北京科技孵化
Beijing S&T Incubation

Beijing S&T Incubation
2013年 第3期
总第56期

／ 主办 ／

北京高技术创业服务中心
北京创业孵育协会

／ 投稿、意见和建议请寄 ／

地　　址/北京市朝阳区安翔北里11号创业大厦A座一层
邮　　编/100101
电　　话/010－64843991
网　　址/www.bjventure.com.cn
投稿信箱/bbia2000@126.com
出刊时间/2013年10月

／ 欢迎各会员单位踊跃投稿！ ／

■特别报道■

【评论】
创新是实现中国梦的基础力量.....4
北京经济转型显现“四化”.....8
【孵化器长廊】
特别关注孵化器服务能力建设之：七个“怎么办”的成因分析.....11

■行业动态■

【行业信息】
孵化器评价指标体系发布 动态管理有章可循.....20
北京市战略性新兴产业孵育基地培育项目新产品发布会顺利召开.....22
中国孵化器创新发展论坛在大连举行.....23
微软云加速器引入硅谷孵化器模式 打造创新型孵化器.....24
发改委力推小微企业创投引导基金 加大对孵化器类企业投资.....26
【会员动态】
汇龙森国际企业孵化器引民资“解渴”中小企业.....27
丰台园科创中心发布《种子企业管理办法》.....28
“暑期老龄产品设计工作坊”在普天德胜早期项目孵化中心启动.....29
淄博瀚海慕尼黑科技园隆重开园.....30
“电动北京，驾驭绿创想”电动汽车试驾活动在中关村数字电视产业园正式启动.....31
【行业交流】
推动软件交易无缝链接 “北京经验”值得推广.....32
上海嘉定区考察团到访中关村多媒体创意产业园.....34
昌平园成功举办“麻省理工学院中国创新与创业论坛（MIT–CHIEF）
创业项目昌平行”活动.....35
【国内外动态】
60多种太空植物登陆西安航天育种科技产业示范园.....36
德国中小企业创新源头有活水.....37
澳大利亚掀“太阳能革命”超过百万家庭使用.....38
武汉“青桐计划”鼓励大学生科技创业.....39

广东将建10家前孵化器 催生500创新型科技企业.....39

■企业视窗■

【新星企业】
正兴天宝——工业自动化集成的领航者.....40
【新品专区】
智能监控综合管理平台.....42

■分享平台■

【政策环境】
国家级科技企业孵化器评价指标体系(试行).....44
【国外科技】
纽约孵化器Betaworks独特战略背后的三大法宝.....50
美国建设“创新共同体”的战略设计与政策启示.....53
【原创之窗】
一个天使投资人眼中的创业成功法则.....56
世界经济疲弱之中生乱象 合作方能共赢.....60

■创业乐园■

【创业故事】
布丁移动徐磊：以成败论英雄 创业贵在坚持.....62
【杂谈随感】
“摸着石头过河”就是最大的企业家精神.....65
【文体娱乐】
“相约汇龙森QQ群” 举办青年联谊会.....67
【健康饮食】
吃太饱危害大 看看这10种撑出来的病.....68

特别报道
Special Report
/ 评论 / 孵化器长廊 /

【评论】

创新是实现中国梦的基础力量

我们要将“基于科学的创新”作为国家发展战略，尽快制定基础研究发展规划，将基础研究作为高等院校、专业研究机构、骨干高新技术企业主要职能。要加大对基础研究的投入，建立以科学研究为基础的区域创新体系，重点发展一批以基础研究为重点的科学园区。大力发展以基础研究、应用研究和产业化一体化为模式的新型科研机构。

习近平总书记指出，实现中华民族伟大复兴的中国梦，就是要实现国家富强、民族振兴和人民幸福。中国梦深刻道出了中国近代以来历史发展的主题主线，深情地描绘了近代以来中华民族生生不息、不断求索、不懈奋斗的历史。改革开放30多年以来，我国在各个方面都取得了举世瞩目的伟大成就，为实现中国梦奠定了坚实的基础。当前可以说是我国自近代以来离实现中国梦最接近的一个时期，也是实现中国梦最为关键的一个时期。从广义来看，创新是中国梦重要组成部分。实现中国梦需要许多关键条件，其中一条就是建设创新型国家。创新在实现中国梦的征程中具有全局战略意义。

中国梦与创新的关系

从狭义来看，创新与中国梦存在相互作用的辩证关系。近代以来，世界大国在实现强国梦的历史进程中，科技革命发挥了重要作用。中国历史发展错过了第一次、第二次科技革命和工业革命，与西方发达国家差距越拉越大。中国发展抓住了第三次

科技革命和工业革命的尾巴，力争我国信息技术和信息产业的发展水平进入世界先进前列，没有被历史洪流冲掉，今天提出实现“中国梦”正当其时。历史告诉我们，科技革命带动工业革命，是一个民族的崛起、一个国家梦想成真的一个关键性先导力量。作为第一生产力的科技创新，是实现国家富强、民族振兴和人民幸福的决定性因素。因此，创新是实现中国梦的决定性基础力量。

创新不是轻而易举能够实现的，需要一个有利于创新的环境。从历史发展来看，中国梦真正变成一个民族的自觉行动发端于近代时期。近代以来，中国人民开始了坚苦卓绝的中国梦探索之旅。自鸦片战争到新中国成立，中国梦探索主题主要体现为“救亡图存”，在上层建筑层面对束缚社会生产力发展的一切制度和势力进行革命。改革开放30多年来，中国梦探索主题是寻找“中国道路”，我们选择了中国特色社会主义道路，建立了社会主义市场经济体制，坚持了科学发展观，终于促使科技创新成为推动社会经济发展的第一推动力。

制约创新的主要因素

新中国成立初期，在中国共产党领导下，广大科技工作者秉持科技兴国的情怀，在极其艰苦的条件下奋发图强，创造了“两弹一星”的光辉业绩。改革开放以来，社会主义市场经济体制为自主创新插上腾飞的翅膀，送来了“科学的春天”，我国科技创新日新月异。但是，我们的创新能力和创新成就，与欧美相比仍然存在很大差距，我国还不是创新型国家。当前最大的不足是许多领域没有掌握核心技术，创新多为模仿型、渐进型，源头创新、突破型创新还远远不够。

要分析今天为什么我国自主创新落后于欧美，首先需要回答“李约瑟之谜”。英国科学家李约瑟1944年在《中国科学技术史》中提出了著名的“李约瑟之谜”，即“为什么直到中世纪中国还比欧洲先进，后来却让欧洲人着了先鞭呢？为什么近代科学和科学革命产生在欧洲不在中国？”“李约瑟之谜”既是对中国创新的追问，也是对中国振兴梦的探询。许多学者对此进行了研究。李约瑟认为，中国古代人“重实用轻分析”的思维方式，中国古代官僚体制维护的“重农抑商”制度，是造成中国近代科技落后的两大原因。伊懋可的“高水平均衡陷阱”理论认为，中国“地少人多”鼓励人力劳动，欧洲“地多人少”鼓励机器操作，历史性发展路径造成了中国科技落后于欧洲。许多学者从文化角度进行了研究，杨振宁认为中国儒家思想重综合归纳，不重视分析推演，是抑制科技发展的主要原因。综观各种观点，都有道理，由此可见“李约瑟之谜”答案是综合性的。

上述分析中，中国近代科技落后的原因在改革开放30多年里已经有了很大改变，所以我国科技创新有了很大发展。但是，上述原因并没有得到根本改变，所以我国科技创新多为模仿型、渐进型，少有源头创新、突破型创新。2005年钱学森提出著名的“钱学森之问”：“现在中国没有完全发展起来，一个重要原因是没有一所大学能够按照培养科学技术发明创造人才的模式去办学，没有自己独特的创新的东西，老是冒不出杰出人才。”“钱学森之问”的本质就是希望我国大学尽快转型为“创新型大学”。反观如今我国高校和科研机构，许多科技人员忙于搞短期课题赚快钱，忙于整理外国文

献发表论文，忙于对发达国家到期专利的应用研究，而对长远性、战略性、基础性课题研究关注不够，加上科研基础设施落后，而且缺乏创新自信。这样的科研体制、科研机制和科研设施是难以提高源头创新能力的。

如何实现创新

当前中国要实现的创新，就是追赶欧美等创新型国家，在源头创新、突破性创新、核心技术方面占领一席之地，成为世界主要的科技创新中心，为实现中国梦奠定强大的物质基础。要实现创新，需要做好基础性工作。我们必须遵循比较优势原则发展经济，充分发挥科技后发优势，推进产业转型升级，为实现创新创造良好的物质条件和需求动力。我们必须建设一流的创新环境，包括现代化的公共基础设施、完善的产业链、优越的生态环境，特别是建设先进的科研基础设施。我们必须完善创新制度，学习先进国家制定自主创新法律和制度，完善科技管理体制，保护知识产权，促进科技成果转化。除了做好基础性工作，还需要抓好关键性工作。

我们要高度重视“基于科学的创新”。学术界把创新分为“基于科学的创新”与“基于技术的创新”。建立在科学实验和科学思考基础上的创新即“基于科学的创新”，建立在已有技术基础上进行改进和集成即“基于技术的创新”。“基于科学的创新”将带来突破性创新，“基于技术的创新”将带来渐进性创新。毫无疑问，“基于科学的创新”高度依赖基础研究，“基于技术的创新”高度依赖应用研究。从产业来看，“基于科学的创新”典型产业主要是生物技术、计算机、医药、电子通讯、化学制品；“基于技术的创新”典型产业主要是家电、传统装备、电气、传统汽车。此理论不仅能够解释“李约瑟之谜”，而且也能够解释当前我国源头创新能力不足。美国的创新主要是“基于科学的创新”，中国的创新基本上属于“基于技术的创新”。中国只有大力发展“基于科学的创新”，才能缩小与美国的差距，才能实现中国梦。我们要将“基于科学的创新”作为国家发展战略，尽快制定基础研究发展规划，将基础研究作为高等院校、专业研究机构、高新技术企业主要职能。我们要加大对基础研究的投入。我国多年来基础研究经费占研究开发经费比例为5%左右，远低于美国的18.7%、法国的24.3%、俄罗斯的13.9%、日本的11.8%和韩国的15.4%。我们要建立以科学研究为基础的区域创新体系，重点发展一批以基础研究为重点的科学园区。我们要大力发展以基础研究、应用研究和产业化一体化为模式的新型科研机构，培育一批像深圳华大基因、深圳光启研究院这样的科研机构。

我们要高度重视培养创新型人才。中国梦必须依靠一大批创新型人才。创新型人才必须按照创新人才规律来培养。创新型大学是培养创新型人才的关键渠道。所谓创新型大学就是以创新作为大学的核心理念、核心使命和核心竞争力，包括开展探索性学术研究、培养创新型人才、以创新资源开展创新创业。创新型人才就是以创新为使命，掌握创新思维和创新方法的人才。因此，培养创新型人才，就是指导学生学习的方法比教给知识更重要，激发学生学习的兴趣比强制学生学习更重要，养成学生的科学精神比传播科学更重要，引导学生学会应用知识比单纯传授知识更重要。创办创新型大学关键在于改革高校管理体制，特别是在改革高校官本位体制、推行社会办大学、提倡学术自由、提高教师

待遇、建立科学的教师聘任制等方面进行创新。创新型人才也可以通过“干中学”的办学方式进行培养。近些年来，深圳等地一些高科技企业创办了“特色学院”，采取与国内外高校合作方式，开展共同培养学生教育活动。例如，深圳华大基因研究院与10多所国内外著名大学合作，共同开展本科生、硕士生、博士生培养计划，共培养了博士100多人次、硕士生140人次、本科生160人次，一些学生在美国《科学》杂志和英国《自然》杂志等国际一流刊物发表科学论文。这种培养方式既保留了普通高校基础课程系统教育特点，又增加了参与实验室专项科学研究的实践锻炼特色，在培养创新型人才方面发挥了积极作用。

我们要高度重视建设创新生态体系。持续创新是当前许多发达国家关注的重要问题，因此美国提出了“创新生态系统”概念。美国硅谷就是典型的创新生态系统。为什么关注点从“创新系统”转化为“创新生态系统”？因为创新系统侧重系统要素构成以及创新资源配置，属于静态的结构性视角，而创新生态系统侧重系统行为主体相互之间的依赖关系、演变关系。具体而言，创新生态系统具有动态性、栖息性和自组织性。动态性即系统内部子系统之间在外部力量影响下进行相互作用，促使系统生长和演进；栖息性即系统内部各个创新群落之间以及群落与外部环境之间进行着人员、信息、技术、资金的交换；自组织性即系统内部各个创新主体形成了自我调节、自我修复、自我发展的能力。

我国建设创新生态系统，首先要建设好三大栖息者：研究群落、开发群落、应用群落，就是建设好大批的一流研究型大学、一流专业研究机构、善于将技术商业化的高科技企业，其中重点是办好研究型大学。其次要培养出大批科学家、发明家、企业家，并且推动三者良性互动。我们还要衔接好创新、创业、创投，让更多的创新有效转化为创业，让创新与创业及时得到创投的大力支持。我们要建设好基础设施，为创新生态系统提供一流的交通、能源、信息、网络设施。

我们要高度重视建设创新文化。创新文化是催生创新的肥沃土壤，是实现创新的精神力量。一般来说，创新型国家的创新文化主要包括如下内容：将创新作为每一个国民的基本职责；所有科技工作者要崇尚创新，把创新作为人生追求和工作乐趣；把创新能力作为判断人力资本价值的衡量尺度；鼓励冒险，宽容失败，把创新失败经历作为创新的宝贵财富；敢于质疑，敢于询问，敢于挑战权威；提倡思想自由、学术民主、平等交流。要形成创新文化，我们就要建设开放社会。封闭社会必将形成思想僵化，不利于培育国民创新文化。开放社会能够形成多元化的思维方式、多元化的生活方式、多元化的思想观念，有利于创新灵感的萌发。其次，我们要建设法治社会。法治社会能够促进社会阶层广泛流动，为每一个国民实现梦想提供平等的机会，促进创新成为实现梦想的基本途径。法治社会能够保护创新权利，为创新提供激励环境。我们还要建设诚信社会。诚信社会能够推动合作创新，有利于建设创新联盟，共同开展核心技术攻关。诚信社会能够激励风险资本投资于创新，有利于提高资本市场的配置效率，让资本市场成为创新的助推器。

（作者：深圳市委党校校委委员 教授 林祥）

（来源：深圳特区报）

特别报道
Special Report

高端化 集聚化 总部化 融合化

北京经济转型 显现“四化”

根据最新消息，今年上半年北京市国内生产总值(GDP)预计增长7.7%左右。

服务业增加值占北京市GDP的比重已经达到76.4%，北京在内地率先建成服务主导型发展城市；六大高端产业功能区的增加值占比由2011年的40.5%提高到目前的43%左右；总部经济占北京市经济的比重达到45%左右，其中90%的总部将附加值高的研发和销售环节放在北京；一家企业往往横跨商业、金融、物流、信息技术等领域，以业态的融合为后续发展积蓄能量……这些现象，被业内生动地比喻成“四化”——高端化、集聚化、总部化、融合化。“北京对经济的主动调控，突出反

映在‘四化’上。”北京市发改委副主任赵磊说，“未来的发展，很大程度也要依靠这‘四化’来实现。”

高端化：服务业增加值占GDP近八成

国内首部原创纯3D高清动画片《三国演义》近期将在中央电视台播出。令人惊艳的是，这部动画片自主研发并申请了500多项国家级专利，将“水”、“云”、“毛发”、“布料”等3D动画展现的技术难题一一攻破。无论在艺术性还是技术难度上，均代表目前中国动画行业较高水准。

这也引来了滚滚财源，剧集还没上市之前，有意购买海外发行权的企业已经有200余家。

设计、制作这部动画片的，是在首钢原址上扎根发展起来的文创企业——银河长兴文化传播有限公司。

曾几何时，“首钢”是北京市重工业最为重要的引擎，但为了缓解资源、环境矛盾，促进产业升级，北京实施了首钢搬迁调整。就在这片土地上，北京开始大力发展网游、动漫等高端文化创意新兴业态。中国动漫集团、中国华录集团、搜狐畅游等一批数字文化企业快速崛起，行业总收入超过800亿元，弥补了首钢老厂区全面停产的经济损失。

最新统计数据显示，北京市石景山区动漫及网络游戏业年产值已占据北京市的半壁江山。昔日的钢城，正在文化创意这台强大引擎的驱动下迅速转型。而这也是北京产业高端化，服务业快速发展、助力经济转型的一个缩影。服务业增加值占北京市GDP的比重已经达到76.4%。

数据显示，北京生产性服务业带动作用增强，1–5月流通服务、商务服务、科技服务业收入分别增长20.3%、16.5%和9.4%；服务贸易以年均14.7%的速度发展；高技术制造业和现代制造业增长较快，1–5月增加值分别增长15.1%和18.2%，高于工业平均增速；汽车、电子、医药等重点行业分别增长32.2%、18.2%和12.6%，合计对工业增长贡献率接近8成；这样的数字，意味着北京经济已经告别了“粗放式”发展阶段，产业链条不断向高端环节聚焦，产业高端化步伐加快。

集聚化：六大产业功能区增加值占比约43%

地铁站角落里的垃圾箱内，一枚未熄灭的烟头一明一暗，闪起一股不为人察觉的小火花。远在几十公里以外的监控室内，电脑系统立即在屏幕上显示出代表危险的红色标记，同时自动发出语音提示。

能比人眼更精确、更及时地发现并处置危险状况，这正是智能识别技术的优势所在。今年5月17日，中关村软件园企业北京博思廷科技有限公司自主研发的智能识别技术，目前已应用在北京7号线和已经通车的4、5、10号线等地铁线路上。

就在5月17日，中关村国家自主创新示范区宣布了一项名为“展翼计划”的支持政策。通过该计划，中关村2180家像博思廷科技有限公司一样的科技型中小企业，将享受中关村科技担保公司专项服务方案，获得最高500万元的贷款担保，并可获得每年最高50万元的贷款贴息。恰如其名，“展翼计划”为集聚在中关村内的创意企业插上了腾飞的翅膀。今年1–5月，中关村示范区规模以上企业总收入增长26.5%。

北京经济发展布局集聚化程度提升，不仅仅局限在中关村示范区。今年1–5月，北京经济技术开发区规模以上法人单位实现收入增长26%。

“做中国创造的药，给全世界开大处方。”坐在位于北京经济技术开发区的办公室里，北京奥萨医药研究中心有限公司董事长徐希平自豪地说。徐希平团队自主创新研发的依那普利叶酸片，是过去6年国家批准的惟一一个心血管系统一类新药，已纳

入国家社保目录和国家基本药物目录。截至今年6月，依叶累计销售达2.4亿元。

北京经济技术开发区已聚集超过500家生物医药企业，成为北京生物医药产业的核心力量。而这种聚集效应带来的成果是喜人的：在北京经济技术开发区不到50平方公里“小体格”里，容纳的大能量令人惊叹——每平方公里创造税收13.27亿元。

同样的数据，还显现在北京更多的集聚区：今年1–5月，金融街收入增长15.7%，吸引了昆融投资等一批金融机构落户；北京中央商务区（CBD）收入增长19.8%，中信集团等核心区重大项目开工建设；临空经济区收入增长17.2%，首都国际机场整车进口口岸通过验收；奥林匹克中心区收入增长6.1%，300余项展会活动和体育赛事相继举办。

“六大高端产业功能区的集聚效应不断增强，增加值占比由2011年的40.5%提高到目前的43%左右。”赵磊透露，1–5月，北京功能区规模以上法人单位实现收入增长21.7%，北京经济集聚要素的能力正在不断增强。

总部化：九成总部经济绘出“微笑曲线”

望京卷石天地大厦，小米手机的总部坐落于此。在设计研发者的办公室内，新一代小米手机的硬件、MIUI的手机系统乃至手机周边配件产品的外形、颜色，都在紧锣密鼓地研究之中。这些研究成果在定型之后，就被发往深圳等地的加工厂。

在经济学家的眼中，现代经济产业链如一个人脸部微笑的曲线。研发、设计、销售等环节附加值高，是曲线翘起的两端，而加工制造是曲线的底部。将设计、销售等环节牢牢把握在北京总部，而将加工制造业“甩出去”，再用互联网销售避开高昂的渠道成本——小米雪片一样的订单背后，正是这样一条完美的“微笑曲线”。

“北京就是要大力发展总部经济，制造环节逐步向外地转移，留在北京的，就是‘微笑曲线’的两端。”赵磊表示。

来自北京市发改委的数据显示，北京经济的企业总部化特征明显。国内外企业总部加快聚集，目前总部经济占全市经济的比重达到45%左右。上半年，新认定跨国公司地区总部6家，累计达到133家；新增28家跨国公司总部企业和研发机构，累计达到691家。

这其中，像小米一样，具有研发、结算、销售功能的总部机构约占90%。也就是说，九成左右的总部经济都把“微笑曲线”的两端留在了北京。

融合化：“全产业链”首选北京

7月3日，乐视超级电视X60开售。作为一家专业的视频网站，2004年11月乐视网成立于中关村示范区。但这家北京企业显然并不甘心仅仅做一个视频网站。“颠覆传统电视行业”，成了乐视网董事长贾跃亭的口头禅。乐视想要通过电视硬件、视频开放平台、电商平台甚至内容自制平台，形成一个从影视制作到消费者家中电视播放的“全产业链”。

