上海张江国家自主创新示范区：

站上世界前沿制高点创新创业

本报记者 李治国

不久前，落户在上海浦东张江长泰广场的太库上海众创空间宣布开业。与传统孵化器不同的是，太库还没开业，就有很多创业者组团前去考察，提前预订了场地；开业之后，前来考察的创业企业更是络绎不绝。

太库何来如此吸引力？原来，上海张江国家自主创新示范区打破国界束缚，与美国硅谷、韩国首尔、德国汉堡等地建立了“全球连锁”孵化培育体系，创业者足不出户就能利用全球创新要素，这一“全球资源牌”的魅力吸引了创业者。

站在“地球仪”边上思考创新创业，做全球“少数人才能做的事”，聚焦国家战略最需要的核心技术，这是上海张江国家自主创新示范区确定的“科创路径”。

图① 中国商用飞机有限责任公司设计研发中心。

图② 上海超级计算中心。

图③ 上海光源全景。（资料图片）

服务国家战略

在上海浦东张江的海科路上，有几栋看上去极为普通的白色大楼，里面集聚着葛兰素史克、辉瑞、罗氏等一批国际生物医药企业。这里就是筹建中的国家蛋白质科学中心。张江拥有国家蛋白质科学中心，就像是给生物医药产业安上了马力十足的“加速器”。

国家蛋白质科学中心有个“镇馆之宝”——冷冻透射电子显微镜。科研人员可以透过它看到在光学显微镜下无法看清的小于0.2微米细微结构。“冷冻电镜就像给蛋白质‘拍X光片’，可以用来解析它的结构。”中心电镜分析系统技术人员张盈怡告诉记者，通过这台设备，一个月就能完成以往的科研流程。

今年2月17日，张江综合性国家科学中心获批，这成为上海加快建设具有全球影响力的科技创新中心的关键举措和核心任务。“建设有全球影响力的科创中心，张江该做什么？一般的创新当然也可以，但不是重点。张江要承担国家战略任务，成为国家科学中心的承载地，建设一批世界上极少数发达国家才有的世界级实验室和重大科研平台。”张江高新区管委会常务副主任曹振全说，像国家蛋白质科学中心这样的世界级实验室正在张江布局，此外还有上海光源二期、超强超短激光平台、活细胞成像平台等项目，它们将构成国家科学中心的基础。

正是在这样一批“国宝”级科研重器的支撑下，张江国家自主创新示范区的科研成果如雨后春笋般涌现。上海光源中心主任赵振堂说，借助上海光源的“光”，中科院大连化学物理研究所包信和院士团队探索出天然气直接转化利用的有效方法，被德国巴斯夫集团副总裁穆勒评价为“一项即将改变世界”的新技术，并入选2014年“中国十大科技进展新闻”和2014年“中国科学十大进展”；量子卓越中心院长潘建伟告诉记者，中心牵头承担了中科院战略性先导科技专项（A类）“量子科学实验卫星”、中科院战略性先导科技专项（B类）“量子系统的相干控制”、发改委量子保密通信“京沪干线”技术验证及应用示范项目等多项国家重大科技任务，均在顺利实施。

依托这些重大科技基础设施所形成的创新力量，张江将建立集群研究模式，快速抢占生命科学、物质科学、能源科学、脑科学等世界前沿领域的制高点，为把上海建设成为全球科技创新中心提供源源不断的动力。

强化制度创新

张江综合性国家科学中心是上海正在形成的科学高地的整体概念，张江将成为重大科技基础设施的聚集地。由此，大量顶级科研资源将落户张江国家自主创新示范区，下一步必须考虑如何让这些科技设施物尽其用。

“张江面临转型，未来要向美国硅谷、日本筑波靠近，形成一个科学城。”对此，上海浦东新区科委主任唐石青表示，上海张江国家自主创新示范区以及旗下各个科技园区将来应集聚更多研发类企业和创新类企业，而不是集聚以税收、产值为主的企业。“这就要求政府有胸怀，因为我们可能要从原来的利润中心逐渐转变成为成本中心。从长远来看，这一转变对我国的科技创新发展大有裨益，这也是张江体现国家战略的意义所在。”唐石青说。

