

创

周刊

WEEKLY

生活因创新而美好

视界

创业传奇需配套

正确“打开方式”

牛瑾

人们总是爱听逆袭的故事，对主人公的成功津津乐道。在这个创新创业的年代，那些富有传奇色彩的创业故事很容易就吸引来不少忠实听众。

于是，今年刚刚从清华大学经管学院硕士毕业、创业卖爆米花的鄯尚宽的一篇创客自述，赢得了不少点击率；于是，新三板挂牌公司天地壹号的一份公告，传递出北大毕业生陈生杀猪8年、身价已超百亿元的信息时，不少有创业想法的人摩拳擦掌，似乎若干年后，自己就是另一个陈生……但是，是波泼冷水的时候了——没有一个人的故事是可以被复制的，每一个创业传奇也都需要一个正确的打开方式。

鄯尚宽的创业梦想开始于3年前，其间也曾被现实狠狠地扇了两个耳光：偏好互联网项目的投资人和来自传统行业的投资人，都不认同他做看剧零食的理念；在硕士毕业答辩的前一晚，生产工厂决定终止合作。之后，在团队协作下，才慢慢走上了正轨。

在与猪肉打交道前，陈生就做过公务员，辞职后还卖过菜、卖过房子、卖过饮料，接下来搞起了土猪养殖，可以说，他的创业起点并不低。至于2007年开始在广州开猪肉档卖猪肉，不过是多元化产业布局的又一次扩充，“杀猪佬”也只是外界给他贴上的一种标签。更何况，目前真正与猪有关的产业仅占据其资产的十分之一，“杀猪佬”与百亿身家之间根本不是等量关系。

说到底，对创业者而言，鄯尚宽和陈生最可贵的不是他们提供了可以参考的模式，而是其敢于挣脱世俗观念、换种活法的路径选择带来的启发和激励效应。在随之开启的创业过程中，他们身上反映出的两个词语至关重要。虽然这并不是什么新观点，但在创业热潮不减且日益涌向高校的当下，再次提起还是十分必要的。

一个，是机遇。每个人都不可能独立于社会而存在，个人的创业切入点必须契合国家经济发展大局和社会进步大势，必须代表产业发展的方向。唯有充分了解和把握市场周期盛衰变化的规律，创新创业才可以赢得机遇，被激发出的热情才能转化为经济社会增长的有效驱动力。

另一个，是坚守。经济越往前走，模仿的空间越小，创业越需要创新陪伴左右。在一次尝试，包括对错误的调整中，有时会误打误撞找到一条路，更多时候则是这扇门被关掉的同时别的地方也闭上了窗。这是创业必经的过程，失败和调整不是浪费，而是必须支付的成本。此时，谁能笃定于自己内心的召唤、咬牙坚持一下，谁就有可能跨越一大步。正如陈生对创业者的告诫，“创新年代，更需要脚踏实地的坚守”。无论从事的是高大上的大数据采集应用，还是被认为土得掉渣的杀猪养牛，都要你沉下心来做事。

当然，还有一个更残酷的事实：即便你把握住了机遇，即便你做到了坚守，绝大多数人还是不能成为另一个陈生，不能在8年的时间里积累上亿甚至上百亿元资产。不过，那又何妨？只要你忙碌着自己喜欢的事情，只要你除去浮躁、踏实工作、努力创造，你就是成功的。因为，财富从来不是衡量成功的唯一标准，真正成功的人生，是个人价值和社会价值的统一。

执行主编 刘佳

责任编辑 徐达 周明阳

美编 高妍

联系邮箱 jrbczk@163.com

科技“小巨人”如何显身手

编者按 近日发布的《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十三个五年规划的建议》提出,强化企业创新主体地位和主导作用,形成一批有国际竞争力的创新型领军企业,支持科技型中小企业健康发展。当前,我国各地涌现出一大批创新能力强、发展速度快的科技型中小企业,发展前景良好,但也面临着不少“成长的烦恼”。

在大众创业、万众创新的机遇下,科技“小巨人”们能利用哪些资源,借势而为显身手?《经济日报》记者就此采访了多位企业代表、管理部门干部和投资人,揭示当下科技型中小企业的成长路径。