这就是业态融合化。同样的例子还出现在京东商城、凡客诚品等北京企业中。虽然都是传统的电子商务平台，但因为有了自主研发能力，可以自己设计产品。赵磊说，目前北京已经涌现出一批这样的企业，融合了商业、金融、物流、信息技术等领域。

正因为具备业态融合所需要的各种资源，信息基础设施、人才储备、市场前景都是独一无二的，所以业态融合化正在北京成为一种潮流。

（来源：中国高新技术产业导报）

【孵化器长廊】

特别关注孵化器服务能力建设之
七个“怎么办”的成因分析

编者按：

在市场经济日益发展的今天，创新型中小企业成为活跃国民经济不可或缺的力量。“创新驱动转型发展”已经成为社会发展的主旋律。作为我国科技型中小企业领取地和最大载体的孵化器，历经25年的辉煌发展，取得了令人瞩目的成就。

成绩背后也提出了更大的挑战，孵化器解开发展大门的唯一密钥就是提高服务水平，用更高、更优的服务降低创业风险，加速科技成果转化，培育具有影响力的企业和企业家。

素有企业家摇篮之称的孵化器，与创新创业紧密联系，一直保持昂扬的姿态和服务企业的高度热情。但由于创业者的创业需求有了更高的要求，孵化器服务能力提升显得愈加刻不容缓和不可懈怠。

上期，我们详细剖析了孵化器目前面临的多个困境，以及当代创业者和初创企业不断变化的新需求。孵化器面临着不懂新技术、企业需要资金、创业精神缺失、大学生创业盲点多、政府寄予厚望以及舆论压力大等挑战。本期，我们将继续关注孵化器能力建设，从主客观角度解读孵化器能力欠缺的原因。

特别报道
Special Report

主观原因

孵化器未能幸运绕过急功近利怪圈

在所谓“朝阳产业”、“市场代运作”的口号之下，不少产业园区笼罩着急功近利的氛围，陷入圈地圈钱圈市场的怪圈，患上了高烧不退的“向钱看”流行病。

有些孵化器想方设法从政府手中争取廉价楼宇，却没好好考虑如何形成创新氛围。这类孵化器没有认识到建设孵化器只是科技成果产业化进程中的一种促进方式，认为孵化器可以解决产业化中的所有问题，可以“包打天下”。它们没有系统分析供给能力和服务能力，动辄建设十几万、几十万平方米的孵化场地；集建设、招商、管理、社会服务等一身。它们把孵化器作为当地的政绩工程，作为赢利的机构，作为招商引资的重要部门。

各级政府大举兴办孵化器，是我国孵化器事业发展最为关键的要素，但我国孵化器在引导科技创新后创业、实现产业集聚等方面实际效果一般。其中不可忽视的事实是，一些孵化器的主管部门或主要决策者过于重视眼前利益，把孵化器作为直接的经济创收部门，使孵化器及其管理者肩负招商引资的重任，着力于引进具有经济规模或盈利能力的大企业，而忽视了对创业“种子”和小企业的引进、孵化，忽视了培育自主创新能力的功能定位。

当前，我国社会心态正处于多元、多样、多变的活跃期，呈现出复杂局面。在市场经济发展愈发成熟时期，利益格局和思想观念都发生了深刻的变化。有关急功近利的“一夜暴富”、“一夜成名”在社会上是越来越平常的词语。在大街上随处可见的是一周就可以出口成章，三个月就能成为演说家。于是快餐厅、快消费甚至“快成才”已经成为社会

的普遍现象。

人们想快速成功，也想更快获得利益，孵化器也不例外。大多孵化器想着，今天企业，三个月就可以成长、融资甚至上市。殊不知，人的成长需要时间，企业的成长也需要长时间的磨炼。特别是科技型中小企业有自己的成长周期，从初创到成长，期间需要度过一个艰难的“死亡谷”时段，才能走向平稳的发展。

因此，孵化企业的过程有其艰难性和复杂性，需要孵化器从业人员和领导者具备耐心和长远的眼光，看到中小型科技企业发展的潜力和美好未来。近期，市场上有很多不法商家为了更快盈利，于是激素猪、变异鸡流入餐桌。如果孵化器也希望在孵企业能够“短、平、快”的成长盈利，违背其发展的正常规律，必然会导致科技型在孵企业成长为“激素”企业，不利于以后的健康发展。古语云：“欲速则不达”，也是这样的道理。

孵化器投资了企业，一心想马上抱个金蛋，种子刚撒下去就要挥镰开割，人为地催熟使孵化器成了拔苗助长，偏离了孵化企业的宗旨。张江孵化器黄燕认为“我们不要给创业者太多的压力和指责，我们要耐心地等待创业者的蜕变，从创业者变成创业家，从创业家变成企业家。”

对政府资源过度依赖成了“官二代”

孵化器作为舶来品，自引入我国后获得国家、地方的大力扶持，政府从场地优惠、税收返还等多项措施扶持孵化器建设和发展。政策的过分“溺爱”使得孵化器于依赖优惠政策扶持企业，而不是着力于提高自身的孵化能力，变成了“官二代”。最大限度地争取政府政策资源，作为政府引导的机制优势，孵化器对此可谓得天独厚，优势尽显。我国大部分孵化器都是在政府主导下开始建设的，大多由政府部门或者有政府背景的科技园区负责建立和完善。

我国孵化器过于依赖政府扶持，孵化功能多集中于政府聚能的延伸上，社会公益性远大于盈利性，因此造成孵化功能扭曲和弱化，资源得不到有效利用，创业管理专门人才匮乏，不能很好地发挥科技创新、创业的积极作用，孵化器后续发展乏力。

必须认清的事实是，事物的发展是内外因相互作用的结果，内因是主要决定作用，如果我们太注重外因的作用，而忽视内因，孵化器依旧将陷入发展困境。

目前孵化器存在过于依赖政府资源的短板。孵化器把政府作为服务的最大客户，一方面是对于政府指标的极力讨好，政府政策指到哪里服务就做哪里，没有形成具体有规划的服务体系。一味讨好政府，对于创业者需求，就必然会有一定的忽略。另一方面是要求政府给予更多的政策优惠。大多孵化器对于自身建设还抱有不自信的态度，希望政策能够给予更多的扶持，很少从自己身上找问题，找解决之道。于是，每每遇到问题，孵化器大多的呼声是希望政府的政策瑞优惠些，拨款再多些。

另外一个不可不重视的事实是，孵化器凭借政府扶植的口号，对于自己的地位有着“和政府紧密联系”的优越感，拒绝与创业者为伍或者潜意识的在创业者面前表现出居高临下的骄傲感。孵化器对于“自己出身高贵”的态度，与处于弱势的创业者并不能产生共鸣。同样的，孵化器的优越感使得他不能虚心听取创业者的心声，任自己的骄傲与自满横行。每每孵化器招商的时候，总是高举“政府重点扶持，享有多种政策优惠”的旗帜，于是，在不知不觉中，孵化器成了政府优惠政策的代言人，而不是具有自己服务特色、富有创业精神的企业组织。

正是因为孵化器没有认清自己的准确定位，不能明确地了解企业在不同发展阶段中所需要的帮助。“在孵期间，企业非常需要行业信息。”一名创业者

补充说，“但这样的要求对孵化器来讲是有些困难。”

孵化器要转变过去那种“等、靠、要”的观念，首先做到孵化自身，然后再孵化企业。除了国家或地方政府有特殊政绩要求外，孵化器应向自我维持、自我积累、自我发展的趋势发展。在孵化企业的过程中，实现自身的不断发展壮大，反过来再向企业提供更完善的孵化服务，实现良性循环。

“政府只要负责制定政策、管好税收就行了。因为商业运作有自己的规则和长远发展战略，政府无法细化服务并进一步提升服务质量。政府资源只能是锦上添花，孵化器要有自己的服务特色。”一名孵化器负责人这样认为。

房地产市场持续高涨无暇顾及能力

因为建设孵化器享有场地优惠的政策，大多市场化运作的孵化器依靠孵化器的旗号，在全国各地圈地，掀起了另一场“圈地运动”。国内房地产市场的持续“爆炸式”发展，很多孵化器管理者凭借在高新区的地产升值就变成了亿万身价。依靠科技地产学到了甜头的孵化器继续发酵，不断的“盖楼”，依靠楼市升值，增加身价，孵化器不自觉的陷入了科技地产的发展模式。

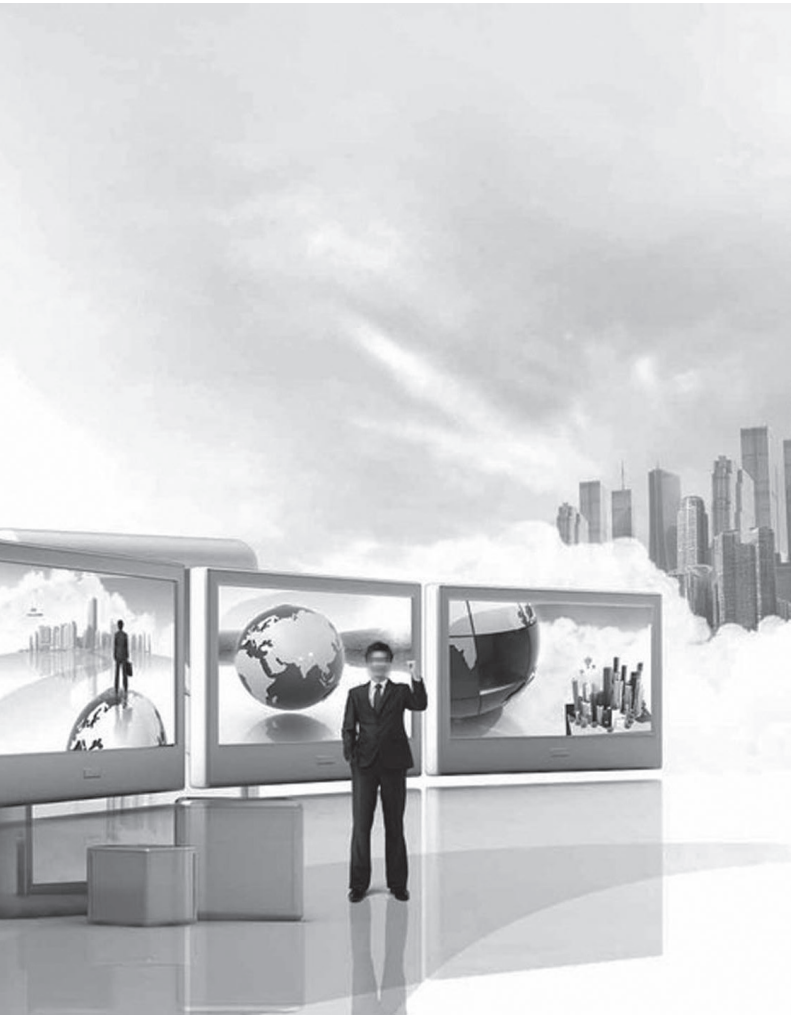
一位企业主抱怨，很多地产商找到一片房子或者一座办公楼，把牌子一改就成了“某中小企业孵化中心”或是“某数码港”。等进去谈的时候，聊的不是如何被孵化，而是能否全款买房。

由于国家鼓励孵化器发展，很多开发商蜂拥而上，多个省市不断上马动辄数百亩甚至数千亩的孵化器或孵化基地，真正形成品牌的并不多，这些拿地开发商并不一定懂得工业地产开发，只是用这种手法变相囤积土地。这两年，孵化器的数量虽然稳定增加，但是泥沙俱下，鱼目混珠。科技地产只是孵化器服务体系中硬件环境建设的一部分，孵化器要搭建完善的服务体系，适应当地经济发展。

近年来随着房地产市场的升温，不少省市出现了以孵化器或企业总部基地等为代表的工业地产项目。一些入驻企业迅速将房地产作为投资品转手售卖，导致许多总部基地空置率上升，有的孵化器甚至被称作“鬼城”。

截至“十一五”末，纳入国家火炬计划统计体系的孵化器已达 800 余家，其中国家级 300 余家，

同时自 2009 年民营孵化器的兴起，据 2009 年底的统计，全国已有包括创业服务中心、留学人员创业园和大学科技园在内的各类科技企业孵化器 489 家。截至到 2011 年底，全国孵化器已达 1034 家，在民间甚至更多。孵化器数量迅速增长的背后是一批以地产商为主的民营企业家的转型。民营企业家的本质是商人，民营孵化器归根结底要实现盈利。一次和有意向做孵化器的民营企业家到苏州考察，谈话中，那位民营企业家最关心的不是如何孵化企业，而是什么时候可以盈利，能赚多少钱。



近年来，创业潮在我国的出现，孵化器出租率很高，依靠房屋出租就可以获得很大的一笔收入，而且成本相对来说较小。孵化器专注于扩大出租面积，增加房屋收入来获利，陷入另类物业公司的现象。这也就敲响了警钟，一些没有创业经历或缺乏创业情感的楼宇拥有者，他们依靠地产获得原始资本，要实现真正意义上的孵化，还有很长的路要走。

大多数孵化器比较注重对硬件设施的投入，在服务上仅以提供场地、物业管理等常规服务为主，其收入也主要依托房屋收入和政府的各种补贴；而对在孵企业所急需的管理服务不够，孵化资源整合不够，公共服务平台建设尚不完善，服务的深度、精度不足，孵化规模与服务能力难以匹配，深层次服务收入或创业风险投资回报在总收入中的占比重不高，孵化器光有量的扩张但却缺乏质的突破，尤其缺乏国内一流、世界知名的孵化器。

孵化器不是拥有大型建筑和硬件条件的房地产经营商，他主要是创造一种孵化环境，在我国，出于政治和声誉等方面的考虑往往建造大量的楼宇，因而虽然获得了商业利益，但却牺牲了对入驻公司具有附加值的支持服务。

对世界前沿新技术新商业模式茫然漠然

在新科技革命条件下，小企业在技术创新中的作用越发重要。传统产业依托大规模资本、才有规模竞争的市场策略逐渐为高新技术产业依靠不断的技术层创新、采取灵活的组织结构和弹性生产的竞争策略所取代。创业活动作为小企业技术创新的重要部分，开始为各国政府所重视;希望通过扶持企业、提高技术创新的活力推动区域社会经济的发展。因此，以扶持创业为目的的孵化器成为政府提供技术

创新活力的政策工具。

在发达国家为保持其产业的竞争优势，都高度重视科学技术在产业结构调整中的作用，十分注重进行产业科技创新抢占制高点。很多发展中国家都设计了不同层次的科技创新中心，或对于研发服务企业给予奖励和高额经费支持。

在我国，某些孵化器对世界前沿新技术新商业模式表现出茫然和漠然的态度。茫然是因为孵化器无法追赶新技术新商业模式日新月异的脚步。漠然是孵化器对于高新技术的不重视。一种是客观上不理解，一种是主观的瞧不上，这两种态度在孵化器中发芽生长，阻碍了新技术新商业模式进入孵化器的脚步，也让携带新技术的创业者更加无奈。这些号称是为科技创新服务的孵化器对于新技术新模式竟然紧闭大门，实在让人费解。

对于前沿技术和商业模式的茫然，是一种行业客观存在。目前，孵化器从业人员素质不高，对于新技术还不能了解，还不能迅速了解新的技术和新商业模式。同时，在对新技术新商业模式一知半解的情况下，服务也是显得没有重点。在实际走访中，很多孵化器工作人员认为自己只需要负责对于企业的工商税务方面的服务打理好，并没有意识走出去和企业主动交流，看到行业新的变化。

了解新技术意味着孵化器人要认真去熟悉所属专业的状态，像半个咨询专家一样去了解这个行业的企业生态、上下游产业链的内在关系，站在创业者的角度去研究本行业的发展趋势，这种趋势与本企业创业成长之间的关系等等，没有对于创业的热情是做不到也做不好的。

对于孵化团队而言，因为是为了服务创业者而去做这些工作，这些工作已偏离了孵化器本有的专业，所以会枯燥、会乏味，会让大家树立不起自信，但为了做好服务，又必须懂得，不懂技术是不行的。不耐心走访、耐心听、耐心思考，最后会发现自己做了许多年的专业服务，却离本专业很远，孵化服务质量也一定会大打折扣。

科技孵化器是新兴的智能性行业，需要高素质的专业管理团队和大批优秀人才。然而，当前主持孵化器运营的管理人员大多具有政府背景但缺乏企业管理经验，整个孵化器缺少具有创业或创业管理实践经验且能指导中小企业发展的高水平、专业化的管理和服务人员。

孵化器还存有因循守旧的心态。保守者对于新技术和新模式不能引起重视，或者对于新事物的不接受。心态的不开放，意味着心态的狭隘，孵化器如何开发新领域，需要孵化器及其从业人员好好思量。

缺乏大无畏的冒险精神和风险意识

孵化服务，态度决定一切。孵化服务并非高精尖的学术或科技，要的是一颗朴素的平常心，要的是把日常的、众所周知的、企业需要的工作一以贯之地做到做好；要的是兢兢业业、勤勤恳恳；要的是保持和淡定，不急不躁，不趋利不投机，不唯上不自私。说白了，就是创业精神的另类体现，既有创新激情，又兼具社会责任感，保持与时俱进学习的进步态势。

对创业精神的深刻体会或理解，是一门很深的学问。孵化器作为服务创业者的中介机构平台，首先必须懂得创业精神的内涵实质，这样才能真正懂得创业的价值，在服务中提升，丰富这种价值。新兴孵化器创始人及其团队在这方面显然有着先天的优势因为他们本身就是创业者、创业团队，因此对所有服务对象没有隔阂和鸿沟。

孵化器缺乏冒险精神有多方面原因。因为，孵化器是政策工具，孵化器从业人员作为体制内公务

员，有其办事的规章制度，“按程序办事”，敢于冒险和创新者少之又少。就曾有孵化器管理者表示，假使“没有按照规章制度”，成功了可以加官进爵，如果不成功，承担责任不说，乌纱帽丢失甚至会锒铛入狱。风险与收益的不对称，谁还也去大冒险呢?

