

重庆高新区加强创新平台及服务体系建设

政策红包精准 创业风景正好

本报记者 吴陆牧



创客秀

助拍

本报记者

李佳霖



摇椅式的电池、自动化视觉检测、智能农业系统……走进位于重庆九龙坡区的“重庆高新区——英特尔联合众创空间”，一系列高新技术产品令人眼前一亮。不久前，这个由重庆高新区管委会与英特尔(中国)有限公司合作打造的众创空间正式投入运营，通过整合英特尔公司线上线下的创新资源，为致力于智能硬件开发的创新创业者提供技术支持和硬件支撑。

在重庆高新区，类似的科技型众创空间有20多个，入孵企业1000多家。重庆高新区是国家高新技术产业标准化示范区、国家知识产权试点园区、国家科技创新服务体系建设试点园区和全国首批科技服务业试点，不久前又获批建设国家自主创新示范区。近年来，重庆高新区通过加强创新平台及服务体系建设，集聚资源培育创新创业生态，走出了一条内陆高新区依托创新驱动实现跨越发展的新路子。

数据显示，目前，重庆高新区全社会研发投入占地区生产总值比重达4.4%，是全市平均水平的3倍；万人发明专利拥有量18.3件，是全市平均水平的4.3倍；连续3年新增国家高新技术企业、重点新产品、高新技术产品数量位居全市第一，国家高新技术企业总量、新三板挂牌企业总量均居全市第一。

促进资源流动

资金、技术、人才、创业场地、知识产权等分散众多的创新创业资源，如何为己所用？这是许多创新创业者都会遇到的困惑。相对于此，怎样让固化的科技资源动起来、把分散的资源聚起来，则是重庆高新区管委会一直在思考的问题。

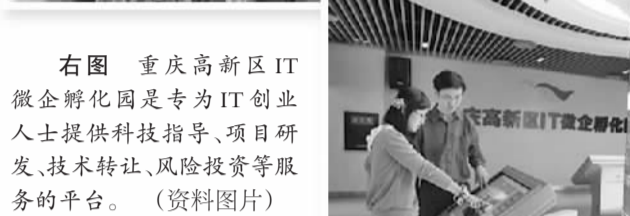
去年6月，重庆高新区管委会与重庆九龙坡区政府、重庆市科学技术研究院共同创建了重庆科技服务大市场，采取“线下实体大厅+线上网络平台+专业市场联盟”的运营模式，着力打造科技资源集中心和服务创新平台。

记者在重庆科技大市场服务大厅看到，16000平方米的场地根据科技大市场的功能定位，不仅分设了科技展示区、信息发布区、创客洽谈区、办件服务区等6个线下服务功能区，还开设16个服务窗口，为创业者提供包括项目申报、审批、科技金融等政务服务，以及高新技术企业认定、工商登记注册、重点新产品认定等近20项服务。

重庆科技服务大市场建立以来，在服务企业方面做了许多工作，不少企业从中受益。重庆臻憬科技有限公司是一家专门从事智能厨房系统开发的企业，公司总经理助理赵应琦告诉记者，去年底，由于找不到厨房食材智能加工的技术供应商，公司产品开发曾一度陷入僵局。而后，正是通过科技服务大市场的云平台进行匹配，公司成功找到了技术供给方重庆科技学院。



左图 重庆高新区内，“创客咖啡”为创业者搭建一个零门槛开放式的创业投资平台。(资料图片)



右图 重庆高新区IT微企孵化园是专为IT创业人士提供科技指导、项目研发、技术转让、风险投资等服务的平台。(资料图片)



下图 重庆高新区国际科技企业孵化园场景。张桦摄



“双方在线上供需匹配后，又在线下约谈四次，今年8月成功签约。现在我们合作开发的智能冰箱、自动切菜机已进入终试阶段。”说起科技服务大市场，赵应琦深有感触地说：“大市场像科技企业的‘娘家’，不仅提供了资源对接平台，更为企业提供及时有效的信息和贴心周到的服务。”

臻憬科技只是重庆科技大市场众多受益者之一。运行一年多来，重庆科技服务大市场已经入驻4319家科技创新供需主体，发布技术项目1万余项、技术服务5044项，实现技术与科技服务交易额突破25亿元，为上千家科技企业提供了5000多次各类科技服务。

