

财苑社区

发现 关注 分享 互动 <http://cy.stcn.com/>

主编:万鹏 编辑:陈英 Email:scb@zqsbs.com 电话:0755-83509452

创业搭台 能者唱戏

程瑜

如同创业者正在占领中国,为其而生的各类孵化器也正在占领各个城市。最近参加重庆某小区组织的活动,同楼层竟然有两人都在不同的创业园工作,都从北京归来,时间都是2013年。问起其对创业者的感受,两人都提到了一个现象——鱼龙混杂,创业者如过江之鲫,这股由创业者本身、投资者乃至政府共同催生的热潮,有多少靠的是实打实的创新,有多少靠的是人傻钱多?

当然,任何领域都存在这一现象,凡是资本快速聚集的地方,都是“投机取巧”分子活跃的天堂,优胜劣汰的法则自然会将其淘汰。比起他们,我更担心是那些“靠谱”的门外汉,他们原本在自己的岗位上兢兢业业地工作,受了创业浪潮的鼓

舞,平静的生活起了浪潮,奋不顾身要投身于自己根本不熟悉的领域。

这里要说的是我的同事,是公司出了名的靠谱之人,做了十来年年审计,有天他突然宣布即将创业,卖馒头。据他描述,这可不是一般的馒头:首先,它是用馒头机做出来的,类似于地铁站那种自动饮料贩卖机,只要扔个硬币进去,就会自动跳出来一个馒头。其次呢,它具有互联网属性,只有下载了专属APP之后才能购买。其商业逻辑是:因为馒头是机器做了,省去大量人工店铺成本,能以比市场更低的价格去吸引客户,以APP为载体去搭建社区APP。听起来逻辑很完整是不是?再听听创业的动机,起因在于他有个朋友,在北京一家科研机构工作,根据其研究成果,机械生产馒头是完全可能的,两人在饭桌上聊一聊,光靠卖馒头当上CEO,走上人生巅峰可能有点慢,一定要插

上“互联网+”的翅膀。

我们这位男同事,娶了一个好老婆,十指不沾阳春水,就是这个致命弱点,被一群“家庭妇女”打击得体无完肤:你知道馒头多少钱一个吗?不知道,好,小区粥店5毛钱一个。机器馒头省时省料,算能便宜50%吧,谁会为了2毛5排队在你的机器前买馒头呢?退休的大爷大妈,如果能靠他们推动社区APP的搭建,一般是两种情况:要么特别牛,要么特别傻。而这位同事属于特别认真那一种。

其实吧,创业是一件听起来就让人热血沸腾的事,不仅是处于风口浪尖的互联网人士,对于朝九晚五,领固定薪酬,在一个岗位一干就是十几年的“老同志”来说,创业还意味着新鲜、激情和奋斗。但是商业社会的残酷原则,决定了创业必定是一个社会中间少数人的事,而且它应该只适合于少数人。如果是全

民创业,一定是社会在它的功能上有所欠缺。

这话听起来不太和谐,更不符合“大众创业、万众创新”的国家政策,不过请注意,创业之前还有创新,为创业而创业是愚蠢的,但毋庸置疑的是,这股热潮带来一个前所未有的积极现象:中国的创业生态环境正慢慢变得像硅谷一样好。筹资并不难,只要让投资者看到潜力或盈利前景;人才并不缺乏,无论是前沿研究还是具备实际操作能力的熟练工;政府特别扶持,只要符合基本条件,就已在商业或有政府背景的孵化器及创业园获得经费、免费办公和免费辅导;渠道特别畅通,每天都有创业大赛在进行选拔,各路投资人都敞开门欢迎创业者交流。可以说,创业的生态系统已经基本成型,这是倒推五年所没有的,那会儿有钱人都忙着盖房子呢。

第二届世界互联网大会日前在乌镇举行,国家主席习近平亲自出席并致开幕辞。自今年全国两会政府工作报告首次提出“大众创业、万众创新”以来,“创客”成为当前最热门的话题之一。

从近30年的发展看,国内有过四次创业潮,第一次是回城知青的创业;第二次是东莞、温州企业家利用廉价劳动力资源进行出口加工;第三次是企业家在房地产领域创业;第四次就是投资中国互联网创业的浪潮。眼下是互联网创业的尾声,还是已进入第五次“全民创业潮”,就看能干的鱼儿何时向上一跃,飞过龙门。

创客们 你的金主在哪里?

