

营 造 集 群 创 新 生 态 环 境



聚科创业

为创业铺路架桥 让成功更近一点

2011年6月第2期 总第2期

2011年6月15日出版

www.jkbp.com

新起点 新使命 献给上海聚科生物园区(II期)隆重开园

融入区域经济 培育创新产业

——关于聚科生物园区推进创新产业集聚的思考

头脑风暴助力企业跨越难关

伽蓝集团(研发中心)入驻聚科生物园区(II期)

另一个案例启发的解决方案

转型之美

——记上海莱博生物科技有限公司总经理 李成亮

封面人物：李成亮



热烈祝贺

上海聚科生物园区(Ⅱ期)

隆重开园

创业无止境，服务无极限。

聚科愿意成为每一位创新创业者背后的助跑者，
为每一位成功者击掌叫好！

地址：上海市徐汇区桂平路333号6号楼2楼（200233）

电话：021-54489815

传真：021-34691102

网址：<http://www.jkbp.com>

孵化器、加速器建设的主方向

融入区域经济 培育创新产业

关于聚科生物园区推进创新产业集聚的思考

多少次挥汗如雨，伤痛着填满记忆。只因为始终相信，去拼搏才能胜利。总是在鼓舞自己，要成功就得努力。热血在沸腾，巨人在东方升起……

——《相信自己》

在建设创新型国家的历史使命和号角声中，作为生物技术专业孵化器，聚科生物园区在未来的创新产业集群中的作用如何？该扮演怎样的角色？这是在新的起点上，聚科人时时追问自己的新问题。

一直以来，聚科人对于如何建设生物技术专业孵化器，如何孵化培育生物技术中小企业这些与自身使命密切相关的问题有着自己深刻的理解和实践经验。历经8年的沉淀和磨炼，在中科院上海生命科学研究院的技术、人才、品牌的有力支撑下，在徐汇区人民政府政策、资金的大力扶持下，在社会各界的理解和帮助下，聚科生物园区通过打造一支高素质、高水平、富有献身精神和宽广胸怀的服务团队，构建起了一套符合中国特定市场环境的、针对国内中小生物技术企业成长发展的创新服务体系，营造出了一个专业化、国际化的创新创业环境。坚守信念，牢记使命，戒骄戒躁，不断进取。聚科人和许许多多创业者一样，脚踏实地，外联内合，集聚能量，积累经验，逐步塑造品牌，渐渐收获成果。

今天，上海聚科生物园区(Ⅱ期)建成开园了，一个以建设创新产业集群为主要内容的新的挑战呈现在聚科人面前。巩固创新孵化服务体系，集聚不同发展阶段的产业群体，积极融入区域经济，推进自主创新价值观在产业发展中的核心作用，推进集群式产业发展模式，是聚科人在新时期需要思考，必须实践，而且能够完成的重要任务。

如今，聚科园已经成为一个真正的生物医药创新产业集聚区。这里有新药开发、外包服务、诊断试剂、生物药妆、生物能源、食品安全检测等多种业务的企业，呈现出以自主研发和外包服务为主要特征，集研发、中试、服务、销售等多种业态。不同发展阶段的生物技术企业相辅相成，业务互补、信息共通、人才互动、市场共生。这里已经不再是当年那一片星光点点的处女地，而是一片郁郁葱葱的森林，孕育着无数产业腾飞的机遇。木已成林，更需百般呵护，滴水成河，方能奔腾到海，永无止息。

聚科人为此正积极准备着一道道新的服务“大餐”：针对“孵化器+加速器”的发展模式，逐步在服务延伸、功能拓展的同时，积极吸引更多的社会服务资源和政府服务资源，针对不同阶段、不同类型的企业，提供多层次、多角度的服务内容。

这是聚科创新创业服务理念的一次升华，是聚科人与时代心心相印、与时俱进的必然之选。聚科是时代的产物，也必然将是时代的学习者、理解者、践行者和服务者。

让我们与所有人一起携手，共创一个崭新的创业时代！

《聚科创业》编辑部
2011年4月30日



聚科创业

(内部刊物 交流平台)

2011年6月 第2期

指导: 徐汇区科学技术委员会

徐汇区科学技术协会

上海科技企业孵化协会

支持: 上海中誉企业发展有限公司

中国科学院上海生命科学研究院

上海市徐汇区生物医药协会

承办: 上海聚科生物园区有限责任公司

协办: 上海宋海佳律师事务所

上海寅嘉创业投资管理公司

上海通乾律师事务所

上海汇成税务师事务所

上海道悦法律咨询有限公司

《聚科创业》编辑部

电话: 021-54489815

地址: 上海市桂平路333号6号楼2楼(200233)

传真: 021-34691102

投稿邮箱: xbz805@163.com

QQ: 58917028

MSN: xbz805@hotmail.com

网址: <http://www.jkbp.com>

园区企业联盟QQ群: 7552552

MSN群: group121306@msnzone.cn

目 录

卷首语 Preface.....	1
------------------	---

融入区域经济 培育创新产业

关于聚科生物园区推进创新产业集聚的思考

这是聚科创新创业服务理念的一次升华,是聚科人与时代心心相印、与时俱进的必然之选。聚科是时代的产物,也必然将是时代的学习者、理解者、践行者和服务者。

特别关注 Special attention.....	5
-----------------------------	---

新起点 新使命

献给上海聚科生物园区(II期)隆重开园

漕宝路园区定位于科研成果的技术转移和企业孵化;关港基地则以小规模技术和产品试制为主;聚科II期则致力于打造一个集孵化器和加速器于一体的产业生态集群。

园区动态 Park news.....	7
---------------------	---

聚科生物园区对园区人才情况进行摸底调查

有企业建议设立徐汇区生物医药专场招聘会

商标关乎企业利益维护和品牌塑造

市工商局徐汇分局一行6人来聚科技园上门送服务

头脑风暴助力企业跨越难关

创业导师宋海佳、陈爱国参加聚科园区专家诊断会

同唱一首红歌 激发创新服务热情

上海聚科生物园区积极排演迎接党的九十华诞

聚科党员参加滨江长跑活动

强化服务品牌建设 努力成为行业标杆

上海聚科生物园区形象宣传片紧张拍摄制作中

伽蓝集团(研发中心)入驻聚科生物园区(II期)

以龙头企业吸引配套企业入驻 形成集聚规模

构建郁郁葱葱的产业生态群体环境

截至6月15日,聚科生物园区(II期)签约入驻35家企业

聚科党员参加党史知识竞赛

企业资讯 Corporate information..... 11

百傲基因检测产品成为国内首个获批的个体化用药芯片产品

赛福化工VIS实现成功导入

自然堂登陆收视王牌“中国达人秀”

携手东方卫视 试水“百里挑一”、“我心唱响”

行业信息 Industry information..... 12

BIOTECH CHINA 2011于6月在上海举行

美国伊利诺州-上海生物医药研讨会在上海举行

疫苗产业“十二五”期间将“突围”

我国生物制药发展渐入佳境

我国生物医药企业可在五大领域大展拳脚

封面故事 Cover story..... 14

转型之美

记上海莱博生物科技有限公司总经理 李成亮

无论是创业者的角色转型，还是企业的创新转型，一般都意味着变革、阻力和痛苦。李成亮和莱博生物的转型，则迎刃而解、水到渠成，令人艳羡，对技术创业者的转型成长之路有着诸多借鉴之处。

疑难诊治 Diagnosis and treatment..... 16

创业需要企业正视自身

《困惑9年的成长烦恼》提醒我们广大的创业者：创业，理想很美，现实很残酷。对于企业的产品、技术、资金、人才、市场等各方面，创业者都需要有清晰而理智的认识。做任何决策都要自问：这样做是否影响到企业的生存？只有掂清了自己的份量，才能进行准确定位，避免盲目行动，提高自己的“存活率”。

另一个案例启发的解决方案

我们提出的解决方案之一是，通过股权转让的方式，或者专利转让的方式，转给正在研发或准备研发该产品的企业，来获得一笔资金，为以后的项目奠定基础。

我们搬家啦

今年，聚科8岁了。8年的光阴，聚科人执著于为每一位创业者营造一个与众不同的创新创业环境，默默奉献，追寻梦想。

2011年6月10日，是一个值得铭记的日子，我们聚科人搬新家啦！我们真诚感谢每一位理解、支持、帮助、跟随聚科的朋友。正是有你们的一路同行，聚科才有机缘和能力肩负起更大的责任。

昨夜斗已回北，今朝岁更起东。聚科人愿与每一位创新创业的践行者、服务者一起，加倍努力，再创佳绩，超越新的梦想！

新家地址：上海市桂平路333号聚科生物园区
(II期)6号楼2楼（近漕宝路）

联系电话：021-54489815

全体聚科人
2011年6月10日

致园区企业的一封信

园区各企业：

为了加强园区和孵化企业之间的联系和沟通，及时了解企业发展现状和需求，快速反应解决企业成长中的难题，同时帮助企业顺利享受各类政策、资源、平台的扶持，深化园区孵化服务，打造服务品牌，聚科生物园区正在建立园区企业联络员队伍，现有关事项通知如下：

1. 每家企业指定专人（负责办公室或战略规划或项目申报等工作人员）成为企业联络员，保持与园区及时联络和顺畅沟通；

2. 请企业联络员加入园区建立的及时通讯群，MSN: group121306@msnzone.cn 或者QQ群：7552552；

3. 园区联系人：周洪兵

电话：13636481778

QQ：58917028

Email: xbz805@163.com

MSN: xbz805@hotmail.com

上海聚科生物园区有限责任公司

2011年2月22日

突破瓶颈的4点建议

实战指导 Case instruction.....19

企业录用员工不及时签订劳动合同后果严重

创业者应精心呵护合同

政策解读 Policy interpretation.....22

市工商局16条新政助企业发展

生物技术企业使用大型科学仪器设施可申请补贴

阅读分享 Reading share.....23

真正的幸福

在这个时代里缓慢行走

管理故事 Manage stories

扁鹊的医术

曲突徙薪

绊脚石与铺路



我们搬家啦

致园区企业的一封信

《聚科创业》约稿函

《聚科创业》赠阅回执

新起点 新使命

献给上海聚科生物园区(Ⅱ期)隆重开园

文·聚科人

这里，曾经是上海这座远东最繁华城市里，最充满殖民地色彩的区域之一，商贾云集，纸醉金迷；这里，却也在历史更替间，培养了一代又一代杰出的科学伟人。在上海徐汇区这片中国现代生物技术的发祥地上，曾经在中国近代科学发展史上繁星闪烁。

