中国光谷对概念验证成果实施“拨转股”机制

本报讯 9月2日，武汉东湖高新区（又称“中国光谷”）发布《关于打造新时代创新创业高地的行动方案》（以下简称《行动方案》）及《关于打造新时代创新创业高地的若干措施》（以下简称《若干措施》），明确未来3年推动创新创业的主要路径与具体举措。

武汉东湖高新区相关负责人表示，此次发布《行动方案》《若干措施》，旨在建设适应新阶段特征的创新创业支撑系统，全面激发区域创新活力与发展动能，构筑面向未来的核心竞争力。

武汉东湖高新区将以“地理集中、政策普惠”思路实施“创新原点引领、创业成本降低、创业风险共担、创业活力激发、服务效能提升”五大行动，并推出11条措施，对《行动方案》中的关键环节和重要阶段给予资金支持。

《行动方案》提出，力争到2027年实现四大高价值目标：关山大道片区成为华中科技大学科技成果转化共聚原点；累计培育500家技术壁垒高、市场潜力大的硬科技创业企业，孵化5家独角兽或潜在独角兽企业；各类创投基金累计投资400家高水平创新创业企业，建成20家高质量专业孵化器；累计组织创新创业活动不低于300场，打造全国首个AI全栈式双创服务平台。

“以关山大道片区改造为例，我们将对每个孵化载体3年累计最高支持500万元，就是要让这里成为‘楼上创业、楼下生活’的孵化高地。”据武汉东湖高新区相关负责人介绍，为创业者降低成本，中国光谷将聚集各方力量，打造10万平方米低成本物理空间，降低初创企业房租、人力等资金压力。

在风险共担方面，中国光谷推出投早投小基金群与“拨转股”机制，围绕高校院所、湖北实验室、龙头企业等，构建覆盖概念验证、天使、VC三阶段的创投基金群，力争3年投资早期项目不少于400个、金额超10亿元。

其中，概念验证阶段每年安排3000万元财政资金，以“拨转股”方式支持——项目原型开发阶段拨付50%，达到市场认可的技术里程碑再拨付50%，后续融资时将前期资金按约定转为股权或退出。该举措既能给科研人员“试错缓冲垫”、避免股份被稀释，又能让财政资金循环赋能。

武汉东湖高新区相关负责人表示，当下，创新创业呈现“高技术驱动、高起点创业、高需求牵引”趋势，中国光谷将持续推动各类科创平台与企业梯队实现更深层次融通创新，聚合“平台—企业—资本”三大要素，形成一批创新活跃、机制灵活、协同高效的战略性创新单元，为创新者赋能、为创业者护航，全面打通从科技强到企业强、产业强的通道。 **杜佳琦**

“链主+孵化器”如何做好创新“试验田”

► 本报记者 邓淑华

近年来，我国涌现出一批以链主型企业为支点打造孵化载体的“链主+孵化器”模式，这种模式为在孵企业提供高效可靠“试验田”的同时推动产业链生态优化。然而，其发展仍面临内部机制障碍等瓶颈。

“链主+孵化器”模式价值

“简单地说，‘链主+孵化器’模式是链主企业出资源，孵化器做服务，中小企业出技术（含引进技术）。”北京高精尖科技开发院院长汪斌表示，在“链主+孵化器”模式下，链主企业可以克服“大企业病”（机构臃肿、流程繁琐、决策链条冗长以及创新乏力等），降低接触前沿技术的成本和风险，开辟“第二增长曲线”；中小企业可获得宝贵的应用场景、市场订单和信用背书，解决从技术到市场的“惊险一跃”；孵化器可拥有清晰的产业导向和强大的资源支持，提升孵化成功率和自身品牌价值，摆脱传统孵化器“资源有限、对接不畅”困境。

北航天汇科技孵化器董事长李军认为，在“链主+孵化器”模式下，链主企业提出研发需求，通过导入应用场景、市场订单和供应链资源，加速项目孵化落地；孵化器寻找创新成果，导入科技资源、人才资源及增值服务，培育匹配需求的创新企业。“其优势是真实场景与订单驱动，为孵化企业提供最高效、最可靠的‘试验田’和‘首台套’应用机会，破解成果转化中的‘验证难’瓶颈；供应链资源精准赋能，为孵化企业开放其庞大的供应链体系，缩短产能爬坡周期，破解‘量产难’瓶颈。”

