

决赛场上的展示只有几分钟，

但真正的比赛早已发生，且无时无刻不在进行

一场中美创客的较量

□ 本报记者 赵琳

不断曝光自己 活下来才是最重要的

要获得投资人青睐，不仅要靠出众的创意，还有很多技巧。举个最简单的例子，香港人从幼儿园就开始学怎么用PPT，而很多大陆创客大学毕业用起来还不熟练

中美创新创业大赛共有90多个团队参赛，如果路演成功，就能获得投资，这是一些创客报名参赛的初衷。然而在参赛的Hiibook团队看来，这个想法未免“太初级了”。

Hiibook靠技术起家，对于这一点，团队创始人周公瑾、赵沪南颇为自豪。简单来说，这是一个基于邮箱的手机应用，跟其他邮箱APP不同的是，他们不是电脑界面终端的简单复制，而是真正从手机用户使用感受出发，设计了会话模式、主题模式、搜索模式等界面，方便商务沟通；另外，对图片、文档、语音、视频等邮件附件的直接编辑、改动等功能，使得在手机处理邮件更加方便快捷。另外，这款APP还支持基于邮箱账号的线上会议和大型文件的共享传输，预计在年底还能够支持视频会议。

“它更像一个装在口袋里的办公室。”周公瑾这样形容。路演后，Hiibook项目获得了大赛二等奖。

但对这个团队来说，一等奖还是二等奖，其实并不是那么重要。重要的是增加曝光度。“真正的创业者都知道，能够活下来才是最重要的。”周公瑾说。他们创业以来，参加过多次路演，如果以路演次数为分母，获得投资的次数为分子，那么得出的数值也太低了一些。但重要的是“曝光”，不断的曝光自己。

一位评委告诉记者：“这其中有些项目在其他路演场合见过，这次也来了，因为评委每次不一样，这次路演的投资人不感兴趣，可能下次能碰到‘知音’。”

要获得投资人的青睐，不仅要靠出众的创意，还有很多技巧。邹难一开始并不看好Hiibook的项目。在上海分赛区的路演中，他就觉得他们讲的太普通了，十五分钟的演讲，并没有太能打动人的点。

“他们可能有好的理念，但没有包装好，有没有经过系统培训是不一样的，在表述上是有差距的。”邹难认为，这点在这次中美创新创业大赛的分赛场，决赛场都能够感受得到。“一个想要拿到投资的人，必须讲清楚自己的商业计划是什么，为什么好，还得有明晰的发展规划。有的团队没有经过系统的培训，在这方面就差一些。”

整个比赛过程中，给邹难印象最深刻的是芝加哥大学分赛场一位11岁的小学生，用PPT展示项目时候侃侃而谈、条理分明，商业计划做得有模有样。

记者曾采访过的一位香港的“创业导师”，对大陆创客的路演技巧颇有微词。“举个最简单的例子，香港人从幼儿园就开始学怎么用PPT，而很多大陆的创客是大学毕业生，用起来还不熟练。”

