

清华系“创业帮”正在崛起

■ 英诺天使



李竹，1989年毕业于清华大学计算机系。目前是英诺天使基金创始合伙人，也是清华校友“三创大会”发起人之一

编者按：2016年4月22日清华105周年校庆期间，“清华校友2016创新创业创新大会”在清华大学举行。60多个在创业和投资领域有出色成就的清华校友出席本次大会，发扬校友帮校友的光荣传统，共同支持清华学生和校友创新创业，一起积极打造清华创业圈，倾力促进清华创业生态建设。本次大会由清华校友互联网与新媒体荣誉会长、英诺天使基金创始人李竹发起并主持。本文对李竹学长做了专访，通过他的介绍，清华人创业和参与投资圈的全貌也比较清晰地呈现了出来。

记者：会不会有人问，凭什么是李竹来倡议发起这次三创大会？

李竹：我实际上是代表一批参与创新的校友，如清华校友TMT协会、水木清华校友基金等。从个人的角度，比我更有资格来发起清华校友三创（创新创业）大会的人太多了。只不过我自己既是连续创业者，也是天使投资人，在创业圈、创投圈都有朋友，而TMT协会也聚集了创业、投资的校友人脉资源，做起这件事就更驾轻就熟，所以我们一批校友和学校一商量，就举起这面旗了。

我们希望搭建的是一个去中心化的、开放的校友连接平台。为正在崛起中的清华系“创业帮”提供一个交流、互动和资源共享的平台，帮助校友提高创业成功率。

其实，在硅谷早有类似的“创业帮”，比如PayPal黑帮，斯坦福大学校友等，是硅谷创新创业生态的重要组成部分。

我自己一直有个梦想，那就是让创业之风吹进清华校园，让创新和创业融入清华人的血液和基因里，成为清华人身上一个不可磨灭的标签。

记者：为什么到今年才想到要发起三创大会？

李竹：清华校友总会在前2年举办过校友创业大会，帮助校友中的创业者和投资者搭建桥梁。我们当时参与并投资了两个项目。

受到那次大会的启发，我觉得可以搭建一个更大的平台，让三类校友深度连接。一是创新创业者，二是投资于创新的人，三是愿意参与创新、给创业者提供资源帮助的清华人。

正好这几年我们国家进入了大众创业和万众创新的时代，清华大学也积极推动，支持创业教育、创业实践基地、校友基金等等，要培养创业风气，让清华人走在创新的前沿。

清华一直有校友帮校友的传统，以后借助每年校庆的三创大会，集结创新者，建立连接的纽带。

记者：这次三创大会跟之前清华校友的创业大会有何不同？

李竹：过去都是把各种阶段的项目混在一起推荐给投资人。现在是把项目按照种子、天使和成长期分出层级。

另外，这次大会是跨地域的，我们通过校友会动员了各地的校友参与，进行区域化设置，分成多个赛区，每个赛区有独立的创业项目评审团。清华的毕业生，集中分布在北上广深和硅谷等几大创业高地，按照地域划分，能更广泛地发动校友、更有效地实现清华创业者和投资人的深度匹配。

这次参与的投资机构近百家，也是最多的一次。

三创大会只是每年一个阶段性的成果和总结，更重要的是通过征集项目、对接资源和投资、互相帮助的过程，每月都有各种创新创业活动，形成长效机制和交流平台。

记者：今年三创大会的主要内容是什么？

李竹：这是清华创新创业校友的一次峰会，包括校领导和校友交流、主题发言、Panel 讨论

和几个项目路演。这些项目，包括种子期、天使期、成长期。

这几个路演项目都是我们举办的校友创业大赛北京赛区的复赛项目，六月将参加全国总决赛。明年的三创大会，我们将把创业大赛的总决赛，放到校庆来举办。

我们欢迎更多的清华人报名参赛。也欢迎大家推荐项目，网络上可以直接报名。

我们的水木清华校友基金，在清华大学李兆基大楼里，设立了一个创业教育和辅导中心，清华在校生和附近校友可以去那里报名参赛。

已经毕业了清华创业者，也可以通过清华在各地的校友会来报名。未来我们也会在互联网上设立一些报名通道。我们甚至在北美也开设赛区。

我们会把参赛项目分成种子组、天使组、成长组进行比赛。其中，每个组的前十名都会得到奖杯和证书。而天使和成长组的前五名会被我们推荐给校友，获得至少200万元的投资。

从5月开始，我们还准备针对清华高年级同学开一个“一起学天使投资”的训练营，每期17个同学，我会和其他校友亲自带他们，就像师傅带徒弟一样。训练营实行内部学分制、淘汰制。

记者：大家常说的是创业和创新，为什么你们加入了“创意”，把双创变成三创？

李竹：因为我们注意到很多学生还没有毕业，或者只是有一个创意或想法。但我们觉得应该鼓励这些创意，并给好的创意以启动创业的种子基金。

我们每个月都会在清华校园做活动，收集好的创意，针对好想法给以资金支持。水木清华校友基金针对年轻校友的创业加速计划，每年举办两期，支持和孵化几十个团队。目前已经扩展到北京的六所高校，几个学校的校友一起开展创业加速孵化工作，包括清华、北大、北航、北邮、北理工和北科大。

