



十二届全国人大三次会议
全国政协十二届三次会议

两会

2015

特别策划

LIANGHUITEBIECEHUA

开启“轻创业”时代

文·本报记者 李艳

“这是一个创业最好的时代，因为有了互联网，让许多我当初创业时无法解决的困难变得容易。”张方——这位已经年近六旬的“发明人”对记者说。

如今，随着互联网的发展，科技服务业与互联网的融合被越来越多的人认为是科技服务业发展的一个新趋势、新契机。这一模式有一个时髦的称呼——互联网+科技服务业。

手把手教你创业

现在，张方乐意别人叫他发明家，而不是“老总”。他看到电脑操作系统的市场需求并落实这一项目，是中关村最早的一批创业者之一，在20世纪九十年代初也曾是业内的风云人物，说起段永基、袁伯君，他都透着一股了然于胸的气势。辉煌时期，即便微软之类的大公司也把他的团队视作重要对手。可惜他的公司最终成为“被拍死在沙滩上的那一波”，几经起落已不复当年的雄心。

现在的张方在西南一个城市做一些无线电方面的创造发明，生活也算怡然自得。他身边的朋友私下对记者说，他确实聪明得很，懂技术、管理水平也不错，融资这块也算有点办法，但终究不是全才，缺乏一些助力，要是当初有这么发达的网络，有越来越完善的给创业企业的配套服务，结果又或许不同。

这里隐去了这位老者的真名是对一位失败先驱者的尊重，但更多是因为他的故事其实是许许多多创业者的代表。是不是觉得很熟悉？一个技术好手，有不错的点子，于是走上了创业之路，但是公司成立以后才发现有一堆问题等着他解决，员工要发工资、公司要租办公楼，还有一堆说不清道不明的政府关系、媒体关系等着他处理……

“我焦头烂额的时候真是找不到出路，没人能教我有哪件事情要办，也没人告诉我事情该怎么办，一切变得越来越复杂。现在互联网发展这么成熟，获得资讯和服务都变得十分便捷，事过二十年，张方仍清楚地记得当时的经历。正因为如此，科技服务业被提到了相当的高度，它对一个创业企业的成败起到十分重要的作用。

让创业创新的重要环节都在聚光灯下

科技服务业是现代服务业的重要组成部分，具有人才智力密集、科技含量高、产业附加值大、辐射带动作用强等特点。当前，科技服务业与互联网的融合成为备受关注的新趋势。

在2014年底颁发的文件《国务院关于加快科技服务业发展的若干意见》中，这样描述未来科技服务行业的图景——“到2020年，基本形成覆盖科技创新全链条的科技服务体系，服务科技创新能力大幅增强，科技服务市场化水平和国际竞争力明显提升，培育一批拥有知名品牌的科技服务机构和龙头企业，涌现一批新型科技服务业态，形成一批科技服务产业集群，科技服务业产业规模达到8万亿元，成为促进科技经济结合的关键环节和经济提质增效升级的重要引擎。”

针对互联网新趋势，《意见》提出，积极探索基于互联网的新型孵化方式，提升孵化器专业服务能力和支持科技咨询机构、知识服务机构、生产力促进中心等积极应用大数据、云计算、移动互联网等现代信息技术，创新服务模式，开展网络化、集成化的科技咨询和知识服

务；利用互联网金融平台服务科技创新，完善投融资担保机制，破解科技型中小微企业融资难问题。这既代表了国家对互联网与科技服务业融合的殷切期望，也代表了产业界对科技服务平台网络化的迫切需求。

“不管是政府还是企业，不管是投资人还是创业者，互联网让所有创业、创新的重要环节站到了别人最容易看到的地方”，投资人郭松柳如是说。郭松柳是清华大学计算机系的博士生，高性能数据处理与云计算专家，同时也是高校毕业生创业成功的典型代表，在创业成功之后他又涉足投资领域，成为一名天使投资人。他的经历让他总结这个问题时有旁人未及的权威性。

郭松柳说，科技型的创业公司是最难做成的，技术的储备、研发已经对整个创业团队提出了极高的要求，而处理好投融资、管理、各方关系等问题又对这个团队提出了更高的要求和挑战，这种挑战很大程度上需要创业者的思路和认知有彻底的转变。“有了互联网，交流和资讯的获得变得便捷，创业者能在这个过程中获得更多。”他说。