在大企业扶持下前行

不少国内大企业通过投资收购或孵化中小企业等方式,助力中小企业步入发展快车道

在11月5日开幕的第22届杨凌农高会上,神州数码董事局主席郭为与多位农业互联网公司年轻创业者的集体亮相吸引了众人的目光。

原来,自2014年神州数码旗下神州信息全资收购了农村信息化“小巨人”——北京中农信达信息技术有限公司后,今年又马不停蹄地将多家实力不俗的中小企业收归“麾下”:今年上半年,投资了“三农”O2O综合服务商——北京东方村村乐科技有限公司,取得其15%股权;投资了县城农村电子商务综合服务运营商——神州买卖提电子商务有限公司,取得其40%股权。今年7月,又收购了国内最早开展农业物联网研发和规模化应用的高科技企业——北京旗硕基业科技股份有限公司。

牵到神州数码这只“大手”后,这几家“小巨人”企业的发展道路进一步拓宽。在收购中农信达之初,郭为就表示,神州信息将为中农信达提供资金、技术、管理、市场等多方面支持。日后的成效证明,这不是空话。借助神州数码智慧城市业务平台,中农信达获得了更多的市场机会,得以大显身手。神州数码信息服务股份有限公司副总裁、北京中农信达信息技术有限公司总裁张丹丹告诉《经济日报》记者,2014年,中农信达农地确权业务版图突破15个省,实现1.42亿元的营业收入,全年营业收入和净利润同比增长近6倍;今年上半年,签约较去年同期增长2倍,农业业务的规模和市场份额得到快速提升。

在获得神州数码投资后,村村乐估值上升为2亿元,买卖提和旗硕两家公司的业务也快速增长。伴随着这些“小巨人”们的成长,神州数码在“互联网+农业”上的战略布局更加完善,为自身转型升级点燃了新引擎,真正实现了多赢。

“我们要让成千上万的小企业到这个平台上来。我们会支持这些企业,他们的成功就是我们的成功。”郭为表示,在神州数码转型做智慧城市后,他们着力搭建平



第17届中国国际工业博览会日前在上海闭幕。在这个有着中国制造“风向标”之称的智能制造引领平台上,是否具有创新的能力,成为企业进入国家会展中心(上海)的一张特别“通行证”。

今年的中国工博会奖首次放在开幕式上颁发,最受瞩目的特别荣誉奖项给了中国航天科技集团公司第八研究院的“长征六号运载火箭”和中国科学院上海天文台的“高精度VLBI引领嫦娥登月”。《经济日报》记者赶到空间信息产业展区时,已有很多参观者闻讯而来,围着展出的“长征六号运载火箭”火星车原理样机拍个不停。

中国航天集团上海航天技术研究院型号总设计师、总指挥张卫东告诉记者,“长征六号运载火箭”采用全新的总体方案、结构形式、动力系统和电力系统,自主创新成果达几十项,发射可靠性提高到0.98,实现了我国在大推力、高可靠性、高适应性、低成本、无毒无污染运载火箭领域关键技术上的突破,对我国运载火箭后续发展具有里程碑意义。

中国科学院上海天文台的展位上,蓝色穹顶星空闪烁,金色月球高悬,一道“嫦娥三号”卫星发射升入月球的环月轨道连天接地。天文台台长陈晓喻告诉记者,这是“高精度VLBI引领嫦娥登月”

图① 一位创业者(右一)在中关村国家自主示范区展示中心内向观众介绍自己团队研发的手机应用创新产品。

本报记者 董碧娟摄



台,组建创客群,通过创新联盟、孵化器、产业投资基金等方式,鼓励更多创业者到神州数码的平台上创业。

当下,与神州数码一样,我国很多大型企业积极通过投资并购、孵化小企业以及鼓励内部创业等方式,为一大批中小企业搭建了快速成长的平台,培育出很多科技“小巨人”。比如,海尔集团向创客制造平台转变,孵化了雷神游戏笔记本、水盒子等创业项目。仅“雷神”项目去年就给海尔集团上缴了1200万元净利润。腾讯也力争做“中国最大的孵化器”,其开放平台上创业公司总估值超过2000亿元。他们计划3年内累计投入100亿元,扶持100家市值过亿元的创业企业。

