创 周刊 WEEKLY

生活因创新而美好

创业者如何面对失败

周明阳

“面对失败的可能，创业者要做的是不断适应市场，充分试错，出现问题及时调整策略、积极转型，使企业能够走得更长远。正如百度CEO李彦宏所言，互联网创业者要做到三点：准备失败，勇于创新，专注如一

在风起云涌的创业大潮中，一大批创业成功的案例激励着后来者，密集出台的政策利好鼓励着更多年轻人加入创业大军。但创业的漫漫征途中，成功者毕竟只是少数，有调查显示，目前我国的创业成功率约5%至10%。如何面对创业可能出现的失败，是创业者首先需要认真思考的一道题目。

对创业者而言，心态不成熟、管理经验欠缺、融资渠道单一、社会资源相对匮乏等问题都是制约因素。尤其是互联网时代，看似处处是“风口”，实则处处有“陷阱”。有些项目即便克服了初始阶段的困难，取得了用户增长甚至获得了投资人青睐，也可能在发展过程中因后期用户留存率低、资金使用不当、利益分配不均等原因陷入停滞。来自产品、运营、管理、财务等多方面的挑战，成为创业者必须迈过去的坎。

不成功并不必然意味着彻底失败。有些创业者在一次创业失败后转入新的项目并取得成功。对创业者和团队而言，创业的阶段性失败并不可怕。“真格”天使投资基金创始人徐小平曾说，连续创业者是拿投资最多、被投资人争抢最多的一群人。创业失败的经历是对再创业的磨砺和积累，只要想重新出发，永远都有机会。2013年上线的手机应用“魔漫相机”创始人任晓倩两年前开发了一款植根于微博的漫画软件，上线后效果平平。通过对用户需求的重新定位，任晓倩在原有APP基础上开发出了“魔漫相机”，目前用户数已突破2亿人次。

即便失败也不是绝路。毕竟不是每个人都适合创业，经历过市场考验的创业者更懂得市场，可以成为职场上更优秀的员工。离开腾讯创业的手游《刀塔传奇》开发商莉莉丝游戏CEO王信文就说，创业者不能有“输不起”的心态，“就算失败了也没啥，太阳一样会每天升起”。每一个失败的创业项目，对自己和后来者也有借鉴和指导意义。

面对失败的可能，创业者要做的是不断适应市场，充分试错，出现问题及时调整策略、积极转型，使企业能够走得更长远。正如百度CEO李彦宏所言，互联网创业者要做到三点：准备失败，勇于创新，专注如一。

创业有风险，在制度上减少创业者的后顾之忧显得尤为重要。近年来我国在创业风险补偿方面作了诸多探索，许多省市设立了创业贷款风险补偿基金、创业投资风险补偿专项资金等，天使汇等天使投资公司也设立了创业保险，给暂时尚未成功的创业者以基本保障。随着我国创业机制的不断完善，相信会有更多创业者的潜能被激发出来，为大众创业、万众创新增添新的动能。

视界

执行主编 童 娜
责任编辑 刘 佳 周明阳
美 编 高 妍
联系邮箱 jjrbczk@163.com

日前，众多创客与政府官员、投资人、专家齐聚天津滨海新区——

为创新加油 给创客支招

本报记者 熊 丽

6月28日，中美青年创客大赛天津选拔赛正在进行中。 本报记者 熊 丽摄

创新推动进步，创业改变人生。日前，由中国政府网、中国网络电视台联合举办的“发现双创之星”系列活动走进天津滨海新区，来自国家发改委、科技部、工信部、教育部等13个部委的有关负责人及天津市政府官员，与青年创客和高校学生一起，分享他们创业路上的酸甜苦辣。

政府官员——进一步加大政策落实力度

创业苦，成功甜。创业这杯咖啡到底怎么调，才能滋味绵长？在京津互联创业咖啡，创业者们与政府部门代表一起品起了创业咖啡。

天津科技大学毕业生张浩伟首先发问：“大学生刚毕业既没有抵押物，也很难找到担保人，是否可以出台针对大学生的创业信用贷款政策？”

国家发改委高技术产业司创业发展处处长霍福鹏表示，广东珠海取消大学生创业贷款抵押担保后，几个月的时间里额度达到几百万元以上。这说明很多政策确实在设计之初或中间执行上存在问题。创业环境的营造是一个长期过程，需要各地方、各部门共同努力。今后还将建立若干政策执行督导机制，解决此类问题。

南开大学本科大二在读的袁伟已经运营了4家创业公司。他说：“我一字字研读政策，觉得太好了。但是在实际工作中，有些政策看得见摸不着，形成玻璃门或弹簧门。能不能有一种创业绿卡的形式，提供一站式服务，让我们把全部精力放在主营业务上？”

