

创业成果“对话”资本

本报记者 陶琦

在客户端轻轻一点，当季的绿色蔬菜和新鲜水果就会配送到家，消费者足不出户就可以尝“鲜”。这是重庆邮电大学的唐甜和她的团队开发的生鲜配送平台“来点菜菜”项目。

再来看一款会提醒纪念日的物流平台app，有了它再也不用担心忘记送礼物了，寄出的礼物当日就能送达。这是燕京理工学院的王士坤和他的团队推出的“百达送”专递平台。

这些都是《经济》杂志社主办的“因为有你”首届全国大学生创新创业大赛获奖作品，获奖者们要么是在校的大学生，要么是刚刚踏入社会的创业“新鲜人”。通过创新创业大赛，这些年轻人的创意有机会转化成实实在在的产品。日前，第二届创新创业大赛启幕，包括互联网金融、科技创新、能源等多项分赛。区别于其他专注成果检验的比赛，此次大赛已获得中经宏熙（北京）投资基金管理有限公司10亿元授信，大学生们的创意将获得真金白银的启动资金，开启创业之旅。

年轻的创业者们正处于一个最好的时代。早些年，业内流传的都是创业者手携商业计划书，用一个精彩的故事想方设法打动投资者，却往往最终碰壁的例子。如今，有了像全国大学生创新创业大赛这样的平台，创业项目可以直接与资本“对话”，还处在萌芽阶段的创业企业可以从中获得成长的力量。

大学生创业一靠创意，二靠资金。而启动资金这一拦路虎就难住了不少好创意。中经宏熙（北京）投资基金管理有限公司总经理沈芳萍作过一项统计：“现实中，有62.4%的大学生因为缺乏启动资金而使创业梦想搁浅。大学生自主创业资金来源通常是向父母或其他亲戚朋友借，这部分占到78.2%，来自商业性风险投资或政府资助的少之又少。”

“我们的大赛本质上就是一个扶植创业的平台。”全国大学生创新创业大赛主办方负责人告诉记者：“我们将全力帮助大学生将知识转化为创意，将创意转化为生产力，为大学生与资本对接搭建平台，也为企业发展增添新的‘创意生产力’。”

“90后”创业，别盲目赶潮

牛瑾

近段时间以来，只要“90后”与“创业”两个词碰在一起，就会刷爆社交网络。媒体报道的一系列“90后”创业案例，给更多的年轻人带来了动力。

有人曾经说：60后是悲壮地创业，70后是为了生活创业，80后是有明确目标后创业，90后是天马行空地创业。但越是这样的报道增多，越需要提醒年轻的“90后”学子莫因一时冲动赶创业大潮，凡事之前还是要做好准备。天马行空，代表着敢冲敢闯，也意味着容易盲目行事。尤其是当今浮躁的社会大环境，更易让年轻人眼高于顶，以为只要有想法，谈情怀就能改变世界。

在“与其辛苦地给别人打工、不如舒服地自己当老板”的想法的影响下，更多的“90后”走入了创业大潮。但是，尝试过创业的人都知道，创业并不是早上睡到自然醒、每天工作几小时、每年进账几百万、随时放大假去潜水的美好生活。创业不易，在这个过程中，一切都需要自己从零开始，受到委屈、付出辛苦、遭受的挫折会比给别人打工多出几倍甚至十几倍。对于大多数从小环境就相对优越的“90后”们来说，做好吃苦的准备十分重要。

大多数“90后”没有经历过公司发展的较长历程，没有足够的职场经验，对公司运作和市场又缺少认识，这是他们的天生短板。

面对这样的现实，准备创业的“90后”们不妨先停下脚步，在以下几个方面努力以后再出发。其一，培养宽阔眼界和好的判断力，学会在风来之前站到山顶。这需要补充知识、扩大朋友圈，提高自身格局。其二，找到志同道合能力互补的团队合伙人。不管个人能力有多强，未来的世界始终是合作的世界，每个人需要做的就是扮演好团队赋予你的角色，然后和大家一起踏实地做出好产品、提供好服务。其三，提高情商。创业过程中一定会遇到很多意想不到的阻力，这就要求创业者学会调整心态、控制情绪，用自己的正能量去感染整个团队。

此外，对于热衷于传播此类“传奇故事”的媒体而言，也要在报道时注意不要拔苗助长，给“90后”多些成长的时间。



4月15日，“创客拼吧”开放首日吸引了众多大学生。当日，天津理工大学管理学院“创客拼吧”正式投入使用，这是该校首家校内创业教育基地，为大学生提供了创业实践的场所，让学生们通过运营“拼吧”增强创业实践经验。刘东岳摄（新华社发）

