

中国式孵化器为何成不了硅谷 YC

严瑾

2013 年底,从《新京报》离职一年多、创办了数据可视化公司海云的冯一村十分迷茫,他的办公室租在了北四环的一个大厦里,团队只有 10 个人左右,别提商业模式不清晰,连公司究竟该 2B 还是 2C 还没有考虑清楚,冯一村非常希望能找个大腿来抱。那就是创办于 2012 年 7 月的微软创投加速器。

入选微软创投后,冯一村获得了很多帮助,包括 6 个月免费的工位、每个月由微软提供的不同话题的课程、每周不同的风投进驻以及一个颇为庞大的朋友圈,由于选择时微软避免了选择相似度较高的两家公司,所以孵化器的 19 个项目可以和平共处,或是互利互惠。

孵化器内企业：存活率高 10 倍

除了微软,国内优秀的孵化器并不在少数。目前国内共有多少家孵化器?根据国家规划,到 2015 年,我国各类孵化器数量将达 1500 家,孵化场地达 5000 万平方米以上,孵化资金总额 50 亿元以上,在孵企业 10 万家以上,其中国家级孵化器达到 500 家,并实施国家级孵化器的动态管理和退出机制。国家级孵化器 30%以上建立创业苗圃和企业加速器,50%以上具有天使投资和持股孵化功能,60%以上从业人员接受孵化器专业培训,80%建有公共技术服务平台,90%形成创业导师辅导体系。

孵化器大致可分为四类:其一是由政府或非盈利团体主办;其二是由大学主办;其三是民营企业或个人投资者主办;其四是由政府或基金会等非营利团体出资、由私人经营的复合型孵化器,各主办方分别获得各自利益。根据国务院今年 6 月发布的《2013 年度获认证国家级孵化器》名单,北京共有 10 家上榜、上海共有 26 家上榜、广东共有 4 家上榜、江苏共有 46 家上榜、天津共有 4 家上榜。从名单来看,长三角地区国家级孵化器

借鉴

孵化器对比：国内选中后期，国外选早期

严瑾

在微软创投加速器 CEO 高欣欣看来,目前国内正处于创业最好的时期,大量人才加入创业队伍,资本市场也掀起了热潮,每天都有几家新的融资被宣布,每一个细分行业都可以有 10 亿美元的公司的存在。

微软创投的标准：要比对手快半年

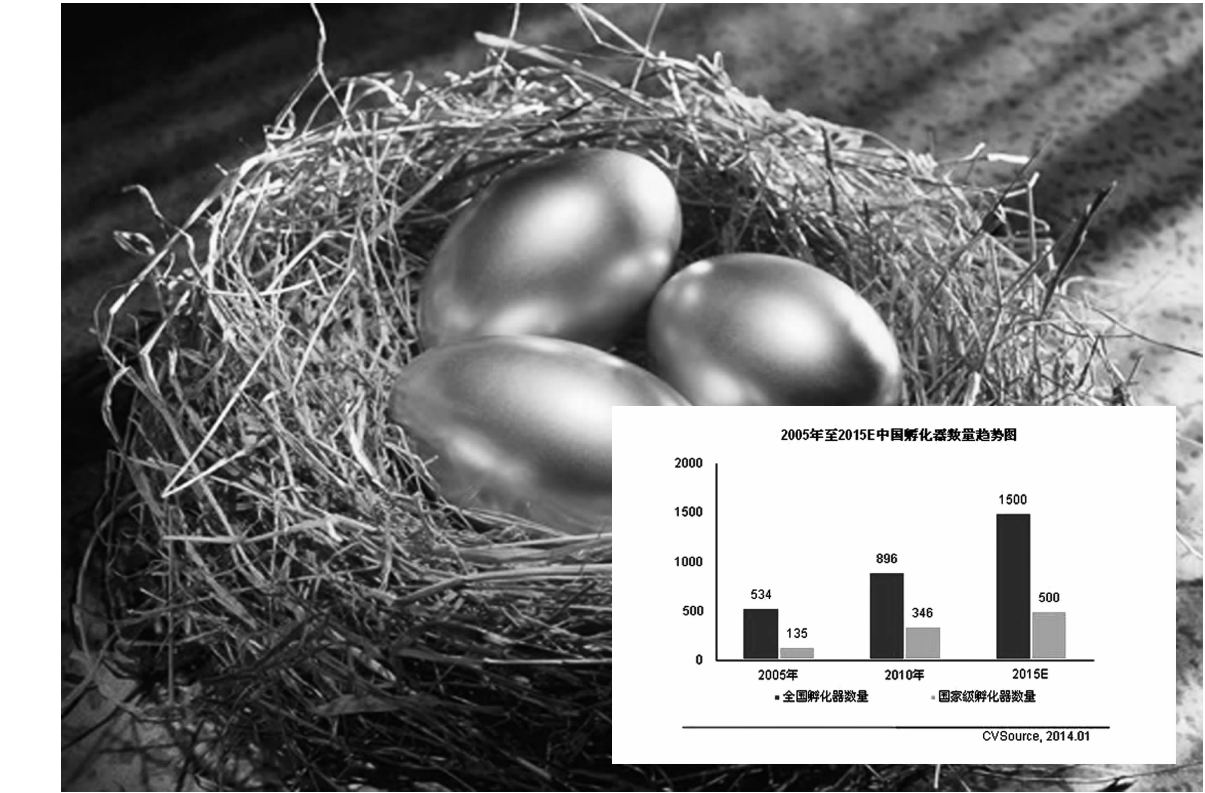
微软创投加速器如何选择项目?在高欣欣看来,选择标准其实和 VC 差不多:

