

### 导读

#### 2009 中关村十大年度产品 十大企业新闻 新鲜出炉

风云变幻的IT产业,在一年里总会涌现出不计其数的新产品,中关村年度产品所具有的代表性,一方面来自于产品的创新性,另一方面则来自于产品所引领的市场发展趋势。过去的一年会有很多艰难,没有哪个企业能够坐着过舒服日子,但一系列具有代表性的事件,却将引领我们走向一个不断向好的2010年。

(详见 2-4 版)

### 评头论足

“是否接受谷歌提交的道歉信,还要认真研究并广泛听取专家们的意见。中国作协不直接参与谈判,但希望看到满意的谈判结果。”

——中国作家协会杨志承

引发各方高度关注的谷歌“版权门”事件有了最新进展。谷歌与中国作协举行第四轮会谈,谷歌将正式发表道歉声明。此外,谷歌还将提供解决此事的时间表。但谷歌公司代表坚持认为,他们只是扫描了图书,向读者提供的只是目录或片段,因此并没有侵权。

“很多人认为,谷歌 Nexus One 手机是在学苹果,但我认为,谷歌更学的是微软的 Windows 模式。”

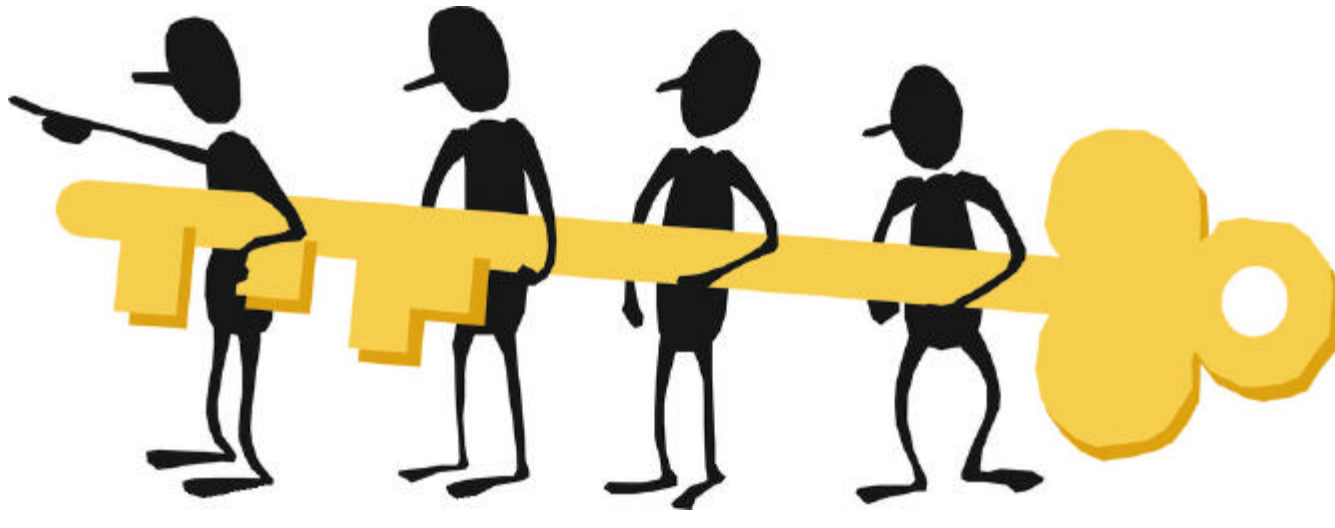
——某业界评论人士

地道的谷歌手机横空出世,引起世人关注。但业界认为,谷歌不能仅仅为了卖掉他们的手机,因为谷歌把软件和服务送进手机的方法并不是像苹果一样只推出一款风靡全世界的 iPhone,谷歌也不可能靠一款 Nexus One 打天下,而是要让全世界的手厂商帮他制造 100 款 Android 手机,然后把谷歌软件与服务送进数以百万计的手机使用者手上,这将和微软模式不谋而合。

“如果苹果真的推出平板电脑,而且功能与预期相符,将会立刻改变这个市场的游戏规则,包括电子书、阅读器等诸多产品的命运都将可能发生改变。”

——Gartner 分析师 Allen Weiner

面对即将发生的市场变化,PC 厂商们未雨绸缪。在今年 CES 展上,联想、微软、惠普、戴尔都先后发布最新平板电脑产品。尽管这些设备距离上市时间都还很远,但厂商们都急于在 1 月下旬苹果发布平板电脑之前宣布自家产品,抢先市场的意味浓厚。(整理/白沙)



## 中介机构 想说爱你有多难?

思路

利润高、诚信低、良莠不齐……这些成为中关村中小企业评价中介机构的高频词汇。仁创科技集团商务负责人任龙强甚至表示:“我们并不愿意和中介机构打交道,但仁创发展的过程中总会遇到自身解决不了、必须要找中介解决的问题。当然,就算要找中介,也会首先选择朋友介绍的中介,不会主动和陌生的中介合作。”

“第一次跟中介打交道跟押钱差不多,赌好了算是赚了,否则就赔了,甚至可能赔大了。”对于中关村中小高新技术企业来说,选中介跟消费者到中关村市场买 IT 产品一样缺乏安全感。不同的是,买产品有很多渠道可以选择,但选中介却只能试着自己来。

据了解,中介机构在这样的环境中,主要依靠口碑的力量慢慢发展。中介机构真的到了如此混乱、不堪一击的地步吗?究竟问题的根源在哪里?

