

留与创业共辉煌

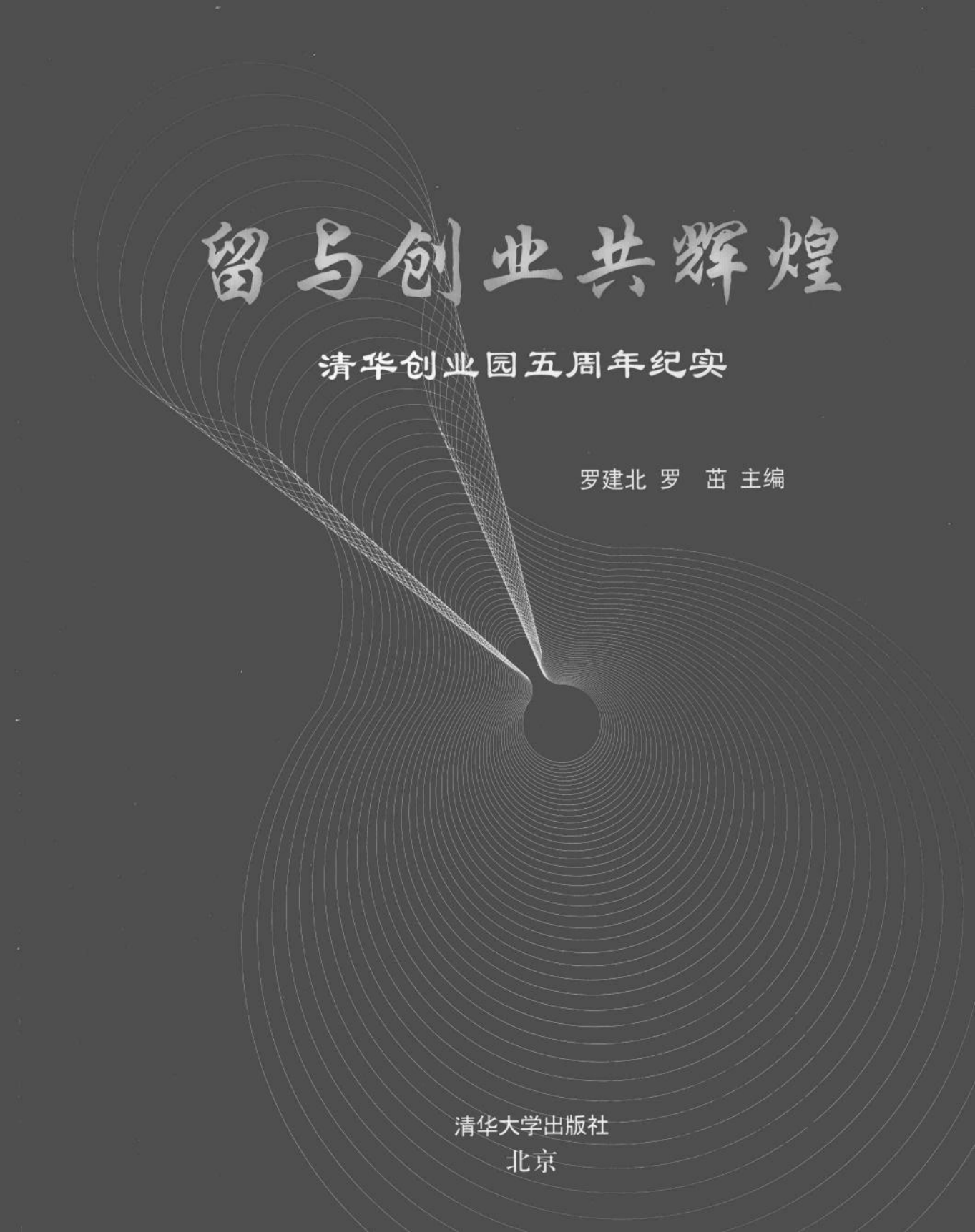
· 清华创业园五周年纪实

罗建北 罗 茁 主编



99·清华创业园·04

清华大学出版社

The background of the cover is dark gray. It features a series of concentric circles that form a spiral pattern, starting from a central point and expanding outwards. The lines are thin and light gray, creating a subtle, textured effect.

