德同中国投资基金合伙人李农现身说法——

哪些创新企业容易吸引风投

本报记者 董碧娟

2014年，德同中国投资基金合伙人李农坐飞机飞了14万公里，相当于绕地球赤道三圈半。

忙归忙，他心劲可足得很。德同资本是最早在中国做创投的基金之一，在北京、广州、深圳、无锡等地设了8只基金。这几只基金中，属李农主抓的成都这只回报率最高。

好成绩与他的“出身”密不可分：当过大学教师，做过美国上市公司高管，自己还创过业，直到公司被一家上市企业并购退出。“可能是经历了这一整圈，让我对创业、对企业家始终感同身受。”李农说。

这种“感同身受”让李农的投资总是能先人一步：当大家一窝蜂投太阳能的时候，他转向风电；当大家扑向风电时，他又将目光转向了天然气。

当时，我国天然气占一次能源消费的比重不到4%，远低于世界平均值14%，更不及欧美国家的28%。这种差异，也让国家计划加速推进天然气使用。瞅准大势，李农带团队足足做了两年准备，对天然气勘探、钻采、存储等整个价值链作了深度分析，最后在2009年锁定了一家企业：成都华气厚普机电科技有限责任公司。当时，这家做加气机的小企业年利润只有400万元。

有了前期的充足准备，李农团队只用了短短两个月时间就投给了华气厚普5000万元，让它当年账上现金趴了6000万元。紧接着，他们帮企业作战略定位，跟国外名企作比对，定追赶目标，还帮他们引进财务、管理等方面人才。之后，他们用第二笔融资帮华气厚普收购了一家上游企业，这个举措让华气厚普比同行的利润率多了20%。就这样，在一连串的增值服务下，华气厚普年利润节节攀升，从开始的400多万元跃升到1.8亿元，真正成为了行业龙头。

“这个案例，很好地反映了我们的投资取向。”李农话锋一转，向记者解释他的“投资经”——

“一是看赛道，就是看企业的发展方向是否代表了社会发展方向、国家鼓励的方向，要踩到点上；二是看赛手，我们希望企业家有技术、有创新、有诚信、有担当，踏踏实实做企业，尤其当大笔钱投进来后，能克服诱惑，清晰地知道该怎么去用钱；三是我们会看自己对企业能否起到助推器的作用。如果大家抢着投的企业，我们一般会退。因为既然大家都帮它，为什么我们还要再去呢？我喜欢找原生态的、大家还没有看到的企业。”

“人是两条腿，钱是四条腿，人去追钱追不上，要让钱来追人。”这是李农培训创业者时经常说的一句话。“表面上好像是钱在选人，实际上人也在选钱。人要看钱背后能否带来更多的力量。因为一个好的投资，一定是把增值服务跟投资结合起来的。另外，投资人和企业家之间要有默契和共识，如果大家想的不一样，即使投资人临时把钱拿进来，将来也会扯皮，对企业产生不利。”

李农说：“现在，投资西部的优势已经开始突显。西部已经拥有了大批具备自主知识产权的技术，有巨大的市场潜力，而且西部企业家更专注做事情，能吃苦耐劳。尤其是在那种需要持续积累的技术创新上，西部很有自己的优势和特色。”

“现在，我们正在向中国智造、中国创造迈进。创新创造有风险，所以需要创投来支持。从全球来看，美国创投占GDP4%左右，北京和深圳是千分之四，四川只有万分之四。所以创投在西部地区大有可为。在西部做创投一定要注意研究西部、扎根西部，对西部的投资环境、发展状况以及企业家特点要有深入了解。”李农说。

李农告诉记者，德同资本现在的投资方向重点围绕TMT（Technology，Media，Telecom）、高端制造、节能环保、生物医药、大消费等。不管这位资深敬业的投资人今后还要飞多少圈“赤道”，他的目的地始终都是与企业家共筑的那个创业梦。

创客工场

上海长宁建创业型城区

本报记者 沈则瑾

苏河汇是上海长宁区的一个创业孵化基地，运营两年多，共举办200多场创业沙龙活动，孵化成功50多家优秀企业，为创业企业提供“天使投资、孵化、投融资、VC”一条龙创业服务，累计投资约2500万元。

