

创

周刊 WEEKLY

生活因创新而美好



怎样讲好创新故事

本报记者 朱磊

创新的故事要想讲得更好,需要各个创新主体转换思路,做出新的部署。要讲好国企创新故事、创新人才故事、长远创新故事,加强国家的顶层设计,构建一体的创新网络,由单一领域创新,转变为跨领域跨行业的协同创新

今年的政府工作报告和“十三五”规划纲要均提出,将创新战略作为引领经济发展的第一动力。创新的故事要想讲得更好,需要各个创新主体转换思路,做出新的部署。在日前召开的企业创新发展战略研讨会上,多年从事创新研究的专家学者以及身处一线的企业家代表,以问题为导向,以创新方法为主题,提出了具体建议和意见。

首先,要讲好国企创新故事。“国企创新能力与民企相比差距不小。”中央政策研究室原副主任、中国国际经济交流中心常务副理事长郑新立开场就抛出了问题。讲好创新故事不能缺了国企的作用。专家建议,提升国企创新能力当务之急是要做好与民营企业在研发创新上的合作。国企应主动与民企联合,优化配置资源。“对类似于垄断的企业,要拿走它一部分资源,改变垄断的性质,这需从体制改革上下大功夫。”郑新立说。

中国石油和化学工业联合会会长李寿生表示,国企的精力不能全部放在模仿创新、集成创新、引进消化吸收再创新上,还要加大基础研究和应用研究的力度,提升企业的原始创新、基础创新能力。

其次,要讲好创新人才故事。“我国研发人员总数居世界前列。但领军人物、尖子人才奇缺,世界级大师更是缺乏。世界一流的科学家在我国仅有100多人,有潜力的青年人才流失严重。”中国工程院院士、哈尔滨工业大学副校长杜善义也摆出了问题。

杜善义在大学工作多年,他建议教育体系要转换思路培养创新人才。“本科生应获取更多知识,研究生要能解决一些问题,博士要能发现新的问题。”杜善义说。

中智科技评价研究中心理事长兼主任李闯榕表示,要给创新人才符合自身价值的薪酬回报,甚至还要更高一些。他建议企业探索“按创新成果、创新效益提成分配”或者“按技术成果加股权、期权分配”等方式进行人才激励。

青岛软控集团董事长袁仲雪以自己承担的国家工程技术研究中心为例,倡导从国家层面解决创新人才缺口的问题。他说,在一些比较松散的研究机构里,有不少技术领军人物各自为战,建议国家下力气进行整合,让这些研究机构和创新人才集中起来,整合资源做大事。

再次,要讲好长远创新故事。李寿生曾考察过德国赢创公司,感慨颇多。“赢创公司现在已经把5年之内的产品、技术储备全部完成了,公司的注意力都放在了5年以后的产品和技术创新上。”相比之下,我国企业创新大多缺乏长远的战略眼光和长期的技术积累,没有创新发展的统筹安排。

国家发改委宏观经济研究院科研管理部副主任刘旭表示,创新在当前面临的形势,第一是国家对创新的重视前所未有,第二是企业对创新的需求前所未有。但两者如何更好对接是一个新课题。从国家层面看,若要不断提升国家科技地位和国际话语权,需要国家级的创新体系和创新规划。

“永葆创新活力,需要国家的顶层设计,明确产学研用各自功能定位,构建一体的创新网络。这样才能由单一领域创新,转变为跨领域跨行业的协同创新,才能把创新故事讲得更久、更好。”李闯榕说。

执行主编 刘佳 责任编辑 周明阳

联系邮箱 jrbczk@163.com

全国首个众创空间和高校联合打造的大学生实践基地设立——

众创空间为何开招“实习生”

本报记者 董碧娟



段永欣,东南大学机械工程学院大三学生。

创客街,一个创办于广州、纯市场化运营的国家级众创空间。

之前,他们彼此陌生。直到今年3月底,一场“邂逅”让平行线有了交集。创客街进入东南大学做宣讲,介绍他们的“孵鹰计划”:学生可以利用暑期走进创客街进行创业实训,有机会进入真正的创业公司,以合伙人身份体验创业。

其实,名校高材生进大企业实习也不难。可段永欣却对这次机会情有独钟,决定进入创客街内的一个孵化企业实习。他告诉记者:“大企业结构、商业模式等都是现成的,实习生只能做一份很小的工作。可在初创公司,会有很多问题要去解决,能接触到更多方面的工作内容。”

目前,很多高校都有自己的众创空间、孵化器。创客街这个“外来户”如何牵手到名校?这个实践又揭示出我国创业孵化行业怎样的动态?

让大学生直面市场

纯粹大学生的创业团队因市场知识欠缺、经验匮乏很容易失败,与其他群体组合创业,则能提高成功率

对这次创客街与高校合作的行动,有人开始揣测创客街创始人莫嵘的心思。毕竟,这个最早在我国孵化器领域拿起“价格屠刀”,为创业者免租金、免服务费的革新者,曾让同行很难受。这一次,他又在打什么主意?

