



“小镇”里的企业代表正和银行工作人员洽谈对接融资需求

历经3次转型升级，这个小镇实现了彻底的蜕变，成为集风投集聚区、科技及IAB产业集聚区、科技金融综合配套服务区3个功能区为一体，以“产业+科技+资本”为特色的小镇。

引来众多创投 小镇化身“机会之城”

众创空间

本报记者 叶青 通讯员 李晓银

10天，超过1000家企业和500家投资机构参与，16场投融资对接直通车对接600多家企业，洽谈投融资总金额达200亿元以上；参加中国创新创业大赛广东广州赛区（以下简称广州赛区）的企业获得超50亿元的投融资……

近日，第二届广州创投周以一份亮眼的成绩单完美收官。这是广州创投小镇以成果为

导向举办的创投活动之一。这座成为科技企业“机会之城”的小镇，以产业为依托、以科技为引擎、以资本为纽带，创业创新氛围浓厚，引来众多创投抢滩。其缘何能汇聚国内外顶尖的风投机构在此集聚？又是如何完善创新链、价值链、资金链、产业链，打造产业创投全生态链的呢？

“三轮驱动”赋能小镇建设

打车到广州创投小镇。司机一边开导航一边纳闷道：“我在广州开了十几年车，从没听过这个地方。”到了目的地，他恍然大悟，拍着大腿说：“这不就是原来的华南汽配城嘛！”

没错，华南汽配城是广州创投小镇的前身，历经3次转型升级，实现了彻底的蜕变，成为集风投集聚区、科技及IAB产业集聚区、科技金融综合配套服务区3个功能区为一体，以“产业+科技+资本”为特色的创投小镇。

近几年，广州加强顶层设计，大力培育科技企业，搭建科技金融平台载体，营造良好环境氛围。广州创投小镇踏准发展的鼓点，大胆转型。

仅仅成立一年多，该镇引进IDG、无极道等知名创投机构，资金管理规模超200亿元，累计引进企业近200家，年纳税总额超1亿元，建成020创新实验室、创新资本研究院等多个创投

服务平台，为超3000家企业提供了投融资对接服务。

缘何在短时间内形成集聚效应？“政府推动、企业主动、协会联动”是小镇的建设模式。其中政府的推动、引导最为关键，起到四两拨千金的作用。”据园区运营方之一、广州市科技金融综合服务中心总经理秦海鸥介绍，广州市科委将广州创投小镇纳入市区联动重点发展的创投集聚区，会同海珠区政府，通过主体培育、载体建设和科技金融支撑“三轮驱动”赋能小镇建设，科技金融处于核心枢纽地位。同时，海珠区制定了扶持初创企业和集聚风投机构的科技金融重磅政策，形成强大的助推力量与催化作用。

广州海珠区负责人透露，今年还会出台《海珠支持创新二十条》政策，政府会更多地站在创业者和投资者的角度反思所做的工作和政策，通

过广州创投小镇所举办的各种活动，使更多的优质项目被发现、被投资。

广东省创业投资协会秘书长肖飞告诉记者，投融资对接，服务最为核心。“资本不能离

资源资金这里都有

“对于初创企业的发展而言，资源和资金最为重要。这里全都帮我们轻松解决了。”林枫是“牛犇秀”平台的联合创始人之一。该平台专注于全球大学生创意展示与转化，为企业提供创意大数据应用、产学研对接等服务。

成立“牛犇秀”的初衷在于架起高校成果转化的桥梁。“每年轰轰烈烈的毕业展一结束，学生设计出的优秀作品，都被丢弃掉了。我们希望国内高校的设计作品也能像国外一样顺利落地转化。”该平台另一联合创始人陈哲说，“因此我们对平台发展的选址十分谨慎。除了需要丰富的高校资源、完整的创意设计产业链外，创业政策、资金扶持必不可少。”

而这些，广州创投小镇都具备。该小镇所在地广州市海珠区高校云集，中山大学、广州美术学院等在此。多层次的创业扶持、科技金融服务

以活动撬动资本投入

“对初创型企业未来的产业发展方向有何建议？”