### 行业问题须正视

“这个行业很辛苦,想做好不容易。我们也很困惑:一方面,很多企业找不到我们,另一方面,小企业一家一种问题,工作量很大,收费却很低。”北京中诚信税务师事务所有限公司总经理赵力珠又回忆起刚做中介时的一些片段,“1995 年,虽然企业对于中介的需求不多,但是市场上的税务师事务所很少,这是一个很受人尊敬的行业。如今,各种各样的事务所多了,但市场混乱,竞争环境糟糕。”

2009 年 4 月,北京市关于中关村海淀园建设国家自主创新示范区核心区的批复下达后,为支持科技中介机构在海淀区的发展,使海淀区成为科技中介机构的聚集地,首都科技中介服务中心落户华一控股大厦,并出台了《海淀区促进科技中介发展实施办法》。北京市海淀区中关村科技中介服务机构协会陈鹏说:“中介机构在中国是弱小的,各行各业对

其的重视度都不够,政府的重视将会在很大程度上改善目前中介机构的尴尬状况。而中介机构,则需要从提高中介机构自身人员素质、制定收费标准及避免内部挖人等 3 个方面完善自身。”

北京金海瑞税务师事务所有限公司副所长邵爽认为,在给企业服务的过程中发现,中介机构不单要有高尚的职业操守,最重要的还是要讲诚信,用专业素养和真诚的心为企业服务。

北大纵横管理咨询有限公司是一家管理咨询领域中综合性比较强的公司,其合作人之一王彦介绍,北大纵横从提高人员专业素质和收费透明等角度出发,做好给企业的服务。王彦说:“我们有 100 多个合伙人,200 多名咨询顾问和一大批项目经理,对于每一名员工来说,北大纵横是强调专业化的。我们的合作人,公司要求每个人只能选择一个专长方向,在专业领域里发展。比如 5 年前我为企业提供的咨询服务不仅仅有企业客户服务,这是其一。其二,面对每一个项目,同样的工作量同样的支出情况下,北大纵横的报价体系是透明和公正的,不同的公司报价存在出入在行业内是很正常的,这就像买不同档次的西服价格不一样是一个道理。”

科技中介协会陈鹏表示:“目前,中介行业协会在中关村每年都在以十几家的数量在增加,更别谈各式中介机构的增加数量了。但是,目前中介市场的空缺还是很大,这是毋庸置疑的。科技中介协会作为政府、中介和企业的三方平台,将继续将政府的政策传达给会员,引导中介朝着诚信、规范的方向发展,将会员的心声反馈给政府部门,同时,帮助会员更好地服务企业。”

### 企业意识须提高

据了解,2008 年中关村某企业所得税预缴的时候多缴了 15000 元,年终退税的时候需要向税务局提交账本,金海瑞

邵爽和工作人员仔细查过账目后对企业经营者坦言:“如果税务局真要查账的话,恐怕企业需补缴 10 万元的税款都不止。”结果这家企业为了避免税务局检查,最终也放弃了退税。

“莫存侥幸心理!这是邵爽最想和企业说的一句话。”北京很大,税务局的几率很小,中小企业在财务核算上或多或少存在一些问题,有些企业即便被我们发现了问题很大,也希望我们帮着掩盖而不让采取补救措施。现在来找我们做咨询的客户,是‘生病了’甚至‘患了绝症’的企业,对于中小企业来说,可能也就是每年一两千元的开支。”

中诚信在行业内因为专注于中小科技型企业且收费合理而享有很高的声誉,包括 3 家新三板企业、5 家创业板企业以及一些知名企业早期都接受过中诚信的辅导。赵力珠从事中介行业近 15 年,他认为,从事这个行业最大的困难就是目前内资企业领导人、投资人接受中介服务意识不高,对财务不重视,很多企业由小到大的发展过程中,都出现了因为财务根基不牢而遇到瓶颈的状况。赵力珠说:“外资企业就非常擅长利用中介,每从事某一个项目的时候都会先和顾问公司打电话,咨询和项目及合同相关的问题。而国内企业很少有事前咨询的,希望能在新的一年中通过多做一些培训,也呼吁国内的中小企业尊重中介服务者,提高中介服务的效率。”

