**主题：智能智造创新论坛暨南都创客联盟发布会**

**时间：2016年12月9日（上午）**

**地点：广州四季酒店一楼会议厅2**

**速记文稿：**

 主持人：尊敬的各位来宾、朋友们，大家上午好！欢迎莅临智能智造创新论坛暨南都创客联盟发布会现场，我是今天的论坛主持人，南方都市报记者贺蓓。在时下的中国最热门的词有两个，一个是创业，一个是投资，作为南都创客工作室的一名记者，在过去的近两年时间里，我们报道了数百个创客的故事，用近百个版面记录他们的辛酸和喜悦，我们关注最前沿的创新模式，创业生态，投资风向，今天的小蛮腰科技大会首次落户广州，这里聚集了50多位著名投资人，5千亿的管理资本，100多位业界领袖，13场论坛，是一场科技和资本的盛宴。

 南方都市报作为主流的公共媒体，承办了本次盛会当中的一个分论坛，就是智能智造创新论坛暨南都创客联盟发布会，我们是本次大会中唯一一家以媒体来承办的分论坛，我们深感荣幸。

 在所有的创新中科技创新是最核心的，广东作为制造业的大省，在这一轮科技改革当中，将会面临着哪些新的机遇？通过再创业、创新实现裂变，因此我们将话题聚焦在智能智造创新上，今天现场来了非常多的老朋友，也有很多新朋友，首先请允许我介绍到场的嘉宾，他们分别是：

 广东省工业设计协会秘书长周红石；

 东京大学前沿跨学科研究博士李凌瀚；

 中大创投总裁郑贵辉；

 天时国际创业实验室CEO林涛；

 暨南大学互联网创新研究所所长汤胤；

 广州九尾信息科技有司CEO王锐旭；

 还有来自政府高校领域的创业家和合作伙伴，他们分别是：

 天河区人社局局长石泽润；

 化脓创新创业学院办公室副主任林钻辉；

 广州大学生创业研究院创业导师詹茜；

 云珠沙龙执行总裁邓敬韬；

 千人计划南方创业服务中心副秘书长徐斌；

 南方报业集团管委会委员、《南方都市报》总编辑任天阳

 今天还会有特别的嘉宾，是来自美国麻省理工学院斯隆管理学院副院长黄亚生教授，黄教授将会以视频致辞的方式一会儿跟大家进行交流，让我们再次抱以最热烈的掌声感谢和欢迎大家的到来！

 马上南方都市报将迎来20周岁的生日，我们的口号是换一种方式，从以世界工厂为标签的工业时代到以科技创新为核心的技术时代，20年里，作为主流公共媒体，南方都市报一直在记录和见证着中国经济社会改革与转型的重要历史时刻，而今双创的时代到来了，我们也在试图用换一种方式来观察和参与这个世界，有请南方都市报总编辑任天阳致开场词，有请任总！

 任天阳：各位来宾，早上好！非常荣幸参加小蛮腰科技论坛，来的时候很奇怪，这不是小蛮腰，是四季酒店，为什么是小蛮腰论坛，我还没有问到，非常荣幸南方都市报能作为主办平行论坛的唯一媒体来进行参与，我也非常高兴在这个特别的场合和时刻为大家介绍南方都市报在创业创新这个浪潮之下如何发挥南方都市报作为主流媒体的作用，实现南方都市报从创业者、创新者，为创新者提供土壤这样一个转变，刚刚主持人也讲到今年或者说2017年1月1日南方都市报迎来20周岁的生日，经过20年的精心培育和奋力开拓，南都成为中国媒体的奇迹，如今的南都已经不是一张报纸，我们有一张报纸，两个刊物，一个客户端，还有微信微博，三张网，这样一个融媒体的平台，应该是南都所有的产品，我们现在覆盖的人群超过1亿，南都致力于打造中国的思想平台、意见平台、建设平台、批判平台、服务平台，想打造成为中国最具影响的新闻生产与传播、信息服务机构，同时南都更是承担一个社会责任的平台，我们希望杰出的理念、创意能够在南都这个平台汇聚、碰撞、交流，所以我们不但是生产信息，我们还传播信息，还创造价值，这已经超出传统媒体的功能，所以我们也不仅守望社会的公平与正义，强还还促进创新的生长，不仅记录风云变换的时代，同时还在这个时代当中与各界同仁共同进步和成长。

 南都20周年，我们的口号是换一种方式，这换一种方式既是从纸媒到融媒，也是到创新要素的对接平台，南都从一张报纸成为中国多元社会和多种经济力量链接者，同时还是创新的产物，南都是成长于改革开放中的一个沃土，尤其在珠三角地区，这样一个创新的沃土。

 今天的南方都市报已经根深叶茂，我们回报创新热土的方式，就是也要成为创新的土壤，将南都优秀的传播力量、信息整合的力量，转变为创新的力量。

 今天我们将要宣布南都创客联盟的成立，这也是今年以来南都第二重要的联盟成立，我们前一个是南都指数的联盟，前不久我们宣布成立。这是南都在创新创业领域构建的资源汇集的平台，也是创新创业领域具有媒体特质的孵化平台，南都将把自身强大的传播力为创新者服务，这就是南都创客联盟，南都创客联盟起步于三年前，2014年的改版，南都创客新闻的工作室，这个工作室是定位挖掘华南地区的创新创业报道，原来只做报道与传播，我们报道的类型和内容覆盖了创客，包括创新、商业模式，创新技术的分析，涵盖双创生态链的调查报道，从关注创业者的生态圈到对珠三角孵化器的生存状况，广深双创溢出效应，历届创业大赛，得奖者的去向，广东高校创业成果的转化，这些都是我们创客工作室的报道范围。

 我们也通过即将成立的南都创客联盟连接全球范围内的创新力量，以价值创造价值，打造创新创业的资源汇集平台，这也是我今天在这个场合要宣布的第一件事。

 在南都的发展过程当中我们非常感恩和感谢改革开放，珠三角这样一片热土，南都的成长应该跟广东的经济发展是同步的。在南都成长的20年的历程当中，我们深切地感受到广东，特别是珠三角地区，中国经济最富活力，中国的区域经济最具竞争力的地带。这里的制造业，我们深切感受到有非常雄厚的产业基础和敏锐的市场嗅觉。同时我们也看到珠三角地区有一大批非常优秀的企业家群体，广州、深圳、东莞、顺德在中国的经济发展史上要写下浓墨重彩的一笔。

 作为中国经济发展的前沿地带，我们也感受到广东其实面临着迎接经济的新常态以及中国供给侧结构性改革的挑战，在破题、求解过程中，机遇与挑战并存，创新发展的元素正在萌生，广东创新创业大批的有志之士这两天都汇聚于此，创新创业这样一个机遇需要政府、企业、高校、媒体这些力量共同倾入，这也是南都举办这次论坛的初衷。我们相信基于产业的创新发展，南都作为广东省委机关报主管主办的主流媒体，我们一直关注广东的经济发展，并且为产业的转型升级传递正能量，当前随着国家的双创战略以及传统制造业的供给侧改革，如何建立传统的优势产业与双创的通道，正在成为破解中国产能过剩、技术创新不足的节点，今天早上我看到华尔街日报的一篇报道，是讲中国的创新创业，中国的创新能力，其中讲到中国要立志成为四大发明之后再重新夺取发明大国这样一种桂冠，讲到中国的发明，现在我们要远远落后于欧美国家，欧美国家对中国目前进行的创新创业也高度关注。当然他们认为中国的创新创业，包括中国的教育体制是死记硬背，不具备创新思维，尤其是科技领域，中国的创新创业还需要有大量的工作，需要突破。

 有鉴于此，南都以传媒优势作为纽带，将积极承担主流媒体的责任，寻求与中国南方的传统优势产业，建立创新创业共同体。

 在上个月南方都市报的东莞新闻中心与美国的麻省理工学院，中国的合作机构，天时国际创业实验室在东莞成立了首个产能双创研究院，并且联合国家双创周东莞分会场，一些论坛的组织工作已经取得了东莞市委市政府的高度评价，接下来这种模式将在整个珠三角地区广泛复制。

 不久我们还准备在佛山与地方政府建立人工智能产业领域的战略合作，为南海顺德提供新的创新发展模式，可以预见南都不仅与天时国际实验室这样的机构发起双创联盟，积极从事将优势产业资源转化为产能创新的视野，我们还将建立广东的产能地图，这也是我要宣布的第二件事。

 南都20周年的海报，大家都看到了，20年我们初心不变，南都根深叶茂，让我们携手同行，用创新联结创新，用价值创造价值，我们一起为广东的转型升级和持续发展共同努力，并预祝此次论坛取得圆满成功，谢谢！

 主持人：谢谢任总！的确南方都市报作为主流媒体，传播是我们的优势，而传播也是双创整个生态链非常重要的环节，这里提醒一下现场的朋友，今天这个论坛是在南都自媒体上有进行同步直播，大家可以一起来关注。

 下面进入主旨演讲时间，互联网的时代，距离从来不是问题，前面我讲到一位特别的嘉宾，他就是来自MIT斯隆管理学院副院长、China Lab创始人黄亚生教授，他对产业创业有着非常深刻的理解，因为航班的问题，他不能赶到现场和各位来直接面对面的交流，他特意在大洋彼岸录制了一个演说视频，和我们一起来分享，接下来欢迎黄教授。

