

北京科技 孵化

Beijing S&T Incubation

Beijing S&T Incubation
2013年 第4期
总第57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
投稿邮箱/bbia2000@126.com
出刊时间/2013年12月

/ 欢迎各会员单位踊跃投稿! /

CONTENTS

目录

●●●北京科技孵化●●●

■特别报道■

【评论】

新一轮创业浪潮来袭 创业孵化事业迎来新春天..... 4

【孵化器长廊】

特别关注孵化器服务能力建设之：孵化服务能力提升路径..... 10

■行业动态■

【行业信息】

首届华北片区科技企业孵化器从业人员中高级培训班成功举办..... 18

《药品管理法》修订主推市场化理念..... 19

中关村启动现代服务业创业投资引导基金..... 20

北邮、北影两家大学分园落户昌平宏福科技园..... 21

【会员动态】

打造独具特色的九州通孵化模式

——丰台区副区长考察北京九州通科技孵化器..... 22

华海基业“创业三人行”系列之：动漫游戏产业融资路演会举行..... 23

“永泰创新园2013年首届创新创业大赛”成功举办..... 24

中关村多媒体创意产业园出席硅谷高科技创新创业高峰会..... 25

汇龙森新材料公共技术服务平台正式对外提供服务..... 26

【行业交流】

“中国式众筹”的三种初创模式..... 26

台湾经济部一行参访普天德胜孵化器..... 29

北京化工大学亦庄生物医药园实习基地揭牌..... 30

“苗圃—孵化器—加速器”科技创业孵化链条建设专家论证会成功召开..... 30

【国内外动态】

天津首个“预孵化器”创业中心启用 提供“全托式”服务..... 31

电商“十二五”或破18万亿 减税赋成为方向..... 32

北京新能源汽车体验中心建成并投入运营.....	33
-------------------------	----

■企业视窗■

【新星企业】

自由飞越国际航空技术服务（北京）有限公司.....	34
---------------------------	----

【新品专区】

汉朗电子货架标签.....	35
---------------	----

■分享平台■

【政策环境】

创新券在我国首次实践的经验和启示 ——宿迁市创新券政策实施调查报告	36
--	----

【国外科技】

我们该向美国孵化器学习什么?	39
----------------------	----

【原创之窗】

梁信军：中国还有十二个大机会.....	42
---------------------	----

■创业乐园■

【创业故事】

车库咖啡创始人苏茜：对于创业咖啡，我的看法.....	46
----------------------------	----

【文体娱乐】

年度精选：2013年十本好书.....	51
---------------------	----

【健康饮食】

为什么越忙的人越有时间健身?	54
----------------------	----

【健康饮食】

团队建设的5大法宝.....	55
----------------	----

特别报道 |

Special Report

/ 评论 / 孵化器长廊 /

【评论】

新一轮创业浪潮来袭 创业孵化事业迎来新春天

岁末年初，辞旧迎新，我们即将送别难忘的2013年，迎来全新的2014年。在即将过去的2013年里，一群可爱的创业者留下了新的足迹，他们成为这个时代的亲历者，也成为这个时代的开创者。

2013年，马云和他创办的阿里巴巴在“双十一”当天实现成交额350.19亿元，创造了中国商业的新奇迹；雷军和他创办的小米科技用4年时间突破年销售额300亿元，刷新了中国科技创业企业的成长速度；刘庆峰和他创办的科大讯飞用14年时间推动中国语音产业从能听会说的“机器时代”进入能理解有情感的“智能时代”，成为我国大学生创业企业坚持自主创新的典范……

2013年，中关村国家自主创新示范区又新增4000多家创业企业，成为中关村打造具有全球影响力的科技创新中心新的生力军；深圳在短短9个半月里又有33万人加入了创业大军，为深圳启动的商事登记制度改革画上了完美一笔；而在各地的1500多家科技企业孵化器里，还孕育着6万多家富有活力的

科技创业企业；在微软云加速器、车库咖啡、创新工场、创业起点营等新型孵化器里，还活跃着无数满怀激情与梦想的青年创业者的身影……

在国家深入落实创新驱动发展战略，提出发挥市场在资源配置中起决定性作用的2013年，民营经济迎来发展的新春天，我国创新创业事业也将迎来新机遇：各级政府为创业进一步松绑，在公司注册、工商税务管理等方面推出了一系列改革措施，1元注册创业成为现实，快速领取营业执照不再是梦想；各省市积极鼓励事业单位、科研院所人员留职“下海”创业，各地园区出台一系列丰厚的揽才创业政策；各类创新创业服务机构不断提升创业孵化服务水平，各个行业龙头企业也纷纷搭建孵化平台助推创新创业。与此同时，越来越多有梦想、有信

念、有智慧的创业者走上了国际舞台，越来越多更大规模、更高规格、更高水平的创业大赛在全国上演……

所有的一切，都在向人们传递同一个信息：在这样一个“天时地利人和”的创业时代，有志青年当创业！

关键词一：1元创业时代来临

回顾即将过去的2013年，我国在注册资本制、工商税务管理等领域颁布了一系列改革措施。随着党的十八届三中全会提出的改革措施的逐步落实，我国或将迎来新一轮创业浪潮，成为支撑中国经济增长的又一动力。

2013年，党的十八届三中全会审议通过了《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》，提出紧紧围绕使市场在资源配置中起决定性作用深化经济体制改革，坚持和完善基本经济制度，加快完善现代市场体系、宏观调控体系、开放型经济体系，加快转变经济发展方式，加快建设创新型国家，推动经济更有效率、更加公平、更可持续发展。

《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》共提出了300多项改革举措，包括废除对非公有制经济各种形式的不合理规定，消除各种隐性壁垒，制定非公有制企业进入特许经营领域具体办法；提出推进工商注册制度便利化，削减资质认定项目，由先证后照改为先照后证，把注册资本实缴登记制逐步改为认缴登记制。健全促进就业创业体制机制。完善扶持创业的优惠政策，形成政府激励创业、社会支持创业、劳动者勇于创业新机制。健全人才在一线创业的激励机制，广泛吸引境外优秀人才回国或来华创

业发展。

随着行政审批权下放、允许民间资本办银行等金融机构、注册实缴登记制逐步改为认缴登记制等改革措施的逐渐落实，人们创办企业将变得更容易，民营创业企业也将在新一轮经济发展中更有作为。

如果说《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》是一个推动中国创业经济向前发展的巨型航母，那么公司注册资本登记制度改革无疑是这个航母舰队起航前派出的一艘高速快艇。

2013年10月25日，李克强总理主持召开国务院常务会议，研究部署公司注册资本登记制度改革工作。会议提出从放宽注册资本登记条件、年检制度改为年度报告、放宽市场主体住所（经营场所）登记条件、推进企业诚信制度建设、推进注册资本由实缴登记制改为认缴登记制等5个方面降低创业成本，激发社会投资活力。

其中放宽注册资本登记条件被认为是此次改革的亮点。即今后除法律、法规另有规定外，取消有限责任公司最低注册资本3万元、一人有限责任公司最低注册资本10万元、股份有限公司最低注册资本500万元的限制，也不再限制公司设立时股东（发起人）的首次出资比例和缴足出资的期限，公司实收资本不再作为工商登记事项。众多媒体把它解读为“我们将迎来一个1元钱就能注册一家公司的创业新时代”。

取消最低注册资本要求，可有效提高资本利用自由与效率；放宽市场主体住所登记要求，意味着将来创业可不用租借写字楼；注册资本改为认缴登记制，说明无需支付验资费用，这3项改革都能立竿见影地降低创业成本和门槛，而年检制度改为年度报告则有一箭双雕的作用，既降低了创业成本，也

特别报道

Special Report



能对企业经营进行有效监管。

事实上，放宽企业注册条件改革早已在深圳、珠海等内地城市试点，在当地甚至“零元”都可注册公司。深圳和珠海的试点，为企业注册登记制度改革提供了新方向。在此基础上，其他省市也纷纷出台举措，放宽企业注册登记条件。

2013年3月1日，深圳、珠海正式启动商事登记制度改革，创业不再有资金门槛。在此基础上，深圳市市场监督管理局进一步简化登记材料清单，优化办事流程，实行窗口受理人员“一支笔”直接核准，推行“即来即办”、大通关跨区办照、全流程网上登记等配套措施。

目前，深圳市市场监督管理局注册窗口已实现申请受理后24小时内颁发营业执照。其中，深圳市民中心行政服务大厅和深圳市市场监督管理局龙岗分局等5个分局的窗口已实现“1小时发照”。深圳市市场监督管理局副局长袁作新透露，该局计划2014年在深圳市内实现“1小时发照”。在网络不堵车的情况下，全流程网上登记只需10分钟就能申领电子营业执照。

在深圳商事登记制度改革实施的短短9个半月时间里，深圳又有33万人加入创业大军。同样的场景似曾相识。1992年，邓小平南巡讲话发表后，众人满怀期待跃跃欲试，乡镇企业、民营企业如雨后天春笋般涌现，我国迎来真正意义上的第一次创业浪潮。

受创业改革这根“指挥棒”的指引，我国或将迎来新一轮创业热潮。

关键词二：鼓励公职人员“下海”创业

在注册资本登记制度改革正有序推进时，我国

各省市也积极鼓励政府机关、事业单位、科研院所人员留职“下海”创业，为创业经济进一步加热。

2013年7月8日，安徽省人力资源和社会保障厅发布《关于服务民营经济发展的若干意见》，其中规定：允许符合条件的公务员，申请提前退休进行创业；允许事业单位工作人员离岗创业，可以在3年内保留其人事关系，其间要求返回原单位的，按原职级待遇安排工作。安徽省人社厅政策法规处对此表示，该政策的出发点是为了促进当地民营经济快速发展，营造“全民创业”的氛围。

为充分释放科技人员创新创业的活力和热情，促进科技成果资本化、产业化，着力促进科技型中小企业的培育和发展，河北省研究制定《关于支持鼓励科技人员创办科技型企业的实施办法》，其中明确规定，鼓励高校、科研院所、国有企事业单位的各类科技人员离岗创办科技型企业，3年内保留原有身份和职称。今后在河北省创业的科技人员，可以享受注册资本“零首付”等优惠政策，此举将大大降低科技人员创业成本。

《关于支持鼓励科技人员创办科技型企业的实施办法》鼓励各类科技人员创办科技型中小企业；鼓励保留原有身份科技人员以非职务专利、非职务技术等知识产权创办科技型企业，包括科技成果在内的无形资产最高可占注册资本的70%。高校、科研院所科技人员在完成本职工作基础上，可采取兼职兼薪方式创业或服务科技型企业。

为充分发挥河北环京津的区位优势，《关于支持鼓励科技人员创办科技型企业的实施办法》指出，河北省支持鼓励京津等省外人才来河北创办科技型中小企业，科技成果转化项目符合河北省产业化发展方向的，可优先纳入省市各类科技计划项目，创办科技型企业初期择优给予不超过100万元贷

款的政府创业基金贴息支持。创办科技型企业，经省级科技、财政、税务等部门审核认定为高新技术企业的享受15%的企业所得税优惠，产品符合政府采购要求的纳入采购名录，优先推荐使用。

河北省还鼓励职务科研成果积极转化。河北省内高校科研人员所形成的职务科研成果，1年内未实施转化的，在不变更职务成果权属的前提下，由成果完成人创办科技型企业转化的，创办企业实施人可拥有该成果在企业中享有股权收益最高可达70%；非成果完成人创办科技型企业转化本单位其他职务成果的，可拥有该成果在企业中享有股权收益的40%。

为科技人员创业“松绑”，这一轮创业热潮在全国各地涌动。为深入贯彻党的十八大和全国科技创新大会精神，落实天津市推动科技型中小企业加快发展的要求，深化科技体制机制改革，提升科研院所创新发展能力，发挥科研院所科技资源优势，推动科研院所创新创业，2013年10月30日，天津市科委发布《天津市支持科研院所创新发展实施意见》，支持科研院所创办领办企业。科研院所创办领办的初创期科技型中小企业，自认定之日起，3年内新增的企业所得税、增值税地方留成部分按照50%的比例给予财政资金奖励，专项用于企业研发投入。对科技小巨人领军企业，每家给予100万元资金奖励，专项用于企业研发投入，并可以股权形式奖励企业研发团队和人员。

《天津市支持科研院所创新发展实施意见》提出，鼓励和支持科研院所科技人员创业。天津科研院所科技人员（包括担任行政领导职务的科技人员）离岗创业，3年内保留其原有身份和职称，档案工资正常晋升。科研院所科技人员在完成本职工作基础上，可采取兼职兼薪方式创业。今后天津市将

特别报道

Special Report

大力支持科研院所建设高水平研发机构，支持科研院所与企业开展科技合作，尤其是将重点支持科研院所创新创业。

“零首付”、3年内保留其人事关系、可采取兼职兼薪方式创业或服务科技型企业、创办企业实施人可拥有该成果在企业中享有股权收益最高可达70%……在传统推动留学人员创新创业、大学生创业的浪潮中，为加快政府机关、事业单位、科研院所人员留职“下海”创业，这些新举措是形成政府激励创业、社会支持创业、劳动者勇于创业新机制的有效探索。

关键词三：创业孵化服务加速升级

在各地纷纷支持公职人员“下海”创业，支持科技人员创新创业的同时，各地园区也出台了一系列丰厚的揽才创业政策，各类创新创业服务机构不断提升创业孵化服务水平，各个行业龙头企业也纷纷搭建孵化平台助推创新创业。其中，以服务科技创业者为己任，并在26年的发展中积淀的创业孵化机构也不断转型升级，深化孵化服务水平。

随着我国创新驱动发展战略的实施和企业技术创新主体地位的确立，科技创业活动日益活跃，科技型中小企业大量涌现。不同领域、不同业态、不同发展阶段的企业在要求创业孵化服务差异化的同时，也要求各种服务在空间上集聚，形成一个良好的创业生态网络和环境帮助它们快速健康成长。这一切都对我国科技企业孵化器的服务能力和水平提出了更高要求。

为应对这些新趋势和新要求，科技部火炬中心推进孵化器向前端和后端扩展，即以孵化器为核心，建设“苗圃—孵化器—加速器”一体化的科技

创业孵化链条，针对不同发展阶段的科技企业，提供差异化服务。对未成立企业的创业团队开展选苗、育苗和移苗入孵工作；对孵化器内企业提供高水平、高质量的专业化孵化服务；对具有高成长性的企业不仅要“扶上马”，还要“送一程”，鼓励其进入加速器更快成长，从而在一个体系内将各类资源和服务有效集成，形成适应科技企业发展的完整生态系统，提高企业自主创新能力，助推企业迅速发展壮大，促进区域经济转型发展。

2013年9月24日，科技部火炬中心下发通知，决定开展“苗圃—孵化器—加速器”科技创业孵化链条建设工作，并发布了《“苗圃—孵化器—加速器”科技创业孵化链条建设指南》。11月22日，科技部火炬中心正式启动“苗圃—孵化器—加速器”科技创业孵化链条建设示范工作，认定汇龙森欧洲科技(北京)有限公司等11家单位为科技创业孵化链条建设示范单位。

2014年，科技部火炬中心将根据《“苗圃—孵化器—加速器”科技创业孵化体系建设指南》和科技创业孵化体系建设规划方案，对“苗圃—孵化器—加速器”科技创业孵化体系建设示范单位进行评估考核验收。在示范单位试点期间，科技部火炬中心鼓励示范单位实现专业集聚发展、强化金融服务功能、搭建专业技术平台、引入专业化服务机构、创新服务运营模式。

未来，科技部将推动在全国部分国家级孵化器内建成能够满足不同成长阶段的科技企业需求的孵化体系。聚集各类创新要素，为科技企业提供全方位、多层次和多元化的一条龙服务，营造良好的创新创业生态环境，形成组织体系网络化、创业服务专业化、服务体系规范化的发展局面。具体目标是，3年内，全国培育1000家左右营业收入超过

5000万元的高成长性企业。

在科技创业孵化链条建设不断升级的同时，从北京到上海，从杭州到深圳，从成都到武汉……全国各地涌现了如创客空间、车库咖啡、创新工场、AAMA亚杰商会、联想之星、36氪、36tree、天使汇、智造中国、九州通、中海创、奇虎360、照明云计算等一批新型孵化器，它们在发展中不断探索创新，并被模仿和学习。如今各类新型孵化器已呈现蓬勃发展之势。此外，微软孵化器、NEIC诺基亚体验创新中心等一系列由跨国巨头设立的新型创业孵化服务机构也相继诞生。

在这样一个快速发展的创业经济时代，为创业者服务的创业服务业也迎来发展春天，期待孵化器将进一步建设和完善科技创新创业服务体系，提升区域科技企业孵化能力，培育战略性新兴产业源头企业，培养高水平、高素质、高层次的创业团队，营造科技创新创业良好环境，在全社会形成科技创新创业带动创业高潮，为转变我国经济发展方式、建设创新型国家奠定坚实基础。

关键词四：大赛让创业者迎潮舞动

2013年，各地创业者风起云涌，在此基础上举办的各类创新创业大赛更是轰轰烈烈。第二届中国创新创业大赛、“圆梦津城”全民创业大赛、广东省创业创富大赛、黑马大赛、湖北省数字文化创业大赛等各类大赛在全国竞相上演，掀起了一股创新创业热潮，弘扬了良好的创新创业文化。

其中，作为我国目前最高规格的创新创业赛事，第二届中国创新创业大赛自2013年5月24日正式启动以来，共收到10381家企业和2928支团队报名参赛。整个大赛分报名、地区赛、全国赛初评、

全国半决赛、全国总决赛等多个环节，不仅展现了来自全国的上万个创业项目的科技创新水平和良好的产业化前景，而且展示了创业者们酸甜苦辣的创业历程和他们的创业精神。

参赛选手中，既有年轻的“80后”，也有60多岁的老人；既有海归创业者，也有农民企业家。参赛项目中，既有概念性研究项目“外骨骼机器人装甲的应用研究”，也有研究资源再生的“年产五万吨废润滑油再生基础油”项目，既有有望全民应用的“全天候大气信道激光自适应通信装置研究”项目，也有涉及国民重大健康问题的“手足口病等病原体多重荧光PCR检测系列试剂研制”项目。

