创业孵化器3.0时代

曾宣宣

由科学技术部火炬高技术产业开发中心（以下简称“火炬中心”）和首都科技发展战略研究院共同编写的《中国创业孵化发展报告2018》（以下简称《报告》）于日前发布。这份报告新增了对“专业孵化器”的专题分析。

近年来，海归回国后的一条重要发展路径——创业孵化出现了一些新变化。一方面，各地开辟出许多新型的“创意空间”，发展文创产业；另一方面，传统的科技类创业孵化开始了新一轮更新——研究者将此描述为“孵化器3.0时代”。这其中，专业孵化器的发展引起广泛关注。

链接——

专业孵化器数量增长

2017，上报有效年报数据的专业孵化器为1025家，相比2016年增长了18.1%。其中，国家级专业孵化器共有340家，占比28.2%，增速为13.3%。2016年到2017年，专业孵化器的数量从1020家增加到1205家，其中国家级专业孵化器的数量从300家增长到340家，均呈现较快增长的态势。

——《中国创业孵化发展报告2018》

创业途径呈现新态势 专业孵化器发展较快

创业孵化器对于海归的知识落地应用、科技成果转化十分必要，尤其在其回国初期、尚未熟悉国内创业环境和政策阶段，创业孵化器的作用非常重要。孵化器在中国也称高新技术创业服务中心，由于它为创业者提供创业的物理空间和基础设施及一系列服务支持，而被形象地称为“孵化器”，多以“园”、“区”、“空间”的形式存在。

在当前大众创业，万众创新的背景下，创业孵化器的规模和质量，已经成为一个城市发展目标及其实力的重要证明。

《报告》显示，2017年，在全国上报的有效年报数据中，生物医药、新材料、光电技术、电子信息、现代农业等产业领域的专业孵化器已达1205家，占全国孵化器总数的30%，专业孵化器在孵企业技术创新不断增强。

国内的孵化器数量大、类型多，目前呈现的趋势是：专业孵化器发展较快，这也是孵化器走向“3.0时代”的一个特征。

首都科技发展战略研究院研究总监、《报告》总执行人刘杨博士表示，自1987年中国第一个科技企业孵化器诞生至今，孵化器经历了3个发展阶段。

第一阶段，也被称为“孵化器1.0时代”。这一阶段的孵化器多以“二房东”形式存在，为入孵企业提供物理空间和交流平台，缺乏专业化服务，其收入来源主要是房租、物业服务费用等。

随着不断完善和发展，孵化器进入第二阶段，即“2.0时代”。这时，孵化器的社会功能和流程化服务规模开始凸显。通过市场机制和资本途径构建更低成本、便利化的服务平台，此时孵化器的角色类似于“服务员”。

现在，孵化器已进入第三阶段，迈向3.0时代，提供更具针对性的、带有附加值的服务，其角色逐渐转变为“辅导员”。从局外人到服务者，再到辅导员，通过不断进化淘汰，孵化器找到了自己独有的定位和功能。刘杨介绍道：“它不只是提供创业空间和简单服务，更多的是‘辅导’，帮助进入孵化器的企业进行专业化分工，为细分行业和专业的技术领域提供专业服务。”

火炬中心将专业孵化的功能描述为：针对专业技术领域或者细分产业领域，为创业企业提供企业孵化服务。这一概念较为宽泛。刘杨进一步解释说，专业孵化器具体体现在5个方面的外延。“我个人认为它要符合如下条件，一是必须要聚焦某一专业领域，可以是行业领域，也可以是技术领域；二是要具有自身的科研条件；三是在孵化器所专注的领域里，拥有专家水准的创业导师；四是要有较为完善的创投基金和资本服务体系；五是至少有一个互联互通的线上平台。因此，可以从这5个方面出发，将整个孵化产业服务水平进一步提升。”他说道。