培育有利于创业的小生态

互联网与科技服务业的融合带来最大的利好便是让项目与资本的对接变得更加方便，企业获得投融资的机会大大增加。天使汇是国内首家发布天使投资人众筹规则的互联网平台，截至2013年10月份，天使汇平台上总共完成了70个项目，2.5亿人民币的融资。在天使汇平台上注册的创业项目达到8000个，通过审核挂牌的企业超过1000家，创业者会员超过22000位。人们耳熟能详的经典融资案例——滴滴打车、黄太吉传统美食连锁、大姨吗一月经周期助手、LavaRadio、萌宠360的融资故事都与这一平台息息相关。

必须看到的是，除去诸多便捷，互联网并不是科技

服务业前行的万金油。互联网能给科技服务业带来改变、进步，但是究其根本还在服务二字。在互联网与科技服务业融合的大环境下，将“服务”做得更加细致、深入仍是关键。

朱保举是一名年轻的创业者，2012年初夏，他从清华大学研究生毕业，而后走上了创业之路。他创立的天平派旨在搭建全国餐饮食材一站式购销服务平台。公司落址北大科技园，去年10月获某顶级风投数百万天使投资，今年3月将启动A轮融资，是大学生创业项目的亮眼新星。前后经历过两个创业项目的他先后经历过清华X-Lab与北大孵化器。他



不管是政府还是企业，不管是投资人还是创业者，互联网让所有创业、创新的重要环节站到了别人最容易看到的地方。有了互联网，交流和资讯的获得变得便捷，创业者能在这个过程中获得更多。



在接受记者采访时说，对于创业者来说，资源对接是非常重要的一个环节。一方面是投融资机构的对接，另一方面是讲座和法律咨询。同时，他告诉记者，入驻团队互相之间的沟通和交流是一个特别好的方式，不同创业团队之间互相交流学习以及培训都能让团队有更加快速的成长，这些交流和学习可能是线下的，也可能是线上的。他说，科技服务业与互联网融合当然能带来更多的便利，但从根本上来说，是不是互联网+并不是最重要的，更深入细致的服务才是创业者最需要的。

另一位创业者周晨亦有同样的看法，周晨是纳特微视网络科技有限公司总裁，这家致力于开发新

一代智能视频分析、安防监控、智能玩具、新媒体领域的技术和产品的公司在技术上一直居于行业领先地位，作为总裁的周晨曾经是一位媒体从业者，整合资源、完善团队正是他的擅长之处。周晨告诉记者，对于现在的创业者来说，资源、资金往往并不是最缺乏的，团队本身的成长和能力的不断提高反而是关键。他认为科技服务最需要做的是为创业者提供一个更加成熟的环境、一个专业的成熟的小生态支持，在这种环境里创业团队才能有希望做大做强，而不是消耗完资源就死掉了。

“互联网化是一个趋势，对于解决投融资等不可比拟的优势。”周晨说。

专家怎么看



产生更多创新创业的机会

文·郭松柳

移动互联网让大多数人有机会了解通过创新创造财富和价值的规律，并方便的接触创业的资源从而跨过创业的门槛。由此，互联网拉近了创业成功所必须的各要素之间的距离，产生出更多的创新机会。

科技型创业企业很多，但要做成功非常不容易。这其中有许多的艰难之处我们不再一一述说，但究其最根本的原因在于这类企业要成功，需要经历的环节和整合的元素比传统生产制造企业更多，需要破除的瓶颈和壁垒更多。且不说那些千亿级产业——芯片、操作系统、新能源行业的关键部件、材料、工艺等尖端技术，需要大团队、高投入多年的积累和工作，仅看具有1—3年技术壁垒的小微技术创新，像携程、拉卡拉、导航仪，都需要掌握者有数年的研究背景和相当的时间投入。这种情况下，技术持有者往往是行业专家，他们在研发上投入了绝大多数精力，但是对于创新的其他要素——提供政策支持由政府机构、经营管理团队、投资基金都有相当的“距离”。这个距离足以让一个充满希望的企业难以做大做强，也是让一个优秀的技术最终与市场失之交臂。实际上，所谓科技服务业多年的发展就是要让这个距离变小甚至消失。这个距离不是物理上的，是心理上、思维习惯和逻辑上的。互联网的介入，让这个距离大大的缩小了。