科技大市场“云聚”传四方

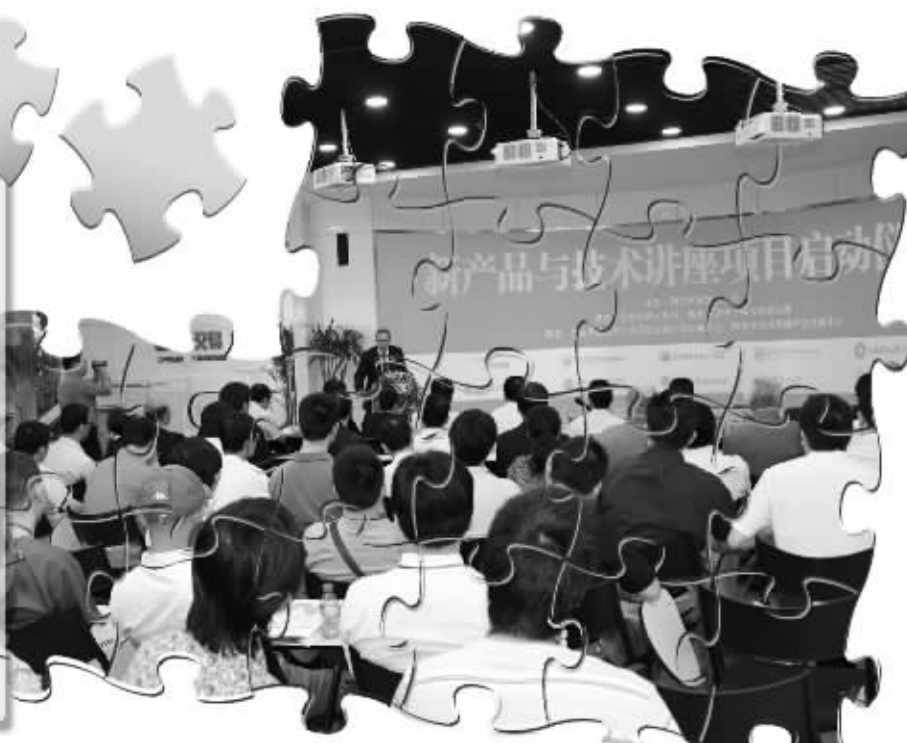
张毅 何汪维

T探营

编者按 由西安市科技局的和西安高新区共建的科技大市场被称为科技资源统筹转化的“聚变器”。从2011年4月启动运行至今，已成为面向科技创新和产业发展的公共基础服务和科技资源共享交易市场化公益性平台。以西安科技大市场为纽带，西安市和西安高新区每年出资5000多万元，对技术转移交易的供方、买方、中介方给予补贴，引导和推动西安市技术合同交易额从2010年的98亿元，增长到2014年的530亿元，每年递增100多亿元。各类创新要素在这里，实现了从聚集到聚变的深刻变化。

截至2014年底
科技大市场平台已汇聚了

- 900多家高校院所和军工单位
- 16896名行业专家
- 7325项技术成果
- 7737家科技企业的科技资源信息
- 促进全市完成技术交易额530亿元
- 平台累计入库设备数量达到7048台套
- 举办各类产学研用交流活动167场次



西安科技大市场科技新产品发布会现场。(资料照片)

西安科技大市场位于西安市高新区锦业路1号都市之门B座2层。在市场服务大厅记者看到，这里的建筑面积超过2000平方米，设有成果展示、项目发布、技术交易、科技服务等功能分区，提供各类创新性服务。同时，在都市之门一层，还设有2000平方米的科技大集市展示交易区。该市场相关负责人介绍，这是一个类似于政府政务服务中心的一体化服务场所，可以提供企业的咨询、科技服务等内容。

2014年，西安科技大市场平台汇聚高校院所和军工单位900多家、行业专家16896名、技术成果7325项，促进西安全市技术交易额突破530亿元，继续保持全国前3位，推动了西安市技术成果的转移转化。

公共设备资源共享

面对1000多家实验室与众多创新型需求企业如何对接的问题，西安科技大市场应运而生，推进公共检测检验仪器设备实现市场共享。

走进西安科技大市场的大厅，鳞次栉比的各类科技服务中介机构的工位几乎占满了所有空间。然而，你可能想不到，在这个几乎看不到什么昂贵固定资产的空间里，居然还“放着”价值34亿元的7048台套大型科研仪器设备。设备放在哪儿？——在“云”里。

“这些来自西安地区289家省市各类高校和科研院所的值钱‘家当’如今都在我们的仪器设备网向全社会开放。”西安科技大市场服务中心主任张卫国介绍说，西安高校和科研院所数量众多，目前拥有1000多家能够对外服务的实验室，从业人员近10万人，潜在服务产值超过100亿元。但是，过去由于科技资源条块分隔、分离，大型科研仪器设备的市场共享率不到30%。而另一面，众多创新型创业企业虽然对这些资源需求巨大，却无力购置。

