# 孵化厂个人工作总结(优选6篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2025-05-28

*孵化厂个人工作总结1各位企业家：下午好！很高兴今天有机会借这次座谈会和大家共同交流一下。滨江科创孵化器成立也有两年的时间了，随着企业的不断进驻，孵化器的人员也越来越多，每个公司都逐步开始走上正轨，有序运营。其实一直想找个机会去拜访一下各位，...*

**孵化厂个人工作总结1**

各位企业家：下午好！

很高兴今天有机会借这次座谈会和大家共同交流一下。

滨江科创孵化器成立也有两年的时间了，随着企业的不断进驻，孵化器的人员也越来越多，每个公司都逐步开始走上正轨，有序运营。其实一直想找个机会去拜访一下各位，了解一下你们入驻以后的发展情况，但是工作比较忙，还要不断的去洽谈新的项目，很少有时间去探望大家，在这里请各位见谅！

今天，我们来共来同讨论一个话题，一个创业者在怎么样一个环境下面，才会把这种创业激情，创新力量给爆发出来，在中国目前情况下面，一个成功的创业者，需要具备哪些能力？

我们通常知道，创业平台往往只能帮助你能够把当地的投资环境、政策扶持、配套设施尽最大可能的提供给企业，但最终怎么去做，做什么，怎么样才能成功，还是企业起了决定性作用。

当然，我不否认在整个企业发展过程当中，钱，市场，战略非常重要，但是我们现在处在什么样的环境，什么样的阶段，以我个人看来在全球创业环境相比的话，整个中国都处在比较初级阶段。

早期很多时候是由政府来推动，但是在政府推动下，很多创业团队积极性没有办法很好发挥出来。所以，我们一直讲，怎么样建立这样的创业品牌，更多还是把各种社会机构力量能够动员起来，而且让大家能够真真正正去帮助哪些创业者，尤其是早期的创业者，和创业项目。

而对于创业者来说，在资本积累阶段时期，企业在初创期这个阶段，创业者们应该怎么做呢？我个人建议是做好四点：思考与决策、创新与积累、执行力、沟通协调力，为企业的其他人做表率，同时为企业扩展后的管理提升做好准备。

思考与决策

决策是企业生存的一个关键因素，创业类型的企业是靠速度来提升资本积累的，它们的最大优势就是速度，所以这类企业没有时间去推委，对于“风险分析”后的结果要果断出击，企业的最高管理者应该在企业决策上负有全责。比如：公司同时开发几个新产品，这个时候不同部门的人就会有不同的决策，最终结果很混乱，对于创业者来说，对市场的冷静分析、同类产品调研、产品的企划方案、营销策略制定、财务预测等等都是很重要的工作，综合考虑，大的战略决策还是需要创业者本人来决定，大家都在与时间赛跑，谁的产品先投放市场，占有率高，谁就是赢家。企业到底下一步该干什么？为什么要这么做？怎么做风险才会最小？等等都是企业最高管理应该考虑的问题。我们知道，企业发展初期，基本上靠的是速度在与其他企业进行拼杀，也许你的一个正确决策就会为你的企业后期带来爆发式的业绩增长，但是一个错误决策可能直接导致失败甚至破产，因为我们都是小微型，输不起。企业最高管理者肩负企业的前途与命运，使命重大。企业发展初期，创业者应该对自己严格要求，不能自满，时刻留意自己的不足，并逐步去改善。

创新与积累

案例：有一个老板，他最早打工时做的是三层胶合板生意，创业前期集中了好多这方面的经验与教训，感觉到自己创业发展应该不成问题了，于是就辞工自己开始去做。但是没有想到，事情并不象他想象的那样简单。由于他做的是他们都在做的胶合板，比资金、比顾客、比经验，他都没有办法去对比，所以生意做的非常糟糕。经过一段时间的思考，他感觉9层胶合板肯定会有市场，于是，整个的市场只有他一人引进了这种材料，在经过一段时间的低糜后，市场终于垂青了他，整个市场都充满了9层胶合板，而早期的三层胶合板就渐渐淘汰了。随着生意的拓展，他进一步分析与思考，他发现当竞争对手知道这种现象后的反映特别激烈，所以他又开始了新的创造-加工。加工又成为了他的一个核心竞争力。同样的过程，他又开始的做厂家，最后他成功的完成了原始资本记得积累。

从上面这个案例来看，创新对于一个企业来说非常重要，我们在发展的同时要根据市场需要不断开发新的产品，世界上很少有百年企业，每个产品都有它自身发展的周期，因为科技在不断进步，人们对物质的要求也越来越高。我们都知道国外很多大型的世界500强做的很好，如果有时间我们应该好好研究一下他们的成长历史，其实他们也在不断创新，据有关专家统计，这类企业基本上把每年净利润的40%全部用于研发和开发新一代的产品。所以我们在创业初期时要考虑到自己产品和同类产品的竞争优势、亮点，因为我们无法与一些大企业在同等条件下进行正面交锋，只好尽量避其锋芒，从创新的角度去争取市场。边发展、边创新进行初期的原始资本积累。掌握一些技术核心在手上，至于附加值不是很高的部件，可以让其他企业进行代工，等到企业发展到一定规模以后，资金充裕时再自行生产。

执行力

企业发展的目的明确，但是执行的过程一不定完好，我们知道，企业发展初期，所有的计划都是变化的，所以其过程就显得十分的不稳定，企业的最高管理者应该时刻清楚：决不能够做错一个顾客，努力的去创造顾客。很多的过程应该亲历亲为，把握执行过程中的细节，有利于及时的做出判断。企业最高管理者决策力和思考力缘于对企业的充分理解和细节的把握。事实胜于雄辩，企业最高管理者在善于倾听的同时不应该放弃太多的机遇，否则企业的决策将会出现失误，而导致企业走入低谷。

沟通协调力

由于企业发展初期，大家作为一个团队在具体的进行项目运做，所以大家的目标高度一致。但是在具体的运做中，毕竟大家有一定的分工，这种分工也许不是有意识的，但毕竟是客观存在的，在项目的运做过程中，就不免出现人与人之间的合作与协调问题。其实，在企业发展初期，这种现象应该不难加以解决，但是这个方面随着企业的日益发展壮大，这个现象就变的特别突出，也为以后的部门、人员矛盾打下一个伏笔。

我在从事招商工作这么多年以来，在众多的企业内，我都听到过类似的话题，很多企业的老板都会抱怨这个问题，大家想一想，在你现在所从事的企业里面是不是也具有这种现象呢？部门矛盾重重、副总经理之间矛盾重重、对事不对人已经不存在了，好象一切都在突然间发生了。很多人都在问：这到底是怎么了？其实这种现象在企业发展的初期就已经发生了，只不过当时大家目标完全一致，很多不同的观点都在日常中（会议、吃饭间、走路间等）得到解决。这就是我为什么说早期的企业沟通与协调并不是主要矛盾的原因，但是它却是以后发生这种现象的源头。

以上这些是我立足于本职工作，站在创业者角度上的一点思考，仅代表个人观点，也许有些地方说的不对，但是欢迎大家会后有时间共同讨论，今后的招商工作仍然需要各位全力支持，我代表科技招商部向大家表示衷心的感谢，日后无论碰到任何困难欢迎随时来访，我们也会尽最大努力帮助各位创业家早日将企业做大做强！

谢谢！

科技招商部

**孵化厂个人工作总结2**

XXXX创业孵化基地是在XX、县政府的大力支持下，由XX县人力资源和社会保障局筹建的综合型创业孵化基地，是我县扶持大学生创业、引进高层次人才，为有志青年创新创业提供服务的公益性政府公共服务平台，也是迄今为止XX市唯一一家县区创业孵化基地。

>一、项目背景

以创业带动就业工作是实施扩大就业发展战略的重要内容，是新时期实施积极就业政策的重要任务。当前，高校毕业生就业正面临就业体制改革以及就业人数大量增加的双重压力，并呈逐年大幅递增趋势。如何引导大学生择业就业和创业，已成为各级政府关注的重要问题。党的进一步明确了“鼓励创业，促进创业带动就业”作为就业工作的基本方针；而建设创业孵化基地正是鼓励创业政策的落实、解决就业问题的创新举措。它融创业培训，创业服务于一体，为大学生等创业人员的创业活动提供有力的支持。通过这个平台对帮助大学生自主创业，缓解社会就业压力，提高创业能力，培育创新型人才起着积极的作用。

20xx年，我局就开始着手建设创业孵化基地，因场地、资金等问题搁置。20xx年xx月，我局搬迁至XXXX，办公场所有了较大的改善，具备了打造高水平创业孵化基地的基本条件。与此同时，我局积极争取创业孵化基地项目，打造“云计算”平台，为创业孵化基地的建设提供全面支撑。后与XXXX签订合作协议，由我局提供场地、投资设备，XXXX经营管理。最终，XXXX创业孵化基地在我局落成。

>二、基地简介

（一）基地规模

XXXX创业孵化基地位于XXX人社局6—7层办公楼，孵化面积2200㎡，可满足50家企业同时进驻，创业苗圃工位56个。总体划分为四大功能区：创业孵化区、项目展示区、创业苗圃区和综合服务区。