 黄亚生：很荣幸通过视频连线这种特别的方式参加今年小蛮腰科技论坛，我因为麻省理工斯隆管理学院与中山大学岭南学院教学合作关系，我曾多次来到广州，对这个城市非常喜爱，由于这样的关系让我感到参加今天的论坛很有意义，虽然本次论坛是一个移动开放者和互联网相关的大会，但是我今天要讨论的事情却不仅仅是移动开发者的事情，而是关乎创新及其实现，以及为什么麻省理工需要将其视线投向广东，特别是珠三角，我所在的麻省理工学院是一个非常注重创新的学校，但是一个特别将理论和创意转变为现实的学校，在美国MIT的创新有大量实验室的投入，但有着强大的高校创新者还需要有强大的生产来接轨，众所周知美国产能很少，小批量制造成本非常高，这正是我们将眼光投向珠三角的原因，在今年年初MIT在中国香港建立了一个创新站，主旨就是要服务MIT师生，为MIT创新者充分参与广州、深圳、东莞、顺德等珠三角地区制造企业的开放式创新铺路，从而建立MIT学生与中国庞大制造业产能的联系，双创的目标就是技术与产能要接轨，在我们进入中国进行的调研中发现一个问题，中国的中小企业对技术的需求是存在的，但技术研发在中国还是耗资很大的一个事情，一些中小型的企业没有能力和资源去建立一个自有的实验室，成本让很多企业望而却步，像美的、OPPO这样的大型企业也已经开始重视社会化的创新模式，也就是通过悬赏、众包的模式进行创新，天时国际创业实验室就是要建立一个开放的社会平台，企业或者个人有需求的都可以在平台上发包，有能力的研发机构接包，这是我个人非常欣赏的一种做法。这是一种创新风险的社会化，能够降低企业个体的风险，政府通过支持和引导这样的平台，帮助企业突破技术瓶颈，这种模式在韩国和日本已经取得了很好的成绩。

 在双创方面，目前大家都在讨论互联网创业的寒冬，我认为应该关注通过创业使创新能够真正发展经济，和提高人们的水平，将创新创业有机结合起来的作用远远要大于创新和创业单方面起的作用，如今我们看到新的趋势，大学不再是高高在上、象牙式的研究机构，这种现象说明创新创业联系的重要性，MIT和其他大学在创新都会面临一个很大的挑战，很多学术创新周边缺乏制造业的产能，然而很多在新能源、新材料、化学、生命科学方面的创新需要大量的产能才能实现效益。今年和去年我带着MIT的学生多次到东莞制造业的企业参观、调研，我认为公开创新、社会创新的概念是比较适合东莞发展的，而广州作为整个珠三角的中区城市，更应该成为连接国际先进技术与地区产能舞台，特别是广州是一座我非常喜欢的城市，因为与中山、岭南学院有办学的合作，我过去十年中经常前往广州，早在2008年我就与南方都市报、中山大学合作，调研珠三角洲的产业集群，因此倘若广州未来能够成为创新与创业对接的地方，我将非常乐意以及力所能及的支持。

 再次衷心的祝愿本次论坛的圆满成功，谢谢！

 主持人：谢谢黄亚生教授，看得出来黄亚生教授为我们精心准备了这样的视频和演说，MIT为什么将目光投向珠三角，刚才黄亚生教授稍微透露了一些，因为广东有巨大的制造业产能，此刻黄教授正在越洋航班上，他准备了一份PPT，有请听时国际创业实验室林涛代为播放。

 林涛：这是黄教授在2008年参与南都、中山大学在东莞城中村对外来工进行家访的照片，说明整个合作结构实际上早已经建立起来，这是今年黄教授在东莞产业集群里面带着MIT的学生进行访问的照片。

 下面是黄教授之前做的一个PPT，他分享了他认为的新常态下中国经济增长放缓的因素，基于阿温.杨的模型，中国仅有30%的经济增长是基于生产力的提升，美国100%的经济增长是基于生产力的提升，这30%经济增长力的提升的特点里面还有60%是由于劳动力从农业到工业的转变效应所导致的，他得出了一个结论，中国的科技为本的增长因素可能对于经济贡献很可能是很小的，中国急需要过渡到一种以创新为导向的经济增长模式，这样一个经济模式会遇到一个瓶颈，就是资金、技术、人才和知识产权保护等等，政府的支持在这个过程里面必须要成为一种促进作用，而不是一种阻碍，他认为政府应该将支持力度从直接的经济贡献者变成一个技术增长的需求者，或者说是一个发包者。

 他认为开放式创新是一个可行途径，而开放式创新的定义，他在他的一本新书《创新的创新》里面有所涉及。这是他所看到的开放式创新的定义和它的要素组成部分（见PPT）。

 可以看到他认为开放式创新最重要的因素是开放性和分权性，他列举了传统封闭式创新模式的概念，第一个是曼哈顿美国原子弹计划，完全是已知的技术模型之下，他们进行的有组织化的双创型机构，第二是中科院的软件研究所，这里站的都是一些老人家，而他们研究的模式也是一种自上而下的研究形态。第三是GE，他们采取了大企业内部的RMB巨大投入的研发。

 传统企业创新模式是一种自下而上的科层制创新方式，在目标确定时，这种创新模式高效、经济，但在不确定的因素里面，成本较高。现在已经从自上而下的，变成多方的、开放式的、创意多元化的结构，而且在不确定的要素里面，后者是比较合适的。这是社会开放要素的一个组成部分。

 这是美国的NASA和DARPA，都采取了悬赏众包式的创新模式，例如像NASA这样的机构，虽然拥有全世界非常庞大的创新资源，完全可以从从封闭式中取得很好的效果，但是它却把大量的创新命题抛出来，让全球的技术研发人员去研究。大家可以看到他们提供的人数都是达到几百个。

 公开竞赛逐渐成为颇受欢迎的社会创新组织形式，很多创新者并不是冲着创新带来的金钱和社会地位而去进行创新，而是冲着创新竞赛所带来的荣誉感以及自我满足感去进行创新的，所以实际上创新者的激励机制，跟我们所想象的情况是完全不一样的。

 开放式创新会面临非常多的挑战，特别是从无序到有序，以及甄别创新提案，建立公平公正公开的筛选基础等等，因此建立一个长效的开放式创新平台，并且通过这样一个平台聚集一个开放式创新的群体，进行长时间的筛选，因为在一个群体里面会因为一个长期的排名或者是绩效的积累，从而提高这样一个开放式创新的效果。

 黄教授只能提供一个PPT，大家只能作为参考，如果以后有机会，我们再邀请他过来亲自为大家演说，谢谢大家！

 主持人：谢谢林涛！科技无国界，开放是科技的一个前提，因为开放的精神，我相信未来珠三角和国际创新的对接和合作一定会是更多的一种常态，再次感谢黄教授的分享。

 接下来请东京大学前沿跨学科研究博士李凌瀚，他演讲的主题是技术创新与传统优势产业再创业。

 李凌瀚：各位嘉宾、各位朋友，大家上午好！很荣幸能够受到南方都市报的邀请来参加今天的盛会，我结合自己的一些经验跟一些小小的感想跟大家分享一下关于技术创新与传统优势产业再创业方面的内容。

 在整个题目里面我感触最深的是再创业这个词，因为对我来说，我认为有两层含义：第一层含义是对我个人，我在大部分的时光都是在学界进行产学研、传感器以及微纳米技术的研究与开发，2014年由于扬帆计划的缘分，我来到了粤西清新这边，能够脱下研究者的身份在一线企业进行创新，以及商业方面的操作，并且同时可以在一个区域的平台中进行创新方面的工作与计划。

 第二层含义是对清新地区本身来说，作为一个三产融合比较完整的县域经济体，在农业上面有温氏集团为代表的农头企业，还有高端不锈钢进出口OEM产业，在过去两方面，都做的不错，温氏是创业板最大的一个集团，这个企业不锈钢大概有100-150亿的规模。

 在经济新的挑战之下作为传统发展比较完整区域的经济体，他们也急需拥抱创新，对他们整个创业进行反思，尤其是工业方面进行反思，引进新兴人才，引进新思维进行碰撞，对这个区域来说是再创业的另外一层意思。

 对创业来说肯定是非常艰难的，而且有很多痛苦和磨合的过程，这在我刚回国的时候已经能够感受到，因为对我来说以前的工作跟制造的氛围其实是这样一种模式（见PPT），在实验室里面进行半导体以及物理方面的研发，而我们做的基本上是处于微小世界结构的探索以及应用方面的研发，但是我回到广东的时候，这是生产环节，这种无序的产品是在整个工作中的常态，在当时我有一点小沮丧，但是既来之就要做点事情，我们开始在思考怎么把县以前创新的技术跟现有传统的优势产业如何结合，一开始大家可能想到了拥抱互联网，触电化，我们也是这么想的，把一个不锈钢的电器延伸，触电一体化，远程控制，手机APP，再加上社交，我们在这方面得到了一些突破，得到了传统客户以及在行业当中的认可，一旦到了市场上我们发现有点像叫好不叫座，因为每个区域都有自己的比较优势，打一个不恰当的比方来说，比如我是一个180斤的胖子，如果穿了一件阿玛尼，我也只是一个穿了一件阿玛尼的胖子，还得挺胸收腹，但考虑到我实际需要的东西，我就跑步、锻炼，把6块腹肌锻炼出来，这个时候我就不需要外在，而是讲核心的6块腹肌的情况，所以对于这个产业的核心在哪里，如何把握这个产业的实质，把我们所占有的、知道的技术，如何把它们进行融合，这是我们再思考的一个过程。

 从一个思维出发，就是先类比，再去整合、演绎、拓展相应的过程。做一个类比的例子，MintonTile是美国国会大厦室内地板瓦片商，图里面的是美国国会大厦的瓦片，大家可以看到豪华色彩是它的本质特点，因此在20世纪进入家具行业，同样集成了这样一个实质的特点，把它们的特性类比到从室内的装饰瓦片到室内家具获得了很大的成功。同样类比的思维，我们用在了数学上去，大家看到这个派，从这方面出发，我们做了一个类比，完全从外形出发，设计了一个厨具类的小型的产品，给我们迎来了第一个国际性的大奖也给我们迎来了到目前为止三千万作业的订单，这只是一个初步的类比效果，由于出于我的学业背景，我还对更深层次做了一个类比，这是第一个半导体硅二极管，非常粗糙，直接在硅上面有一个玻璃重物，把金属压到里面去，就形成了一个P层和N层的结构，现在集成电路，基本上硅材料就等于这个集成电路的产业，我们这次论坛里面的VR科技，我们上面的手机，它们的根源和本质都是来自于这个PN管，都是来自于这个硅材料。我找了一个例子，大概是锅的结构，也是材料，上面是304不锈钢、铝板，1947年硅的半导体，用它的结构跟材料，跟同样时期的东西是处于同一个演进，但是它的演化是有很大的差别的。我们发现一点，硅这个材料，大家都知道是集成电路的血液，我们可以总结到所有集成电路里面发生的各种信息交换，到目前为止不是发生在硅上面，而是金属沉积的表面电子输送里面去，可以类比，硅已经成为了一个结构以及散热所要采用的东西，同样的，回到传统产业来说，我们的不锈钢，我们的铝其实起的作用可以同样只是一个结构支撑跟结构的散热、传热的作用，而我们对于人，对于实物或者功能化的接触不在于材质本身，而是在于这个涂层，在于表面的处理。因此我们对于一个产业深刻的联想是我们接下来的发展方向并不是把它放在钢材，放在铝材上面，而是把重点放在表面处理，放在芯材质上面的突破和整合其他传感性的技术，放到里面去。