据了解，中国创新创业大赛采用“政府引导、公益支持、市场运作”的模式，搭建了一个为科技型中小企业服务的平台，引导更广泛的社会资源支持创新创业，促进科技型中小企业创新发展。此外，本届大赛加强了参赛项目与科技计划的衔接。大赛进一步统筹发挥政府引导作用和市场在资源配置中的决定性作用，集聚社会力量，整合各种资源，搭建服务平台，为参赛企业提供创业辅导、创业投资、银行授信、股改上市培训等支持，促进科技型中小企业创新发展。

改革开放30多年来，我国涌现出了柳传志、马云、李彦宏等一批优秀创业家，而今天，随着国家政策法规的健全、创新创业环境的日益改善，我们正迎来一个更加美好的创业时代。

在即将到来的2014年，我们和所有的创业者共同期待中国即将迎来的新一轮创业浪潮，期待出现一些更睿智的创业者、更多的创业模式、更有价值的创业探索！☞

（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： 孵化服务能力提升路径

编者按：

孵化服务能力的提升，关系着未来孵化器的发展质量、方向和前途，推动强有力孵化服务能力的支撑，无法在创业者创业过程中体现出独特的服务水平和价值，服务能力无法得到企业、创业者和市场的认可并埋单，不论我们自己感觉多么良好，都很难与科技地产和商业楼宇有机地区隔，我们将有愧于获得的政府支持、政策倾斜，有愧于时代赋予的服务创新创业的使命和角色。

对此，本期特别关注，将全方位透彻地展示介绍孵化服务能力提升路径，只要你愿意、没有失去工作热情和进步动力，还具备着基本的职业道德和操守，这些罗列的路径，就一定适合你，并能让你在步入时进入自己能力的新高度。

路径一：针对政策而言

1. 支持认定政策应避硬趋软

大体翻看一下各地区孵化器的认定政策便可知，要想获得政府的政策性认可，孵化器首先就需要一定的硬性条件，例如孵化面积是否足够，场地使用情况是否符合规定。毫无疑问，保证孵化器有一定物理空间，体现了政府对于“器”的重视，也符合人们的常理思考习惯，只有物理空间先行，孵化服务后来者可以居上。

作为服务创新创业的重要载体，孵化器归根结底最看重的还是服务，更何况华丽的外表和广阔的孵化面积，并不一定能产生好的服务。现行的孵化器中也不乏一些服务好但面积不达标的孵化器没有

获得政府的认可和相关的支持。

当然，在行业发展越来越成熟，也有新的趋势出现，例如创新型孵化器。随着车库咖啡、3W咖啡等一批以创业和投资为主题的咖啡厅的出现，创业者喝杯咖啡、聊聊天、上上网，就可能碰到一位投资人的青睐，投资者在咖啡厅里呆一个上午就可以结识不同的创业项目和团队，创业者在咖啡厅里也能遇到相同际遇的创业者，交谈中出现思想的碰撞。

以咖啡厅形式出现的新型孵化器模式受到越来越多创业者和投资人的青睐，形式轻松，创业更低成本。目前，以创新工场、车库咖啡、3W咖啡、常青藤创业园、天使汇等为代表的一批运作模式新、创新能力强、专业水平高的新型创业服务组织获得

了中关村管委会授予的“创新型孵化器”称号，这也显示出了一趋势：在未来，孵化器的考核指标并不只是注重孵化器的硬件设施，而更加倾向于软性服务，体现出政策的重点从“器”向“孵化”的转变。

另外，政策更加关注孵化服务有助于促进孵化器经营者和工作人员将工作的重心放到对创业者的服务上来，历经二十多年发展，回归到孵化器的“为创业者服务”的最初宗旨上。

2.政策奖励指标应由税收调整为创新能力

在我国，孵化器作为政府支持鼓励的项目，自诞生之日起就获得政敌的大力支持。目前，政府支持主要是以税收优惠的方式实施，尽管取得了一定的效果，获得孵化器的认可，但也存在一定问题。

税收优惠涉及到“真金白银”，难免让孵化器沦为眼睛只盯着政策资金而忽视了本职工作。例如，有些地方依据孵化器内企业缴纳的税收总额，对孵化器实施一定比例的“税收提成”反哺政策。形式上体现了政府对孵化器的扶植，但实质上导致了孵化器不得不选择有直接“赢利收入和税收能力”的成熟企业入驻，不得不放弃对初创期技术型小企业的引进。

而初创企业尤其是技术型小企业，创业者大多是技术专家，没有资金实力，企业缺乏资产贷款担保，风险投资不敢进入，企业基本上处于无收入、无赢利、无税收阶段。政府采取“税收提成”的方式，使孵化器着力于引进具有经济规模或盈利能力的大企业，变相成为地区招商引资的基地，而忽视了对创业“种子”和小企业的引进、孵化，偏离了孵化器事业的发展目标，对孵化器的健康发展不利。

衡量孵化器的标准，关键是看它转化科技成果、孵化科技企业、培养创新创业人才的能力和成

效。科技型中小企业的发展需要一定的时间，因此，孵化器产生突出贡献也是需要一定时间的。因此，孵化器的各级主管部门需要淡化孵化器的招商引资及经济创收指标，鼓励并保障孵化器集中人力、物力服务于科技企业的创新创业活动。

政府需要改变考核指标，由税收转向为创新能力，这也是眼光长远、不急功近利的表现。孵化器的创新力主要考核孵化器内在孵企业的发展潜力，企业的创新能力，而不是依靠冷冰冰的税收数字来判断孵化器的好坏。孵化器的创新能力是对孵化器内企业发展活力的考量，是对孵化器是否健康发展、服务是否到位的较为合理的考核标准。

要充分发挥政府的导向作用，大力促进企业、高等院校、科研机构、金融投资机构的结合，积极引导社会力量参与孵化器的投资、建设和管理，通过各方面的共同努力，把孵化器建设成为转化科技成果的基地、培育高新技术企业的摇篮、培养创新创业人才的学校、创新要素资源汇聚结合的中心，不断为社会培养输送更多的具有良好成长性的中小科技企业、良好市场前景的高新技术产品和良好素质的新型企业家。

企业真正需要的服务是需要孵化器通过自身的创新、持续良性运营才能予以满足的，孵化器只有强化内在素质，加大创新力度，才能形成品牌效应，吸引更多的企业入驻，从而实现盈利，获得可持续发展。

3.形成良好科学的购买服务体系

政府购买服务由来已久，并在社会公共服务领域取得很大的经验和成绩。政府购买公共服务是一种新型的政府提供公共服务的方式。其主要方式是“市场动作、政府承担、定向委托、合同管理、评估兑现”。政府购买公共服务是指政府将由自身承担的为社会发展和人民日常生活提供的公共服务事

特别报道

Special Report

项交给有资质的社会组织来完成，并定期按照市场标准相互建立提供服务新产品的合约，由该社会组织提供公共服务产品，政府按照一定的标准进行评估履约情况来支付服务费用。

孵化器最显著的特征是其对于企业家精神的培育、技术创业环境的提供，其公益性很明显，政府可以采取购买服务、财税补贴或减免、直接资助等方式予以支持。

将政府购买服务机制引入孵化器支持体系，由税收优惠向政府购买服务转变，这两者之间的差别在于后者，孵化器服务的越多，获得政府购买越多，形成了“多服务多支付，少服务少支付”的符合市场规律的良性循环。

由于中国目前财政管理体制中还没有将政府购买公共纳入法定程序，因而在政府购买服务领域很难直接建立政府部门和社会组织的购买关系。必须改进财政管理体系，从而将政府购买公共服务纳入制度规范，为孵化器发展扫清障碍，创造良好外部环境。

建立政府购买孵化服务，支持孵化器建设的机制。按照WTO的规则，逐步从政府以返税或奖励的形式扶植中小企业的传统做法，转为以购买服务的形式支持中小企业，即政府“买单”，按孵化器为创业企业提供的预孵化、孵化、加速孵化服务质量和量，补贴创业苗圃、孵化器和加速器。

发挥孵化器推动区域创新创业和社会经济发展中的重要作用，通过建立考核评价和政府购买服务的机制，以支持符合区域经济产业发展导向的孵化器建设。

4.政府成为聪明的购买者

孵化器不只是一栋办公楼，孵化器要有很强的专业性。有时候，费力筹建孵化器培育“属地化”的社会组织，不如沉着做个聪明的购买者。

孵化服务具有“公共服务”性质，政府以不同方式“购买”这项公共服务，可以成为孵化器的盈利来源。在《科技企业孵化器十二五规划》中提出：“探索并推动孵化器所有权与经营权分离，架起政府购买公共服务的桥梁”等建议，可见，政府购买孵化器服务付诸实施指日可待。

上海闵行区实行政府购买服务，孵化器为创业企业提供融资、培训、咨询等各类科技创业孵化公共服务的，区财政每年按每家实际入孵企业1万元的标准给予孵化器服务补贴。

在浙江省民营经济发达的大背景下，在杭州孵化器政策引导下，民营化发展成为杭州孵化器建设的特色之一。杭州积极创新支持方式，政府通过购买公共服务的方式对其房租、公共技术平台等给予支持。由于民营孵化器的兴起，有力地发挥了浙江和杭州的民营经济发达的优势，带来了大量民间资金的投入，也自然而然地引入了市场机制，提高了增值服务能力，促进了杭州孵化器事业可持续发展。

政府根据孵化器性质正确进行引导、考核和评估工作，以孵化功能的完善、服务水平的提高、创业成功率、入驻企业的优劣、在孵企业的成长速度、毕业企业的质量和水平、科技资源的聚焦与转化、创业资本的吸引与使用、在孵和毕业企业对孵化器的评价以及孵化器对当地科技产业化发展、传统产业发行和产业结构调整、创造就业机会等方面的贡献衡量孵化器发展的优劣。

倡导孵化器的各级主管部门，要把孵化器作为促进区域未来发展的创新源、创业源、创税源，探索建立扶植孵化器建设的财政支持体系。一方面要积极探索以孵化器获得的外部性收益弥补孵化器缺失的内部性收益，通过财政转移支付方式，购买孵化器为创业企业的孵化服务、投资公共技术平台、补贴公益性社会活动等；另一方面要依据孵化器毕

业企业的数量、质量及对社会发展的贡献程度，探索建立对孵化器稳定的、激励的、常态的财政补贴机制。

路径二：针对孵化器机构而言

1. 孵化器必须拥有良好的商业模式

孵化器是直接整合社会资源为创业企业提供创业孵化服务和培养创业企业、企业家的服务机构，是连接知识创新源头和高新技术产业的桥梁，是实现自主创新成果产业化的重要载体，是国家创新体系的重要组成部分。

商业模式创新是新经济的显著特点，是新技术与市场需求的最好结合，是作为最佳商业城市的基础机制，是人才创业的用武之地，是解决发展高端产业的新增长点。孵化器良好的商业模式意味着孵化服务更加丰富、有效。

孵化器作为帮助创业企业和创业者的机构，如果其商业模式不清楚，即自身的生存与发展存在问题，那就很难为创业企业提供完善的创业咨询服务。孵化器商业模式是阐述孵化器如何整合内外部资源，为入驻企业提供创业孵化服务，获取持续运营现金流或持续盈利，最终实现持续经营的商业逻辑。在创新商业模式中，孵化器需要重点解决为谁服务、如何组织资源提供服务、价值如何产生和配置、收入模式与孵化服务相一致等问题。

国内孵化器的运营模式主要有完全事业型孵化器、事业企业型和完全企业型孵化器运营模式。商业模式上，以提供场地等服务为主的传统孵化器仍大量存在，但是可以提供多种增值服务的孵化器越来越多。其中，“天使投资+孵化器”、“公共技术平台+孵化器”、创业导师+孵化器“、等新模式日趋成熟。

在英国，目前有8家“孵化型产业基金“在伦敦

交易所上市，实际上就是“孵化+创投”模式的孵化器。它们为拥有知识产权的科研团队注资设立项目公司，提供商业服务和融资服务，孵化期限一般为3至5年，通过分红、并购或上市获取收入。

我国在A股市场，还没有孵化器直接上市，但一些上市公司已在一定程度转型成为孵化器，或部分具有孵化器功能。“九州通”、“清华同方”、“张江高科”、“海泰发展”、“东软集团”等较为典型，代办系统挂牌的“原子高科”也有类似功能。这些企业的孵化服务，投资者较为认可。

如何寻找良好的商业模式？

按照《科技企业孵化器十二五规划》、《现代服务业科技发展“十二五”专项规划》的要求，孵化器的运行机制和增值服务多元化还会有更大进展，其中三个新的方向值得关注：

一是“孵化+创投”模式会有较大发展。除了加强孵化器与风险投资对接这一传统做法外，部分孵化器会通过增资扩股壮大资金实力并具备VC功能，部分VC则有可能去控股或创办孵化器。据不完全统计，目前国内半数以上孵化器已经引进风险投资，另有10%国家级孵化器参股了风险投资公司。“孵化+创投”模式无论以什么具体方式展开，都会改变VC、PE不愿意投早期项目的局面，同时也拓宽了孵化器的收入来源。

二是依托新兴源头创新机构的孵化器开始出现。从深圳调研的情况看，华大基因研究院、深圳光启研究院、中科院先进技术研究院都具备了在一个或多个领域诞生全球尖端创新成果的科研实力，并且努力向产业化方向发展，初步具备了培育出“源头创新企业”的能力。“先进技术研究院”设立的孵化器“育成中心”已经运行了三年，华大基因研究院和深圳光启研究院设立孵化器应该只是时间问题。

三是有实力的企业利用研发和渠道优势建立孵

特别报道

Special Report

化器。A股上市“九州通医药集团”在这条道路上已经走得较远。公司旗下的“均大孵化器”，利用九州通的药品销售渠道和管理能力，吸引小制药企业和新项目，帮助其完成GMP认证，并提供销售渠道和其他服务，目前已有一百多家企业入孵。

2.孵化器应该建立增值服务收入指标

孵化器发展之初，都是为中小企业提供一般简单性的服务，比如物理空间、商务空服务。信息服务。伴随发展，孵化器的服务不断变化。进入21世纪以来，孵化器发展出现了两大特点，一是专业服务，二是增值服务。

近十年，孵化器开始关注吸引投资商，帮助企业进行投融资服务，并且将投融资服务作为孵化器为企业服务的重点，同时孵化器自身也会拿出自有资金，为一些具有潜力的小企业提供天使投资。

建立增值服务收入指标是用科学方式显示增值服务在整个收入构成中所占的比例，将增值服务纳入日常工作体系，建设指标是对于“软”的重视，通过投融资、市场开拓、知识产权申报等方式，实现服务的优化升级。

孵化器市场化是必然的。由于社会分工细化，孵化器模式也越来越清晰，投资企业也看到了孵化器盈利的可能。投资型的孵化器主要是为企业投资搭建一个平台，将自己分散的投资集中在被孵企业。通过在孵企业的良好运作或上市融资来盈利——这是孵化器市场化后赚钱的最主要方式。通过增值服务业从另外一方面提高了服务质量，鼓励孵化器从服务方面着手提高提高收益。

引入社会力量为孵化器及其在孵企业提供服务，推进孵化服务的社会化。孵化器要发挥自己的优势，对于自身没有优势的服务项目，要充分发挥和借助社会机构的力量，引入专业化的服务；要探

索有偿服务的方式和方法，通过有偿孵化服务促使孵化器提高服务质量和效率，改进服务态度，使在孵企业能获得水平和质量不断提高的个性化孵化服务。

与传统服务相比，增值服务是能创造出直接价值的。比如们于中关村东路的中自孵化器跟踪一个新材料加工设备项目，发明人此前三年和投资人谈判，都因各种原因迟迟没有进展。当发明人全权委托孵化器后，仅半年时间就拿到了投融资商的投资，项目得以产业化，孵化器也因此获得了一笔不菲的佣金。放弃了房租收益后，中自孵化器的增值服务收入占到总收入的三分之一。

3.孵化器亟需正确对待政府资源支持

我国孵化器自诞生之日起就受到政府的大力支持，从税收优惠、政策倾斜以及高层次人员的推荐，所有的好处使得孵化器特别是政府主办的孵化器不能从创业者的需求作为出发点，而从政府的意愿和嗜好作为服务的主要部分。

孵化器对于政府资源的过度依赖，造成了孵化器成为不愿意面对市场、远离创业者，忽视初创企业的实际需求，反而变成了“娇生惯养”的官二代。

孵化器过于依赖政府扶持，孵化功能多集中于政府职能的延伸上，社会公益性远大于赢利性，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，不能很好地发挥支持科技创新创业的积极作用，孵化器后续发展乏力。

孵化器的发展最终是要市场化，即发展为投资型的孵化器、专业化的孵化器，这样可以充分利用资源，并加强行业信息的沟通。

纵观我国孵化器产生的历史背景和发展沿革，以及经营现状，不难看出：阻碍孵化器健康、快速、可持续发展的主要原因就是投入与产出不对

称，即大量的资本、资源投入到孵化器工作中，却没有能够获得相应的回报。孵化器应有功能日渐削弱或扭曲，不能在市场经济飞速发展的今天继续为中小科技企业的存活、发展提供强有力的支持，孵化器在科技创新体系中运转的主动性、积极性下降，甚至自身的经营都陷入困境，都是源于受到传统观念和评价标准的束缚，过去强调孵化器的社会公益职能，过于依赖政府的政策与资金支持，而忽视了孵化器作为企业存在的意义，忽视了客观经济规律对企业的支配。如果按照原来的运行轨迹继续惯性发展，就不能彻底改变孵化服务内容简单、层次低下、人才流失和匮乏等不利的现状，就不能适应支持科技创业带动经济发展的需要。

孵化器需要正确对待政府资源的支持，从自身做起，做好服务，而不是全然依赖政府的扶持帮助。正确对待呼吁孵化器亟需独立发展，寻找到除了政府资源以外的、存在发展的立足点，提高孵化服务能力。

在《关于进一步提高科技企业孵化器运行质量若干意见》指出，正确处理政府与孵化器的关系。政府应从政策上支持和引导孵化器健康、有序地发展，不直接干预孵化器的内部运作；孵化器要在政府的支持和引导下，构建有效的孵化服务体系，不断提高自己的服务质量和水平。

孵化器不能拿碰上政府的资源支持，使自己成为“富二代”、“官二代”，政府的资源，政策的鼓励是为了孵化器更好的向前发展，是为了更好的提高孵化服务能力，孵化器在享受着政府资源的同时，应该有一种深深的责任，要利用好这些资源，为国家的经济，为国家的创新创业做出应有的贡献。只有以一种正确的态度对待了政府资源，才能更好、更合理的为提升孵化器服务能力做出安排，这也是孵化器发展的必然途径。