（二）基地理念

基地采用“政府扶持、社会参与、高校助推、自愿加入、市场化运作、规范化管理”的运作模式。为创业初始人员提供政策扶持、项目论证、创业培训、创业实训、开业指导等“一站式”服务，实现“孵化促创业、创业带就业、就业促发展”。最终达到以促进科技成果转化、培育初创型小微高新技术企业和企业家为宗旨的综合型创业孵化基地。

（三）入孵情况

今年4月以来，经过公开招标，设备安装调试，企业招商，基地于7月15日正式开园。截至目前，入孵企业已达32家，吸纳创业人数68人，直接带动就业185人，提供就业岗位及关联岗位650余个。企业涉及3D打印机设计制造及3D产品开发、无人机开发应用、新能源开发应用、文化教育、广告传媒、装潢设计、软件开发、农副产品销售加工、生物科技、电子商务、旅游文化资源开发等多个领域。7月13日，XXXX对XX孵化基地授予“XXX”创新创业实践基地。目前基地已成为全市、乃至全省的标杆创业孵化基地。

>三、主要做法

（一）购置先进设备，打造一流孵化基地。

一是为帮助入孵企业降低软硬件成本及运维成本，提高管理效率和服务水平，满足基地信息化需求。我局建设孵化基地之初，已经考虑要购置先进“云计算”网络平台，后经多方对比，最终采用华为公司方案。事实证明，华为“云计算”平台确实为入孵公司提供了极大的方便，如：以3D打印制造的XXX有限公司，利用“云平台”可以实现异地遥控3D打印。二是采购多媒体设备和企业办公设备，打造创客空间、创业孵化指导服务中心，并配有创意书店、产品展示厅、民间创意会所及咖啡厅，以完善基地基础设施。以上设备共计投资300余万元。

（二）明确孵化对象，突出公益服务。

大学生走出校门自主创业，面临无项目、无依托、无资金、无经验的“四无”状态，属于创业道路上的“死亡谷”和“幼苗期”，是最困难的自主创业群体。基地在功能定位上，XX创业孵化基地的孵化对象主要是毕业年度和毕业两年以内的大学生创业者，并且突出全程公益性服务。创业企业孵化期两年，所使用场地租金、水电、物业等费用实行全部免费，同时基地向入驻企业无偿提供工商注册、税务代缴创业培训、市场推广等帮扶活动及小额担保贷款、创业扶持资金、创业（开业）补贴、运营费补贴、就业见习补贴、社会保险补贴等优惠政策落实，最大限度地帮助企业降低创业成本，规避创业风险。

（三）发挥职能优势，突出服务内容。

创业是一项社会系统工程，对于大学生创业者，创业就是就业，所以创业孵化基地必须承载创业服务就业服务的各项功能。XXXX创业孵化基地一是在鼓励大学生创业的各项扶持政策方面，不仅免费提供孵化场地，而且能为创业者提供项目论证、开业指导、创业培训、资金扶持等服务。二是开展就业服务进校园活动，大学生创业者以及从业人员可以享受流动人员人事档案管理、就业见习补贴、社保补贴等服务。三是为入孵及毕业企业开展一站式服务，孵化企业在基地可以实现工商税务登记注册、税收减免、小微企业认定、融资担保以及获得产品展示和企业交流对接机会。对科技含量较高、有市场发展潜力的孵化期满企业，基地还可提供科技孵化加速器和转至产业集聚区等接续服务，帮助企业增强持续发展的动力。

>四、存在问题

（一）缺乏统一的组织领导体系和政策依据。

基地创办至今，、政府给予了大力的支持和帮助，但是从总体上看，全县上下齐抓共管、合力推进孵化基地建设的工作格局还未真正形成。虽然我县已经建立了就业工作领导小组，但创业工作组织领导体系还没有真正形成，缺乏强有力的组织领导，导致出现了人社部门“剃头担子一头热”的现象，这在一定程度上加大了基地与各部门的对接协调难度，同时也加大了资源整合难度。而有关孵化基地的`建设发展依据，仅散见于省市几个综合性的政策文件中，我县尚未出台专门针对孵化基地的实施方案和规范性文件，基地建设

发展的扶持优惠政策、资金来源保障等都缺乏相应的政策依据。

（二）部门联动机制尚未形成。

就业创业工作，是一项系统工程，涉及的单位和部门比较多，特别是孵化基地的建设，是一项新生事物，个别单位对孵化基地认识还不到位，还不统一，而知道孵化基地业务的单位也基本是各自为政，未形成一个多部门联合推动孵化基地发展的工作机制，如：对中小企业和孵化基地的扶持政策和资金分散在多个部门，由于部门间缺少联动机制，致使政策的操作办法和实施细则规定至今尚不明确。

（三）孵化规模偏小导致示范效果不明显。

创业孵化基地在建设之初，便要打造高起点，高水平的创业孵化基地，而申报一个省级创业孵化基地，常驻孵化企业应达到60家以上。目前，基地是利用我局6、7层办公室，孵化面积（含公摊）2200㎡，只能满足50家企业入驻，目前已经入驻32家，还有10余家企业亟待进驻；此外，针对入孵企业，特别是涉及产品加工、生态农业领域的，企业厂房，项目用地难以提供。

（四）企业发展资金和自身运营经费难以保障。

一是孵化企业都是大学生自主创业的微小企业，自身财力有限，并且在未来的一段时间里都具有不确定性，因此银行等金融机构并不愿意为这些微小企业提供贷款，这在一定程度上给企业发展造成了障碍。二是基地作为政府主导的不以盈利为目的的社会公益性服务机构，自身没有经费来源，办公经费都难以保障。

>五、推进孵化基地建设发展的意见和建议

（一）加强组织领导，努力把建设孵化基地的力量“统”起来。

一是建立统一的创业促就业组织领导体系。建议成立专门的创业促就业工作领导小组，县主要领导挂帅，成立以人社、发改委、产业集聚区、财政、工信、科技、商务、教育、税务、工商、环保、招商、农业、城建、银行、工青妇等部门参与的领导小组。二是要充分发挥政府组织协调和政策引导作用，根据省市有关文件精神，抓紧制定出台更具操作性的XXX创业促就业优惠扶持政策，明确孵化基地建设的扶持政策、资金来源、管理模式、功能作用等。通过出台创业扶持政策，使XX成为一片真正的创业沃土、政策洼地，吸引更多的有志青年到创新、创业。

（二）明确责任目标，努力让多部门联动的机制“活”起来。

要进一步明确各部门的工作责任，形成以县政府为主导、职能部门积极参与，全力推进孵化基地建设发展的新局面。人社和发改委具体做好牵头、协调、推进工作；工信、科技等部门加强对入孵企业的指导，做好中小企业融资服务体系建设和科技创新体系建设；财政部门加大创业引导资金投入力度；工商、税务等部门降低创业门槛，落实好登记注册和各项税费减免政策；银行积极探索适合高校毕业生创业的信贷服务模式，加大创业贷款发放力度，做好各项创业融资服务；其他各部门和社会团体结合各自职能，积极做好创业推动和服务工作。

（三）加大宣传力度，努力让创业孵化基地的企业“多”起来。

充分利用广播电视、报刊杂志、网络平台等新闻媒体，全方位、多角度地宣传孵化基地及创业就业扶持政策，切实加大创业孵化基地的宣传力度，特别是加大对入孵企业和成功孵化小微企业先进典型的宣传，介绍成功经验，宣传突出事迹，激发、引导广大高校毕业生入驻基地创业的激情。积极开展“政策进校园”活动，立足XX高校，着眼省内高校，收集更多优秀创业项目，通过对创业项目调查核实，组织专家进行评估，整理出一批科技含量高、市场竞争强的创业企业，并确保企业顺利入住。考虑到企业发展的三个周期：孵化期、成长期和加速期，打造XXXX创业大厦，形成以人社局孵化基地为基础，县创业大厦为核心的完整创业孵化体系。

（四）设立专项发展基金，努力让创业孵化的能力“强”起来。

设立创业孵化基地建设专项基金，为具有投资潜力的项目及团队提供项目投资、股权投资和奖励补助等服务，提升孵化企业抗风险能力、缓解融资困难等方面问题，充分发挥专项资金培育孵化企业的积极作用。加大资金支持力度，确保创业孵化基地工作经费落到实处，为基地建设、扶持入驻企业、创业培训、创业服务等提供资金保障。

>六、项目前景

近年来，XX全县上下面对异常严峻的经济形势，在、县政府的正确领导下，积极适应经济发展新常态，着力于转方式、调结构、提质量、增效益，使县域经济稳中有进、稳中有升。当今时代，谁抓住了创新人才，谁就牵住了发展的“牛鼻子”；谁拥有一流的创新人才，谁就拥有了创新的优势和主导权，XXXX创业孵化基地作为XXX县区孵化基地建设的先行者，通过人才引进，开展创业孵化，必将给XX县域经济发展带来以下良好社会效益：