莫嵘答道:“很简单,就是因为人才的需求。”目前,创客街在全国有10多个运营点,在孵项目超过100个。不管是创客街还是其孵化企业,都很缺人。“对创业团队来说,走传统招聘招来有经验的人并不一定是好事。因为创业公司太需要去程式化、反经验的创意、点子,以及伴随创业公司一起成长的团队向心力。”莫嵘说。

“纯粹大学生创业不如组合创业。”莫嵘坚持这个观点。他认为,纯粹大学生的创业团队因为市场知识欠缺、商业经营少,常常会失败。但如果他们与其他一些群体组合创业,成功率反而会高。莫嵘认为,学生必须先进入市场,不能封闭在学校做“双创”,在市场中实践、“打一场仗”,要比在课堂上听100节课管用。

“当前,我国在纯大学生到实战创业者之间存在一个‘衔接难’的问题。”莫嵘说,他们的“孵鹰计划”就是为了摸索解决这一问题的新路径。“孵鹰计划”采取双方自愿原则:学生自愿报名,孵化企业自愿接收,确保双方能够实质融入。

“传统公司有你没你无所谓。创业型公司不一样,进来就要干活,不养闲人。跟传统实践不同,创业型公司都在‘搏杀’,能给学生更多锻炼。有些学生会遇到比较好的团队,知道什么是好公

右图 在东南大学和创客街联合举行的大学生创新创业实训基地签约授牌仪式上,东南大学与创客街代表为“孵鹰计划”的合作握手。

本报记者 董碧娟摄



左图 创客街是中国领先的连锁型天使孵化器,以创客为主题,以多样化的孵化手段,开创孵化新模式,在中国各大城市建设多样化的物理空间孵化器。图为创客街的办公区域。 本报记者 董碧娟摄

司、好项目;有些学生也许会跟团队一起面对失败,继而对市场、创业有更深的感知。”莫嵘说。

“孵鹰计划”的深意是,让更多学生明白,创业过程中没有太多保护,而是要直面残酷的市场竞争。“要让学生知道,创业比想象中要艰难,但同时也可能更精彩。不管学生未来是否创业,这一段真实的体验肯定会对他们的成长大有帮助。”对于今后如何跟东南大学进一步深入合作,莫嵘很务实地说:“不贪大摊子,先从最大的诉求点起步,在发展过程中再看如何进一步增强合作。”

创业教育的重要载体

知识传授在课堂上容易完成,但是兴趣、意识、能力的培养需要更加贴近市场的平台,学校应吸纳更多外部资源为己所用

对于这次合作,学校方又是如何考虑的?东南大学教务处处长雷威告诉《经济日报》记者:“东南大学一直非常注重对学生创新能力的培养。学校每年约有1.5万名学生参加创新创业训练活动,每年学生的创新项目有1000多个,其中不少成果很有潜力走向应用和市场。随着学生创新活动增加,能力不断提升,我们越来越发现单靠学校内部的创新创业服务,已不能完全满足他们的多元需求,这时候我们就必须开放,吸纳更多外部资源为己所用。”

“外部市场化的孵化机制更加灵活,能为创新者提供更多交流融合的机会。”雷威说。在合作之前,学校就对创客街进行了“摸底”,了解到它不仅是在南京,还在全国多个省市设立机构,市场资源比较丰富。“东南大学创业教育的目标是,让学生有基本的创业知识,进而激发学生创业的兴趣及意识,最终实现创新创业能力的培养。知识传授在课堂上容易完成,但是兴趣、意识、能力的培养就没有那么容易了,需要更加贴

近市场的平台。”雷威说。

在雷威看来,这次跟创客街一起做“孵鹰计划”,只是合作的第一步。他向记者透露了很多想法:“学校其实已有很多同学做出了有创新性和应用前景的产品,希望借助创客街内的创业团队,把这些创新产品推向市场。同时,创客街内的创业者也有很好的思路和创意,知道市场需要什么东西,但受限于人力物力不能很好地将创意转化为产品。这时候,他们就可以将创意和需求发布给学生,利用学校的资源、人才等共同完成。此外,学生如果已经成立了创业团队,有了很好的产品,也可以入驻创客街,获得进一步的帮扶,加速成长。”

“孵化器是高校做创新创业教育的一个重要载体。”雷威说,以前有些学生创业去卖衣服、卖馄饨,这种创业他们也支持。但作为研究型大学,他们更聚焦的是创新基础上的创业。东南大学有不少学科交叉融合下的创新成果,比如学医的和学工科的一起研制新型的医疗器械。他们在学校做出了原型器件,但推向市场就不是租一个房子那么简单了,这时就需要孵化器的帮助。

一项讲求实效的探索

外部众创空间和高校的联合一定要注重需求、讲求实效,不能停留于表面。高校也应注重改革创新,为与外部机构的合作打下基础

打算进入创客街实习的学生们都有主见。加入“孵鹰计划”的东南大学学生尹硕告诉记者:“我这次报名的是创客街的一个实习岗位,因为对他们目前首批发布的几家孵化企业所做项目不太感兴趣,希望到创客街内能接触更多创业团队。”尹硕自己以前也带着一些成果参加过大学生创业竞赛,对创业有兴趣和想法,他觉得“也许能够通过这个实习平台多做一些以前做不了的事”。