人社部就业促进司副司长王文铎表示，解决好政策的“最后一公里”问题，各级政府、各有关部门要进一步加大政策宣传解读的力度。目前各部门政策比较分散，企业信息和信用公示系统年内有望正式上线，可以让创客们及时知晓国家和各地出台的扶持政策。另外，要加大政策落实力度，社会各界对政策的落实情况也要予以监督。

令天津科技大学学生胡祺栋苦恼的是：“我们一周有25节课，一节课2小时，创业跟学业会产生冲突，能不能把我们的创业项目作评估和量化，将其算作学分的一部分？”

对此，教育部全国高等学校学生信息咨询与就业指导中心主任张凤有回答说，学业和创业如何协调、互为促进，也是学校和高等教育深化改革的一个课题。首先，学业与创业不是对立的。学业是为了职业发展做专业的知识准备，创新创业是实践性的学习，二者相辅相成。其次，高等教育改革在不断地向前发展，教育部明确要求，学校要把学生创业的实践成果、实践活动通过教学环节的学籍管理办法转换为学分，各个学校都在制定实施细则，很快可以落实。

“如何健全和落实大学生在投融资环节中的渠道和政策？”

“能否考虑为我们创业者建立一个创业档案，类似于在工龄方面将创业和就业等同起来？”

“我周围有一些同学，因为时间问题想休学创业，被老师拒绝了，只能退学。国家和学校如何能创造一种氛围，更多地尊重和鼓励大学生创业者，让我们得到来自家庭和社会更多的支持？”

两个小时的时间里，一个个问题被大学生创客们抛出，各部委相关负责人也给出了详细的解答。

行业专家——更多从商业角度考虑创新

电灯是爱迪生发明的吗？蒸汽机是瓦特发明的吗？大多数人的回答可能是“是”。事实上，答案都是否定的。中国国际经济交流中心创新战略研究室主任陈伟给出了他的解释。

陈伟认为，爱迪生可以说是有史以来最伟大的创客。第一，爱迪生把改变家庭和办公照明的方式作为自己的使命，他发明的钨丝把电灯变成了一种大众化的东西。第二，其他的电灯温度非常高，容易失火，爱迪生发明的电灯则质优价廉。第三，爱迪生最大的成功在于发明了电力系统，让电灯的运用成为现实。“从这一点可以看出，实际上大家更重视的是那些把发明变成应用的人。爱迪生是一个伟大的企业家和发明者，最后才是一个科学家。”至于瓦特，他并没有发明蒸汽机，而是将蒸汽机进行了重新设计，使蒸汽机炉子变小，可以在轮船铁道上使用，从而开创了一个蒸汽时代。

陈伟提醒广大创客们，要从商业角度和创造价值的角度来考虑创新，而不能纯粹把技术作为导向。创客们需要明确，创新一定要以企业家为中心，以创造价值为中心，而不仅仅以技术的先进和落后作为标准。

VIVA畅读新媒体创始人韩颖自诩为“创业20年的老兵”，他曾先后参与创办亚信科技与中国网通。“有人说，创业是一种冲动，其实我觉得创业是满足社会的需求。”韩颖认为，大学生创业需要问自己：“你是不是真的有一个需求，这种需求折磨着你？如果不是这样，就不要选择创业。”

以市场为导向，寻找到需求，这也是橙意家人科技（天津）有限公司创始人张丹在经历过创业风险后的切实感受。一次突然晕倒的经历，使她发现了亚健康人群中所蕴藏的巨大商机，并毅然辞职，选择创业。然而，由于创业初期追求大而全，成本消耗特别大，创业项目随即陷入危机之中。

经过反思，张丹开始了二次创业，她在一次朋友聚会中发现了自己的细分领域——鼾症人群。“我们有6800万的人群是鼾症人群，得到治疗的不到2%，全国有2000个医院可以做这个事情，但是平均床位只有2个。”如何解决检查难的问题，成为张丹团队的创新方向，并最终发明了一款可以与医院联网的可穿戴设备，患者平时在家睡觉时就可以做检查，并将数据传送给医院。“创业是需要激情的，需要大火来燃烧，最重要的是找到点燃火焰的火柴。”张丹说。

韩颖认为，创业不是为了创业，创业是一种责任。大学生可以选择跟随创业。“我倒赞成大学生更多地到创业公司里去工作，去跟随创业，观察创业，看看创业者是怎么经历创业发展历程的。”

企业家——要真正理解创业的意义

为什么要创业？深之蓝海洋设备科技有限公司总经理魏建仓说，创业是一个实现梦想的过程，他的梦想是创建一家一流的高科技公司，为我国海洋资源开发提供核心装备保障。

“创业这个事太难了！”魏建仓说，人才、资金、管理、市场都很难。尤其是从技术出身的企业向管理团队的转变过程中，遇到了很多困难。“是什么让我们坚持下去？其实最终就是我们最初的梦想。”