当历史进入二十一世纪，传承已久的历史文化和高速发展的科技经济在这里水乳交融，在“创新型国家战略”的号角声中，再一次迸发出前进的动力。

有这样一个地方，让许多创业者流连忘返。这里，就是上海聚科生物园区，一个每天都发生那么多创业故事的地方。

院地合作 开启梦想

2001年的一天，中科院上海生命科学研究院的领导和徐汇区人民政府的领导坐在一起，对国家科学技术和经济社会发展的共同使命让他们都心潮起伏。

“科研面向世界前沿，产业化面向经济发展需要”，这一理念促使中科院这所有着大半个世纪优良传统的国立最高研究机构，开始思索高端科研成果产业化的战略和策略。弘扬徐汇区百年的生命科学发展历史，营造良好创新创业环境，进一步推进生物医药产业的发展，是徐汇区领导站在新的历史发展起点上，着力思考的重大问题之一。

“院地合作，资源互补，共同推进科学技术向生产力的转化”，这一质朴的想法最终成为了双方最热烈的共同语言。

2002年8月13日，徐汇区人民政府和中国科学院上海生命科学研究院签署合作协议，共建上海聚科生物园区。就这样，承载着双方对发展生物医药产业的理想和热情，从此聚科园区开始了充满激情，而又充满艰辛的探索之路。

创业伊始，仅仅只有4位同志、200余万元资本金和中科院优惠租赁的4000平米老旧办公楼。简陋的办公条件，有限的运营经费，和许许多多创业者一样，聚科人知道，梦想就靠自己一步一步走出来。

富有创业激情和献身精神的聚科人，在任何困难面前，从来没有选择过退却。牢记使命，奋发图强，戒骄戒躁，默默无闻，聚科人执著于营造一个与众不同的创新创业环境，像一个大家庭一样呵护每一位来这里创业的创业者。

专业孵化 助力成长

时光荏苒，今天的聚科已经整整8岁了。8年的艰苦探索，8年的默默奉献，8年的执著不变，8年的丰收喜悦。

今天的聚科旗下，已拥有漕宝路园区、关港基地、聚科Ⅱ期3个部分，总面积达58000平方米，孵化场地2万平方米，累计孵化生物技术类企业130

余家。

漕宝路园区定位于科研成果的技术转移和企业孵化；关港基地则以小规模技术和产品试制为主；聚科Ⅱ期则致力于打造一个集孵化器和加速器于一体的产业生态集群。

聚科先后荣获了“国家级高新技术创业服务中心”、“上海市知识产权示范园区”、“上海市科技创业孵化器优良单位”、“徐汇区经济贡献最优园区”等荣誉，并与国外多家生物园区建立了良好的合作交流关系。

今天的聚科人深知，未来园区的发展必须源于优质的服务，源于一批高素质、高水平、富有献身精神和宽广胸怀的服务团队。而8年来，我们引以为豪的正是，在事无巨细的专业孵化服务中，我们成长起一支以年轻化、高素质、能力强为特征，专注创新孵化的专业服务团队。

在这样一支团队的强力支撑下，在总结过去8年探索的经验教训基础上，聚科外联内合，构建起了一套针对中小生物技术企业成长发展、符合中国特定市场环境的创新服务体系。

基础服务为创业者提供从商业计划到企业创办，从场地设计到人员招募，从项目申请到政策兑现。专业服务为创业者提供从管理咨询到市场开拓，从风险投资到上市辅导，从国际交流到海外开拓。

创业无止境，服务无极限。

聚科愿意是每一个创业者背后的助跑者，为每一个成功者击掌叫好！

“我和团队的几位成员考察过国内好几家园区和孵化器，是这里的环境和氛围吸引了我们，这里的人缘和热情留住了我们，这里的培训和服务帮助我们。”有创业者这样说。

“我们的稳健发展，离不开孙总的指导帮助，离不开朱道骥老师的跑前跑后，离不开王文娟老师的协调支持，更离不开园区每一位工作人员的倾心支援。”也有创业者如是说。

更有创业者认为：“聚科园区一心期盼着我们能够发展起来，也给了我们非常多的帮助。来到园区后，我们找到了归属感，找到了知音，也找到了企业的发展方向和成长路径。”

如今，安必生、博速、中科新生命、莱博、孚科狮、优贝德、科利，一家家生物技术企业已从蹒跚学步迈向成功，成为业界颇具实力的新生力量。他们在聚科这个大家庭里，学会了把创新技术应用于商业实践，更重要的是，在这里他们学会了把自己的青春和贡献重新定位在这个无与伦比的时代中。

产业集聚 构筑高地

过去8年，有那么多双手曾经伸向聚科，传递着期望、理解、支持和帮助。聚科人无法忘记那些为聚科的发展殚精竭虑的领导，无法忘记那些默默帮助过聚科的同行和朋友，更无法忘记那些在最困难的时候坚定选择和聚科站在一起的创业者们。

聚科懂得感恩，因此深知肩负的责任；聚科懂得回报，因此会倍加努力。

今天，聚科生物园区Ⅱ期已经成为一个崭新的生物技术产业集聚区。伽蓝集团自然堂、富优基尼、赛福、百傲、嘉盛、博康、希亚克、英骏等一批在业界享有盛誉的创新型企业已经在此入驻，和许许多多相伴而生的中小企业一起，构建起了一个郁郁葱葱的产业生态群体。

这里有新药开发、外包服务、诊断试剂、科研耗材、生物药妆、生物能源、食品安全检测等多种业态、不同领域的生物技术企业落户，彼此技术互通，信息共享，市场联通，资源互补，形成了从孵化到快速成长到成熟的生物技术创新产业集群。

今天，聚科园区单位面积的产值贡献已经超过许多同类科技园区，到“十二五”期末，聚科园区将再为区域生物医药产业贡献产值数十亿元。

掠去浮尘，问创业者成功在何处？众里寻他千百度，蓦然回首，恰在灯火阑珊处。

聚科人的心，和创业者在一起，朝朝暮暮。

悠久的历史文化和先进的科学技术在这片土地上水乳交融，赋予了聚科园区充足的阳光和养分。

宏伟的“创新型国家”战略和腾飞的市场经济，提供了生物技术产业千载难逢的历史发展机遇。

聚科人感激这个时代，因为是这个时代造就了聚科；聚科人融入这个时代，因为聚科和这个时代心心相惜。

我们是沧海一粟，但我们会一直快乐；我们是繁星一颗，但我们会一直闪烁。

来吧，为这个时代涌现出的那么多勇敢的创新创业者，让音乐再次响起！



聚科生物园区对园区人才情况进行摸底调查

有企业建议设立徐汇区生物医药专场招聘会

人才之于企业是大事，是企业发展的第一资源，决定了企业的生存发展能力和成长后劲。特别是，生物技术产业以生命科学理论和生物技术为基础，是战略性新兴产业，介入其中的中小企业必然面临着技术、人才及投资等高门槛。其中，如何引进、培育并留住高素质人才成为园区入驻企业亟待解决的难题。

为此，聚科生物园区近期对园区入驻企业的人才现状进行了一次深入的摸底调查，发放、回收42份调查问卷，走访调研20余家企业，了解企业在人才引进、落户、培养等方面的困难和需求，有针对性地进行人才服务。

调查显示，在人才引进的途径方面，71%的企业通过招聘网站，52%的企业通过内部员工推荐，校园招聘占26%，周边企业跳槽占17%，其他占14%（大型招聘会），公司网站占10%，猎头占10%。

而在人才引进、培养的制约方面主要有3个因素：一是，生活成本高，52%的企业认为其是制约人才引进的首要因素，其原因在于行业相对平均工资水平较低；二是，人才落户难，直接影响到员工个人福利问题、医保问题、孩子上学问题等重要因素，关系员工整个家庭的长期安定与发展；三是，企业急需的人才缺乏，很多企业的员工身兼数职。

以上3个因素导致了企业人员流动性大这一问题。流动性大具体体现在离职率方面：73%的企业年均离职率为10%以下；17%企业年均离职率达10%~20%；5%企业年均离职率达20~30%；5%企业年均离职率达30%以上。

上海中科新生命生物科技有限公司是园区发展较快的企业，今年上半年引进6名技术研发、市场开拓方面的人才。该企业建议徐汇区能够设立生物医药专场招聘会，建立生物医药专业人才服务平台，并对生物医药专业人员进行人才储备。



商标关乎企业利益维护和品牌塑造

市工商局徐汇分局一行6人来聚科园上门送服务

5月20日，上海市工商局徐汇分局局长卢鉴一行6人来聚科生物园区考察调研，就分局的服务意识、工作作风、创新精神听取意见和建议，并主动上门服务，现场解决企业难题。园区入驻企业上海孚科狮化工有限公司、上海汇翔生化科技有限公司相关负责人带着亟待解决的问题参加了接待调研。

园区副总孙健鸣向卢局等来宾详细介绍了园区的发展历程、入驻企业情况、典型企业案例、科技服务和生物医药企业遇到的工商方面的具体问题。上海孚科狮化工有限公司、上海汇翔生化科技有限公司负责人相继陈述了企业的发展情况和近期遇到的注册、变更、商标方面的事宜。

徐汇分局领导给予了详细解答，并重点向园区和企业宣传、推介徐汇分局正在积极实施的商标发展战略。该战略是徐汇区切实做好商标培育和商标保护工作、服务区域“创新驱动、转型发展”的重要抓手，关乎企业合法利益的维护和企业品牌的塑造。为此，徐汇分局近年来始终把实施商标发展战略作为支持区域经济发展和服务企业的重要工作来抓，积极组织区内符合产业发展导向的企业，申报参评“上海市著名商标”，并加大在商标保护方面的力度。

