

(上接第一版)

赵刚认为,“做孵化器,要培育出好的科技企业和企业家,仅提供物理空间和一般性服务是远远不够的”。疫情以来,经济下行压力增大,创业企业多为抗风险能力较弱的中小微企业。孵化器想要活下去并活得好,必须帮助企业活下去活得好,必须优化业务方向、增强服务能力、提高专业水平,满足创业企业和团队的深层次需求。

简而言之,曾为中国高科技企业培育和转型升级做出重大贡献的孵化器,本身也到了提高技术含量并转型升级的关口!

危险与机遇总是并存,孵化器行业从不缺乏敢为人先的探路者。在经济下行压力增大的背景下,一些孵化器发展加速,他们的探索实践为未来行业的创新发展奠定了坚实的基础。

利益共同体:孵化器与VC圈融通

2015年,上海浦东,创孵行业迎来两个新入场者。

这一年,叶森辞职下海,创立了上海创徒科技创业服务有限公司,希望在集成电路和人工智能两个方向,发现一些优秀的高科技企业,并陪伴其成长。另一边,作为国内最早的新三板基金投资人之一,孟庆海敏锐洞察到,投资与孵化结合将会撬动更大能量,于是他所创立的麦腾股份在这一年同时发布多只基金,孟庆海从投资老手转身成为孵化新手。

彼时,不少孵化器与在孵企业之间的关系若即若离,除了提供办公空间、工商注册、政策咨询等基础服务外,缺少更深层次的互动。从业者在探寻:孵化器与创业者的理想关系应该是什么样?

火炬众创孵化博物馆馆长范伟军给出答案:“水乳交融,相互依存,共同成长。”在他看来,创业者冒着风险奔赴成长,生死未卜,很难给予陪伴者丰厚回报。只有二者的利益和愿景牢牢绑在一起,孵化器才能想方设法帮助和支持企业发展。

为了和企业实现强绑定,创徒科技和麦腾股份选择了同一个方向——投资,做企业的合伙人。初创型科技企业最头疼的莫过于满世界找钱。他们拥有先进的理念、前沿的技术,但往往因门槛太高、风险太大、时间太久等种种原因遭受冷遇。“第一桶金”成为科技企业早期发展的命门所在。

孵化意味着耐心。截至目前,创徒科技先后发起三期基金,出资人既包括上海天使引导基金、张江高科等国有大型科技投资机构,也包括华勤通讯等产业界翘楚。在创徒,有个不成文的规定,那就是出资人在募集之初就要考虑清楚,能否接受10年之久的存续期。创徒科技副总经理付佳告诉记者:“投资人对退出、回报有各自预期,但企业成长需要过程,特别是硬科技领域,我们希望尽可能用长线眼光陪伴企业。”

时间是多头的朋友。在创徒科技入驻的80多家企业中,90%以上都获得了风险投资,20%的企业估值达到1亿美元以上,其中7家企业估值超10亿美元。创徒基金所投项目全部获得后续多轮融资,涌现出纵目科技、钛米机器人、芯驰半导体、沐曦集成电路等一批明星企业。今年5月20日,思特威电子在科创板上市,目前还有5家企业正在申报科创板。对此,范伟军评价:“鲜明的产业方向,清晰的投资逻辑,成熟的筛选项目方式,尤其对优秀商业模式的坚守,充分体现了新生代孵化器的独特风格。”

孟庆海认为,帮企业解决资金难题的背后,考验的是孵化器自身链接资源的能力。为了确保优质企业“满血”上阵,麦腾股份自建种子基金、天使基金、加速基金,对科创企业直接投资,累计投资80多家企业,投资总额4.5亿元。麦腾还联合数十家创投机构对科创企业进行评估、投资,基金规模合计超300亿元。

投资有长期性和不确定性,仅仅具备投资属性的孵化器显然不足以支撑自身发展。在孵化器行业大浪淘沙的背景下,创徒科技仅用短短几年就成长为行业明星,麦腾股份也在长三角开发落地了十几个科创园区,服务着上千家科技企业,并于2017年登陆资本市场,它们的生存密码是什么?答案是:服务。

