

天堂硅谷的“创业工场”

■ 曲琳

“我们现在已经投了8家企业。”10年前还是一家国企领导的宋小春,现在的身份以及工作内容很“庞杂”:他是杭州东部软件园有限公司的董事长,领导着浙江第一家市场化运作的创业园区,同时还带领着一支投资团队,寻找园区内有价值的初创型企业。“垄断的服务肯定不好,只有服务的人和被服务的人成为利益共同体,才能服务好。”

“上有天堂,下有苏杭”。坐落在杭州市三马路信息一条街的杭州东部软件园被誉为“天堂硅谷”,经历颇具戏剧性:2000年时,作为电子部附属企业,原“中国技术设备公司”的产品线不再占有优势,面临转型难题。身为“一把手”的宋小春希望能够依附于当时经济结构的变革,让自己的企业转换身份,成为一家为创业企业提供服务的“孵化园”。

从一家国企变身孵化园似乎是条没人走过的路,在创业园区几乎都是来自政府扶持创办的企业,宋小春的决定看起来有些冒险。他带着原公司的管理层到美国硅谷、新加坡、台湾新竹等地区考察,又看到当时国家文件中提到的“大力发展软件市场”,最后决定创办以软件行业为主导的创业园区



宋小春和他的同事陆华正在探讨适合自身的发展模式

——杭州东部软件园。

如今东部软件园作为浙江省第一家市场化运作的创业园区,不仅探索出国有企业转型之路,还在企业化创业园建设方面卓有成效。在聚集阿里巴巴、神州数码、中兴通讯等国内外著名的高科技企业之后,这里成为中正生物、家和智能、星软科技等优秀中小型科技企业的大本营,正在成为天堂硅谷的一面旗帜。

公司化园区

2001年时,宋小春开始思考如何用企业化运作的方式来经营管理园区。与传统意义上的创业园区不同,宋小春认为,园区绝不仅是为中小企业提供办公地点,还要把服务园区当做一种高端的职业,而且要提供一条龙性质的周到服务;沟通政府关系,帮助企业进行人才培养和市场开发,创业公司将在这里度过艰难的初创生涯,园区的服务要跟上,还必须具备一定的“思想境界”,同大家一起发展。

东部软件园在这样的策略下飞速进步,每年在年终之外更重视“年中”,不断总结,时时规划,要把一年当做两年来发展。“不要把我们看成是一个政府的附属物或者一个公共服务机构,我们的名称是‘东部软件园有限责任公司’,是一个市场

服务机构,也是一个品牌。”宋小春对当初的决定充满信心,“我们服务于公司,我们自己也是公司化运作,官办的、垄断的服务会有缺陷,只有企业化的服务机构才能与被服务的公司成为利益共同体,才能有更好的服务。”

真正的服务需要在更多地方下功夫。看到不少餐饮等服务业企业面临倒闭,宋小春希望

他们能够做到人性化与精细化,在“孵化器”、“加速器”、“倍增器”之外,考虑企业真正的需求。东部软件园建立了创新服务体系,物业服务是第一步也是最基础的一步,在此之后是科技类公司需要的科创服务,以及资金压力之后的投融资服务,再到公司壮大后面临的国际化服务等。

宋小春认为,从北京的中关村到大连软件园,还包括印度的班加罗尔等,每个区域都要有自己招牌性质的软件园区,企业在这样的特殊小环境中会更有活力,而软件园背后实际上是创新在支撑。在浙江,知识与人才一直被尊重,杭州更是一座既包含传统文化底蕴,又善于在时势中抓住创新点的城市,拥有更超前的意识。

对于为企业服务以及创新中最重要的环节:“人”,宋小春有着不同的看法。在转型时,公司的同事们几乎全部跟随他的步伐,成为创业园区的一份子,但从制造业企业到服务型企业,为发挥大家的积极性,宋小春拿出了百分之十几的股份分给团队,希望能够通过股份化改革形成产权多元化,在公司内部建立一个“发动机”,让大家一起陪伴东软成长。

