创新创业平台探秘②

武汉东创中心：孵化器里的中国传奇

本报记者 佘惠敏

世界第一家孵化器“贝特维亚工业中心”1959年在美国诞生，中国第一家孵化器武汉东湖新技术创业中心则创立于1987年。

这个中国孵化器中的大哥在28年的岁月中不断求新求变，创造了中国孵化器历史上的很多次第一：第一本孵化器行业教程、第一个孵化企业产权报价系统、第一个由事业单位改制为公司化运作、第一家产权式孵化器、第一条科技创业街、第一家网络孵化器……

“孵化器就应该与时俱进，变是主旋律，不变的是要盯住企业的需求。”武汉东湖新技术创业中心主任龚伟说，“如果小富即安，我们靠做房东也能过上安逸日子，但那样慢慢就会失去孵化器的意义。”

图① 创业者们从武汉东创中心的孵化器博物馆外走过。 本报记者 佘惠敏摄

图② 孵化器博物馆中展示的电话人工交换机、打字机、复印机等早期孵化器办公设备。

图③ 在武汉东创中心的大学生创业基地里，创业者们正在忙碌。 本报记者 佘惠敏摄

改革时代：吃螃蟹的创业先驱

丁字桥108号，6间厂房，2000平方米。1987年6月成立的中国首家孵化器“武汉东湖新技术创业者中心”，从一个个弱小的希望开始，孵化出一个时代渴望自主创新和经济腾飞的梦想

1987年入驻武汉东创中心的首批企业中，有一家楚天激光公司，由华中科技大学激光系毕业的孙文等创业者筹集15万元注册资金创办，如今已发展成为国内激光产业界规模最大的企业，成为亚洲最大的医疗激光产品供应商、世界最大的激光工艺品制造基地，资产超过10亿元。

在龚伟的回忆中，这样的案例很多，不过让他印象最深的并不是这类成功的创富故事，而是30多年前发生在创业先驱身上的一起“冤案”。

在改革开放初期的1982年，武汉曾发生一起轰动全国的“技术投机倒把案”：国营181厂工程师韩庆生等4名工程师被关进监狱，入狱原因是他们利用业余时间为武汉九峰农机厂设计了两套生产污水净化器的图纸，编写了两万多字的《产品技术说明》，获得了每人600元的报酬。工程师们不服判决，出狱后去北京上诉，最终被宣判无罪。

当时在武汉钢铁公司上班的龚伟被这个新闻打动，萌生了给吃螃蟹的创业者们搭建遮风避雨的成长平台的念头。“那时科技人员要走出高墙深院谈何容易？这些人出来要有地方住，档案要有地方接，招聘要有地方管……”

1984年，武汉市政府依据当时武汉大学校长刘道玉的建议，在高校和科研院所集中的东湖地区，成立“东湖智力密集小区规划办公室”，筹建孵化器。龚伟从武钢辞职，进入该办公室。但规划制定完成后，武汉市政府尴尬地发现，落实规划的“英雄榜”找不到有经验的老同志来揭，只得把首创任务交给规划室的几名年轻人，龚伟即为其一。

人少，钱也少。孵化器的创建者们，面临着跟他们想要呵护的创业先驱们同样的困境。“我们没钱建新房，就四处找现成的房子。后来想尽办法才找到一处地方，建立了中国第一家孵化器。”说起当年的精打细算，龚伟至今记忆犹新。

让科技创业者不再是个体户，而是有合法身份的科技型企业。怀揣着这样的朴素心愿，龚伟和同伴们为创造创业土壤而努力。为了让更多科研工作者和高校师生了解孵化器这个新鲜事物，龚伟常常骑着自行车去武汉大学贴油印小广告。孵化器成立当年仅有6家企业入驻。

初创这年，联合国科技促进发展基金会主席鲁斯坦·拉卡卡曾来参观：“这是我见过的世界上最简陋的孵化器之一，但你们的理念和服务精神是与世界接轨的，你们很有前途！”

“武汉成立中国首家孵化器的报告送到科技部后，得到重视，我们参与了中国孵化器战略纲要的起草。”龚伟说。1988年，经国务院批准，“火炬计划”正式实施，武汉经验被复制开来，科技企业孵化器被列为“火炬计划”重要内容，开始在中国遍地开花。

