

在一些领域,创新创业投融资冬天来临,创业者采取不同策略——

# 精耕细作待春来

本报记者 金晶

最近,许多创业者感受到,创新创业投融资在一些领域遇到了“冬天”。对于这个“冬天”,有的人认为需要“抱团取暖”,有的人坚信“创造价值就没有寒冬”,还有人觉得当下才是最好的“播种期”……在这个“季节”里,创业者处于怎样的状态和心境呢?《经济日报》记者进行了调研采访。

## 注重细节 打造精品

“这是我们开发的可可旅行产品,你觉得怎么样?我们精挑细选了10家餐厅,而且每家都亲自去踩过点。”创始人赵宇星点开一张张泰国特色餐厅图片,兴致勃勃地向记者介绍公司旅行服务在手机端的应用。这个曾参与创办过“发现旅行”的24岁男生,比同龄人更加干练。

“我们希望能为出境自由行的用户提供一款小而美的产品,一种管家式的服务。”赵宇星说这句话的时候,国内在线旅游占旅游市场的份额比例已经超过10%。业内判断,过了10%这个临界点,旅游市场的增长将进一步加速,同时也将迎来新一轮行业“洗牌”。

身处行业中,赵宇星更切身感受到这种浪潮的涌动和冲击:“去年这时候,旅游项目拿到融资很容易,许多投资人都会在新兴领域布局。”一时间,可可旅行、口袋地陪等旅游创业项目如雨后春笋般涌现出来。“今年,资本则普遍偏谨慎。”赵宇星感慨地对记者说。

在旅游行业创业,并不是件容易的事情。“通常来说,想要把控住整个链条,需要非常大的规模才能降低成本。而对于创业团队来说一般很难实现,所以我们唯有单点突破。”赵宇星说。在机票、酒店等领域的门槛壁垒较高、格局基本已定的背景下,新的旅游创业公司在夹缝中游走,发现机遇。他们中的一部分瞄准目的地市场的餐饮、住宿等细分领域,推出垂直化产品,一部分则在个性化咨询服务上下功夫,试图实现流量转化。

可可旅行是幸运的,这个由9名年轻人组成的团队,从一开始就没有采用大规模扩张的战略,而是将产品思维引入旅游服务,打造精品、快速迭代,强调细节、注重口碑。这种策略也使已经拿到天使轮融资的他们,在今年下半年融资遇冷的环境中能够相对安然。

## 创造条件 坚持到底

10月18日,中国农业大学校园里,金黄色的秋叶在风中摇摆。在这里,记者第一次见到了“阿姨来了”的创始人、CEO周袁红。她受邀来给中国农业大学MBA班的同学们讲授一堂创业课。

“阿姨来了”所处的行业是近年在国内一二线城市发展迅速的家政服务业。但其所采用的模式,是当融资遇冷的O2O模式。机遇和挑战并存,如何闯关发展?面对中国农业大学同学的提问,周袁红给出了自己的经验和答案:埋头,做好事情。

“做事抓关键。家政服务业的核心要素是人,如何把人找出来、聚起来、留

下来,考验着创始人和公司团队的智慧。”周袁红认为,“阿姨来了”已度过招人困难期,现在关注的是如何让更多人这一平台有所收获,有荣誉感、归属感、责任感。

“我们在业内首创了‘家政经纪人’模式。人员的业务考核以经纪人为核心,其收入采取分成制,充分调动了大伙儿的积极性。”周袁红说。一位经纪人成为一个独立考核的业务单元,其工作时间、出勤不再是公司关注的要点,合规性、诚信、订单数与签约数成为关键要素。此外,“阿姨来了”还专门成立了一所阿姨大学,在帮助阿姨们培养技能的同时,关注她们的心灵疏导等问题,每位阿姨都可以分享自己的经验、绝活,都可以成为老师。如今,“阿姨来了”在全国共设有50家线下门店、300多位经纪人、超过5万名阿姨,其中35%的家政经纪人月收入达到万元。

“创业,就是创造条件,成就事业。”在周袁红心中,创业是一场“中长跑”,最终目标是为更多人创造长期价值,而不仅是盯着短期估值。“融资没有到位之前,我们默默耕耘;融资之后,我们不改初衷。”周袁红说。

