

持续加强国际化合作,集聚全球创新创业要素——

成都高新区:推开通往世界那扇窗

本报记者 刘 畅



法国当地时间7月2日下午,在地中海沿岸的尼斯,中国西部首个国家自主创新示范区——成都高新区,与欧洲最大的高科技园区——法国索菲亚科技园区签订合作协议,结为“姊妹园区”,双方将在技术创新、经贸、投资等领域开展交流合作。

去年6月19日,成都高新区经国务院批准成立。经过一年的发展,成都高新区已成为全球创新创业要素的集中地。

金融环境不断优化

“今年1至5月,成都高新区全区贷款余额是1187亿元,今年新增贷款余额增长21.25%。通过成长贷、创新贷、科创贷等产品,有251家企业获得了约6亿元贷款,共有697家金融机构在高新区设点。高新区现有上市企业29家,占四川省的四分之一。”成都高新区经贸发展局副局长尹朝银向《经济日报》记者介绍,在加快供给侧结构性改革、补齐金融服务这块“短板”方面,成都高新区亮点很多。

事实上,不少企业的创始人在成立企业之初都有一个上市敲钟的梦想,资本在其中有着重要的助推作用。金融机构在成都高新区的高度聚集且不遗余力地为企业提供支持,恰恰说明他们对该区域经济活力、企业创新创业前景的高度认可。

截至目前,成都高新区孵化载体总面积达207万平方米,科技企业孵化器群体60家,在孵企业总数超过7500家。“十三五”期间,成都高新区将分别设立3个50亿元专项资金,持续加大针对创新创业的政策支持力度,全力打造国际创新创业中心。

成都高新区是全国首批科技和金融结合试点地区,很多落地于此的金融创新产品让企业尝到了“甜头”,“科技创新券”便是其中之一。

所谓“科技创新券”指的是一种提高科技资源共享和使用效率的财政政策工具,中小企业通过使用政府发放的“科技创新券”,可以向科研服务机构购买成果或服务,科研服务机构再持有该券向政府部门兑现。

成都市科技局局长林涛向记者介绍,成都实际上在2014年就开始了“科技创新券”的研发和推广工作,当地称之为“科创币”。“科创币”依托“成都创新创业服务平台”进行操动,企业通过平台向科技中介服务机构购买创新服务。“在促进企业投融资、知识产权质押等多个方面,‘科技创新券’起到了不小的作用,这是政府资金扶持企业的新形式和新手段。截止到2016年5月底,累计已有809家企业申领6020万元



位于成都高新区的菁蓉国际广场是全国知名的创新创业中心。



‘科创币’,从成都市全范围来看,已经有超过5万家科技企业在‘成都创新创业服务平台’上不同程度使用到了‘科创币’。”林涛告诉记者。

6月23日下午,记者来到了成都菁蓉国际广场,这里是四川省目前面积最大的众创空间。据林涛介绍,成都高新区将在这里进一步深化像“科技创新券”这样的投融资服务形式,更有力度地支持处于初创期的科技型企

业。“我们园区内经常举行一些投融资活动和路演,不少孵化器背后的投资机构之间彼此都有紧密的联系,不少园区里的投资机构既要孵化项目也要投资项目,园区内设置的投融资体系也是多梯度的,服务维度很广。”成都菁蓉国际广场品牌部相关负责人告诉记者。

如果说“科创币”和孵化器内部举行的投融资活动是为企业进入资本市场发力助跑,那么在进入资本市场后,成都高新区依然有多项措施,帮助企业做强做大。

为帮助企业实现权益价值,成都高新区建立“政府引导市场主体”推进机制,推动企业改制上市服务全程化,借助资本市场催化自主创新、撬动经济转型升级。2015年,成都高新区为企业兑现改制、上市、并购重组、股权激励等扶持资金近5000万元,历年累计兑现