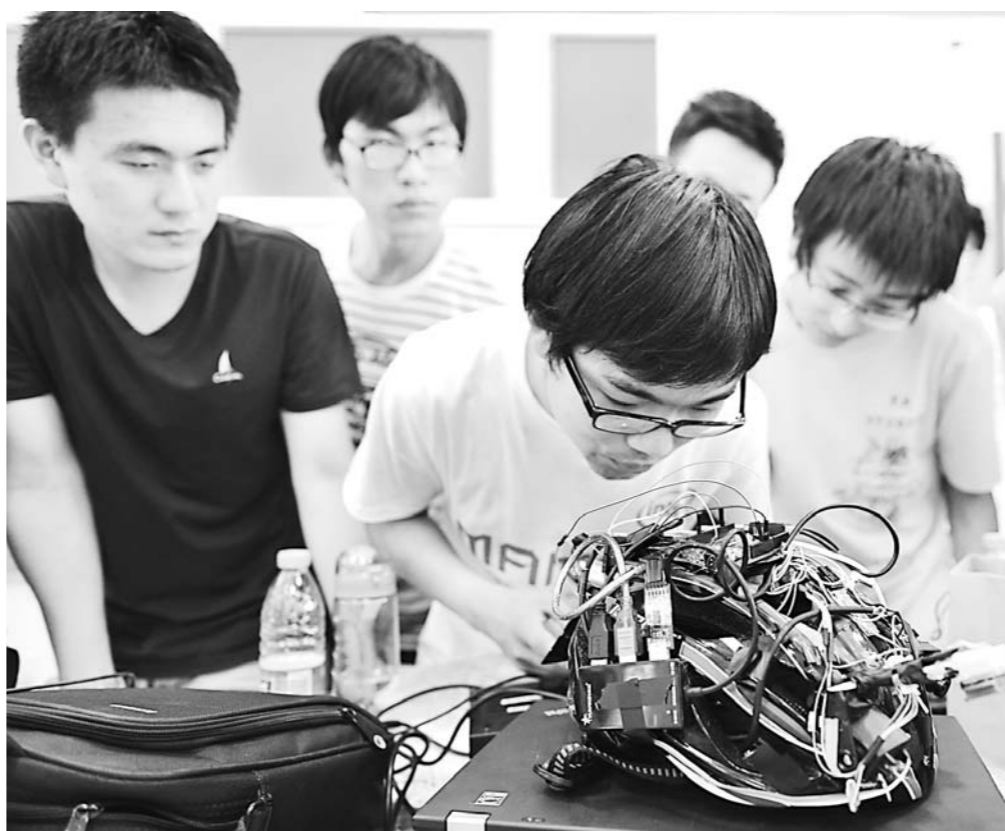
而Hiibook之所以能在决赛场上有出色表现，是因为他们近期入驻的可可咖啡空间找到专人辅导周公瑾、赵沪南。邹难认为，对于创客来说，所进驻的众创空间服务极其重要，“因为再好的点子也需要落实、需要展示。”

最重要的文化特质 是对失败的包容

高校输送人才，生产点子，市场引导创新生产，在美国这已是一种成熟的创新生态，而在中国，这样的分工合作尚显“年轻”

作为大赛发起人之一，邹难更看重中美青年创客之间的交流，而非比赛，这从他邀请的嘉宾可见一斑。嘉宾中，有国内资深投资人、上海可可咖啡空间创始人魏锋，前英特尔中国研究院院长吴甘沙，也有美国莱斯大学、耶鲁大学、芝加哥大学、乔治城大学的教授，他们当中大部分人还同时在创业。

“我们有很多项目支持学生创新创业，其中非常关键的就是领导力研究院。里面包括各种各样的功能区，比方说给学生提供交流的区



左上：Hiibook创始人周公瑾（左）、赵沪南（右）在讨论问题。

左下：在上海的可可咖啡空间，聚集了一大批创业青年。

右图：参赛选手展示自创的智能头盔。

□ 记者 赵琳 报道

域，还有他们着手实践的区域，还为他们提供各种课程。我们建立了这样一个生态系统，让学生能够在其中学习如何与人相处，怎样在交流中带来一些积极的变化。”交流中，美国莱斯大学校长David Leebron这样介绍他们的经验。

山东大学信息与工程学院院长、海信研究院院长黄卫平教授介绍的一组数据，让与会者普遍感到震惊——斯坦福大学现在在世的校友创办了1.8万多个企业，产生了1.27万亿美元的收入，如果把这当成一个国家看，其GDP能排到全球的10位到11位。另外一所著名学校麻省理工学院，在世的校友有3.02万个公司，有460万的雇员，创造了1.9万亿美元的收入，其创造的GDP在全球可以排到10位左右。黄卫平以此诠释：技术、创新是可以创造巨大价值的，在这方面，高校有优势，对此，不需要有任何的疑问。

“中国高校现在储备的专利技术其实是很丰厚的。”山东大学教授胡金焱说，山东大学每年大概有150项专利技术，但是真正能变成产业落地的非常少，“可能连5%都不到。原因何在？我最近恰好和一些地市在谈合作，可能有两方面原因，一是科研人员专注于技术研究，没有想过市场应用；第二是各方面信息的不对称，需要有企业来和大学对接，按需研发。”

胡金焱的想法和芝加哥大学创新中心主任John Flavin的想法不谋而合。高校输送人才，生产点子，而市场则引导创新生产。在美国，这已经是一项成熟的创新生态模式，而在中国，这样的创新生态圈尚显“年轻”。