针对生物医药产业高速发展趋势和生物医药企业这个特殊群体，徐汇分局将与聚科生物园区和园区入驻企业建立通道，特殊难题一事一议，共同为园区企业提供优质的服务，推动徐汇区生物医药企业和产业的发展。



头脑风暴助力 企业跨越难关

创业导师宋海佳、陈爱国参加聚科园区专家诊断会

4月21日,聚科生物园区邀请上海市科技创业导师宋海佳律师、陈爱国导师针对园区一家典型企业的发展瓶颈问题进行一场面对面的专家诊断会。

该企业主要致力于纳米材料在传统产业和生物医药领域里的高新技术及新产品的开发、应用及产业化。公司自创立以来,先后承担了国家科技部“十五”攻关、“863”高科技计划等多项研究课题并成功地实现了相关成果的产业化,在磁性纳米材料及应用领域拥有9项专利,并获得多项市、部级科技奖项。

在奥润微纳的会议室里,两位导师向该公司高管人员详细了解公司经营情况、目前面临的困境和公司的发展设想后,从公司治理结构、知识产权保护、引进战略投资者、产品定位和市场营销等方面对企业进行深入剖析,并结合实际操作过的案例,提出了相应的解决方案,赢得了企业的赞同。

宋海佳导师是一位精通公司法、税法的专业律师,是上海律师协会公司法律专业研究委员会副主任、上海市中小企业协会咨询专家、上海市国有企业改制法制团顾问、上海市拍卖协会法律顾问,具有律师、注册税务师、产权经纪人以及上市公司独立董事资格。陈爱国导师是科技部创新基金专家库成员、上海市科技(经济管理)专家库成员、上海市注册咨询专家,在科技风险投资领域拥有10多年的工作经验。

两个小时的头脑风暴,无论是企业负责人,还是园区工作人员,都受益良多,真切感知到了导师充满智慧的理性创业思维和发自内心的服务热情。

同唱一首红歌 激发创新服务热情

上海聚科生物园区积极排演迎接党的九十华诞

党的九十华诞越来越近了,聚科生物园区红歌合唱团排演也正紧锣密鼓进行中。在紧张的企业服务工作之余,聚科人以参与此次中誉系统红歌汇演为契机,从自身的经历和内心感受出发,激情满怀歌唱着同一首红歌。

用歌声凝聚力量,用歌声激发创新服务热情,用歌声展示聚科人奋发图强的精神面貌。

园区领导高度重视此次红歌汇演,按中誉公司要求,积极配合前期策划宣传工作,精心部署各项排演工作,号召聚科人尽情歌唱,唱出风采、唱出激情、唱出聚科人默默无闻的无私奉献精神。

为了提高合唱水平、熟悉唱歌技巧,聚科园区还特地聘请了音乐老师进行专业辅导排练。老师针对大家节奏感稍有欠缺,部分旋律唱不准等问题,采取了分步练习法。她对我们进行耐心教导,加油,鼓劲。合唱团成员克服种种困难,利用工作之余背熟歌词,保持高昂的激情加紧排练,取得了明显的进步。

每一次排演,都是在一天忙碌工作之余,但大家始终保持积极主动的心态,坚信在最后的正式演出中定能奉献一首精彩的红歌合唱。

聚科党员参加 滨江长跑活动

为隆重纪念中国共产党成立90周年,展现徐汇区党员的风采,根据“风雨同行”建党90周年系列纪念活动安排,区委组织部于2011年5月28日开展“建设徐汇、喜迎七一、争创先进”千名党员滨江长跑活动,来自上海聚科生物园区的沈幸、颜军龙、刘君、高义君、吴建武5名同志在康健综合党委的组织下参加了该次活动。

早上,徐汇滨江风车广场人头攒动,千名党员身着红



色T恤，胸贴“迎七一、滨江跑”的标志在此处集合。发令枪响后，一支支队伍化作火龙沿滨江河岸绵延出去，长跑全程2公里，党员们你追我赶，虽然有的人已大汗淋漓，有的人已过不惑之年，但大家都坚持跑到终点并在“组织创先进、党员争优秀、群众得实惠”的承诺墙上签名。随后，在滨江叠石水景平台还开展了“趣味运动会”，有颠足球、跳绳、飞镖、踢毽子、攀岩、体能测试等多种多样的活动，让大家在游戏的同时增强了体魄，也拉近了相互之间的距离。

通过本次活动，增强了我们徐汇党员队伍的互动性和凝聚力，展现了党员们积极向上的精神面貌和风采。

强化服务品牌建设 努力成为行业标杆

上海聚科生物园区形象宣传片紧张拍摄制作中

为提升聚科生物园区的品牌影响力、辐射力和集聚力，提升孵化器对科技创新的内涵凝聚和外化体现，推动园区生物技术产业集群发展，近日，园区形象宣传片正式开拍。

园区形象宣传片的拍摄是聚科生物园区在提炼园区服务品牌内涵、创办《聚科创业》内刊基础上，强化品牌建设的提升之举，意在全面梳理回顾聚科生物园区的发展历程、改革创新、发展思路和服务成效，讲述聚科生物园区与创业者、徐汇区生物医药产业一起成长发展的故事，总结、提炼、形成“专业孵化器+专业加速器”的聚科发展模式，努力建设成为行业发展的标杆孵化器。

寄托着无数创新创业者梦想的聚科生物园区，8年多来，在任何困难面前，一直默默奉献，从来没有选择过退却。今天的聚科生物园区，已经成为一个崭新的生物技产业集群区，形成了从孵化到快速成长到成熟的生物技术创新产业集群。

园区形象宣传片是提升园区品牌形象的重要载体，在倡导、坚持、传递我们的服务理念的同时，我们向曾经支持和帮助聚科的领导、同行、朋友和创业者们，表达一

份深深的敬意和谢意。

在众人的关心和推动下，汇聚科技，驱动创新，聚科人坚定地行走在建设行业标杆的路上。



伽蓝集团（研发中心） 入驻聚科生物园区Ⅱ期

以龙头企业吸引配套企业入驻 形成集聚规模

为构建郁郁葱葱的产业生态群体环境，近日，上海聚科生物园区引进了一家被誉为2000年以来中国唯一崛起的日化品牌企业——伽蓝集团的研发中心，以引进龙头企业为抓手，吸引一批上下游配套企业入驻，以形成园区产业集聚规模。

伽蓝集团是一家集科研、生产、销售为一体，日化线、专业线并存的大型跨国集团企业，也是中国规模较大、实力较强，具发展潜质的美容化妆品企业之一，先后创立了美素、自然堂、雅格丽白、路易维娜、医婷及医丽等知名品牌。

1997年，伽蓝集团进入美容行业，仅仅用了8年时间，就跻身中国最大的美容化妆品集团之列。目前集团旗下拥有4家化妆品生产厂、12家化妆品营销公司、7个知名品牌、1家美容连锁机构、1家保健及卫生制品有限公司。目前集团五大品牌在全国已经发展各类加盟连锁店9000多家，代理商200多个，从业人员达4万多人。

该公司专注研究的生物药妆方向主要是利用生物的萃取技术将天然的植物及名贵中药材如人参、首乌中的有效成分提取出来，替代化妆品中的化学功效成分，以

达到同样的美容护肤效果。

由于其品牌的迅速发展,对于新产品研发的需求越来越急迫,其需要寻找合适的场地建立研发中心并申请国家级认定。多次到聚科生物园区Ⅱ期考察后,在园区细致周到的服务和争取下,该公司决定将研发中心设在聚科Ⅱ期企业加速器。伽蓝集团(研发中心)目前租赁聚科Ⅱ期2号楼2500多平方米,已签约入驻,正在装修中。园区将整合各类资源,为伽蓝集团提供科技金融、国际合作、市场拓展等方面的深层次、个性化增值服务,积极推动该企业2013年能够在资本市场成功上市。

构建郁郁葱葱的产业生态群体环境

截至6月15日,聚科生物园区(Ⅱ期)签约入驻35家企业

上海聚科生物园区Ⅱ期是徐汇区推动生物医药产业集群发展的产物,是各级领导、同行、朋友和创业者支持的结晶,同时也是聚科园区品牌输出的成果,是聚科团队艰苦努力所取得的成绩。

聚科生物园区Ⅱ期坐落于桂平路333号,漕宝路以南,中环线以内,紧靠漕河泾新技术开发区,可供出租面积40452.89平米,绿化率26.9%。严格按照专业生物园区的功能要求,聚科生物园区Ⅱ期进行了二次改建,针对各种规模的生物技术企业的要求,设置了“创业苗圃”、“孵化器”及“加速器”3个功能区域,分别配备了小单元、独层、独幢空间;园区还投资建设了专业废水及固体废弃物处理装置,建成后废水日处理能力达100吨。

在聚科生物园区原有基础上,聚科生物园区Ⅱ期充分依托政策、资源、空间和产业网络等优势,大力引进、培育各类新药开发、诊断试剂、生物药妆、生物能源等研发、服务和销售企业,通过配置不同资源、不同类型、不同领域的生物技术类企业,逐步推进以“聚科园区”为核心凝聚力的区域生物医药产业创新集群的发展和完善。

在良好的软硬件环境支撑下,截至6月15日,聚科生物园区Ⅱ期完成签约入驻企业35家(签约入驻面积1.8万多平

米,占可供出租面积44.7%),签订意向入驻协议企业55家(意向入驻面积近3万平米,占可供出租面积近四分之三)。目前,企业入驻聚科生物园区Ⅱ期意向踊跃,求租面积已超过可供出租面积,产业区域集聚趋势明显,集聚度逐步显现,对区域产业发展空间的诉求日益提高。

因此,聚科生物园区Ⅱ期的服务内容已经从原来单纯的生物医药中小企业孵化培育,转向针对不同阶段不同类型企业的多层次服务内容,以满足大空间、大企业产业集群的发展要求。因此,目前聚科园区提供的园区服务,除了企业孵化以外,还包括针对快速成长期及拟上市企业的科技金融、国际合作、市场拓展等内容。聚科园区正逐步在服务延伸、功能拓展的同时,积极吸引更多的社会资源和政府服务资源,以形成政产学研联动的社会化服务体系,服务于企业成长,服务于区域创新产业集聚的需要,构建郁郁葱葱的产业生态群体环境。

