



3

完善孵化生态： 从“一个”到“一批”

可以说，在大疆成长的过程中，李泽湘提供了资金支持、人才支援、供应链筛选、芯片需求等，足以构成一整个孵化过程中的全部要素。

以供应链为例，珠三角有着给西方代工后留下来的堪称全世界最完整的制造业体系，买零部件、做模具、开模等，比美国、欧洲快三到十倍，因此从大疆创新、固高团队开始，这个体系上有七百多家供应商不断动态优化着，目前还有两百多家。

在比较了体系中的硬件团队和硅谷硬件团队的迭代速度后，李泽湘很有信心地宣布：“我们比硅谷的还要快十倍，成本也只是它的十分之一。”快速迭代过程中，大疆无人机击败所有国外对手，销售不断增长。

芯片方面也是如此，这里布局了十几家芯片公司，大疆产品中主要的芯片都能完成“自给自足”。甚至，连未来创业公司中可能遇到的法律诉讼和专利问题，李泽湘都想到了：“我们打了很多官司，学了很多经验交了很多学费，于是我们把硅谷、德国、中国最好的律师请过来，给创业者介绍怎么申请国际专利，不至于陷入被动的状态。”

在大疆发展太快，管理跟不上的时候，李泽湘带着大疆高管，通过自己人脉去美国，与苹果高管交流。李泽湘非常喜欢将团队拉出去开眼界，这种做法另有一个好处就是激发出团队的好胜心。

同时，李泽湘在思考，单个案例能否系统化、规模化，培养出一批“大疆式”的科技创新企业？于是，包括机器人公司李群自动化、专做水上特斯拉电动机的公司逸动科技在内的一批企业被集聚到了后来的松山湖机器人产业基地里，而这些企业大多也名动江湖。

2014年11月，松山湖国际机器人产业基地在东莞揭牌，有一批基础扎实受过良好训练具有国际视野的年轻人+珠三角产业资源+导师们的行业经验与国际化的资源，而李泽湘团队负责整个机器人基地的投资、建设和运营管理。

创办这个基地的初衷，是因为李泽湘从大疆的孵化上看到了这种模式的发展潜力。

这是从“大疆模式”外延出来的“松山湖机器人产业基地”生态，一个从人才培养、孵化基地、核心零部件、芯片、装备、终端产品都完备的创业孵化生态。

李泽湘曾说：“希望能把香港、内地乃至全球的创业者聚集到松山湖，帮助和扶持他们，分享我们成功或失败的经验，打造一个世界级的机器人产业平台。相信10年或20年之后，这里将走出更多的明星高科技企业，大疆和汪滔只是一段历史的开始。”

4

应断然拒绝 做“二房东”

平台，松山湖有机器人产业基地，宁波有正在谋划中的东部科创中心。

“如果在宁波要干这个事，要做环境，必须要做，不做不行。”水木展博科技有限公司总经理畅磊坚定地说。

那么，宁波究竟需要什么样的科创平台来培育属于自己的“大疆”？

东部科创中心有着全宁波最好的基础设施和配套环境，毗邻市政府、国际金融中心、国际航运中心、国际贸易展览中心等，医院、学校、商业综合体也均有布局，满足了各类人才对工作、生活、服务品质的高要求。

更重要的是，它能够打破当前区县市各引各的人才，导致人才和创新资源分散的局面。市委人才办相关负责人表示，人才需要交流、需要氛围，上周在余姚、慈溪走访调研的时候，各区县市园区中有意向进驻东部科创中心的企业不在少数，甚至有些已经走出宁波的企业也说，如果有这样一个平台他们愿意回来。

目标直指“最前沿”的东部科创中心“打铁还需自身硬”，硬件先天优势之外，宁波更需要考虑的是如何解决体制机制的问题，建设主体、运营主体和管理主体如何配比的问题，也就是市场的力量和政府的力量在创新创业过程中的资源到底该怎么分配的问题。

论坛现场，与会专家学者达成的普遍共识是，弄一个咖啡店、摆几张桌子，打着“众创空间”旗号，实际上干的是“二房东”买卖的那种模式，宁波理当断然谢绝。

收放至最好的状态，是一个难之有难但又必须在东部科创中心谋划前期就必须克服的事情。

水木展博科技有限公司总经理畅磊手中的科创孵化平台打了十年的“纯民营”牌，他觉得，搭平台不是一个管的问题，而是一个服务的问题，平台的运营者对于平台上的企业应该冲着“把他们服务好”去的，对于宁波来说，不妨启用有能力的产业孵化器，让企业自由生长。

