众创空间实录：从“72家商客”到“创业管家”

“大众创新、万众创业”进行时，众创空间里最热闹。可分割座位的办公空间，现代时尚的空间设计，活力十足的创业“朋友圈”，近在眼前的投资人……从去年开始，“众创空间”四个字成为最抓眼球的创业新词。截至2015年底，全市有各类众创空间孵化机构超过450家，较前一年末增加约50%，呈现井喷式增长态势。

创业者在『众创空间』里努力逐梦 本版供图 CFP

众创“国家队”不断增加

“零基础”创业，低成本经营，手把手教你办公司……众创空间作为新兴的“草根”创业服务平台，已经成为了低廉工作空间、网络空间、社交空间和资源共享空间的一片创业“新天地”，它正与科技创业苗圃、科技企业孵化器、加速器、产业园区等相互融合，组成了一条完整的创新孵化“生命链”。

今年初以来，不断有媒体发出相关报道，称爆发式增长的众创空间迎来了“空心化”。例如，深圳“地库”众创空间自去年8月创立到今年1月，虽经努力经营，基本还是空荡荡，没什么企业和创业团队入驻，只得宣布“已烧钱百万元，打算转让”。

记者在走访调查中发现，实际情况并非如此糟糕。上海众创空间目前尚无一家倒闭，而且整体发展情况看好。一个可喜的消息是，不断有上海众创空间升级为“国家队”。记者从市科委获悉，今年上海又有7家单位入选国家科技企业孵化器，20家单位入选为国家级众创空间，上海市共有62家单位纳入国家级孵化器管理体系。与此同时，一批龙头企业已成功上市，苏河汇和上海莘泽创投作为众创空间中首批登陆新三板的两家孵化器平台备受瞩目。

“二房东经营”亟需转型

一个地方不用太大，租金便宜交通方便，支付最便宜的价格，即可容下创业者一个人的梦想。最初，众创空间都是租下一片闲置的办公楼，简单设计后最小化分割，创业起点不再是从公司开始，一个人，一张办公桌也能出发。众创空间的经营者，犹如“二房东”，有个好眼光，看中地段；定个好价钱，吸引招租。

只要一个空间，就真能创业了吗？一组数据表明，二房东式的众创空间经营状况越来越累。目前，上海传统孵化器的工位入驻率达到90%以上；而众创空间作为新型孵化器，工位入驻率仅30%不到。上海孵化协会名誉主席、中国火炬创业导师王荣指出，跟传统孵化器相比，众创空间的规模小，从业者经验也不足。传统孵化器都有“一亩三分地”，而众创空间往往都是“二房东”。“一些规模比较大的众创空间，到处连锁，四处圈地，但是过度扩张后容易造成力不从心，无法管理，服务难到位。”

事实上，众创空间的主要功能是通过创新与创业相结合、线上与线下相结合、孵化与投资相结合，以专业化服务推动创业者应用新技术、开发新产品、开拓新市场、培育新业态。“但是眼下，真正能做到这点的众创空间，凤毛麟角。”

创新服务看重影响力

3月底，上海出台《上海众创空间发展实施细则》，除了对众创空间的专业发展方向、服务体系和团队等作出一些明确规定外，还首次提出将对众创空间实行年度绩效评估，这主要包括众创空间的创新创业服务能力、数量、成效等，并据此给予相应的补贴鼓励。今年上海市对于众创空间的补贴为1000万元，依然采取“后补贴”的方式。

上海市科创中心相关负责人告诉记者，对于众创空间的绩效评估，不仅看其是否盈利，更要看其创业服务的影响力，包括提供服务的数量、质量、过程和成效等。“比如众创空间搞了一个讲座，还要看它来了多少人，举行了多长时间以及授课效果等。”

上海众创空间联盟理事长范伟军认为，众创空间的发展空间，重在完善和提升创新创业服务功能。以专业化服务与社交化机制吸引和集聚创新创业者，通过各具特色、形式多样的创新创业活动，为创业者提供创业辅导、培训、融资、技术创新、国际资源对接等创新创业服务，才是众创空间的“生存之道”。“仅靠泡一杯咖啡，搞一次路演活动，请专家做个讲座，找创业明星演讲一次，很难赢得满足创业者的成长需求，难以形成众创空间的核心服务力。”

本报记者 马亚宁

创客 心愿

新手起步渴望“上岗培训”

创业之前靠热情，创业之后靠理性。在人民广场一幢写字楼里见到的张垚时，她已有7个月的身孕。这是她第二次做妈妈了，并不紧张，一脸幸福与坦然。而作为创业者，她依然是一位“新手妈妈”。“创办公司，有点像孕育一个宝宝，初创时兴奋新奇，满腔热情；过不了三个月，你会发现，热情最不可靠，理性、耐心和坚持才是真。”

