

创业故事·孵化器探营

太库科技：把创业者引进来，送出去



文·本报记者 陈莹

12月11日，北京刚解除了连续三天的雾霾红色预警。在太库科技孵化器媒体见面会上，记者的目光被一个身高只有十多厘米的白色鹅卵石形状“小盒子”吸引了，它可以随时随地监测PM2.5、温度、湿度，还能通过负离子除尘起到净化空气的作用。这是一款便携空气净化器，刚刚投入量产，开发团队紫红科技由一群年轻的清华大学毕业生组成。三个月前，他们正式入孵太库，希望能借助太库在投融资、运营、财务和宣传等方面的资源进一步实现产品在市场的商业化落地。

除了紫红科技，记者在太库孵化器办公室看到了10多个这样的科技创业团队。在

通透的大开间里，创业者们摆弄着键盘、鼠标埋头苦干；在几个小型的咖啡吧式的开放洽谈区，有创业者团队在低声的交流中碰撞灵感火花。透过落地窗，中关村大街车水马龙，来往人群川流不息，在这里，记者感受到炙热的“大众创业、万众创新”氛围。

“这一年来，太库奔跑的速度很快。”太库CEO黄海燕在媒体见面会活动现场上说。的确，自2014年8月太库成立，一年来，太库在北京、上海、深圳、西安、美国硅谷、韩国首尔、以色列特拉维夫、德国柏林等全球8地的9家孵化器先后开业，联动全球、整合资源的战略布局已初现端倪。

联动全球，建立“创业者国度”

“全球化”是太库频繁提到的关键词。目前，太库在全球8地布局9家孵化器，涉及包括移动互联网、智能硬件、节能环保、生物医药、医疗健康、清洁能源、新材料等多个领域，预计将提供孵化器、天使基金、战略研究、认证等多方面的服务。

“我们不是常规意义上的孵化器，而是希望创建一个‘创业者国度’。”黄海燕说。所谓“国度”，黄海燕解释说，她希望把太库打造成一个突破地域限制、联动全球资源、为创业者提供全方位、全过程服务的平台系统。

影能国际是这个“国度”里的新成员，也是太库的“明星项目”。这家以星云系列三轴陀螺稳定器为核心产品的影视硬件企业，起家于美国旧金山，11月27日刚刚同太库签署了合作协议。影能中国区负责人王祎告诉记者，他们希望能在亚洲建立全新的影视制作与生产制造基地，太库能利用全球联动的发展平台为影能在中国提供支持，帮他们在中国香河机器人产业园、大厂影视基地顺利落地。

“全球各个区域，不同发展阶段所拥有的资源禀赋是不一样的，能发挥的作用也是不一样的。像影能，它可能知道如何面对美国市场，但

整合资源，升级为“创业生态圈”

关注产业化，也是黄海燕构建太库孵化器的践行思路之一。“太库想做的，是一个‘创业生态圈’。”黄海燕告诉记者，“生态圈”包括创业企业、

却不知道如何面对以中国为代表的新兴战略市场，我们把资源进行跨越国界和区域的整合，帮影能在全世界范围内做了资源配置，为他们提供在中国落地的商业化服务。”黄海燕介绍，太库帮影能在河北香河、大厂建立了研发和生产基地，未来还会建立演播室、摄影棚，通过这样的平台来测试产品。明年，在太库柏林将会建立工业设计中心，未来，还有可能在影视制作大本营之一的韩国首尔建立影视生产基地。

黄海燕表示，影能只是个个案，未来还会有非常多种类型、各种需求的项目聚集到这个平台上来。太库在2015年全球的8个布局点，都是非常具有代表性的创新高地，这些地方的共同特点是包容性强、资本市场火热，并且有非常明晰的产业积淀。太库在每一个区域，都会广泛地和当地的产、学、政、经、研合作。

“创业也好，产业发展也好，一定是一个长期的过程。一般的孵化器，在孵化一家企业的同时，会希望这家企业在孵化器所在区域注册，为未来税收打下基础；但入驻太库的企业可以在公司布局的全球网络中流动，无论去哪里创业，都能得到太库提供的服务。”