留与创业共辉煌

清华创业园五周年纪实

罗建北 罗 茁 主编

清华大学出版社
北京

版权所有,翻印必究。举报电话:010-62782989 13901104297 13801310933

图书在版编目(CIP)数据

留与创业共辉煌:清华创业园五周年纪实/罗建北,罗苗主编. —北京:清华大学出版社,2004.12

ISBN 7-302-10103-5

I. 留… II. ①罗… ②罗… III. ①清华大学—高技术产业—孵化器—管理—经验 ②高技术产业—企业管理—经验 IV. F279.244.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 130482 号

出 版 者:清华大学出版社

地 址:北京清华大学学研大厦

<http://www.tup.com.cn>

邮 编:100084

社 总 机:010-62770175

客户服务:010-62776969

责任编辑:金 娜

封面设计:常雪影

版式设计:刘伟森

印 装 者:清华大学印刷厂

发 行 者:新华书店总店北京发行所

开 本:185×230 印张:10 插页:2 字数:120千字

版 次:2004年12月第1版 2004年12月第1次印刷

书 号:ISBN 7-302-10103-5/F·1026

印 数:1~3000

定 价:30.00 元

本书如存在文字不清、漏印以及缺页、倒页、脱页等印装质量问题,请与清华大学出版社出版部联系调换。联系电话:(010)62770175-3103 或 (010)62795704

PREFACE

在清華创业

是情结驱使，还是理性抉择？

是学子追梦，抑或被大潮挟裹？

何等诱惑，

让我们，直面混沌——开拓？！

如同发条紧绷的时钟，为精准而昼夜行走；

又像辛勤采撷的工蜂，为酿造四处奔波；

为秩序，我们要疏通庞杂繁缚；

为了驾驭，又在急流漩涡中涌进、荡激……

什么力量，在我们疲惫时，还能支撑着匆匆前行的身躯……

在风云变幻的商海出航，

最怕的就是迷失方向。

怎样的睿智，像那盏长夜明灯，

导引着航船在暗礁中，搏击浪底又冲向浪峰……

代序

代序

在不见硝烟又杀机四伏的战场，
或拚搏或牺牲，原本是残酷。
首领、武器、士兵，战略加战术？
孰能主宰沉浮……

何为创业？荆棘中筑路。
得失几多？超越成败荣辱。
五味杂陈，还是甜蜜多于酸楚。
摔磨跌打，伤痛历练了筋骨。
我们变了吗？
是什么改变了我们？而我们又改变了什么？

五年回首，身心亲历，前程已经展开，
期待明天，更多踌躇，胸中自有未来，
书一段文字，承载激扬，
留与创业共辉煌……

主 编

2004年岁末于清华园

CONTENTS

第一篇 铿锵开拓

继往开来 与时俱进 梅萌主任专访(3)

放宽眼界 勇于探索 徐井宏总裁专访(9)

清华创业园——五年创业精彩纷呈 罗建北(12)

回首清华创业园 罗 茁(22)

为清华创业园的美好明天 李 瑛(32)

第二篇 激情创业

激情创业 永不言悔 池宇峰访谈(36)

激情燃烧的岁月 姜晓丹(41)

创业感悟 电话采访王科(46)

V2 创业之路 叶滨(48)

创业之思 李凌己(60)

有网智业的故事 郭阅访谈(68)

专注者才能成功 童之磊(72)

目
录

目 录

读《中国创业者十大素质》随笔 霍殿岩(76)

人生不归路:创业五年 方兴东(84)

创业感受 陈旭光(86)

二把手创业 范利新(88)

创业五年 余 浩(95)

“剩者”为王的时代 郑海涛(102)

创业自勉 宋少卫(107)

罗嘉与“九州易居” 九州易居公司(109)

创业,不是玩笑 田子睿(116)

我与清迈公司的创业历程 郑飞璠(119)

辛酸并快乐地成长 申万秋(124)

感悟创业 王春香(134)

第三篇 踏实进取

掌控适度,为企业发展服务 朱从敏(140)

你准备好了吗?——谈青年学生的创业实践 雷 霖(144)

孵化器——朝阳产业的故里 薛 军(148)

清华创业园大事记(155)

留与创业共辉煌

——清华创业园五周年纪实

第

一

篇

鏗鏘
開拓





继往开来 与时俱进

梅萌主任专访

梅 萌

1977 年进入清华大学自动化系,毕业后留校,曾任校团委副书记、校长办公室主任等职。1994 年受命组建清华科技园发展中心,开始建设清华科技园。现任清华科技园发展中心主任、清华科技园建设股份有限公司董事长。

编者按

>>> ~~~~~

聆听梅萌主任讲述清华创业园的过往,会禁不住让人生出这样的感觉,仿佛一位长者悠然地在岁月的箩筛里挑选出那几颗最大的珠子,然后从容地用时光的丝线穿缀起来……

一、应运而生

“清华创业园的创立得益于当时科教兴国的大气候、大环境,也离不开清华科技园的支持。可谓是天时、地利、人和。”谈起清华创业园的诞生,梅萌主任话语中透着自信。

1998年学研大厦建成,标志着清华科技园起步区建设的完成。按理说,清华科技园作为企业,要做的事可不止是建孵化器,作一个纯粹的企业,以当时的商机,在滚动发展的模式下,清华科技园能做的事很多。做孵化器,需要投入,并且在近期之内不会有回报。那时的学研楼出租率处于上升期,做清华创业园从商业角度看,对清华科技园来说是吃亏的。清华创业园里的企业相当于享受着清华科技园每年一百多万元的房租贴补。但是,经过反复考虑,大家认为清华科技园要想走上正轨,长远发展,一定要建孵化器,如同学校盖好了教学楼,接下来就得考虑如何招生的问题一样。