譬如他运营的园区，为创业者提供了人力资源系统、后勤系统、上游的咨询系统、下游销售系统等全方位的服务，当科研人员不用去操心行政、后勤等事宜时，他们才能够一门心思扑在创新研发上，颇有一种硅谷里，人人穿着背心裤衩轻装上阵的姿态。

另一种是深圳南山在打造科创孵化园区上的做法，政府前期只给予政策扶持和配套完善，但是不作为主导，也不陷得太深，依旧是市场化运作主体，社会化力量共同介入。

这是政府在前端服务的介入，中科创星创始合伙人米磊则提出了政府做后端服务的可能性。即把具体运营权交给专业的团队前，政府只为科研成果的产业化转移提供厂房和设备。往往，建厂房、买设备没一两亿元的投资下不来，而租赁厂房和设备就显得企业更乐于接受了。就像横店影视城里，布景搭台雷打不动，剧组来去自如。

关于宁波东部科创中心的运营模式中，政府应该充当怎样的角色，到底哪一条路适合宁波，确实不是一两句话就可以描述清楚的，甚至在不同的发展阶段，各方资源或许能有不同的分配方式。但我们仍不难发现，包裹在通用方法论下“因地制宜”的内在基因。也许，他山之石可以攻玉之外，问问宁波本土企业最需要什么、最易接受什么，才是当下应先行考虑的。

宁波银行专栏

永赢惠添利基金正在热销中

近日，永赢基金公司旗下首只权益类产品——永赢惠添利灵活配置混合型证券投资基金（基金代码：005711）正在热销中，投资者可在宁波银行、交通银行和永赢基金官网等渠道认购，本月25日将完成募集，宁波银行限额发售5亿元。

永赢惠添利基金是永赢基金公司进军权益类产品领域的首个产品，由永赢基金公司总经理助理兼权益投资总监李永兴亲自掌舵。公开资料显示，李永兴曾在交银施罗德基金和九泰基金任职，拥有10多年公募从业经历，管理过交银施罗德主题优选、交银施罗德周期等多只产品，具备丰富的投资经验和较强的自上而下资产配置的投资能力，使永赢惠添利基金的业绩值得期待。

永赢惠添利基金的股票投资比例为0~95%。据永赢基金公司介绍，李永兴擅长自上而下的资产配置，非常注重风险收益匹配度，注重控制组合风险包括回撤，当预期到市场风险较大时，会切实降低仓位；当判断市场出现明确的机会时，也会果断地提升仓位，力争跟随市场收益。

对于产品发行时点的选择，李永兴表示，“虽然上证指数今年1月以后出现了较大幅度回调，但我判断，无论从宏观经济还是市场估值层面来看，今年二季度都会出现短期见底的情况。在回撤空间有限的情况下，此时建仓会有较大概率为投资者获取收益。”

成立于2013年的永赢基金公司，是由宁波银行和利安资管公司共同出

资成立的中外合资基金公司，依托银行系的优势，在固定收益产品领域已积累了一定优势。

从以固定收益投资为基础，到发展成固收、权益投资能力全面并重，这是新基金公司迈向中大型基金公司的进阶之路，永赢基金公司也不例外。永赢基金公司总经理芦特尔表示，面对全面竞争和混业经营的大资管时代，主动管理能力是基金公司发展的核心竞争力，未来永赢基金公司将积极打造自身多元化的投资管理能力，朝中大型的资产管理公司进发。

谈及对首只权益产品的期望，芦特尔坦言，并不希望首发规模过于庞大。“权益类产品想要长期保持稳健的业绩回报并不容易，这需要公司强大的投研平台和人力支持。对中小型基金公司而言，在主动管理之路上迈出的每一步都要慎之又慎。”

布局权益类业务，投研团队的建设至关重要。芦特尔表示，“不能为投资者创造价值的多元化投资是没有意义的。我们要求研究员、基金经理都要具备扎实的研究能力，并且在整个投研体系中形成交流、分享、学习的氛围，以确保研究的深度与精度，以做出多元化投资业绩。”

（摘自《上海证券报》《中国基金报》）

