

最近,我国孵化器数量是否太多引起热议——

孵化器多与少,市场说了算

本报记者 董碧娟

前不久,一篇名为“孵化器太多,创业者都不够你们抢了!”的文章引起热议。我国孵化器到底多不多,先来看看数据:据统计,截至2015年,全国已有2500多家科技企业孵化器、加速器,各类众创空间超过2300家,在孵企业超过10万家,吸纳就业人数超过180万人。而在2015年,全国平均每天新登记企业1.2万户;高校毕业生总数超过740万,创历史新高。据对58996名2015年应届高校毕业生的一项调查显示,6.3%的受访大学生选择创业,这一比例在2014年为3.2%。

从这串数据可见,在当前创业大军规模扩增的形势下,孵化器数量并没有多到去“抢”创业者的程度。但为何有些人还是会有“孵化器太多”的印象呢?《经济日报》记者就此采访了多位创业者和业内人士。

多与少取决于品质

创业者认为在雨后春笋般冒出的众多孵化器中,具有专业服务能力的优质孵化器相对较少

“我觉得孵化器是永远不够的。”赵晗,一位海外归国的年轻创业者。他在国外读书时经常浏览36氪的网站,对这个新型孵化器感到很亲切。回国后,他试着跟36氪联系,没想到很快就得到了北京市海淀区海淀西大街39号楼上8个免费工位,创办了北京故事科技有限公司。“我们要看到,现在大量的创业者需要资金,需要免费、优惠的办公场所,需要创业过程中的专业服务,因而十分需要孵化器的支持。”赵晗说。

与赵晗相比,上海的一位环保科技领域的创业者李刚(化名)就没那么幸运了。他告诉记者,“创业时本来我想进入孵化器,结果发现房租和高档写字楼几乎一样,对创业公司来说还是很贵的。至于所谓的优惠支持,也有很多限制,我们很难享受到也就放弃了。”

“有点杂。”这是深圳市腾科系统技术有限公司总经理周殿敏对孵化器的一个印象。“现在各城市、区县,甚至一些镇上都有孵化器,感觉有点杂乱,体现不出专业性。这些杂乱的孵化器之间也可能产生一些掣肘。我觉得,孵化器就像孵小鸡,要给集中的热量、能量,才能让好项目破壳而出。”周殿敏说。

“现在有品质的孵化器不太多。”广州磐丰投资管理有限公司总经理楼海光说,一般孵化器只能提供企业注册、基本财务等功能,但是真正跟创新、创业有关的专业服务,比如商业模式设计、产业分析、市场拓展、管理经营等,提供得较少。

对于孵化器多与少的问题,餐馆无忧CEO钱麟这样理解:“这是一个供需平衡问题。这两年创业者越来越多,对孵化器需求不断增多。但随着资本寒冬的到来,创业者的热情和原有团队的持续性肯定不像刚开始那样。孵化器的增加,势必会带来竞争,这种竞争会让孵化器向更加专业细致的方向努力。”钱麟认为,与北上广等大城市突飞猛进的孵化器数量相比,在一些小地方尤其是高校集中的二、三线城市,孵化器还是缺



少,因为这些地方相对缺少明白孵化器运作流程和标准规则的人才支撑。



上图 甘肃兰州市斯漫众创空间负责人洪睿(左)和同伴在众创空间交流经验。新华社记者 陈斌摄



左图 创业者在北京中关村创业大街的一间孵化器交谈。新华社记者 张晨霖摄

一些孵化器运营者认为,如果说孵化器要“抢”创业者的地步,某种程度上说明创业好项目较缺乏。来自天津一个孵化器的创始人告诉记者:“我们觉得目前创新含金量高的优质项目还是较少。现在联系孵化器的人也是五花八门,甚至有做化妆品产品推销的都过来要资金支持,能感受到一些人身上浮躁的投机心理。”

创业者想要的孵化器

熟悉产业和市场、与创业者深度合作、服务细分而专业、对创新创业有耐心等,是创业者心中理想孵化器的特征

“孵化器一定要搞清楚所在地产业、地域的优势。”周殿敏说,做孵化器必须要以市场为主体,依靠领军企业推动行业产业发展。同时,孵化器有必要跟科研院所、高校等机构有务实有效的互动。

“一个好的孵化器应该能看到所在地区的产业资源。”匙悟科技CEO李一舟告诉记者,孵化器要与当地的产业机构和人才机构紧密结合。比如,侧重互联网创业的孵化器,如果所在地没有相关项目和人才的集聚,就可能是一个空壳。“我们要更多关注三、四线城市,这些地方在做孵化器方面还是缺少思路。另外,建议孵化器所在地的产业环节能