每个创业者，都觉得自己的创业项目熠熠生辉，很可能，市场根本不这么看。而这份理性和自省，是创业者最需要的“上岗培训”。很幸运，张垚遇上了一次货真价实的创业者“上岗培训”！

去年，她很偶然走进了一家名叫“23seed”的众创空间，在为期三个月多的创始人学院中，从零开始学习一系列创业“琐事”，取经创业导师或天使投资人，深入探究融资的流程与细节，和其他创业者“头脑风暴”。在这个多元开放的创业交流圈中，她感觉热气腾腾的“创业心”冷静了——更多从市场需求、投资人角度、股东利益等“他角度”打磨创业思路，而不是“我的眼里只有我”。

位于金科路上的“23seed”是一家专注创业早期的众创空间，与众多物业式的众创空间不同，它更像一个“虚拟存在”。300多平米的众创面积里，可供租借的格子间，少之又少；空间主体是敞开式的互动场地，每周末30位创业者聚集在此组成“创始人学院”。这里工作日冷冷清清，周末人头攒动，创业课程分阶段递进，无论处于创业的哪个阶段，都能找到正确的“上岗方式”。

如果你只有一个“梦”，走进“创始人学院”可以深入思索个人愿景和创业想法，学习市场调查和用户开发，探讨盈利模式，并给公司命名，确定产品定位；若在“种子期”，法务和知识产权，合伙人招聘与解聘，精益创业、产品开发、设计及管理是主要内容，收入、成本和利润等创业公司的财务管理，销售和市场是必修课，甚至还会教创业者如何举办一场给客户留下深刻印象的公司酒会等。经历几年创业，公司进入初创期，公司文化及企业管理，参加融资训练营，操练路演技能将是主要的创业辅导课。

最让张垚受益匪浅的是，每周一次的课后作业和周末相聚的小组讨论。比如，“你的创业项目别人怎么看？”，请设计一份调查问卷，样本数必须超过500份以上。“要知道，来此培训的创业者，都是公司事务一大堆，每周工作日还的完成一堆作业，很多人吃不消，或借口工作忙应付了事，或找各种理由‘忘记作业’，坚持下来的人只是少数。”创业过程不就是如此这般的大浪淘沙吗，越忙越坚持的人才是创业者的真正素质啊！身为列奇招聘的联合创始人，掌管着几十个人的公司，又是一个6岁孩子的妈妈，张垚坚持每周保质保量完成各种各样“刁钻”的创始人作业。

越是坚持，内心越清醒。在“创始人学院”中，数千份市场调研做下来，数十次项目研讨中“被打击”，张垚终于明白最初的创业梦想——打造一个能够帮企业更精准招募到人才，帮助求职者更快找到好工作，只是自己的“梦”，如何在市场上寻梦成功，得经过层层打磨，细细纠偏。？“这都是创业之初最应该想明白的事！”张垚告诉记者，在“23seed”众创空间里，每一位学员都收获了创业过程中宝贵的理性思索，有的甚至完全抛弃了最初的创业项目，与同学、导师一次次碰撞中找到了新方向。

虽然从未搬进众创空间，张垚依然自认为是众创空间的“毕业生”。在这里，她明白创业过程必须是由热到冷，给创业激情和下理性之根；找到一帮能够互帮互助的创业伙伴；一对一请教成功的创业导师，他们都是市场中摸爬滚打而来，坦诚交流每一次失败的教训。“更有价值的是，在众创空间里，我们还碰到了‘天使’。”创始人学院”毕业后，张垚赢得了“23seed”的天使投资。如今，公司正以此为起点，开发基于大数据技术和智能筛选的金融专业人才招聘平台。

本报记者 马亚宁

创客 挑战

“少年”企业面临“成长的烦恼”

面对创业失败，是初创型企业风险高，还是成长型企业风险高？很多人也许会选前者，上海立荀众创空间管理股份有限公司总经理黎炜却毫不犹豫地认为是后者。因为新创业者，公司小人员少，“船小好调头”；而对于“少年期”的创业者，公司成立七八年，员工几十人，若遭遇颠覆，影响的不仅是创业者本人，数十个人饭碗也都碎了。

其实即使已经创业十年，公司“七八岁”，在企业发展的阶段中，依然是小小少年，“成长的烦恼”比婴儿期只会更多。黎炜曾经碰到一家创业七年，年销售额接近1000万的小企业，就因为有位员工意外工伤死亡，家属上门闹事索要高额赔偿，苦苦创业近十年的创业者，差点挺不过去。幸好黎炜带领创业者服务团队，及时帮这家公司启用了工伤社保等，并通过法律手段与闹事者交涉，最终帮助企业转危为安。

