



创研究

# 创投进入潜行精进的慢时代

陈荣根

新冠肺炎疫情对创业的影响是创业者2020年的重要主题。

表面上看是疫情防治与复工复产、市场拓展、现金流困难，造成公司经营难，但从深层次看，多年的经济增速下行、产业转型升级和中美贸易摩擦是更根本的影响，存量竞争使企业生存日趋艰难，亟须转型升级进行突围，我国产业在向价值链高端升级过程中必然遇到阻击，疫情放大了这些困境。

单就疫情而言创新创业也有机遇，有几类企业发展较好。医疗企业无论是业务开拓还是融资，都获得了显著的发展。还有一些企业利用有技术生产抗疫产品带来新市场和新增营收。提供在线产品的企业增长较快，如在线教育、在线生活服务、企业服务等等大大拓宽了市场空间。客户满意度高产品力强的企业，疫情下还能继续做业务。还有一类企业整合社会资源经营抗疫严重的餐饮行业，创新开发外卖产品、开展网络营销的企业，营收恢复也相对较快。数字化、创新成为今年的热门词语，提供数字化解决方案服务产业转型升级的硬科技创业企业，普遍获得较好的成长和资本青睐。

今年也是一个分化年，行业与行业之间差距很大，就某一个行业而言也不是平均发展，是否积极创新能否创新落地也拉开了同类企业的差距。

其实从2015年开始，中关村乃至全国的创业趋势就已经发生潜移默化的变化。经过几十年的高速发展，模式创新走到了极致，创新空间越来越小，创业企业较难获得脱颖而出的机会。模式创新不是没有机会了，而是现在模式创新实在是太难了，对创业者的创新能力和实现能力都提出了极高的要求；从另外一个角度来说，要靠模式创新来增加多少新增的价值，很难了。怎么办呢？未来就要通过生产力的提升、通过技术创新促进经济增长。技术创新创业能促进产业升级，帮助产业形成新的优势，创造新的价值，不但市场空间巨大，社会价值也巨大。创新和创新的值是不一样的，要改变出口8亿件衬衫才能换回一家波音飞机的状况，还是需要技术创新创业，帮助企业立足价值链的高端。

我的感受，2015年以后政府和社会大环境已经开始重视技术创新了。如果说以前的高速发展有人口红利，有改革开放

的制度红利，现在有一种技术红利，大家非常重视技术的价值，社会大众提高了对技术的认可和参与热情。这种红利包括资本的投资热情，也包括政府的政策和支持，对技术项目的估值和投入都比较大。这种红利还带来了宝贵的市场准入机会，比如现在在政府、企业都会鼓励或接受使用新技术新产品。特别是基础软件、高精尖产品、公共设施等，本来需要生态的支撑，需要稳固的产业链、稳定的产品性能和竞争力的性价比，以往一般不会用创业公司的产品，近几年也提供了很多应用场景和市场机会。我认为我们会有一个相对来说比较长的技术红利期。总结来说，市场需求很大，政策很支持，社会资源很支持。2018年的中美贸易摩擦和2020年的新冠肺炎疫情加速了这个进程，此次疫情是最好的案例教育，数字化能力强的企业在疫情中复工复产、业务开拓更容易一些。部分快速反应的企业在疫情中提升数字化能力，很好地提升了效率和促进了业务。此次疫情将加速产业和社会治理升级，更积极应用新技术，提供新科技的企业有巨大的市场机会，积极应用新技术的企业将领先一步完成转型升级，在市场竞争中处于优势地位。一大批人工智能、航空航天、生物技术、光电芯片、信息技术、新材料、新能源、智能制造等高精尖科技为代表的硬科技得以大显身手，有了更多的创业机遇。

所以，总而言之，我觉得虽然此次疫情会给企业带来一些负面影响，但是对企业影响最大的还是这几年持续的经济下行和产业转型升级的创业新常态。多年的经济下行和产业转型升级，客户花钱更谨慎更看重产品刚需性和性价比，投资人投资更务实更看重项目数据和看市场表现，技术创新创业见效更慢难度更大。值得欣慰的是，在创业新常态的这几年已经在持续倒逼创业企业打造核心竞争力努力创造客户价值，中美贸易摩擦有助于创业生态与创业企业更着眼长远下决心持续投入做好研发建好生态，疫情带来的冲击也在激励企业勇于创新拥抱变化，多重因素有利于创业环境去掉浮躁变得成熟理性，创业公司更踏踏实实做好技术、产品和服务，增强造血功能实现可持续盈利，精细化运营、追求创造客户价值、回归创业本真。

