在校创业 梦想与青春作伴

本报记者 牛 瑾 通讯员 马 超

近年来，高校毕业生数量逐年攀升，今年应届毕业生预计将达到750万，就业总量压力依然存在。国务院日前印发《关于进一步做好新形势下就业创业工作的意见》，明确将“创业”二字作为国家促进就业的重要手段。对于很多人来说，创业舞台的搭建是在校园完成的。那么，高校如何在保护创业、促进就业方面发挥重要作用？围绕一系列社会关心的热点问题，《经济日报》记者采访了南开大学团委书记、校园创业基地负责人李康——

天津好度科技有限公司的团队成员就技术问题进行交流。 （资料图片）

记者：大学生就业形势目前并不乐观，高校应如何把支持学生创业工作落到实处？如何探索符合大学生特点的、支持创业的制度？

李康：南开大学推动创新创业的目的在于，适应经济新常态发展的要求，服务国家创新驱动发展的战略，培养创新型人才，以创新带动创业，以创业促进就业。为此，我们专门设立了创新创业教育工作领导小组，投入专项经费，做好顶层设计，形成推动创新创业工作的强大合力。同时，以“创青春”创新创业系列赛事等组成的赛事体系培养学生创新创业意识，以导师团、课程库组成的教育体系提升学生创新创业技能。

经过多年探索，目前已经初步形成“一体两翼三支撑”的南开创新创业模式，将创新创业工作落细落小落实。“一体”，就是创新创业教育体系。“两翼”，是指线上平台与线下平台。线上平台即闯先生创业空中孵化平台；线下平台即南开大学众创空间，其中与高新区准备合作创建的i维创新空间，也是借助天津自创区资源为南开师生搭建的又一个创新创业的阵地。“三支撑”，指的是通过政策扶持、资金支持和一站式服务助推学生的创业实践。

目前，南开大学已支持29个团队入驻运营、10多个团队注册公司，为160多个团队、近千名学生创业者提供了一站式服务，涵盖机器人产业、艺术设计、服务业等多个行业。

记者：在校生在创业过程中应该注意哪些问题？学校应如何引导、让学生少走弯路？

李康：在校大学生创业最大的问题，就是理论储备与实践经验均相对不足且相互脱节。对于高校来说，一方面必须注重理论教学，夯实知识基础，着力激发学生创新创业的持续动力；另一方面，要聘请创业导师，对大学生进行实践方面的引导，不断完善创业教育，努力培养学生的企业家精神和实践能力。

南开大学将创新创业教育列入全校学生的公共选修课，完成课程学习、通过测评考核的学生可以获得学分。暑假开设《就业与创业实训》选修课，改变以往教师授课的模式，聘请在国内外著名企业有丰富职业阅历的专业人士和成功创业的企业家担任主讲人，让学生与其面对面交流。

同时，南开大学还开设了创业班，分为创业构思、创业计划、创业实践、创业加速等4个不同的发展阶段，通过课程库、讲座库、案例库、导师库、私董会等模块培养创业学生能力、提供创业实践方案。“四库”建设依托商学院师资力量和校友资源，开展“订单式”和“菜单式”的各类教育活动，夯实创业基础、扩展创业能力、指导创业项目；私董会在整合校内外资源成立私人董事库的基础上，由私董直接融入学生团队，通过传帮带参与创业项目的“董事会”工作，助力学生企业成长。

记者：近年来，从国家到地方都出台了一系列扶持大学生创业的政策，在执行过程中却难以落地。学校该如何帮助解决政策“最后一公里”的问题？接下来还将采取哪些措施促进创业带动就业？

李康：对于高校来说，必须做好政策的宣讲解读。学校应充分利用官方平台、校园网络、微信平台等全媒体途径，用青年人喜欢的语言、表达方式讲解创业政策，让政策易理解、能落地；充分发挥学生科技协会、创业类协会等学生组织、社团的阵地作用，促进政策在学生之间的交流分享。在创业公开课、创业班的培训过程中，也安排有对创新创业最新政策解读的内容，让政策走到学生身边。