很多人错误地以为，过了三年初创期，企业就可以赚钱了，完全可以离开众创空间或者孵化器，独立生存了。“在公司业务发展上，成长型企业是有更多的积累和经验。除此以外，公司更大人越多，涉及的财物、人事、法律等周边事务更庞杂了，企业单独雇佣专业的法律人士、财务人员，成本又太高，“养兵千日，用兵一时”的用人思路，完全不是这个时期的中小企业所能胜任的。不幸，遭遇一次不大的财物纠纷或者法律意外，很可能使近十年的创业成果毁于一旦。

黎炜正在服务的一家中型规模企业，年销售额已达几千万元，是一家大型国有企业的供应商。去年底，因为一个简单的合同纠纷，财大气粗的国有企业动用法律手段，通过法院封了这家企业的账户，做财产保全。适逢年底，年关难过，这家千万级规模的中小企业，资金链一下子就断掉了。“幸好，我们的创业服务团队中专业的法律顾问，通过几次交涉，冻结的账户被及时解冻了，帮助企业躲过一劫。”

实际上，正在涌动的众创空间热潮中，最被忽视的恰恰是这批已经长大，离开众创空间或孵化器的“成长派”创业者。“一家成长型创业企业，公司里是几十号员工，背后更牵动着三五家刚刚成立的初创企业，珍惜一家成长型企业，给他们提供成长型的创业服务，创业服务的影响力更为深远。”

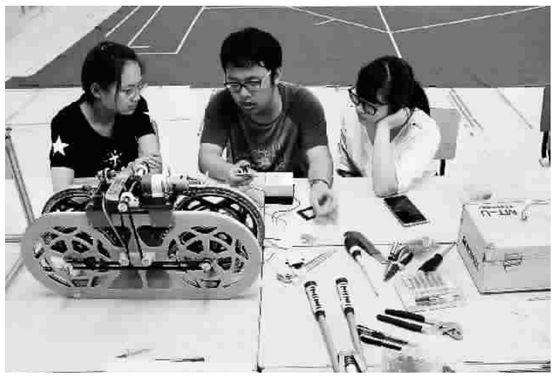
黎炜正在打造的众创空间，不再拘泥于物理空间，企业没有走进众创空间，或是已经离开众创空间，只要“有求”，必会服务上门。“而且，我们更关注创业者成长过程中，不同阶段的创业需求，以及企业不同发展阶段面临的创业风险，争取在创业的全生命周期内，持续提供管家式的创业创新服务。”

本报记者 马亚宁

创客需要理解与支持

创客 钱途

小企业成长难贷到“合理钱”



创客『小伙伴』集思广益

钱、钱、钱，是创业者宋宁近三年来总也绕不过的创新“难字”。“我们不是缺钱，而是找不到从银行贷到款的合理渠道！”

2009年，宋宁创办了一家互联网媒体公司，主要经营时尚杂志、电子杂志等。苦苦熬过“一个人吃饱全家不饿”的初创挣扎期之后，公司开始慢慢走向正轨。特别是近几年，公司销售额连年稳步增长，从初创期的100万增加到800万，公司员工保持在30多人。为了继续扩大企业规模，从2013年开始，宋宁和股东们一致决定，向银行贷款筹措企业发展资金。

服务类的中小企业难贷款，许多人认为是因为没有固定资产抵押，“我们有固定资产，一套价值480万元的商务用房！”最开始，他信心满满。贷款数额不大约250万元，远远低于可以抵押的固定资产，再加上每年实打实的经营合同，真实的银行流水，公司成立以来的缴税清单，良好的资信证明等，银行贷款应该不成问题。没想到，几个月后得到的答复是不能贷款。

于是，宋宁便打算换银行试试，可结果让人意想不到，换了近10家银行，至今也没贷成款。在追逐贷款的过程中，宋宁被银行贷款的要求彻底搞懵了。“最开始，说我们企业太小，年营业额不够，不能贷给你；我们就努力做大，销售额连年增长，银行又说企业各种流程不够规范，不能贷款；那我们就按照现代企业管理制度改制，如今已经完成股份制改革，明年即将新三板上市了；银行又说，算了，你们股东商量一下，还是采用‘个人贷’吧，放款快，资金量充足。”

最终，企业发展最合理合规的融资渠道——银行贷款，至今渺无音讯。宋宁很郁闷，创业至今秉承稳扎稳打，真实合法经营，就是贷不到款，而且无论自身怎么改进，从银行公开的正规渠道都是“求贷无门”。“追于发展，公司只好不断通过股东个人筹措资金。可是，这反映在公司账目上，就是这家企业不断地问个人借钱，又不断地还钱给个人。”宋宁告诉记者，这样的账目应该是不够健康的，给投资商看，很容易被质疑企业的正常融资能力有限。