今年二季度,上海疫情严峻,小微企业面临巨大困难。如何帮企业把损失降到最低?麦腾积攒的资源此时派上了用场。作为拥有“上海市科技金融服务站”资质的民营机构,麦腾与多家银行、担保机构展开合作,免费为企业提供债权债务融资服务,同时在线上迅速推出有针对性的贷款产品,助力企业渡过难关。

敬业信息科技有限公司是一家只有13名员工的高科技企业,主营业务是为新能源汽车的电子零部件提供电磁兼容的一站式解决方案,2018年入驻麦腾。总经理黄敏超博士介绍,“公司在麦腾推介下从农商银行获得了100万元小微企业贷款,这为我们克服今年二季度的疫情帮了大忙”。

范伟军表示,孵化器通过自己的孵化载体和服务,最容易发现优秀的项目和企业,应该是天然的天使投资机构。“天使投资+增值服务+专业孵化,已然成为未来孵化器的主流,我们迫切期待孵化人的进步与蜕变。”范伟军说。

硬科技底气:我们是专业的

如果没有那次的“雪中送炭”,如今市场估值20多亿元的西安奇芯光电科技有限公司或许还步履维艰。

2014年,为了“中国光谷”的梦想,奇芯光电公司成立了。依托中科院西安光机所的技术支持、中科创业和陕西光电子先导院的硬科技孵化平台,这家初创公司发展顺利。2018年,作为中兴供应商的奇芯光电受到牵连,危难之际,中科创业追加了1000万元投资,助奇芯光电渡过难关。

危急时刻果断“出手相救”,有赖于专业判断的底气。投身科创21年,中科创业创始合伙人、陕西光电子先导院执行院长米磊对“硬科技”创业有深刻理解,“硬科技是指光电子芯片、航空航天、人工智能、新材料这类难以被复制和模仿的高门槛技术,是一条长周期、大投入的赛道,积

孵化未来



图为位于上海浦东的创徒丛林大楼。

累,投入不够就撤资无异于釜底抽薪。那时追加投资,因为我们判断它风险可控。后来,奇芯光电项目的投资回报超200倍”。

在中科创业的投资本单上,像奇芯光电这样的硬科技企业比比皆是。

截至目前,中科创业已投资孵化370家硬科技企业,其中150多家为光子和半导体芯片公司。如航天民芯、驭势科技、中科闻歌等先后入围国家级专精特新“小巨人”,中科微至今已于去年10月登陆科创板。

多年来坚守硬科技投资,米磊有自己的考量,“如果把中国经济总量比作一棵树,硬科技就是根,根深树才稳”。

将近一半“弹药”押注光电芯片赛道,却不涉足消费、互联网等领域。光学博士米磊说,这是因为术业有专攻,专业领域的投资对专业积累要求更高。中科创业团队大多具有理工科专业背景,对整个产业链的上下游都很熟悉,具备天然优势。比如,目前中科创业大多数投资经理都有科研背景和10年以上的产业经验。再如,光芯片初创企业制造样片时需用到测试、封装等专用设备,一套设备就要5000多万元。中科创业联合西科控股共同发起成立了光芯片公共技术平台,置办相关设备,建立共享生产线,大大降低了初创企业的创业成本。

在米磊看来,现在发展质量不高的孵化器,多数缘于缺乏核心竞争力。“未来,聚焦某一个技术领域或者产业的专业化孵化机构才能走得更远。”

道理听起来简单,做起来却不易。从投下去到第一笔投资有收益,中科创业等了七八年。“做孵化器是半公益半市场化,收益不高,很多人不愿意做孵化。专业化的孵化平台,要有专业化人才队伍,现在专业孵化人才严重匮乏。”米磊说。

