



□本报记者 朱汉斌

时值八月，火辣辣的太阳炙烤着大地，这是广州一年中最热的时节。位于广州市环市东路与先烈路交界处的区庄地区，虽然面积不大，但区内银行、商家鳞次栉比，公司与国家、省市研究院所云集，构成了广州市中心城区的CBD，繁荣的经济活动和持续强大的知识创新力，令区庄地区的影响力日渐盛隆。

汇华商厦大厦附楼6楼，这里是我国第一个博士俱乐部所在地。办事的人们络绎不绝，工作人员或引导来客，或在轻声地解释着什么。来这里的除了企业和政府的人以外，绝大部分都是博士，似乎在印证着俱乐部铭牌上的那一句：谈笑皆鸿儒，往来多博士。此言不虚。

全国第一家博士俱乐部

博士俱乐部负责人倪浩坐在办公桌前，一边看着眼前的材料，一边在思索着。

这是一份新近正在谈的关于博士俱乐部和内地某大学的框架式合作意向书。与大学合作，这对倪浩来说是一件大事，俱乐部走出广东，携手名校，服务长三角，这无疑是俱乐部成立以来发展史上的又一里程碑。

双方的合作架构是倪浩所提出的将博士俱乐部打造成“科技顾问”服务平台的又一成功实践。他出任俱乐部负责人7年来，俱乐部成功地实现了三级跳，从起初的会所服务功能，到打造智库，再到提出更高、更远的战略发展目标：凝聚博士智慧，构建“科技顾问”服务体系，突出俱乐部的“科技顾问”服务功能。

尽管提出“科技顾问”这一俱乐部战略定位不到3年时间，但其实践的成效收获了良好的社会反响，深受企业的欢迎和各级政府的高度评价。

博士俱乐部蒸蒸日上业务前景，让许多人感慨万端。谁也没想到该俱乐部仅用几年便收获了今天的成就与辉煌。

博士俱乐部的诞生与一年一度的“中国留学人员广州科技交流会”的召开息息相关。为全面推进科教兴国战略和人才强国战略的实施，适应我国经济和社会对海外高端人才的大量需求，推动科技进步和高新技术产业发展，1998年12月28日至30日，广州市人民政府创办了首届中国留学人员广州科技交流会（下称“留交会”），此后每年的12月“留交会”在广州举办。

“留交会”从第一届就明确了“面向海内外，服务全中国”的办会宗旨。自1998年全国首创以来，遍布世界各地的中国海外高层次人才每年冬天从温暖如春的广州登陆，再从广州走向全国。

为把海外留学人员留下来，通过“留交会”的广泛影响，争取吸引更多的“国产博士”来广东创业、工作，服务于广东的经济社会发展，在广东省各级政府领导的高度重视下，广州市、区各职能部门一路绿灯，2001年12月27日，博士俱乐部隆重挂牌成立。2002年6月18日，面积高达1000多平方米的博士俱乐部会所正式投入使用，为博士等高端人才营造了一个温馨的“博士之家”。

这间全国首创、学历门槛最高的俱乐部一亮相，便受到了海内外博士的欢迎，短短一年多的时间，入会的博士达1000多人。

这是一间不收费的俱乐部。按领导们最初的想法，俱乐部首要的功能是为博士提供各类服务，其中包括政府的政策解读，替博士们跑腿腿，解除博士们的后顾之忧。按官方说法：建立一座让政府、企业家、金融家和博士之间增进了解，寻求合作，共求发展的桥梁。

然而，由于俱乐部地处广州寸土寸金、租金昂贵的CBD中心地段，再加上二十多位员工的工资、办公费用、水电费、管理费……每年近百万的开支，犹如一块沉重的石头，压得主管部门领导和全体员工的心沉甸甸的。如果仅靠政府的支持，而自身没有“造血”功能，那么连俱乐部的生存都是个问题，凝聚博士智慧，造福国家与社会的宏大目标如何实现就更不用说了。

一段时间里，每个人的心里都有着同样的困惑：我们的未来怎样？这家全国第一间高智力俱乐部路在何方？

执掌博士俱乐部

自古以来，“士农工商”的概念在中国传统文化中的影响深远，其中以“士”

即学者或读书人的社会地位最高，博士头衔作为学者学识渊博的一种标识，同样赢得了社会的尊重与瞩目。

博士俱乐部需要一位能带领大家闯出一条新路从而获得新生的领路人，而领导们则需要一位能够真正地凝聚博士智慧，将智慧转化为成果，转化为推动社会经济发展的源源不断的动力的改革实践者。