近1.4亿元。

国际合作不断深化

“成都高新区的定位是国际创新创业中心,这个定位当中的逻辑关系应该是这样的:立足在创新落脚在创业,以创新引领创业,由创新体现创业成果的转化,同时创新创业并不简单立足在某个特定的区域,而是应当有一个全球化的视野。”成都高新区发展策划局副局长熊平向记者介绍。

2006年在中欧双边政府支持下成立的科技服务机构成都欧盟项目创新中心或许可以被看做是打开成都高新区国际化视野的一扇窗户。

成功举办十届“中国—欧盟投资贸易科技合作洽谈会”,举办专业经济论坛58个,组织中方企业“走出去”及欧方企业“走进来”……成都欧盟项目创新中心通过一系列活动促进了中欧双边文化和经贸的交流。

这些交流是如何落到实处的?负责园区国际合作的欧盟项目委员会独立顾问帕特里斯·勒夫向记者讲述了他的感受。“欧盟中心创立10年了,在这些年的国际合作过程中,不是大家想象中彼此的工作人员一年见个一两次就能促成

合作,中心的工作人员大都从欧洲留学回来或者在欧洲有工作经验,中心还会每年派工作人员驻扎在欧洲开展相关业务,这么频繁的交流让欧洲的合作伙伴感觉是在和欧洲人打交道,一点陌生感也没有。”正是这种实干的细节让勒夫对成都欧盟项目创新中心十分认可。

除了成都欧盟项目创新中心外,成都高新区还借力“一带一路”建设展开与相关国家更深层次的国际合作。

“首先,我们想构建一个大的信息平台,对‘一带一路’沿线国家的政策、文化和产业形态展开研究。第二,我们希望构建贸易商务平台,通过政府和社会组织联动的形式,到相关国家设立综合办事处。第三是通过‘一带一路’相关国家的产业研究,构建一个国际性的产业互动平台。第四是通过省、市、区共建的形式,成立一个投资基金,专门组织企业到‘一带一路’沿线国家进行投资。”尹朝银告诉记者。

创业生态持续向好

提及“货车帮”,很多人并不陌生,这家企业曾得到李克强总理的称赞。但或许人们不太了解,“货车帮”还有一位“兄弟”名叫“物流QQ”。“货车帮”面向司机端,“物流QQ”面向货主端,设立在成都高新区的运力科技有限公司是这两个APP的技术研发中心。

“到2015年底,我们的线上司机会员已经超过150万人、诚信认证货主会员超过30万人,信息共享平台每天发布中长途货源信息500万条。但是我们和别的做货运对接服务的APP有点不同,‘货车帮’不仅能够像滴滴打车一样通过‘台前’这样一个公共平台掘金,我们已经迈向了‘幕后’,就是货车服务市场。”运力科技有限公司负责人晏疆告诉记者,企业已经开始发力物流服务产业链。

像运力科技有限公司一样在成都高新区成长壮大的创业企业还有很多。目前,成都高新区已经形成了“苗圃+孵化器+加速器+产业园”的全链条创新孵化培育体系。

为了形成完善的创新创业体系,2015年3月,成都高新区发布《创业天府高新区引领工程方案》,出台成都高新区“创业十条”支持创新创业,每年拿出10亿元支持成长型科技企业企业发展、创业载体打造、创新型孵化器引入、创业服务平台搭建、创业活动开展和氛围营造等。此外,成都高新区还出台了“黄金40条”——《成都高新技术产业开发区关于进一步促进创新创业的若干政策》,为打造国际创新创业中心、实施“创业天府”高新区引领工程提供政策保障。

为了吸引人才留下来,成都高新区增强了城市宜居性和竞争力,落实“产城融合”理念,力争到2020年打造完成“十分钟公共服务圈”“十分钟公园圈”“十分钟公交圈”,为高端产业聚集和创新驱动发展提供载体支撑。