这与中关村科技园管委会创新创业服务处处长龚维霖的看法不谋而合。龚维霖认为,当前国内孵化器行业有两个共性问题尤为突出,一是专业化服务水平有待提升,二是高水平孵化服务人才供给不足。

“孵化服务需要懂技术、懂管理、懂市场、善服务的复合型人才。但是目前孵化服务行业的回报周期较长,短期服务收益不高,对综合素质较高的青年人才的吸引力不强,人才培养的机制体系不够完善,导致高水平服务人才紧缺。”龚维霖说。

什么样的人更适合搞孵化?中国技术创业协会副理事长、北京高精尖科技开发院院长汪斌的结论是:功成名就还有爱心的人。比如,一些上市企业的高管就很适合,他们再创业动力不足,体力也不如当年,但可以在相关行业里培育“小苗子”,迎来事业“第二春”。

“国外很多做孵化器的天使投资人都是创业成功者。而国内有成功经验的创业导师不足。”汪斌打了个比方,如果将初创企业视为“新生儿”,那么孵化专家就是“育儿嫂”。企业早期脆弱易夭折,孵化专家的经验还是一剂良方。有“育儿嫂”全心呵护,创业者从诞生之初就赢在起跑线上。

欣慰的是,一些地方已有所行动。

自2010年开始,在科技部火炬中心的指导下,行业研究组织、国家级科技企业孵化器、地方行业协会共同开展全国创业孵化化人才培训,截至2021年底,累计培训384期,参训学员4.3万人。

为加强孵化人才的梯次培养,北京市一方面扩充创业孵化“五路大军”,注重发掘重点行业知名产业服务专家、具有成果转化经验的知名科学家等五类潜在的孵化人才,引导其跨界进入孵化行业 and 参与建设孵化器;另一方面,鼓励高校院所、孵化器、投资机构、科技领军企业等联合开展创业孵化人才培育,带动孵化人才队伍质量整体提升。

开放型网络:孵化是资源的对接

相比“物美价廉”的物理空间,创业追梦者们对资源的渴望更为迫切。

2019年,北京小眼探索科技有限公司创始人刘相伟带领团队入驻启迪之星。此前,刘相伟曾在另一家孵化器待了一年,那里房租便宜,但权衡再

三,他还是决定放手一搏,“企业发展初期确实缺钱,可从长远看,后续的资源对接更为关键”。

启迪之星前身是成立于1999年的清华创业园,强大的资源对接能力,是刘相伟选择启迪之星的重要原因。加入启迪之星壹计划不久,小眼探索便获得了百万级的微股权投资。2021年,启迪之星又协助小眼探索完成了由启迪之星创投领投、水木校友种子基金跟投的千万级天使轮融资。“我们一直专注产品研发,其他方面一没精力二没人脉三没资源,有了启迪之星牵线搭桥,一切就容易多了。”刘相伟称。

对北京霍里思特科技有限公司来说,启迪之星是一个全方位推动企业发展的“加速器”。

从清华大学走出的霍里思特公司,在启迪之星组织的一次路演活动中认识了其投资人,很快获得千万级天使轮融资,目前已完成上亿元A轮融资。此后,在启迪之星对接下,霍里思特还将生产基地顺利落地浙江安吉,扩充和完善了其智能选矿设备的生产线。

“我们的合伙人都是技术出身,不擅长市场推广、政府合作,而这些可以求助于启迪之星。”在霍里思特首席运营官兼首席科学家童晓雷看来,“一家好的孵化器应该像企业的参谋或军师,可以一路陪伴企业成长,随时给予指导和帮助。”

迄今为止,启迪之星已投资300多家高科技初创企业,获得近200亿元投资回报。仅2021年,启迪之星孵化网络内的企业就收获融资超70亿元。除了投融资服务,启迪之星还通过小程序汇聚创新资源,实现对企业的精准化服务。其中,仅“服务平台”内就入驻服务商930家,服务产品1611种,两年成交订单2930次,成交额接近1.4亿元。