“长宁区开展创建创业型城区工作已经3年了，我们深刻地认识到，推进创新创业建设工作，不应只是政府部门的职责，更应凝聚全社会的力量，整合全社会的资源，从而形成‘联手、联创、联动、联享’的工作机制。”长宁区人力资源和社会保障局副局长魏震对记者说。3年来，长宁区积极整合配置区域内苏河汇等17家创业园区（孵化基地）、4所高校、10个社区的创业资源，打破园区、校区、社区之间的界限，形成“三区联动”的运作机制，政府积极引导，园区蓬勃发展，校区全力支持，社区广泛参与，创业型城区正在逐步建成中。

长宁区在10个街道（镇）成立了创业服务指导站，选配素质较高并具有职业资质的创业服务工作人员，落实创业指导和服务，累计为1.3万余名意向创业者和企业服务。目前各街镇的创业者自律组织已经实现了全覆盖，以新华街道“创业沙龙”、周桥街道“向日葵学堂”等为代表的创业者自律组织积极发挥引领作用，形成了“一街一特色，一街一品牌”的创业特色。

同时，长宁区积极推进青年创业就业，不仅组建大学生创业联盟，搭建信息、竞赛、实践、交流、培训、资金等六大服务平台，开展各类线上、线下创业交流活动，还建立创业训练营，开设创业理论、沙盘模拟、商圈实战演练等课程，培养大学生创业者的实战能力，共培训意向社区创业青年和大学生930名。

长宁区还强化政策扶持，在创业前对入驻创业孵化基地的创新创业孵化项目，免收一切场地费用，使创业者能够以最低成本进行项目孵化；在初创期给予创业见习、经营场地房租、贷款贴息、成功创业、带动就业以及社会保险等一系列补贴，助力创业成功。2014年以来，长宁区已落实创业扶持资金7000余万元。

创业咖啡馆

一个年轻的创业团队正在用互联网的方式做房地产金融——

“我们不卖房子，卖时间！”

本报记者 王轶辰

“这几天每天只能睡4个小时。”5月12日，记者见到点心科技的年轻合伙人杨乐，她正坐在北京中关村3W咖啡一层的高脚凳上，依然沉浸在几天前给李克强总理介绍自己创业项目的兴奋中。而1小时前，她和她的团队趁热打铁，成功发布了一款全新的互联网金融创新产品“回家旅行计划”。

这一切，从她去年决定开始创业起仅仅过去一年时间，3W咖啡则是她梦想起航的地方。“我基本上算是这条大街变迁的见证者之一，也是这里浓厚的创业氛围感染了我。”杨乐的住所距离中关村创业大街不足100米，当一个个孵化器、创业公司在她眼皮底下起来时，耳濡目染的她很快坐不住了。

一个偶然的机会，她在3W咖啡遇见了东方弘道资产管理公司执行董事张逸龙。虽然交流仅有一杯咖啡的时间，在这位知名投资人的影响下，她毅然辞去了自己那份令很多同龄人羡慕的房地产央企工作。由于拥有房地产职业经理的基本训练和投资人的全力支持，杨乐很快组建了自己的创业团队，一个月时间便推出了名为“房蜜”的APP产品，帮助业主随时了解房产价值信息。

创业不可能总是一帆风顺，杨乐很快也因为经验不足吃了苦头。虽然房蜜团队的成员都是国内一流的程序员，但他们兼职创业的状态也让这个团队充满了变数，不少成员在找到更好的工作之后选择离开，加之房蜜也没有找到很好的盈利模式，产品做出来后尚未来得及运营就搁浅了。

5月12日，点心科技在3W咖啡发布“回家旅行计划”金融产品，杨乐（右二）和她的团队与到场嘉宾进行交流。（资料照片）

不过命运在关上一扇门的同时，又打开了另一扇门。在投资人的建议下，杨乐加入了点心科技团队，成为公司的COO（首席运营官），房地产行业的背景让她在这个全新的房地产金融团队中如鱼得水。这一次，有了创业经验的她竟然一路走到了总理的面前。

