



# 创新型孵化器定位与现实的抉择

创新型孵化器绝对是“大众创业、万众创新”(以下简称“双创”)浪潮中的明星。如果将创新创业者比喻成小鸟,那么孵化器就好比是鸟窝。它们是创新创业的基础,也是创新创业的风向标。尤其是各类创新型孵化器的出现,打破了过去孵化器就是“二房东”的模式。值得关注的是,在孵化创新项目、创新团队的同时,公众往往忽略这些创新型孵化器的属性:它们也是企业,也需要活下去。北京商报记者日前在中关村走访时注意到,目前孵化器在实际运作过程中大都面临资金压力:创新的运作模式很难实现收支平衡,更别说盈利。活不下去如何帮助创新创业者?在定位和现实中该如何抉择?

## 资金链承压

作为国家创新型体系的重要组成部分,孵化器通过为新成立的科技型中小企业提供基础设施和物理空间,提供包括技术、资金、市场等基础资源的机构,可以降低创业者风险和成本、提高企业成功率、促进成果转化的一种服务性机构。

自1987年我国第一家孵化器创立至今已走过29个年头。近年来,尤其是在“双创”的浪潮下,国家对孵化器的政策扶持及税收减免,使孵化器数量剧增。

随着国际交流的不断深入,源自美国硅谷、以色列等地的创新型孵化器模式被不停地复制到国内,尤其是最具创新活力的北京。

以中关村创业大街为例,目前街区已经集聚了45家创业服务机构,并为创业企业提供早期办公、投融资对接、商业模式构建、团队融合、媒体资讯、创业培训等服务。目前入驻的45家机构,以2014年开街初期入驻的互联网和移动互联网居多,2015年智能硬件与制造相关的机构逐步增加。智能硬件与制造产业相关达到20%左右,包括京东JD+、硬派空间等;此外联想之星、药明康德、虫洞等针对生物医药、新材料领域提供专业服务,而这些也都是较为成熟的企业。

北京商报记者注意到,无论理念如何、阶段如何,目前大部分创新型孵化器还未找到一个适合的商业模式——孵化器的收入构成无非是房租收入、服务收入、品牌与服务输出收入、投资创新项目收益、政府资金支持。

事实上,激增的创新型孵化器数量其实也是一把双刃剑,在营造创新氛围的同时,也加剧了竞争。在这样的背景下,创新型孵化器的收入被加速“摊薄”;何况创业成功率并不十分高,创业者对孵化器的回报十分有限。

周五咖啡创始人翁晶在接受北京商报记者采访时表示,由于早期的运营成本



相对较低,政府支持力度也比较大,另外又赶上“双创”的利好,大家相对来说盲目地就投入到战线当中。所以在中关村创业大街上可以看到三种“标配”:咖啡、活动场地和集中办公区。

“据我观察,大部分是这些套路,但在细节上有些孵化器也可能是依靠资本和其他玩法。但目前需要面对的问题是资本的越来越理性,许多孵化项目拿不到资金支持,所以慢慢撤离了这些孵化器,或者是想其他办法谋求生存去了。”翁晶坦言。

翁晶介绍说,他接触到的无论是众创空间也好还是孵化器也好,都出现了资金链的紧张,在运营成本很高但又没有找到一种适合的盈利模式的情况下,造成了目前的这种新陈代谢不均衡的现象。

北京商报记者注意到,大家目前也都在找出路,而最容易实现的可能就是集中办公区的房屋以及工位的出租,包括一些办公场地的出租。

“还有一种情况是进行一些多元化的服务,以此来衍生出一些增值的效益,但目前也都处在尝试的阶段。”翁晶认为,从现在的一些数据也可以看出,这部分的尝试水分较大,并不能反映出一个真实的状态。

雷锋资本创始合伙人张立强则告诉北京商报记者,孵化平台在延伸的过程中其实更是一个载体,企业更需要媒体、资本,需要导师,而这无疑都需要资金的运营。“支出是持续的,但收入并不能持续保证,这是一个现实的问题。”

## 项目筛选中的死循环

“无论是哪种孵化器,在选择入驻企业的时候,都青睐优质的企业。”在张立强看来,市面上的机构对只有早期创意想法的创业投资者并不太关注,但有创业想法的人却很多。这样的群体在进入孵化器时一般都不会给予帮助。出现这种情况的原因是这个群体的项目都太早期了,相对而言,投资机构更喜欢投资一些商业模式成

