

创头条

HICOOL 2021全球创业者峰会在京举办

锚定国家发展大方向才能“创有所成”

中国妇女报全媒体记者 李雪婷

9月11日,HICOOL 2021全球创业者峰会主题日在中国国际展览中心(新馆)举办。主题日以“创业互联 创新无界”为主题,举办了HICOOL 2021全球创业大赛颁奖盛典、HI-COOL全球创业者高峰论坛、创投对接等活动。今年获奖项目的方向大多集中于硬科技领域,与会嘉宾表示,如今是硬科技创业的最好年代,创业者应该抓住这一时代赋予的机会,同时创投机构也应该更有耐心陪伴创业者成长。

百余获奖项目分享7000万元奖金

据活动主办方介绍,为进一步实现全球发掘优秀创业项目的目标,今年HICOOL全球创业大赛在聚焦海外项目基础上,新开辟了本土项目参赛通道,项目报名总数达到4018个。同时,本届大赛的报名人数也创下新高,总报名人数为5077人,其中25%为外国国籍。

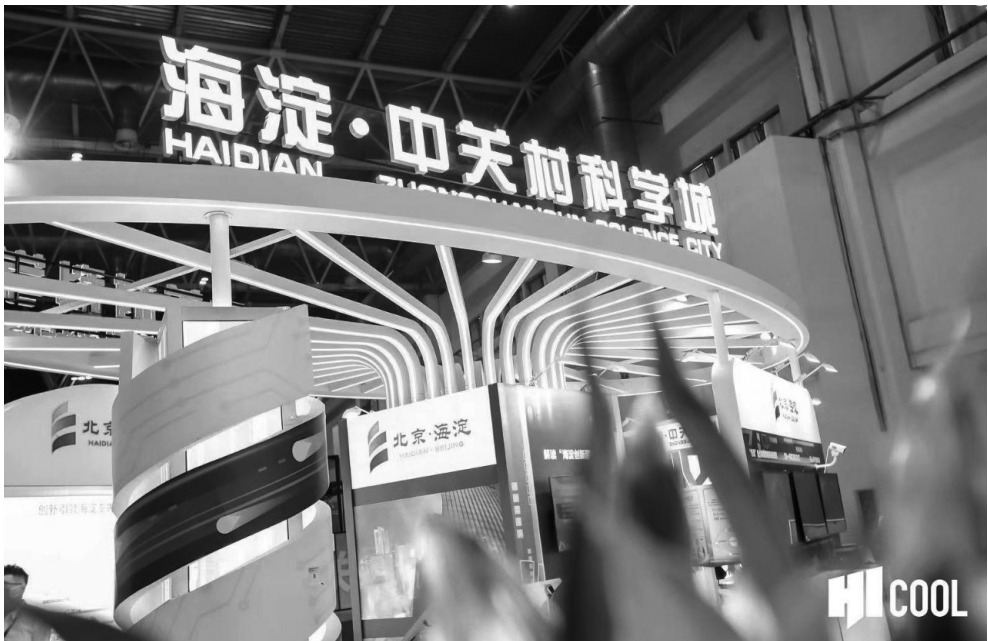
最终,140个项目胜出,共享7000万元大赛奖金。包括太极图形、肿瘤精准医疗一体化解决方案、孟子新一代认知服务引擎、软体机器人技术研发和产业化等7个项目获得大赛一等奖;另有高空作业机器人、航空航天增材制造高性能合金材料研发与应用等21个项目获得大赛二等奖;其余项目获得三等奖以及优胜奖。

据组委会透露,今年的政策覆盖范围将进一步延展至优胜奖获奖项目,这也意味着数量更多、范围更广的全球创业者可以享受到HI-COOL的专属配套优惠政策。

颁奖典礼结束后,“赋能未来”全球青年创业者赋能计划正式启动,该计划今年将以北京为起点,围绕全球青年创业者的创新创业需求打造开放、便利化的国际生态圈。

科技主导创业新时代

本次获奖创业者中,一半以上都有浓厚的“深科技”背景,创业方向也集中在硬科技领域。红杉中国创始人及执行合伙人沈南鹏表示,近年来,人工智能、高端制造等硬科技项目已经超过红杉中国投资组合的80%。“和五年前、十年前的创业相比,当下中国的创业主题正



