

TEAM 2012
清华创业年会
Tsinghua Entrepreneurial Annual Meeting



塑造创业的时代 你准备好了吗？

“十二五”时期，世情国情继续发生深刻变化，我国经济社会发展呈现新的阶段性特征。从国内看，工业化、信息化、城镇化、市场化、国际化深入发展，人均国民收入稳步增加，经济结构转型加快，市场需求潜力巨大。“十二五”纲要明确提出“坚持把科技进步和创新作为加快转变经济发展方式的重要支撑”，“增强自主创新能力，壮大创新人才队伍”，“加快建设创新型国家”。产业结构调整之于经济结构转型具有重要意义，它是一个不断演进的动态过程。这种演进又催生出各种不同的行业机会，成为一代又一代创业者耕耘的土壤。

纵观世情与国情，创新是必然趋势，也是生存之道。微观行业与个人，创业者是行业内积极的推动力量；创业作为一种生活方式，成就了颇具企业家精神的人们。

崇尚创新，推动创业，造就下一代企业家是一个常说常新的话题。

在清华大学迎来新百年的第一个校庆之际，清华经管学院以“塑造创业的时代”为主题召开2012首届创业年会，融合清华大学资源，联系社会发展需求，建立、推动大学创业教育和实践平台。年会设主题论坛与互联网、医疗健康、文化创意和新媒体、环保新能源、上市融资和创业团队建设六个分论坛。本刊在此分享论坛的精彩内容，希望对正在创业以及关注创业的人们有所裨益。

把学生放在最核心的位置

○ 史宗恺（清华大学党委副书记）



我今天想跟大家分享两件事情，同时也发表一些我的感想。

一个是2010年时，我受Intel邀请去美国湾区参加一个为全球中学生科技竞赛组织的活动。最后的颁奖大会，我们作为特邀嘉宾被安排与一批诺贝尔获奖者坐在一起。这个活动是在一个大学的运动场上举行的，会场中央坐的全部都是中学生，看上去像一个中学生的节日。尽管诺贝尔获奖者是中学生们最敬仰的人，却被安排坐在会场旁边。那个活动的安排给我很深刻的印象，他们这样做是把学生放在最核心的位置。

另一件事情是，前两天我参加清华自动化系和美国TI德州仪器公司联合组建的未来智能机器人兴趣团队的成

立仪式。我注意到这个活动前面三四排都是嘉宾、老师，所有学生都坐在后面。这样的安排符合我们中国的礼仪规矩——年长者要坐在前面。

由这两件事我想到一个问题，我们现在做创业年会，这件事情的核心是什么？有时我们会不知不觉地把学生放在被忽视的边缘，而没有把他们放在最受关注的核心点上。所以我希望我们的活动或者工作能够把学生放在最核心的位置，这是基于为学生的发展创造更好的环境这一目的。我们所做的所有工作旨在激励清华所有的同学，培养他们的创业意识，让他们能够在这样的环境当中迸发出智慧的火花。而且让清华的同学有勇气从我们坐在前排的前辈身上获得勇气和力量，他们有可能超越我们这一代人。

清华创业教育的新起点

○ 钱颖一（清华大学经管学院院长）

今天召开的清华创业年会是清华创业教育的一个新起点。它有两个重要的意义：

首先，这次年会的召开，表明了清华大学范围内的创业资源开始聚集。除了经管学院外，联合发起和主办本次创业年会的机构包括共青团清华大学委员会、清华大学科技园、清华大学研究生院、清华大学中国创业研究中心、清华校友总会、清华MBA校友会、清华大学企业家协会等。除经管学院之外，清华的各工科院系、医学院、美术学院等也都是清华创业年会组委会的成员。

第二，这次年会有助于建立一个大学范围内的创业教育和创业实践的平台。借助此平台，学校可以进一步提高创业能力、指导实际创业活动为主的创办新企业

课程，邀请杰出创业校友联合授课，突出体验式教学。同时，它又是一个创业实践平台，清华学生能够从中获得更好的创新和创业指导和资源支持。

经过征集和挑选，本次年会上有50多个学生创办的企业参与了创业项目展示。年会搭建了双方交流的舞台，促进创业者和投资人的直接交流和咨询，彼此之间获得及时沟通的机会，来自不同学院、行业的人有机会走到一起，讨论创业共同关注的问题。合适的创业项目会得到投资人的进一步关注。这些参展项目在会后会继续得到辅导。学生创业过程中的快乐成分会不断增加，成功率会得到提高。



