



秦朔：中国还是不是一块好的创业土壤？





中国还是不是一块好的创业土壤？

现在, 如果让“直播一哥”李佳琦来回答, 答案是 yes。9月20日晚, 他在淘宝直播间重新开始直播带货了。

要提振市场主体信心, 这种活生生的案例, 可能比政策条文更有效。

但如果让更多市场主体来回答, 答案大概率会是: 太难了, 太卷了, 现在不是创业的好时机。

一位做了 20 多年外贸的企业高管说: “全球经济进入割据状态, 地球的转速变慢了, 苦日子刚刚开始。”

一家上市公司创始人说，他身边 70%左右的企业创始人都选择躺平。躺平不是什么都不做，而是维持现状、不再扩张，或者进行收缩。“他们拼了一辈子，真正属于自己的净资产也就那么两三个亿，躺平还能保住。还要进取，万一失败，可能啥都不剩，等于白干了几十年。”

有人说，市场主体数量一直在增加，不是说明创业热情蒸蒸日上吗？

数量确实在增加。截至今年 6 月底，全国登记在册的市场主体已经有 1.61 亿户，其中企业 5038.9 万户，个体工商户 10794.1 万户。又据国家市场监督管理总局今年 1 月的介绍，个体工商户 9 成在服务业，解决了 2.76 亿人的就业。

如果经济蓬蓬勃勃，市场主体多，利益均沾，大家都好。但如果经济饱受疫情折磨，市场主体越多，意味着大家在一起苦，一样难。个体户 9 成都在服务业，想想打击有多大！

今年 1 月，国家市场监督管理总局新闻发言人就说，近年受疫情反复、消费低迷等因素影响，广大个体工商户的生存质量普遍不高，发展还面临诸多困难：一是预期不稳、信心不足；二是招工难、用工贵；三是成本上涨压缩了利润空间；四是网络平台企业抬高了收费标准，附加不合理交易条件，挤压了个体户的生存空间；五是资金链紧张依然没有很好解决。

所以，比市场主体数量更重要的问题是，他们的生存质量到底如何？

创业是需要资金支持的。中小微的融资难、融资贵是老问题，现在大

部分私募都存在募资难，对创业者更加挑剔，支持力度肯定不如前几年。

以上林林总总，对创业者似乎都无利好。

这几个月我已去过 20 多个城市，见过的大大小小企业上百家。除了摸情况，最重要的调研主题是找出路，找正能量。

我切实感到的正能量大致有三种情况：

一是 如果一个地方的疫情消除了，消费、服务等很快就能恢复得七七八八。14 亿人的衣食住行教卫文旅，作为基本盘还是有相当韧性的。经济继续下行的空间有限。如果房地产能稳下来，中国经济大盘就能屹立不倒；

二是 年轻人的创业热情并未熄灭；

三是 从政府到企业，很多人正用新方法寻找新出路，危中寻机，变中图新，精气神仍在，甚至愈挫愈奋。

本文就结合最近一周左右的调研，向大家汇报我的所见所闻。



年轻人的创业热情怎么样？

9 月 17 日下午，我和一位著名私募投资人在浦东商城路的波特营创意园和 30 位左右创业者交流，他们主要出生于 1985-1995 年，很多曾在宝洁、联合利华、天猫等工作过。

这位投资人原计划在长三角某万亿 GDP 城市开一个基金论坛,请好了一批大咖,但当地疫情防控政策要求,上海有 5 个区的人如果去,需要 7 天健康观察,因此不得不推迟。他说:“疫情之下有太多沮丧,但仍能看到一个亮点,就是很多年轻人乐意创业,我们基金一年看两三百个项目,主要是年轻人的创业项目。当然,很多大厂在裁员,招工也少了,所以不能排除一些人是被迫创业。”

一位直播领域的创业者说:“我感觉现在空前割裂,一方面很多人觉得经济不行了,要崩了,很消极,但也有些地方欣欣向荣,不停增长,直播行业就是新的造富场,当然今年的增速没有前两年快。昨天有个朋友在杭州跟我聊,他们正好跟舒畅(‘带货明星’)有些合作,说这一年赚了很多钱,尤其是疫情之后。”