“提高科研能力，拓宽应用场景，调整商业模式……”

这是第二届广州创投周收官之作——广州赛区冠军总决赛上，“科技金融助力科技企业创新发展对话”环节中，一参赛企业与创投人的问答。

“把科技型中小企业创新基金和中国创新创业大赛结合起来，把以前的专家评审项目改为创投机构评审项目，机构评审的同时就是投资的过程，这是广州创投周的主要目的。”广州市科委主任王桂林说。

首开全国以风投创投为主题的广州创投周，为科创企业提供投融资对接直通车、创投会客厅、大咖面对面等一系列创投对接活动。类似的路演和对接几乎每天在广州创投小镇都有。据秦海鸥透露，小镇至今已举办了100余

场活动，辐射企业超过3000家。

“小镇搭建平台，促使小镇运营方、投资人、科创企业三方深度合作，让投资人有项目可选，让参赛企业既能享受到政府提供的优质服务，又能与创投机构直接对接，实现三方共赢。”秦海鸥说，今年广州赛区的参赛企业达4172家，占广东赛区报名总数的70%。“企业乐于参赛，看中的是比赛和赛后能为它们成长带来多重利好。去年和今年均吸引了院士创业团队来参赛。”

今年6月，广州市海珠区正式发布了《2018—2020年促进广州创投小镇发展行动计划》，明确了“产业创投”全生态链发展新模式和路径。“走产业为依托、科技助推提升、资本做加速的‘三融’发展路径。”秦海鸥表示，美国斯坦福大学与启天合作联合研究院已落户广州创投小镇，未来将对接更多国际创新资源，打造国际一流的创新创业创投平台。

体系更是该镇的强项。

在科技金融服务方面，广州市科委在此设有科技信贷受理窗口，开展“一站式”科技信贷融资、创业投资对接、企业上市培育，以及企业咨询注册办理窗口等；广州市科技金融综合服务中心、广东省创业投资协会、国家级众创空间品牌众创咖啡等机构密切关注企业成长状况，适时为其引入所需金融资源。

在创业扶持方面，以成果为导向举办的各类创新创业创投活动在该镇轮番上演。

这些活动为企业进行培训及投融资对接，帮助企业寻找到发展机会。“牛犇秀”正是在参加了广州赛区的比赛之后，受到资本青睐，已获得中国银行超300万元的信用贷款，解决了“轻资产”创业企业融资难问题，让它们轻装上阵。

创业达人

掘金生物蓝海 打工仔逆袭成行业龙头掌舵人

本报记者 王延斌 通讯员 朱琳

眼下，愈烈愈烈的中美经贸摩擦让甘宜梧倍感被动，因为他掌舵的博科公司需要从美国进口医疗设备材料，但严峻形势没有动摇这位创业者的信心：“我们比同类型的美国产品价格低很多，即使在一定范围内提价也有竞争力。”

竞争力不是一天练就的。上世纪90年代后期，甘宜梧因为不想继续给别人打工而选择了自主创业。他从“老本行”里掘到了“第一桶金”，自此一发不可收拾。如今的他，不仅成为国家“万人计划”人才，还在海外建起了孵化器，其公司生产的“拳头产品”生物安全柜在细分行业独占鳌头。

从“打工仔”到“行业龙头”，他是怎么做到的？

3年赚了30万之后，他选择离职创业

毕业于华东理工大学生物化工专业的甘宜梧，在校期间依靠贩卖图书贴补学费读完大学课程。毕业后，他靠销售生化分析仪及配件，3年时间赚了30万。

但给别人打工终究还是受约束，“当时我就想是否可以自己做老板呢？”他以前3年的积蓄作为第一笔资金，于1999年创办企业，“代理其他公司的产品”是轻车熟路的捷径。2003年“非典”是一次机遇。有了技术底子的甘宜梧投身生物安全柜自主研发，并在2004年底建立了国内最大的生物安全柜流水线。