够介入进来,借助当地优势行业的力量,打造专业化的产业孵化空间,为传统产业升级换代带来更多机遇。”李一舟说。

北京灵耀科技有限公司创始人孙翠骥希望孵化器能够跟创业者有深度的合作和交流。他希望在孵化器内,创业者能被有实际创业经验的人指导。这些人真正了解创业者的需求,能够在精神上给予创业者启蒙,同时在市场等各方面能给予实际帮助,“而不是只有在创业者成功或者马上就要成功的时候,才出来分一杯羹”。

“我感觉国内有一些做创业投资的人心态比较着急,拿着炒股做短线的思维投资初创企业。”海外华人医疗创新者协会联合创始人安钟旭说,相比之下,美国的创业孵化组织的心态更加平稳,对于孵化的每个项目都非常注重发展的持久性,积极地帮忙搭线,培养每个创始人。国内孵化器更多专注于硬件上的支持,但国外非常强调软件支持,比如人脉、给创始人很多锻炼机会等。

钱麟希望孵化器能够具备扶助创业项目跨区域扩展的功能。“电商领域的创业项目由一个地方拓展到另一个地方时,其实是很吃力的。因为在当地可能懂相关业务的人比较少,也没有多少可以对接的资源,需要投入许多人力物力去新地方重新组织和培训。因此希望能有孵化器可以对接这种需要拓展区域的电商企业,帮助他们孵化本地团队。”钱麟说。

清除不必要的误解

创业热潮带动了孵化器行业,吸引不同行业主体的介入,不能因为个别现象而误解整个孵化器行业

“创始人留美回来,很执着很努力……商业计划书我也亲自修改,可以走到今天不容易啊。”1月19日,国家级众创空间创客街创始人莫嵘在朋友圈转发“创客街孵化项目杰泰机器人获得了225万天使轮融资”文章时,发了几句感慨。2015年7月以来,创客街为这个创业团队提供免租的办公空间,安排月度CEO交流会指导和项目路演,协助写发展和融资计划书,完善团队组织架构,并引入天使投资机构,最终帮助他们顺利完成了天使轮融资。

与创客街一样,目前也有一大批怀揣梦想的孵化器正与创业者一起并肩奋斗。“对于我国孵化器,要让市场进行优胜劣汰。最终,市场会给我们一个完美的答案。”莫嵘说。

科技部火炬中心孵化器管理处孙启新博士说,“现在,孵化器很热,很多行业主体、社会组织都介入到这个圈子里。在这个过程中,可能会存在一些不太好的局部现象,但不能因为这种局部现象而去误解整个孵化器行业。事实上,中国孵化器行业已经走过了近30年的发展历程,相对其他一些行业,规范度是很高的”。

孙启新指出了几个对孵化器的误解:有人会觉得孵化器好像谁都能做,其实各级政府对孵化器都有严格的认定、评审标准;有人觉得做孵化器一定会从政府拿到钱,其实获得政府相关补助需要逐级评审,而且很多补助都是要看有孵化成效才给予的后补助;也有人觉得,孵化器的运营主体大多是政府或事业单位,市场运营能力差,其实在2014年孵化器的政府和企业运营主体已经各占一半,2015年企业主体已经超过了政府主体。

“截至2016年1月,科技部火炬中心已经举办了100期孵化器从业人员培训,围绕孵化服务、科技型中小企业特点、孵化器基础理论、孵化器政策等内容,培训了1万人以上。目的就是为我国孵化器行业发展输入更多优质人才。”孙启新透露,孵化器“十三五”发展规划不久后将出台,进一步为我国孵化器行业指引方向。

孙启新这样描述我国孵化器的理想状态:孵化器自身有可持续发展能力,不再依靠政府补贴或者低端的房租收入,是一个完全市场化的空间,有职业化的人才运营,在为企业者提供全程优质服务的同时,也能找到适合自己的发展路径。总之,希望我国孵化器向着更加规范的新兴产业方向发展。

清华科技园发展中心主任、启迪控股股份有限公司董事长梅萌说:“在中国,由于大家的共同努力,孵化器今天已经演变成成为一种商业模式、一种生意。这其中一个重要的转变就是可以持续发展,跟之前政府主导的孵化器相比,有本质上的差异,这就是中国孵化器的变革。”



在二三线城市如何创业

杨守彬

二三线城市创业有自己的特点,不需要和北上广的创业者攀比,要享受这幸福的创业过程。在二三线城市创业有哪些优势?

