大众创业 万众创新 系列谈⑤

优化创业创新制度环境

崔书文

有记者问李克强总理：您多次强调大众创业、万众创新，并将其认为是中国经济的新引擎。但是也有人说创业是老百姓自己的事，是市场的行为，那么政府为什么还要操这么大的心、用这么大的力呢？李克强回答：因为大众创业、万众创新实际上是一个改革。

显然，在现在的经济环境中，创业创新还远未成为一个完全属于市场和民众的事，还需要政府加快改革步伐，简政放权，通过一系列政策制度安排，实实在在地释放新一轮改革红利，在更大范围内激发和调动亿万群众的创业创新积极性。

创新创造关键在人。要扩大股权和分红激励政策实施范围，完善科技成果转化、职务发明法律制度，使创新人才分享成果收益。制定促进科研人员流动政策，改革科技评价、职称评定和国家奖励制度，推进科研院所分类改革。引进国外高质量人才和智力。深入实施知识产权战略行动计划，坚决打击侵权行为，切实保护发明创造，让创新之树枝繁叶茂。

企业是技术创新的主体。要落实和完善企业研发费用加计扣除、高新技术企业扶持等普惠性政策，鼓励企业增加创新投入。支持企业更多参与重大科技项目实施、科研平台建设，推进企业主导的产学研协同创新。大力发展众创空间，增设国家自主创新示范区，办好国家高新区，发挥集聚创新要素的领头羊作用。中小微企业大有可为，要扶上马、送一程，使“草根”创新蔚然成风、遍地开花。

厘清政府和市场的边界。政府应加强对大众创业、万众创新的宏观引导、公共服务和市场监管，营造公平合理的市场竞争环境。凡是市场机制有效的领域，政府要顺势而为，充分发挥市场配置创业创新资源的决定性作用，坚持让市场选择创业创新的方向和路径，让价格机制和供求关系来调节大众创业创新的规模和形式。避免直接干预创业创新活动，更不能用已有的管理体系和工作手法去“引导”大众创业创新。

政府对初创企业的扶持方式，要从选拔制、分配式向普惠制、引领式转变。发挥财政资金撬动社会资本的杠杆作用，用政府对创业创新的“小投入”吸引来社会资本的“大投入”，形成市场化的创新资源分配格局和公平竞争、优胜劣汰的市场经济秩序。

总的来说，政府要勇于自我革命，进一步优化创业创新制度环境，给市场和社会留足空间。通过政府放权让利的“减法”，换来社会创新创造的“乘法”。

投资人深度剖析创投现状（上）

虚高？过热？这些风险你该知道

本报记者 王轶辰

“创业有风险，辞职需谨慎。”近日，国家卫计委表示，互联网上涉及医学诊断的治疗不允许展开。作为当前一大创投热点，互联网医疗汇集了各方的价值期盼，此消息一经传出，创业圈里不少人惊出了一身冷汗，也将创投风险送到了前台。

全民创业的时代里，在投资机构的助推下，创业圈里不断创造着新的神话，初创企业动辄上亿美元的估值，冲昏了不少人的头脑，跟风创业的热潮也带来了产品同质化严重、低价无序竞争等问题；而投资过热带来的估值虚高，也导致不少机构在等待下一个高位“接盘侠”中度日如年。哪些行业存在投资过热的风险？行业的发展存在哪些问题？《经济日报》记者近日采访了相关投资人寻求答案。

创客汤洋做出的“生毛豆”，是一个可插入手机耳机孔的智能温度计，它内置的芯片能与一个相应的手机应用连接，当手机插上这个配件后，应用软件即开始工作，随时告诉你周围的气温，并会询问你是否将测得的温度上传分享，一旦同意，全世界其他地方使用这一产品的用户能在一张世界地图上看到你所在地点的温度，并可以推断出你附近其他区域的温度区间。汤洋希望这个小东西能让人方便地随时随地可以了解到一个地方的精确温度，小到一个小公园，一个咖啡馆。

现在，“生毛豆”即将进入量产阶段，许磊、汤洋和小伙伴们仍在紧张地进行着软硬件调试，包装、海报等设计也由汤洋一手操办。如果顺利的话，“生毛豆”将于4月在国内上市，对于“生毛豆”的未来，他们还有很多构想，进入农业体系、深入家庭都在他们的考虑范围之内。