市场时代：创业街的创富神话

从2000年初开始，东湖孵化器从事业单位改制为股份制公司，通过各种优惠、补贴吸引服务资源，让入孵企业获得规划设计、政策辅导、项目牵引等多种服务

如今，中国首家孵化器早已从丁字桥108号搬出，一整条时尚光鲜的光谷创业街SBI是它的新址，名字也从“武汉东湖新技术创业者中心”变更为“武汉东湖新技术创业中心”。

在这条创业街的醒目位置上，修建了咖啡吧式的“中国孵化器博物馆”。创业者们可以在洽谈业务的空隙里，看看墙壁上挂着的中国科技企业孵化器的变迁史，博物馆二层还有一个文件柜，珍藏着从东湖孵化器走出去的企业的资料。

这座博物馆可以告诉你，28载岁月中，东湖孵化器改变的不仅仅是名字和地址，还有它的职能和定位。

“随着时代发展，接纳档案、评定职称、招聘员工等特殊服务已经社会化，企业对孵化器的专业服务要求越来越高，单一的政府孵化器遇到瓶颈——完全依靠政府，民间资本进不来，孵化器本身人员流动也受到阻滞。”龚伟回忆，改制从2000年初开始，到2002年彻底完成，东湖孵化器从事业单位改制为股份制公司。

“改制后，我们首先建立了30万平方米的创业街，这是第一次完全靠市场提供建设资金的孵化器。”龚伟说，作为新型创业街，SBI探索了产权式孵化器的新模式。过去的老创业中心多为政府直接投资，由创业中心培育企业，政府得到税收和就业岗位的回报，但很难吸引到民间资本。而SBI创业街则将以赢利为目标的房产开发模式和非营利目标的企业孵化模式结合起来。孵化器出售70%的创业街房产以筹集建设资金，再把房屋从产权人手上回租过来，提供给入驻企业当办公室。孵化器获得后勤及物业服务收入、部分租金收入和对部分在孵企业的投资收益。

“我们赶上了中国房地产大发展的好时机，还没建完，企业就入驻满了。”龚伟说，孵化器并没有满足于靠着房地产红利吃租金，而是通过各种优惠、补贴吸引服务资源，将创业街建设成资源整合的平台，让入孵企业获得规划设计、政策辅导、项目牵引、专家帮扶、投资跟进、平台支撑等多种服务。10余年时间里，这条创业街孵化了1300多家企业，6家上市公司，产生了30多个亿万富翁，真正形成了创富神话。

2004年入驻的创业者蔡跃平就非常感谢这些服务。他是原武汉市计算机研究所常务副所长，在研究所改制后，拉了一批同事来创业街创业，成立了武汉金数字图像信号设备有限公司，主要产品是电梯运行监测系统。起初，他们做的两个产品销路都不错。一个是可以及时发送电梯故障楼层的电梯字符发送器，另一个是硬盘录像机。但随着电子技术和产品的日新月异，录像机被市场淘汰，电梯字符发送器也需要升级成电梯故障的图像识别和自动报警系统。

“现在各地都在建数字城市，电梯运行监测系统的市场前景很好，我们也有这方面的技术人才，但产品升级的研发费用对我们这个基础薄弱的小公司来说是个难题。”蔡跃平说，在孵化器的推荐下，公司2012年获得国家项目支持的180万元研发资金，去年又通过东湖新技术创业中心金融平台获得工行300万元低成本资金扶持，解了燃眉之急，“现在，新品研发工作已经成功完成，进入市场推广期。国家今年刚出台文件，要求各地重视电梯安全，我相信新产品的市场会蛮好！”

网络时代：孵化云的草根服务

从2009年开始，武汉东创中心将目光投向互联网，建设孵化云平台，通过孵化云提高孵化器的管理服务水平，帮助创业者走好创业之路

随着房地产业爆发式发展，武汉首创的产权式孵化器模式在全国风起云涌，民间资本、国有资本竞相投资孵化器。武汉东创中心更是将孵化器做成了一个产业，陆续与成都、苏州等地合作建立新的孵化器，推广自己的成功模式，甚至走出国门，在比利时设立了高科技孵化园区。在发现很多产权式孵化器发展速度太快、服务能力不足的弊端后，武汉东创中心又将目光投向互联网。