路径三：针对孵化器服务人员而言

1. 正确感受领悟创业精神

直到现在，创业精神之于孵化器行业，仍旧是个喊得有些麻木的装潢性词汇。其实，有没有创业精神，理不理解创业精神，能不能把创业精神融会贯通以我们的日常工作，尤其是体现到孵化服务工作之中，直接关系到服务人员的服务心态和质量，关系到孵化器的持续发展之本。

领悟创业精神是对创业者的仰视和尊重，领悟创业精神是从内心深入认可创业者，尊重创业者的精神。我们也许不能成为高科技创业者，但为创业者服务也是一件至上光荣的事，孵化器从业者要树立为创业者服务为荣的宗旨，热爱本职工作。

创业精神常常受制于缺乏成长发展动力，受制于机制体制或团队成员的小富即安，我们务必清醒地知晓，孵化器和孵化器行业因其服务创业者的职能，政府创新载体的本质属性，任何时候创业精神的缺失，都将导致严重的后果。

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或平台，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。

对创业精神的深刻体会，还会直接形成服务创业事业中的奉献精神，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，才能最终确保较高的服务意识和水平。

在企业孵化领域，领悟创业精神意识意味着服务团队对企业的成长与变化有着灵敏的感知，随时能够深入到创业者和企业家的思想里，体验他们眼中的世界，洞悉不同企业的精妙之处与细微之处，进而在常态化的换位思考中设身处地为企业着想，协助或指导企业超越平凡，跳出日常琐事追寻成功

特别报道

Special Report

的目标和意义。感悟创业精神需要天长日久才能培养出来，于孵化器服务团队极其宝贵。

孵化器从业人员要给予创业者最大的理解与支持，只有充分理解才能用心为创业者服务，只有充分理解才能提高为创业者服务的质量。孵化器服务人员要充分理解初创企业各段时期的处境与困难，一定要有宽容的心态，制造宽松的环境，应用灵活的制度，制订切实可行的方案，找出解决问题的办法。

2.同创业者一起进步成长

科技创新本就日新月异，创业者也不断接受新技术、新商业模式，创业者大多数只有技术或者商业模式等“一技之长”，要经过孵化器的孵化、培育才不断成长为创业家、企业家。孵化器从业人员要与创业者一同进步成长，向创业者学习不断拼搏进取的精神，和积极身上的人生态度。

从思想意识上认同创业者之后，在行动上就不断实践，不断学习，不断用最饱满的热情服务创业者。苏州博济科技园事业部总经理舒鼎秀和她的团队，每天都在做这样的事情：通过各种不同的渠道，让孵化项目和各种资源接触，使之充分互动起来。她认为，只有不断发展探寻进步，孵化器中走出的项目才可以达到真正的产业化，成为中国领先企业的苗子。

广大创业者需要更高水平的创新创业服务，服务就需要服务团队，而孵化器事业的发展更离不开孵化器从业人员的努力。孵化器作为新兴的服务行业，从业人员在与创业者服务相处的日常生活中，不断提高自己的业务能力，做好职业规划，立志与创业者一起进步成长。

真正与创业者共同成长了，才能形成职业的共同归属感，每天都会通过孵化器服务团队环环相扣的企业孵化服务工作，自然而然地感染与感动每一

家被服务的企业，从而形成一种具有较大包容性与亲和力、心心相通、人人向往、可成就大我的归属感。只有这种归属意识最终升华为一种恒久的文化积淀和传承，方可谓孵化器服务的精髓和追求的极致。

3.不断获得新技术新商业模式

据统计，80%以上的海外高层次人才回国创业都落户到了孵化器，这批高学历、高知识的海归携带着一批先进技术、新的创业模式回国，当前的科技创新日新月异，技术变革也是以秒计算，如果孵化器本身不能快速了解最新的技术、商业模式，又怎么能服务好高端人才呢？孵化器从业人员要不断加强和创业者的联系，在沟通中理解新技术和新商业模式。

孵化器从业者在平时工作中，利用网络资源获得最新的咨询，最前沿的技术发明和创新的商业模式，并不断学习、不断求知。只有储备了丰富的知识和最新的技术和商业模式，孵化器创业者才能了解创业者的想法和需求，才能提供最实际的服务。

成功的商业模式往往是不可复制的。企业为争夺市场的竞争表面看是商业模式之争，实质上是人才之争。很多孵化器都反映现在最稀缺、最宝贵的是懂技术、懂管理、懂市场的“三懂人才”。孵化器对于商业模式创新毫无疑问要靠人才，靠人才的商业创意。

孵化器服务说到底是一个团队在做服务，这个团队的内部成员就对企业运作的各个环节有着良好的理论与实践基础。这个团队在一个有着创业氛围以及能提供各种相应服务的固定场所，为其所孵化的对象建立现代企业机制、严格的财务体制与面向市场的营销网络以及其它相应的配套服务。这个团队还需要对技术发展与经济形势应有战略性的前瞻眼光，有着良好的对项目选择的能力。

面对几百家不同行业的企业，作为企业孵化专业服务机构的孵化器服务团队必须具备专业的判断能力和服务能力，清楚界定园区企业产业结构特点和走向，实施产业孵化，打造拳头产业项目。另外，从业人员多出去走走看看，和国内外优秀孵化器加强交流，达到博采众长、取长补短的效果。

4.保持对市场的高度敏感和嗅觉

孵化器所面临的市场，无外乎创业者的需求和对企业产品的市场营销。孵化器作为企业的存在，终究要接受创业者市场的优胜劣汰，工作人员对于市场的敏感，需要切实了解创业者的需求，掌握初创企业的困难，“对症下药”才能取得效果。

另一个市场的敏感，就是要在平时工作中，加强企业间的交流，特别是产业链上下游企业，促进上下游企业的合作，既解决了在孵企业的市场难题，也提高了孵化效果。

中小企业从“襁褓”走向现实市场，对于市场开拓、市场推广等服务有着强烈的渴望。也只有走向市场才能更好地体现企业的社会价值。市场开拓在很大程度上决定着中小企业的生存与发展。市场竞争越向深层次发展，中小企业所面临的环境就越复杂，市场营销的作用就越显得重要。

孵化器职能所在不是“企业营销”，而是“营销企业”，即通过系统化的孵化服务将企业“营销”出去。企业的成功就是孵化器的成功。企业的输出尤其是明星企业输出的数量与质量直接体现着一个孵化器的实力，反映出孵化器管理层的水平，并决定孵化器服务团队的成败。

5.让自己成为创新服务业的复合型人才

孵化器的发展归根结底是人的作用。从业人员从专注一个行业到市场、投资等多个行业的熟知，

所谓“隔行如隔山”，孵化器内企业行业不同、专业也各不相同，不仅要了解基本的市场、财务、申报等工作，还要了解企业的商业模式、企业的技术和在整个行业的竞争地位，孵化器从业者需全面把握，才能更加熟悉企业，才能提供针对性强的服务。

孵化器服务团队素质是影响孵化器孵化力的根本原因之一。孵化器作为一所培养科技企业和企业家的学校，需要一支高素质、有企业管理经验的优秀队伍，以承担起富有挑战性的孵化器管理和运作任务。

孵化器能够吸引高层次科技人才，对科技企业企业的生成起到促进作用。从分析结果来看，基础学科背景、拥有硕士学位、来自大学、只有研发经验的创业者更倾向于选择入住孵化器。

创业企业的成长过程，也是锻炼人才、培育人才的过程，通过孵化器这个“温床”，集聚和培育了一批懂科技、管理、市场、金融的复合型人才。孵化器通过发展创业企业，吸引高校和科研机构人才，进入高新技术产业的主战场，实现人才资源优化配置。

孵化器的负责人应当有奉献精神，具备较强的社会活动能力，有科技工作背景，熟悉企业运作，懂得投融资业务。积极创造条件吸引和留住人才，建立知人善用、人尽其才的用人制度和激励机制，全面提高孵化队伍的整体素质。

现在，孵化器对于服务人才不仅要求专业，还要求一专多能，成为孵化器的复合型人才。同时，“技多不压身”，孵化器从业人员形成多种能力也为自己的价值和待遇多加一份筹码。在整个孵化器行业人才紧缺的当口，提高自我的业务能力，也将对职业发展有益处。☞

（来源：《中国孵化器》杂志）

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】

首届华北片区科技企业孵化器从业人员中高级培训班成功举办



由科技部火炬中心指导，北京高技术创业服务中心承办的“首届华北片区科技企业孵化器从业人员中高级培训班”于10月初和11月初在上海、北京分两阶段成功举行。来自北京、天津等地的学员聆听了行业精英讲师们对孵化器经营管理与机制创新、增值服务实践探索、科技企业孵化器投融资决策、商业模式创新概念及再造提升等精彩演讲，并对上海杨浦科技创业中心的发展模式进行实地参观调研。

培训课程以科技部火炬中心统一制定的教学大纲为基础，结合实际，安排具有针对性、专业性、可操作性的内容进行研讨式学习。旨在通过案例教学，现场调研，头脑风暴等方式，达到拓展思路，凝聚智慧，共享经验，开展合作，追求共赢的目的。

培训结束后，学员将在约定时间内提交行业相关的论文，作为本次培训的考核内容，由科技部火炬中心组织评定，并由指定的国家级行业协会颁发《科技企业孵化器从业人员中高级资格证书》。

证书》。

为了加强交流，提高培训的深度，北京高技术创业服务中心在培训期间还组织学员撰写了学习心得、展开分组讨论，对科技企业孵化器发展现状，以及今后一段时期内孵化器的发展方向和创业企业需求等问题畅所欲言，并为今后举办类似的培训会提供了建设性意见。☞

（来源：北京高技术创业服务中心供稿）

《药品管理法》修订主推市场化理念

在酝酿并讨论多年后，新成立的国家食品药品监督管理总局（以下简称“国家食药总局”）于近日开始启动《药品管理法》修订工作，并定于2014年8月后向全社会征求意见，修订建议稿将分别由中国药科大学、清华大学法学院进行研究。

《药品管理法》1985年实施，1998年启动第一次修改，2001年正式颁布，至今已走过将近13年年头。这部法律将从哪些方面修订成为很多业内人士关注的焦点。记者近日从国家食药总局获悉，本次修改主推的市场机制理念将触及行业变局。

主推市场化理念

“我认为，这次修订不是小改动或部分字句的调整，而是彻底扭转监管思路、明确监管部门职能、企业责任，调动实现社会共治的理念。”国家食药总局副局长吴浈在《药品管理法》修改启动会议上指出，有些项目是否能考虑实行备案制、有些药品三期临床试验是否没必要经过审批、一些审批权是否还需要放到中央等问题，都需要落实到修改意见中。

据他介绍，原《药品管理法》的诸多问题早在2007年就暴露出来，但随着这几年国内医药产业发展，人们越来越认识到这部法律明显不适合经济社会发展。2013年食药总局机构改革职能落定后，修改时机已经成熟。

记者了解到，现行《药品管理法》存在四大问题：一是没有明确界定政府职能、市场机制，为执法带来很大障碍。审批制与备案制实施目标并不明晰；二是中央与地方职权没有清晰划分；三是没有充分参照和借鉴国际经验；最后，业内人士纷纷指出，最突出的是问题是：部分条款没让市场机制充分发

挥作用、引导医药经济充分健康发展。

“现行法规具有很强的部门性，留下了很强的计划经济色彩，很多项目都需要审批。”吴浈认为，这些都影响了其法律作用。

国家食药总局副局长滕佳材指出，《药品管理法》修订将积极探索药品安全工作规律，创新治理理念、治理制度等，明确药品安全相关各方权利和责任，着力构建企业负责、行业自律、政府监管、部门协同、社会参与的药品安全社会共治新格局；坚持依法从严治药，强化药品安全法律责任追究，严惩重处违法违规行爲，全面提升药品安全水平。

推崇向第三方购买服务

“当前我们药品市场和监管工作，碰到了一个很大的问题，那就是信用问题。”江苏省食药局副局长叶耀宇指出，自己在平时日常监管过程中遇到不断出现的很多问题，都反映了医药企业信用缺失。市场经济如果没有诚信，没有信用做基础，这个市场不仅不能建立，而且也得不到发展。“希望在这次修法的时候，一定要把这个问题充分在法律中体现出来。”

他还认为，一些条文限制了医药企业并购重组。企业准入有难度，而退出更难，市场机制没有发挥作用。“药品生产许可证、营业执照先后顺序问题没解决，GMP认证和许可证目前合二为一，可未来怎么办？”

对于目前医药界反映的药品审评速度太慢、人手太少等问题，专家们的观点一致指向第三方参与，建议政府向第三方购买服务。

上海市食药局副局长唐民皓说，我国有不少从事基础医药、检验等工作的第三方研究机构，但监管部门并未调动他们的积极性、发挥政府购买服务

行业动态

Industry News

的作用。“第三方怎么参与进来、政府实验室怎么来重新归位，这些问题应该解决。”

中国医药工业科研开发促进会执行会长宋瑞霖指出，应该推动第三方评价机构的建立。“我们现在有大量在科研机构、大专院校的实验室可以利用起来，也可以利用 NGO，利用民间的这种技术机构来承担一些药品的检验等技术性的工作。这样也可以节省我们很多的人力、物力；如果我们真的看不清，就留一个窗口，留一个对接，为今后改进留下空间。”他说。

业内人士指出，向第三方购买服务的理念已被接受，这将让第三方检验诊断机构获益。

加大处罚力度提高违法成本

而现行《药品管理法》法律责任不明确、处罚

太轻的问题，也备受诟病。

沈阳药科大学工商管理学院教授武志昂认为，现行法规经济处罚力度太轻，没有突出药企民事赔偿责任，不足以纠正市场竞争带来的一些缺陷。

宋瑞霖指出，修订法案应该强化药监局的执法能力，特别是执法权力，提高违法成本。“一家药品企业违法了，不是说真让它倾家荡产，而是让它感觉到倾家荡产那种巨大的压力。”

全国人大法工委行政法室副主任黄薇指出，能否让药企的所有污点都留下记录，将来档案还要向社会公开。通过信息公开，大家来监督这个药企，使它能真正承担起第一责任人的责任。

“而且，明星代言植入广告也要承担连带责任。明星做广告的药品很多，打开电视（一看）都在做药品广告，对社会的诱导作用不容忽视。”她指出。☞

（来源：经济参考报）

中关村启动 现代服务业创业投资引导基金

“你的技术越是超前，越是先进，投资人越不敢投资你。”一位创业者说出的这句话，一定程度上反映了目前创业投资领域的尴尬：来自社会的资本有时太过“趋利”，反倒让一些短时间内难以收到成效、未来却有望对某领域产生巨大颠覆性作用的技术或模式面临投资人的抵触。

日前，中关村正式启动现代服务业创业投资引导基金，一定程度上为中小创业公司缓解了这一尴尬。北京市将在中关村现代服务业试点扶持资金中安排1.5亿元作为政府引导基金，采用有限合伙制或

公司参股方式，与社会创业投资机构设立3只创投基金，包括节能环保创投基金、TMT（数字新媒体）创投基金、高科技服务创投基金，总基金约6亿到9亿元，政府资金将撬动至少4倍以上的社会投资。

据悉，这3只创投基金将以投资中关村企业为主，投资中关村特色明显、发展基础好、具有创新服务模式并能形成规模经济的现代服务业产业。

“通过设立3只现代服务业投资基金，政府资金不再是简单的事后补贴，而是参与到前期孵化中来，把支持项目和企业发展结合起来，进一步培育

创新企业、推动企业上市。”中关村管委会相关负责人介绍，与政府拨款支持具体的企业、项目相比，这样“由拨改投”的财政资金扶持方式有望起到“四两拨千斤”的作用。此外，政府投入引导资

金、再依托专业创投机构进行市场化运作，将能够充分利用创投机构在技术背景、投资机会方面敏锐的市场嗅觉。☞

(来源：北京日报)

北邮、北影两家大学分园 落户昌平宏福科技园



在昌平区科委的协调与指导下，北京邮电大学国家大学园“信息系统产学研基地”、北京电影学院科技园“科技与文化融合产业基地”，近日正式签约落户宏福科技园。12月11日上午，昌平区各孵化器、大学园代表共40余人在温都水城参加北邮、北影大学分园落户揭牌仪式，并就昌平创业服务体系建设和发展召开专题会议。

两个大科技园落户昌平后，昌平区创业服务体系队伍更加壮大，昌平大学园已增加到8家，孵化器21家。昌平创业服务机构数量在北京市仅次于海淀

区，位列第二。目前拥有孵化面积139.1万平米，在孵企业1507家，已成为昌平创新创业的主要载体，为昌平的经济与社会发展发挥着重要作用。

宏福科技园2012年被列入中关村自主示范区，按照昌平区政府的要求，目前正在进行产业升级与改造，宏福集团董事长黄福水在会上表示：宏福科技园今后5年计划投资14亿元，完成近20万平米的园区升级改造与建设，重点发展信息技术与数字文化产业，聚集企业300家，年创收100亿，年利税15亿，培育骨干企业20~30家，上市企业2~4家。为农村主动城市化、主动产业化发挥示范作用。

昌平区科委李万佰主任在部署2014年昌平区创新服务工作时指出，希望各大学科技园、孵化器以高站位、高起点、干实事为工作方针，以科技创新为先导，以健全产学研用一体化区域创新体系为重点，整合科技资源，做好深层次服务，推动创新资源和要素向昌平聚集，进一步激发全区创新活力，为把昌平建设成为高端引领、创新驱动、绿色发展、开放包容的京北创新中心、国际科教新城努力做出新的贡献。☞

(来源：北京博奥联创科技孵化器有限公司供稿)

【会员动态】

打造独具特色的九州通孵化模式

——丰台区副区长考察北京九州通科技孵化器



2013年9月，丰台区副区长刘树苹、区科委主任刘少华一行莅临北京九州通科技孵化器有限公司考察工作，总经理张洪，副总张信中以及相关部门负责人接待了区领导一行。

张洪总经理就北京九州通科技孵化器的发展情况向刘区长做了详细介绍。北京九州通科技孵化器从成立之初就坚持走专业的孵化道路。立足于生物医药领域，整合集团公司优势的资源，打造专业的服务平台迄今为止已为300多家医药研发企业体提了近千次的各类实验服务，缩短了企业的研发周期，降低风险与成本，加速了企业的研发成果的产业化进程，同时也能为集团产品生产、销售寻找新的增长点。