（一）解决产业结构优化升级问题。

从XX的历史来看，作为典型的资源型工业县，形成了产业结构性矛盾突出、自主创新能力不强、节能减排压力大等深层次矛盾，特别是工业结构偏重、新兴产业发展不足等问题更加凸显。基地内的新能源开发利用、3D打印制造、电子商务、软件开发和旅游文化资源开发等，都属于新兴产业和创新型企业。他们来到XX发展以后，不但能够引领XX相关领域的技术开发应用，还能带动国内一批具有核心竞争力的企业集聚到XX。因此，在巩固传统产业优势的同时，着力发展新兴产业，可以推动县域内产业结构优化升级。

（二）解决经济结构转型问题。

XX现行产业结构以矿产资源开发、能源化工业为主，存在着产业经济结构相对单一等问题。通过发展创业孵化基地，扶持一批小微企业，可以促进产业多元化发展，同时使优势特色产业得到进一步发展、提升，加快县域经济结构转型升级。

（三）解决经济发展后劲问题。

在县域经济发展中，必须把转变发展方式作为重要举措。只有加快产业转型升级，加快传统产业内部的技术改造

和升级步伐，推动传统的劳动密集型产业向资本和技术密集型产业转型，才能进一步增强县域经济发展后劲。XX孵化基地紧邻县产业集聚区，做好与产业集聚区企业地有效对接，可以为大企业配套，为集聚区大企业提供转型升级的技术支撑和人才支撑，形成有效促进，共同发展的局面。通过孵化基地建设，可有效带动就业，促进我县就业局面的改进，为新常态下县域经济发展的提供强有力支撑。

**孵化厂个人工作总结3**

20\_年清大华创（日照）科技孵化器

工 作 总 结

清大华创（日照）科技孵化器隶属于北京清大华创（日照）科技孵化器置业有限公司，园区总占地673亩。自20\_年投入使用以来，在各级政府的领导下，发扬“自强不息，厚德载物”的精神，为社会的发展做出了一定贡献。

园区专门为科技创业者提供研究开发场地、种子资金支持、政策扶持和相关服务；为电子信息、生物医药、新材料、环保、节能等高新技术领域的创业者提供良好的创业环境，促进科技成果的迅速转化，扶持高新技术企业发展，不断孵化高新技术企业和培育优秀企业家的民营综合高科技孵化器。

20\_年园区有入驻企业80余家，园区综合利用面积21560平方米。

20\_年园区入驻企业完成产值亿元，入园企业上缴税收1015万元，新创造就业岗位670余个。

园区现已和日照市科协、山东振鲁律师事务所、日照市大洋会计师事务所、北京蒲公英创业园、日照市鑫蓝湾金融服务中心等服务中介机构签订了合作协议，主要提供知识产权申报、科技项目申报、技术成果转移、财务、培训、科技金融等相关服务。为企业解决创业过程中随时出现的难题，积极为企业获得科技创业的融资、担保提供咨询和对接。

清大华创（日照）科技孵化器是一家民营孵化器。为加强管理，完善了制度建设，制定了《园区入孵企业管理制度》、《园区入驻企业评估考核办法》、《园区科技创业种子资金管理办法》、《园区科技创新公共服务平台管理办法》、《园区财务管理办法》、《创业园档案管理办法》等。

图一、园区科技大厦

一、园区基本情况 1．创新创业人才

园区现有日照市科州电子有限公司、日照市奥美娜生物科技有限公司、日照市安维信生物科技有限公司等留学归国硕士以上人员创办的科技企业5家。园内企业职工总数1045人，其中：具有大专以上学历人员有占全部职工的90%以上；从事研究开发人员占全部职工的三分之一以上；科技人员中博士及博士后15人；硕士24人；工程师83人，20\_年新入驻企业48家。

2．园区高科技项目和产品

在孵企业及已毕业企业累计共开发高科技产品200多项。累计知识产权受理量为100多项。20\_年在孵企业获各类项目资助120余万元。

3．孵化高新技术企业

20\_年，2家孵化企业通过国家高新技术企业的认定。二、公共服务平台建设情况和服务效果

1、园区于20\_年7月成立“清大华创·奇迹创客”，并举行了新闻发布会，“奇迹创客”是由清大华创（日照）创业园为早期优秀的创业者及团队搭建的一站式创业服务平台。可向创客人员免费提供办公工位、水电、网络、视频会议室、多媒体会议室等资源，并提供“种子基金”、“人力资源整合”、“孵化器创业服务”、“政策对接”、“咨询服务”等一系列创业服务。目前，“奇迹创客”已聘请到了10余位一线城市优秀创业导师进行实时辅导，并和北京蒲公英国际青年创业驿站实现了视频实时对接，以期实现创客与专家导师和天使投资人之间的实时交流对接，获取培训服务、资金吸纳等服务。于9月份被山东科协评为首批“山东省创客之家”，成为“山东省创客之家”联盟的发起单位。12月份，被山东省科技厅评为山东省众创空间等称号。

图二、清大华创·奇迹创客新闻发布会

图三、奇迹创客被认定为山东省创客之家

2、园区科技公共服务平台，是一个开放高效的科技创新创业的服务体系和保障体系，主要提供科技文献查询服务、科技项目申报代理、科技创业服务、科技成果转化服务、财务会计、法律顾问等服务。以科技资源集成开放和共建共享为目标，通过整合、集成、优化科技资源，完善相关基础条件建设，提升公共技术服务能力，是具有基础性、开放性、公益性特点的科技公共服务区。20\_年平台共服务人次达到1600人以上，入驻申请咨询服务1126人次。

图四、公共服务平台

三、孵化器在创业苗圃和加速器建设方面的工作 1.创业苗圃建设

园区组织工作人员多次赴石油大学、曲阜师范大学、日照职业技术学院、山东水利职业学院等高校举行“清大华创科技创业园走进高校推介会”活动。与曲阜师范大学共建了“曲阜师范大学创业实践基地”，“山东水利职业学院创业培育基地”。构建和完善创业项目库和创业人才种子库建设，做好创业苗圃。营造创新创业环境，鼓励以科技创业带动社会就业，为梦想科技创业的大学生完善创意成果、制订商业计划、帮助其将科研成果转化并创办企业。2.加速器建设

园区于20\_年初建立了清大华创（日照）创业园（加速器），截止到20\_年12月，共有2层办公楼，面积共计3500平方米。投入配套设施有：员工食堂1200平方米，并有园区超市、活动室、休闲区，水、电、气、供热、排污通信等基础设施配套齐全，具有完善的智能监控、保安保洁等后勤保障体系，并提供完善的物业服务。可以为高速成长的企业提供快速增长的空间和专业服务的功能，重点提供资源整合、市场化机制、专业的知识服务。现已有23家企业入驻加速器。四、开展国际合作和海外高层次人才引进

清大华创（日照）科技孵化器积极开展各类国际合作和高层次人才引进工作，积极赴德国、韩国、新加坡等地考察、学习和招商活动。在开展招商引资的同时注重“人才”和“引智”的科学发展新思路。目前园区有留学归国硕士、博士以上人员创办的科技企业如日照奥美娜生物科技有限公司、日照科州电子有限公司、日照安维信生物技术有限公司等累计达到 12 家（现在孵4家）。对高层次人才、团队创业及项目进展提供全方位、全过程服务，从而优化了高层次人才创新、创业的环境。

图五、韩国学习交流考察

五、孵化器开展的特色工作及突出服务案例 1、加强学习交流

为吸引更多的人才和创业项目来清大华创（日照）科技孵化器，园区多次参加各类科技交流会，如中国留学人员日照科技交流会；海外人才日照行；济南·日照创新驱动工作座谈交流会等活动。

图六、济南.日照创新驱动工作座谈交流会

图七、油砂分离沥青质稠油工业应用技术成果鉴定会议

2、学习培训活动

园区为了帮助企业员工日常工作中有一个较好的精神面貌，为园区企业进行集中商务礼仪的培训，园区专门聘请专业的商务礼仪培训学校授课。累计已经为在孵企业培训400多人次。

图八、园区组织企业员工进行商务礼仪培训

3、搭建交流桥梁

为提升清大华创（日照）科技孵化器服务水平，加强创业园之间的交流沟通，共享孵化资源。园区分别到上海张江科技园、青岛科技创业服务中心、潍坊科技创业服务中心、北京蒲公英创业驿站等兄弟单位进行实地考察和信息交流。

图九、园区组织赴张江孵化器学习交流

图十、园区组织企业到上海参加项目路演

图十一、园区与北京常青藤创业中心视频对接

4.开展各类讲座

20\_年为入园企业举办了 《日照市银企科技合作对接活动》、《国家科技计划解读及申报实务操作》、《日照职业技术学院创新创业辅导报告会》等一系列讲座，培训人次在 500人次以上。

图十二、园区组织日照市银企科技合作对接活动

图十三、园区组织国家科技计划解读及申报操作

图十四、邀请专家到日照职业技术学院做创新创业报告会

5.提升园区管理团队服务水平。

目前，园区负责人和主要业务骨干分别通过科技部火炬中心举办的孵化器主任培训班、创业导师培训，并取得证书。其他工作人员通过山东省科技厅组织的各期“山东省科技企业孵化器从业人员培训班”的培训，并取得证书。20\_年园区负责人和主要业务骨干2位同志参加了科技咨询师资格认证培训，并顺利通过考试。