要大力支持清华学生创业

○ 宋军（清华大学教育基金会副理事长、秘书长）



目前国家在大力支持和推动学生的创业创新教育和学生的自主创业。教育部去年有一个文件，很多地方都做出了实践。我们

这些聚集在新百年基金下的朋友，多数自己亲身创立过企业，他们成功过，也失败过。成功的过来捐点钱，但是失败的经验更加重要。我们不强调钱，强调的是互

动。那些创业的校友毕业后，经过社会实践洗礼，经过成功和失败的锤炼，我们希望他们来到清华与同学们进行互动，交流经验。因而我们推出校友导师计划，希望同学与校友通过交流互动共享创业经验。清华企业家协会（TEEC）也强调受助、互助、助人——我们曾经在学校受助过，我们现在有责任、有义务来关心我们清华新的学生出来创业。

塑造清华创业新时代

○ 邓锋



创业要全心投入

我当初创业其实挺辛苦的。那时不能说是创业，最早叫做勤工俭学。那时在中国“企业家”这个词不同于美国，美国的企业家在中国应该叫企业家。我们的企业家是国企老总，基本是政治官员，不是真正意义上的企业家。今天不一样，我们讲“塑造创业时代”，中国进入一个前所未有的最美好的创业时代。我说这话是发自内心的。因为我在硅谷生活十几年，硅谷是全世界创新创业的中心，在那你是工程师，没有钱没有背景，不用拼爹，只要有好的创意，有拼搏精神，能力很强，就能够成功。而中国的今天也是这样的。

我在清华刚开始创业的时候，今天所在地方是何处？那时的这里（清华经管学院）还在校门外面，是农田和苗圃，在这附近有一棵孤傲的松树。25年前，也就是1987年，我开始创业。当时我在一个公司里勤工俭学，冬天我每天从清华东门骑车到人大，都能看见那棵松树。1988年春节我在清华已经开始当小工头了，除了自己做以外，还找了几个86级的本科生（我是1985级的辅导员）。当时与我共事的一个同学（今天的中国电子协会会长）家住新疆，坐火车要三天才能到家。寒假的时候他选择坐飞机回家，我问他“怎么不坐火车回去？飞机很贵的。”他说：“我在这里工作一天赚一百元，买飞机票可以让我多工作几天，回家的路上还能舒服一点。”那个时候是1988年，我在2号楼租了三间房，中间是我自己住，并用于办沙龙或召集同学聊天，另外两间房做实验室。1988年大年初二那一天，学校里一个人没有，我就在那里一个人干活，当时真的是自己特想干，在家里待不住。我父母做了很多菜给我送过来，我就边干活边度过了春节。

还有一件事给我留下很深的印象。1989年

“六四”以后，有传言说军队要进驻学校，所有学生撤出学校。我并不知道这个事，一直待在楼里写程序做实验，对外面的事情一无所知，夜里两点当我出来时才发现楼里一个人也没有，后来发现整个学校几乎都空了。当时在清华2号楼创业的我充满激情，全身心投入在自己的工作中，可谓“两耳不闻窗外事”。

在硅谷创业的时候，我们的产品卖到100多个国家，销售额四十几亿美金，我们的产品从增量到存量市场占有率一直保持最高。几十年以后再看，我们就会发现，全世界最高端的信息安全产品不是由美国人或者以色列人做出来的，而是由我们几个在海外的中国清华大学的学生做出来的。

一辈子的朋友

创业带给我的第二个重要感悟就是当年的同事都成了我一生的朋友。上个星期一家公司被卖掉，一家公司上市，还有一家公司马上上市，招股说明书已经发了，还有两家公司在明年会上市。公司一波一波地发展，兴败荣衰，然而到你六、七十岁安享晚年的时候，最幸福的事就是和一帮知心朋友坐在一起，聊聊当年，喝喝美酒，讲讲当年一起冲锋陷阵、用进取之心打败强敌的光荣历史，这真的是很幸福的事。那时和我一起创业的学弟学妹也与我一起坚守了很长时间。

