

从提供厂房升级到提供创业团队,高端人才实现“拎包创意入住”—— 这个孵化基地频现“一人公司”

□本报记者 纪伟 杜辉升
本报通讯员 张文军

“创业孵化中心的收益不是来自房租,而应该与创业公司共同成长,投资企业未来。”日照三运新动能创业创新孵化基地负责人金文说。今年4月,这家位于日照开发区的创业孵化基地挂牌运营,该基地将企业孵化模式从提供厂房升级到提供创业团队,让高端人才可以“拎包创意入住”,也使得“一人公司”的创业模式在这里成为可能。这个孵化基地成立刚刚半年,已吸引四十余家企业进驻。

“一人公司”如何建

“这间办公室虽然空无一人,但即将成立一家专攻大型厂矿安全系统的物联网公司,除了公司的创始人刘德权博士负责核心技术,这家公司没有雇用任何员工,公司的注册、财税、运营等业务都外包给了孵化基地,可以说是‘一人公司’了。”11月1日,在日照三运新动能创业创新孵化基地的办公区,该基地负责人金文告诉记者。据金文介绍,今年9月份,他在全国人力资本论坛上认识了籍贯日照市的刘德权博士,心系故乡刘德权有意在日照建立公

司,但也有顾虑:由于没有足够的时间常驻日照,又担心被各种事务缠身,所以这个想法一直没有付诸行动。了解到孵化基地的情况后,双方决定以技术支持+日常运营的合作模式成立一家科技公司,在日照市开展业务。“高端人才专攻技术,不想做公司法人的,孵化基地提供的全流程服务正好可以满足他们的创业需求。”金文说。

在该孵化基地的办公大厅里,一排排橘黄色的工位整齐簇新,工位两边的办公室大多已有公司挂牌进驻。记者了解到,一间办公室加一个工程师的创业模式并不是基地中最“简陋”的公司,这些看似无人使用的工位也可以成为创业公司的“办公场地”。该孵化基地一名工作人员指着其中一个崭新的工位说:“这张桌子虽然从来没用过,但已经租给了一个工程师,虽然他平时不来,却已经在孵化基地的帮助下成立了公司,开展起了工业设备维护的业务。”

7人团队运营40余家企业

目前进驻孵化基地的企业已有40余家,主要分为科技型企业与设计服务型企业两大类。金文带领了一个7人团队,运营着人力资源、财务金融、法律、科技研发、市场营销等五个方面的外包服务业务,可根据进驻

企业的实际需求,会同专业服务团队为企业进行创业辅导,或以股权投资和专业服务投资的形式给企业提供种子轮融资,与进驻企业共同发展。目前,该孵化基地针对科技型中小企业,提供免费工商注册、税务登记、创业辅导、法律咨询等创业服务,对符合条件的科技型中小企业提供办公场地房租减免优惠。

去年,这座六层小楼还是孵化基地所属的日照三运控股集团自用的办公楼,今年初,集团发起了内部创业的活动,鼓励集团员工发挥所长自主创业,集团提供资金、技术、运营等方面的支持。为了更方便地服务员工创业,集团成立了一个小型的服务团队,帮助员工处理创业过程中的日常事务。后来,这个服务团队经过整合后成立了现在的日照三运新动能创业创新孵化基地,正式对外开放,提供创业服务,收取服务费用。从今年4月份孵化基地挂牌成立至今,仅半年多时间,已有40余家企业进驻,凭借高效便捷低成本的创业服务模式,进驻企业大多有了健康发展。

目前,该项目一期已有建筑面积9000余平方米,厂方仓库2000余平方米,还配套了会议室、健身房、餐厅,最多可容纳150家企业进驻。在项目二期规划中,物流总部基地综合体和高端商务酒店等项目的建设也

已提上日程。

从创业到上市全流程帮扶

“除了帮助创业公司完成日常运营外,我们还在探索建立完整的企业加速发展体系,帮助企业形成初期形成规范健康的经营理念,直到公司成功上市。”金文告诉记者。

作为一家专注于新兴科技和文创产业的专业孵化平台,日照三运新动能创业创新孵化基地围绕现代产业的创新过程需求,以战略职能外包形式,为创业者、初创企业提供专业职能管理服务和技术创新、企业孵化等综合集成服务,用兼职的初期成本,获得专业的领域服务,快速占领市场。此外,该孵化基地还可为企业提供战略分析、盈利模式设计、专题研究等管理咨询;提供科研开发、经贸、投资和技术转移活动等领域的专利信息检索、评议、知识产权导航等;辅导企业进行高新技术企业申报;提供投融资服务等。