聚科党员参加党史知识竞赛

为庆祝建党90周年,重温中国共产党的光辉历程,更好地继承和发扬党的优良传统和优良作风,让党员和入党积极分子进一步掌握党史的基本知识,坚定共产主义信念,树立正确的世界观、人生观和价值观,康健社区综合党委于2011年5月16日发起了“党史知识网上竞赛”的活动,园区党员们纷纷报名参加了该次活动。

这次竞赛以平台短信活动通知、邮件发送电子试卷、党员以及入党积极分子自学、电子邮件答题的形式开展,竞赛内容涉及中国共产党的党史、党章、时事政治及徐汇区开展党建和精神文明建设的工作内容等。经过评选,园区共有11名党员和入党积极分子获奖,其中来自上海中科新生命生物科技有限公司的杨超在竞赛中获得三等奖,为园区党支部争得了荣誉。

通过这次竞赛,不仅丰富了党员们的知识,重温了党的光辉历程,而且进一步坚定了党员们全心全意为人民服务的信念和决心。

百傲基因检测产品成为国内首个获批的个体化用药芯片产品

园区入驻企业上海百傲科技有限公司的CYP2C19基因检测试剂盒（DNA微阵列芯片法）获得国家食品药品监督管理局批准，成为国内首款个体化用药基因检测产品。该试剂盒在临床上用于检测患者的基因型，了解患者对相关药物（包括质子泵抑制剂，抗抑郁药，抗癫痫药等）代谢速率的快、慢，从而为医生合理用药提供指导意见，达到提高疗效、减少毒副反应或无效用药情况发生的效果，实现个体化药物治疗。

近日，该公司自主研发的ALDH2（Glu504Lys）基因检测试剂盒（DNA微阵列芯片法）获批上市，成为该公司第2个个体化用药基因检测产品。该试剂盒用于体外定性检测从人外周血提取的DNA中线粒体乙醛脱氢酶2基因（ALDH2）多态性，为具有低活性线粒体乙醛脱氢酶2的高危人群提供辅助诊断。线粒体乙醛脱氢酶2活性降低对硝酸甘油的疗效降低以及对酒精代谢解毒能力的降低均有影响。

赛福化工VIS实现成功导入

为统一企业行为规范，更好地提升企业整体形象，经过精心地筹划、设计、制作和应用培训，园区新入驻企业上海赛福化工发展有限公司顺利实现了企业视觉识别系统VIS（Visual Identity System）的导入，并对外推行使用。VIS系将企业理念和企业文化运用标准化的形式语言和系统化的视觉符号制定的企业应用规范。该系统规范了包括企业标志、企业标准字体、标准色等在内的基础元素，和包括名片、信封、信纸、工作证、公司旗帜、Fax、Excel、Word、PPT、Email签名等在内的应用元素。该类元素的设立成型，对于赛福行为规范和视觉形象的统一有着至关重要的作用。

同时为更好地突显环保意识，成功实现企业商标的注册，该公司在现有Logo基础上进行了一次创新改造。

新Logo以绿色化工为创意思路，以绿叶与赛福首字母（S）为创意元素，通过巧妙演变成赛福的最终标志，希望呈现给外界的是更为鲜活、生动的生态感受。在更好地体现该公司社会责任感的同时，寄予赛福化工及全体赛福人与自然、环境和谐共处的愿望和决心。

自然堂登陆收视王牌“中国达人秀”

携手东方卫视 试水“百里挑一”、“我心唱响”

继夺标2011“快乐女声”之后，园区新入驻企业自然堂再出重拳，与去年年度最火爆选秀节目——“中国达人秀”达成合作。5月8日，自然堂首度强势登陆东方卫视“中国达人秀”。自然堂此次与“中国达人秀”的合作包括30次15秒广告。从5月8日起至7月10日，每周日晚21:10至23:00，锁定东方卫视“中国达人秀”，即可与自然堂一起，观看天下各路达人现绝技。

“中国达人秀”旨在实现身怀绝技的普通人的梦想，这与自然堂相信“每个女人都是天成的杰作”，“天生具备自然的本质，真实而独特，可以感染人，可以改变世界”的品牌理念相得益彰，期待那些平凡而富有才华、拥有梦想的普通人走上世界舞台！

据悉，此次自然堂与东方卫视合作的套播广告还包括5月至7月的“百里挑一”、“我心唱响”两档热播节目。“百里挑一”播出时间为每周五晚21:10，“我心唱响”播出时间为每周六晚21:10。5月6日-7日，自然堂也分别在“百里挑一”和“我心唱响”展现。

CHCÉDO
自然堂®



BIOTECH CHINA 2011 于6月在上海举行

“中国国际生物技术和仪器设备博览会”(BIOTECH CHINA 2011)由上海市现代生物与医药产业办公室、上海市科学技术委员会、上海市教育委员会、中国科学院上海分院、上海科学院共同主办,于2011年6月1~3日在上海世博中心成功举行。

展会同期举办了“第一届上海医疗设备与技术展览会”、2011年检验医学高峰论坛和2011科学仪器应用技术报告会。本次展会一如既往地沿袭了高层次、专业化的定位,国内外各大领军企业云集,设立生物医药企业专区,汇聚精英,交融学术,前瞻行业发展,是一年一度的行业盛会。

其同期论坛邀请全国多家知名医院检验科室的教授和学者,和听众一起探讨当前国内外检验医学面临的热点问题。借此生物技术与仪器设备创新论坛的大好时机,展商可以第一时间首次展示自己最新的产品和技术,零距离与终端客户及行业人士进行无障碍交流和探讨。会议提供科学、实用、权威的行业发展动态,先进的技术分享,为与会者提供顺畅的沟通平台。

BIOTECH CHINA 2011顺应了国内生物技术快速发展趋势,最大程度地整合产业及客户资源,为业内厂商提供最广阔的视野和最高效的交流和商贸平台。将学术与应用并举,产学研一体化结合,全面展示了中国乃至全球在生物技术领域研发、制造和服务等多方面最新成果,有力推动中国生物技术产业和科研事业的发展。



美国伊利诺州-上海生物 医药研讨会在上海举行

3月21日,由美国伊利诺州政府代表处和上海市生物医药行业协会联合主办的美国伊利诺州-上海生物医药研讨会在上海商城举行。会上,美国伊利诺州生物科技行业协会主席Michael Rosen先生作了关于美国当前生物医药行业趋势动态的专题演讲。在过去35年中,全球医药行业中出现了250种新疫苗和治法。2011年,全球医药市场预计将达9000亿美元,中国有望成为全球第三大医药市场。

疫苗产业“十二五” 期间将“突围”

据统计,全球已有130多个疫苗品种上市,处于III期临床、注册前和注册阶段的疫苗品种也有40多个。全球疫苗2004年销售额仅为80亿美元,2008年则达到了190亿美元,预计2013年将增长到390亿美元。

截至目前,我国已有疫苗生产企业40多家,可以生产预防26种传染病的41种疫苗,年产量超过10亿个剂量单位,是世界最大的疫苗生产大国;最近几年的疫苗市场基本保持了每年15%的增长率,规模已经超过了50亿元。

我国先后研究开发了针对乙肝、甲肝、风疹、流腮、出血热、流感、水痘、轮状病毒、流脑、痢疾、伤寒、流感嗜血杆菌和肺炎等多种疾病的疫苗,研制出无细胞百日咳疫苗、伤寒Vi多糖疫苗、流感嗜血杆菌多糖结合疫苗、老年人用肺炎多糖疫苗,以及麻风腮联合疫苗等多联多价疫苗。同时,我国还在国际上率先研制出甲肝减毒活疫苗和乙脑减毒活疫苗,开发了细菌类亚单位疫苗等新品种。

目前,包括艾滋病疫苗在内的一批新型疫苗正在开展临床研究,幽门螺杆菌疫苗等产品已完成III期临床研究,乙型脑炎疫苗和流感裂解疫苗、狂犬病疫苗已经走向了国际市场。但面对艾滋病、丙肝、流感、登革热、乳头瘤、

疱疹等严重危害人类健康的疾病，我国疫苗研究一直未能获得明显突破。

虽然我国每年可生产疫苗的数量超过了10亿个剂量单位，但国内多种疫苗品种短缺的现象严重。比如，我国每年需要无细胞百白破疫苗是6400万人份（剂次），但目前国内最大供应量却只有1800万人份；同样紧缺的还有麻风腮疫苗，我国每年需要3200万人份，但目前我国每年仅能生产麻风腮疫苗600万人份，国外进口300万人份，市场缺口达2300万人份。另外，甲肝减毒活疫苗、甲肝灭活疫苗、乙脑灭活疫苗也都存在不同程度的供应缺口。

“十二五”期间，政府将大力支持疫苗产业发展，推动疾控部门、科研机构和合作，并通过技术联盟等形式，按照疫苗研制流程进行分解，充分发挥各个部门、企业和科研机构在人才、技术和设备等方面的优势，组织建立疫苗相关信息、技术、方法、实验材料数据库，以及公共实验室或研制平台等，实现资源、信息和技术共享。



我国生物制药发展渐入佳境

据中国医药报报道的有关数据显示，近年来，生物制药在全球制药行业中发展速度极为惊人，虽然2009年全球8200亿美元的市场份额中，仍以化学药物为主导，但是生物工程药品和生化药品的销售额已经达到1300亿美元，并且在10只世界畅销药中，有5只为生物工程药品，其中单克隆抗体类药品400亿美元、疫苗类药品380亿美元、TNF（肿瘤坏死因子抑制剂类）220亿美元。

近年来，我国政府和科研单位都加大了生物技术的支持和研究，使得生物技术成为国内制药工业与国际先

进水平最为接近的领域，其中发展最好的为基因工程药物和疫苗，体细胞克隆和遗传病的基因诊断技术也达到国际先进水平，肿瘤免疫治疗、抗血管治疗、组织工程、生物芯片和干细胞等技术上也取得了一系列突破和重要进展。