在他的努力下,一些合资企业在考察其他地区免费园区之后还是选择落户在需要收取租金的东部软件园,看中的就是这里的服务。

争做创投天使

在转型之后,宋小春几乎成为“杂家”,由于对自己提出了“要与创业企业近距离接触”的要求,需要与园区的中小企业进行沟通,对行业也必须有所熟知,尽力了解各个企业做技术和经营的经验。在同企业的沟通中,东部软件园同时在摸索自己的模式,继而建立了六大特色产业,希望以产业集群化吸引更多企业,同时在杭州形成影响力。

在集聚效应下,同行业的中小企业更容易在成长中得到助力,宋小春认为,创业园



杭州东部软件园有限公司董事长宋小春

区理应有集聚产业与企业的社会责任感,在一番考察之后,明确了要建东部软件园的六大产业平台:无线传感网、位置信息、服务外包、电子通信、IC设计、电子商务。

虽然在确立建六大平台时,“物联网”还没有成为风靡全国的概念,但东部软件园已经看到传感器网路将在更多领域得到应用;电子商务被东部科技投资公司总经理陆华称为“颠覆性革命”,真正的营销策略以及用户体验的大型变革还未发生,与手机等结合有更强的生命力;服务外包虽然门槛不高,但作为社会化工分后的发展趋势,综合性企业会将一部分工作外包出来,也是重要的发展方向;位置服务会在短时间内更加普及,三维类应用等会越来越多。

对东部软件园的管理层来说,看到了园区企业的创始经历和整个公司的运作情况,最大的感受是,初创企业在产品、人力等方面的问题往往没那么致命,可怕的是资金链断裂,而此时公司的价值尚未完全体现,也不可能指望随着风险投资雪中送炭。

东部软件园希望开设自己的投资公司,以合作与投资的形式为这些企业救急,“千万元级别投资我们做不到,但是可以做百万元级别。和那些著名投资机构相比,我们的金额少,在眼界方面也没有那么开阔。但我们要的溢价不高,一倍增值之后也许就会离开。”

对投资业务总负责人陆华来说,从园区到投资人的身份过渡令他体味颇多。原来就需要同企业交流,而现在每天都能与被投资企业见面,常常会设身处地为对方着想。“创业初期异常艰辛,创始者面临很大的压力,他们的技术本身就是新技术,要获得政府、市场的认可,研发又要经过漫长的过程,为这么多的员工负责,万一碰到问题我们会跟他一起想办法,钱在、人在、心在,绑在一起了就变成一个生命体了。”

“我们有一个优势,就是能够近距离观察这些初创型的科技型企业,从老总的创业经历,老总的朋友圈,老总的管理水平,包括整个公司的运作情况我们都看得很清楚,知道他现在最需要的是什么。所以我们对这些企业有甄别能力,了解也比较深,外来投资者更多地关心投资价值,但是对于投资价值,如果像投资股票一样就是不行的,买股票是一个交易行为,而投资是一个发现价值,培育价值、放大价值的过程。”宋小春总结说。

谈及企业办园区与政府办园区的不同,宋小春感慨良多。“二者最大的区别是原动力和效率的问题,即为谁干;第二个是速度,我们的工作效率高,而且我们还有一个原则即我们就是天使。”

创 业 圈

“金橙·交通金融俱乐部”正式成立 平安银行携手汽车产业探索交通金融融合共生之道

■ 本报记者 丁翊轩

近日,由平安银行、上海汽车金融港、建元资本、汽车商业评论联合主办的“融合与共生·中国汽车金融发展的可持续之路”——2015安亭国际汽车金融论坛在上海举行。上海市嘉定区委副书记、区长果云、平安银行行长邵平、中国汽车工业协会常务副会长兼秘书长董扬、中国汽车流通协会会长沈进军以及中国国际贸易促进委员会汽车行业委员会会长王侠等500多位嘉宾出席活动。