《报告》中提及，孵化器专业化发展，是未来促进“双创”高质量发展的主攻方向。刘杨认为，“孵化器专业化发展”是对孵化器自身发展方向的界定，并不等同于专业孵化器。目前，孵化器的范围较为广泛，创业园、众创空间和创业苗圃等都在孵化器范畴内，不同类型的孵化器，需要有针对性的专业化发展模式。“孵化器的专业化需要基于不同种类的孵化器，涉及的范围较广。比如创业苗圃的形式，它所提供的就是围绕精细化领域的服务。”

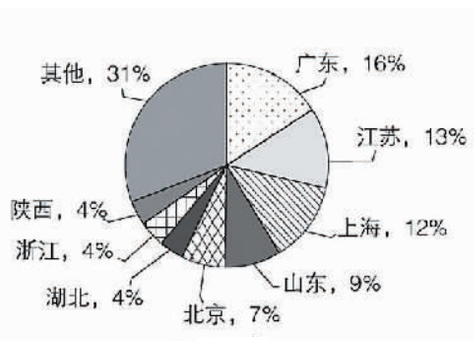
创业孵化器发展的新动向不仅引起了相关专家和研究者的注意，也对海归创业产生了极大影响。

营造创业的国际化氛围 推动智慧创新全球流动

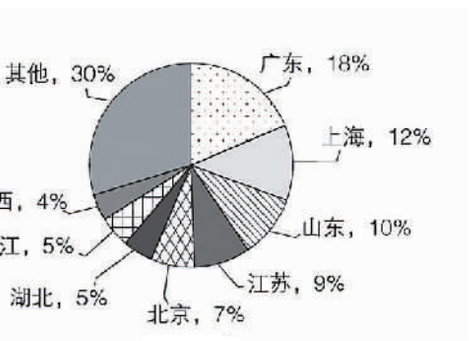
刘杨介绍，今年《报告》新增专业孵化器专题研究。从中可以看出，中国有意识地将创业环境与全球创新驱动形式保持一致，从而使得更多海外学子和归国留学人员从中受益。

从国家战略高度看，2017年7月，国务院发布《关于强化实施创新驱动发展战略进一步推进大众创业万众创新深入发展的意见》（以下简称“意见”），提出引导众创空间向专业化、精细化方向升级。孵化器升级至“3.0时代”就是顺应了社会发展的趋势。《报告》侧重从数据角度来分析目前中国创业孵化发展的具体情况。尤其是，《报告》基于大量数据，展现更多专业孵化的细节和特点，为关注创业孵化发展的相关人员提供分析和决策支持。

《报告》中关于专业孵化器的分析，印证了“双创”环境和发展方向，有效地吸引更多的海归创业。“专业孵化器不是中国独创的概念，之前国外便已经有比较详细的孵化器的分工。专业孵化器能够为需要这种垂直化、纵向服务的高科技业内人员提供更易于适应的创业环境。因此，专业孵化器的发展必然成为吸引海归回国创业发展的一个重要前提条件。”刘杨说。



2016年部分地区专业孵化器内在孵企业占比



2017年部分地区专业孵化器内在孵企业占比

报告调查了2016年和2017年，各地专业孵化器内的在孵企业占比。以北京为例，虽然北京市在专业孵化器数量和办公面积上不具优势，但其在孵企业数量居于第五位，表明北京市的专业孵化更具集约转化特征。

——《中国创业孵化发展报告2018》

张豹是上海衍禧堂企业管理有限公司（以下简称“衍禧堂”）的创新拓展经理。衍禧堂是国家级科技企业孵化器，专注于生物医药、医疗器械的中小企业孵化。张豹在孵化器行业从业多年。他认为，专业孵化器能够凭借其对市场的深度了解及丰富的行业资源吸引海归，对于海归初创企业尤其具有吸引力。“海归初创企业多以技术见长，但是多数海归对国内的市场了解不足，本土化资源相对匮乏。而专业孵化器拥有特定的行业经验和资源，可以辅导初创企业，与海归创业者优势互补。”