目前,进驻孵化基地的40余家企业中,有5家选择与孵化基地合股经营。“我们也在尝试多元化的孵化模式,收取创业服务费虽然资金回收较快,但投资企业、共同成长是落子未来。从出租厂房到出租团队,创业孵化中心的经营模式还有很大的探索空间。”金文说。

前三季度空气质量改善率居青岛第一

蓝天白云成即墨“气质”新常态

□本报记者 肖芳
本报通讯员 于正阳 隋鹤

今年前三季度,青岛市即墨区空气PM2.5浓度31ug/m³,同比改善24.4%;PM10浓度65ug/m³,同比改善17.7%;NO₂浓度26ug/m³,同比改善16.1%;环境空气质量优良率82%,同比改善21.7%。上述三项污染物及空气质量优良天数考核得分,即墨均在青岛十区市中排名第一。

“蓝天白云”成即墨“气质”新常态的背后,是当地铁腕治污的魄力和行动力。

今年以来,即墨区环保局会同多部门联动,向大气污染宣战。这场“战役”,被细化为“四项治理”行动:

实施燃煤锅炉超低排放改造。今年以来,

全区共淘汰燃煤锅炉31台,有效降低二氧化硫、氮氧化物等大气污染物排放。到今年底,燃煤机组和城区范围内所有10吨以上燃煤锅炉将全部完成超低排放改造工作。

开展石化、有机化工、表面涂装、包装印刷等四个重点行业的挥发性有机物治理。截至目前,全区16家包装印刷等挥发性有机物排放企业已经全部完成治理。

加强“散乱污”企业治理。按照“关停取缔一批、搬迁整合一批、停产整治一批”的要求,开展多轮排查清理。截至目前,全区83家“散乱污”企业已全部关停取缔。

加强建筑工程扬尘污染防治。建筑工地和市政工地做到“现场封闭管理,场区道路硬化、渣土物料篷盖、洒水清扫保洁、物料密闭运输、出入车辆清洗”六个“百分百”,有效降

低全区扬尘污染。

在对大气污染“零容忍”的同时,即墨区还出台相关财政政策,更大程度地激发各街镇改善空气质量的积极性。

今年3月7日,即墨区对镇街开展环境空气质量考核补偿工作。根据环境空气质量自动监测站的监测数据,即墨以镇街PM2.5、PM10两项污染物平均浓度达标改善情况为考核指标,对各镇街实行月度考核,每季度向社会公布考核结果。空气质量改善得力的镇街领奖,反之将得到处罚。目前,环秀、龙泉、龙山等3个街道分别得到5万至50万元不等的奖励,另有1个镇街因环境改善不力受到处罚。

为进一步巩固蓝天保卫战胜利果实,即墨区近日出台《即墨区打赢蓝天保卫战作战方案暨2013—2020年大气污染防治规划三期

行动计划(2018—2020年)》,明确了下一阶段工作目标:到2020年,即墨区PM2.5、PM10年均浓度要达标(《环境空气质量标准》二级,二氧化氮、臭氧年均浓度持续改善,二氧化硫年均浓度不超过一级标准限值,空气质量优良率不低于80.1%,重污染天数不超过4天。“即墨区要以对全区人民和子孙后代高度负责的态度,切实保护好绿水青山,碧海蓝天。”即墨区委书记张军说。

记者了解到,该区现已确定了打赢“蓝天保卫战”的8项重点任务55条具体措施。这些举措目标清晰,操作性强,例如:全面淘汰10蒸吨/小时及以下燃煤锅炉;全部淘汰国Ⅱ及以下排放标准柴油车辆;中心城区公交车除保留必要数量燃油车进行应急保障之外全部更换为新能源汽车和清洁能源汽车等。