我们可以把生物安全柜想象成“保鲜箱”，只不过，前者是为操作原代培养物、菌毒株以及诊断性标本等具有感染性的实验材料时，用来保护操作者本人、实验室环境以及实验材料的。凭借其出色的创新性，到了2007年，在政府招标的生物安全柜中约70%来自甘宜梧的公司。

但小小生物安全柜并不能满足甘宜梧日益生长的“野心”。作为医疗检测的基本组成部分，生化诊断目前在国内市场已经基本完成国产替代。而在甘宜梧的努力下，博科在生化诊断领域的上下游进行战略布局，上游研发生产试剂原材料，下游建设海外试剂工厂。

在博科会议室外，一面“专利墙”吸引了拜访者的注意，这里展示了博科近五年来的100多个专利名称。“企业实力雄厚了，我们就培养更多的研发技术人员，现在我们已经获得专利共计190项，这是我们走向全球的底气。”甘宜梧说。

在全球的体外诊断市场，人们提起博科，第一印象就是价格便宜、亮点突出、性价比强。因为更适合发展中国家，依托已建立的品牌与口碑，博科已进入美、欧、非、亚的130多个国家和地区。

他知道员工在想什么，更知道该怎么做

从“给别人打工”到“给自己打工”，甘宜梧对两种角色都有着深刻感悟。正是因为这种成功转换，让他知道员工在想什么，更知道该怎么做。

“90后”员工王美丽在进入公司后因为表现突出，两年内从基层工作人员逐步晋升为集团公司总经理助理；优秀员工李静通过个人的卓越表现，5年后成长为集团子公司总经理，并且是博科常务董事会成员之一……

在博科，甘宜梧立下规矩：坚持不要“空降兵”，从内部培养管理层；打破“论资排辈”的旧思想，不设“天花板”，让能者上、才者上。“赢了一起狂，输了一起扛。”华为成功的经验之一——公司效益与个人收益挂钩，这成了甘宜梧心中的“理想模板”。他将公司的盈利状况与个人收益挂钩，让每个员工都变成了公司小股东，员工给自己干活，让项目的成功率大大提升，为企业带来了丰厚效益。

全自动酶免检测系统产品总经理张晋坤是博科自己培养的员工，他主动提出成立公司专门研发化学发光分析系列产品。博科经过对技术、市场前景的综合调研，决定参股帮助其设立诊断公司。这种外包模式既可服务于博科研发系统，也可服务于同行业客户。

除了内部培养人才外，博科还以问题为导向，柔性引进技术人才。袁文虎是山东大学控制工程学院硕士研究生，他带着脉动真空高温灭菌技术，提出可以将该技术应用于高压灭菌器等实验室器材上。经评估后博科决定对其投资成立公司并进行孵化，目前其生产的灭菌产品已在国际市场占据了一定份额。袁文虎也成为博科控股集团的副总裁。

通过柔性引进人才，博科在创新发展中解决了诸多难题。甘宜梧说，整个博科就像创客们的“黄埔军校”，他自己成功了，也希望将经验教训输送给学员们，并期待他们的成功。



图中展示的生物安全柜凭借“高科技、可靠性”等标签成为博科公司的“拳头产品”。

(本版图片由受访者提供)

从“第一桶金”中悟出的制胜之道

创事记

本报记者 王延斌 通讯员 巩耀亮

在创新创业的年代，创业者寻找“第一桶金”的过程如同在暗夜里潜行，如果摸不清门道，终究难逃出局厄运；而那些成功的“闯关者”，从试错与晋升中悟到了“干货”，最终依靠“拳头产品”活了下来。

“要垂直细分，做精，才能做大”“只有掌握核心技术，市场份额才能翻倍”“对小微来说，资金很重要；跑得太快，资金链容易断裂”。8月初，在山东中小微企业创新创业行动（互联网领域）晋级现场，创业者“现身说法”，透露出小微群体胜出者的某些内在规律。

深耕细分领域，做精才能做大

从网游中积攒了原始资金之后，李立波带着蓝创科技调转了航向，一头扎入了“智慧养老”的江湖。4年来，他的成果打磨得不错，在国家发改委、科技部的两次评审中连获第一便是证明。“孤独老人的得病率比普通老人高1.6倍，

