



聚科微信公众号

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

2014年02月

第1期

总第12期

2014年02月15日出版

www.ikbp.com

新馆微博：聚科生物园区



《聚科创业》

创业者的精神家园

聚科创业



聚科创业



聚科创业



聚科创业



聚科创业



聚科创业



聚科创业



时光
荏苒，岁月如梭。转
眼之间，《聚科创业》创刊
3年了。3年来，支持聚科发展的
你，让我们知晓创新创业的新思维、
新方式、新渠道、新资源，让我们在
倾诉与聆听中分享了属于你特有的创
业精神食粮，让我们共同推动着园区和
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。未来，我们将继续传递创
业精神，凝聚创新力量，请继
续支持我们，聚科有你更
精彩！

聚科创业



聚科创业



聚科创业



聚科创业



Just do it

聚科青年创业者们

青年是国家和民族的希望，创新是社会进步的灵魂，创业是推动经济社会发展、改善民生的重要途径。希望广大青年学生把自己的人生追求同国家发展进步、人民伟大实践紧密结合起来，刻苦学习，脚踏实地，锐意进取，在创新创业中展现才华、服务社会……全社会都要重视和支持青年创新创业，提供更有利的条件，搭建更广阔的舞台，让广大青年在创新创业中焕发出更加夺目的青春光彩。

——中共中央总书记、国家主席习近平

10年回首，聚科的发展离不开青年创业，离不开青年创业群体的壮大。

还记得10年前，一群初出茅庐、意气风发的年轻博士来到聚科创业，有毛博士、方博士、李博士、陈博士……一家家小企业随之创立，聚科拥有了第一批追随者，也是聚科在探索中小生物技术企业孵化服务过程中的第一批良师益友。

“这些年轻的博士们有着一些共同的特质，他们都专业技能扎实，并且活泼好动，兴趣广泛。他们有些从事药物靶点的发现，有些从事小分子药物的合成与筛选，有些从事诊断试剂的开发，有些凭借良好的专业能力从事技术服务。闲下来的时候，博士们会坐在一起海阔天空，也会结伙外出旅行。每天中餐时间是最热闹的时候，总有说不完的话题，探讨不尽的业务。”当时刚刚结束长达7年国外学习工作生活的聚科总经理张炯由于共同的专业背景，加上习性相投，与他们很快成了很好的朋友和兄弟。大家讨论生物技术企业的发展环境，政策支持，讨论他们业务中遇到的种种难题，讨论和国外企业之间的差距。

慢慢地，聚科的青年越来越多。在我们周围集聚了一个创新、务实、执着、专业的青年企业家群体。他们用自己的激情去影响周围的人，他们有思想、爱学习，敢想、敢闯、敢试，他们与企业同发展、共成长，他们是聚科园区生物医药产业梦想的主力军。

风华正茂、活力无限，聚科青年身上洋溢着青春热情和工作激情。对于青年们来说，创业其实就是一种生活方式，改变自己就已经改变了世界，心有多大，舞台就有多大，天地就有多大！

做事没有大小，创业没有早晚，正走在创业路上抑或即将创业的青年，如果你已经准备好了，just do it！

未来的发展，聚科更离不开源源不断的青年创业。聚科正努力创造环境、氛围和条件，支持青年创业，让更多的年轻人投身创业大潮，为园区发展注入强劲活力。Impossible is nothing！

《聚科创业》编辑部 周洪兵

2014年2月14日



生命之路只在于两条：一是选择，二是坚持。

在这里

共同语言更多
创业成本更低
创新环境更佳
成长路更清晰

指导：徐汇区科学技术委员会

徐汇区科学技术协会

徐汇区金融服务办公室

上海科技企业孵化协会

支持：中国科学院上海生命科学研究院

上海中誉企业发展有限公司

主办：上海市徐汇区科技中介服务协会

上海市徐汇区生物医药协会

上海聚科生物园区有限责任公司

协办：上海徐汇科技创业投资有限公司

上海寅嘉创业投资管理有限公司

上海市大学生科技创业基金会

上海茂树股权投资有限公司

上海宋海佳律师事务所

上海汇成税务师事务所

上海通乾律师事务所

上海富石律师事务所

中国银行上海市徐汇支行

《聚科创业》编辑部

编辑：周洪兵 邵斐 忻文婧

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@jkb.com

QQ：58917028

网址：http://www.jkb.com

CONTENTS 目录

创新寄语

01 Just do it

聚科青年创业者们

10年回首，聚科的发展离不开青年创业，离不开青年创业群体的壮大。在我们周围集聚了一个创新、务实、执着、专业的青年企业家群体。他们用自己的激情去影响周围的人，他们有思想、爱学习，敢想、敢闯、敢试，他们是聚科园区生物医药产业梦想的主力军。

企业风采

05 莱博科技参加2014 PCHI

05 百傲科技在全国股份转让系统挂牌

05 伽蓝集团蝉联“中国企业社会责任优秀实践奖”

05 孚科狮龙耀1号全合成润滑油河北售后中心建立

05 全球CEO发展大会部长代表团莅临国跃参观访问

05 威智成功并购枣庄百科药业有限公司

园区动态

06 数字2013

06 荣誉2013

06 特色服务

行业聚焦

07 大数据下一站：智慧医疗？

在癌症治疗领域，目前需要一个月或更长时间才能制定出针对性的药物治疗方案，未来利用Watson的认知计算技术可以将周期缩短至一天，极大提高癌症患者的治愈率。

09 新闻导读：大数据时代将带来生物医药的飞跃发展

大数据与大科学正成为未来生物经济发展的核心点。大数据揭示的是大科学，从而衍生出大产业。



停下，是为了更好地出发。

助力青年创业

10 青年创业季

我们坚信，创业将成为推动中国未来经济发展的引擎，创业精神将成为当代青年的不断追求。在全社会的关心与参与下，创业之路将越走越辉煌！

12 聚科青年：活力聚科 传递梦想

聚科授予陈薇等8名个人“活力企业家”奖，授予俞辰等10名个人“2013年度上海聚科生物园区活力青年奖”，以表彰他们在推动聚科园区和园区企业的发展中发挥的重要作用。

13 聚科青年：李秋圆的巾帼风采

巾帼不让须眉，在李秋圆的带领下，她所创办的煜翎生物和银海圣获得了快速、健康的成长，正走在通向成功的路上。李秋圆是青年人的榜样，有想法、有热情、有冲劲，创业有酸、有甜、有苦、有辣。

14 聚科青年：谢应波的成长故事

有些事情我可以不做，也可以做；但是，如果决定要做，就必须做好，做得比别人好、做得比别人快、做得比别人漂亮。有这种精神，我相信，在锻炼的过程中，我们基本素质就会提高。

15 聚科青年：赵鲁松的创业情结

16 聚科青年：创二代的绿色梦想

17 园区服务：构建完善的青年创业服务体系

创业苗圃升级大学生创业基地的考量

预测未来的最好方法就是创造未来，而在创造未来的道路上，梦想必不可少，导航服务至关重要。我们希望每一个心怀创业的年轻人都不畏艰难坚持自己的梦想，我们能做的是，为你们加油鼓劲，同时提供尽可能多的帮助，降低创业成本，降低创业风险。

18 活动链接：上海市中小企业发展服务志愿者聚科园区咨询服务活动举行

19 创业导航：青年，你准备好了吗？

青年创业需要冲动和热情，需要的是Passion和Belief，需要的是勇气和知识，需要的是经历和社会经验。或许更多的还需要一种忍耐力、抗压力和抗挫折能力。

20 建言创业

21 青年标杆：张旭豪：饿了么

青年创业并不是想象的那样简单，而是充满艰辛的道路。

“聚科的人和事”征文

在生活节奏快、工作压力大的上海，作为聚科生物园区2000多名员工中的一员，我们每天工作在一起，熟悉而自然，但很少用自己的眼光去发现它的人情味，去发现身边的一草一木、一人一事、一言一行所充溢的精、气、神和真、善、美。

这里的创新静悄悄，我们用心生活，尽心工作。

无论是企业总经理、技术总监、人事、前台等普通员工，还是园区保安、保洁，亦或是企业客户、创业导师、快递员、已离开园区的、即将入驻的，我们不同身份的人内心深处对上海这座魔都、对徐汇区、对聚科园区、对所在的企业都有着不同视角的情感、心情，对生活习惯、生存环境、创新氛围、人际关系都有着自己的见解、想法。

不因“忙、快、堵、挤”和压力、蜗居而逃离，习惯了它的紧张，喜欢它的便利，迷恋它的弄堂、小吃等民俗、建筑、名胜……

每一个人眼中的聚科、徐汇、上海，每一个人眼中的工作、生活、学习，每一个人心中的人生观、价值观、世界观，都是不一样的。世界正因不一样而更加精彩！

让我们关注园区普通人的情感生活，说点对生活、对聚科这个园区、对上海这座城市的看法，让更多的人了解我们，加入我们，壮大我们。恭候关注、支持聚科发展的各位伙伴的赐稿。

本刊编辑部

邮箱：xbz805@jkb.com

本刊由上海周正包装制品有限公司承印
可为园区企业提供价廉质优的印刷服务

联系人：周增山

电话：021-66090958

手机：13916295127



只有一个人旅行时，才听得到自己的声音。它会告诉你，这世界比你想象中的宽阔，你的人生不会没有出口。你会发现自己有一双翅膀，不必经过任何人的同意就能飞。

“聚科梦想秀”征文

曾经，我们对人生有着无数美好的梦想。

曾几何时，慢慢地变得现实了起来。随着每一天不断地成长，我们发现自己的梦想和选择越来越少，我们活在了别人的“看法”、“满意”和“支配”当中，直到有一天，梦想渐行渐远，被遗落在人生的旅途中。

在瞬息万变的今天，在物欲横流的当下，现在的你还有梦想吗，你还敢有梦想吗？

梦想，是一个人最美丽最可爱的愿望，是动力的源泉；

梦想，是一个人最重要的财富，是人生的前进的方向；

梦想，是我们活着的理由和存在的价值。

所以，不要轻易抛弃梦想和希望，从这一刻起，开始行动吧，全力保护你的梦想，展示你的梦想，实现你的梦想！

梦想，有大有小，有轻有重，有远有近，有个人的、有团队的。来到聚科园区后，你心中的梦想是什么呢？是成功地创业获得财富，还是尽自己可能为企业创造价值？是经常回家看看，还是尽早在上海有个自己的家，抑或是寻觅到红颜知己……

有梦想，有希望，有幸福，有未来！每一个聚科人的梦想汇聚成聚科这个大家庭的共有梦想。

聚科是一个梦想的舞台，是圆梦的地方，期待你的来稿，分享你的梦想。你的分享，将给你带来祝福和正能量。

本刊编辑部
xue205@jky.com

不要认为自己多么与众不同，而应该把心态放平和，把自己当做一个普通的创业者，唯有努力再努力，学习再学习，坚持再坚持。“饿了么”创始人张旭豪的创业经历值得借鉴。创业是一件很冲动的事，创业是一种生活方式，如果准备好了“just do it”。

创新政策

25 上海市生物医药科技产业发展行动计划（2013-2017年）

读书与成长

26 决胜未来的力量

“中国改革开放二十多年来，企业管理取得的最大成就是什么？”，是企业主或企业家们“科学理性”管理意识的觉醒。

管理小故事

- 28 责任
- 28 习惯人生
- 28 当老虎来临时
- 28 要求
- 29 我是陈阿土
- 29 鞋带
- 29 3个金人

触摸心灵

- 30 拷问你的意志 拷问你的灵魂
- 31 走过心灵的沼泽地

一路伴成长

32 聚科同创业企业一起成长

《聚科创业》赠阅启事

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并想长期阅读，请与我们联系确定赠阅事宜。

本刊编辑部



【人人都怕来不及】人的所有焦虑都来自这个“来不及”。来不及弄清楚自己想要什么，双鬓已经开始发白了；来不及确定自己的爱情，对方就已经结婚了；来不及去好好爱孩子，他就已经长大离开你了；来不及功成名就，我们就即将进坟墓了。我们害怕一切来不及。

莱博科技参加2014 PCHI

2月19日-21日,上海莱博生物科技有限公司参加在上海新国际博览中心举办的2014 PCHI,展示最新的中草药与植物产品。PCHI 是中国首选,服务全球化妆品,个人及家庭护理用品行业的国际型贸易展会。展会以创新为主导,为来自全球的化妆品,个人及家庭护理用品制造商,原料供应商,化妆品包装、设备商和产品检测机构提供一个汇集最新市场资讯,技术创新和政策法规等信息的高品质会议、活动交流平台。

百傲科技在全国股份转让系统挂牌

经全国股份转让系统公司同意,上海百傲科技股份有限公司股票于2013年11月13日起在全国股份转让系统挂牌公开转让。股票简称:百傲科技,股票代码:430353。百傲科技是国内始终专注于临床个体化用药基因诊断产品开发、生产、销售业务的高新技术企业,拥有自主知识产权的显色型基因芯片核心技术体系。

伽蓝集团蝉联

“中国企业社会责任优秀实践奖”