 曾经这个行业里面有一位我非常尊敬的企业家跟我说，我们不锈钢的行业就是要认真地铁打下来，我很佩服他的工匠精神，回头给了他一个白眼，真正把附加值的东西加到里面并不是工匠精神，打铁就可以完成的事情，我们需要改变思维，需要把涂层和传感器加进去，让它焕发出真正新的价值在里面。

 因此我们是怎么做呢？首先对于整个家具用品来说，刚才说的涂层、功能、颜色、设计、工程，在整个本质上面，可以对它进行个完全的创新。首先在颜色上面，因为每一个家具用品颜色是第一个接触的地方，人对颜色的感受其实是非常主观的，因为它是源于你视觉里面的三个四锥颜色的敏感度，因此设计人员通常对颜色的把握都是从色谱图出发，找色素、配色，颜色从材料本身来看可以有另外一种想法，比如蝴蝶翼有很多的色彩，实际上它是在微结构里面有一种光晶体的结构，对自然光某一个波长选择上极大的反色形成了每个蝴蝶都有不同的斑斓色调，举另外一个例子，就是变色龙，它的标皮结构也存在着这种微光晶的结构，通过它不断的收缩，可以导致它的皮肤色彩不断地变化。同样这个思路可以放到产品表面的效果上面去。

 在喷涂方面我们采用了类金刚石的结构，我们主要目的是替代特氟隆，这方面我们主要把技术进行大规模生产化方面的改进，这是一个产品结果。

 我们还通过改进熔射喷涂方面的技术，我们已经不再考虑里面的不锈钢或者铜这方面的材料结构，而是更加考虑对它表面的改性，我们通过开发相应大规模生产的技术可以对这方面进行设计表面的感性，同时我们通过这个基础设计了一个荷叶的疏水结构，通过我们设计的技术，在金属上面进行结构的设计，达到疏水的效果。

 同时另外一方面的节能，通过同样的技术，电磁转化效率可以提高很多。王健林说先定一个小目标，赚它1个亿，我们也先定一个小目标，假如每个家庭都能用我们这种电磁转换的工具，大概每年可以给节省一个大亚湾核电站的发电量。

 除了在这方面的类比演绎之外，我们还希望添加额外的整合功能，我们可以把柔性的热电堆进行集合，在70度的环境下可以发热，发电量大概是20.6uV/K，可以把热能量进行二次回收，比如你在机场里面，手机缺电了，打杯热水充进去，可以给你的手机进行几十分钟的通话，如果是某个品牌的手机，也许充电5分钟，通话3小时，这可能也是一个可以使用的方面。

 我们希望把传感器跟通信电路以及相应的电源跟天线相整合，采用我们现有的独有的封装结构，在温度以及可靠性上得到提升，这样的话，我们就可以把传感器封装到现有的产品里面去，可以通过温度以及振动方面的算法集成，这样的话我们可以通过非接触知道里面的食品温度情况，给整个产品添加新的附加值。

 在现有我们思考技术集成的范围里面，在这方面会有很多的可能性，也给我们的产品设计提供了非常多便利的特征在里面，但是你要把这些产品生产出来，涉及到商业和市场的话，工程是必须要考虑的，针对我们现有的产品对传统产品的改造，觉得对整个工程，就是制造方面有几点是需要去考虑的。包括柔性化、数据化、系统化，整个生产过程的数据整合可以对柔性化的需求提供一个及时的响应。

 通过整合RFID和CRM系统，把产品的模具到生产线、包装作业到整个产品溯源性的追踪都可以做好，这就是我们在数据化的基础上还可以做柔性化方面的处理、操作，有了数据化，我们再往前走就可以把整个生产过程进行系统化跟数据智能化的演进，比如把杂乱传统的生产线，通过机器人，通过整合系统化，通过对整个流程的优化整理成一套完整的、一条线的自动化生产系统，在这个过程中不仅仅是需要技术和工程方面的创新，还需要对商业模式进行设计，全过程的设计思维贯穿在设计跟技术以及生产理念去，由于我们本身的产品跟人的距离是比较远的，我们需要通过分享经济的概念，希望把我们的产品跟人之间的关系拉近，并且在这基础上，希望把我们的生产、技术能够再通过一个产业资本化更快速地进行资金流的换算，给整体的创新扩展提供更大的一个空间和更大的一个支持。

 最后，不论是创新也好，无论是我们设计者的技术也好，我们的目标不仅仅是为了了一个创新而创新，而是为了整个产业的实质而进行努力。我觉得在我的想法里面，技术上面的创新，再创业其实是一种智力集成的创新，把创业者的勇气跟他们的工匠精神以及在传统产业上面的智力上的注入，使得我们可以更好地擦亮中国制造跟广东制造这块金字招牌，谢谢大家！

 主持人：谢谢李博士！我在台下听好像觉得普普通通的一口锅，其实蛮是黑科技，刚好我有一个记者朋友去清新有调研过，他说那边的不锈钢锅具有的好的、贵的是要几千块，是吗？我想问一下李博士，您的这款锅具价位在什么样的水平？

 李凌瀚：目前来说大概也就是几千块钱。

 主持人：我们可以看得出来的确是用工匠精神来打造的，李博士和他的团队在专注做好一口锅，我觉得未来再也不用去日本买电饭煲，买马桶之类的了，他们所做的，我相信正好是传统的优秀企业进行再创业、创新的最好的诠释。

 接下来有请广东省工业设计协会秘书长周红石进行分享。

 周红石：大家好！我来自广东省工业设计协会，感谢主办方给了我们这样一个机会来这里学习和探讨创新和创客，我的第一个问题是工业设计与创新，在座的可能有了解的，也有不了解工业设计的，我想今天也没有必要再做工业设计的普及工作，但相比较于其他设计，比如服装设计、家具设计、平面设计等等，工业设计强调的往往是发现问题和解决问题，刚才李博士，虽然我认为他是一个科学家，其实他也是一个设计师，他们也在发现问题，也在解决问题，其实是一种设计的思维。

 既然强调的是发现问题和解决问题，我想一切关于视觉的、美观的、时尚的这些元素，在工业设计评价标准里面并不占主导地位，创新性的解决问题的办法，我个人在评价里面体系占据了主导地位，对于产业而言，对于产品而言，工业设计的创新和技术创新一样，应该受到足够的重视，甚至应该把它当做决定产业或者产品运用的一项工作，今天主办方给我如何通过工业设计链接国际创新与中国制造业，我想把国际两个字去掉，为什么要强调国际呢？首先我认为创新无所不在，而工业设计本身就是一个创新性的工作，它强调整合资源的创新，而这些资源不在乎它是否新，也不在乎它来自西方还是来自国内，只要是第一个用某种方式把创新整合起来了，而且充分发挥出来了整合的效力，解决了产品的问题，解决了使用的问题，解决了商业模式的问题，解决了消费者的痛点，甚至解决了社会和生态责任的问题，创新就已经发生了。

 苹果手机的案例我想所有人都不陌生，所有人都认同它的创新性，不同阶段，我们对创新的认知是不一样的，比如苹果手机刚刚诞生的时候，甚至更早，在IPAD出现的时候，我们把它当做整合技术的一个完美形式相加，这种创新大家再去说苹果手机的好的时候，我们讲得更多的是整合技术+用户体验，为什么它比安卓的手机更容易被我们接受呢？这里面就有用户体验的问题，我们说比安卓要好用，整合技术这个词永远没有变，苹果最伟大之处在于它整合了相关的技术或者说我们叫做最合适的技术，工业设计强调的是创造了最合适，技术可能强调的是更高、更强，刚才李博士，我相信他在追求全世界最好的技术，在东京穿着白大褂封闭的无菌的实验室里面，我想他在追求更高、更强。工业设计师可能更多是在车间里面，在生产线上，甚至待在农民工的家里面，刚才林涛展示的黄亚生教授的PPT里面有黄亚生教授坐在农工民家里面的照片，其实这对工业设计师而言是一个常态。

 第二个问题是工业设计与中国制造，中国制造这里不用多讲，大家都知道从无到有，从模仿的粗制滥造到粗放型的来料加工，从制造水平的快速提升，生产能力的快速提升到今天政府创造的装备制造和智能智造，工业设计作为一个系统整合者的角色，到今天中国工业设计还没有完成自己的使命、实现自己的价值，我国的生产制造企业绝大部分不会应用工业设计的手段，我这里面有很多的案例，由于时间原因我就不一一介绍了。

 我想给大家介绍的是广东制造业里的几个案例，这些案例可能跟今天或者是昨天更近，但是也让我们看到了未来。

 工业设计解决的问题很多，刚才闪过的画面里面有解决心理层次的，有解决文化层次的，有解决生产工艺的、生产制造的，我想在这里给大家看这样一个案例，这就是来自我们身边，在顺德的一家企业，这是一个电烫斗，在使用它的时候安全问题是非常大的问题，在烫衣服的时候突然电话或者门铃响了，这个时候就把熨烫衣服这件事给遗忘掉了，然后衣服被烧坏了，这样一个安全问题，在美国有非常高科技的解决办法，对于今天的科技而言，要解决这样一个安全问题非常简单，但是我们的设计思维是什么？中国人非常聪明，用了最简单的一个办法，这个企业之前在美国的展会上面看到了美国的高科技产品，假设我们的电烫斗的底部超过了一定的温度和时间，它会有一个弹起装置，温感器感受到了这个温度，会把整个电烫斗的底面支撑起来，中国人用了一个最简单的办法，在后面做了一个斜坡，加了一个配重，烫衣服的时候只要你松开手，它的发热面就会脱离你的衣服，这是一个非常典型的设计思维，而不是技术思维。

