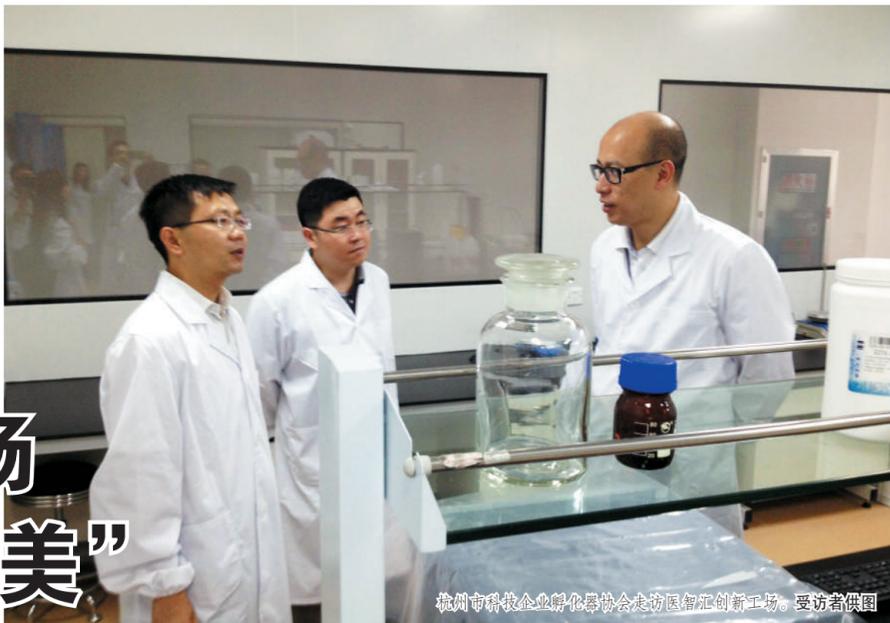


专业性创新工场 如何做到“小而美”



杭州市科技企业孵化器协会走访医智汇创新工场。受访者供图

众创空间

本报记者 刘园园

“一个刚从北美回来的科研人员想找我聊聊，现在正等着我，可能是创业方面遇到了什么问题。”接受科技日报记者采访时，医智汇创新工场总经理唐涛正在“赴约”的路上。问起创新工场

的情况，他乐呵呵又不失谦虚地说：“做得还有点特色。”

正如其名称一样，位于杭州市余杭经济开发区的医智汇创新工场并不是一个综合性的创业企业孵化器，而是聚焦于相对高冷的医疗领域。尽管如此，目前这里在孵企业数达到40多家，处于接近“饱和”状态。用唐涛的话说，很多创业团队是“慕名而来”。

很快在产业链中发挥自己的作用，这更有利于企业“从零到一”的转变。

这样的转变对于医疗领域的创业团队而言尤其艰难。唐涛告诉记者，业内人常开玩笑说，在医疗领域创业有两种死法：一种是“累死”，因为创业涉及的事务繁杂，而科学家又分身无术；一种是“撞死”，因为如果产品不切合用户需求，会在市场中碰壁。

为了避免这两种情况，医智汇创新工场一方面为孵化企业提供产品注册、认证等所需要的专业服务，另一方面树立了独特的孵化理念：让科学家在接近市场的地方做研发，让渠道在接近科技前沿的地方建模式。

李因来创业之前的身份就是研发人员。入驻医智汇创新工场后，他切实体会到“在接近市场的地方做研发”的重要性。他告诉记者，博茵生物入驻后与园区中的“龙头老大”中翰盛泰开

展了合作，因为对方是生产型企业，可以帮助他们快速筛选出适用于产品开发的原材料。

“这对我们谋求生存的创业企业来说，是非常大的优势。”李因来告诉记者，去年一年公司的销售额仅为29万，今年预计可以达到450万，实现近20倍的增长。

平台共享 破解实际难题

由于人孵企业关注的领域十分集中，而园区内的企业也几乎都与医疗体外诊断产业相关，所以医智汇创新工场可以实现很多平台的共享。

唐涛介绍，其中一个科研孵化共享实验平台。这个平台依托园区内中翰盛泰的研发中心，可以为孵化企业提供实验、临床、中试、注册、示范性运用等覆盖整个研发生命周期的服务体系，让人孵的创业企业实现“拎包”入驻。