1988年举行了“第一届全国挑战杯”，研二的我获得了挑战杯冠军。1989年我和吴单侧获得了清华大学挑战杯一等奖。到硅谷以后，突然有一天吴单侧把自己的名字改为盛田建。他找到我说要辞职，他说“我的生活不能这么过，要去旅游”。从那以后的十几年他都没有再工作，没有钱的时候就做股票赚钱，现在居住在关岛。我们两个后来很少联系，但每年我过生日都会收到他的祝贺电话或者邮件。而我却从未问过他的生日。我们创业时候建立的情谊是一辈子的情谊，与我们是否在一起无关，与我们是否共事无关。我们至今的友谊是创业

带给我的人生当中最宝贵的东西。

硅谷领先的原因

20世纪90年代全世界高科技企业工程师发财的地方几乎都在硅谷。在过去几十年中，世界五百强中绝大多数高科技公司都始于创新创业，且都是从硅谷走出来。上个世纪六七十年代做芯片的Intel、AMD也都是在硅谷的公司。半导体时代之后又兴起了PC、微软，硅谷的一家风险投资投了微软。苹果也是在硅谷，我住的地方离乔布斯住的地方很近，他去世的时候我还带着小孩去他家凭吊。苹果从兴到落又复兴的过程，是硅谷每天都能看到的活生生的例子。80年代开始出现思科，斯坦福大学两位教授出来创建思科。后来90年代出了很多互联网公司，比如雅虎、Google，还有后来上市的Facebook。我很有幸通过一个基金参与了Facebook的第一次投资。2004年以1亿美金估值进入，今天是1000亿美金。

投资是世界上永远都让人有遗憾的一个行业。硅谷不是没经历过低谷，我在洛杉矶上学时在硅谷找不到工作，2002年互联网泡沫破裂以后，硅谷很惨，那么多公司都不行。但硅谷每一次都能重生，经历了低谷之后，都能再起来。最新的东西出来了，总是硅谷领先。这就是为什么Facebook的创始人说“我一定要在硅谷创业”，硅谷的创业环境是全世界最好的。为什么硅谷这么多年一直保持领先，并且越来越领先？90年代的时候在美国的圣地亚哥等地以及其他国家也想学习硅谷，但都无法超越。每一次新的科技浪

潮到来的时候，硅谷总是又在前面，包括生命科学、清洁能源。这个现象真的很值得大家研究。

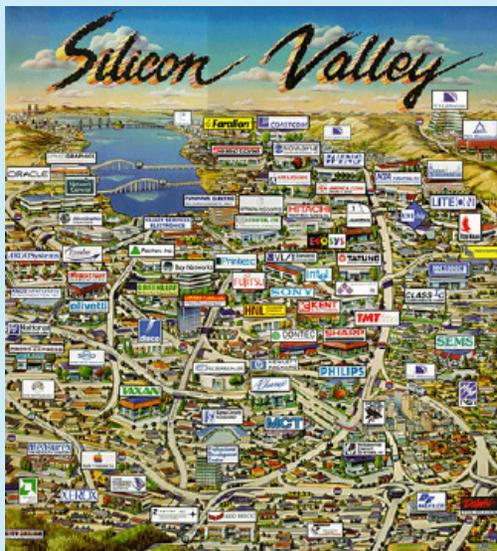
我认为，首先硅谷有聚集、吸引和留住人才的能力。它能把全世界的人才吸引过去。那个地方生活成本很高，房价也不便宜（当然比中国房价便宜），劳动力成本很高，但它就是能够吸引全世界的人才。中国和印度的优秀人才都跑到那里去了，因为那里真的是能够实现梦想的地方。

我第一次拿到的offer分别来自高通和Intel，我最后去了Intel。高通那个时候有七百人，是非常好的公司。但我选择Intel的原因是因为它在硅谷，我就是被硅谷吸引了。

