

仅有免费场地不够

“我的创业项目想快速落地，向投资人介绍盈利模式时该注意什么？”“我想引入一笔股权投资，该怎么优化公司股权结构？”……

8月26日，一场创投交流会正在济南市高新区同科天地创业孵化器火热进行，投资经理、财务、法律等方面的专业人士被请到现场与20多位创客交流。一般而言，他们是这类创投交流会的标配。

门广龙是其中一位创客，他先后买来5台3D打印机拆分研究，从糖果厂订购了糖果耗材，研发出3D糖果打印机——可以按照电脑构图“打印”出个性化图案的糖果。

技术成熟后，门广龙考虑该如何将这台3D糖果打印机推向市场并量产。当他把事业重心从研发转到市场上时，他的创业之路才算真正开始。

门广龙经过考察发现，济南的创业氛围虽然比不上一线城市，但也能找到好几家孵化器，有国有背景的，也有民营的，为创业团队提供短期的、零房租进驻。

“我们创业团队人比较少，产品也研发成型了，对孵化器的要求并不只是一块免费的办公场地。”门广龙发现，不同背景的孵化器，提供的服务与资源也不同。

政府主导的孵化器公益性性质浓厚，没有盈利要求，入驻门槛比较低，配套办公环境很齐全。但对创客来说，孵化器的功能还应该包括为创业团队找人找钱找市场找用户、诊断问题、规划财务，而现实中很多政府主导型的孵化器并不具备上述功能。

孵化器成“房东”

“刚才和投资经理交流了一下，他对我的商业模式提了一些建议。”门广龙说，他通过同科天地接触过几位投资人，但最终能不能拿到投资，还要看消费市场能不能快速接受3D糖果打印这种定制产品。

门广龙遇到的问题具有普遍性。孵化器会找投资人检测创客的项目是否具有市场价值，投资人投钱了，孵化器才会培养创客，才会跟投。而创业者面临的是从0到1的过程。那么问题来了，是先有鸡还是先有蛋？

同科天地孵化器的诞生具有典型性。据这个项目的联络人王建英介绍，本来这几座办公楼是用来做工业地产业的，但具有政府背景的济南高新区创业服务中心的孵化器需要扩容，于是2008年同科天地和创服中心共建了这个孵化器。但现在这个孵化器已由民企背景的同科天地独立运营了，经过筛选的创业团队可以零房租被“养”一年，发展不错便可正式进驻孵化器，享受低房租，发展不理想的就要退出了。

王建英坦言，这个孵化器目前主要盈利来自于房租。同科天地孵化器本身配有投资公司，也和几个创业团队达成了初步投资意向，今年还获得了250万财政支持，“但要实现良性发展，肯定离不开对创业公司的股权投资。”王建英强调，公司原本是以对孵化企业的投资作为主赢利点，但问题是现在好项目太难找了。

任何投资驱动型孵化器都不想当“房东”，但2011年中国百家孵化器调查报告统计结果显示，41%的孵化器收入结构上仍以房租为主，这使得一些孵化器变相成了房地产项目。

泰国前副总理当代言人

同科天地的问题反映了目前国内孵化器面临的一个共同挑战：如何吸引到优秀的创业项目。在这方面，依托产业背景，更加专业的垂直孵化平台在资源对接上更具有优势。

80后许振昆在德国获得经济学硕士后，回北京办了一家企划公司。2010年他去海南旅游，发现当地割胶工需要每天凌晨两点作业，非常辛苦。为什么不能用机器代替人工割胶呢？后来他发现，自动割胶机早已问世，但需要手持操作，而且一台售价5000元，这样的价格很难被割胶工接受。

回到北京后许振昆关掉企划公

司，开始研发自动割胶机。从2010年至今，他前后投入700多万元，共研制出了12代产品，通过将控制精度的精密仪器换成机械，把割胶机的售价降到了千元左右，并申请了国际专利。

自动割胶机研发成功后，面临的最大问题是推广。许振昆的积蓄都投在了研发中，创业团队大多是技术人才，缺少市场营销经验。“割胶机是个专业细分的市场，真是不知该怎么突破。”许振昆说。

一个偶然的的机会，许振昆了解到青岛橡胶谷做了一个孵化器“胶子驿站”，这让他的创业项目峰回路转。

青岛橡胶谷是一个聚集了包括天然橡胶、轮胎、橡胶机械企业等贯穿整个行业上下游的平台型企业，其背后

既有青岛科技大学的技术支持，又有软控股份这样强大资本支持。“胶子驿站”所能驾驭的资金、人脉资源能够有效渗透到创业项目初期发展的各个环节，加速项目成长。2014年底，许振昆将企业搬进了橡胶谷，橡胶谷以持股孵化的方式助其发展。

在泰国今年举办的“奔甘橡胶节”上，橡胶谷为许振昆的企业争取了市场推广机会，许振昆带着自动割胶机在泰国亮相。有橡胶谷的品牌背书，泰国前副总理披尼·扎禄颂巴当场表示：“你的割胶机要在全泰国推广，我给你当代言人。”很快，许振昆的割胶机就在泰国进行了试验试点。