借创业生态发展壮大

政府部门和科技园区不断强化服务,构建创新创业良好生态,推动企业成长

西安富士达科技股份有限公司是电连接器行业骨干企业,自主创新能力突出,是名副其实的“小巨人”。然而,这个“小巨人”曾经却有一个头疼的烦恼:因为相关产品需要远送广州进行检测,每年仅花在这上面的运输费就高达百万元,更别说其他人力物力耗费了。得知这个“小巨人”的烦恼后,西安科技大市场的工作人员多方调研,终于为其找到了当地一家能够胜任检测任务的企业。经牵线撮合,两家公司一拍即合,达成了检测服务协议。这个“小巨人”不再为千里迢迢的检测而劳心伤神,更加专注于创新。

西安科技大市场是西安市科技局和西安高新区管委会共建的统筹科技资源基础平台,也是西安创新创业生态的重要组成部分。为了完善这种生态,西安不断强化资源的集聚。西安市科技局局长闫向荣告诉记者,西安在2014年启动了培育科技企业“小巨人”计划,通过引导整合各类创新资源向重点企业聚集,着力培育千家自主创新能力强、成长速度快、市场前景好,年销

为中国制造带来更强劲动力——

创新之光闪耀工博会

本报记者 沈则瑾

模型。探月工程二期“嫦娥三号”(CE-3)任务是我国首次实现在地外天体的软着陆,在技术上获得多项创新与突破,大大提升了我国深空探测器测轨能力,达到世界先进水平。

由于近年来资源环境相继告急,粗放发展难以为继,创新也正在成为越来越多企业的自觉追求。成立仅5年的上海明匠智能系统有限公司在工博会上发布了智能网关“牛顿1.0”操作系统。该企业总经理陈俊说,中国企业的工业4.0现实路径应该类似“牛顿1.0”系统,能够实现不同设备之间的互联互通,进行多协议、多通讯通道的转化,实现大数据、云技术对制造业的信息化集成。

民营企业双良节能系统股份有限公司的钢结构间接空冷系统具有完全自主知识产权,可实现节水85%以上,为上百家用户提供空冷系统,累计节水相当于7个太湖。该企业沪、浙、赣公司总经理徐宏说,双良节能还参与起草国家标准和电力

图② 杭州好好开车科技有限公司CEO何崇中(左二)正和团队展开头脑风暴。

本报记者 董碧娟摄

图③ 第22届杨凌农高会上,神州数码董事局主席郭为(右一)和三位“小巨人”企业负责人进行交流讨论。

陈京摄



售收入5000万元以上的科技企业小巨人,带动万家中小企业集群式发展。到2016年,预计累计投入资金100亿元,实现科技企业“小巨人”总数超过千家,销售收入超过千亿元。目前,已有500多家企业成长为年产值过5000万元的科技“小巨人”。

《经济日报》记者近日从中关村管委会了解到,今年前三季度中关村规模以上高新技术企业实现总收入2.5万亿元,同比增长12.5%,其中战略性新兴产业占比超七成,对北京市经济增长贡献率达40%。据了解,为了进一步优化创业生态,培育科技“小巨人”,中关村下一步将建立市场化的协同创新机制,支持在京高校院所、领军企业、投资机构建设一批“四众”服务平台、科技成果转化平台、大数据服务交易平台等协同创新平台。

一些新园区也不断完善创业生态,加速孵化科技“小巨人”。江苏省医疗器械产业技术创新中心工作人员李磊博士向记者介绍说,江苏医疗器械科技产业园(Medpark)作为专业医疗器械孵化及产业化园区,自2010年12月份开园以来,已累计引进国内外各类医疗器械企业100多家,总投资超60亿元,产品涵盖外科手术器械、影像设备、齿科器械、植入器械等。“Medpark园内企业主要以外资企业、民营企业及留学生创办企业为主。目前一部分企业已取得医疗器械产品注册证,正逐步推向市场,预计到2016年,Medpark园内企业产值会有爆发性增长。”李磊说。