创业氛围的形成需要时间，美国的创业氛围一开始也是这样。来自耶鲁大学的血液病理学家Sam G. Katz是一个创业者，他说，“我小时候，参观的是科学博览会，而我的孩子现在参观的是发明博览会。美国有一个非常火的电视节目叫亨利福特的创新之国，孩子们很喜欢看，很多小孩子在里面演示一些创新的电子；成年人看的创新节目也有，叫鲨鱼港，很多创客来路演，会有投资人听取他们的想法，

收视率很高。

在美国乔治城大学的华裔教授Shuigen Xiao看来，美国西海岸创业中心的“旋转门”是个非常关键的安排。这扇门开在大公司与初创公司之间，员工看到机会，可以通过这扇门离职创建自己的公司。如果失败，大公司依然非常欢迎他们。大公司的高管普遍认为，这些尝试过的人吸取了经验教训，对公司来说是宝贵财富。就这样，不断有人退出，也不断有新鲜血液加入进来。

“最重要的一个文化特质是，对失败的包容。”Sam G. Katz教授说，社会、国家、舆论对失败的包容，可以让创业者学到更多的经验和教训，很少创业者是一次就成功的。

没有原力觉醒 创业肯定不彻底

政府号召大众创业，但从职业投资人的角度，更需要精英创业。那些在产业里面有着深厚积累，能够洞察透视未来的人，创业成功率比较大

近两年，中国的创业氛围越来越浓了。启赋资本的屠铮在VC行业浸淫11年，他发现这几年投的项目中，负责人越来越年轻。“以前我们投资项目的创始人，不管是技术型还是非技术型的，很少有低于35岁的。但是现在30岁以下的已经占了接近三分之二，我们从他们身上看到了很多希望和激情。”

资深投资人魏锋也认为，中国人从来不缺乏创业精神。改革开放以来，八十年代创业基本上靠胆，特别是在体制边缘，有胆就敢创业，也不乏成功的例子。90年代很多靠关系，大家把政治热情转化成对经济、财富的追求。21世纪的创业则基于创新。政府号召大众创业，但从职业投资人的角度来讲，更需要精英创业。那些在产业里面有着深厚积累，能够洞察透视未来的人，创业成功率比较大。

英特尔中国研究院前院长、驭势科技CEO吴甘沙此次担任了中美创客论坛的嘉宾，他用

自己的三次创业经历，阐述了这些年中国创业圈的阶段性特征。

他的第一次创业经历带点“玩票”性质。2004年左右，吴甘沙在英特尔中国研究院做了一个项目，但因为内部斗争，他的老板被干掉了，所以他带着一帮人拿着技术出去创业。准备了没多久，老板又回来了，他们也不创业了。

“这说明，如果创业没有原力觉醒，没有非常迫切地感到自己的梦想，那么肯定是不彻底的。这样的创业最好不要发生，发生了也要后悔。”吴甘沙说。

2012年左右，吴甘沙开始了第二次创业，但他认为，这也是一次失败的创业。当时很多中国创业者采取的是C2C模式。比如，美国做出一个东西，那就拿来改一改，某些地方可能稍微好一点，再卖得稍微便宜一点。“很难说这套模式好还是不好，但当时我们想的是怎么在一个硬件平台上把性能做好，而美国人想的是三年后这个平台是什么样子。创新理念上，他们始终是领先的，是无法复制的。”

“这次创业，就像在机场排队办登机牌，好不容易排到靠窗了，突然旁边又开了一个窗口，后面的人全跑过去了，你跑也不是不跑也不是。”吴甘沙说，因为很多国外创业者没法进入中国市场，而中国人又有巨大的市场，直接拷贝过来在当时是一种最快捷的方式。

他开玩笑说，“这种方式对于年轻人来说是最好的，光脚的不怕穿鞋的，想到了马上就动。但对于我们这种在大公司里做到一定职务、革命不彻底的人就不适合。”

第三次创业，吴甘沙从英特尔中国研究院彻底“出来了”。因为他看到了中国创新创业的又一次变化。“现在投资人的思路转变了，他们越来越愿意去投那些所谓的硬科技，这种更看重未来的创新。”

吴甘沙的观点得到了济南翼非科技董事长张赛的认同。张赛是工程师出身，对技术比较崇拜，“我认为有两类技术前景广阔，一是能够切实解决问题的、能够解决现代生活的痛点

的，这种技术能成为市场的大趋势。另外一个黑科技，颠覆性的，比如特斯拉。”