待新校区启用以后，南开大学将进一步完善学生创业广场，设立南开校友企业家俱乐部，打造更大体量、面向校内外的创业中心，形成“三点一线”的“创新创业一条街”，与南开大学商学院、南开大学MBA中心连接起来，与天津市南开区创新街区贯通起来，构建一个点线面相结合的“创新创业生态系统”。同时，加快创业相关学科建设，主动对接政府和企业，推动创新创业要素向社会延伸、向产业转化。

南开创客“线上行”

本报记者 牛 瑾

今年的毕业生求职季渐进尾声，不少学生却还奔波在找工作的路上，心里特别不踏实。南开大学计算机控制与工程学院的李建男肯定不是这个群体中的一员，因为她早就拿到了录用通知，而且还是份很称心的工作。一是专业对口，是一家在线教育公司的技术负责人；二是公司团队有着鲜明的南开印记，这家天津好度科技有限公司的首席运营官陈锐宁也是南开人，师兄创业成功的故事让李建男激动了好一阵子。

2010年从南开大学化学学院毕业后，陈锐宁就职于国内一家大型的教育培训机构。有一次，陈锐宁所在机构的一位保安大叔找来，问自己的女儿能不能也来接受辅导“冲刺”高考，但他实在承受不起辅导费用。于是，陈锐宁动员几位同事，为大叔的女儿义务进行一对一辅导。女孩儿高考成功了，陈锐宁也受到了触动：怎样让更多人平等地享受教育资源？于是，尝试“在线教育”创业的念头在他脑子里生了根。

“有了想法，就立刻辞职去干，这是件特骄傲的事儿。”陈锐宁说。他回到南开园，找到计算机控制与工程学院的史广顺老师，在他的帮助下成功研发出“基于移动端的在线教育”软件，并于去年2月注册成立了天津好度科技有限公司。

我国在线教育市场每年以超过30%的速度增长，蕴藏着巨大的潜力，也有着残酷的竞争。在陈锐宁看来，这就更需要培养产品的核心竞争力，才能在与同行的比拼中脱颖而出。“我们产品的竞争力就是教育理念。”陈锐宁告诉《经济日报》记者，教育移动互联产品必须遵从教育规律，而不是一味追求效率，1秒钟就能给出答案的产品并不能起到传授知识的作用，他更倾向于通过系统给学生提供详细的习题讲解过程，以此来提高师生双方的效率。

“不管是哪里的学生，只要用手机号注册账号就可以立即使用。”陈锐宁介绍，他们还在不断改进版本，希望以后能够把最好的产品普及到更多地区，让更多的师生用得上。

从最初公司只有两个人、自己不得不身兼数职，到如今成长为50人的团队、获得数百万美元的投资，这款基于移动端的在线教育产品已经在天津12所中小学使用。

有专家曾经提出，2015年是在线教育的调整期，一些非常好的项目会继续融资，大量小企业或者刚刚成立一两年的公司容易倒闭。这个年轻的团队更加不敢懈怠，陈锐宁和他的小伙伴们每天都在和时间“赛跑”，加班到11点以后更是常有的事情。“我们希望能在行业调整过程中，把自己的筋骨练得更强。”陈锐宁说。

享家

“80后”创业潜力集中释放

本报记者 佘 颖

近日，一条名为“旅途之生”的火车主题创业街在大连理工大学南门开门迎客。这条创业街的商铺创业者大都是“80后”大学毕业生。 张春雷摄 （新华社发）

创业大军正在快速集结，根据36氪2011年至2014年收录的创业公司数据库，仅北京市海淀区创业公司就达1402家。刚出校门的“90后”、工作几年的“80后”、“70后”甚至“60后”的资深人士，哪个年龄段更适合创业？记者近日来到了中关村创业大街寻找答案。

