

创业创新：“互联网+”的新天地

■ 张上塘 中国专家学者协会副会长

▼创业核心是创业机会，抓住机遇，理解、把握并伴随创业机会全过程，最终形成商业价值。创业成功率较高是名人明星；大公司、大企业高管离职；互联网企业“白骨精”的出走；海归；辍学或刚毕业的大学生；其他人员。仅有 3%创业成功。

▼创业密码：机遇有天意，创客有玄机，成功有密码，创业有佳期。创客与年龄、教育程度、专业无关；热爱生活，追求梦想，都可以实现自我。在无限的想象空间，天马行空，独往独来。

▼创业要把创客种种奇思妙想变为实物、产品，进而转化成商业价值，体现实用化、产业化和商业化；需要拉家带口、团结协作，才能一步一步得以实施。创业最佳窗口期一般都在 30 岁左右。

▼美国白宫学者埃米归纳创业成功的六条密码：填补空白、目标驱动、快速迭代、不断试错、开放思维、伙伴关系。

▼创业方式：梦想无止境、创意无限量、追求无边界、创业无定式。比较容易上手的一是裂变创业；二是互联网创业。

▼创业生态：模式可复制、政策可激励、环境可创造、生态可持续。国务院关于创业创新的指导意见，在执行贯彻中应注意三条：一、关注众创的理论、源头和方向；二、关注当地的文化、历史、社会、人文及基础设施软硬环境，创造宁静、安详的“众创”空间和土壤；三、政府过分努力、政策过度激励包括减免税费，都会降低市场敏感性和调节力。互联网 APP 创业可能红极一时，商业机构的评判包括投资风险应当由市场来承担。

▼要进一步激励“互联网+”与“中国制造 2025”相关连的创业创新，特别是“互联网+乡村”。造就中国网农崛起，吸引有知识、有志气、有理想的青年人在农村兴办各种生态种养，开创第六产业的创业创新。农村有望迎来新一轮变革，成为另一个万亿级的农村电商市场。

李克强总理在 2014 年天津夏季达沃斯论坛上提出：要在中国 960 万平方公里的土地上掀起大众创业万众创新的新浪潮。由此，2014 年被誉为“中国创业元年”，中国开始进入创业创新的新时代。

当前我国正处在创业创新的最好时代，主要得益于高层领导倡导“大众创业万众创新”（下称众创）。三十多年改革开放的成就以及经济转型升级和结构调整的新常态所蕴藏巨大的发展潜力，加上科技进步、互联网大数据、云计算、物联网等八大板块的支撑，三者共同助推中国开启“众创”的新纪元。

近半个世纪以来，学术理论界和社会实践层面，各种创业创新（下称“双创”）论坛，研讨，“双创”教育与管理风风火火，各种学论、观点、理论案例层出不穷，表述不一。点子、创意、创业、就业、创新、创新文化、创业机会都

可以列入其中。总体来看理论赶不上实践变化，形成诸多误区或盲区。如果说“把国家级贫困县榜上有名”作为“特大喜讯”大力吹捧引人笑话外，那么“把农民工回乡开豆腐坊、洗脚屋”之类，作为“众创”典范加以嘉奖，更成为现实版的冷笑话。可是，你能笑得起来吗？说明有些地方的“双创”抓不住源头、理论、方向的话，“众创”就有可能演变成“盲创”。还有一些例子，比如找不到工作，自己办照开个小微企业，干什么都不知道，有的干脆“宅”在家里，明明是“啃老”，却美其名曰“慢就业”、“慢创业”。我们身边都有不少人聪明能干，就是有劲不知往哪里使，今天是条“虫”，明天时来运转，施展才华，便变成一条“龙”了。

创业机会是客观存在的，关键是抓住机遇、理解、把握并伴随创业的全过程，最终形成商业价值，这才是创业成功的全要素。中国有句老话：成事在天，谋事在人。创业就是某种缘份，缘是天意即机遇，份在人为即拼搏，二者不可或缺。纵观国内外“双创”种种鲜活案例，不难看出，真正成功的创业其概率很低的，印证了中国的另一句老话“事不过三”，即第一年艰难投入，第二年苦苦支撑，第三年惨淡消亡，大约只有 3%左右可以熬过这个天数。而创新更是凤毛麟角，微乎其微。成功创业从高到低大致是：一是名人，明星创业；二是大公司，大企业高管离职，三是互联网“白骨精”出走；四是海归；五是辍学或刚毕业的大学生；六是其他人群。