记者：英诺天使基金跟这次三创大会有什么

关系？

李竹：英诺天使的使命，就是连接创新者，发现未来。我们通过天使投资跟创新者建立连接的纽带。英诺天使的创始合伙人，都是清华校友。清华生态圈有很多创新者，通过校友帮校友，就是天然连接。所以英诺积极参与和支持三创大会。我们出人、出力、出钱，同时积极投资清华校友的创业项目。

我是清华校友互联网和新媒体协会的首任会长和荣誉会长，也是水木清华校友基金的创始合伙人。这两个单位也是这次三创大会的承办方。

我们积极支持清华的创业导引学分课，已经是第三个学期了。我们参与捐助了全球创新学院（GIX）的奖学金。这都是为了建立连接，为创意创新创业打基础。

记者：你在清华读书时有过遗憾吗？

李竹：我在学校不是死读书的人，爱好广泛，喜欢各种玩。我们班的毕业留言册上，有同学调侃我是“五毒俱全”。

进大学时，因为有书画特长，被安排做学生干部，要牺牲大量学习时间。一开始很惶恐，看到大家都在一心学习，自己有点不务正业。但后来发现，参加社团活动对我的能力提升和性格塑造还是很有帮助的。最重要的是与人交流、合作精神和组织能力。

记者：让你印象最深的清华老师是谁？

李竹：“贵系”的罗建北老师，对我影响和帮助很大，也是我的贵人。

罗老师出生在延安，为人正直，帮助过很多清华创业者，但从不计回报。

她主导了清华科技园孵化器的建设，帮助过中文在线、昆仑万维和慧点科技等著名清华系创业公司，在清华创业和创新生态圈里有很高的威望。现在罗老师70多岁了，还在校友的上市公司做独立董事，自己也做天使投资，继续帮助清华校友。

我们毕业的时候，赶上了中国的时代巨变，

中关村掀起了一股下海创业大潮。我本来留校工作或者出国留学，但最后也加入了创业大军。当时的想法很简单，要赚钱改变生活，要找到自己的价值。

我们5个校友凑了10万元，在清华园宾馆租了个房间，吃、住、办公都在那，和现在的创业者一样，后来半年就实现了盈利，公司发展得很快。在1996年，罗老师找到我，当时她是清华同方的常务副总裁。在她的邀请和劝说下，我们把公司并入同方，帮助同方开拓了国内IT业务。1997年，同方上市，我们也获得了回报，完成了原始积累。

记者：听说你个人很喜欢投资清华创业者，比如你很早就投资了美团的王兴？

李竹：王兴当年做“饭否”的时候，我和两个清华校友（航班管家创始人王江和李黎军）一起投了小天使。后来王兴果断转型，我们也有机会参与了美团。由此建立的校友连接，我们又一起参与了航班管家、E代驾等创业项目。

记者：目前英诺的被投项目中，清华创业者占比大吗？

李竹：我们的投资项目中有四分之一是清华校友作为创始人。一开始主要是投资已经工作的年轻校友，后来我们成立了水木清华校友种子基金，也开始一起投资清华在校生。

很多顶级投资机构都喜欢清华创业者，比如红杉资本合伙人沈南鹏就是如此。美团和航班管家等清华系项目，红杉都参与了投资。

我看到过一个数据，硅谷工程师的本科院校，清华排在前五名。有很多清华校友在硅谷从事创新和创业活动。清华企业家协会TEEC（也是这次三创大会的支持单位）已经在硅谷设立了孵化器和天使投资基金。英诺在硅谷的天使基金也在设立中。

记者：相比其他顶级学府，清华在三创上的优势是什么？



三创大会

李竹：当苹果手机问世的时候，移动互联网应用应运而生，美国人惊呼，软件工程师的时代回来了。今天，智能化时代来了，“阿尔法狗”走到了人们面前。中国的技术创新时代来了。这对清华是个巨大的机会。过去的科研院所，很多学术成果都被束之高阁，现在科研创新成果在更多地转化为创业活动。这是大势所趋，清华要敢于在这个时代潮流中当弄潮儿。

清华成为弄潮儿，具备天时地利人和的优势。所谓天时，就是技术创新时代的来临。所谓地利，是清华所处的中关村和五道口，有大量人才、大公司、VC和产业配套。而人和，则是一批成功的清华校友，以及校友帮校友的传统。

可以说，随着技术创新成为时代潮流，一个清华创业圈，一个清华“创业帮”正呼之欲出。这将成为中关村、北京乃至中国的一个重要创新力量。

记者：清华“创业帮”里，已经有哪些成员？

李竹：我们认为清华校友中的创业者、投资人都是清华“创业帮”的成员。以百年校庆当年成立的TMT协会为例，目前已经有三千左右的会员，是清华最活跃的垂直行业协会之一。过去5年时间里，已经出现一批创业路上的佼佼者，