创业者、服务机构、投资机构、园区、孵化器、政府、研究机构、大企业等，太库的思路是搭建一个平台，通过信息沟通与互动来整合资源、实现企

业在产业链上的资源、渠道共享，为企业提供孵化、产业落地、金融资本、创业培训、咨询等全过程、全方位的服务。

“整合资源”，是黄海燕反复提到的服务模式。“现在创业要拼资源，白手起家很难。企业在成长过程中，不同阶段需要不同的资源，但这些资源很难集聚——这是一个很大的‘痛点’。在中国，很难找到一个商业机构，能够在创业企业的成长期全方位、全过程地帮助它们，大家几乎都是分段、局部地服务。”黄海燕表示，有别于传统的孵化器，太库实行“会员制”，建立全球化的创业企业会员系统，把产业链分成不同的阶段，把每个阶段的资源都放在太库这个“大平台”上，他们会根据会员企业发展不同阶段的不同需求整合“合适”的资源，有针对性地提供服务，“不仅限于提供办公场地这样传统的服务”。

首批入孵企业之一朗德医疗首席执行官邹

金敏告诉记者，朗德医疗是在武汉起家，入孵太库前，他们研发、生产了具有自主知识产权的病毒核酸检测试剂盒，在分子诊断上面拥有成熟的技术。首批产品下线后，企业即将步入新的发展阶段——推广、销售阶段。这时，他们面临一个现实问题：自身的资源无法帮他们在武汉以外的地区实现落地，建立经销商体系，打开产品销路。在综合考察了多家孵化器之后，他们看中了太库北京区位优势，和整合产业链上下游资源、渠道的能力。

“入孵三个月以来，针对我们现阶段的需求，太库给我们提供了国内医疗器械行业最前沿的信息动态，在太库的平台上，我们已经完成了一场路演，和一些投资机构、经销商进行了深入的交流，这帮助我们走出武汉，来到更广阔的平台上，并对整个医疗器械行业有了更整体的把握。目前，我们对太库的帮助非常满意。”

考评淘汰，入孵并不意味着进了“保险箱”

太库有自己的企业准入标准。“我们关注的领域非常多，但会把每一个领域的同类企业放在一起比较，选择我们认为最优的那一个。”黄海燕告诉记者，每个企业进驻太库之前他们都会做详细的项目评估，评判标准大致可以概括为三点：第一，其业务不是朝阳产业，目标市场不是小众市场。第二，创业团队的水准，他们更喜欢团队角色配备相对完整，而且是有过创业经历的团队。第三，有没有清晰的商业模式，而这一点恰恰是最重要的。“举例说吧，现在虚拟现实技术的未来前景非常好，但如果只是谈技术，而没有匹配的商业模式，我们就很难判断这样一个企业

团队未来发展的前景如何。打个比方，如果将虚拟现实技术与现在的装修产业相结合，或者跟汽车产业相结合，能实现技术的商业化落地，我认为这就是一个比较清晰的思路，有发展空间。”

入孵也不意味着进了“保险箱”，太库自有对入孵企业的淘汰机制。紫红科技CEO杜晨告诉记者，每6个月，太库会对入孵企业进行综合考评，考评合格的企业可以继续留在孵化空间，不合格的企业将被“淘汰”。“我们离第一次考评还有三个月，这种机制让我们更加努力。”黄海燕透露，这种“淘汰机制”本身也是一种激励机制，发展得快的企业能得到服务费减半的奖励。

链接

太库硅谷孵化器

太库硅谷孵化器地处世界科技创新中心汇聚了来自斯坦福大学、普林斯顿大学、杜克大学、麻省理工学院等著名学府，拥有谷歌、微软、亚马逊、脸书、英特尔、惠普等著名科技企业工作背景的尖端人才。

太库硅谷孵化器依托于太库全球网络布局，以智能硬件、物联网、医疗健康、清洁能源为重点领域，聚合高端资源，充分利用当地资源，打造自身优势，为优质创业项目提供产品开发、融资贷

款、团队扩张、生产运营、市场拓展等全流程服务；为创业者提供全球统一标准的基础设施、最匹配的国际化成长资源以及切实高效的增值服务，助力实现产业落地。截至2015年9月，太库硅谷入孵项目已超过25个，涵盖智能手机APP、智能硬件、共享经济、信息交流工具、能源、O2O、增强现实、互联网金融等众多领域。目前已有14个项目获得融资，在孵期间融资率超过50%。