6.加强宣传

（1）积极同山东卫视、日照电视\_系，多方面宣传园区创业政策，创业企业等。

（2）与日照日报合作，宣传创业环境、文化、创业事迹和创业企业的相关报道等。

（3）在日照市各大网络媒体宣传孵化器品牌、招商和服务。7．园区各项数据统计工作

对园区各企业的税收、产值等方面进行全面的数据统计工作。20\_年园区入驻企业完成产值亿元，入园企业上缴税收1014万元，创造就业岗位670余个。

典型案例1：

日照奥美娜生物科技有限公司，公司总经理王智，20\_年毕业于韩国成均馆大学行政管理和轻化工专业，在校期间多次参加学校专业比赛、社会实践活动，曾在韩国三星公司、LG公司实习过，积累了丰富的专业经验。20\_年毕业后放弃留校工作的机会，开始酝酿回家乡发展。于20\_年3月入驻清大华创（日照）创业园并创立了日照奥美娜生物科技有限公司，与韩国生物科研机构，以及瑞士的生物研究所机构合作，主要从事化妆品生产与研发。目前，该行业填补了日照市没有化妆品工厂的空白。刚刚成功研发出的微乳母液技术和等离子还原技术，已通过日照市疾控中心检测，并在农信杯青年创业比赛获得优异成绩，被评选为“日照优秀青年”。目前微乳技术正在申办国家发明专利。

公司现有职工12人，其中博士1人，硕士1人；公司面积约423平方米,20\_年底产值1200多万元。预计在5年内将实现产值1个亿以上。典型案例2：

日照市顺诚科技有限公司是总经理杨凯带领电子信息领域专业技术人员所创建的高科技企业，该公司于20\_年入驻园区。是一家专业计算机信息技术系统集成的高科技企业。业务范围包括：建筑智能化系统、网络系统、中高端UNIX服务器系统、存储容灾备份系统、信息安全系统、数据库系统、软件研发、技术服务及IT外包服务等。他们技术精湛，在项目的建设、运行、管理、开发、安全控制等方面都具有丰富的经验，并保持着军队雷厉风行、斗志昂扬的工作作风。

多年来，公司致力于教育、金融、卫生医疗等各行业及企事业单位的计算机信息系统集成、建筑智能化等大型工程项目。公司以先进的技术，过硬的质量，合理的价格，规范化的科学管理，快捷而良好的技术服务，深得客户赞誉和信赖。20\_年实现产值1500多万。园区为其提供创业场地、人才招聘、会计代理、减免房租等优惠政策吸引入驻，园区又通过和银行对接洽谈，帮助该企业达成初步贷款协议500万元；协助其日照市科技计划项目；提高该公司的知名度和影响力。

六、园区在区域范围内的辐射效应及对当地创新创业文化氛围的营造能力

清大华创（日照）科技孵化器经过多年的努力，取得了丰硕的成果。累计入园孵化企业330余家，毕业企业150余家，其中一批科技含量高，产品市场优势明显、经济效益好的企业经中心孵化后快速成长，部分企业已经成为日照经济的中坚力量，核心技术在全国同行业中处于领先地位。建立了一批特色产业基地，催生了一批民营企业，促进了科技成果的迅速转化，扶持了一批高新技术企业的发展，培育了一批优秀的企业家，加快转变了日照经济发展方式，为推动日照产业结构调整，经济转型升级，促进日照市经济社会全面发展做出了新的贡献。

清大华创（日照）科技孵化器服务职能日趋完善。在今后的工作中，园区将坚持“持股孵化+保姆式服务”的园区运营模式，创新服务理念，形成自身服务特色，结合全国发展经验和日照市实际情况，进一步强化管理、信息、融资、市场、培训等多种服务功能，加强与中介服务机构结盟，进一步建立健全各项管理办法和规章制度，完善配套服务设施，力创投资主体多元化、运行机制多样化、组织体系网络化、创业服务专业化、服务平台标准化、服务内容国际化的一流创业园区，为日照市经济发展注入新的活力，为加速日照市科技创新型城市建设做出新的贡献。

**孵化厂个人工作总结4**

上海英科创业投资管理有限公司20\_年度工作总结

20\_年度孵化器工作总结

一、孵化器发展状况及简介

（一）孵化器简介

上海英科创业投资管理有限公司成立于20\_年6月，由上海张江火炬创业园管理有限公司和上海都市工业设计设计中心有限公司各投资100万组建。其股东上海都市工业设计中心作为国家级孵化器，在孵化器领域积累了丰富的经验，具有成熟的孵化管理体系；而上海张江火炬创业园管理有限公司作为张江本土的孵化器，在孵化创新方面作出了很多有益的尝试，在张江拥有丰富的孵化资源，英科公司借助股东的管理经验和资源，经过2年多的发展，取得了良好的孵化成绩，并于20\_年6月通过张江园区孵化器认定，20\_年通过上海市孵化器认定。

20\_年8月份起，英科公司负责管理运营上海张江创意产业孵化器，该孵化器位于中国美术学院上海设计学院内，规划面积5000平方，截止20\_年10月份，孵化器入驻企业38家，通过孵化企业认定26家，利用面积超过2300平方，主要入驻企业有服装设计、软件开发、动漫制作、网络开发运营、文化教育等。

根据园区产业发展要求，在成功管理运营上海张江创意产业孵化器的基础上，20\_年起公司拓展新基地，位于达尔文路88号6号、16号楼，孵化面积平方，房型从64－256平米不等，满足不同企业需求。新基地孵化方向为新能源新材料，在投入300多万元建设资金后，预计于20\_年12月份交房。目前已经有9个项目签约，洽谈中的项目超过30个，都属于新能源新材料行业优质项目，新基地的发展取得良好的开端。

（二）孵化器运营模式

孵化器按“创业导师+专业孵化+天使投资”的运营方式，打造集群化孵化服务平台和共享环境，为创新创业企业提供包括政策优惠、财政扶持、风险投资、人才培育、国内外交流、信息技术设备支持等全方位的孵化扶持。在大幅降低企业经营成本、提高企业成活率的同时，培育提升企业自主创新能力和综合竞争力。

孵化器的定位是：充分发挥高科技园区的综合优势和“聚焦张江”效应，以市场为基础，以政策为导向，坚持先进文化的发展方向，坚持文化与高科技密切结合，以中小新能源新材料企业为服务对象，提供政策、管理、法律、财务、融资和市场推广等方面多渠道的支持，降低创业企业的创业风险和创业成本，提高企业的成活

上海英科创业投资管理有限公司20\_年度工作总结

率和成功率，孵化一批成长型的新能源企业，培养一批新能源人才，保护一批新能源知识产权。

孵化器采用市场化运作的模式，充分利用种子资金，争取国家政策扶持，适时引入风险投资，积极改造硬件设施，营造良好的孵化软硬件环境。

二、20\_年孵化服务工作回顾

20\_年我孵化器一方面要承担原来中国美院基地的孵化企业服务，一方面要拓展达尔文路基地工作，争取早日实现新能源企业的入驻。因此，总结下来，我孵化器20\_年主要工作如下：

（一）继续引进中国美院基地创意设计项目

创意设计孵化器位于中国美术学院上海设计学院内，利用学校闲置教室展开孵化服务，在20\_年成功引进24家企业的基础上，20\_年入驻企业达到38家，增长率达到。其中不乏一批优质项目，如上海麦倍加创意咨询有限公司的ARTING365项目，该项目在设计行业具有一定的知名度，通过该设计平台，不少知名设计师更加了解了我们孵化器，了解了张江创意产业的发展。另外还有网络人气动漫形象“小破孩”也拟入驻我孵化器，目前正办理手续中。尽管我公司孵化重点转为新能源新材料方向，但是通过2年的发展，能吸引一批优质创意设计项目落户张江，也是孵化器工作成效之一。

（二）深化、强化基础服务，让企业无后顾之忧

孵化服务是孵化器生存的根本，而基础服务是前提，特别是对于没有创业经验的创业者来说，证照办理、办公室装修、电话宽带申请、采购办公用品等前期工作很繁琐，而这些工作我们企业孵化部承担了大部分，切实减轻了企业负担，让入驻变得更为简单、快捷。在提供这些服务的过程中，也能增加对企业的了解，与企业管理人员建立良好关系，为后续服务打下基础。并且基础服务有一定的持续性，需要不断加强、提升服务水平。

在企业注册过程中，面对企业需求的多样化、差异化，一方面我们在提升自身业务水平，另一方面也与相关职能部分进行充分沟通，争取在递交资料、办理程序上更为方便快捷。

由于美院规划不是作为办公场地，因此企业入驻后需要重新装修、布线，申请电话、宽带，条件也相对简陋，在这方面我们花费大量精力，协助企业完善办公场

上海英科创业投资管理有限公司20\_年度工作总结

所；和美院协调对整个楼面进行电路改造以适应办公需求；和装潢公司、家具公司签订协议，以低于市场价格购买服务和产品。

经过一系列举措，深化、强化了基础服务，企业的基本需求都能满足，让企业无后顾之忧，专心搞研发、市场开拓。

（三）扩大和中介机构合作，提高孵化水平

孵化器为孵化企业提供全方位、全过程、个性化等多方面的孵化服务，靠自身的能力和条件是不行的，必须充分利用外部资源，因此必须和中介机构、行业协会合作，做自己擅长的，提供特色服务，孵化器什么都做，结果就是什么都做不好，或者做好了运营成本也会急剧增加，因此在20\_年的基础上，我们更加积极引进中介机构，增加了2家会计师事务所、1家律师事务所、1家诚信评估机构、2家咨询公司。