2013年12月21日,由《中国经营报》和复旦大学主办的“中国改革发展暨社会责任论坛”于沪举办。此次论坛上,伽蓝集团凭借在企业社会责任方面的突出贡献,继2012年首次获得该奖项后,蝉联“中国企业社会责任优秀实践奖”。当天,来自《中国经营报》、复旦大学、民生证券、上海政协的重量级嘉宾分别就中国未来宏观经济发展、企业社会责任及自贸区等热门话题发表观点。随后,论坛举行了中国企业社会责任奖颁奖典礼。伽蓝集团以“寻找最美孝心少年”、“关爱留守儿童”等身体力行的企业社会责任实践及对社会弱势群体的关爱,获得评委们的高度认可,最终获得二度蝉联的荣誉。

孚科狮龙耀1号全合成 润滑油河北售后中心建立

1月6日,龙耀1号全合成润滑油河北省售后服务中心隆重开业。“立足专业、从客户出发”,龙耀1号全合成润滑油河

北省售后服务中心的建立,不仅为龙耀1号2014年世界品质、顶尖技术的品牌战略实施打下了开门红的一炮,更是提高客户体验、提供一流服务的有力实践。

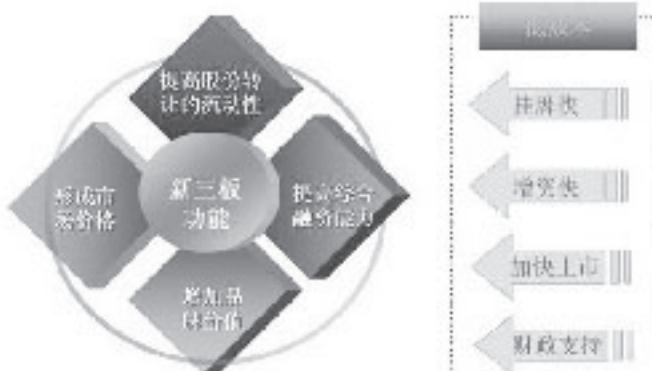
全球CEO发展大会

部长代表团莅临国跃参观访问

2013年11月11日,由联合国工业发展组织、联合国全球南南发展中心、中国国际技术交流中心联合主办的“2013全球CEO发展大会”部长代表团莅临国跃公司上海总部参观访问,来自斯里兰卡、喀麦隆、坦桑尼亚(桑给巴尔)、柬埔寨、牙买加、缅甸、苏丹、尼日利亚、菲律宾、孟加拉国、汤加等国家的能源、生物、环境等领域的24位政府部长、议员等政府高级官员,在国跃董事长俞凌雄、总裁袁丽军等领导的陪同下参观了国跃公司上海总部。此次全球CEO发展大会部长代表团莅临国跃公司参观访问,充分体现了国跃公司以解除人类癌症患者痛苦为己任的大爱精神,受到国内、国际越来越广泛的关注、认可和支持。

威智成功并购枣庄百科药业有限公司

2013年8月,威智医药有限公司成功并购枣庄百科药业有限公司,搭建了威智医药成品药产业化的平台。通过此次并购,威智取得了成品药生产资质,延伸了产业链条,不仅为威智进军处方药市场和OTC市场打下良好基础,还有利于通过上下游产业资源的整合,提高企业的综合竞争力,推动威智的可持续发展。此次并购标志着威智医药正式迈开跨越式发展的步伐,将成为威智医药发展历史上的重要里程碑。



所谓的朋友,就是在你浑身的缺点里,也能看到所剩的优点,然后一捧土一捧土地把您从绝望无助肮脏复杂里拉出来。告诉你,你很好,你值得被人爱。也会拍拍你的肩膀,你要注意脚下的坑,若绕过就不会摔得鼻青脸肿。

数字2013

2013年,聚科园区产业载体面积达8万平方米,桂平路基地入驻率超过90%、美港基地入驻率已达70%,累计引进、培育生物医药类企业280余家,入驻企业申请专利超过200项,其中绝大多数是发明专利,共有从业人员2000余人,有9家企业获上海市创新资金支持、2家企业获国家创新基金支持,新引进了中智、恒盛、港新树脂等重点企业,园区企业上海莱博生物科技股份有限公司完成股改,上海百微科技股份有限公司新三板挂牌上市,上海“千人计划”创业人才4名,国家“千人计划”创业人才2名。

荣誉2013

聚科公司荣获“上海市科技创新创业服务先进集体”、“徐汇区劳动关系和谐企业”、“上海市四星级诚信创建企业”等称号、授牌“上海青年创业服务咨询点”、“徐汇创业孵化基地”;聚科副总经理朱正刚荣获“上海市科技创新创业服务先进个人”称号、被认定为“上海市百名中小企业发展服务志愿者”;聚科党支部荣获徐汇区国资系统“引领型党支部”称号。

特色服务

(1) 国际交流月活动

聚科与比利时瓦隆地区生命健康产业园及法国里昂基因谷共同发起成立上海—欧盟生物医药联盟Shanghai Bioclusters,成员主要由欧盟国家生物科技园区代表、领馆科技处人员、商会人员以及欧盟生物科技中小企业驻沪代表组成,每季度定期进行小规模研讨活动。欧洲生物技术集群bioXclusters组织一行到访聚科园区,bioXclusters主席、意大利皮埃蒙特生物技术集群bioPmed负责人Fabrizio Conicella先生与聚科园区总经理张炯博士代表双方签订了战略合作协议。

(2) 创业导师进校园

为激发大学生的创业热情,树立自主创业精神,拥有创业的正确思维,增强创业风险意识,提升创业所必需的素质和能力,尽早、尽快具备职业精神,在上海市科技创业中心、上海科技企业孵化协会的支持指导下,聚科生物园区与上海师范大学、华东理工大学、上海海洋大学、上海交通大学、复旦大学等5家高校联合举办创业导师进校园活动。一改前两年导师进校园的做法,我们邀请有创业意向的学生走出校园,走进聚科,参观创业企业。

(3) 办聚科杯歌唱赛

由共青团上海市徐汇区委员会指导,共青团徐汇区康健社区(街道)工作委员会、徐汇软件园、上海聚科生物园区共同主办,共青团上海中誉企业发展有限公司总支委员会、上海漕河泾新兴技术开发区科技创业中心联合支持、举行歌唱大赛。参赛对象都是聚科生物园区、漕河泾开发区、徐汇软件园内的企业员工。此次歌唱赛不仅展示了歌手的风采,为大家带来了一场精彩的音乐盛宴,也创建了员工交流平台,丰富着员工业余生活,促进了园区精神文明建设,为园区和企业注入了更多的活力。

(4) 举办商战训练营

(详见第11期《聚科创业》)

(5) 举办专场招聘会

为保证生物医药企业对于人才招聘的需求,也为生物医药企业的可持续发展提供挑选人才的平台,11月23日,由上海聚科生物园区主要承办的“2013生物医药(上海)专场招聘会”在上海人才市场举办。

(6) 小微企业咨询活动

12月,聚科联合上海市促进中小企业发展协调办公室、上海市青年联合会、上海市中小企业发展服务中心举办了“聚·发展·促·创业——上海市中小企业发展服务志愿者聚科园区咨询服务活动”,以专家面对面咨询和论坛讲座的形式,聚焦本市中小企业群体在创新、创业过程中遇到的实际需求,结合中国上海自贸试验区的发展契机,在中小企业人才招聘、融资服务、知识产权、税务法律、创业管理等方面为参与者提供第一手服务内容。



朋友不需要太多,打打闹闹7、8人,共同爱好5、4人,推心置腹1、2人。朋友的标准即是在他们面前舒坦没压力、不猜忌;如果相反,岂不是给自己添堵,交友何益?朋友是并肩而行,而不是仰视更不是施舍。潦倒时拉你一把,痛苦时陪你一会,仅此而已。

可穿戴医疗

从医疗服务转型到健康服务，就不得不提到最近炒得火热的“智能可穿戴设备”和医疗的结合。许多可穿戴设备的开发商跃跃欲试，希望能在智慧医疗中抢得先机。

在刘洪看来，虽然可穿戴设备和医疗结合的市场目前非常活跃，但需要考虑的生态环节却比想象的要多。

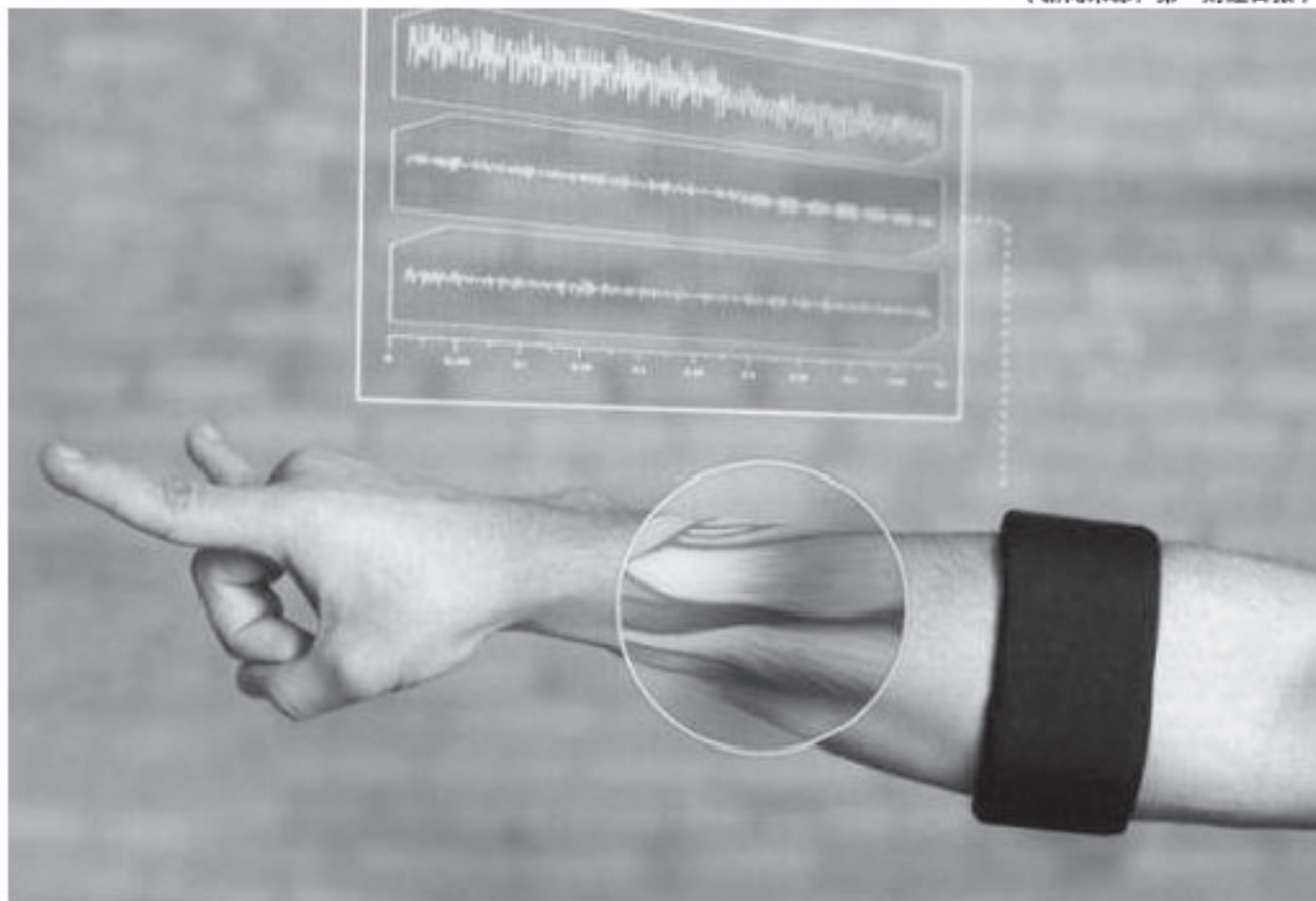
首先要有自己的公有云。“有了公有云后，我们才可以合作。例如，IBM就和首信的合作，推出了面向健康管理的公共云的服务，在北京市东城区展开预约、随访、筛查等面向公众的卫生服务。”刘洪表示。

其次是智能可穿戴设备和医疗机构的合作环节。刘洪认为智能可穿戴设备可以通过传感技术监控用户的身体健康情况，但没有医疗机构在背后做出专业的诊疗和分析支持，再好的应用和数据都体现不出优势。

“智能可穿戴设备和医疗结合在消费端，我坚持认为这是一个目前规模小、未来前景大的市场。和专业医疗机构的大云通用相比，智能可穿戴设备针对特殊群体的应用则更加有吸引力。例如针对白领女性对健康和美的追求推出计步减肥的应用，针对婴儿和老人等推出的位置定位和健康监测应用等，在未来的发展潜力大于全科医疗服务。”刘洪表示。

他认为，目前，IBM更多的合作主要集中在卫生局、医院、药厂等机构等方面。在未来，消费端应当是IBM的重点发展方向。

(新闻来源：第一财经日报)



【送给每个人】做个精致的人，率真充满阳光，有口无心但不口无遮拦。做个精致的人，简约自然大方，不浓妆艳抹不裹面朝天，懂得打扮自己，简约而不简单。做个精致的人，有奢华的风骨，却不拜金主义，想拥有别人的爱，先拥有自己的爱，尊重他人善待自己。人在旅途，一定要让自己走得很精致。