方向:创业者必须能解决硬需,这是核心竞争力;

团队:团队具有解决硬需的实力,团队组合相处融洽、互相认同;

技术:据有颠覆性创新,技术决定了进入市场的时间,如果比竞争对手快了半年,便可抢占先机;

和微软生态系统相关(非必要条件):微软不会选择完全无关的企业,比如非互联网领域的餐饮,还有早期



认证度明显更高。

而据早前的数据,软件孵化器内的企业比软件孵化器外的企业存活率高出 10 倍,国家级软件孵化器的企业存活率更高达 80%以上。据不完全统计,近几年来,全国每年孵化毕业的企业超过 3000 家,企业毕业时平均收入超过 1000 万元。

中国式孵化器特色：政府是后盾

联想之星的教务长周自强近期表示,早期的中国孵化器就是政府背景的办公场地,打着孵化器的名头实际在鼓捣房地产,向企业收取租金,顺带着招商引资,配合一些优惠政策,来拉动地方经济。而现在越来越多的民营孵化器已经崛起,政府也更愿意以开放的心态支持民营企业办孵化器。

上海市大学生科技创业基金会高级市场经理陈强告诉记者,目前上海共有 100 多家创业孵化器,都归属于上海市政府旗下的上海科技创新中心管理。

而在北京,中关村管委会今年年初推出了 17 家中关村示范区创新型孵化器,包括创新工场、车库咖啡、3W 咖啡、创业家、创业邦、联想之星、36 氪、微软创投加速器、厚德创新谷等等。

“除了提供租金低廉的场地,政府对于我们 17 家进驻孵化器的公司也会在政策上开绿灯。”3W 咖啡合伙人夏强表示,“很多公司因为创办初期没有办公场地,就没有办法注册公司,即使有办公场地,注册流程也非常繁琐,而对于进驻孵化器的公司,政府会尽量降低他们申请公司的难度,而这只是政府扶植政策的很小一部分。”

目前全国各地对于创新企业都会有一定的补助,像大连就会对中小企业免税,这也是创业工坊 CEO 戴敬涛在大连建造了近 5000 平方米孵化产地的很大一部分原因,创业工坊主要针对的领域包括互联网、新能源和新材料。虽然现在 80%的民营孵化器也是以租场地为主,但戴敬涛选择了更接近新潮流的模式“免费提供场地,投 100 万占 30%股份”,戴敬涛和朋友成立了一家基金,一年半来他们

总共看过 1200 个公司,其中大连占了 80%,投了 18 个项目,总计投资了 1800 万元,目前已经死了 2 个。

草根孵化器面临财务窘境

虽然国内孵化器享受着各种国家政策的扶持,但国内孵化器也面临着诸多问题:

其一,孵化器模式较重,投入过多;目前较受好评的孵化器往往被要求能像小叮当一样全能,既能提供免费的工作,又能提供配套的财务、人力资源、创业导师支持,较好的投资机构自然是不能少,最好还能提供媒体资源。种种需求导致孵化器的前期投入和后期维护投入非常高,除非有王健林一般的亲爹,草根孵化器面临的财务窘境不可谓不坑爹。

