

风口下的创客空间 站稳脚跟不容易

据不完全统计,2015年,中国的众创空间数量达到1.6万家。面对众创空间过剩的质疑,科技部火炬中心党委书记翟立新曾表示,“与越来越多投身创新创业的群体对创业服务的需求相比,众创空间不仅不过剩,可能还不足。”记者在采访过程中观察到,对于创客空间“过剩与否”的话题,业内态度不一。

■ 本报记者 李霖轶

根据科技部统计,全国科技企业孵化器孵化面积超过8000万平方米,服务和管理人员超过3万人,在孵企业共计超过10万家,毕业企业超过6万家,孵化器内的创业人数超过150万。

众创仍是热潮

自2015年“大众创业、万众创新”被写入《政府工作报告》,创新创业的热潮席卷而来,创业项目、公司如雨后春笋,成倍增加的创业项目和公司,证明着这一波的创业大潮前所未有!但与此同时,业内普遍认为,众创空间同质化严重、发展模式难以落地等现象也仍存在。

据科技部火炬中心统计,截至2015年,全国仅科技企业孵化器数量近3000家,众创空间2300多家。另外据不完全统计,2015年,中国的众创空间数量达到1.6万家。面对众创空间过剩的质疑,科技部火炬中心党委书记翟立新曾表示,“与越来越多投身创新创业的群体对创业服务的需求相比,众创空间不仅不过剩,可能还不足”。

在众多众创空间中,优客工场的服务能力,因其强大的资源整合力和市场合力而更具吸引力。1月20日,阿里云“创客+”与优客工场签约,两家将推动阿里云“创客+”在优客工场落地,阿里云和优客工场的首站,选在了北京海淀区四季青,而值得注意的是,入驻阿里云+优客工场的创新创业者,将得到阿里云的云计算及其他配套资源支持。

据悉,阿里云“创客+”针对不同阶段创新创业企业,推出了“孵化扶持”和“加速扶持”两个计划,为创业者提供一对一的专人辅导。阿里云“创客+”定位在平台、社区,主要发力于众创、众包、众扶、众筹四种新模式。这意味着,优客工场再一次站在了巨人的肩膀上。

众创空间各自发力

相对于优客工场的强势出击,安快创业谷走的则是“低调路线”。

也许知道安快创业谷的人不很多,但喊出“让创业不再孤独”口号的正是安快创业的创始人张海峰。张海峰在2014年3月份随习近平主席出访欧洲后,回来后就开始了“再创业”——成立“安快创业谷”,在北京经济技术开发区落地了面积2万平方米的安快创业谷总部,这早于创客被写入《政府工作报告》的时间。

安快创业谷官方的定位是,致力于打造成为小微企业、创业者互联互通、互帮互助的助力成长平台。

目前,安快创业谷目前入驻企业和创业团队100余家,安快创业谷被大兴区人民政府和北京经济技术开发区管委会授予“新区众创空间”称号,是北京经济技术开发区孵化器,同时也是中关村创新型孵化器。

在“大众创业、万众创新”的时代,张海峰的经历是无数创业者的缩影。

安快创业谷属于稳步向前的众创空间,每一步看起来也是中规中矩,但是,安快创业谷的特别之处在于它的模式和细节。

在1月20日的北京望京安快创业谷开幕式上,安快创业谷主题为“超级英雄”活动聚集了一票创客们。据安快创业谷的相关负责人介绍,“安快创业谷的活动很多,品牌活动‘可乐趴’等每周都会有,大家的参与热情很高,各个地方的创客都有。”

在整体的发展模式上,安快创业谷并无创新之处,但其旗下的“谷粒创业学院”签约了100多位行业中的资深专家、成功创业者及投资人,这些人都作为安快创业谷的创业导师,采用独创的“选、试、绑”

方式,结合线上平台的导师展示,最终,安快创业谷的创业导师能够得到入驻企业的股权。

“草根空间”有难处

“安快创业谷不是传统意义上的孵化器!”一直有人这样认为。

对此,安快创业谷的相关人士表示认同。他认为这个创新空间是通过新模式、新机制、新服务、新文化融合发展,打造出低成本、便利化、全要素的创业服务社区,集聚各种创新创业要素。

其实,记者观察到类似这样的创业空间不在少数,但他们大多通过“创业教练工作坊”、“创业门诊”、“项目路演”等多种活动和讲座,为企业和创业者提供所需要的创业辅导。就拿安快创业谷来说,预计2016年将在北京成立十家安快创业谷。

安快创业谷的发展之路和其他众创空间看似相同,但也有不同的地方。事实上,安快创业谷在空间、服务、创业社区上

有着自己的想法,但众创空间的有趣就在于,回报周期较长,像优客工场这样独具资源优势的众创空间寥寥无几,更多的是像安快创业谷的稳步发展型,业内称之为“草根空间”,但无论众创空间“出身”如何,服务能力、清晰的定位更为重要。

