

**胡润百富**  
HURUN REPORT

---

2 0 1 7

---

**聚焦双创  
新浪潮**

---

上海市众创空间  
发展白皮书

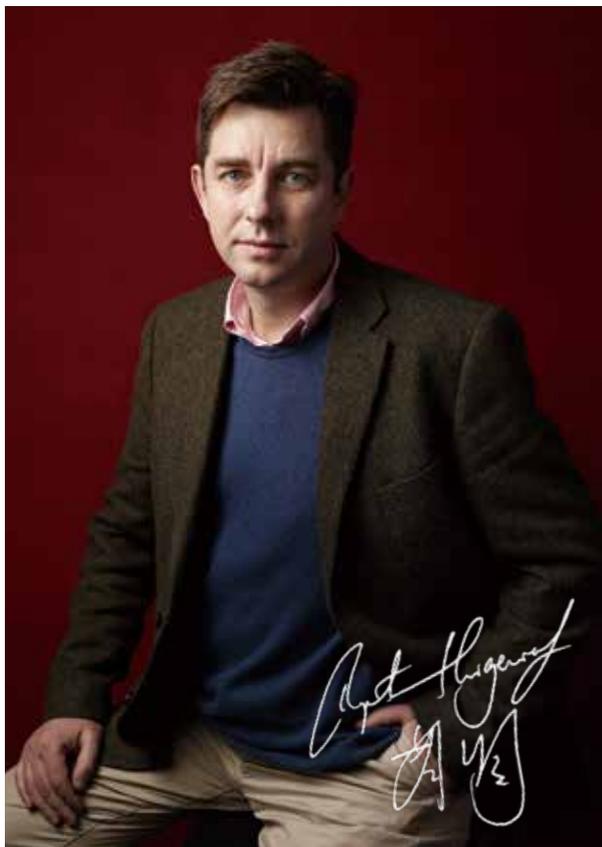
---



# 序言

胡润 Rupert Hoogewerf

胡润百富董事长 / 首席调研员



近年来，创客空间运动成为一股全球范围内的新浪潮，世界 100 多个国家和地区均有分布创业服务空间载体，其中，中国和美国是目前数量最多、规模最大的两个国家。最近，胡润百富给全球 40 岁以下白手起家且最成功的企业家做了一份榜单，给我印象最深刻的也正是美国和中国，这两个国家 40 岁以下白手起家的企业家数量占全球 80%，说明两国的创业文化深厚，未来发展将会充满活力，因为年轻一代的蓬勃发展代表了国家向上发展的趋势。说到创业者，

我发现名校校友会中潜藏着许多成功且有活力的创客案例，2017 年我们发布了一份关于中国大陆地区高校校友会的报告，这些校友们拥有相近的价值观和共同的文化，很多创业者在校友会中更容易找到志同道合的合作伙伴和人才，同时校友会的人脉资源广阔，创业者通过校友会找到投资者的成功率也更高、更便捷。

上海是一个包容性强、理念开放的国际大城市，非常适合创新创业的发展，其众创空间的兴起正是源于“大众创业、万众创新”的政策号召。作为全国科技企业孵化器建设最早和发展最快的地区之一，上海的众创空间自 2013 年以来呈现出井喷式发展态势。截至 2016 年 12 月，全市已建立 500 余家众创空间。同时，上海市政府对于众创空间的扶持力度大，八成以上的众创空间享受过政府双创优惠政策，尤其是对于明星标签——科技研发和知识型创新创业行业的支持。未来，国际化、专业型是上海市众创空间最为主要的战略发展方向，具体包括：致力于孵化功能的建设、打造全产业链的生态圈；鼓励科研院所、高校、龙头企业独立开设众创空间，加强垂直领域深度；建立硬件商店等专业创业工坊；引进国外优秀人才的同时帮助本土众创空间和创业者“走出去”等各项内容。

在此，我们很荣幸能够做一份关于上海市双创行业的发展白皮书——《2017 年上海市众创空间发展白皮书》，期望通过这本白皮书能够给予创业者更多的创业信心与激情、鼓励更多人参与到创新创业中来。为了确保白皮书的客观性、全面性以及权威性，我们共采集和访问了上海市 80% 以上的众创空间，并对 1,200 多位入驻众创空间的创业者展开了定性访问和定量研究，覆盖上海全市 16 个区县，为读者深入解读上海市众创空间目前的市场发展、未来趋势走向以及创业者的真实需求。我们希望您能够从中获取到有用的价值，也期待您提供宝贵的建议。

最后，祝您阅读愉快！

---

# 目录

---

## 01. 序言

---

## 04. 白皮书亮点



---

## 06. 第一章 上海市众创空间总体发展现状

---

## 13. 第二章 上海市众创空间运营模式分析

---

## 20. 第三章 上海市众创空间发展相关政策

---

## 23. 第四章 上海市入驻创业企业需求与满意度评价

---

32.

