

創業大街上的 港青

▼中關村創業大街上，三兩行人捂緊衣領，匆忙走過
劉美君攝

追 尋 的



聖誕節後的北京，氣溫驟降至零下。中關村創業大街上，三三兩兩的行人捂緊衣領，匆忙走過。上半年人頭攢動的繁華彷彿是黃粱一夢，很多創業者的夢做了一半，就被資本市場的寒風凍醒了。雖然冰冷的現實給夢想帶來絲絲寒意，但仍有追夢者循着咖啡的香味來到這裏，香港青年Wilson和Lewis便是其中之一。

大公報實習記者 劉美君
記者 孫琳

上月7日，兩人揣着夢想來到北京，一下飛機撲面而來的霧霾就給他們來了個「下馬威」，但憑着對這個號稱創業者「聖地」的嚮往，兩人義無反顧地住進了附近的「創客之家」，可惜眼前這條窗外的創業大街「跟想像的不太一樣」。

辦證繁瑣 一度打退堂鼓

這條220米長的步行街位於中關村西區核心位置，2015年5月，國務院總理李克強現身於此。一時間，五湖四海的創業者和前來觀摩品嘗「總理咖啡」的遊客蜂擁而至，社會名流與企業家也慕名而來。此時的創業大街就像這個國家創業創新的一張名片，展示北京，甚至是中國的創業實力。

據統計，截至2015年6月，創業大街上共擁有創業服務機構37家，累計孵化創業團隊600個，其中350個團隊獲得融資。2015年底，科技部公布了首批衆創空間名單，27個北京的衆創空間大部分集中在這裏。

「趕上了『資本寒冬』，再加上天氣原因，平時街上人並不多，沒有傳媒報道中的那麼繁忙。」Wilson對大公報記者說。90後的Wilson擋下英國法律學碩士的光環北上創業，家人也拿他無可奈何。而80後的Lewis則辭掉了日本的工作，迎着創業大潮北上，然而繁瑣的辦證程序曾一度令他打了退堂鼓。

「說我是外資，需要特定的辦公場所，但都貴得離譜。還要上交數個公證，各單位之間互相推諉，對港澳台創業者是否有相應的鼓勵政策也沒人知道。」爲了辦證，Lewis整整跑了一個月，總共花了三萬塊錢，這對還沒有拿到任何投資的他們來說，



▲在去年1月舉行的美國CES消費電子展上，美國消費電子協會總裁兼CEO加里·夏皮羅(中)與kisslink工作人員合影 資料圖片

無疑是一筆不小的開支。

資本寒風 讓創業者冷靜

創業大街上的咖啡店幾乎連成了排，著名的3W咖啡、車庫咖啡依然一座難求，關上門裏面熱火朝天的景象的確能使人忘記外面的寒冷。「每天都有考察團來參觀，甚至很多韓國學生自發組團來參觀，二樓的會議室也幾乎天天都有預定，三樓孵化器的成功率能達到85%。」3W咖啡的工作者人員告訴記者，當然，賣得最好的還是30多元一杯的「總理咖啡」。另一家連鎖咖啡店雕刻時光則賣着另一種夢——咖啡學院裏，從品鑒到製作咖啡，老師學生忙得如火如荼。

不遠處的黑馬會咖啡廳內卻生意冷清，這個號稱「中國最大的創新創業社群」致力於「創業者幫助創業者，創業者學習創業者，創業者成就創業者」。這裏很安靜，讓人遠離喧囂，跟這條街上的真實情況一樣。」Lewis說，儘管咖啡涼得快了些，拋開那些讓人熱血沸騰的亢奮因子，眼下的氛圍正使得創業者可以安下心來，專注於項目本身。

爲了克服人生地不熟的障礙，Wilson和Lewis找到了一位北京本地人作爲合夥人，在這位合夥人的引薦下，他們逐漸打開了交際圈，也見了一些投資人，「但他們都還在觀望，也會對我們的項目給出一些建議。」他們租住的公寓樓裏，聚集了許多來自五湖四海的創業者，「投資者越來越精明，他們需要精準的數據來證明你項目的可行性，一定要看到產品或者項目成型，才肯投錢。」這就意味着，初創階段拿到投資的可能性越來越小，創業者前期需要自掏腰包，北京高昂的生活成本卻不留情面，