如今,启迪之星培育创业企业2万余家,其中49家企业成功上市,170余家企业入选“专精特新”企业名单,还有近1600家企业入选科技型中小企业。

寻迹启迪之星背后的成长密码,启迪控股执行总裁、启迪之星董事长张金生认为,高昂的人工成本和运营成本,使盈利难成为制约孵化载体发展的首要问题,扭转乾坤的关键是资源整合。“孵化器本质上还是一个资源整合的平台,能够调动的资源越多,回旋余地就越大。”张金生说。

当前,创新资源不足正成为影响部分孵化器发展的瓶颈。近几年在创孵行业中,物业租赁、工商代理等一般服务的吸引力逐渐退化,而技术协作、资金筹措等个性化增值服务力度不够,优秀企业难以得到倾斜式、针对性的孵化,使得部分孵化器对入孵企业的吸引力下降。

北京创业孵育协会理事长、埃米空间董事长颜振军博士对此深有体会,“有些人以为做平台型的公司比做产品或服务的公司要容易,其实恰恰相反。孵化器的一个核心竞争力,就是拥有比别人更多的创业服务资源,具有强大的资源整合能力。有的团队做单个企业尚且吃力,怎么能做好一个孵化器?”

做孵化器不仅要对接国内资源,还要拥有国际化视野。打造高水平、国际化的孵化服务平台,对于链接全球高端产业要素、助力区域创新发展都具有重要意义。

作为科技部火炬中心认定的首批国家级孵化器,启迪之星已在全球90个城市布局了180个孵化基地。2021年,启迪之星海外基地共赋能200多家海外科创企业,为500多个项目对接资源。走出国门的启迪之星不是个例。在上海,具有国际业务的孵化载体比例达到三成以上,海外渠道拓展到美国、英国、德国、以色列、俄罗斯等40多个国家和地区。如2019年12月开园的中以(上海)创新园,尽管受到疫情影响,仍吸引360国际数字安全与生态运营中心、螳螂慧视、以色列AE等60余家企业(项目)成功入驻。

“经过30多年发展,孵化器内外部环境都发生了变化,创业者的需求也有所改变。”在颜振军看来,全球化已是大势所趋,科学研究和技术创新的国际合作在加强,产业和经济发展必须依托国际资源、面向全球市场。但是,创业者、中小企业缺乏利用国际创新创业资源的渠道和能力,创

业孵化机构之间的交流、合作特别是跨国孵化存在障碍。

“整体看,目前国内孵化器融入全球创新网络的程度还需要提高,国外孵化器优质资源的导入也还不够。”颜振军称。

产业链生态:龙头老大的带动

授人以鱼,不如授人以渔。对初创企业来说,能获得市场份额、在产业链中占据一席之地,才算站稳了脚跟。

“中国是全球最大的LED生产基地,但几乎95%的高端光源芯片市场被美德日韩占领,国产企业很难进入这一领域。”2017年,怀揣着振兴民族制造的梦想,华中科技大学光电学院“80后”博导孙雷蒙和几个老同学创立了华引芯(武汉)科技有限公司。创业仅两年,华引芯便发布了全球可量产的最小尺寸Mini LED产品——这是中国高端LED芯片第一次在全球舞台亮相。孙雷蒙团队摩拳擦掌,计划加大出货量,并启动新一轮融资。

突如其来的疫情让一切按下暂停键。2020年1月23日,武汉宣布封城。订单减少、项目中止、生产停工、融资中断,一个个难题接踵而至。“疫情之下,最怕的不是资金链断了,而是市场对武汉企业失去信心。”那是孙雷蒙创业以来最焦灼的时刻。

转机发生在当年4月10日,在海创汇“武汉加速”云路演活动中,华引芯获得战略投资,从落水挣扎中绝处逢生。

海创汇缘何“逆行”投资华引芯?这与海尔集团对家电产业的长期积累和长远判断密切相关。

2014年,以白色家电起家的海尔集团决定面向全球创业者,开放自身产业资源和应用场景,搭建一个大小中小企业融通创新的加速器平台——海创汇。这一看似自我颠覆的举动背后,是行业竞争从单体企业转向产业生态的格局之变。