“这种创新不太适合刚毕业的年轻人去做。我们一直说1万小时定律，就是说你在一个领域能够建立你自己的品牌需要1万小时，所谓的1万小时就是一天做8小时，一年300多天，然后做五年，你就能够变成这个领域的专家，建立你个人的品牌，这对太年轻的人可能不太适合。”

众创空间太多 创客不够用了

少数孵化空间倒闭很正常，大多孵化器经营模式大同小异，服务能力一般，这正是当下中国众创空间要解决的症结所在

“中美创客创业大赛，这是第一届，以后还会有很多届，要形成常态，要办得更加国际化，邀请全球创客来参加。”大赛刚结束，邹难就因公赶到美国。电话那头，他这样说。

这两年，创客和众创空间增长飞速。受国家“双创”战略鼓舞，2015年，中国的众创空间及联合办公室蓬勃发展，据克而瑞研究中心的不完全统计，全国各地的众创空间总数已达到1.6万家。仅在2015年一年里，新增孵化器和联合办公空间就达4000多家。2015年，全国各地政府、房产商都开足了马力，进行了“大跃进”式的扩张，在全国各个城市建立大大小小的办公空间。

专门跟踪联合办公趋势的DeskMag网站的公开数据显示，中国在联合办公领域一年间发展的数量已远远超出全球总数。

众创空间多了，带来的后果是“创客不够用了”。周公瑾在选择进驻可可咖啡空间以前，其实有“更诱人”的选择。一家投资机构看重Hiibook的市场前景，提出的投资金额远高于魏锋的条件。然而，已经经历过两次创业失败经历的周公瑾，在与团队伙伴多次商议后，仍然选择了可可咖啡空间。

“有很多人上门希望寻求合作，希望我们搬到他们的众创空间去。”一位在可可咖啡空间的创业者说，“众创空间的数量已经高于创业项目的需求量。很多众创空间根本不知道在做什么。”

“不只看投的钱多少，而更看重众创空间提供的全方位服务，这一方面说明创业者更理性了，另一方面说明，国内众创空间水平参差不齐，在为创业者提供创业训练等服务方面，还有更大进步空间。”魏锋分析。

官方数据显示，仅在上海，2015年新增科技企业孵化器42家、新型孵化器62家、科技创业苗圃备案19家、科技企业加速器1家。截至去年11月底，全市约有450家众创空间，其中科技企业孵化器149家、新型孵化器62家、科技企业加速器14家、科技创业苗圃备案90家、创业服务机构备案200余家，各类孵化器更是增长了近30%。

与此同时，年初，深圳地库孵化器在运营4个月，烧钱100万元后难逃厄运，等待外人接手。

一时间，众创空间的市场前景变得扑朔迷离。有人依旧看好市场的发展，也有人猜测行业将迎来“倒闭潮”。

上海孵化协会名誉主席、中国火炬创业导师王荣表示，传统孵化器都有“一亩三分地”，而众创空间往往都是“二房东”。所以众创空间的规模通常比传统孵化器小，需要四处圈地，但是过度扩张容易造成力不从心、无法管理、服务难到位的现象。加上从业者也往往经验不足，缺乏稳定的构架、规范的管理，容易造成市场混乱。

国务院办公厅印发的《关于加快众创空间发展服务实体经济转型升级的指导意见》提出，要鼓励专业细分，加强资本融合。魏锋说，他考察过硅谷、以色列的孵化器，发现绝大部分孵化器都是拿政府补贴的，“我们要做的就是，不能把政府的支持撒了胡椒面，要把扶持真正用在优秀的企业和项目上。众创空间现在是有泡沫的，有些地方一哄而上，很多可能没这个资格。”

上海市金桥经济技术开发区管委会主任殷宏赞同魏锋的说法。“在初创阶段，门槛一定要低，给创业企业全方位支持，这个时候就要撒胡椒面，因为我们不知道今天走进门的，是不是乔布斯。到了创业中后期，管委会就要建立各类产业专项支持企业发展，就必须进行点对点的观察和服务。”

中关村天使投资联盟秘书长徐勇表示，少数孵化空间遇到困难或倒闭是很正常的，数千家普通孵化器的经营模式大同小异，增值服务少，服务能力一般，这正是当下我国的众创空间要解决的症结所在。

一张桌

一只碗

一个人的晚年

.....

“讲文明 树新风”公益广告·关爱留守老人