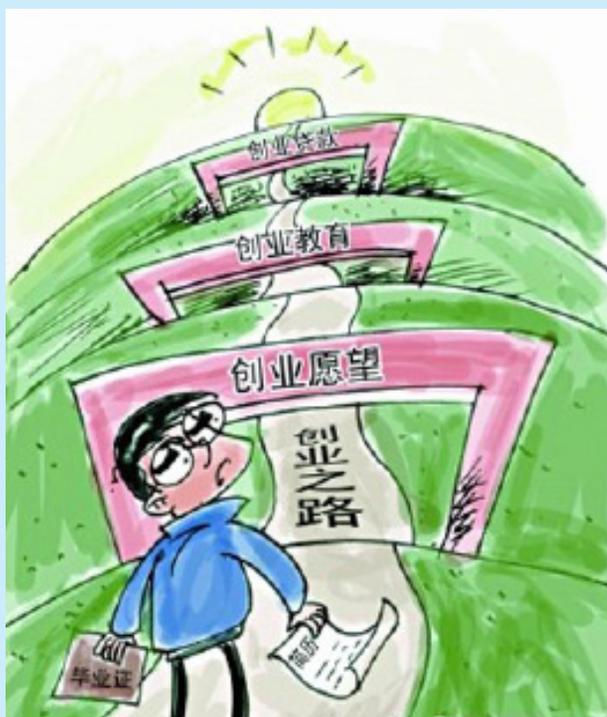
第二，硅谷能聚集大量的风险投资。那个地方聚集了几百亿、上千亿美元。风投资金是早期创业不可或缺的，没有风险投资就没有硅谷，风投资金就是硅谷成功的原因。刚才说的高科技公司，没有一家背后没有风险投资支持。可以说没有硅谷就没有美国蓬勃发展的风险投资业。大多数企业家做企业成功以后都会去做投资，他们对于企业的成长有丰富的经验，他们可以帮助新的创业家进行创业，这真的是一代带着一代。我自己也是受益于硅谷风

险投资的帮助，我的公司如果没有风险投资的帮助，就不可能在上市的那个季度扭亏为盈。上市之前我们融了8800万美金，是风险投资支持着我们把钱继续大量投在科技上，建立非常强的竞争优势，从而使得我们保持可持续发展，具有核心竞争力。资金的聚集很重要，它是一个公司发展的关键。

同时，硅谷有很好的商业环境，各个企业，包括当地的会计师事务所、



硅谷



创业之路

律师事务所，买芯片的供应商之间，都是互惠互利的良好合作关系。我对我的第一个律师说，我们没有钱。他说等你融资以后再给我钱。我们从而建立了一个很好的合作关系。最后这个律师带我们上市，我们一个公司又把别的公司带上市。这个律师有长远的眼光，先不要钱，成功以后再分享果实，做不好就算了。律师和会计师都敢冒险，整个商业环境就不一样了。

公司小，能不能赊帐？在硅谷可以。我们需要成千上万的天使投资人，中国创业要做好，得需要150万个天使投资人来帮助创业中的企业。我第一笔钱来自于12个天使投资人，总共拿到一百万，投资人分别来自于加拿大、美国、日本、台湾、新加坡、韩国，可以组成一个联合国了。每个人虽不知道我们能做什么，但都愿意出点钱帮助我们。大家对创业的支持能够营造很好的商业环境。

硅谷还有其特殊的文化，就是支持或者鼓励人们敢于挑战权威，敢于创新，不怕失败。如果你的背上有一个失败的伤疤，证明你是一个合格的创业

家。当然看你怎么失败？连续失败好几次，可能是命运不好，人家可能不投你。如果失败一两次在投资人看来是很平常的事情。

硅谷的文化基因中充满了创新的胆量，敢于做别人没有做过的事，不去拷贝别人的。有一个公司做了不到两年，有13个员工，最后Facebook用10亿美金把它买了下来。这是一个很合理的价钱，绝不压榨，不会说我等到最后再把你干掉，硅谷的文化是不一样的。

中国的创业时代已经到来

硅谷既然这么好，可我为什么说中国进入了最好的创新创业时代？我发现中国和我六年前刚回来时大不一样，与我离开中国的时候更是天壤之别。单说人才的聚集，中国聚集人才的速度比当年硅谷还要快。我们有成长中的本土企业家，也有自己的互联网产品，如腾讯、百度、阿里巴巴。Google、Intel、微软有很多的创业创新人才。我们还有大量海归人才回到中国来创业。大部分在硅谷的中国人才，在海外待不了多久就会回到中国来创业。