海创汇跳出传统孵化器模式,立足海尔自身的产业链优势,构建起特色鲜明的加速体系。华引芯的技术创新实力,契合了海尔生态链对杀菌消毒的巨大需求。这为海创汇在市场信心备受打击的疫情之下仍然坚定看好华引芯,提供了产业逻辑和投资定力。

“即便是大型企业,自身用到的产品、部件也不可能样样都做,企业供应链上下游的场景恰好为某一细分领域的科技进步提供了市场。”在海创汇董事长刘长文看来,资金支持只是一个开端,让“硬科技”实现“软着陆”是加速器的最大优势。

创业之初,华引芯亟需打开广阔应用空间,快速融入到大企业的产业链中。汪斌分析,初创企业面临产品单一、知名度低及成本过高等不利因素,难以找到种子用户进行有效推广。“孵化器最重要的功能之一,就是帮助创业者开拓市场。”汪斌说。

孙雷蒙对此深有体会。他告诉记者:“高端光源芯片研发投入大、风险高,需要经过漫长的时间,在实际应用中反复打磨,海创汇给了我们充足的时间窗口去参与竞争、找到用户、检验产品。”

在科技创新成果转化的“最后一公里”,海创汇助推华引芯卡位入链,帮助其核心产品融入海尔集团生物医疗、果蔬清洗、冰箱制冷、净水机等多个领域的杀菌消毒场景。如今,华引芯自主研发的多个核心光器件系列产品成功打破国外垄断,成为高端半导体光源IDM厂商。借助海创汇的平台优势和信任背书,今年4月,华引芯顺利完成B轮融资,累计融资数亿元。华引芯的估值从2019年底的6000万元增长至2021年底的8亿元,涨幅超过10倍。

加速器也带动了龙头企业创新成本的降低、产品质量的提升。刘长文告诉记者,过去公司生产所需的LED消毒光源模组长期依赖进口,如今突破了外企垄断,成本从90元降至15元,完全实现了自主可控。

目前,海创汇加速器平台已汇聚4000多个创业项目,360余个重点加速项目,A轮成功率达50%,超出行业平均水平;现已孵化出5家上市公

司,7家独角兽企业,102家瞪羚企业,38家专精特新“小巨人”企业。

海创汇还为海尔集团开辟了新的增长曲线。海创汇目前所管理的基金规模达30亿元,年投资回报率约为31%。2021年,海创汇服务收入同比增长30%,利润同比增长130%,预计今年服务收入同比增长将超过50%。

百度AI加速器、华为哈勃投资、小米谷仓学院……如今,众多龙头企业纷纷布局生态孵化,围绕自身产业链上下游转化科技成果,打造自己的产业生态。汪斌形象地将这些龙头企业比喻为“从山顶向下抛绳子的人”。他表示,加速器是大企业的“蓄水池”,是小企业的“救生圈”,大企业要持续保持自身优势,就需要不断寻找优秀标的,用资金、品牌、渠道、经验、资源等优势,拉着小企业一起成长。

未来已来,唯变不变

在采访调研中,我们看到,目前蓬勃发展的孵化器,都在前述一条或多条路线中做出了探索:投资+孵化,走利益绑定路线;硬科技打底,走专业化路线;资源对接,走开放型路线;市场接入,走产业生态路线。

这些变化并非偶然,它们全部围绕一个关键字展开——“孵”。资金、技术、资源、市场,都是关系初创企业生死存亡的痛点,解决了这些问题,企业小苗就“活”了,孵化也就成功了!

“孵化器99%的能力要体现在孵化上。”范伟军认为,政策在孵化器发展过程中起到非常重要的作用,必须从政策维度进行推进,引导孵化器提升孵化能力。

上海张江出台过一项孵化器绩效激励政策:孵化器每毕业1家企业就能领奖金,企业奖10万元,孵化器奖5万元。兑现奖励时发现,一些看起来规模不太大的新型孵化器,因为专注孵化服务,每年都能毕业5到10家企业。

孵化器和创业者的关系,很像铁打的营盘流水的兵,企业如流水般成长更替,孵化器才会始终充满活力和希望。

如何让更多孵化器不忘初心,为社会源源不断孵化出优质科技企业?