刘少华主任指出北京九州通科技孵化器经过多年的发展，已经形成了独具特色的九州通孵化模式，这种模式在业界也备受推崇，在行业领域内也

具备较高的知名度与影响力。同时对九州通新拓展的平台——药品国际化服务平台的建设工作予以肯定，表示这是一项引领示范性的创新工作，对国家对企业都有不可估量的作用与影响。

刘树苹副区长对北京九州通科技孵化器的运作模式和成绩给予了高度评价，她说：九州通孵化器的模式之所以能成功在于它能有效的处理的医药研发企业与公司自身的

持续发展这两方面的需求，是一种有生命力的运作模式。

随后，副总张信中陪同刘树苹副区长一行参观了北京九州通科技孵化的共享实验平台，对平台的服务功能及开展的服务情况做了简要的介绍。接着走访了北京九州通科技孵化器的两家企业——华诺通（北京）医药科技有限公司和北京嘉万生物技术有限公司，刘树苹副区长认真听取了企业的汇报，了解企业的发展现状和需求，同时鼓励企业积极地申报相关的项目支持。

最后，刘树苹副区长一行与北京九州通科技孵化器的工作人员合影。刘树苹副区长表示将一如既往的关注与支持北京九州通科技孵化器的发展，希望孵化器不断地加强创新服务，为丰台培育更多更优秀的企业。☞

（来源：北京九州通科技孵化器有限公司供稿）



华海基业“创业三人行”系列之—— 动漫游戏产业融资路演会举行

2013年10月，北京华海基业科技孵化器有限公司联手石景山区工商业联合会、北京市生产力促进中心、中关村石景山园管委会共同主办的“创业三人行”系列活动——动漫游戏产业融资路演会在石景山区科技馆顺利举办。本次活动由21世纪天使资本资深投资人洪申主持，华海基业总经理韩丽指出了本次活动的目的和意义。

活动共有7家动漫游戏企业和项目参加路演，项目题材丰富，各成一家。吸引了IDG、北纬通信、海汇投资、网易资本等30余家投资机构，以及中视

《给你一个亿》栏目组、石景山电视台、中国人才市场报等多家媒体。

会后参会人员久久没有散去，投资机构普遍认为本次路演项目品质较高，值得关注。“KK赛车”项目的路演企业北京卡酷全景文化有限公司的杨总颇为感慨地说：“这次投融资对接会的效果出乎我的意料，很多机构表示愿和我们深入沟通，活动非常有效！”

（来源：北京华海基业科技孵化器有限公司供稿）



“永泰创新园2013年首届创新创业大赛”成功举办

创新创业，你我同行，合作共赢！2013 中关村永泰创新园首届创新创业大赛由北京远景同创物业管理有限公司主办。大赛旨在鼓励创新创业、挖掘潜力企业项目和优秀团队，促进企业健康快速发展。

2013 年 10 月，由企业服务部代表大赛组委会在永泰创新园举办创新创业交流会。交流会首先由企业服务部代表大赛组委会向参赛企业解读举办大赛的背景、大赛目的、比赛方式及比赛内容、项目书的填写要求等；然后是互动环节，参赛企业与大组组委会相互提出问题，解答企业关于参赛当天项目展示要求等相关问题。

本次大赛对永泰创新园园区所有入驻企业开放，吸纳优质创业项目，为入驻永泰创新园的创业者提供交流机会，本次大赛将邀请知名专家对参赛项目进行严格的评审。总决赛于 2013 年 11 月在中关村永泰创新园多功能会议室举行，通过层层选拔，最终在入围的项目评选出前三名获奖者。

第一名将享受房屋租金补贴政策；第二名可享受园区免费停车位一个及会议室免费使用十小时、咖啡厅免费咖啡十杯；第三名可享受园区免费停车位一个。☞

（来源：中关村永泰创新园供稿）

中关村多媒体创意产业园出席 硅谷高科技创新创业高峰会

2013年11月，中关村多媒体创意产业园主任及中关村博雅留学人员创业园等园区领导出席了在美国加州硅谷圣塔克拉拉会议中心举行的2013美国硅谷高科技创新创业高峰会（SVIEF）。

诺贝尔和平奖得主、美国前副总统、苹果公司董事会成员戈尔（Al Gore）在演讲中提到如何利用科技改变全球温室效应等环境现状；美国第一位华裔国会女议员赵美心（Judy Chu）女士对硅谷高创会致开幕词，对本次中美嘉宾表示欢迎，也希望通过本次大会促进中美科技交流。

硅谷高创会受到了众多国际知名企业和知名企业家的重视。包括苹果、Facebook、TELSTAR汽车、伯克利大学、北京大学、联想、百度等数百

家知名企业和学府及来自各地的华裔高科技精英参加了本次会议。

园区通过此次交流，使海外高科技前沿领军人物、创业创新项目、高端人才等更加深入的了解了中关村多媒体创意产业园（Zhongguancun Multimedia Creative Industry Park）、中关村博雅留学人员创业园（Zhongguancun Boya Overseas Chinese Entrepreneur Park）的人才政策和产业发展环境；并与当地相关机构和企业建立了联系，为进一步促进交流与合作打下了基础；共同探讨了高科技创新创业未来发展方向与如何更好的促进产业合作、促进企业发展等方面的问题。

（来源：中关村多媒体创意产业园供稿）



》园区主任与美国前副总统、苹果公司董事会成员戈尔交流合影。

正式对外提供服务 汇龙森新材料公共技术服务平台

由汇龙森欧洲科技(北京)有限公司承建,投资近2000万元的汇龙森新材料公共技术服务平台经过一年多的建设和试运行,目前已经正式开始对外提供服务。这是汇龙森科技园继生物医药公共技术服务平台建成之后,第二个专业技术平台顺利开通,它标志着汇龙森专业孵化器建设取得了新突破。

科技成果转化中的小试、中试环节是阻碍科技成果转化的瓶颈环节,好的科技成果没有经过小试、中试环节很难走出实验室,获得市场和产业界的认可,在新材料领域,这一问题尤其突出,这次汇龙森建成的新材料公共技术服务平台就定位在小试、中试环节。建成的平台包括超细粉碎研磨、压

力成型、材料热处理、多功能高温烧结及分析检测等五个实验室,实验设备包括小试和中试高温烧结炉、陶瓷粉体加工设备、陶瓷粉体成型设备、脱脂炉以及相应的检测仪器等,例如:亚微米级高纯超细粉体的制备设备、400MPa的干压成型设备、1000℃真空脱脂和氮气气氛保护脱脂设备,以及2400℃的真空或气氛保护高温烧结炉等专业设备。

相信平台的正式对外服务一定会为区域内的新材料科技企业的成长和科研院所的科技成果在本地转化落地带来福音。☞

(来源:汇龙森国际企业孵化器(北京)有限公司网站)

【行业交流】

“中国式众筹”的三种初创模式

众筹的概念被人所熟知最早是由于美国的Kickstarter这一众筹平台的兴起,玩法很简单。由创业者或者创意人把自己的产品原型或创意提交到平台,发起募集资金的活动,感兴趣的人可以捐献指定数目的资金,然后在项目完成后,得到一定的回馈,如这个项目制造出来的产品。有了这种平台的帮助,任何想法的人都可以启动一个新产品的生产。

在国内,类似的产品创意式众筹平台也雨后春笋般的成长起来,如点名时间,积木, Jue. So等。

但因为中美国情差异,国内产品创意式众筹网站成规模的很少,平台上往往人少、钱少、创意少。反而,创业股权式的众筹在中国反而有了不少案例,也获得了社会的极大关注。对于绝大部分创业者来讲,创业股权式众筹的先锋式尝试可以帮助他们有效地找到资金。我们下面就这两年国内出现的三个众筹案例进行分析:

案例一:凭证式众筹 美微创投

2012年10月5日,淘宝出现了一家店铺,名为“美微会员卡在线直营店”。淘宝店店主是美微传

媒的创始人朱江，原来在多家互联网公司担任高管。

消费者可通过在淘宝店拍下相应金额会员卡，但这不是简单的会员卡，购买者除了能够享有“订阅电子杂志”的权益，还可以拥有美微传媒的原始股份100股。

从2012年10月5日到2月3日中午12:00，美微传媒进行了两轮募集，一共1,191名会员参与了认购，总数为68万股，总金额人民币81.6万元。至此，美微传媒两次一共募集资金120.37万元。

美微传媒的众募式试水在网络上引起了巨大的争议，很多人认为有非法集资嫌疑，果然还未等交易全部完成，美微的淘宝店铺就于2月5日被淘宝官方关闭，阿里对外宣称淘宝平台不准许公开募股。

而证监会也约谈了朱江，最后宣布该融资行为不合规，美微传媒不得不像所有购买凭证的投资者全额退款。按照证券法，向不特定对象发行证券，或者向特定对象发行证券累计超过200人的，都属于公开发行，都需要经过证券监管部门的核准才行。

案例点评：

在淘宝上通过卖凭证和股权捆绑的形式来进行募资，可以说是美微创投的一个尝试，虽然说因为有非法集资的嫌疑最后被证监会叫停，但依旧不乏可以借鉴的闪光点。主要闪光点包括了：门槛低；即使几百块也可购买。但主要问题在于在中国在目前受政策限制。建议在长远政策放开之前，以相对小范围的方式合规式的筹集资金。比如股东不超过200人，比如从淘宝这样的公开平台转移到相对更小的圈子。如果希望筹措到足够资金，可设立最低门槛，并提供符合最低门槛的相应服务和产品以吸引投资者。该模式比较适合大众式的文化，传媒，创意服务或产品。

案例二：会籍式众筹 3W咖啡

互联网分析师许单单这两年风光无限，从分析

师转型成为知名创投平台3W咖啡的创始人。3W咖啡采用的就是众筹模式，向社会公众进行资金募集，每个人10股，每股6,000元，相当于一个人6万。那时正是玩微博最火热的时候，很快3W咖啡汇集了一大帮知名投资人、创业者、企业高级管理人员，其中包括沈南鹏、徐小平、曾李青等数百位知名人士，股东阵容堪称华丽，3W咖啡引爆了中国众筹式创业咖啡在2012年的流行。几乎每个城市都出现了众筹式的3W咖啡。3W很快以创业咖啡为契机，将品牌衍生到了创业孵化器等领域。

3W的游戏规则很简单，不是所有人都可以成为3W的股东，也就是说不是你有6万就可以参与投资的，股东必须符合一定的条件。3W强调的是互联网创业和投资圈的顶级圈子。而没有人是会因为6万未来可以带来的分红来投资的，更多是3W给股东的价值回报在于圈子和人脉价值。试想如果投资人在3W中找到了一个好项目，那么多少个6万就赚回来了。同样，创业者花6万就可以认识大批同样优秀的创业者和投资人，既有人脉价值，也有学习价值。很多顶级企业家和投资人的智慧不是区区6万可以买的。

案例点评：

会籍式的众筹方式在中国去年创业咖啡的热潮中表现的淋漓尽致。会籍式的众筹适合在同一个圈子的人共同出资做一件大家想做的事情。比如3W这样开办一个有固定场地的咖啡馆方便进行交流。其实会籍式众筹股权俱乐部在英国的M1NT Club也表现的淋漓尽致。M1NT在英国有很多明星股东会员，并且很装B的设立了诸多门槛，曾经拒绝过著名球星贝克汉姆，理由是当初小贝在皇马踢球，常驻西班牙，不常驻英国，因此不符合条件。后来M1NT在上海开办了俱乐部，也吸引了500个上海地区的富豪股东，主要以老外圈为主。

创业咖啡注定赚钱不易，但这和会籍式众筹模式无关。实际上，完全可以用会籍式众筹模式来开

行业动态

Industry News

餐厅，酒吧，美容院等高端服务性场所。这是因为现在圈子文化盛行，加上目前很多服务场所的服务质量都不尽如意。比如食品，可能用地沟油。通过众筹方式吸引圈子中有资源和人脉的人投资，不仅是筹措资金，更重要是锁定了一批忠实客户。而投资人也完全可以在不需经营的前提下拥有自己的会所，餐厅，美容院等，不仅可以赚钱，还可以在自己朋友面前拥有更高的社会地位。

案例三：天使式众筹 大家投

一年前，在一个朋友聚会中认识了大家投网站的创始人李群林，他极力推荐他想创建的网站—众筹式的天使平台。我不认为他有机会做成，因为李群林并不是互联网投资人喜欢投资的那种明星创业者。很多知名的天使投资人都拒绝了他的请求。但李群林并没有轻易放弃，他不断在微博上发表并宣传资金的理念，结识真正对他认可的粉丝和朋友，经过两个月的艰苦努力，他引起了深圳创新谷孵化器的注意，愿意做他项目的领投人，不久他又吸引了11个个人的投资，总共12个投资人，每人出资最高15万，最低3万。除创新谷孵化器是机构外，更多的投资人是没有专业投资经营的个人。大家投网站最后出让20%的股份。

大家投网站模式是这样的，当创业项目在平台上发布项目后，吸引到足够数量的小额投资人（天使投资人），并凑满融资额度后，投资人就按照各自出资比例成立有限合伙企业（领投人任普通合伙人，跟投人任有限合伙人），再以该有限合伙企业法人身份入股被投资项目公司，持有项目公司出让的股份。而融资成功后，作为中间平台的大家投则从中抽取2%的融资顾问费。

如同支付宝解决电子商务消费者和商家之间的信任问题，大家投将推出一个中间产品叫“投付宝”。简单而言，就是投资款托管，对项目感兴趣的投资人把投资款先打到由兴业银行托管的第三方

账户，在公司正式注册验资的时候再拨款进公司。投付宝的好处是可以分批拨款，比如投资100万，先拨付25万，根据企业的产品或运营进度决定是否持续拨款。

对于创业者来讲，有了投资款托管后，投资人在认投资项目时就需要将投资款转入托管账户，认投方可有效，这样就有效避免了以前投资人轻易反悔的情况，会大大提升创业者融资效率；由于投资人存放在托管账户中的资金是分批次转入被投资企业，这样就大大降低了投资人的投资风险，投资人参与投资的积极性会大幅度提高，这样也会大幅度提高创业者的融资效率。

案例点评：

比较适合成长性较好的高科技创业融资。投资人对项目模式要有一定理解。有最低投资门槛，门槛较高。对于创业者来讲，依旧需要依靠自己的个人魅力进行项目的推荐并期望遇到一个专业的领投人。对于明星创业者，或者明星创业项目，不适合用该模式，而应该选择和大的投资机构接洽。这个模式可以由在一个专业圈子有一定影响力的创业者，结合社交网络来进行募资，把信息传递给更多身边同样懂行的或者愿意信任他的有一定资本能力的投资者。

从大家投自己募集资金的案例可以让我们发现一件有趣的事情，即最有可能给你天使投资的不是微博上你关注的大V，而是关注你的小号粉丝。大家投的12投资人中，有投资经验的只有5个人。这有点像美国人所说的最早的种子资金应该来自于3F，Family（家庭），Friends（朋友）和Fool（傻瓜）。

社交媒体的出现，使得普通人的个人感召力可以通过社交媒体传递到除朋友外的陌生人，使得获得更多资源资金的支持变成可能。☞

（来源：福布斯中文网）

台湾经济部一行参访 普天德胜孵化器



2013年9月，台湾经济部加工出口区管理处赵建民副处长率团参访普天德胜孵化器及入驻的台湾企业—北京乐升科技股份有限公司。本次参访团成员主要由官员、学者组成，目的在于研究大陆投资环境和合资企业在大陆的发展情况。普天德胜总经理侯洁、副总经理田淼、与乐升股份的叶昕特助等一同接待了台湾客人，双方就当前大陆游戏行业发展特点、中关村、德胜园与普天德胜孵化器服务模式及正在推进的持股孵化、大陆与台湾两岸投资环境差异等问题展开细致交流，并就来宾关心的“台湾企业如何在大陆发展”、“孵化器与高校院所对接效果”、“如何服务成长型企业”、“与企业成长路径间关系”等问题进行了深入探讨。

北京乐升股份是2013年全国中小企业股权转让系统上线以来的首批中关村挂牌企业，作为具有全球视野的乐升公司的内地分支，自2002年落户北京的那一刻起，即以“the first name in web game

（打造网游第一品牌）”为愿景，希望未来可以用“中国风”的游戏赢得全球文化的话语权。北京乐升专注于线上游戏开发，在网页游戏领域已拥有领先的技术实力，开发并在国际范围运营着多款深受玩家喜爱的游戏，以中国传统水墨风为元素的《轩辕群侠传》近期更在普天德胜孵化器所获得的安定感和十分周到的帮助才是我们更为看重的”。但同时叶特助也表示，游戏公司在大陆受到的发行限制，也是现实难题，但相信只要秉承

以诚相待，坚持做到“伸手之前先握手”，终将会打开局面，获得认可与成功。活动最后，台湾代表们还饶有兴致的参观了普天德胜正在重点打造的早期项目孵化中心和乐升公司的游戏设计空间。

普天德胜是台湾代表团在京的最后一站，台湾来访嘉宾中有从事国土研究和创意产业设计研究的学者，对普天德胜的发展模式和台湾公司来此能长期发展十分感兴趣，延展探讨了许多问题，延长参访时间一个半小时。我们也希望可以借此难得的交流之机，帮助台湾朋友更加清晰地了解大陆日益繁荣的孵化器产业、日渐完善的社会服务体系，以期未来可以吸引更多、更优秀的台湾有志青年来大陆发展。用侯总平时对乐升台籍高管常说的：“我们是一家人，两岸企业都应该享受大陆资源和巨大市场带来的发展机会”。

（来源：北京普天德胜科技孵化器有限公司供稿）

北京化工大学 亦庄生物医药园实习基地”揭牌



2013年11月，北京亦庄生物医药园与北京化工大学共同签署了《战略合作协议》，随后双方领导为“北京化工大学亦庄生物医药园实习基地”揭牌，并为五加和、罗诺强施七家企业的专家颁发了