其二,目前广受追捧的占股模式也面临着困境。众所周知,早期投资风险非常高,且回报周期较长,孵化器自建基金用以投资初创公司也存在较大风险,不少孵化器自己也迫切地需要被“孵化”。

和大班化的 YC 不同,另一家明星孵化器 TechStars 更偏爱小班化,TechStars 则在纽约、波士顿、西雅图、博尔德四个城市设有招募点,每个城市的招募点每次只接收 10 个左右的创业团队,入选的企业可以选择其中之一就近孵化。而在股权分配上,YC 一般与孵化团队制订协议,用 1.8 万美元的价格购买创业公司 6%左右的股份;另外,还会提前支付 15 万美元用于购买团队下一轮融资之后的股份,但团队承诺 YC 在下一轮出资占股时可以享受一定的折扣。TechStars 会用 2 万美元的价格购买团队大约 6%左右的股份,并提供 10 万美元预定公司下一轮融资之后的股份。

硅谷的华人孵化器 Ufrate 则选择了另一种模式,Ufrate 在他们的孵化企业中则占相当大的股份,甚至在大多企业有董事长的席位。Zion 本人就是 6 家孵化企业的董事长,也积极帮助其他孵化企业找和创始团队互补且经验丰富的董事长。

园区 30 年时间里走过的路。但未来的产业园区将如何发展,在新型工业化与新型城镇化中扮演怎样的角色、承担怎样的角色,目前还无法定论——因为想象的空间太大。

也许答案即将揭晓。9 月 8 日,商务部外资司副司长邱丽新在投洽会上透露,《关于促进国家级经济技术开发区转型升级、创新发展的若干意见》将于近日发布,意在推动国家级开发区体制改革、创新推动、绿色发展和土地节约等全面提升发展质量和水平。

园区转型探路“轻资产”或借孵化器破题

李晓丽

摒弃“开发—建设—出售—再开发”的“重资产”路径,提高“轻资产”运营服务能力的业务比重,几乎成为园区运营商转型升级的发展模式。

而如何让“轻资产”模式不只停留在口号上,寻找更多盈利模式,成为行业必须思考的命题。

据观察,建平台、做服务、设增值,触金融成为目前园区运营商转型“轻资产”的基本做法。而另外一种现象,为园区“轻资产”觅路解题,那就是重拾“孵化器”这个“武器”。

以下引用来自政府园区、民营园区和园区代运营方的三个例子,来分析他们各自借“孵化器”探路的方式。

中关村海淀园：创业孵化靠房租年入百万元

作为政府主导型园区,中关村海淀创业园在 2008 年就成立了自己的创业孵化器——金种子创业谷。据海淀创业园主任赵新良介绍,目前他们有五万平方米的物业空间可用,光依靠房租和服务费收入一年至少有几百万元的利润。

海淀创业园的独特优势在于,其所使用的物业大厦产权为政府所有,海淀创业园不需要再支付租赁的费用。园区为入孵的创业团队提供基本的物理场所,也就是工位,收取平均 3.21 元/天/平方米的租金。其孵化区主要使用中关村发展大厦、中关村创业大厦等五块场地,提供 600 多个工位。

园区对入孵企业有一定的筛选机制,入选之后可以获得 6 个月免费的项目预孵化。这些从孵化器毕业的创业团队在正式进入园区时还可以享受一些办公用房租金方面的优惠。海淀创业园目前给部分入驻创业团队的优惠是三年内房租四折。

由于产权为政府所有,海淀创业园目前使用的五块场地为政府早年投建,楼宇自身的升值已经免去物业成本回收的忧虑。此外,海淀创业园做孵化器还能从上面部门获得百万元以上的经费支持。

在营收平衡之后,海淀创业园做得更多的是项目投资。海淀创业园在 2008 年联合几家专业机构成立了金种子投资,为每个项目投资 50 万到 300 万元不等的资金投入,目前已经投了 7 个项目。

政府型园区没闭门造车,海淀创业园目前拉来了一家新成立的孵化器“创客总部”合作,希望引进更加灵活和市场化的运作机制。创客总部目前提供给创业者的工位租金是 400 元/月,其创始人陈荣根认为这已经是市面上民营孵化器最低的价格了。