北京盛邦知识产权代理有限公司总经理夏丽艳也带来了这样一个案例:盛邦作为法律顾问的某企业邀请他们去帮助企业梳理核心知识产权,去了以后,夏丽艳就惊呆了,这家企业根本不知道自己有什么,至少有七八个专利到现在都没有申请,只能劝他们赶紧申请。事实上,夏丽艳觉得,了解自己也是企业发展的关键步骤。很多企业对于知识产权的储备都是准备不足的,虽然技术上有投入,产品也出来了,但是就没有想到去拿专利,这是非常遗憾的事情。夏丽艳说:“希望能帮助

到真正在研发方面有投入的企业形成自己的知识产权。”

中介行业作为知识服务业,往往一个项目开始的时候,客户并不能非常明确地知道结果是什么。在一段时间里,中小企业本身的管理需求并不是太明确的时候,北大纵横王彦建议:“选择一些综合性的公司会更好。如北大纵横的咨询顾问首先和企业沟通,根据调研和分析,提出我们认为的企业经营发展中关键的症结,这叫做客户需求的确切。而大的企业集团管理基础相对稳定、扎实,这时可能从一个点上逐步优化和修订即可。还有一类企业,利润率很低,可能通过培训、研讨,再自己消化的步骤解决企业内部的问题,也不失为一个好办法。王彦说:“并不是说一些中小型客户不需要管理服务,而是合作的方式上有所变化。如聘请专业的咨询顾问老师当顾问,依然需要专业的咨询顾问法律公司,到死亡注销还是需要中介机构,可以说,中介机构伴随着中小企业从生到死的全过程,但是很多企业没有注意到这一块。关于如何选择中介机构,从业者也仁者见仁,智者见智。”

科技中介协会陈鹏从面上给出了 3 种选择:通过各行业协会选择,通过科技中介等复合型协会选择及通过推荐来选择。具体来说,金海瑞邵爽认为有两点比较重要:一个是中介机构的可信程度怎么样,一个是专业胜任能力怎么样。可信程度可以从中介的规模、规范化程度来评判;而专业胜任能力则要通过描述去感知,如和企业的需求相近的、市场上的成功经历、品牌经历。

踩着前人的肩膀往上爬,似乎是企业和中介打交道时采用的一贯手法。总之,找到一些经过其他公司筛选出来的一定知名度和品牌美誉度的公司,把握性会更大。眼下对企业来说,无疑是最佳选择。

### 中关村茶馆

## 何处惹“尘埃”

阴 园 园

民间有谚语:一粒老鼠屎坏一锅粥。住在一个市场发展现状的尴尬程度,只取决于少数破坏口碑的个体或者行为。中关村电子市场就是最好的例子。多少苦心经营多年的诚信经销商,细数着与“中关村”这个品牌共生共荣的计划和梦想,那些玩阴招的人却使得这块金字招牌沾惹了太多的“尘埃”。

其实,中介机构也面临着这样一种窘境:高新技术企业申报、知识产权辅导、财务审计……一个高新技术企业发展过程中所需要接触的中介类别很多,但是每一类中介企业可能接触到的就那么一家,因此这一家的服务质量与水平就可能决定这个企业对整个中介市场的看法。因此,虽然海淀区至少有 2000 家科技中介,并且每年仍以很快的速度增加,所能提供的服务也不断创新,但是,企业对其看法却存在明显的偏差,从而导致需求不足。

据了解,国外的科技型中小企业只做 3 件事:技术研发、管理和市场,其他的部分都外包给了相应的中介机构。我国企业和国外企业相比,在中介使用率与需求方面存在着较大的差距。这个差距,一方面来自于中介市场的诚信度不足以使企业放心交付,另一方面则是企业发展的一种习惯意识使然。选择中介的风险成本,将业务外包的转移成本,以及对收费、行业标准、企业资质等多方面的不肯定甚至质疑,中介服务的成本,在中关村,需要突破的关卡很多。然而,仔细分析之下,中

首先从自身找原因、找方法。

中关村国家自主创新示范区核心区建设,对科技中介的发展提出了全新的要求,这个偏安一隅甚至少人问津的行业受到了前所未有的重视。要发展,就先要摸清市场。就如同中关村卖场,在 2009 年同样因为西区整改面临着发展的问题,而发展的前提也是市场净化问题。

如何让企业认识到中介服务的重要性,消除他们的误区、改变他们的固有意识,则需要中介机构突破口碑传播的模式,树品牌、讲服务、保诚信。而政府和协会的重视,正在为双方建立一座桥梁,创造一个和谐的氛围。机会已经来临,谁将是机会造就的那批时代者,我们将拭目以待。

## 第九届中关村中小创新企业年度推荐活动

一个彰显年度业绩的荣誉榜 一次赢得公众瞩目的难得良机  
将中关村中小创新企业中的佼佼者推到公众注视下 那里有更多的机会和更大的空间。

主办单位:北京中关村高新技术企业协会《科学时报·中关村周刊》