有观点认为，目前国内生物制药产业形成了胰岛素、抗肿瘤药和免疫抑制剂三大领域为核心的竞争力，这也将是未来我国生物制药发展重点所在。

我国生物医药企业可在五大领域大展拳脚

据新华社报道，我国生物医药产业有望培育成6000亿~8000亿元的支柱产业。但目前生物技术专利59%来自美国、19%来自欧洲、17%来自日本。我国生物医药产业的重点发展方向包括以下5个方面：

一是大力发展新型疫苗和改造传统疫苗。中国疫苗产业的规模在1000亿~1500亿元之间。

二是抗体药物和蛋白质药物等生物技术药物的产业化。针对恶性肿瘤、心脑血管疾病、神经退行性疾病、糖尿病、自身免疫性疾病等疾病，目前我国生物技术药物市场规模约400亿元，未来有望培育成3000亿~5000亿元的产业。

三是重大疾病诊断和检测技术的研究与产品开发。因SARS、禽流感、结核病、艾滋病以及甲型H1N1流感等疾病的爆发流行，未来有望培育成500亿元左右的诊断和检测市场。

四是加强基因治疗、细胞治疗等生物治疗技术。目前我国有6项干细胞治疗产品在开展不同阶段的临床试验，核酸药物研发与世界保持同步。到2015年全球干细胞医疗潜在市场大约为800亿美元，核酸药物市场将达到2000亿美元。我国未来有望培育1000亿元人民币规模的个性化治疗体系。

五是再生医学技术的研究与应用。我国因创伤、疾病、遗传、衰老造成的器官缺失很多，预计可培育500亿元规模的再生治疗和康复市场。

转型之美

记上海莱博生物科技有限公司总经理 李成亮

无论是创业者的角色转型，还是企业的创新转型，一般都意味着变革、阻力和痛苦。李成亮和莱博生物的转型，则迎刃而解、水到渠成，令人艳羡，对技术创业者的转型成长之路有着诸多借鉴之处。

——题记

曾经，他梦想成为一名科学家；曾经，性格内向的他也不喜欢与人多打交道。技术出身的他要想有一番作为必然将经历角色转型的磨练。

今天，整天忙于与客户沟通、合作的他，带领着一支充满昂扬斗志、创业激情的团队，奔走在研发、推广民族中草药和传递“美丽与健康”理念的道路上。

技术创业者的转型之美

转型是一个主动求新求变的过程、一个创新的过程。对一般人而言，有太多的转型之痛，它往往就意味着脱胎换骨般的痛苦。因而，无论对于个人还是企业，踏上转型之路需要无比的勇气和胆识。

而李成亮的转型之路则充满了机缘，显得那么得顺畅、完美。他1984年进入山东轻工业学院就读精细化工专业；1988年，考上华东理工大学，硕士攻读应用化学专业。此时，他的梦想是，成为一名科学家、一名学者，跟一名企业家相去甚远。

离开学校之后，他开始了8年的技术研发：1991年，他在上海庄臣有限公司担任化学师，负责公司护肤产品的开发、儿童产品市场的研究和药物载体、脂质体的研究；1993年～1998年，他历任上海伊思丽化妆品公

司研究所所长、副总工程师，负责公司新产品的开发、标准的制定和中试生产。

1998年，用李成亮的话说，是“缘分”“逼得”他转型做销售，而且水到渠成，异常顺利。那一年，他所在的企业准备主体到资本市场上市，内部进行调整，不少小部门被关闭。他就进入了德之馨（上海）有限公司，一家外企做销售。他并没有选择继续搞研发，换单位的机遇让他想尝试转型做销售。

第一次转型，他仅仅只用了半年时间，令他的上级惊讶不已。因为纯技术出身，他的上级一开始丝毫不看好他，还肯定地说他做不好销售。但他放下以前的所长心态，从一名普通的销售做起，半年后，做到销售经理；后来去组建一个部门，一年的销售额是40万马克；再后来做到600万欧元销售额，成为了该企业的大中华区部门总监。

究其转型成功的原因，李成亮认为，技术人员跟技术打交道，就是跟物打交道；销售人员更多的是理解客户的需求，是跟人打交道；虽然他以前也不是很喜欢跟人打交道，但做研究所所长时，不得不跟人打交道；在这期间，他完成一个简短的过渡和角色转换。而一旦转型成功，有技术背

景的人，做起销售来能量大得惊人，正如他的上级所评价的“不得了”。

其实，聚科生物园区的创业者大多是技术出身，李成亮的转型之路对其具有特别的借鉴价值和意义。仔细分析一下，主要有两大类人在创业：一类是他手里有客户、有市场，很容易取得成功；另一大类是技术出身，有核心技术，但这些人需要及时转型，或者要引进一位懂市场的合作伙伴。因为当今时代，技术发展快速，所有技术研发出来的产品必然都会同质化。比如电视机、电脑、冰箱等等都是一模一样的，产品一旦上市就会被他人仿制，赶上你，超越你。

技术、市场、资金，可谓缺一不可，这些都需要一个完整的创业团队来搭建、平衡。一旦有一个完美的、搭配互补的团队，技术不是问题，资金有人追着给，市场客户源源不断，事在人为。所以，创业企业需要在几大方面达到一个大致平衡状态，不是有技术就可以得到长久的发展，关键是团队里要有懂销售的合作伙伴，以销售的眼光评判技术，形成适合市场的产品。这是关乎企业生存的大问题，来不得半点马虎。

贸易企业转型的成功之美

得益于李成亮的成功转型，也得益于莱博的创新转型，今天的莱博已成长为生物药妆行业内的一朵奇葩，其竞争对手主要是一些跨国企业。能够取得当下的成绩，李成亮毫不掩饰对聚科的感激、感谢。是聚科张炯博士的理想感染了他们，是园区副总孙健鸣等聚科人的服务感动了他们，让莱博真正有了理想，插上了翅膀，完成向自主创新型企业的转型。

事实上，在外企的几年里，李成亮成功转型，如鱼得水。但他一直有着自己的梦想，他很想走出来，做些事，通过大家的共同努力，把中国的中草药推广到全世界。

他的离开，缘于外企让他主持开发中草药。他认为这是让国人挺没面子的事，而且中草药开发一定要了解中国文化，否则就会变形、变异。

2003年，莱博组建完成，想在中草药方面的药品、食品、美丽产品（日化产品），形成中国民族企业的核心竞争力。此时的莱博，是一家贸易型企业，虽然有自己的目标，但只有销售团队，研发力量薄弱。

最初，莱博在聚科生物园区只有一间实验室。后来，李成亮逐渐认识了聚科人。从国外回来的张炯博士为莱博引入了丹麦、法国等国的合作伙伴，提升了企业看问题的层次，拓宽了视野和眼界，他的很多想法让莱博有了创新的理想，有了从贸易型企业转向自主创新型企业的觉悟和迫切感。

3年前，通过股权置换，李成亮接手莱博，整个企业转向为一个自主研发的、以中草药为基础，引入中国元素，为客户提供整体解决方案，给

人类带来美丽和健康的高新技术企业。以中国的哲学理念来经营，依托莱博的美丽产品在全球传播中国文化。

3年来，园区支持莱博转型，一步步地推进。李成亮感动于聚科人的跑前跑后、事无巨细，感动于聚科人的千方百计、想方设法。创新艰难，创业艰辛，但李成亮和他的莱博人人累心不累。

以前，靠个人能力和关系，贸易型的莱博赚了些快钱，但做贸易无论是上游还是下游，任何一个环节出了问题都难以控制，企业处于一个不稳定的状态。

今天，莱博已成为一家创新型企业，去年被上海市科委认定为上海市高新技术企业，莱博的主要产品之一——燕麦葡聚糖工艺开发项目荣获首届“聚科杯”生物医药创新创业大赛创新组一等奖。今天，莱博已造就一支知识创新型团队，练就了可持续发展的能力。

在不久的将来，李成亮希望莱博能够进入资本市场，为了莱博的这份美丽事业，为了莱博人能够在上海买得起房、买得起车，也为了让全世界消费者的桌上都摆上一瓶中国企业生产的中草药的保健品和化妆品。

作为核心的人、核心的团队、核心的发动机，李成亮一直冲在最前面。

在不久的将来，我们也期望李成亮能够再次成功转型，每天能够喝茶，在把握莱博发展大方向之余，把创新智慧奉献给园区诸多创业者，辅导企业，共筑美丽梦想。



莱博科技 
Beauty & Health

编者按：上期“疑难诊治”问题回顾：

有这么一家企业，前年销售额还有几百万，去年调整主营业务，销售额急速下滑勉强达到百万元。创建近10年时间，为什么会走到濒临倒闭的地步？痴迷于技术研发是该企业一个显著的特点。其创业团队都是技术出身，大多仍在高校任职，在申请国家项目资助方面可谓如鱼得水。对于企业收入急剧下降的原因，企业负责人将之归咎于国内市场发展缓慢，难以留住市场、管理方面的人才，更难以吸引到有一定能力人才的加盟。企业陷入较为被动的恶性循环之中。

文章刊载后，有专家导师给我们来信，提出他的想法和建议；我们内刊编辑部也特邀上海市创业导师走访企业进行面对面的诊断会。专家导师的真知灼见、思想火花值得分享、借鉴。

创业需要企业正视自身

文·陈爱国

《困惑9年的成长烦恼》提醒我们广大的创业者：创业，理想很美，现实很残酷。对于企业的产品、技术、资金、人才、市场等各方面，创业者都需要有清晰而理智的认识。做任何决策都要自问：这样做是否影响到企业的生存？只有掂清了自己的份量，才能进行准确定位，避免盲目行动，提高自己的“存活率”。

通过实地走访调研，我认为《困惑9年的成长烦恼》一文里的企业，应该自省以下3个基本问题：

第一，“你手上的资金够不够？”

