

决策参阅

第 15 期

(总第 429 期)

许昌市科技创新公共服务中心

二〇二二年八月十五日

科技企业孵化器培育高新技术企业的方法与路径

摘要：高新技术企业(以下简称高企)数量是衡量一个地区科技成果转化水平和经济发展质量的重要标志。科技企业孵化器作为高企培育的核心服务机构,在培育高企方面发挥着不可替代的重要作用。本文遵循理论与实践相结合的原则,指出当前孵化器在培育高企过程中的难点和痛点,重点围绕孵化器服务能力建设,提出加快培育高企的具体方法和实施路径,为孵化器高质量发展建言献策。

一、培育高企是科技企业孵化器的责任和使命

1. 培育高企是创新型国家建设的需要

2006年,全国科技大会提出自主创新、建设创新型国家战略,《国家创新驱动发展战略纲要》明确到2050年建成世界科技创新

强国“三步走”的目标。创新型国家的四个基本特征是创新投入高、科技进步贡献率高、创新产出高以及国家对外技术依存度低。建设创新型国家关键是培养自主创新能力。自主创新的主体是企业，培育高企是我国引导企业科技创新的重要手段。孵化器通过高企培育，催生了一大批科技创新型企业，有力推动了科技成果转移转化和经济增长方式的转变，使得国家创新指数大幅度攀升。

2. 培育高企是科技企业孵化器职责所在

科技部发布的《科技企业孵化器管理办法》规定，毕业企业必须满足如下条件之一：①经国家备案通过的高新技术企业；②累计获得天使投资或风险投资超过 500 万元；③连续 2 年营业收入累计超过 1000 万元；④被兼并、收购或在国内外资本市场挂牌、上市。从中不难看出，在孵企业通过高企备案是毕业的最重要的条件之一。《科技企业孵化器评价指标体系》把国家级科技企业孵化器毕业企业数量、毕业率、在孵企业研发投入、在孵企业知识产权授权数及占比、高企占比列为重要指标。因此，科技企业孵化器必须把培育高企作为一项重要职责。

3. 高企是提升企业形象的硬招牌

获得高企认定至少会给企业带来如下改变：一是促进企业转型发展。高企认定政策是一项引导政策，目的是支持企业走自主创新、持续创新的发展道路，激发企业自主创新活力和能力。二是提升企

业品牌形象。高企的品牌影响力仅次于中国名牌产品、中国驰名商标、国家免检产品。三是享受税收减免优惠政策。《企业所得税法》规定，高企可执行 15% 的优惠税率，从而降低了 40% 的企业税负。四是提高企业市场价值。被评为高企为企业创造了投标的有利条件，有利于其开拓国内外市场。五是提高企业资本价值。高企是吸引地方政府、行业组织实施政策和资金扶持的重要条件，成为风险投资和金融机构关注的热点。六是提升企业内部管理水平。按照高企管理要求，能有效提高企业的管理水平与核心竞争力。

二、科技企业孵化器培育高企的难点和痛点

1. 入孵企业质量参差不齐

随着“双创”活动的持续推进，各级政府大力鼓励科技企业孵化器建设，孵化器数量逐年增加。据统计，近三年，全国范围内的省级以上科技企业孵化器数量年均增长 11%，而且各级地方政府还在不断推出“倍增计划”，孵化器数量必将进一步增加。这也导致了孵化器之间的竞争日益加剧，抢资源、争政策现象普遍存在。为了生存，大多数孵化器通过降低入孵“门槛”增加入驻率和租金收入，以覆盖其成本，对项目缺乏严谨的筛选评价机制，导致在孵企业质量参差不齐、科技含量低，培育高企难度加大。

2. 在孵企业内生动力不强

入驻孵化器的主要是科技型初创企业，其在发展初期面临的主

要问题是研发投入大、投资风险高、企业管理水平低，容易忽视高企政策的长期溢出效应。主要表现在：一是对政策理解不到位。在孵企业初期大多数处于亏损状态，创业者普遍认为申报高企带来的税收优惠对企业影响很小，因此申报积极性不高。二是缺乏战略眼光。创业者难以从长远角度考虑高企政策带来的综合利好，认为申请高企门槛多、耗时长、程序复杂，出于短期成本考虑，产生畏难情绪。三是内控水平低下。初创企业普遍存在财务规范性差的问题，既没有完整的财务管理制度，也不熟悉研发费用的归集方法，创始团队大多数对研发活动相关管理缺乏经验，容易导致财务指标达不到高企认定标准。