在中国的长三角、珠三角以及北京，人才聚集速度非常非常快。而且很多人才具有丰富的创业经验，在我参加的“千人计划”、无锡的“530计划”中，那些人才都是带着丰富的创业经验回来的。

我昨天参加李源潮部长一个“千人计划”座谈会，了解到“十一五”的时候，全国只有一个丁博士研制出了唯一的1.1类的新药。这个新药相当于中国的原子弹，在他的产品发布会上，中组部、卫生部去了部级领导。再看“十二五”，至少有五六个1.1类的新药被研制出来。我们的医药行业蓬勃发展，艾滋病、糖尿病领域研制出了很多1.1类的新药，这都是不得了的事。美国的大药厂投资十几亿美金才能研制一种新药。中国大概用1/10的成本就可以研制出一种新药。这种创业的机会，只有在中国今天才能有。相比之下，虽然我说现在硅谷的创业很热，但是在很多方面都不如中国，比如清洁科技。硅谷没有办法发展清洁科技，因为美国没有制造业的基础，它的制造业已经搬到亚洲、东南

亚、中国了。没有制造业的基础，清洁科技就无法发展，因为所有技术都是实验室技术，却没有生产线实践。而在中国则有很大的空间发展清洁科技。我们制造业的技术，我们人才的聚集速度，我们的交通和通讯的发达，迅速地赶上甚至在某些地方已经超过了美国。

风投热的冷思考

2005年我回国做风险投资的时候还是牛刀初试，虽然当时在做IDG，但2004、2005年才开始做真正的风险投资。我们受硅谷影响很大。最早外资都是美国的LP，采用美国的风险投资做法。七年以后，今天中国的风险投资不一样了，每年往前走的速度至少是美国的三倍。我们现在至少是美国上世纪90年代中期的水平。2009年以后，人民币基金发展速度非常快，这种基金积累速度甚至已经过热了。你跟人一聊，干嘛呢？不管过去干嘛，现在都是在做投资。但是这对创业来说，真是一个好事。不是说你拿钱一定很容易，至少相对过去根本没有钱的窘境，今天可以有这么多的风险投资，这个情况真的不一样了。

我们还缺少的是商业环境，缺少的是公平竞争的环境。国进民退，对中小企业真的不利。在这个存款是负利的时代，借款20%的利息，对我们做股权投资是很好的机会。有一些不公平的竞争，导致我们的知识产权受到损害，但发展的方向还是好的。视频行业为什么一下发展起来？就是因为视频知识产权得到了保护。我是非常正面地看待整个知识产权保护，我们一直呼吁，中国要重视的不仅仅是知识产权，更是要加强对产权的保护。

我觉得美国的国策很好。其中一项是美国国家对财产产权的保护以及对私人产权的保护，这是几百年以来最重要的。全美国国家精神之一就是他的企业家精神。我很赞成我们鼓励创新创业，一个国家要不断地创新，不断地开拓，这个国家才会永远保持年轻。同时要对财产采取保护措施，如果没有保护的话，是没有人愿意长期做这个事情，做差不多就走了。

我看到中国今天还有一些变化，例如我们开始

认可失败了，我们的教育也在改革，教育下一代正视失败。创业需要不惧风险的精神，要鼓励创新、鼓励不拷贝别人，同时不惧失败。中国在很多地方，比如IT行业、互联网行业，还是需要向美国学习，学习他们甘冒风险的精神。但是我们不必悲观，中国的无线互联网行业以及其他一些行业已经走到世界前列。

创业企业家的特质

从几个大的方面看，我们这些人包括创业的人、投资的人很幸运。今后的几十年可能是真正的创新创业前所未有的好时代、好年代。

我们将来怎么成功？怎么创业？应该注意点什么？优秀的企业家应该有什么样的素质？在学校的时候就要开始培养自己的创业素质，为创业做准备。但即便具备所谓的企业家素质也不一定能成功，成功有很多方面的因素。我投资企业的时候，经常看短板有多短，某种程度可能看长板有多长。最后再看看这个企业的其他优点，就把其他的缺点看得不那么重要了。