国家污泥处理处置产业技术创新战略联盟

污泥处理需要一条生态产业链

文·本报记者 李禾

一座占地70多亩的温室大棚里，草莓正在开花，绿萝和吊兰郁郁葱葱，水流从文竹、果树旁绕过。在大棚中间的一块较大空地上，设有茶座，坐下来喝一杯红茶，欣赏满眼绿色，有阳光从顶上的透光板照射下，即使在冬日，大棚里也是

不冷不热，分外惬意。

12月10日，在国家污泥处理处置产业技术创新战略联盟成员单位江苏金山环保工程集团的基地，记者走进了这座并不普通的大棚。

一块板和一张膜的妙用

这座大棚的顶部是由太阳能低温复合膜和透光板组成。“太阳能低温复合膜无害化与资源化处理污泥及温室种植集成技术”技术成果总负责人、金山环保集团董事长钱鑫告诉记者，透光板能给大棚植物生长足够的阳光，而太阳能低温复合膜是使用高透光性疏水材料制造的太阳能直接干化密闭设备。当含水率80%—85%的污泥，通过传输带均匀进入并分布在密闭的太阳能膜箱内，膜箱表面的高透光率低温复合疏水膜，在太阳光照射下膜箱内温度升高，与外界形成一定温差，污泥吸收热能后水分蒸发，水雾在低温复合疏水膜表层冷凝成液态水并流至集水管。

中国科学院生态环境研究中心研究员、中国工程院院士曲久辉，中国人民大学环境学院副院长王洪臣教授，清华大学环境学院教授余刚，国家城市给排水工程研究中心华北市政院郑兴灿总工程师、北京市政工程设计研究总院李艺工等组成的专家组一致认为，这是集太阳能低温蒸发干化、污泥制备活性炭及温室种植为一体的技术系统。自动化程度高、实用性强、绿色、循环、低碳、推广应用价值大，技术成果总体上达到国际领先水平。利用该技术成果所建的宜兴千吨级规模的污泥处理处置工程，为污泥处理处置提供新技术和途径，在全国具有良好的示范意义。

“大棚植物的灌溉用水，以及绕棚的水流来自蒸馏出来的水，这样的水可回用，也可直接排放。”钱鑫说，所得的含水率低于8%的干化污泥，再通过输送带自动运输到隔壁的炉子内，通过焙烧等技术得到活性炭，而工业污泥中重金属等物质会固化在碳吸附材料中，不会有二次污染的危害，同时实现了污泥的无害化和资源化；由于只占用了温室大棚的顶部，因此不会大量占用耕地，使环境治理与生态农业的工程融为一体。

联盟执行理事长、E20环境平台首席合伙人傅涛说，国家污泥处理处置产业技术创新战略联盟的首要任务就是“推动创新技术研发”。在2015年，联盟成员共实现5项污泥处理处置技术创新。除了金山环保的太阳能低温复合膜无害化与资源化处理污泥及温室种植集成技术外，还对联盟成员单位的启迪桑德环境集团的“电渗析污泥高干脱水技术”、北京京城环保股份有限公司的“半干化+焚烧+烟气处理工艺”、新奥环保技术有限公司的“超临界水氧化污泥处理”、绿源科创的“污泥超高温好氧发酵(UTM)技术”进行评定和推广。当前，这些技术都已在北京、上海、江苏等地“落地”，实实在在地为我国污泥无害化处理处置以及资源化，发挥着作用。

不成熟的产业和前景广阔的市场

近些年，随着我国污水处理规模的稳步增长，作为污水处理副产物，污泥产生量也随之增加。据住建部《中国城市建设统计年鉴》统计，截至2014年底，我国城市污水日处理总量达3827239万吨，而城市湿污泥产生量为2143万吨，这还不包括由工业企业和园区自主处理污水所产生的工业污泥。

一方面是由于污水处理耗资巨大，另一方面由于污泥处理不得力，使得“污水白处理了”。多位研究污泥领域的专家表示，不处理污泥，污水处理几乎是无用功，非若是污染物在污水处理厂转了一圈，聚集在污泥里，又回到环境中。