3. 孵化载体服务机制不健全

孵化服务能力是孵化器的核心竞争力，培育高企是孵化器的重要职责和服务内容。目前大多数孵化器都停留在基础服务水平上，能够有效提供高企培育专业服务的少之又少。究其原因，主要是孵化器管理者对高企培育的认知不足，项目储备不够，服务能力欠缺。（1）认知问题。目前，房租仍然是大多数孵化的主要收入来源，孵化器低水平、重复建设的局面没有根本改变。经营者普遍认为只要当好“房东”就有饭吃，服务意识淡薄，不愿意在高企培育上花时间、投经费，缺乏统筹规划和高企培育机制，重申报、轻培育的现象普遍存在。（2）储备不足。入孵项目遴选是高企培育

的关键。很多孵化器为了追求入驻率，把不符合入孵条件的企业引入载体内滥竽充数，缺少对入孵项目的严格把关程序，没有形成择优储备、定期充实、滚动发展、梯次推进的格局，这样即使有申报成功，也是“偶然所得”。（3）能力欠缺。高企培育是一个涉及多专业、长周期的系统工程。大多数孵化器为了降低运营成本，没有配备足够的孵化人员，更缺乏高企培育的专业人才队伍，不掌握科技型创业企业的成长规律，对企业的关键成长指标把握不准，缺少服务方法和手段。（4）借力不实。创业导师和中介机构是孵化器培育高企的中坚力量，对于不具备高企培育能力的孵化器来说，借助外力是唯一选择。事实上，为了敷衍考核需要，大多数孵化器都建立了创业导师制度，与中介机构做了形式上的服务约定，但导师挂在墙上、中介装在档案里，成了多数孵化器应对考核的法宝。

三、科技企业孵化器培育高企的对策和措施

培育高企只是科技企业孵化器提供有效产出的途径之一，要想做好这项工作，关键在于系统把握孵化器的职能定位，必须从战略、策略和技术三个层面入手，提升孵化服务能力，形成核心竞争力。

1. 树立专业化服务战略思想

孵化器要高质量完成其使命，必须把服务能力建设作为自己的发展战略，走专业化、垂直化之路。

首先，建设模式的选择要与自身条件、拥有资源相匹配。基础

服务能力强、自有房产面积大、创业资源丰富的地区，可选择建设综合孵化器，建设主体如地方政府部门二级服务单位、各类开发区、高等院校等。技术优势明显、行业资源充实、专业人才集聚的单位，可选择建设专业孵化器，建设主体如大型龙头企业、高等院校、科研机构、现代传媒等。无论选择哪种建设模式、由谁来建设，都应围绕所在地区重点发展的战略性新兴产业，瞄准创新链与产业链进行布局。

其次，服务方式的选择要与建设模式、服务内容相匹配。综合孵化器要强化专业化、普适性服务，侧重在资源整合、场地供给、中介服务、政策兑现、咨询培训、展示展览等方面发挥特长；专业孵化器要强化专业化、个性化服务，侧重在知识供给、技术平台、专业人才、产业链延伸、行业投资等方面发挥优势。专业化分工和差异化服务能有效提高准入门槛，帮助企业低成本获取创业资源，提升创业成功率，缩短高企培育周期。

2. 建立科学化协同培育机制

孵化器要把培育高企作为孵化服务的一项基本目标，建立多部门协同、多专业联动、有服务体系实施、有激励手段保障的高企培育机制。首先，建立高企培育责任体系。将高企培育纳入孵化器管理层考核重点指标，根据部门分工进行目标分解，强化上下级、多部门的协同。

其次，建立高企培育资源体系。一是从高企培育库入手，定期对培育对象进行摸底和排查，更新指标增长情况，记录短板信息，建立高企培育档案。二是按照“科技型中小企业→地方高企培育企业→国家高企→科技小巨人企业”路线图，构建高企培育链条，持续充实培育梯队，不断壮大培育主体。再次，建立高企培育服务体系。总结高企培育的经验和教训，提炼出一套行之有效的方法。根据《高新技术企业认定管理办法》及《高新技术企业认定管理工作指引》的要求，帮助企业做好培育规划，将指标要求对应到企业的发展过程中。加强与各类技术检测、知识产权、科技咨询、资产评估、法律财务和投融资等专业机构合作，为企业适时提供强弱项、补短板服务。

3. 打造专业化孵化服务队伍

孵化服务工作对从业人员的业务素质要求日益提升，孵化团队既要具备政策、法律、财务、投融资、企业管理、人力资源、市场营销等方面的专业知识和能力，又要具有较好的技术背景。为提升孵化服务人员的专业素养，可采取“沉浸式”培养模式。一是建立学习研究型组织，将服务能力提升纳入重要内容，通过邀请行业专家讲授培训、师带徒、模拟评审等多种形式，帮助孵化服务人员掌握高企培育技巧。二是打造人才成长通道，有计划地安排联络员、辅导员参加各类高企交流、研讨会，通过挂职锻炼、高企申报材料