首先,拥有更舒适的创业体验。

前些年出现了逃离北上广的浪潮,非常多的人承受不了一线城市的压力,回到二三线城市。中国95%以上的投资都只发生在北上广深这些大城市,在二三线城市,获得融资的概率是非常低的。

为什么会有这样的现象?因为本质上大多数的二三线城市的项目都不具备较大的投资价值。有投资价值的项目一定要满足简单、快速、可复制、有规模的特点。

你既然选择了创业就应该享受它,即使走在创业最泥泞的道路上。这个过程中不应该攀比。一系列事实已经告诉我们,把企业做大未必是好事,那样压力会更大。我们不要仅仅艳羡有些成功的神奇和快速,更应该看到背后所付出的血腥和惨烈。我们好好在二三线城市慢节奏享受幸福的创业,安心做一个小而美的公司没什么不好。

其次,能兼顾自己的传统能力和资源。

互联网不是工具,而是改变动力方式和效率的基础设施。我们在互联网时代,作为在二三线城市创业的创始人,不能只是低头拉车,更要仰望星空,争取给自己的创业项目插上互联网和资本的翅膀,你才可能在这个时代生存和立足。

现在最受投资人欢迎的是既有新模式还有营收的公司。结合二三线城市的特点,做出一个既能够顺应时代,又同时能够兼顾自己能力和资源的模式,才是当下二三线城市创始人最应该探索的模式。

那么具体来说应该怎么探索这样的模式呢?

第一,把行业与“互联网+”相结合。新的模式不外乎都是优化行业效率、创造新的价值、提高用户的体验。思考将传统行业,特别是消费、服务类行业在互联网基础上做转型升级,就要改变传统模式,提高效率。

第二,当你既想跟一线城市做链接,又苦于没有特别先进模式的时候,你要学会“抱大腿”。找一批成长型公司做他的地方性合作伙伴,这样既能够“连天线”又可以“接地气”,你不仅学会了企业经营,也积累了资源。

最后,学习一线城市的企业经营。

对于一个企业的创始人来说,学习能力是一切能力的核心,作为创始人,要多往外走,去国内的一线城市城市看看,吸收一下一线城市创业者的经验,最重要的是学习他们的视野和格局,以及思维模式。对于企业创始人,不是“术业有专攻”,术业有专攻是交给团队做的,作为企业创始人最大的能力是“闻道有先后”,有可能某个企业家导师的一句话,某个投资人的一句话胜过自己十年的探索。不去学习,在这个时代会被淘汰。

(作者为黑马会常务副会长兼秘书长、丰厚资本创始合伙人)

1438支队伍在“中国好创意”CCF

全国青年大数据创新大赛展开较量——

大数据人才涌现

本报记者 徐红

近几年,大数据发展势头迅猛,但专业技术人才还比较匮乏。立足培养和挖掘大数据人才,1月10日,“中国好创意”CCF全国青年大数据创新大赛复赛阶段的“较量赛”在北京举行,大数据的巅峰对决展开。

如今,大数据已成为国家信息化深化发展的核心主题,发展大数据是构建数据强国、推动大数据治国的必然选择。大赛作为一个平台,既是创新创业人才锻炼学习的舞台,也是企业技术问题求解和数据众包的舞台。此次比赛的一大亮点,就是赛题都是各个有大数据资源的企业针对目前行业遇到的真实问题而出的,评委均表示,题目难度系数很大。如“大数据创新程序类”题目里有一道是关于“判决书中的金额项提取”的选题,就是针对法律判决书中包含大量的涉案金额明细,要求选手利用大数据技术精准地提取文书中的各类费用以及具体金额。再如“大数据创意应用类”题目中的“互联网情绪指标和生猪价格的关联关系挖掘和预测”一题,这一赛题是希望参赛者可以基于互联网提供的海量数据,挖掘出互联网情绪指标与生猪价格之间的关联关系,从而更有针对性地进行生猪的价格预测。

如何弥补大数据人才缺口?在大赛组委会共同主席、CCF大数据专家委员会主任李国杰院士看来,“举办大赛,就是为广大学生和大数据爱好者提供创新创业的平台,为业界培养和挖掘优秀的技术人才,为企业寻求好的技术创新方案,为投资人寻觅好的大数据创业项目,最终建成良性发展的大数据生态系统,促进整个大数据产业健康发展”。