我是把知道的一些企业家综合起来，在他们身上有一些综合素质，其中有一点很重要，就是要有敏锐的商业嗅觉。可能在座的都会有很好的技术，学的都是科技，但是创业最重要的是对商业的敏感度，对市场的敏感度。能不能闻到这个行业商业契机的味儿，对于创业极其重要。苹果、IBM、Dos的发展都离不开企业家敏锐的商业嗅觉。而商业嗅觉来自于平时对这些东西的了解，了解来自于不懈的观察和好奇心。去一个甜品店，琢磨甜品定价多少？这个在于观察。去一个品牌店，想想这个品牌 and 哪一个品牌类似？定位差别在哪里？能不能成功？设在一线还是二线城市？很多地方都需要观察和了解，需要保持好奇心，这样对市场就能逐渐了解。对市场了解以后，就能发现缝隙。这种思维方式，是创业的最好思维方式，它是基于对市场的了解，从而由市场走向技术。

第二个企业家素质——快速的学习能力和适应能力。在今天的市场上充满了“快公司”。“快”

是做小公司致胜的法宝。不是收入增加快，而是决策速度快、反馈速度快。是不是等到数据收集全了再做决定？不行。快是整个公司快起来，首先需要CEO快速学习，到了新的环境快速适应。

当初2000年美国互联网泡沫破裂的时候，我们迅速转行做企业，整个公司在一个季度中基本完成转型。转型成功需要公司对环境的快速适应能力和CEO的快速学习能力。CEO今天是一个工程师，并不是说工程师不能做企业，而是说你要比公司成长得更快，要很快学会怎么从工程师变成企业家，怎么理财，怎么做营销，怎么做品牌。我相信很多成功的企业家，他们能够比别人学得快，比公司成长得更快。所以要求企业家要有快速的学习能力和适应能力，这对企业家的成功是至关重要的。

第三个企业家素质——“不安分”。做企业家的人都是一些不太安分的人，对现在的事总是不很满意，找机会做新的事。冒险精神的背后就是不怕

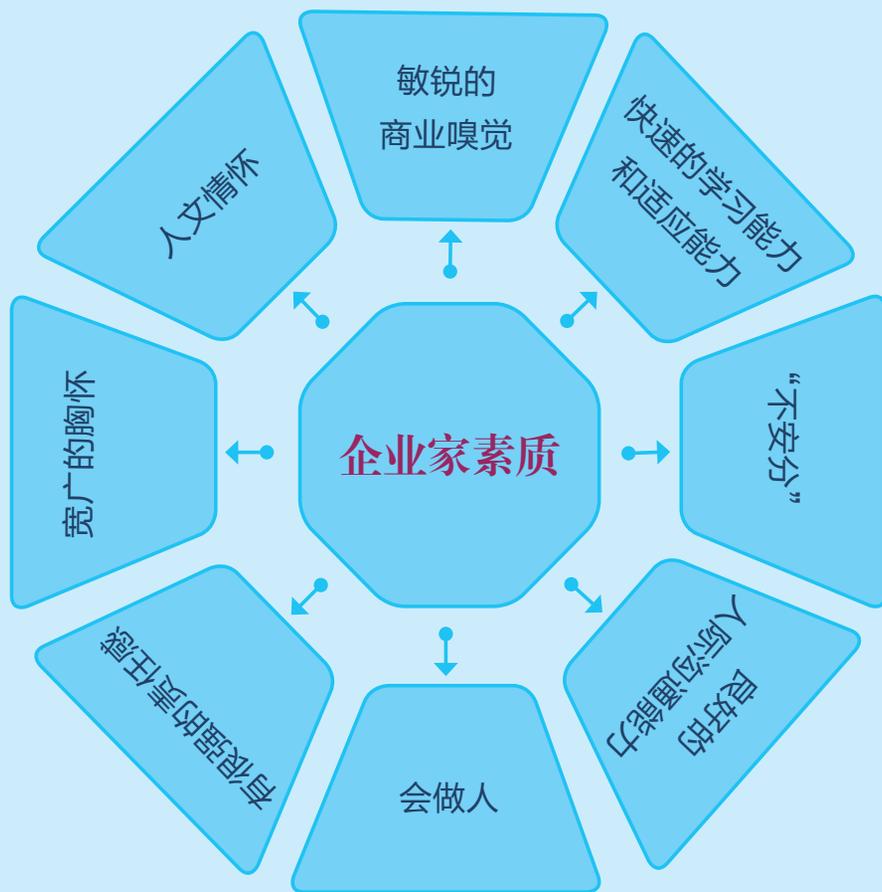
失败。企业家的素质就是不安于现状，想做一些与众不同的事情。比如，企业家和做审计财务的人就是截然不同的两种人。我们不是提倡所有人都去创业，大家创业之前要审视自己有没有这种素质，是不是敢于冒险，是否能够直面失败、摔倒再重来。