另外，我们拟和筹备中的张江产品营销中心合作，为在孵企业提供个性化产品营销方案，从产品线设计、产品包装、渠道建设、广告等各个方面，帮助企业把好的产品和服务销售出去。

（四）完善孵化体系，通过市级孵化器认定

我孵化器从建立伊始就瞄准更高水平的孵化服务，争取早日通过国家级孵化器认定。通过近两年的运作，在股东都市工业设计中心的指导和支持下，20\_年我孵化器通过市级孵化器认定，为将来的发展奠定坚实基础，并且迈除了重要的一步。

通过市级孵化器认定，对我们来说，既是对前面工作的肯定，同时也提出了更高的要求。按照市级孵化器的标准，建立孵化服务体系，积极参与市创、市孵化器协会的各项工作，与其他孵化器展开更多的交流。相信在不久的将来，我们能迈入国家级孵化器的行列。

（五）在市创业中心指导下，积极开展创业导师工作

20\_年市创、市孵化器协会开展的一项重要工作就是创业导师工作，并且提出了明确的目标：全年建立100人科技创业导师队伍、重点服务1000家科技创业企业、培训10000名科技创业者和大学生。我孵化器积极响应号召，推荐三名新能源行业专家进入科技创业导师队伍，推荐重点科技创业企业14家。和都市工业设计中心合作，先后举办企业经营管理、企业财务管理、人事等方面的培训，并且邀请到国家级创业导师沈玉龙为企业培训，得到企业一致好评。

创业导师工作的一项重要内容就是企业和导师“一对一”签约辅导制度。为此，我们挑选2家具有代表性、发展潜力的企业与创业导师签约配对，每个月导师为企

上海英科创业投资管理有限公司20\_年度工作总结

业提供不低于2次服务，并且做好服务记录，一些企业普遍反映的问题，则通过每月一次的培训集中解答，缓解了孵化器管理人员经验不足、专业知识不够的难题，起到了良好的效果。随着创业导师工作的推进，我们将把这项工作制度化、深入化，为在孵企业解决更多的难题。

（六）为孵化企业申请相关基金、贷款支持

初创企业由于自有资金有限，缺少担保资产，诚信体系建设不全等因素，融资渠道非常狭窄，成为制约企业发展的一大瓶颈，也是企业反映最多的问题。为此我孵化器一方面帮企业争取相关国家政策扶持，申请房租补贴、市场开发费用资助等，降低企业成本，20\_年我孵化器帮助企业申报张江科技成果转化基金4个，市创新基金3个，国家创新基金2个，总额达到150万元。另一方面充分利用种子资金，对项目前景确实看好、财务状况、盈利能力优秀的企业进行投资。特别是积极利用针对浦东新区孵化器资助资金，20\_年我们对孵化器内2家企业进行投资，获得共计160万科委资助。20\_年我们又对2家企业各投资20万，申报孵化器资助资金80万，为企业融资200万元。

借助张江中小企业融资担保平台，我们推荐有需求、符合条件的企业积极申报，目前有意向的企业有2家，正在申请贷款，总额150万元，能有效缓解初创企业在产品研发、市场开拓中的资金需求。

（七）新能源新材料孵化基地的拓展

根据园区发展要求，结合公司将来发展方向。20\_年公司董事会果断决策将孵化方向定为新能源新材料，响应国家战略发展目标，把握最新经济热点，同时为园区发展储备重要资源。

在经过考察和谈判之后，新能源新材料的孵化基地选定达尔文路88号6#、16#楼，选址距离张江地铁站10分钟步程，园区按照国际总部标准建设，楼盘质量较好，物业管理到位。并且紧邻GE、中兴等大型企业，成为这些企业配套供应商的天然选择。早在20\_年末，都市工业设计中心就已经入驻该基地1、2、3号楼，成功吸引一批优秀创意设计企业入驻，选址这里，能实现更多资源共享、信息交流，为企业提供更多服务。

新基地面积平方，房型从64－256平米不等，满足不同企业需求。前期装修资金投入近300万元，将原来不适合初创企业办公的整层办公室分隔成小面积办公室，安装中央空调、灯具等，完全能满足企业日常办公需求。新基地预计于20\_年12月中旬交房，目前已经签约项目9家，均为新能源新材料行业优质项目，上海英科创业投资管理有限公司20\_年度工作总结

洽谈中的项目超过30个，随着房子交付，未来1-2个月内会有更多项目签约入驻。

（八）孵化器自身管理的建设和完善

20\_年我们加强了管理团队的建设，先是将办公地址从美院基地搬迁至创星园，与都市工业设计中心一起办公，学习他们的先进管理经验。另外我们聘请具有多年孵化器工作经验的经理担任行政总监，聘请一名律师担任法律顾问，聘请了一名长期从事投融资的人员担任投资部经理。至此初步完成各职能部门设置，在此基础上，孵化器积极派员参加各种业务培训，使管理人员业务能力不断提高，为企业提供优质孵化服务。另外，通过市级孵化器认定后，我们积极参与其他区孵化器之间的交流与合作，为孵化器的管理提供了更多可借鉴的经验，使自身管理水平上了一个台阶。

三、20\_年度所取得的主要孵化成效和重要进展

孵化器20\_年3月正式开始引进项目，起步较晚，还没有达到毕业标准的企业，大部分项目仍处于开发试制阶段，经过一年多的孵化服务，成效和进展主要体现在以下几个方面：

（一）帮助一批优质企业项目申请到政府基金

20\_年孵化器大部分项目处于开发阶段，整体项目未成型，也没有申请到知识产权保护，经过一年的孵化，有一批项目取得重要进展，先后符合相关政府基金的要求，为此我们积极动员企业申报，先后帮上海超可爱文化传播有限公司、上海梦之路数字科技有限公司、上海恒易得信息科技有限公司、上海连腾智能科技有限公司、上海意嘉欢乐教育科技有限公司、上海谷亘信息技术有限公司等一批公司申请到国家、市、新区、园区的各项基金总计255万元，为企业解决燃眉之急，加速了孵化器内一批优质项目的转化进程。同时，得到政府基金的支持，对企业来说也是一项荣誉和肯定，产生一定社会效益，对于企业市场推广、形象包装、产品宣传都有一定帮助。

（二）部分企业产品销售实现突破

对于创业企业来说，最关键也是最难的是尽快做到第一单，实现收入零的突破。经过一年多的产品研发，部分企业的现金流已经告急，特别是前期全部靠股东投入的公司，处于发展的关键阶段，只有尽快将产品推向市场，一方面实现销售收入，解决现金流的问题，同时也通过市场来检验产品、完善产品。20\_年部分在孵

上海英科创业投资管理有限公司20\_年度工作总结

企业的产品顺利实现收入零突破，上海超可爱文化传播有限公司的动漫衍生品“拇指娃娃”一经推出，在网络上便形成一股热风，其正面的形象、可爱的设计受到不少消费者追捧，甚至超过日韩动漫形象。上海谷亘信息技术有限公司的网络安全密钥产品也得到一些大型信息设备供应商的肯定。

另外，园区涌现了一批销售过百万的企业，如上海恒易得信息技术有限公司、上海梦之路数字科技有限公司、上海博阳精讯信息科技有限公司等，这些企业有望成为孵化器第一批顺利毕业的企业。

（三）顺利通过市级孵化器认定

我孵化器作为一个新生的孵化器，一开始就高标准、严要求，引入国家级孵化器的管理制度和孵化模式，通过一年多的实践，集合张江的孵化资源，摸索出一条适合自身发展的道路，在取得一系列孵化成果的同时，自身盈利水平也不断提高，实现了可持续发展。在市创和园区管委会、创业中心的支持下，顺利实现由创意设计孵化器向新能源新材料孵化器转型，并成功拓展达尔文路基地，为下一步的孵化服务打下基础。通过市级孵化器认定，不仅是对我们前期工作的肯定，更是对以后工作的鼓舞，希望在市创、市孵化器协会的带领下，打响张江新能源新材料孵化器的品牌，孵化出一批明星企业。

四、亮点孵化企业及项目推荐

由于我孵化器新基地项目仍在招商中，新旧孵化方向还在转型中，目前所能推荐的亮点孵化企业及项目仍限于美院创意设计孵化器。

（一）上海纬缦服装科技有限公司

上海帷幔服装科技有限公司作为一家新兴的服装科技公司，将传统的服装设计、生产、销售与互联网技术结合，开发了纬缦BtoC电子商务平台。该平台利用当前比较成熟的BtoC技术，整合服装设计师、面料生产商、服装加工企业、销售终端等各渠道，发挥各自优势，打通服装产业链，将服装的标准化、个性化、科技化结合，有效的实现服装服饰时尚产品全方位体验式服务，结合网络化，BtoC电子商务营销服务功能，为广大消费者带来全新的互联网购物体验。同时把为网络信息时代产业联盟者带来多赢的格局，引领新一轮的互联网时代下的服装产业业态。