图为峰会现场的北京科技创新主题展区

在发生深刻变化,可以说,一个科技主导的创业新时代已经到来。”

创新工场董事长兼CEO李开复认为,这是硬科技创业最好的时代,“不仅是在科技的应用方面,而且是在真正的原创科技方面。”

李开复表示,1900年代第二次工业革命时,三大技术——电力、发动机、电磁波不止赋能三个行业,而且创造了千百个新的行业,美国也因此成了最大的受益者。“今天我们看到了一次跟1900年代一样大的机会,这个机会可能属于中国。”

李开复指出,包括AI自动化、先进计算、生命科学以及新能源等技术正在发生革命性的改变,“在此背景下,有各种新的机会产生,而且彼此相互影响。比如说先进计算可以让自动化发生,而自动化的工厂可以产生新的能源技术,或者AI的算法可以跟生命科学叠加使用,未来可以看到,一批改变世界的公司和新行业的产生,

我们也希望这里面会有非常多的中国公司。”

据李开复介绍,创新工场会从科学家的学术论文层面就开始介入,“和科学家做朋友,建立共同语言,跟科学家一样懂他们的论文,还要帮他寻找最合适的商业应用,寻找产品人才,把科技转化成产品,创造价值,再进一步地去帮助他打造品牌,做市场销售,然后再帮助他做融资。”所以当创新工场投资早期硬科技的时候,会通过“研究、挖掘、交叉、落地”四个步骤手把手地和科学家打造“专精特新”公司。

科技驱动、绿色驱动和责任驱动

为全面展现北京市国际科技创新中心建设成果,突出“以创业者为中心”的办展理念,营造热情活跃的创新创业氛围,峰会现场不仅规划了北京科技创新主题展区、全球创新国家主题展区、HICOOL优秀项目展区等特色展区,同时还设有国际人才集市、投资机构创投对接区,为创业者

和投资机构搭建零距离沟通交流的对接平台。

在沈南鹏看来,创业者只有锚定国家发展大方向来选择自己创业小方向,将自己的兴趣爱好、聪明才智与广阔的社会需求相结合,才能与时代共鸣,才能让创业者真正“创有所成”。

他建议创业者要更加做好“三个驱动”。首先是科技驱动。他表示,先进制造、生物制药、核心软件、新材料等领域中存在着不少薄弱环节甚至是空白地带,这正是需要创业力量的地方,谁能闯过“无人区”,谁就是时代的破局者。

其次,创业者要更加做好绿色驱动,在“碳达峰、碳中和”的结构性机遇下主动寻找原创性、引领性的创业机会。在这一大背景下,包括固态电池、家用储能、节能减排新材料、存算一体AI芯片、碳捕捉和碳量化、AI在节能和交通减排方面的应用等是可加速商业化落地的十大技术方向。

最后,创业者要做好责任驱动。未来的创业者,在用更好的产品和服务满足多样化需求的同时,还要更多思考企业发展对于民生的促进,要让技术进步和企业成长创造的价值更好回馈大众。

沈南鹏表示,在这样的趋势和背景下,创投机构也已经跨越了“粗放发展”的1.0时代,正在共同迎接科技动力更强、社会共识凝聚力更大、商业与公益更加平衡、高质量发展和共同富裕齐头并进的2.0时代。

不同于以往模式创新为主的移动互联网时代,技术驱动的创业企业往往面临更长的发展周期,需要更多长期资本支持他们在某一领域深耕,这需要投资机构有耐心、有恒心、有信心,与创业者长期共同成长。