污水中的重金属、有机物、细菌和有害微生物等，大半留在污泥里。污泥处理通行做法是，将污泥脱水，消毒，然后堆肥、风干等，以无害形式回归自然。但据调查，即便是最重视环保的北京，也有大量污泥未经处理，直接进入环境。但不成熟的产业也意味着一片前景广阔的市场。

E20研究院预测，未来5年，国内用于污泥处理基础设施建设的投资规模将达到800亿元人民币。

傅涛说，联盟将在产业内“推行开放合作”、“探索创新产业模式”。截止到2015年11月，联盟较2014年新增成员25家，联盟成员总数达到42家。其中包括无锡国联、E20环境平台、清华大学环境学院、上海市政院等知名企业和科研院所等。每个成员都具有自己独特的核心价值，包括模式和技术等，在污泥市场中有一定影响力；属于污泥处理处置资源化、能源化产业链集群的中坚力量。

“联盟还探索创新产业模式，构建污泥企业技术路线分布图，搭建上下游产业关系，引导产业生态合作；构建生态化的污泥产业联盟，集产业群优势，共生共赢；通过战略、技术、资本、营销、项目五大纽带，推动联盟成员企业间的合作，以团队力量承接需求，分享项目增量。”傅涛说。

保护知识产权、编制技术标准规范

据国家污泥处理处置产业技术创新战略联盟发布的《中国污泥处理处置市场分析报告(2015版)》，按照“十二五”规划要求，到今年，直辖市、省会城市和计划单列市污泥无害化处理处置率应达到80%。但实际上，我国污泥无害化处理率不足30%。因此，选用实用、绿色、资源化程度高的污泥处理技术成为国家和联盟的当务之急。

据介绍，保护知识产权、编制技术标准规范也是联盟的一大任务。当前，联盟通过上海市设计院等成员单位，正在编制《城市排水管道沟污泥处理技术标准》、《城镇污水处理厂污泥深

度脱水技术规程》和《城镇污水处理厂污泥好氧发酵技术规程》，预计在2016年完成。

联盟还通过举办论坛和沙龙，推广技术和案例，发布市场调研报告等各种介质扩大联盟影响力，壮大队伍，从产业链条，增量合作等角度出发，促进联盟开放合作。今年，联盟考察与推广的技术案例有上海天山污水处理厂污泥深度脱水工程、上海白龙港污水处理厂污泥处理工程、上海竹园污泥处理工程。

“联盟的目标是聚焦污泥产业中坚力量，形成多条污泥处理处置解决方案，建立生态联盟创新机制并形成污泥生态产业链。”傅涛说。

创客说



连续创业者、Himelight主创郑依明

毕业即创业是怎样的体验？进入社会的方式比较“剧烈”

“大家好！我是郑依明，我是90后！今天第一次来北京，非常兴奋！”首期台湾青年创客分享会上，台湾创业团队Himelight主创郑依明用这样热情洋溢的开场白，开始了他的分享。他所分享的项目Himelight，正利用专业简历制作、人际关系引荐和分享等功能，试图打造一个连接年轻求职者和创业团队、企业主之间的商业社交平台。

“我们团队的成员都是男生，不会有感情纠葛，每天相亲相爱的。”郑依明在分享会上的幽默介绍，让人对他的团队印象深刻。7位平均年龄25岁的大男孩组成的初创团队，其中4位来自知名的台湾大学。分别在台湾的创业竞赛、科技组织中结识，拥有相同的创业热情，在专业领域中则各有所长。

尽管才毕业不久，郑依明已有过三次创业经历。2014年末，吸取了前两次经验的郑依明和几位小伙伴重整旗鼓，开始将目标市场锁定为自己熟悉的学生群体。他们完成了能够协助大学生“一键生成”专业简历的Himelight，并回到了母校台湾大学，利用课堂教学，向新一届应届生们推广自己的产品。“教学之后，我们收到一封Email，来信人说他的简历借助Himelight得到了微软的工作，要特别谢谢我们。”郑依明说，那封Email让他们第一次感觉到，自己的产品真正达到了某种价值，帮助了一些人，也鼓励他们从此专注地做下去。

