

垂直领域孵化器 4.0 对中小企业融资与助力创业探究

黄泓杰

(海峡中小企业孵化园孵化事业部, 四川成都, 610000)

[摘要] 孵化器的本质是帮助企业成长, 目前, 大多数孵化器提供的多是办公空间、其他基础服务及小部分风险资金, 因此导致其盈利模式依然以租金为主。而企业成长阶段需要的不仅如此, 产品、市场方面的专业指导、优质产业资源的导入都是成长性企业的迫切需求。而专注某一垂直领域、厚积薄发是孵化器突破自我专业瓶颈的有效途径, 深耕垂直领域的孵化器 4.0 随着时间的累积, 使自身资源、专业优势聚焦, 深度理解自身所处的垂直产业, 同时积累产业资源, 从而实现深度帮助企业、孵化企业。同时, 以财务数据为基础的企业信用评价体系, 是导致中小企业融资困境的核心, 因此深度理解产业的孵化器若能将中小企业的发展潜力识别出来, 使中小企业以时间换空间, 破除融资的信息鸿沟, 便可更好助力其发展。同时, 孵化器更加自信地参与在孵企业股权, 再加以深度辅导和产业资源导入, 将在孵企业与孵化器利益捆绑, 从而使孵化服务与中小企业成长两者互相促进、良性互动。未来, 垂直领域孵化器也必将在助力中小企业发展、新旧动能转换等方面不断迭代升级, 承担更重要的责任。

[关键词] 科技企业孵化器; 中小企业; 创新创业; 风险投资; 高技术产业; 企业发展

[中图分类号] F276.5 **[文献标识码]** A **[文章编号]** 1674-893X(2019)05-0067-03

企业孵化器在中国最早被称为科技创业中心或创业者服务中心, 简称创业中心, 是一种社会经济组织形式, 国际上一般通称为企业孵化器^[1]。从1987年的武汉东湖边的6间旧厂房到2018年, 32年间, 我国已拥有超过4000家科技企业孵化器、5500家众创空间。32年来, 我国孵化器经历了从无到有、从政府主导到民营资本积极参与的高速发展阶段。

时光荏苒, 32年间, 我国孵化器经历了以基层物业服务为主的1.0模式, 以多元化配套增值服务为主的2.0模式, 以风险投资+培训为主的3.0模式。载体每一次的迭代都是孵化服务模式的升级, 从中也不难发现1.0更像是传统意义上的“二房东”, 2.0便是新型创业服务平台的“服务员”, 那么3.0就是帮助创业的“辅导员”。

经历了高速发展的量变之后, 每个孵化器都有着自身的特色和资源禀赋, 但是我们也必须看到孵化器并非全才, 不能辅导各行各业的企业, 所以我们必须思考的是: 以往“大锅饭”式的孵化服务

是否还能适应创业的新浪潮? 同时, 新经济、新技术不断涌现, 我们的孵化服务如何跟上产业的发展新速度? 目前, 解决中小企业融资困境迫在眉睫, 我们孵化器能否在此担当重任? 今天, 孵化器如何打破以租金、补贴为主的盈利模式, 实现多元化收入, 拨云见日?

若“自渡”尚是问题, 那又如何“反渡”创业者? 因此, 面对种种问题, 本文将探讨孵化器需以怎样的方式完成全新的自我迭代与升级, 从而更好担当助力创业的责任。

一、孵化器 4.0: 垂直领域“智”助创业

孵化器的本质是助力创业, 目前已有的孵化服务主要包括: 物业、知识产权、项目申报、融资帮扶、财税咨询等其他第三方服务, 同质化现象明显; 而对于创业者来说, 提高创业成功率的关键还在于技术、人才和产业资源等, 而这目前正是我们传统孵化器的短板。对于创业者来说, 也希望孵化器能升级为创业“导师”, 在技术领域、产业领域为创业者提供更加深度的辅导。因此, 以往“大锅饭”

[收稿日期] 2019-01-11; **[修回日期]** 2019-07-11

[作者简介] 黄泓杰(1992—), 男, 四川德阳人, 海峡中小企业孵化园孵化事业部副经理, 主要研究方向: 科技企业孵化器运营模式、中小企业融资、产业发展, 联系邮箱: 2057836271@qq.com