在投资机构创投对接区域活动现场,中国妇女报全媒体记者看到,红杉中国、高瓴创投、峰瑞资本等40余家顶级投资机构到场,与创业者对接洽谈,同时香港证券交易所现场为创业者介绍赴港上市的政策,提供上市资源对接渠道。

2021年,在率先实现经济复苏的中国,消费升级、医疗健康、新基建、硬科技等战略性新兴产业不断增长往往会非常迅猛,扩展销售团队、建销售渠道。此时如果将所有事情仍然绑定在创始人一个人身上,公司就长不大,整个企业带人“创始人陷阱”。此外创始人还需要更多的与团队沟通自己决策后面的想法,保持大家在行动上、方向上的一致性。

当创始人开始意识到自己需要建制、授权发挥更多人的作用时,企业就步入了青春

期。但是这个转变过程往往会比较纠结,就像人们的“青春期”,企业从游击队到正规军,从直觉管理到理性专业管理,诸多不适应。往往充斥着游戏规则的建立和破坏,“老人”和“新人”的对立与融合,部门的裂变、权力的重新分配,很多的矛盾和冲突需要协调。

这就要求创始人在这个阶段学会如何授权而又不失控,实现从创业到专业化管理的平稳转型。

度过青春

期之后,接下来便迎来企业最美好的时代——壮年期。心里有目标,知道该干什么不该干什么,兜里有钱、库里有货、市场有份额,身强体壮,业务不停扩展,内有凝聚力、繁殖力。这也是平衡积分卡最有用的时候,因为企业有实力既要长期目标也要实现短期目标。在壮年早期,企业几乎都没有太多的异常问题。但是当企业越来越大,规模、制度、流程的另一面属性就会显现出来。企业内部的部门墙会越来越厚,速度会放慢,防范风险的意识会高于冒险的动力,关注客户会逐步被关注领导代替,做预算从目标超越结果到结果超越目标,做工作从功能大于形式到形式大于功能,更多的话语权会大于一线转移到财务和HR……衰老如期而至。

故此,对于处于壮年期的企业领导者,最大的挑战是如何延长企业的壮年期。

四种领导力

携手共同助力企业基业长青

目标管理、行政管理、创业精神、协同管理构成了组织领导力。

没有一种管理手段和理论可以完美解

什么样的领导力可以助推企业成长?

我们永远赚不到认知以外的钱。认知是领导力提升的首要因素。

■ 戴青(复旦大学管理学院职业发展中心高级顾问)

变幻莫测的时代,企业的管理者与创始人应当如何正确对待企业的生命周期?又该如何充分发挥好领导力的推手作用,全面赋能人才与组织的发展?近日,在复旦大学管理学院学科创办办公室、复旦大学管理学院职业发展中心联合举办的科创企业人才赋能主题沙龙活动上,复旦管院职业发展中心高级顾问戴青带来了主旨演讲“企业生命周期下的组织行为和企业家领导力”,从企业生命周期的不同阶段入手,带领大家抽丝剥茧,深刻理解企业成长与领导力发展之道。

从0到1 企业都有生命周期

长盛不衰的企业,在于它们总能在刚刚进入壮年期时就开始有意识地走第二曲线。

美国当代最有影响力的管理学家之一伊查克·爱迪思基于自身40多年的商业实验,提出了著名的企业生命周期理论。在他看来,整个企业的生命周期可以分为孕育期、婴儿期、学步期、青春

期、盛年期、稳定期、贵族期、官僚早期、官僚期、死亡期十大阶段,每一家企业就这样一步一步从出生开始,逐步壮大,最后开始衰败并走向死亡。当然,也有一些企业并不死亡,比如说日本的金刚组株式会社是世界上现存最古老的公司,已经绵延了1400年。事实上,世界上超过200年的公司共有5500家,其中3000多家是在日本,剩下2000多家在德国、荷兰、法国。之所以这些企业可以长盛不衰,如果从企业本身来看,关键在于它们总能在刚刚进入壮年期的时候就开始有意识地走第二曲线,通过让第二曲线此起彼伏、不断承接传递,企业才能被一代又一代人所喜爱,实现品牌的青春永驻。