“我们从2009年开始建设孵化云平台，建设互联网+孵化器。开始是想做电商平台，在上面推广孵化器内的企业产品。做的过程中发现很多孵化器的园区管理水平很差，跟企业的黏度不够，就尝试通过孵化云提高孵化器的管理服务水平。”武汉信物宝电子商务有限公司副总经理柳朝雄说，2009年成立的信物宝公司是东创中心的全资子公司，专注于基于孵化器的创新服务云平台建设，构建基于孵化器的企业信用平台体系，并通过互联网金融与电商的结合，尝试新的创业道路，扶持创业。

加入孵化云平台的服务机构可以使用招商、租赁、物业、基金申报、投融资等一系列标准服务流程，增强服务机构管理效率；平台还提供业务合同、客户管理、收费等子系统管理；同时企业可以通过孵化云找到合适的物理空间，并可提出创业导师、投资机构等服务请求，来帮助其快速成长。

“孵化云平台详细记录了企业的基础资料，办公面积、人员情况、水电消耗量、项目申报情况、知识产权、各种认证、企业税收情况、融资情况等都可以全程信息化管理，基于这些数据分析，我们可以对企业进行全面的价值评估。”武汉东湖启诚投资管理有限公司董事总经理彭涛说，启诚投资是武汉东创中心和清华启迪合建的投资公司，孵化云平台可以用大数据模型帮助投资人从众多在孵企业中筛选出最有成长潜力的一批企业，投资人再通过与创业团队的交流和观察，即可圈定重点投资对象，成功率很高。

孵化云的数据分析系统不仅有助于创业者获得风险投资，还方便他们从银行获得贷款。2009年，光伏行业施工设计师张大纲到武汉东创中心创建光伏施工企业，后来遭遇资金瓶颈，向孵化云平台提交了融资请求。“这家公司的财务数据很好，孵化云上有详细记录，我们用此数据，帮他在银行陆续贷款一千多万元。”彭涛说，2014年，这家公司成功进入新三板，目前资本市场估值已经超过3亿元。

“过去高科技创业是小众精英活动，今天我国提出大众创业、万众创新，是要把创业从小众变成大众，孵化器也要从传统的为精英服务转成为大众服务、为草根服务。这是国家给孵化器提出的时代命题，也是创业门槛随着互联网和开源软硬件的技术发展而降低的必然现象。”龚伟对孵化器的未来充满信心，“互联网+创业才能构成实际意义上的大众创业。国家层面的支持，技术门槛的降低，让大众创业、万众创新恰逢其时。未来将有更多企业在孵化器的帮助下实现创新创业的中国梦。”

延伸阅读

星火燎原路宽广

1987年武汉东湖新技术创业者中心的创立，给中国孵化器事业点燃了星星之火。上海市科技创业中心、北京高技术创业服务中心、中关村科技园区海淀园创业服务中心……从1987年至1991年仅仅4年时间，全国多数省、自治区、直辖市均诞生了本地区首家科技企业孵化器，成为我国科技企业孵化器事业的先行者。

从2001年开始，我国科技企业孵化器快速由事业化向市场化、产业化转型，进入以“战略布局”为特征的飞跃发展阶段。到2005年，中国科技企业孵化器的数量仅次于美国，排名世界第二；孵化场地面积和孵化企业数量已位居世界第一。中国仅用不到20年时间就走过了西方发达国家“企业孵化器”从初生到成长的几十年艰难路程。

自2009年以来，在北京、深圳、武汉、杭州、西安、成都、苏州等创新创业氛围较为活跃的地区涌现出创新工场、车库咖啡、创客空间、天使汇、亚杰商会、联想之星、创业家等近百家新型孵化器。这些新型孵化机构充分借鉴国外创业服务的先进经验，产生了新模式、新机制、新服务、新文化，成为科技服务业的一支重要新兴力量。新型孵化器依靠互联网、开源技术平台，为创业者提供低成本、便利化、开放式的创业空间。但无论其模式机制如何创新，与传统孵化器相比，新型孵化器的宗旨并没有改变——都要帮助企业获得创业投资并促进企业快速成长。

截至2013年末，纳入统计的科技企业孵化器达到1468家，孵化面积超过5400万平方米，就业人员超过158万人。在孵企业7.7万家，总收入达4500亿元，R&D投入421亿元，获得风险投资共545亿元。在孵企业申请知识产权保护的超过90%，获得专利的超过60%，达75143项。孵化器培育“毕业”企业5.2万家，毕业后上市的企业超过200家。