型的创业群体,这就导致了部分优秀的早期创业者被孵化器筛选掉了。长此以往这些有创业想法的人,永远也无法打开上升通道。“如果在早期关注这部分创业者,能够创业成功,也能成为孵化器收益的一部分来源。”

正如张立强所说,孵化器平台自身也是企业,需要很高的运营成本,只有投资这些成熟的创业项目,才能够使孵化器更好地生存下去。这也使得孵化器在运营过程中进入了一个无限死循环,如果孵化器能够关注有好的创新想法的创业群体,也能够带动孵化器的盘活。而有创新想法的人目前在中国特别多,他们也需要进入孵化器,如果这一情况得到改善,将使得孵化器的使用率大大提升。

大部分创业团队在早期没有形成一定盈利模式的时候,投资是具备一定风险的。这些具有好的创业想法的人更需要资本的帮助,从想法到实施,这些好的想法未来很可能成为颠覆性的项目。

创业门槛降低了,但创业成功的门槛依然高高在上。创业项目成功率太低直接导致了心理畏惧。其实,目前的资金其实非常充沛,各种政府引导基金、产业引导基金、各个院校的创新创业大赛也有奖金,各种的早期投资机构都希望寻找早期的优秀投资项目进行投资。

“但优秀的创业者却断档,创业者开始失去信心,认为自己没有资金也没有好的产品,目前的创业想法又无法实现,许多创业者都将自己的想法扼杀在摇篮里。而目前针对这种只有好的创新想法的机构太少了。”张立强如是说,“孵化器们也许应该更多地关注这样的创业者。一些老的没有成长起来的创业团队,也给投资者和孵化机构带来很大的心理压力,继续养活这部分老的、没有成长起来的创业项目团队又没有决心,放弃又觉得很可惜,这也导致了好的项目无法跟进。”

此外,传统孵化器的标配太过于单调,落地性都不强。“尽管目前北京地区有

许多的孵化器、空间等等,但又有多少创业者能拿到投资,其实是凤毛麟角。”张立强直言,这也造成了创业团队和孵化器以及机构的互相不信任。

## “钱途”在哪

作为创新体系的重要组成部分,孵化器未来的发展趋势确实值得探讨。

翁晶说,传统企业和市场的孵化价值是非常高的,比如北京亦庄的经开区,那里拥有1000余家企业、10多万的在职活跃的员工。而这些传统企业也十分地关注一些创新型的项目,如果能够把这些资源进行良好的利用和对接,完全可以很好地打开市场,从而使孵化器的利用率大大提升;例如像一些技术等其他层面的支持。

“但这些资源是被忽略的,目前的问题是两者相互之间很难达成共识,未来这个领域的资源如果能被打通,对于创新型孵化器来说肯定是利好。”翁晶表示,孵化器的“钱途”关键是各种资源的打通。

北京商报记者注意到,在京津冀协同发展国家战略下,将北京的品牌与服务输出到一些相对落后的地区,对孵化器的发展也是有所帮助的。

据了解,一些三四线城市没有对产业这么细分,也没有北京地区这么专业。

“北京地区的孵化器已经在考量搭建一些创新创业的生态系统了,但三四线城市不要说生态系统,就连聚集一个孵化器的空间能否装满都是一个难题。”翁晶在大量的观察后得出了结论。

“因为越走向三四线城市越传统,三四线城市的企业家大多保持传统性思维,这些传统的企业家不具备互联网思维,另外这些企业也不具备这样的团队,而让这部分人群去做转型升级,几乎是不可能的事情。”张立强补充说,“创新的基因在有些城市比较缺乏。如果能够把北京地区的理念、品牌和服务输出,而且是创新服务模式,并且能够在当地落地的话,首先能够起到引领作用,逐步来看也能够让孵化器享受到福利。”

目前,北京的很多创新型孵化器在全国开始进行复制了,虽然也符合国家的政策,但在一定程度上也说明了北京地区孵化器的数量已经饱和。

“地方政府并不缺少合作伙伴,但部分合作伙伴大多奔着要资金政策和地的想法,所以导致地方对这类项目防范心理也较强。”经常被各地政府“约”去谈项目的张立强提示道,“这种模式复制是没问题的,但是一定不要强忍着去建立一个平台,这是非常不明智的做法,而未来改善这一问题的做法应该是因地制宜的模式改良。”

对于未来何去何从,张立强和翁晶都表示,未来孵化器应该是多元化、多业态的,孵化器未来应该能够为创新创业项目提供持续的打包服务,升级成为创新型孵化器的4.0版本。

北京商报记者 方彬楠 林杉/文  
王飞/制图