对创业者来说，做一个项目，如果投入不足，最后还是失败。资金是企业生存的基础，很多很棒的公司不是死在没有发展前途，相反前途是光明的，关键是自己没有钱可以坚持到成功的那一天。现金流断裂就如同大河断流，河里的鱼幻想后天会下大雨，可怜的是今天夜里可能它就渴死掉了。对创业者而言，资金永远都不够，很多企业活不过一两年，很多时候就是对现金流控制得不好。幸存下来的创业者常常是因为重视现金流量，而不是因为投资规模有多大。因此，创业企业任何时候都需要控制成本，在现在银根收紧的大环境下，这个问题会变得更突出。



针对该问诊企业的现状和问题，首先需要调整的是研发策略和经营策略，做好“加减法”。“减法”的思路是尽可能节流，缩小体积、减轻重量、节约时间、降低成本，把钱用在最该用的地方，把研发成本中不必要的砍掉，现在支付不起的砍掉，把那些目前难以满足其需求的客户先放弃掉，省下钱来集中服务最重要的优质客户。这里“加法”的思路是善待真正的有效客户，尽可能地去满足他们的需求，针对大客户认为的不完善之处，积极改善，维护好老客户，并把这一类客户作为今后的主攻方向，花同样的成本，大幅提高收益率。

第二，“有没有志同道合的团队？”

能不能针对这个项目，组建起一支志同道合、战斗力很强的团队，这是所有项目成败的关键。如果有合适的团队，成功的概率就会大很多；如果没有，失败的风险就会很大。也许有人会说，创业初期，很多成功的企业靠的是“英雄”式的某一个核心人物。这话没错，从团队建设的角度讲，一个具有强大个人魅力和绝对领导力的核心人物，就是优秀创业团队的基本特征。注意，创业初期的团队，千万不要追求豪华，团队是用来打拼的，不是用来作秀的。

对问诊的企业来说，尚谈不上完整的团队，主要经营者在知识结构、产业背景、市场经验、人脉关系等方面都与现在公司的产品领域有一定的距离，但所幸的是，坚持了那么久的时间，也摸到了这个行业的一些门道，这个时候千万不要简单地换产品，更不能轻易转行，否则好不容易积累的行业经验又白费了。

第三，“你有没有销售的能力？”

每个人拥有的市场资源都不一样，所以要考虑，你以及你的团队的市场资源适合做什么产品？如果这个项目和你的市场资源、营销能力和渠道相吻合，那对你来说就是合适的选择。

针对问诊企业的情况，由于主要经营者是搞科技情报出身，利用互联网抓信息，找客户，进行国际化沟通是其长项，利用这个特长，配合互联网的低成本营销，恰恰是企业现阶段市场营销的优势，事实上从企业的收入结构和客户构成来说，也证明了这一点，所以一定要坚持这个营销模式，并将之做到极致。具体可以通过网络宣传和行业里已有的口碑，搞一些营销，并找海外代理商把量做上去。

（作者系国家火炬创业导师、上海寅嘉创业投资管理有限公司总经理）

另一个案例启发的解决方案



文·宋海佳

我们服务过的一个成功案例也许对该企业未来的发展选择有启示和帮助。

这是一家外商独资企业，注册资本50万元人民币。与我们的接触和认识基于，他们想融资，融资的目的就是去开发市场。当时，他们的一项技术申请了国家专利，实际上这项技术也不是高端技术，但是非常实用，有巨大的潜在市场。

这家企业面临的主要问题就是一直销售不出去，打

不开市场，净资产为负数，一直处于亏损状态。他们希望通过融资起死回生。半年时间过去了，他们没有融到一分钱，花的中介成本也不少。

不久之后出现了一个转机。国内一家上市公司与他们之间属于上下游产业关系，正准备组建团队研发该产品，当得知这家外商独资公司已经研发出该产品，上市公司老总立刻带着董秘亲自过来，出价365万元人民币买下这家公司。

事实上，该企业没有融到资，钱进了股东的口袋。原先这家公司只有20多个人，现在发展到200多人，以前的前台变成了现在的行政经理。

这个案例的借鉴之处在于：该公司原先的老板拿着365万元又研发了一个项目，成立了另外一家公司，现在发展得相当好。原先那家企业虽然没有融到钱，但被上市公司收购后，带给该企业的是市场，其产品目前占国内市场80%的份额。

这个案例说明：市场这块短板是案例企业和今天诊断企业的共性，以自身的力量、资源，无法突破发展瓶颈，我们的建议是“卖产品不如卖公司”，可以股权转让，专利转让，也可以议价转让部分股权。

案例企业实际上就是在“生产”公司，研发一个技术建立一个项目公司，成熟后就卖掉。我们今天诊断的企业，其市场、资金、人力资源都面临较大困难，真正要组建市场销售队伍和中间技术搭桥的研发团队，资金、人力资源、时间等等方面都不允许。

我们提出的解决方案之一是，通过股权转让的方式，或者专利转让的方式，转给正在研发或准备研发该产品的企业，来获得一笔资金，为以后的项目奠定基础。其实，现在到资本市场去上市就是卖公司，无非就是卖的股份多少而已。

方案之二是，创业者对企业一般都很有感情，可以考虑“卖”一部分股权。企业今后的发展，需要一定的资金维持，而且多年来对股东一直没有回报，需要对股东有个说法。如果能够挑选技术、产品、市场与自己有竞合或产业关联度较大企业作为合作伙伴，溢价转让一部分股权，拿到钱作为股东的投资回报。然后采取增资扩股的形式，给公司注入一部分资金，维持公司的运营和进一步发展。人的耐力是有限的，给予股东一定的回报，可以得到股东的继续支持，保证公司的继续生存和谋求更大的发展。产业上下游的投资人已经有了成熟的市场渠道以及品牌形象，诊断企业可以充分运用已有条件，在解决融资渠道的同时解决市场开拓与品牌树立问题。

据了解，罗氏制药曾经与他们积极接触过，其实就应该抓住这样的合作机会，积极去与这样的企业去沟通、交流，合作可以是多方面的。这种交流，都可以借助外部的智慧从更长远的方面去谈合作方式。企业潜在的发展机会需要牢牢把握。

（作者系上海市科技创业导师、上海宋海佳律师事务所合伙人）

突破瓶颈的4点建议

文·朱文洲

根据我对该企业的了解，仅提供几点个人浅见：

一、做企业的共性，是提供产品和服务赚取利润，通过赚钱发展壮大。企业应该痴迷于“挣钱”，技术研发只能是“挣钱”的手段。

二、该企业的产品，是有创意的，能提高产品的回收率。但推广的方向，应该向抗生素、氨基酸等一些发酵液比较粘稠不容易直接上柱的产品，以体现其技术优势。蛋白纯化、细胞及分子生物标记等，用量少，而且因其自身比较容易处理和上柱，用该公司产品反而（可能）增加操作步骤，优势会大大折扣，或体现不出优势。

三、就其团队来说，不是优化的搭配。他们是“科研人员”为主，“科研”和“技术”相差太大。就他们的团队，可能不适应到大规模生产的单位去推广产品，例如示范操作等。

四、以该企业的科研力量强的优势，应该积极抓住市场先机，做利润厚的新产品，并能迅速抛弃利润减薄的产品。

（作者系聚科生物园区企业辅导员、上海尚优生物科技有限公司总经理）

企业录用员工不及时签订劳动合同后果严重

上海通乾律师事务所 朱 慧 陈慧颖

《劳动合同法》已于2008年1月1日起正式实施,对于劳动合同签订的规则做了全新的规定。在劳动合同法实施以后,如果用人单位录用劳动者仍然不及时签订劳动合同,那么对于用人单位来说不仅不能降低用工成本,反而会大大增加。也就是说,即使从企业用工成本的考虑,签劳动合同比不签劳动合同对用人单位更有利。下面我们具体来分析劳动合同法的一些具体规定。

劳动关系自用工之日起成立。《劳动法》规定,订立劳动合同是建立劳动关系的主要标志。《劳动合同法》调整了《劳动法》的有关规定,规定“用人单位自用工之日起即与劳动者建立劳动关系”“用人单位与劳动者在用工前订立劳动合同的,劳动关系自用工之日起建立”。也就是说,建立劳动关系的标志性事实是用工,而不是订立劳动合同。即使用人单位没有与劳动者订立劳动合同,只要存在用工的事实行为,该用人单位与劳动者之间的劳动关系就建立了。在《劳动合同法》实施后用人单位以没有订立书面劳动合同为由否认存在劳动关系就显然不成立了。

《劳动合同法》虽然规定实际用工是建立劳动关系的标志,但这并不是说用人单位与劳动者签不签劳动合同都没关系了。也许对劳动者来说,签不签劳动合同问题都不大,

但对用人单位来说劳动合同是必须签的。《劳动合同法》明确规定,“建立劳动关系,应当订立书面劳动合同”。为确保用人单位与劳动者订立劳动合同,《劳动合同法》还采取了3项措施:

1. 明确了订立劳动合同的时间要求。规定已建立劳动关系,未同时订立书面劳动合同的,应当自用工之日起一个月内订立书面劳动合同。也就是说,如果从用工之日起一个月内订立了书面劳动合同,其行为不算违法。

2. 规定用人单位在从用工之日起一个月内没有订立书面劳动合同,但在自用工之日起一年内订立了书面劳动合同的,应当在此期间向劳动者每月支付双倍的工资。

3. 规定用人单位自用工之日起满一年仍然未与劳动者订立书面劳动合同的,除在不足一年的违法期间向劳动者每月支付双倍的工资外,还应当视为用人单位与劳动者已订立了无固定期限劳动合同。

从《劳动合同法》的上述规定,我们可以看出,如果用人单位没有及时与劳动者订立劳动合同,不仅没有好处,而且面临着要支付双倍工资,甚至被视为双方存在无固定期限劳动合同。因此《劳动合同法》实施之后必须树立这样一个观念,用人单位录用员工必须及时订立劳动合同。