该公司由两位服装界资深人士创建，法人丁利曾担任深圳设计师协会主任、深圳服装设计研发中心副总经理、中国服装集团总公司所属中国服装设计研究中心副

上海英科创业投资管理有限公司20\_年度工作总结

总经理等职，对服装设计、销售、包装有很深的造诣，并且本人是模特出身，对于服装的穿着、面料、时尚感觉非常灵敏。

公司首席设计师叶红，现任中国美术学院上海设计学院教授、上海市服饰学会设计师专业委员会主任，1990年-获“霞飞杯”中国服装设计大赛特等奖，1995年-获上海市第五届服装博览会明星设计奖。1995年，\_市长率上海政府贸易代表团赴美国洛杉矶和旧金山访问，并带去了主题为“中国风”的时装表演作为访问演出，叶红任首席设计师。叶红长期担任高校教授和政府机构、大型企业顾问，在服装设计业资源丰富、人员广阔，同时对设计理论造诣很深。

目前公司开发的“纬缦BtoC电子商务平台”，旨在整合产业资源，实现时尚产业的外部整合、（产业横向，纵向的深度整合）项目平台内部信息整合，（艺术设计，网络技术，虚实营销，快速反应供应链的系统建设）有效的实现服装服饰时尚产品全方位体验式，网络化，BtoC电子商务营销服务功能，为广大消费者带来全新的互联网购物体验，同时把为网络信息时代产业联盟者带来多赢的格局，实现新一轮的互联网时代下的产业业态。

本项目主要有以下几个特点： （1）商业模式创新：

DNA：根据服装的特性，因其有着本质的因素：面料材质、色彩、风格、廓型等进行渠道分解，消费可任意通过其中任意的渠道因自身需求选择服装。

优势：搜索快捷，购物方便。{例如：消费者进行各个方面的路径进入服装自行选购）需要购买去酒会的（场合）白色的（颜色）高贵优雅的（风格）丝绸质地的（面料）}类似以上方式可进行搜素购买置办。

DIY：在这个现代和这种经济方式现代化的社会，现在的消费者观念和方式已和以前有着巨大的转变。随着经济的发展，人均收入日益增加，渐渐的对于服装的购买方式有着更高的要求。

DIY的营销模式是由强大的专业设计师团队在后台进行系列的服装款式设计，然后将其零部件由消费者因个性化需求进行混合组装搭配从而达到满足自身喜好的服装。在这种模式下，消费者所要的衣服将自己参与设计，然后所做的衣服有可能自己穿、送给家人和朋友。这样的新颖模式将被动的服装款式有数量限制的选购，进而转变成消费者能主动参与进行选择服装设计。这样就能充分满足消费者互动性的购物需求。

（2）

满足个性的购物需求

上海英科创业投资管理有限公司20\_年度工作总结

DIY的网络购物方式最大的优点是其网站和消费者的互动性和随机性，将会给市场带来较为可观的经济收益和市场效益。

（3）消费体验的创新 真人模特试衣

例如：在一般网站，消费者只能看到衣服平铺的样子，无法感受到穿到身上的效果。而在网络试衣间，用电子真人模特试穿后，不仅有立体感，还能前后左右摆出不同的姿势。也就是我们自行网站设置的“真人试衣”，消费者首先通过互联网上传一张自己的真人照片，然后便能在网上为自己更换不同的发型，妆容，衣服„„一切设计都围绕上传的照片进行。

参与服装的设计。

在DIY服务区，因个性化、个人喜好服装部件及服装整体效果的搭配，这样的方式更能体现个性化的互动。

个性化的网站界面

根据每位用户购买浏览记录，评论等生成一套对本人浏览兴趣的个性化界面，使搜素商品更加快捷方便。

“纬缦BtoC电子商务平台”目前已经进入内部测试阶段，预计20\_年中能全面上线，该项目已配备国家级创业导师沈玉龙担任顾问，为公司项目推广、产品包装、融资策划等提供咨询服务，目前进行第一轮融资。

（二）上海恒易得信息科技有限公司

上海恒意得信息科技有限公司成立于20\_年2月，由一批从号称 “小清华”的华中科技大学的硕士生组成。该公司主要致力于自主研发图像处理及识别软件，并以此为基础拓展项目集成，以及研发具有国际水平的智能相机。目前国内该领域的高端产品基本被国外垄断，存在价格高、不兼容、语言不通、售后差等问题，恒易得公司的产品就是为了实现图像处理及识别系统的国产化，打破国外产品的垄断。

公司主要团队人员在创业前一直从事软件开发工作，法人万国红，20\_年华中科技大学模自控系硕士研究生毕业，一直专注于图像处理领域的研究和系统开发应用，在进入公司以前，任上海某国有大型钢铁集团图像处理研究方向的技术总监。总经理王亦鹏，20\_年华中科技大学模系统工程专业硕士研究生毕业，在进入公司以前，任兴业银行上海研发中心财务绩效应用方向的项目总监。

技术总监万和平，1999年华中科技大学自控系本科毕业，20\_年华中科技大学自控系硕士研究生毕业，进入公司以前，任深圳华为项目研发高级工程师。

上海英科创业投资管理有限公司20\_年度工作总结

在现代化的大生产中，视觉检测往往是不可缺少的环节，而基于机器视觉技术的图像检测系统可以取代人工，用于检测、识别的各种场合。它最主要的优势是：适合高速、大批量的自动化生产环境；克服人类主观和客观局限；非接触；检测对象广泛。目前在发达国家，几乎所有产品的生产，从半导体芯片到食品饮料，都越发依赖机器视觉检测技术。比如，汽车零件的外观、药品包装的正误、印刷品的质量、电路板焊接的好坏等等，以往都需要众多的检测工人，通过肉眼或结合显微镜进行观测检验，大量的人工检测不仅影响效率，而且带来不可靠的因素，直接影响产品质量。

恒易得公司的“工业在线图像检测系统”利用图像传感技术获取目标图像，然后通过各种图像处理方法，包括图像增强、数据编码和传输、平滑、边缘锐化、分割、特征抽取、图像识别等，对目标图像进行分析和处理，实现对目标物体的检测、定位、测量和识别，能够广泛应用与钢铁、制药、造纸、食品、薄膜等行业，且已经取得国家软件著作权，公司也于20\_年通过上海市软件企业认定，公司目前主要有宝钢集团、上海医药、鲁抗集团、华兴玻璃集团等，20\_年销售收入过百万元，20\_年有望突破300万元，达到在孵企业毕业标准。

五、孵化器面临的困难以及对园区孵化体系的建议

总结我孵化器面临的困难主要集中在以下几个方面：

(一)孵化器经营成本高居不下

目前我孵化器有两个基地，位于中国美院的基地硬件设施较差，办公室均为原教室改建，没有配备网络、电话、三相电源等，因此我孵化器在投入一定资金改造后才适合企业办公，随着企业入驻数量的增加，管理成本急剧上升，仅靠日常的几个人员无法全盘顾及所有企业，因此只能重点服务。位于达尔文路基地房子从新希望置业公司租赁，租赁价格较贵，加上装修投入太大，孵化器经营成本很高。从我们的调查来看，其他孵化器也存在这样的问题，因此如何降低孵化器经营成本，成为各个孵化器当前的困难之一，否则孵化器本身的存续都存在问题，何谈孵化服务，希望园区在降低孵化器成本，特别是物业成本上给予更多支持。

(二)孵化器能为企业提供的政策资源有限

入驻孵化器的企业都是处于初创阶段的企业，自身资金有限，进入孵化器的目的就是为了得到孵化器更好的服务，得到政府更多政策支持，特别是在项目申报、上海英科创业投资管理有限公司20\_年度工作总结

基金扶持、税收减免等能为企业带来现实利益的方面。经过一年多运营下来，我们发现能为企业提供的政策资源有限，许多政策门槛较高，在孵企业根本不符合条件，还有一些政策申报流程较烦，且找不到对应的主管部门，就算孵化器出面也难以落实。

这个问题在园区其他孵化器似乎也存在，孵化器同质化、行政化现象严重，特别是一些具有国资背景的大型孵化器，相对而言我孵化器在这方面比较灵活，但是由于孵化场地设在学校，有些问题得不到及时解决，给发展带来一定困难。

(三)孵化器在园区还是属于“弱势群体”

根据统计，园区前110家规模企业提供了70%的税收，因此，很多优势资源还是集中在一些大项目、大企业上，孵化器孵化对象都是中小初创型企业，不光贡献的税收少、规模小，也没有品牌效应，因此成为了园区的“弱势群体”，只有科技成果转化、市场推广资助、房租补贴等一些优惠，而当初的张江和10年前的张江，创业成本已经大大提高，因此如何降低创业成本、吸引更多好项目、好企业来张江创业，成为当前亟需解决的问题之一。现在已经有部分创业企业选择了嘉定、闵行等区作为创业基地，不光是因为这些区创业成本较低，而且因为给予孵化器、孵化企业更多重视，让他们感受到自己不是“弱势群体”。十几年前，“去张江创业”的口号，在今天已经受到部分创业者怀疑，这是张江新一轮发展中面临的文化危机之一，我们是要吸引大型优质项目还是吸引优秀潜在创业项目？如何让孵化器掌握更多资源，不再是园区的“弱势群体”，这是我们当前要思考的问题。