回归创业本真，建议创业企业可以从以下几个方面着手。

1.练内功。现在这个时点上创业者不要在乎一城一池、一时一刻的得失，看远一点，其实现是在个好时候，可以沉下心来

来去练内功，为以后腾飞打好基础。比如到工厂车间、田间地头找机会，深入了解客户需求，做智能制造的，不但要和企业主交流，也要和班组长交流、和车间主任交流，重视品质品牌，切实帮助客户解决痛点，实现价值。比如炼产品。产品更聚焦，砍掉不赚钱的业务，不要考虑大而全也不要想多点开花，深耕特定行业或领域，加强对客户需求的理解、把握和解决，极致提升产品品质和用户体验，提升客户价值提高产品力。比如炼管理。如何开源节流、降本增效、提升服务体验，需要管理强势介入，创业公司提前过管理关。包括组织建设，优化组织，优化流程和工具。初创公司事没做好，很少因为内部政治，出问题更多在于员工不熟练，通过建立业务流程，培训员工，提升员工专业度。比如炼团队，优化团队，提高团队过冬能力，为将来的发展打好人才基石。经过长征的红军能取得最后胜利，经过寒冬锤炼的团队能看到公司成功。

2.协同，找强资源伙伴合作。刚才提到行业在分化，企业也在分化，头部机构能获得资金、资源和机会。建议初创企业积极与政府主管部门、行业龙头企业、高校院所、知名专家、行业关键企业等多交流多合作，整合资源，借势发展。

3.建立行业地位、为未来腾飞打好基础。大环境使然，很多领域都慢下来了，

创业者正好利用现阶段在细分领域建立独特优势和特色，在行业深度专业度精细化运营上建立起壁垒。等行业大机会来时，有能力整合资源把握机会。

资本市场也较好地支持着这种正本清源，比如鼓励金融行业支持实体经济，国家积极的财政与货币政策，银行积极担当，企业授信和贷款机会更多。虽然去年市场整体的募资比前年少了很多，观望的投资人比较多，但很多投资人账上有资金，不是不投资了，而是在寻找好标的，投资策略更严谨，投资人更务实了。从二级市场来看，科创板、注册制推出，创业企业有了更好的退出机制和定价机制，对有核心竞争力和发展潜力的创业企业有可能形成长期的利好。

综上所述，我认为现在已经进入潜行精进的慢时代，是优化调整夯实基础的好时机。打好基础，就能把握以后的大发展，现在适合建立面向长远的策略，练内功树行业地位谋长期发展。建议大家更多保持一种内敛、低调的状态，把主要精力投入到技术研发，用优质的技术和产品真正打动客户，帮助客户创造价值。当前形势下最重要的是专注机会、快速创新、勇于行动。

慢时代更能潜下心来把事做好，更能屏蔽噪音专注机会。我相信创业者会更成熟更锋利，时代已经在孕育又一批伟大的公司。（作者为创客总部合伙人）



12月27日，河北省内丘县东马庄村妇女在村里一家灯笼加工厂加工灯笼。近年来，河北省内丘县拓宽留守妇女就业创业渠道，组织当地服装、毛绒玩具、手工艺品等多个行业，采取短期用工、季节用工、临时用工等灵活方式，吸纳有劳动能力的农村留守妇女在家门口就业，帮助她们实现顾家、增收两不误。刘继东/摄(新华社发)

通讯员 崔梦娜 中青报 中青网记者 王晨

随着近年来的国潮热，带有中国文化元素的用品深受年轻人追捧。福余百财，事事如意，稻甜妈 庞渤洋将这些美好寓意用饱含东北特色的插画手绘下来，再制作成亲子类生活美学用品，在辽宁省沈阳市、大连市、辽阳市设立了3家公司，以原创知识产权为基础，自主研发与亲子关系相关的家居用品。

庞渤洋2009年毕业于沈阳一所美术学院的视觉传达设计系。大学毕业后，她就相继开了摄影工作室、小书吧、母婴店等实体店，但在很长一段时间内没有找到真正的事业归属。2014年，女儿小稻甜出生。让庞渤洋没想到的是，女儿帮她找到了事业方向，更成了她创业路上最大的动力。

小稻甜曾因过敏腹泻便血严重，庞渤洋带着她四处求医。当时，画画成了她排解心中郁闷的一种方式。为了给低谷时的自己打气，庞渤洋以女儿小稻甜为原型设计出了 稚娃稻甜 的品牌形象，并赋予每一个形象美好寓意。在生活遇到困难的时候，我拿起画笔，它陪我渡过难关见证奇迹。女儿痊愈后，我以女儿小稻甜的名字命名品牌，开始静下心来画画，这就是稚娃稻甜的开始。