到2014年，全国科技企业孵化器数量已超过1600家。现在，中国科技企业孵化器正朝着形式多样化、功能专业化、投资主体多元化和组织网络化方向发展。

文/佘惠敏

创业故事

种

本报记者 佘惠敏

1994年出生于内蒙古兴安盟的边江勇，小时候曾在大兴安岭种过一棵松树苗。现在这棵树苗已经长大了，同样已经长大的他，则在去年大学毕业后跑到武汉东湖新技术创业中心创业，成立了一家名叫“千棵松”的网络科技公司，致力于培植更多的“树苗”。

这家2014年10月才注册下来的新公司，以APP产品孵化器作为自己的主要业务，已经从注册之初的2名创业者，发展成有十几名员工的小公司。“公司发展很快，业务量越来越大，现在很忙，经常加班，又需要招收新员工了。”在很多同龄人还在读大学或者找工作时，边江勇已经培育起自己的创业团队。

最开始，千棵松公司给一些创业者客户提供包括产品设计、开发流程、推广运营在内的全套解决方案。“现在想做APP盈利的创业者很多，但有不少缺乏技术和相关经验，我们收取外包开发费用，加上小股权持有方式，全程参与产品的开发和前中期融资等工作。”边江勇介绍说。

很快，他们凭借成功的产品和业内口碑，吸引了一些已经是成熟企业的大客户，给他们做工程管理系统、成本管理系统等。“这些传统企业除了内部管理、人事等工作要进行网络化信息化升级，其产品营销也可以线上线下结合，也有对APP产品的需求。”边江勇介绍了两个相关案例：一是给一家连锁洗衣店做一键洗衣APP，用户在APP上下单后，洗衣店可以去用户家取脏衣服，洗完后送货上门时，客户再付款，这款方便的应用让洗衣店的业务大增；二是给一家隐形眼镜店做的隐形眼镜和美瞳片的APP试戴产品，客人下载APP后，提供一张正面照和一张侧面照，系统就可以读取其眼睛位置、大小、瞳孔高度、眼球弧度等信息，为客人提供合适的各类隐形镜片试戴效果，方便客人选择。

“我想把软件开发做成品牌，至少在武汉地区，要让大家想做移动互联网的APP时，第一个就想到‘千棵松’。”谈起公司的未来，年轻的边江勇充满创业者的激情。

对边江勇来说，创业并不是毕业后的一时冲动，而是早在大学里就已经开始的实践。在武汉大学印刷包装系读大二时，他就萌生了创业的想法。当时学校有一个创业大赛，小边和几名同学一起设计了一个户外运动的小冰箱，可以卡在腰带上背包上，能放两罐可乐或一瓶矿泉水，3节干电池就可让这个小冰箱保持零上6到8摄氏度的温度运行10小时，“这个项目获奖了，虽然产品最终没有进入市场，但对我影响很大。”

原本是美术特长生、学艺术设计的边江勇，在这个项目获奖后发现了自己对计算机编程的浓厚兴趣，开始把艺术天赋和技术手段结合起来，一边上学，一边在校外的各种网络科技公司兼职。“我从大三开始就去公司实习，在项目中积累了各种技术开发和市场营销经验，这是学校里学不到的。”大学期间，他曾参加过一个全是“90后”组成的6人技术团队，接过一些项目，现在大学毕业后，这6人已经有3人开始创业，成立了各自的公司。

萌生创业想法后，边江勇还参加过很多武汉的创业活动，并因此认识了后来成为千棵松公司合伙人的武大校友聂严。“他比我大10岁，几年前就在东湖新技术创业中心创业。我们聊得比较投机，他就说干脆我投资你吧，把我介绍到东创，我们就注册了公司。”

面对现在的创新创业热潮，边江勇认为最重要的创业品质是坚持。曾经有一名中南财大在校生，想做一个旅游APP项目，找到千棵松公司来外包开发服务，却在半途放弃。边江勇将开发费用退还给这位在校生，重新规划设计这款APP的亮点，修改完成后公测，发现用户量和反响都不错。“我对这个产品有信心，打算今年9月后推出完善后的正式版本，利用‘十一’长假积累人气。”边江勇说，“创业要有韧劲，创业难关是不断出现的，遇到问题就退缩，肯定搞不成。”

“年轻人要有理想，我希望能帮助更多人开发出好的APP产品，让大家的理想都能变成现实。”对边江勇来说，公司开发的每一个APP产品都是一棵小树苗，他希望这些树苗都像儿时在大兴安岭手植的那棵松树一样，不畏风雪，成长为郁郁葱葱的大树。