还有一些孵化器满足现状，坚持“求稳发展”，很多孵化器的出租率基本达到 90% 以上，房屋出租费用已经可以维持运营，并实现不多的盈利。对于市场化的孵化器来说，这是发展的一小步，不能太求快。“毕竟，孵化器是个新领域，我们没有经验，主要是求稳发展。”于是，抱着观望的态度，如果别人创新取得收益了，后来者跟上就可以了。另外创新和冒险是需要孵化器有一定的魄力，也要能顶住来自生存、团队、政府的压力。“有时候创新过了头，就成了激进。”不做第一个吃螃蟹的人，做第二甚至第三名，在行业内也可以发展的很好，这几乎已经成为市场化孵化器发展的共识。

对创业精神的深刻体会，还会直接形成服务创业事业中奉献精神，未必每个人都是创业者，但悟到创业精神内涵，在服务中自然而然会把心态调整到珍惜奉献的状态中来，才能最终确保孵化大平台的服务意识和服务水平。

孵化器从业人员开始认识到，孵化器的中心任务是帮助创业者开创和发展企业，孵化器本身不应该只是一个准政府机构，而应该是一种企业，只不过产品是健康发展的初创企业而已。孵化器本身的运作需要足够的创业精神，根据环境的变化不断调整自己的服务才能满足初创企业的需求，一个适应不了环境变化和市场需求的孵化器给予初创企业的只能是失败的教训而已。

孵化器发展最终是落到人的作用，很多孵化器管理者或决策者大多不具备创业经历，他们或者科研技术人员转型，或者地产商人转型，或者直接是官员，他们不具备或者也缺企业家精神，自然，孵化器也就没有了创新冒险精神。

客观原因

扶持政策的“无为”

尽管我国政府大力支持孵化器产业发展，制定了一系列的优惠方针和政策，但对于孵化器来讲，仍然面临法律地位不明确，政策操作性不强，以及政策具有一定滞后性的难题。

早在 2007 年我国政府就曾出台相关税收政策支持孵化器发展，但对被孵化企业的注册时间、成立时间、注册资金、营业收入等过于严苛，直接影响了孵化器享受相关的优惠政策。各部门在孵化器的扶持政策的确定上存在利益导致政府扶持与引导体系不完善。

有些地方政府的工作思路并不明确，没有认清市场经济条件下政府推进高新技术产业应该做些什么事。有的地方政府仍然热衷于“止大项目、引资分钱”，不重视为培育中小科技企业创造生长条件的变通工作。有的地方甚至制定了政策不兑现，使一些留学生有后悔回国创业的感觉。如果培育有自主权企业的发展步伐跟不上，将会使民族高新技术产业失掉许多进入市场的机会。

具体而言，法规细则欠缺，政策不易执行。关于孵化器的法规主要体现在《中小企业促进法》和《关于进一步提高科技企业孵化器运行质量的若干意见》。其中，国家《中小企业促进法》明确了孵化器的法律地位；科技部发布的《关于进一步提高科技企业孵化器运行质量的若干意见》为孵化器发展提供了方向性指导意见。但是由于没有相应的法规来

细化规范，导致相关政策难以落实。

各孵化器政策不一致，导致差别待遇。孵化器的成功需要得到政府优惠政策的扶持，对于孵化器的发展，政府应当扮演一个积极推动的角色。由于各孵化器所能得到的政策不同，形成政策上的差别。孵化器之间的竞争实际上成了政策环境的竞争，各孵化器都想方设法争取更为优惠的政策，通过优惠的政策去吸引创业者入驻，从而形成对优惠政策的过度依赖，忽视了孵化服务的提升和品牌的塑造。

然而，孵化器运营模式和管理方式都在发生变化，扶持政策相对具有滞后性。现行的孵化器政策限制了企业的流动。孵化企业因为毕业后会失去政策的支持而不肯毕业；而孵化器也会因发展较好的孵化企业的毕业影响房租收入和政府财政性扶持，没有让企业毕业的积极性。因此，不完善现行的孵化器政策，将难以提高孵化企业毕业率，也难以建立有效的孵化服务机制。

“行政化”机制让服务成为“应付”

我国现有企业孵化器的许多管理人员来自于政府机关或事业单位，服务意识不够，普遍缺乏经营管理能力，缺少创业经验，也缺乏高水平的技术能力和技术依托。这就直接影响了科技企业孵化器的运作效率，影响孵化器的服务质量和水平。

对于孵化器产业来说，积极有效的人力资源政策是吸引和留住优秀人才的重要一环。只有拥有丰富的人才资源，孵化器才能根据经济有效的原则对各种社会资源进行统筹，低成本地将这些服务注入到入驻企业中，我国大多数的孵化器有政府下达的人员编制计划，但这个“编制”又极其模糊，使得孵化器人员既不像公务员，又不像企业人员，极大地伤害了从业人员的积极性和创造性，很大程度的复杂了孵化器的运营管理程序和步骤，给运营管理质量的提高制造了难度。

从管理体制看，对全额拨款事业单位而言工作人员的性质类似公务员，此类孵化器没有真正独立的财权、人事权；对企业提供服务的内容和深度，则视其主管部门对孵化器重要性的认识和价值取向。差额拨款的事业单位和自收自支的事业单位，在财力上或多或少缺乏政府的保障，在人事上依然没有自主权，孵化服务的本质工作也不能根据孵化企业的需求来用人、定岗、定薪，只能根据现有的人员来定工作。

同时，孵化器管理上缺乏有效的激励机制，人员工作只是按照流程走，每天定量完成企业的走访，企业发展的好坏和基层服务人员也没有多大联系，如此“行政化”的工作让服务变成孵化器工作人员的“应付”。

区域不平衡，服务能力建设难度大

我国孵化器在不同地区之间、不同省份之间以及不同城市之间的数量差异较大。我国的大部分科技企业孵化器过于集中在东部地区及少数中心城市，没有形成面向全国的辐射效应，极大地制约了我国孵化器事业整体上的协调发展。

孵化器的规模、水平也与一地经济的发展成正相关。孵化器蓬勃发展的区域，也是中国经济社会发展最快，最具活力的区域。孵化器数量位于前列的省市是江苏、北京、浙江、山东和上海，而这些地区也正是中国经济发展最迅速最有活力的区域。就西部来看，成都、西安、兰州的孵化器发展较快，而这些城市也无一例外成为当地经济发展的引擎。

由于我国科技力量布局不平衡，地区间科技水平差距较大，以及广大西部边远地区，社会普遍缺乏科技创业意识，加之政府部门给予的关注与支持力度不够，导致我国孵化器发展呈现出东西部不平

衡的现状。

目前，我国东部和沿海地区孵化器在数量和发展规模上已有相当水平，在孵企业数和在孵企业就业人数明显较多，在孵企业工业总产值相对较高，尤其是北京、江苏、上海等地孵化器内的企业数量和质量远高于其他省市，而西部省区孵化器数量稀少且质量不高，这和当地日益增长的科技创业服务需求存在严重脱节。

我国孵化器发展区域不平衡的现状将会加大孵化能力建设管理和指导的难度。中国现有的一千余家企业孵化器，发展很不平衡。有的处于世界领先水平；孵化功能健全，正在向国际化迈进；有的在逐步完善孵化功能；有的刚刚建立，在为自身的生存而努力；有的拿到了“招牌”，正在考虑如何“搭锅起灶”。这些情况，限制了孵化器提高服务能力的统一管理。

社会责任亟待加强并转化为经营动力

实践证明，我国科技企业孵化器通过毕业企业对社会所产生的巨大贡献，已经成为建设创新型国家和培育高成长技术企业及企业家的重要力量，成为促进科技成果向现实生产力转化的重要载体，成为区域科技创新工作和经济发展的新亮点，孵化器是推动社会进步和促进经济发展的创业源、创新源、创税源。

孵化器的宗旨是通过为新创办的科技型中小企业提供物理空间、基础设施和一系列的服务支持，促进科技成果转化，培养成功的企业和企业家。为实现科技型初创企业的快速健康成长，必须强化孵化器的能力建设，承担培育企业的社会责任。

科技企业孵化器是以促进科技成果转化、培养高新技术企业和企业家为宗旨的社会公益型科技服务机构，是培养高新技术企业和企业家的摇篮。实践证明，孵化器在提升国家或城市自主创新能力方面有着十分重要的作用。

孵化器作为一种新兴服务业，本质是一种社会组织，其主要职责是降低创业风险，为科技创业者服务。有利于社会经济发展，对于社会转型驱动发展起着举足轻重的作用。

其实，孵化器的最终目的是为社会创造更多更优质的企业，孵化器要承担的更多的是培育企业成长的社会责任，推动大学生创业，加快技术成果转化，为国家区域经济的发展提供活力和动力。孵化器如果不承担社会责任，只以追求经济利益为目的，就很可能在实现自身利益的同时，冲击或破坏了社会利益，对于社会而言，孵化器就没有存在的价值和必要了。

孵化器作为国家大力扶持的新型产业，担负着培育新型产业，降低创业风险，推动国家转型发展等重要使命，孵化器不应该是凌驾于创业者之上的组织，孵化器更应该承担其应有的社会责任。

只有承担社会责任才能强大孵化器发展的动力，才能让全社会关注监督孵化器的发展，客观上推动孵化器的健康发展。承担社会责任不应该是一句空的口号，而是要真正不由自主到孵化器发展的每个细节中，并将其转化为经营的动力。现在很多孵化器只以经济为目的或者加官进爵为动力，严重缺少这种发展的责任感。努力提高服务质量，带着使命感和责任心，让我们的孵化器越走越远，越走越深入创业者之心，绽放出孵化器的光彩。

（来源：《中国孵化器》杂志选摘）

行业动态

Industry News

/ 行业信息 / 会员动态 / 行业交流 / 国内外动态 /

【行业信息】

孵化器评价指标体系发布
动态管理有章可循

近日，科技部火炬中心发布《国家级科技企业孵化器评价指标体系（试行）》，用于国家级孵化器工作绩效评价。根据该评价指标体系，国家级孵化器的评价结果将分为优秀、良好、合格和不合格4个等级。评价结果为优秀的国家级孵化器在安排相关科技计划项目和表彰时，将予以优先考虑。连续两次评价结果不合格的国家级孵化器，将取消其国家级资格。

“近年来，我国科技企业孵化器发展迅速，但发展水平不尽相同，整体质量亟待提高。为此，有必要对国家级孵化器开展年度考核评价。”科技部火炬中心孵化器管理处处长陈晴透露，“科技部火炬中心也正在着手建设孵化器管理及绩效系统，未来全国各个孵化器的统计数据、年度报告都将通过该系统上报，确保评价材料的真实性和及时性。”

引领发展和动态管理的主要依据

陈晴介绍，新近发布的《国家级科技企业孵化器评价指标体系（试行）》是根据《国家科技企业孵化器“十二五”发展规划》的要求，在《科技企业孵化器的认定和管理办法》和《科技企业孵化器评价指标体系（试行）》的基础上研究制定的。

近年来，我国科技企业孵化器的数量和规模发展迅速，总数已经超过1200家，其中国家级孵化器达435家。国家级孵化器分布地域广泛，但发展水平不尽相同，整体质量亟待提高。为此，有必要对国家级孵化器开展年度考核评价。

“通过评价，可以加深对各个国家级孵化器发展现状和水平的了解，并在此基础上按照不同发展水平加强对国家级孵化器的分类指导；树立标杆孵化器，并通过表扬和宣传优秀孵化器，在地区和全国范围内形成争先创优的良好辐射带动效应；实现对国家级孵化器的动态管理，激励国家级孵化器不断改革创新，更好服务科技创业企业和地方经济发展。”陈晴表示，该评价指标体系用于国家级孵化器工作绩效评价，旨在加强和规范国家级孵化器的管理，引导我国科技企业孵化器健康发展，提升孵化器的服务能力和绩效，提高社会贡献率，

并作为制定有关政策、引领发展和动态管理的主要依据。

建立科学的考核评价体系

据悉，该评价指标体系广泛征求了孵化器业界人士、创新创业研究专家的意见，经过充分论证和反复修改，会同中国科学院科技政策与管理科学研究所的专家共同制定。

该评价指标体系中，一级指标有3个，分别为服务能力、孵化绩效和社会贡献，二级指标有13个，三级指标有26个。“制定评价指标体系的主要目的是提升孵化器的服务能力，因此3个一级指标中，服务能力占比最高，达到45%。同时，孵化器的建设成绩也要通过它的孵化绩效和对社会贡献来表现，因此主要通过考核在孵企业和毕业企业绩效的方式来反映孵化器的成效。”陈晴介绍。

《国家级科技企业孵化器评价指标体系（试行）》在权重方面，结合《国家科技企业孵化器“十二五”发展规划》中的重点工作，着重突出了孵化器培训、专业技术服务平台、投融资功能、在孵企业的科技含量、文化品牌和特色服务等方面的考核。“专业技术服务平台和孵化器的投融资功能是《国家科技企业孵化器“十二五”发展规划》中的重点工作，它们在指标评价体系中权重较高，也体现了未来引导孵化器向专业化发展，为企业提供专业化的高端服务，以及大力加强孵化器的投融资能力和水平，帮助在孵企业解决融资难问题的政策导向。”陈晴表示。

该评价指标体系采用了定量和定性相结合的考核办法。陈晴表示：“定量指标的数据主要来自孵化器每年上报的统计数据，但是它们不能全面反映孵化器的工作绩效，因此有必要请孵化器报送年度报告，并以此年度报告作为依据，由行业资深专家对孵化器的工作进行定性评价。用统计数据的定量评价有较强的客观性，使评价更加客观和公正；用年度报告的定性评价则可以保证评价更加全面和公平。采用定量和定性的结合，使整个指标评价努力做到完整、合理和准确。”

着手建设孵化器管理及绩效系统

据悉，该考核评价体系将以国家级孵化器为对象，由科技部火炬中心按照规定、标准和程序，定期组织专家进行评价，并发布评价结果，作为考核国家级孵化器的重要依据。

国家级孵化器按照火炬计划统计和指标评价体系的有关要求，按期如实上报有关数据、报告和佐证资料。各省级科技行政管理部门，对本辖区国家级孵化器的数据统计、报告、评价工作负有指导、监督和协助的职责。

此外，国家级孵化器评价结果将分为优秀、良好、合格和不合格四个等级。评价结果为优秀的国家级孵化器，在安排相关科技计划项目和表彰时予以优先考虑。不按规定时间和要求提供评价资料的或提供虚假评价资料的国家级孵化器，视为不合格。连续两次评价结果不合格的国家级孵化器，取消其国家级资格。被取消国家级资格的孵化器，两年内不得重新申报国家级科技企业孵化器。

“科技部火炬中心正在着手建设孵化器管理及绩效系统，未来全国各个孵化器的统计数据、年度报告都将通过此系统上报，确保评价材料的真实性和及时性。同时，未来专家的评价也将通过此系统进行，保证评价的便捷性和公开性。”陈晴表示，“科技部火炬中心也以此评价指标体系为示范，鼓励各地区对当地的孵化器实施评价和考核，进一步规范我国孵化器的管理，引导孵化器又好又快发展。”

（来源：中国高新技术产业导报）

行业动态
Industry News

北京市战略性新兴产业孵育基地
培育项目新产品发布会顺利召开

由北京高技术创业服务中心、北京创业孵育协会主办的北京市战略性新兴产业孵育基地新产品发布会系列活动首场——中关村软件园孵化器专场于2013年7月成功举办。来自火炬中心、北京市科委、海淀园管委会领导和战略性新兴产业孵育基地及企业代表、投融资机构、新闻媒体出席了本次活动。

会上，科技部火炬中心孵化器管理处陈晴处长充分肯定了北京市战略性新兴产业孵育基地建设模式和发展成效；市科委高新处汤键处长对战略性新兴产业孵育基地下一步发展提出了更高要求及建设设想。活动主办方介绍了“北京市战略性新兴产业孵育基地新产品发布会系列活动”的目的、意义以及具体实施规划。中关村软件园周放董事长在致辞中介绍了软件园孵化器依托中关村软件园产业引领、高端聚集、自主创新和国际合作的产业资源，以“战兴孵育基地+成果转化基地”双驱动模式为基础，帮助战兴企业推广技术产品的工作情况。并表示要扎实做好中关村软件园孵化器战兴孵育基地的建设工作，为北京市培育、扶持新一代信息技术企业发展贡献力量。

在企业展示阶段，中关村软件园孵化器推出了一批通过自主创新显著提高企业核心竞争力、引领孵育基地创新的新典型——博思廷、数字绿土、金双狐、恒信启华、天耀宏图、中交远洲等六家战略性新兴产业培育企业负责人分别作了主题演讲，重点介绍并展示了其最新产品和创新技术。包括博思廷公司“智慧城市智能视频分析预警系统”、 数字绿土公司“数字三维景观重建”、金双狐公司“地质成图系统”、恒信启华公司“企业资产管理EAM完整解决方案”、天耀宏图公司“云GIS产品”、中交远洲公司“公路布局咨询解决方案”等都吸引了众多媒体及专业人士的关注。各企业负责人在接受现场记者采访时表示，新产品发布会为企业搭建了交流合作平台，给企业拓

展了业务空间，作为中关村软件园孵化器战兴培育企业，要坚持立足自身，突出创新，追求发展，始终保持坚定的信心以及对科技产业发展的强烈责任感，在促进科技创新、实现国家高新技术产业化以及为社会经济服务等方面做出积极的贡献。

会后，参与首场新产品发布企业负责人与参会领导、投融资机构、新闻媒体围绕企业发展、技术产品创新等方面进行了充分交流，为将来与科技服务机构深入合作奠定了基础。

北京市战略性新兴产业孵育基地建设是充分发挥孵化机构对战略性新兴产业源头企业培育作用的重要举措。战略性新兴产业孵育基地系列活动的启动及持续开展是北京市科委推动北京地区孵化机构服务水平整体提升的重要抓手。通过战略性新兴产业孵育基地系列活动的举办，发挥示范带动作用，为北京地区建立全国区域标杆、国际一流孵化器夯实基础，进而扩大北京地区孵化机构在全国的影响力。

（来源：北京高技术创业服务中心供稿）

中国孵化器创新发展论坛在大连举行

“2013年中国孵化器创新发展论坛”6月份在大连召开。本次论坛的主题是构建“苗圃+孵化器+加速器”创新创业孵化服务体系。来自全国50多家孵化器的代表、海外学子、创业企业的代表近150人参加了论坛。

科技部火炬中心常务副主任张志宏在致辞中指出，2012年召开的全国科技创新大会和党的十八大，将“创新驱动”上升为国家发展战略，提出要深化科技体制改革，加快建设国家创新体系，强化企业技术创新主体地位。这就需要我们更加关注和支持科技企业孵化器的建设与发展。新时期的发展形势对我国孵化器的服务能力和水平提出了更高的要求。未来孵化器的服务业务要向前端和后端扩展，要在孵化器的基础上，建设以“苗圃+孵化器+加速器”为链条的创新创业全程孵化服务体系。创业苗圃为尚未成熟的创业团队提供一个低成本的创业见习场所和环境，对解决大学生就业问题具有积极的现实意义。而加速器则是为从孵化器毕业、初具规模的高成长性企业继续提供场地和服务，帮助它们快速发展 ，对各地区战略性新兴产业的培育具有重要意义。

本次论坛还特别邀请了上海杨浦创业服务中心总经理谢吉华、西安高新区创业园副主任何惠明，武汉华工大学科技园总经理常学武、无锡高新区创业中心主任桂涛、大连高新区创业中心副主任刘作勃、中国科技开发院孵化总监杨斌作为演讲嘉宾，就各自孵化器在开展“苗圃+孵化器+加速器”创新创业孵化服务体系建设工作方面进行了主题发言，进一步引领和推动创新创业孵化服务体系建设工作在全国范围的开展，有力促进我国孵化器事业快速健康发展。

嘉宾主题演讲后，与会代表就“苗圃+孵化器+加速器”创新创业孵化服务体系工作指引的征求意见稿进行了座谈和交流。（来源：大连天健网）

行业动态
Industry News

微软云加速器引入硅谷孵化器模式
打造创新型孵化器

要推进经济结构转型，必须要依靠科技进步。在中关村科技园区的辐射效应下，上海、广州以及全国其他省市都在科技企业孵化器方面取得了相当进展。各地都在思考科技企业孵化器除了当“二房东”和政策咨询服务者，还能发挥什么作用?

从去年开始，中关村管委会先后授予 16 家科技企业孵化器以“创新型孵化器”的称号，作为其中一员，微软云加速器除了为初创企业提供免费的办公场地、6 万美元的 Windows Azure 云服务抵用券，还为他们提供更多“钱买不来的”资源支持，包括精英导师、创业培训、产业链资源整合、投资机会、法律支持等，希望通过将与创业合作伙伴的共同努力，打造一个完善的创业生态圈，将中国变为一个适合年轻人创新、创业的国度，提升中国创业的整体大环境，同时通过 Windows Azure 云生态系统的搭建带动一批互联网创新企业，为产业结构升级贡献力量。

创新型孵化器促进产业结构升级

与成熟的硅谷、以色列的孵化器模式相比，国内即便是新兴的创新型孵化器仍然存在有待完善之

处。例如国外的企业孵化，从种子投资到天使投资，再到 A 轮、B 轮、PE，每个阶段都有成熟的机构接盘，并且都有相应的专业导师指导和法律支持，国内目前还缺乏一整套成体系的创新企业孵化机制。不过好现象是随着创业成本越来越低，创业变得越来越稀松平常，资本也对初创企业青睐有加，这种全球趋势也逐渐延伸到中国。甚至有人预言，随着云计算等技术的发展，20 世纪中期诞生的那些等级森严的大企业将被小公司构成的网络取代。

这种全球转变的背后意味着重大的社会转型，恰与中国经济结构的转型与升级相呼应，可以肯定，将有越来越多的创业公司涌现。在这样的大背景下，微软于 2012 年分别在中国北京、美国西雅图、以色列特拉维夫、印度班加罗尔 4 个城市设立了微软云加速器中心，随着 Microsoft Venture 的发布，接下来将扩展至全球 8 个城市。

微软云加速器将硅谷的孵化器模式逐步引入中国，不仅激发了创业者的创业动力，同时带动着其他创业服务机构成长，一起成为中关村科技企业孵化体系中最具活力的新生力量。微软云加速器与中关村管委会的联动机制，也使得中关村的金种子企业有更多机会加入微软云加速器。未来，微软云加速器还计划拓展到国内其他省市，期望与中关村的全国辐射效应一同发挥作用，实现创新型孵化器的快速复制。

在前不久召开的第五届中国云计算大会上，微软云加速器二期项目的初创企业美通云动（北京）科技有限公司和北京易动纷享科技有限责任公司双双荣获“2013 中国十大云创新企业”称号。当初，美通云动（北京）科技有限公司进入加速器时包括创始人陈本峰在内只有两个人，6 个月的时间，已经增长至 20 人。

云计算、移动互联网、物联网等关键技术正在深刻改变全球 IT 产业以及传统行业，在微软云加速器二期项目中，济南天宝信息科技有限公司利用云计算和移动互联网实现了旅游行业信息链条的重组，广西慧云信息技术有限公司则利用物联网、云计算和移动互联网技术帮助到田间地头的一线农民。未来，微软云加速器将继续秉承创新、合作、共赢的策略，帮助初创企业成功，帮助中国 IT 产业抓住时代机遇，实现产业结构转型和跨越式发展。

政府可发力之处：云计算第三方监管

科技进步是经济结构转型的核心动力，各种类型的科技企业孵化器正以星星之火可以燎原之势，触发推动产业结构升级。而与此同时，包括行业监管、知识产权、基本生活环境等在内的辅助支持则是让产业结构升级得以持续的保障，这正是政府可以发力之处。

互联网的 B2B 市场，信用是个大问题。陈本峰先生对此深有体会，关于云适配的项目，即便是 1000 元钱的单子，客户也要专门来公司核实一下真伪，以防他们是骗子公司，当看到他们在微软的研发大楼里办公，才放下了那颗悬着的心。信用问题不仅给企业和用户双方带来较大的沟通和交易成本，也阻碍了互联网 B2B 业务的快速发展。