在总结20\_年孵化经验，结合孵化器和孵化企业实际需求，参考其他优秀孵化器经验的基础上，我对园区孵化体系建设提以下几点意见：

(一)组织相关政府部门对孵化器管理人员培训

孵化器实际上就是资源整合机构，只有将各种优质资源整合起来，集中应用到在孵企业的发展中去，才能真正实现在孵企业的顺利发展。而资源整合，最根本的就是人脉的整合。经过一年多的运作，我们发现张江仍然有“大政府”的一些痕迹，某些政策、项目不光是企业难以了解，就算孵化器也未必能全部理清。我孵化器为申报一项中小企业项目，需要出一份环评报告，结果找遍管委会、行政中心、新区相关机构，都找不到谁来负责。因此希望园区能将各个职能机构的负责人、办事人员组织起来，给孵化器和在孵企业做一个培训，宣传政策及申报流程、透明办事机构和制度，这对于提升园区形象、更好的服务企业也是有利的。并且建议这个培训制度化、常规化，形成一个对话窗口，相信

上海英科创业投资管理有限公司20\_年度工作总结

对于提升园区投资环境、创业环境是一个大好事。(二)推动政府出台更多有针对性的孵化政策

目前园区孵化器达到近20家，孵化行业也基本覆盖了各个行业，从传统的软件、生物医药、集成电路、数字出版到新兴的文化穿衣、新能源新材料、LED等，都抓住了国际、国家经济发展中的增长点和热点，在孵企业规模也在不断扩大，成为园区不可忽视的一股力量。但是纵观目前的园区政策，给予孵化器和孵化企业的相当有限，部分也是门槛较高、申请较烦。甚至有些政策就算申请到了，企业还是亏的，比如有些政策要求企业要出具审计报告，目前市场上出一份审计报告价格在3000元左右，而补贴总共才几千元，加上前前后后的人力成本、各种开支，企业申请这个补贴居然是亏的。20\_年浦东新区基金办出台了孵化器资助资金，要求孵化器投资，然后新区基金无偿五倍匹配，该政策得到部分孵化器和企业响应，一方面调动孵化器投资企业、选择好项目的积极性，另一方面最高80万元的资助也帮助企业解决了发展中的燃眉之急，可谓一举多得。因此希望园区出台更多针对孵化器的政策，鼓励孵化器选择好项目好企业，推动在孵企业的科技成果转化。

(三)切实推进创业导师工作

20\_年市创、市孵化器协会推的一项重要工作就是创业导师工作，并且形成了一系列文件，得到全市孵化器的响应。我孵化器也积极响应号召，先后举办4场孵化器管理人员培训，内容涵盖企业管理、财会、税务、市场等，得到企业的好评，但是也存在一些问题。如部分企业反映培训内容空洞，不适合初创企业，没有可操作性的内容。另外签约的创业导师也有部分没有按照协议要求，每月走访一次企业，帮助企业解决困难，仅仅是挂个名而已。张江孵化器比较集中，要参加市级孵化器考评的就好几家，都要按照考评要求举办培训班，结果同一个导师，这个月在我孵化器，下个月又到其他孵化器，同样的话题，同样在张江，造成了资源浪费。因此我们建议，20\_年创业导师工作要注意以下几点：

（1）培训主题要切实反映企业需求、实现信息共享。在进行每项培训前，在园区范围内，调查在孵企业的实际需求，统计有多少企业需要这项培训，培训关心的内容又是什么，然后在园区实现信息共享，在不同的孵化器轮流培训，所有的企业都能参加，这样既实现了考核目标，又能为企业带来实际的效果。

（2）导师的选择不能好高骛远。签约创业导师固然是要各个领域的专家，而且也需要一些明星专家、企业家来为创业导师工作造势、做标杆，但是

上海英科创业投资管理有限公司20\_年度工作总结

我们需要更多的是能为企业切实提供创业指导的导师，哪怕没有名气、没有学历，在这个行业打拼久了，也可以成为导师，所以选择导师的标准要不拘一格，以在孵企业的实际需求和导师能提供的真实帮助为最高标准，否则这项工作就成了形象工程。

（3）辅导员、联络员工作要到位。通过一年的创业导师工作，我们发现最关键的还是辅导员、联络员的工作。这个是链接导师和企业的纽带，只有纽带正常运作，才能实现信息及时更新、传达，问题得到及时解决，并且很多记录、跟踪工作需要辅导员、联络员去落实，这些是创业导师看得见的成绩，否则导师工作就成了“镜中花、水中月”。辅导员、联络员的服务对象数量也一定不能超负荷，否则就不能保证服务质量。建议每个孵化器选择重点孵化企业推荐创业导师，这样既减轻了工作压力，也能保证服务质量，实现重点孵化。孵化器不是学校，不能对每个企业平均用力，否则对优秀企业来说就是另一种意义的不公平，在孵化器里，应该允许马太效应的存在。当然，对于一些在孵企业存在的共性问题，可以通过创业导师的统一培训来解决。

六、孵化企业发展状况

20\_年我们重点服务的企业仍位于中国美院基地，目前入驻企业38家。20\_年入驻企业24家，上海三凯信息技术有限公司和上海映雅景观设计咨询有限公司因物理空间不能满足需要，迁出孵化器，但是仍留在张江。有2家企业因经营不善，目前正申请注销清算。其余企业均发展势头良好，有3家企业已经通过双软认定，且项目获得市、国家创新基金支持，产生一定经济效益，社会效益明显。

七、20\_年工作计划及展望

\_总理\_11月25日主持召开\_常务会议,会议提出,面对气候变化的严峻挑战,我们必须深入贯彻落实科学发展观,采取更加强有力的政策措施与行动,加快转变发展方式,努力控制温室气体排放,建设资源节约型和环境友好型社会。会议决定,到20\_年我国单位国内生产总值二氧化碳排放比20\_年下降40％－45％,作为约束性指标纳入国民经济和社会发展中长期规划,并制定相应的国内统计、监测、考核办法。会议还决定,通过大力发展可再生能源、积极推进核电建设等行动,到20\_年我国非化石能源占一次能源消费的比重达到15％左右;通过植树造林和加

上海英科创业投资管理有限公司20\_年度工作总结

强森林管理,森林面积比20\_年增加4000万公顷,森林蓄积量比20\_年增加13亿立方米。这是我国根据国情采取的自主行动,是我国为全球应对气候变化做出的巨大努力。随着目标的提出，会有一批新能源新材料的项目获得更多支持，特别是能源替代、节能减排的项目具有更大的优势。因此，20\_年我孵化器工作重点将转移到新能源新材料孵化器的建设上，重点做好以下工作：

（一）加强、加快优质新能源新材料项目的引进

随着新能源基地装修完成，前期一批企业将陆续入驻。一期规划4000多平方，能容纳企业40家。经过前期项目考察、专家评估，符合入驻条件的有9家，已经签约入驻，相关手续办理中。20\_年我们将重点按照园区要求，结合专家评估，引进一批优质潜力项目，为孵化器发展打下基础。

（二）拓展新孵化基地，引进更多优质项目

新能源新材料行业作为国家未来重点发展的新兴行业，必然会迎来大发展、大机遇，因此我们规划的一期新能源孵化器基地远远不能满足园区发展需要，迫切需要拓展新基地，储存更多优质项目，抢占发展先机。新基地的选择不光要考虑到孵化器和孵化企业发展的需要，更要综合考虑物业成本，尽量降低在孵企业成本，提高在孵企业成活率和项目转化成功率，希望园区也能给予更多支持。

（三）探讨网络孵化器建设模式，输出孵化器服务

传统概念上的孵化器一般受制于物理空间限制，规模难以扩大，盈利模式单一。在成功孵化出一批成功企业和企业家的同时，孵化器自身却没有得到长足的发展，这不得不说是孵化器行业的一个遗憾。为此，我们探讨建立网络孵化器，让孵化器突破物理空间限制，服务对象不再限于园内的企业，可以扩展到其他孵化器，甚至其他区县、省市。通过自身完善的孵化服务体系，为网络孵化器上的企业提供标准化服务。有特殊需求的企业可以提供个性服务，使非在孵企业也能享受到高水平的孵化服务。在扩大孵化服务对象的同时，通过股权、服务费等方式来提高孵化器自身的发展，真正做到与孵化企业同进步、共发展。

（四）完善孵化服务体系，继续推进创业导师工作

新能源新材料行业作为新兴的朝阳产业，也是国家重点扶持的产业，与传统孵化行业有一定的差异。在提供传统孵化服务的基础上，要积极探索新的孵化内容，帮助企业重点解决产品开发、技术攻关、市场推广、渠道建设等难题。这些工作完全靠孵化器自身是不可能完成的，因此要积极发展中介服务，引入行业协会，与园区其他大型新能源企业合作，为在孵企业拉订单、做配套。特别是要继续推进创业导