新闻导读

大数据时代将带来生物医药的飞跃发展

2008年9月, Nature出版了一个专刊, 讨论大数据存储、管理和分析等问题, 昭示着大数据时代的到来。之后麦肯锡公司、Science先后出版大数据报告和专刊。大数据的讨论成为近年来各行业最热的话题之一。

2012年, 美国政府发布了《大数据研究和发展倡议》, 旨在利用大量复杂数据集获取知识和提升洞见能力, 投入金额高达2亿美元。所谓大数据, 或称巨量资料, 指的是所涉及的数据量规模巨大到无法透过目前主流软件工具, 在合理时间内达到撷取、管理、处理并整理成为帮助决策更积极目的的资料。

毫无疑问, 扑面而来大数据时代, 信息技术和生物医药的结合更加紧密, 正在深刻影响生物医药产业和企业的发展。

在大数据时代, 海量数据的获取变得越来越方便, 通过搜集、存储和分析大量医疗信息, 确定新药研发方向, 从而减少药物开发的成本, 为发现新的治疗手段提供线索已成趋势; 与此同时, 数据的存储管理、分析应用对于整个生物医药健康行业而言都是巨大挑战。据了解, 一家中小型医药研发企业每年产生的研发数据就有1TB。而一家普通三甲医院按日均门诊量6000~7000人次计算, 将这些患者的诊疗资料全部数据化, 每年产生的数据将高达近百TB。

大数据与大科学正成为未来生物经济发展的核心点。大数据揭示的是大科学, 从而衍生出大产业。

面对如潮水般涌来的海量数据, 如何更好地利用, 成为了信息技术和生物医药领域共同面临的挑战。生物医药企业当前急需培养、招募生物医学和信息科学兼备的复合型人才, 迎接大数据时代的挑战和机遇。

延伸阅读

大数据的38种商业模式



大数据是一个处于爆发式增长阶段的新兴概念, 由于这个领域的技术创新和投资火热, 其产业生态圈处于快速发展之中。

大数据产业可分为六大类, 主要新产品/商业模式:

1. 大数据基础设施类 (NoSQL数据库、Hadoop相关产品、NewSQL数据库、MPP方案、管理监控等)
2. 大数据分析类 (分析解决方案、数据可视化、统计计算、社交媒体、舆情分析、分析服务、IT分析等)
3. 大数据应用类 (广告优化、金融工具、市场营销、行业应用、大数据应用服务提供商)
4. 大数据数据源类 (数据市场、数据源)
5. 跨基础设施分析 (主要为传统IT巨头业务延伸)
6. 开源项目 (框架、查询/数据库、数据访问、协作/工作流、实时、统计工具、机器学习、云部署)



不必嫉妒别人的金钱、人脉、地位之类, 原因有五: 1, 别人可能付出比你多, 只不过你没看到。2, 这些只能带来一时的满足, 而不是永久的满足, 不要也罢。3, 这里有你不来的游戏规则, 玩得来的人也挺累的。4, 你有不如人的, 就一定有比别人好的, 静待时机。5, 不争这些, 你的朋友会更多。

青年创业季

如果年轻人有很好的梦，那么中国梦更好。

青年是国家和民族的希望，创新是社会进步的灵魂，创业是推动经济社会发展、改善民生的重要途径。希望广大青年学生把自己的人生追求同国家发展进步、人民伟大实践紧密结合起来，刻苦学习，脚踏实地，锐意进取，在创新创业中展现才华、服务社会……全社会都要重视和支持青年创新创业，提供更有利的条件，搭建更广阔的舞台，让广大青年在创新创业中焕发出更加夺目的青春光彩。

——中共中央总书记、国家主席习近平向创业周中国站活动组委会发来贺信

把以“创业梦、中国梦”为主题的活动推向深入，进一步重视和支持青年创新创业，激励更多青年开启创业理想、开展创业活动，为实现中华民族伟大复兴的中国梦贡献力量。

——中共中央政治局委员、上海市委书记 韩正



中国特色社会主义事业是面向未来的事业，需要一代又一代有志青年接续奋斗。全党都要关注青年、关心青年、关爱青年，倾听青年心声，鼓励青年成长，支持青年创业。

——党的十八大报告

我们坚信，创业将成为推动中国未来经济发展的引擎，创业精神将成为当代青年的不断追求。在全社会的关心与参与下，创业之路将越走越辉煌！

——国家科技部部长 万钢



多年以后，我们都长大了。经过谎言，承受欺骗，习惯敷衍，忘记誓言，放下了一切。世界惩罚了我们的天真，磨损了我们的梦。但内心还是不断地闭合，勇敢地开放，一往无前地爱。既然无法得到，索性就放手成长吧。

激扬青春 创业有为



青年创业是全球进步的核心动力，青年创业是各个民族进步的灵魂。在时代大潮下，每个年轻人融入主流，责无旁贷，与全球青年创业者同步。

——题记

青年兴，则国家兴；青年强，则国家强！

正值青春年少、花样年华的青年的身上到处洋溢着青春的气息，张扬着生命的活力。特别是当代青年经过多年的教育以及背负着社会的种种期望，往往对未来充满希望，有着年轻的血液，充满激情以及“初生牛犊不怕虎”的创新精神，有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望，群体思维跳跃，创新细胞活跃，开拓意识强，敢想敢干，蕴藏着创业的梦想、胆略和巨大潜能。

他们有理想、有能力、有坚持、有责任，学习意识强，活到老、学到老，敢于竞争、善于竞争，在独立性、敢为性、坚韧性、克制性、适应性、合作性等方面都相对较强，这些往往就造就了青年创业的动力源泉，成为成功创业的精神基础。

与此同时，青年去创业的最大的好处在于能够提高自己的能力，增长社会实践经验，以及学以致用；最大的诱人之处是通过成功创业，可以实现自己的理想，证明自己的价值，体会创业的过程，享受创业的喜悦，品味创业的艰辛。

走上创业之路，并非一朝一夕、一声口号、一腔热血、一蹴而就、一时辉煌的短期行为，那是一个不断完善自我、超越

自我的长期过程，需要坚持理想，不断追寻，不懈努力，不断创新，循序渐进。这在青年看来，创业其实就是一种生活方式，改变自己就已经改变了世界。

心有多大，舞台就有多大，天地就有多大！

从梦想出发到达现实的距离也许很遥远，但是创业的热情在于当这个距离越来越远的时候，最后它衡量成功的也就浓度越来越大，距离就是成功的全部收获。年轻的创业者们收获的不仅是世俗认定的金钱，还关乎到他们的精神和肉体，甚至灵魂。

清华大学中国创业研究中心研究显示，25-34岁的青年是我国参与创业活动最多的人群，随着我国经济的持续高速发展，也为青年提供了更多的创业机会。当下中国，整个社会对于年轻人的创业，也不再具有质疑，不再有争论，更多的是支持和苦口婆心的建议。

做事没有大小，创业没有早晚，聚科生物园区正努力创造环境、氛围和条件，支持青年创业，让更多的年轻人投身创业大潮，为园区发展注入强劲活力。

激扬青春，创业有为！



【沟通的金钥匙】1) 对沉默寡言的人：有一句说一句，一字千金。2) 对炫耀的人：赞美不少于10次。3) 对优柔寡断的人：多用肯定性的语言。4) 对渊博的人：真诚的聆听，赞美。5) 对慢郎中式的人：配合他的步调，因势利导。6) 对急性的人：说话简洁，明了，清晰、准确，不托泥带水，几句话切入要害。

活力聚科 传递梦想

经过10年的发展，聚科有一个最大的收获——在我们周围集聚了一个创新、务实、执着、专业的企业家群体。他们大多是一群意气风发的年轻创业者，这些年轻的老总们有着一些共同的特质，他们专业技能扎实，活泼好动，兴趣广泛，他们用自己的激情去影响周围的人，他们是聚科园区生物医药产业梦想的主力军。



2013年12月20日，在“2013年上海聚科生物园区企业经济工作会议暨园区企业表彰大会”上，聚科授予陈薇等8名个人“活力企业家”奖，授予俞辰等10名个人“2013年度上海聚科生物园区活力青年奖”，以表彰他们在推动聚科园区和园区企业的发展中发挥的重要作用。

“2013年度上海聚科生物园区活力企业家获奖个人”：

沃盛环保科技（上海）有限公司	陈敏萌
上海腾谷生物技术有限公司	马成瑞
上海豪源生物制品有限公司	唐文萍
上海中科新生命生物科技有限公司	陈薇
迈格生物医药（上海）有限公司	赵致
上海诺百生物科技有限公司	谢杰
富优基尼生物技术（上海）有限公司	张辉
纽恩（上海）生物科技有限公司	张弛

“2013年度上海聚科生物园区活力青年奖”：

上海莱博生物科技有限公司	俞辰
上海优贝德生物医药有限公司	周敏
上海安圣医药科技有限公司	施钰文
上海锦隆生物科技有限公司	茅水风
上海昕盛医药科技有限公司	裴之舟
上海黄离生物科技有限公司	陈爱玲
富优基尼生物技术（上海）有限公司	孙芳晨
上海拜生生物科技有限公司	贺诗香
上海毅诺生物科技有限公司	陈媛媛
上海百好博化工有限公司	卢安娜

可以说，青年是聚科园区和创业企业的活力，是未来发展的后劲和希望。他们风华正茂、活力无限，身上洋溢着青春热情和工作激情，他们有思想、爱学习、敢想、敢闯、敢试，与企业同发展、共成长，他们是我们事业的后备军、生力军。请看聚科青年的创业故事。



【人的核心竞争力】分别来自：1、读书，特别是读那些非实用性的书。2、锻炼身体。3、与智者交朋友。4、听音乐会、看电影戏剧等艺术活动。5、潜心一到两项业余爱好。6、广交朋友并为他们做事情。这些看起来都不是最紧急的活动，但是它们打造了你的生活品质。

李秋圆的巾帼风采

巾帼不让须眉，在李秋圆的带领下，她所创办的煌翎生物和银海圣获得了快速、健康的成长，正走在通向成功的路上。李秋圆是青年人的榜样，有想法、有热情、有冲劲，创业有酸、有甜、有苦、有辣。

——题记

俗话说，穷人的孩子早当家，当时还是上师大生环学院遗传学专业2010级在读研究生的李秋圆踏上创业路确实有这方面的原因。

2010年，李秋圆跟师兄吴军商量一起创立了煌翎生物，入驻由上师大生命科学与环境学院和聚科生物园区共建的创业苗圃进行预孵化。

半年多时间，巾帼不让须眉，在李秋圆的带领下，她所创办的煌翎生物获得了快速、健康的成长，成为美国Gemini公司上海独家代理，也是TCB、Gibco、Hyclone等多个品牌血清代理商，NUNC耗材一级代理，国内知名品牌康为世纪上海区一级签的代理，销售Axygen、美国Corning、瑞士TPP等系列产品及经营各类国产耗材，发展成为业内小有名气的、从事进口血清、生化试剂、细胞培养类产品和实验室耗材的生产、销售代理和技术服务的高新技术企业。

2013年，李秋圆创办了另一家创业企业——银海圣。目前，两家企业发展都较为稳健。

回顾3年多来的创业经历，李秋圆认为无论做什么事，都要在做好当前事的基础上，为未知未来做好筹划。我们每一个年轻人从幼儿园到大学生、研究生毕业，读书用了近20年时间。既然学习，就要学好，学以致用，用到工作中、创业中，更好地服务社会。大家都是成年人，要对自己负责，对未来要有个目标。特别是对想创业的青年来说，要想取得创业的成功，必须具备自我实现、追求成功的强烈的创业意识，帮助自己克服创业道路上的各种艰难险阻，将创业目标作为自己的人生奋斗目标。

李秋圆说，青年创业还要寻找合适的创业项目，这是决定创业成功的重要因素。在创业项目的选择上，要尽量选择个人有兴趣或擅长的，市场消耗比较频繁或购买频率比较高的，投资成本较低的，风险较小的，客户认知度较高的，这些都需要进行综合的考量。煌翎生物和银海圣就是利用自身的优势，为客户提供优质的产品、先进的技术和专业的服务。

在创业的过程中，青年人一般还会由于社会经验不足，过



于理想，在社会交往活动中，遇到各种困难和问题时，往往感到无所适从、心灰意冷。特别是刚走出校门的年轻人，适应社会尚且需要一个过程，面对纷繁复杂的社会独立创业，更是难以应对。所以李秋圆认为，创业也是需要有一定条件的。如果我们的家庭多年以来供我们读书，最终是需要我们去赚钱养家的，那么我们就应该先选择就业，供养父母，维持家计，更不能拿父母的血汗钱去创无准备的业。因为创业是九死一生的，我们断不能单从个人意愿出发就选择了创业。这是一个人的责任问题，而且创业很关键的其中一环也是必须肩负起责任，要为合伙人负责，为员工负责，为公司负责。

找工作也好，创业也好，都是事业选择的一种方式，任何一种选择，都要为之去付出心血和努力，只不过单独创业的时候，直接承载的责任更多、更大些。

创业没有回头路，巾帼创业都无惧磨难，我们年轻人更要敢于吃苦，勇于改变航向，做好准备迎接挑战。当然，要对自己的个性有一个清醒的认识，选择适合自己的道路，并且有切实可行的计划，一步一个脚印，在挑战中开拓属于自己的一片天地。