“孵化器对公司的帮助很显著，尤其



图为同科天地组织的创投交流会现场。这样的创投交流会更像一场路演。项目若获投资人青睐，孵化器也会跟投。 张頔 摄

免费场地、资金、市场机会，还是产业平台？

创客需要怎样的孵化器

是市场开拓，在橡胶产业方面，橡胶谷能整合国内乃至全球的资源，这对于创业者来说是原先想也不敢想的事情。”许振昆说，今年公司销售预期是2万台，而一台割胶机销售价在1200元左右，这就有两千多万元的销售额。

创客做创孵，可懂创客心？

创客到底需要怎样的孵化器，恐怕只有创客心里最清楚。因此省内不少孵化器都是由成功的创业者运营的，山东博科青年科技企业孵化器就是其中之一。

这个科技企业孵化器设在山东博科生物产业有限公司内，公司董事长甘宜梧从华东理工大学生物工程专业毕业后走上创业之路，专注于研究实验室生物安全这一领域。

在甘宜梧主导下，博科长期与中国科技大学、山东省医学科学院、山东省科学院等近十家机构保持合作关系，“同一个项目，高校做基础研究，我们企业做应用性研究，这样一来，能节省巨大的科研经费开支，而且也有了外脑支持。”甘宜梧说。

这样的科研资源并不是每一个创业者都能够拥有的。创业成功后，甘宜梧觉得应该为后来者提供一个更好的创业环境，于是拿出1800平方米办公场地创建了创客基地，他为这个基地划定了五大产业方向：工业机器人、生物技术、软件开发、科技服务和电子商务。

“在这几个产业领域，博科已经有

了一定积累，如果创客需要实验室或生产车间方面的支持，不用出公司园区就能实现。”博科孵化器一位负责人说，一个主打电子元件的创业团队，在孵化过程中第一批成型产品就是从博科的生产线下线的。目前这家公司年销售额已过千万，可以说算是孵化成功了，但它并没有搬出博科园区，而是作为产业链上的一环，在自主产品外，还承担了博科的一些产品订单。

在临沂经济技术开发区，也有一位创业名人主营的创业孵化器——科技鑫城，创办人徐瑞明是山东机客网络技术公司董事长，16岁创业，24岁时已身家5亿。

创业十余年来，徐瑞明一直在调整自己的方向。眼下，他的工作重心又放在了科技鑫城这个孵化器的平台建设上。

“创业初期没有太多的产品渠道，或者不知道什么产品可以赚钱。”徐瑞明发现，临沂有多个大型批发市场，这里的创业者不少都想依靠电子商务来赚取第一桶金，但他们缺乏培训和渠道，而这正是“闪客”出身的他之所长。

科技鑫城为创客提供免费的产品信息、营销策略、线上微商操作模式和盈利模式，园区里还配套了融资服务公司、律师事务所和会计师事务所。在徐瑞明看来，白手起家的创业者需要的东西太多了，而自己要做的是“配齐各种免费资源，创业者拎包入住即可”。

对于北上广的创客来说，对于孵化器的诉求主要是获得风险投资的机会，但对三四线城市的创客来说，免费场地和业务指导已经能满足他们的初步需求。

创业可以说是成功率最低的一个“行业”，而帮助创业者在千军万马中提高装备，补血加气的孵化器，比如众创空间、创客咖啡、创新工场……正在当下的中国被创造和实践中，各种玩法纷纷上演。

那么，创业者到底需要什么样的孵化器？各类孵化器如何吸引到优秀的创业项目？如何为创业项目提供匹配的专业深度服务？这是孵化器面临的两大挑战。

本报记者 张頔

相关链接

硅谷孵化器长什么样

本报记者 张頔

全球创业看硅谷，硅谷创业看YC。作为创业孵化器的先锋，硅谷顶级孵化器Y Combinator(简称YC)在创投领域大名鼎鼎，如今已经制造了超过300亿美元市值。它的创始人保罗·格雷厄姆本身就是成功的互联网创业者，人脉甚广，再加上大量投资人的目光聚焦，这是其先天优势。

YC最为人乐道的是独有的创业项目选拔方式和培训机制：为创业者安排短期且高强度的编程训练，每个入驻YC的创业团队都要搬到硅谷来住三个月，在这段时间里没日没夜地编程、头脑风暴、快速迭代产品、跟用户和投资人见面等，通宵工作的情况随时都可能出现。经过这种“创业即生活”的魔鬼训练后，就该谈谈投资的事了。天使投资人给创业公司提供种子基金并非新鲜事，但YC另辟蹊径，经过上述的训练与筛选，它采取一年两季两次批量投资的方式大规模生产创业公司。比如2011年冬季，YC为当季入驻的44家创业团队各提供了15万美元的投资，像这样一次性对大量创业项目进行投资的案例在当时的风投界是绝无仅有的，可以说是“严进宽出”。