朱凯

马云如果也算创业者的话,那无疑是顶尖优秀的“创客”了。近日在浙江乌镇举行的世界互联网大会上,中共中央总书记、国家主席习近平参观视察了阿里巴巴、腾讯、百度、360、滴滴出行等公司展台,与马云、周鸿祎等“创客”交谈询问,成为了当前最热门的话题。

自今年全国两会政府工作报告首次提出“大众创业、万众创新”以来,中华大地上创业的故事层出不穷。烤羊肉串的、卖咖啡的都可以赢得创业资本青睐,“互联网+”推动了整个社会的创业创新步伐,新的机会不断涌现,新的亿万富豪不断产生。

在这种热潮之下,那些还没有开始创业的人,还有哪些机会可以抓住?应该怎么选择创业的方向和角度?怎样创业才能增加成功的概率?这些问题,绝对是年轻人所关注的,投资者所期盼的,更是市场内涵不断深化的内在要求。试想,没有充满活力的企业由小到大,由弱到强,怎么会有资本市场源源不断的活水,又何谈它的健康长远发展?

在笔者看来,创业可以简单分为两大类,一个是为了初级层次的谋生需求,中短期内只是为了让盈利能有“自然数级别”增长,以便改善生活品质的创业。这个意义上的创业,也可以称为“微买卖”;另一个创业,指的是在开始设计之初,便想好了最后是要在资本市场上有所斩获的,或者是要自己打开那扇资本融资的大门,或者是要有待一日被风险投资看上,被资本大佬“包养”,被上市公司资产注入的。他所期望的是盈利“几何级数”增长。这个意义上的创业,不仅仅是创业,而应该是“创富”了。

除了身边更常见的第一类创业外,由于职业特点,一些对资本“嗅觉”特别敏锐的创业者颇有远见地创立了轻资产公司,不断拥有了专业人才和专利技术,在某个行业领域逐步获得了“高新尖”的潜质。若干年后,某些新兴行业获得整个市场青睐,他们便迎来了好时机,开始不断有资本来“询价”,或有A股上市公司将其资产注入。一旦成功,股权便可获得数千上万倍的溢价。

这不仅是“过去时”,更会是“将来时”。读者若有兴趣,便可简单搜索一下深沪两市的退市风险警示(*ST或*ST)公司,你很容易发现它们资产重组标的选择的共同特点,你甚至可以发现某些区域性、行业性抑或是其他有意思的特点,这又可以作为下一步投资的重要参考。

实际上,任何事物都是正反佐证的。比如说,一级市场投资者喜欢什么,他首先要参考二级市场的喜好;创业者选择什么,更不可忽略了各个层次市场的需求和期待。简而言之,什么样的创业项目有利于满足资本的渴望,绝不仅仅是一个概念,更应是全社会甚至全世界未来的需求,那么它才是有意义的和有价值的。

怎样的企业才能获得“金主”青睐?这个命题可以换成“怎样的企业可以比別人提前15年发现新趋势”。也就是说,根据现有需求研究出未来的趋势,根据已有的成功案例推测出今后的成功方案,才能离成功越来越近。

互联网是很好的工具,但实体经济才是一切的根本。一个有趣的统计是,2015年初至今,国内市场所有并购案例中,制造业以2216件位列所有行业之首。这些来自东方财富Choice金融终端的统计显示,排在第二的信息技术软件服务业,件数仅有894件,仅为前者的4成余。

创业不能仅仅靠包装

杨丽花

通读企业家的创业史,经常会读到:创业之初,几个创业合伙人挤在几平方米的地下室里,甚至更艰苦的创业环境中辛苦创业。如今变了,一些创业者可以轻松拥有和世界五百强企业差异不大的办公室,这些多益于商家捕捉到了创业者的需求,愿意为他们精心打造灵活舒适的办公环境。在旁人看来,这些轻而易举得来的优越办公环境,让创业变得越来越简单,似乎想拉起一个团队抡起胳膊大干一场的时候,就有一个优越的场所,迅速营造一个热火朝天的氛围。

这个商机,被一些创客收入眼中。朋友张涛从一家资产管理公司离职,最近在上海南京西路创办了workcafe,以咖啡馆的形式打造轻松的商务办公环境,其中还特别地提供了共享会议室,可以实现多方会议、视频会议、沙龙、路演、云打印等功能。张涛认为,这样的商业模式契合现在的商务环境,创业环境,未来一定是有前景的。如果说其他的创业咖啡提供日常的办公环境外,在workcafe就可以实现更高层次的对外交流需求。

事实上,时下为创业团队打

造个性化的办公室成为一种时尚。本月初,记者参观SOHO中国位于上海虹口的3Q办公室。这个项目是专门为创业团队打造的。据说没有正式开业前,预出租率已经高达94%,承租的多是创业团队。记者参观了一圈,体验感非常好:整个办公场所装修时尚,660个独立办公工位外,还免费提供公共的办公设备,如打印机;同时还提供简单的免费饮品等。办公地点也非常好,位于上海四川北路商圈的核心地段,紧邻地铁10号线四川北路站以及地铁4号线海伦路站,快速直达外滩、陆家嘴。