第五章

上海市众创空间发展痛点及未来趋势

---

35.

第六章

上海市众创空间排行榜

---

36.

第七章

国内外众创空间优秀案例

---

41.

附录

专家访谈摘录



---

47.

胡润百富简介

---

48.

研究方法 & 版权说明



## 白皮书亮点

### 一、上海市众创空间呈现出井喷式发展态势

截止到 2016 年 12 月，上海全市已有 500 余家众创空间，自 2013 年以来呈现出井喷式发展态势，超过六成以上的空间皆是在此段时间成立；其中 2015-2017 年成立众创空间的数量最多，占全市总量 43.4%。

### 二、政府扶持力度大，八成以上的众创空间享受过政府相关创新创业优惠政策

上海市政府对于众创空间行业扶持力度较大，八成以上的众创空间享受过相关优惠

“

**“技术研发与服务”  
是上海市创业企业  
分布最广的领域**

”

政策，其中“政府补贴”、“租金补贴”和“人才政策”三个政策受惠普及率最高。与此同时，“财政补贴”也是众创空间排名第四的收入来源，占空间总收入 13.2%。

### 三、科技研发与创新服务成为上海市创新创业的明显标签

“技术研发与服务”是上海市创业企业分布最广的领域，超过八成的众创空间中有此行业的创业者入驻，单个空间平均拥有 15.2 个与“技术研发与服务”相关的项目；其次是近年来的明星行业“电子商务”，近七成空间有“电子商务”领域的创业企业，行业平均创业企业数量为 9.3 个；排在第三

位的行业是“培训咨询”，占比48.4%，行业平均创业企业数量为4.9个。另外随着国人健康意识的提升，“大健康”行业也备受创业者追捧，近四成的众创空间有“大健康”相关的创业企业入驻，行业平均创业企业数量为3.7个。

#### 四、未来国际化将会成为上海市众创空间发展的重要战略方向

目前上海市具有国际化业务的众创空间比例已达31.9%，国际化业务平均占空间总体业务的7.8%，业务涉及境外国家总数超过30个。同时为响应上海市“国际化”、“专业化”、“品牌化”政策方针号召，众创空间表示会逐步加大发展国际化业务。未来，国际化业务占总体业务的比例将提升至25.4%，国际化拓展方向包括吸引国际型众创空间进入上海设立分部，引进海外资源、人才、技术和推荐本土众创空间、创业企业进军国际市场等。另外，五成以上的空间期望未来上海市国际化科技创新配套服务建设重点应体现在人才建设、技术、政策扶持、金融和知识产权五方面。

#### 五、上海市创业企业画像：规模集中于10人以下，在众创空间中短期入驻为主

在创业过程中，为节约成本并发挥人员的最大效用，创业团队的规模通常较为精简，上海众创空间中六成以上创业团队在10人以下，其中4-6人的比例最高，为29.7%。在入驻时长方面，出于成本考量和创业企业快速进阶发展的特性，创业者在目前的众创空间中以短期入驻为主，72.5%的创业企业入驻时间低于1年。

#### 六、资金和生态圈资源共享成为上海市创业者入驻众创空间的两大主要动机

区别于其他形式，资金和生态圈资源共

享是创业者们选择入驻众创空间最主要的动机。资金方面，入驻众创空间的创业者能够享受到上海市各种优惠政策，从而获取低成本优势、减少创业风险；当企业发展到一定阶段后，众创空间也能够吸引并提高资本注入的可能性。资源上，众创空间不仅为创业者提供基础设施，同时给予生态圈内外资源相结合的支持，这些商业生态及其附属链条资源包括供应链资源、同行交流氛围、媒介及人才对接资源等内容的共享以及硬件商店的开发建设。