第四个企业家素质——良好的人际沟通能力。做企业家需要有良好的人际沟通能力。做企业开始是做事，做大了以后是管人。从管事变成管人需要很好的人际沟通能力。小公司发展是靠智商，大公司发展是靠情商，你得能够跟人沟通，能够做很好的倾听者，也能够通过沟通说服别人。

经常看到企业家跟我们讲了半天却无法让我们理解他的意思，听不懂他的话。其实一个好的企业家与人沟通时，会想尽办法让听者听懂他的意思。良好的沟通能力，不光是做企业家的人需要，做任何工作的人都需要。带团队没有沟通能力是不行的。柳传志讲三件事，搭班子、定战略、带团队，

基本都是和人才相关，也需要沟通。

第五个企业家素质——会做人。做企业也是做人，要有正确的价值观和价值体系。做成一件事可能不需要正确的价值体系，但是要做成受人尊敬的企业，没有正确的价值观是不行的。招股说明书上写过一句话，叫做“我不作恶”，这一点很重要。我很欣赏那些不管做得多大，都能坚守道德底线和正确价值观的企业。什么是正确的价值观？我觉得，首先是有有一个超越金钱回报的理想。理想是长久的，是终生的。这种理想不一定是对国家民族作出巨大贡献的理想，它也





就业? 创业?

可以是对自己所做之事的纯粹的喜欢。能从自己的劳动中得到快乐和满足，就足够了。

乔布斯的理想是要做到极致，这是他毕生的追求，这个追求是高于金钱回报的。乔布斯住了三十年的房子还不如我们家好，因为他脑中所想的绝不是赚了多少钱，他的精神境界已经超过了这个。

第六个企业家素质——有很强的责任感。责任感不是与生俱来的，而是随着企业增长逐渐增强的。最开始只是要对自己负责，要对家庭负责；随着你手下员工的增多，你就要对他们负责；后来有了投资人，你也要对投资人负责；同时，你对客户也有责任，对供应链，包括周围的社会都有责任……负责任的企业家都是有理想的企业家，他们一定能在困难的时候坚持住。做企业有的时候靠能力，有的时候靠运气，有的时候靠信念和责任。你的能力总有限，你也不知道自己的运气是否永远都好，因而遇到困难的时候你就要靠信念和责任心来支撑自己走下去。

第七个企业家素质——宽广的胸怀。有了宽广的胸怀，受了委屈可以忍受，受了误会可以原谅，犯了错误勇于承认，成功以后可以和别人分享，别

人失败也可以不加嘲笑。这些都是具有宽阔胸怀的人才能有的。一个企业家要有这种能够装下整个企业的宽广胸怀，才能把企业做大。

最后讲一点，我很希望我们企业家能有人文情怀，有真正的大爱。只有如此，才能对你的同事、投资人、顾客做到诚信不欺，坚守自己的道德底线。我看到中国有很多没有道德的企业家，而我们创办清华企业家协会的目的就是要塑造正确的成功价值体系，弘扬商业伦理道德。如果我们清华的同学将来创业成功，一定要成为受人尊重的企业家。一个企业是否成功，不在于企业规模有多大，有多少顾客，产值和利润有多少，而在于这个企业的顾客是否满意，员工是否幸福，投资人是否开心，企业社会上是否受到尊敬……如果做到了这些方面，那么不管你做什么样的企业，哪怕只是一个小的咖啡馆，都是成功的。☞

（作者为北极光风险投资公司创始人、董事总经理，清华北美基金会董事，著名天使投资人。本文为作者在“2012首届清华创业年会”上的主题演讲。）

清华创业平台的“五一工程”