 我们看另外一个案例，也是这家企业的，我们知道在国外，美国人、西方人吃早餐无外乎就是这两个东西，面包片和鸡蛋，国外这些家庭解决问题的办法有烤面包机，有蒸蛋器，这两样东西在国外是两个产品，同样我们这家小家电企业把它做成了一个产品，这个产品非常有意思，因为下面有一个公式，我们叫做4+3=12的增值公式，原来这个企业出口到美国的面包机是4美元一台，当然很可怜，说起来低得很吓人，一个煎蛋器卖3美元的价格，它把它整合到一块，做成了二合一早餐机，煎蛋和烤面包在一起，因为这个行为本身就是在一起的，为什么要两个产品，它只做了一个，一个电源线解决了问题，它的成本降低了，但是美国给出了12美元加工价给他们去制造。我们认为3+4=7，增值的5美元是哪里来呢？其实是一种创新思维、设计思维，是一种基于对生活方式的研究、观察，当然这是中国人做的创新，它在美国人的家庭里面看到都是这么去做早餐，为什么要两台机器，只要打一个问号，创新就来了。

 这家企业原先是一个纯粹的来料加工型企业，从OEM到ODM的转变，企业尝到了工业设计的甜头，我们当年做过这样一个研究，画过一个图表，这家企业从初创到产值达到3亿的规模用了十多年的时间，从3个亿的时间节点上，他们成立了属于自己的工业设计部门，专门聘请了专职的工业设计团队，同时对公司外部的设计资源进行了整合，从这个时间点开始到他们企业做到30个亿的规模，用了5年时间，到今天这家企业规模已经超过60亿，其实这家企业的确尝到了设计的甜头，到今天为止他们的设计团队越来越大，做的事情越来越多，这是珠三角非常典型的OEM企业，只是做代工，但是今天它跨越了代工这样一个阶段。

 第三个问题，工业设计与创客究竟是一个什么关系？国家大力倡导双创战略，究竟有什么样的深层次背景？以及未来的走向究竟是什么？作为我个人来讲，我无法判断，但工业设计界对于双创确实有着非常积极的响应，大家也许不那么了解工业设计行业，我来自广东省工业设计协会，广州市还有一个广州市工业设计行业协会，深圳市有一个深圳市工业设计行业协会，我想问的问题是工业设计行业存在吗？如果把各类工业设计公司、工业设计工作室、工业设计研究机构和工业设计周边那些注入手板、制作、印象工程等等配套的机构加起来，这个行业或许真的是存在的，但是它们全部加起来的规模都很小，在我国的统计部门里面，产值所构成的数字完全可以忽略不计，对整个国民经济而言毫无价值可言，我们社会的创新工作其实更多集中在企业，华为公司分布在全球的工业设计人员总数超过了1000人，美的集团内部工业设计直接的人员，也就是说从工业设计这个专业出身到从事工业设计具体工作的超过500人，一个广汽传祺一年可能也就是一辆车的开发速度，他们的设计部门每年的投入超过2亿，有300多个人的团队，包括非常高薪从奔驰请过来的华裔设计师，因此工业设计在企业的实际规模比刚才讲到的社会上的这些设计公司们，包括工作室的规模要大得多，他们难道是一个行业吗？企业的设计部门是一个行业吗？真的不是。所以目前把他们归结为生产服务业，有它一定的道理，而协会的工作把工业设计理解为一种专业、一种职业。

 为什么我们说工业设计界对双创有着积极的响应呢？我们深处在这个圈子里看到许许多多设计师朋友们投身到创客里面去了，看到包括像视觉中国的唯海波（谐音）先生二次创业就是在整合创业资源和创业成果，在座各位看到的是刚刚结束的省长杯工业设计大赛的获奖作品，叫做Dobot桌面机器手，可以3D打印，可以抓取物品，可以画画，可以做许多工作，它就是由一群年轻人，一群创客们研制的一个作品，到今天这群创客已经开始成立公司了。双创和创客项目在这个大赛中已经占了20%，这是从来没有过的相同，从侧面证明了双创在工业设计界反响是最为强烈的。

 工业设计的思维、状态和方法最合适于创客，技术和设计的区别在于技术追求更高更强，而设计追求的是更合适。

 技术型创客假如他没有设计思维，他的成果难以在市场上被接受，设计型创客以解决问题为导向，整合各种技术和产业链其他资源，这就是他们的专业，这就是他们所擅长的东西，但是这并不能说工业设计目前的状态已经能完美解决从产业链到市场链的全部问题了。

 我想在这里介绍一下我们协会的经历，我们协会在四年前在各个设计企业针对设计师们去做调研的时候，发现了一个问题，很多设计师都在琢磨自己的产品，为什么呢？因为他们作为一个服务者在替企业做设计服务的时候，他们的很多点子，很多创意，很多优秀的想法经常被枪毙掉，枪毙以后，他们总觉得如果我去做一个产品应该怎么做，我去做一个设计应该怎么做，我去做一个品牌应该怎么做，他们有很多想法，我去做的时候是我来控制这件事，以前这个条件不允许，因为我们的设计产业并不发达，赚到的资金也比较可怜。逐步的积累，企业也开始认知了，设计费稍微给那么高一点的时候，这种梦想又萌发了，我要做自己的东西。我们发现有许许多多设计师都在思考这个问题，都在行动，我们在想你的东西做出来了卖给谁，怎么卖，你们想过没有？他们确实没有想过，我们协会就想能不能做这样一个平台，把大家所有的产品集中在一块，我们利用协会的一些相关资源，包括能不能在线上建虚拟商店，能不能建实体商店，甚至我们跟传统品牌企业达成合作，比如有一个很重要的家居品牌叫尚品宅配，我想各位听过，它号称全国有3千家门店，我们说你的3千家门店都是卖家具，你在号称全屋家居定制，什么叫家具，什么叫家居，家居包含的不仅仅是家具，这些东西我通常可以给你做配套，因为你是定制，可以在网上实现，你的数据库里面能不能把我的产品都建模，放在你的数据库里面，你提供整套解决方案，这个企业同意了，我们第一个实验就是在广州的东方宝泰，它的旗舰店里面，我们大概200多件的原创商品，跟家具相关的，全部加入到它的门店里面去，第二家店是在它的工厂，他建了一个示范点，所有他的加盟商去看我们的东西，都觉得不错，找我要货的时候，我就慌了，3千家门店，有300家要，我都要投降了，因为设计师不敢囤货，他们不敢生产一大批放在那里，这个事做到今天其实很惭愧，当时还没有众筹，后来我们这个平台逐步在向众筹平台转变，可以说我们是一个失败的实验，但是我们也看到了设计师的不足，也看到了我们的社会还可以跟设计师合作做很多很多事情。

 刚才说虽然不想要国际化，但是国际化还是要提的。工业设计确实需要国际化的思维，国际化的视野和国际化的资源，工业设计源于西方，我们是追随者，西方在设计理念方面比我们有着更为深厚的积淀，在设计方法上比我们有着更长、更多的实践，对未来的发展趋势比我们有着更多、更积极的思考。

 今年年初我在美国斯坦福大学，非常吃惊地看到了一所不招生、不发文凭的设计学院，设计思维的培养已经深入到各个专业、各个学科。

 还有一个例子，大家看到的这是德国涉及大师：路易吉.克拉尼，有一次在德国碰到一个专门做光学望远镜的企业家，做的是中低端的，叫波尔森，波尔森创始人的儿子跟我聊起来工业设计，你是搞工业设计的，我知道工业设计，克拉尼你是否认识，我说我跟他有过几面之交，他说他是不是一个好的工业设计师，我说当然是，全世界都承认，他也非常多不错的设计作品，也有非常先进 的设计理念，他说因为这个老板跟我说话的时候，是深处在波尔森望远镜公司的展厅里面，他说我这个展厅里面有3000个望远镜，我把克拉尼的找出来，你看一看，他把克拉尼作品拿出来的时候，确实与众不同，他告诉我，这件作品花了100万美金来做这样一个设计，要克拉尼出10个作品，最后他们只选择克拉尼的1个作品实现了，包括机身上面还有克拉尼的签名，我说这个望远镜卖的怎么样？这个老板跟我说，这是我3000多件产品里面卖得最差的一件，我就吃惊了，你们这么多望远镜都是谁设计的，他说第一是我，第二是工程师们，他们都不是受工程设计训练的人，他们为什么能设计出来，其实我看过他们的望远镜都很漂亮，跟克拉尼的气质不一样，但是不代表它们不漂亮，我回来再仔细思考这个问题，首先德国的工程师们，德国的企业家们不缺少对艺术美学的追求，不缺少对工艺品质的要求，不缺少设计的基本素质，可以这么说假设我们在这方面做得好的话，人人都可以是设计师，但是很遗憾，我们中国的工程师们，我跟他们打过很多的交道，他们告诉我工业设计是美的，跟我无关，首先他们就理解错了工业设计在干什么，还是认为在追求形式，他认为这些东西跟我无关。有些拿我的美学眼光来看待全世界的人或者我的消费者，我的用户，他们拿出来的作品往往是不及格的。

 我们再想想为什么？可能这个工程师当年小孩的时候就是一个农村的放牛娃，他缺乏一些非常基础的设计方面的思维训练，包括对审美，对艺术的看法，他根本就没有形成，他能拿出好的设计出来吗？德国的设计师从小就去听听音乐会，看看设计展，看看画展，我想中国的孩子在这方面即使在城市都未必有这样的机会。

 我想西方有很多东西还值得学习，值得借鉴，值得赶超，我在这里列了一大串品牌，这些都是小众品牌，可能大家都不认识，但是都是我们目前在合作的，在孵化的一些品牌项目，都是设计师原创的。有一天可能某一个会成功，某一些会倒下去，我想这都不奇怪，既然是创客，就一定有成功，有失败。我们祝福成功者，我们也希望失败者能汲取教训，获得社会的宽容。

 这张照片是我在丹麦设计门口拍的，设计师、设计能够拯救设计吗？我想这是留下来给他们的思考，希望大家齐心努力，每个人都拥有设计思维，都去思考设计的问题，拯救世界未必，但我们能够帮助世界，这是一定的。谢谢各位！

 主持人：谢谢周秘书长非常精彩的分享！的确，工业设计无处不在，刚才周秘书长也谈到广东省工业设计协会在做一些尝试，希望未来广东的工业设计界能够出来越来越多让大家觉得惊喜的产品，因为大家也能够深切感受到目前我们消费品的升级非常快，未来这种极致体验感也会迅速到来，感谢周秘书长！

