创享家

把握好创新创业的新机遇

——访中国建筑材料集团有限公司董事长宋志平

本报记者 祝君壁

近日，国务院印发了《国务院关于大力推进大众创业万众创新若干政策措施的意见》，被称为鼓励创新创业的“国十一条”，提出了9大层面、30条政策措施。本报记者就创新创业相关问题专访了中国建材集团董事长宋志平。作为曾把两家央企带入世界500强的企业家、被管理界公认为“企业思想家”的宋志平，在如何理解当前形成的创新创业大潮方面，有着独特的看法。

新时期创新创业的特点

——“创新创业已成为成功率较高的事件，成为存在重大机遇的选择性事件。”

记者：这次的“国十一条”提出，大众创业、万众创新是“发展的动力之源，也是富国之道、公平之计、强国之策”。您是如何理解创新创业的？

宋志平：我们正身处新一轮科技革命和产业变革浪潮之中。技术革命的到来，如互联网和智能化技术使人类面临空前的变化和机遇，创新和创业都是和机遇连在一起的，这样一个时代是一个创新创业的时代。

产业结构调整也带来了创新创业的重大机遇。其实创新创业不仅和机遇有关，也和压力有关。短短几十年间，一大批由于第二产业产能过剩、过度竞争而形成的蓝领大军必须找到新的出路，而在制造业向制造服务业转型的过程中，大力发展创新创业可以使社会结构调整平稳，而不会出现大量的失业。

移动互联网等技术创造出的新的商业模式，给创新创业带来极大的便利。工业时代是用规模化大生产来实现就业，而今天人们可以以个人或小范围的人群为主体，形成创新主体。这些碎片都用互联网相互连接，编织成硕大无比的企业帝国，像马云的淘宝网就是靠无数个小微企业组成的交易平台。

资本市场的发展极大地催生了创新创业。社会资金是巨大的，而且都在寻找盈利和投资机会，这就使得今天的创新创业与以往有很大不同。只要有好的创新创意出来，就会迅速被资本市场发现，这就是为什么有许多创业者一夜暴富的原因。而创新创业者的财富故事又会吸引更多人投身其中。

“80后”、“90后”整体教育水平的提高，使得新一代创新创业者有更好的系统分析能力和资讯掌控能力，他们可以回避掉一些初级的风险，这就极大地激发了年青一代的创新创业热情。

创新创业的方式和方法

——“融合式创新方式，就是要把大众创业、万众创新和企业创新结合起来。”

记者：您曾经把中国建材集团和中国医药集团同时带入世界500强，特别是中国建材集团这家“草根央企”，其水泥行业里的无名小卒到世界第一的发展历程，其实就是一个创新创业的过程。您认为，创新创业有什么可以遵循的原则和方法吗？

宋志平：创新创业是一个价值发现的过程，其生命力在于创造价值，通过与以往不同的方式达到增值的目的。

创新创业往往和技术进步有关，但又不完全依赖技术，更多地依赖创意，即商业模式的创新。高科技会带来一些创新创业的机会。但更多的创新创业发生在已有技术的组合上。

在自主创新领域中有三种创新模式，一是原始创新，需要大量人力和财力，一般要由国家的大学、科研院所和大企业研究院来做。二是引进、消化、吸收再创新，这也是过去30多年改革开放中我国企业的主要创新模式。三是集成创新，即把各种创新要素集成起来完成新的创新，就是“把做面包的技术用在蒸馒头上”，这种创新方式目前正成为我国企业的重要创新模式。

记者：您认为“颠覆性创新”、“破坏性创新”和您提出的“新的技术组合”该如何区分理解？

宋志平：颠覆性创新和持续性创新都是创新的重要方式。所谓破坏性创新，是利用技术进步效应，从产业的薄弱环节进入，颠覆市场结构。与之相对应的概念是“持续性创新”或者叫“渐进式创新”，指的是在原有业务上不断创新加以完善，目的是为了让原有的业务更加稳固持久。