全日制专业硕士企业导师聘书，同时，“北京亦庄生物医药园在职硕士班”开班。专业硕士联合培养是一种以培养学生的全面素质、综合能力与就业竞争能力为重点，利用学校与企业两种不同的教育环境和教育资源，培养适合不同单位需要的、具有全面素质与创新能力人才的教育模式。双方一致认为，今后应加强全面合作，实现优势互补、合作共赢。

这是亦庄生物医药园两年内第三次与国内知名院校签署“产学研”战略合作协议，这种校企合作模式不仅为区内企业提供了高素质人才，同时也为合作院校学生提供了广阔的就业及实习渠道。☞

（来源：北京亦庄生物医药园）

“苗圃—孵化器—加速器” 科技创业孵化链条建设专家论证会成功召开

为进一步推动科技创业孵化资源和服务的有效集成，在区域形成适应科技企业发展的完整生态系统，根据《科技部火炬中心关于开展“苗圃—孵化器—加速器”科技创业孵化链条建设工作的通知》（国科火字【2013】230号）的安排和要求，“苗圃—孵化器—加速器”科技创业孵化链条建设专家论证会于11月13日

成功召开。科技部火炬中心副主任杨跃承出席会议并讲话。论证会邀请了五位专门从事孵化器、大学科技园、科技金融以及创新创业等建设和研究的资深专家担任论证专家。来自北京、上海、深圳等8个省市的11家单位及其上级主管单位的代表共40多人参加了会议。

杨跃承在讲话中提出科技创业孵化链条的建设和发展要树立五个观念,即“产业观”、“业态观”、“市场观”、“生态观”和“改革观”。他指出,孵化链条的建设最终要以培育微型产业集群为目标,建立和完善体系内的产业培育机制。孵化服务活动本质上是一个资源优化配置的过程,要通过不断摸索和创新,形成服务科技创业的业态,为企业提供更加专业的服务。刚刚结束的三中全会提出了市场在资源配置中的决定性作用,未来孵化链条的建设和发展也需要采取更加市场化的方式。要在载体建设和

服务提升的基础上,加强文化品牌建设,融合和集成各种创新创业要素,形成适合科技创业的生态系统。进一步在孵化链条建设的体制机制上改革创新,培育高水平技术、高素质人才、高强度资本和新商业模式的“三高一新”的优质企业。

论证会上,11家建设单位就科技创业孵化链条的建设现状和未来规划进行了详细阐述。专家们针对每个单位的汇报也提出了建设性的意见和建议。☞

(来源:太仓视窗网站)

【国内外动态】

天津首个“预孵化器”创业中心启用 提供“全托式”服务

天津首个“预孵化器”创业中心——中国星合伙人预孵化器中心,12月在意库创意产业园正式投入使用。该中心启用后,大学生、青年创业者只需“拎包入住”,就能享受到业务拓展、技术研发、市场营销、管理咨询等“全托式”服务。

业内人士表示,这种全新的“创业保姆”,不仅减少创业者的创业成本,有效地解决青年创业难题,而且极大地提高创业成功率,实现由创业想法到开办企业的过渡。

据了解,中国星合伙人预孵化器中心约2400平方米,共分三层,一层为服务中心,二层为孵化中心,三层为成长中心,入驻企业类型主要包括文化创意、生物医药和环保科技。

天津意库文化传播有限公司总经理李国茂

介绍说,作为一种全新的创业模式,青年创业者在预孵化器中心申请成为备案企业后,中心将依托“项目库”“资源库”“人才库”为其寻找项目、拓展业务,并将业务委托给备案企业,帮助其发展。

天津意库创意产业园总经理杜锴表示,对于青年创业者来说,一些基本的创业培训和简单的见习实训,很难满足创业需求。为了打通从“创业梦想”到开办企业之间的成功通道,园区通过建立“预孵化器”将创业服务前置,在青年创业者正式创办企业之前就为其提供全方位的服务,实现真正的孵化功能,帮助他们拓展市场、完善技术服务和产品,熔炼团队、积累经验,引领他们迈过创业门槛。☞

(来源:新华网)

电商“十二五”或破18万亿 减税赋成为方向

开网店应该交税吗？

这个问题曾经引起很大的争议。2011年，武汉一家网店销售超过亿元，被催缴430万元的税，曾引起了很大的反响。

2013年4月1日国家出台的《网络发票管理办法》，曾被理解为未来可能对电商征税做准备的先兆。

不过，即便国家对电商征税，未来也可能采取多予少取的原则。

一位权威人士指出，多予就是要加大投入，加大各种资源的投入，来促进电子商务的发展，少取核心就是减少电子商务的税赋。

21世纪经济报道获悉，目前国家正在研究对小微企业更新的税收减免政策，可能会将小微企业中暂免征收增值税和营业税的月销售额的额度，从2万元提高到4万元，甚至6万元。如上述政策实施，对于小微电商企业将是更大的利好。

电商“十二五”规划指标可能被突破

根据国家《电子商务“十二五”发展规划》，2015年电子商务交易额需要达到18万亿元，网络零售交易额突破3万亿元，占社会消费品零售总额的比例超过9%。

实际发展的情况是，电商18万亿的指标，可能要被突破。

2012年中国电子商务交易额突破8万亿元。考虑到自2005年以来电子商务交易额年均增长率超过

30%，2013年该数字有望将突破10万亿元。

中国电商行业已经出现了与美国完全不同的态势。其中全球互联网巨头25家，中国有9家，低于美国的16家。但是在电商领域，进入美国零售100强只有三家互联网企业，合计只有3.7%的销售网，网络交易只是传统的补充。中国的商品零售销售100强有8家电子商务企业，占到总零售的40%的份额，网络零售正成为中国零售的一个主流。

减少税赋将成为方向

目前多个部门正在研究出台有关电子商务的行业政策和法律，其中全国人大正在组织部门起草电子商务法。同时多个部门也在研究促进电子商务发展新的措施，这也会涉及到一些税收政策。

一位权威人士认为，下一步国家需要对电商行业采取多放少管、多予少取、多帮少为的原则。

为此，国家需要建立更加透明的开放的平等的规范的电子商务市场准入制度。要废除修订一切阻碍电子商务发展的法律法规政策制度。下放一切可以下放的行政管理权力，要最大限度的减少对市场的行政干预，这也是符合十八届三中全会的要求。

具体而言，国家下一步要加大各种资源的投入，来促进电子商务的发展，减少电子商务的税负，要研究制定积极的电子商务的税收政策，要最大限度的减免创业期、培育期的电子商务企业的税赋，特别是中小网商。☞

(来源：21世纪经济报道)



北京新能源汽车体验中心 建成并投入运营

在科技部和北京市科委的共同支持下，北京新能源汽车体验中心建成并投入运营。新能源汽车体验中心的建设，旨在为民众建立集新能源汽车政策宣传、理念培养、知识普及、模拟体验、试乘试驾、用车文化建设为一体的综合平台。目前已建成的室内体验展厅、汽车实车展厅、试乘试驾体验场地、充/换电设施体验以及网上体验中心等部分，可通过使用新能源汽车模拟驾驶系统、触摸系统、AR系统（根据当前位置、视野朝向和手机朝向在实景中投射出相关信息并在显示设备里展示）等高科

技交互展示平台，实现新能源汽车知识的普及和公众互动。

体验中心建成并运营半年以来，已累计接待8000人次参观与体验，并被授予北京市科普基地。通过该体验中心，公众不但可获得新能源汽车科普知识，还可以了解新能源汽车的生产制造过程、工作原理及其节能高效环保等特性，而且可由此逐步了解新能源汽车产业政策、发展新能源汽车的必要性和重要意义。☞

（来源：中国科技网）

企业视窗 |

Enterprise Window

/ 新星企业 / 新品专区 /

【新星企业】

自由飞越国际航空技术服务 (北京)有限公司

自由飞越国际航空技术服务(北京)有限公司(以下简称自由飞越)成立于2010年1月22日,是致力于国际机票比价搜索实时预订项目的研发,专注于国际机票在线旅行预订的技术公司。经四次增资,2013年8月注册资本金已达人民币1000万元。公司创始人及CEO王菲,北京市“海聚工程”入选者,英国约克大学金融与经济计量硕士。自公司成立以来,营业额连年上升,成立两年即实现了销售收入过亿,2013年又实现了继续提升,公司在自有技术的支持下快速发展壮大。

自由飞越公司自主研发的国际机票搜索引擎目前已经可实时查询与预订全球7000多个城市的机票,并能在5分钟之内完成机票的检索、预订、支付,实现国际机票在线快速交易。通过国际机票实时在线比价搜索引擎技术,已经完全实现国际机票的所见即所得,使国际机票在线预订达到与国内机票预订一样的便捷。经过3年多的发展,自由飞越发展迅速,并荣获了2012年中国创新创业大赛优秀企业、中关村高新企业认证、CATA一类,二类资质与IATA资质等荣誉称号。

在获得政府项目支持方面,2010年12月,自由飞越申请并获得了北京海外学人中心的10万元企业开办费资助资金。2012年9月,自由飞越的“TraFree国际机票检索预定引擎V2.0”项目获得了北京市科委战略性新兴产业培育项目70万资金支持。2012年12月,自由飞越创始人王菲被认定为“北京市海外高层次人才”及“北京市特聘专家”,获得资金支持100万元。政府资金支持不仅帮助自由飞越公司顺利度过了创业初期的困难阶段,也对企业市场宣传、吸引融资等方面大有益处。☞

(来源:北京理工科技园科技发展有限公司)



【新品专区】

汉朗电子货架标签

电子货架标签 (Electronic Shelf Label 简称 ESL), 是一种放置在货架上、可替代传统纸质价格标签和 TN 型液晶显示屏的全新一代多稳态电子显示装置。汉朗光电利用自主研发的尚白(Whiteon)技术, 专注于电子货架标签显示屏 (ESL Display Module) 显示模块的定制和生产。

传统纸质标签与电子货架标签对比

传统纸质标签

- * 手动失误率 : 6%
- * 标签丢失率 : 2%
- * 修改一个标签需要 2 分钟
- * 错误可能影响商誉及行政处罚
- * 人力、纸、油墨等成本逐年上升

电子货架标签

- * 人力、纸、油墨等成本逐年上升
- * 超低传输误码率, 高效 RF 通讯, 双向数据校验
- * 机械 +RFID 双重防盗设计
- * 与数据库实时同步
- * 提升店面形象及客户满意度
- * 降低人力成本、管理成本及或有成本

汉朗电子货架标签主要产品规格

WT-26

外壳尺寸 : 34.8mm × 67.8mm

显示尺寸 : 2.6" (23.8mm × 61.5mm)

像素 : 232 × 88

WT-28

外壳尺寸 : 35mm × 75.3mm

显示尺寸 : 2.8" (25.8mm × 65.9mm)

像素 : 232 × 88

汉朗电子货架标签显示屏优势

- * 点阵显示屏, 可显示条形码、二维码、图文信息等
- * 反射显示技术, 静态时, 零耗电
- * 带有记忆效应的多级灰度显示
- * 175° 的查看
- * 屏幕尺寸、外壳形状等客制化服务
- * 寿命长, 不更换电池可连续使用 3-5 年
- * 可做单彩色与白色的区域显示设计 双向通信、数据加密及防冲突技术, 保障系统安全稳定
- 操作简单, 维护方便
- * 支持 170 种语言

汉朗ESL的客户价值

- * 环保节能, 节省纸张油墨
- * 减少管理漏洞及优化 IT 管理进程
- * 中央总部统一管理, 有效监控及管理
- * 标签信息与 POS 系统、价格查询终端、数据库实时同步
- * 多样化的促销和管理手段, 一天内多次精准变价
- * 行业趋势, 国际大型商超均开始应用 ESL 系统

公司地址 : 北京市海淀区中关村南大街甲 18 号
北京国际大厦 B 座 0601

邮 编 : 100081

联系电话 : 010-68419438, 68419478

传 真 : 010-68419430

电子邮件 : info@halation.com

公司网址 : <http://www.halation.com>

(来源 : 北京理工科技园科技发展有限公司)

分享平台 |

Sharing Platform

/ 政策环境 / 国外科技 / 原创之窗 /

【政策环境】

创新券在我国首次实践的经验和启示 ——宿迁市创新券政策实施调查报告

创新券 (innovation vouchers) 政策是以中小企业创新需求为基础的一项政府创新投入政策。所谓创新券是针对本国中小企业经济实力不足、创新资源缺乏,大学和研发机构没有为中小企业服务的动力机制,而设计发行的一种“创新货币”。政府向企业发放创新券,企业用创新券向研发人员购买科研服务,科研服务人员持创新券到政府财政部门兑现。

2004年以来,欧洲一些国家相继出台了创新券政策。通过借鉴这些国家的实践和经验,2012年9月,江苏省宿迁市在全国率先实施了科技创新券政策,将财政资金以“有价证券”的形式,向企业发放,企业用创新券向大学、科研机构等研发人员购买科研服务,科研服务人员持创新券到政府财政部门兑现。该政策实施近一年来取得良好效果,为我国推广创新券政策提供了有益借鉴。

宿迁市实施创新券政策的主要做法

为了保证创新券制度的正常推进,宿迁市2012年9月出台了《市政府办公室关于印发宿迁市科技创新券实施管理办法(试行)的通知》(宿政办发【2012】1194号),对管理机构及职责、资金来源及创新券形式、支持对象与方式、申请与发放、兑现程序与要求以及绩效考核等作了专门规定。2013年2月,又以市长办公会议纪要的形式,进一步明确了奖补类科技创新券的使用与管理规定。

(1) 创新券的分类

按照资金来源和资助对象,宿迁市创新券分为两类:一类是面向中小企业发放的服务类创新券,另一类是原资金奖励政策“改良”的奖补类创新券。

服务类创新券面向中小企业发放,资金来源是由市、县区从科技创新的财政拨款中成立专项资金进行资助。其中,区财政与市财政按照5:5的比例进行资金配套,县财政与市财政按照8:2的比例进行配套。

奖补类创新券发放给企业、园区和科技服务机构的政府财政奖补资金,用来购买科技服务、技术成果、或者用于技术开发、产品开发、技术改造、信息化建设和节能降耗中的科技创新相关投入。

(2) 创新券的组织管理

首先,为了创新券制度的顺利实施,宿迁市实行联席办公制。宿迁市设立了由市政府分管领导市科技局,市财政局、发展改革委、经济和信息化委及各县(区)、开发区(园区、新城)组成的市创新券管理委员会(以下简称管理委员会),专门负责全市创新券的政策制定、组织领导、监督管理,采取特事特办、联合审批模式确定创新券实施过程中的有关重大事项。其下设的创新券管理委员会办公室(以下简称管委会办公室),具体负责管理委员会的日常事务、创新券的设计和运行监管,会同各相关部门研究确定创新券年度工作计划及支持重点,拟订和完善创新券管理办法及其实施细则,完成管理

委员会交办的其他事项。

其次,以市生产力促进中心为依托,成立了市创新券营运管理中心(以下简称运营管理中心),负责创新券日常营运和管理,具体办理创新券的申请、发放、兑现材料受理及评审服务等工作。政府通过采购服务方式,支持其工作。

(3) 创新券管理程序

创新券通过以下两个方式发放。面向中小企业的服务类创新券由企业随时向市科技局提交材料申请,市科技局会同市财政局确定发放名单与金额,报管理委员会审批,由运营管理中心公示7天后发放。对于原属于宿迁市新兴产业引导资金、新兴工业化专项资金等相关政策规定奖励给企业的奖补类创新券,按照原有渠道进行发放。例如,新兴产业引导资金由市发展改革委确定发放名单与金额,报管理委员会审批,由运营管理中心公示后发放。

其次是创新券兑现程序。市财政部门负责创新券兑现的管理部门。获创新券支持单位需提供项目活动基本信息表,技术服务合同、交易合同或科研机构建设方案等,项目总结,创新成果证明,企业自筹配套资金证明,发票等项目支出情况证明。运营管理中心会同市财政局成立由技术专家、管理专家和财务专家等组成的创新券专家评审组,对创新券兑现材料进行初评。管理委员会根据初评意见,研究讨论并出具科技创新确认书。

(4) 创新券监督绩效考核

由市财政局作为全市创新券资金的监管部门,负责年度市创新券资金经费预算编制和创新券兑现,对创新券资金 Usage 情况进行监督、检查和绩效评价。市财政局会同相关管理部门对创新券 Usage 情况进行绩效评价,考核为优秀的企业可以在下一期创新券发放工作中优先支持。管理委员会对骗取创新券的企业和科研机构,注销其创新券,追回骗取资金,在三年内不再给予各级科技项目和政府各类奖补资金支持,并保留追究其法律责任的权利。各县(区)、

开发区的科技、财政部门以及市创新券管理中心应定期向市科技局、市财政局报告创新券使用情况。

宿迁市创新券实施成效

自2012年9月以来,分三批向1016家企业、园区、服务机构,下发了6372.4万元科技创新券,惠及一半的宿迁市2012年规模以上工业企业,并取得良好成效。

服务类创新券主要面向中小企业发放,扩大了创新政策的普惠性。较大范围地对中小企业创新活动进行了支持。创新券引导企业加大科技创新投入,提高了财政科技投入的引导作用。目前宿迁市共137个项目兑现了科技创新券1026万元,带动科技投入1.32亿元,财政资金带动企业研发投入效率达1:9.4,比预期的1:3高出213%。预计2013年全年创新券可以带动科技投入3亿元,提高全社会研发投入占GDP比重0.18个百分点。

创新券有效地加速科技成果转化,促进产学研更加紧密地合作。从已经领取创新券的企业来看,与企业开展产学研合作的高校不仅包括省内高校,而且包括中科院、清华大学、复旦大学甚至还有来自海外的高等院校。通过创新券政策的实施,政府为中小企业降低了创新投入成本,促进了中小企业和大学、科研院所之间的合作,调动了高校、科研院所服务企业的积极性,有效地促进了以企业为主体的产学研合作。

宿迁市创新券的政策价值

与国外相比,宿迁市根据自身实际对创新券政策进行了积极探索和改革:

一是,扩大创新券覆盖的对象范围。宿迁市支持的主要是本地区企业,但不仅包括科技部门向中小企业发放的科技类型创新券,还包括工信部、发

展改革委等部门向规模较大的企业发放的奖补类创新券。在提供科研服务的科研机构 and 大学，没有地域限制。

二是，创新组织监管机制。创新券制度是一个以信用为基础的系统工程，涉及到科技、财政、产业等各部门和企业、研发机构、科研人员、管理机构等各个方面，其价值实现是以社会诚信体系为基础的。宿迁市主要是通过发放前的公示确保创新券的发放合理，发放后的监督管理和择优滚动支持，提高创新券的科学、规范使用。