很快，Himelight借由台大学生的口耳相传，上线两个月就累积了超过三千名用户，也得到了台湾知名科技媒体的报道。

郑依明说，相比于从其他在大公司工作的年轻人，他们进入社会的方式要“剧烈”得多。“例如在学校中学的Marketing架构，落到实际操作中，会发现很多之前无法预料的问题。”他们就这样直接在市场实战中克服这种“学用落差”，尽管艰辛，却也得到了超越同龄人的成长速度。

也因为创业时快速经历了社会新鲜人的种种不易，郑依明的团队对Himelight目标用户的社交特性和职场需求有着切身体会。这种与用户的贴近性，也引导着他们的产品规划和市场定位。

“我们团队中有几位成员，就是经由学长学姐或社团成员的推荐而来。”郑依明相信，“关系引荐”对于没有太多社会资源的年轻人来说，是非常重要的上升阶梯。因此，他们将“引荐”和“分享”作为Himelight上的特色社交功能，让用户能够通过学长学姐或朋友的关系连结，找寻关系网中潜在的“职场贵人”。这也让网站不仅是一个简历生产平台，同时也是有别于Facebook等注重私领域分享的社交媒体外，更为正式的社交平台。（据新华网）

联盟动态

国家碳酸钙高效利用产业技术创新战略联盟深圳成立

据中新网消息，“国家碳酸钙产业技术创新战略联盟”14日在深圳成立，以提升中国碳酸钙高效利用产业的技术创新能力，推动碳酸钙高效利用产业不断发展。

碳酸钙是用途极为广泛，中国是世界上碳酸钙资源丰富的国家之一。据统计，全国石灰岩分布面积达43.8万平方公里(未包括西藏和台湾)。但中国及国际上对碳酸钙的高效利用发展缓慢，关键技术瓶颈尚未突破。碳酸钙产业需要通过技术创新来降低生产成本和污染排放，发展绿色技术，提升企业竞争力，真正做到碳酸钙高效利用。

国家产业技术创新战略(培育)联盟常务副理事长兼秘书长孙小林说，联盟成立后，一项主要的工作是向产业的上下游两端辐射，形成一个全新的产业链，提高产品附加值。如发展纳米碳酸钙，超细钙和亚纳米钙等新兴产业。

广东碧盛环球环保材料有限公司现场展示了一项碳酸钙高效利用技术——以碳酸钙为主要原料，具有节能、减排、环保、价廉、稳定性高、可循环利用等特点的可降解塑料原料环保凝胶体PPM。该产品可全面替代传统树脂材料，应用于造纸、塑料、高分子薄膜、医药、环保等新兴领域，是世界碳酸钙高效利用产业和降解塑料产业的一次创新。

中欧国际食品餐饮产业创新联盟成立

日前，荷兰圣安妮食品公司协同中国食品工业(集团)公司、中国传统食品公司等国内外知名企业共同发起成立“中欧国际食品餐饮产业创新联盟”。

据新华网报道，成立该创新联盟得到中国营养健康产业技术创新战略联盟、中国产学研投融资联盟、中国产学研合作促进会与国家开发银行有关方面的大力支持和配合。

近三十年来，欧洲的华人、华侨数量迅速增长，有众多的华人华侨在那里从事餐饮和食品工作，中国食品也普遍受到欧洲人的喜爱。随着“一带一路”愿景与行动规划的出台，中国食品企业迎来“走出去”的历史机遇和挑战。如何借此大好机遇走好舌尖上的“一带一路”，把中国食品推出去？让世界更多的人品尝到中国的特色食品，让世界了解中国的饮食文化？国内食品企业不仅需要更高层次的食品安全、品质与标准，同时也需要有一个平台为企业“走出去”引领航向。

“中欧国际食品餐饮产业创新联盟”成立以后，将启动欧洲“中国食品产业经贸园区示范基地建设项目”，一方面推广联盟的欧洲中国食品标准，进行平台内部的技术交流与产品标准化；另一方面推广生产示范基地的商业模式，加深联盟内成员的商业合作，实现双赢甚至多赢。“中欧国际食品餐饮产业创新联盟”将融合中欧饮食文化，整合食品餐饮产业资源，对接国内外食品生产企业的贸易往来，起到带领国内企业“走出去”和欧洲企业“引进来”的作用。