年产值达300万元，为乡村振兴服务。

在农业农村现代化发展及农业供给侧结构性改革的推动下，杨旭于2018年04月创办鄂州市山禾生态旅游有限公司，以推动完善合作社多元化经营，推进合作社一二三产融合高质量高效发展。同年8月杨旭成功申请鄂州市贫困村致富带头人工程培训对象，同时参与鄂州市汀祖镇杨王村关于鄂城区推进乡村振兴实施“十个一批”项目的申请工作。

在历时半年的市场调研及对本村历史文化、风土民俗的深挖，杨旭于2019年5月在鄂州市汀祖镇杨王村开创“白雉山鸡田园客厅”项目，同年12月参加鄂州市返乡创业大赛，荣获优秀



奖。2020年7月获得湖北生物科技职业学院第二届创新创业大赛二等奖。

2020年年初，新冠疫情突发，在“封城”后的第一时间，杨旭线上组织发起了线上抗疫捐赠公益活动。抗疫捐赠工作期间，他共组织了鄂州市近40家新型农业经营主体单位参与本次防疫捐赠活动，捐赠抗疫物资20多万元。

据悉，2021年5月，杨旭荣获得湖北省农村实用人才创新创业大赛鄂州选拔赛第二名；6月，他获得2021年度湖北大学创业扶持项目扶持政策；2021年12月经团市委推荐，杨旭还参加全省乡村振兴青年创业富民示范培训班学习。