三是，简化申报过程。目前，宿迁市创新券属于随时申请，季度兑现，并正在研究考虑月度兑现。中小企业向市科技局申请发放，申报程序简单，申报材料也较为简单。

另外，宿迁市将创新券的购买对象从研发的“软性”服务扩展到科研机构建设、购买研发设备、共性技术平台建设等“硬性”领域。这在一定程度上符合宿迁市经济、科技发展的现阶段特点，但与创新券的本意有一定差距。类似的局限还有哈尔滨市的创新券与科技项目相挂钩，上海市杨浦科技创业中心服务券与专利、软件著作权补贴相挂钩等。

对我国推广创新券政策的建议

（1）在全国范围试点推广创新券政策

近来，党中央、国务院多次强调要建立以企业为主体的技术创新体系，并成为我国科技体制改革的一个重要方向。从国外和宿迁市实践来看，创新券制度强化了企业的创新主体地位。创新券项目研发内容完全是由企业主导的。企业从自身需求出发，针对亟须解决的技术瓶颈、亟待转化的科技成果，项目不产生闲置的科技成果，改变了以往企业要获得项目支持必须跟着申报指南走的状况。同时，我国中小企业数量众多，占全国企业总数的99%。中

小企业转变增长方式、实现创新驱动，迫切需要公共政策支持。因此，推广以中小企业为重点对象的创新券政策，对于扩大创新政策覆盖面、促进科技成果转化和提高财政科技投入效率具有重要意义。建议在全国挑选典型省市进行试点，并适时推广。

（2）加强科学设计和合理规划

创新券政策实施的效果，与科学合理的规划与设计密切相关。创新券的实施欧洲虽然已有相对成熟的经验，宿迁市等也进行了积极探索，但我国中小企业群体大、区域差异明显，需要进行多样化的设计，结合各地方科技、经济发展的实际情况，就资金支持规模、支持对象、支持方式、创新券形式、资金筹措渠道等问题提出科学系统方案，并建立诚信体系和监督机制，确保政策顺利实施。

（3）强化政府引导服务职能

从国内外实践来看，推行创新券是一个复杂的系统工程，涉及政府、企业、科研院所、大学等多个主体，资金、人才、创新成果、政策等多种要素相互交叉。因此，需要政府充分发挥组织协调职能，不仅需要重视创新券与原有政策之间的协调配合，重视财政、科技等不同管理部门的统筹，更要强化政府的服务职能，加大宣传和指导作用，提高创新券的使用率和使用质量。

（4）要以拉动科研服务业发展为重点

我国拥有数量众多的科研院所和高等院校，拥有世界上规模最大的科技人力资源队伍，促进科技服务业发展是我国未来发展的一个重要方向。中小企业使用创新券购买技术服务的过程中，也有效地带动了研发、设计、咨询的科技服务业的发展。而且从国外经验来看，购买研发服务等也是创新券的根本和初衷。因此，建议在我国推行创新券时，特别是在发达地区，应以购买研发、设计、咨询等科技服务为主，与科技服务业发展相协调。^⑤

（来源：中国科学报）

【国外科技】

我们该向美国孵化器学习什么？



最近孵化器在各类的商务项目考察中异军突起，一大波来自科技创业园区的考察团纷纷逼近美国的各种创业孵化器。除了卯足心力希望给自己的园区引进项目之外，他们也开始认真研究各地有名的初创企业孵化器，积极向这些成功的孵化器取经。

孵化器真正的快速发展，来自于90年代起风险资本的推动，以及创业成本的降低（互联网的发展是重要原因）。现今的孵化器不仅为创业公司提供办公环境，还有设立初期的种子投资，并提供初创公司需要的法律、公关、咨询等服务。

而初创公司需要将一小部分股份为代价，入住孵化器并开始为期3个月到1年的孵化期。好的孵化器为初创企业的发展提供了不可忽视的帮助，如YC（Y Combinator），Techstars, 500 startups等，每次开放申请的时候，通常会有上千个项目来争夺十几个孵化席位。既然孵化器能引来如此出初创公

司的追捧，那么到底有哪些方面是可以值得国内园区的借鉴？

导师 (Mentor) 机制

初创团队在初期，得到好的导师的指导，并且得到导师的相关人脉资源的支持，对产品、市场，后续融资都会有显著的帮助。所以大部分的孵化器网站上总会很自豪把自己名下的导师资源一一罗列出。除了挂名之外，这些导师都担任着和孵化器亲密接触的任务。洛杉矶目前最活跃的孵化器之一LA Amplify，每周都会举行一个导师分享会，请在业内有名望的企业家、投资人来分享经验，并对其孵化的公司进行指导。分享会通常也会开放一定名额给外面的创业者，也逐渐成为了孵化器吸引项目，建立口碑的手段。

LA Amplify附近的另一家孵化器Launchpad LA（全美排名前5的孵化器），更是设立了导师的下午茶时间，以便帮助创业团队和导师建立更紧密的联系。导师机制对于创业者来说的价值显而易见，对于导师来说，也有不少好处：一些导师本来就是投资人，作为导师就可以更容易和创业者建立合作，抓住投资机会；有些导师的资源会对初创公司起到很实质的帮助，就可能获得一定的股份。国内园区应该要充分利用自己的资源，把有经验的企业家、投资人组成导师团队。比如像欧美金融城，由于地处杭州，就很容易邀请到阿里巴巴的高管们来指导其孵化的创业公司。

结合优势产业

除了很多涉足众多领域没有限制的孵化器外，更多专业性的孵化器越来越受到创业者的亲睐。比如 1996 就成立在洛杉矶的创业孵化器 Idealab，就是一个结合地缘产业优势非常好的例子。他们孵化的项目基本集中在三个方面，软件、机器人技术和清洁能源技术。理由是他们与加州理工、美国宇航局喷气推进实验室 (JPL) 等毗邻，有非常好的地缘人才优势。

这家孵化器在过去将近 20 年孵化了 120 多个项目，其中超过 40 个被大公司收购或者上市，有着相对很高的孵化成功比例。最近他们也在拓展设计类项目的孵化业务，也是依托了美国设计艺术中心学院 (Art Center College of Design)，这所全球最好的设计院校的支持。在美国，创业者们在挑选孵化器的时候，很注重其专注的领域。如果一个孵化器关注的产业太广，往往会被认为不够专业。所以，国内的一些创业园区，应当与本地的优势产业结合，因地制宜。这种结合，也会为园区树立自己独特的品牌。

校友机制

在美国，强大的校友网络不仅体现在各个高校，类似的机制也被众多孵化器所发扬。比如进入 YC 的团队，都会被贴上 YC 校友的标签。这样不仅年轻的团队会与 YC 之前成功孵化的企业有亲密接触，得到与它们合作的机会；同时在同一批孵化企业之间，也能够相互借鉴学习到很多东西。比如为企业用户定制的软件公司，就可以直接在以前成功孵化的企业与周围的初创企业做推广，这样对产品的推广和发展都有着巨大的推进作用。同时，这种互相协作的关系，使很多企业之间达成了良好互补。

比如我在 YC 某个朋友的公司，他们的市场改进建议就是从同一期的另一家初创公司得到的。在这种互相交流的氛围中，集群效应就发挥的特别明显。当然，校友机制是需要一定的时间积累。对于新兴的园区，可以通过和其他机构合作，来建设类似校友的网络，以共享资源，最大程度的帮助创业公司。

与风投的合作

除了把项目筛选进来，并且帮助它们快速成长，孵化器也很重视的一大问题就是如何帮孵化的初创公司得到后续融资。在美国，初创企业发展的整个投资环境已经建立的相对成熟，风险投资机构与孵化器的合作非常密切。除了风投的合伙人在孵化器中担任导师外，很多风投也参与了孵化器的早期的种子基金的建立。在完成孵化器之后，很多风投都会参与企业的进一步的融资。尤其是好的项目，风



投都希望能一直保持联系和合作。而孵化器也正是看中了这一点，为很多风投机构推荐项目，让自己孵化的企业走出去之后，也有很好的发展。比如 洛杉矶的 LA Amplify 就与 Accel Partner, BC Capital, Greycroft Partner Tomorrow Venture 合作紧密，而洛杉矶另一家有名的孵化器 Mucker Lab 则与 KPCB 等风投合作密切。

与大企业合作

除了和投资机构关系密切外，孵化机构和大公司的合作关系也相当关键。原因之一是众多大公司有设立自己的创投基金，用于扶持初创企业。另一大原因是大公司往往是初创企业最好的客户。比如 Plug & Play，硅谷的著名孵化器，就跟美国的 Google、Facebook 等，中国的百度、华为、TCL 等企业都有强的合作。他们定期会举办与大公司对接

的活动，让初创企业与大公司的技术人员和创投人员进行交流。甚至初创公司直接为大公司提供服务。年初我到访 Play & Plug，一家提供汽车导航服务的初创公司，就直接被大众汽车看中，以不占股的方式投资三百万美金。这种合作，对大公司来说，节省了直接组建团队的成本；而对初创企业，不仅得到了良好的资金支持，也有了优质的客户，为产品的研发和提升提供了重要的助力。

管理人才

一个不能被我们忽视的因素是，孵化器成功与否很大程度也取决于其背后的运营团队。大部分孵化器的创始人，都是有着丰富创业经验的人担任的。YC 的创始人 Paul Graham, Idealab 的创始人 Bill Gross, LA Amplify 的创始人 Paul Bricault, Techstars 的创始人 Mark Suster 等都是成功的连续创业者。他们熟悉创业的整个环节，从融资、咨询、媒体公关等各个角度都对初创企业的需要和发展有着深刻的认识，于是他们也懂得如何建立一个好的管理团队，来为初创企业服务。对于国内的园区，如果能在管理团队中多纳入一些有较丰富的创业、投资经验的人，相信对整个园区的运作有很大的意义。

总而言之，要做好创业孵化，除了在硬件设施上要有一定的投入，在软性服务方面更应该下功夫。借鉴全球最前沿的经验，结合当地的优势产业，设计出最适合自己的商业模式，把所孵化公司的集群效发挥到最大。尽管美国的很多孵化器侧重于初创团队，而国内的一些园区所孵化的公司的阶段跨度相对更大，我相信一些管理、运作的机制是共通的。☞

（来源：好投网）



【原创之窗】

梁信军：中国还有十二个大机会

编者按：

美联储退出QE，中国经济放缓让人们在经济前景忧心忡忡，中国，还有机会吗？复星集团CEO梁信军在长江商学院的开学典礼上展望未来时，用“最好的时代，也可能是最坏的时代”来描述他眼中的中国经济，他指出了十二点机会：消费市场、QE退出、资源价格低迷、全球配置、互联网全产业链影响、品牌消费提升、服务业大增长、地方政府出售资产、金融业大开放、二级市场与私募基金和国企机会。

现在可能是最好的时代，也可能是最坏的时代。对于看坏的人，觉得现在是一个大变局，优势无法稳定持续；对于看好的人，这是个你想可以任意颠覆的时代，当然是最好的时代。我谈十二点未来的机会：

第一，机会在于中国消费市场的全球地位现在还没被全世界认识。可以清晰地看到，在越来越多的行业中，在未来5—8年内，中国的市场将占到它全球市场的20%—30%，成为全球第一大市场，有一些行业已经是，有一些还不是。在已经是的市场里，比如说奢侈品，中国已经占到28%，但是其中还有很多奢侈品小分类的龙头企业，它的中国表现就还没有占到28%。这个差距（gap）就是价值投资的机会。

还有一些行业，现在中国市场规模还不到全球20%—30%的，但是四五年内很快会到20%—30%，这种高增长的潜力也是很有价值的投资机会。比如说医疗医药，中国现在占到全球15%左右，很多人相信未来可以18%的目标增长，我觉得未来可能不

止这个数字，为什么呢？因为中国的婴儿潮，也就是1963年前后七年出生的人，占到全中国人口的45%，婴儿潮这拨人今年平均50岁，等到55岁的时候，他的医疗健康开支将相当于50岁时的3—5倍，所以只要等四五年后，其医药的规模绝对不止按照18%的目标增长，我觉得可能会是20%、30%、40%，这里面机会比较多。

第二，最近美国伯南克说要退出QE导致的风险资产跌价跟未来的长期通胀威胁之间的落差。其实，伯南克说的相当的模棱两可，他说“也许”、“可能”，“明年我们要退出”、“我们会考虑”，但即便是这样一个模棱两可的话已经导致全球性的风险资产跌价。所谓风险资产既包括现在的地产、股票，也包含金融。我觉得伯南克的姿态和说会退出的想法，更像是一种愿望。我们看到，美国政府现在有超过16万亿美元的债务，财政收入是3万多亿美元，跟中国一样、也是吃饭财政，当然它主要花在民生上。这不断增长的15万亿债务将来怎么还？不象中国政府，美国政府没什么土地、国资

可卖，主要还是要加税、减支，还有就是发货币、征收造币税，我觉得发货币是美国政府成本最低的解决债务方式。对于造币税而言，美国人民只要交四分之一就够了，四分之三是全世界人民的税赋。因此，长期来看，美国发货币还债是合理预期。日本梦想是要实现通货膨胀，而中国则希望通货膨胀速度慢一点。所以短期QE退出政策的预期导致的资产价格下降，与长期的通胀预期之间的差距（gap）就是价值投资机会。

第三，机会在于资源能源价格在当前严重低迷，而东亚仍有长期的需求。最近除了石油，全世界什么自然资源都便宜，仔细想来，东亚地区，包括日韩、台湾，也包含中国大陆、印尼、印度，在未来十年还会是全世界最大的有形商品制造产地，这会导致这个地区资源能源长期稀缺，然而现在资源能源非常便宜，所以要买资源能源就要趁这个机会。

第四，机会在于判断谁是未来十年的全球增长领头羊。大家都知道中国过去十几年来一直主导全球的增长，这个势头最近不是那么明朗，现在美国明显在复苏，美国经济危机以来已经6年多，美国的家庭债务现在削减到比中国家庭的负债还低，美国的企业债务从来没有高过，一直比中国的低。美国的金融机构债务也被削掉，国债在增长但是美元没有垮台，因此美国很可能在未来十年会成为全世界发达国家中的新兴市场。反过来原来的金砖国家正面临很大的增长压力，所以我们可能要改变过去的思维：未来十年后半期中国可能不会再是全世界发展最快的国家和地区，做一些全球性的资产配置可能是有必要的。

第五，机会在于互联网的全产业链、全天候影响。有三组数字是极其重要的：第一个，互联网今年的销售额能占到社会零售总额的9%，即9%的社会零售总额是通过电子商务平台，这个比例将来每

三年翻一番，因此几乎所有的售卖商品渠道都将受到互联网的影响。当前影响的是单品价格在100-1000元左右的商品，我认为很有可能会上升，我觉得1500、2000元价位的商品也会受影响。这些渠道的预期销售增量会逐步被互联网渠道占据，最后会导致渠道的估值下降，进一步分析、会看到互联网导致商业地产可能最短两三年内租金的大幅下降；第二个数字是互联网用户。去年7月份移动互联网跟pc互联网的人数是一样，但到今年5月份移动互联网人数已经比互联网高28.9%，到今年年底我相信移动互联网人数可能会比pc互联网多50%，这就意味着pc互联网企业已经变成了传统行业。因此，当互联网颠覆传统行业时，互联网本身也正在被移动互联网颠覆……如果一个投资者到现在还没投资过互联网，那确实很out，但是同样也很幸运，你现在可以直接投新兴的移动互联网，且没有pc互联网的包袱；第三个是互联网对金融的影响。去年线上结算总额已经超过社会支付总额的52.5%，近期还在以38%-42%的速度增长，在未来几年当中，大家会看到金融企业的分支机构，也就是传统的分行分公司，坪效下降进而可能会出现关闭现象，拥有众多网点对金融机构未来也许是祸不是福。互联网对各行业的颠覆从去年下半年开始，今后会一年比一年变得快。未来高成长的互联网业务就是移动互联网、互联网金融和大数据，还有伴生出来的一些高成长行业，如：物流、快递、分布式仓储等等。

第六，机会在于上半年奢侈品、高端酒店、餐饮等高端消费低增长甚至下降，与品牌消费未来长期高增长预期之间的差距。最近半年消费品增长了14%，但奢侈品只增长了7%。许多人开始担心、甚至断言高端消费的好日子到头了。需要特别提醒的是，中国的消费需求最起码在未来5-8年内一定会有14%、15%的增长，有品牌的消费和服务的增长一定会超过平均水平的14%，比如16、17%，高端品

牌则一定会超过普通品牌的16、17%，这是一个常识。对这个常识的认知现在被颠覆了，实际上常识没有变，是人们的想法变了。由于政府打压公款消费的原因，使过去几年增长泡沫中公款消费的那一部分大大降低了，对不少大企业、上市企业扎堆的行业而言，也许需要两年（就是今年和明年两年）才能把泡沫去掉。举个例子，某一个行业如果去年它有1万亿的销售，假设4,000亿是由公款消费而来的，我认为最起码今年跌2,000亿，明年再跌2,000亿，所以到明年跌到6,000亿的时候这个行业的泡沫就没有了。从6,000亿起步，真正的高端消费需求，每年有18%–20%的增长非常轻松，如果现在要投资这一领域，是一个非常好的时机，当然要投资的话也要按我刚才所言：把1万亿看作6,000亿，再按照18%的增长率去估算它的行业价值。

第七，机会在于即将到来的服务业的爆炸式增长。到明年6月份中国的人均GDP就超过7,000美元，7,000美元之后基本上在4–6年会崛起一个大概三万亿人民币左右规模的新服务业，将是一个原来没有的、行业规模基本上相当于现在的医疗+医药的规模、跟人有关的、很可能是中产阶层生活方式的服务业。如果要预测一下中国未来的高增长行业，我心目中排在第一位的是财产管理，其次是服务业，然后才是消费。

第八，机会在于中国的投资拉动的增长方式要发生根本性改变。过去我们的经济增长方式，从现金流角度简而言之是这样的：老百姓省吃俭用，把一半的收入存在银行，拿非常微薄的利息，银行用很优惠的利息存款给地方政府和国有企业，地方政府和国有企业拿着这些钱去搞基础设施建设，去整理土地，然后高价拍卖给房地产公司，私人房地产公司再开发房地产高价卖给老百姓，老百姓买不起倒过来再去银行借钱。这样的经济循环核心在于政府的负债能力，也就是政府的负债红利。最近中央