张江通过开放式的社会化管理，让公共平台发挥最大效益。上海光源一期已经成为支撑浦东生物医药研发的重要设施，利用率达到90%以上。正是利用了这些设施，生物医药企业的研发速度、研发质量和研发水平才可以比肩国际。“浦东要创建科创中心的核心区、引导区，最终成为溢出区，为我国科技创新发展作出贡献。”唐石青说。

肩负重任，上海力图构建开放的市场体系，在张江区域内建设世界级科学城，上海张江自主创新示范区与上海自贸试验区联动就是其中重要的一环。“双自联动”的核心是通过自贸区的制度创新，破除科技创新中的体制机制障碍。此前，上海发布了《关于加快推进中国（上海）自由贸易试验区和上海张江国家自主创新示范区联动发展的实施方案》，这意味着“双自联动”具体任务路线图正式出炉。

今年，在政府职能转变上，原张江高科技园区办事大厅将按照自贸试验区“一门式”受理办理的要求，优化办事流程，形成集中咨询、一门受理、联动办理的便捷高效服务平台。园区希望与浦东机场、海关合作，将空港货站及监管仓库的部分功能延伸至张江，企业的空运进境货物到达空港后，可直接监管运输至空服中心理货，货物在空服中心内完成进境申报。

借助“双自联动”的东风，一系列制度成果破土而出。比如，作为CMO（生产外包）形式的“药品上市许可人制度”，不仅在上海张江落地，而且很快进入实施阶段。勃林格殷格翰生物药业（中国）有限公司总经理罗家立说：“相信通过生物制药合同生产这种创新模式，可以帮助更多生物制药企业生产出创新的生物制药产品，使中国患者获得更多高质量的创新生物药品。”

“‘双自联动’不是简单的物理联动、区域联动，而是要形成投资贸易便利与科技创新功能的深度叠加和有机融合，从而产生‘1+1远大于2’的化学反应。”上海自贸区管委会主任沈晓明表示，“上海自贸试验区管委会和浦东新区政府将进一步聚焦张江科技城建设，加快打造浦东中部创新走廊，建成具有强大原始创新能力的综合性国家科学中心”。

改革人才政策

人才是建设科技创新中心的关键。“创新驱动实质上是人才驱动，谁拥有一流的人才，谁就拥有科技创新的优势和主导权。建设科创中心，必须用好人才这个最重要、最宝贵的资源，让各类人才‘近者悦、远者慕’。”上海市委书记韩正这样说。

入住上海张江“天之骄子”人才公寓已经一年的黄辉，发现公寓周围越来越热闹了：麦当劳、太平洋咖啡、吉野家等知名餐饮企业纷纷进驻，一条美食街眼看就要成形。早就习惯将张江视为“生活沙漠”的黄辉由衷地感叹，张江的生活配套设施越来越完善了。

在张江国家自主创新示范区，每2名创业者就有1名是海归。从统计数据来看，目前上海张江国家自主创新示范区集聚了海归、留学生、外籍专家4.5万人；集聚了两院院士159人、国家“千人计划”人才586人，分别占上海全市总数的96%和93.6%。

不过也必须承认，张江乃至上海的人才政策都存在较大的改善空间。比如，在人才引进和管理上还存在体制机制问题。曾经有这样的故事，从荷兰来上海留学的毕业生，想进入在沪荷兰企业工作却无法实现，他必须要回荷兰工作2年才能到上海工作；某领域的国外顶尖人才，因超过60岁无法办理就业证，也同样不能在沪工作。人才出入境、就业许可和执业资格等方面的种种限制，都制约了人才在上海集聚和发挥作用。

面对瓶颈，上海张江国家自主创新示范区将尽快出台政策措施，进一步引进海外高层次人才，改进人才居住证积分制度和直接落户办法，创新人才培养和评价机制，拓展科研人员双向流动机制，加大对创新创业人才的激励力度，推进上海自贸试验区与张江国家自主创新示范区联动，建设人才改革试验区等。

张江还将重点引进新兴产业细分领域的海外高层次人才，推进海外人才离岸创业基地建设，为海外人才离岸创业提供平台，同时计划设立海外人才联络点，依托国际猎头公司，面向全球集聚世界一流的高端人才。通过整合公共和市场服务资源，努力使人才发展环境更具吸引力，满足人才个性化的需求。