孵化器强化专业优势 为海归提供垂直化服务

那么，进入3.0时代的专业孵化器给海归带来了哪些特别的影响呢？

刘杨认为，专业孵化器可以在技术领域、产业领域为创业海归提供更高效的服务。“在企业孵化的前期，孵化器为其提供配套投入和支持；在企业孵化的终端，又有行业内相关专家的创业辅导；后续则有创投基金和资本运作的服务支撑。整个孵化过程呈现垂直链条化的服务形式。”

张豹也表示，比起其它类型的孵化器，专业孵化器能提供更加“深度的帮助”。比如，它可以提供针对性的服务，凭借对细分领域市场的深入了解，提出实质性建议，并且拥有全产业链的深度资源和人脉对接。

上海仁度生物科技企业（以下简称“仁度生物”）是张豹所在孵化器衍禧堂的在孵企业之一，专注于RNA（核糖核酸）分子诊断技术，其创始人居金良博士曾在美国留学。孵化器针对居博士所需要的市场开拓部分给予了有针对性的帮助。

张豹举例说，在科技创业优惠政策方面，孵化器在5年中帮助仁度生物拿到了浦东科技发展基金提供的百万元级别资助；在人力资源方面，孵化器每季度开设“体外诊断行业企业家沙龙”，帮助居博士拓展相关人脉资源。

作为国内首家专注于RNA（核糖核酸）分子诊断技术的高科技公司，在产品进行体外诊断试剂申报注册时，遇到了问题。因此，孵化器邀请了在体外诊断试剂注册方面经验丰富的专家对企业进行具体分析和协助。仁度生物发展迅速，需要大量资金，孵化器推荐了国内知名的医疗专业投资机构，帮助仁度生物获得了创业投资。

得益于专业孵化的“垂直性”特点，海归创立的高科技企业在运营过程中遇到的专业问题，都可以在专业孵化器内得到更具针对性的专业帮助。张豹说：“在孵企业中，有许多生物医药企业都是由毕业于海外名校的海归创办。他们往往擅长科研，但企业管理、市场拓展能力相对稍弱，资源不足。这时，就需要入驻更加专业的孵化器，为他们解决行业资源、医疗器械注册、医疗企业转产、融资和企业经营管理等问题。”

“没有哪家孵化器是全才，能辅导各行业的企业。”

当综合型的孵化器很难满足专业细分的需求时，新一代专业孵化器的优势就体现出来了。

刘挺毕业于法国巴黎大学，其创立的北京询达数据科技有限公司入驻北大孵化器。刘挺的感受是，许多孵化器都在向专业化发展，为海归提供精细化服务。“近年来，北大孵化器十分重视人工智能领域，设立了人工智能的专业孵化平台。这样一来，人工智能领域的企业就更容易获得资源对接和置换。特别是初创企业，在技术和管理模式不成熟的情况下，可借助孵化器升级，获得持续生存能力。北大孵化器定期举办专门针对人工智能企业的创业大赛，这类比赛对初创企业获取相关资源也有一定的帮助。”

作为专业孵化器“衍禧堂”的所属企业，上海海脉德企业管理有限公司经常举办医疗创新创业的专业交流活动。

链接——

地区差异显著 区域集聚趋势加强

整体而言，东部沿海发达省市专业孵化器数量多，中西部省市数量少、潜力大。2017年，专业孵化器数量较多的前5个地区分别为广东省、上海市、山东省、江苏省和浙江省。

和2016年相比，专业孵化器数量较多的9个地区（广东、上海、山东、江苏等）占全国比重不断上升，其他地区的专业孵化器数量占比从28%下降到26%，说明专业孵化器数量呈现区域集聚的趋势。

——《中国创业孵化发展报告2018》

“公司在成长，我也在成长”

“我本科在国内学的是电子信息工程专业，毕业之后先后在中森通讯和腾讯工作，最后到了阿里巴巴。在阿里巴巴工作期间，我被公司外派到印度尼西亚做市场拓展。”吴鹏说：“这来来去去7年的工作经历，让我发现自己在决策、营销方面还有很多认知和技能上的缺失。又因为本身在东南亚地区工作，也希望继续在市场方向进一步发展。综合各方面因素，我决定一边上班一边申请大学。通过一年的准备，我成功进入新加坡国立大学，攻读工商管理硕士。”