在审计地方政府的债务，如果只要是政府承诺兜底的都算，按这个口径，有一个说法是地方政府负债是否6万亿，也有说22万亿，甚至还有说30万亿的，但不管哪个数字都可能会推导出以下两个结果：

第一个结果，从现在开始到十八届三中全会，在中央对负债有明确性的结论前，个人认为地方政府很难再借到钱，所以从现在开始到11月前，地方政府的流动性可能会越来越紧张。就像6月份，银行的流动性紧缺程度大家还应该印象的：年利息23%的资金银行都要。

第二个结果，如果真的欠债如此高企，那么地方政府未来7–8年的主要任务就是减债，减债有三条路；一条是压缩开支，第二条是卖东西，第三条是新的作为不要自己干，请别人来干。卖东西能卖什么呢？卖地、卖国有资产，因此未来几年土地供给可能增加，价格不一定会涨多少。另外，原来政府通过垄断从事的一些服务事业、建设事业，会对民营经济、社会资本开放，不开放就无法继续。

第十，机会在于金融行业大变局、政策大开发、需求大增长带来的机会。中国的金融机构之所以能成为全球最大、最赚钱的机构，从某种角度上说，是与中国拥有全世界最高的净息差有关。这个净息差保护，在上个月银行业实现了逐步解禁、上一周保险业也解禁了，是在慢慢地市场化。台湾银行的净息差只有1.2%，中国大陆大概有3%–4%左右，香港是1.5%；中国最好的银行净利润当前只有1.2%、1.3%，不要说从现在的净息差3%–4%降到1.5%会发生什么，就是降到2.5%，也会威胁大部分银行的盈亏，因此情况非常严峻。而且这种变化，不是说国家要不要做，其实是国家在顺应市场、民意在做，大家看银行个人存款，定期存款去年25万亿，只给3%多一点的利息，去年就有3万亿去买4.7%利息的个人理财了。活期存款有16万亿，只能拿0.4%–1%的利息，过去几年没有减少，但今年，

大家应该听说过余额宝了：活期、给4%利息。最近还有可以跟信用卡捆绑的现金宝：活期、也给4%利息，这么多产品围着16万亿活期存款动脑筋呢！我认为今后有投资能力的银行能生存，资产运用效率高的银行能生存。

同样的事情也发生在保险业，保险的费率要从2.5%上升到3.5%，这是市场逼的。如果保险公司只给客户2.5%，客户就用脚投票。这种2.5%收益的保障型保险现在只占到总销售额的8%了，卖掉1万亿只有800亿是保障型保险，剩下的9200亿则是投资型的保险，投资型保险的成本是多少？对保险公司而言可能已经接近5.3%，对客户来说收益是4.2% / 年，但保险业去年资产运用收益只有4.8%。

所以金融的未来很明白：今后在金融领域，投资或者说资产运用能力是稀缺资源，金融资源最终会向有资产运用能力和投资能力的机构集中，什么是好金融一目了然。

第十一，是股市、是私募基金（PIPE）的机会。为什么股市一直低迷、中国经济还不错呢？有一个观点认为：其实股市不代表中国经济，中国经济之所以好不是因为存在大量的大企业，是因为占到整个中国消费、就业、GDP、税收60%以上的中小企业充满活力，中小企业每年死了很多，但是也活了很多。在中国的股市里，中小企业非常少。当前股市非常低迷，国内和海外的中国股票都是如此，恰恰是PIPE投资的绝佳机会，尤其是有一些非常出色的行业龙头。

第十二，谈谈国机的机会。中国经济高速成长了近30年，经过十几年的国企改革，留下来的大部分国有资产都是顺经济周期性的资产，经济好它会变得很好，这就是过去十年的表现，但从现在开始，可能会有好几年经济变得不那么好；其次国机对银行的低成本信贷依赖很高，现在如果银行自己融资来的钱都很贵，就没有理由便宜贷给国机，所

以未来国机负债的成本会上升，加上一段时间可能是逆经济周期，所以，国机未来几年的绩效表现会有很大压力。李克强总理说要盘活存量，第一盘活了财政的资金存量，第二会不会是财政的资产存量？那就是国机，第三也许会考虑城镇化的存量，不是老是开新地盘，已经在城市里面的人口也需要享受平权的城市服务，另外应该是要盘活社会存量资金，让社会上闲置的资本来做政府想做的事。

最后我觉得作为企业家，我们最起码要做两件事：第一要守住底线。底线是什么？最近有两个例子，一个是厦门公交车纵火事件，第二个是北京航站楼爆炸事件。厦门公交车6月6日高考之前，一个人纵火，死了47个人，其中有八个是去高考的学生。这个纵火的人为自己的一点小事求爷爷告奶奶，没有人帮忙，他感觉到社会的冷漠。而在公交车上与他一同死去的40多个人没有人欺负过他。当社会上的一些成员受了很大委屈，碰到困难，其他的社会成员不愿意为他说一句话、给他一个眼神、拉他一把，让他觉得自己被边缘化之后、他就可能要报复社会，而全社会成员其实就是生存在同一辆公交车上，别人命运与你有关。所以作为做人的底线，尤其是对社会底层人士，我们要拒绝冷漠。哪怕不能给钱，也该为他说一句话、拉他一把。

第二是我们在促进社会阶层纵向流动问题上如何有作为。我创业是21年前，那个时候很穷，但是我一点也不恨社会，社会给了我很多机会，让我能够成长起来，改变我的社会阶层。我呼吁，大家要运用自己的理想、运用公司的资源，更多地促进社会阶层的纵向流动，一旦阶层固化下来就会产生仇恨，底层的人就会起来反抗。一定要想办法让阶层能够纵向流动起来，这不单单是政府的责任，更加是每一个企业家、每一个学者、每一个知名人士的责任，也是我们每个人生命当中的应有之意。⑤

（来源：福布斯中文网）

创业乐园 |

A Paradise For Starters In Business

/ 创业故事 / 文体娱乐 / 健康饮食 / 杂谈随感 /

【创业故事】

车库咖啡创始人苏荭： 对于创业咖啡，我的看法

之所以写这篇文章，是之前两个月时间几家媒体经常电话我询问如何看创业咖啡的市场，询问车库咖啡的盈利情况，我觉得不太想比较，所以都婉拒了，但有家媒体完全在没有采访我的情况下，以我的角度说了一些他们认为的观点，完全失实。很郁闷，所以有了写这篇文章的冲动。文笔不好，请大家拍砖手下留情。

创建车库咖啡的初衷

自2006年进入chinacache，为chinacache工作了5年，而这5年也是中国互联第二次大潮的快速发展阶段，由于工作的原因，接触的基本都是各个公司的CTO和CEO非常多，其中也不乏很多初创的团队，看着他们发展和成长。比如熟悉的6.cn和开心网都是在他们初期几个人的时候就成为了我的客户，而我在chinacache的销售业绩也因为我的很多客户快速成长，让我从0销售成为了业绩最好的销售。离开chinacache的时候，业绩已经做到了一年4000多万销售额，也在这个过程中目睹了很多企业的生生死死，起起落落。而在2010年初，在

chinacache工作了4年，销售业绩已经满足不了我的成就感，和公司提出了要做战略投资的想法。公司也很支持我，让我开始自己的瞎折腾。每天我安排自己像见销售客户一样，不断的见早期团队，但发现依然和销售工作一样，每天见几个早期创业团队就时间不够用了，当时就想，是否北京有一个创业者集中的地方，如果有，效率就高多了。但当时还没有这样的地方。

同年9月找到我在chinacache工作5年的第一个客户林先珍，他是SP时代乐乐互动的创始人，也是58最早的投资人，把内心一直想要做一个创业集中地的想法和他交流了起来，得到了他的认同和支持。之后又找到彼此熟悉的联众创始人鲍岳

桥鲍总，他当时已经做了多年的早期天使投资，一起把这个想法逐渐细化了，10月，我当时还在chinacache供职，公司也在10月1号在纳斯达克上市了。我利用所有的业余时间跑遍了中关村西区几乎所有的物业，之所以选在西区，是因为这是中国科技人才最集中的地方。哇塞的赵径文，微拍的胡震生，今夜酒店特价的邓天卓，当时这几位也都在选址和模式上给出了很多很好的建议。之所以做共享办公式的咖啡，也是之前接触过无数的团队在上岛，星巴克等咖啡厅工作的原因，我们是否能够提供更好的办公条件？更专业的办公设备，可以让创业者聚集？于是最后确定了现在这个地方，面积足够大，而且在二楼不被日常人群干扰，退一步不干咖啡当纯粹的共享办公室也能运营。当时怎么算也就能打平，其实打平就很好了，亏一点钱也无所谓，相信对行业肯定是有意义的，当时想全职用半年时间把商业模式缔造好，可以去再打工赚钱来补贴。

12月底，签署完房屋租赁合同，开始快马加鞭装修，这会还没有起最后的名字，公司注册叫创业之路咖啡有限公司，在中关村西区注册这个类别的时候还碰到了不少阻力。。。有一天，看微博上一个关于国外车库里出现的著名企业的一个帖子，于是灵机一动，就叫车库咖啡，于是叫了这个名字，注册了车库咖啡这个品牌。

车库咖啡的发展过程

2011年4月7日，车库咖啡就正式开业了，刚开始只有两个团队入驻，也都是我原来朋友的团队，我知道他们也在找办公室，于是和他们说了我这事的想法，忽悠他们说，反正初期我这也没人

办公室差不多，于是他们就进来了，一个是后来车库第一个获得天使投资的莫小翼，另外一个是在已经到A轮的飞速流量。这两个团队当时加一起一共就6个人，第一个月，我也基本日常和这6个人大眼对小眼度过的。当月18日车库做了第一场活动，也是36氪的第一次开放日，人真多啊。

5月，车库的第三个常驻团队进入了，也是好朋友赵剑，正好在孵化器的房租涨价，临时来度过一个月，当时车库最大的一个团队10几个人。一个月之后搬到了知春路，再之后，被360收购了，好像现在去了动点科技。同月千淘资本的李华兵开始投资人值班，每周五看20个项目，于是有了后来的投资人坐班体系。

6月，开始逐渐进入了专业美工的团队和数据挖掘的团队以及周伯通招聘这样的人才招聘团队，逐渐进入的团队开始形成产业链条了。车库逐渐被传统媒体关注，记得第一个采访并撰写深度报道的杂志是第一财经周刊，记者在车库泡了一周写的深度报道。

7月，常驻团队已经有10几支了，偶尔的下午，车库开始人满为患了。越来越多的大媒体开始关注到车库，当时还在创业的熊尚文带华盛顿邮报的专栏记者vivika来车库坐了一下午，他很好奇车库咖啡的模式，我问他美国有相似的模式吗？他告诉我没有，觉得我做这事很有趣，回去他就在华盛顿邮报写了一篇《美国人应该怕中国什么？》文中多次提到车库咖啡。

9月，之前接触的德胜孵化器产业园带着中关村管委会领导出现在车库，说要给我支持。之前我都没有想过还能这样。当天我和管委会提出了改造海淀图书城这条街变成早期创业投资一条街的建议（时至今日，正在改变）。

创业乐园

A Paradise For Starters In Business

11月，车库得到了管委会的创新孵化器的授权，获得国有孵化器外的孵化器体系支持。

1月，春节了，那个月赔的好惨。

第一年的情况基本就是这样了，也过了当时半年全职的想法期，这一年我也没拿一分工资靠纯粹的理想支撑着，之前无论如何减肥减不下的肥肉，在第一年也不知不觉中没了近40斤。

看似平淡，但当时是如何做的呢？因为启动资金有限，也知道不是赚钱的事情，所以每一个细节都很节约，第一年换了将近7-8000张名片，每进来一个人，我都主动上去交流他是做什么的，最多一天要交流将近30个团队，从我的以往经验来给与他们我能做到的帮助，帮他们穿针引线，达成更多合作，到目前为止一共得聊了上千个团队。现在回想起来，那段时间我几近疯狂，现在的激情完全达不到那时的样子了，也正是这样，结交了无数创业的好朋友，沉淀了很多创业朋友对车库的认同感，也和很多创业团队产生心理上的共鸣。当时已经意识到了这不是长远的方式，个人的精力实在有限，戈壁投资的童伟亮提出用一个平面图来把来的人签到座位。方便到这儿的人更容易的交流。采纳了他的建议，于是有了今天的理光实验室帮我们实现的室内网络签到系统，虽然还不是最完善的，但有时还挺有用的。

但车库由于我当时的疯狂，也逐渐形成了坦诚交流，互帮互助的氛围。发生了很多除投资以外更多的创业者之间资源无偿互助的事情。这也远远超出了我建立车库时候的预期。有些事情的发生也深深触动我的内心，备受感动。虽然这两年车库帮几十个团队拿到了投资，但实际上更打动我们的是团队之间的互助和合作，投资永远只能帮比例较小的

团队，而且无法标准化，但很多资源整合能让更多团队受益，一个关键点的合作，也许让团队收入倍增无数倍，资金自然而然就出现了。其实创业也是如此，资源整合是最基础的工作，也是能力的体现，如何在一定小规模的资金内，让每一分资金使用的最有效率，是否有朋友帮助你，赢得更多付费的订单。投资只是把这些能力扩大化，倍数增长而已。所以先在资金进来之前练习好最棒的内功。也许发现慢慢的，投资就不是那么重要了，可以慢慢选择融资的方式了。

感慨：无论创业与否，做一件事情，发自内心的热爱和激情才能做到最好，而且需要有傻子一样的精神坚持，才能把自己的潜能发挥到最大。

我不停的与创业团队交流，虽然自己几乎完全脸盲了，曾经聊过很长时间的人再见又要回忆很久，而正是这样，车库咖啡内部形成了独特的精神和文化的积淀。2011年底墨迹天气的创始人之一赵东从墨迹天气退出，到车库的第一周，我和他攀谈了起来，他计划第二次创业，自此。他一直留在了车库至今，期间组合过新的创业团队，失败了。后来和做了7年开源技术的汪金保一起成立了30多个开源技术开发者形成的车库开源技术小组，帮助早期创业团队解决技术问题，同时推广开源技术。也帮助车库解决了很多技术上的问题。直到今年又演变成车库软硬件实验室，又开始了他自己的第二次创业。而这个期间，他完全是志愿者的义务在给车库义务帮忙，期间也无偿从资金到资源等等很多方面帮助了好多支团队的发展。

2012年，车库历经一年的运营，开始总结方法，同年4月7日开设了车库咖啡会员俱乐部这一个业务(又称车库认证团队)这个团队的负责人是原

来TOM在线产品经理和内部孵化负责人殷嘉檀，这个部门的工作就是整合大厂商资源，当时，帮助早期创业团队降低创业成本，阿里云是第一个支持我们的厂商，给与了我们每个团队几千块的免费服务器带宽，随后，微软，基调，北京银行，农业银行，品高等30多个大厂商也加入到了我们这个体系里，每个厂商给与服务的创业团队几千到几万不等的免费产品。通过这样的方式降低初创团队的成本（30个左右的厂商产品能综合降低10万多的费用），这个服务部门也从刚开始0个创业团队发展到了现在服务于160多个早期创业团队。这些团队里也不乏一些快速从几十万年收入到上亿年收入的团队。大厂商用投资的眼光帮助早期创业者，后期大厂商的回报也会很高。除了这些厂商支持外，我们还经常组织团队的team building，行业合作，每周头脑风暴，专业授课等等服务。其实这个部门也是服务创新了，之前好像业内也没人用这样整合资源的方式帮创业团队降低成本，成本降低了，创业团队初期试错机会就会多一些，成功率自然高一些，所以我们这个体系里的团队存活率还是挺高的。

关于盈利：

车库建立之初。也只想如何生存下去的事，从来也没指望用这个平台赚大钱，只是希望能够自负盈亏走下去。起到在北京中关村聚集创业人才的目的。相信对行业是有价值的。但做着做着，发现餐饮部分和预期的差不多，最多也就可以持平。但发现其他方向有了很多可以收入的地方，比如楼梯间的广告牌，车库的自有品牌科技产品，周边产品等等。总之目前车库从刚开始的不到10个员工，也发展到了20多个。赚钱与否是其次，关键我们的

员工都很积极向上，热爱这份工作，也在脚踏实地的帮助创业团队发展。对于未来，车库如果有很好的方式赚钱，也会回馈给执行团队和与我们同行的创业者，这个平台就希望他更纯粹一点，更简单一点。

关于原则：

车库工作日白天不做任何活动，晚7点和周六日只接受创投相关活动，而且控制活动频率，活动频率过高会影响常驻团队。这么做虽然丧失一些收入，但只为给初创团队当做办公室的承诺，两年如一日。不做任何发布会活动，不愿意太商业化，虽然这些收入会高。不做团购，因为我们只需要创业这一个群体。大厅禁烟，因为这是办公室定位，等等。我们坚持了很多看似不赚钱的原则，但这是这样的坚持，我们才能最精准的表现出我们的定位和态度。创业群体是我们目标的且唯一的客户群体。

目前我从来没有考虑过车库咖啡会因为资金的问题无法坚持，方法永远比问题多，也不只一家我们服务过的团队表示愿意每年捐款支撑车库咖啡活着，帮助更多的新创业者。核心在于车库咖啡是否在真正脚踏实地的帮助创业团队，只要坚持这个原则努力做下去，不急于贪图名利的扩张，车库咖啡永远能很轻松的活着，我希望未来它是很多创业团队值得回忆的地方。

关于发展：

车库只生存了两年，一切来的太快了。期间我们也受到了很多诱惑和很多发展上的可选择路径，但我们基本上还是稳扎稳打的做，拒绝了很多诱惑和发展方向，只维系当时建立的初衷，包括我和我

创业乐园

A Paradise For Starters In Business

的同事说，我们更应该慢下来，把基本的工作做扎实了，最基本的工作是什么？是创业服务，而绝对不像一些媒体讨论的是咖啡。服务好我们服务的团队，让更多的团队成长过程我们能尽上一点力。只要坚持几年，车库咖啡将会成为更伟大的公司。我们现在更应该让自己慢下来。不急于任何动作，机会很多，做一个稳定的企业需要看5年，10年，甚至更长远。