在企业的生命周期之中,企业的管理者和创始人非常有必要知道什么是正常问题,什么是异常问题。所谓正常问题,就是企业在成长过程之中一定会遇到的过程性现象,这些问题不用进医院,不用找专家,会自然而然地被企业发展所克服。而所谓异常问题,则是企业在成长过程之中出现的非正常问题,如果不及时处理,则可能会演变成致

命性的危机。非正常问题的解决往往无法通过自身的能力、认知来解决,需要通过外力的帮助。

不同生命周期之下需要不同的领导力

在学步期,创始人需要开始建立一些制度和政策,此时如果将所有事情仍然绑定在创始人一个人身上,公司就长不大,整个企业带人“创始人陷阱”。

企业在不同生命周期之下,会面临哪些正常问题和异常问题?

首先是孕育期,这是一个创业想法不断碰撞、闪光的阶段,大家兴奋不已、思潮澎湃,有很多畅想和假设。在这个阶段,存在疑虑就是非常正常的问题。如果创始团队之间没有疑虑,那么企业在后面的道路反而可能会遭遇致命的挑战。而只是狂热想象或者创始人的控制力极为脆弱,其设想就很难进入现实的检验,这就是异常问题,这个问题让创业难以起步。

只有当创始人下定决心全身心投入,哪怕只是找了个小破屋开始搞事情,企业就正式进入婴儿期。而在婴儿时期,以消费品为例,最重要的事情便是赶紧把产品做出来并推向市场,得到客户的认可,获取现金流。此时以产品为导向,整天想着客户的需求,如何找到差异化,产品怎么改造,让产品力更有优势,让客户满意,是正常现象;但过早地以销售为导向,把精力(资金和人力)投入到销售渠道、客户关系、营销手段等就是异常问题。因为在这个时期,企业的产品是从“畅想”到落地的过程,具有竞争力的产品才是吸引客户、投资者的关键。

在婴儿期,创始人必须从原来的“先知者”转向“行动者”,万事无序,事必躬亲地处理一个又一个危机,并努力让公司早日产生持续的现金流,活下来。

当企业的产品开始有顾客回购,就意味着创始人的想法被市场接受,而公司迈入了学步期。在学步期,企业面临的正常问题往往包括自信、热切、高能量、销售导向、成本控制不够、缺乏一致的工资制度等等;异常问题则包括自负、缺少焦点、能量分散、过时的利润导向、没有成本控制、工资过高等等。



决所有问题,企业家在学习任何管理手段、实施任何管理体制时,都要看到分币的两面。

究竟什么东西决定了公司在生命周期中的位置呢?恰恰就是组织领导力。爱迪思将这个领导力分解为四种成分——Pro-ducer(目标管理)、Administrator(行政管理)、Entrepreneur(创业精神)、Integrator(协同管理)。

在企业

的不同生命周期之中,起主导作用的组织领导力因素各不相同,四种成分之间的不兼容性使得领导力的整合作用是一个灰度的复杂性功能。

比如说,在孕育期,创始人的“E-创业精神”发挥最大,此时大家都在畅想,亟需勇于行动。而等进入到婴儿期和学步期,创始人的“P-行动力”就愈发凸显起来,因为企业需要抓紧时间产出产品,并换取现金流。再等到步入青春

图片新闻

世界机器人大会：机器人多才多艺让人大开眼界

2021年9月10日,北京,2021世界机器人大会在北京亦庄拉开大幕,本次大会的主题为“共享新成果,共注新动能”,包含论坛、博览会、机器人大赛等内容。工业机器人、服务机器人、特种机器人三大展区中,有110余家企业的500多款产品参展,多才多艺的机器人



服务机器人展区演示的“达芬奇手术机器人”。



服务机器人展区演示的“得心”机器人,可独立完成开瓶、倒酒等动作。



服务机器人展区演示的“外骨骼机器人”,可帮助患者进行康复训练。