在未来的云计算平台上，如何解决平台及其之上各种云服务的公信力问题，是当务之急。北京易动纷享科技有限责任公司创始人罗旭先生表示，政府在这方面完全可以有更多作为，如通过认证、资质、督查等方式去发挥第三方监管作用，规范中国云计算市场，相应地，数据审计、业务逻辑审计等领域或将成为新的商机。

此外，要保护创新成果，知识产权是永恒的话题，北京赛博智通信息技术有限责任公司创始人唐宇良先生表示，普通劳动者早已解放，但智力劳动者的第二次生产力解放还没有完成，加速与国外知识产权保护的接轨才是正解。

（来源：天津房产网）

发改委力推小微企业创投引导基金
加大对孵化器类企业投资

继国务院常务会议决定对小微企业实行暂免征收增值税和营业税的减法政策之后，国家发改委又发布相关加法政策，即要求各省加快设立小微企业创业投资引导基金，吸引社会资本设立创业投资企业，主要投资于小微企业。

国家发改委日前发布的《关于加强小微企业融资服务支持小微企业发展的指导意见》要求，各省级备案管理部门应依据《国务院办公厅转发发展改革委等部门关于创业投资引导基金规范设立与运作指导意见的通知》，加快设立小微企业创业投资引导基金，吸引社会资本设立创业投资企业，主要投资于小微企业。已设立的创业投资引导基金应加快研究出台鼓励所投资创业投资企业支持小微企业的激励制度，可采取对参股创投企业设置投资小微企业的最低股比要求、支持参股创业投资企业加大对孵化器类企业投资，对投资小微企业的项目进行跟进投资等措施，支持小微企业发展。

清科资本的一位投资经理表示，他去年投资的一些企业有些可以说是小微企业，如某些刚刚创立的生物医药公司，目前可能只有发展思路和相关研发人才，基本上没有销售收入甚至亏损，但因为觉得有前景，还是愿意投；但对于其他行业的一些企业，则要求会高一些。

《意见》还表示，支持符合条件的创业投资企业、股权投资企业、产业投资基金发行企业债券，专项用于投资小微企业；支持符合条件的创业投资企业、股权投资企业、产业投资基金的股东或有限合伙人发行企业债券，扩大创业投资企业、股权投资企业、产业投资基金资本规模。

此外，《意见》要求，要进一步完善“统一组织，统一担保，捆绑发债，分别负债”的中小企业集合债券相关制度设计，简化审核程序，提高审核效率，逐步扩大中小企业集合债券发行规模。对于集合债券发行主体中募集资金规模小于1亿元的，可以全部用于补充公司营运资金。

同时，还要扩大小微企业增信集合债券试点规模。在完善风险防范机制的基础上，继续支持符合条件的国有企业和地方政府投融资平台试点发行“小微企业增信集合债券”，募集资金在有效监管下，通过商业银行转贷管理，扩大支持小微企业的覆盖面。鼓励地方政府出台财政配套措施，采取政府风险缓释基金、债券贴息等方式支持“小微企业增信集合债券”，稳步扩大试点规模。

《意见》称，要鼓励发行企业债券募集资金投向有利于小微企业发展的领域。支持创业投资企业、产业投资基金、企业债券满足产能过剩行业的小微企业转型转产、产品结构调整的融资需求。严格限制创业投资引导基金和财政出资的股权投资企业、产业投资基金间接或直接投向产能严重过剩行业新增产能项目、违规在建项目。（来源：搜狐网）

【会员动态】

汇龙森国际企业孵化器
民资“解渴”中小企业

备受关注的银行间市场“钱荒”，并未影响到北京有关方面正在采取的缓解中小企业资金困难的各项措施推进。国家级科技企业孵化器汇龙森国际企业孵化（北京）有限公司与北京中小企业服务中心、赛伯乐投资有限公司联合发起设立 1.33 亿元投资基金，力求为孵化器园区 500 多家创新型企业提供融资服务。

与此同时，这家国家级孵化器还与民生银行签订协议，共同建设债权融资平台，获首期 10 亿元授信额度，根据中小企业轻资产、快发展、资金需求急、难以寻求第三方担保等特点，双方将力求与中小企业形成“伙伴型”关系，力求让中小企业融资更容易。

“这只是众多科技企业孵化器通过金融创新解决中小科技型企业融资难的缩影。”此间业内人士分析，中国要打造具有全球影响力的创新中心，除了释放科技和人才活力外，为产业发展增添“金融翅膀”不可或缺。近年来，由政府几乎完全主导的孵化器建设模式已不能适应发展需要，需要引入更多民间资本，打造新型的商业模式。

据悉，目前政府与事业单位投资运作的孵化器数量正不断下降，比如，北京中关村各类孵化器中，完全企业化运作的已占到 53%，政府引导的企业化运作约占 39%，而事业制运作仅占 8%，民间资金正积极进入孵化器领域，并且获得长足发展。

以前述汇龙森国际企业孵化（北京）有限公司为例，目前该孵化器在园企业 500 多家，上市企业 14 家，2012 年园区企业产值达到 158 亿元，税收达到近 7 亿元，园区现有中组部“千人计划”人才达到 14 名，北京市“海聚”人才 31 名，中关村“高聚”人才 29 名。

据北京经济信息化委中小处正处级调研员辛欣介绍，2008 年启动的北京市中小企业创业投资引导基金不久前进行了第五批合作创投机构签约，为支持科技型小微企业发展，将共同出资成立 5 家引导基金参股创投企业，协议出资金额 8.64 亿元，其中引导基金协议出资 2.2 亿元，合作机构协议出资 6.44 亿元。

截至目前，北京市中小企业创业投资引导基金已以参股方式分 5 批设立 22 家参股创投企业，协议出资金额达到 35 亿元，其中，引导基金协议出资约 9 亿元，合作创投机构协议出资约 26 亿元，财政资金放大倍数将近 4 倍，将拉动社会投资共同支持小微企业特别是科技型小微企业发展。

科技部火炬中心常务副主任张志宏表示，中国经济目前处在关键的转型阶段，如何通过创新驱动实现产业升级，核心还在企业，依靠创新走出与发达国家不一样的路，才是实现创新驱动、转型发展的根本；他并提醒，有关方面进行产业金融创新，无论是设立新的投资基金还是建设债权融资平台，都应想办法令资金真正投入到实体经济中。

（来源：有果新闻网）

行业动态
Industry News

丰台园科创中心发布《种子企业管理办法》

为完善孵化器创新服务体系，加快战略性新兴产业的培育步伐，扶持孵化器种子企业健康成长，中关村科技园区丰台园科创中心于 7 月初发布了《种子企业管理办法》，20 家初创企业入选第一批孵化器种子企业。

《种子企业管理办法》是为了响应中关村“金种子工程”的开展，在丰台园孵化器网络内遴选一批具有自主创新项目、成长性较好的初创期企业重点培育，科创中心以项目经理全程跟踪负责制的服务标准，配备创业导师，整合知识产权托管、创新项目申报、融资平台对接等服务内容，助力企业快速发展。

在过去两年内，科创中心为中关村培养和推荐了多家优秀企业参选“金种子企业”，这些企业在孵化器网络内发展成为创业“标杆”，也获得了社会投资机构的青睐。得益于科创中心聚集了各类优质服务资源，企业在初创期有了较好的发展规划，近几年，孵化器内企业上市的增速远远高于过去，仅 2012 年就有 3 家企业登陆“新三板”，目前还有一批企业在做上市准备。企业的快速成长表明孵化器在搭建服务平台、整合社会资源、助推企业成长方面确实起到了积极作用。

（来源：中关村科技园区丰台园科创中心供稿）

“暑期老龄产品设计工作坊”在普天德胜早期项目孵化中心启动

2013年7月，普天德胜与北京邮电大学、海尔集团合作举办的“2013’北邮—海尔·普天德胜暑期老龄产品设计工作坊”在普天德胜早期项目孵化中心成功启动。北京邮电大学数字媒体与设计艺术学院院长李学明，北京邮电大学国家大学科技园主任纪阳教授，北京普天德胜科技孵化器有限公司总经理侯洁、副总经理田淼，海尔创新设计中心高级经理金勇，北京邮电大学工业设计研究中心汪晓春副教授、自动化学院王晨升副教授等出席了工作坊开幕仪式。

工作坊为期三周，是普天德胜早期项目孵化中心支持和推进的首期项目，工作坊邀请荷兰代尔夫特理工大学工业设计系劳·朗荷菲尔德教授授课，围绕老龄用户，展开智慧家居、家电产品的形态和交互方式概念设计，旨在培养学生独立完成设计项目的能力、提高学生对于团队合作的重要性认识、输出高质量的设计原型。

人口的老龄化已成为世界性的问题，根据联合国统计标准，一个国家60岁以上的人口占总人口比例超过10%，那么这个国家就进入老龄社会。据统计，目前北京地区老龄人口已达18%，上海地区已达到19%。在未来，我国的老年人问题将比其他国家更为严重，因此，老龄产品和产业必然会经历一些发展，这些发展可能会以智能化、新科技以及现代化的服务组合在一起为老年人提供各种各样的支撑。将老龄化纳入创业孵化体系中来，使得老龄化问题不仅停留在

研究层面，还能够争取更多的年轻人把注意力吸引到这个方向，同时也能够在社会上争取一些帮助。

伴随着工作坊的开展，普天德胜将与参加暑期实践的学生进行交流，随时为学生分享创业的经验和理念，帮助学生了解创业过程中可能遇到的问题，为创业者提供指导和帮助；另一方面，普天德胜通过工作坊也为即将步入社会的学子模拟了类企业化运营的工作环境，为学生提供可以发挥想象力、创造力的平台，放飞思想、发散思维，让他们提前感受到浓厚的创业氛围。而海尔方面更关注工作坊产出成果的知识产权。

普天德胜早期项目孵化中心是为了降低科技创业门槛，帮助创业者完善科技创意成果、创办企业而进行预孵化的实体空间，通过对接早期孵化服务资源及优秀的创业企业家和天使投资人，吸引和集聚高层次创新创业人才及富有潜力的超早期项目团队，是普天德胜孵化器全链条孵化服务的重要环节。

（来源：普天德胜孵化器供稿）

淄博瀚海慕尼黑
科技园隆重开园

为全方位加强国际科技合作，充分利用海外的人才、技术、信息优势，集合各个方面的优势资源，搭建中德企业跨境发展平台，2013年7月11日，淄博瀚海慕尼黑科技园开园庆典在德国慕尼黑隆重举行。淄博瀚海慕尼黑科技园是专注于机械装备和电子电力领域的专业孵化器，也是中国首家国家级高新区和企业联合到世界高科技企业创新创业最活跃的德国慕尼黑建立的高科技园区，为整个中国制造业技术水平的提升打造了一个科技合作交流平台，对转方式、调结构，促进中国制造业由中国制造向中国创造转变将起到推动作用 。

淄博瀚海慕尼黑科技园是北京瀚海智业集团在海外建立的第四家高科技园区。近年来，瀚海智业积极探索科技孵化器国际化，努力构建“全球孵化、跨境加速”的国际科技服务平台。在美国硅谷，继2012年初投资置业建立中国首家高科技园区——中关村瀚海硅谷科技园之后，又于2013年6月，在美国硅谷建立了一家淄博瀚海硅谷生命科学园，淄博瀚海硅谷生命科学园致力于全方位加强生物医药产业国际科技合作，充分发挥中美生物医药产业优势，利用海外人才和技术优势，实现“国外创新孵化 + 国内加速转化”和“国外孵化器+国内加速器”的新型创新创业模式，搭建中美生物医药产业科技、信息交流和国际孵化服务平台，成为中美生物医药发展的重要桥梁。另外，瀚海智业还积极与QB3展开合作，促进中美生物医药领域的合作与交流。在北京，瀚海智业在国家科技部的支持下成立了中美企业创新中心。中美企业创新中心的建立旨在为中美两国提供人才、技术、资金和项目合作等多项服务，本着“资源共享、互惠互利、合作共赢”的原则，致力于中外企业的发展和国际化，架接国际金桥，招才引智，助推中美两国企业跨境融合，从本土走向世界，加速成长，实现国际化的提升与发展。

（来源：瀚海智业投资管理集团供稿）

“电动北京，驾驭绿创想”电动汽车试驾活动在中关村数字电视产业园正式启动

2013年7月9日，由北京牡丹科技孵化器有限公司、中关村数字电视产业园、北汽集团、国家电网、易卡租车等共同发起“电动北京、驾驭绿创想”电动汽车试驾活动在中关村数字电视产业园数字电视国家工程实验室院内正式拉开帷幕。本次活动的目的主要是倡导环保理念，推广绿色出行。牡丹科技孵化器公司常务副总王静、易卡租车运营部总经理张瑶清等分别代表牡丹科技孵化器、中关村数字电视产业园和易卡租车参加电动汽车试驾启动仪式。

启动仪式现场，易卡租车相关负责人介绍，“电动北京”是由北京市科委牵头，组织了北京各个科技园区、北京市电力公司、华商三优新能源公司、中国汽车报社、易卡租车等一批涵盖电动汽车全产业链的相关企业共同参与，旨在推动私人购买和使用电动汽车。

试驾现场，电动企业试驾负责人对试驾学员进行了一对一辅导，园区多家企业员工体验试驾电动汽车，现场气氛活跃。经过多年的发展，中关村数字电视产业园（牡丹科技孵化器）在企业聚集方面已初具规模，周边配套设施比较健全，地理优势明显，园区内多为高科技研发公司，对新生事物接受程度较高。这些特点皆有利于电动汽车的宣传、推广以及充电设施建设。同时，意味着中关村数字电视产业园将在北京市电动汽车私人消费的推广过程中发挥重要作用。

行业动态
Industry News

【行业交流】

推动软件交易无缝链接 “北京经验”值得推广

在日前举行的第十七届国际软件博览会期间，由北京软件和信息服务交易所、北京软件行业协会承办的北京软件交易大会吸引了官产学研各界人士参加，他们探讨和总结了以软件交易供需双方需求为核心，以软件交易模式、标准及需求为依托，以北京软交所在线软件商城发布为重点的北京“中国软件名城”建设的新路径和新经验。

软件交易无缝对接是发展所需

工业和信息化部软件服务业司副司长陈英在会上表示，“十二五”时期是我国软件和信息技术服务业加快发展和提升的重要战略机遇期。2012年我国软件和信息服务产业规模超过2.5万亿元，同比增长28.5%。但不容忽视的是，目前我国的中小企业生存依然存在很大问题，其平均寿命仅2.9岁，每100家中小企业中，能生存3年的不足10家，能生存5年的不足3家。

陈英指出，在软件和信息服务的交易过程中，存在一些阻碍市场良性发展的问题，一是大宗软件产品交易中的公平性和透明性问题，阻碍了中小企业进入大项目市场；二是软件产品交易中的信息不对称，造成客户寻找产品困难，企业拓展市场困难；三是软件产品的交易复杂性、高成本阻碍了中小企业的信息化步伐。

北京市经济和信息化委员会软件处处长姜广智在推进软件和信息服务业发展工作中发现，产业界和信息化用户迫切需要一个权威的、有规模的、促进买卖双方互利的软件和信息服务交易平台。为解决这一问题，在工业和信息化部、北京市及海淀区等相关部门的支持和参与下，北京市经信委牵头发起成立了北京软件和信息服务交易所。

“建设一个阳光透明的交易市场，有助于降低交易成本、提升交易效率，促进产业发展。从这个角度看，北京软交所任重道远。” 陈英说。

此外，中国工程院院士倪光南在会上明确提出了开源软件“众包开发模式”概念。他表示，所谓“众包开发模式”就是将开发任务外包给企业外部的单位或个人承担。开源软件出现后，开源软件主要由分布于世界各地的广大开发者通过因特网进行协作开发。倪光南认为，北京软交所作为行业内惟一一个软件交易平台机构，将在“众包开发模式”中发挥更大作用。

北京搭建软件服务平台

“北京软交所成立的核心意义在于其发展宗旨

‘让软件交易更容易’。北京软交所这个平台就应该在市场交易的过程中解决问题、发挥作用，纵向为产业上下游搭建渠道，横向为买卖双方建立桥梁，通过公正、公平、公开的方式促进交易，助推北京市软件和信息服务业市场总量不断扩大、交易总额不断攀升。”姜广智表示。与此同时，北京市还建设了北京软件与信息服务业公共服务平台，以北京软件与信息服务业促进中心、北京软件和信息服务交易所、北京软件行业协会、北京信息化协会、北京通信信息协会为主体，多家单位联合运营。

目前，北京软件服务平台“两个大厅、一站服务”为核心的公共服务体系，创新共享机制，强化支撑服务，为企业提供包括政策、资质、投融资、项目、人才、市场等方面的服务，都是为了让企业更好地、无后顾之忧地投身市场，专心致志地谋求发展。

据悉，为发挥软交所职能，在此次大会上，北京软交所将酝酿一年有余的软件商城正式推送上线。北京软交所的在线软件商城能够为用户提供多种方式的软件选型和采购服务，搭建软件厂商和企业用户交易和沟通的桥梁，一方面为软件厂商提供便捷高效、阳光透明的交易场所，另一方面为企业软件正版化采购提供公开、公平、公正的交易服务，面向买卖双方为软件交易提供无障碍对接。

北京软件和信息服务交易所所长胡才勇介绍说，除提供供需双方需求对接外，软件商城同时承担着“软件正版化”的服务职能，在线商城同时支撑“北京正版软件采购平台”服务。在北京市使用正版软件工作联席会议办公室指导下，“北京正版软件采购平台”将为用户特别是企业用户提供协议采购、批量采购、集团预购等多种方式的软件选型和采购服务。该平台开始运行后，首要任务是配合北京市使用正版软件工作联席会议办公室，为2013年北京市属国有企业软件正版化工作开展软件采购组织和授权备案，并将开展软件集中采购，通过组织北京市属国有企业统一谈判以获得更加优惠的正版软件采购价格。

此外，北京软交所在此次大会上增设了供需发布环节，吸引了大量企业慕名前来。在这一环节中，北京德雅枫桦信息技术有限公司作为卖方企业代表为与会嘉宾进行了成功案例分享，中国海洋航空集团公司等采购方针对信息化项目、平台应用、供应商招募等需求进行了现场交易需求发布，得到与会软件厂商的积极响应。

“北京经验”值得推广

姜广智表示，北京市刚刚获授“中国软件名城”称号，未来几年，北京市将在中关村国家自主创新示范区核心区一带，通过产业聚集、政策引导，形成科技金融一条街、知识产权保护和标准一条街、创业孵化一条街，从而构建“三街一城”的发展格局。建设“中国软件名城”为北京大力发展软件和信息服务业带来巨大机遇。

“大浪淘沙，市场是检验企业是否成功的标准。在新一轮产业转型升级、跨越式发展的过程中，将会有一大批企业能够把握商机，顺势做大做强。”姜广智强调，健康的产业发展情况、良好的政策环境和大力发展城市信息化建设的决心，将为北京市软件和信息服务业企业的跨越式发展提供良好机遇。

中国软件行业协会理事长赵小凡表示，随着产业规模的不断扩大、市场交易的不断频繁将进一步涌现出一批立足市场、服务企业的产业组织和平台机构，而北京搭建软件与信息服务业公共服务平台推动产业发展和加快“中国软件名城”建设，已走在了产业发展前列。

“在这一方面，中国软件行业协会愿意与北京市相关部门、机构加强交流、密切合作，共同把北京的成功经验推广到全国，发挥首都的服务功能和创新引领作用，让更多的企业从中获益。”赵小凡说。

（来源：中国高新技术产业导报）

行业动态
Industry News

上海嘉定区考察团
到访中关村多媒体创意产业园

日前，上海市嘉定区委常委、副区长费小妹率考察团一行坐客中关村多媒体创意产业园，就促进产业发展等方面进行交流。

首先，考察团对中关村多媒体创意产业园整体情况及产业集群发展现状进行了了解。随后，双方就产业发展经验和如何推动产业持续更好发展等方面进行了分享与互动。交流期间，还参观了园区企业创新产品及相关应用。

据了解，中关村多媒体创意产业园是中关村国家自主创新示范区的专业科技园，占地95公顷，是北京率先以多媒体创意产业为核心发展方向的跨媒体专业园区。园区已聚集企业及机构800余家，累计吸引投资超过26亿元，其中已产生区域经济贡献的企业685家。目前，园区企业创新活跃、发展迅猛，产值增幅迅速，形成涵盖物联网、移动互联网、电子支付、动漫游戏、软件开发、系统集成、广告会展等领域在内，集产品、服务和应用等方面于一体的跨媒体产业集合。园区产业生态循环体系发展完善，企业已呈现出以产业集群模式进行集群化、规模化发展趋势，具有显著的产业聚集与辐射带动能力。

（来源：中关村多媒体创意产业园）

昌平园成功举办

“麻省理工学院中国创新与创业论坛（MIT-CHIEF）创业项目昌平行”活动

2013年8月19日，美国麻省理工学院创新创业论坛和中关村昌平园管委会共同举办了“麻省理工学院中国创新与创业论坛（MIT-CHIEF）创业项目昌平行”活动，旨在通过搭建项目、孵化器、创投、政府的创新创业支持平台，促进美国优质的高新技术项目在昌平落地发芽。