通过人才政策改革，将有更多国际一流人才愿意来张江发展，同时让更多本土人才拥有国际影响力，有望将张江打造成为具有国际竞争优势和创新创业人才集聚的战略高地。

公开课

沈南鹏：

给创业公司CEO的建议

创业企业的CEO是“孤独”的，肩负着企业的生死责任，必须有足够的决断力；CEO必须是位“全才”，上到技术下到销售，必须有惊人的执行力；CEO又是团队的“灵魂人物”，要有足够的魅力和影响力领导团队向正确的方向前进。

作为创业公司的CEO，要定战略、重产品、带团队、算好账，一项都不能少。

要制定好发展战略。今天的互联网行业和1999年有着根本的差别。如今，大公司已经覆盖了相当部分的市场机会，这是商业发展中每个行业都必然经历的过程。在现有格局下，机会确实少了，但互联网行业新产品、新商业模式还在推陈出新。作为CEO，你要在创业第一天就做好心理准备和技术储备。要想到，如果巨头进入这个行业，你将如何应对？这里有战略的选择问题。比如2008年，面对市场上规模巨大的电商平台，京东选择了自营电商的道路，事实证明这个与众不同的战略选择是正确的。

要做好用户体验。这并不需要你是技术或编程高手，但你必须重视产品和用户体验。京东自建物流，确保能够在比较准确的时间段里配送，在几百个城市能做到24小时内送货，尤其是CEO刘强东亲自送货，传递了一个清晰的信息——准时送货。CEO本人也是产品经理。团队负责执行，但CEO应该深度介入并参与其中，与团队共同打磨产品。

要带好团队。成长型公司天天都在打仗，战况瞬息万变，我倾向于培养年轻人。他们可能没那么多经验，也不一定非得是顶级MBA或投行和咨询出身，但要有好的想法和敏锐的商业直觉，与团队的核心创新理念相吻合，能够与公司一起成长。让一名有潜力的年轻人在实战中学习成长，会远比让他在大公司里从事程序化工作进步快。如果一家公司多年以后还是最早的创始高管们在担当所有重要角色，年轻人没有机会成长起来，恐怕是会出问题的。

要算好公司的账。在创业公司里往往财务部门是被轻视的，融资部门有时候比财务部门还受重视，这是一个认知偏差。好的财务部门是公司业务的重要参谋。在美国的500强企业里，CFO（首席财务官）接替退下来的CEO位置这种情况不在少数。CFO要帮助CEO把公司的业务健康状况和公司未来的发展战略算清楚。当然，CEO本人也要会算账，不能拍着脑袋作决策。

（作者为红杉资本全球执行合伙人、红杉资本中国基金创始及执行合伙人）

广西放宽农民工创业担保贷款申请条件

本报讯 记者周骁骏 童政报道：为进一步做好农民工创业担保贷款工作，广西人力资源和社会保障厅、财政厅和中国人民银行南宁中心支行日前联合下发《关于广西壮族自治区农民工创业担保贷款实施办法的补充通知》，明确将放宽农民工创业担保贷款申请条件。

《通知》要求，各地金融机构要认真落实国家有关支持农民工创业金融扶持优惠政策，全力支持农民工创业担保贷款发放工作，在审批和发放农民工创业担保贷款时，不得设置家庭成员有无商业贷款、家庭是否和睦、是否属于非单亲家庭等任何附加条款。同时，《通知》明确，担保机构要完善农民工创业担保贷款反担保体系，反担保人范围要严格按照《办法》执行，各市、县及经办金融机构不得擅自缩小反担保人范围。

据悉，《通知》实施后，广西11个设区市、46个县(市)与承担农民工创业担保贷款业务工作的银行机构签订了合作协议，预计全区农民工创业担保贷款发放量将会呈现大幅增长态势。