尽管“双创”之路漫漫而远矣，其五味杂陈的残酷现实——有成功与失败、执着与追求、笑声与泪点、思索与记取、沉淀与奋起、浓缩与铭刻——却一刻都没有停歇。热爱生活、追求梦想、情有独钟、不离不弃、激情满怀，这些都是创业与创新的动力源泉和事业原点，这些原点在引领着创业者们构筑现实版的未来世界。那么现实版的“双创”嘉年华又是怎样情景呢？请看以下几个实例。

一是张成超挑战马云。世界互联网大会在浙江乌镇举行，马云及互联网大佬意外收到张成超的“礼物”——厚度仅为 0.5 毫米，重 70 克的精致羊毛衫，并附有挑战书。言下之意是，你的 BAT 再庞大，也无法全部顾及与做好传统产业的细分市场，因此，你们不是全能，这也是我的机遇和使命。阿里、腾讯和百度有无数的“1”和“0”，很多人所做 的事，所提供的物，都仅是无数分之一。但我今天非常幸运也非常斗胆地做了一件在你们后面添加一个“1”的事；未来亦会有更多地方产业集群如同“空中濮院”一样，依托互联网挖掘和创造更多的“1”。

张成超 1992 年出生，敢于挑战日进斗金的马云，真是“江山代有才人出，自古英雄出少年”。他的创业方向是：“让专注的人对接起来，让供求匹配更加透明高效”。他创办的“空中濮院”日点击量达 30 万，他要做的是让全球采购高轻松高效地在“濮院”找到自己想要的商品。

第二个是孟醒，戏称雕爷，任性的北京胡同串子。1998 年 24 岁开始独自创业，进军 IT 行业。先后创办 13 个企业，形成 3 个估值超 10 亿元的公司阵营。雕爷创业最大特点是跨界：美妆——阿芙精油；餐饮——雕爷牛腩、薛蟠烧烤串、切克闹煎饼；文化——三拓旗剧团；环保——三体空气净化；服务——河理家，名为上门美业（美甲、美睫、造型、美容等），实则是“解放天下艺人”，为手艺人服务，为奇葩手艺人（如商业策略探讨、上门拼花、上门教红酒品鉴、教弹钢琴等）提供 020 上门服务。

雕爷创业看起来不成逻辑，仔细处可见“收窄客群，创新价值，颠覆行业，阐述未来”。比如说薛蟠烤串定位是“重新发明羊肉串”，专门到内蒙圈地专养专供；雕爷牛腩则是 500 万元买断周星驰电影“食神”主角原型戴龙的独家秘方才做成——定价普遍较高，服务于中产阶级。而河狸家拥有 1.92 万“奇葩手艺人”。雕爷亲自上场，“商业策略探讨”被武汉创业者“秒杀”18888 元/小时，最高的手艺成交达 2 万元。上线不到 1 年，注册用户超过 100 万，品牌估值近 3 亿美元。他的梦想是让“互联网+”帮助更多的人，让手艺人传承传统，借助“互联网+”把口口相传记录下来，实现手艺人的创业梦想。

大家熟悉的美国硅谷的“钢铁侠”伊隆马斯克连续创业故事。他 1971 年 6 月出生于南非比勒陀利亚，8 岁父母离异。孤独的他酷爱科幻，12 岁自编游戏程序获得 500 美元，17 岁孤身到加拿大求学，24 岁就拿 2000 美元和一台电脑创办互联网公司，为“纽约时报”等新闻机构在线内容出版制作软件。在斯坦福大学没上一节课就开始新的创业，后来就不可收拾。在网购金融业务、电子支付、太空探索，如 paypal、tesla、spacex 以及 solarcity 一个接一个，而且每个项目都足以改变行业的原有商业模式乃至人们的生活方式。伊隆敢于冒险，经过三次失败后，终于在 2008 年 9 月 28 日其投资生产的猎鹰 1 号运载火箭发射成功；2012 年“龙”飞船与国际空间站对接成功；2004 年 2 月投资特斯拉电动车。2015 年特斯拉电动车进军中国市场。据悉，他对世界最大的汽车市场中国很有信心。当下，他的公司正在研发高铁，时速已突破音速。