上海通乾律师事务所

主要以从事公司法及与公司相关的法律事务和劳动法业务为主的专业性律师事务所。

地址:上海市静安区江宁路167号新城大厦18楼

邮编:200041

网址:www.tongqian.net

总机:(8621)62553711

传真:(8621)62553712

邮箱:tongqian@tongqian.net

创业者应精心呵护合同

【典型案例】

2009年3月27日，A公司与B公司签订了设备买卖合同，约定A公司向B公司的用户C公司提供设备和软件设计服务，双方约定的交货时间为2009年9月13日。

合同签订后，B公司依约支付了937,655元货款和软件开发款项，而A公司则委托其他单位为C公司的预定系统和消费系统加工了55台设备。2009年11月，A公司将加工完成的55台设备交付给了C公司。但由于在运转过程中经常发生故障，影响了C公司正常工作，A公司又从台湾购进26台设备运到C公司作为应急。此后，为了使已交付的55台设备能够顺利运转，A公司还多次派出工作人员赴无锡现场安装、调试，花费了大量的人力、物力，最终于2010年2月全部调试完毕。但这前后两次供货以及后续调试、安装，A公司都没有向B公司或C公司索要任何收货凭证，也没有意识到合同履行程序的不规范将给公司带来巨大的法律风险。

果不其然，调试、安装完成后，B公司认为A公司调试时间过长，影响了其与C公司之间的合作，导致B公司有可能向C公司承担违约责任。为此B公司拒绝支付余下的货款和服务费用，同时还向法院提起了诉讼，声称A公司没有交付预定的软件和合格货物，请求解除双方签订的设备买卖合同。这样，B公司不但可以要求A公司归还其已经支付的部分货款，还可以要求A公司承担违约责任，A公司已经交付的55台设备和26台应急设备也可能白白送人。对此A公司却无计可施，因为他们确实提供不了交付的证据，真是“哑巴吃黄连，有苦说不出”。

确实，这个案件存在极大的法律风险，只要对方一口咬定A公司没有交付设备，A公司便无计可施。因为A公司无法证明自己履行了合同义务，交付了货物。既然A公司

未履行合同主要义务，B公司要求解除合同退还已支付的货款并支付违约金，合法合理，A公司只能含冤受损。

企业法律风险重在事先预防，和事前控制。一旦风险转化为纠纷，再请律师出面，不论是解决的成本还是解决的难度，都会相对增高，而结果也不一定理想。就像一位病人已经到了病入膏肓的境地才想到医生，医生即便有救人之心也未必有救人之力。同时纠纷既然已经发生了，即便明知是败诉，我们也要做好一切应诉准备，不可临阵脱逃。

在庭审过程中，经过律师的努力协调，双方达成了调解协议：双方合同解除，A公司分期返还B公司已支付的合同款项，B公司返还A公司已交付的设备。

A公司在日常经营管理中尤其是在合同管理方面存在着巨大的法律漏洞，这次的教训给A公司，也给其他广大的初期创业者敲响了警钟。在签订和履行合同的过程中应当注意以下几个方面。

【谨慎选择合同签订方式】

根据我国法律规定，订立合同可以采用口头形式、书面形式或者其他形式。其中书面形式是指合同书、信件或数据电文等可以有形地表现所载内容的形式。在日常经营活动中，很多企业为避免麻烦，对有经常业务往来的客户常以发电邮件或者传真的方式签订合同。当然，这些签订合同的方式是法律认可的，属于以数据电文的书面形式签订合同。但是单独的传真件与电子邮件没有其他证据佐证，对方又不予认可，一旦发生纠纷，当事人就会陷入被动的境地。一种比较保险的方法是，在以信件或者数据电文的方式签订合同后，双方再签订一份确认书，对缔约事实进行确认。



当然,企业在预防合同管理法律风险中,最保险的方法是建立完善的事前预防机制,聘请法律专业人士为企业时时体检,及时发现日常经营合同中存在的法律风险,并采取适当优化措施。

【对合同重要条款进行明确约定】

在签订一份合同时,当事人往往重点关注有关权利义务的条款,而忽略了其他一些重要条款,例如有关违约责任的承担方式、发生争议纠纷时的解决方式以及诉讼管辖等。

(一) 违约金条款

承担违约责任的方式有继续履行、采取补救措施或者赔偿损失等措施。在实践中,合同双方当事人常常在合同中设定违约金条款。对违约金可以根据合同标的额的大小约定一定的数额,也可以约定因违约产生的损失赔偿额的计算方法。

但值得注意的是,如果守约方因对方违约造成的损失是难以具体计算的,这种情况下应采取直接约定一定数额的违约金方式比较方便实用,或明确损失计算方法,避免诉讼时无法确认损失从而无法确定诉讼请求。

(二) 纠纷解决方式条款

合同发生纠纷时的解决方式有协商、仲裁、诉讼等多种方式,当事人可以根据实际情况约定采取何种解决方式。仲裁条款的约定可以排除法院的管辖。仲裁和诉讼各有利弊。而由于仲裁的私密性较好,对于涉及公司重要商业信息的案件不妨采取约定仲裁解决纠纷的方式。

(三) 管辖条款

根据《民事诉讼法》规定,合同双方当事人协议管辖

可以选择的法院有被告住所地、合同履行地、合同签订地、原告住所地或者标的物所在地的人民法院。

合同双方当事人可以在上述法院中协议约定方便自己一方诉讼的法院作为发生纠纷起诉时的管辖法院。

(四) 联系与通知条款

联系与通知条款用以确定双方合同的联系人,以及约定何为通知的到达等,这一条款是非常重要的。

现实中,合同双方往往会有一专人负责合同履行中的具体事务,比如交付、付款确认等,但双方对此人的身份与授权均无书面文件。一旦发生纠纷提起诉讼时,合同一方很难证明在相关文件上签字的某人正是合同相对方的员工,或者此人有授权。如果无法证明这一点,也就很难证明自己履行了相应的合同义务。联系与通知条款直接明确联系人的姓名、邮箱、传真、电话、手机号码等就能有效避免上述风险。

【注意合同履行事务管理】

一些企业尤其是创业企业合同管理非常混乱,一个阶段内签订的合同没有整理归档,合同履行情况也没有持续跟踪。例如本文开头提到的,A公司在送完货物后居然没有索取任何凭证,便是一个非常低级的错误,一旦发生纠纷后会给企业带来巨大的麻烦。

企业的日常合同管理应该有专人负责,对合同的起草、审核、签订、履行以及发生纠纷的处理都要有一个比较完整正规的制度,尤其是在合同履行过程中,应当由专人负责联系,及时保留好相关证据。例如买卖合同中,卖方做好发货记录,货物送至买方后,及时索取送货回单,以备纠纷发生时作为证据使用。

上海宋海佳律师事务所

专注于公司法和税法的法律服务机构,致力于解决科技企业运营中所涉及的股东权益、投资并购、资产重组、税务筹划、国企改革、债务纠纷等法律问题。

地址:上海市浦东新区乳山路506弄47号102室 邮编:200135

电话:021-58855985 邮箱:lawyer@cpa-lawyers.com

网址: <http://www.cpa-lawyers.com>

市工商局16条新政助企业发展

今年,市工商局发布《关于积极支持企业创新驱动、转型发展的若干意见》,从支持企业发展、支持企业兼并重组、优化市场准入流程、改进年检制度等方面加大政策支持力度。结合聚科生物园区入驻企业特点,我们对相关的新政作简单的梳理和解读。

其一,境内自然人可出资设中外合资、合作企业,进一步扩大了投资渠道,以满足境内自然人参与企业发展的路径。

其二,知识产权出资范围放宽到70%。工商部门进一步扩大知识产权出资范围,鼓励公司股权出资、债权转股权,盘活公司资产,促进公司财产性权利转化为资本。开展专利使用权、域名权等新类型知识产权出资试点工作。允许企业适当延长出资期限。允许公司增加注册资本时,货币出资比例以全部注册资本额为基准计算。

其三,因合并分立导致分支机构隶属关系发生变化的,可在合并分立完成之后办理分支机构隶属关系变更登记。不用像以前那样先注销再新设,原先做法涉及重签租房协议、重办许可证件等问题,会带来诸多不便。

其四,企业分支机构登记简化。分支机构经营范围超出母体企业经营范围的,允许先行办理分支机构登记。设有多个分支机构的,允许在分支机构设立后一年内,集中办理备案登记。分支机构超过50家的,允许向母体企业登记机关申请统一办理登记。

其五,兼并重组无需提交出资比例证明。新政规定,企业因兼并重组办理工商登记的,无需提交货币出资比例证明。并允许以股权投资方式,直接申请设立集团母公司和办理集团登记证。原先设立企业集团,需要满足母公司实收资本3000万元以上,3家以上控股子公司,母子公司实收资本之和5000万元以上等条件,该条政策既简化了登记流程,又降低了组建集团的成本。

其六,在企业登记、企业年检、商标培育等方面给予鼓励和支持。允许非上市股份有限公司股权转让后到工商部门办理章程备案。并支持非上市股份有限公司股权转让。同时,推动张江高新技术产业开发区内企业进入代办股份转让系统,积极帮助中小企业规范改制,在境内外资本市场上市。

生物技术企业使用大型科学仪器设施可申请补贴

园区与企业共建的技术服务平台大部分已纳入上海研发公共服务平台范畴(比如“中科新生命”的蛋白质组学平台),园区企业可以积极享受该政策给予的阳光雨露。

政策要点:

为积极鼓励中小企业积极使用公共服务资源开展科技创新,降低创新成本,提高资源综合利用率,促进产业升级,试点组织中小企业申请使用研发公共服务平台大型科学仪器设施补贴资金。

申请条件:

1. 在本市注册的中小企业; 2. 在开展科技创新活

动过程中,使用加盟上海研发公共服务平台仪器设施(加盟仪器设施清单与编号见上海研发公共服务平台网站<http://btzj.sgst.cn/>); 3. 实际服务项目收费符合加盟仪器设施在研发公共服务平台网站公示收费标准; 4. 开具服务发票。

补贴标准:

企业使用仪器费用在5万元以下(含5万元)的,市级财政给予30%的补贴;使用仪器费用在5万元以上的,采用累进递减计算方式,对超出5万元部分给予不高于15%的补贴,但同一企业在同一年度获得市级财政补贴资金总额最高为10万元。