宋宁渴望着，雨后春笋般出现的众创空间，能帮助中小企业提供类似合理的金融融资服务，“中小企业想从银行正门进去，按照正规流程获得合理数目的贷款，实在是太难了。而社会上能帮助中小企业，和这些金融机构打交道的创业辅导员，也太少了。”

本报记者 马亚宁

创客 梦想

科创“小微”最缺专业公共服务

徐敏杰，80后，正在张江浦东软件园里实践着大大的“全球梦”——他正带领着一支20人的技术团队，生产基于物联网的家庭安防传感器，勇于走出国门，找到的第一个客户就是全球商业保险巨头安联保险。

勇于“走出去”

记者走进这家名叫沙湖信息的小企业时，每个年轻人都在聚精会神于一堆堆电子元器件。经理室里不见老板椅，一大堆芯片零件铺满桌面，叫做芯片设计室更贴切些。“不好意思，我喜欢和员工坐在一起，随时讨论技术设计问题。”在外企工作了10多年的徐敏杰，去年主动下岗了，和两位合伙人一同创业。半年里，公司就从2个人发展成20个人，也从众创空间里的两个工位，扩大到租借了独立的办公室。

“很多人认为，海外竞争必须先在国内杀出一条血路，才有资格去幻想”。徐敏杰在多年外企工作中却观察到，国外大企业的供货商都是小企业，每个行业巨头周围都聚集一个中小微企业的“原始森林”。“我们为什么不可以勇敢地走出去，到国外大企业的身边分一杯羹呢？”

公司创立半年来，徐敏杰的“小公司”已经设计生产出烟雾报警器、门磁、窗磁传感器、漏水报警器等6款符合欧洲标准认证的产品，作为安联保险的供货商出口到海外，今年的销售额可达1000万元，明年预计突破1个亿。正当徐敏杰带领着创业团队踌躇满志想杀出一条中国小微企业之路时，却常常遭遇来自身后的生长“阵痛”。

躲不过“生长痛”

创业萌芽期，他在一家众创空间里租了两个工位，每月4000元。待前期构想，技术预研完成后，要成立公司了，才被告知众创空间的工位是不能作为公司注册地址的。无奈之下，徐敏杰搬离了性价比最合适的众创空间，找到一间能够注册公司的办公室，运营成本一下子就上去了。

“我们寻找公司注册地时，选择张江是因为可以享受自贸区的优惠政策。”可是，当出口产品交付后，境外客户支付了美元，而沙湖信息又要用美元进口境外的一些元件用于生产时，却被要求必须将收入的美元先换成人民币，再将人民币换成美元，才能用于境外采购。“这让我们很头大啊！”徐敏杰掰着手指头告诉记者，利率损失可能比较大，这又给企业经营增加了负担。

徐敏杰的创业烦恼，并不是个案。“众创空间接触的创业者众多，完全可以汇总某一领域的共性问题，提前告知或者贴身培训，就能帮上创业者大忙，少走不少弯路。”

渴望专业帮扶

在智能制造创业领域，作为新型孵化器，众创空间提供的专业共性服务可以更丰富。以物联网科技创新企业为例，很多要面临产品测试关，众创空间可否帮助小企业寻找测试实验室呢？

沙湖公司主要为保险公司提供家庭安防类传感器，保险公司依据传感器监测到的数据，了解被保险人的安全防护习惯，经过大数据分析，给予相应的保费折扣。因此，每款进入欧洲市场的安保类传感器，必须得到欧洲相关产品的认证。“我们每次都要派专人飞去欧洲，耗时两个多月，测试费用高达30万以上。若测试一次不成功，得继续加价测试。”徐敏杰告诉记者，上海也有欧洲标准认证的相关测试中心。“若众创空间能牵线搭桥，提供相关测试渠道，刚刚起步的中小企业就不用舍近求远，大幅度缩减了创业成本，技术产品自然更有竞争力。”

再比如，国内智能制造领域缺少了至关重要的一环——为量产而进行的设计，使得设计师的概念产品和工业流水线上能生产的产品脱节严重。“设计师的概念设计很棒，生产一个样品没问题，但量产放大到50万个乃至5000万个时，生产线不超过5%的不合格率，成为企业不能承受的巨额成本。”因此，为量产而进行的设计，几乎是每个技术创新型的小微企业急需的创业指导。徐敏杰渴望，众创空间能多调研，找规律，发现创业企业普遍存在的短板，提前找专家来培训，引进境外先进理念，为企业提供专业化的提醒式服务，成为中小微企业创新发展的公共护航者。

本报记者 马亚宁