和很多创业者一样,沈乔路就选择了3Q,理由很简单:新公司开张,规模小,没必要租用较大的办公场所。但是日常办公、客户洽谈、项目合作还是需要交通便利,环境不错的办公室的。在这里,根据公司规模租用几个独立办公位就OK了,一些办公设备是公用的,支付使用费用就行,节约了不少设备成本。”给沈乔路带来惊喜的还有:每天和许多初创型的企业在一起,沟通交流的成本更低,可以更方便地整合资源、跨界合作等。

记者在参观之余还与那里的物业简单聊了几句。一个保安每

天看着这些来来往往办公的年轻人,有些摸不到头脑,困惑地说:“他们每天来来往往,好像都在玩儿一样。”他不知道,在一批又一批的创业者中,可能就有未来的乔布斯、未来的马云,也不知道创业者身上背负的压力。

当然,支付合理的租金就能拥有漂亮的办公场所,只是包装而已,华丽的外衣之下,创业的压力并非看上去那么轻松。沈乔路说:“办公条件在创业中并没有那么重要,真正苦逼的是心理,每天都要面临死掉的威胁。”上个月,伦敦会计和咨询机构UHY International在最新报告中披露的数据显示,中国的创业热情在全球名列榜首,平均每天有4000家新企业成立,创业热情方面称冠全球。现在中国企业诞生又快又多,那么一批一批死掉也不足为奇。

创业成败,有团队自身的原因,也有商业模式本身、外部环境等原因。对于创业团队来说,最关键的还是钱,有钱让团队生存,事业可以继续。虽然现在中国是“人傻钱多”,但是成功忽悠风投,之于一个创业者并不轻松。那种能在几个小时甚至几分钟就忽悠到风险投资的企业对于中国现在的创业企业数量只能算是凤毛麟角。



官兵/漫画

从创客到企业家 路还长着呢

付建利

眼下,一股创业大潮席卷神州大地,“双创”成为最为热门的语词之一,无数的创客怀抱激情演绎着一个又一个互联网和移动互联网时代下的商业模式。火热的创业潮流直下,资本寒冬也翩然而至,一些创业型企业也陆续倒闭。冷静分析这波创业潮背后的时代动因、历史条件,以及未来的各种可能走向,尤为必要。

改革开放30年,中国的创业潮最为明显的是两波,第一波是上个世纪90年代一批“92派”下海,这批下海的人士如今不少已成为商界巨擘,如泰康人寿的陈东升;第二波就是如今兴起的这波互联网创业浪潮。以创业的绝对数来说,上一波创业潮与当下这一波无法同日而语、

相提并论。在互联网和移动互联网时代下的这波创业潮,之所以来势如此大、影响如此之广,一是互联网和移动互联网时代下,传统产业都面临转型升级的任务。旧经济动能在不断衰竭,新经济动能在不断成长,新旧转换之间,就诞生了无数新兴产业的创业机会,为这波创业潮和创客的涌现提供了坚实的土壤。简言之,“互联网+”带来了太多的创业机会。有了机会,想去抓住机会的人自然就多。

其次,PE和VC的兴起,给创业潮和创客的涌现提供了资金保障。我们看到,太多的创客讲起商业模式、互联网化时激情飞扬、口若悬河,天使轮、A轮、B轮、C轮融资让不少创客可以摆脱资金这一创业过程中的最大难题,而专心于搭建团队、完善客户体验,不断把

产品做好,开拓新的商业领域。可以说,这波创客的大量涌现,如果没有中国风险投资基金和股权投资基金这几年的飞速发展,也不可能出现的。

第三,过去十多年中国高校的扩招,给创业型企业提供了大批高素质的年轻人才,而合伙人制度、股权激励等企业管理运营方式的普及,为大批富有梦想的年轻人投身互联网时代下的创业潮,又提供了制度保障。时代机遇叠加企业创新,创业潮来得如此汹涌,也就不难理解。

无论是在蒸汽革命时代,还是电力革命时代,中国都与这些产业革命之交臂,而以互联网和移动互联网为代表的这波信息革命,中国与全球站在了同一起跑线,甚至在很多方面还处于领先地位,我们

有BAT这样的互联网巨头企业,也有华为这样将创新基因植根于血液的企业,更有一大批站在世界经济潮头的创业型和创新型人才,无论是传统企业的互联网化改造,还是新兴产业的崛起,都会涌现出无数的创业机会,创客们可谓生逢其时,站在了时代和产业经济变迁的风口。

但创客们要实现成功创业,由创业者变为企业家,却需要一段很长的路程要走。创业潮的兴起和创客的大量涌现,不可否认也诞生了很大的泡沫,眼下,一些创业企业因为后续融不到资金而倒闭,一些创客在创业失败后又重新回到企业去打工,就给创客们提了个醒:空有一腔创业热情显然是远远不够的,除了梦想,创客们必须对自己的创业项目遇到的各种问题和困难