专业强 人脉多

“我是典型的创业80后。”李泳彬用带着南方口音的语调描述着自己的经历：他生于1981年，是我国第一批海归音乐制作人，去年辞去高薪工作，带着“幕后圈”，从音乐制作的幕后走到台前。

“选择做幕后圈是因为我了解这个行业的痛点。”当年，李泳彬制作的一张专辑大卖，他以为自己成功了，可走出工作室才发现，一切都没有变，还是没有人关注制作人，专业同行想要知道一张好专辑是谁制作的、鼓手是谁、吉他是谁，只能买一张专辑，从内页介绍里看。

李泳彬动起了念头，想把音乐制作圈内的资源整合到一个平台上，让歌手、制作人、公司、乐手能更容易地接触到彼此。而眼下兴起的选秀节目、网络主持人、个性婚礼也让音乐私人定制形成了一个可预期的市场。

多年的圈内经历让整合资源的工作进行得相当顺利，崔健、常石磊等国内著名的音乐人很快加入了幕后圈，“我更专业，我有人脉，这是我的优势。”李泳彬自豪地说。

这种优势不只体现在项目启动之初。Phototime团队负责人王静同样出生于1981年，因为有着行业内最先进的技术和多年的管理经验，他们顺利拿到了投资和入驻孵化器的通行证。

与几个“80后”创业者接触之后，记者发现，跟大学生创业者相比，这些有过工作经历的创业者明显专业思路更为清晰，方向更加明确，商业模式更加成熟。

北大科技园总裁陈庚也有这种感觉。“我们在接触上千的创业者之后发现，从500强企业辞职出来的人才创业成功的几率会大许多。”陈庚认为，这是因为在市场成熟、现代化管理的大企业中，创业者的个人能力、商业嗅觉和抗压能力都得到了很好的锻炼。比起刚毕业的大学生项目，他们的团队搭建比例更科学、推向市场的速度更快、创新效率更高，也更容易取得投资人的认可。

“我们鼓励已经做好充分准备的优秀学生，开放一切优质资源孵化学生项目，同时也帮助他们对接加入比较优秀的创业企业，但不是作为创始人、合伙人，而是以核心员工的身份、学习的心态先积累经验。”陈庚强调说。

思路清 动力大

创业者的年纪并非越大越好，曾经的工作经历并不都是助力。

“我的原则是超过40岁的不投，从传统产业转型的不投。”北京东方弘道资产管理有限责任公司合伙人张逸龙为投资对象画了两条“红线”。他曾投资了3W咖啡、拉勾网、人人贷，算是圈里的著名投资人。“创业不是翻翻通讯录，说咱们哥几个对什么行业熟，凑个项目吧！而应该是发现用户需要什么，然后再组织团队。”张逸龙说。

记者跟着张逸龙面谈了10多个创业团队，他只发出去2张名片，对象都是工作了几年的“80后”。“到底要做什么？客户在哪里？思路不清晰，对象不清楚，我不能因为履历漂亮就投钱。”他建议刚出校门的大学生先去大企业锻炼几年再考虑创业。

创业总是有数不清的问题。午夜梦回，创业者总会思考，如果失败了会怎样。面对这个问题，李泳彬告诉记者，自己虽然承受的压力很大，但想要实现自我的追求，足以支持自己继续向前，“实在不行，我还可以干老本行，我以前的资源和创业积攒的经验，足够我去任何一家音乐企业立足。”

王静则更加乐观，她表示自己只担心项目进展不顺利，毕竟有很多不可控因素，但是有技术和运营优势在，失败的概率比较低。“就算万一这个项目失败了，我们切换项目和身份也很容易，团队现在就积攒着3个备选项目，一旦出现问题，我们可以迅速启动下一个。”王静说，“这是刚毕业的学生做不到的。”

找准创业管理“三要素”