来自美国麻省理工学院、哈佛大学、芝加哥大学、波士顿大学等美国名校的14个创业团队的26位代表参观了新元科技园和生命科学园留创园，了解了昌平孵化器资源相关情况。下午举行项目路演会，类别涉及新能源、信息技术、生命科学等高端技术领域。真格基金、北极光、联想之星等55家在京知名风投公司和机构，昌平区18家孵化器机构以及《北京日报》、《21世纪经济报道》等十数家国内知名媒体出席此次活动。

昌平区委常委、常务副区长、中关村昌平园管委会主任周云帆出席路演会并致辞，他整体介绍了昌平区概况和区位优势，并从支持创新创业的大环境、小环境及政策三个方面详细介绍了昌平创新创业优势。

中关村管委会副主任颜梅向参会代表们详细介绍了昌平园的基本情况和昌平孵化器的发展情况。昌平区委组织部副部长杨玉文全程陪同此次活动，中关村管委会、昌平区相关委办局领导一同参加。

（来源：北京昌科晨宇科技企业孵化器网站）

【国内外动态】

60 多种太空植物登陆西安航天育种科技产业示范园

西安航天基地航天育种科技产业示范园内居住着一些“太空来客”，它们是神舟七号、八号、九号，搭载返回的太空百合、五彩辣椒、茄子、葫芦等共计 60 余种经过“航天育种”的太空植物。

示范园东北角，一块占地约 2000 平方米的院子里盛开着白色和黄色的百合花，每株百合高 1.2–1.5 米，每一株上所开的百合花竟多达 20–22 朵。工作人员说:“这就是太空百合，其身高是普通百合的 3–4 倍，开出来的花是普通百合的 8–10 倍，他们目前种植了 10 余个太空育种的百合品种，经过这几年的试验选拔，目前有 3 个品种的百合比较适应西安的气候土壤等条件，已经开始大面积繁育。”在另一块地里，黄瓜、茄子、西红柿、辣椒等各种蔬菜以及金菊、大理、紫露草等花卉也长势很好。

“航天育种”也称“空间诱变育种”，是指将植物种子搭载于返回式航天器，利用空间磁场、失重、辐射等环境因素，使种子基因发生突变，在返回地面后，通过育种专家的精心培育从中挖掘优良丰产新品种，从而显著提高农作物产量和品质。

研究员郭锐说，“航天育种”不是转基因产品。“航天育种”没有外界基因的注入，而是用太空物理诱变培育出来的新品种。由于太空环境的复杂性以及种子个体对环境的适应程度不同，并非进入太空的每粒种子都会发生基因诱变，其诱变率只有随机的千分之十，而有益的基因诱变仅是千分之三左右。种子经过空间搭载返回地面以后，必须经过专业育种人员至少 3 年至 5 年的筛选、淘汰、稳定化试验等过程，从中选出有价值的、有推广应用前景的品系，并经过进一步的试验和鉴定，最后还必须通过国家品种审定委员会的审定,才能被称为“太空种子”进行推广应用。

“航天育种”涉及我国主要粮棉油及蔬菜、瓜果等作物品种，经国内众多研究单位的育种工作者进行地面种植试验，诱变育成了一批丰产、优质、早熟、多抗的作物新品系，取得了一批可喜的航天育种成果。

郭锐表示：“现在航天育种技术已日益成熟，但仍没能大面积推广，让太空蔬菜走上千家万户餐桌还需要再等等。”

（来源:中国高新技术产业导报）

德国中小企业创新源头有活水

从德国法兰克福市中心往北驱车约 20 分钟，便来到当地闻名的法兰克福生物技术创新工业园（FTZ）。这座创建于 2002 年的工业园年头不久，规模也不算大，但已是莱茵—美茵河地区首屈一指的生物医疗创新基地。园区内共有 16 家初创型中小企业，其中不少企业业务都是业内首创，而且大多数已在海外打开市场。

FTZ 工业园可以说是德国中小企业生态的一个缩影。德国联邦外贸与投资署专家许森和莱恩费尔德表示，目前德国约有 360 万家中小企业，占全部企业数的 99.7%，提供德国 79.6% 的就业岗位，每年为经济发展创造价值占比 51.3%，已成为支撑德国经济的“骨架”。“德国中小企业成功的秘诀是多方面的，但创新力支撑的高质量产品与贴近客户的服务无疑是最关键的因素之一”。

德国中小企业源源不断的创新动力到底从何而来？FTZ 工业园中一家名为 bio.logis 的公司为医院及私人提供先进的人体基因检测服务，创业 4 年来生意蒸蒸日上。该公司市场主管迈克·波斯特对企业创新能力是这样理解的：“我们从一开始就要充分地面对市场竞争，必须拿出具有市场竞争力的产品和方案，才能说服银行发放贷款。”

的确，在德国，政府和银行一般不会对创业企业有任何直接优待。法兰克福市经济促进局创业商业部主管多丽丝·布列洛斯基表示：“有人认为德国的政策和融资环境限制了创业公司的发展，但换个角度想，如果不能凭借自身创意和竞争力站稳脚跟，即使获得廉价的资助也未必会有长远发展。”

站稳脚跟是一方面，如何在行业内占据并不断开拓市场份额更是企业需从长计议的话题，而这也与创新分不开。FTZ 工业园总经理克里斯蒂安·加尔贝在谈及他从业多年的经验时表示，能够不断成长壮大的中小企业往往都在细分市场有着领先技术和产品，同时能够与海外市场建立密切联系，通过了解国际市场的需求不断提高自身的创新能力。

变幻万千的市场给了企业创新的动力与灵感，但创新的实践还需要实际的科研投入来支撑。许森表示，在德国，基础学科研究与应用研究是两个相对独立的体系，而后者多由企业及私人基金出资支持，可直接针对企业的需求进行研究，研发成果也能很快转化成产品投入市场。根据德国教育和科研部最新的统计数据，德国私营部门每年大约投入 503 亿欧元用于应用研究，而约 2/3 的资金来源于中小企业。

如果说市场与研发是德国中小企业创新力的源泉，那么德国政府和社会团体则承担着辅助性但同样不可或缺的“疏通渠道”的职责。比如，德国各地工商业协会可为其中小企业会员出谋划策；而从德国联邦外贸与投资署到法兰克福市经济促进局，德国联邦、各州以及城市和地区都会设立类似的经贸促进机构为企业投资提供咨询，帮助其与海外市场建立联系，以真正做到将点滴资源化为浇灌企业创新成长的“活水”。

（来源：中国高新技术产业导报）

行业动态
Industry News

澳大利亚掀“太阳能革命”
超过百万家庭使用

地处南半球的澳大利亚是著名的“阳光国度”，光照资源排名世界第一。澳大利亚 80% 以上的地面光照强度超过 2000 千瓦 / 平方米 / 小时，充足的日照为其发展太阳能提供了得天独厚的条件。截至目前，安装太阳能板的澳大利亚家庭已超过 100 万个。据澳大利亚官方预计，到 2050 年，太阳能发电将满足澳大利亚 29% 的用电需求。澳大利亚气候变化委员甚至将这种迅速发展的趋势形容为一场“太阳能革命”。

8 月份正值澳大利亚的冬季，而堪培拉当地居民陈玉莲家中却是“温暖如春”。陈玉莲介绍，她 10 多年前就在屋顶上安装了太阳能发电板，发电板产生的电能可以对位于地板下的地热系统加热。屋内还安装有调控开关盒，可以调节地热管道循环系统的温度。不仅如此，地热系统还与家中的热水系统相连，可为日常生活提供热水。若遇到阴天，则可以通过转换开关，用天然气作燃料为地热水循环系统加热。

利用太阳能发电，陈玉莲省下开空调取暖所需的大约 360 澳元(1 澳元约合 5.63 元人民币)的电费。

据悉，早在 2000 年，澳大利亚政府就出台了扶持太阳能发展的方案。根据该方案，普通家庭安装太阳能发电系统可获得最高 8000 澳元的补贴。2009 年，澳大利亚政府取消补贴政策，代之以对利用可再生能源所发电力的回购法案。居民利用太阳能发的“绿色电能”，可以自家使用，也可以通过双向智能电表输送到电网中，政府以高于普通电价的优惠价格收购“绿色电能”。这样一来，每个安装了太阳能发电板的家庭就相当于国家电网的一个发电子系统。此外，澳大利亚政府还推出了名为“绿色贷款”的政府无息贷款计划，银行也推出了一系列的低利率贷款种类，鼓励民众安装太阳能发电系统。

（来源：中国高新技术产业导报）

武汉“青桐计划”
鼓励大学生科技创业

日前，武汉市政府常务会审议并原则同意“青桐计划”。该计划围绕大学生创业所需的场地支持、资金扶持、税收优惠、创业培训、保障机制等六个方面，提出10条鼓励大学生在科技企业孵化器中创业的政策措施，旨在将武汉打造成为青年创业圣地。

武汉市科技局局长吴志振介绍，“青桐计划”的“青”有青年之意，喻指朝气蓬勃的大学生；“桐”则有栖地之意，喻指大学生创业的场所孵化器。实施“青桐计划”，喻意武汉市大力建设孵化器和促进大学生到孵化器创业。

根据“青桐计划”，武汉市政府每年将奖励100个在孵化器创业的大学生创业个人或团体；鼓励武汉高校允许有创业意愿的在校学生休学到孵化器创业，其创业时间可按照相关规定计入学分，创业之后可重返原校完成学业。

（来源：中国高新技术产业报）

广东将建10家前孵化器
催生500创新型科技企业

近日，广东省科技厅出台《关于大力发展前孵化器促进科技成果转化的指导意见》（以下简称《指导意见》），提出两年后，广东省将建设10个以上前孵化器试点，催生500家创新型科技企业，成功转化2000项科研成果，培养10000个创新型人才，探索出一条加快广东省科研成果转化、低成本催生创新型企业的有效路径。

《指导意见》指出，将扶持各类力量参与前孵化器建设，为科技创业者提供零成本办公环境。支持创业投资、证券公司、资产管理公司、产业投资基金等参与企业成长辅导，为催生企业的成长、壮大、上市提供服务。建立完善前孵化器服务体系，为前孵化器的企业提供“一站式”服务。鼓励和引导国有风险投资、社会资本依法建立风险投资基金，引进国内外天使投资人，搭建创业投融资服务平台。鼓励人才聘用和培养的改革创新，驻前孵化器的科技人员通过创业加速科技成果转化的，可优先推荐其参加相应专业技术职务资格评审。凡进入前孵化器开展创新创业工作的，可视为其参加实习实训和创业实践活动，纳入实践教学环节，根据学校有关规定计算学分。

（来源：广东科技报）

企业视窗 |
Enterprise Window
/ 新星企业 / 新品专区 /

【新星企业】

正兴天宝
工业自动化集成的领航者

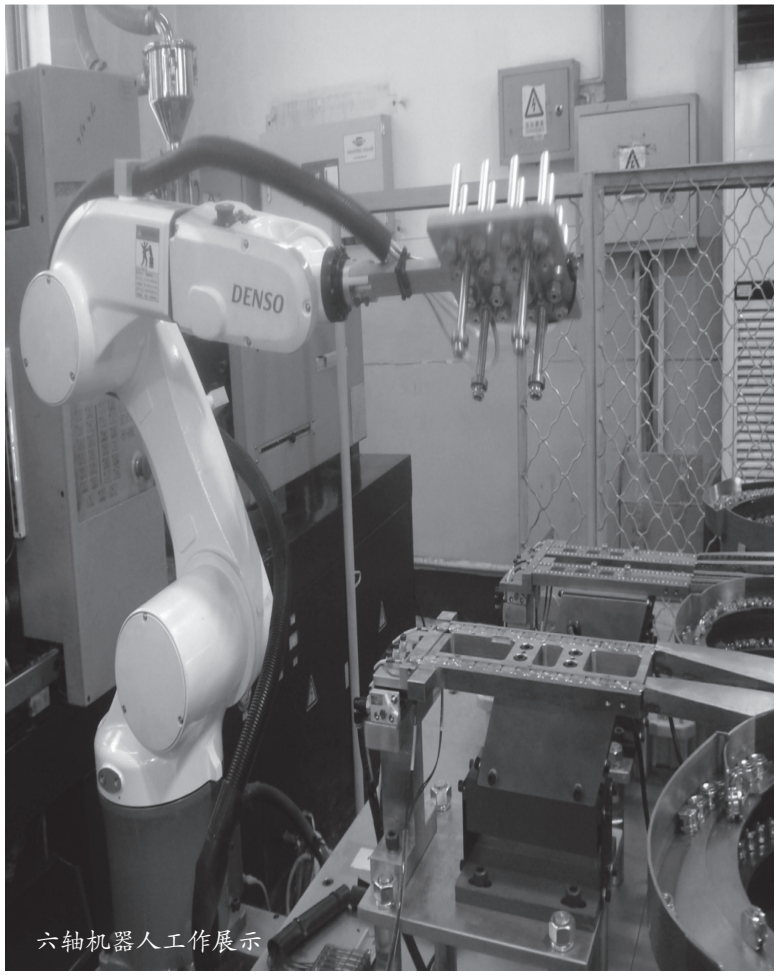
2013 年 6 月，在北京展览中心举行的第 3 届北京（国际）自动化暨工业智能展览会上，作为高端制造业未来发展的“风向标”，北京正兴天宝自动化科技有限公司携自主研发的多款具有国际先进水平的智能机器人集成自动化系统亮相展会，其中大多数自动化设备为国内首次参展。

北京正兴天宝自动化科技有限公司是北京首特孵化器内企业，公司集设计、生产、销售、维修、技术支持于一体，致力于为制造企业提供国际上最先进的自动化解决方案。

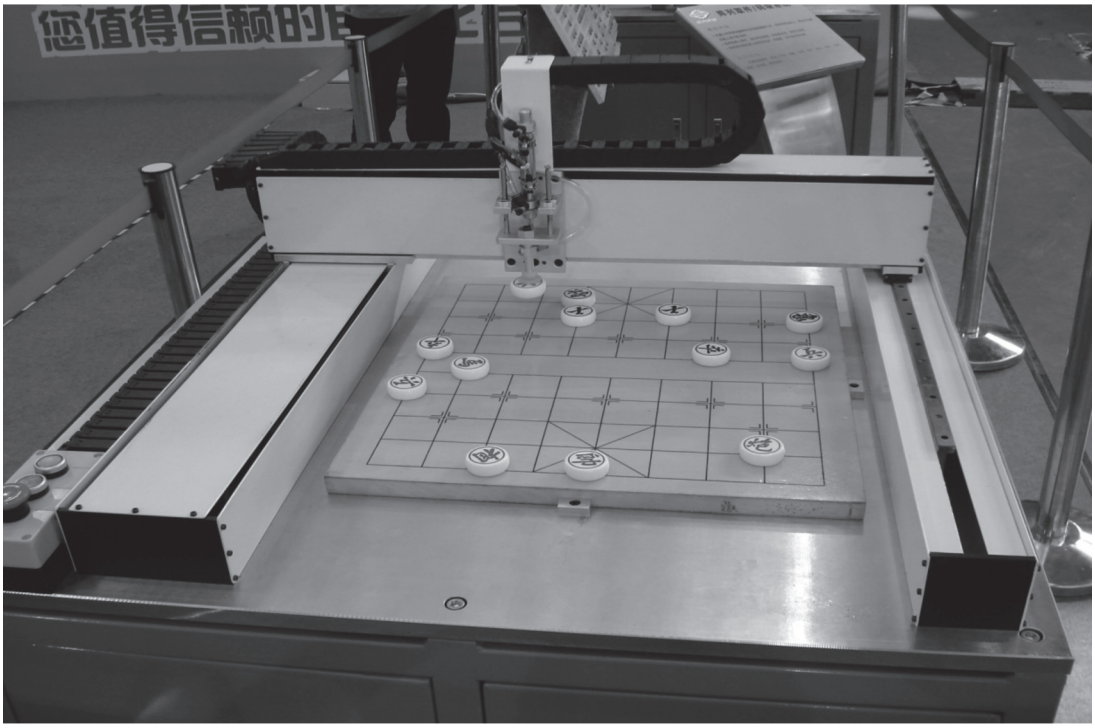
公司是中国工业机器人产业联盟发起企业，北京市工商业联合会会员单位，北京市商会会员单位，北京市京中关村信用促进会会员单位。

公司拥有多项自动化技术专利，拥有专业工业机器人研发团队，技术实力雄厚，团队核心人员均拥有多年国际知名生产企业经历，有着多年理论与实际相结合的经验。全心全意为企业提供，从系统设计、设备制造、到人员培训，技术支持，维修保养的一站式服务。从而达到为企业节约成本，提高效率，实现自动化的目的。

做为世界机械手著名品牌 FANUC（发那科）和



六轴机器人工作展示



智能机器人下象棋

DENSO（电装）在中国大陆地区的指定经销商和合作伙伴，公司具有丰富的机器人控制系统集成经验。可根据不同用户需求，通过自主研发或系统集成的方式，为各生产企业量身制造多种类型的机器人控制系统解决方案。也可通过对既有生产线的加工改造，化腐朽为神奇，提高企业生产效率，达到事半功倍的效果。

公司以工业机器人研究为中心，提供从品牌代理、自主机器人生产、机器人二次开发、系统方案设计、非标设备生产、现场安装调试、售前客户培训和售后技术支持的一条龙服务，为客户提供“交钥匙”工程。综合而全面的服务内容，在中国北方地区乃至全国也十分罕有。

产品涵盖自动装配、搬运、物流输送、组装、铸造、焊接、喷涂、涂胶、外观检测、尺寸测量等众多领域。广泛应用于注塑、汽车、精工制造、工程机械、食品加工、制药、航空航天、石油化工、矿山钢厂、船舶、兵工等多种行业。

公司通过 ISO9001:2008 质量管理体系认证。一直以来，严格执行着“科学设计，精心管理，严格测试，优质服务，不断创新”的质量方针。为国内外企业提供了大批以机器人为中心，高中端的自动化设备。在降低人工成本和管理成本、提高产品质量、降低工伤等方面均达到承诺要求，得到客户的一致好评。

客户的信任，就是公司发展的动力。全体正兴天宝人必将一如既往的努力，力争在中国自动化市场上走出一条属于自己的路。

（来源：北京首特科技孵化器供稿）

【新品专区】

智能监控综合管理平台

产品介绍

博思廷智能监控平台 IV-MS 是一款实现智能设备多维管理的综合性平台。该平台不但具有传统视频监控的存储显示功能，还具备智能视频报警功能，是传统安防与智能视频的完美结合。产品采用分布式部署、集中化管理模式，有效的提升平台的数据吞吐能力，从而满足各种大规模智能视频系统的建设。相对于传统的监控系统，智能视频分析管理系统实为全新的管理工具，它完全适应企业及行业客户对监控系统集中统一管理的需要，延伸了管理者的视觉、听觉，使监控跃升更主动、更有效、更全面的智能化层次，极大的增强了系统的持续监控能力。智能视频分析管理系统和智能视频分析监控设备的完美结合，能够实现全天候 7×24 小时的稳定运行。智能视频分析设备实时分析、判断监控画面中的异常情况，并将视频、音频、和报警信息发给智能视频分析管理系统，智能视频分析管理系统负责接收、转发和体现，能够克服传统监控中人力疲惫的极限性，使报警处理的更及时、有效。

整个系统由存储服务、分发服务、分析服务、报警服务组成，且平台拥有独立自主的知识产权，可以满足不同客户的定制化需求。

产品特点

■ 智能数字混合监控平台，具有较强的开放性和兼容性，可支持多厂家的网络摄像机、硬盘录像机、

网络视频服务器。

■ 分布式系统架构，使系统具有极强的扩展能力，根据项目的需求扩展系统规模。

■ 结合博思廷研发智能分析算法应用，实现智能化视频的完美体验。

■ 智能视频状态检测功能，能够对视频信息丢失、视频信号质量较差等现象做智能判断。

■ 多路视频轮巡显示，告警画面可弹屏显示。

■ 建立各类报警事件的视频索引，可直接查询各类告警事件。

■ 实现多维预警功能，按照多级警情分类需求结合音视频实现各种告警提示。

■ 人性化的报警信息标签提示功能，能够根据不同的标记在视频中直接分辨智能报警的类型。

■ 可通过曲线图、柱状图、饼状图直观展示智能视频分析的数据统计结果。

■ 灵活的弹屏显示方式，可支持告警弹屏优先置顶显示。

适用行业

军警、能源、交通、金融、通信、楼宇、社区等安防、消防及管理相关各个细分行业

典型用户

□西门子（中国）有限公司
□中国铁路通号集团
□梅赛德斯 – 奔驰（中国）公司
□中国农业发展银行总行
□北京武警军用铁路
□北京西单商业区
□浙江省港务局
□华北电力

BOOSTIV®
Boosting Intelligent Video

公司名称：北京博思廷科技有限公司
所属孵化器：北京中关村软件园孵化服务有限公司
网址：www.boostiv.com
电话：010-8282.5846/6690/6856/6962
传真：010-82825846-804
Email：Contact@boostiv.com
邮编：100193
地址：北京海淀区中关村软件园 3 号楼 B 座 3 层