恒生科技园：布局孵化业务，引入品牌咖啡馆

作为民营的品牌园区开发商,恒生科技园也在向“轻资产”转型,布局孵化业务就成为其具体措施之一。

恒生科技园总裁杨萍在参观完车库咖啡之后感慨颇深,在成立了一套体系进行创业孵化的同时,恒生科技园自己的咖啡馆也要在近期开门迎客。据杨萍介绍,恒生科技园目前引进了一家意大利知名咖啡,由恒生科技园入股,三方欲共同打造一家更具创业氛围的咖啡馆。在杨萍看来,咖啡馆类孵化器的盈利渠道不仅仅依靠咖啡简餐和工位出租来盈利,其未来最大的盈利渠道应该是投资。

恒生科技园目前已有自己的创业孵化器,其项目来源以江浙为主,主要看好互联网领域。而在政策方面,恒生科技园会给予其看中的项目两到三年的免租期。“也分不同的档次,有免一年两年的,或者给房子或者给投资或者给辅导的”。

区别于政府型园区,民营孵化器要实现盈利和增值,还需要依靠租金支持。杨萍认为,只要覆盖基本的成本,园区孵化器还应该保有部分创业服务平台的公益性质。之后,园区方对于项目的投资收益才是日后增值的主要渠道。

宝蓝股份：“二房东”用别人的钱做增值

不同于政府型和民营园区,宝蓝股份是产业地产领域较为特殊的发展类型。宝蓝股份一直以“二房东”的身份走在“轻资产”运营的路上。目前,宝蓝股份也不安现状:想要借助其现有的物业资源做“投资孵化”的新业务。用北京顺宝蓝廷投资有限公司总经理李然的话描述来讲,“如果把宝蓝股份的业务比喻为金字塔,那么塔基为基本物业租赁,塔中层是园区运营增值服务本身,塔尖就是投资孵化业务。”

据了解,目前宝蓝股份拿出了十万平方米的物业来做投资孵化的业务。宝蓝股份自己将成立一个孵化器,园内也配置一个咖啡馆。

目前,十万平方米的空间已被百度和腾讯等部分研发创业中心占去了几千平方米。李然认为,目前最有前景的是互联网移动和互联网金融行业,特殊材料和大健康领域他们也会考虑投资。

宝蓝股份的优势在于,其本身就是“轻资产”模式,不用受累物业产权的租售困扰。拿着“别人”的资产做增值本身就是门业务,这又可将这部分物业用“孵化”盘活,而入孵的企业还能享受园区内本身所配套的法律、人资、财务等服务。宝蓝股份的模式可谓低成本,高产出。

对于孵化器,李然认为,目前大家做孵化器必须要使用投资手段,而使用便宜的钱进行投资才会得到更大的收益。面对国内近乎 15%利息率的“贵钱”,如果能够使用国外 3%—4%的“便宜钱”,那么拿着部分钱做物业投资也好,做创业投资也好,收益相对饱满。投资收益,这是宝蓝股份做孵化器的市场化观点,这也将是园区运营者拓宽盈利渠道的优选。

(来源:搜狐焦点产业新区)

(上接第十九版)

“城市建设与服务业一体化推进,力促二三产业协调发展,助推城市现代化建设迈向高层次,是开发区城市现代化建设的中心思路。”烟台开发区相关人士告诉记者,开发区自今年起,将力争服务业增加值占比每年提高 1.4 个百分点以上,2015 年底,现代服务业将占服务业比重达到 70%。

开发区出台了振兴服务业新政,提出构建以国内外 500 强及本地企

业为核心的胶东半岛区域总部经济基地;以港口物流、枢纽物流、仓储物流、保税物流为一体的现代物流体系等七大服务业体系。“通过充分利用企业总部与现有产业结合紧密的有利条件,鼓励跨国公司和国内大型企业集团在我区设立物流中心、采购中心、研发培训中心等,提高城市综合服务职能。”烟台开发区发改部门负责人介绍。

与此同时,烟台开发区也持续加大对民生的投入。仅 2013 年,开发区

民生领域财政支出 30.7 亿元,占全区地方财政收入的一半。如今开发区农村安居满意率 100%,农民人均纯收入突破万元,适龄农民就业率达到 85%以上。开发区通过扎实推进住房、保障、增收、就业、文化五大城乡一体化战略,实现了工业新区里的农村嬗变。

上世纪中叶,以美国为代表的发达国家通过建设产业园区的模式,利用其独特的集聚效应、协同效应和整合效应,实现了对经济社会发展的巨大推动作用——这也正是中国产业