科技大市场不仅集聚资金，更集聚资金。重庆科技服务大市场业务主管杨力告诉记者，在科技服务大市场的云平台上，已经引入了建行、工行、三峡银行等23家金融合作机构，为科技企业设计了“助保贷”“银保贷”等28种金融产品，为企业获得融资提供服务。

引入优质项目

如果说重庆科技服务大市场是立足重庆、服务西南，帮助重庆本土科技企业更快“走出去”的话，那么重庆高新

区的国际科技企业孵化园则更多地把眼光投向全世界，将海外优质的创业项目“引进来”。

记者在位于重庆九龙坡区烟灯山脚下的国际科技企业孵化园看到，这里总建筑面积1万平方米，已经吸引了电子信息、先进制造、生物医药等领域的23个科技企业团队入驻。

重庆通用通信技术公司是孵化园的受益者之一。说起入驻以来企业的变化，总经理邓敏非常高兴。“园区不仅为我们免去了场地租金，而且可以提供最高500万元的启动资金和配套扶持资金。”邓敏告诉记者，公司由一群海归团队组成，专注于智慧城市传输技术研发，通过园区提供的孵化服务，公司目前已获得6项技术专利，弥补了国际TCP/IP协议在二层网络领域的空白。

一项项创新成果正在不断诞生。重庆国际科技企业孵化园平台资源部部长肖春荣说，重庆国际科技企业孵化园今年又新增专利131项，其中发明专利72项。此外，园区还引进了天涯若比邻、蚂蚁微客等多家创新孵化平台，营造“优势互补、开放兼容、互利共生”的创新创业生态圈。

如今，重庆高新区内，类似国家科技孵化园这样的孵化器和众创空间越来越多——拥有高创中心、创新服务中心

等3家国家级孵化器，菁创海派、创客部落2个国家众创空间，IT微企孵化园、留学生创业园、火炬互联网产业园、影视文化创意产业园等孵化器或众创空间均创建成功并投入运营。

“除了平台的建设之外，我们还积极为创新创业者提供最大的‘政策红利’。”重庆高新区相关负责人说，在大众创业、万众创新的新常态下，重庆高新区着力给创客们提供良好的成长土壤，吸引更多创客来此生根发芽、开枝散叶。

据介绍，高新区已先后出台了《重庆高新区高层次人才引进激励办法》《重庆高新区促进科技创新激励办法》等激励政策，同时以“苗圃—孵化器—加速器—产业集群”全链条创业孵化体系为企业发展全程护航，形成梯次递进、业态细分、集聚发展的良好的创业孵化生态。

强化科技金融

对许多科技型中小企业，特别是中小微企业来说，资金常常是制约技术进步的瓶颈。近几年，重庆高新区在促进科技与金融结合方面的创新实践从未停止。

记者在重庆高新区采访时，听到不少企业在谈论最近推出的“科技创新券”。重庆安迈科技公司总经理刘李成告诉记者，重庆高新区在重庆市率先向科技企业发放科技创新券，企业可凭券向科技创新服务机构购买申报专利、科技金融、研发设计等服务。

“创新券的推出在一定程度上为企业解决了资金难题，让我们更有动力搞科研。”刘李成说。据了解，重庆高新区已向100多家企业发放了价值800多万元的科技创新券。

与此同时，重庆高新区通过聚集金融机构、创新金融信贷产品、鼓励企业利用多层次资本市场等手段不断引导金融资源向科技领域配置。比如，高新区创新服务中心联合建设银行、国寿财险推出了知识产权质押服务产品——“科技智慧贷”，区内的科技型中小微企业利用手里的知识产权，就能换来“真金白银”。今年，重庆美均生物制品有限公司和重庆雅明教育科技股份有限公司就分别以专利和软件著作权抵押获得了500万元贷款。

在强化科技金融对孵化服务支撑方面，重庆高新区在拥有51种金融产品的基础上，组建规模5000万元的种子基金，并加快建设重庆市科技金融分中心、西部首家股权投资中心和知识产权质押融资平台，形成融合种子基金、天使投资和风险投资等科技型中小企业信贷和多层次资本市场的科技金融服务链条。