（来源：北京中关村软件园孵化服务有限公司供稿）

分享平台 |
Sharing Platform

/ 政策环境 / 国外科技 / 原创之窗 /

【政策环境】

国家级科技企业孵化器评价指标体系（试行）

国科火字【2013】182号

为提高国家级科技企业孵化器对科技型创业企业和科技创业人才的孵化服务水平，根据《国家科技企业孵化器“十二五”发展规划》（国科发高[2012]1222号）的要求，在《科技企业孵化器的认定和管理办法》（国科发高[2010]680号）的基础上，通过充分论证和广泛征求意见，研究制定《国家级科技企业孵化器评价指标体系》（以下简称“指标体系”）。

本指标体系用于国家级孵化器工作绩效评价，旨在加强和规范国家级孵化器的管理，引导我国科技企业孵化器（以下简称“孵化器”）健康发展，提升孵化器的服务能力和绩效，提高社会贡献率，并作为制定有关政策、引领发展和动态管理的主要依据。

评价的原则

1. 目标和导向性原则。以培育战略性新兴产业的源头企业和科技创业人才为目标，以加强孵化环

境和能力建设为导向。

2. 科学和客观性原则。按照定性与定量、总量与比值相结合的方式，对孵化器的综合能力、整体水平和可持续发展状况进行客观评价。

3. 公平和公正性原则。依据各孵化器报送科技部火炬高技术产业开发中心的统计数据和报告，通过定量分析和专家评审方式实施评价，并适时公布评价结果。

评价的组织实施

1. 以国家级孵化器为对象，由科技部火炬高技术产业开发中心按照规定、标准和程序，定期组织专家进行评价，并发布评价结果，作为考核国家级孵化器的重要依据。

2. 国家级孵化器按照火炬计划统计和指标评价体系的有关要求，按期如实上报有关数据、报告和佐证资料。

3. 各省级科技行政管理部门，对本辖区国家级孵化器的数据统计、报告、评价工作负有指导、监督和协助的职责。

评价结果及其应用

1. 国家级孵化器评价结果分为优秀（A）、良好（B）、合格（C）和不合格（D）四个等级。

2. 评价结果为优秀的国家级孵化器，在安排相关科技计划项目和表彰时，予以优先考虑。

3. 不按规定时间和要求提供评价资料的或提供虚假评价资料的国家级孵化器，视为不合格。

4. 连续两次评价结果不合格的国家级孵化器，取消其国家级资格。被取消国家级资格的孵化器，两年内不得重新申报国家级科技企业孵化器。

评价指标

一级指标	二级指标	三级指标	权重
服务能力45%	团队建设	1.1服务人员数量与在孵企业总数的比例	3
		1.2接受专业培训的孵化器从业人员比例	5
	资源集聚	1.3创业导师数量与在孵企业总数比例	4
		1.4 孵化器签约的中介服务机构数量	3
	基础服务	1.5考核期内公共技术服务平台建设情况和服务效果	5
		1.6统计和总结报告的完整性、准确性和时效性	4
	融资服务	1.7 考核期内孵化基金投资在孵企业的数量占在孵企业总数的比例	4
		1.8 考核期内获得投融资的在孵企业数量与在孵企业总数的比例	5
	拓展服务	1.9 考核期内孵化器在创业苗圃和加速器建设方面的工作	3
		1.10 考核期内孵化器开展国际合作和海外高层次人才引进的工作	3
	持续发展	1.11考核期内孵化器服务收入占总收入的比重	3
		1.12考核期内孵化器获得省级以上各级政府部门支持的各类项目和荣誉的数量	3
孵化绩效30%	孵化效率	2.1考核期内新增在孵企业数量占在孵企业总数的比例	4
		2.2考核期内毕业企业数量占在孵企业总数的比例	4
	研发效率	2.3获得知识产权的在孵企业数量占在孵企业总数的比例	5
		2.4考核期内在孵企业研发总投入占营业总收入的比重	5
	获奖情况	2.5考核期内获得省级以上科技计划和科技奖励的在孵企业数量占在孵企业总数的比例	3
		2.6考核期内孵化器中获得省级以上科技领军人才计划的人数	3
	毕业企业	2.7考核期内毕业企业的平均营业收入	3
		2.8考核期内毕业企业平均缴税金额	3
	吸纳就业	3.1考核当年在孵企业就业人员总数	4
		3.2 考核期内大学生创办企业数量	3
社会贡献25%	成功企业	3.3考核期内获得高新技术企业的在孵企业数量占在孵企业总数的比例	4
		3.4 孵化器毕业企业中上市、被并购或销售收入超过5000万元的企业数量	4
	品牌特色	3.5考核期内孵化器开展的特色工作及突出服务案例	5
		3.6孵化模式在区域范围内的辐射效应及对当地创新创业文化氛围的营造能力	5

指标说明

（一）基本定义

服务人员：指在孵化器中为企业提供各种政策咨询、入驻孵化服务的全职人员（不含物业服务专职人员）。

在孵企业：指在孵化器内入驻，并符合《科技企业孵化器认定和管理办法》（国科发高[2010]680号）规定条件的企业。

创业导师：指经省级科技主管部门备案的，由孵化器聘任的具有一定社会影响的企业家、投融资专家、管理咨询专家、技术专家等相关专业人士。

公共技术服务平台：在某个专业技术领域，为创业企业提供技术研发、产品或工艺设计、诊断、检测等服务的，提供数据、软件、装备、设施等共享资源的，以及提供融资、市场开拓、人才引进等服务的公共平台。

孵化基金：指孵化器或其下属公司自有的，通过无偿资助、周转金或股权投资等形式提供给在孵企业的资金。

创业苗圃：指通过提供专业、系统的预孵化服务，帮助尚未成熟的创业项目逐步具备商业价值并成立企业的场所和平台。

加速器：指以具有一定规模的高成长性企业为主要服务对象，通过服务模式创新，充分满足高成长性企业对于空间、管理、服务、合作等方面个性化需求的新型空间载体和服务体系。

省级以上：指省、自治区、直辖市及计划单列市，新疆生产建设兵团，不包括其他副省级城市。

毕业企业：指根据《科技企业孵化器认定管理办法》（国科发高[2010]680号）规定的条件毕业，并已迁出孵化器场地的企业。

大学生创办企业：指由大学生独自创办或大学生团队合作创办的、具备独立企业法人资格的科技型中小企业。大学生本人应是承担企业技术研发或经营管理主要职责的的核心人员。其中,大学生是指高等院校在读或毕业未超过二年的大学生或研究生。

（二）指标界定

1.服务能力

1.1服务人员数量与在孵企业总数的比例：指孵化器服务人员数量与孵化器内在孵企业总数的比例。

1.2接受专业培训的孵化器从业人员比例：指孵化器的从业人员参加国家孵化器行业认可的专业培训，并取得资格或证书的人数与孵化器从业人员总数的比例。

1.3创业导师数量与在孵企业总数比例：指孵化器聘请的，并在省级以上科技主管部门备案的创业导师的数量与在孵企业总数的比例。

1.4 孵化器签约的中介服务机构数量：指与孵化器签订合同的为在孵企业提供各类专业服务的中介机构的数量，包括会计、律师事务所等。

1.5 考核期内公共技术服务平台建设情况和服务效果：指考核期内，孵化器对公共技术服务平台的建设和完善情况，以及在孵企业使用公共服务平台的情况。

1.6 统计和总结报告的完整性、准确性和时效性：指考核期内，孵化器承担的火炬计划统计、总结报告及有关数据调查等工作，是否完整、真实、准确、及时。

1.7考核期内孵化基金投资在孵企业的数量占在孵企业总数的比例：指考核期内，获得孵化基金股权投资的在孵企业的数量与在孵企业总数的比例。

1.8考核期内获得投融资的在孵企业数量与在孵企业总数的比例：指考核期内，获得股权和债权融资的在孵企业的数量与在孵企业总数的比例。

1.9考核期内孵化器在创业苗圃和加速器建设方面的工作：指考核期内，孵化器在建设创业苗圃和加速器方面的工作。

1.10 考核期内孵化器开展国际合作和海外高层次人才引进的工作：指考核期内，孵化器在开展国际孵化业务培训、国际技术转移、国际项目对接，以及引进留学人员和海外高层次人才到孵化器创业等方面的工作。

1.11 考核期内孵化器服务收入占总收入的比重：指考核期内，孵化器为在孵企业提供各类服务所获得的收入（不包括房租或物业管理等收入）与孵化器总收入的比例。

1.12 考核期内孵化器获得省级以上各级政府部门支持的各类项目和荣誉的数量：指考核期内，孵化器本身获得省级以上各部门（包括科技、教育、人社、工信、商务等）支持的各类项目和荣誉的数量。

2.孵化绩效

2.1考核期内新增在孵企业数量占在孵企业总数的比例：指考核期内，新增入孵企业数量与在孵企业总数的比例。

2.2考核期内毕业企业数量占在孵企业总数的比例：指在考核期内，孵化器的毕业企业数量占在孵企业总数的比例。

2.3获得知识产权的在孵企业数量占在孵企业总数的比例：指获得各类知识产权授权（包括专利、软件著作权、集成电路布图设计、植物新品种等）的在孵企业数量与在孵企业总数的比例。

2.4考核期内在孵企业研发总投入占营业总收入的比重：指考核期内，在孵企业用于技术研究开发的资金总额与在孵企业营业总收入的比例。

2.5考核期内获得省级以上科技计划和科技奖励的在孵企业数量占在孵企业总数的比例：指考核期内，获得各类省级以上科技计划（基金）立项和省级以上科技奖励的在孵企业的数量占在孵企业总数的比例。科技计划包括但不限于：自然科学基金、973计划、863计划、科技攻关计划、重点新产品计划、科技惠民计划、成果重点推广计划、科技型中小企业技术创新基金、农业科技成果转化资金、火炬计划、支撑计划、星火计划、科技基础条件平台建设计划、国际科技合作计划、重点试验计划、工程技术研究中心、软科学研究计划、科研院所计划开发专项等。

2.6考核期内孵化器中获得省级以上科技领军人才计划的人数：指考核期内，在孵化器内获得省级以上科技领军人才计划的人数，包括“千人计划”、“万人计划”、“长江学者”等。

2.7考核期内毕业企业的平均营业收入：指在考核期内毕业企业实现的平均营业收入。

2.8考核期内毕业企业平均缴税金额：指在考核期内毕业企业实现的平均缴税金额。

3.社会贡献

3.1考核当年在孵企业就业人员总数：指在考核评价的当年，在孵企业的就业人员总数。

3.2考核期内大学生创办企业数量：指考核期内，大学生在孵化器内创办的科技企业数量。

3.3考核期内获得高新技术企业的在孵企业数量占在孵企业总数的比例：指在考核期内，获得省级高新技术企业的在孵企业的数量与在孵企业总数的比例。

3.4 孵化器毕业企业中上市、被并购或销售收入超过5000万元的企业数量：指从孵化器毕业的企业中，上市、被其他企业收购或控股的、或销售收入超过5000万元人民币的企业的累计数量。

3.5 考核期内孵化器开展的特色工作及突出服务案例：指考核期内，孵化器组织的有关人员培训、

项目对接、产品展示、人才引进、市场开拓、国际合作等特色服务活动，以及考核期内孵化器对在孵企业服务中成效显著的案例。

3.6孵化模式在区域范围内的辐射效应及对当地创新创业文化氛围的营造能力：指孵化器的孵化和服务模式在当地的引领和辐射作用，以及通过宣传火炬创新创业品牌，在当地营造的文化氛围。

评价方法

（一）定量指标的计分方法

1、定量指标数据的采集

定量指标数据采用各国家级孵化器每年度上报的统计数据和年度报告中的部分数据X_{ij}。专家评分时对定量数据进行核实。

2、定量指标值计分方法

对二级指标数据采用功效函数法进行无量纲化和百分化处理，Y_{ij}表示j国家级孵化器第i个指标的数值得分，$\mathbf{X}_{ij}$为该项指标实际值，$X_{ij}^{(s)}$为该项指标不允许值，$X_{ij}^{(h)}$为该项指标满意值，即：

$Y_{ij}=(\mathbf{X}_{ij}-X_{ij}^{(s)})/(X_{ij}^{(h)}-X_{ij}^{(s)})*Pi+Qi$。其中，i代表某项指标；j代表第j个国家级孵化器；Qi，Pi为常数。

（二）定性指标的计分方法

1、定性指标定量化

专家主要通过国家级孵化器年度报告、实地考察等方式，获得定性评估的依据。各定性指标分优秀、良好、合格、不合格四个等级，并按照等级予以赋值。

2、专家打分方法

专家首先根据各定性指标不同等级的描述，根据所获得的实际资料，通过集体评议决定指标的等级。在此基础上，各位专家在所确定等级的赋值范围内进行打分，然后对所有专家的打分进行算术平均，并做无量纲化处理，得到定性指标的定量化分值。

（三）综合评价得分

综合评分 $Z_j=\sum_{i=1}^{n}Y_{ij}S_iW_iT_i$。$\mathbf{S}_i$为第i项指标的权重，$\mathbf{W}_i$为第i项指标所属二级指标权重，$\mathbf{T}_i$为第i项指标所属一级指标权重。

附则

火炬中心负责本指标评价体系的起草、修订和解释。

本指标评价体系自发布之日起施行。

科技部火炬中心

2013年7月16日

分享平台
Sharing Platform

【国外科技】

纽约孵化器 Betaworks：独特战略背后的三大法宝

编者按：本文原载于美国科技网站 The Verge，由新浪科技思远翻译。文章认为，Betaworks 走出了一条自己的独特道路，既不同于 Y Combinator 这样的创业孵化器，也并非传统的风险投资基金。无论是什么，他们迅速、敏捷、不怕失败的模式似乎都很适应当今的科技环境。

Betaworks 创立于 2007 年，总部位于纽约，他们近期似乎状态不错：去年收购了 Digg 后，帮助这家病入膏肓的社交新闻服务重新焕发了生机；他们的《Dots》游戏在 iOS 排行榜中名列前茅；由于很早就入股了 Tumblr，所以在这家轻博客平台被雅虎斥资 11 亿美元收购时，他们也获利颇丰。

要给 Betaworks 贴上一个标签绝非易事。有人

说他们是创意实验室，有人说是数字工作室，还有人称之为“建设公司的公司”。事实上，他们走出了一条自己的独特道路，既不同于 Y Combinator 这样的创业孵化器，也并非传统的风险投资基金。无论是什么，他们迅速、敏捷、不怕失败的模式似乎都很适应当今的科技环境。

建设

就拿他们刚刚完成的“Hacker in Residence”项目来说，8 位资深程序员来到该公司工作了 4 个月。前几周，他们想出了几百个创意，然后选出十几个。他们做出了原型，并亲手试用了一些，前景不佳的最终被砍掉，然后针对一些有潜力的项目组建了团队，例如 GIF 搜索引擎 Giphy。最终，五家创业公司诞生了：一家做游戏、一家做搜索、一家做天气服务、一家做音乐协作工具，还有一家做视频传递应用。

其中一位名叫亚历克斯·钟 (Alex Chung) 的黑客曾经参加过 Y Combinator 的项目，他说：“孵化器是旧模式。你大力投入了一个创意，然后将所有的精力都用来招聘和融资，但却不知道能否成功。”但在 Betaworks，他拥有很高的自由度，可以展开各种尝试，然后放弃之前的想法。而当一个创意获得用户认可后，还可以很快组建团队。“移动应用行业跟唱片业很像，都得靠主打作品。”他说。

换句话说，他们采用了“广撒网，细挑选”的战略。相比于有抱负的 CEO，Betaworks 更看重新产品。他们在一份颇有指向的声明中说：“我们吸引那些有能力自己创办公司，但却不想运营公司的人。他们更喜欢同时成为 8 款产品的联合创始人，而不想长时间只担任一家公司的唯一创始人。”

Hacker in Residence 培育的每个格项目现在都成了一家微型公司，以独立实体的身份整合起来，股权则由 Betaworks 和公司创始人分享。“我们主要看重建设，这是我们的与众不同之处。如果哪个项目 6 个月后失败了，我们一点都不担心，会直接停掉项目，然后继续发展。”Betaworks 高级副总裁保罗·墨菲 (Paul Murphy) 说。

但批评者认为，这是一种逃避责任的做法。“哪个伟大的创业公司没有遭到过非议？没有经历过失败？”一位科技行业著名投资人说，“如果你不给创始人施加压力，就永远做不出伟大的公司。”

投资

目前为止，Betaworks 有足够的财力来不断尝试。他们曾经是 Summize 和 Tweetdeck 的早期投资者和运营伙伴，这两家公司都已经被 Twitter 收购。据知情人士透露，这两笔收购帮助该公司获利约 5000 万美元。对 Tumblr、Groupon 和 OMGPop 的投资也收到了回报：Tumblr 被雅虎收购，Groupon 已经上市，OMGPop 则被 Zynga 斥资 2 亿美元收购。就是这些投资使得该公司的早期支持者获得了丰厚的回报，甚至连公司自己也实现了盈利。他们仍在开展很多种子投资，今年已经完成 11 笔交易。

然而，正是因为投资业务取得的巨大成功，让该公司进入到一个关键时刻。多年以来，Betaworks 的两位联合创始人约翰·波斯维克 (John Borthwock) 和安德鲁·维斯曼 (Andrew Weissman) 都在明亮通风的办公室里相对而坐。他们被视为公司的阴阳两面，波斯维克更关注运营和产品，而维斯曼则更看重投资，但他们也都会从彼此那里吸取能量和智慧。

但 2011 年秋，这对创业伙伴对 Betaworks 未来的走向产生了分歧。维斯曼希望单独成立一只传统的风险投资基金，以便扩大该公司的投资部门，从而展开更多交易和投资。这场争论导致两位创始人决裂。维斯曼最终离开，加盟了风险投资公司合

广投资 (Union Square Ventures)，Betaworks 则由波斯维克负责。于是，波斯维克对他们最初的使命加倍下注：继续建设公司。

“这确实翻开了新的篇章。”波斯维克解释说。Chartbeat、Bitly、SocialFlow 等第一代公司都是企业软件公司，通过为其他企业提供服务来赚钱。而现在，Betaworks 已经转变了方向，第二代公司主要面向消费用户，而且越来越看重移动行业。

收购

目前来看，Betaworks 最大的谜题便是新 Digg，他们 2012 年 7 月收购了这家公司。这款服务曾经是社交新闻领域的开拓者，并成为各大网站的重要流量来源之一。但 Digg 早已风光不再，用户也大量流失，仅托管成本就高达每月 20 万美元。

Betaworks 团队将原先的 Digg 网站放在一边，开始从头改造该公司，并将成本压缩到每月 2 万美元。Digg 的用户数出现了 U 型反转，并再次成为各大网站的重要流量来源。取得了初步成功后，Digg 团队又接受了一个更加艰巨的任务：在短短 3 个月内开发一款代替 Google Reader 的产品。

协作使得这一计划成为了可能。年轻公司可以利用 Betaworks 积累的海量实时数据，甚至可以分享工程和设计人才。“如果要从头开始建设，就需要投入很多精力。”Betaworks 用户体验主管尼尔·威赫勒 (Neil Wehrle) 说，“例如，开发一个流程，让用户注册、登录，并与 Twitter 和 Facebook 关联起来。我们之前已经做过这些事情，所以已经有了可供借鉴的模板。”

为了帮助 Betaworks 培育的新一代公司发展，波斯维克招募了很多人才。山姆·曼戴尔 (Sam Mandel) 从 Tweetdeck 跳槽过来负责企业发展，曾经在谷歌和白宫任职的安德鲁·麦克拉夫林 (Andrew MacLaughlin) 则出任了 Digg 的新 CEO，吉拉德·洛坦 (Gilad Lotan) 离开了 SocialFlow 担任 Betaworks 首席科学家，尼古拉斯·切尔斯 (Nicholas Chirls) 则重点关注 Betaworks 的种子投资。“我已经组建了梦之队。”波斯维克说。

把主要精力用于建设企业，而不是展开投资，势必面临很大的风险。目前为止，Betaworks 尚未成立一家足以为其运营发展提供充裕资金的公司。但他们正在努力进取。“公司的使命和利润之间始终存在矛盾。”从发展初期就担任 Betaworks 顾问的大卫·沈 (David Shen) 说，“很多外人都会说，‘别自欺欺人了，没钱怎么活？’但我们每天起床确实不是为了赚钱，我们是一帮希望做点新东西的创业者。”

但初期迹象显示，Betaworks 培育的年轻企业都在尝试各种商业模式。例如，iOS 游戏《Dots》就可以让用户花钱升级战斗力。Digg 也开始在主页上投放广告，还计划针对 RSS 阅读器的优质版本收费。讲故事应用 Tapestry 最近则与多芬和通用电气等大品牌展开了合作。Betaworks 最近还收购了 Instapaper，后者早就拥有了可以盈利的商业模式，而且与 Betaworks 不断扩大的媒体生态系统非常契合。

Betaworks 培育的第一代公司最终要从外部融资，并且独立发展，但他们现在的目标是将现有项目长期保留在内部。波斯维克称之为“Betaworks 长期进化的新阶段”：从原本依赖主打项目的创业工厂，转变为我们梦寐以求的状态：一家以数据为导向的媒体公司，不仅能够创造价值，而且能够随着时间的推移提升价值。