陈小虎

开栏的话：随着“大众创业，万众创新”的持续推进，中国正成为创业者的乐园。但如何跨出创业的第一步，把握创业机会，了解创业准则，尽可能地让自己的创业之路更加平顺？从今天起，《创周刊》开设《公开课》栏目，邀请拥有丰富经验的创新创业者们为读者答疑解惑。敬请关注。

作为一个坚持创业15年的人，我有必要和大家探讨一下创业是怎么回事，特别是一些创业的常识问题。创业有没有规律？有没有基本逻辑？我认为是有的。柳传志有个经典的管理3要素：搭班子、定战略、带队伍。我认为这就是创业的基本逻辑。但具体怎么搭班子、怎么定战略、怎么带队伍就比较难把握了。

第一，如何搭班子？创业的星星之火能否点燃成旺火，全靠创始人或创始团队的智慧。一个创始团队的人员最好能互补，有能定战略的，有能执行的。这个世界是公平的，能定战略的，一般爱动脑；执行好的，一般爱动手。我在创业的过程中，先后组建过4个团队，创始团队基本都是熟人，因为生人比较难建立事业上的信任。所以，最终我选择和家人一起创业。这也是今天科衡人力的创始团队，至今已经5年了，我们的团队始终目标坚定。

第二，战略怎么定？定战略说白了就是企业做什么？这包括行业选择、产品选择、商业模式选择、市场选择、组织架构选择等决策问题。在这个问题上，对创始人的要求比较高，创始人有没有商业的洞察力，能否对行业的未来有深入了解和预测，对竞争对手和标杆企业有没有深入了解，对自身的竞争优势有没有准确分析。

我认为，行业选择最为重要。投资人投资也会看行业，行业的增长率，行业的潜力。以我为例，HRD（人力资源发展）创业爱扎堆在人力资源服务行业，但深入了解和分析人力资源服务行业是创始人需要好好去做的，只有对中外人力资源服务行业有深入了解，才能找到发力的细分市场。

确定了行业，就该确定产品了，在这个竞争激烈的时代，创业型公司一定要有自己的拳头产品，有了自己的拳头产品，企业才能活下来。不管是做产品、做服务、做平台，都必须利用自身的优势去做，没有优势就没有竞争力。

另外，要有成熟的商业模式，我理解为盈利模式。商业的本质是盈利，如果你的产品不能为公司带来利润，那么再好的产品都只能自己欣赏了。作为创始人，你必须让你的产品能为公司赚钱，让你的员工能赚钱，才能发展下去。

而对于组织架构选择，它来源于业务，有什么样的业务，就会有什么样的组织。组织绝不是凭空创造的，一定是源于你的战略和具体业务。

第三，怎么带队伍？带队伍是比较难的，特别是在资金有限的情况下，你不能雇佣到一流的员工，而现实情况是你必须带领三流的队伍去和一线的公司博弈。大家都知道薪酬是吸引、保留和激励员工的核心因素。如何让创业公司的员工赚到钱？这是一个大话题，所有的创业型公司都面临这个问题。

我的做法是，核心团队给股份，绑定核心团队成员在前面拉着公司前进，通过核心员工来影响公司的下一级员工。当然，在公司盈利情况逐步好转的情况下，要把员工的薪酬福利涨上去，工资太低肯定留不住人。

每一个创业者都应该抓住这些规律性的东西。但创业还有很多偶然性因素，人与人的差别也比较大，成功只属于少数人。

（作者系科衡人力总经理）

北京大兴区青年创业项目展开幕

5月20日，北京印刷学院学生向嘉宾介绍3D打印原创设计作品。当天，北京印刷学院第十三届大学生科技节科技作品展暨大兴区青年创业项目展开幕。此次展览共展出学生科技创新作品537项，其中理工类99项、人文类205项、艺术类233项，学生创业项目4个，大兴青年创业项目4个，区域化团建共建单位项目4个。 陈 霞摄