创业孵化是一场持久战

——访科技部火炬中心孵化器管理处孙启新博士

本报记者 董碧娟

创之声

近来，众创空间、孵化器等创业孵化机构数量迅猛增长，质量参差不齐，引起人们的关注和议论，甚至一度出现了“孵化器倒闭潮”“中国式孵化器神话破产”等论调。

那么，我国孵化器行业到底现状如何，面临着怎样的机遇和挑战？《经济日报》记者近日采访了科技部火炬中心孵化器管理处孙启新博士。

记者：有观点认为，我国孵化器数量过多。您怎么看？

孙启新：我认为创业孵化机构数量尚不能满足大众创新创业的强烈需求。从数据上看，截至2015年底，纳入火炬中心统计的科技企业孵化器数量达到2530家，在孵企业超过10万家；众创空间超过2300家，服务的创业团队和初创企业达12万个。

在供需差距明显的情况下，之所以出现孵化器空置现象和缺少创业者的问题，就是因为一些盲目进入创业孵化行业的机构孵化服务能力不足。优秀的孵化器总是会爆满，比如上海杨浦创业中心、创新工厂等创业孵化机构总是在遴选创业者，而不是去招商。许多虚挂孵化器之名、不行孵化器之实的机构则难以吸引创业者进驻。

记者：怎样看待孵化器倒闭的现象？

孙启新：优胜劣汰规律不仅适用于市场内的创业主体，同样适用于创业孵化机构。一个良性循环的生态系统必然要求优胜劣汰，尤其是在市场化程度更高、创业孵化机构井喷式发展的今天，没有做好充足准备的孵化机构必然会被淘汰。以美国为例，其孵化器的发展进程也不是线性的。几年前YouWeb孵化器创始人彼得·莱兰甚至预测美国90%的孵化器都会关门。美国孵化器在经历了治理结构缺陷、实际孵化成果与预期相差甚远等种种危机之后，逐步由政府主导向企业化运行转型，再到当前的集团化发展阶段。如今，孵化器在美国已成为一种非常有效的经济发展工具，而中国孵化器行业正在经历市场化和集团化并行的转型期。

记者：决定孵化器成败的关键因素是什么？

孙启新：我认为商业模式的选择决定了孵化器的成败。中国尚未达到欧美发达国家那种完全竞争的市场化环境，金融体系尚不完善，退出机制不健全，契约文化和商业规则并不足以约束创业者，所以盲目拷贝国外孵化器商业模式，不主动适应现阶段我国国情的孵化机构，倒闭是必然结果。

我国的创业孵化机构多年来在孵化器公益性和营利性的矛盾发展过程中探索出了多种可行的模式。如“投资+孵化”模式，在提供免费参加的创业大赛和创业训练营等公益服务、广纳创业项目的同时，选取优质项目直接或与投资机构合作投资，重点孵化，获取长期回报；又如资源整合模式，即以公益性的创业孵化服务充分争取政府在资金、税收、准入、土地等方面的“政府采购”，并开发其他商业赢利点补贴公益行为；再如平台模式，以量取胜，搭建线上线下的创业服务平台，少量收费或免费，通过平台效应占领市场，形成规模优势，获取利润。

记者：有观点认为我国创业孵化圈比较浮躁，缺乏耐心，您怎么看？

孙启新：创业孵化一定要做好打持久战的准备。创新工厂的孵化业务从2009年开始，直到2015年才开始实现盈利。由于孵化器的性质和创业企业的成长规律，无论孵化机构采用哪种商业模式，都很难在一到两年内实现快速变现。GEM全球创业观察和科技部对创业企业定义的初创期都是42个月，也就是说，仅以创业企业成功作为回报方式的孵化器至少要运行3年以上的时间才能实现稳定的财务收益。

大浪淘沙，去沙留金，没有雄厚的资本和资源支持，没有做好深入的调研，没有做好充分的心理准备，以投机心态进入创业孵化行业的机构和个人终将被淘汰出局。

吉林农安探索农产品线上销售新模式

吉林省农安县探索出“两条腿”走路的农村电商发展模式：一方面依托成型的第三方平台推广县域农特产品，促进农村青年网上创业；另一方面依托“农安壹品网”等自建平台，推动“村巴快递”服务解决物流“最后一公里”难题。图为在吉林省农安县客运南站“村巴快递”体验店，一名微商在办理快件寄送业务。

新华社记者 林 宏摄