据相关媒体报道,北京市科委针对北京众创空间的一项调查显示,众创空间在提供培训、投融资、法务、财务等方面的服务能力较强,但仅有44.4%提供市场营销服务、39.7%提供供应链服务、20.6%提供科研条件。对创业者来说,20.4%的创业企业和团队认为缺乏有效的创新创业辅导,15.6%没有明确的商业模式,14.4%产品定位难,12.6%团队组建不合理,从侧面反映出众创空间在产品和商业模式构建等方面,需要进一步提升服务能力。

在“大众创业、万众创新”的热潮下,创客将会不断增加,所以说这可能是创客最好的时代,不过创业大潮有起有落,不具备服务能力的众创空间也将会被淘汰。

风口之下,谁会留下来成为“时代的企业”?让时间回答吧。

即时语

孵化器与创客:不共振则出局

■ 江金祺

随着深圳“地库”的曲终人散,人们对虚胖的孵化器市场,终于从隐忧走到唏嘘:该来的总会来!

其实,早在一年前的这个时候,就有人开始质疑,孵化器市场的发展是不是有一哄而起之势?但理性的声音完全被突起的、形形色色的孵化器所淹没。科技部统计数据,截至2015年,全国仅科技企业孵化器近3000家、众创空间2300多家;全国科技企业孵化器孵化面积超过8000万平方米,在孵企业超过10万家,孵化器内创业人数超过150万人……

应该说,随着“大众创业、万众创新”的持续深入推进,以创业者为服务对象的孵化器行业迎来“风口”。但与此同时,很多地方争先恐后上马这一项目,有的动辄建一座数百亩甚至数千亩的孵化器或孵化基地,在这个风潮中,有的创业者舍本逐末,将创办孵化器作为创业新方向。

同时市场的竞争在加剧,孵化器作为“创客”的服务平台,在回答“怎样帮助创业者活下来”之前,先回答好“自己怎样存活下来”的问题。“如果不能为创客提供更好的配套服务,只是扮演‘二房东’角色的孵化器会被洗牌。”这是业内人士的切身感受。

我们认为,创客孵化器首先应回到原本的定位,想清楚怎么孵化创客项目。而实际情况是,许多的号称“创客中心”“梦工场”“创业咖啡”等孵化器,既当“二房东”收租度日,又拿政府针对创业孵化器的补贴。拿政府补贴,本是享受政策鼓励,是无

可厚非的,也就是说,拿政府补贴也行,但得孵出成果,孵化器要真能孵出“小鸡”来,应为进驻的创客团队带来价值。现阶段的孵化器更像是“列王纷争”,很多不是为了提供价值,而是为了分食政策红利;不是为创客而存在,而是为逐利市场而存在。

以深圳为例,2015年,深圳创业者有1万余人,孵化器却有100多家,平均每家孵化器的创业者数量只有100人左右。数量疯狂扩张已让各类孵化器面临着巨大的生存压力,创业服务资源同质化、服务效率低下、投入成本高等问题日益突出。

对创业孵化器,科技部将其定义为:以促进科技成果转化、培养高新技术企业和企业家为宗旨的科技创业服务载体。设想,由创业者创设孵化器,再为其他创业者提供服务,这种服务的含金量能有多高?没有或不能提供高附加值的孵化器,结果只能像“车库”一样“过不了年”!

真正的孵化器,就应该为创业者扮演不可或缺的角色。对此,有专家提出两个维度的考量:一是在项目的筛选阶段,要挑切中市场热点和用户痛点的产品,而且具有可实施性,这一阶段要过滤掉不靠谱的项目;二是在产品的设计、供应链等方面进行资源的全方位支持。当然,作为一个市场运营主体,国内孵化器尚需做多方面的改进,比如对创客团队提供专业支持和培训,指导团队更好地推进项目;要善于通过资本运作,推动创客项目实现市场化;在产品后期,还要提供完善的供应链服务等。

孵化器只有真正融入创客团队,并成为创新项目的链条时,免遭淘汰才成为可能。

青年创新创业 金融机构也“掺和”

■ 本报记者 崔敏

“寻找改变世界的青年创业力量”中关村U30第二季,1月23日在北京银行中关村小巨人创客中心,赶着当前的创业热潮正式启动。此即意味着本次创业大赛,受到了包括北京银行等多方资本的关注和支持。

多头力量注入

中关村U30由北京市海淀区青年联合会发起,受中关村青年联合会指导。这个组织来头不大,但受关注度很大。记者了解到,至此,它得到了中国志愿服务基金会、中关村科技园区海淀园管委会、北京市海淀区志愿服务联合会、欧美同学会、北京银行中关村分行等多家单位联合支持。(下转第十二版)