与尹硕一样,同校的杨露也选择留

在创客街。“我的专业是土木工程方向,以后可能会从事跟地产有关的工作,我想到创客街实际接触一些管理、投资、法务等方面的信息、知识。”杨露说。

“我这次选了创客街内一个叫做‘7早’的创业项目。它是关于大学生早餐的,我觉得很有前景。初创公司刚起步,大家会有更多团结协作的情感,能一起努力成长。”段永欣同学说。

科技部火炬中心孵化器管理处孙启新博士告诉记者:“外部市场化的众创空间、孵化器走进高校,联合开展创新创业服务,是一种值得鼓励的实践。这些机构能以更强的市场导向、更灵活的运营机制为高校创新创业服务注入更多活力,值得去积极探索。但这种联合一定要注重需求、讲求实效,不能停留于表面。”

为了鼓励支持更多学生投入创新创业,东南大学修改了学生手册,允许学生休学创业,对课外的创业实践活动也给予学分认定。雷威说:“目前我们正与学校基金会商谈,看能否设立专门针对学生创新创业的天使基金。总之,我们会注重政策、管理制度、资金等多方面的改革创新,为与创客街这样的外部机构开展务实合作打好基础,协力为学生提供更大的创新创业平台。”

对于今年以来一些关于孵化器进入“寒冬”的言论,莫嵘不以为然。“大众创业、万众创新正蓬勃发展,现在根本谈不上‘寒冬’、‘寒流’。我认为一点冷风也没有,淘汰的更多是凑热闹的。这也是我周围很多业内人士的判断。创业孵化器方兴未艾。”莫嵘说。

其实,创客街本身就是个例证,近一年他们加速扩张布局,频频拿下“单子”。走“全免费”模式、没拿过政府资助的创客街,过得很“滋润”。问到其中秘诀,莫嵘讳莫如深:“现在还不到说的时候,因为我们仍在不断探索完善中,没有形成固定化的模式。我希望等我们有一天更加壮大时,再回头讲述。我想说的一点是,互联网时代,一切都无需‘循规蹈矩’。”



创业,不只互联网一条路

牛瑾

创业本就是件靠人脉、靠资源、靠产品去搏那不到10%甚至更低成功率的事情,互联网创业也不例外。

创业者为何前赴后继地奔向互联网?因为大家觉得互联网创业容易。真的容易吗?表面看来,确实如此;仔细分析,却又未必。

首先,互联网创业门槛确实低。现在的年轻人生活在互联网时代,做个APP或网站,一两个星期就能上线。但正因为如此,竞争才更加激烈——可能有成千上万的人与你有着相同的想法,也可能有人比你先付诸实践,同质化竞争下,失败或许是必然的,成功才是偶然的。

其次,复制确实容易。即便搜肠刮肚有了特别好的想法,但是只要一上线,不出两个月就会出现成堆的类似产品。或许你带动了一股风潮,但风停后谁胜谁负就不好说了。

再次,获得顾客确实不难。若是戳中

了受众的兴趣点,短时间内的下载量很大,火起来也很容易。但如何在数量庞大的用户基础上实现盈利,如何实现持续发展?这是对互联网创业的极大挑战,不少人就是因为没有清晰的盈利模式和发展路径,烧完投资倒在了创业路上。

更何况,很多创业者或许压根就没弄明白什么是互联网创业。尤其是刚刚走出校园的创业者,以为开间甜品店再配合一下社群网络营销就是互联网创业了,其实,这只是在传统服务业的基础上加载了互联网技术而已。

“互联网+”是利用信息技术,把互联网平台及包括传统行业在内的各行各业结合起来,在新领域创造新生态,不少创业者对互联网技术“热门熟路”,但对传统行业却了解得不够彻底,也没有深耕的经验,对他们来说,难的不是互联网技术,互联网“+”什么、怎么“+”才是最难。

既然如此,创业者大可不必抱着“互联网+”不放手,创业路径还有很多。比如,加盟创业,可分享品牌金矿和经营诀窍,采取直营、委托加盟、特许加盟等形式连锁加盟;内部创业,一些有创业意向的员工在企业的支持下,承担企业内部某些业务或项目,并与企业分享成果。

无论选择何种路径,创业的基本要素,即探索新领域的好点子、充分论证的商业计划书、志同道合的团队,都是必备的。作为创业者,事业心、眼光和境界、心理素质、学习能力,缺一不可。唯有如此,才能从创业大军中脱颖而出。

当然,互联网创业成功率低,并不代表互联网领域不能触及,互联网创业成功的例子也有很多,为今天的人们创造了便利的生活。创业者在积累了第一桶金和相关传统行业的工作经验后,在对自身能力有客观充分的评估后,再涉足互联网创业,可能会更容易成功。