“链主+孵化器”模式价值日益凸显。业界专家表示，它能针对性吸引和培育产业链上的薄弱环节（补链）、关键核心技术（强链）和新兴方向（延链），最终实现链主、中小企业和区域产业生态的共生共荣，打造行业创新高地，带动区域经济发展。

与“大企业+”“龙头企业+”异同

“链主+孵化器”与此前业内提出的“大企业+孵化器”“龙头企业+孵化器”模式相比，有哪些异同之处？

汪斌表示，三者相同之处为，核心模式是共通的即一个资源雄厚的企业与一个专业的孵化平台相结合，旨在汇聚外部创新力量，尤其是中小科技企业可实现技术、市场和资本的加速对接，最终服务于大企业自身的创新转型和产业生态的构建。

“三者区别主要在于主体的战略定位和影响范围。”汪斌介绍说，大企业的概念最宽泛，其定义主要基于资产规模、营收规模等；龙头企业强调的是企业在某个细分行业或市场中的领先地位；链主则是战略层次最高的概念，它不仅是市场龙头，更是对整个企业链拥有强大号召力、整合力和控制力的核心，链主企业与孵化器合作不仅巩固自身，更要补链强链，优化整个产业链生态。

李军认为，三者都是借助优势企业的资源导入，开展专业孵化平台运营，进行资源开放与生态协同，促进创新要素流动和价值创造，提高平台项目孵化成功率。

“不同之处在于优势企业发展规模、核心优势、行业特点等不同，造成孵化平台资源配置侧重差异，形成了不同的孵化运营模式。”李军表示，“链主+孵化器”侧重供应链服务，依托链主企业市场地位和供应链优势，带动上下游产业集聚与培育；“龙头企业+孵化器”强在行业壁垒赋能，依托龙头企业在某个细分行业的资源整合优势或市场领先地位，为孵化项目提供细分垂直领域有一定行业壁垒的关键节点或全链条服务；“大企业+孵化器”侧重综合资源整合，依托大型企业集团的人才、资本、品牌以及资源链接等，催生新业态，促进企业创新或转型。

发展难点亟待破解

虽然“链主+孵化器”模式优势凸显，但仍存在亟待解决的难点。

汪斌认为，“链主+孵化器”存在内部机制障碍、信任与文化鸿沟、利益分配难题、孵化器专业能力不足等问题。比如，链主企业普遍存在“决策流程冗长、容错空间缺失”等问题。此外，并非所有孵化器都具有深刻产业洞察力和专业服务赋能能力，一些孵化器可能停留在“二房东”或浅层服务层面。

李军认为，“链主+孵化器”模式存在生态开放与技术内化的平衡难题、协同创新的文化与机制冲突、定向需求与颠覆性创新的矛盾。为此，他建议，链主企业可以联合外部资本成立独立的创新投资公司来运营孵化器，解决信用危机，同时为每一个孵化项目在链主企业内部匹配一个创新导师或业务部门代言人，推动项目落地；明确创新成果转化、孵化链条的利益分配规则，激励链主企业内部创新与外部资源整合，形成链主企业、孵化企业与孵化平台三方可持续的利益分配模式；建议与顶尖研究机构，比如双一流大学的国家大学科技园，建立长期战略合作，共同资助基础研究，并享有研究成果优先转化权，将技术嫁接触角延伸到创新链最前端。

汪斌建议，政府应优化考核机制，特别是对国企，应在考核中加入对产业生态构建、科技成果转化、带动中小企业发展等长效指标的权重，而不仅是当期利润，与此同时对成功运行“链主+孵化器”模式并取得显著成效的企业给予专项补贴；链主企业应在企业内部建立独立的创新部门或企业风险投资团队，允许一定的试错成本；孵化器应该向专业化、垂直化方向发展，并深度介入合作过程，确保合作顺畅落地。

8月25日，郴州高新区创新创业园“AI赋能·创业起航”抖音专场直播开启。这场直播化身“创业加油站”，为大学生介绍零成本创业经验做法。主播带大家“云打卡”孵化基地，嘉宾骆老师现场培训“无货源电商”运营。连麦环节，创业者在线提问，主播答疑。超1.5万人在线围观。

图为主播直播介绍孵化基地。