新华社记者 毛思倩摄

互联网金融

4月21日，互联网金融平台积木盒子宣布完成总金额达8400万美元的C轮融资，再次给P2P行业注入了一针强心剂。然而，在这个光鲜亮眼的新闻背后，还有一个令人揪心的数据，截至2014年12月，出现提现困难、倒闭、跑路等问题的P2P平台已达338家。

“现在，互联网金融基本上还是处于一种烧钱的过程，没有实现真正的盈利，很多平台因为原有的预存模式的不规范，导致后期都会产生一些问题，这些问题可能第一年会集中爆发，比如跑路、平台倒闭。”凤凰和瑞投资管理有限公司执行副总裁顾鹏说。

“未来可能大部分新投入到P2P行业里来的团队的压力会比原来的团队还要大。”顾鹏认为，目前这个市场太热了，已经饱和了，如果再进入去抢占这些资源，难度很大。因为大部分原有的P2P公司不是通过互联网思维去做的，而是简单地把线下业务互联网化，真正的互联网金融平台少之又少。在这样的情况下，行业的估值就不能过高。

我国传统的金融体系趋于保守，创新能力有限。互联网金融的出现，把原来被压制的需求存量给释放出来，可以盘活资本，解决小微企业的融资问题，也给投资者带来较高投资回报，成为国家鼓励发展的方向。但随着机构的不断涌入，理财产品的回报率却在不断下降，创新力度的缺乏使得行业乱象丛生。

戈壁投资合伙人徐晨表示：“我觉得有泡沫的原因，是平台争夺资产的态势已经很激烈了，产品同质化也很严重，很多时候平台都沦为一个固定产品的分销渠道，可能只是打包形式不同。目前行业还处于比较粗放的阶段，核心竞争力并不明显，更多还是看拿资源的能力，现在大家真正在产品上花的时间可能还不如原来多。”

在线教育

当前在线教育已经成为中国投资界的“宠儿”，一起作业网、猿题库、100教育网等频频在媒体上高调出镜，百度、阿里、腾讯等巨头也纷纷布局在线教育平台，其中K12（从幼儿园到12年级）在线教育更是呈现出高额融资集中爆发的局面，但大规模投资的背后却有盈利不足的问题。

“传统教育模式下，一些地区的学生接触不到好的师资资源，传统教室里容纳的人数也非常有限，但是通过在线教育就可以惠及更多的人。”在软银中国资本投资总监刘晋泽看来，在线教育肯定是个好方向，但问题在于其用户和客户往往不是同一拨人，用户是孩子，客户是家长，决定是否买单的客户很难评测教育产品的效果。即使是用户和客户为同一个人，不同的人对课程的接受程度也不一样，很难客观评估课程质量，标准化是个大问题。

在多数投资人看来，如今在线教育的火热其实并不是什么新事。“在线教育投资是周期性的，过一段时间就会有人来重度地投。现在在线教育平台做的事，就是把线下的资源通过在线的形式更好地体现出来，其实这个概念在五六年前就有人在做了，但是一直没有人做成功。”徐晨告诉记者，现在技术手段的确提高了，用户接受程度也在改变，但到底结果会怎么样也还是不好说，因为教育是个非常难量化结果的产品。

徐晨进一步解释说，和送盒饭不同，用户觉得不好可以一次性结束，教育是一个长期的过程，不是上一节课不满意就可以换一个老师来上。目前用户购买在线产品，往往要购买一个学期的课程，把控产品质量和用户交互这块，对于整个行业的挑战很大。

徐晨说，“前几年这些模式碰到的问题目前并没有得到很好地解决，现在大家对这个行业过于乐观。”

智能硬件

从2013年起，智能硬件开始在国内兴起，一批拿着硬件单品在市场上招摇过市的初创企业集中涌现，随之互联网巨头入市加码，传统消费电子厂商一并跟进。一番高潮之后，除了智能手环，如今能被消费者记住并且高频使用的智能硬件少之又少。

在刘晋泽看来，当前智能硬件行业的估值偏高，其中原因主要有两个：第一，现在智能硬件的团队几乎都是推单品，无法形成生态圈。第二，真正智能的硬件太少。

“如果是刚需的话做智能硬件单品也行，但现在大部分产品，消费者买回去都是新鲜两天就扔一旁了，产品交互功能性非常差，缺少吸引力。”刘晋泽认为，现在很多产品不是真智能，最多只能说是遥控，比如控制家用电器，只是通过一个硬件把命令输送出去。真正的智能要能自我思考，知道用户什么时候需要什么，并主动提供服务。