《从0到1》的作者彼得蒂尔提出只有从0到1的垂直创新才是创新，但对许多人来讲，不可能都探索从0到1，在从1到N的过程中，其实还有大量创新创业机会。模仿式创新也应提倡，事实上，正是模仿式创新迅速普及了技术。世界上任何国家都有从模仿到原创的过程。模仿是重要的学习手段，几乎没有企业不模仿的，模仿式创新不是件丢人的事情。大众创业和万众创新往往不是独辟蹊径，而是在现有技术和创新基础上进行持续性、组合式或集成式创新。

记者：去年9月您和诺贝尔经济学奖得主埃德蒙·菲尔普斯有一场对话，他在新书《大繁荣》中提出草根创新对经济繁荣至关重要。但您和他的观点好像不完全一致。

宋志平：菲尔普斯认为，创新主要靠草根创新，创新和大企业无关。但对于我们来说，创新既需要万众创新，也需要以企业为主体的创新，关键看是在哪个领域里。过去提倡企业是创新主体，现在提倡万众创新，两者其实是相辅相成的。企业创新也是企业里技术工作者和员工开展的万众创新过程，应该把万众创新和企业创新融合起来看。这次“国十一条”指出，支持各类市场主体不断开办新企业、开发新产品、开拓新市场、培育新兴产业，形成小企业“铺天盖地”、大企业“顶天立地”的格局，讲的也是企业创新和万众创新相互融合。

创新创业应提倡协同创新，不应单打独斗。创新创业过程是一个资源聚集过程，也是一个资源优化过程。中小微企业要和大企业合作，接受大企业的创新外包，中小微企业之间也要协作分工，共同完成更大一些的系统集成创新。大企业要充分发挥多年积累的科技资源，打造成为创新创业的公共平台。

创新创业也要注意开放性创新，最近不少企业到国外收购科技企业和建立研发中心，也是一条加快创新的捷径。我刚去了中国建材去年收购的德国慕尼黑的研究中心，这家研究中心从事太阳能薄膜电池研究，最早隶属于西门子公司，有20多年历史，现在有上百名研究人员，进入中国建材集团后大家热情高涨，干劲十足，出了不少重要成果。在当前国家提出“一带一路”战略背景下，既要把我们的创新技术和产品带出去，也要把别人的一些创新技术引进来，还可以通过资本市场收购，通过投资进行合资合作。在“一带一路”创新创业过程中，中小企业可以打前站，做大企业的引路人，大企业在重大项目的外包中应优先考虑国内的创新创业者。

中国建材集团所属中国建材总院是行业里的“中央研究院”，有1.3万名科技工作者，正全力打造行业技术孵化、试验、应用的开放性创新平台。今后在这个平台上，从研发、技术发包到鉴定、检测、销售再到资金提供可以一站式完成，真正成为建材行业的“创新工场”。

记者：这次“国十一条”的发布，如何能够得到全方位的落实？

宋志平：要大力发展创新创业，首先必须积极营造良好的创新创业环境。更重要的是政府具体的政策支持，如简化行政手续，给予税收减免和财政补贴。我了解到，在德国，无论何种企业，只要是花在技术研发上的投入，政府都通过银行补助50%的资金。这次“国十一条”不仅体现了政府鼓励支持创新创业的决心，还有很多实实在在的政策“干货”，比如加大财政资金支持和统筹力度、完善普惠性税收政策、优化资本市场等，推动在上交所建立战略性新兴产业板，推进新三板向创业板转板试点等。

其次，创新不见得都要高科技，以往的经验表明，大量创新创业往往发生在低科技领域，不要因为创新创业者的科技水平不是世界一流就不支持。

值得关注的是，“国十一条”还提出“要为创业失败者再创业提供必要的指导和援助机制”，这一点非常重要。我们要有宽容失败的社会环境，给失败者以安慰与关怀，鼓励失败者再创新创业。这里，我也想给创新创业者们一些提醒，任何创新创业都要认真筹划，重要的是把握机遇、寻找商机。选择业务方向时要如履薄冰、如临深渊、战战兢兢，选定后就要扎扎实实，执着坚守，冒险不应是创新创业者必然的选项，创业做生意要量力而行，打有准备有把握之仗。总的来讲，创新创业既要满腔热情，又要认真务实，把创新创业当做一种人生态度，一种民族精神，一种社会风尚。

成长中的中国创客

图片社交的“掘金者”

本报记者 王轶辰

创业8年来，创始人清水有一个深刻的体会，就是把产品和团队做好了，投资人会主动找到你，最后融资就变成水到渠成的事情。融来的其实不只是资金，更多的是支持、期待以及责任。

夜晚的杭州西溪湿地，摇滚声、尖叫声不绝于耳，一个印有英文单词in的红色热气球缓缓升向天空，草坪上随处可见举手自拍的年轻人。B轮创纪录地融资3亿元，不仅让图片社交平台in的周年庆更加耀眼，也使其成为杭州梦想小镇开园以来单笔融资最大的创业项目。

虽然被不少投资人认为，in很可能成长为中国的instagram（美国最大图片社交网站），坐在西溪天堂草坪上临时搭建的棚子里，年轻却有着丰富创业经历的创始人清水显得颇为平静。

身为“80后”的清水已是创客圈的“老兵”。毕业后干了2年媒体的清水，2008年开始了第一次创业，做了一个垂直游戏开发社区9Ria天地会，成为亚太区人数最多的一个平台，3年后该平台被上市公司收购，全身而退。

“虽然9Ria是一个小众的垂直领域，但很幸运有一个好的退出方式，之后我就开始思考，如何去做更有价值的事情。”短暂历练之后，拥有财务自由的清水开始做女性消费电商“爱图购”，一年多后其成为国内最大的品牌导购网站。

在爱图购的运营中，不断有品牌商前来咨询，关于如何在移动互联网时代做到更好地传播的问题。“当爱图购到了1500万用户后，我们不光做销售还开始更多地思考品牌传播，从爱图购到in，其实是品牌思维和产品思路的更迭。”这是清水推出in的初衷。

2014年6月6日，图片社交软件in正式上线。它支持“图片+标签”的形式进行分享，图片可以加特效，也可以加标签，通过这种形式，一张图片可以表达出更丰富的信息。

正是从上线的这一天起，in开启了一场神奇之旅。仅仅上线一个月，in就拥有了上百万的用户；上线6个月，用户数超过1000万；8个月，用户超过2000万；截至今年4月，已突破3200万，并且注册用户还在以20万人/天的速度增长，从体量上说已经是国内最大的独立图片社交应用。

in为何能发展如此之快，清水首先将其归功于自己的创业史。“爱图购一直致力于‘女性+图片’这两个核心要素，再加上第一次创业所带来的‘社交’基因，in只是对这两者的一次有机整合。当然，趋势也很重要。随着智能手机的普及，网络环境的成熟，社交网络从文字消费走向图片消费是大势所趋。我们运气比较好，在合适的时机进入了这个市场。”

当然，in成功的原因不会这么简单，毕竟现有的社交软件在中国被复制的速度非常快。清水认为，建立社交网络首先是需要从真实的生活当中去抽象出社交关系，通过自己的思考去建立产品规则，而非简单地以陌生人社交和熟人社交来界定。我们的生活是复杂而立体的，里面有广阔的中间地带，不是非黑即白。如果要相比于朋友圈的话，在in里只用图片表达生活状态，没有任何工作或者长篇大论，更为简单、轻松。

“社交产品有一个加速度效应，今年in的用户就要突破1亿大关。我们希望通过用户兴趣、交友、社群、旅游、时尚、美食，把in打造成为新生代年轻人社交的平台。”清水说。

而在in的另一位联合创始人黑羽看来，社交软件的用户规模和增速至关重要，但不能局限于此。如果往深处看社交红利，你就会发现在两个方面，即挖掘和满足用户的本源需求，以及基于社交的新商业变现模式，还有更多的想象空间。比如，图片背后品牌的发展力是非常强的，图片记录的一切，一个杯子、一本书、一个餐厅都是一个品牌，整个的图片可以涵盖的品牌范畴极大地拓展。

目前，in平台上3200万用户每天发布的图片超过200万张，巨大的数据也是引起投资关注的重要原因。例如，从一个女孩的图片上，可以捕捉到她的各种爱好倾向，喜欢的服装、首饰、背包、餐厅、商场等，这些信息都能帮助商家完成精准营销。这也是in能够融资3亿元的一大价值所在。

事记

本期聚焦： 返乡创业

返乡创业激活宜业的田野

乔金亮

《关于支持农民工等人员返乡创业的意见》日前出台，这调动起了很多农民工返乡创业的热情。返乡创业已不是首次出现。2008年国际金融危机的时候，就有一波返乡创业潮。然而不同于2008年时因就业机会减少而被动返乡，眼下的农民工返乡创业有新的特点，也让人们对其寄予厚望。

以往，不少人以为创业是城里人的事，农民工只是创业带动起来的就业者。如今，返乡创业的农民工具有了更多的优势，不但懂得了技术、积累了财富、开阔了眼界，还有了一定的管理和市场经验。返乡后，他们除了农业、服务业以外，还有不少人从事公共事业，促进整个县域及农村经济的发展。

有人说，相当一部分人返乡只是开个商铺，或开个低端作坊，或从事低端服务业。但返乡创业不怕摊子小、不怕起步低。诚然，返乡创业不少集中在具有比较优势的自然资源加工利用上，多是一些技术含量较低的劳动密集型或资源密集型产业。对他们来说，门槛低、模仿容易，风险也低。不是所有创业者都有在一线城市试错的资本和机会，选择适合自己特点、匹配自己项目的地方去创业不失为明智之举。

农民工返乡创业与国家推动新型城镇化的时机相契合。中西部地区发展环境的改善，县域经济内消费实力的增强，是农民工返乡创业的重要因素。不能只看到大城市的资源，却忽略了中小城镇及乡村的优势。在经济新常态下，东部沿海地区、大城市的就业机会日趋饱和。相反，中西部地区、中小城镇的产业发展方兴未艾，可谓广阔天地大有作为。数据显示，农民工务工就近就业的比例在持续增加。

随着农民工自身素质的提高，期盼返乡创业的人越来越多。从第一代农民工到今天的新生代农民工，对城市的理解和依赖也有所变化。更多农民工怀揣梦想，不仅有物质追求，还希望实现个人价值。回乡创业的农民工不仅是农村带头致富的领头人，更是新的生产生活方式的推动者。农村劳动力由单向输出向双向流动转变，对统筹城乡发展意义重大。

创业者只有了解市场，具备风险意识，提高自身能力，才能走得更远。对于2.74亿农民工中的数百万返乡创业者来说，尤其如此。应当看到，县乡村的很多条件不如大中城市，创业机制跟不上，资金需求难满足，基础设施待完善。一些地区的公共服务体系尚待健全，审批、办证、贷款环境差强人意。针对此，《意见》为返乡创业者创设了诸多利好，比如简化了审批手续“降门槛”，减征了税费“降负担”，加大了财税支持力度并搭建创业平台。

据测算，经济增长率每变动1%就关系到上百万人的就业岗位。但国家支持农民工返乡创业，并不是简单地缓解城市就业压力的举措。返乡创业的重点不只是带动了多少投资、增加了多少GDP，更要关心解决了多少农民就业、为农村社会带来了多少福祉。经济转型期，必然要把经济的活力往下延伸，增强县乡村居民的获得感。

“田园将芜胡不归？”农村空心化背后伴随着众人的乡土情结。“此心安处是吾乡。”正是一种情感的维系，让生于斯长于斯的农民工回归，在追求自身经济目标、实现自我价值的同时，也让这片故土重焕生机，成为宜居的乐土、宜业的田野。

安徽省肥西县花岗镇农民廖圣菊曾在外地打工15年，2009年回乡创业。目前，她的服装厂已实现年产值2000多万元。 新华社记者 刘军喜摄

一位新生代职业农民的创业梦

本报记者 黄俊毅

夏粮收获时节，阴雨一直不断，新粮去哪里晾晒呢？种了5000亩田的宋林一点都不发愁。原来，去年他新购置了一套粮食烘干机，一天能烘30吨粮食。烘干机总共投入100万元，政府给他补贴了30万元。

宋林是湖北省黄冈市蕲春县向桥乡白水村人。这个1980年出生的“新生代职业农民”还有一个身份，就是返乡创业种田的大学毕业生。2004年，宋林从华中科技大学毕业，被广东东莞一家台资企业录用。4年之后，他回到大别山深处的贫困家乡，开始了自己的创业理想。

返乡创业7年来，中央强农、惠农政策力度不断加大，让宋林尝到了不少甜头。如今他发起的三和农机专业合作社，已拥有农机110台，全程机械化生产，而他每年个人纯收益也多达三四十万元。

“就近城镇化就必须就近提供大量的就业机会，才能吸纳大量返乡人口在本地就业，这就需要一部分有能力的返乡人员积极创业兴业。”全国人大农业与农村委员会委员、中国社会科学院农村发展研究所研究员张晓山说。

作为地处大别山区的国家重点扶贫开发县，近年来蕲春县政府积极贯彻中央鼓励外出人员返乡创业的政策，搭建了大学生创业俱乐部、电商孵化园、蕲艾养生园3个创业平台。目前全县约有3200多名青年返乡创业，涉足农业开发、畜牧养殖、工业制造、商贸经营等多个领域。

虽然地方政府部门帮扶颇多，但宋林仍有不少烦恼。让他最揪心的是特色优质农产品销售难。自2013年起，宋林种了400亩有机水稻。蕲春是贫困县，居民消费能力有限，生产成本较高的有机稻米只能远销往城市。如果从零开始组建营销、配送网络，他实在力不从心。这次，国务院办公厅同时印发了《鼓励农民工等人员返乡创业三年行动计划纲要(2015—2017年)》，提出实施电子商务进农村综合示范行动计划。“现在有了政策顺风车，我们自己可以办网店，将好产品卖到全国各地。”宋林说。

“鼓励返乡创业，地方政府部门一定要做好服务工作。国务院意见提出要健全基础设施和创业服务体系，降低返乡创业门槛，落实定向减税和普遍性降费政策，这些政策非常好！基层一定要把好政策用到位。”张晓山最担心的是有的地方基层政府部门工作不够细致，让好政策不能发挥应有的作用。“全国各地情况千差万别，返乡创业人员各不相同，基层政府帮扶措施一定要接地气。”他说。

第五届黑马大赛上海站落幕

作为中国规模最大的创新型成长企业投融资选拔大赛，第五届黑马大赛第二站城市赛6月26日在上海落幕。本站主要以“文化创意与O2O”为项目主题，通过项目路演、专家点评、红牛纸牌屋等环节的激烈角逐，排出了最终名次。

始于2011年的“黑马大赛”是由《创业家》杂志社发起并举办的创业企业选拔赛事，旨在发掘其中的佼佼者，帮助其对接投资。今年的黑马大赛将先后在广州、上海、杭州等6个城市为创业成长型企业搭建展示与交流的平台，分享创业知识、共享企业资源。

本报记者 李治国摄