当然我们还可以列举更多的实例。这些创业者给我们什么启迪呢？

一、创业密码：机遇有天意，创客有玄机，成功有密码，创业有佳期

一般来说，创业、创新与极棒、极客、创客有着密切关联。当下“越界、渗透、提升、拉动”为特质的互联网时代，要在概念上或实践中严格区分，显然是困难的，其现实意义及作用也是有限的。对于连续创业者来说，在“互联网+”跨界实践中，抓住互联网与传统产业充分拥抱时机，把“一切皆有可能”的未来世界，超过筑梦、做梦、圆梦，将那些看似“不靠谱”



或“非正常”的点子、想法、思路、创意，像珠子一样一个个串起来，连接成现实版的未来世界。这些创业者都是把爱好、兴趣演绎到极点，做到极致，成为实现自我价值的真实体验，其成就感成为一种格调、情怀或情趣，或形成一种生活方式，使创业、创新成为“常态化”。如果打开美国“创造的国度”白宫网页上，可以看到形形色色的极棒、极客和创客，上到 80 岁下至 8 岁的脸庞都能看到。说明极棒、极客、创客与其年龄、教育程度、专业水平是无关的，他们都可以在无限的自我想象空间，天马行空，独往独来——不需要什么证书、学位或专业知识，只要思考并付诸行动，热爱生活，追求梦想，都可以实现自我。而创业则完全不同，需要把极棒、极客、创客种种奇思妙想的点子、创意、创新变成实物或产品，进而转化为商业价值，体现实用化、产业化和商业化；需要花费更多的时间和精力，在技术、市场、人才、团队、运营、财会、管理、风险把握诸多方向，拉家带口，团队协作，一步一步得以实施。创业者要有一定的社会和管理体验，其创业水平不仅与教育程度、专业水平、自身素质、周边环境都有直接的关联，而且创业年龄一般都在 30 岁上下。这是创业最佳“窗口期”，与中国“三十而立”是相吻合的。

创业是如何创办和发展起来？究竟是何种心态或技能，拥有成功的密码吗？美国白宫学者、斯坦福大学商学院高级讲师、国际战略顾问埃米·威尔金森，经过 5 年努力，专业研讨 200 位美国当代企业家创业实践。这些企业年收入超 1 亿美元以上，涉及传媒、能源、卫生、生物、移动应用、旅游等众多行业（仅专访就近万页资料），并从组织行为、经济、心理、社会学等多学科综合分析研究，发现其共同的特质，为此出版专著《创新者的密码》，概括起来有 6 大技能：1、具有敏锐的洞察力发现并填补空白。把一个领域内行之有效的解决方案，略加调整，移用到另一个跨界领域；或白手起家建立新的解决方案，发现不寻常就抓住不放；在不同概念之间找到内在联系，并构建新的概念，产生创造的结果；找准溯源，不停思考与探索。2、目标驱动。在研发产

品，适应市场，满足消费需求时，不受行规惯例约束及竞争对手干扰，始终如一，紧紧向前。3、快速迭代，行动要快。4、不断试错，主动试错，以寻找正确办法。5、网络开放思维，慷慨大度，乐于助人，共享信息，和团队协作。6、最后一个伙伴是伙伴关系。在思考、提出问题的方式、视角以及克服困难的方 法，因人而异，需要协同合作，就有可能取得突破性的成果。最后埃米学者认为，最好的商人不是在预测未来而是正在创造未来的人。