4年前，由西安高新区与市科技局共建的统筹科技资源基础平台——西安科技大市场正式“开市”。大市场围绕“交

易、共享、服务、交流”等四大业务，其中，推进公共检测检验仪器设备面向社会实现市场共享，成为大市场的“先手棋”。

位于高新区的西安富士达科技股份有限公司是国内最大的专业生产射频同轴连接器、电缆组件及微波无源器件生产供应商，由于检测需求，其产品每年都要远赴广州进行相关的元器件检测和失效分析及DPA检测，导致每年仅运输费用就达百万元左右，而且耗时费力。科技大市场了解到富士达公司的需求后，经过一系列的检测需求调研，最终寻到拥有国防科技电子元器件检测资质的西安西谷微电子有限公司，双方达成检测服务协议，满足了随时检测的需求，同时也为西谷微电子有限公司增加了收入。

为了让这些“隐身”在高墙大院里的仪器设备实现从零到整的“聚变”，最终让创业企业用得起、用得上，去年3月，西安科技大市场与瑞铂软件科技公司联合开发运营的国内首家为检测检验服务交易、基于B2B电子商务的检测检验交易平台——凡特网正式上线。

凡特网的核心业务是为中小科技企业创新服务，提供高效率、低成本的检测服务交易。创业企业可以从凡特网搜索到满足需求的专业实验室，通过平台提交测试需求，利用在线沟通、业务委派等方式实现与实验室的交易撮合，生成订单。在订单执行过程中，客户可以通过平台可以跟踪样品的测试过程、接收测试数据和检测报告、在线支付和样品物流等服务。“平台业务涵盖了新材料、纺织品等13个门类，目前入驻的检测机构超过5580家。”凡特网总经理闫长富说。

为了激发仪器设备提供方和使用方的积极性。2011年，西安市还专门出台奖励补贴政策，对开展大型科学设备共享工作的供需双方分别给予10%、最高30万元的检测费补助和2万至10万元的奖励。仅去年就落实设备共享政策奖励资金348万元，补贴资金1082.69万元。

4年间，西安仪器设备共享服务平台网内共享设备从2000台套跃升至目前的7048台套，设备共享率陡增20个百分点。

然而，创业者的运动会当然不会只是比拼体力这么简单，这更是一场思想碰撞的交锋会。“太嗨了，不仅结交了朋友，看到了行业前辈的努力，更重要的是参加一场运动会就搞定了投资人。”依靠出色的发挥，在晚上的创业马拉松决赛中，1992年出生的创始人许妙成凭借他的趣火星科技社区网站项目，赢得了第二名的好成绩，并成功获得了多个投

有着天然的联系。应该把创业路上的比赛和身体、体能方面的竞技结合起来。”《创业家》传媒创始人牛文文认为，创业路上大企业、小企业和初创公司，都要面临很多挑战和考验，把大家聚在一个体育馆里竞技，是一种激励，当年轻的创业者看到步入中年的行业领军者们和自己奋斗在一起，还有什么理由害怕挫折。

本次黑马运动会上，《创业家》还联合58同城、京东、当当、探路者、金立、乐视、硬蛋、学大教育等上市公司作为主要的生态体系领头羊，共同开启了全链条产业孵化器——“黑马+”云孵化，专门服务于有志于走“生态流”路线的行业领先企业和创业企业。目前国内的孵化平台，基本以资本

创新和市场手拉手

为了更好地实现创新与市场的对接，西安成立了全国首家技术经理人协会，着重建立和完善技术转移服务链，探索促进技术转移服务的新模式。

“投资5万元于一个科技创意idea，一年后就能增值50倍甚至百倍以上。”对大多数人来说这简直就是天方夜谭，然而，技术经理人杨坤却让这样的神话变成了现实。

2014年3月，从事材料科研的海归博士杨坤在与西安某大学材料学教授聊天时，捕捉到做一种可以生物降解陶瓷材料的想法。之后，杨坤通过西安卓曦材料科技公司专业项目评估后，为其立项，并将这种新材料定位骨科临床应用这一细分市场。此外，他又找到西安一位著名骨科教授了解骨缺损行业的需求状况，并投资5万元建立研发团队。经过7个月的技术攻关和商业包装以及天使资金筹措，成功研发全国首款能够植入人体并降解的仿生人工骨。“今年年初，有5家机构对此项目作出评估，4家估价2000万元左右，最高的一家给出5000万元估值。”

在西安，类似杨坤这样懂技术又能集成产业和创新资源的人越来越多。去年10月，由西安科技大市场、留学人员与专家服务中心、科技产业发展中心等12家单位共同发起成立了全国首家技术经理人协会，首次提出构建“1+3”体系建设思路：即以科技大市场基础平台为支撑，构建由技术经理人协会、技术经理人公司、技术经理人组成的三级管理运行体系，建立和完善技术转移服务链，探索促进技术转移服务的新模式，催生技术转移服务的新业态。

