



孵化器破局 生死命题 创投公司开出负面清单

中青报 中青网记者 孟佩佩

游戏、互联网金融和单纯的区块链创业相关初创企业一律不接受。这是上海零号湾创业投资有限公司开出的负面清单。在公司总经理、零号湾1号服务员张志刚看来,这些项目与创造社会价值的理念并不匹配,产业和社会发展越来越快,孵化机构不应当是为某一家企业创造财富服务,应当放眼推动社会可持续发展。

从2013年开始,作为培育科技企业的重要平台和新兴产业的苗圃,孵化器行业受到追捧,一大批孵化机构井喷式出现。然而,到了资本愈发谨慎的2018年前后,孵化器遍地开花的热潮明显减退,甚至出现了倒闭潮。该如何破局,成了孵化器行业争相探索的生死命题。除了转型升级,科技企业孵化器在常规服务外,也升级专业领域服务,尝试打造全新的生态体系。

刚刚过去的2021年是十四五开局之年,市场对于硬科技的关注上升到了前所未有的高度,科技企业孵化器被赋予了更加重要的任务,行业发展、产业升级迎来新拐点。

孵化器行业进入快速迭代模式

市场有技术需求,实验室技术找不到场景,所以来了。这几年,浙江嘉兴、福建泉州等地企业有了技术百宝箱,来自北京中关村的硬科技孵化器创客总部,为亟待转型升级的地方企业搭起了跨越2000公里的鹊桥,让深藏于北京高校、科研院所的技术找到了应用场景,并快速进入市场。

2013年年底成立之初,创客总部并没有把目光聚焦在科技成果转化,服务人群多为社会上聚焦互联网模式创新的创业者。但到了2015年,我们发现曾经高速发展的模式创新发展到了极致,很难有新的突破,技术创新被推上了前所未有的高度。创客总部合伙人陈荣根对中青报中青网记者说,面对激烈竞争,传统产业亟须通过技术创新来促使产业转型升级,这将是新的机遇。

该去哪里找技术?他们把目光放到了北京的高校和科研院所。陈荣根坦言,高校和科研院所的技术门类太多了,全领域的了解根本做不到,于是他们锁定了更容易上手的人工智能领域,专注实验室技术投资和人工打造科技成果转化第一站。

这次转型也让创客总部开始有了盈利。在陈荣根看来,伴随着传统企业的转型升级和新型科技企业不断涌现,创新科技的需求十分强劲,意味着我们的服务对象会越来越多,一方面可以把前沿技术找出来,为他们提供创业支持,另一方面可以在产业里找到需求,把技术输送出去,这样我们可以形成完整的创业生态圈。

为此,这几年,他们还带着前沿技术项目走出北京,与福建泉州、浙江嘉兴、山东青岛等地的10多个全国百强县市产业集群建立起了长期稳定的合作关系,客户类型不同,需要的技术就更定制化,这对创业者来说是很大挑战。孵化器的作用就在于此,借助产业集群的优势,我们同时能跟

中青报 中青网记者 王磊 王海涵 通讯员 彭红玲

喜爱杭椒牛柳这道名菜的吃货们一定对杭椒不陌生。21世纪80年代,由杭州一家农业科研机构培育的杭椒,如今被誉为辣椒中的“白月光”,价格是普通辣椒的两倍。如今,距离杭州400多公里的安徽省肥东县已然成为全国三大杭椒生产基地之一。肥东县是杭椒产业的推广带头人,从南到北,在海南、福建、广东、广西、河北、湖北等地成立合作基地,扩大了杭椒的覆盖面和上市期,让消费者一年到头都能吃上杭椒。

回望肥东杭椒产业的发展史,以张士建、张虎父子为代表的两代创业者功不可没,正是他们的接续奋斗让肥东杭椒火遍全国。

穷则思变,民族乡试种杭椒

长江、淮河从安徽穿过,造就了绵亘千里的江淮分水岭这一特殊地貌,雨停水走,十年九旱的自然条件,对粮食生产非常不利。肥东县牌坊乡便是处于江淮分水岭脊背上的合肥市唯一的民族乡和安徽省唯一的少数民族乡。