真正的安全感，来自你对自己的信心，是你每个阶段性目标的实现，而真正的归属感，在于你的内心深处，对自己命运的把控，因为你最大的对手永远都是自己。——李嘉诚

谢应波的成长故事

有些事情我可以不做，也可以做；但是，如果决定要做，就必须做好，做得比别人好、做得比别人快、做得比别人漂亮。有这种精神，我相信，在锻炼的过程中，我们基本素质就会提高。

——谢应波



（自述，未经本人审核）我是一个外地来上海读书的学生，为了减轻家里的负担，进华东理工的第二个月就开始勤工助学，连续坚持了四五年，从中学会了敢于去担当，去接触社会，锻炼自己的工作能力，不仅仅是挣几万块钱养活自己的问题，而是你在做每一项事情的时候，你就应该有一种创业的精神。有些事情我可以不做，也可以做；但是，如果决定要做，就必须做好，做得比别人好、做得比别人快、做得比别人漂亮。有这种精神，我相信，在锻炼的过程中，我们基本素质就会提高。

在学校的时候，有很多事情想得再完美、想得再好，做起来可能都是两回事。也正是那个时候，在建实验室的过程中，我们发现了一些机会，后面我的创业，就是跟这个衔接的。我个人认为，如果你想去创业，或者你想去成就你的事业梦想，请记住：可能比你聪明的人有一大堆，想法好的人有一大堆，真正能够做成的人，可能就只有一两个。不管你是在创业，还是去外面在各个领域去开拓你的工作，坚韧、坚持、执着，不

可或缺。创业，靠你的基本能力，更要靠你的忍耐程度，你的胆量，你的情商。

我们不能鼓动青年人都去创办一家好的企业，这是小概率事件。最重要的是，你从内心里面，你骨子里面想不想通过自己的努力实现愿望，实现自己可以掌控的愿望。你如果想做一件事情，而且值得你真正从内心去执著地做，就行了。

去创业，去做企业，将要承担更多的社会责任，需要更多的担当。如果你说创业为了自由，我劝你千万别创业，你肯定不自由；你最好是当一个很优秀的员工，老板天天宠着你，这样最自由。如果你说想要去挣钱，认为创业挣的钱比白领或者是金领工资还高一些，那我再告诉你，别去创业，因为失败的可能在90%以上。

最开始的时候，我们6个人租了3室1厅，住在一起，工资只够养活自己的。我们很迷茫，很多好的想法，试验了，都失败了。现在回头来看，我们前面半年做的事情，现在我一天就可以完成。但能走到今天，从我内心来讲，一方面，我们这个团队团结努力，直到现在，大家还是在齐心协力地把这个事业和梦想向前推进，各个方面都踏踏实实、一点一点地积累。

比较坦诚地请青年人多深入地思考：一方面，创业适不适合你；第二个，如果创业，你准备好了没。准备好不只是我们具体的一些工作，你的心理准备好了没。我的一个体会是，这5年里，我跟同伴们都这样说：也许我们这个企业到后面一无所有，包括我们现在第三次融资8000万，但做企业是一个高风险的事情，你必须做好失败的准备，只有这样我们的心态才会更加健康，才不会觊觎眼前的利益和名声。

如果大家确实想创业，我建议你们一定要找一个好的孵化器，一个好的园区，他们能够帮助你解决很多问题，工商税务注册之类的，如果能够跟聚科园区结合在一起，还能落实很多政策。因为在前期，自己去打关系，花的精力太多，并不适合。



心理学家发现：一个人说的话若90%以上是废话，他就快乐。若废话不足50%，快乐感则不足。在交流中，没有太强目的性的语言，更容易让人亲近。——所以，我们每天都在找“幸福”。幸福是什么呢？大概就是找到了一个愿意听你说废话的人。

赵鲁松的创业情结

还在读书时，赵鲁松真正学会了方法，能把书读透，从厚变薄，再从薄变厚，举一反三。他这让他很受益，特别是有助于他今后的工作、创业和企业发展。

——题记

赵鲁松是一个特别开朗的年轻人，家境好，之所以会走上创业的路，缘于他的创业情结。说起自己的成长经历和创业历程，赵鲁松侃侃而谈，对青年创业有着颇多感慨和启发。

在家赵鲁松排名老三，哥哥姐姐对他疼爱有加、照顾备至；父母是上个世纪60年代大学生，老一代无产阶级革命家的处事风格、做事方法对他的影响很大。这样的家庭同时也给他提供了非常好的成长环境。

还在读书时，赵鲁松就很爱读书，读得明白，能把书读透，从厚变薄，再从薄变厚，可以把书中讲的东西提炼出来，举一反三。他真正学会了方法，这让他很受益，特别是有助于他今后的工作、创业和企业发展。

河南医科大学毕业后，赵鲁松在沈阳攻读硕士期间荣获美国特品公司(International Speciality Products Inc)“硕士生特优奖”。此后，他一直从事医学产品开发及市场服务，在全球知名医药企业任职，先后数次到美国、德国、法国、奥地利、日本等国家学习、深造，组织和主持多次中美、中日、中英及国内心血管医学专家高峰论坛交流。

在外企，他一待就是8年，主要做市场管理，学到了很多。外企工作虽然非常辛苦，出差多，要求高，但可以学到很多书本上没有的东西，怎样待人接物、写文件，怎样培训，怎样内部测评、怎样管理等等。在外企，无论销



售业绩咋样都要出差扩大业务量，能自己做的都要自己做，在办公室没有固定的座位，在聊都可以办公。

虽然在公司担任要职，但赵鲁松一直有个创业情结，一直在准备，等待属于自己的创业机会。在8年的积累中，他发现中国的健康保健品市场大，前景广，但鱼龙混杂，不少产品效果被无限夸大，价格昂贵，赚取的是暴利，吃亏的是消费者。

为了让国内消费者得到实惠，以同样的价格买到更好的一流的产品，赵鲁松毅然于2008年创业，稳扎稳打，慢慢一步步做大。开始时，他分销国外功能性食品，主要代理德国德国赛(Degussa)、美国嘉吉(Cargill)、德国科宁(Cognis)、法国Ferco等公司的功能性食品原料在国内的销售。

进展一直较为顺利，但赵鲁松并没有忘记创业的初衷，致力于创建一家健康产业的高科技企业，造福于民。他充分利用自有的资源，积极与高校院所合作，第二年就成功开发出适合中国人配方和剂量的保健性功能食品。短短的几年时间，他们已经成功上市了三大品牌共五个系列十余种产品。

为保证产品质量，赵鲁松坚持与全球顶尖的医药保健企业建立广泛的业务联系，通过采购最佳的生产原料，利用专有的生产加工技术，生产出最具附加值的健康产品，并确保所涉及的产品全部通过美国FDA(美国食品药品监督管理局)和欧盟的安全认证。

2009年，功夫不负有心人，公司所有产品获得了国家中轻质量保障中心部门颁发的中国消费者满意名特优产品以及上海最具市场价值健康品牌。目前，赵鲁松正筹划着二次创业，推动企业的转型发展。

在创业方面，赵鲁松有着自己的见解。他认为青年人一般都缺少工作经历和社会阅历，缺乏创业所需要的开拓市场和管理企业的经验，在创办和经营企业的过程中，难以顺利建立一套合理、有效率的制度，在生产、人事、财务及销售等各方面的管理上极易出现漏洞和失误，所以，年轻人必须多学习，学习是成功人必备的品质。做事不能一意孤行，要向别人多多请教，尤其在创业的过程中更加需要学习。一个人的学习能力决定了一个人的未来！



成长就是你哪怕难过的快死掉了，但你第二天还是照常去上课上班。没有人知道你发生了什么，也没有人在意你发生了什么。关于你的未来，只有你自己才知道。既然解释不清，那就不要去解释。

创二代的绿色梦想

为我们提供无污染、无添加、原生态、老味道的土猪肉，是小胖对我们消费者的真诚承诺。在大环境不利于他创业的今天，我们有必要支持他，让青年创业走得更远些。

——题记



小胖是聚科园区的小名人，多才多艺，而且热衷于公益慈善，是聚科园区走出来的创二代。

今年小胖才26岁，2010年从上海应用技术学院毕业，在园区企业孚科狮工作了3年，担任华东区销售经理。但小胖一直有两个梦想萦绕在心头。其一是在食品安全谈虎色变的今天努力为身边的人提供100%安全、健康、美味的优质农产品；其二是帮助留守儿童，倡导从微不足道的公益事情着手，积少成多，见微知著。

可以说，“健康事业”是小胖事业的根基，“公益慈善”是其目标和归宿！

去年4月，小胖返回家乡万载县创办了江西省火工生态农业科技有限公司，建立火工农场，发展生态养猪。一群志同道合、心怀梦想、有着强烈社会责任感的“80后”决心要像“火工”一样烧柴取火，发光发热，给他人和这个社会带来更多的温暖和正能量。

小胖将父亲的养猪场进行了改造，

用玉米、豆粕、谷糠和蔬菜取代饲料，并引进清华长三角研究院的绿色养殖核心配方和技术，科学养殖，生态养殖，让更多的

人吃上放心猪肉、生态猪肉。

小胖的生态绿色养殖梦，承载了一个当代大学生的社会责任。在小胖的努力下，“火工”目前拥有“火工农场”（实业）和“火工户外”（微公益）两大良心事业。火工农场正在艰辛的起步中，小胖们在充满荆棘的创业路上踽踽学步，每天享受着拥有梦想的快乐，在日常点滴中逐渐成长，为了改变世界一点点而义无反顾。

火工户外一直努力为留守儿童和孤寡老人等弱势群体提供更多的关爱和帮助，自2011年以来，开展了一系列微公益实践。2011-2013年，“火工户外”联合爱心企业和人士为江西省万载县贫困山区小学募集捐赠了3000多套课桌椅；2012年11月，为贵州省黔东南自治州凯里市白蜡小学及长坡小学募集

捐赠了150套帽子手套围巾及新鞋子等过冬衣物，共计20多箱物资；2012年12月，为江西省万载县横岭小学募集了160块玻璃、2台取暖设备及电线物资，对该校的校舍玻璃及电线线路进行了改造；并协助该校申请免费午餐，让31名孩子能吃上营养午餐……现在有越来越多的爱心企业和人士加入了火工户外，江西日报也作了多次事迹报道。

青年创业不易，特别是农业领域的创业，风险大，投入大，收益不稳；民以食为天，食品安全关乎我们每一个人的身心健康，某种意义上说，支持他们创业就是呵护我们的健康。

小胖，名字叫彭波，他的农场叫“火工农场”，期盼小胖日后成为聚科园区走出去的大名人，“火工”成为食品领域的全国性品牌，让更多的人能吃上安心肉、放心菜。



就算全世界都否定你，你也要相信你自己。不去想别人的看法，旁人的话不过是阳光里的尘埃，下一秒就被风吹走。这是你的生活，没有人能捕足，除了你自己，谁都不重要。悲伤，尽情哭得狼狈，泪干后，仰头笑得仍然灿烂。一往直前，激发生命所有热情。

构建完善的青年创业服务体系

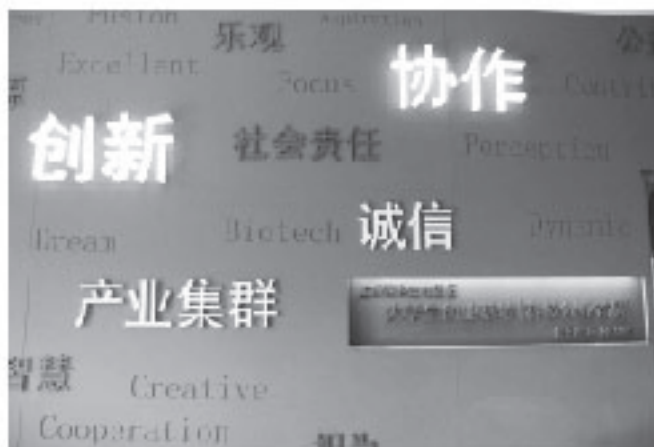
创业苗圃升级大学生创业基地的考量

预测未来的最好方法就是创造未来。而在创造未来的道路上，梦想必不可少，导航服务至关重要。我们希望每一个心怀创业的年轻人，都能不畏艰难坚持自己的梦想，我们能做的是，为你们加油鼓励，同时提供尽可能多的帮助，降低创业成本，降低创业风险。

——鹿记

青年创业看上去很美，其实过程很难，结果很可能不乐观。那么，具体会遇到哪些困难，资金、人员问题又该如何解决呢？

在过去的大半年时间里，华东理工大学化学硕士任志华和他的创业团队无疑是幸运的。他们带着“高稳定分散的纳米浆料产品的应用及产业化”项目进入聚科大学生创业基地进行预孵化。在聚科构建的服务体系的推动下，任志华组建了较为合理的创业团队，完善了创业计划，特别是大规模产业的可行性和市场营销的实操性。他的项目终获得了市科委创业苗圃项目的资金支持，同时与其他2个项目入围第二届中国创新创业大赛全国总决赛。



在聚科，这不是个案。每年聚科有20个左右的项目入驻进行预孵化，享受系列的创业服务。具体而言，作为专业从事创业服务的公益机构，聚科生物园区从环境氛围营造、创业指导、场地提供、优惠政策、资源整合等方面构建完善的青年创业服务支撑体系，并通过组织、举办系列活动传授创业方法理念、解读创业相关政策，帮助青年创业者提升创业理念、提高创业技能。