“医疗研发设备的价值比较高，单台仪器设备少则几十万，多则一二百万，一般小的创业公司在创业之初很难进行这么大的投入。”李因来告诉记者，通过付费模式与其他企业共享研发平台，大大降低了团队的研究成本。

园区内不久前成立的生物制品跨境服务中心，也给人孵企业提供了不少便利。该平台可以为入驻企业提供报关、报检、代理贸易等一站式服务。

唐涛告诉记者，很多医药领域的原材料都需要频繁的进出口交流。在平台成立之前，进口、

出口需要走的流程非常繁琐，花费的时间也非常长，但是却并没有专业的物流公司帮助创业团队做这件事。

博茵生物团队主要聚焦医疗体外诊断产品国产原材料的开发，但是在研发过程中也常常需要用到进口原料。“进口这些原料的时间周期非常长，至少要花一个月，长则两三个月时间。”李因来说，生物制品跨境服务中心成立后，报关速度快多了，至少可以节省半个月时间。

除此之外，园区内还有医智汇供应链服务平台，实现入驻企业集中仓储、冷链服务、供应链管理流通等后勤保障。

“现在大夏天，杭州气温有时接近40摄氏度，对蛋白的生物活性影响非常大。”李因来说，因为博茵生物的产品主要是抗原、抗体等生物活性物质，需要进行冷链运输，所以也已经和这个平台签约合作。他坦承，入驻创新工场后，在产品研发和原材料运输方面，都享受到了得天独厚的条件。

孵化器内 做好产业协同

“专业性创新工场中，孵化企业之间的产业协同效应马上就出来了。这在其他创新工场中是很难见到的。”唐涛说，这是因为创新工场内部关注的领域高度重合，而孵化企业本身又可以分出上游、下游，相互之间更容易擦出“火花”。

唐涛告诉记者，医智汇创新工场在筛选入驻企业时就非常重视产业链之间的协同效应。因为医疗领域很多研究是跨界的，涉及药理学、生物学、机械等多个领域，如果引进的创业团队对其他企业有协同作用，可以提高创业孵化的成功率。

创新工场内的孵化企业之间已经擦出不少“火花”。比如，有一家专门研发、生产胎牛血清的创业团队，包括博茵生物在内的好几家研发创业团队正好需要胎牛血清，这样很快就形成了供货关系。

与生物科技产业园内企业的合作也很常见。中翰盛泰在医疗体外诊断领域做了20年，它会将某些研发项目外包给人孵企业。还有一家名叫德

新普的人孵企业成了中翰盛泰医疗仪器配套设备的供应商。“这样孵化企业马上就有订单了，很快就解决了生存问题。”唐涛说。

博茵生物也是中翰盛泰的供应商。李因来告诉记者，团队开发出的产品使中翰盛泰的某种进口原料实现了国产替代，每年可以帮对方节省上百万元成本。

除此之外，中翰盛泰本身所拥有的销售渠道也是人孵企业所看好的资源。唐涛介绍，创新工场也非常欢迎那些研发技术比较强，又不缺资金，但强烈需要销售渠道对产品进行消化的企业进行入驻。

这种合作形式已经展开。李因来介绍，中翰盛泰与医院和其他生产型企业之间建立了很好的销售渠道，而博茵生物的产品既可以用于医院的科研需求，也可以为生产型企业提供原材料，所以在销售渠道上与中翰盛泰进行合作，可以使自己的产品快速抵达市场。

切口虽小 产业链很全

在医疗领域中，医智汇创新工场的关注点又特别“专”——医疗体外诊断产品和精准医学领域。

“在孵的40多家企业基本上紧紧围绕医疗体外诊断产品和医疗信息个体化诊疗这两个细分的领域。”唐涛告诉记者，其中一半专注于产品研发，另一半专注于商业模式的创新。

博茵生物是一家专注于医疗体外诊断产品原材料研发、生产、销售的创业企业，他在2015年选择入驻医智汇创新工场。尽管相对其他创新工场，这里在场地租金等费用上的优惠力度并不占优势。

“我们处于产业链上游，要生存下去，必须有下游企业作为支撑。”谈及原因，博茵生物创始人李因来说，医智汇创新工场所在的中翰盛泰生物科技产业园，集合了医疗体外诊断原材料及产品的开发、生产、销售、冷链物流等各个环节，产业链十分完整。创业团队入驻后，可以