倪浩进入了领导们的视野。此时的倪浩，不但是广东省、广州市的科技专家库成员，其名下的软件公司主导业务也风生水起，可谓是名利双收，过着四平八稳的日子，犯不着再去承担这样的重任。可这只是他转瞬间的念头，当领导问他能否出马时，他心中那股天生的豪气在激荡：人生机遇总是与风险同行，无限风光在险峰何尝不是创业者的座右铭呢？

2004年6月，倪浩正式执掌博士俱乐部，上任之初的他没有急于挥动三板斧，他仔细地考察俱乐部的运营情况与家底后，得出一个结论：这是一个储量丰厚的宝藏。广东拥有几千位博士，学科与专业几乎涉及人类现有的所有知识领域，自然科学、社会学科、哲学领域无一不有，基础研究、应用研究层次丰富，而且很多博士在各自领域都颇有建树。

熟悉倪浩的朋友都说这个人很低调，少说多做，有时甚至做了也不说，不经意间却往往有惊天大手笔。

倪浩对俱乐部科技资源平台的实力从不担心，他在考虑的是如何让雄厚的科技资源转化为生产力，这种生产力不但能产生良好的社会效益，更要产出几许级倍增的经济效益。

他的脑海中频频闪现两个词：科技、服务。他想，俱乐部的功能一定要牢牢抓住服务这个中心，而实现这一功能，就要将原来松散的科技资源与知识创新实力

有机地、更加紧密地整合在一起，形成统一并高效运作的平台，服务于市场，而这个市场就是珠三角甚至全国庞大的制造产业群。唯有如此，才能生成博士俱乐部的核心竞争力和影响力，才能拥有自身的造血机能，从而走上一条持续稳定的发展之路。

厘清了俱乐部的定位，找准市场空间后，倪浩郑重提出，依托博士智力库，打造“科技顾问”服务品牌，博士俱乐部的主导功能是：科技顾问。他指出，俱乐部未来的工作重点将侧重于为企业服务，为企业把科技创新提升到战略高度，帮助企业发现自主创新的短板，制定科技创新规划，建立以企业为主导的自主创新体系和平台，推动产学研紧密联合的平台建设，以提升企业核心竞争力和可持续发展能力。

倪浩提出的新设想，正值广东省委、省政府主导的“双转移”（劳动力转移和产业转移）政策出台之初。实践证明，“科技顾问”这一全新设想不仅为俱乐部指出一条新路，同时，在广东省委、省政府主导的“双转移”政策下，对珠三角产业群如何升级实现新发展这个问题，有着前瞻性，可以说“科技顾问”这个新事物一诞生便拥有天时、地利、人和的成长优势。

2008年，不甘落后的广东，解放思

想、改革发展的风帆再起，一系列重大战略举措更是陆续出台。通过《关于推进产业转移和劳动力转移的决定》的贯彻落实，珠三角劳动密集型产业转移被提到各级政府的议事日程上来；《关于加快建设现代产业体系的决定》的推出，则从产业的层面解决了广东今后的发展目标与措施，明确提出了广东构建现代产业体系必须要“建设以现代服务业和先进制造业双轮驱动的主体产业群”。

产业升级、残酷的市场竞争、生产成本的不断提高，这些渐增的压力，成为悬在企业家们头上的达摩克利斯之剑，让老板们不得不深思自己的未来。“不升级便降级，被转移出珠三角；不创新便倒闭，再努力也白搭”成为珠三角大小老板们的共识，“逆水行舟，不进则退”则是各级领导在大会小会上用得最多的励志激情用语。

方向有了，也赢得了各级政府的大力支持，可“科技顾问”服务应从何处入手？是点对点对企业，还是抓住重点，以点带面？这对习惯于埋头做学问搞研究的博士们还真是个问题，大家都希望从倪浩那里得到答案。

作为省市科技专家，倪浩经常参加国家、省、市级的新产品、新项目和新成果的论证，与别的专家不同的是，多年的企业管理经验，让他对企业的需求有着更深层的认识。

在寻找“科技顾问”服务工作突破口过程中，珠三角的产业集群化趋势引起了倪浩的高度重视。

改革开放以来，在市场机制的推动下，产业集群在珠三角蓬勃发展并逐步向东西两翼和山区扩展，已经成为广东产业的特色和优势。倪浩知道，目前广东的产业集群很多都是低成本型产业集群，以低价格、廉价材料、大量劳动力系

性和较低的劳动力价格为基础建立了一定的竞争优势，然而随着其他发展中国家和内地省份的发展，这种竞争优势将不断被削弱，只有创新型产业集群才能保持持续竞争优势。因此，各个低成本产业集群面临着向创新型产业集群转变的严峻压力。