#### 七、创业者需求迭代升级，专业个性化的“一站式”孵化服务成创业需求主流

创业者的需求不断升级，他们的要求不再仅仅停留于基础办公设施，而是更倾向于选择提供实际创业孵化服务的众创空间。在众创空间的创业辅助过程中，创业者们讲求“专业性”、“个性化”和“一站式”的服务，在充分了解创业企业需求的基础上，提供个性化的综合孵化方案是关键，尤其是在人才聚拢、成本控制、资源对接、导师服务等内容上的帮助。对于不同阶段的创业企业来说，他们的需求也略有差异，初创企业看成本，发展及成熟企业重资金。

#### 八、上海市众创空间的总体满意度高，关注小微企业、提升专业性和融资能力是改善重点

研究显示，创业企业对于上海市众创空间的总体满意度较高，评价均分为4.57分（5分制）。优良的服务团队、有影响力的品牌效应和高性价比是最受创业企业认可的三个方面。相对而言，通过扩大导师与专家团队规模来增加专业性、全面提高资金对接能力是上海市众创空间目前重要的改进方向。另外，部分创业者提及上海市的优惠政策和税收减免过于偏向“大型企业”，对小微创业企业的扶持略显单薄。

“

吸引国际型众创空间  
进入上海设立分部，  
引进海外资源、人  
才、技术和推荐本土  
众创空间、创业企业  
进军国际市场

”

# 第一章 上海市众创空间 总体发展现状

## 1.1 众创空间概念及类型

众创空间的提出源于“大众创业、万众创新”，是对新型创业公共服务平台的统称。通过市场化机制、专业化服务和资本化途径为大众创新创业者构建的低成本、便利化、全要素、开放式的新型创业公共服务平台。

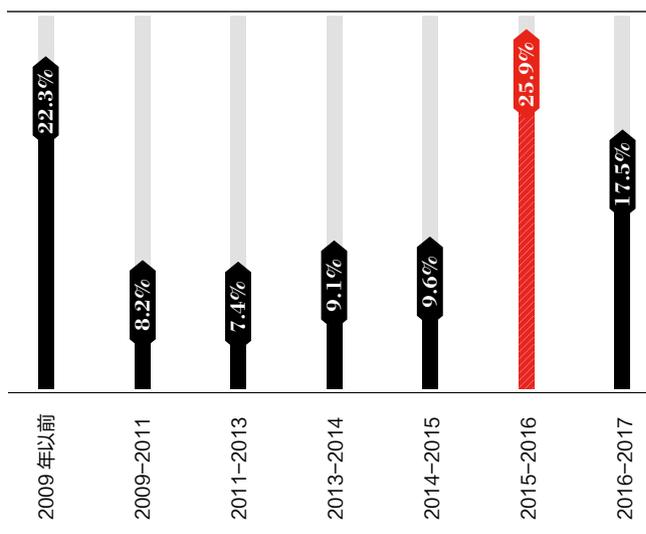
众创空间类型包含创客空间、极客空间、创业咖啡、创业新媒体、创业训练营、虚拟孵化器、创业社区等新型创新创业服务组织以及科技创业苗圃、科技企业孵化器、科技企业加速器、大学科技园、小企业创业基地等创业服务平台。

## 1.2 上海市众创空间发展历程

上海市是全国科技企业孵化器建设最早、发展最快的地区之一。截止到2016年12月，全市已有500余家众创空间。从众创空间发展历程及成立时间来看，自2013年以来，上海市众创空间呈现出井喷式发展态势，超过六成以上的空间皆是在此段时间成立；其中2015-2016年成立的众创空间数量最多，占全市总量25.9%，其次是2016-2017年成立的的空间数量，比例达17.5%。

在上海市众创空间的发展历程中，大致经历了三个阶段。1.0版本的众创空间仅为创业企业提供基础的办公硬件设施。2.0版本则开始提供各类基础配套服务，包括企业申办辅助、创业辅导、政府部门等基础资源对接。目前，上海市的众创空间正在向3.0版本模式推进，即着重于投融资联动机制，填补创业企业在资金对接服务方面的空缺，包括寻找风投资源和自有基金投资两种形式。