式的孵化服务已不能满足创业者的核心诉求。

“打铁还需自身硬”，要担当企业的创业“导师”，实现“智”助创业，对于孵化器来说，首先需给自身“充电”，这就要求孵化器在某一行行业深耕细作，垂直领域发展，不断积累。创业项目需要成长，同样，孵化器也是。只有聚焦某一垂直领域，才能在该领域不断积累技术、产业、市场经验，不断深化对垂直领域行业的研究，才能提高对该领域创业项目的认识，从而更深层次地给予该领域的创业者提供更好的帮助。

同时，聚焦某一垂直领域，并长期深耕于此的孵化器，随着时间的累积，孵化器将在该领域积累到充足的资源，这对于初创项目来说，就显得格外重要。孵化器可从多年积累的资源库中，很快匹配到相应的资源，经过整合，完成对创业项目的助推。“姜还是老的辣”，长期深耕此领域的孵化器“导师”，必将在辅导创业上，更进一步，满足创业者的深度渴求，突破孵化器什么项目都可以孵化，但又什么项目都孵化不了的困境。

二、深耕产业：破除信息壁垒，跨越融资鸿沟

截至2018年4月，我国市场主体达到1亿户以上，其中99%以上为中小企业^[2]。中小企业是市场的核心主体，是保持经济增长、扩大就业、增加税收的重要力量。然而《2017中小企业融资发展白皮书》显示，2016年里，98%的中小企业主要问题仍然是融资难、融资贵。在新三板市场上仍有57.4%的企业没有交易。

是什么导致了中小企业的融资问题？鸿沟在哪里？那么，大企业是如何融资的呢？通过对比我们会发现，大企业由于其模式已经成熟，收入稳定，且有较强的资产实力，因此其可获得较高的企业信用。中小企业由于其产品还在发展阶段，资产积累较少，且营收不稳定，甚至还处于亏损阶段，所以其企业信用难以找到合理的支撑。

然而资本是逐利的，没有良好的企业信用支撑的中小企业在资本面前必然是风险厌恶的，因此导致了中小企业的融资难；当然，若对于风险偏好的资本来说，要支持较低的企业信用主体，那就一定伴随着高收益，因此导致了中小企业的融资贵问题。

但是，无论什么企业，都是从中小企业成长起

来的，因此我们数量繁多的中小企业拥有着巨大的发展潜力。然而，目前资本对于企业信用的评价大多从财务的角度出发，但是处于成长期的中小企业赚的1块钱和已经成熟的大企业赚的1块钱意义是一样的吗？同时，因为行业千差万别，产品、技术、市场更是各有不同，若要降低财务数据对于企业信用的占比，真正的去尽调一个企业在技术、产品、市场的真实情况和水平，资本将付出巨大的成本。

因此，渴望融资的中小企业与喜爱逐利的资本两者都是互相需要的，之所以有阻碍，究其原因还是因为两者之间的信息不对称，存在信息鸿沟。

此时，4.0孵化器便可担当破除信息障碍的开拓者，孵化器是中小企业的聚集地，和中小企业有着最亲密的关系，若孵化器能够深耕垂直产业，对行业足够深入，那么将对中小企业的产品、技术、市场拥有很强的话语权，因此，可对资本输出更多的信息，增强资本信心，为中小企业以潜力换信用，增强企业信用。

同时，目前大多数孵化器拥有很强的固定资产优势，可探索孵化器以自身信用作为担保，“以一带多”撬动资本杠杆纾困中小企业融资难题。深耕垂直产业的4.0优势不仅在于能够深度地获取企业信息，还在于其与企业在孵期间的良好互动和彼此的亲密关系，因此在融资担保方面信心更足。而对传统的融资担保公司来讲，由于存在的信息壁垒问题，风险把控不足，因此，融资贵的问题依然存在。