 谈什么都离不开钱，产业孵化到底要如何傍上资本的大款呢？接下来有请中大创投总裁郑贵辉先生给我们带来产业孵化与科技金融的演讲。

 郑贵辉：非常高兴今天有机会跟大家分享一下我这几年探索的一些结果和经验。我今天谈的是产业孵化与科技金融创新。

 分为两部分：第一部分是企业创新与产业生态构建。

 大家知道在两年前，实际上在投行界里面也有很大的争论，就是说同行界经常会谈模式创新，在谈科技创新的时候大家还笑话，谈什么创新，互联网TMT这块还有很长的路要走，但到今天迅速切换到科技创新。投资界过去如果不谈科技创新，好像都不叫投资界的人物，整个投资界的创新发展转型速度太快了，快到聊我们自己都不认识过去的自我。

 科技创新跟模式创新有什么不一样的地方呢？我们把国内和国际的巨头做比较，国内过去做的是模式创新，以百度和阿里巴巴为代表，这边做的是科技创新，这条路子走过十几二十年以后，最后你发觉国外的整个估值是国内的10倍，甚至100倍的估值。

 大家再回过头来看看华为，华为在97、98年还是很弱小的时候，5%、10%的经费直接投入科研，我相信那时候的国有企业，包括大型的企业都做不到，它确实做得到。所以华为由过去做一个交换机的贸易走向了科技创新，成就了今天的华为，华为的市值是BAT市值的总和，收入肯定也是它们的总和，是诺干个格力、诺干个比亚迪，诺干个企业的总和，这就是两种力量，在选择创新的路径不一样的时候，最后的结局不一样。

 我们从数据图表上来说，模式创新起步比较容易，但是未来的瓶颈、天花板是显而易见的，走科技创新，起步是很困难、很苦逼，那条路我认为是苦修的路，但是那条路成佛、成才也是一种必然，我很欣赏李总跟周总，李总做科技创新方面非常执著，跑到清新，估计是五线城市，能够这样一帮人扎在一个产业集群的地方做科技创新，我刚才跟他说如果你能够坚持五年，你很牛逼，如果坚持十年，你会极其牛逼。这两种创新不一样，最后的结果会很大不一样。

 我们为什么谈转型难，谈创新难，不是说过去传统制造业谈这块难，就是很成功的企业今天谈创新，谈转型都及其困难，为什么呢？这要回到基因论，当初什么样的基因，形成什么样的组织，形成什么样的体系，决定了你只能叫郑贵辉，因为你当时在XY结合的时候已经决定了你是一个男的，这种基因上，我们过去很多传统的企业有这三大毛病，但是在今天号称在业界很知名的企业邮没有这三大毛病，一样有，而且这三大毛病只会多，不会少，包括系统老、心态高、反应慢，越是成功的企业，这三大毛病越大。

 我们现在认为是创新的企业，今天面临怎么去创新，包括腾讯和西门子，腾讯大家都知道由于微信的出现，腾讯的市值不知道翻了多少倍，但是大家要知道微信并不来自腾讯的内部，大家一直不理解为什么微信在广州，不在深圳，这跟它的基因，跟它的出身有关系，因为当初微信的张小龙不是在腾讯，当时腾讯在开发微信整个过程中有诺干个团队同时在开发，但是最后还是外部被并购进来的团队把这个事情做成，内部的没有。同时那时候有很多即时聊天的工具在同时进行，这里面有多方面的原因，但很多人连成名、知名创新型的企业的巨大创新都是来自于外部，都不是来自于内部，所以你会发现BAT的企业在不断并购新型企业，很多人说为什么这样去做呢？他要去并购那些赛道的种子，通过它把原有的体系放大。

 西门子很早就做实验室，按道理它不缺钱，它为什么要搞外部创新，要不断做一些很有意思的事情，西门子今天还能够屹立，跟它创新的基因，从外到内，由内到外构建创新的体系也有关系。

 我们今天都说供给侧改革，我认为科技创新也好，实际上从某种意义上来说是供给侧改革的典型，它是产品跟服务的供给侧改革。我们都知道房地产现在严重过剩，但是很多苦逼的白领和金领也要租房子住，我们租的房子可能很贵，管理又不好，又很乱，但我们这里有一个乐窝公寓，它颠覆了很多高端的房地产商，大家可以研究一下，他是怎么进行供给侧的改革，潜在的需求是有的，但没有创造产品和服务出来，他创造出来供给，799，地铁口，所有的配套都很完善，这是刚刚毕业的，是白领、金领梦寐以求的家，而且里面有社区，有很多东西，这跟我们过去很多想法不一样，包括越秀地产、很多地产都经常来看，他们的答案是你做得了，我们做不了，为什么？基因不一样。

 我们再看创新离不开人才，我们现在这么多的高校培养了大量的人才，每年200万的大学生毕业，在高校里面2千多万的大学生在里面，但我们今天很缺创新型人才，这就是教育的供给侧改革。我举了林伯渠的例子，林伯渠的资本+技术+人才，当年的南泥湾开发就是走这条路，后来也成就了整个我们整个党。

 在解放战争的时候，我党做了创新人才的供给侧改革，我们在华北石家庄成立了一个华北大学，林伯渠等一批人做副校长，那时候集结了2万个营团级干部，2万名营团级干部短期集训完之后马上奔赴全中国监管各地的政权，这群人可能过去连小学毕业都没有，我们今天的创新人才有没有？有，我估计几千万、几亿，因为大家基本上都是大专以上的毕业，那批人可能小学都没毕业，这就回过头来，一切的创新都是基于思维的创新，要一系列的革命，创新实际上是一种革命，必须要自我否定，不但地否定，我们的创新才会有，所以刚才有一个嘉宾谈到我们要从过去四大发明走向最大发明的国家，能不能做到？我相信能做到，就是思想、思想、思想，一定要高度认知，国家从战略层面上做了供给侧改革，就是思想上一个极大的战略认知，包括创新驱动战略，也是国家层面的战略认知。

 这是我们在2013年中大创投探索的一个生态体系，我前段时间把这个生态体系大概在两周年的时候，把我们之前的创新创业做了一个梳理，我把创业改为产业，2013年的时候我们谈生态，那时候大家都笑我傻逼，但今天有哪个孵化器不谈生态？有哪个不谈生态，我们发明了很多创新的词，又很适合整个创新的业态，很贴切创新的民众，为什么？因为我们都是从一线总结出来的经验，大江南北都谈生态，今天大家开始谈产业，过去我们谈双创都是谈创新和创业，但今天直接把创新和产业结合，今天整个创新和产业结合，过去谈屌丝创业，今天又讲到精英创业，这面临着今天整个创新已经进入了另一个时代，另一个战场，另一个蓝海。由于时间关系不能展开讲。

 第二部分，产业孵化与科技金融。产业孵化一定要跟科技金融结合起来，不结合都不行，过去我们是各谈各的，你做你的，我做我的，到今天封闭意味着落后，我们过去还谈融合创新，我很早就谈聚合创新和聚集创新，因为融合和聚合还不一样，融合可能是你中有我，我中有你，互相交流，聚合可能你还是你，我还是你，因为大家不用谈我跟你的关系，可能是一种协同的精神，融合创新可能会血脉直接关联，创新的速度效率不一定有很大，但长远的角度，融合会对聚合有影响。

 科技孵化四大要素，包括产业、科技、金融、NGO，今天的NGO组织我想重点说说，今天的NGO组织跟过去的NGO组织不一样，今天新型的NGO一定要带上公益跟商业组织在一起，就像李总说的，我认为他有商业的性质，也有公益的性质，过去我们谈NGO，就是慈善，就是联谊会，就是大家过家家，聊聊天的事情，今天的NGO组织会跟商业、公益、产业、科技、金融直接融通、直接聚合。

 产业孵化我认为一定要有战略耐性，大家都去学德国，德国谈工业4.0，我们谈中国制造2025，美国谈产业互联网。德国整个创新为什么令到德国今天这么牛逼，这跟德国的战略耐性是有关系的。德国鲁尔区是世界上最大的工业区之一，乌烟瘴气，不得了，成就了过去的德国，一战、二战的德国，但是60年代之后，整个德国做了一个很大的转型，它把整个鲁尔区开始转型，到今天德国是欧洲创新的发动机，但是这个地方可能是发动机里面及其重要的一个部分，我认为它是发动机的发动机，整个鲁尔区变成德国很大的一个创新原地，而且空气非常好，青山绿色。再看看我们今天的东北跟当初的鲁尔区何其相似，要做这个东西不是一两年就可以做到，肯定要坚持五年、十年，甚至二十年，所以我们从国家的政策，从产业业态里面必须要保持战略的耐性。

 产业孵化的轻与重，过去我们都谈轻模式跟重模式，何谓轻，何谓重，对于一个屌丝的创业者来说，金融、资本对他来说是最重要的，最需要的，但是对南都、南方传媒集团，钱对它来说不是问题，对它来说要钱就跟银行谈一谈就行，所以轻重是可以互相转换的，我们在创新的路上一定是协同、聚合、组合，把这种创新要素有效组织起来，这是很关键的。

 轻重都要必须做产业布局，产业布局的前端一定是很重的，走到最后融合了政府，融合了科技金融之后会越来越轻。有一个老板这样说我不需要钱，有人说这话是一个伪命题，连习大大都要钱，但是他的钱跟我们所说的是不一样的，因为他的钱有人给他供血，也就是他的轻，这就是他的不需要。

 我们在创新上要连接优势产业，优势产业要连接优势资产，现在一个传统的老大、老总要见我很困难，为什么？因为我根本不想见他，他带给我的都是负能量，我带给他的都是正能量，我吸收不到他的智慧，我只会跟优秀的产业、优秀的创新人才在一起。所以我们很多人很自High，包括我今天也很自High，我认为小蛮腰论坛做得非常棒，但是我们也不能引以为傲，我们要知道在不愿的长三角的创新浪潮也是一浪接着一浪，我们珠三角和长三角要互联互通，与国外也要互联互通，因为这是全球的事情，所以这种互联互通，同步是及其重要的，没有同步的思想，你High之后，一年之后你发现你在别人的脚下，因为我每天都在研究和学习。