北京在两年前就做出了探索。

2020年7月,北京市科学技术委员会印发《北京市科技企业孵化器认定管理办法》。该办法顺应新技术发展,探索虚拟孵化新模式,不再把物理空间作为必须条件,没有集聚物理空间但孵化服务成效显著虚拟空间在线孵化器也可以被认定;对在孵企业不要求一定注册在孵化器内,更看重孵化器是否为在孵企业提供了实际服务;对在孵企业获得投资的比例、孵化器专业服务收入占比等提出了明确要求,主要依赖租金生存的机构不能通过认定。

“我们希望通过政策引导,推动孵化器练就‘硬内功’,向市场化、专业化发展。”龚维霖介绍,该办法出台两年来,开展了两批次市级科技企业孵化器认定,数量达98家。

这98家孵化器的孵化成效可圈可点:去年专业服务收入约7亿元,占总收入的近40%,新生巢等一批孵化器已经可以主要靠专业服务收入运营发展;上年度新增2亿元投入,搭建和提升专业服务平台,为企业提供研发设计、检测试验、小试中试等服务3万余家次;参与设立创投基金总规模近300亿元,投资了493家在孵企业;聘请3534名成功企业家、知名投资人、技术专家等作为创业导师;在孵企业3700余家,发明专利1.7万余件。

埃米空间新材料孵化器是被认定的98家孵化器之一。“真正好的孵化器,抗风险能力很强,疫情对我们有一定影响,但是在整个过程中增值服务的能力更强了,对创业者,产业界特别是大企业的黏性更大了。”颜振军介绍,埃米空间只有20余人的运营团队,专注于新材料孵化,2021年营业收入超过1000万元,上市公司成为埃米现金流的一个重要提供方;此外还拥有10个在孵企业的股权,这将成为未来的长远收益。

当前,国内外环境发生的深刻复杂变化,给孵化行业发展带来严峻挑战,也创造了新的发展机遇。

“围绕产业链部署创新链、围绕创新链布局产业链是习近平总书记对科技创新发展提出的明确要求。把创新链和产业链有机连接起来,需要把‘创业链’这一‘共价键’做强做优。”贾敬敏表示,立足新发展阶段,面向未来产业创业,孵化器行业需要做出更多制度创新和安排。要更加聚焦关键核心技术攻关和转化应用,大力提升创业孵化载体服务效能,打造“众创空间-孵化器-加速器-科技园区”全链条生态孵化体系,以高质量科技创新创业助推经济高质量发展。

站在35年后回望中国孵化器的初心,我们可以看到一条清晰的发展脉络——“变”在中国,科技企业孵化器是国家创新体系的重要组成部分,是科技体制改革的先锋。成果转化、院所改制、人事制度改革……许多改革举措都在孵化器中先行先试。

孵化器自身也在不断变革中突破成长。以“物理空间”的变化为例:孵化器起步初期,大部分都没有自己的场地,全国第一家孵化器是借“巢”孵化;上世纪90年代,天津创业中心建造国内第一栋孵化楼,开启“有巢孵化”时代,后来其先进经验向全国推广,对孵化器的认定开始有了物理空间的要求;之后,在各地政府支持下,一幢幢孵化大楼如雨后春笋拔地而起,营造了良好的创业环境。如今,许多孵化器为吸引高端人才和满足创业者需求,更注重孵化服务的升级,突出“孵”的初衷。

可以看出,孵化器的经营模式一直勇于革新,随时代潮流而变;孵化器的服务宗旨一直不忘初心,与创业者同频共振。

未来已来,唯变不变。不断变革的孵化器,正是我们拥抱未来的希望。