我们不会做分店，也不会成立基金，也许就这样简单的发展下去了，之所以不开分店是因为只此一家才能赋予它灵魂，让他的内在能做到极致。也不违背建立之初的让创业聚集的想法。之所以不做基金，是因为希望车库是一个纯粹的平台，所有人到这里不用担心有竞争关系，试想我们如果有基金投资了你的竞争对手产品，你还会来这畅所欲言吗？我们希望和所有创业群体都是朋友，市场每个细分环节都会有人去做，我们只做最基础这一环。只做最纯粹的创业平台，其实就根本不存在竞争之说了。

定位：

车库建立的初衷就是为创业者而生，定位也更聚集于创业这一个群体，车库咖啡出现之前，也没有人在做这件事情，也没有创业咖啡一说。之后确实有很多，当然是好事，一些不了解情况的媒体把创业咖啡定义的太宽泛，只要这两年出来的，不管什么主题都被定位为创业咖啡，很多互联网行业主题甚至聊天主题的咖啡厅也被定位为创业咖啡。也无法解释，很无奈。

自车库咖啡自成立以来，或多或少的活跃了市场的创业氛围，车库也推进了很多创业环境的变化，比如车库所在的海淀图书城一条街即将改变成创业投资相关一条街。比如推进了银行系统并和北

京银行推出创业专属信用卡。比如很多与政府交流的推进创业环境变好的沟通，等等。。。如果我是媒体，更应该关注市场因为这些活跃因素的变化而产生的变化，而非关注创业咖啡是否盈利？盈利与否和运营，环境，服务深度等等众多因素相关，但相信各地创业咖啡创建的初衷和梦想都是好的，应该鼓励更多的人做正确的事情，做的过程中去慢慢摸索。

最后：

两年来，车库的发展超出了很多预期。得到了无数朋友的支持，他已经完全不是属于某个群体和个人了，很多创业群体把这当作了第二个家，他的未来也是属于社会的。如果某一天，没有创业群体再来车库。车库咖啡无法给创业群体带来价值，那就算再赚钱又有什么意义呢？那样的情况还不如关掉它。创业这事，有时候精神层面上可能更理想化一些。实现价值比赚点小钱更难。做成一件事也往往不仅仅是用金钱考量的，价值实现足够多，赚钱也成了很容易的事。未来某一天我也可能离开车库咖啡，让我们现在的管理团队全部接手，服务更多创业群体，让团队的力量思考把他的价值如何做的更大，但我们一定会坚持我们的建立初衷和原则。

创新来自于哪里？来自于自由的土壤，来自于希望做些事情的人的不断思想碰撞。较之几年前，市场上创业相关的分享活动已经频次已经高了无数倍，但仅仅是活动还是不够的，还是需要更多的碰撞，很多创业的朋友都会有过经历，之所以创业，可能是一次与朋友积极的交流诞生的想法，也有可能是长期对一个行业和市场的观察，发现有创业机会，创业群体聚集了，相互的思想碰撞多了，自然而然就会出现更新的大胆想法和创新的产品思路。☞

（来源：36氪网站）

【文体娱乐】

年度精选：2013年十本好书

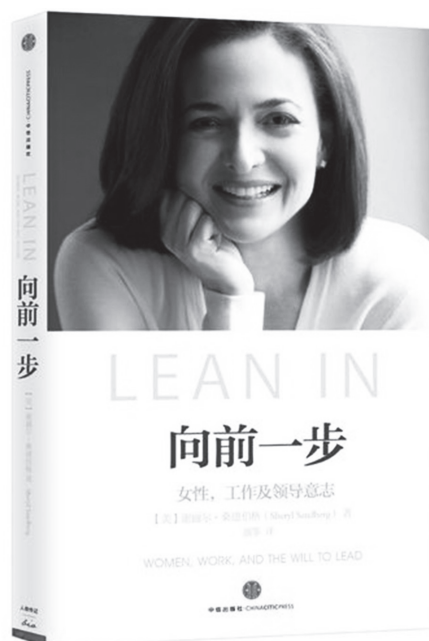
2013年将尽，各大传媒陆续公布2013年年度读书推介。无论是英国《经济学人》的 Books of the Year、《金融时报》年度选书，以及《纽约时报》的年度百大好书均备受注目。我们特意综合这三大欧美传媒推荐的三张书单，再精挑细选十本被三报刊一致推介、又或是题材有趣的好书，成为年度精选中的精选，将好书一推再推。

1. 职场类《Lean In: Women, Work, and the Will to Lead》/ Sheryl Sandberg

入选纽约时报百大好书、金融时报年度选书，经济学人年度选书

环顾美国上市公司到政界，男性仍占主流。时代百大风云人物、现任 Facebook COO 女强人 Sheryl Sandberg，深入浅出分析造成职场领导阶层性别比例失衡的原因，务实兼有具启发性。

Sandberg 明确提出一种中庸之道，希望为热爱工作的女性引路，鼓励女性毋须要逆流革命，反而可自我改变适应职场，正如金融时报所言，Sandberg 的讲法，未必人人觉得对，但惹起性别平等讨论却相当重要。



2. 商业类《The Everything Store: Jeff Bezos and the Age of Amazon》/ Brad Stone

入选金融时报年度选书，经济学人年度选书

Amazon 今年发放一段机械直升机送货的短片，勾划出网上购物的未来，成为全球热话。美国商业周刊记者 Brad Stone 撰写 Amazon 创办人 Jeff

Bezos 如何领导公司崛起成科网巨擘的著作，同样成为一时热话。最花边的莫过于 Jeff Bezos 妻子在 Amazon 网站给予此书一星劣评，批评内容与事实不符，但投诉无碍这本话题之作，赢得金融时报及高盛年度最佳商业书籍之荣誉。

创业乐园

A Paradise For Starters In Business

3. 历史类《The War That Ended Peace: The Road to 1914》/ Margaret MacMillan

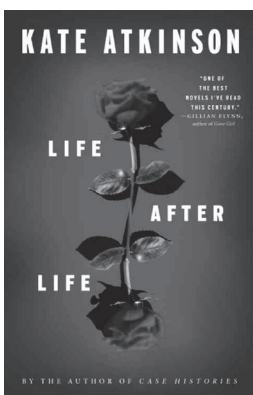


入选纽约时报百
大好书、金融时报年
度选书，经济学人年
度选书

作者牛津大
学教授 Margaret
MacMillan 是英国一
战时首相 David Lloyd
George 的外曾孙，向
来以分析战争成因、
拆解各种政治势力计算

见称。MacMillan 在书中提出，过去被视为无可避免的第一次世界大战，即使到最后一刻仍能临崖勒马。旧作《Paris 1919》论及凡尔赛条约如何改变世界，大获好评，今次再论一战的著作，获金融时报总编辑 Lionel Barber 选为今年必读书单之首。

4. 小说：《Life After Life》/ Kate Atkinson

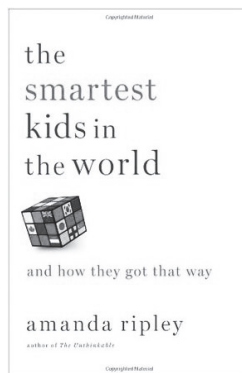


入选纽约时报百大
好书、金融时报年度
选书，经济学人年度
选书

如果时光机带做返
回人生重要交叉点，
你会否选择改变命
运，畅销小说作家
Kate Atkinson 新作
《Life After Life》，
笔下的主人翁，生
于一次世界大战，
拥有无限复活的人
生，

作者在重生中探讨死亡的本质，本书获选为纽约时报年度十大好书。

5. 教育类：《The Smartest Kids in the World: And How They Got That Way》/ Amanda Ripley



纽约时报百大好书、
经济学人年度选书

近日公布的学生能力
国际评估计划 (PISA) 显
示，美国学生在测试中垫
底，但新一代创新能力其
实有目共睹。时代周刊
记者 Amanda Ripley 从美
国本位出发，追访三名留
学生在海外的学习生涯，
讨探教育制度优秀的北
欧国家如芬兰及波兰，
到底有何优秀之处。对
于我们的教育，相信也
有不少重要的启示。

6. 小说《The Luminaries》/ Eleanor Catton

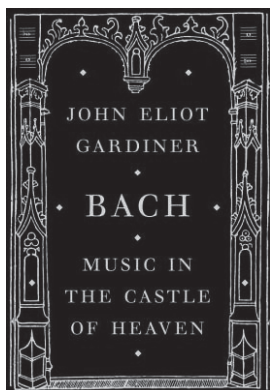


入选纽约时报百大
好书、金融时报年度
选书，经济学人年度
选书

Eleanor Catton 是
可能今年冒起最快的
作家，年仅 28 岁的
她凭第二部作品
《The Luminaries》，
夺下当代英语小说
界重要奖项 Man
Booker Prize，成为
奖项有史以来最年
轻的得主。

《The Luminaries》描
写一心想发财的主
人翁，在 1800 年代
中叶新西兰淘金热
期间，卷入神秘世
界，交织贪婪与寻
金梦当中，无论小
说结构、叙事手法
均获书评人大赞特
赞。

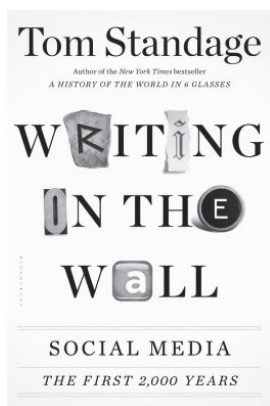
7. 音乐类《Bach: Music in the Castle of Heaven》/ John Eliot Gardiner



金融时报年度选书，
经济学人年度选书

被誉为当今最出色指挥家之一的 John Eliot Gardiner 仔细分析巴哈的音乐，以及其不为人知的生活。作者透过自己认识巴哈的过程，带领读者探索的古典音乐世界，从巴哈当时的家庭生活、宗教信仰和社会际遇，详细解说巴哈的音乐特色、以及其音乐的影响力。

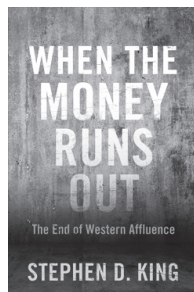
8. 社交媒体类《Writing on the Wall: Social Media - The First 2,000 Years》/ Tom Standage



金融时报年度选书，
经济学人年度选书

Facebook 兴起，不过是几年之事，但足以革命性地改变我们吸收资讯的过程。身兼《经济学人》数码编辑 Tom Standage 将 facebook 的 post，与古罗马人在广场墙上留言比较。他认为，早在 2000 年前古罗马人已在墙上评论各种议题、发表政见，古罗马人或是发明社交平台的始祖，Standage 从宏观的历史出发，论述社交媒体的历史，尝试预测往后的发展。

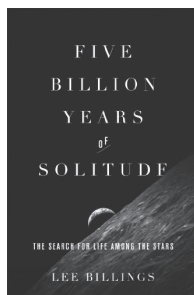
9. 财经类《When the Money Runs Out: The End of Western Affluence》/ Stephen D. King



金融时报年度选书，
经济学人年度选书

本书作者史提芬京，乃是汇丰银行首席经济学家，不同彼史提芬京，但著作内容同样具“惊吓性”。著作谈及欧美六十年来庞大增长势将减慢，西方经济影响力大不如前，但欧美政府养老金、医疗以及社会保障等开支，则滚雪球般越滚越大，当有一天政府无力埋单，将会如何取舍？谁会是大赢家？史提芬京认为，离这一天不远矣，没有痛苦改革，西方经济难走下去。金融时报专栏作家 Martin Wolf 对史提芬京的论点，绝不苟同，但 Wolf 也认为，这场事关欧美经济的辩论，相当关键，此书值得一读。

10. 科学类：《Five Billion Years of Solitude: The Search for Life Among the Stars》/ Lee Billings



入选经济学人年度选书

今年科学类别的选书，三大传媒各有所好。我们特意选经济学人书单当中，相当有趣的科学书目《Five Billion Years of Solitude》。人类对外星生物，既好奇，又惊慌。科学版记者 Lee Billings 访问多名从事太空研究的科学家，拆解最新外星研究，或许找到外星生物，再非遥不可及梦想。☞

(来源：创业邦网站)

【健康饮食】

为什么越忙的人越有时间健身？



“我太想锻炼身体了，可就是没有时间，实在太忙了！”一提到跑步，一提到锻炼，一提到健身，很多人冲口而出的就是这句话。

且慢！据说美国总统奥巴马每周坚持至少锻炼6天，每次锻炼大约45分钟，只有星期天才会休息，他每天早上起床后的第一件事，就是冲进他的健身房开始锻炼。所以人家这样一位总统，也敢在公众面前光着上身，秀一下自己健壮的身躯。

奥巴马的故事离我们有些远，毕竟人家大部分时间在大洋彼岸的美国。不过你看看潘石屹和他夫人张欣，经常在他们的微博里分享跑步的乐趣；万科北京分公司的总经理毛大庆也喜欢跑步，如今已经开始跑马拉松了；碧山旅行社的创始人张玫，也是一位跑步爱好者，她还有一个由爱跑步的妈妈组

成的小圈子，经常一起分享跑步健身的心得。

要说忙，你肯定不能跟奥巴马比，人家是大国总统，处理美国兼顾全球事务，紧张得不得了；要说忙，你也很难跟上面提到的企业家和高级经理人相比，人家打理企业也恨不得有个三头六臂。

我估计这些人都比你忙。可是为什么，越是忙的人，越有时间健身呢？原因大约如下：

首先，他们认识到了身体健康的重要性，在优先级上把健身放在了最前面。所以，这些人无论工作多么繁忙，都要给锻炼身体留出足够的时间。你不妨想一想，当初一时冲动买回来的跑鞋和健身卡，是不是因为各种各样的原因，已经被束之高阁了。

其次，这些忙人的时间管理效率更高。他们分得清什么工作是重要而且紧急的，什么是重要但是不紧急的。很多人，他们的大部分时间浪费在刷微博上，或者是在购物网站上闲逛，或者是在微信群里闲聊，这些人，一天下来经常头昏眼花、非常辛苦，哪里还有时间和兴致去健身！

最后也是最重要的一个理由，是他们发现了健身的乐趣。一个人坚持不懈地投入到经常让他大汗淋漓的运动中去，一定是他在其中发现了乐趣，而不仅仅是为了减肥，不仅仅是为了降低脂肪肝或者体检时的三高指数。一个人只有体验到了这种乐趣，才能真正沉浸其中，才能一直坚持下来。

所以，如果你仅仅为了减肥而去健身，估计你的肥基本上减不下来，健身也基本上坚持不下去。☞

（来源：华夏时报）

【杂谈随感】

团队建设的5大法宝

今天企业需要的不是单打独斗的人，而是需要团队的精诚合作。如果你希望你的公司可以不断成长，那你就特别需要明白如何建立一个可以一起好好工作的团队。这不是一件容易的事情，一个团队意味着你需要带不同技能的人，以及不同个性的人朝着一个共同的目标来工作，而这个目标又常常不是简单的，而是复杂的。

作为“Laddering”一书的作者，同时也是一个营销和产品策略公司，LadderingWorks的创始人和CEO，EricV.Holtzclaw最近分享了他看见一些聪明管理者采用的方法，并从中发现他们在团队建设中的5个共同的路径。

1. 发挥个人优势

你需要了解每个人的强势是什么，并且把每个人都放在让他可以闪亮夺目的地方。

很少有员工能够改变他的不足，尤其这些不足是他天性的一部分。如果一个团队成员不擅长细节处理，他们永远不会擅长细节问题。你需要决定，如果他们可以其余的工作完成的很好，这样的话，就配备其他人来帮助他们，弥补他们的不足。

EricV.Holtzclaw曾经招过一个客户经理，这个人非常善于和客户打交道，尤其是一个困难的客户。但是这个客户经理对于细节问题的处理却不好。EricV.Holtzclaw就给她配备了团队的另一个人，在她将文件发送给客户之前，最后检查一下她写的文件。

2. 鼓励透明

团队很像一个家庭，你需要让他们用自己的方式做事。当事情开始出差时，要把那些相处不好人带到一起，帮助他们面对和解决他们的关注点。不要让他们把你置身于他们每个人分别说的状态中。你的主要工作是帮助团队成员更好地了解彼此。

这个方法有点感觉不太舒服，他们如果他们知道你的转向策略是为了让他们一起去解决问题，他们会开始尝试用自己的方式，而且在绝对需要的时候，才会把你卷进来。

3. 建立基本原则

你的团队需要了解你的运营模式。EricV.Holtzclaw是一个注重解决方案的管理者，他更愿意讨论一个项目或者一个问题的解决方法，但是他会坚持每个人需要为这个解决办法贡献想法。当问题出现时，他们需要这样。EricV.Holtzclaw不想陷入到这是谁的问题，或者为什么这个发生这样的讨论中。当然，他会稍后一个确定的和正确的时间内

创业乐园

A Paradise For Starters In Business

进行分析这些问题。所有人知道EricV.Holtzclaw会说，“不要给我一个没有解决方案的问题”以及，“我不想知道为什么我们不能做，我想了解我们如何做。”

别的管理者更愿立即做根本原因的分析，然后从解决方案的一点开始前进。每个人的风格不一样，它也是基于你做的工作类型。重要的事情是你的团队知道你偏向的工作模式，这样，每个人都会朝同样的目标去思考。

4.让他们知道你会支持他们

作为团队的领导者，你的团队成员必须知道你支持他们，你是他们最大的支持者。EricV.Holtzclaw明白自己的主要工作就是挪开拦在他的团队道路上的障碍。当团队和客户，或者其他内部团队产生问题时，他会在那儿支持他们。当你的团队指导他们有你作为无条件的支持，他们会自信满满

的前行。

5.提供激励

建立一个你团队一起努力的目标，比如一个季度末有一天休息，他们工作日程的灵活性，或者一点奖励。正如你的团队成员有不同的技能，他们也需要相应不同的激励，所以你要提供不同的激励，灵活的激励类型是激励有效的关键。

EricV.Holtzclaw的团队成员是那些宁愿有休息时间，或者有一种体验，而非要钱的人。所以奖励程序，即便都好，像提供额外一天的休息或者一个不错餐厅的礼品卷，会有不同的效果。所以了解每个人成员的不同特点是重要的。

团队建设不是简单的事情，你需要花更多的时间和精力在你的团队成员身上。但是这些努力会让你有丰富的成果。