21世纪90年代,肥东县牌坊乡机构刚成立,为斩断穷根,乡里的领导班子经过思考,决定发展副业。时任三王村村长的张士建正值壮年,他带头联合白和俊、白和高等回族农民,共同种植大棚蔬菜。

刚开始建的是竹弓大棚,栽种大红椒、西红柿等蔬菜。遗憾的是,由于缺乏技术等原因,辛苦几个月,结果却一场空,这也成了村民口中的笑话。

乡政府决定派出考察团,赴安徽和县参观学习大棚蔬菜种植,那里上千亩连片的大棚蔬菜,当时就让父亲感到非常震撼,心里很羡慕。肥东县荣建杭椒蔬菜专业合作社理事长张虎说。

回来后,靠着政府帮一点、银行贷一点、群众拿一点筹集的资金,在政府

好多同类客户进行交流,满足一家企业需求后,其他同类需求就不会产生太大改动。

除了转型升级,科技企业孵化器在常规服务外,也升级专业领域服务,尝试打造全新的生态体系。零号湾在政府部门、产业园区、高校院所、国企强强联手下诞生,张志刚更愿意称其为全球创新创业集聚区,他希望打造开放的创新生态体系,我们在孵化器行业里算是另类的存在。

在他看来,这样的创新创业生态体系应当囊括多种服务机构,包括政府服务,与创新创业、产业发展各阶段相关的资源和服务等,都要能够高密度形成协作,共同高效率解决产业发展的问题。

和许多孵化器不同的是,他为零号湾开出了负面清单,游戏、互联网金融和单纯的区块链创业相关初创企业一律不接受。如果利用科技只追逐盈利,那将破坏整体的创新创业氛围。我们要支持的是大学里和产业边界的创新能力,构建各种各样的创新创业体系,帮助他们成长起来,这是孵化机构的初心和使命。

长期关注科技企业孵化器发展,中国科学技术发展战略研究院研究员赵刚认为,国家政策持续加码扶持,孵化器成为创新创业的重要载体,但与此同时也出现了同质化和成效不佳等现状。真正孵化出独角兽,上市公司或核心技术的科技企业孵化器并不多,国家和地方在制定相关评价标准的同时,也在对良莠不齐的孵化器进行清理,这也是倒逼行业转型升级。

他认为,孵化器选择入孵项目时不应该大而全,应该更加专业聚焦。不管是开出负面清单,还是聚焦地方产业集群,孵化器行业已经意识到了转型升级的迫切。尤其是发力特色产业,打造新的创新创业生态,或将在未来几年呈现出更大发展。

产业将成为孵化器的新客户

2020年以来,多个区域协调发展战略持续向纵深推进,京津冀、长三角、粤港澳大湾区等成为激活经济高质量发展的新动力源。这也给了孵化器行业新的方向。

启迪控股股份有限公司副总裁、启迪之星执行总裁韩威观察到,当下许多孵化器越来越聚焦某个细分行业和领域,也有许多尝试孵化模式的创新升级,如与地方产业、资本深度融合等。和陈荣根的观点类似,韩威认为,新时期的孵化器既要能帮助创业企业快速成长,更重要的客户将是产业。立足长三角地区,我们看到浙江、江苏、安徽等地有大量传统企业存在转型升级的需求,但是他们不知道该怎么做。上海等一线城市的很多高新技术企业,又找不到自己产品落地的应用场景,但如果简单合作就很难形成有效产品。加上一些大企业危机感越来越强,对创新的需求越来越多。汇聚各方需求,就需要专业机构利用手上大量的、不同领域的创新项目,来实现跨界创新。

启迪控股股份有限公司推出旗舰孵化器“启迪之星”,是科技部火炬中心认定的首批国家级孵化器,着力打造全球孵化网络,如今他们已在全球80多个城市布局了超过160个创新孵化基地。

面对庞大的全球孵化网络,启迪之星在不同地区结合产业特色进行了区分。经过几年的探索实践,韩威觉得,跟产业深度融合,在整个产业链的创新上发挥作

用,将是赋予孵化器的新的任务。原来大家认为孵化器是打造创新创业氛围,但继续服务创业企业背后产业时,孵化器将有可能对产业升级发展作出重要贡献。

韩威认为,创办孵化器需要大资本、大平台、大资源,进入高质量发展期,要考虑打造孵化器的核心竞争力,寻求突破点,创造更多可持续发展的模式。传统孵化器的服务已经不足以支撑行业纵深发展了。