科技资源与金融资源的高效结合，为高新区科技企业创新提供了不竭动力。截至目前，重庆高新区累计帮助企业融资近10亿元，受益企业平均发展增速达25%。2015年，高新区新增高新技术企业40家，新增新三板挂牌企业4家；高新区技术合同交易额增长222%；新增市级高新技术产品219个，数量居重庆市第一位。

“GCY互联智能加工系统由国内完全自主设计研发，可以实现工业零件个性化定制，能完成16种不同形状的零件加工，从下单到产品完成均实现无人化。”GCY互联智能加工系统项目负责人介绍说。日前，《经济日报》记者在由工业和信息化部主办的2016年“创客中国”创新创业创客大赛决赛现场目睹了该项目的精彩表现。

包括“GCY互联智能加工系统”项目在内的来自小微企业和创客的20个优秀项目经过激烈角逐，在2016年“创客中国”创新创业创客大赛决赛上评选出了最终获奖名单。其中，“碳氮化钛基金属陶瓷新材料的应用”等10个项目分获创客组一、二、三等奖及优胜奖；“GCY互联智能加工系统”等10个项目分获企业组一、二、三等奖及优胜奖。

“推动工业互联网发展，培育众创设计、网络众创、个性化定制、服务型制造等新模式，完善产业链，打造新型制造、协同发展的产业生态体系，建设一批面向制造企业特别是中小企业的‘双创’服务平台，培育一批具有较强国际竞争力的龙头企业，打造一批小微企业创业创新基地是‘十三五’期间面临的重要任务。”工业和信息化部副部长辛国斌在大赛期间指出。

辛国斌表示，未来将通过3项举措推进中小企业健康发展：一是推进央地合作，提升品牌影响。通过在各地搭建“创客中国”分平台和举办区域和专题赛事活动，形成资源共享、互动合作的机制，在全国营造浓厚的“双创”氛围。二是聚焦关键领域，实现创新突破。配合实施“中国制造2025”，围绕关键共性技术、关键领域、主导产品和薄弱环节，围绕消费品工业增品种、提品质、创品牌“三品”战略中的重点发展行业，开展有针对性的联合攻关。三是完善服务功能，探索市场模式。不断完善和创新平台的服务功能，借助平台集聚的创新资源、资金资源、政府资源、服务资源等，推进协同制造、产融合作和供需对接，积极探索利用互联网打造产业生态体系，采用市场化手段实现创新项目产业化。

“创客中国”创新创业创客大赛是工业和信息化部推进大众创业、万众创新和促进中小企业健康发展的战略部署，也是实施“互联网+”小微企业创业创新培育行动的重要举措。本届大赛吸引了来自各省区市的3189个项目，其中小微企业项目1493家，创客团队项目2596个，主要涉及智能硬件、移动应用及创意设计等3个领域。获奖项目除获得奖金和证书外，可被优先推荐给大赛合作投资机构、银行，获得投融资、贷款等方面的支持，还可被推荐进入与大赛合作的创客空间、国家小型微型企业创业创新示范基地。

首个跨国企业联合孵化器在沪运行

本报讯 记者李治国报道：全国首个由跨国企业联合成立的创新孵化器日前在上海张江启动，并发布第一期技术项目模块，向全球的创业者进行合作招募。这意味着上海张江在整合园区跨国企业创新资源，构建具有张江特色的创业孵化生态体系方面进入新的发展阶段。

据悉，跨国企业联合孵化器采用“1+N”孵化模式，“1”为联合孵化平台，“N”为联合孵化平台与美国通用电气公司、易贝、联合利华、博世、六三六创新公社等园区跨国企业以及相关海外机构组成的特色孵化单元。上海张江管委会主任杨桦表示，截至2015年底，累计落户上海的跨国公司地区总部为535家，上海已成为中国内地跨国公司地区总部落户最多的城市，核心技术聚集优势明显。在这一基础上构建的跨国企业联合孵化平台以创业者为本，将创业者的激情和智慧、跨国企业的核心优势技术、本土优秀企业的资源资本打通对接，形成一个高效的联合孵化航母。

青岛市南区重点培育创新型“小巨人”企业

锻造自主研发这把“金钥匙”

