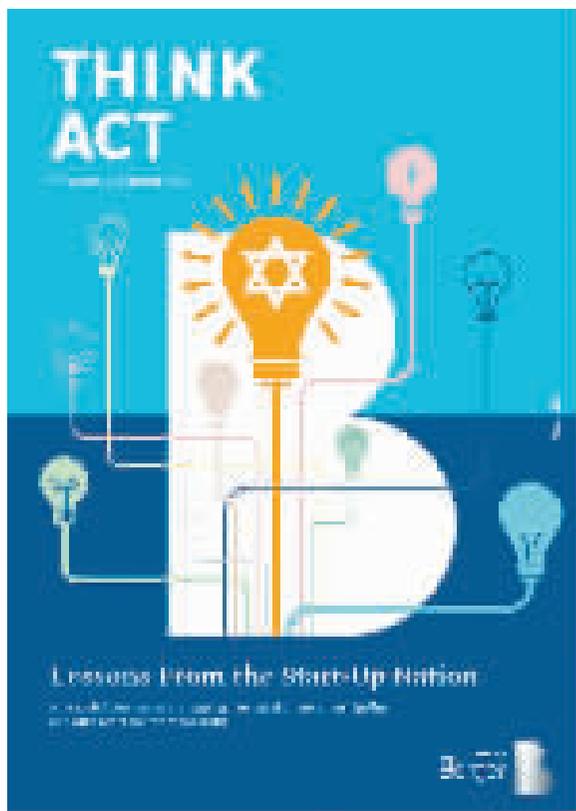


## 《思与行》：“硅溪”是如何练成的？

国研经济研究院东海分院助理研究员 王斯佳



如果说硅谷发挥的是科技集群作用，那么，被冠以“硅溪”称号的以色列海滨城市特拉维夫及其周边的科技中心则是为全球诸多公司提供了创新策略多样化、科技产业孵化加速的创新工具体系。罗兰·贝格（Roland Berger）战略咨询公司在新一期的《思与行》杂志中，探讨了以色列作为“创业创新”之国的成功之道，为其他国家和城市提供创新和发展经验。

研究发现，“硅溪”赋予新兴企业多种途径实现快速的创新成长。跨国企业纷纷将以色列作为研发活动的基地，通过并购和战略投资本土的初创企业获得当地的技术、人才等资源，经过转型发展推动企业向研发中心和创新实验室转变。在建立创新实验室、孵化器、加速器以及其他模式的新型平台基础上，培育新创意。此外，“创新签证”政策吸引了大量海外人才进入以色列发展，丰富以色列作为管理创新活动基地的动力支持。本土新兴企业在不断寻求海外市场机会，突破本土发展资源限制瓶颈的同时，也会在本土保留部分的开发团队，将团队建设成为跨国创新生态系统中的一部分。

以色列走出了一条创新的新途径，为我们带来些许启示：

▲创新发展需要建设智库：以色列在网络安全、成像、民用无人机等诸多新兴科技领域的发展极大程度上归功于国防研究院、研究型大学。因而，发展本土智库、研究机构显得尤为重要，是调动城市创新资源的启动机。

▲为人才引进创造条件：以色列人口中的工程师和博士的人数比例是世界范围内最高的，这主要归因于政府为科技人才提供了移民与安置政策支持。临时性的科技人员能够填补人才空缺。但是，唯有从根本上吸引、留住人才，才能为创新发展增添稳健动力。

▲弘扬企业家精神：以色列当地对于企业破产的法律管制相对宽松，而企业家所显现出的敢于冒险、不惧失败的精神已成为以色列成功的文化特征。创新发展需要构筑企业家精神成长的激发机制，营造宽松的社会氛围。

## 《经济学人》：“订阅式经济”崛起

国研经济研究院东海分院助理研究员 王斯佳



商业中最流行的想法之一，就是企业将客户“锁定”，使其无法随时、轻易地更换供应商。许多投资者和高管都认为订阅模式是“圣杯”，因为它能够带来经常性的收入流。

最著名的订阅模式可能是 Amazon Prime（亚马逊金牌会员），仅在美国，它就有大约 8000 万会员。吉列、劳斯莱斯、通用电气等公司也早已开始利用这一模式将一次性的购买转化为经常性的销售，风险投资公司正在向基于订阅服务的快递公司投入大量资金。文章认为，这种“订阅式经济”的商业模式将会越来越普遍，部分原因是，技术的发展使租赁变得更容易。订阅方式让企业能够与那些缺乏消费动力的客户建立更深层次的关系，也让企业的投资者和债权人更愿意接受无形的业务存在。

随着订阅热潮持续，有人认为，这一商业模式可能占据未来商业经营模式的地位，但在此之前，值得注意的是“订阅式经济”存在缺陷：

一方面，企业必须提前支付更多成本来吸引新用户，或者人为压低价格，或者在营销上投入巨资。为了吸引和留住用户，最终，这些公司可能不得不提高价格或是进一步拓展其他的订阅业务，以提高利润，补贴成本支出。但如何确保迎合客户的“购买周期”，并从中获取超过成本的商品利润？这对于大多数企业来说仍然是一个未知数。

另一方面，订阅用户的忠诚度并不可靠，“用户流失”现象时有发生。在合同期限结束时，一些客户仍会转向其他供应商。在快递等行业，用户流失的比例甚至高达 10%。随着竞争加剧、价格上涨，所有企业的客户流失率可能会再度提高。同时，订阅业务缺乏排他性，市场易出现饱和情况。例如，美国的订阅业务销售一直处于繁荣状态，领先于世界其他国家，但是就目前主要的订阅流媒体、电子商务和其他基于网络的服务行业来看，这个“订阅经济”的市场是供大于求、趋于饱和状态的。

责任编辑 张波 美编 曹优静 照排 车时超 校对 诸晓红