据介绍,本届大赛自去年9月启动以来,共有1438支队伍参赛,提交的作品高达5647个,参赛人数近6000人。其中,77%来自全国31所高校和科研院所,涵盖了大部分“985”高校与“211”院校;23%的参赛队伍来自30多家企业,既有百度、阿里巴巴、明略数据等互联网企业,也有中国建行、中国农行等大型企业;还有来自美国、英国和新加坡等境外10支参赛队伍。

“农二代”的创客梦想

本报记者 夏先清 通讯员 陈思睿

周光普是一名河南青年,不久前,他在西安签下一笔价值200万元的合同。接受采访的片刻,是他难得的闲时光。

在首届中国“互联网+”大学生创新创业大赛全国总决赛中,来自河南大学的周光普带领他的团队凭借“创客电影网——创客综合服务平台”项目一举夺得银奖。面对镜头,这名年轻的创业者表达了自己的心声,“在国家‘双创’政策的鼓励下,众多年轻的梦想家们正在加入创业者的队伍”。

如果单纯将创业当做理想来看待,这或许是一个诗意而优美的过程;但在脚踏实地、体验创业的过程中,机遇与风险并存的现实,却让人不得不冷静了许多。正是在冷静的思考下,周光普开始了创业之路。

清一色农民子弟出身,没有资金,没有经验,没有可以借力的诸多资源,周光普的团队在起步时负担已显沉重。大学四年,团队中的所有成员均为河南大学文学院学生,一群“文艺青年”要

实现向“技术理工男”的转变,更是难上加难。

团队负责人周光普盯上了一种世界级的先进操作系统,“苹果final cut pro10.0”。这个操作系统的引进使得周光普有了一个当时听起来特别响亮的名号,“世界第一批、河南第一家”。

“这个操作系统很难,但是我没有地方去学。我是第一个做的,别人还等着我去教会他们。所以,我只能自学。”周光普感慨颇多。

最困难的是,系统操作均为英文显示。那段时间周光普常常看着镜子里的自己,小声嘀咕一句,“就你,行吗?”总有一个云淡风轻的声音在他心里回响,“试试吧”。

为了实现“苹果final cut pro10.0”的熟练操作,周光普左手拿着英文词典,右手拿着技术攻略,一切都靠自己。他的努力得到了回报,北京一家技术培训机构的老师们看到了周光普自学制作的作品后笑着说,“这小子,你是来当老师的吧”。

那时候的“创客电影网”执行部经理杨格也很年轻。初入大学、来自农村的他淳朴阳光,并不谙熟社会上的人情世故。为了筹措起步资金,杨格和小伙伴们从门槛最低、技术含量也最少的婚庆摄影做起,一点一点摸索技术。白天拿着清晰度只有720p的尼康D90跑现场,晚上熬夜剪片子,就这么艰苦地熬了过来。

后来,他们有了两台佳能全画幅6D相机,有了专属自己的航拍机,有了第一台IMAC 5K一体机……这帮农村娃同世界领先的创新科技不断接轨。

如今的周光普团队,已从创业初期的几个人拓展到了几十人,年利润达300多万元。

像周光普这样心怀梦想、脚踏实地的创业者们不在少数。同样来自河南大学的“农二代O2O”团队,也在“互联网+”大学生创新创业大赛全国总决赛中取得了不错的成绩。

“农二代O2O”旨在利用互联网技术打破农村网络壁垒,实现农村电商新模

式。说起团队的起步,主创人员之一的朱建涛提到了一个情怀味道很重的词语,“乡愁”。

毕业之初,朱建涛来到上海。都市的华灯初上,却总会让他心中某个最柔软的部分隐隐作痛。家中父老面对果蔬滞销时的苦恼、无奈,这一切难道与自己无关吗?

责任与想念在心里打转,“农二代O2O”团队诞生了。确保有效的生产与最大量产出、引入严格的纪律规程与时间表、引入举报监督惩罚制度、引入产品质量监督与生产定额制度,明确的纪律制度保证了有效的工作效率。

除严格的纪律制度外,“农二代O2O”团队还设置了柔性的激励制度,充分考虑各个层次的员工情况,保证各级部门在进行激励时有据可依。

个人的拼搏争强、事业发展与国家总体战略部署、建设方针息息相关。这里有挑战不断的诸多压力,更有着国家鼓励、政策扶持创新创业的绝佳契机。“双创”潮起,要梦想,更要行动。