2012年，在创业苗圃的基础上，聚科建立了大学生创业基地，为众多富有创业激情的青年提供低成本的创业场地和富有创新氛围的创业环境，通过“联络员+辅导员+专家”的服务模式，将众多来自高校、科研院所和社会的创新项目培养成企业。具体的孵化服务和优惠政策可以咨询聚科企业服务部：34691109。

独具聚科特色的团队拓展和创业导师校园行活动可以为青年创业带来很多有价值的帮助，比如人脉关系、商战实践等等。

2013年10月26日上午，在义乌国际商贸城，来自上海聚科

生物园区的7支团队共计72人参与了体验式商战训练。在整个活动结束后，全国优秀创业导师沈玉龙结合实训任务、调研问卷完成情况，就每队的表现进行了点评，分享创业心得，引导学员思考。

2013年5月22日，为激发大学生的创业热情，树立自主创业精神，拥有创业的正确思维，增强创业风险意识，提升创业所必需的素质和能力，尽早、尽快具备职业精神，同时让大学生走出校园，走进聚科，了解聚科，了解创业，了解政策，加强创业的实践性辅导，让那些有兴趣、有勇气、有能力、有成就动机的大学生尝试行动起来，让聚科生物园区成为鼓励和扶持生物医药相关的大学生创业的有效载体，育种育苗，培养产业后备力量，聚科生物园区与上海师范大学、华东理工大学、上海海洋大学、上海交通大学、复旦大学等5家高校联合举办创业导师校园行活动。一改前两年导师进校园的做法，此次我们邀请有创业意向的学生走出校园，走进聚科，参观创业企业。



【蜗牛精神：沉着的漫步者，永恒的事業者】蜗牛，虽然背着沉重的包袱，迈着艰难的步伐，却一步一个脚印，虽然路途遥远，前途渺茫，却充满希望勇往直前，不抛弃、不放弃。

上海市中小企业发展服务志愿者聚科园区咨询服务活动举行

2013年12月5日,在第28个国际志愿者日这个特殊的日子,“聚·发展 促·创业——上海市中小企业发展服务志愿者聚科园区咨询服务活动”在聚科桂平路园区会议室举行,揭开了“走进产业园、服务小微”系列活动的序幕。

作为上海市“中小企业服务日”活动的第1站,由上海市中小企业发展服务志愿者办公室指导,徐汇区中小企业发展服务中心主办,徐汇区青年联合会、上海聚科生物园区和上海市徐汇区生物医药协会承办的“聚·发展 促·创业——上海市中小企业发展服务志愿者聚科园区咨询服务活动”以专家面对面咨询和论坛讲座的形式,聚焦本市中小企业群体在创新、创业过程中遇到的实际需求,结合中国上海自贸试验区的发展契机,在中小企业人才招聘、融资服务、知识产权、税务法律、创业管理等方面为参与者提供第一手服务内容。

上海市中小企业发展服务志愿者和聚科生物园区特聘的企业健康诊断专家顾晨洁、武慧琳、王瑜、沈其梅、陆婧一、吴雁泽、廖凡、张俊宏、朱正刚等为上海市各大高校、科研机构内具有创业梦想的群体和科技园区、孵化器内

的入驻企业以及园区外中小微企业提供了详细的咨询服务;在活动的第二个版块,十八届三中全会上海宣讲团主要成员、上海社会科学院经济研究所所长、上海市决策咨询专家左学金开启了十八届三中全会上海宣讲团走进园区的第一讲。左老师详细解读了“十八届三中全会决定”,让在场企业家认清“决定”对中小企业发展的机遇与挑战,引导大家思考中小企业在新形势下如何取得更好的发展。

整个咨询活动共收到24份书面咨询服务记录,其中关于税务筹划、知识产权、人力资源和创业管理方面的咨询较

多。

富优基尼生物技术(上海)有限公司李颖群咨询了知识产权专利问题:外资企业在中国申请专利如何不影响母公司利益?上海富石律师事务所沈其梅认为,可以作为共同申请人申请专利,其他可通过协议约定。

上海八通生物科技有限公司朱凯咨询了企业融资事宜:该企业生产销售收入500万元左右,客户稳定,为扩大规模想从银行获得一定融资,融资规模200万元左右。中国银行上海市分行徐汇支行吴雁泽建议申请科技微贷通。



真正做事的人不懂作秀,整天作秀的人不干实事。整个社会充满了浮躁和急功近利,由此导致了一个后果:做事不如作秀,作秀不如忽悠。表面看,中国的国情是人多机会少,所以大家拼了老命钻空子;表面看,中国的国情是人傻钱多。其实没人是傻子,只是利欲熏心,急于求成,猪油蒙了心。

青年，你准备好了吗

青年创业需要冲动和热情，需要的是Passion和Belief，需要的是勇气和知识，需要的是经历和社会经验。或许更多的还需要一种忍耐力、抗压力和抗挫折能力。

——题记

年轻人最容易犯的一个毛病是，眼高手低。

很多年轻人会心高气傲，觉得做一件事情很容易，前辈们的一些成果在他们看来是微不足道的。在热情的火焰的照耀下，年轻人往往会忘却，忘却准备，忘却创业是充满艰辛的道路，而耽于成功的幻想中。

创业是一件很冲动的事，如果你准备好了那就“just do it”。问题是，你准备好了吗？在哪些方面要有所准备呢？

创业并不是想象得那样简单，不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。青年应该找准自己的定位，不要认为自己多么与众不同，而应该把心态放平和，这样遇到困难才不会感觉到过多的挫败感，慢慢地才会经过自己不懈的努力逐步渐进地创造成就。

起初，可以先就业再创业。建议年轻人先选择自己未来有可能的行业工作，一定要努力工作，得到主管层的赏识，这个过程你会学到

很多，可以利用与专业人士交流的机会获得更多的来自市场的创业知识。要尽早知道创业是怎么回事，要尽早积累人脉，30岁以前认识的人决定了以后50年的人生。总之要多学多问，虚心请教，向着创业的目标不断成长，成功属于有准备的人。

创业是一个长期的过程，年轻人必须拥有笃信的力量、专注的精神、无尽的激情、凝聚的同心、缜密的谋略以及坚定地执行，如果青年创业者能够修炼到这样的境界，那就离目标不远了。

创业是一个持续渐进的自我完善过程。在创业的磨练中，不要为了赚钱去创业，因为创业的失败率很高，要做好失败的心理准备。而且创业的时候不要想能赚多少钱，应该想你最擅长什么，怎样才能生存下来，要重视执行力的培养，创业要有狼性，不达目的不罢休。要坚持到成功的那一天，其实创业贵在坚持，青年创业者不能犹豫，必须承受孤独，必须应付好各种创

业中带来的负面影响和危机。

每一个青年创业者刚开始都要有最坏的打算，因为创业第一次失败的概率可能高达99%，甚至是99.9%。所以失败是一种常态，爬起来才重要！但要吸取教训，少走弯路。导致青年创业失败的主要原因概括起来有社会经验不足，常常盲目乐观，没有充足的心理准备；急于求成、缺乏市场意识及商业管理经验；对创业的理解还停留在仅有一个美妙想法与概念上；市场观念较为淡薄等等。

青年创业，困难重重，随时都可能有灭顶之灾。但年轻就是资本，创业才会精彩。只要保持积极的心态，多学习，多汲取优秀经验，控制风险，具备核心竞争能力，我们相信，青年创业的步伐，会越走越远，越走越稳。



每一个人都多多少少有点惰性。一个人的意志力量不够推动他自己，他就失败，谁最能推动自己，谁就最先得到成长。

现在青年在创业中需要依靠有利的政策与环境，选择优良的项目，依靠团队的力量，在理论的基础上进行最优的实践。在有限的大学生活中要做出一定的取舍，大胆地接受失败并在学习中成长拼搏。

——郭乃鹏

首先目标要明确，然后要学会自己处理许多创业中遇到的问题，要有吃苦耐劳的精神，有宽广的胸怀和一定的眼界。我是一个理性思维，感性行动的人。思虑成熟决定去做的事就一定会可能快去做，即使失败也可以从头再来。当今社会，很多年轻人都有一个创业的梦想，但却往往不敢迈出这一步。

——严明

要想创业要有“三资”，分别为“资源”即圈子、人脉；“资本”即钱、资金；“资质”即认清你是谁。提出“因为所以，即使也要”的负责任思维和胜任力思维。

——张嘉良

我主张“三点定位法则”，即“你喜欢做什么”，“你需要做什么”，“你应该做什么”，和“三多法则”，即“面试多，实习多”，“人脉多”，“多接触各个行业”。如果将来大家要创业或就业的话，大家做对社会有积极意义的事情，这样你能得到结果也是非常好的，所谓因果不虚就是这个道理。

——董一萌

青年创业要有明确的目标和优秀的团队。在现今的这个社会中，一人之力早已难成大事，团队的合理配置是成功的强有力的保障。所定目标是否适合市场，团队的抗压能力，成员的执行力，清晰的目标，丰富的资源，更是创业的五个关键。送给大家一句话：人人都能创业，关键在于你是否找准了方向。

——马嘉川

当代中国青年创业首先要认识一个大的方向，或者说一个大的机会在哪里。如今的创业早已不再是个人打拼的时代，而是一个创业团队的合作。而好的心态和能力的储备会有一个非常好的转型导向。最重要的是要勇于接受失败，面对失败，不断完善自身各方面的能力。

——秦翔

四点创业建议：第一个引领创业，即领域创业，就像俞敏洪的创业；第二，联合创业，跟着俞敏洪三人一起打造了新东方这个品牌；第三种，是加盟创业，不要认为这个公司小，实际上没有小公司，每个小公司都有可能成长成为伟大的公司，每个伟大的公司都是从Zero开始；第四，打工创业，工作实践、实习当做创业，从第一天起要有这个心态。

——徐小平

不要怕脸皮厚，没有脸皮厚哪来的现在的这种人生，被别人打击，被别人说坏话，那是正常的，那证明你这人有思想，有竞争力，对别人产生一种压力。其实一些什么家庭情况，专业等这些东西都不重要，重要的是你想要什么东西。明确你想要什么东西，这是未来你精神上的一个指引。如果缺乏这个，你创业一定会遇到困难，所以第一点你要知道你真正要的是什么。

——李辉贤

无论选择创业还是就业，一定要坚定自己的想法，走好眼前的这一小段路，沿着梦想慢慢走下去，未来就在不远处。

——江南

您即将创造的
是宏伟的事业！
通路时代，您的一生到底要什么？
思想决定出路，选择大于努力！



【和自己谈话】夜深人静时，摒弃杂念，反观自己内心，看看自己是否还认识自己？有没有背弃了出发时的初衷？背包里是否装了一些不必要的负担？有没有因为走得匆忙而落下什么东西？快乐是否还随身携带？家人和朋友是否还在心中那个显眼位置？——常和自己坐下来单独聊聊，不要让自己成为最熟悉的陌生人！

编者的话：青年创业并不是想象的那样简单，而是充满艰辛的道路。不要认为自己多么与众不同，而应该把心态放平和，把自己当做一个普通的创业者，唯有努力再努力，学习再学习，坚持再坚持。“饿了么”创始人张旭豪的创业经历值得借鉴。创业是一件很冲动的事，创业是一种生活方式，如果准备好了“just do it”。

张旭豪：饿了么

（关于创业源起）

我学的专业是建筑节能，就想研究生阶段做一些建筑节能的项目，但感觉跟导师做的项目不是很有颠覆性。我不相信导师永远是对的，所以决定自己做一些东西，这个创业的想法就一直在心中了。

有天晚上，打完实况足球之后想订外卖，但找不到一个地方订，外卖单也

没有，于是我们就想自己搞一个这样的网站。最早我们的团队就是那个套间里的人，交大的研究生（宿舍）里面一个套间大概有4个小房间，一个小房间里住两个人，我们4个人分别在不同的房间里，平时也不认识，上课交流也蛮少，后来通过打游戏认识了，知道大家各自有一些抱负。当时我就想，我们几个也不傻也不笨，反正先随便挑一个行

业做起来，先做到中国第一再说，就算做不到第一，我们年轻，没有关系。我们的当时外卖跟现在不一样，名字也不叫“饿了么”，当时叫“饭急送”，比较俗，是那天晚上硬编出来的一个。开始的时候是我们自己接电话自己送外卖。

（关于创业团队）

我们的团队有个特点，就是执行力

非常强。当天晚上我们聊到四五点钟，第二天早上8点钟就起来开始准备，然后到餐厅调研。我们那天晚上聊到四五点钟已经把自己接下来要做什么事情，接下来半年我们要做什么事情都想好了。

创业第一步，应该先了解市场规模。当时看老板接外卖电话，感觉市场还不错。就这样，我们的外卖之路开始了。最开始，我们买了很多自行车，自己也轻装上阵，来感受一下送外卖。整整这个过程我