图片来源于网络

中科拓达：科技创新“护驾”舌尖上的安全

砥砺奋进的五年·创新创业成果巡展

本报记者 刘艳

提到农药或化肥这些农业投入品，人们印象往往是“气味刺鼻、有毒、高污染”。但当中科(西安)拓达农业科技有限公司董事长、创始人李毅打开一瓶该公司原始研发的新型物理肥料时，科技日报记者发现，这种农药不但无色透明，也没有“熟悉”的刺鼻味道。

接下来的一幕更让人吃惊，只见李毅拿起瓶子喝了一口，自豪地对记者说：“这种‘勃生肥’学名叫种植业用低温等离子体复合制剂，被称为可以喝的农药、可以吃的肥料，同时涵盖了作物增产、抗性提升与病害防治功能的新型种植业投入品，被业界誉为继农家肥、化学肥料之后的农业第三次革命”。

凭着这一突破性技术，中科拓达的产品入选“国家‘十二五’科技创新成就展”，斩获第二届陕西省创新创业大赛第二名、第四届中国创新创业大赛新能源及节能环保行业总决赛企业组第二名……

为梦出发 一个连续创业者的“死与生”

提起创业的初衷，李毅笑言自己是梦想而战，而且是个连续创业者，经历过创业失败的痛苦，也享受过事业成功的快乐。

1998年，还在西安交通大学攻读博士的李毅首次接触到了蕾切尔·卡森的《寂静的春天》，书中关于化学农药滥用对环境严重污染的描写令他触目惊心。“解决这个问题，是我科研和创业的初心。”从那时起，他开始了农用等离子体技术的研究。

不到2年，李毅就研发出了自己的第一款产品——农用等离子体发生器。为了验证其技术性能，李毅找到了我国著名农业科学家、原陕西省农业科学院院长吕金殿，一起进驻毛乌素沙漠做试验。3个月后，经等离子体处理的多种牧草和树木全部成活，接着项目组又相继进行多地多种农作物的田间试验，均收到良好效果。然而由于成本过高、操作复杂等因素，这款产品并未受到市场认可，李毅首次创业以失败告终。

其后，李毅转战多个领域，最终在医疗领域

如鱼得水。短短几年时间，他创办的医疗企业就发展为行业领头羊，占据了30%的市场份额。按照常人思维，李毅完全可以享受成功人生，但他却始终无法割舍对农业的不舍情怀。

2009年，不忘初心的李毅再次组建团队启动了等离子农业投入品的研发。这次，他成功攻克了一系列技术难题，研发出“勃生”系列物理肥料，成功地将广泛存在于宇宙中的等离子体类物质，在常温、常压环境下人工生产并搭载在生物提取物上，生产出全新的种植业投入品，彻底解决了过去设备成本过高、使用不便的弊端，而且更加绿色环保。

为梦而战 用“新”攻克舌尖上的安全难题

如今，化肥农药依赖导致的食品安全和环境污染问题，正在被李毅研发的“勃生”系列物理肥料解决。

“‘勃生肥’能够通过严苛的NY1980-2010无毒检测及GB/T1963.1-2011有机生产投入品认证，这些都要归功于跨学科的技术创新。”公司副总经理陈默告诉记者。

“该项目成功的关键在于突破了三大核心技术，即稳定性、制剂化和配套应用技术。”李毅介绍说，通过对发生设备、底座等关键技术的创新，有效解决了低温等离子体难以稳定存在，在常温常压下难以迅速还原等难题，而且通过在不同地区和作物的配套应用技术研发，解决了从实验室走向田间的最后障碍。

2016年，中科拓达成为了中科院旗下的混合所有制涉农高科技企业，并成长为全球物理农业投入品行业引领者和技术标准制定者。该项目还获得国际PCT专利、国家发明专利等多项知识产权和五项科技进步奖，应用面积超过300万亩，助力农业增收12亿元，为广大农村地区精准脱贫、优质农产品走出国门提供了坚实的科技支撑。

谈及将来的想法，李毅信心满满，“今后，我们不仅要做好技术与产品的创新，还将通过多种形式的产业化合作，共同打造出一个由中国人制定标准的物理农业投入品产业联盟，解决农业绿色发展和生态环境保护、粮食安全和农民增收的矛盾，为‘舌尖上的安全’保驾护航，为农业供给侧结构性改革提供切实可行的技术保障”。

创业圈

加油站竞相降价 共享单车节省多少汽油

据央视新闻报道，自今年5月份以来，国内加油站竞相降价促销，降价幅度创近年来之最。不仅民营加油站加大了促销力度，连中石油、中石化等国字号石化企业所属的加油站也放下身段，大规模加入到促销、降价大军中。