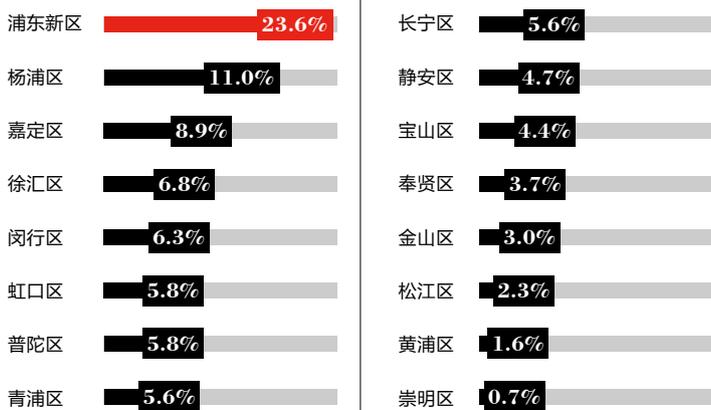
众创空间成立时间分布



数据来源：2017年上海市众创空间发展白皮书调研 图片 Getty Images 提供



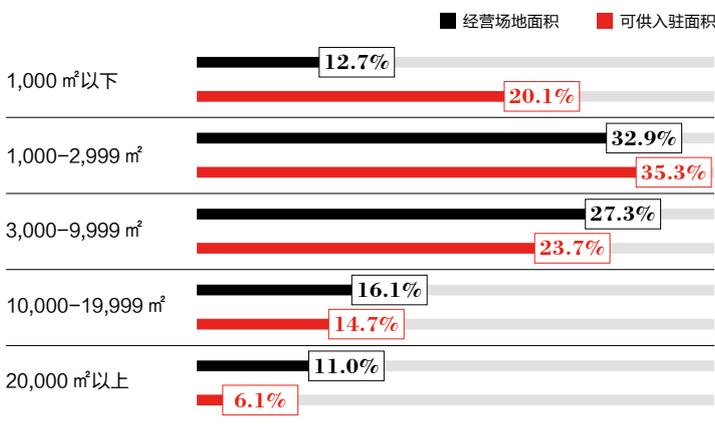
## 众创空间地域分布



## 1.3 上海市众创空间地域分布

目前上海市的众创空间建立模式基本以自主经营为主，品牌授权和连锁加盟这两种模式相对较少。浦东新区作为上海建设全球科技创新中心的核心区域，其众创空间是全市发展最快、数量最多的区域，占全市总量的23.6%；其次是上海市众创空间发展颇具代表性的地区——杨浦区，其众创空间数量占全市总量11.0%；其他众创空间分布较多的地区还有：嘉定区、徐汇区、闵行区、虹口区、普陀区、青浦区、长宁区，数量均超过全市总量的5%。

## 众创空间总体规模面积分布



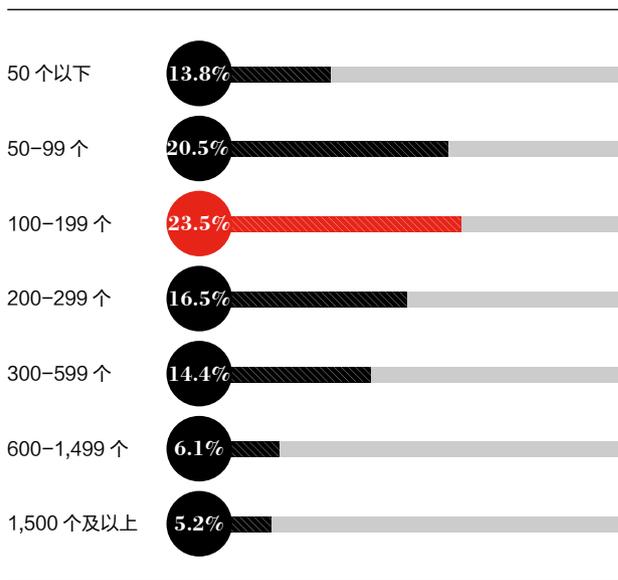
## 1.4 上海市众创空间规模面积

总体来看，上海市众创空间经营场地总面积已超过320万m<sup>2</sup>，可供入驻总面积约230万m<sup>2</sup>；从众创空间个体来看，单个众创空间经营场地面积平均为7,662m<sup>2</sup>，其中可供入驻面积为5,740m<sup>2</sup>。1,000-2,999m<sup>2</sup>的众创空间分布最多，比例超过三成；对于目前上海市众创空间而言，多数空间均处于自我创业阶段，同时它又是承载、服务创业的主体，根据自身实力选择适当的面积规模至关重要，既能更好的控制空间的运营成本，又能保证可持续性发展。