用尽心机不如静心做事，相信自己胜过依赖别人。

们大概就持续了一年左右。送外卖的日子其实蛮辛苦的，特别是下雨天。作为创始人，看着外卖送不出去心里急啊。其实交大也不是每个人素质都那么好，有些人会放一些假钱。我最痛苦的就是下雨天你还给我假钱。最尴尬的一次就是送实验室，因为交大校园很大，从附近最近的一家餐厅骑（自行车）过去大概也要一刻钟左右。本来很坚强的我，那天都差点要流泪了。那天天下很大的雨，我就给那个老师打了个电话，说：“喂，您外卖到了，下来拿一下。”老师说：“你把外卖送上来”，我说：“不行，这边还有很多外卖（要送），你下来拿一下吧。”但是他没等我那句话说完就把电话挂掉了。因为实验室比较大，我就在里面找了好久。终于找到了，把外卖给那个老师之后我说：“老师你的外卖到了，其实应该是要下来拿的。”他说，“你就是个送外卖的，怎么那么多废话。”然后转身就做自己的事情了。当时我感觉挺委屈的。但是，我觉得我还是不能跟他争吵，做服务业的要微笑到底，于是就离开了。

这个过程让我感觉到，作为一个研究生，能够在最早的一段时间里面真正的放下自己去体验一下生活，这样的一年对我们的帮助很大。因为送外卖，脚上的冻疮都长出来了。下雨天穿着拖鞋送，因为穿其他鞋子淋湿会更难受。虽然这样一个过程对于我们后来的经历实用性不大，但是我们一开始就把心态放稳了，以至于我们今后创业比较顺风顺水。

团队的建立，关键要靠创始人的忽

悠。如果连忽悠的能力都没有，就先不要创业。如果连（团队）中间的人都不能让他相信你的话，就很难让其他人再相信你。当时就是靠忽悠让一些人加入团队，并且拿很低的工资。我们工作范围很大，但是一个月发300块，够吃饭就可以。但即使我们当时没有钱，挑人还是很有自己的标准。就算你什么都没有，你要有自己的理念和准则，我们（团队）也不是什么人都能进的。有一些比较优秀的人，但是人格上有一些缺陷，也不能随便进来。由此卡了一些人在外面，导致大家觉得加入“饿了么”是一件比较神圣的事情。坚持时间长了就成了你的核心竞争力。但是，坚持的那段时间是非常痛苦的。后来，四个核心成员确定了下来。从创业的角度来说，核心团队必须要有一个老大，股份不能平分，一定要确立一个大股东，要有一个人能拍板说了算的。我们团队觉得我这个人比较靠谱，对事情有充分的热情，比较坚定，就推荐我为老大。然后把我的股份定到了最高。之后大家各自分工，在团队中处的位置都确定下来了。

另外一个门槛就是，加入“饿了么”必须休学，这也是我们当时定的死规矩。我认为很多大学生创业都是玩票子，就为了给自己增加experience，让自己的简历能够colorful一点，感觉最终目的不是为了做成这样一件事情，而是为了去找一份更好的工作。我们认为创业就是要把这样一件事情干成，不要给自己留后路。我们决定一定要休学才能创业，我们在团队里面又淘汰了一批意志不坚定的人，那天交休学材料的时候只有两

个人交了。我感觉一个学校创业氛围好不好、里面创业的人多不多，老师的心态也很重要。我还记得那天跑到交大教务处，那个老师说，一般休学的不是断了腿就是瘸了脚，都是因病休学，因为创业休学的人挺少的。休学一年，导师就少一个人搞科研了。所以大家还要各自回去说服导师。我和我另外一个合伙人，我们的导师都是比较开明的。他鼓励我说，虽然你是去送外卖，但是你能把一件事情做成，也体现了你的组织能力。后来到教务那里，他拿了我们的材料说，不错，你们选择了一条很好的道路。虽然你们是去送外卖，但是你们已经不是在培养自己的技术能力了，而是培养自己的领导能力。

然后我们就开始创业。就送外卖、送外卖、送外卖。送到09年底，我们感觉这个模式不行，太累了。白天送外卖，送完外卖，晚上还要结账。因为钱都在我们这里，当时跟我们合作的餐厅有30家左右，每天跟那30家餐厅对账，弄到晚上十一点钟，然后回去还要谈创业理想。其实最早那段日子最苦，但是也是最开心的。因为大家可以谈理想，可以谈对未来的憧憬。每天可以画饼，可以画得很大。画饼的过程是非常开心的。所以我们有一个理念是当我们没有钱的时候，一定要谈理想。有钱的时候就不能谈了。

我们当时是住在民房里面，过了半年以后，到餐厅里面挖了一个角来做我们的办公室。其实很多创业一开始是要看团队，先把靠谱的人找到，这是最重要的。



就算人生是出悲剧，我们要有声有色地演这出悲剧，不要失掉了悲剧的壮丽和快慰；就算人生是个梦，我们也要有滋有味地做这个梦，不要失掉了梦的情致和乐趣。

（关于创业模式）

然后是模式。模式太重要了。自己送外卖然后还要结账，如何扩张是一个难题。后来还是决定我们要做网上订餐，当时觉得还是应该他们自己送，不能我们来送了，太惯着他们了。然后我们就开始进入了网上订餐时代。

我们的“饿了么”网站是从09年4月开始上线的，刚上线的时候我们一天的订单才8、9单，最高的时候到70单，但这已经让我们很兴奋了。现在一天的交易额大概有10万。当时我们网站上线以后就决定要拓展，虽然我们省去很多人力去送外卖，但是要让更多的人知道我们。当时我们在校园里推广，没有资源没有钱，就是天天发传单。这时候最考验创始人团队的领导力，其实还是忽悠能力吧。忽悠能力很重要的，在大家有苦又累的时候，你给大家讲个笑话。如果你不忽悠，不讲点笑话的话，整体氛围会很没意思。当时我们就写了一行话：“发传单是人类最快乐的一件事情。”但是我们又碰到一个交大的高富帅团队。其实交大地区曾经有无数个订餐，其实上海交大闵行校区是地球上外卖最发达的地区，大概有七八个订餐网站，“饿了么”是最后一个。当时也有很多订餐网站，其中有一个实力最强，他们已经毕业了，注册资本一百万。我们当时还没有注册，公司都没有。我们跟餐厅是骑着电瓶车谈的，他们是开车谈的，差距比较大。搞活动，他们会贴钱送饮料。基本把我们逼上绝境。要知道人被逼上绝境，就有一些说不出的力量。于是，我们就又改了我们



的商业模式，通过技术创新彻底把对手挤出去了。我们为餐厅设计客户端，以前订单是通过短信到餐厅，然后每单抽成，抽8%，餐厅没订单就来找你，搞活动的第二天就要贴传单，很麻烦。我们弄了个客户端，装在餐厅里，让餐厅方便处理订单，有个固定的收费模式，一年付一笔费用，订单无上限。通过这样的方式，觉得客户端比以前那个短信、接电话方便很多，又能帮餐厅做数据统计，哪份饭卖的好，哪份饭卖的差，实施性比较强。这也是我们最早一年的时候送外卖，混迹在餐厅里了解需求之后总结出来的。所以这段经历还是比较好的，就是下到基层里面去彻底地了解用户的需求。

通过一套软件和收费模式，餐厅订单一下子转到“饿了么”平台，通过这样一个商业模式的变革和创新，“饿了么”品牌就打造出来了。

（关于融资扩张）

然后，我们就进入了快速发展期。我觉得商业计划书很重要，投资人也很重要，还有就是你的产品和用户。在美国，创业是一种年轻，一种energy，很powerful。而在中国，好像大学生创业是个贬义词。所以我比较怕被贴上大学生创业标签，在中国大学生创业是不靠谱、容易失败的范本。当你去融资的时候，大学生创业会让你遇到一些困难。最关键的就是不信任，感觉你又没有经验，又没有背景，成功的几率很小。所以说投资人一般都不太高兴给钱。因此最关键的是你的产品，你要把你的产品做出来，在小规模里面得到验证。比如说在上海交大已经走出一些小名堂了，很多数据也能够量化了。之后就不是你去找投资人，而是投资人来找你。只要你的项目在市场上稍微有一点规模，人家就能找到你。

我也要感谢EFG创业基金会，我们也申请了天使基金，我们是EFG退出最快的公司。因为当时融资还是不要人民币要美金，因为偏欧美点的投资人，不看重短期利益，他们关注长期的东西比较多。所以我们就和很多美元基金谈，差不多融了100万美金，公司就开始扩张了，正式进入扩张期。从09年到11年，的确蛮艰难的，来了很多人，走也很多。你公司发展速度不够快就会被淘汰，内部员工的发展跟不上公司的发展也要被淘汰。“饿了么”团队一开始进来的时候把关比较严的，一个创业团队必须要有创业精神。其次，像国外说的那样，招募团队不是一个拔河的过程，而是划



真正的强者，不是没有眼泪的人，而是含着泪奔跑的人！

船，必须要比现有的平均水平高，不然你人上来，就会加重船的重量，越划越慢，所以有的公司到后来人越来越多，反而发展慢了。所以在人员方面一定要把关，不行的一定要拍掉，能力强的要进来。当初发展较慢，进来出去的都蛮多，交大那群人拿offer的比较多，所以在创业方面没有什么竞争力。在互联网里面，除了李彦宏，也都一般，所以说上海大学还是有机会出现一个互联网的巨头。

到了扩张期，我们就先把上海的高校慢慢扩张了，之后就到了杭州、北京等8个城市。然后，上大这个区域呢我只来过一次，最开始感觉这个市场不是很好，换了很多，现在这个市场的人还是比较好的，最早进来的是华师大的一个学营销的本科生，也是一个比较有才华的人，就把他安排到上海大学。他一直运用书本上学到的东西在搞，弄了半天也没有什么起色。后来换了一个学历上没他高的人，一个月就弄起来了。所以说学历这个东西有点虚。大学里面讲的只有一件是真的，就是你的学习能力。我们团队里面基本也都是受过高等教育的，我们办公的有本科的，大专的。大专的到后面学习能力比不上本科的，可能本科的对新鲜事物接受能力比较快，可能靠考试时候临时抱佛脚抱出来的。

对于“饿了么”，第一要做一个餐饮界的淘宝网，大家能想到的就是团购、大众点评，他们没有参与到餐饮本身。我们是想把线下的美食全部放到线上去，餐厅通过“饿了么”后台管理。今天你订外卖，也许明天就衍生到订位子，要把餐饮业的系列全部放到网上去。第二要做一个餐饮业的数字化，当时我们在闵行，很多老板店里没有电脑，甚至很多老板说用“饿了么”是他们第一次接触电脑，这种感觉就让我们有一种当初马云把别人拉到他网上做生意的感觉，很有成就感。所以说这样的一些感觉，也支持我们一直走到现在。因此，餐饮业的数字化是很有可能实现的。

很多人创业很注重盈利，我听到赚钱不赚钱还是蛮反感的，当初不是为了钱，只是想改变大家订餐的模式，帮助餐厅解决一些问题。我觉得创业不能仅仅是为了钱，也要做一些公益性的东西，改变一些现状，才会真正有意思。我们大学毕业也就24、25岁，没必要那么早就做与钱相关的事情。照道理，你到35、36岁创业也都是不晚的，我觉得年轻的时候就是要去接触一些颠覆性的东西，大学生还是要有梦想，我不建议30岁以下去开饭店只是为了赚钱，特别是大学生，30岁以下的创业还是要做一些有意思的事情，不仅仅是为了钱。



人生就像一杯茶，不会苦一辈子，但总会苦一阵子。

上海市生物医药科技产业发展行动计划

(2013-2017年)

根据新一轮行动计划,上海在确保产业发展规模和一定增速的情况下,新一轮生物医药产业发展更加注重产业发展质量,企业主体培育,以及产业创新能力,力争实现生物医药产业的跨越式发展。

发展目标

继续推动上海建设成为亚太地区生物医药高端产品制造中心、商业中心和研发创新中心,实现生物医药产业新一轮跨越式发展。

到2017年底,实现产业经济总量3500亿元,其中制造业1500亿元,商业销售收入1700亿元,研发服务外包收入300亿元;形成1家销售收入超过1000亿元的旗舰企业,前20家重点企业工业产值占本市生物医药制造业工业总产值的比重达到50%以上,产业发展质量和集中度明显提升;培育18个年销售额过10亿元的重大产品,产品结构优化升级;全行业研发投入经费占销售收入比重为4%以上,保持产业创新能力在全国的领先地位。

产业布局

在研发服务外包方面,重点聚焦徐汇和浦东两个区域,打造国内、甚至国际的研发服务外包服务业集聚区。到2017年,浦东基地目标收入200亿元、徐汇基地100亿元。

在制造业方面,推动浦东、闵行、奉贤、金山、青浦、嘉定六个基地建设,形成生物制品、现代中药、化学药物制剂、高端医疗器械等产业集群发展,打造国内生物医药高端制造基地。到2017年,浦东基地工业总产值850亿元、闵行基地220亿元、奉贤基地200亿元、金山基地150亿元、嘉定基地120亿元、青浦基地80亿元,分别较2012年增长87%、70%、110%、100%、118%和220%。

在商业物流方面,聚焦浦东、黄浦和普陀三个区域,通过创新资源集聚、物流平台搭建和优化以及信息技术的应用,加快生物医药商业销售企业发展。到2017年,浦东基地实现销售额800亿元、黄浦基地800亿元、普陀基地100亿元。