如果说单一创业创新成功，只能作为人生传奇，那么埃米归纳 200 位实业家成功经历，其成功有迹可循，所破译的密码应该会有所启示。

二、创业方式：梦想无止境，创意无限量，追求无边界，创业无定式

创业的方式多种多样，比较容易上手的有：一是裂变创业；二是互联网创业。

裂变创业主要指的是大公司企业集团为了克服机构臃肿，人浮于事，缺乏创新动力，以适应市场竞争进行业务流程再造和结构重组，鼓励职工离岗内部创业。这一概念在 1978 年由美国学者吉福特·平肖和其夫人伊丽莎白·平肖提出，并结合 3M、杜邦、GE 等大型企业内部创业实践，出版了《内部创业：为何你不再需要离开公司而成为企业家》。随后，日本松下、富士通、中国台湾的宏基等也开始内部创业。2000 年 8 月华为出台了“关于内部创业管理规定”，开始内地企业实施内部创业的先河。2014 年开始，美的、海尔、长虹、TCL 等传统制造业掀起了内部创业风潮。2016 年 4 月全球最大的 PC 生产商联想内部创业项目“神奇工坊”正式运营。4 月 15 号全球最大的住宅开发商万科也发布“万科集团内部创业管理办法”，以 3 亿元资金专款扶持万科员工离岗创业。互联网企业如盛大游戏早在 2007 年就推出“20 计划”（即内部创业最高可获 20%收益分成），大张旗鼓进行内部创业。2009 年巨人网络也推出“赢在巨人”内部创业平台。无论是苹果、谷歌、亚马逊，还是百度、阿里、腾讯都把“外部收购”加上“内部创业”，成为互联网创业的标配。（下转 02 版）

信息经济是普惠民生经济——在 2016 年宁波全国电子商务创新论坛上的讲话



■ 杨培芳

我非常同意刚才龙永图部长提出的一个重要观点，他说全球化的趋势没有变，但是出现了三个与互联网有关的新特点。今天我就讲一讲信息时代新经济和新商业模式、新发展模式。

信息经济这个词提出来比较早，比数字经济、网络经济都提得早，且更有包容性。最近我在中央网信办也说，现在提出来很多新概念，只有信息经济更能包容和代表社会的未来。最近国家批准了浙江为第一个信息强省示范区，我觉得浙江省宁波市有创新的活力，在信息经济领域这一炮一定能打响。

当前，社会信息化进入了第三阶段。第一个阶段技术核心是计算机和通信的融合，第二阶段是 3C 融合，加上内容，现在形成了互联网+，是 4C 融合，又加上了控制。现在电子商务主要是靠 B2B，我从生产力的角度力请大家思考一下，未来互联网的应用模式很可能要突破电子商务，走向 C2M，用户直接与智能制造对接。最重要的是三大信息技术，第一

个是光纤。现在的光纤的功能已经是几十年前的上万倍，它的成本已经比粉丝、面条还便宜。我问过一个光纤公司老板，现在一公里的光纤要多少钱？他说 35 元，同样一根粉丝要 85 元。第二是集成电路技术，芯片能做到 0.01 微米。第三是互联网、物联网技术。到了直接为生产生活服务的信息服务生产力阶段。它必然促进社会经济等领域的出现巨大变革。如商务、金融、货币、物流。很快还要进入农业生产和工业制造领域，促使了整个社会的扁平化和人类劳动的高级化。

大家知道人类近百年以来经济高地从钢铁、煤炭、机械、石油、汽车，走到现在的房产和金融阶段，问题越来越多，今后怎么走？高层领导非常重视这个问题。我参加北京市政府一个会议。北京市上半年工业增长 1%，房地产增长 18%，金融业增长 27%——我不知道有多大的典型性——如果都这样发展，整个 GDP 就靠房产和金融支撑，十分危险。有人说房地产就是盖房子——其实盖房子属于建筑业，不属于房地产也业。如果要发展信息生产力，就不能再用工业思维，房地产思维甚至

小农思维方式。农业生产力的时代特征是封闭分散，工业生产力的时代特征是集中垄断，信息生产力的时代特征是扁平关联。不能再采取优质优价甚至低质高价的传统经营模式，而要走向质优价廉的新运营模式。华为的成功主要靠合作共享、优质低价，打向了全世界。最重要的有两条曲线，工业经济的成本曲线是先下降，后上升的；信息经济的成本取曲线是单调下降的，而且边际成本为零。主要依靠三个基本规律，一个叫摩尔定律，一个叫吉尔德定律，一个是梅特卡夫定律。