聚焦当地特色产业,鼓励众多孵化器进行差异化发展,赵刚也认为,这尤其适用于西部地区的科技企业孵化器。一次到宁夏银川考察,赵刚了解到,当地在设立孵化器时想复刻到北京中关村的模式,但在北京在人才、资金、资源等方面拥有独特优势,照搬是肯定不行的。

在随后的考察过程中,他们发现当地原有的军工企业和三线企业,惯常生产的是轴承、产品材料等,尽管领域很小众,但通过发展3D打印技术,也可以实现既有产业的转型升级。因为不需要太高的研发能力,所以转型升级过程中对人才需求并不苛刻,发力孵化相关企业,更容

易发展成小产业集群。如今,宁夏已形成了3D打印产业集群,这样的专业化之路更加好走。

公开数据显示,截至2020年年底,全国科技企业孵化器总数达5843家,其中国家级孵化器1287家,在解科技型中小企业23.3万家,随着我国经济高速增长到高质量发展的转变,科技企业孵化器已成为推动双创升级的重要载体。

赵刚认为,当下孵化器行业面临的问题是,还没有在专业聚焦、形成特色上发挥出最大作用。孵化器本身也可以打造独特的服务特色,比如资本运作、法律服务、人力资源等,在分工上形成不同特色,共同协作。赵刚建议,引导科技企业孵化器高质量发展,政府部门应当更加加强政策设计,想培养小巨人企业或专精特新企业,就要围绕企业实际需求设计政策。做孵化器的目标是了解孵化企业,并非把孵化器做得多大。相关政策的受益者应当是企业,尤其在新冠肺炎疫情带来的影响之后,更应当了解清楚广大的中小微企业的诉求变化和孵化器的现状,顺应发展加强设计。



从曾经争夺流量到现在深挖主旋律,今年各大卫视的跨年晚会有点不一样了。比如刚成为乡村顶流的张同学,就自带魔性BGM走进了北京卫视跨年晚会的现场,成为有情怀、肯奉献的普通人的代表。从李子柒、丁真再到张同学,难道乡村主题已经成了当下的流量密码了吗?本期节目,我们来谈谈全面乡村振兴背景下,什么才是年轻人真正的流量密码和致富密码。2022年,乡村依旧呼唤有志青年。(中青报 中青网记者 孟佩佩)

两代创客接力 肥东杭椒全国开花



工作中的张虎(右一)。受访者供图

从和县聘请的技术员李光荣的指导下,张士建等人筹建的50多亩蔬菜钢架大棚拔地而起。

第一年,两季蔬菜亩产值达8000元。第二年,蔬菜种植户迅速增加,大棚面积增加到100亩。此时,在李光荣的建议下,张士建等人开始试种杭椒,第一年杭椒种植面积仅有十几亩,亩产5000斤左右,单价却卖到5元一斤,一亩地一季净赚8000多元。

杭椒一下子成了香饽饽。2002年,在政府统一流转土地、统一购种、统一育苗、统一技术、统一销售政策的支持下,张士建等人成立了三王村蔬菜种植基地。此后,不少外地种植大户和群众纷纷在牌坊乡种植杭椒,种植面积逐年增加,产量直线上升。但随之而来的市场迅速饱和,销路问题越发凸显。

最便宜时,0.5元一斤都没有人要,眼睁睁地看着它烂在棚里。据张虎回忆,肥东杭椒遭遇销售困境,一些种植户只能退出市场,张士建却带着杭椒开始跑全国市场,靠着一颗诚心、一双手,挤进了北京、南京、杭州、武汉等大城市的市场。

科学种植,创二代接棒

初涉农业,张虎种的杭椒产量低、品相差,售价上不去,年仅27岁的他被现实狠狠地敲了一棒。

和父亲一样向来不服输的张虎自学电脑,查阅资料,抽空就去安徽省农科院、安徽省农业大学、杭州市农业科学研究所等地,建立了肥东县杭椒种植试验基地。

一次次试种,从杭椒2#、3#、4#到杭椒12#,从口感品质到产量,张虎在专家的指导下,终于找到了适合肥东土壤、气候的杭椒品种。杭椒12#,早秀及晚椒109#,亩产量达到6000斤左右。