 现在我们还可以谈谈以色列，做过五年以后，我们可以直接把以色列整个创新模式删掉，因为中国直接超越它，你现在到以色列，发现以色列很多东西落伍，全世界的专家都往中国弄，我们已经慢慢把国外一套东西接到中国来，大家相不相信五年之后，看看我们还要不要到以色列去学习创新，我估计以色列到中国来学习，我有这个信心，但我们今天依然要去学习别人，一个小的国家，几百万人口，不如一个东北人口，为什么那么牛，就是因为它制度化环境的构建完成了整个生产，中国是一个大创新的国度，可以完成整个生态、创新文明的构建，我们有庞大的市场和庞大的创新型人才，一旦转型过去，这种创新驱动整个战略是不得了的。

 过去是政府干政府的，民间干民间的，银行干银行的，今天不一样，政府、银行、业界、业态全面融合，而这些融合不仅仅说，而是真正开始做，银行也开始转变，今天的创新，最后一公里的打破是最难的，所以最后一公里一定有一个很尖锐的东西，比如拿一个针把它桶破，让很多人很痛很痛，痛得不得了，这个人要么变成引领者，要么变成先烈，创新就这么痛苦，你会发掘现在中行、建设银行、传统的金融集团在做什么，我们过去谈贷款，传统的贷款3表3零3平，过去要抵押物才能贷款，今天你发现拿到高新技术企业银行给你200万，东莞给你300万，现在是银行在改变，要知道银行改变是及其要命的，全国3千家的投行管理2.5万亿的投资基金，大家知道整个广州有多少亿的银行缺口，4.4万，深圳有多少？6万亿，全部整个PE、VC，包括政府主导的基金加起来才2.5万亿，这些钱出来，就有海量的钱来创新跟做产业，所以我们生在一个非常好的时代。这些钱什么时候收到，我相信很快，以后我们做了大量的布局，整个构建都完整，我相信明年这些钱会像洪水一样涌过来，所以大家对创新要有信心。

 创新的基因很重要，很多人谈创新，谈合作，很多同学在一起搞一个投资班，所以创新的基因很重要。你跟什么样人的合作会造就你是一个什么样的人，产业基金不一样，决定了种子最后成为腾讯、BAT、成为特斯拉，很多创新都是凑合式的创新，但精神还是不错的，但那些基本上是给创新增加一点料而已。

 构建新型NGO，五链融合，打造广州创新创业新高地，包括创新产业链、资金链、孵化链、服务链、政策链，我们过去谈的服务链好像都是帮你注册一个商标，现在整个创新的服务链跟过去的服务链完全不一样，所以国家谈四纵，我们谈六纵，最后谈政策链，你会发现媒体今天来做论坛，因为媒体有各种各样的资源，帮助汤老师今天也来了，开始做创新教育和创新孵化，你会发现产学研政金媒高频互动，会产生巨大的化学反应。

 谢谢！

 主持人：谢谢！谈钱的确是一个很长的话题，可以谈很久，接下来还可以跟郑总进一步沟通。南都一直是关注创业的生态，台下有很多是我们曾经报道过的对象，作为主流的公共媒体，在双创时代除了传播创新理念，创新模式，创新思维，我们还能做什么？南都可以参与的空间非常大，下面到了南都创客联盟正式亮相的时刻了，我们让热烈的掌声有请南方都市报副总编辑王海军进行南都创客联盟发布。

 王海军：各位上午好！非常感谢大家来参与和见证南都创客联盟的成立仪式以及我们联盟的首期产品发布会，在这里我要特别问候一下南都的毕业生们，我刚才转了一圈，意外地发现有很多一批老同事在创业创新的大潮中间已经离职，成为了各种各样的创始人，但是在南都创客联盟的号角一吹的时间，他们第一时间团聚了过来，我想我们的血脉是无法割断的，欢迎你们回家！

 我讲一下南都创客联盟的价值观、方法论以及产品形态。第一个词是跨界协同，现在说互联网+是最流行的一个词汇，但是我们理解互联网+并不是颠覆，而是跨界、合作、协同、融合，我们认为跨界协同是互联网的核心价值，也是南都创客联盟的方法论。

 第二是价值创新，南都更多在整合社会资源，实现社会担当，创造更大的价值，这也就意味着我们的技术创新也好，商业模式的创新也好，社会创新也好，我们的目标不仅仅是在追寻提升市场竞争力，更多在于通过为社会创造更多的价值，来实现创新的意义，这种价值既包括商业价值，也更多包括社会价值，通过创建创客联盟，我们倡导价值创新理念，向公众和推广普及创客精神。

 第三个关键词是产业孵化，今天在开场的致辞中间，任总提到了在2004年的时候南都成立了创客新闻工作室，在最近十年里面，对广东来讲这样一个制造业大省面临着转型的命题，怎么破这个命题，南都在做积极探索，组织各方的力量为传统产业的转型把脉献策，南都创客联盟希望进行产业孵化。

 南都创客联盟主体包括政府、机构、媒体、技术力量、制造业和资本，我们将从各自的角色和使命出发，为创业创新提供一个全生态链的服务，从而达到多方共赢的未来。

 下面我再发布一下南都创客联盟的LOGO，蓝色的底色代表着科技，也代表着想象能力，M的单词代表着创客创新者，代表着机械，也是刚刚所说到的和实体经济、产业密切相关，另外就是代表着制造业，整个造型是以机械臂的图形来设计的，呈现出制造、连接和智能的概念。

 对于创客有我们自己的理解，归结为5个I，第一个I是独立性，对于创客，我们认为它要具备独立的人格，热爱思考，追求少就是多，慢就是快，我们这些年来对创客这个领域做了深入的关注，采访报道了很多具有独创精神、梦想精神的创业者，这位曾先生不是80后、不是90后，他是一位50后，用尽一生之力做好一件事，就是做好收音机，60天纯手工打造，我们理解为他不是在简单地制造一部收音机，而是给时间刻上旋律。

 第二个I是创新力，是颠覆式和原始性的创新，我们也相当多的一些报道。

 第三个I是国际化。

 第四个I是想象力，这是创新之源很重要的点。

 第五个I是判断力。我们觉得这点很重要，作为创客来讲对于社会问题具有清晰的研判能力，我们这里做了摩拜单车，它更大的价值是对路权的主张，更多是做一种公民教育，我们记者问他们的商业模式是什么，他们怎么去赚钱，他们说只要大家用着开心就好，至于什么赚钱，下一步再考虑，我觉得这种思想和情怀，和南都的气质是非常契合的。这是我们理解的社会创新的意义。

 我们也非常开心有这样一批大咖、大佬在为南都创客联盟代言，他们眼中有各自对创新的理解。

 南都创客联盟的创新是联结、跨界、输出，联结刚才我们也介绍了，南都深耕珠三角20年的时间，有强大的影响力和品牌公信力，目前我们联合了广东省工业设计研究会，采取要素组建的方式组合起了创客联盟，我们这个联结是开放的，希望更多的成员加入进来。

 跨界，我们在开场的时候也提到了，在上个月，南都和天时国际创业实验室在东莞成立了首个产能双创研究月，并且联合国家双创周东莞分会场，效果非常好，接下来我们在珠三角地区来复制这样的模式。

 输出，就是说爱推广的我们创新精神，价值，实现商业价值和社会价值的双料输出。

 南都创客联盟的内容包括联手沙龙，打造华南地区的第一创业沙龙，我们已经开发了系统定制化的沙龙，对接企业、园区、高校和孵化器，天时国际创业实验室将为我们引入全球顶尖的创业导师课程。今天我们将和天时联合发起广东省的双创联盟，明年春节我们会组织全球的创新资源来对接传统的优势产业。

 另外我们在广东省科技厅、科创委、社科院的支持下启动广东省创业创新竞争力白皮书的发布，针对双创的典型案例和思路进行全面的摸查和调研，欢迎大家向我们推荐或者自荐你们的优势项目。

 在这里跟大家讲一下，前几天刚刚结束的省长杯上，产生了一批优秀的项目，南方都市报、天时国际创业实验室联手打磨，首批项目在南都自媒体平台和天时国际创业实验室上同步上线，大家可以多多关注。

 在开场的时候，任总给大家讲到了在2017年1月1日就迎来创刊的20周年，在今天的朋友圈也有很多刷屏的广告，就是祝福语，今天贺寿的是钟南山院士，我们提出的口号是换一种方式，换一种方式来探索真相，同时在这里成立南都创客联盟，也是换一种方式，我们再出发。

 南都创客联盟的宣传口号就是创新联结创新，价值创造价值，以主流媒体的价值传播会创造出更大的价值，欢迎更多的伙伴加入南都创客联盟，谢谢大家！

 主持人：谢谢王总！请王总稍微留步，大家看得出来，从沙龙、课程、数据到项目库，再到评价体系，应该说南都创客联盟在下很大的一盘旗，希望在场的朋友能够持续关注并支持南都创客联盟，创新联结创新，价值创造价值，希望能够深入人心。

 接下来欢迎联盟的首期战略伙伴，天时国际创业实验室CEO林涛先生和中大创投云珠沙龙CEO邓敬韬上台，与南都签署战略合作框架备忘，有请南方都市报副总经理王海军。

 （签署备忘环节）

 下面有请中大创投云珠沙龙CEO邓敬韬与南方都市报副总编辑王海军签署战略合作框架备忘，这是我们首期战略伙伴。请2位合影留念。

 谢谢两位战略合作伙伴，也谢谢王总！接下来马上要进入到的是本次论坛的圆桌讨论环节，主题是建立国际创客、优势产业与创投的共生机制，这个环节的主持棒将交给天时国际创业实验室CEO林涛。

 林涛：我本人也是来自南方都市报，我曾经在南方都市报这个平台上建立了跟麻省理工学院以及跟广东省社科院、广东省工业设计协会等等嘉宾的合作和联系，今天正如王海军所说的，这也是我们的一个回家之旅。现在有请汤胤院长、李凌瀚先生、王锐旭先生以及特邀的创业者代表，香港大学工程学院研究生创业汇的刘红志（谐音）先生。