在南开大学2013级博士研究生、闯先生网络科技有限公司董事长汤明磊看来，创业好比谈恋爱。作为高校创业孵化平台的“闯先生”，就是帮助别人谈恋爱。汤明磊提醒大学生创客，创业之前需要问自己4个问题：我要不要创业？我和谁创业？我创什么业？我如何创业？与之相对应，有四条“法则”。

第一条是三观要正，为了创业而创业很难成功。第二条是搭建好团队。汤明磊走遍了北上广的创业圈，在他的“死磕”之下，找到了潜在的合伙人。第三条是解决用户痛点。汤明磊说，“我们要从自己的专业出发，看看自己的机会在哪里”。第四条是完美切入。“创业过程当中有很多微妙的情况，什么时候融资，什么时候招合伙人，这个切入点需要深刻把握。”

汤明磊觉得，每个人就像出生在自来水厂的小水滴。“我们不知道自己的未来在哪里，我只知道把我们放在圆的碗里，我们的形状就是圆的，但是有一天不小心洒了之后，原来水滴到地下还可以浇灌花朵，被太阳晒干了还能成为彩虹。创业是一个让我们找到不同的自己，也是让我们回归自己的一个过程。”

图① 来自13个部委的相关负责人回答创客们提出的问题。

图② 大学生创客正在与有关部委负责人交流创业感受。

图③ 创客现场展示自己的无人机产品。

图④ 创客们在互相交流。

摄影/本报记者 熊 丽

创业课让年轻人蹚过一条“河”

本报记者 董碧娟 实习生 王 丹

“开始准备创业的时候，我们一片茫然，因为已经习惯了以前学习、科研的路。现在我们发现，横在眼前的是一条河，一条从来没有蹚过的河。”清华大学博士生赵泓宇回忆，“幸亏有《创办新企业》、x—lab这样的课程和平台，它们就像母亲，牵引着我们迈出了第一步，告诉我们要注意什么、避免什么。”

近日，清华科技园、清华大学经管学院的多位授课老师、投资人以及参加该课程的学员们约60余人聚集在清华科技园阳光厅，参加“创业行—清华大学2015《创办新企业》课程结业交流会”。

赵泓宇的发言引来现场阵阵掌声。作为参加2015年课程的团队，他们的生物塑料项目在今年的“清华大学校长杯”上问鼎金奖。而这位看起来还有些许学生气的年轻人，也已经担任企业的联合首席执行官。

像赵泓宇一样年纪轻轻便创业有成的学生，在《创办新企业》的课堂上并不少见。

“课程开办5期以来，选课的91支团队中已有半数以上成立公司，通过课程直接或间接获得投资的团队超过20个，融资总额超过8000万元。”清华科技园发展中心主任、启迪控股股份有限公司董事长梅萌在会上介绍。

《创办新企业》是清华科技园和清华大学经管学院联合开设的一门研究生选修课。和学校里其他课程不同，这门课是有“门槛”的。申报课程的团队需要先提交商业计划书，经过老师们的初步筛选后，部分团队将接受面试，面试合格以后才算选课成功。已经成立公司或已有产品的团队则会有相应的优先权。

“与其称为课，其实它更像一个商业精英培训营。”赵泓宇告诉记者，“从申报课程时的面试，到期中期末答辩环节，我们就像在面对真正的投资人一样，要把‘项目的商业价值在哪里’、‘是不是可落地、可执行’这些问题说清楚。”

“原本我们的项目只是一个关于可降解生物塑料的科研课题，没想到答辩的时候老师建议我们实现商品的销售。”赵泓宇回忆道，“当时觉得创业还很遥远，和老师们反复交流过后才认识到我们已经具备了条件。于是我们紧锣密鼓地推出了网站，发现原来真的可以卖出去。今年4月份公司已经有了销售额。整个过程中，老师帮我们梳理了渠道，给了很多建议，我们发现创业没有原本想得那么复杂。”

在课程内容设置上，《创办新企业》也不同于普通课程。每节课都会围绕一个主题，如市场战略、营销推广、公司法务等等，邀请创业成功的清华校友们来分享他们的经验。

“这门课最大的特色就在于它产生了一个社群。”清华大学副校长杨斌说：“这种社群让上下届学生之间有了连接，学习者能反过来成为教学者，前辈反哺后辈。”

“其实在创业初期大家遇到的很多问题都差不多，和有经验的师兄师姐们吃顿饭聊一聊，很可能问题就解决了。”清华大学工业设计系学生穆道衢说，他所在的团队研发的智能自行车已经投入生产。“师兄师姐们把多年积攒下来的最接地气、最有价值的经验和人脉资源都分享给了我们。”

随着清华大学这门“金牌”创业课影响力逐渐扩大，从周边高校慕名而来的学生也越来越多。据主办方介绍，今年9月《创办新企业》课程将登陆清华大学开发的中文慕课（MOOC）平台——学堂在线。届时，所有对创业感兴趣的朋友都可以免费观看。