互联网时代还有三种精神，一个是开放精神，一个是平等精神，一个是普惠精神，这也是传统经济没有的。这样就形成了对传统思维的一些新挑战。我是研究信息经济学理论的，大家有兴趣的话，可以把这个 PPT 留下，这里就不展开了。

由于信息化发展到了新兴生产力阶段，它必然引起生产关系和经济制度的变革。习总书记最近说“这是一个需要思想就一定能够产生思想的时代，这是一个需要理论就一定能够产生理论的时代。”我们在 IT 前沿技术和互联网应用创新都进入了无人区，在信息时代的经济理论研究领域，也要走到前面来。现在有个重要发现，就是传统经济嫌贫爱富，信息经济普惠民生，我们国家高层已经很重视这一点了。比如传统银行不乐意做小微贷款，但是网络银行改变了这种行为；许多大百货店不愿做小商品，电商可以。我有一次在北京郊区农村市场买了一个小商品，后来找不到了，但在网上能买到。现在大家都向往大城市，农村却越来越破

败——互联网可以让农村重新焕发活力。苏北一个村就是因为一个青年买了一台计算机，用一根网线，做电商生意使这个大部分人靠捡垃圾为生的村子富裕起来，改变“垃圾村”的命运。类似的情况全国还有很多。

但是按照传统思路，解决贫困问题只有两条路，一是让富人更富，然后通过二次、三次分配反哺穷人。二是打土豪、分田地，好搞计划经济，这条路也走不通。只有通过公共服务均等化作为切入点，提高穷人的劳动技能，支持他们自己创新财富，这是比较可行的。但是在传统工业时代比较困难。世界银行有个调研报告，结论是在贫困地区，信息设施比厕所和清洁用水更重要。这个说的是吉布提的年轻人买一个智能手机，但是他们国家没有移动信号，只有晚上去蹭面对面索马里的信号。我们国家也有这样的现象，有的农村青年买一个智能手机，骑着摩托车到县城边上蹭网。所以信息经济有均衡发展的内外动力。我们可以得出一个重要的结论，就是市场自由主义和新计划经济都不适应信息时代。我们要用互联网的办法来重新制订规则。习总书记也提出来，互联网治理需要采取市场、政府和社会力量协同治理。现在插播一个广告，今年我新出版了一本书《挽在一起的手——协同互利新经济哲学》，我们希望做一些新的探索。这本书内容比较新，出版社直接送审查部门的主管领导，最后批语是：有高度、有深度，符合时代发展趋势，体现了作者的睿智和勇敢。里面提到新的价值观，新的经济伦理，还有一个重要的观点就是企业要从国有企业、私有

企业走向社会化企业。前不久在北京还专为社会企业概念开了一个座谈会。

最后我想讲一讲人类应该怎么发展未来生存空间。现在农村的姑娘嫁人要求男方在县城有房，县城的姑娘嫁人要求男方在省城有房，省城的姑娘嫁给要求男方在北上广有房——这样把北上广的房子推得很高，城市病也越来越严重。网上有个段子，说湖南有一个老板给小三买了一套房子在北京南 22 环，这位女士坐飞机到北京让出租车司机找南 22 环，司机说现在已经在修七环到了河北，22 环大概在长沙郊区，要不要我开车送你回长沙？90 年代我到纽约去，遇到一上海老华侨，他说在纽约住了 40 多年，太憋屈了。我听说你们有口号“要把上海建成中国的纽约”，你们千万不要这样搞。但是没办法，我们的城市发展交太多学费，现在开始明白一些了。有位网友说他有一个后现代生存之梦：房子不大、靠山近海、通水通电、百米宽带、物流方便、可叫外卖、在家上班、能谈恋爱。

日前国务院发布了城乡建设新的意见，鼓励城里人返乡、下乡创业。这个文件非常重要，现在看来，我们的整个发展理念都要转型——在信息生产力时代我们应该从跟随欧美走向引领世界，最需要的就是创新思维。就像刚才龙部长讲的，我们应该遵循现在的规则，但是更应该创立或引领创立新规则。我认为谁都不能脱离他们所处的生产力时代，但是每个时代都需要一批站在时代前列的人，希望我们宁波的领导和在座的有识之士都能成为站在时代前列的人。（刘彦希 整理）