纽约正在成为第二个硅谷。

（来源：投资界网）

美国建设“创新共同体”的战略设计与政策启示

国际金融危机以来，美国大学科技园区协会等诸多组织陆续联合发布了《空间力量：建设美国创新共同体体系的国家战略》《空间力量2.0：创新力量》等报告，提出了“美国创新共同体”这一具有空间属性的创新体系概念和一批相关重要举措。

四大元素：创新共同体的基本构成

创新共同体的主要目标是实现“知识产权与实物产权的融合，人力资本与金融资本的碰撞”，并促使该体系全面承担起美国研发竞争力提升的主要任务，同时推动以研发集群为核心的投资与经济开发行为。创新共同体主要由以下四大元素构成：

元素一：科技园区。由一系列相互关联的实体组成，主要包括初始研发孵化器、独立孵化器以及技术转化、商业开发、经济发展等领域的合作方。

元素二：大学与学院。主要为有资质的大学与学院，其中也包括获得联邦资助的社区大学，以及上述主体所在区域内的相关研究机构。

元素三：联邦实验室。包括联邦政府建立的实验室、资助的研发中心，以及其他由政府部门拥有或租赁的科研中心。

元素四：私营研发企业。以小微型企业为主，创新能力差异性较大，普遍具有较好的商业嗅觉，但融资及产业化能力较为薄弱。

加强协同创新，促进研发成果产业化

共同体建设的目标在于推进内部各主体间的协同创新，促进研发成果产业化。主要开展以下两方面工作：

一是挖掘和利用好潜藏的创新能量。美国众多联邦实验室年度的内部研发费用总计超过200亿美元，高校的研发费用也基本与之相当；同时，这些实验室和高校还拥有众多诺贝尔奖获得者和高级科研和技术人员。这些资源本应该作为促进美国创新共同体发展的核心要素，然而研究报告却显示，由于缺乏行政与立法方面的灵活性，美国国家级实验室长期以来未能成为地方科技发展的核心力量。针对这个现象，联邦政府正着手在共同体内部建立起多个相互竞争关系的研发及成果转化中心，并由当地政府给予配套补助。此项举措旨在更有效地推动联邦实验室、高校及科研院所与众多研发孵化器之间的有机结合，以有效提高科研成果的技术转移与产业化效率。与此同时，联邦政府开始注重科研成果的数据挖掘。数据挖掘是预测创新行为成功与否的关键，目前该项技术已经被用于分析美国科研园区以及孵化器相关的科研成果模式及其发展的动态。今后美国政府将加快建立全国范围的综合性科研数据库，以更好地利用那些花费亿万美元和研究人员心血所取得的研发成果。这一数据库的建设、开发和利用，可能成为决定美国创新资源利用效率提高的重要因素。

二是围绕私营企业，加强各个主体间的协同创新。金融危机以来，一方面，美国政府强调联邦研发部门要进一步增强与私营企业的联系。如根据《美国联邦技术创新法》，美国国家标准与技术研究院针对共同体内小企业积极开展“技术创新计划”；同时，美国各国家实验室设立了“研究与技术应用办公室”，建立产业技术中心，旨在向产业界、尤其是私营小企业提供技术援助和培训服务。另一方面，美国进一步强化私营企业之间的互动，积极营造有利于私营企业、尤其是小微私企创新发展的政策环境和氛围。如联邦政府和创新共同体内的小型技术研发企业签订“小企业创新研发和技术转移契约”，在给予政策优惠的同时还要求地方政府给予配套资金支持。

内外兼修，创建完善的创新与投资环境

一是将减税条件与知识产权脱钩。在不断加大对创新共同体内部从事研发业务企业的税收优惠力度的同时，针对当前美国创新企业的税收减免条件中过于苛刻的知识产权标准，进一步放宽条件，以更为灵活的态度处理知识产权标准，使未来美国创新共同体成为创新企业的“避风港”。

二是努力完善国际投资环境。完备的国际投资环境是外部创新企业和人才进入美国创新共同体的重要前提。《国际投资与国家安全法案》的通过，使美国吸引国际投资战略逐渐清晰，并促进财政部对国外交易的审核流程进行改革。这些流程的更新使许多国家的商业企业能够以“绿地投资”的形式享受免税待遇，从而为国际资本进入创新共同体内部研发领域带来更大的便利。继本世纪初，海尔集团选择在美国南卡罗来纳州建立独资生产基地并大量带动当地居民就业之后，中联重科在公司海外扩张战略的渐次推进过程中，也开始关注并计划尝试在美开展“绿地投资”项目。

三是大力推进“三大计划、一项法案”。联邦政府已逐步向美国创新共同体中的小型科技创业企业提供《小企业创新研发计划》《小企业技术转化计划》《联邦技术与标准机构科技创新计划》等项目资金资助与激励。2007年8月,美国国会通过的《美国竞争力法案》成为推动美国科技创新能力提升的重要法案，该法案授权联邦政府开展对高风险、高收益科研项目的大规模投资，并进一步强化对科研机构的资助。创新共同体中的研发机构与企业的创新发展将直接受益于这一法案。

一个核心，全面强化创新人力资本投资和引进

全球性的研发人才市场与人力资本领域的竞争日益激烈。在创新共同体的建设中，研发人才的集聚不可或缺。为促进人才在创新共同体的落地，着力推进以下几项措施。

一是全面加强从STEM转向ESTEEM的人才培

养。科学、技术、工程和数学领域（简称STEM）人才，是美国研发力量的重要保障。目前，STEM领域的劳动力数量正逐年增加，2010年，美国有760万STEM人才，约占总劳动人数1/18。未来，在加强对STEM人才培养的同时，更应注重对于上述人才的创业能力培养，即从SETM向ESTEEM（科学、技术、工程、企业家与数学导向）人才的转变。由美国自然科学基金会资助的“转型理工科教育”和“案例推进与示范”项目，旨在引导学生向相关领域转移，通过理论与实践并重的方式，有效克服美国在STEM教育方面的不足和缺失。

二是坚持“理性增长”机制，建立可持续发展的创新社区。在建立美国创新共同体的过程中，对于可持续的“理性增长”的激励机制应置于中心环节。美国住房与城市发展部将探索全国性的最佳实践方案，鼓励科研人员与企业员工居住在就业区附近，从而减缓城市人口及规模的非理性蔓延。

三是实施国际人才“软着陆”政策。美国创新共同体中的研发园区及孵化器着力吸引国外科技公司的进驻。在引进国外创新主体的策略上，可采取类似“美国商业孵化协会”正在尝试推行的“软着陆”手段。该战略充分考虑到引进人才施展和发挥自身才能的时间周期和弹性。不搞一步到位，在给予基本生活保障的基础上寻找人才效应和配套待遇的平衡，将孵化器作为吸引国际企业拓展美国市场的重要平台。执行“软着陆”战略的商业孵化器，主要提供以下服务吸引国际人才：翻译服务、语言培训、政策与管理业务协助、签证协助、专利协助和进出口法规的资源提供等。

四是增强多部门的协调合力。联邦及各部门间在资助、研发、签证份额方面的共同协作，将有助于建立“软着陆”类型的人力资本链接体系。而激励国外企业涉足美国的研发业务，创建鼓励国际合作的创新社区等措施，将对美国赢得国际人才资源竞赛起到至关重要的作用。美国政府于2011年6月提出的“选择美国”计划，主要通过对外营销、投资决策、信息服务和咨询支持等多方面的服务吸引国际资本进入美国。

若干政策启示

一是突出政府角色，着重谋求政府与企业间“双向互动”。美国在创新共同体建设中十分重视发挥私营部门的作用，同时还呈现出“双向互动”的特性。即不仅允许私营企业等主体参与政府的研发项目，而且推动政府的研发资源为私营部门的发展出力。即便承担防务任务的美国航空航天局，也允许联邦科研人员协助私营企业的工作。在我国的创新体系建设中，更多将企业视为创新体系中的“产出端”，更多强调研发的产业化职能。未来的创新规划中，似可借鉴美国经验，促进企业特别是民营企业与政府部门在创新体系中的“全流程”参与和“双向互动”。

二是关注产学研用融合，强调共同体创新力量的协同。美国近期对创新共同体建设的思考与规划表明，创新主体之间形成互动是提高科技研发效率与转化水平的有效途径。因此，要努力建立起以企业为主导的产学研用协同创新机制。引导企业通过项目合作、共建研发基地和创新联盟等方式，有效利用高校、科研院所的创新资源，积聚并提高创新能力。发挥高校和科研院所专业优势，对接企业需求，实现技术转移和成果转化。完善科技人才流动机制，鼓励高校、科研院所的科技人才到企业兼职或自主创业，鼓励通过协商方式，提高职务成果收益对个人的分配比例。

三是在创新共同体建设中引入“可持续”发展理念。美国的相关组织在创新共同体建设中，提出将研发区域建设与“理性增长”的原则结合起来，推动区域的整体可持续、健康发展。反观中国的科技园区发展，科技园区往往人口密度过低，功能单一，难以集聚人气，区域的成长性与功能拓展都受到限制。因此，在创新生态体系的功能规划中，可借鉴美国的经验，将“可持续”的环境因素与“理性发展”的综合导向纳入区域发展的原则中，使之成为充满生机与吸引力的城市区域。（来源：科技日报）

分享平台
Sharing Platform

【原创之窗】

一个天使投资人眼中的创业成功法则

编者按：作者自大学时代首次创业起，便与创业结下了缘，二十年来四度创业，经历了失败也有过成功。2011 年起进入创业投资领域，从事天使投资和创业孵化工作，与投资圈内各方人士广有交流，接触过大量的创业者，投资和辅导了一批创业企业。

在从事天使投资和创业孵化工作的过程中，偶尔会发现一些令人兴奋创业项目，大多数时候，见到的创业者虽有满腔热情，但其创业思路离“靠谱”二字相去甚远，离融资成功和创业成功的距离就更远了。

作者深知成功无定式，但也确信这些共性至少是适合于草根创业者，可以帮助创业者降低摸索的成本，少走弯路。

平台是炼出来的不是搭出来的

周鸿祎曾说过，“谁说我做的是平台，你全家都是做平台的”。平台是炼出来的，不是搭出来的，用户多了不是平台也是平台，没有用户叫平台也不是平台。比如 QQ 和 360，起初一个是聊天的工具，一个是系统检查与保护工具，用的人多了，谁还能说他们不是平台？那些动辄标称做平台的创业项目不容易被天使投资人看好。

任何一个领域，平台只需要一个，甚至一个都不需要。倘若大家都来搭台子，到底谁是戏班子啊？搭台子的人往往是一方霸主或者政府工程。创业者应该多定位自己是个戏班子，甚至就是一个戏子，是要演出一场好戏的，是要面对观众的。戏唱好了，走到哪里何愁没台子？

一个好的应用产品，自身会具有快速传播的能力，用户不断增长。有了用户基础，再基于这个产品的核心功能开发一些相关的应用，自然就打造出了一个平台。初创企业，着眼于应用，立足于产品，要把平台的事丢到脑后。

创业者不能只是工程兵

一些创业者的商业计划书就如同是一个产品经理的产品策划书，谈论的内容只停留在项目建设期，这是远远不够的。建设一个项目固然不易，但运营一个项目更难。创业，与其说是要创造或开发一款产品，不如说是要推广与运营一个产品。产生一个idea 只需要几秒钟，开发出一款产品也许需要半年时

间，但成功运营它并获得回报可能需要一辈子的努力。

运营，说白了，就是如何获得用户和如何实现盈利的过程。有运营意识的人构建项目时着眼更长远，不会被产品的技术细节羁绊，更注重于为用户所创造的价值和产品价值的实现。没有运营意识和运营经验的团队，有点像一帮工程兵、建设者，能力很强，能产出，但难以从产出中获得回报。运营导向的团队，动手能力对他们可能是一种挑战，但他们可以选择把产品外包给专业公司去做的，专注业务的经营并获得利润。

有些创业者以为运营是后期的事，要先把东西开发出来再去想运营的事，这并不是最好的思维方式。如果还没有想好如何把产品卖出去，如何接触到用户，实际也没有必要急着把东西做出来。把自己的着眼点放在运营上的创业者，其清楚的运营思路常常会使创业前期工作如产品功能规划、开发阶段划分、产品形态和体验设计更具实效。创业成功是环环相扣的，靠谱的创业项目，不能仅仅停留在建设项目上。

“实现”not“发现”

人类的种种基本需求自古以来就存在，一些高级需求、衍生需求一般也是人所皆知。把一些行业调研信息当作创业的驱动力量，觉得自己将做一件如何伟大而有使命感的事，是很多第一次创业的朋友容易犯的毛病。那些媒体文章与调研报告，被很多创业者当作创业指挥棒，视为发现点，是不大可取的。这些东西只是信息不对等，创业者获悉较晚，并不是什么创新的发现，而且大多经过了人为的加工。

靠谱的创业项目，往往不是因为发现了人们一个如何隐蔽而潜在的需求，更不会是创造了一个什么样的新需求，而是创造了一个新产品，或者发明了一个新方案，来满足人们那些非常自然而广泛又未被满足的需求。着眼点在产品及满足需求的解决方案上创业行动会显得务实而稳妥，停留在发现需求上的创业行动，会显得空洞而乏力，无法确定创业公司的前进方向与生存之道。

人人都可以是发现者，但能把握机会解决所发现的问题、满足所发现的需求的人才会成为一个成

功的创业者。

垂直必须有独特的场景体验与产品逻辑来支撑

在“一家独大、赢家通吃”的互联网时代，任何行业的综合性门户都必然要面对“剩者为王”的局面，而且“剩者”往往只有一两个，每一个“王者”成王的过程都是异常惨烈的竞争过程。

初创企业基于实力考虑，不将自身定位为一个综合性门户，而是从一个细分的垂直领域入手寻找创业机会，这是明智之举。可是，不少创业者简单地认为，做垂直的业务就是做一个行业细分子类的业务，只是产品集中度的问题。其实不是这样子的，做垂直业务是要找到某一个存在独特体验的细分方向，在这样的方向上，综合性的门户不可能为了这一个细分方向而改变其总体的流程与体验，从而才给了这一垂直业务成长的机会。不然的话，所有的分类细分都只会压死在综合门户强大的用户群体之下。

58 同城下面有太多的分类信息，京东商城上面有太多的产品品类，土豆已经很方便人们进行视频分享……并不是把这些网站拆分成若干个品类，就可以出现若干个垂直业务的创业公司。有人想做一个专门的婴幼儿视频分享的社区，我问他婴幼儿视频分享与大众视频分享有何不同的功能需求与产品逻辑？答不上者就不会拿到投资。有人想做一个保健品电子商务网站，我问他保健品电子商务与日用消费品电子商务有何不同的功能需求与产品逻辑？答不上来者就不会拿到投资。能够做成细分的往往都需要综合门户所照顾不过来的独特的功能需求与产品逻辑，也就是独特的体验和用户场景。比如专业人才招聘，比如专业家居电商，比如美容美发的移动互联网创业，都需要有独特的体验。

创业是做生意不是搞公益

这世界上创业者很多，任何不上班，打算自主谋生的人都可以说自己是创业者。一些缺乏经验的创业者尤其是互联网创业者，创业往往出于兴趣，只知道做的事有意思，对于如何盈利缺少考虑，做的事大而空，比如“服装界的阿里巴巴”、“设计师作品商业化平台”这些看起来很美丽的口号，却经不起“我向谁卖什么怎么赚钱”的反复推敲。还有另一类大而空的项目，以解决社会大问题为己任。

靠谱的创业项目，也许口号并不响亮，也解决不了什么社会大问题，却一定基于一笔笔有赚头的生意，而不是一项项补贴社会的公益行为。商业是赤裸裸的金钱关系，根本不需要披上公益与道德的外衣。不违法，能够抓住用户痛点，有人愿意付费购买，就是好的创业项目。

公益是事业单位和政府机构的责任，在中国目前的社会治理环境下，太多地方做得不完备，太多地方值得去关心与支持。然而这是社会范筹的事，根本轮不到创业者在初创期做为创业的起点。创业者拿一些公益领域的不足、空缺与病态来做为自己的创业机会，是又一个美丽的陷阱。指望公益活动会有回报，更是天方夜谭。资本从头到尾都是充满了滴血的罪恶是难以回避的真理。搞敬老院，如果不是算清了里面的利润，而只是想满足老龄化社会的需求，不适合创业；办技能学校，如果不是算清了里面的利润，而只是想改变中国教育的病态现象，不适合创业……

著名的《长尾理论》的作者克里斯安德森写了一本书叫《免费—商业的未来》，让不少创业者都把免费产品与服务当法宝，最后都成了炮灰。免费在获得收费之前，相当于是在做公益，一提收费就会“见光死”。天天围着吃免费的用户，不但养成了免费的习惯，见到收费就走人，还会抱怨不绝。商业是最直接的价值表达，创业项目应尽量展示给用户最赤裸的收费点和价值主张。

一些成功人士拿公益事业来包装自身形象，只

是有钱人的特权，也是皇帝的新装，创业者一般是玩不起的。

战略定位先行产品差异化随后

创业的第一要务是根据自身优势和行业状况确立自身的定位。同是做自动化设备的，定位为“自动化设备研发企业”、“自动化设备制造、销售企业”和“小家电行业自动化制造设备研发企业”，这三者对企业的建设和经营方向是完全不一样的。企业应从战略上把自己定位成和对手不一样，即在行业中找到独一无二并有意义的差异点。努力经营意味着同场比赛中你可能跑得更快，但战略定位则是帮你选择于你有利的比赛。

战略定位实际是企业发展的指路明灯，定位明确了，要做的事也就明晰了，企业就可专注于所选定的领域并投入资源（经营资本）。初创企业常犯的一个错误是想做的事情太多，不愿意舍弃，没有放弃就没有定位，根本谈不上成长、做大做强。

在战略明确的基础上，创业者要做的就是是寻找差异化的产品与商业模式，“跟风”对创业者是毁灭性的。以 2012 年收入 20 亿元的驴妈妈为例，当初携程及艺龙在酒店和机票业务方面已经做得很好，驴妈妈选择了他们没有涉及的自助游，这就是差异化产品，也是吸引投资的重要条件。另一个案例来自饮品市场，饮品市场竞争异常残酷，数十个品牌你争我夺，互不相让。一个叫“鲜果时间”的连锁品牌却凭借“差异化战略”，在短时间内迅速崛起，傲视群雄。

另外，产品确立了差异化并不意味着生意就自此自动上门，即使产品质量上乘也未必立即就能获胜，更好的认知才能成为赢家。仅有一个标新立异的差异化概念或产品是不够的，你必须让传播的方方面面反映你的差异化，包括广告、宣传册、网站和销售演示。

别跟我说你在打造一个品牌

创业者常喜欢为自己的项目贴上各种各样抢眼的标签，比如“全国唯一”、“国内首家”，“首选品牌”，或者在一无所有的情况下，大谈特谈如何通过病毒式营销方案打造一个家喻户晓的“品牌”。

殊不知，品牌不是标签贴出来的，是通过大把钱烧出来的知名度和过硬产品质量赢来的口碑传播美誉度，根本不是什么品牌包装与运营出来的。

世上本没有品牌，用的人多了，也就成了品牌。任何品牌的打造，都必须首先着眼于优质的产品的打造，有了用户离不开的产品，才会有响亮的品牌。

我见到一些创业者，甚至说不出自己的产品是什么，更别说清楚地知道自己的产品能为用户带去什么价值了，就已经在规划品牌之道了。

问一下你自己，“我的产品是什么？”，“用户为什么非要用我的产品不可？”先把这两个问题定义清楚，然后动手把它实现出来，当市场验证它确实是一款用户喜爱的产品的时候，你的品牌形象自然而然就在用户心中建立起来了。

创业者不要当坐而论道的媒体人

创业者是行业观察员，更是行业实践者。很多思维发散观点丰富的媒体人士、产业分析人员一到自身创业，就会显得行动力不足，在实际工作中解决问题能力不足。从这点看出，创业者最重要的是执行力，往往对创业者来说，所有策划与设计的思路，都必须要落实到行动上。

只有“评论员观点”式的创业计划与想法，常常只能说是认识到了一项需求，或者看到了一片市场，还没有找到满足需求满足市场的途径，有点老鼠咬刺猬的感觉。这也是为什么一些高调阔论的创业者在天使投资市场上，反倒没有低调务实的创业者更受青睐的原因。 （作者：天使投资人 谢宏中）

（来源：商界招商网）

世界经济疲弱之中生乱象
合作方能共赢

近日，经济合作与发展组织（OECD）发布《半年度全球主要经济体评估报告》。2013 年过半，各种经济数据纷至沓来，各个经济体的运转趋势也逐渐浮出水面。世界经济在 2008 年国际金融危机之后已经挣扎了 5 年，目前又处于什么样的态势？世界经济真的好转了吗？未来又会如何发展？

疲弱之中生乱象

在 OECD 的评估报告之前，国际货币基金组织（IMF）和联合国均对世界经济的预估做出调整。值得注意的是，与年初预测相比，虽然 IMF 和联合国双双调低了经济增长预期，但两个数据都不低于去年的实际增长率，世界经济似乎正在好转。

然而，外交学院副院长江瑞平分析认为：“从国际机构最近公布的数据来看，世界经济总体上并没有明显好转，依然延续 2012 年低迷的态势。”中国社科院世界经济与政治研究所国际战略研究室原主任沈骥如也表达了相似的看法：“总的来看，世界经济的复苏好于 2012 年，但是仍然比较弱。”不过，他特别强调世界经济目前“很不均衡”。

沈骥如表示，在发达经济体中，只有美国经济明显复苏，欧洲和日本还不景气，发展中国家经济体增长有所放缓。这些都是世界经济乱象的含义所在。

种种数据表明，美国保持着强劲复苏的势头。全美企业经济学家协会预计今年美国国内生产总值（GDP）将增长 2.1%，而纽约联储更是认为明年有可能加快到 3.25%。

与此相比，日本和欧洲就黯然失色。

日本经济虽有起色，但不确定性仍然很高，其主权债务已占 GDP 的 230%。中央党校国际战略研究所研究员史妍嵋分析说，日本未来存在爆发债务危机的可能。

欧盟内部更是一团乱麻。主权债务危机导致的衰退还没有得到扭转，欧盟核心国家之间的经济不均衡却愈发明显。今年第一季度，德国经济保持小幅增长，法国则继续萎缩，而意大利经济更为严峻，连续第七个季度环比下降，降幅高达 0.5%。

发达国家经济“良莠不齐”，新兴经济体的发展也出现分化。一方面，新兴经济体的发展明显降速。以中国为例，今年一季度经济增速已滑落到 7.7%。另一方面，降速的程度有很大差别。巴西经济去年严重萎缩，勉强实现正增长。今年的形势依然不乐观，巴西央行预测 2013 年 GDP 增长率或仅为 2.98%。

为何美国一枝独秀？

一边是日本和欧洲的不景气以及新兴经济体发展的降速，另一边是美国经济的强势复苏，这形成

了一种非常有意思的对照局面。美国在世界经济乱局中是如何实现复苏的?