▲張兆龍的kisslink團隊在討論項目運作
劉美君攝

創業只談情懷遠遠不夠

資本寒冬來勢洶洶，但總有人能成功突圍，kisslink（吻路由）的創始人張兆龍便是其中之一。

初見張兆龍，是在他並不算大的公司裏，屋內擺着幾台kisslink，桌子上散落了一些正在研發的電路板、芯片。一直以來，這個只有20多人的創業團隊可以研發出頗有知名度的kisslink、並獲得資本市場一輪輪的青睞。

「我打算做一款不需要密碼的路由器，而密碼的本質就是，可以讓想上網的人上網，讓不想上網的人不能上網，這將是一款劃時代的產品。」張兆龍只用三分鐘的時間就打動了天使投資人徐小平。

根據張兆龍的介紹，kisslink的這種連接方式主要基於對硬件層面的改變，通過識別每個手機專屬的「指紋」，來進行運算匹配。而傳統密碼是基於軟件層面的，即便密碼再複雜，在強大的黑客面前也不堪一擊。kisslink正是因爲無密碼，因此更無從被破解。

真格基金聯合創始人王強如此評價他：「張兆龍的激情投資人只記住了兩個東西：路由器的過去和路由器的未來。這是

作爲一個搞路由器哲學家的最高境界。」

大概在2014年4月，張兆龍離開了自己老東家，開始召集志同道合者一起創業。剛說出投身創業的這個想法時，不出意料地遭遇到了諸多家人和朋友的反對。但他默不作聲，雲淡風輕又堅定無比地說出五個字：「我心裏有譜。」

顯然，kisslink的表現並沒有讓投資人失望，他帶着團隊，一路從國內殺到國際市場。2015年1月，「吻路由」在美國CES消費電子展上展出，同時被MSN評爲2015全球最佳發明，並於去年下半年成功入選亞馬遜平臺創新優質項目。

「現在的創業都談情懷、講理想，這些並非不可以，甚至是很有必要的，但是創業只有情懷還遠遠不夠，產品必須要解決用戶的痛點，才能真正贏得市場。」張兆龍表示。事實上，他只是「雙創」大潮下很多年輕創業者的縮影。在他看來，「雙創」給了創業者一個千載難逢的機會，讓越來越多的風投機構更願意關注初創公司的發展。「我們在選擇風投機構時，不單單看重錢的多少，更看重他們能提供的各類稀缺資源。」

「不比香港低，我們有時候甚至要以杯麵度日，咖啡都成了奢侈品。」

數據顯示，2015年一季度，中國國內創業投融資總金額362億美元左右。然而到了四季度，創業項目投融資總金額較一季度下滑30多億美元。隨之而來的BAT裁員、停止社會招聘，似乎都印證着資本寒冬的到來。

回歸理性 手中咖啡未冷

「對於很多創業的人來說，融資越來越難拿，數量也越來越少，但在我看來其實只是投資人更謹慎了，他們在看項目時會更斟酌，所以創業公司就不那麼容易地拿到錢了。」大王理財CEO李力表示。

「即使沒有拿到投資，他們給我們的建議也十分寶貴，我們都能看到在他們的幫助下，項目在不斷的完善。」Lewis說。一位投資人告訴記者，許多投資人手裏並非沒有錢，只是上半年市場泡沫太大，很多人被衝昏了頭腦，生怕錯過機會，採取「廣撒網」式的盲目投資，往往十個項目能「活」一個，失敗率太高。如今，失敗使他們變得謹慎，「這是整個市場回歸理性的過程，自然會淘汰掉一些『不靠譜』的項目和創業者。但優秀的項目從來就不缺少資金，也沒有所謂的寒冬。」