编写、高企培育方法研究等多种渠道，持续培养服务人才，提升孵化器独立培育高企的能力和效率。三是建立人才激励机制，遵循市场化原则，实行孵化服务人员绩效考核与高企培育数量及质量挂钩，激发孵化服务人员的主观能动性和积极性。

4. 搭建常态化互利合作通道

孵化器要当好在孵企业与高校、科研院所等研发机构合作的红娘，形成“前店后坊”式的技术研发、产学研用合作与成果转化链条。首先，要发挥好高校在科技创新、技术研发、人才供给方面的基础性作用，利用科研院所在应用技术与试验试制方面的独特优势，弥补初创企业科研人才及研发设备的不足，带动企业技术创新能力的快速提升。其次，要发挥好企业机制灵活、运转高效、决策快捷的特点，建立有利于科技成果熟化的研发平台和与之相适应的投入机制及激励机制，解决市场需求与技术研发脱节的问题，促进科技成果快速、有效转化。

再次，要建立与高校、科研机构相互依存、互利共赢、良性互动的常态化合作机制。发挥孵化器的专业服务职能，通过引入高校及科研院所的技术资源、企业的产业化资源、社会风险投资等，形成高校院所、孵化器和企业之间创业要素自由流动的“资源场”。

5. 构筑标准化高企培育流程

高企培育是落实国家政策的需要，应从理论和实操两个维度，

形成一整套行之有效的办法、措施和标准化孵化服务流程，消除初创企业的畏难情绪，重点帮助企业解决以下关键问题。

一是建立研发项目管理制度。高效的研发项目管理不仅能有效提升企业科技创新能力，也能缩短研发周期，降低研发投入，防止研发活动反复和浪费，实现“市场调研—论证立项—研究开发—小试—中试—鉴定验收—产业化”全过程管控。孵化器要根据企业的实际情况，帮助组建由专业孵化服务人员参加的研发项目管理咨询机构，逐步形成《科研项目管理制度》《科技成果管理制度》等一系列标准化、规范化研发项目管理文件。

二是构建知识产权管理体系。知识产权，是企业创新能力重要评价指标，也是高企认定的基本条件之一。孵化器在企业入孵初期，就需要深入了解企业核心技术及可能形成的主营业务，指导企业成立知识产权管理机构，构建科学、合理、规范的知识产权管理体系，制定知识产权战略及推进计划，合理规划知识产权布局，适时组织申报，实现三年内年年有知识产权授权。

三是提供研发费用归集指导。研发经费占比是申报高企的一项重要指标。孵化器应安排专人指导企业制定研发项目经费核算管理制度，督促研发项目管理机构联合财务部门，科学、合理归集研发费用，设置研发费用归集明细科目，按照“一项一号、科学预算、单独核算、专款专用、严格审批”的管理原则，准确、及时归集核

算，形成研发项目辅助账，及时发现问题并加以纠正，提高研发费用产出比。

四是把控目标收入占比。目标收入是指与知识产权关联的产品（服务）收入。《高新技术企业认定管理办法》规定“近一年高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例不低于 60%”。高新技术产品（服务）须提供对应的合同、发票、知识产权、产品认定、检测报告等作为证明。高新技术产品（服务）应与《国家重点支持的高新技术领域》保持相关性和贴合度，获得的知识产权应能支撑产品（服务）的核心技术、关键指标、竞争优势。孵化器应帮助企业建立健全高新技术产品（服务）收入统计核算及其管理办法，及时纠偏。

五是筹划企业财务成长性。企业净资产增长率和销售收入增长率是企业成长性评价指标。企业净资产的增长主要来源于企业盈利及经营积累和股东持续增资，初创企业很难对三年内盈利进行提前规划，孵化器要提醒初创企业适时引入外部投资或创始人分年度进行增资，以维持企业年末净资产为正值。销售收入的增长预测困难，主要是研发进度难以把控。孵化器要帮助企业进行销售成长性规划，重点关注成本控制和销售毛利率。对初创期企业，建议通过签订关联技术服务合同，产生目标收入，避免销售收入“零”年报，同时保持申报前三年销售收入逐步增长，以提升企业财务成长性的

总体得分。

四、结语

科技企业孵化器应选择与其能力、资源相匹配的建设模式和服务方式，走专业化、垂直化发展道路。培育高企是孵化器职责所在，要研究高企成长规律，建立科学可行的高企培育协同机制，打造专业化孵化管理队伍，搭建“产学研”合作桥梁，构建标准化服务体系，以提高高企培育成效，为创新型国家建设贡献力量。[本文作者韦一玉、张甜甜、李娜娜，文章系安徽省教育厅科研基金（项目编号：06069001）的研究成果之一。]

《决策参阅》编委会 主任：冀伟 副主任：刘红 主编：王明丽

地址：许昌市魏武大道与尚德路交叉口许昌科技大市场 邮编：461000 电话：0374-2962258