复制基地,杭椒全国开花

张虎聘请安徽农业大学教授和杭州市农业研究科学院的专家成立专家组,对广大社员和农户免费进行绿色农业种植技术培训,目前利用杭椒绿色种植技术的农户多达数千户,产品达到绿色食品种植技术标准要求。

2020年,张虎经营的肥东荣建杭椒种植基地被授予安徽省第一批长三角绿色农产品生产加工供应示范基地,肥东杭椒入选全国名特优新农产品名录,正式升格为国字号品牌,开始步入规模化、产业化发展轨道。

独木难成林,杭椒种植需要规模效应。张虎聘请安徽农业大学教授和杭州市农业研究科学院的专家成立专家组,对广大社员和农户免费进行绿色农业种植技术培训,目前利用杭椒绿色种植技术的农户多达数千户,产品达到绿色食品种植技术标准要求。

2016年,张虎开始在河北张家口、湖北恩施、宜昌等地推广杭椒,免费为农户提供杭椒苗和技术指导,还和他们签订保护价收购合同。当年在河北涿鹿县、蔚县

中青报 中青网记者 张敏

通过网购、代购,花费几十元的价格就能用上大牌护肤品的小样,这是韩玉洁最近热衷的消费方式。近年来,大牌护肤品小样俘获了一大批像韩玉洁这样的消费者。

小样就是人们常说的试用装,是品牌商家为了做新品推广、吸引顾客尝试体验或进行促销优惠而推出的产品,一般不专门销售,主要搭配正装赠送给消费者。如今,小样不仅成为美妆行业的网红,还逐渐形成新的零售业态,各类小样集合店走红。小样集合店Harmay话梅被爆出单店估值高达10亿元,在二手买卖平台,各类小样转卖的卖家销量也十分可观。

性价比是大多数消费者选择小样的主要原因。比如某大牌面霜一瓶50毫升的正装将近2000元,购买小样的话,一支5毫升的小样只需100元左右,买10个小样就是一个正装量,便宜了不少。韩玉洁加入了分享各类小样购买链接的微信群,也经常到小样集合店购物。

小样爱好者世晨也认为,小样和正装的内容一样,价格却低了一半,肯定是购买小样划算。有些人将购买小样称作精致穷,世晨对此并不认同,明明有更划算的东西为什么要买贵的?购买小样说明年轻人在购物上更追求性价比。

小样也给消费者提供了更多的试错机会。消费者李鑫喜欢尝试各类护肤新品,她会先买小样,使用过后觉得不错再购买正装。李鑫还喜欢小样的小容量和便携性,一个小样几毫升,很快就能用完,不容易氧化,用完就扔,不占地方。

相比起大包装,小样的容量更适合年轻人。世晨说,年轻人往往喜欢新鲜感,同一物品用久了就会腻,想尝试新产品。

消费者对小样的喜爱,也让商家看到了新的盈利点。不少商场出现了小样领取装置,消费者注册品牌会员便可以领取小样,装置前往往挤满了人。天猫购物网站也推出U先频道,每天推出限量的不同品牌小样试用装,品牌包含国内外各大品牌护肤品、日用品等,价格在几元至几十元不等。中青报中青网记者注意到,在U先频道,售价为19.9元的某知名化妆品品牌1.5毫升的眼霜小样已经售出5000多单。

除头部的小样集合店,不少中小型小样集合店也出现在大街小巷。王嘉沛早在2017年就开了一个小样集合店,在某三线城市客流量最大的综合商场里,她租了十几平方米的柜台,加盟了某小样售卖品牌。

想去做小样生意是因为看到很多出差的女生需要便携的护肤品。王嘉沛介绍,她加盟的品牌在全国有上百个加盟商,需要向品牌方缴纳1万元的保证金,以保证不从事其他渠道订货,每次订货的金额也不少于1万元。加盟的品牌方会从香港等地各个专柜等渠道收各类小样,加盟品牌一是为了保证货源是正品,二是为了能持续不断地供货。王嘉沛说,如果没有专门的渠道,难以保证小样持续稳定的供应,小样都是专柜配着正装赠送的,数量有限,对于我们加盟商来说,并不是看顾客喜欢什么卖什么,而是看品牌方能给我们哪些小样再去售卖。