起初我的创作是没有任何计划和目的的，就想在自己困惑的时候画一些有意义的东西，比如，天凉了，家里开始囤秋菜了，我就画了白菜；快过年了，我就随手画两条鲤鱼，希望日子可以年年有余。庞渤洋希望将这些美好的寓意传递给其他人。

庞渤洋之前开母婴店期间就发现进口母婴用品价格不菲，市场上少有中国传统文化的高品质母婴用品。那时候她就思考，能否自己做一个品牌，纯手工制作，加上中国的传统文化符号。我希望自己的孩子能在自己国家传统文化的熏陶下成长，同时能做到环保且有品质。她说。

中国传统文化喜欢取谐音，象征美好寓意，稚娃稻甜 创作了大量有美好寓意以及适合喜事礼俗的亲子类生活美学用品。就拿 稚娃稻甜 福余系列一款印花图案来说，由鲤鱼、豆腐、面条组成，寓意长长久久，福运有余。

作为土生土长的东北人，庞渤洋总是不自觉地在创作的过程中加入 东北元素。画着画着，东北人日常生活的风俗习惯就自然而然地展现出来了，无形中就带出了自己血液里的东西，自然流露，不是刻意为之。庞渤洋喜欢颜色艳丽的事物，在色彩搭配的时候，大量运用鲜艳的颜色。一些朋友看见后赞叹，这也太东北风了。

其实，每一个产品的创作都蕴含着庞渤洋和团队日夜工作的心血。从产品研发到生产再到成品的销售，稚娃稻甜 以原创设计为基础，自主研发产品百余款。我们最开始会在纸上手绘出图案，然后

## 稻甜东北风

## 打造

## 国潮

扫描到电脑里，再设计成印花。印好的布料再由生产部的姐姐们手工制作出布艺家居样品。我们不断尝试和顾客反馈之后，确定好工艺单，才可以上架销售。我们用了5年时间去做产品内测，现在在店内能看到的成品，都是被普遍认可的。庞渤洋说。

目前，稚娃稻甜 包括原创形象、手绘印花、绘本故事、生活美学用品、IP展陈、传统文化课六大板块，以自产自销为模式，自主设计、IP授权、生产、销售。厂房面积400平方米，带动兼职、灵活就业人员，包括残疾人 and 下岗职工等百余人就业。产品销售面向全国，在线下开设实体店的同时开设线上淘宝店铺，打造线上线下结合的销售模式。稚娃稻甜 的队伍还积极引进90后大学生进入团队实习，毕业后直接吸纳为团队成员，在定期培训学习以及参加各类比赛中提升职业能力。



扫一扫 看视频

# 武汉商学院：为青春铺就梦想的跑道

冬日的西藏山南，寒风凛冽。22岁的武汉姑娘晏雨昕正辗转居民家中进行第七次全国人口普查，挨家挨户登记居民信息。大家对我特别热情，甜茶好香好甜。一天要走三万多步的这份苦差事，在晏雨昕心中却温暖甜蜜。

这位武汉商学院的女大学生，毕业之际选择踏上雪域高原，成为2020年两万多名大学生西部计划志愿者中的一员。到祖国最需要的地方去，奉献青春、服务人民，是我最想做的是。

商道惟诚，知行致远。长期以来，武汉商学院秉承商科办学传统，努力建设商科特色鲜明、行业知名、地方一流的应用型本科高等学校。主动融入“三化”大武汉建设，对接武汉市3851产业体系。坚持立德树人，将红色文化和教育文化滋养贯穿学生成长的各个环节，实行全员、全过程、全方位育人，真正把爱国主义厚植入学生心中，激发学生报效祖国的家国担当。

### 国际化视野培养商科精英

目前，武汉商学院拥有13个学院、35个本科专业及方向、在校学生近14000人。学校抓住产业发展新需求和人才培养高质量，强化产学研研相融，培养具有家国担当、国际视野、符合时代和社会需求的应用型人才。

烹饪专业是武汉商学院最早开设的专业之一，被誉为“烹饪大师的摇篮”。2008年开始，学校食品科技学院连续十二年服务南极科考，20余人次师生接力前往南极考察，让中国味道在南极绽放。学校获评中国极地考察先进集体，还成立了南极科考后勤服务厨师培养基地。

立足商科特色，服务区域经济发展。酒店管理专业是国家一流学科建设点，学校牵头组建湖北省酒店职教集团和武汉酒店行业协会，专业深度对接行业与企业。2017年，武汉商学院开设机器人工程本科专业，并邀请华中数控、华中激光、东风、格力等知名企业全程参与专业建设，定制人才培养方案。