全国首家民营国家级科技企业孵化器——天府新谷作为深耕孵化行业20余年的孵化老兵，充分利用和发挥孵化器近距离辅导企业的优势，与成都农商银行合作推出新谷“孵化通”金融服务产品，“孵化通”把关注重点放在企业的人才、技术和市场潜力上，以天府新谷自身固定资产作为担保，架起园区企业与银行的融资桥梁，凭借孵化器与在孵企业的良好互动和彼此的深入了解，因此担保信心更足，利率远低于同类产品。这对于缺乏企业信用，但产品、技术优势明显且具有发展潜力的中小企业来说，“孵化通”是真正的雪中送炭，据悉，目前“孵化通”每年为其园区企业提供融资贷款数千万元，通过投资引领带动数亿元的资本力量，真正撬动了“以一带多”的资本杠杆，直指中小企业的融资短板，这便是孵化器担当缓解中小企业融资困境

重任的有力实践。

三、专业孵化：深度服务，实现多元化盈利

目前，孵化器的盈利主要有四大来源：租金收入、政府补贴、一般服务性收入、投资收益。分析盈利模式的意义在于：盈利是孵化器发展的核心，因此，在当今孵化器的“量变”时代，思考如何打破以往盈利模式，寻找盈利蓝海是孵化器可持续发展、开启“质”变的重要基础。

租金收入：当前宏观环境稳中有变，孵化器中的主体中小企业的发展形势更加充满复杂性，若单方面上涨租金，可能会与扩大盈利的诉求适得其反，还可能违背孵化器助力创业的初衷，因此租金收入在将来面临很大的挑战。**政府补贴：**在前几年，“双创”政策使孵化器迎来了很大的发展红利，各方资本积极参与，孵化器在全国遍地开花，但是政策的支持不会永无止境，孵化器也必须做好被“断奶”的准备。**一般服务性收入：**包括共享利用孵化器内办公设备、其他办公空间以及相关配套增值服务等，这些服务一定程度上为创业者构建了更好的创业生态，也是今后孵化器们可开拓创新的领域，但是可复制性强的问题也需要引起注意。**投资收益：**目前也有不少孵化器通过投资占股、孵化企业壮大、股权增值退出来实现盈利，这也是孵化器 3.0 的主流做法，将孵化器与在孵企业的利益捆绑，实现两者更好的良性互动，因此孵化器 4.0 也志在推动这一发展。孵化器 4.0 可让孵化器对于在孵企业的投资决策更加自信，增强投资信心，同时也将扩大获得融资的在孵企业数量，因而可促进孵化器投资盈利。

其实，孵化器 4.0 更像是孵化服务的“供给侧改革”，传统服务的“大锅饭”对于在孵企业已不再具有吸引力，我们的在孵企业所面对的每一个难题，都是对孵化服务的“深度渴求”，不是它不要，而是给不了。人才、知识产权、行业标准建立、行

业咨询等等都是 4.0 孵化器可实现多元化盈利的突破口，孵化器有了“金刚钻”才能揽下实现多元化盈利的“瓷器活”。

同时，4.0 的深度服务可促进在孵企业更快发展，孵化器通过股权投资方式与在孵企业实现利益的深度捆绑，使孵化器的直接盈利方式与促进创业企业成长的初衷产生良性互动，用盈利来回应孵化成果，从而使盈利驱动孵化服务的升级。这样不仅突破了孵化器的盈利困境，更使孵化器成为广大中小企业的“欢乐谷”，助力创业。

目前，在国内一些地方，大企业内部的“创新中心”逐渐萌芽，由此可见一些龙头企业虽然产品技术成熟，但对创新仍存在着渴求，而专注于本身行业的孵化器便是 4.0 的体现。因此，在今后成熟企业打造的孵化器将在垂直行业孵化上大显身手。它们在技术领域、产业领域为创业者提供更高效的服务。在创业前段为创业者提供配套服务和指导，在创业后期为创业者提供产业资源及资金，打造完整的孵化链条。

创新与创业永无止境，孵化器的升级之路也无无止境，所以，孵化器也需要有创新精神。目前，经济进入新常态，“供给侧改革”不断深化，同时，新经济、新技术不断涌现，让我们对科技的未来充满幻想，因此，未来孵化器也必将在助力中小企业发展、新旧动能转换等方面不断迭代升级，承担更重要的责任！

参考文献：

- [1] 罗程.武汉东湖新技术创业中心发展战略研究[D].武汉:华中科技大学,2013.
- [2] 陈卫东.如何缓解中小企融资难[EB/OL].(2018-07-12)[2018-12-11]. <https://www.yicai.com/news/5438575.html>

[编辑：何彩章]