

“初创企业就像新生儿，要呵护，也要早教”

——华理科技园凌云孵化基地小记

房树芬（华东理工大学）

就像久旱逢甘露一样，在听到公司申请的“雏鹰计划”分期无息贷款已经得到批准的那个瞬间，袁向玺心里那股一直按捺不住的焦虑终于得到了一些缓解。

不到一年前，这名2012届华东理工大学工学专业硕士正式从原来的公司辞职，和3位原同事各出资2万元，共同创建了这家名为“辰昶”的仪器设备公司，致力于便携式光纤光谱仪的研发和销售。

这类产品在国内刚起步，由于其对物质的检测分析无损而快速，市场前景非常看好，但是，袁向玺他们的压力仍然不小。

“为了得到客户认可，我们都实行免费试用，不过，初创企业打市场还是很难。公司现在只有4个人，除了专心做技术的两位外，我和销售都是身兼几职。”袁向玺说，最主要的问题是，作为技术型公司，要保持市场竞争力，产品必须一直更新升级，于是，所有的困难都汇聚到一点——资金。

不过，当2个月前的一天，他从网上搜寻到上海市大学生创业基金会华理分基金会对初创企业有扶持政策时，局面有了一些转机。

在华东理工大学产业处工作人员的介绍下，袁向玺和华理科技园挂上了钩。入孵申请顺利通过，公司从虹口搬到了徐汇，进驻到华理科技园新成立2个月的凌云孵化基地里。

上周和南京一家企业客户签订了销售合同，现在又获得了20万元贷款的资助，袁向玺一直揪着的心终于放松了一些。

“初创企业就像新生儿，一方面，带着创建者自身的基因成长，另一方面，也在不断加深自我认知，他们在探索新路，我们既要呵护，又要‘早教’。”华理科技园创业孵化部冯媛说。

为了呵护辰昶这些“小嫩苗”，在它们入孵时，科技园即给予减租金、零网费、零水费等“5免1减”的基本场地租金补贴，还提供开户减免、财务代理、项目申报补贴等服务，供其自主选择。

特别是，初创公司一进入基地，就能拿到一个“创业ID”。由此开始，科技园就开始通过创业孵化平台，为它们建立“成长档案”，公司注册信息、主营业务、专利申报、项目申报、人员增加等数据都会记录在内，以方便对企业进行“保健”。

为了帮助企业获取发展亟需的资金，华理科技园也是动足了脑筋。

从2010年起，华东理工大学自筹资金，和上海市大学生创业基金会合作，设立了华理分基金。创业企业一旦入孵后，即可提出20万元标准的“雏鹰计划”或50万元“雄鹰计划”的资助申请。

根据不同企业的具体情况，科技园还积极帮助它们和凤投以及上海市大学生创



业基金会进行“对对碰”，以争取资金的支持。此外，在科技园的洽谈下，上海领庆创业投资管理有限公司等也已同意免费对在孵企业进行尽职调查。

至于暂时还没有开办企业的创业主体，则可以在线申请在孵化基地“拼桌办公”，并享受免费的“预孵化”套餐——由科技园提供的项目策划、创业培训、开业指导、战略设计、证照办理、小额担保贷款等一条龙服务。

正是由于这些完备的设计，凌云基地，这个4层小楼的独栋，俨然已经成为一个志趣相投的创业者的集散地。从2015年3月开张到现在，不到2个月时间里，基地共接到50多个项目孵化申请，经过评审，包括辰昶在内的14个项目进驻入孵。

102室的紫霄科技公司，开发的产品是“紫霄智能手环”，不仅有睡眠监测、运动监测等常见功能，还已经在上海、上饶、昆明、

厦门、南昌等5个城市实现和公交卡互通，并有医院挂号预约功能。

310室的东碣信息科技有限公司，也是一名由华理毕业生创立的科技公司，目前已经完成了首款服务APP“社区保姆”的开发。通过这个APP，可以集结社区熟人的力量，来完成老人照料、儿童托管等日常保姆服务，现正准备在徐汇区凌云社区推广。