在宁波创业的科学家李博士说:“我在宝洁、联合利华都做过研发,对日化行业上游的核心技术很了解。2014 年作为海归人才被宁波引进,开始创业。我是科学家,不会融资,也不赚突破底线的钱,但因为有技术专利,今年 9 月我们的科学防脱洗发水‘密思丝密’品牌首发当日销售额突破了 3000 万元。我还在淘宝和小红书上做了两次直播,讲知识,销量超预期。原来科学家是不愿走向前台的,但企业要发展,必须做市场,所以今年团队会开始打造我个人的 IP。过去我也羡慕别人发展快,但今年大家没钱烧了,他们就不行了,而我们因为产品很特别,到处都要,还供不上货。”

李博士说：“我认为，今天的中国对新兴品牌来说太好了，你只要有一个亮点，持之以恒，是可以走出来的。说到经济形势不利，只能是大家相互鼓励。很多事情我们无法左右，但从宝洁出来的人都有一个品牌梦，不应该受到一点打击热情就磨灭了。”

一位也是宝洁出身，有近 10 年一级市场私募经历的投资人说：“最近有一个百亿规模做二级市场的私募和我们交流，他们 50%-60%的配置都是硬科技、新能源，然后消费和医疗加起来配 30%。整个市场可投的东西确实不多，而且很集中。不过这时我们就可以安静一些，多花点时间做研究，复盘世界上那些百年老店是怎么走过来的。比如可口可乐，第一代领导人是发明家，第二代建立起了特许经营权的商业模式，第三代是资本运营家。头几十年的三代领导人，像火箭一样一级一级把它带起来。之后它又经历了多个周期，包括两次世界大战、大萧条等等。国内企业过去几十年也有考验，但和国外百年老店比是远远不够的。通过复盘，我们得出了基业长青的三个‘为王’，就是慎者为王（保护现金流），胜者为王（竞争能力），剩者为王（生存韧性）。”

一位做清洁机器人的创业者说：“现在不是跑马圈地的时代了，定位越细分，越精准，越好。比如我们的清洁机器人专门针对女性和宠物家庭，今年就挺好，海外的需求量很大。”

一位做广告公司的创业者说：“我原来做甲方，后来创业做乙方。我有三句体会。一是千万不要做不熟悉的事情。做熟悉的领域，很容易找到

资源、朋友、同学等等，帮助你降低进入的成本。如果进到不熟悉的领域，全靠碰壁交学费积累经验，十有八九让你倾家荡产；二是既然创业，就要放低身段；三是一一定要在公司建立管理系统，让业务拓展、服务的过程尽可能记录在系统里。这样做的业务，就是公司的业务，而不是某个人的业务，就算他走了，别人还可以接上去。如果没有系统，他一走，业务可能就带走了。”

一位对本地生活非常了解的创业者说：“大家知道疫情后最先恢复的行业是什么吗？第一是美发行业，接下来是美容美甲，再是医疗。”

一位外企、互联网大厂、民企都干过的创业者说：“现在不少从大厂出来的人还是抱着三年工资翻倍、有百万年薪的预期，民企给得起钱，但预期也高，做不久就做不下去了。在外企，从薪资看好像是担任同等职位的中国人的收入比外国人稍微低一点，但在国外他要做 15 年才能做到这个职务，而中国可能做了 3 年到 5 年就做到了。这些问题过去是认识不到的，只有自己创业时，才会头脑清醒。”

每一次的市场危机，都是对创业者的重新洗牌和筛选。创业不易，但创业有道，也有望。

9月9日我在厦门参加完第二十二届“投洽会”，晚上和80后的厦门飞博文创 CEO 伊光旭交流。他孵化、运营着很多新媒体，2013年还和意公子一起创立了意外艺术。我问他最近在关注什么，他说在做和茶叶有关的新媒体。为此他已经去过厦门的20多家茶馆，一坐就是很久，通过聊天

和观察，看哪些服务员不仅懂茶叶也懂文化还懂生活，讲起茶眼里放光，他要从中发掘一些“不是卖茶，而是把茶当成一种文化和生活品鉴”的年轻人，有看中的，再找几个人去交流，听他一次次讲，最好一次比一次讲得更好。最终挑出合适的人，然后开启培养之路。

“意公子很成功，但也不是一帆风顺，已经坚持 8 年了，经常都在闭关写作。”伊光旭说。

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_46495