“我们做了一个全新的子行业叫房地产金融，用互联网的方式去做房地产金融的创新产品，解决房地产行业钱的问题。”在杨乐看来，点心就是要利用互联网技术，让“高大上”的金融工具在购房租房用房的应用场景中落地。

目前，点心团队不仅可以线下根据投资方的需求订制金融产品，还可以通过点心贷网络平台发售金融产品。即使对于普通消费者，他们也在点心贷上提供一些标准产品，比如客户可以在线申请装修贷、首付贷等。

杨乐介绍说，通过网络平台，传统住宅开发商可以以较低的成本，并且快速地进行去化和融资；对于旅游产品的开发商来说，如果房子卖不掉，我们帮其设计新的金融产品，以吸纳更多客户，盘活资金；对于购房用户来说，我们的资金成本比较低，通过金融产品的设计和开发商的合作，特殊的情况下甚至可以做到零利率。

刚刚发布的回家旅行计划就是点心团队的一次有益尝试。“我们不卖房子，卖时间!”杨乐说，假如客户在这个产品中投入5万元，就可以获得在3座度假城市每年1周的免费度假权利，此外，每年这5万元还能获得和货币基金接近的利息收入。更重要的是，这个项目每年都有开放期，投资者可以申请赎回，也可以在平台上置换其他旅行计划。

杨乐希望，未来点心能成为非常优质的资产端的提供者，能够为整个地产行业中的主要参与方，提供创新便宜的融资服务，“而且为他们提供不仅是钱，还有全新的生活方式和消费产品。”

在房蜜团队和点心团队合并后，利用这股合力，房蜜也将重新焕发生机。“我们现在结合点心的力量，准备今年重新开始做房蜜，重新定位为一个年轻精英人群的租房产品。”说起工作，幸福的笑容始终洋溢在杨乐的脸上。

安徽为创客建造梦空间

本报记者 白海星 通讯员 徐汐颜

用机器人帮助残疾人吃饭、用脑电波的“念力”让智能小车移动、通过3D打印机制作仿真模型……近日，合肥市包河区常青街道“创客·梦空间”暨社会创业园正式启动。这个依托辖区内常青大学生创业大厦、区人力资源市场、市科技馆淝南分馆等载体的创业孵化器将开启“创意+创作+创业”三位一体的创业新模式。据悉，“创客·梦空间”是安徽省首个创客创业平台，将提供从创意到创作再到创业的一条龙服务。

在创业大厦的院子里，来自中国科学技术大学的大二学生刘兴华一边演示着自己的机器人“蝙蝠侠”，一边告诉记者：“我们团队来自科大机器人俱乐部，此前有一些机器人方面的研究，但只是纯粹的爱好发明。希望‘创客·梦空间’能提供一个平台，让我们的发明有机会转化成产品。”

“‘创客·梦空间’希望能够整合全区创新创业平台资源，坚持市场导向，加强政策集成，强化开放共享，创新服务模式，着力打造各类创客集聚，孵化一批创新型小微企业，培育一批社会组织、社会企业和创业投资机构，创造更多高质量就业岗位，营造更加浓厚的创新创业文化氛围。”

包河区相关负责人介绍，该项目围绕“五大职能”，即创客创意交流空间——助力社会创新、创客需求咨询诊所——服务创客群体、创客人才实践基地——培育创新创业人才、创客资金支持通道——扶持引导创业、创客资源对接平台——促进社会资源融合，采取“政府扶持引导+专业团队运营+社会资本注入”的模式，重点打造“创意站”、“创作坊”及“创业厂”三大板块。据介绍，创意站通过定期举办创客主题沙龙、创客读书会等活动，集聚创客资源和创意；创作坊通过举办创客大赛、创客技能展示、公众体验展等，为创客们提供一个从头脑风暴走向实际产品的平台；创业厂侧重实际创业，除了常规的孵化帮助，还将与高校、科研院所专家等专业组织和人员合作，为创客链接社会化服务资源。