清华科技园的梅董董事长曾经提出“聚焦聚合聚焦聚变”的创新场理论，即在一个有形的区域空间中，让创新的各个要素聚集并发生反应，达到资源整合，服务于创业实体的过程。这个理论描述和支持了清华科技园以及很多园区、开发区前15年的成功。在互联网发达的时代，在创新更少依赖土地、厂房、设备等有形硬件的时代，资源整合的过程——即信息的交互、反应和变化——会更多的发生在网上，创新速度会更快。

在未来，互联网环境下的创新要素，就是我们讲的科技服务业——银行、基金、协会、团体、机构以及其他服务型企业，需要更多的明明白白的把自己放在网上，“站在最容易找到的地方”。从政府支持创新的角度，更需要我们的政策支持打破园区、开发区、特区甚至城市区域等等区域限制，让更多的创新创业核心——人、团队，能够方便的读懂、搞明白、获取到这些资源。政策制定和实施的时候，更要开放而不要垄断和树立壁垒。这些要素的聚集，会在互联网上建立起来新的、大范围的、整合更多资源、具有更广泛包容度的创新场——虚拟的园区、开发区、中关村、硅谷，在这里，创新的聚合聚焦聚变会无时无刻的发生。对创业者来说，真正做到梦想无限！

(作者系高性能数据处理与云计算专家、天使投资人)

给Ta点个赞

通往纳斯达克的大屏幕

文·本报记者 李艳

今年1月初，一块为创业者提供免费展示、推介的大屏幕在北京海淀“中关村创业大街”正式点亮。这块大屏幕，被看做中国创业者的“纳斯达克”大屏幕。一些创业者的成果在此“首秀”，他们戏言，那一刻真有“上市敲钟”般的成就感。这块大屏幕的运作方天使汇是一个为创业者和投融资机构对接的互联网平台。广为人们了解的滴滴打车、黄太吉、大姨妈等一系列公司最初的天使投资资金，皆在这一平台上获得。

天使汇的负责人表示，希望这块屏幕能够成为创业者与投资人互动的平台，而这也是他最初创办天使汇时的愿望。

全面深化改革，使创业企业融资难、融资贵问题得以改善，一批互联网创业金融服务公司相继涌现，惠及越来越多的创业者，天使汇便是其中之一。它是国内首家发布天使投资人众筹规则的互联网平台，截至2013年10月份，天使汇平台上总共完成了70个项目，2.5亿人民币的融资。在天使汇平台上注册的创业项目达到8000个，通过审核挂牌的企业超过1000家，创业者会员超过22000位。

创业者周敏去年推出了“约拍”项目，旨在打造对接摄影需求与摄影师的平台，借助互联网创新避开影楼消费的诸多陷阱。项目得到了投资人认同。在天使

汇平台，我仅用15分钟路演就融到了高质量的天使投资，第一轮300万元融资刚结束，第二轮投资人已经找上门了。”周敏说，这不同于以前创业者四处游说、介绍寻觅投资的“被动语态”。

“以往创业者为了获得投资，四处参会、认识投资人，见缝插针地展示想法。现在投资人主动找上门，一见好项目都快速出手，唯恐错过。”兰宁羽说，科技金融及互联网金融探索的突破创新，让天使汇及股权众筹等以足够活力服务创新创业。

在创办天使汇之前，兰宁羽曾有过多次创业经历，连同天使汇的其他联合创始人也都有过多次创业经历，他甚至把创始团队比做“久病成医”的团队。在以往的创业过程中，兰宁羽坦言走过很多弯路，在这个过程中，他也清楚地看到国内创业项目在融资时遇到的痛点。

在帮助创业者融资过程中，天使汇扮演了两个角色，一是帮助创业者快速找到靠谱的资金，二是让创业者快速成长。天使汇将帮助创业者培养融资和甄别投资的能力，在项目得以融资后，天使汇还会继续推进项目，实现公司的长期快速发展。比如女性经期管理类应用大姨吗曾经就是天使汇的用户之一，在拿到融资后，天使汇还会继续为其推荐资源，包括客户、流量、市场、人才。

主编 赵英淑
责编 胡唯元
王婷婷
林莉君
姜晨怡