○ 高建



英文数字“十”这个“TEN”就是我们要做的清华创业平台（Tsinghua Entrepreneurship Network）。

为什么要做清华创业平台呢？因为我们可以看到，目前清华的学生对创新创业资源有很大需求，而这些需求往往没有得到很好的满足，主要是因为我们缺乏资源、缺乏团队、缺乏机会。从学校本身来看，如果仅提供课程，或者说我们仅提供项目，都是不够的。因为知识需要运用的平台，而创业既需要运用知识，也需要运用其他多方面的资源，包括资金、信息、渠道、技术，甚至合作伙伴之间的信任。很多企业家往往都是自学成才，他们在创业过程中保持着学习精神，并且有很强的学习能力。而获得知识的同时，他们还需要资金、信息等上述多方面的资源。

团队既需要有各种各样的人才，也需要有自己的合作伙伴。在机遇方面，我们既可以从市场当中寻找，也可以通过创新去创造。导师既是指路人，也是支持者。我们把知识延伸到应用层面也不足以有效推动学生的创新和创业活动。所以说，从我们要满足创业的基本需求的角度来看，我们目前必须要有一个新的变化。而我们各方共同推动这样的创业平台建设，往往能够产生一加一大于二的效果，能够产生很强的协同效应。

清华科技园可以有榜样的力量，因为那里有很多成功的企业家和成功的企业，那里也是我们很好的导师来源，同时也可能会是我们创业同学的客户来源，因为可能存在上下游的关系。我们

清华的各个院系和实验室是创新的源泉，在那里可能出现各种创业和创新。而清华MBA校友会在汇聚资源和形成团队方面都是非常有力的。清华的企业家协会，更是人才汇聚的宝地，这里集中了许多优秀的企业家和投资人，他们都是我们校友中的佼佼者，企业家协会能够给学生提供丰富的导师资源和创业资源，有巨大的潜力。清华经管学院在教授学生知识、通过学生相互之间的交流来创造与其他院系团队的合作机会等方面，都起到了非常好的作用。

我们任何一个创业活动，如果仅仅从完成商业计划来讲是非常狭隘的。如果要把创业实践持续下去，应该关注企业成长和发展的过程。创业需要各种支持，包括知识、资源、团队、机会、导师等。在校学生所缺乏的资源和导师，目前都可以在我们想做的清华创业平台中找到。

如果我们相关的合作或者共同发起单位和我们同学的创业活动和创业教育结合起来，就能够产生我们未来计划可以看到的一种结果。我们能够让我们的同学所学的知识从脑中单纯的想法变成支持创业的智慧来源。我们不仅仅帮助在校学生，对于校友同样可以给予帮助和支持。

在导师方面，我们可以把平台上现有的资源与我们同学的需求有效结合起来。画家画画的时候需要很多颜料，如何让这些颜料得到有效使用？我们就需要一个平台来达到这一目的。我们创业者就可能成为画家，我们的平台为你提供颜料支持。

我们未来要做到的，不是在不同的地方建立零散的、相对孤立的资源，而是在资源共享的大平台上，通过建立有效的渠道，使我们的创业活动得以迅速开展。

总结起来，我们要做的事情，应该是有五个“一”。

1

第一，就是我们现在做的事情——举办一个年会，这个年会的目的是启迪创业智慧，分享创业经验，我们会在以后每年的校庆期间举行这个活动。

2

第二，创立一个基金，目的是激励创业行动，分享创业成功。我们着手做的事情是创立一个创业基金。

5

第五，要形成一个中心，依靠清华经管学院，整合优化各个发起组织的优势，培养学生的创新和创业能力。这个中心能够把前面我们设计的四个“一”有效地组合起来，从而有助于支持创新创业教育，有助于支持创业孵化，有助于支持学生在创业中的交流和合作。

第三，我们要做一个赛道，或者一个赛制，它的目的是要发现创业机会，实现创业梦想，我们会以这次的项目展示为起点，把它变成常规化的以孵化和优化为主的机制，在每年的创业年会上检验过去一年或者过去多年的成效。

第四，创建一个网站。通过这个网站整合创业资源，寻找创业伙伴，从而建立起清华的创业园。

3

通过以上的的工作，不但能够激发更多清华学生创新创业的热情，而且能提高学生创业的乐趣，同时能够提高学生创业的成功率，最后也能为校友的创业提供支持。

4

（作者为清华经管学院院长助理、中国创业研究中心主任、清华创业平台执行主席。本文为作者在“2012首届清华创业年会”上的演讲。）