纵观当前智能硬件市场，多数设备只有监测功能，缺少控制交互能力。“所谓控制就是知道这些情况发生了，能够实施一些措施加以介入，比如改变温度，调节空气质量，现在更多只是单向地告诉你怎么办。现在很多投资者看重监测数据的价值，但是如果用户体验不好，用一两次就不用了，哪里会有持续的数据可供收集？”刘晋泽说。

智能硬件的核心问题在于应用。顾鹏认为，由于费用问题，现在的智能硬件团队在推广和营销上花费的精力太少，用户认知度不高，导致整个产品收入没有显著的提高。“如果不做营销，很可能技术被其他团队模仿，在对手营销攻势下失去市场。”

养老产业

随着老龄化社会的加速到来，传统养老模式愈加不堪重负，养老产业也成为当前创投的一块热土，但是产业的成熟度尚远低于投资的热度，行业高估的情况较为普遍。

养老产业的一大特点是周期性很长，回报率前期很低，有很多投资养老产业的机构，至今未能实现盈利，烧钱仍在持续。“这个行业的特点决定了其无法短期内获得超额回报，前期更多是提供基础服务，这是要通过很长时间才能建立起来的，所以很难形成特定规模。”顾鹏说。

“不可否认养老的确有着巨大的需求，比如说社区养老、家庭护理、老年购物O2O等，但问题是我们怎么把这个受众人群集中起来。因为零散的消费是不成规模的，也就不具备投资规模。”顾鹏坦言，受众太零散，会直接导致门店的辐射范围太小，配送距离拉大，从而提升物流费用，高昂的前期费用不是每个企业都能承受的。

确实互联网的发展给不少产业带来了新机遇，但是面对老年人这个群体，网络的力量就会减弱。顾鹏表示，这个人群获知信息的能力要弱很多，要老年人接触互联网是一件很难的事情，这会导致受众的认知无法跟上。“所以说互联网化的养老，问题还是很大，至少现在看是不成熟的。”

O2O领域

电子商务开展至今，诞生了B2C、C2C、C2B等多种模式，而O2O无疑是近年来最热门的话题。将线上与线下的机会结合起来，成为传统企业破局的重要抓手，大到车企、小到卖煎饼果子都玩起了O2O，企业扎堆进入O2O领域也让行业充满了变数。

“去年以来投资比较集中的就是O2O模式，从大的行业来看O2O确实是个很好的方向，不能说投资量过大，但在个别细分项目上的确存在价格泡沫。”徐晨介绍说，其实看有没有泡沫主要就看这个行业的竞争有多惨烈，比如洗车行业，大家现在都是免费服务，但它本身有劳力成本和资源成本，如果长期免费，肯定形成恶性市场竞争。

徐晨表示，现在的模式在以后很大程度会影响整个业态良性的发展。现在大家公开认可愿意付费换取高质量体验的这样一个细分市场，很有可能被以一个相对廉价、没有服务保证的模式冲垮。用户很可能会觉得O2O洗车就是低端产品，导致一个错误的定位，把产品和服务质量脱钩。一旦用户习惯免费后，再想收费是一件非常难的事情。

“并不是所有行业都适合用O2O改造，如果不适合的话，就一定有泡沫。”刘晋泽对记者说，上门美甲、按摩、健身都可以做上门服务O2O，但是有人做汽车上门维修O2O就不大靠谱，汽修服务需要专业的设备，如果缺少合适的场地，即使携带专业的机械也很难施展。“只有非常标准化的东西做O2O才会比较靠谱。”

“现在有些APP估值很高，A轮融资就能融到二三千万美元，虽然用户数量很大，但是盈利模式没有被验证，1分钱收入都没有，但依然有很多人投，值得警惕。”刘晋泽说。

创客工场

16家初创企业首批入驻Founder社区——

创业社区：为创客打造新空间

本报记者 沈则瑾

4月20日，中国首家创始人社群办公场所Founder创业社区在上海长宁、虹口和闸北3地同时开张，16家初创公司宣布入驻，这些公司主要来自移动互联网、O2O、品牌、设计、智能硬件等领域。