中国汽车流通协会与人人车发布二手车消费者秋季报告

超7成用户选择互联网交易,品质购车成新趋势



△中国汽车流通协会副秘书长罗磊解读此次报告

11月3日,在2018海口汽车流通行业年会上,中国汽车流通协会发布《互联网用户二手车消费者研究报告(秋季)》(以下简称“报告”)。报告在综合中国汽车流通协会行业数据及人人车海量真实交易数据的基础上,对大量真实用户进行走访调研,以求从宏观市场行情、微观用户特征等方面对2018年二手车市场进行剖析。中国汽车流通协会副秘书长罗磊对报告进行了发布和权威解读。

市场高速增长 超7成用户会通过互联网买卖二手车

报告显示,多种因素的利好作用下,二手车市场的消费需求持续强劲:2018年前三季度,中国二手车交易量整体达1029万辆,累计同比增长达12.9%,整体已超2017年全年交易量的82%。

整体市场保持高速增长背景下,互联网二手车交易平台由于车源多、车辆价格合理、流程简单等因素正在获得越来越

多的消费者认可。本次调研报告显示,在买卖二手车渠道选择中,分别有75%和76%的用户在购买和出售二手车时会考虑使用互联网二手车交易平台。罗磊表示,随着二手车交易平台吸引力的提升,网民通过互联网二手车交易平台买卖二手车的渗透率已达75%。

男性用户占主流 90后崛起力量引关注

在本次的综合数据分析及调研中,用户群体的特征同样值得注意。其中,男性用户以95.3%的占比成为二手车交易中绝对的“主流用户”,但同时,二人以上家庭占比达76.8%,背后的“女主人”话语权同样不容忽视。

在二手车交易用户的年龄构成分析中,用户年轻化正在成为显著趋势:35岁以下用户占比达81.87%,其中90后用户占比达20%。报告显示,新生代用户正在成为中国二手车市场消费的主力军。

此外,越来越多的汽车消费新生力量在购车时

也正在趋向于选择二手车。在人人车所提供的用户调研分析中,超6成用户为首次购车,其中半数用户是驾龄3年以下的“新手司机”。毫无疑问,互联网二手车交易平台正在新一代汽车消费群体中发挥更大影响力。

消费行为多元化 品质购车成新趋势

全民对二手车接受程度提高的背景下,用户的消费行为也呈现出更加多元化的特点。在实际购车行为的调研中,用户对车系、品牌、价格、车龄等方面的选择更加均衡。

其中,在对车系的选择中,国产车依旧是二手车消费的主流,买卖双方的选择占比分别达34%和33%,均位居交易量排行榜第一,但德系与日系车也分别占据两成左右的市场份额。

同时,二手车高性价比的优势也正在帮其获得更多用户的关注。报告显示,在对二手车不同价格段用户比例的分析中,售价为3万—5万元的过渡型二手车和10万元以上的品质型二手车最受用户欢迎,均获得20%以上的用户选择;其中一线城市中10万元以上的品质型二手车占比达28%,

二三线城市则更加偏好5万元以下的过渡型二手车,占比分别达到45%和47%。北上广等城市依然是“豪车”(此处指宝马、奔驰、路虎等品牌)交易的头部区域,其中成都跻身“豪车”销售城市的Top3。

此外,互联网二手车用户在购车时在对里程和车龄的选择中表现出了更偏爱“年轻化”的二手车。根据人人车用户行为数据显示,消费者购买的二手车平均里程为5.5万公里,平均年限则不到4年。

本次报告是中国汽车流通协会再次联合人人车基于消费大数据所推出,旨在通过对市场行情、用户行为特点等进行深入分析,对企业经营决策起到辅助作用。罗磊表示,“作为国内互联网二手车交易平台的代表,人人车积累的庞大数据库所发挥的

价值正在逐渐呈现。”

人人车创始人兼CEO李健表示,在技术驱动的发展理念下,人人车通过聚焦技术创新,凭借对大数据及人工智能等领先技术的深度运用,建立起业界完善的二手车数据库,并通过其自主研发的智能定价系统,在二手车交易中率先实现“合理定价”。数据显示,该系统出价准确率达99.5%。

在技术创新所打下的坚实基础下,人人车于行业率先推出严选商城,从选车、定价、展示等二手车交易全链条打造二手车交易新模式。人人车二手车严选商城通过从海量好车中精选优质车源,在线上线下集中展示售卖,打造线上线下于一体的二手车交易闭环,为用户提供“闭着眼买好车”的二手车新零售体验。



△2018海口汽车流通行业年会场