政府对国家经济发展的造势和调控功能是不可或缺的。如果没有政府营造的大的发展氛围和发展环境,别说清华创业园,就是清华科技园的发展也会遇到阻碍,更谈不上对清华创业园的支持。当时的大背景对清华科技园的发展起到了启动器的作用。

1999年国务院直接批复了科技部和北京市共同开发中关村科技园区的规划,一下子把全国的焦点聚到了中关村,聚到了创业创新上。人们开始考虑如何把中关村的软环境建设起来等一

系列问题。中关村建设给清华科技园最直接的效益,就是作为清华科技园惟一收入来源的学研大厦出租率的节节上升。在这种情况下,清华创业园开始筹备。

清华创业园的成立与清华校园的学术创新氛围更是密不可分。一方面清华大学对于清华科技园的发展有着更高要求,另一个因素,是恰逢第二届清华大学创业计划大赛进行得如火如荼,学生创新创业热情被社会各界广泛关注。

清华创业园的成立顺应了时代需要,应运而生。

二、志存高远

“在清华创业园起步最困难的时候我们的决心仍坚定不移。而且,还都以高标准、严要求为原则,要么不做,做就一定要做出自己的特色。在那个阶段有一点动摇,都不会做这件事,而就是这件事的成功运作,奠定了清华科技园发展的基石。”说到清华创业园的起步,梅萌主任很动情。

清华科技园是在经济困难的情况下,下决心做清华创业园的,而且对清华创业园的定位、目标要求很高。当时全国大部分孵化器停留在提供基本商务服务的水平上,清华创业园汲取了优秀孵化器同行的经验,提出了孵化器要提供增值服务、投资融资服务的理念。清华创业园在建国初期就尝试过在每个孵化企业里占有一点股份的做法。与政府办的创业园相比,清华创业园的投入算是小的,每年200万元左右的资金不仅要维持生存,还要谋求发展。在清华创业园看来,只有伴随企业的发展才能

够发展自己,再紧再困难,也一定要拿出一部分资金为园内企业投资。

在梅主任的设想中,“清华创业园是清华科技园软环境中的第一颗种子,不播下这颗种子,清华科技园也不会有今天的成长。清华科技园的快速发展,也离不开软环境的建设和支撑,在这一点上清华创业园功不可没。”

三、与时俱进

“我们对孵化器的认识和孵化器建设的理念来自实践中的不断摸索和总结。”谈起清华创业园的发展,梅萌主任从孵化器理念的不断完善说起。

清华科技园的企业孵化理念也经历了一个从普通孵化到催化,再到高端孵化,最后到今天的高端捆绑的一系列成长过程。相应地,孵化服务也从为单个创业企业提供服务,逐渐转变为侧重于企业的集合体,为企业的捆绑发展、产业链的形成提供的服务。

几年前提出的“催化”概念,在一定程度上丰富和完善了清华科技园的企业孵化理念,拓展了清华科技园孵化器建设和发展的思路。简单而言,如果孵化是从零到一,催化则是从一到十。这种思想的提出,源于清华科技园在发展中意识到的在一定程度上应该做一些高端企业扶持的设想。而企业发展到一定阶段,需要一定的资源介入,这样可以突破凭借自身发展难以跨越的障碍。

清华留学人员创业园的成立,为清华科技园高端孵化的发展提供了新的契机。清华科技园在设计规划留学人员创业园时,立足建设一个精品园,重点吸引和扶持创业团队完备,跨国研发能力出众,拥有自主知识产权的国际领先技术。这些技术的产业化潜力巨大,同时又是国家重点支持的领域,适合高质量留学人员创业企业。从目前的情况看,在清华科技园的创业企业群体里,高端技术主要集中在清华留学人员创业园。随着清华留学人员创业园的不断发展,高端创业优势逐渐显现。企业掌握高端核心技术,团队拥有丰富创业经验,都会使留学人员创业园具有更好的发展前景。高端孵化完善了催化的概念。随着清华留学人员创业园的建立,清华科技园孵化器的道路会越来越宽。