开张仪式更是一次创业活动，主题就叫“万物生长”，寓意每一个创业者都是一粒小小的种子，在春天的谷雨季里，破土抽芽，蓬勃发展。这是一个万物生长的季节，也是一个万众创业的时代。

据了解，3个Founder创业社区共有超过200个工位，首期入驻企业有16家，起始租金定位在每人每月999元起，在寸土寸金的上海，这个价格性价比极高。

目前Founder创业社区为创业者提供两种不同的租用模式，一种是长期的固定工位出租，另一种则是以小时为单位计算的自由工位，方便那些微型创业团队使用。

除了提供场地服务，Founder创业社区创始人万里江表示，社区还会为创业者提供注册、法务、财务、协同办公等配套服务，提供导师服务，发现优秀团队，对接天使投资。万里江说自己也是一名普通创业者，服务好创业者，让他们做出更卓越的成就，就是他创业成功的标志。

万里江说，创业大潮兴起，新一代创业者对于办公场所提出了不同的需求，他们一般是小团体，基于移动互联网、云计算等进行产品的开发和营销，而创业者之间的协作也变得更加重要，因而需要性价比高、更加灵活的、社交元素丰富的办公场所。

据悉，上海今年会陆续开出多家Founder创业社区，未来3年会在上海开出100个，“首批建在城市副中心，以后会开设在地铁站沿线，出了地铁站步行10分钟的办公楼里。”其长远目标是联合社会上最活跃的社群，做成中国最大的创业者社群聚集地，通过遍布国内外的数百家社群中心网络，为创业者提供全方位的服务。

Founder创业社区当天还推出了“帐篷融资”、方糖集市等为创业社群服务的活动。

“帐篷融资”的目的是让创业者和投资人建立信任关系。主办方设置了6顶帐篷，每个帐篷中都有一家投资基金坐镇，有融资需求的11个创业团队依次进入帐篷进行8分钟的沟通交流。

方糖集市是创业者之间互动的一个方式，各个团队与团队之间、创业者个体之间可以互相帮助，互相对接，与办公楼物业管理者的角色不同，Founder创业社区希望打造一种自治的管理文化。“在Founder创业社区入驻的伙伴，每个人都是这里的主人。”万里江说，“创业是杯苦咖啡，如果我们给你加一点糖，你会甜一点。如果大家相互加一点糖，创业的过程就会美好很多。”

“创启未来”国际青年科创大赛开启

本报讯 记者余颖报道：4月24日，“创启未来”2015国际青年科技创业大赛暨“众创杯”中国·北京首届创新创业大赛医疗健康主题赛在京启动，“中关村数字健康产业联盟”与“北大清华TMT校友创投联盟”两大支撑平台同时揭牌成立。

据了解，该项创业大赛2015新赛季自4月始至11月底总决赛将历时8个月，北京主赛区聚焦医疗健康主题，同时设立北京、天津、深圳以及美国硅谷、波士顿等全球多个城市专题分赛场。与此同时，北大科技园积极探索新形势下国家级大学科技园发展模式，联合北大多家机构成立了北大创业家俱乐部、创业谷光华(G-lab)、智能互联创新型孵化器等多个创新平台，并且开拓了包括创业大赛、北大创业孵化营、企业百家行以及创业大学堂等在内的“创启未来”系列创新孵化产品，将北大科技园多元化创业服务产品集成引入并提供全国分园落地支持。

此次大赛还设置了“赛前培训专场”、“人才直通车”、“大赛训练营”、“导师招徒争霸”等多个环节，数十位导师参与评审，顶尖教授亲自授课、企业高层分享商业经验，并将带领参赛项目走进国家级重点实验室及高校工程技术中心，全面提升选手能力。“北大清华TMT校友创投联盟”实现清华、北大创投系首次联合，相互开放，为创业精英打造高端特色孵化服务平台。

中国科学院科技创新年度巡展走进新疆

4月24日，新疆科技馆展览厅内，前来参观的学生进行操作体验。当日，中科院科技创新年度巡展新疆站活动在乌鲁木齐新疆科技馆举行，新疆的各族群众可以在家门口跟进最新国际科技前沿，体验科学的神奇力量。中科院传播局还专门组织“老科学家科普演讲团”为当地的中小学生做专题科普报告，加深社会公众尤其是青少年学生对科学的认知。同时，在巡展活动结束后，所有展品将无偿赠送给自治区科协，并将在全疆巡展，助力新疆地区科普工作。

新华社记者 江文耀摄