从事化妆品代购多年的沫莉介绍,小样一般会出现在专柜或者免税店,目前在市场上流通的小样也大多来自于上述两个渠道,一种是品牌的售货员以内购价购买正装获赠小样后,将小样和正装分开售卖,售货员也会定期整理没有

真儼儼

赠送出去的小样通过自己的渠道售卖;另一种是代购会通过在专柜、免税店购买正品而获得小样转卖。

王嘉沛的店面不大,但生意最好的时候日营业额近万元,减去店面租金、人员成本,利润约10%-20%。代购的利润就会高很多,沫莉说,如果是买正品送的小样,利润可达百分之百,从专柜售货员那里收来的,利润基本在40%-60%左右。

实际上,小样并不是真正的商品,包装也会标注非卖品。据沫莉了解,目前并没有品牌方授权小样集合店售卖小样,小样的包装一般都比较简单,也没有注明成分,有些工厂就会用收来的小样包装灌入假的产品。

中青报 中青网记者在某批发电网站上输入小样后,有多家化妆品工厂在售小样,如某工厂挂出的各类香水小样售卖链接价格仅为每支1.5元,还有商家售卖的某大牌口红中样只卖6.8元,并打出招代理、一件代发等字样。沫莉表示,上述产品一般均为假货。

为了避免买到假货,在某事业单位工作的贾珍只在买过的代购、专柜的柜姐处或者买过的网店购买,可即便万分小心,她还是踩了雷。她在小程序快团团上购买了某日本品牌的12毫升隔离小样,然而在咨询品牌官方客服时,对方表示目前该品牌没有生产过12毫升的隔离小样。贾珍与团长沟通望退款处理,但对方始终没有回复她。贾珍注意到,这一商品共有1600余人参与团购,每支商品60元,销售的总金额达9万余元。贾珍说,这位团长是一家有两万粉丝的淘宝网店店主,因为在这家淘宝店买过东西,觉得很靠谱,所以跟了团。贾珍找到快团团的客服,希望协助维权,但客服答复:建议与团长协商。维权陷入困境,她说:从另一个角度也反映出,所谓的团购工具也没有对产品进行监管。

贾珍说:小样的出现尽管给我们提供了性价比更高的选择,但目前监管体系并不健全,消费者的权益难以维护。(应受访者要求,文中沫莉为化名)

圈粉 年轻

国各大合作基地的杭椒都用这个统一包装。张虎指着印有肥东荣建杭椒Logo的包装箱说。

创客抱团,打造全产业链

与荣建杭椒专业合作社直线距离仅1公里,是肥东县真诚蔬菜种植专业合作社,融合杭椒育苗、生产、销售于一体。合作社负责人李忠飞正守在智慧物联网信息中心的大屏幕前,了解各个大棚内杭椒的长势。合作社3万多平方米的玻璃温控大棚整齐排列,十分壮观,棚内一株株秧苗长势喜人。

张虎的创业经历无形中影响了原本在外打拼的70后李忠飞,10年前他也选择回乡发展蔬菜产业,主打产品也是杭椒。目前,合作社占地400多亩,建设连栋温控大棚15.7万多平方米,钢架大棚180多亩,年产各类蔬菜1600多吨,育杭椒苗2000多万株,年产值达1500多万元。

在张虎、李忠飞等一批本土创业青年的带动下,肥东县从事杭椒种植的农业企业已有60多家,棚室栽培面积6万多亩,年产量达12万吨,产品畅销北京、上海、武汉、南京、杭州等大中城市,年产值近15亿元,带动脱贫户400多户,人均增收近万元。

近年来,肥东县加快农业产业化结构调整再调整,大力发展以杭椒为主的多种蔬菜生产大棚、温室等设施农业,让越来越多的农户开始尝试物联网种植,在销售渠道和运输环节上,推行产销一体化,将产品销售到全国各地,带动农民增收致富。

利用县商务局的电商直播+基地直供的方式,通过线上线下相结合,打造肥东杭椒的品牌体系,拓宽销售渠道,促进农民增收。现年35岁的张虎表示,今后将大力发展杭椒深加工产业,形成涵盖育苗、种植、食品加工、产品营销、物流运输、会展经济等全产业链,实现一二三产业的融合。



扫一扫 看视频