江瑞平认为，美国这一轮增长主要是靠发行美元来刺激的。他进一步分析说：“在一定程度上，美国经济的增长是以牺牲其他国家尤其是新兴市场的经济增长为代价的。美国量化宽松使得整个西方尤其是欧洲和日本陷入过度的量化宽松，新兴市场也面临本币升值和抑制通胀的压力。”

量化宽松政策在短期内刺激了美国经济，同时也让其他经济体面临诸多负面的“溢出效应”。美国许诺要通过结构性改革削减债务，却依旧像变魔术一样超量印发货币。

相关数据显示，1980 年美国国家债务仅为 1 万亿美元，而现在已经快速攀升到 17 万亿美元，其规模令人咋舌。难怪有媒体“吐槽”说：“联邦政府每小时从我们的后代手中偷走超过 1 亿美元。”

的确，当前美国经济的复苏之中充满掠夺的味道。

“大量发行的美元总的趋势会贬值，这实际上是一种赖账行为。这些年来，美元贬值了 30% 左右，美国就赖掉了这么多账。这样就把自己的主权债务危机转嫁给了其他国家，让其他国家为他的债务危机买单。”沈骥如分析说。

但量化宽松的“掠夺”还不止于此。沈骥如继续分析说：“量化宽松实质就是通过发行货币给市场注入流动性，让市场不缺钱。但是，因为美元是世界储备货币，会通过各种渠道流到世界各国，从而引起通货膨胀。很多国家就采取调整利率的方法来抵制这个问题，继而引发全球金融市场的紊乱。”

进入 5 月以来，许多国家相继宣布降息。分析人士普遍担忧，这会引起新一轮的货币战争。而美国恰恰是始作俑者。美国树立了一个样板，这就是为了保护本国的金融机构，可以置他国利益于不顾。

要合作不要“壁垒”

“整个世界正处于一个比较大的调整时期，不是哪一个地区或局部国家的问题。”上海社科院世界经济研究所研究员伍贻康把这看作是当前世界经济的“一个基本现象”。

如今，没有哪一个国家能够实现自顾自地发展，尤其是全球第一大经济体美国。

伍贻康表示：“美国经济复苏有多大的持久力还要看其他发达国家、目前发展比较好的发展中国家对他的支撑，以及全球经济调整的大格局如何进展。”可见，“以邻为壑”或者借世界经济的乱象“浑水摸鱼”，都不是实现持续增长的理性方式。

正如诺贝尔经济学奖得主斯蒂格利茨所呼吁的，“全球化让所有国家变得更加相互依赖，因此必须有更多的全球合作”。对于世界各个国家来说，现在是真正携起手来的时候了。

首先需要改变的是，发达国家要抛弃“陈旧的思维”。IMF 主席拉加德曾指出，只关注本国利益，采取竞争性贬值、贸易壁垒、牺牲他国来保护本国金融机构，这是一套过时的心态，与当代全球经济格格不入。

沈骥如也表示：“如果发达国家能够抛弃零和游戏的思维，放下架子，很好地与新兴经济体合作，走出危机、走向繁荣的路就会顺畅一些，时间就会短一些。”

而在沈骥如看来，新兴经济体之间的合作是世界经济发展的一个亮点。他介绍说，以金砖国家为代表的新型经济体正在加强合作，不但会带动南南合作，也会带动南北合作，更加和谐的国际政治经济新秩序正在建立。他在总结新兴经济体的合作所发挥的全球性作用时说：“国际关系的民主化在向前推进，这样是有利于全球经济的复苏，或者互利共赢。

创业乐园 |

A Paradise For Starters In Business

/ 创业故事 /杂谈随感 / 文体娱乐 / 健康饮食 /

【创业故事】

布丁移动徐磊：以成败论英雄 创业贵在坚持

提到布丁移动CEO徐磊，很多人都更习惯叫他“徐博士”。作为清华大学的高材生，徐磊本人从创业开始便从未停止对行业发展趋势的思考。与同窗一起做芯片设计，加入李开复的创新工场出任战略合作部总经理，最终创立布丁移动。用徐磊自己的话说：“创业者没有公式，只是行业发展的趋势实在不容错过。”

十年深造 徐磊与互联网首次结缘

1992 年，徐磊走进了清华大学的校门，从此在电子工程系一路本硕博连读了十年。

作为一名学生，徐磊首次接触到互联网工作是 1996 年。那一年正值亚特兰大奥运会，徐磊为一家互联网公司做了一个奥运的专题策划。此时的徐磊也许并未想到，自己从这一刻开始便和互联网结下了不解之缘。

由于专业使然，徐磊首先选择的创业领域还是芯片行业。在校期间徐磊认识了几个志同道合的同窗好友，随着中国半导体行业黄金十年的到来，2001 年，徐磊和这些学长们共同创建了同方微电子公司，并从此在硬件领域一做就是九年。而当时徐磊本人还在攻读博士学位。

九年创业 从硬件制造到软件创造

“第一次创业虽然没有在互联网领域展开，但硬件和软件本身就是 IT 行业内紧密联系的两大产业。”的确如徐磊所讲，在同方微电子工作的几年里，他从 CTO 做到副总裁，对行业的整体把握也愈发的老练和全面。

“硬件行业其实并不是一个非常容易的创业环境，”徐磊在芯片研发的过程中发现，硬件是一个投资巨大且回报期很长的领域，多年以来都鲜有投资人愿意在这个行业投资。“芯片的成本取决于市场规模，出货量越大分摊成本越低。近年来硬件的同质化愈发严重，想在芯片业形成差异化优势要比做软件困难的多。”

虽然同方微电子具备很强的国资和资源背景，被徐磊笑称是一个“躺着也赚钱”的行业。不过面对着周而复始的工作流程，徐磊却一直在思考着行业内的痛点。直到有一天，他发现有个新兴的领域能够很好的解决芯片生产中面临的各种问题。

吸引徐磊的正是移动互联网。

当硬件研发还在遵循摩尔定律制造芯片的时候，徐磊看到，移动互联网这个行业的产品在很短的时间内就会完成更新换代。“你生产的软件可能一两周就需要迭代，假设到了两三个月企业还没有为产品推出新版本，基本上就在行业里失去竞争力了。”

这个领域带来的全新模式让徐磊看到了机会。离开同方微电子公司后，徐磊并没有急于展开二次创业，而是加盟了李开复的创新工场。虽然徐磊本人将在创新工场工作的这段时间称作“休整期”，但正是这几个月的准备帮助徐磊完成了二次创业的全部构想。

2010 年 11 月，徐磊正式创立布丁移动。

四年探索 利用 020 布局二次创业

探寻徐磊创建布丁移动的契机，我们又可以追溯回他的学生时代。

“念书的时候，有一次我去吃麦当劳，发现平时攒了很多的优惠券在想买的时候却没有一张带在身上。”这样一个偶然的原因引发了徐磊对纸质优惠券的思考，直到 2008 年，移动互联网的到来让徐磊有了改变一切的平台。

“电子优惠券的便捷性、环保性和传播性都要

远胜于传统优惠券，移动互联网的兴起让我们发现了做成这款产品的机会。”2011 年伊始，徐磊的布丁移动帮助麦当劳做出官方版本的电子优惠券 APP，随即引起了其他餐饮企业的关注，纷纷入驻到电子优惠券这个模式之中。

但随着布丁优惠券的不断扩容，徐磊再次发现了问题。很多餐饮企业的优惠券常常是“0 点击”，而且这样的现象随着商户的不断涌进越来越多，倒是最早进入的麦当劳优惠券一直将流量稳定在 40% 左右。这让徐磊意识到，比商户的“多”不如比服务的“精”。

很快，布丁优惠券制定了第二个发展策略：精品化。

徐磊用了两年的时间对市场进行分析：研究用户的产品使用心态，商户定制优惠券的目的甚至团购网站的经营方式。到了 2013 年，徐磊已将 APP 打造成“本地精品快餐连锁”的平台。

直到今年 4 月，另一家快餐行业巨头肯德基也宣布与布丁合作，并于 7 月正式在线上发行电子优惠券。到这时徐磊觉得，他的电子优惠券真正形成了对整个行业的改变。

二十年积累 创业路上坚持做自己

与那个意气风发，刚刚进入校园的自己相比，现在的徐磊依然不认为自己已经完成了年轻时的梦想。但他却坚信，自己一直走在一条正确的道路上。

“目前只要打开 APP Store 就能看到，在优惠券这方面除了布丁的产品，已经鲜有其他竞争对手了。曾经有媒体报道，一个同行业的品牌为了做推广投入了上千的人力，而我们在这方面现而今的团队也只是保持在十人左右。形成品牌影响力好比马拉松长跑，布丁移动的精品定位保证了用户的体验效果，合理的团队构架又帮助企业控制好成本，这就是布丁 APP 在 IOS 平台上成功的原因。”

关于未来，徐磊还有很多构想，“优惠券其实并不是交易性产品，它没有现金价值，未来我们将会长期引入电子凭证类产品。“徐磊认为，目前的布丁电影票就是个非常好的尝试，由于电影院的用户数量可观，网络条件也比较成熟，在今后他还会为这一领域设计更多的 APP 入口。“通过对电子票证的进一步摸索完成新一轮布局，最终让整个行业因为布丁移动的产品而活跃起来。”

回想自己二十年来的求学与创业之路，徐磊感慨良深。时间的积淀让这个男人的神情之中多了一份沉着和冷静。“创业者要对创业的艰苦程度做好心理准备，很多人在这几年都被一些创业神话‘洗过脑’，其实没那容易的。媒体只会关注那些成功的创业者，聚光灯也总是照耀着那些成功的人，这个圈子只会以成败论英雄。”

除此之外，徐磊还相信在移动互联网的浪潮下，能够坚持不懈的人最有成功的可能。“创业是一个长期的过程。如果你的目标仅仅是摆在眼前的一些机会，你会发现身边几乎站满了对手；但如果你为自己设立一个长久的目标，甚至是一个长达 10 年的产品构想，当你做成的时候会发现，身边已经没有像样的对手了。深度耕耘一个领域会让整个行业对你的品牌形成认同感，所以创业贵在坚持。走在路上，有时会很寂寞，但一定要相信自己。”

（来源：速途网）

【杂谈随感】

“摸着石头过河”就是最大的企业家精神

2009年,我和一些朋友响应一个国际环保NGO“野生救援”(Wild Aid)的号召,一起发起倡议拒吃鱼翅,当时就有位被我们拉过来签字的企业家说:这个我不能签,比如我跟部长吃饭,部长要吃鱼翅,我能说我不吃吗?我的生意还要不要做了?

这位企业家朋友最后没有签字,但我们都签了。3年过去,没听说哪位签字的老板因为不吃鱼翅而生意做不成了。姚明还给野生救援拍了广告片,“没有买卖,就没有杀害”,现在几乎妇孺皆知。似乎姚明的生意也越做越大,丝毫不受影响。

一个认为自己的饮食偏好(不吃鱼翅,不喝酒)都会导致官员生气的企业家,首先就把自己的定位矮化了。更何况,这个心理假设的前提是,官员们心理上都是些长不大、被惯坏的孩子——稍有不如意就会迁怒。

中国企业家论坛有一个持续的话题,就是企业家的社会地位问题。我讲这两个例子是想说明,很多时候,企业家的社会地位,与企业家对自己的心理期许有关。想要获得社会的承认与尊重,首先要相信自己是应该获得社会承认和尊重的。

中国的现代化,肇始于19世纪中叶。这不仅包括人们日常所关注的器物和制度层面,也包括夹在这两层之间的社会。现代意义上的商业与商业文明,也开始于这一时期。第一代的中国“企业家”们,如胡雪岩、雷履泰等,都是出色的管理大师。但在面对公众时却面目

模糊。他们对自己的定位就是一名“晋商”或者“徽商”,那么社会也就认为他们仅仅是商人。

19世纪末、20世纪初以荣德生、张謇为代表的新一代企业家则显示出完全不同的气度。他们都不仅仅是企业家,从创业之初就自认是社会的砥柱:除了投资实业以外,他们造桥铺路，建立公园，兴办教育，参与城市规划、区域经济规划，甚至是社会保障规划的制定。他们为“实业救国”、“教育救国”的主张到处奔走。1922年,北京、上海等地的报纸联合举办民意测验,张謇当选“最受敬仰之人物”。如果张謇和荣德生还是和他们的前辈胡雪岩、雷履泰一样,仅仅以创办一家成功的商号为目标,我无法想象他们能获得社会如此的承认与尊重。

一个社会总是有一些传统、规范和模式,而认识到这些模式的问题,重新组织要素,并成功为社会创造价值,这就是企业家精神。

人的天性保守。当人们已经熟悉了某种程序或方法,而这种程序和方法已经被历史证明是有效的,要鼓励人们采用新的,未经实践证明的方式就会受到心理上的抵制。有时候,客观上采取新的方式可能并不存在困难,人们也会觉得难以接受——无论是说服人们跟随一次创业冒险,一次管理变革,还是不喝酒、不吃鱼翅这些改变社交文化的努力。

企业家精神之所以在现代社会中如此重要,主要是因为社会分工越来越细化,专业知识越来越完备,在任何领域的创新都需要团队合作。一个发明家在自家阁楼里鼓捣出来的东西,已经很难震撼世界了。社会领域的创新也是如此,一个慈善项目想要获得公众的支持与参与,无论是公关、管理、游说,都需要企业家精神。

短短30年间,中国的民营企业从零开始,以40%的社会资源,完成了60%的国内生产总值（GDP）,承担着80%的就业。企业家们已经是这个社会稳定与发展的砝码。可问题是,中国的企业家们做好了在一定程度上领导这个社会的准备了吗?我一开始提到的那位朋友是真正的企业家。他创办的企业在过去几十年里,从产品到技术到管理,都走在中国企业的最前沿。但在拒吃鱼翅这件事上,他没有展现出自己的企业家才华。

企业家们最重要的能力是说服。七八十年前,我们的前辈们提出了“实业救国”的口号,他们更以实际行动说服人们相信这一理念,并获得了社会的尊重。现在,轮到我们思考,该如何实现我们这一代人对社会的责任?

企业家精神是当下所稀缺的,中国的改革就是一个最需要企业家精神的课题。这需要高层能在目前价值如此多元的社会里,团结起足够多的共识,以推动改革向更深层次发展。邓小平的“摸着石头过河”就是最大的企业家精神。他的“50年不变”、“不争论”,就是在妥协,在动员,在说服。

而这都是企业家们最擅长的领域。如果不把我们这些才能贡献给社会,仅仅是拿出一些钱来做“慈善”,谈不上是真正的“企业社会责任”。纽约的洛克菲勒中心门前,有一个阿特拉斯的雕像。这座雕像落成于1937年,当时,企业家精神这个概念在西方也是刚提出不久。托起天堂的巨神阿特拉斯,是纽约的企业家们的自我期许——我们就是承载美国经济与社会的巨人。从安·兰德开始,美国社会建构起一套有关企业家的英雄叙事,这套思想的源头来自于熊彼特:企业家精神的创造性破坏才是创新的来源。而创新才是经济发展的根本动力。正是因为这种英雄叙事和道德勇气,才使得美国的企业家们勇于承担社会责任,积极投身到各种公益事业中去,并赢得社会尊重。

有这样的自信,有这样的自我期许,企业家才能对社会形成更大的影响力。企业家们不仅仅为社会提供就业与财富,企业家精神更是社会进步的动力。这种道德勇气意味着更多的付出与努力,更意味着在许多我们不熟悉的领域发挥企业家精神,去促使那些我们认为有价值的改变发生。

（作者系万科企业股份有限公司董事会主席 王石）

（来源：中国高新技术产业导报）

【文体娱乐】

“相约汇龙森QQ群”举办青年联谊会

2013年8月，由北京经济技术开发区总工会、汇龙森科技园工会联合主办的单身青年男女联谊活动在南海子公园举行。

周日的南海子公园，游人如织、花团锦簇。20余名“相约汇龙森QQ群”的青年男女在开发区总工会、汇龙森工会的精心安排下，在这里参加了丰富多彩的联谊活动。一些通过这一平台找到伴侣的青年，也来的现场助兴。大家对作为月老的工会领导表示由衷感谢。

随着北京经济开发区经济迅猛发展，大量青年男女来到开发区，然而单身员工的婚姻大事，始终牵挂着开发区工会领导的心。“相约汇龙森QQ群”，就是汇龙森科技园工会为开展园区企业单身青年联谊建立的，已有多名成员通过这一平台找到了伴侣。

开发区总工会办公室主任李静在活动现场表示，希望通过联谊活动有更多开发区企业的青年相识、相知、相恋，共度美好人生。

（来源：汇龙森国际孵化器网站）

【健康饮食】

吃太饱危害大看看这10种撑出来的病

美国最新研究，提醒那些在饭后揉着肚子、扶着腰、打着饱嗝的人们，哪怕是短期暴饮暴食，带来的健康灾难都无法挽回，不仅体重几年内会一直上升，对全身的伤害甚至会持续很多年。

所有人都有吃撑的经历

“健康教育专家说：“远古时代，胃除了消化外，还发挥着储备的功能，吃饱一顿饿三天也没问题；而现在人们天天有的吃、顿顿吃得好，如果一个人的胃每天能容纳1斤的食物，只需填充一半，就足够其一天所需了。否则，只会让机体超负荷运转，造成一系列健康问题。”

1.肥胖：现代人常吃的高脂肪高蛋白的食物，消化起来更加困难，多余的“营养物质”堆积在体内，其后果就是肥胖和一系列富贵病。“无数科学研究证实，肥胖会带来包括心血管疾病、高血压、糖尿病、脂肪肝、动脉硬化、胆囊炎等，再加上由此带来的并发症，可能达到上百种，非常可怕。”洪昭光说。

2.胃病：吃得过饱所带来的直接危害就是胃肠道负担加重，消化不良。此外，人体胃黏膜上皮细胞寿命较短，每2-3天就应修复一次。如果上顿还未消化，下顿又填满胃部，胃始终处于饱胀状态，胃黏膜就不易得到修复的机会，胃大量分泌胃液，会破坏胃黏膜，屏障，产生胃部炎症出现消化不良症状，长期以往，还可能发生胃糜烂、胃溃疡等疾病。

3.肠道疾病：中国台湾科学家发现，脂肪堵塞在肠道里，会造成肠阻塞，大便黑色、带血。

4.疲劳：吃得过饱，会引起大脑反应迟钝，加速大脑的衰老。人们在吃饱后，身上的血液都跑到肠胃系统去“工作”了，容易让人长期处于疲劳状态，昏昏欲睡。

5.癌症：日本科学家指出，吃得太饱会造成抑制细胞癌化因子的活动能力降低，增加患癌几率。

6.老年痴呆：日本有关专家还发现，大约有30%-40%的老年痴呆病人，在青壮年时期都有长期饱食的习惯。

7.骨质疏松：长期饱食易使骨骼过分脱钙，患骨质疏松的概率会大大提高。

8、肾病：饮食过量会伤害人的泌尿系统，因为过多的非蛋白氮要从肾脏排出，势必加重肾脏的负担。

9.急性胰腺炎：晚餐吃得过好过饱，加之饮酒过多，很容易诱发急性胰腺炎。

10.神经衰弱：晚餐过饱，鼓胀的胃肠会对周围器官造成压迫，使兴奋的“波浪”扩散到大脑皮质其他部位，诱发神经衰弱。

（来源：光明网）