## 1.5 上海市众创空间工位提供及价格分布

为满足不同阶段创业企业的工位需求，上海市众创空间提供的办公区域有开放式工位、半开放工位、独立房间、洽谈区、休闲区等多种形式。从工位总数量上来看，单个众创空间拥有的工位数量平均为 323 个。总工位数量分布在 200 个以下的众创空间比例是最高的，占比 57.8%。从工位价格上来看，众创空间单个工位平均单价为 886 元 / 月，千元以下的众创空间占比六成以上，对于初创企业来说性价比相当高；另外也有 13.1% 的空间工位月度平均单价在 100 元以下，一方面是部分众创空间采用减免租金的方式来吸引优秀的创业企业入驻，提高空间自身品牌和影响力，进而吸引更多创业企业入驻，另外一方面也是得到了政府的大力支持。

## 众创空间单个空间总工位数分布



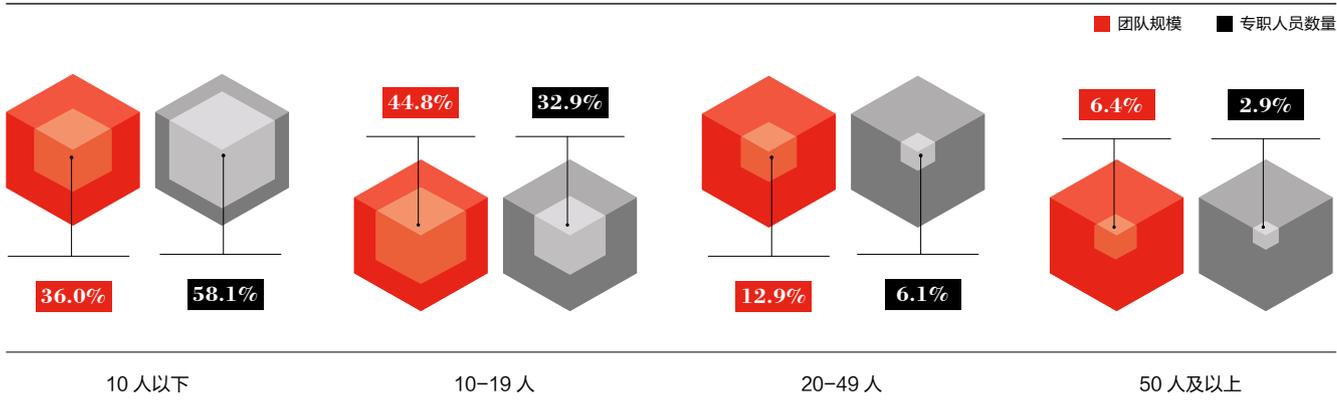
## 众创空间月度工位单价分布



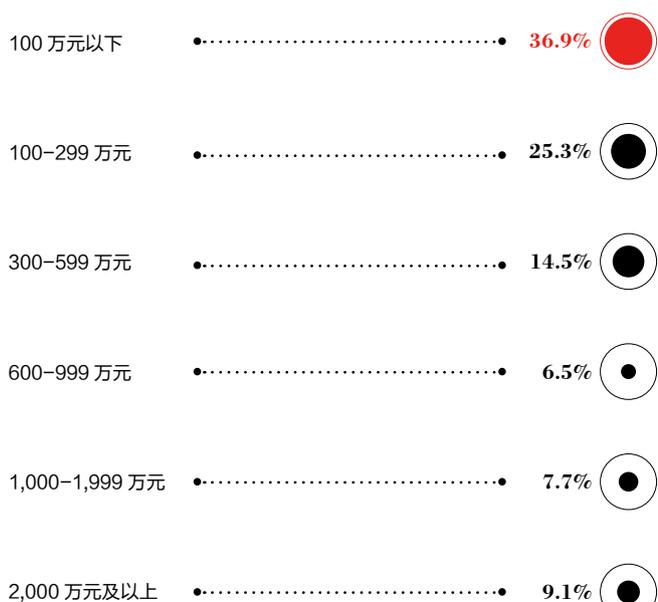
## 1.6 上海市众创空间运营团队规模

上海市众创空间运营团队规模较为精简，单个空间团队平均有 16.2 位成员，其中专职人员平均为 11.8 人；八成以上的众创空间团队规模均在 20 人以下，专职人员在 20 人以下规模的空间更是达到 91.0%，对于创业企业来说，空间的创业服务人员不在于多，而在于可以提供各类资源和高品质的服务，能够帮助创业者解决创业过程中遇到的痛点才是关键。