会上,由平安银行交通金融事业部发起,华晨宝马、保时捷(中国)、上汽大众等86家交通行业龙头企业组成的“金橙·交通金融俱乐部”正式成立。

不断创新商业模式 持续领跑汽车金融

汽车金融业务一直是平安银行的传统优势业务,市场份额持续领先。截至2014年末,平安银行在奔驰、宝马、奥迪、捷豹、路虎等中高端车辆品牌贷款占比超过80%。2013年8月,银行专门设立交通金融事业部,精准聚焦汽车行业,实施全产业链专业化经营,为汽车企业提供一站式综合金融解决方案。2014年4月,平安银行成立交通行业融智联盟,汇聚全国100余家交通行业上下游企业,形成全产业链的资源整合和业务撮合。目前,与平安银行合作的整车厂商达到74家,经销商客户超过8000户,授信规模超过1600亿元。

平安银行行长邵平表示,当前,中国汽车市场逐步向中速增长的新常态转变,同时,过往的商业模式、经营逻辑和交易规则,也正被新的市场、政策和技术所冲

击和改变;以工业4.0为基础的新产业革命和方兴未艾的互联网技术革命,在重新定义汽车行业的生产、组织和销售方式;以Tesla、比亚迪为代表的新能源汽车群体引领汽车行业进入低碳时代;以Uber、滴滴、神州为代表的“互联网+汽车”新兴势力,改变着人们的用车习惯和出行方式;同时,汽车保有量的增长和反垄断政策的不断推进,也使汽车后市场、零部件直供、海外并购等领域涌现出大量需求和商机。

与此同时,汽车金融也在伴随着业态的转变发生重要变化,不再局限于过往传统的供应链融资和汽车消费金融,更加全方位、多领域地渗透到产业链各个环节,成为产业组织中的重要力量和组成部分。在汽车智能化、电商化、国际化和互联化的背景下,平安银行希望通过此次论坛和相关合作,突破银行仅作为生态圈资金流主要载体的传统形象,充分发挥银行供应链金融、综合金融、互联网金融的优势,整合交通行业全产业链资源,与汽车产业链上的众多企业携手探索交通金融融合与共生之道,整合各方资源,促进业界机构良性竞争,为汽车金融产业创建一条平稳、健康而不断壮大的国际化道路,助力中国汽车产业进一步实现互联网时代的全球战略。

做汽车行业全产业链 最大的交易撮合者

论坛上,与会专家解读了全球汽车产业当下的发展格局,分析了中国汽车行业的发展趋势,探讨了金融为传统汽车转型以及为以“互联网+”为代表的新兴商业模式提供有效金融支持的路径。

专家认为,平安银行依托平安集团综合金融平台资源优势,整合

金融服务链和产业服务链,推动包含汽车行业在内的交通行业产融结合,将是未来我国交通行业实现快速发展和产业升级的重要途径之一。

而此次“金橙·交通金融俱乐部”的成立将最大可能地把握产业发展趋势、抓住新的市场机遇、为生态圈带来良性循环。未来,俱乐部将联合行业协会定期发布研究报告;加大对绿色交通和智能交通的支持力度;推出各类创新产品服务,探索汽车产业链服务标准;打造产业基金,积极撮合产业链上的交易组织,推动产融结合;搭建行业资源共享平台,分享服务资源。而平安银行将作为行业联盟的纽带和桥梁为俱乐部成员提供优质的金融服务。

“未来的交通金融俱乐部将是会员的资源共享平台、思维碰撞沟通平台、业务合作撮合平台、以及投融资供给需求平台,平安银行将着力推动产业链和生态圈发生积极的改变,助力汽车行业走向电动化、智能化、电商化、共享化的新未来”。邵平行长表示。

此外,顺应汽车行业新常态下产融结合最新趋势变化,平安银行积极创新,发起“金橙·汽车新动力”行动计划,该计划由交通金融俱乐部各优质会员共同推进,将致力于整合汽车行业中下游优质资源,通过“投行+商行”创新金融服务理念,以创新综合金融服务理念,助力行业龙头企业对行业优质资源重新整合,携手行业优质企业共赢成长。

贸 易 金 融

“带”领崛起 共筑新“路”

一带一路跨境金融服务方案

跨境贸易结算

跨境贸易融资

结售汇产品

配套创新业态服务