重点任务

一是大力发展生物医药制造业,推进企业并购重组,优先发展生物制药和高端医疗器械,提升发展化学制药,继承发展现代中药,加快产业结构调整和国际步伐。

二是积极做大医药商业,重点推动医药流通企业建立立足长三角,面向全国的大型医药分销体系,实现规模化、集约化和国际化经营。发展大型医药零售连锁业,加快推进医药流通领域的物联网系统建设,加快医药物流配送体系和电子商务发展,打造全国生物医药流通中心。

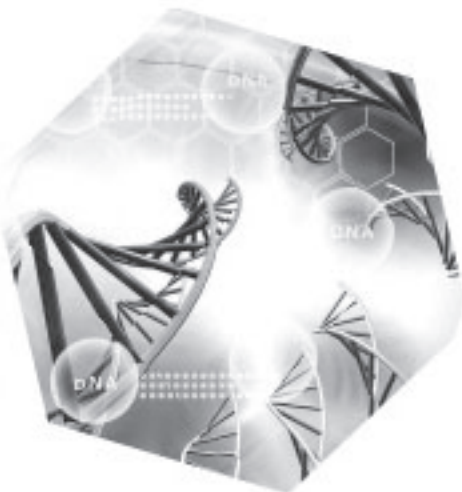
三是加快发展研发外包服务业。积极吸引和大力培育各种生物医药研发和服务机构,探索抗体药物合同生产的先试先行政策,重点发展先导化合物合成和筛选、药物临床研究、安全性评价等研发外包服务业态,打造具有国际影响力的研发外包中心。

四是聚焦支持企业发展。着力支持大企业发展,集中优势资源,培育具有“资源集聚力、市场竞争力、行业影响力”的生物医药龙头企业。鼓励各类所有制企业来沪发展,加快国有企业改革,

扶持科技型中小企业发展。以实施新版药品生产质量管理规范(GMP)认证为契机,支持有条件的企业实施对国内外企业的并购重组,加快生产质量体系国际认证。

五是重点培育做大产品。实施大品种培育战略和品牌战略,支持企业加大对优势产品、重点产品的二次开发;以科技成果产业化和仿制药一致性评价为抓手,着力提升产品质量和核心竞争力,拓展国内外市场。

六是持续提升创新能力。进一步完善生物医药产业创新体系,以企业为主体,通过组织实施一批重大产业创新项目和应用示范工程,加快生物制药、高端医疗装备等重点领域的技术创新、产品创新、品牌创新、产业组织创新和商业模式创新。



人生总会失去一些人,不舍得,只是因为念旧的原因。其实,每一个人的不可取代,只是你的一种心理暗示,远去的背影,怎么比得上迎面而来的笑脸。

决胜未来的力量

万通集团董事局主席 冯仑

第一种力量：制度与制度文明

200年前，中国的GDP比美国多。200年后，我们的国民财富总量不及全球财富的4%，而美国却拥有全球财富1/3。这200年，我们记住和津津乐道的是伟大的皇帝、领袖和他们的传奇故事与丰功伟绩，却见不到财富的实际增长。而在大洋彼岸，人们记住的只是制度（宪法与法律），随意批评甚至嘲讽的是弱智的总统。因此，对于组织的作用，制度肯定是大于领袖的，国家如此，公司也是如此，短期不一定如此，长期却一定如此。当一个企业创业过程结束后，领袖或企业家的作用就不应继续停留在冒险犯难、硬打硬拼上，而应把90%的精力用在制定公司战略和不断完善推进战略实施的制度上。只有坚持不懈和经年累月的磨合，才能逐步建立适合自己企业并且优于竞争对手的一整套公司制度。企业家能力的绝对挑战，既不是研发，也不是销售，而是创造制度的能力。只有做好这件事，才会逐渐消灭紧急的事，从而自由进退和自如地驾驭企业的未来。

实践中，建立制度不难，坚持执行制度很难，而使制度强化为制度文明更是难上加难。推进制度文明，不单单是一个长期宣传教化的过程，而是依制度生存的每一个个体不断以自己的实际利益作代价与制度进行重复博弈的结果。只有当人们一次又一次从遵守制度中得到不断扩大的实际利益时，人们才会真正从心底里认同制度的合法性，从而自愿接受它，认真执行它，坚决捍卫它。

第二种力量：正确的核心价值观

如果根植在一个企业的核心价值观，随着时间推移而变成不可动摇的天条或信念时，它就成为一种核心竞争力，成为一种最不可模仿、也最不可替代的能力。可见，不同价值观决定着企业和个人如何算账（算大账），如何看待未来（算前途），从而决定了企业未来的分野与高下。

第三种力量：企业组织形态及其创新方式

商业文明的演进，其实就是组织形态不断进化的过程。从手工作坊到工厂制度，再到股份公司乃至跨国公司，标志着人类商业文明的每一个阶段的丰硕成果。开一家汉堡店，只能照顾到附近的客人。但自连锁经营的组织方式出现之后（比如麦当劳），即使远在地球的任一角落，都能吃到同样品质的汉堡。标准化的工厂生产加上跨国资本的组织形式，使传统制造业扩展到全世界。道理就在于商业组织的创新与变革。

有4种因素推动着商业组织的变革：一是市场容量不断扩



大是商业进步的终极动力。而竞争则会加剧企业在产品与组织方面的创新速度，改变企业间竞争与共处的游戏规则。二是，随着信息技术的发展，公司的金字塔式组织日益崩塌，取而代之的是灵活应变的扁平化和网络式组织。三是金融技术与信息技术的变革关系极为密切，而金融服务的方式直接决定着商业组织的形态。最后，企业家能力的终极较量就是驾驭组织的能力和变革组织的能力的较量。

因此，未来的商业组织特别是公司组织，只有两个可以选择的方向：即“特种部队”式企业和“基地组织”式企业。前者最显著的特征是后台越来越庞大，支持系统将变得更加复杂和高效，但前台（执行者和执行系统）却越来越直接简单，越来越精确。而后者，所谓“基地组织”，不过是以独立分子的状态存在的自主组织。它互不隶属，而是按某种价值观的驱动独立行事，但在整体方向上具有微弱的协同性。

第四种力量：时间和毅力

一件事，一个公司，其价值往往并不取决于它本身，而是取决于它所存在的时间，生命力越久就越有价值。在企业家的生涯中，与时间相伴的有一种东西叫毅力，毅力是时间的函数。崇高而远大的目标，特别能够激发人的奋斗热情和战胜困难的勇气，同时也锻造着不断坚持的毅力。我们要想赢得未来，就必须要在未来找一个支点，引领自己的企业，看到的未来越远越清楚；反之，越专注于眼前利益得失就越可能落入窠臼。



【自省】能看到别人的错误，是清；能看到自己的错误，是醒；能够承认自己的错误，是坦；能够改正自己的错误，是诚；能够发现自己的优点，是聪；能够发现别人的优点，是明；能够学习别人的优点，是智；能够启用别人的优点，是慧。清醒、坦诚是做人之必须；聪明、智慧是做事之必须。

孙景华推荐语：企业家“科学理性”意识的觉醒

假如有一张公开问卷让我回答“中国改革开放二十多年来，企业管理取得的最大成就是什么？”，我会毫不犹豫地说是：企业主或企业家们“科学理性”管理意识的觉醒。

今天中国的企业主或企业家，已经意识到仅仅依赖个人能力或人际关系，虽然可能获得一次或几次的丰厚利润，但却无法维持企业长期而持续的利润获取，他们开始理性地谈论“产品是什么”，而不是冥思苦想“利润在哪里”。他们已经意识到，仅仅大声呵斥或赞美一个员工，并无法获得他们所期待的管理成就，他们开始学会了岗位职责分解和制度化的激励。他们已经意识到，发现企业管理的缺陷和不足，并不是来自个人粗略的感觉或是表面的人际关系是否和谐，而是来自于各种管理数据的收集、整理和分析。他们不再采用轰轰烈烈的“运动”方式管理企业，而是开始关注如何保持企业管理的稳定性和连续性。

所有这一切，意味着这样一个事实：中国的企业主或企业家们，正在从井底之蛙式的狭隘的短期获利，走向思考如何保持企业组织本身的基业长青；正在从传统的依赖企业家的“个人能力”，走向如何塑造强大而持续的“组织能力”。显然，它并不是效益性的管理成就，更不是技术性的管理成就，而首先是企业主或企业家们“科学理性”管理意识的觉醒，这其中，蕴涵着对于“企业组织生命”和“组织运行规律”的一种尊重的自觉和自醒。

对于今天的中国企业管理来说，虽然这看起来似乎是不起眼的一小步，但是，从中国商业历史的纵深上来看，却是非常了不起的一大步。在历史上，中国社会大部分时间一直处在小农经济社会环境下，加之中国传统社会人情和权谋的特别发达，因此，中国传统商业形成了独特的对内使用权谋竞争、对外处理人际关系的商业模式，对于“组织”——尤其是组织结构、组织制度和组织机制的强大威力——缺乏最基本的认知和了解。虽然今天中国的一些企业主或企业家们，在使用企业制度、绩效考核、数字管理等方面，依旧显得笨手笨脚、十分别扭，但是，这种自觉或不自觉的尊重组织和科学管理的理性意识的觉醒，对于中国企业摆脱传统商业束缚，走向国际化的现代企业管理的道路，则显得意义十分重大。

作为企业家的冯仑的《决胜未来的力量》一文，将这种“科学理性”管理意识更鲜明地表达出来。特别值得注意的是，冯仑所领导的企业是属于房地产行业，政府政策和人际关系往往左右着企业的命运，但是，冯仑却摆脱了这种现实性的功利主义的束缚，而是从企业组织自身来思考管理问题，实属难能可贵——这种“可贵之处”将在未来显示出它的威力！就如同早年冰箱和洗衣机企业依赖国家政策而不思管理一样，当一大批满足于产品紧俏而热衷于批条子的企业混混沌沌时，海尔却在热闹中砸掉了质量不合格的冰箱，事实上，海尔当年的这个惊人举动，意味着企业“质量管理”的觉醒，并且由此成为了冰箱行业所剩无几的企业之一。冯仑对于企业产品、企业自身和企业未来的关注和思考，具有同样深远的意义。

事实上，即使现在，这种科学理性意识也并不是达到了顶峰，而是才刚刚开始：政府政策和人脉关系留下的利润空间越来越小，同时，每一个企业都不可避免地遭遇到国际化的竞争压力，因此，这就意味着“制度竞争、效率竞争、产品竞争”等来自组织层面的管理竞争，越来越体现出它的强大威力；反过来说，假如企业管理者不具备科学理性的组织管理意识，不懂得如何建设这些来自组织层面的竞争能力，那么，企业连基本的生存都会变得十分困难，更遑论企业组织的基业长青了。

（选自《对企业家最有价值的33篇文章》）



有些事情不是看到希望才去坚持，而是坚持了才看到希望！

责任

5岁的汉克和爸爸妈妈哥哥一起到森林干活，突然间下起雨来，可是他们只带了一块雨披。

爸爸将雨披给了妈妈，妈妈给了哥哥，哥哥又给了汉克。

汉克问道：“为什么爸爸给了妈妈，妈妈给了哥哥，哥哥又给了我呢？”

爸爸回答道：“因为爸爸比妈妈强大，妈妈比哥哥强大，哥哥又比你强大呀。我们都会保护比较弱小的人。”

汉克左右看了看，跑过去将雨披撑开来挡在了一朵风雨中飘摇的娇弱小花上面。

这个故事告诉我们，真正的强者不一定是多有力，或者多有钱，而是他对别人多有帮助。责任可以让我们将事做完整，爱可以让我们将事情做好。

习惯人生

父子俩住山上，每天都要赶牛车下山卖柴。老父较有经验，坐镇驾车，山路崎岖，弯道特多，儿子眼神较好，总是在要转弯时提醒道：“爹，转弯啦！”

有一次父亲因病没有下山，儿子一人驾车。到了弯道，牛怎么也不肯转弯，儿子用尽各种方法，下车又推又拉，用青草诱之，牛一动不动。

到底是怎么回事？儿子百思不得其解。最后只有一个办法了，他左右看看无人，贴近牛的耳朵大声叫道：“爹，转弯啦！”

牛应声而动。

牛用条件反射的方式活着，而人则以习惯生活。一个成功的人晓得如何培养好的习惯来代替坏的习惯，当好的习惯积累多了，自然会有一个好的人生。

当老虎来临时

两个人在森林里，遇到了一只大老虎。A就赶紧从背后取下一双更轻便的运动鞋换上。B急死了，骂道：“你干嘛呢，再换鞋也跑不过老虎啊！”

A说：“我只要跑得比你快就好了。”

二十一世纪，没有危机感是最大的危机。特别是电信，银行，保险，甚至是公务员这些我们以为非常稳定和有保障的企业，也会面临许多的变数。当更多的老虎来临时，我们有没有准备好自己的跑鞋？

要求

有3个人要被关进监狱3年，监狱长给他们三个一人一个要求。

美国人爱抽雪茄，要了三箱雪茄。

法国人最浪漫，要一个美丽的女子相伴。

而犹太人说，他要一部与外界沟通的电话。

3年过后，第一个冲出来的是美国人，嘴里鼻孔里塞满了雪茄，大喊道：“给我火，给我火！”原来他忘了要火了。

接着出来的是法国人。只见他手里抱着一个小孩子，美丽女子手里牵着一个小孩子，肚子里还怀着第三个。

最后出来的是犹太人，他紧紧握住监狱长的手说：

“这3年来我每天与外界联系，我的生意不但没有停顿，反而增长了200%，为了表示感谢，我送你一辆劳施莱斯！”