业内资深人士分析认为，共享单车的大规模发展对汽油消费起到抑制作用。卓创资讯成品油高级分析师胡慧春表示：“2017年预计共享单车对汽油的替代量达到140万吨，占汽油消费的1.1%，国家大力发展新能源汽车，这些都对汽油产生了一定的替代，所以说，未来汽油的消费量增速会不断放缓。”

随着共享单车的普及，短途出行的人们开始选择这一交通方式。

另一方面，由于新能源汽车产业规模不断壮大，各地政府对新能源汽车的扶持不断出台，让新能源汽车也逐渐被消费者所接受。随着技术的不断进步，以及互联网经济、共享经济的影响，深刻地触动了“油老虎”高傲的神经。差劲的市场有变化总是好事，哪怕这种变化是不经意的，很细微的，但是人们所期待的。

全国首例电商打假案宣判： 淘宝获赔12万

据央视新闻报道，近日，上海奉贤区人民法院对淘宝网诉平台假店铺案进行一审宣判，被告姚某的售假行为对淘宝网商誉造成损害，判处被告向淘宝网赔偿人民币12万元。这是国内首例公开宣判的电商平台起诉售假网店案。

上海市奉贤区人民法院表示，被告以掺假的方式持续在淘宝网上出售商品，其行为不仅损害了与商品相关权利人的合法权益，并且降低了消费者对淘宝网的信赖和社会公众对淘宝网的良好评价，对淘宝网的商誉造成了损害，故被告应当就此予以赔偿。

作为电子商务平台的运营方，阿里近几年来持续发力，加大打假力度，但是相关法律法规不够完善，导致售假现象难以遏制，甚至有人称之为假货始作俑者。

此次阿里的胜诉，不仅有效地震慑了不法商贩，而且为今后打击网络售假行为立了一个标杆警示，可以在更大范围内抵制售假行为的发生。

创事记

孙宏斌微博回应外界质疑

孙宏斌日前发微博表示，朋友们不用过度担心融创。一是我们因现金流失败过，知道现金流的重要性，重视现金流，把公司安全放在首位；二是我们知进退，在放弃上没有人比我们更决绝；三是我们有战略更有执行，我和团队一直在一线，听得见炮声，敢拼刺刀。

B站董事长回应影视剧下架

近日，B站董事长陈睿接受澎湃新闻记者采访时表示：“国家目前对互联网上的影视内容提出了一些规范性要求，我觉得B站的发展已经到了一定的阶段，需要对内容进行一些清查。至少还要一两个月，通过审查的内容会陆续上线，没有通过的，就永远不会恢复了。在这次清查的过程中，我们也发现一些内容被误杀了，目前已经陆续上线。”

微盟被天马股份现金收购

微信第三方服务商——微盟，被上市公司天马股份以现金方式，收购了60.4223%的股权，此次交易中微盟科技估值约20.32亿元，收购股权部分交易作价约11.997亿元。收购后，微盟软件和广告业务正式纳入上市公司体系，成为上市公司天马股份控股子公司，门店和金融业务继续在上市公司体系外独立运营。

聚美也要做“优选”了

聚美优品在APP上悄然上线了“优选”项目。据了解，聚美优选的定位是成为能够给消费者提供消费升级、提供更好品质生活的产品，以后聚美的WAP端口也会相继开通。聚美副总江南表示：“陈欧说得最形象的一句话是，消费者早晨起来，第一件事就是用毛巾。如果通过一条毛巾就能感受到生活品质的提升，那么我们就是成功了。”

口碑投入数千万打造内容生态

阿里巴巴旗下本地生活服务平台口碑近日宣布推出关注本地吃喝玩乐的“生活圈”，同时宣布将投入数千万用于内容生态建设。据悉，口碑推出的生活圈依托于支付宝的生活号体系，主要包含口碑推荐、口碑问答和口碑直播三个主要模块。目前已有近2000位达人入驻口碑。

亚马逊推出线上净菜业务

生鲜电商领域竞争加剧。近日，亚马逊也在加码线上生鲜商品销售，推出了网购净菜的业务。据悉，在亚马逊总部所在的西雅图市，用户已经能够订购净菜。在此之前，亚马逊还推出了专门的“亚马逊生鲜”快递服务，除了每年支付99美元成为包邮会员之外，生鲜用户另外需要每月支付15美元。

(本报记者李艳综合报道)