## 众创空间运营团队规模



## 众创空间年度收入分布

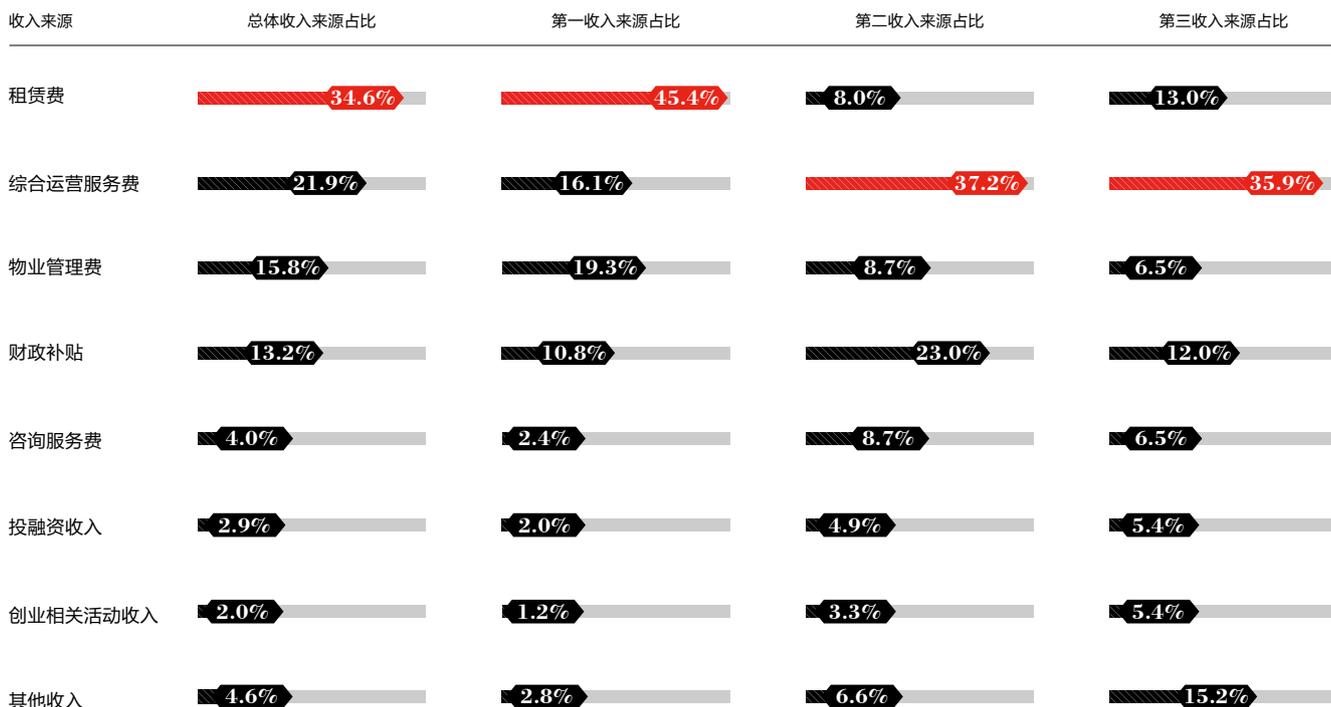


## 1.7 上海市众创空间收入来源

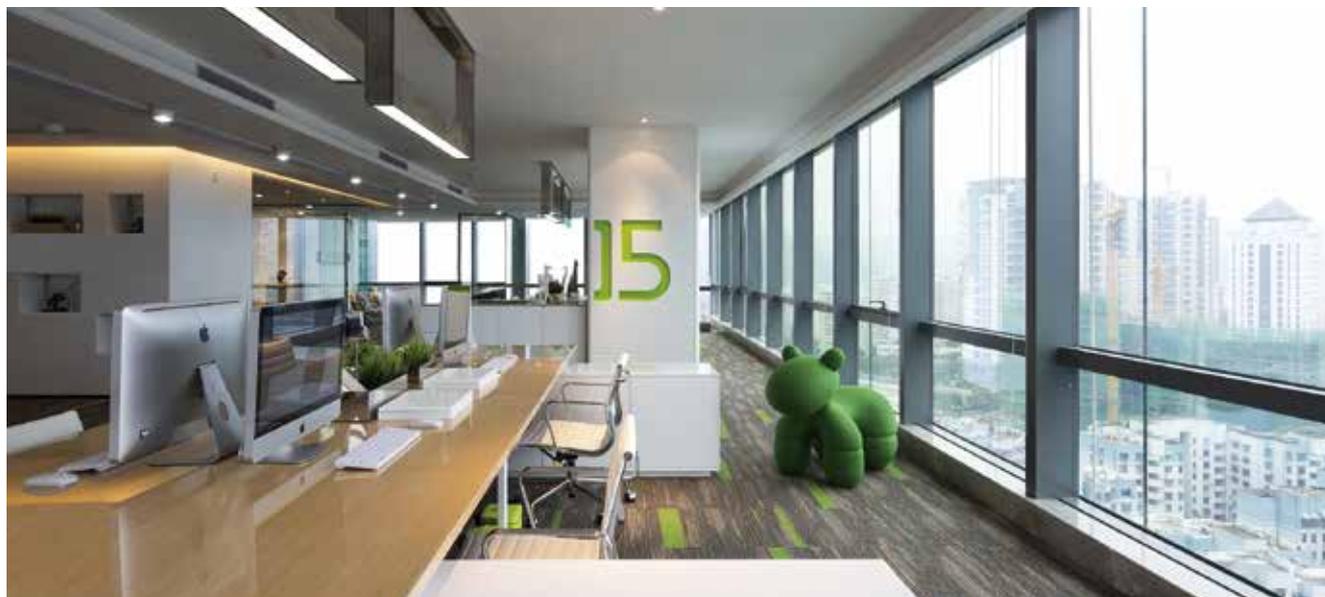
2016年上海市众创空间平均年度总收入达962万元/年。而实际有八成左右的众创空间年度收入低于平均水平，这主要是由于行业发展迅猛且竞争激烈、空间收入来源受限、空间发展周期较短等因素所致；年度总收入千万以上的众创空间比例只有16.8%，多数是发展较早、生态系统、资源和服务均比较完善的大型科技企业孵化器、加速器。

根据调查结果显示，目前上海市众创空间最主要的收入来源是租赁费，占空间总体收入的34.6%；其次是众创空间的综合运营服务费收入，占总体收入的21.9%，而空间若想要通过创业服务来获取收益甚至获取赢利点，就要求众创空间必须具备非常专业的能力和更高服务水平；排在第三位的是物业管理费收入，占总体上收入的15.8%；上海市政府对于创新创业这个新兴行业的扶持力度较大，仅在财政补贴方面已占众创空间总体收入的13.2%，排在空间收入的第四位。