这个故事告诉我们，什么样的选择决定什么样的生活。今天的生活是由3年前我们的选择决定的，而今天我们的抉择将决定我们3年后的生活。我们要选择接触最新的信息，了解最新的趋势，从而更好地创造自己的将来。



长得漂亮不如活得漂亮，身上有钱不如身上有才，说的好听不如做得好看，等着被人夸不如闷声发大财，死要面子不如过得痛快，东想西想不如做了再说，难以选择不如随便瞎造。

我是陳阿土

陈阿土是台湾的农民，从来没有出过远门。攒了半辈子的钱，终于参加一个旅游团出了国。国外的一切都是非常新鲜的，关键是，陈阿土参加的是豪华团，一个人住一个标准间。这让他新奇不已。

早晨，服务生来敲门送早餐时大声说道：“GOODMORNING SIR！”陈阿土愣住了。这是什么意思呢？在自己的家乡，一般陌生的人见面都会问：“您贵姓？”于是陈阿土大声叫道：“我叫陈阿土！”

如是这般，连着3天，都是那个服务生来敲门，每天都大声说“GOODMORNING SIR！”而陈阿土亦大声回道：“我叫陈阿土！”

但他非常得生气。这个服务生也太笨了，天天问自己叫什么，告诉他又记不住，很烦的。终于他忍不住去问导游，“GOODMORNING SIR！”是什么意思，导游告诉了他，天啊！！真是丢脸死了。

陈阿土反复练习“GOODMORNING SIR！”这个词，以便能体面地应对服务生。

又一天的早晨，服务生照常来敲门，门一开陈阿土就大声叫道：“GOODMORNING SIR！”与此同时，服务生叫的是：“我是陈阿土！”

这个故事告诉我们，人与人交往，常常是意志力与意志力的较量。不是你影响他，就是他影响你，而我们要想成功，一定要培养自己的影响力，只有影响力大的人才可以成为最强者。



鞋带

有一位表演大师上场前，他的弟子告诉他鞋带松了。大师点头致谢，蹲下来仔细系好。等到弟子转身，又蹲下来将鞋带解松。

有个旁观者看到了这一切，不解地问：“大师，您为什么又要将鞋带解松呢？”大师回答道：“因为我饰演的是一位劳累的旅者，长途跋涉让他的鞋带松开，可以通过这个细节表现他的劳累憔悴。”

“那你为什么不直接告诉你的弟子呢？”

“他能细心地发现我的鞋带松了，并且热心地告诉我，我一定要保护他这种热情的积极性，及时地给他鼓励，至于为什么要将鞋带解开，将来会有更多的机会教他表演，可以下一次再说啊。”

人一个时间只能做一件事，懂抓重点，才是真正的人才。

3個金人

曾经有个小国到中国来，进贡了3个一模一样的金人，金碧辉煌，把皇帝高兴坏了。可是这小国不厚道，同时出一道题目：这3个金人哪个最有价值？

皇帝想了许多的办法，请来珠宝匠检查，称重量，看做工，都是一模一样的。怎么办？使者还等着回去汇报呢。泱泱大国，不会连这个小事都不懂吧？

最后，有一位退位的老大臣说他有办法。

皇帝将使者请到大殿，老臣胸有成足地拿着3根稻草，插入第一个金人的耳朵里，这稻草从另一边耳朵出来了。第二个金人的稻草从嘴巴里直接掉出来，而第三个金人，稻草进去后掉进了肚子，什么响动也没有。老臣说：第三个金人最有价值！使者默默无语，答案正确。

这个故事告诉我们，最有价值的人，不一定是最能说的人的人。老天给我们两只耳朵一个嘴巴，本来就是让我们多听少说的。善于倾听，才是成熟的人最基本的素质。



【所谓幸福】一是睡在自家的床上；二是吃父母做的饭菜；三是听爱人给你说情话；四是跟孩子做游戏。——林语堂

拷问你的意志 拷问你的灵魂

大千世界，芸芸众生，匆匆忙忙中我们来到这个世界；幽幽暗暗中，我们开始起笔我们的人生。浮躁中，渐渐失去了心灵中国有的那片单纯，与无数个日夜中反复思索：我们究竟要做什么，这一生才不会浪费掉。

面对心灵的跌宕与起伏，访问你的意志，访问你的灵魂：

你是否保持一颗远离卑鄙、猥琐、算计，自尊而高贵的心？

你是否不在意你的过去，也不在意别人怎样评价你？

你是否能够正视你的不完美，不在人群中刻意地伪装？

你是否对你的梦想付之以百分之百的努力，始终如一地坚持下去？

你是否从不为自己找借口，出身的卑微从不影响你对事业的追求？

你是否从未放弃过自己的追求？

你是否相信任何事情都有两面，当上天拿走你一样时，他一定会补偿你另一样？

你是否为了对自己真诚而让别人感到失望？

你是否能够做真实的自己，摆脱世俗的压力，不断地呈现那个完全的自己？

你是否在逆境中依旧执着地向前奔跑，毫不畏惧？

你是否相信在这世界上你始终不是一个人？

你是否相信别人眼中的高傲，其实都是一个人的伪装？

你是否能够凡事留三分余地给别人？

你是否把一切生命中国难的环节看作是走向成熟的一种过渡？

你是否在感性的同时也会带有一丝的理性？

你是否会努力地去争取自己想要的每一份，不管前方多么的坎坷？

你是否相信一切都会好起来的？

你是否不管现实多么惨不忍睹，依旧固执地相信那只是黎明前短暂的黑暗？

你是否领略到爱的真谛，对所有的人都是一样的爱？

访问你的意志，访问你的灵魂，去问你心底里那个最真诚的声音，去倾听你灵魂最真实的回答，不需要多言，只要你明白就好。



你的父母仍在为你打拼，这就是你今天必须坚强的理由。

走过心灵的沼泽地

人生犹如一列奔驰的火车，从降临人世的那句嘹亮的鸣笛声起，我们便自主，或不由自主地开始了马不停蹄的向前走。走过白昼黑夜，走过春夏秋冬，走过山川河流，走过沙漠戈壁，走过狂风暴雨，走过冰天雪地，走过伤害痛苦，走过沧海桑田，直至终点，画上我们人生完美无憾的句号。

走过一段曲折的旅程后，我们喜欢回眸潺潺的岁月。如果静下心来好好想想，或许我们会不禁油然感叹，人这一辈子，无论是走过坎坷还是沟壑，无论是走过诱惑还是迷茫，无论是走过忧伤还是痛苦，我们必须首先走过自己心灵的那块沼泽地，只有这样，我们才可能顺利抵达事业的彼岸。

外在的陷阱无所不在，内在的沼泽无时不有。在我们的内心深处，或多或少蛰伏着贪婪、恐惧、自私、迷茫、软弱、嫉妒、悲观、虚荣、自卑和仇恨，它们如同鳄鱼一般潜伏在心灵沼泽，随时会将真诚、善良、美丽和信念一点一点吞噬掉，从而不知不觉丧失斗志，自甘坠落，走向毁灭。

或许我们不难发现，现实生活中有那么一部分人，如贝多芬，如张海迪，如史铁生，如霍金，他们虽然遭遇了生命的沼泽，却因祸得福地走上了成功的道路。在我们扼腕惊叹的时候，在我们望尘莫及的时候，在我们简单地把一切归于机会的时候，我们很难想象他们曾经怎样走过心灵沼泽。

天下根本没有轻而易举的成功机会，这些人之所以能够获得成功，是因为他们具有我们很难看到的，往往被我们轻易忽略的，走过心灵沼泽地的能力。这种能力并非只有他们才具备，当恶运惠顾他们时，出乎意外地刺激了他们的潜能，一种用良好的心态将不利因素转化为成功因子的潜能。

这种潜能的发挥有助于获取成功，但成功的意义不在于追求的结果，而在于追求的过程，一般来讲追求多少就要走过多少。不走过凛冽的寒冬，就没有腊梅的芬芳；不走过熊熊的烈火，就没有凤凰的重生；不走过狭隘的自私，就没有瑰丽的博爱；不走过放纵的贪婪，就没有甜蜜的幸福。

生活不可能一帆风顺，岁月不可能一尘不染，人生不可能一举成功。走过了寂寞，心灵会绽放洁白的花朵；走过了昨天，回忆会滋生温暖的色彩；走过了沙漠，生命会留下串串的脚印；走过了磨难，双手会收获成熟的茧子；走过了心灵沼泽地，我们会变得更清醒更理性更智慧更无所畏惧。

只有走过心灵的沼泽地，我们才会站稳脚跟，我们才会挺直腰板，我们才会抬起头颅，我们才会乐观豁达，我们才会越挫越勇，我们才会坚持不懈，我们才会海阔天空，我们才会英姿勃发，我们才会四季灿烂，我们才会激情燃烧，我们才会书写传奇，我们才会走出坚实稳健且精彩纷呈的人生！



【写给未来的孩子的信】孩子，我首先希望你自始至终都是一个理想主义者；不要为自己的外形担忧；其次，孩子，我希望你是个踏实的人；你要懂得和珍惜感情；希望你不要媚俗；不管世界潮流如何变化，但人的优秀品质却是永恒的：正直、勇敢、独立。我希望你是一个优秀的人。。

聚科同创业企业一起成长

聚科是什么？

毫无疑问，聚科不是楼宇开发商，不是物业管理者，也不是简单的工商注册服务的提供者。

聚科是创业者的同路人，是初创企业的“保姆”，是成长企业的“辅导员”，是成熟企业的“保安”；我们的成就来自于企业的成长，我们能够做的就是尽心尽力为企业成长服务，我们唯一的心愿就是看着企业茁壮成长。

在这里，聚科是一个品牌，是一个服务品牌，她对创业者就意味着风雨同行，共同分担创业的艰辛，共同分享成功的喜悦，共同述说创新的执著。

服务，几乎等同于聚科，她是聚科的立身之本，是聚科的“产品”，是聚科加速科技成果转化和培育生物技术企业的最主要的方式。为此，聚科是个开放的平台，在自身努力的同时，吸引外部的资源加入到我们的行列中来，共同为企业提供投融资服务、项目申报服务、人力资源服务、中介平台服务等国际化、专业化服务。

借助《聚科创业》内刊这个平台，我们列出具体服务的联系方式，简洁明了，欢迎创业人热线联络，给我们多出难题，大家一起成长成功。

聚科服务联络表

服务项目	联系人	联系电话	邮箱 (@jkbp.com)	服务项目	联系人	联系电话	邮箱 (@jkbp.com)
企业开办	朱道骥	64703239	zhudaoji	技术平台	张俊	34691101	zhangjun
政策咨询				产业调研			
企业入驻	马燕	54489815-603	mayan	国际交流	陶岑	54489815-615	cen.tao
政策兑现				企业培训			
管理咨询	张炯	54489815转	jzhang	导师工作	周洪兵	34691105	xbz805
融资需求	孙健鸣	54489815转	jmsun	品牌文化			
产品推介				企业拓展	张怡莹	64703239	zhang_yiying
项目申报	朱正刚	54489815转	zhuzhenggang	党建工作			
创业苗圃	忻文婧	54489815-611	xinwenjing	团建工作	邵雯	54489815	feifei0119
人才招聘	陈萍	34691109	ping.chen1986	青年活动			
安全管理				关港基地	程阿根	34622689	agencheng
物业协调	王文娟	34691106	wenjuan.wang	松江基地	黄际平	34621793	huangjp



人之所以伤心，是因为看得不够远。未来没有来临之前，怎么知道现在所谓的困境，不是一件好事呢。人要向前看，向前看，尤其是感情，根本是无须去纠结其中的对错，因为是没有对错的。





上海聚科生物园区
Shanghai Juke Biotech Park



张江高新区徐汇分园

这里已入驻 JALA自然堂、Futuragene、赛福、Life Technologies、博康、百傲、威尔德、片仔癀、
WA Optimum Health Care、艾比玛特、杉杉医药、完美中国、中棉紫光、澳赛尔、诺西……
我们抚育出 莱博、安必生、亨科狮、威智、博达、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、力明、昕盛、黄离、思路迪、泰佳……
您还犹豫吗 ……

一个可以放飞梦想的港 聚科关港基地 II 期欢迎您！

上海聚科生物园区关港基地 II 期位于徐汇区西南角、徐汇关港工业园西侧，紧靠龙吴路、外环线 and 徐汇滨江规划区，离银都路越江隧道咫尺之遥；形成由5层3幢楼宇组成的独立围合精品园区；其建筑面积共16500平方米，每幢楼底层层高4.5米，二至五层层高4.2米，地下车库停车位88个。我们专业打造的科技服务平台，全面覆盖生物、环保、新材料领域，园区企业成长的各个阶段依托大张江、漕开发双重政策支持。欢迎您来电咨询。

 电话 021-34621793 34622689 64703239



上海聚科生物园区漕宝路园区



上海聚科生物园区桂平路园区



上海聚科生物园区关港基地



上海聚科邳州生物医药中试产业园