比如美团网的王兴、航班管家的王江和李黎军，搜狗的王小川，世纪互联的陈升，聚美优品的戴雨森，昆仑万维的周亚辉，神州泰岳黄松浪，百合网的田范江和慕岩，中青龙图的杨圣辉，网信集团的盛佳，柠檬微趣的齐伟，点点网的许朝军等人。

投资大咖更是数不胜数，杨向阳、林栋梁、宋安澜、杨镭、邓锋、周逵、汪潮涌、倪正东、钱中华、汤和松、李立伟、刘晓松、羊东、盛希泰、杜永波、彭志坚、张震、曹毅、邱浩、黄国强、陆刚……

记者：都说中国的五道口和中关村，跟硅谷有得一拼，但我们为什么至今离硅谷的差距还不小？

李竹：主要有几点。

一是在创新文化上有差距，比如允许和容忍失败的文化。另外，硅谷的移民文化很浓，可以带来碰撞的火花，也带来各地资源。很多硅谷的企业都是全球化企业，他们在产品的海外设计、运营和营销上都有先天优势。

国内资本市场作为创新创业的退出渠道，成熟度也需要完善。早期投资的数量也还不够。这些年，随着中国做天使投资的人越来越多，天秤

开始慢慢向创业者倾斜。

我觉得中关村跟硅谷的差距正在缩小，尤其是在移动支付和O2O服务等领域，中国的创新创业已经走到了前面。

记者：你看好在校大学生创业甚至是辍学创业吗？

李竹：我建议大家毕业后再创业，除非你在上学时看到了无法错过的大商机。我们参与投资的移动电商“礼物说”，创始人是从广外辍学创业的。但这毕竟是少数。

从投资圈的数据来看，在校生创业的失败率高于有过工作经验的创业者。所以我们在很多高校推出了创业加速计划，帮在校或刚毕业的创业者快速学习，优化商业模式，快速找到创业合伙人，对接行业资源，降低创业失败率。

记者：你观察到的中外大学生在创业上的差异是什么？

李竹：最近我看到过一个调查报告，说中国大学生创业的动因，较多的是实现财务自由，但在硅谷则大部分是追求做自己喜欢的事，做改变世界的事。

中国大学生一般都把上市当做创业成功的标志。但美国大学生认为，除了上市外，把公司成功卖掉也很好。而且，他们认为，就算创业失败了，如果得到了认知和教训，也是宝贵的人生经验。

记者：你如何评价政府的双创政策？你的建议是什么？

李竹：政府推动双创是很好的事。这次的创业创新大潮，是4年前开始的，政府看到了这一趋势，因势利导给以支持。但我觉得政府可以通过更市场化的手段来支持双创。比如，政府可以成立早期投资的引导基金，降低天使投资基金的税负。再比如，鼓励以投资为导向的创新空间，而不是撒胡椒面一样对创新空间进行补贴。

记者：中国的高校要提升学生的三创能力，

需要在哪些方面使劲？

李竹：一是要对科研成果持有者给以更多宽容。硅谷很多高校都出钱出资源支持毕业生、教授创业，但只占几个点的股份。而中国很多高校支持学生创业时，往往占20%-30%的股份。其实没必要。如果学生的项目失败了，学校占再多股份都没有意义。你要的少，反而得到的可能越多。比如，美国很多毕业生都是在创业成功后，对母校进行大额捐赠。

二是要加大创业教育，让他们学会如何利用资本，培养学生的企业家精神。这些精神包括契约精神、分享精神和团队精神。就算这些学生毕业后不创业，这些精神也是一生受用的。

三是要帮学生对接社会资源，给他们提供启动资金，比如成立校友种子基金。

记者：你如何评价中国二三线大学甚至是技工学校学生的三创能力？为什么很多创业者不是来自清华这些顶级学府，而是毕业自普通高校，甚至有些没有念过大学？

李竹：我觉得中国经济的发展，过去很大程度上要感谢很多技校和中专，他们培养了很多蓝领工人和工程师，对中国制造有大功劳。在一些模式创新领域，草根有机会。但在中国创造时代，我觉得技术创新的能力和积累很重要，还有创始人对技术创新的专业及热爱程度。这些清华有优势。

记者：有一种观点认为，清华人不适合创业，适合当职业经理人。他们的理由是，清华很少出CEO，但出了很多CTO。你认同这个观点吗？

李竹：清华死读书的人越来越少，很多清华人不再满足于做一个写程序的码农了。很多毕业生都有多学位的知识积累和跨界行动能力。清华人的学习能力和领导能力越来越强。很多清华毕业生都已具备一个合格创始人的基本素质。今天的年轻人，比过去更加成熟了。在智能化和技术创新的时代，清华创业圈将创造更多的奇迹。

（本文转载自英诺天使公众号）