真正的幸福

文·崔红玲

幸福是没有样子的，所以你看不见，摸不着，只能独自感觉去。

有车有房那不代表幸福，车里常有关怀、房里总有笑脸，那才叫幸福。好吃好喝那不代表幸福，吃着她哼着小曲做的手擀面、喝着特意泡好的菊花水，那才叫幸福。穿名牌衣踩品牌鞋那不代表幸福，衣服有人笑骂着烫熨、鞋子有人嗔怪着擦洗，那才叫幸福。喝参汤吃昂贵药连眼皮子都不眨一下那不代表幸福，有个健健康康的身子能够晒晒太阳随便走走，那才叫幸福。有份让人艳羡的好工作那不代表幸福，能够随心所欲地做自己喜欢的事情，那才叫幸福。让大多数感觉自己很成功那不代表幸福，自己在走向成功的路上体味到了快乐和满足，那才叫幸福。有很多朋友围着自己说说笑笑那不代表幸福，有个知心的可以

听自己说说心中真实的喜怒哀乐，那才叫幸福。嫁入豪门娶上妩媚娇妻，那不代表幸福，和一个彼此相爱的心暖暖携手一生，那才叫幸福。年轻时热情相拥看日出，那不代表幸福，双鬓斑白、腿脚不便时能彼此搀扶着街头漫步，那才叫幸福。儿子出息、女儿有本事，那不代表幸福，他们能常回家看看，陪你聊聊家常说说话，那才叫幸福。儿孙满堂，热热闹闹，那不代表幸福，久卧病床时身边有人悉心照顾，那才叫幸福。拿腔作势演给别人看的，那不是幸福，晚归时电话那头一声短短的“等你”，那才是幸福。

幸福不是给别人看的，幸福是让自己感觉的。

所以，当你故意展现幸福的时候，你已经不那么幸福的。相反，眉峰眼角无意流淌着的满足和感动，那才是真正的幸福！（摘自5月16日《解放日报》）

在这个时代里缓慢行走

文·朱德庸

我们这个时代的人，情绪变得很多，感觉变得很少；心思变得很复杂，行为变得很单一；脑的容量变得越来越大，使用区域变得越来越小。更严重的是，我们这个世界的城市面貌变得越来越相似，所有人的生活方式也变得越来越雷同了。

就像不同的植物为了适应同一种气候，强迫自己长成同一个样子那么荒谬；我们为了适应同一种时代氛围，强迫自己失去了自己。

如果，大家都有问题，问题出在哪里呢？

我们碰上的，刚好是一个物质最丰硕而精神最贫瘠的时代，每个人长大以后，肩上都背负着庞大的未来，都在为一种不可预见的“幸福”拼斗着。但所谓的幸福，却早已被商业稀释而单一化了。市场的不断扩张、商品的不停量产，其实都是违反人性的原有节奏和简单需求的，激发的不是我们更美好的未来，而是更贪婪的欲望。长期的违

反人性，大家就会生病。

是的，这是一个只有人教导我们如何成功，却没有人教导我们如何保有自我的世界。我们这个时代，对我们大家开了一场巨大的心灵玩笑：我们周围所有的东西都在增值，只有我们的人生悄悄贬值。世界一直往前奔跑，而我们大家紧追在后。可不可以停下来喘口气，选择“自己”，而不是选择“大家”？也许这样才能不再为了追求速度，却丧失了我们的生活，还有生长的本质。

前年底，我得了一个“新世纪10年阅读最受读者关注十大作家”的奖项，请友人代领时念了一段得奖感言：“这是一个每个人都在跑的时代，但是我坚持用自己的步调慢慢走，因为我觉得大家其实都太快了——就是因为我还慢慢走……”

我邀请你和我一起，用你自己的方式，在这个时代里慢慢向前走。（摘自5月25日《新民晚报》）

《聚科创业》赠阅回执

尊敬的读者：

您好！

感谢您对聚科事业的支持。如若您在好友、同事或领导处看到本刊，请与我们联系确定赠阅事宜。

为了保证内刊赠阅的准确、及时，请您给我们编辑部发邮件、传真或者拨打我们的电话，提供您的以下资料：

姓名		职务	
公司		电话	
地址		邮编	
手机		传真	
邮箱		qq 或 msn	

我们将尽快把刊物（纸质版或电子版）邮发给您。

《聚科创业》编辑部

电话：13636481778 QQ：58917028

Email: xbz805@163.com MSN: xbz805@hotmail.com

《聚科创业》约稿函

《聚科创业》将牢记创刊使命，紧紧锁定服务创业者和企业，向企业传递解读政府政策信息和技术动态、市场资讯，加强企业间的横向联系和沟通；报道典型，展示风采，吸引外部各类资源对企业的关注和支持；交流创业心得，丰富员工与创业者的创业生活；加大创业辅导力度，共享创业成功经验，营造创新创业文化氛围。

如果您是聚科的支持者，请提起您的笔，让我们知晓创新创业的新思维、新方式、新渠道、新资源，让我们想方设法离成功更近一点。

如果您是园区的创业者，请提起您的笔，让我们分享您创业的万丈豪情，抑或是充满教训和启示的曲折故事，在聆听中分享属于创业者特有的精神食粮。

如果您是园区企业的员工，请提起您的笔，让我们共同推动园区和企业创新创业文化建设，让创业精神流淌在我们每一个人心中，感染着，传播着。

如果您是聚科的服务者，请提起您的笔，道出聚科一路走来的艰辛与欢欣，道出聚科人服务企业成长的诚意、方式、能力和感悟思考，为孵化器行业贡献聚科智慧。

请提起您的笔，把您的所思、所感、所悟化作文字，为聚科生物园区以及徐汇区生物医药产业发展增光添彩。

来文任何文体皆可，书法、摄影、书评、影评都欢迎。

我们恭候您的赐稿。

《聚科创业》编辑部

邮箱: xbz805@163.com

编者按：大道理大家都懂，不愿意多听，创新管理方面的知识也多生涩难懂。编者寻觅到若干篇蕴含创新管理理念的经典小故事，将逐期与读者共享，希冀对您有所助益。

扁鹊的医术

魏文王问名医扁鹊说：“你们家兄弟三人，都精于医术，到底哪一位最好呢？”

扁鹊答：“长兄最好，中兄次之，我最差。”

文王再问：“那么为什么你最出名呢？”

扁鹊答：“长兄治病，是治病于病情发作之前。由于一般人不知道他事先能铲除病因，所以他的名气无法传出去；中兄治病，是治病于病情初起时。一般人以为他只能治轻微的小病，所以他的名气只及本乡里。而我是治病于病情严重之时。一般人都看到我在经脉上穿针管放血、在皮肤上敷药等大手手术，所以以为我的医术高明，名气因此响遍全国。”

管理心得：事后控制不如事中控制，事中控制不如事前控制，可惜大多数的企业管理者均未能体会到这一点，等到错误的决策造成了重大的损失才寻求弥补。往往是即便请来名气很大的“空降兵”，结果也于事无补。

曲突徙薪

有位客人到某人家里做客，看见主人家的灶上烟囱是直的，旁边又有很多木材。客人告诉主人说，烟囱要改曲，木材须移去，否则将来可能会有火灾，主人听了没有作任何表示。

不久主人家里果然失火，四周的邻居赶紧跑来救火，最后火被扑灭了。于是主人烹羊宰牛，宴请四邻，以酬谢他们救火的功劳，但并没有请当初建议他将木材移走、烟囱改曲的人。

有人对主人说：“如果当初听了那位先生的话，今天也不用准备筵席，而且没有火灾的损失。现在论功行赏，原先给你建议的人没有被感恩，而救火的人却是座上客，真是很奇怪的事呢！”主人顿时省悟，赶紧去邀请当初给予建议的那个客人来吃酒。

管理心得：一般人认为，足以摆平或解决企业经营过程中的各种棘手问题的人，就是优秀的管理者，其实这有待商榷。俗话说“预防重于治疗”，能防患于未然之前，更胜于治乱于已成之后。由此观之，企业问题的预防者，其实优于企业问题的解决者。

绊脚石与铺路

救人：在一场激烈的战斗中，上尉忽然发现一架敌机向阵地俯冲下来。照常理，发现敌机俯冲时要毫不犹豫地卧倒。可上尉并没有立刻卧倒，他发现离他四五米远处有一个小战士还站在那儿。他顾不上多想，一个鱼跃飞身将小战士紧紧地压在了身下。此时一声巨响，飞溅起来的泥土纷纷落在他们的身上。上尉拍拍身上的尘土，回头一看，顿时惊呆了：刚才自己所处的那个位置被炸成了一个火坑。

出门：古时候，有两个兄弟各自带着一只行李箱出远门。一路上，重重的行李箱将兄弟俩都压得喘不过气来。他们只好左手累了换右手，右手累了又换左手。忽然，大哥停了下来，在路边买了一根扁担，将两个行李箱一左一右挂在扁担上。他挑起两个箱子上路，反倒觉得轻松了很多。

管理心得：在我们人生的大道上，肯定会遇到许许多多的困难。但我们是不是都知道，在前进的道路上，搬开别人脚下的绊脚石，有时恰恰是为自己铺路！



上海聚科生物园区
Shanghai Juke Biotech Park

营造集群创新生态环境 服务生物企业成长壮大

这里正入驻 自然堂、富优基尼、赛福、英骏、希亚克、博康、新煤化工设计院、百傲、嘉盛、威尔德……
我们抚育出 莱博、安必生、孚科狮、威智、博速、聚瑞、优贝德、科利、唯卓、中科新生命、迈飞、
瑞恒、芝草、隆瑞、东湖、恒和……
您还需犹豫吗……

上海聚科生物园区，国家级生物技术专业孵化器，
专业化的服务团队为您提供“**创业苗圃+专业孵化+专业加速**”的
链式体系化、个性化服务，和集研发、办公、商务、展示、休闲于一体的创新环境。

产业定位：**医药生物技术类，农业生物技术类，环境生物技术类**

地址：上海市桂平路333号（紧靠漕河泾开发区，与徐家汇、万体馆商圈为邻）

网址：www.jkbp.com

 电话 **021-54489815**