## 挖掘潜力 盘活资源

“我为这个众筹平台已经筹备了两年多时间。”投黑马创始人兼CEO的姜楠看好影视业和互联网融合发展的前景,最近他终于下定决心,让影视频众筹项目破土而出了。

“选择在文创行业创业,是因为我个人比较喜欢与文化创意有关的内容。”姜楠曾是一名媒体人。在一次次和采访对象接触的过程中,他发现自己爱好的领域有着非常大的发展潜力。

今年1至9月份,全国电影票房收入达330.9亿元,比去年同期增长50.39%,超过去年全年的票房总量。对于火热的市场,姜楠却有着冷静的判断,“投资电影风险非常大,失败率不亚于其他领域创业项目。而且一般来说,创业团队很少能接触国内一线的导演和明星资源。这也给了另一种思路,大家都在抢‘好’的电影项目时,我们反而要去关注有潜力的新新人物,挖掘有潜力的人和有爆发力增长的项目”。

为此,姜楠一直默默做着创业前期的积累,并努力将跨界资源贯通盘活。“我不断告诉自己要有眼光,做好垂直电子商务,做好风险控制。”他说,从最初的构建团队,到后来的项目众筹,也经历过曲折和关口,但“因为爱好,才能专注,才能坚持”。

“专利技术是我们团队创业的基石,也是其他团队一时间难以超越的地方。”秒秒测公司创始人梁于阳选择的创业领域是智能硬件。他认为这个领域在未来5年内会有大的发展,“土壤会越来越肥沃”。而他现在所做的,就是用“工匠精神”研发好每一代产品。

不同行业、不同领域、不同企业感知到的创业融资“温度”并不一样。一些手握“种子”的企业,正在这个“冬天”里抓紧时间孵化培育,为春天里的“发芽”蓄势蓄力。



▶ “阿姨来了”创始人周袁红带领团队在北戴河进行拓展,她希望能把快乐带到服务中。  
冯小伟摄



◀ 投黑马团队是一个由“80后”“90后”年轻人组成的创业团队,洋溢着青春活力。  
青工摄



▶ 秒秒测团队在进行每周例行的讨论,创始人梁于阳(右)把大家的建议收集到白板上,逐一进行分析。  
本报记者 金晶摄

## 札记

# 不要任性,要韧性

任九耳

“试玉要烧三日满,辨材须待七年期。”创业,从来就不是一件任性而容易的事情。如果你想要认认真真做这件事,做好它,做成它,需要有勇气和决心,有资源和机遇,有同伴和对手,但最重要的,还要有韧性。

对于创业者,人们看到他们或功败垂成,或小有所成,或功成名就,但这些表象背后的经历却各有不同。如果不深入了解,你可能不知道赵宇星是如何在半夜辗转纠结,反反复复打磨产品的;不知道周袁红曾在下班后背着无人照看的孩子赶回办公室,只为给一位客户一个满意的答复;不知道姜楠为了圆一个梦,不舍昼夜地求学新知;不知道早已变身“空中飞人”的梁于阳是如何大胆而谨慎,凝聚团队度

过创业路上的一个个急流漩涡;还有赵龙,还有艾诚,还有张伊,还有……

他们是一个个有血有肉有梦的普通人,选择了创业路,经历着路上的冷冷热热、起起伏伏。他们的头衔是创始人,他们珍惜这份荣誉,更了解这份责任。每当遇到坎儿,从骨子里透出来的那股韧劲,让他们与众不同。这韧性或许就是值得敬佩的创业者精神之所在。

社会是个大熔炉,创业更是“试金石”。每一位认真拼搏的创业者,都值得我们拿起笔认真记录。在这个创新创业的时代,无论外部环境是“寒冬”还是“暖春”,无论前行路上是顺利还是曲折,对于参与创造的创业者,我们都愿给予长久的陪伴。