在安徽合肥“创客·梦空间”启动仪式现场，来自中国科学技术大学的创客展示自己开发的助残机器人。 新华社记者 杜 宇摄

智能产品、智能生产破解传统产业创新不足——

晋江制鞋业脱胎换骨

本报记者 石 伟

福建省晋江市拥有一批包括安踏、361度等在内的龙头企业，具备国内鞋服行业领先的创新能力，但近年来传统产业创新不足、市场需求低迷、企业增长减速等问题逐渐暴露，针对这些问题，晋江市加快构筑适应大数据时代的生产方式、消费模式，推动企业从观念到业态和市场的转型升级。

核心竞争力激发内生动力

前不久落幕的第十七届中国（晋江）国际鞋业博览会，是国内制鞋行业重要的产业风向标。作为我国乃至世界上最集中的运动鞋生产基地，晋江拥有制鞋及相关联企业2600多家，2014年产值超过1000亿元。然而高速发展之后，晋江市如何应对产能过剩、产品同质化的困扰？晋江市提出“以创新应对经济新常态”的口号正在成为当地企业的共识。

晋江鞋企龙头安踏公司继去年推出“A-WEB2.0呼吸网”技术后，今年又在鞋博会现场推出“荣耀”系列篮球鞋。安踏董事局主席兼CEO丁世忠表示，破解企业竞争力弱化的途径唯有不断的创新。通过观念创新、产品创新、企业创新实现企业的自我转型、自我提升。他介绍，2014年安踏在产品设计和开发方面的费用较2013年大幅度增长24.1%。与此同时，特步、乔丹等国内制鞋名企也都瞄准我国跑步运动流行趋势，将研发重点转向这一领域并提出全新的健康跑步理念。

企业的创新意识既来自市场的动力，也离不开政府的引导。晋江市政府以新思维、新举措引导和推动企业转型升级。市长刘文儒对《经济日报》记者说，“中国制造2025”的概念，其实质就是要积极推进信息化与工业化的“两化”深度融合。从晋江的实际看，“两化”深度融合关键是抓住“一条主线”，推动“四大转变”。“一条主线”就是把体现信息技术与制造技术深度融合的数字化、智能化作为发展方向。“四个转变”就是由要素驱动向创新驱动转变，由低成本竞争优势向质量效益竞争优势转变，由资源消耗大、污染物排放多的粗放制造向绿色制造转变，由生产型制造向服务型制造转变。

晋江市所在的泉州市目前已经编制出台“泉州制造2025”发展规划和智能制造、质量品牌提升、服务型制造3个专项行动计划，以推广“数控一代”工程为切入点，积极推动传统产业加快“两化”融合。作为福建省和泉州市重要的现代产业基地，晋江正大力引导企业开展产品、技术、品牌、管理和商业模式等五个方面的创新。

立体化创新打造新引擎

在有着3300多家制鞋企业、年产运动鞋15.6亿双的晋江，全方位、立体化创新是使众多中小微企业加快转型升级的必由之路。记者在晋江采访时看到，福建省首个智能装备产业园正在这里加快建设。根据规划，这里将建成集研发、中试、制造、公共服务等为一体的新型智能装备产业园区，通过与中科院、哈工大机器人研发中心等机构的合作，打造全省最大的智能装备展示中心和智能装备融资租赁公司。这个园区将成为晋江制鞋企业破解用工难、用工贵难题，逐步实现“机器换人”，加快传统制造业数字化、信息化、智能化的新型平台和发动机。

与此同时，以“互联网+”推动产业升级、抢占新的市场空间是晋江市另一项创新战略。包括安踏、361度、特步、贵人鸟等企业在内的大大小小的企业都纷纷和国内知名门户网站、体育专业网站开展战略合作，通过“电商换市”加快调整商业模式。数据显示，目前晋江70%的规模以上企业都在“触电”，通过整合原有的品牌店、专卖店，以O2O模式直接面对消费者，实现线下体验、线上下单、就近配送；在营销和服务上则强调个性化营销和个性化服务；业态上逐步从体育用品制造向体育赛事、体育服务、体育消费、创意设计、文化传媒等方向转型。