 今天的主题是建立国际创客、传统产业与创投的共生机制，发出这样一个探讨的题目，主要是建立在这样一个基础之上，就是当前中国的创业实际上它跟中国的传统产业关联度是不大的，大部分创投的基金都是来自于互联网产业，而大部分的创业者都是以APP或者说是以互联网、移动互联的平台作为他的创业基础，我们跟南方都市报建立的传统优势产业创投联盟旨在优势产业的创能转化为孵化要素，李凌瀚先生是一个非常典型的案例，可以说他把技术创新的要素输入到一个传统优势产业之中，从能使这样一个传统优势产业能够焕发出新生，而其他的嘉宾，其实也包含了创业教育以及在创业人才或者要素交流平台上的代表，也有一个学生，因为天时在珠三角做的事情本身就是做MIT和其他一些国际高校学生创客在珠三角优势产业的社会实践或者创业活动，希望有学生代表能来参加这样一个讨论。

 我们一开始的时候先从最边上的汤胤先生谈起，目前互联网和产业升级以及提升到了前所未有的高度，暨南大学在整个广东省里面是非常悠久的211学校，它同时也是大量的民营企业家的摇篮，您能否谈一下暨南大学和产业的创新领域，它有什么样的布局以及下一个阶段的战略方向。

 汤胤：借这个机会正好介绍一下和宣传一下暨南大学创业学院，我们意义上的创业学院并不是大家所理解的单纯的大学生创业教育，事实上暨南大学创业学院有三大块业务，其中一块是大学生的创业教育，在边上的王锐旭就是很典型的创业人出身，当然不是暨大的，另外有两大块是教师的科技成果转化，以及校友的转型升级这两大模块，这两大模块我们现在统称为双转，这两个双转和林总刚才提到的问题是高度贴合的，暨南大学有相当多的优势学科，我可以举一个例子，例如说生物、药学、医学都算是优势学科，这些老师的专利成果应该说在市场竞争或者在整个技术上的竞争都属于前列的，我们在发现巨大资源池或者说技术池以后，我们一直在摸索如何把老师的技术成果能够与实际产业具体结合，并且产生价值，这是我们目前一个非常重点的工作。

 另外一个模块是我们的校友企业，其实现在已经不单纯自己的校友，而是囊括了广州市很多高校的校友，包括互联网+转型在内的非常多的问题，我不知道我刚才简单的介绍能否回答您这个问题。

 林涛：我们跟MIT的交流里面也发现一个问题，大部分的教授的专利实际上是沉睡的，首先他们在研发的时候就不是以产业化作为一个目标，或者他们在进行产业化过程里面遇到了跟产业进行交流或者跟产业结合的阻碍，这方面暨南大学的经验是什么？

 汤胤：我们辅导自己的老师做科技成果转化的时候也发现同样的问题，因为我们早年整个国家层面的政策导向或者高校的价值导向论文，使得有相当一部分老师把精力放在这块上面，但这当中事实上有很多精华的东西，使得老师的成果没办法去对接市场，在这当中我们市场也在摸索，我们提出了一个简单的过程论，叫做DPTO（谐音），我们现在集中思考，问题是如何把D这个阶段推进到P，乃至于T这个阶段。

 林涛：下一个问题是问李凌瀚先生，在刚刚您的推荐里面，实际上是把您的专业技术跟传统制造业的产业进行融合，在我之前的调研里面，我们很清楚传统制造业本身的创新基因是不足的，而且也有非常多的企业家在跟我们进行沟通的时候说他们长期以来依赖的路径使得他们产生了难以去在技术领域进行跨步的障碍，您怎么做到通过您的努力在广东区域能够做到这样的创新、与传统制造业的结合。

 李凌瀚：这是一个非常有共性的话题，就像郑总刚才说的一样，越传统、越有优势的企业可能会越老，他的惯性就会越深，在这基础上，如果你想要有创新的基因，一定是颠覆性的，而这一方面，很多时候是需要老板的认可，这是第一点。第二点如果还能做得到，需要在本身这一个同意维度以外更高的力量去帮助，翻译过来就是政府或者是更高的投资，这两方面的合力之下通过引入新的团队，脱离于原有企业基因构建的团队，三方面共同努力，作出跟原有企业不一样的创新的东西在里面。

 林涛：我再问一些更直接的问题，在技术和传统制造业的嫁接过程里面，怎么样解决这样一个利益分配问题？就是说带着技术去的人，他的技术占多少，传统制造业通常认为他们的制造能力或者品牌才是最值钱的，怎么令到制造业重任技术的价值，并且勇于投入资源来支持技术的发展？

 李凌瀚：这个问题我想是因人而异的，而且坦白来说目前为止我还没有完全解决这个问题，但是有一个前提，就是在之前在引入技术的时候，这个切入点就是非常重要的，你这个技术对传统制造业的品牌来说是否不可或缺，在开始的博弈当中你是否能定调拿到一个比较好的切入点，如果能做到这点，后续会方便很多，有点像高屋建瓴，顺势而为这样一个态势去做。

 林涛：下一个问题是问王锐旭先生，您在前一轮的大众创新和万众创业浪潮里面是一个明星的创业者，按照我得到的数据，您已经完成了四轮融资，并且得到了李克强总理的亲切接见，在过去这段时间里面，经历了资本扩张和资本紧缩的过程，现在又有人在说出现了互联网创业的资本寒冬，你经历了四轮融资，肯定对周期有一个非常清晰的认识，能否请您谈一下互联网扩张与收缩对您业务的影响，以及未来您的业务会朝着一个什么样的方向？

 王锐旭：我先介绍一下兼职猫整体的思考，兼职猫是中国最大的大学生兼职招聘平台，目前平台上的企业已经超过40万，我们服务的大学生也是超过1100万，每天在上面新增的岗位有7万个，我一开始做兼职猫，到目前我们面临着很多环境的转变，包括我们团队的变化，我们已经拿了多轮融资，不只四轮，最近我们又拿了新一轮的融资，在资本寒冬下，我们团队能够取得这样的成绩，我自己倍感欣慰。

 从这个发展过程来看，我们自己作为一个团队的创始人，要保持着两点，第一点是要懂得在最坏的时间去考虑最好的事情。第二点是要在最好的时候考虑最坏的事情。

 2015年的时候整个资本市场非常火爆，大家在疯狂烧钱，在那个时候反而我会静下心来去考虑假如说所谓的泡沫这样一个趋势出现转变的时候，我们这个谈对会面对什么样的挑战，在那个时候其实我会准备很多在当下这种环境下应该去做的事情，其他对整个团队成员的规划，业务规划这方面，考虑到假如紧缩，我应该提前去布局什么东西。对于现在来说，我看到的是我们已经形成了在大学生兼职的入口之后，兼职猫接下来会做几个事情，第一是我们要打造成为全球最大的劳务派遣平台，兼职是一个非常临时性的劳务派遣，是一种新型的人力服务形式，也看到在中国潜在的兼职人才未来一定会超过2亿，兼职猫市场覆盖率未来预期会超过1亿，这是非常大的人力资源库，这是我们第一个希望做的事情。

 第二是我们希望去提取或者打造中国的人才数据库，大家也看到全球3千多万的大学生，其中会有超过1/3的学生是长期的、稳定的兼职用户，他们的很多行为其实都是在我们系统里面，未来他就业的时候，我们已经有了他全方位的简历，这是我们在51 job和智联招聘前的，这是我们的优势。

 第三是我们希望打造就业平台，不仅是兼职，未来甚至包括培训、就业等等这些环节，我们都能够服务好这样一群人，这是我们未来的发展思路。

 林涛：我这样理解不知道对不对，像优步是把汽车的闲暇时间拿来做共享，Airbnb是把房子做贡献，兼职猫是把大学生的闲暇时间拿来做兼职或者才能共享经济的一个平台，我们现在在尝试的一个事情是把传统的制造业的生产要素拿来进行共享经济化的尝试，这里面包含了两个主要的思维方式，第一个是传统的制造业企业，他们提供一些科研的问题，或者说提供一些实习岗位来让这样一个全球创新者来介入。第二是把传统的制造企业，他们的生产能力转化为产能券这样的方式来向全球进行发布，最后来形成一个传统制造业产能创能化的转变，这也是我们跟南都未来将会做的事情。

 如果在新的情况下，因为您介入到创业这个环境的时候，可能是一个互联网创业方兴未艾的时候，如果有了这样一个传统的要素转化为创业要素的平台，会有什么样的一个感受或者跟兼职猫未来的方向会不会有一个重合？

 王锐旭：在没有做兼职猫之前，我做校园广告，在学校的时候在大三，一年赚了100多万，我那个时候假如没有下定决心去做移动互联网，去做兼职猫，其实有可能没有我今天的成绩，但是也有可能我每一年能赚三五千万，非常稳定，觉得能够自我满足，这样子的状态，我觉得是现在很多企业，很多广东传统企业的一些朋友们面临的问题，首先我们在战略转型或者在产业升级方面要去考虑战略的几大要素：第一，我们想选择做一个事情，更重要的要考虑创始人的追求，你的愿景。第二，我们这个企业，我这个人有什么优势。第三，看市场的变化，市场专机，给我什么机会。

 结合这三个点，我相信在广州这么好的一片土地上，未来是能够出来很多优秀企业的，出来很多个像小蛮腰这样标杆性的企业。

 林涛：下一个问题是给刘红志的，您是在工程学院，我们所谈道的制造业创业环境里面，我们现在在着力打造的新的平台里面，您上次也谈到了我们在东莞的发布，对于您的吸引力是什么的，你回去之后跟你们香港的朋友谈的时候，他们有什么样的反馈？

 刘红志：我们所有的想法，我们在课余时间遇到了一些问题，自己想一些解决方案，甚至是我们的毕业设计本身就是一种空暇，因为这种空暇是因为并没有转化成真正可以上市，可以用于每天生活中的成果，对我来说很荣幸，上个月去了东莞参加了发布会，我学到的是创业汇本身希望打造的一个平台是连接校外的资源和校内的成果对接，其实我们现在主要遇到了两个问题，第一就是我们的成果和想法会比较超前，超前就意味着现在并不是所有的公司会买单，就像刚才有些嘉宾说到华为在十年前，可能用10%、20%的资金用来做一些研发，但这些研发并不是所有公司会做。