上海英科创业投资管理有限公司20\_年度工作总结

师工作，扩大“一对一”“多对一”“多对多”等企业受益面，利用外部资源解决在孵企业难题。

（五）推进新能源网络信息资源公共服务平台建设

新能源网络信息资源公共服务平台主要包括三项内容：1，建设张江新能源孵化器网站--张江新能源网，该网作为新能源信息资源公共服务平台的互联网窗口，将建立起覆盖全国新能源科研与生产单位的网络互动平台，为在孵企业的市场发展，新能源技术信息交流等提供了网络渠道。2，建设新能源信息资源数据库，该数据库包括政策法规资源库、专家信息资源库、新能源人才信息库、新能源技术信息库等，为新能源企业信息收集交流提供平台。3，建设新能源成果推广和成果转化服务体系，为新能源企业提供专利申请、专利信息管理和交易平台；为新能源企业开发的新产品、新材料等提供展示、推广、交易平台，同时发布新能源企业的产品、材料、设备等需求信息，推动上下游产业链和特色产业集群建设，在行业中发挥示范和带动作用。通过新能源网络信息资源公共服务平台建设，将实现新能源行业信息、技术、人才、资金等各种资源整合，为企业提供一站式服务。

上海英科创业投资管理有限公司

二零零九年十一月二十四日

**孵化厂个人工作总结5**

科技企业孵化器工作汇报

一、航光科技企业孵化器基本情况

（一）建设目的和意义

一是积级响应市科技企业孵化器摇篮行动的号召，在“经营科技，孵化明天”的理念指引下，加大公共服务平台和专业服务平台建设。二是要为科技型中小企业和创业者提供孵化场地，达到为创业者降低创业风险和创业成本，提高创业成功率,加快科技成果转化，培育科技型企业和企业家。建设科技企业孵化器，这对于促进我区经济发展是非常有必要的。

（二）建设基础

我委为建设科技企业孵化器，专题向区政府请示，经区政府研究同意，将我区原财政局办公大楼和区珠算协会原办公楼共计5400平方米划转给我委用作科技企业孵化器建设。

二、目前的发展情况

（一）建设工作停滞的原因

在区政府划转我委的建设场地有关手续都已办理完毕的情况下，因服务于区重点大型招商引资项目，该场地至今还没能正式建设为科技企业孵化器。由于我区的经济财力条件限制，其它较为合适的孵化场地现暂未寻找到。

（二）积极开展学习考察，累积经验

去年底我区部门班子换届后，新的领导班子极为重视科技企业孵化器建设工作。一是安排分管领导参加了市孵化协会组织的到江浙学习考察活动，学到了发达地区的先进经验；二是新班子才到科委的第一个月就陆续安排，由主要领导带队到等学习考察科技企业孵化器建设好的经验和作法；三是积极与我区工业园区沟通协调，探索建设科技企业孵化器的新模式。

三、我区建设科技企业孵化器的主要问题

（一）我区财力状况在主城区比较起来，底子薄、包袱重，给予科技企业孵化器建设的资助较为有限。

（二）缺乏科技企业孵化管理、策划、经营方面的专业人才，是工作没有起色的重要原因。

（三）我区工业主要以传统机械加工业为主，第三产业不发达，创新创业氛围不浓，缺乏创投环境。

个人过去的工作思路 一、项目收集和筛选a梳理公司可以为创客提供的优势资源，熟练掌握如数家珍。 b分析创客心里需求，掌握谈判技巧，学习并制定标准化谈判话术。 c透过各种渠道收......

浙江省科技企业孵化器工作成效显著在科技部火炬中心的正确领导下，在县市科技部门的大力支持下，浙江省科技企业孵化器事业进入新的发展期，孵化器对促进科技成果产业化、培育科技......

第1篇：行政外勤岗位职责+公司外勤岗位职责行政外勤岗位职责 公司外勤岗位职责公司外勤岗位职责1、热爱本职工作，树立为教育教学第一线服务的思想，提高服务质量。 2、在外办事或......

企业孵化器高新技术创业服务中心，简称创业中心，国际上一般称之为企业孵化器（Businelncubator或Innovation Center），是一种新型的社会经济组织。孵化器，英文为incubator，本义指人工......

郑州中牟汽车产业集聚区科技企业孵化器20\_年度总结郑州中牟汽车产业集聚区科技企业孵化器是从20\_年开始谋划并建设的，20\_年5月集聚区标准化厂房项目正式开工建设，集聚区管......

**孵化厂个人工作总结6**

20\_年工作总结及20\_计划

截至本文稿当天，本人入职孵化器公司已接近三个星期，在领导的科学工作安排以及人性化管理下，辅以同事以及其他职能部门的全力配合，本人已经大致掌握基本的工作流程、单位制度、中心业务等。以下是对过去的工作总结，分成三部分：

一、创业服务部的职责以及愿景。

我们既要巩固自己的业绩，也要服务外部的企业。在巩固自己事业方面，我有幸以初入职人员的身份接触了创新卷兑换、科技金融活动申报、国家火炬部关于孵化企业调查等业务，在这些资料整理工作中，我较为深入地了解到某某孵化器公司过去所取得的荣誉以及相关工作轨迹。在服务外部企业方面，我参与了走访企业一次，也接待了来大楼参观洽谈的企业以及商会代表，实实在在的面对面交流，提升了自己对单位社会关系处理的认知。

无论是自己公司需要申报的项目，还是服务外部企业的客户，这是我们创业服务部的核心工作之一。

二、有影响力的比赛承接、各类讲座、企业活动组织等。作为国家级孵化器，某某孵化器公司背负着组织策划各类交流活动的使命。通过参与“某某杯”现场活动，我深知组织活动前的联络、布局工作固然重要，但是要掌握如何最大化发挥活动延伸价值的技巧。另外，我从纸质材料上已经加入到科技金融的筹备活动中去，这是一个好的开端。

三、企业发展全生命周期的服务介入。

表面的工商注册、财税辅导、项目申报，已经是被市场做得“随地可见”的项目，企业往往对技术、金融、人才对接有更高需求。在某某孵化器公司的团队里面，在某总和某总的智力和资源协调能力影响下，我也参与了三个项目的初步洽谈。从这些洽谈当中，我了解了政策以外的资讯。

可见，要做到服务企业全生命周期，除了要有政策的敏感度，还要有统筹人脉资源的能力追求，这样才能形成有战斗力的团队去实施创业服务。

面对20\_，我打算以一二三来框定计划，即一个习惯、两种技能、三个拓展。

首先，一个习惯是指三思而行、方向比努力重要的思维以及办事方式。某某孵化器公司的工作是琐碎的，但又是脉络分明的，资源是强大的，但是来的时候往往让人措手不及，时间感觉不够用。举一个自己工作中忽略谋划使用的例子，某某杯的决赛，我们需要到现场跟优质的参赛企业家建立友谊，储备合作资源，但是我花费了一个上午时间去听现场，到了结束的时候由于是饭点，匆忙中并没有跟企业家形成有效互动。其实这件事完全可以先跟负责的同事沟通，了解整个流程，知道企业家是下午没事干坐在那里听团队赛的人演讲，这个时候才是最休闲最有效率去建立人脉的时候。而现实情况是我花了上午几个小时去听但没有联络方面的收获了。

这个例子只是工作当中的一个点，全局看某某孵化器公司的工作，突然而来的有国家省市的某项政策、外部朋友介绍而来的创业团队或科技企业代表、中心大楼有质量有影响力的活动等等，面对这些随时出现的机会机遇，不能够想着先去做再去总结，而是先静而后动，思考清楚了方法、摸清了方向、考虑好手段，再去实施，这样子才能够在有限的工作时间内，获取到较大价值，这个价值，不但是单位的，而且也是自己的。

两种技能，指的是政府政策把握能力和现代化办公能力。与之前工作单位不同的是，在某某孵化器公司我可以接触的不再是单纯的国家高新企业申报，而是上升到省、甚至国家的项目，金额上，也从几十万上升到百万级别，这种工作的挑战，要求自己的政策把握能力快速向高标准看齐。另外，对现代办公系统的使用，也是我的短板，这也是自己要提升的地方。

三个拓展，即企业关系、政府人脉、中心系统这三个方面的资源拓展。

首先是企业关系。我目前的计划是“2-3-5”来划分，20%的企业是来自其他部门，如招商部的介绍走访然后转化，30%的企业是来自自己主动拜访，50%的企业是来自所举办活动转化而来的企业。

其次是政府人脉。目前各个政策，还是停留在“看不透的文件”层面，一些操作性的事情还是需要频繁跟相关政府部门的工作人员接触。注意维系并培育这些关系，是高效率完成项目申报，无论是自己的项目还是收费客户的关键因素之一。

最后是镇街系统。镇街是一个较为庞大的系统，里面分布的智力、人力优势因子很多，对这些有利因素的把握途径，一个是多听多看多留意，另一个是合理分布时间，计划好相关拜访工作，只有充分利用好整镇街的资源，才可以融入到服务企业创业的大事业中去。

以上是本人对过去的总结以及计划，请相关领导给予宝贵意见。

某某某

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn