



孵化大疆这样的“硬科技” 我们需要怎样的科创平台？

记者 乐晓立 王心怡



今年以来，全国各大城市掀起了“抢人大战”，财政资金补贴、毕业落户优惠、配套服务支撑……通过各种看得见的人才政策，传递出来的是各个城市对作为“战略资源、第一资源”人才的高度渴求。

5月8日，宁波举办“最东风——‘才·资’甬动论坛”，请来的专家学者大多从事科创孵化，各种观点碰撞试，图为宁波寻找到一条科技创新、科技孵化的最优路径。

“团队如何快速落地，并且稳健、快速地发展起来，他们所需要的支持和帮助是一个系统和体系。”香港科技大学教授、固高科技董事长、松山湖机器人产业基地董事长李泽湘的一席话让人醍醐灌顶。

他是大疆创新的孵化者、早期投资人。仅用了11年，深圳大疆创新科技有限公司实现了销售额从0到180亿元的嬗变，占据全球消费级无人机70%市场份额，成为当之无愧的“独角兽”。

大疆创新的迅速崛起给我们带来了哪些启示？

1 11年培育出一个行业独角兽

很多公司的产品，一经推出就已然是个“神话”。

腾讯，用QQ和微信颠覆社交场景；阿里巴巴，靠淘宝打出一番天地。说到无人机，当之无愧的有且仅有一个代表，跟上面几大巨头相比还算是“小”的深圳大疆创新科技有限公司。

但就是这样一家小公司，从最初的20多个人，到现在的12000人；从仓库创业，到全球7个国家的17间办公室，遍布全球一百多个国家的销售网络；用11年时间，完成了销售额从0到180亿元的征途，成为占据全球消费级无人机70%市场份额的独角兽，其旗下无人机系列产品也被打上“近代第一个来自中国的有能力引领全球科技潮流的产品”烙印，为中国智造在全球贴上了“高端”和“品位”的标签。2018年，大疆又跳出了做得风生水起的“消费级无人机”舒适区，向工业级无人机领域发起挑战。

11年培育出一个行业独角兽“大疆创新”，培养出一个行业领军人大疆创始人汪滔。羡慕“神话”的同时，我们不禁要问：宁波可以吗？

有别于移动互联网商业模式创新，大疆多年来其实只做好了一件事，那就是深耕产品，做好硬科技上的创新。

因此，某种意义上说，大疆的成功路径也是中国制造业从低端向高端、由制造向智造升级的过程。

宁波，地处浙江东部沿海，是长三角南翼经济中心、全国重要先进制造业基地，制造业产业基础扎实，战略定位清晰，在工业化与信息化深度融合、名企培育方面取得了较好的成绩，尤其在新材料、核心零部件等硬科技方面形成了独特的优势，在全国乃至全球范围内拥有较强的竞争力。

可以说，在众多中国制造业重镇中，成为“中国制造2025”首个试点示范城市的宁波则比其他城市，拥有更天然的现实土壤去培育出属于自己的“大疆”来。

2 从死亡之谷迈向海阔天空

我们必须清醒地认识到，“神话”绝不是凭空产生的，最关键最核心的在于“人”，研发需要人，制造需要人，生产需要人，销售需要人，管理需要人，经营需要人，人才是神话能够成为神话的内生动力。

其中，自然避不开“引人才、留人才”这一话题。

众所周知，今年以来各大城市的“抢人大战”硝烟弥漫，财政资金补贴、毕业落户优惠、配套服务支撑……通过各种看得见的人才政策，传递出来的是各个城市对作为“战略资源、第一资源”人才的高度渴求。宁波也不例外，除了政府拿出“真金白银”和“真心实意”，成千上万的企业也接过了引人的“接力棒”，以期抓住机遇转型升级。

我们不妨让时间倒流，从大疆的现在倒推回它的孵化过程来看，香港科技大学教授、固高科技董事长、松山湖机器人产业基地董事长李泽湘当初是如何“引才”的。

这个1961年出生的湖南人，最为人所知的是孵化出价值100亿美元的大疆，而他的角色除了早期投资者之外，还是汪滔的老师，有人称他“无人机教父”。作为香港科技大学的一名教授，李泽湘正在实践一条独特的创业孵化道路。

他在港科大开设了两门课程，后来名动江湖的大疆创始人汪滔，就是其中一门机器人比赛与设计课程的本科生。来自不同专业、不同年级背景的学生要经历从概念学习到做出机器人原型机去参加比赛的过程。在八个月魔鬼式的训练中，他们熟悉了机械、电子和软件系统的设计，更学会了团队合作和良好的沟通技巧。

“这门课汪滔修了两次。毕业设计时我问他能不能做一个运动控制的项目，他说他从小对航模感兴趣，想设计一款航模自动控制器。不过他毕业设计的时候并没有演示成功，后来，我又把他招来做我的研究生，再给他多一点的时间完善。他一边读研一边在深圳注册了一家公司，卖点控制器给外边的发烧友。”

而当实验室里的“小打小闹”需要走出去的时候，这些学生面临的是一个所谓“死亡之谷”的高风险存在，意味着研究成果和成果转化之间存在一条难以逾越的沟谷，新的科研成果如果不能跨越这条沟谷，就无法走向市场，转化为生产力。

在中国，这种现象也并不少见。据中国科协《2014-2015年度学科发展报告》，全国5100家大专院校和科研院所，每年完成科研成果3万项，但其中能转化并批量生产的仅20%左右，专利实施率不到15%，形成产业规模的只有5%。很多创业者有思路有想法，但往往撑不到公司盈利，就因为资金周转不足、市场无法拓展而“死”在了路上。

李泽湘做的，就是带领这个年轻人从死亡之谷迈向海阔天空。