一年來，國務院陸續出台鼓勵「雙創」的重大政策，地方政府出台2000餘項相關配套政策。「除了對自己項目本身的信心，也能看到國家是支持草根創業的」，Lewis和許多堅守在這條大街上的人堅信國家政策和社會的支持，能使手中這杯仍有餘溫的咖啡持久飄香。



▲咖啡室內創業者討論熱火朝天，與室外形成鮮明對比
劉美君攝

東北老闆賣掉鋼廠赴京淘金

正在艱難度過寒冬的不僅僅是創業者。伴隨着中國經濟轉型升級，傳統的能耗型企業頻頻倒閉，遠在黑龍江的鋼廠老闆周鐵民賣掉了自己工廠，遣散了工人，帶着賣廠的錢，想要在淘湧的創業大潮中分一杯羹。

上月27日，獨自到創業大街「探秘」的周鐵民，初入這條其貌不揚的大街時顯得茫然。創業大街的一切都顯得神秘而傳奇，帶着好奇和嚮往的他來到了總理李克強去過的3W咖啡，點上一杯總理同款咖啡，等待着做軟件開發朋友的電話。

周鐵民告訴大公報記者，早就耳聞中國創業大潮的蓬勃，知道這條神奇的大街是所有激情的聚集地，鋼鐵產業越來越不景氣，自己放棄黑龍江的工廠來到北京尋求商機，期待轉型。「朋友的朋友做軟件開發，推薦APP開發也許是一個不錯的選擇。」

「我覺得很有意思，咖啡店裏幾乎每個人都在談創業、談項目、談想法，他們很大聲，有時甚至會吵起來，他們看起來真心地熱愛工作。我從來不知道咖啡店還可以是這種景象。」周鐵民難掩興奮地說道。

他感嘆，傳統行業的生意越來越難做，投資大、風險大、並且有地域的限制，傳統企業如果固守單一渠道，將陷入極其被動發展困局。「由此，我想轉型，進入互聯網領域試圖探尋新生機。」

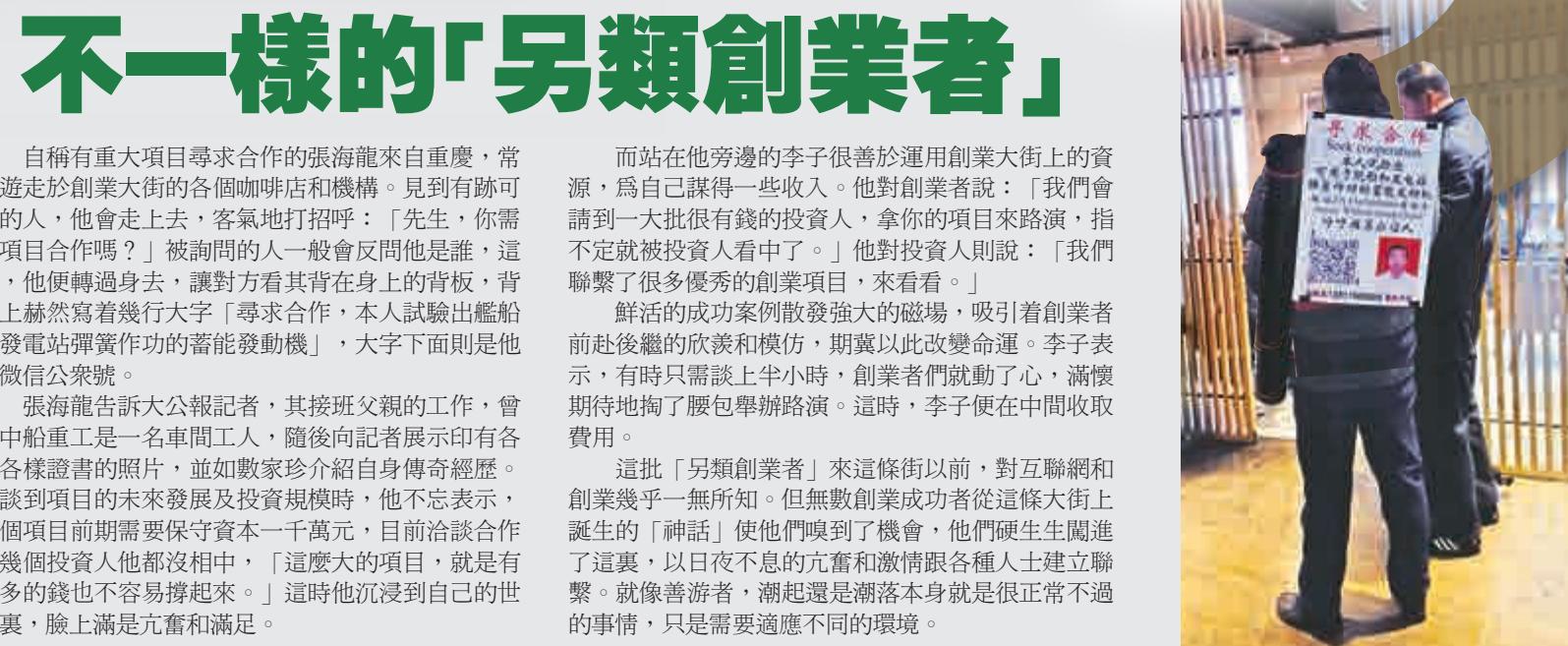
對於資金投入，他直言，和朋友商量後根據市場情況決定，前期投入預算估計約二百萬元左右。爲了避免產品模式被剽竊，對於APP的投資方向，他三緘其口，「目前不便透露，需要保密。」