305室的赞点家居公司则是智能化家居产品方案的提供商，多款产品正在研发测试阶段。

……

“创业不容易，需要一种情怀，科技园就是初创企业成长的摇篮，希望能够依托学校的创新教育，帮助创业者踢好‘临门一脚’。”华理科技园总经理朱彦龙说。

让这些园区人欣慰的是，这几年，从国家到上海市对创业越来越重视，华理创业者也做得越来越好。

上海博悦生物科技公司，由华理毕业生李惠于2010年底创立，经过华理科技园区孵化后，不断发展壮大，目前，签订合同总金额已突破1.2亿元，营业额达到6000万元。

华理毕业生顾海龙，毕业之后研发的“桔子热线”、“假面”社交APP获得了风投的青睐，继1000万元的风险投资之后，目前正在筹划新的融资计划。

5月15日下午，在孵化基地的二楼会议室里，一场名为“创业你来赛—华理科技园凌云开放日”的活动正在举行。

和着淅淅沥沥的雨声，资深创业导师曹育兵、国畅律师事务所律师李浩、中行梅陇支行行长王晓英等人，分享了创新基金申请、初创企业法律风险防范、中行创业扶持政策以及去年创新创业大赛优胜奖得主的经验等多项内容。

房间里座无虚席，参加者不仅有基地里的企业人员，还有不少已有创业计划的华理学子，年龄各异但激情同享。

去年，李惠斩获了由共青团中央、教育部等6部委主办的2014年“创青春”全国大学生创业大赛“创业实践挑战赛金奖”。而他，才刚刚毕业，却已在2010年读研二时开起了公司。

他创建的上海博悦生物科技公司专注于药品研发，成立3年半，营业额已达到6000万元，合同金额突破1.2亿元。

有个性的好老板

项目加急有奖金，租房、购房有补贴，每周、每月都有优秀员工奖，结婚生子公司还要“表示表示”，再加上加班费、绩效奖金……博悦的各种奖励加起来近十样。李惠说，如果员工对公司有足够的贡献，公司还会额外给股权。

员工们跟老板之间也没什么疏离感，常嚷着要老板请客吃饭，就连“双十一”熬夜网购、跟男朋友约会，都要向老板请“网购假”、“脱单假”，李惠二话不说，准假！李惠觉得“90后不喜欢被约束，我能理解他们”。

在管理上，李惠的心得是：“现在早就不是资本家压榨劳动力的时代了，你想要创造一个积极向上，大家都为一个目标努力奋斗的团队，那首先你得对他们好。”

这样的老板，是不是颇有个性？

为什么想着做生意？

李惠为什么想着做生意？“华理的创业氛围比较好，学生的能力都很强，就看能不能迈出那一步。我的同学中有创业想法的人很多，宿舍同学就有跟淘宝合作的。而且我不喜欢受约束，总想试一试、闯一闯。”

提到创新创业，华理有USRP等很多创新活动和创业教育。每年学校都面对所有新生开设创业指导课程，从创业想法的指导到创业计划的设计再到创业实践，贯穿了整个大学4年。除此之外，学校的第二专业研修也让李惠受益匪浅。李惠坦言：“我大学期间主修化学，但我花了整整两年的时间仔细上完了学校的二专——工商管理，我从课上学到很多好玩的东西，之后都用在了我的创业上。”

他感触最深的事情是本科时听的一次讲座，田禾院士提到华理的水煤浆气化技术出口到美国，合同金额上亿。他当时就想，自己能不能也试试。

“华理老师不少技术转让也很成功”，李惠看到老师们用科学技术为产业发展作贡献，他觉得自己的有机化学也会有用。

科技园里渐成长

目前，博悦在华理的华理科技园租着房子。科技园在房租上给他们帮助，还有很多政策上的优惠。“我们跟学校产业处提到想跟学校领导见面商谈产学研合作，副校长陈英南一个星期后就到我们公司来了。”李惠表示，学校这么关心公司的发展，陈校长的举动让他很感动。

“在华理科技园里，我们公司的分析设备比较好，就与科技园共享资源。”现在博悦与华理科技园合作建立了联合测试中心，园区企业到这里检测又快又便宜。下一步，李惠还想送公司的核心技术人员去学校进修。他也愿意为学校的本科生、研究生实习提供方便。“同时我也提供工作岗位给我优秀的学弟学妹们。我想这也是大家很喜欢在我这里工作的原因之一吧。”

『化工男』的创业路

卞慧（华东理工大学）

