

日前，第二届（2017）烟台“业达智汇谷”创新创业大赛启动仪式在烟台开发区举办，许多“千人计划”专家从全国各地赶来参加，主要目的是希望和当地企业达成合作，促成项目落地。



创业项目落地 专家、企业、政府部门 应注意什么？

周焯霞 文/图

台荣昌生物有限公司综合展厅观看了一段关于新一代抗肿瘤药物ADC的介绍视频后，说：“我在世界上规模最大的私立癌症中心——纪念斯隆-凯特琳癌症中心研究ADC时，非常了解它的特性。在研究肿瘤细胞时，需要找到一个靶标，这是肿瘤细胞专有的。如果企业研发ADC，有两种形式，一是企业自主研发，风险巨大；二是十几家企业一起做，虽风险降低，但即使成功也难以形成领先优势。”许洋认为，荣昌生物能够取得成功，就是因为它原来就有一定的中成药市场份额，其收益可以维持公司的运营和新产品的研发，所以是比较安全的。任何企业和专家在创业时都应注意这一点。

房、更新设备，而且产业链条、投入周期较长，但未来带来的收益是不可估量的。激光技术是比较超前的制造技术，即使在未来也能与时俱进地做出那时需要的产品。可以说激光技术谁先用，谁先受益。”所以，这就要看企业有没有长远眼光和魄力，能不能抓住机会。

政府：不仅是个管理者 更要做好服务工作

专家和企业合作，还需要地方政府的配合。政府应该为海归创业者项目落地创造良好的环境，提供政策支持。

高洪伟是国家“青年千人计划”专家，现为中科院新疆理化技术研究所研究员。他说，海归创业时，先给部分创业扶持资金，第二年评估机构要再次评估该项目，只有这个项目达到政府规定的要求了，原定的扶持资金才会按百分比再次拨发。这对创业初期的海归非常不利，容易造成启动和初创阶段资金不足，即使海归自己拿出部分资金，往往也只好建起厂房，而购买研究所需设备的资金就没有了，更别提形成一定规模。结果是无法通过评估达到政府对创业企业的要求。

由此看来，地方政府不仅要做好管理者，更要有服务意识，为海归创业提供良好的服务和创业环境。其实，地方政府设立这种评估系统的出发点是好的，但是评估机构的专家由于关注的领域不同，各自的要求也不同。这些要求对一个初创的企业来讲，很难同时满足。这时候就需要政府适当调整评估系统，结合海归不同的创业项目的实际情况区别对待。

企业：眼光长远抓住机会 发挥专家专业特长

对于企业来说，要充分发挥专家的作用，抓住机会，看准专家带来的技术、项目是否能够给企业带来机遇，使自己在与同类型企业竞争中发挥出优势。

赵青春是“千人计划”专家、国务院侨办重点创新创业团队带头人，也是南京华尔达激光有限公司等3家公司的董事长。他在活动现场等待来洽谈的企业负责人时，对笔者说起他这次带来的3个项目，其中一个是大功率半导体激光器的产业化项目，这个项目可以使企业制造生产效率更高，成本更低、更个性化的产品，与传统制造业模式有质的区别。现在市场竞争激烈，企业要生存发展，必须将眼光放长远，赶在其他企业之前抓住机会。

赵青春介绍说：“虽然这个项目要重建厂

专家：慎重选择合作企业 已有成熟市场者最佳

设立“千人计划”特聘专家是海归创业领域的特色。

许洋是湖州赛尔迪生物医药科技有限公司CEO、国家“千人计划”特聘专家。他在寻找合作对象的时候有自己的考虑。他在烟



上图：“千人计划”专家在烟台荣昌生物有限公司综合展厅参观。

题图：“千人计划”专家在洽谈会上和企业代表洽谈，很多专家大受企业欢迎。前来洽谈的企业代表络绎不绝，甚至排起了队伍。

快速起飞 平稳落地

齐心

海归回国创业，除了秉持自身的知识和技术，还需选对合作企业，并寻求地方政府的支持与帮助。只有这样，创业项目才能快速起飞，创业想法才能平稳落地。

创业对所有创业者都是一场关于学识水平、资本运作能力、拥有的人脉资源等综合实力的考验，海归当然也不例外。创业项目从想法到真正落地有着很长的路要走。单凭海归专家的一个好想法、好项目或一项先进技术无法保证创业成功，需要多种因素共同作用，才能加大创业成功的几率。

另一方面，企业应该看到海归专家的优势，把眼光放长远，谋求与海归专家的合作共赢。同时，地方政府在接纳创业的海归专家时，应该在做好管理工作的同时，做好服务与保障工作，营造良好的创业环境，提供更多的政策支持，留住海归并为他们创造一个可以施展才华的舞台。



第一次和张翼鹏交流，他一副精气神十足的样子。温柔、爱笑、思维跳跃是他给我留下的最初印象。本以为他是一名刚毕业不久的职场新手，通过交谈得知，原来他已经是两家创业公司的老板了。

2012年张翼鹏从意大利毕业，作为优秀毕业生的他顺利地非亚特汽车公司录用，在意大利工作了一段时间。但朝九晚五的生活节奏和悠闲安逸的工作状态，让他渐渐感到单调乏味。本有机会前往美国攻读硕士和博士学位，但张翼鹏放弃了这个机会，同时也辞掉工作，与朋友在意大利注册了一家公司，做起进出口贸易。

当被问及为什么选择在国外创业时，



为一名优秀的“茶人”。为了喝到好茶，我在武夷山投资了一片茶山。今年我准备在淘宝上开一个店铺，通过这样的方式将茶

张翼鹏：

我是一个不安分的人

林之韵

张翼鹏说：“我的合伙人是一名有着充足资金和丰富人脉的意大利人，在意大利注册公司做贸易进出口生意的施展空间很大。”现在，张翼鹏的意大利公司的生意基本稳定，而他又将创业重心转到了国内。他采用和合伙人视频会议的方式管理意大利公司，这样就可以做到国内、国外事业两不误。

“我是一个不安分的人。”这是他和我说得最多的一句话。“稳定的工作生活和优厚的工作待遇是很多人追求的。然而我对未来有很多想法，我选择通过创业来实现这些想法。”

“创业后，我有了一定的经济基础，时间也自己掌控，这让更多精力去做自己热爱的事。我的梦想是在40岁时成

文化分享给更多的人。”

张翼鹏的创业经历丰富，谈起创业之道时，他说：“每个人的创业初衷不同，所以成功的标准也不同。也许有些创业者会一把辛酸泪地描述自己创业之路的艰辛，然而我更关注创业带给我的积极影响。每个人都是独一无二的，都有各自优势，所以我既不以财富的多少来评判一个人，也不会和他人做比较。我就是我，一个不安于现状的我。短短人生数十年，别让自己后悔，不论18岁还是80岁，眼中都要有梦想的光芒，享受追梦的快乐。”



一起庆祝香港回归祖国二十周年

同心创前路 掌握新机遇



www.hksar20.gov.hk