通过猎头的推荐，吴鹏加入创业公司——北京领创智信科技有限公司，在北京、雅加达、新加坡之间负责公司数据服务产品的销售。这一阶段，吴鹏提到了两个转变。“首先是从学校到职场的转变，心态需要迅速做出调整，我不再是一个单纯的学习者，还要同时为业务、公司和客户负责。”吴鹏还结合自己7年的工作经历，将在创业企业和大型企业工作进行对比，他总结道：“在大公司，每个人都是一个螺丝钉，环环相扣、程序严谨；而在创业公司，管理上可能不如大企业紧凑，流程不及大企业清晰，这使每个人的工作更为复杂，常常横跨企业内部多个领域，甚至还有些重叠。”但是，吴鹏乐于接受新的挑战，他坚定地说：“可以明显地感受到，公司在成长，我也在成长。”

吴鹏，曾留学于新加坡国立大学，获工商管理硕士学位，现在北京、雅加达、新加坡之间从事互联网金融产品的市场拓展。

从工科到商科，从国内到国外，于他而言，是选择，也是水到渠成。

吴鹏：与事业共同成长

夏周祺

“国际化是一个水到渠成的过程”

吴鹏认为，作为一个经营跨国业务的公司，要想在行业内站稳脚跟，就必须要有能够超出当地企业的核心资源和核心能力。技术层面，要用算法的专度和数据的广度深挖数据服务；在个人层面，要广交朋友。吴鹏说：“进入创业公司后，我仍然常常与过去行业内的朋友交流，一起分享各自领域的动态。这种开放式、不带偏激情绪的沟通能够给我很大的启发。另外，作为一名职业经理人，要清楚自己的资源和优势所在。我们公司的技术部设在北京，而市场面向东南亚。我是中国人，在印度尼西亚有过一段工作经历，又有新加坡留学背景，这些经历让我能够更好地将产品本土化，增强跨国业务的竞争力。截止目前，我在工作上得心应手。”

在吴鹏看来，跨领域、跨文化的企业运作模式是未来的发展方向，“我们已经从面对面的交谈变成电话、邮件的往来。确保畅通性和即时性，是沟通交流的基础。确定目标、找准定位，即使身处复杂多元的环境中，也能协调分配好各方资讯和自身精力。总之，这是一个水到渠成的过程。”

“在合适的时间，做相应的选择”

“回到最本质的一点，我要如何定位自己？选择怎样的生活？是追求舒适，还是加把劲儿拼搏？”这是吴鹏在毕业后问自己的问题，他也将这一思考分享给每一个面临选择的海外同胞，“如果选择进取和拼搏，希望获得更高的发展空间、更丰厚的财富回报和更广阔的市场，回国是更好的选择。”

“我是中国人，更加了解国内环境，同时又有海外的人脉和资源。以认识自己为前提，充分发挥核心的能力和技能，并不断增强它，是海归在跨国企业中竞争的优势所在。”在合适的时间，做相应的事，一直是吴鹏对自己的要求和期待。

针对自己所从事的互联网行业，吴鹏理性地分析道：“工商管理硕士的作用在国内的科技企业还没有得到足够的认可，中国创业互联网公司更加偏向技术型人才。当前，AI、区块链等最新的商用科技急速发展，行业内的创业者面临巨大的压力，需要不断学习新的知识、新的模式，而这不可避免地会牺牲掉分配给家庭的时间。”

然而，投入大也意味着回报多、成长快。吴鹏认为：“中国的资本非常青睐互联网行业，因为它能并且正在改变人的生活。当我们发现自己所做的事情在方便大多数人，这是非常有成就感的！”

图为吴鹏毕业半年后回到母校新加坡国立大学，在学院门口留影纪念。

（本版照片均由受访者提供 图片来源于网络）