打通成果转化“最后一公里”，还得着重解决资金、信息和服务三大核心问题。西安科技大市场引进市场化机构共建西安科易网平台，该平台将重点提供技术交易价格评估、技术交易资金在线支付、分批次担保、在线展会等相关配

套支撑服务。西安科易网筹备负责人安妮表示，西安科易网的上线意味着西北乃至西部地区的科技企业，将可享受基于互联网技术交易的全流程服务。

政策与需求无缝对接

西安科技大市场一方面把政策收集到服务平台，推送给企业，另一方面将政策落实情况反馈给有关部门，为完善政策提供依据，实现政策与市场的良性互动和叠加效应。

“2008年国税局下发了‘企业研究开发费用税前扣除管理办法’，但6年过去了，企业知之甚少，所以今天把各位企业科技政策联络员请来，讲解如何办理。”4月14日下午，一场创新扶持政策培训在西安科技大市场开班。

企业科技政策联络员是西安科技大市场建立的政策时落实机制之一。在当日培训会后，西安翔翔计算机软件公司的科技政策联络员舒亚玲高兴地表示：“我们企业如果享受今天讲的优惠政策，能减免50多万元的所得税，对企业科技创新将起到很大的激励作用。”

为了让企业看得明白、用得方便，科技大市场把政策收集到科技大市场政策服务平台，根据申报单位要求、申报项目要求、申报材料要求进行梳理、分解和校正后，广泛发送和定向推送。

大市场政策服务部负责人李少江表示，他们还收集企业反映的意见建议，将政策落实情况汇总分析后反馈给有关部门，为决策和完善政策提供依据，最终实现政策与市场的良性互动和叠加效应。近4年来，累计促进企业落实各类科技政策和税收减免超过80亿元。

“从‘资源云’到‘服务云’”，在西安市委常委、西安高新区党工委书记赵红专看来，就是聚集所有科技创新资源，形成“多接口”式基础公共服务平台，实现科技资源的“云聚变”效应，然后通过与优质的市场资源机构合作，构建市场化运营的专业化服务平台，为社会提供专业化、精准化的“云服务”，从而最大限度地释放创新创业活力。

本报记者 王轶辰

资人的青睐。

不仅是许妙成，还有很多创业者在黑马运动会这个平台上获益匪浅，找到了合适的合作伙伴和投资人，即使是行业大佬们也收获颇丰。“每个时代有每个时代的基因，我们这些传统企业往往缺少年轻创业者身上的新兴思维，特别是‘互联网+’概念提出后，我们也要无条件向年轻人学习，改造过去的商业模式。”韩后创始人王国安说。

本次黑马运动会上，《创业家》还联合58同城、京东、当当、探路者、金立、乐视、硬蛋、学大教育等上市公司作为主要的生态体系领头羊，共同开启了全链条产业孵化器——“黑马+”云孵化，专门服务于有志于走“生态流”路线的行业领先企业和创业企业。目前国内的孵化平台，基本以资本

孵化、园区孵化为主，“黑马+”云孵化则致力于打造一个更加全面的虚拟孵化平台。专业化发掘、筛选有潜力的初创项目，为大企业进行定向联合培育，推动初创项目快速成长为“生态正规军”。

据介绍，今年《创业家》和上市公司联合招募的初创企业，将按照产业类别划分，由相应的上市公司提供孵化资源，《创业家》黑马学院提供培训资源。同时，双方共同提供基金支持，每3个月推出一期云孵化帮助计划，帮创业者快速融到人生第一笔钱。

“现在我们黑马社区中有200多家黑马企业已经进行新三板或被上市公司并购的阶段，尤其近几月，每个月度都有一些企业被并购或登陆新三板，由此证明我们这种孵化方式是成功的。”牛文文说。

如何推动初创项目快速成长——

一场运动会，或许就是一个新机会

“创业和运动会能有什么关系？”拔河、撕名牌、踢足球、折返跑接力……4月11日晚上，伴随着一浪高过一浪的欢呼声，一场由来自8大行业的5000名创业者、数10位行业领导者参与的运动会，在北京科技大学体育馆拉开帷幕。在激烈的鼓点声中，创业者的激情在这个晚上尽情地释放，也十足带出了一股“大众创业、万众创新”的味道。

运动场上，探路者董事长盛发强、金立总裁卢伟冰，这些上市公司的老总们，更是脱去西装，穿上运动服，和年轻人一起同场竞技，挥汗赛场的同时畅聊行业。

“创业就是一场马拉松，创业者早期很孤独、压力大，创业路上需要持久的耐力和激情。这一点上，创业和运动