创业做产品,一定要瞄准未来的大众市场,变化要足够大,未来要足够好。颠覆式创新的本质就是让竞争对手甚至那些领先者很难去模仿你,如果他

何为颠覆式创新

傅盛

颠覆式创新的源头,有两个很重要的点,分别是Think Different和Think Big。Think Different是“与众不同地思考”。创业者在创业过程中一定要走差异化路线,要想清楚自己和对手最大的不同在哪里。比如你的目标是造一辆汽车,那福特可以造,大众也可以造,你凭什么能成功?你一定要想出一个跟他们不一样的点

再说Think Big,就是“要有足够大的梦想”,这个是颠覆性创新的核心。如果没有大的梦想和大的思考格局,创业者就很难做到大的颠覆。美国人创新最多,并不是因为他们比别人都聪明,而是美国人的思维模式跟别人不一样,他们的事业是全球性的,整个视野和格局都更加开阔,瞄准了一个范围更大的市场。

抓住了颠覆式创新的两个源头,接下来在创业做产品的时候,创业者就可以从这两点出发,好好规划产品的战略方案。

此外,关于颠覆式创新,有很多人的理解都存在误区,以下3个事实必须弄清楚。

首先,渐进式改良不是颠覆性创新。比如,微创新就是把别人没做好的部分加以改进。这种创新并不具有颠覆性,因为你会花非常大的力气去改良,但竞争对手只要稍微一用力就能赶上来。渐进式改良是大公司的特权,作为创业者,走渐进式改良这条路一定走不长远。

其次,不断给产品加功能不叫创新,而且还是做产品的大忌。很多人错误地认为,把很多功能加到一个产品上就是创新,其实,这不仅不是创新,反而会给用户增加认知成本,给他们造成负担。真正好的创新就是抓住一个最核心的点,然后在这个核心点的基础上不断深入。

第三,针对长期的小众喜好做产品也不是颠覆式创新。很多创业者喜欢把特别小众的爱好做成功能,其实这是很难成功的。当然不能排除有些小众喜好未来可能会成为大众喜好,比如几年前用手机上网就是小众喜好,只有少数商务人士才需要,但现在已经变成大众喜好了。这样的小众喜好是短期的小众,值得去挖掘创新,但长期的小众喜好就不值得再去挖掘了。比如,一款手机的设计非常讲究极致对称,这就是个小众喜好,它本质上是在破坏手机的功能。讲究极致对称的确会有一部分人喜欢,但前提是得保证手机的功能,要不然就是舍本逐末。创业者的眼光不能盯在小众喜好上,这样永远都不会有颠覆式的创新。

创业做产品,一定要瞄准未来的大众市场,变化要足够大,未来要足够好,竞争对手要模仿你得非常困难。说到底,颠覆式创新的本质,不是说提供一个更好的产品或渠道,而是让竞争对手甚至那些领先者很难去模仿你。如果他要模仿你,就得放弃他的优势。这样,你才算是做到了颠覆式创新。

(作者为猎豹移动CEO)

辽宁校企联盟促进成果转化

本报讯 记者苏大鹏、通讯员胡莉莉报道:近日,在大连医科大学举行的辽宁省校企协同创新联盟科技成果转化对接会暨大连医科大学医药科技成果专场对接会上,一项中药五谷虫促进感染创面愈合的研究成果引起企业广泛关注。最终,这项由大连医科大学中药五谷虫研发团队研发的科技成果与辽宁麦琪克科技开发公司达成合作,将迅速走向市场。

该场对接会共有20家辽宁企业参加,当天大连医科大学展示了80多项成果转化项目,包括医疗器械、医药耗材、日用商品、饲料、食品及保健食品和药品类等领域,多项成果得到了企业的青睐并寻求进一步合作。

作为辽宁省校企协同创新联盟的重要实施项目,6月至9月,辽宁省将接连开展组建校企协同创新联盟暨科技成果转化系列对接活动,帮助高校与省内企业共享科技成果与技术需求信息,促进产学研合作迈上新台阶。大连医科大学相关负责人表示,联盟的建立不仅有利于企业提升自主创新能力,也有利于高校和科研院所充分发挥自身科技资源优势,不断提升研发实力。