當談及創業大街面臨資本寒冬時，周鐵民顯得非常坦然，認爲企業無需懼怕所謂的資本寒冬，其實互聯網行業也一樣，同質產品猶如蛟龍過江，不具備創新能力的只能被淘汰。斷臂求生固然不易，但能做的事太多了。「創業者別老盯着資本，應該盯着金剛鑽，因爲瓷器活只爲金鋼鑽而生。」

不一樣的「另類創業者」

自稱有重大項目尋求合作的張海龍來自重慶，常年遊走於創業大街的各個咖啡店和機構。見到有跡可循的人，他會走上去，客氣地打招呼：「先生，你需要項目合作嗎？」被詢問的人一般會反問他是誰，這時，他便轉過身去，讓對方看其背在身上的背板，背板上赫然寫着幾行大字「尋求合作，本人試驗出艦船和發電站彈簧作功的蓄能發動機」，大字下面則是他的微信公衆號。

張海龍告訴大公報記者，其接班父親的工作，曾在中船重工是一名車間工人，隨後向記者展示印有各式各樣證書的照片，並如數家珍介紹自身傳奇經歷。當談到項目的未來發展及投資規模時，他不忘表示，這個項目前期需要保守資本一千萬元，目前洽談合作的幾個投資人他都沒相中，「這麼大的項目，就是有再多的錢也不容易撐起來。」這時他沉浸到自己的世界裏，臉上滿是亢奮和滿足。



▲中關村大街滋生的「另類創業者」
劉美君攝

而站在他旁邊的李子很善於運用創業大街上的資源，爲自己謀得一些收入。他對創業者說：「我們會請到一大批很有錢的投資人，拿你的項目來路演，指不定就被投資人看中了。」他對投資人則說：「我們聯繫了很多優秀的創業項目，來看看。」鮮活的成功案例散發強大的磁場，吸引着創業者前赴後繼的欣羨和模仿，期冀以此改變命運。李子表示，有時只需談上半小時，創業者們就動了心，滿懷期待地掏了腰包舉辦路演。這時，李子便在中間收取費用。

這批「另類創業者」來這條街以前，對互聯網和創業幾乎一無所知。但無數創業成功者從這條大街上誕生的「神話」使他們嗅到了機會，他們硬生生闖進了這裏，以日夜不息的亢奮和激情跟各種人士建立聯繫。就像善游者，潮起還是潮落本身就是很正常不過的事情，只是需要適應不同的環境。