近几年，从省里到各地市政府都在制定相关优惠政策和措施，要通过对技术教育的支持、研究开发税收优惠政策以及资助龙头制造商的创新发展来提高产业研发实力称雄业内，但更多的则是几十万个毫无科技创新基础、没有长远规划的中小企业，他们只是在国际产业分工中以很低端的加工模式而分得微薄的利润。先知先觉与被动创新的企业形成巨大的反差。

一些老板无奈地告诉倪浩，以往的技术创新基本都是小发明、小技改，且都是临阵磨枪式的。残酷的生存压力，令大家都明白只有不断地创新才有发展的道



广州市委副书记、市长万庆良（前中）视察博士俱乐部。

理，可如何搞？方向在哪里？大家是雾里看花，不明所以。

针对广大中小企业技术短板和管理中出现的问题，倪浩提出了一种新型的“科技顾问”服务体系，包括协助企业建立研发机构及管理体系、协助企业建立科技成果转化体系、协助企业建立立项与产学研管理体系、协助企业建立知识产权体系、协助企业建立科技财务体系、协助企业建立人力资源体系等

面对来自各方的赞誉，倪浩保持着清醒的认识。他认为，如果专家学者抱着捞一把就走的想法，漫天要价，不仅会适得其反，更会引起企业的反感。“科技顾问”体系的推出，不是简单地针对一项技术研发，而是以创造性的工作方式，帮助企业从最基础性的东西做起，帮助企业在自主创新意识、管理、方法、技术等全方位提高，唯有这样，才能真正解决企业的问题。

博士俱乐部这家原本依靠政府贴钱才能生存的“会所”，在倪浩的主持下，以全新思维，搭建全新的服务与经营模式，也形成了源源不断、愈来愈强的“造血”功能。他们有机地整合自身数千名博士会员资源优势，构建“科技顾问”体系，为企业服务，为产业升级服务过程中，成功完成了由职能简单、象征意义大于实际效果的松散科技服务涅槃为盈利性科技服务机构，为我国科技服务行业闯出了一条独具特色的企业化、商业化和市场化运作的创新发展之路。

高质量的“科技顾问”服务也使博士科技公司成为广东省中小企业综合服务机构示范单位、国家专利技术服务企业认定、越秀区博士知识产权服务中心、广州市知识产权信息服务平台、技术合同登记点、专利申请点、广东省首批科技服务业百强企业（机构）。《科学时报》、《科技日报》、《广东科技报》等媒体纷纷给予报道关注。

倪浩介绍，最近三年，广东博士科技有限公司累计实现1.5亿元服务合同额，为2000多家企业提供不同程度的科技咨询、科技创新指引、专利等技术成果的转移和转化等服务，合计实现983项专利科技成果的转化和1000余项技术成果转移。

广州市宁基装饰实业股份有限公司就是一个典型例子。“2008年宁基开始参与俱乐部的博士沙龙活动时，企业一项专利都没有。经过我们两年的辅导，不仅申请了数十项专利，形成了自身的科技发展体系，同时还成立了工程技术研发中心，顺利通过了国家高新技术企业认定。今年4月，宁基正式登陆深圳证券交易所，成为中国衣柜行业首家上市的民营企业。”倪浩如是说。

2011年7月，广州市市长万庆良率队到博士俱乐部调研。万庆良对俱乐部成立以来所取得的成绩给予充分肯定。他认为，俱乐部以博士资源为基础，以“科技顾问”服务为内容，以现代电子服务为支撑，以知识产权为导向，为广州乃至广东的科技创新作出了积极贡献。

把“科技顾问”做成产业

倪浩执掌俱乐部以来，一直把社会

特色的四大平台：环境建设研究平台、引资引智平台、成果推广与转移平台、企业成长支持平台，旨在为企业事业单位吸收人才、知识、技术，为其发展建设提供一条完善、便捷、专业的服务链条，为广东乃至全国产业升级和自主创新作出更大的贡献。同时以博士知识产权交易中心、广东博士科技有限公司、广东现代电子服务研究院、广东博士创新发展促进会为四大主体进行联合运作，取得了广泛的社会影响力。

面对来自各方的赞誉，倪浩保持着清醒的认识。他认为，如果专家学者抱着捞一把就走的想法，漫天要价，不仅会适得其反，更会引起企业的反感。“科技顾问”体系的推出，不是简单地针对一项技术研发，而是以创造性的工作方式，帮助企业从最基础性的东西做起，帮助企业在自主创新意识、管理、方法、技术等全方位提高，唯有这样，才能真正解决企业的问题。

博士俱乐部这家原本依靠政府贴钱才能生存的“会所”，在倪浩的主持下，以全新思维，搭建全新的服务与经营模式，也形成了源源不断、愈来愈强的“造血”功能。他们有机地整合自身数千名博士会员资源优势，构建“科技顾问”体系，为企业服务，为产业升级服务过程中，成功完成了由职能简单、象征意义大于实际效果的松散科技服务涅槃为盈利性科技服务机构，为我国科技服务行业闯出了一条独具特色的企业化、商业化和市场化运作的创新发展之路。