依旧面临多重困扰

人才、资金、市场等仍是困扰科技“小巨人”的主要因素,需借助合力共同为其解忧

“那狗”是杭州好好开车科技有限公司自主开发的一款智能辅助驾驶产品。它拥有多项核心技术,能够实现前碰撞追尾预警、车道偏离预警、跟车提醒、骑行行驶预警、交通事故实时记录、车载3Gwifi车祸报警等功能。调研证明,使用“那狗”的车主

发生了他们的困扰。一位生物科技领域的企业负责人说:“我们都是做技术出身的,在打开市场、做宣传等方面还是觉得很难,不知从何下手。”另一位企业负责人说:“新产品做出来以后,怎么去找到好的盈利模式,找到市场,也是大考验。”

来自凯盈海思投资(苏州)有限公司的一位资深投资人告诉记者:“当前,项目创始方得到的帮助主要是资金和一些简单的、流程化的创业辅导,但在如何选合伙人、如何推广产品等方面得到的帮助仍比较少。我们亟须在这些方面对创业者加强引导,帮助他们学会进行有效的资源整合。此外,在融资上,不少创业者心理预期太高,胃口很大,投机心理比较重,都想一下子拿大钱。希望他们能克服这种浮躁,静下心来先把项目做好。”

李磊说,Medpark园内企业,特别是留学生创办企业普遍科技含量高、技术比较前沿,但这些企业在外观设计、产品注册报批,特别是取得产品注册证后如何打开市场等方面略显能力不足。“为此,Medpark结合园区企业的实际需求,定期开展相关论坛或培训,邀请行业投融资机构、渠道商、第三方服务机构等参会,为园内企业搭建沟通交流平台,进一步帮助他们克服这些不足,实现更好更快的成长。”李磊说。

上海发那科机器人有限公司通过产品、设备、组织、运营的模块化布局,倾心打造出一条可以柔性选配产品、扩展加工能力、换模响应需求的“定制化柔性化装配生产线”,实现无人化、网络化、定制化智能生产。这是对传统制造工艺和流程的一次巨大革新,其动态配置生产方式的设计理念改变了制造业的传统思维模式,对节能减排与综合利用起到了引领作用,达到国际领先水平。

发生车祸的概率只相当于其他车主的百分之几。这个极其实用的创新产品在淘宝众筹一上线,首日销售额便高达110万元,一天之内便完成了众筹目标的110%。

然而,尽管“那狗”大受市场欢迎,公司发展蒸蒸日上,杭州好好开车科技有限公司CEO何崇中也向记者坦言了当前面临的挑战:“和很多科技型中小企业一样,我们现在遇到的挑战主要来自人才和资金两方面。创业以来,我们花了很大精力挖掘人才,项目发展越快,人才压力越大。目前我们已跟多家保险公司达成了协议,这意味着我们将在产品大批量制造、汽车大数据平台开发、新产品研发等方面都会遇到资金需求。虽然接触了很多风投,但在融资上还是有些压力。”

几位科技型企业创业者也向记者道出了他们的困扰。一位生物科技领域的企业负责人说:“我们都是做技术出身的,在打开市场、做宣传等方面还是觉得很难,不知从何下手。”另一位企业负责人说:“新产品做出来以后,怎么去找到好的盈利模式,找到市场,也是大考验。”

来自凯盈海思投资(苏州)有限公司的一位资深投资人告诉记者:“当前,项目创始方得到的帮助主要是资金和一些简单的、流程化的创业辅导,但在如何选合伙人、如何推广产品等方面得到的帮助仍比较少。我们亟须在这些方面对创业者加强引导,帮助他们学会进行有效的资源整合。此外,在融资上,不少创业者心理预期太高,胃口很大,投机心理比较重,都想一下子拿大钱。希望他们能克服这种浮躁,静下心来先把项目做好。”

李磊说,Medpark园内企业,特别是留学生创办企业普遍科技含量高、技术比较前沿,但这些企业在外观设计、产品注册报批,特别是取得产品注册证后如何打开市场等方面略显能力不足。“为此,Medpark结合园区企业的实际需求,定期开展相关论坛或培训,邀请行业投融资机构、渠道商、第三方服务机构等参会,为园内企业搭建沟通交流平台,进一步帮助他们克服这些不足,实现更好更快的成长。”李磊说。