 另外一方面对学生来说想把成果和想法转化成原型机，成本会非常高，特别是对在香港的学生来说，香港本身并没有一个完善的制造业，所有的制造业都要外包甚至去大陆或者去国外，所以在这里的成本不仅仅是资金上的成本，也有时间上的成本。我觉得对于学生来说，特别对我有想法去做一些尝试的人来说，这样的资源和想法的对接是很关键的，我们每周都会有一个下午的交流平台，同学会分享一些经验或者他们会分享自己的想法，大家最主要的想法是停留在关于资源的问题，我们并没有一个完善的平台能够实时地把我们的成果进行对接，我们并不能看到这一堆想法是不是成为现实，首先走出第一步就是要做一个原型机。

 林涛：汤教授，您作为一个创业者、指导者有什么样的回应？

 汤胤：我首先不是太认同自己是创业导师这种角色，我自己也是一个创业者，从硕士毕业以后进入互联网行业一直到现在，创业一直没有断过，现在国家各个层面都有一些政策号召把老师推向市场，把老师的成果和市场相结合。我们在观察这个问题的时候，技术和市场对接的问题，以及刚才李博士提到的基因的问题，最终都落到基因本身的问题，我辅导过很多校友转型的案例，无一例外的是，我们的企业家，尤其是产生企业家，对于知识，包括工业设计在内，他的认同度存在，但是具体到合作模式上就会有非常大的不认同，我举一个小例子，因为我们有些专利，到企业家手里的时候，首先不可能一次性买入或者他希望你直接入股，我见过最极端的例子，我希望这个产生了效益以后再分你一部分，我们企业家不是为知识买单，而是为生产力买单，这与欧美还有一定的差别。

 林涛：请李博士回应一下，您是在一线用技术跟产能相结合的人，还是回到对知识的估值和对怎么样接入的问题上，还是需要请您再说得跟直白一些。

 李凌瀚：我也同意汤老师的观点，没有说是为知识买单，企业不可能为知识买单，换句话说，企业只为先进的生产力买单，这是企业的核心。如果颠倒了这个核心，对整个传统企业来说就不是一个企业了，也许是一个新型的NGO法人或者是政府，或者是一个机构。

 刚才这位同学提到的学校里闲余的知识、产能、Idea没办法进行转化，我以前在中大的时候有什么Idea，直接跑到实验室去做，每个博士生带来的东西可能有这个房间这么大，都是他做的产品，都是他做的东西，他在实验室成功的东西不一定能够经受得起市场的考验，在这方面，尤其是我回国，到企业一线去，感受非常深，有问题就是在于怎么样去判断在现行条件下的知识成果确实具有转化价值，具有价值的东西，这里面肯定有一个自然选择，有一个筛选，这个筛选如果体系做得好，直接能够进到市场去筛选，我们把目标放在一个地方，并不是说把传统产业、传统企业的老板的思维革掉，把我们的知识直接变化成价值，而更多的是怎么样把判断的机制建立起来，我觉得这个方面可能会更重要。

 汤胤：我插一句话，李博士刚才讲得蛮对，从老师或者从科技研发者的视角，从企业家的视角，看同一个问题的时候，我感觉就我们现在的认识上，可能感觉这当中还欠缺一个桥梁，就是刚才李博士讲的专利或者是各方面的知识、各方面的创新的评估体系，我们现在也有很多专利的交易所等等，缺乏像这样的机构，我们认为是把老师的科技成果往前推，让它尽量转化成生产力，起码让企业家那边能够看得到，因为我不可能要求他去判断这个专利到底合不合适我们来用，能不能给我们企业增加价值，我们本身作为一个较量，要去承担这样一个责任，就是我们去证明这个专利本身有什么价值。

 林涛：如果要证明一个专利的价值，要有一个试制品。

 汤胤：这就是我们DPTO的过程。

 林涛：投资者跟产能的结合，应该是一个可行的方案，由投资者来进行估值，由产能来跟进。

 汤胤：我们见到很多的投资人没办法往T走，我们暨南大学有一个干细胞存在的技术，他给了我一个样品，我专涂半边脸，涂了4个月，我刚才给郑总看，郑总看不出来是哪边脸，在正常光线看还是能看得出来是哪边脸的，郑总说可以投天使轮，谈天使轮都要一千万，像这类技术门槛比较高的，投资其实也不小。

 林涛：我们开放一个问题，看看台下有哪些想跟台上的嘉宾进行交流的问题。

 提问：我经常看到王锐旭的东西，但是还没有看到你的APP，是一个APP吗？

 王锐旭：是的。

 提问：等下我们可以交换一张名片。

 林涛：您要问一个问题，而不是说交换名片。

 提问：我也想创业，创投的共生机制，创业的话是不是一定要准备两样东西一个是商业计划书，一个是样板市场，少一个行不行，我听说马云第一次拿到风投的时候，好像也不用写什么商业计划书。

 汤胤：坦白来说这个事我不太清楚，就马云这个事我真的是不知道，但我认为他功成名就之后，总有一帮人帮他写传记，写得非常夸张。

 林涛：再问一个问题，因为这个问题并没有针对台上的属性。

 提问：谢谢主办方给我们这么好的一个平台，分享大家成功的经验，我们也收获很多，刚才我听了在座的分享，特别想问一下李博士，您放弃了在日本的研究，带到清新地区来做一些新的产业升级转化，在这个过程中，对企业来说如果投入大量的研发，是跟您结合，还是合作，还是在升级过程中协助中小企业更快地走向国际市场，我有一些困惑。

 李凌瀚：其实很多人问过我类似的问题，企业对于我的支持，这方面分两方面，为什么我刚才说再创业里面有两个含义，第一个含义是对我们角色的转换，另外一个含义也是对企业本身的再创业，因为在这方面，能看到技术对他的整个转型升级，在大方面有共性的共识，在基于我们对将来的市场或者将来的想法上面，我们可以在这基础上技术一个合作跟协同，某种意义上大家都是在创业，在这种共识上，我们可以一起去共同进步。

 提问：大家好！其实我也是一名大学生，有创业的梦想，我刚才听郑老师说模式创新和科技创新，因为我也是一名技术男，我认为技术才是改变世界的动力，我想创建一个关于技术方面的团队，但是我遇到很多困难，第一点是我该怎么样找到擅长这个技术的人，大学生创业其实很难，因为有很多的事，对于创业初期，我对于团队的建立应该怎么来构成这个联结，现在公司招聘人才都会有一些部门，企业招聘有面试，但我连认识人都不知道，怎么才能让有这方面的兴趣和有这方面能力的人跟我们共同创业呢？我想问一下汤老师是怎么看的？

 汤胤：我自己也是技术男出身，我要提醒你一点，技术男有一个问题是，技术的确改变世界，但是世界是由人构成的，很多事情离不开人与人之间的沟通，我的观察是你似乎不太擅长与人的沟通，在暨大一个人去创业，一定会到圈子当中去找，找几圈下来基本上可以把小型团队凑起来，这反而不是最大的问题，如果这步都走不出去，可能你不合适做CEO的角色，可能更适合做CTO的角色。

 林涛：这是导师给的建议，当然他自己是一个先行者。我想问一下王锐旭，您刚才所说的已经有一个非常庞大的人才数据库，把所有的人曾经有过的兼职经历都进行计算并且得出一个结论，能不能解决他的问题，就是进行一个配对或者做这样一个整合。

 王锐旭：对，其实我想说，像今天这样一个会场，也是一个平台，你有勇气站起来，提了这个问题，也有自己的困惑，我相信台下的观众应该也有可能会有技术宅男，可以在会后配对，也欢迎你来我们兼职猫这个平台上，我们这个平台上也有很多的商家，也有很多的学生，他们会有这方面的才华或者有这方面的需要，这也是一个平台，可以给你做配对。

 从我自己来说，之前南都都说我是卖药的，跑来搞互联网，我在创业的第一时间也会遇到跟你一样的问题，我在大二的时候开始去创业，如果只有一个人，肯定干不成大事，我们必须拥有一个团队，如何拥有一个团队，第一是要扩大我的见识面，要扩大我的资源和人脉。第二是把有可能成为我团队的成员说服过来，把他们拉入伙，先上路，上了路以后，你会发现当你发展步伐特别快的时候，就能够聚集更多的人才，就会有更多的人投向你，这个时候你再慢慢优化你的团队。

 汤胤：王总之前的合伙人，现在他把合伙人变成太太了。

 林涛：刘红志，你们那边是一群技术青年，你们有没有这些的问题，就是说你们自己拥有技术，他们没有创业项目，你们反而希望能够找到合适你们创业项目加入的团队？

 刘红志：我们当时这群人是创始人，当时的初衷和你的问题是一样的，我们宾不知道工程学院里面到底有哪些学生有兴趣做创业，或者大家有想法，愿意牺牲自己课程之外的时间来为自己的生活做一些改善，比如我们现实中有宿舍管理问题，或者吃饭问题，这些问题某种程度上是可以通过科技来改变的，我们设立一个平台，每周五的时候会通过一个非常小的讨论方式，提供吃的、提供喝的，提供大的空间，会邀请学校老师，包括工程学院的教授、院长，他们只要有空闲，都可以过来，我们这边没有任何胸卡之类的，所有人都可以进来，有可能坐你旁边的是一个校友，他有一家公司，他可能也在这里找人，我们希望有这样一个平台，让所有人真正畅所欲言，有可能你今天的想法正好被明天一家新的公司看中，你需要找到你的成员，我个人通过我的经验来说，首先你要把你的想法和更多的人说，持续说，到处宣传你的想法。

 林涛：我们今天的会议到此结束了，因为我们整个会场已经延迟了很长时间，非常抱歉，刚才发生了一些插曲，我态度上比较粗糙，我主要是为了控制时间的考虑，向大家致歉。谢谢大家！

 主持人：谢谢各位嘉宾，感谢坚持到现在的现场朋友，我希望大家能够听完我这样一个结尾，因为我相信好的开始一定要有一个好的结尾，我们面对的是一次全新的技术变革，无论是对一个城市，一个产业，一份报纸，还是我们新成立的南都创客联盟，我们都在面临换一种方式的机遇，未来因为我们的连接和碰撞将会诞生很多前所未有的事物，希望南都创客联盟从今天启程，因为有各种力量的关注、支持和合作，我们会带给大家更多的惊喜和可能，再次感谢所有嘉宾朋友的未来。我们今天的论坛到此结束，再见！