患癌症和心血管疾病的几率高2倍，平均寿命少活6年。”这不是耸人听闻之言，而是哈佛大学教授詹姆斯的一份调查结论。循着此结论，李立波分析养老现状，发现了“痛点”：大家提出的概念不错，技术也够先进，但老人并不买账，“第一不愿用，第二不会用。”

一台电视平淡无奇，却是很多老人打发时间的寄托。将其智能化、交互化、傻瓜化，让其拥有了“专家+管家”的属性，比如可实现健康体征数据上传，人工智能辅助诊断；人工智能深度学习，健康干预精准指导；专家讲座在线播放，实时了解养生信息……在让人眼花缭乱的养老类产品中，李立波“对症下药”式的方案脱颖而出。而硬件免费，“羊毛出在牛身上”的第三方付费模式也赢得了老人欢心。

打造“拳头产品”并非一蹴而就，李立波走了不少弯路。比如他曾经尝试做腕表，但推广中发现老人就“5分钟热度”。转变一下思维，团队围绕一个老人持续用、每天用的东西“做文章”，通过“傻瓜化”技术和可复制的模式将孤独老人带入“智慧养老生活”，让第三方付费，便有了蓝创科技的崛起。

这里面，从“第一桶金”得出的商业逻辑功不可没。李立波告诉记者，蓝创从可定制网游中掘

得“第一桶金”，“游戏爱好者对计算机的要求是非常多元的，他们既要组装体验，又要高性能运算，最关键的是在玩游戏的过程中的人机交互体验。”

这让李立波悟出，“要垂直细分，做精才能做大”。他将这一经验移植到智慧养老项目上，成功变得顺理成章。

练就拳头产品，“独一无二”造就超额利润

相对于李立波创业的一波三折，岳玉轩的掘金过程“显得太顺利了”。他做医疗器械销售起家，在积累原始资金的同时，深刻意识到光帮别人卖产品做不大，应该把核心产品、核心技术掌握在自己手中，市场份额就能翻倍。

这是经验之谈。“共享视力筛查基站”是一款投放于公共场所的共享视力检测设备。相比传统设备须要专业人士操作，岳玉轩的作品化繁为简，以快取胜，专为普通人设计。比如视力检测仅需3秒，1秒微信扫码，1秒设备拍照，1秒手机出报告；而检测项目包括近视、远视、散光、斜视、瞳孔直径、瞳距、屈光参差、光反应。

市场推广一帆风顺既在意料之外，也印证了岳玉轩的判断，“在市场最需要的时候，我们带着

独一无二的产品恰好出现了。”

不过，在互联网领域竞技场，近80个企业、或团队的比拼中，“以快取胜”并不能解释所有的成功案例，起码在赵全军看来，“慢工才能出细活”。

简单来说，通过产学研合作，赵全军和同事们把浩瀚的视频内容变成符号，变成数据，完成了一项高难度挑战——让视频内容搜索像文字搜索一样简单、准确、快速。前不久，在此基础上，他们开发的“公安案件追踪系统”，不但在破案中屡屡发威，还斩获了山东省公安厅科技强警大奖。

练就“拳头产品”，赵全军有感悟，“最关键的一点在人才。”他告诉记者，一个企业，光有想法不行，只有人才才能把想法变成有价值的东西，不仅要引进人才，还要留住人才。“我们的留人方式就是技术入股，大家成为利益共同体。”

“好产品如何卖好”向来有诀窍，赵全军的方式是“以小见大”，先免费给用户使用小型产品，让后者“用上瘾”，同时也掌握他们的体验，回馈到产品上。

“挖掘‘第一桶金’很难，所以在开始时我们需要静下心来积累。这时候的慢，既是积累经验，也是对资金的考量；但当机会来临时，我们就要马上抓住，有快有慢，掌握节奏，成就了我们就。”赵全军说。

扫一扫
欢迎关注
科技报创新工场
微信公众号