本报记者 刘成 通讯员 刘春梅

“大众的‘病’我能治。只要在柴油车上安装我们的产品，尾气排放一定达标。”当大众集团因深陷汽车尾气门事件而危机重重之时，青岛盛腾节能科技有限公司总经理田文亮却抛出这样的“豪言壮语”。

田文亮的底气源于该公司耗时5年研发出的盛腾ST6.0型节能减排装置的成功运用。“该装置使用了国内外几十家行业内顶级企业的部件，是世界相关领域优势产品的集大成者。”田文亮介绍说，这一装置是世界首款臭氧助燃及纳米远红外高分子技术柴油车节能减排产品，尽管体积不大，却拥有18项专利。

盛腾节能科技有限公司是青岛市南区“小空间”演绎“大创新”的一个缩影。市南区地处青岛市核心区，服务业占比高达91.1%，可谓寸土寸金。如何在“小空间”里发展好实体经济？市南区把重点放在培育行业创新型“小巨人”上面。“市南区有着深厚的历史积淀、优越的地理条件和齐全的商务配

套，特别是科研院所和大学众多，有利于吸引研发型高端人才，这都为我们汇聚创新型‘小巨人’企业奠定了基础。”市南区委书记王久军说。

为此，市南区出台了《关于大力实施创新驱动发展战略的意见》，通过挖掘潜力企业、培育重点企业、跟踪领军企业、引入优势企业，建立高新技术企业培育梯队，并变后置审查为前置指导，逐步完善高新技术企业培育机制。此外，市南区还积极引导银行、担保机构加大对科技型中小企业的信贷支持，通过与市科技局、银行、社会担保机构合作设立400万元科技信贷风险准备金，撬动社会资金实现了财政资金37倍放大效应，总规模达到1.5亿元。

体系化的模式全面推进创新工作，成为促成创新型“小巨人”企业聚集的最大推动力，一大批创新企业从无到有、从小到大、从弱到强，已形成蓬勃发展之势，一些领域的自主创新甚至走在全国乃至世界前列。鼎信通讯股份

有限公司就是这样的企业。该公司2008年4月份扎根市南区软件园，以载波及总线通信芯片的研发成果为基础，将其应用于电力、消防等嵌入式智能产品的研发、生产，是一家有扎实基础理论与系统技术的高新技术企业。过去3年，该公司收入年均复合增长率达70.36%，净利润年均复合增长率达101.79%，实现了高速增长。目前，鼎信通讯提供的载波通信技术产品在国网用电信息采集系统载波类产品招标中应用的份额超过50%，位列全国第一。

从8名员工到2500多人的工作团队，从零基础做到成为载波通信行业里的翘楚，鼎信通讯经过8年的厚积薄发，终于在今年10月11日正式登陆上交所主板。鼎信通讯副总经理王萍表示，自主研发是公司发展的原动力，也是快速增长的引擎。“我们非常重视技术研发，专门成立了基础理论研究院，从‘根’上做研究。”王萍说。

创新型“小巨人”企业的集聚，还

能从技术创新层面破解社会发展中出现的难题。青岛厚科信息工程有限公司在地下埋设物信息化、可视化管理上的技术可谓傲视全球，其发明的“地下埋设物标识装置”大数据管理系统，在第43届日内瓦国际发明展上，从1000余项专利中脱颖而出，揽获金奖。

依据这一技术，公司研发团队针对青岛夏季浒苔频发难以治理的问题，经过3年有针对性的研发，以12项专利技术成功研发新型浒苔拦截装置。今年7月，厚科在青岛奥帆中心、二浴外海、二浴内海分别铺设了1000米、1500米和575米新型浒苔拦截装置。经过多日连续观察发现，该装置拦截效果极佳。

如今，创新型“小巨人”企业已经成为推动市南区经济发展的重要力量。目前，市南区高新技术企业达49家，拥有国家级重点实验室5个，省、部级重点实验室43个，国家备案众创空间15个，各项总量指标均居青岛市前列。

“80后”回乡创品牌



辽宁本溪县的“80后”小伙王恩江大学毕业后回乡创业，与朋友共同成立了溪青年网络科技有限公司，通过采用基地直供模式，为互联网消费者提供当地优质农产品，并创建了自己的电子商务品牌。目前公司销售40余种农产品，月销售额20万元左右。图为王恩江(右一)与同伴在讨论下一步工作计划。

本报记者 翟天雪摄