位于上海某商城屋顶的国内首个购物中心创业孵化基地

“重资产模式”让创客空间不堪重负

■ 本报记者 刘雷

2014年以来,帮扶小微企业的众创空间成了最时髦的词汇,为创业者在场地、资金等提供了诸多便利。据不完全统计,中国已经拥有超过1.6万家众创空间。

《中国企业报》记者调查发现,在众创空间建设如火如荼的同时,泡沫化现象已经显现,主要依靠政策补贴的模式难以持续,行业开始探索多样化的盈利模式,而投融资模式正在受到重视。

靠补贴没前途

众创空间又称创客空间,作为一种新型创业孵化器,因为其蓬勃活力和无限创造精神受到官方认可。今年3月初,国务院办公厅曾专门下发指导意见,公布多项大力支持发展“众创空间”的政策措施。

事实上,对于大多数的众创人士而言,这个行业尚存在属性不清、跨度较大等问题,并且大多数的生存还在依靠政府补贴。

有消息称,市场上有众多有名无实的“众创空间”,借“众创”之名,打擦边球,申请补贴。由于各省市都加大相关扶持力度,符合条件的均可申请补贴,因此让很多商家眼馋。有专家分析称,众创空间市场存在泡沫,未来几年如果政府扶持力度

减小,将会有一批空间关门大吉。

世蹇国际创始人兼总裁刘天鹰也表示,“众创空间也遵循摩尔定律,一定会出现泡沫期,我们需要做的是坚守,看到商业的本质。任何商业模型都必须盈利,否则没有未来,众创经济也是。”

盈利模式之痛

众创空间的前景虽然受到认可,但其盈利模式仍是业内不得不正视的问题。

一位业内人士表示,目前大多数众创空间,实则仍停留在提供平台的层面,租金收益是其主要的收益来源。其实还没有真正深挖到众创空间的市场价值,这位不愿透露姓名的观察者指出,那些价值发挥不够的众创空间甚至包括万科云城、SOHO 3Q等在内的、由开发商主导的众创空间。它们也多是租金作为重要收益来源。从投资角度来看,这种重资产模式不是长久之计。

“从目前看来,很多众创空间的盈利模式和传统的商务中心盈利模式比较一致。”平安不动产北京公司总经理许良飞说道,“如果盈利模式还是在吃租金差,我觉得他们没有任何前途,在全球这个领域靠租金生存下来的公司是很少的。”

真正能创造价值,并有未来的众创空间其实并不多,如何挣到钱,如何有发展,

如何打出自己的特色牌,才是应该认真考虑的问题。实际上,部分众创空间也在探寻新的盈利模式。

还有分析人士指出,众创空间应不仅仅是提供一个交流平台、创业培训,甚至提供办公场所以及工商注册、税务、名称预核准等服务,此外,还应有资金可以直接用来投资有潜力的创业项目。

模式因事而变

众创空间的服务模式在多样化,盈利模式也在寻求改变。真正能盈利的模式,应该是基于资本投资的回报。

如今的众创空间也已经意识到问题,收入组成发生变化,演变为场地出租、中介服务收入、投融资收益等三大部分组成。

在河南首批众创空间里,有一家名叫UFO的众创空间,虽然成立时间不长,但是盈利模式已经逐渐成熟。

“2015年,包含政策补贴,公司已实现盈利500多万元。”UFO空间创始人李玄一告诉记者,他们提出的口号是:“你只管改变世界,其余的我们来!”经过筛选,入驻团队的办公费用都是免费的,从工商注册到财务、法律、管理咨询等等,也都提供免费服务。

大多数“众创空间”,都在追求与创业

公司的股权绑定。一方面,创业的高风险性和创业者较低支付能力,使得以股权激励服务是一个明智的选择。另一方面,创业公司的未来成长性,是最具有投资价值的。哪怕只锁定每家企业股权的1%,对“众创空间”来讲,在未来有可能产生收益的“聚变反应”。

UFO众创空间也不例外。

“我们就是天使投资人。”李玄一告诉记者,入驻团队需要与UFO签署优先投资协议,这是入驻条件。他们有私募股权投资基金,入驻项目发展3—6个月,如果觉得还不错,创业团队也正需要股权激励的话,他们有优先投资的权利,等到创业项目拿到A轮融资,他们的股权就升值了,转让出去,差不多就退出了。

目前,UFO众创空间聚焦在互联网科技类创业项目,已经帮助创业者注册了32个项目,投资6个项目。

UFO众创空间接下来会不会探索更多的盈利模式?对此,李玄一向记者表示:“紧接着,我们准备要做的是创客教育。”在他看来,一个已被预见的趋势是,今后的孩子将要进入“创客”式学习的新时代,因此,他们会创建“创客实验室”,让学生们头脑中大多数的新想法,可以借助各种先进制造设备变成现实,注重学生的动手能力。另外他们也为解决创客们的住宿问题,在建创客公寓。