随着孵化模式的不断发展,孵化服务也进一步丰富和完善,从原先的单纯服务模式,转变为服务与引导功能兼备的模式。原先的服务项目主要侧重单个企业的需求,但在实践中发现,如果只针对单个企业进行孵化、扶持,受个体的水平和发展速度的限制,难以形成较大规模的发展,与国内大企业相比没有优势,更谈不上国际竞争了。清华科技园如能利用园内企业聚集的优势,通过必要的资源整合,结合产业链和行业的上下游关系,把相关的产业集结在一起,进行捆绑式发展,形成企业间的优势互补,不仅可以增强企业的综合竞争力,还有可能为区域创造出新的经济热点,有效地促进经济的发展。

如同要保证博士生质量过硬,对本科生的培养就不能有丝毫放松一样,优秀项目的选拔与培养同样离不开一定数量的企

业孵化群体的支撑。清华创业园的企业也有“博士生”和“本科生”在培养上的区别。亮点的出现可能不在“本科生”阶段,而是在“博士生”阶段。我们一方面要把注意力集中在高端创业上,一方面也要把基础工作抓好,两方面彼此互动。如果只有提高没有基础,内涵是虚的,发展就不会牢靠;而只有基础,没有提高,目光就会短浅,发展就会受到局限。梅主任说:“我们一定要摆正这个关系。在现有的国内孵化器中,既有基础又有高端的不多。我们应该把这个优势发挥好。”

高端创业目前对学校的学科建设已经产生了促进作用。“清华科技园要做两方面的工作:一是把学校的原创技术打出去,二是把国际顶尖级技术引进来。如果清华科技园在这两个方面都能起到实实在在的作用,效果就大不一样了。”梅萌主任在谈到对未来的展望时,笑言道:“我这个梦还没做圆呢,怎样做才能让学校的原创技术走出去?随着支撑服务体系的建设,我们要形成一个模式,能够为这些项目搭班子、找资金、铺市场,这还真是个挑战……”

在访谈的最后,梅萌主任的语气愈发显得坚定,他饱含深情地说:“服务精神就是牺牲精神,就是奉献精神。清华创业园聚集了一批有奉献精神的人,一批把孵化器当作自己的事业来做的人。创业者是值得钦佩的,也是值得赞美的,我要对工作在第一线的同事们表示感谢!”说到这里,我们感到,梅萌主任的话意犹未尽,他的目光中,蕴含着更多的期待,更远的瞩望……



放宽眼界 勇于探索

徐井宏总裁专访

徐井宏

1980 年进入清华大学机械系，毕业后留校，曾任清华大学副总务长；现任清华科技园建设股份有限公司总裁，清华紫光股份有限公司董事长。

没有清华创业园，就没有清华科技园的今天。从主体园区的经营上来讲，我们一方面在征地盖房子，一方面在给人讲故事，讲的都是软环境的建设。

一、科技园最重要的三大客户群组

就主体客户群而言，清华科技园最重要的客户有三类：一是跨国公司的研发机构。它们有资金、有品牌，因此我们要花大力气吸引他们；二是城市创新中心集群。我们要营造一个“场”，其他区域的城市可以在我们这里发现、拿到其所需要的东西，使清华科技园成为全国的大型科技园区，而不再仅仅依托中关村和北京；第三类客户就是大量的中小型创业企业，它们是园区里最

为活跃的因素,清华科技园可以为它们提供展示才华的舞台。

清华科技园经过十年来的摸索走到今天,这三部分客户最重要。我们希望通过清华科技园这个平台,使它们各自形成自己的群、自己的场,相互发挥着作用,彼此形成交汇聚集,并通过我们的服务,完善其成长和发展。科技园要帮助园内所有企业实现增值。因为清华科技园的核心竞争力在于服务,房子和地不会有太大的差异,尽管地理区域会有一定的优势,但是,完善的创业服务体系才是支撑清华科技园持续发展的基石。为什么我们的房租可以每平方米每天在4.5元以上,而周边都在3元,其中有5毛钱是清华大学的品牌,有1元钱是我们的服务。

二、对孵化器发展的要求

实际上,不同类型的公司,对科技园的要求是不同的,因而对不同服务体系的设计也应显出特色。房地产体系的设计就是作为科技园的主体配套功能实现园区服务的,利用科技园的优势吸引项目,再用回报利润支持服务体系的建设与完善。

随着科技园的发展战略逐步调整为以模式输出为主、分园建设为辅的经营方式,清华科技园对孵化器公司也提出了新的要求。孵化器眼界要放宽,涉猎的范围要扩大,不能只关注自己的“两层楼”,要看到整个科技园里的客户,要考虑如何把已有的企业服务经验辐射到整个清华科技园区。

作为服务群组中的重要组成部分,孵化器的价值可以通过帮助科技园赢利得以体现。科技园房产赢利的一部分就是孵化