烽火创新谷为智慧城市加油

本报讯 记者郑明桥报道:依托大型央企烽火科技的“烽火创新谷”近日在武汉邮科院园区揭幕,这也是华中地区首个以“智慧城市”为主题的创新创业基地。

武汉邮科院副院长、烽火创新谷项目总负责人夏存海介绍,烽火创新谷瞄准“平安城市”“智慧旅游”“智慧教育”三大智慧城市建设方向,提供对接金融机构、上市公司、投资公司等全方位资本运作方案、金融配套服务、管理配套服务与创业辅导服务等,帮助创新创业者“一站式”解决创意、资金、服务及成果转化问题。

记者在采访中了解到,烽火创新谷一开园,就吸引了位列中国最佳创业投资机构Top50榜首的达晨创投、新三板PE巨头硅谷天堂等券商和投资机构。目前,包括烽火众智、文都教育在内的24家企业已入驻创新谷,谷内的武汉国际创客中心正在孵化近30个创客团队,吸引了1000余名创客。

未来如何“创”造?

——记一堂生动的创业公开课



当“双创”之风拂过象牙塔,什么样的人才能脱颖而出?在校大学生该如何提高自身能力,紧扣时代脉搏?央企在“双创”时代扮演着什么角色?初创团队如何吸引风投?日前,《经济》杂志社和中国人民大学商学院联合主办的“因为有你”创业公开课在中国人民大学开讲,精彩的内容吸引了众多在读MBA学生。

创业需要什么样的素质

“双创”大潮下,人才是核心。大学生具备什么样的特质,才适合投身创新创业?该如何提高自身能力?

北京市国有资产经营有限公司副总裁郭莹辉认为,首先大学生应具有高学习敏感度,善于从过去的经验中学习,举一反三并运用于新的变化中。“这样的人并不比別人聪明,但更善于总结经验、适应变化,学习速度快,容易在具有挑战性和不确定性的商业环境中脱颖而出。”郭莹辉说。

本报记者 朱轶琳

郭莹辉认为,新形势下,成熟的高端人才能够辨别商业环境中的不确定因素,并从中抓住机会;能够完善商业模式,合理配置经营资源;能构建企业生存的关系网络,并将经营策略传达给执行团队,解决企业经营中的关键问题,最终获得盈利。

初创团队如何吸引风投

创业项目最终落地需要得到投资者的青睐。针对初创企业的投资,北京葡萄创投科技有限公司创始合伙人王昆认为,投资者最关注创业者的发展方向、核心团队和商业模式。

在王昆看来,有7根“柱子”是成功建造“创业大楼”的关键:一要有明确的战略定位,企业需要扬长避短,不断关注外部环境,制定协调统一的战略;二要做精准市场分析,学会收集与分析数据,进行趋势判断;三要具备特点突出的产品形态,并以洞察、分析客户的实际需求为依据;四是商业模式要有内在逻辑,即用户模式和盈利模式是否有商业闭环;五要有清晰的竞争分析,学会站在未来角度看现在,发掘潜

在市场机会;六要具备有效的营销推广策略,利用广告、公关和媒体等渠道对产品进行整合宣传;七要具备拥有竞争力的核心团队。

针对早期创业团队,最佳商机期很短,快速融资对初创企业非常重要。王昆建议初创企业要不断了解同行、市场和自己的团队,任何不合适的伙伴和团队必须立刻解决问题和纠正错误。另外,团队还要学会高效沟通,分清问题的轻重缓急,并且注重成员的工作体验,让其有参与感。

王昆还提到,创业团队应该具备互补性和完整性,执行力、学习能力和凝聚力都要强,在企业运营过程中,对CEO要坚持不同意但服从的原则,以便统一企业的战略思想和发展方向。

央企应扮演什么角色

中钢高科投资管理有限公司副总经理、中钢科技创新创业中心副主任金摇光认为,央企是创新的主体,可以帮助其他企业实现创新发展,即“大企业搭台,小企业唱戏”。

央企拥有特殊的资源条件和经济政