高质量的“科技顾问”服务也使博士科技公司成为广东省中小企业综合服务机构示范单位、国家专利技术服务企业认定、越秀区博士知识产权服务中心、广州市知识产权信息服务平台、技术合同登记点、专利申请点、广东省首批科技服务业百强企业（机构）。《科学时报》、《科技日报》、《广东科技报》等媒体纷纷给予报道关注。

倪浩介绍，最近三年，广东博士科技有限公司累计实现1.5亿元服务合同额，为2000多家企业提供不同程度的科技咨询、科技创新指引、专利等技术成果的转移和转化等服务，合计实现983项专利科技成果的转化和1000余项技术成果转移。

广州市宁基装饰实业股份有限公司就是一个典型例子。“2008年宁基开始参与俱乐部的博士沙龙活动时，企业一项专利都没有。经过我们两年的辅导，不仅申请了数十项专利，形成了自身的科技发展体系，同时还成立了工程技术研发中心，顺利通过了国家高新技术企业认定。今年4月，宁基正式登陆深圳证券交易所，成为中国衣柜行业首家上市的民营企业。”倪浩如是说。

2011年7月，广州市市长万庆良率队到博士俱乐部调研。万庆良对俱乐部成立以来所取得的成绩给予充分肯定。他认为，俱乐部以博士资源为基础，以“科技顾问”服务为内容，以现代电子服务为支撑，以知识产权为导向，为广州乃至广东的科技创新作出了积极贡献。

把“科技顾问”做成产业

倪浩执掌俱乐部以来，一直把社会

责任作为企业文化的一部分，充分利用博士资源，打造包括“博士论坛”、“专家委员会”、“博士科学使者”、“博士沙龙”等活动的博士俱乐部品牌，将博士的智慧、文化传播到社会各个角落。

在广东省科技厅、广州市科技局等相关部门的大力支持下，博士俱乐部相继开展了博士论坛、广东省专业镇论坛、创业及发展洽谈会等活动。如东莞发展与百名博士创业洽谈会、河源青年企业家与博士创业论坛、肇庆博士论坛、专业镇建设博士论坛、专业镇知识产权保护及品牌建设论坛等，为政府和企业之间搭建了良好的沟通交流平台，引起了企业的广泛关注和热烈反响。

2011年6月，国家科技部官方网站公布了“第三批国家技术转移示范机构名单”，广州博士科技交流中心有限公司（现为“广东博士科技有限公司”）榜上有名。

据悉，第三批国家技术转移示范机构是在总结前两批国家技术转移示范机构发展经验的基础上，以专业化为重点评定的。

倪浩表示，公司将以此为契机，进一步加强促进技术转移服务和示范机构的能力建设，以专业化、信息化和国际化为发展方向，在战略性新兴产业的培育和高新技术产业的发展中发挥示范引领作用。

近年来，广东科技部门主张大力发展科技服务业。目前，广东省科技服务机构已经超过5万余家，专门从事科技活动的专业人员上升到60万。作为其中的突出代表者，博士俱乐部反映出广东科技服务业的真实魅力。

“科技顾问”体系的创建与实施，利国利民，功莫大焉，一位领导视察博士俱乐部时感慨万端地评价道。

“打造‘科技顾问’平台是我们的历史使命。”倪浩表示，博士俱乐部不仅要以企业化运作把“科技顾问”做大，而且要做成产业。“我们将在尽快完成‘科技顾问’服务与技术转移服务的华东、华中、华南、华北、珠三角、长三角等重点区域布局的基础上，大力发展博士科技指导与技术资源转移推广服务，提升对全国各地科技发展与经济建设的贡献度。”

最近，针对中国产业结构调整，倪浩提出“科技云服务”概念，从资源云整合和云服务模式等方面，搭建科技服务资源网络与云服务平台，全面研究与推行云服务。以中小企业为服务对象，针对企业技术创新的关键和共性技术需求，整合分散在产学研和市场等方面的技术、设备、人才、资金、引导、集成与产业相关的各类创新要素向知识市场集聚并开放共享、高效配置，形成点、线、面相结合的创新服务平台，辐射带动区域优势产业自主创新能力和市场竞争力的提升，引领“科技顾问”服务发展方向。

熟知倪浩的人这样评价他：为人低调且天生一股敢为天下先的闯劲。

“天行健，君子以自强不息；地势坤，君子以厚德载物。”无论是做什么，无论在什么位置，倪浩永远保持着一颗强者不甘于平庸、永远充满激情的年轻的心。

（本版照片除署名外，均由博士俱乐部提供）