## 创业故事

宽敞的工作室里,数十名工程师紧盯着电脑屏幕上的振动波形图,巨幕墙上一幅中国地图上标注不同颜色的旗帜,代表着系统实时监测目标的健康状态,绿色为健康,红色为最高报警等级。这里是安徽容知日新公司的远程诊断中心,依靠云计算和大数据技术,在这里可以远程监测8000余台分布全国的大型工业机械设备。作为容知日新公司整个客户服务体系的大脑,海量数据在此汇聚,经智能化的筛选、分析和整理,一份份诊断报告在这里形成并及时反馈给工业客户。

10月19日上午,在2015年全国“双创”活动周合肥分会场启动仪式上,聂卫华作为现场唯一的创客代表发言,和大家分享创业经历和体会。1996年他大学毕业便开始创业,做了快餐外卖。但因缺乏经验,半年后便宣告失败,转而南下广州谋求发展。五六年间他逐步成长为一名职业经理人,再次创业的梦想一直在心底酝酿。2003年,他瞄准了工业设备状态监测领域,创立了容知日新公司,不断引进先进的企业管理模式,稳步推进企业发展。十几年来,他体验过辉煌时的意气风发,也经历过亏损严重时的巨大困境,一路走来始终坚持以技术创新主导企业发展。

谈及技术创新,聂卫华眉飞色舞。他告诉《经济日报》记者,经过一年的艰苦努力,公司的智能全无线系列产品即将发布,作为容知日新公司全力研发的拳头产品,实现了多项技术创新。“我们的追求就是让工业更美好。”聂卫华说。

“从新疆到山东,从黑龙江到云南,我走过很多工业现场,我发现无论是风电场、钢厂还是矿山,很多企业还在采用有线产品进行设备监测,现场布线以及线路维护与维修的困难,始终制约着产品使用的领域及寿命。”聂卫华告诉记者,公司新研发的全无线数据采集产品,采用了先进的防爆设计,适用于石化、电力设备的在线监测和故障诊断,电池组设计了与工业设备运行相匹配的使用策略,有效提高了使用寿命,其中的低频加速度传感器和振动传感器协作可对非稳态工业设备进行在线监测,产品整体各项性能指标均属于国内顶尖水平。

“我们做工业设备监测十年了,几年前我便筹备研发全无线产品,只因遇到无线传输、电池能耗等一些关键技术难题之后,搁置了一段时间。从2014年项目再度启动,到如今产品成功研发,虽然经历了一次次失败,但最终我们打赢了这场硬仗。智能全无线产品适用于很多无法进行有线监测的工业设备,我们是业界第一家。”聂卫华说。

十年磨一剑。聂卫华坦言,若不是这些年一直坚持技术创新,若不是每年都保证营收的15%以上投入研发,恐怕这款全无线产品还停留在公司的研发计划文档里。他告诉记者,坚持在“互联网+工业”的领域深耕下去,公司一定能在“未来工厂”里占有一席之地,一定能实现“让工业更美好”的愿景。

## 山东嘉祥县:

# 小额贷款助创业者圆梦

本报记者 许红洲 通讯员 薛海波

一直在外地汽修厂打工的马士响,3年前相中了老家的三间门面房,但受限于资金短缺,无法租赁过来开汽修店。当看到小额贷扶持创业的政策后,他立刻申领了8万元的贴息贷款,开启了创业之路。去年,他又和一家汽车销售商签订了汽车代销合同,汽修和销售生意相当红火。

马士响只是山东嘉祥县小额担保贷款扶持创业众多受益人之一。自2013年开展小额担保贷款业务以来,嘉祥县成立专门的小额担保贷款中心,联合人社、财政、银行建立联席会议制度,帮助创业者申领最高15万元贴息贷款作为启动周转资金,有效解决了创业资金短缺问题,激发了大众创业的热情。“目前每年约有超过1000户申请小额担保贷款用于创业和扩大生产、种植规模。”嘉祥县人社局副局长孙菊兰说。

嘉祥县在人力资源市场服务大厅设立小额贷款审批窗口,为创业者提供创业政策咨询、受理贷款申请等服务。同时,嘉祥县通过举办再就业小额担保贷款首批发放仪式和创业培训班,与经办银行联合开展业务宣传推广活动,并发挥各乡镇(街道)人力资源和社会保障所职能作用,使群众不出镇街即可了解贷款业务。

在开展小额贷工作中,嘉祥县进一步简化申领程序,实行贷款资料一次性告知、受理,在不违反政策规定和贷款风险可控的前提下,贷款手续和资料做到最简化。拓展邮储、农信社、济宁银行、中银富登村镇银行等4家银行为小额贷经办银行,每周一、三、五固定到县小额担保贷款中心领取贷款受理材料,即时分配到各支行网点,开辟“绿色通道”并承诺办理时限,建立“时限表”,对受理、调查、审查审批、放款等环节进行时限跟踪,大大提高了办事效率。

截止到今年8月底,嘉祥县累计发放小额担保贷款超过9900万元,为众多规模养殖户、种植户和个体工商户自主创业“雪中送炭”。

# 电网安全运行的制胜砝码

——记南方电网科研院电网仿真技术研究团队

本报记者 庞彩霞

“南方电网为什么可以在珠三角落点这么多回直流系统,还能保证电网运行安全?仿真实验室及其团队是‘制胜砝码’。”我国电力系统及其自动化专家、中国工程院院士韩英铎多次这样称赞。

南方电网仿真重点实验室自2004年成立以来,从只能仿真单一回直流输电系统到覆盖全网的世界最大规模实时仿真系统,从基础理论研究到研发世界最复杂的交直流电网电磁机电混合实时仿真平台SMRT,从只能开展直流功能性能试验到全面预测电网运行安全风险,现已发展成为国际先进、技术水准一流的电网研究中心。

走进被称为“镇家之宝”的南方电网仿真实验室大厅,一排排直流输电控制保护设备和RTDS(实时数字仿真器)运行指示LED灯闪烁着,数十台高性能工作站正在显示仿真运算的结果。

南方电网科研院电网仿真与控制技术研究所副所长郭琦介绍,电网实时仿真技术就是构建一个数字化的虚拟电网,在这个看不见、摸不着、只存在于处理器的虚拟电网上,进行调控指令的试验,“捕捉”电网运行风险。

一个仿真机柜同时在一个模型运行,实在太不可思议了!请帮我拍张照片留念。”

据介绍,仿真技术有一半难度集中在模型的建立上,最具有核心竞争力的就是科研人员对数字电网模型的构建方法。这是一笔无形资产,十年间无数个“世界第一”在此诞生:世界上第一次接入实际发电机励磁调速器装置进行特高压直流孤岛运行试验;世界上第一次通过高速接口实现跨平台电磁机电混合实时仿真;世界上第一次建立交直流大电网安全稳定控制仿真实验平台并投入使用。

虚拟电网正化身为南方电网安全运行的“保护神”。2012年的一天,仿真所接到南网总调的紧急电话:“刚才楚穗直流发生单极闭锁,请你们抓紧仿真故障,提出解决措施。”不到十分钟,骨干们纷纷回到实验室,他们是毫不逊色的快速反应“部队”。

“直流现场运行人员认为,直流主保护动作肯定是由直流故障引起,从电气量特征来看,这个结论值得怀疑。”贾旭东博士边翻现场录波图边说。

时间一分一秒过去,试验小组还在

反复模拟故障,每次仿真结果都与现场录波相差甚远。正当大家一筹莫展时,一直在观察图形的郭琦一拍脑门:“或许,我们可以换个思路,从测量环节入手分析这个问题。”试验组成员连夜奋战,通宵达旦,130次试验后,他们郑重写下基本结论。次日早上,南方电网总调度收到故障分析报告。后来的现场故障处理证实试验小组给出的结论完全正确。那次事故距今已两年多了,类似问题再未发生过。现在,仿真团队每年都要对10多次直流现场故障进行原因分析与反事故措施研究。

据介绍,大电网仿真技术研究团队目前已发展到23人,全部是博士、硕士,研究范围涵盖电网实时数字仿真技术、特高压直流输电技术等多个领域。累计荣获科技成果奖励72项,获得专利授权101项,整体科技研发居世界领先地位。实验室已成为公司科技创新的对外“窗口”,先后接待了近万人次国内外同行、专家学者访问参观。也正是这支团队对推动实时仿真技术创新的突出贡献,加拿大RTDS公司授予他们唯一的“全球荣誉贡献奖”。