学校还与汉口银行、农村商业银行等机构签订校企合作，开办特色银行班，以项目导向进行人才培养。首设



通识教育学院，帮助学生构筑人文素质之基础，是湖北省近30所应用型高校中的排头兵。此外，学校与武汉市商务局、武汉经济技术开发区等地方政府和企业开展深度合作，与仙桃市政府合作共建中国沔阳三蒸研究院，与竹溪县政府合作从事竹溪蒸盆研究。

学校积极推进国际化办学，与50余所海外高校及教育机构建立了友好合作关系，与德国、英国多所友好大学合作举办了3个中外合作办学项目及一批国际交流合作项目。财务管理ACCA方向班与英国高校合作开展4+1人才培养模式，在校学习4年后，前往英国高校攻读会计与金融管理硕士学位。1年，获取英国高校硕士学位。人力资源管理、物流管理等专业也与多所海外高校签订人才培养协议，海外高校定期选派教师来校交流。

2008年，武汉商学院首开赛马专业，学校深化“一制三化”人才培养模式，打造“赛训结合平台 实践教学平

台，成为马术人才培养的“黄埔军校”。2019年10月，学校成功承办第七届世界军人运动会马术和现代五项赛事。

11月5日，留下来，一起创 学子留汉工程暨武汉商学院2021届毕业生秋季供需见面会举行。4200多名毕业生中，2956人达成就业意向，学校就业率常年稳定在95%以上，部分专业毕业生需提前一年预定。

### 把红色植入师生的血脉和灵魂

今年9月16日，新生开学，我和我的大学 习近平青年说 我和我的祖国 红色主题展板成为开学季里最热门的打卡地。党委书记刘志辉在报到现场为2430名本科新生送上一份特殊礼物 习近平青年说 主题剪纸，勉励新生要自觉把奋进的脚步与国家发展的脉搏、民族复兴的进程同频共振。武汉商学院把思政小课堂同社会大

还注重引进博士、青年教师，提升教师队伍的含金量，从源头为学生做好思政教育把好关，制订《武汉商学院思想政治理论课教学改革方案》，不断创新教学形式，提高教学实效。

学校成立马克思主义经典原著学习兴趣班，从全校学子中选拔马克思主义理论爱好者，在教师指导下进行理论学习和实践锻炼。学校还在红安 黄麻起义和鄂豫皖苏区革命烈士纪念馆、武汉革命博物馆、大悟 新四军五师司令部旧址、洪湖 湘鄂西苏区革命烈士纪念馆等地建立革命传统教育基地，定期组织学生参观学习考察，重温入党誓词、开展演讲比赛。

为着力解决基层理论宣传“最后一公里”问题，武汉商学院马克思主义学院探索理论超市 送学活动，组建了专家领导讲师团、专职老师讲师团、大学生讲师团的三级联动送学队伍，通过专家学者 讲学，因需施教 选学、互动答疑 导学 等形式，服务大中小学师生、周边社区、大型企业。

### 引导学生在自我教育实践中砥砺家国情怀

最有效的教育是学生的自我教育，让学生在参与中获得自我教育和提升，思政课才能真正入心入脑。武汉商学院党委书记刘志辉说。多年来，学校根植红色基因，砥砺家国情怀，让爱国主义精神牢牢扎根在学生心中。

2020年，新冠肺炎疫情突发。武汉商学院响应武汉市新冠肺炎疫情防控指挥部号召，征用部分学生宿舍作为医疗隔离点。400余名教职工下沉到武汉市229个社区，站在社区防疫的第一线。

在各地，学生们也纷纷申请加入疫情防控一线，贡献青年力量。19岁的郑清阳下沉社区，成为黄陂区祁家湾街朝前社区疫情防控志愿者中最年轻的一个。

疫情防控形势逐步好转后，国际教育学院学生邓辉看到家乡湖北恩施州巴东县农产品滞销，自掏腰包购买专业设备，自学摄影课程，和几个志同道合的伙伴扛着设备翻山越岭，为家乡带货。把山货带出深山里，把收成变成收入。作为巴东的一份子，我有这个责任。他说。

在武汉市江夏区法泗街，看着长江汛情形势严峻，学生王宏成不顾车祸造成的

腿伤未愈，扛着50斤的沙袋就奔上了大堤。在汉阳五里桃花岛社区敬老院，武商院学生志愿者的身影已经出现了19年。北京奥运会、广州亚运会、上海世博会等系列社会服务工作，武汉商学院获得中国青年志愿者优秀组织奖。

至今，晏雨昕仍记得毕业典礼上校长王清华的寄语：永葆爱国之心，将个人志愿融入强国梦，为中华民族伟大复兴绽放青春光彩。只有把小我融入祖国的复兴中，一个人才能活得有价值。