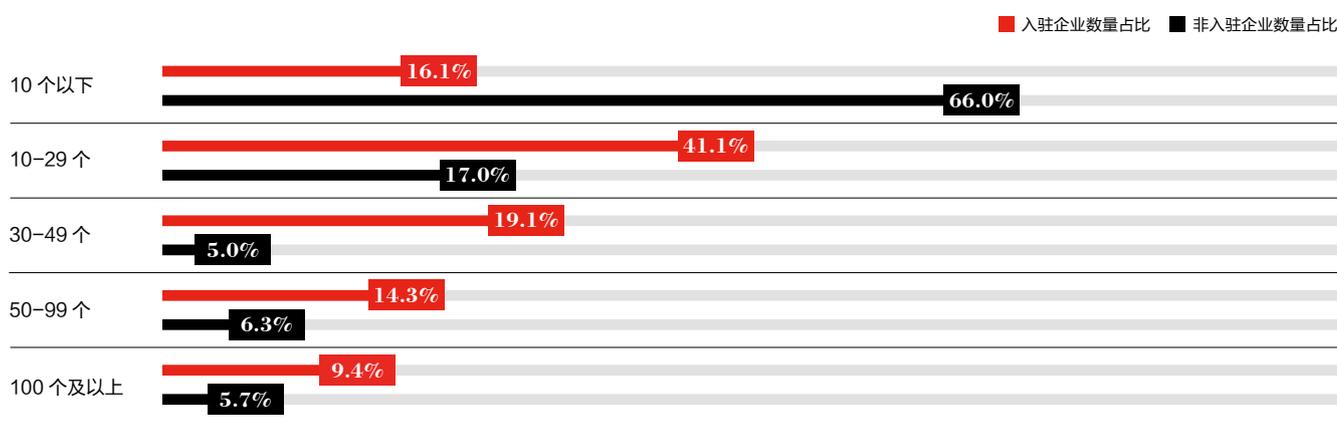
## 众创空间收入来源分布



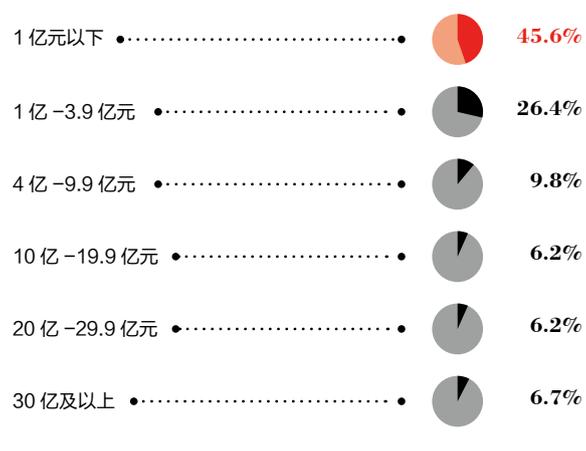
(备注说明：第一收入来源、第二收入来源、第三收入来源占总体收入来源的比例分别为70%、20%、10%)



## 众创空间入驻企业数量分布



## 众创空间入驻的企业总估值



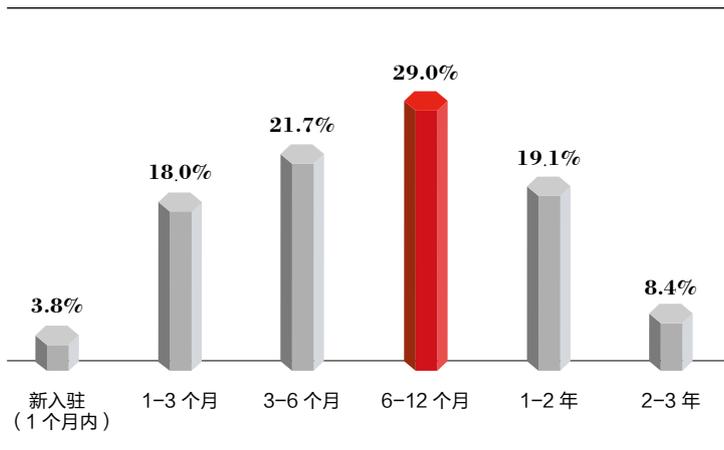
## 1.8 上海市众创空间入驻现状

2016年上海市众创空间入驻的创业企业数量总计超过16,300个，非入驻企业数量约为13,500个。其中拥有10-29个创业企业入驻的众创空间数量最多，占比41.1%；其次是拥有30-49个创业企业入驻的众创空间，占比19.1%。根据众创空间对其入驻的创业企业评估，单个众创空间中创业企业的总体估值超过1亿元及以上的空间占比超过一半。

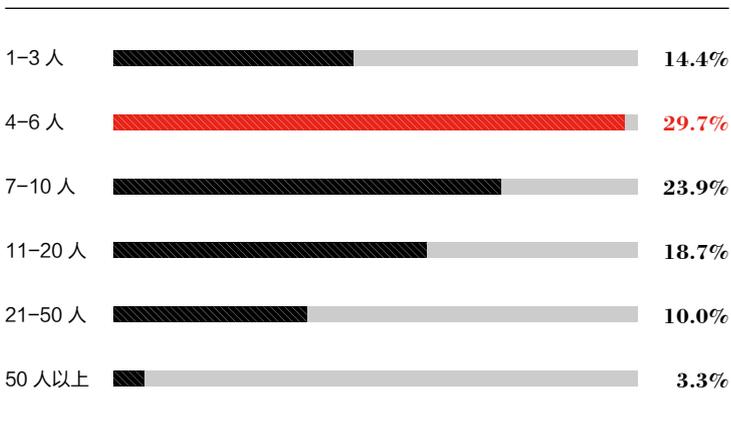
随着创业者需求的逐步升级，他们不再单纯地追求联合办公类的租赁模式，而是更青睐于实际有帮助的创业孵化操作。

在入驻时长方面，由于众创空间属于兴起市场，加上创业项目不断进阶成长的动态特性，上海创业企

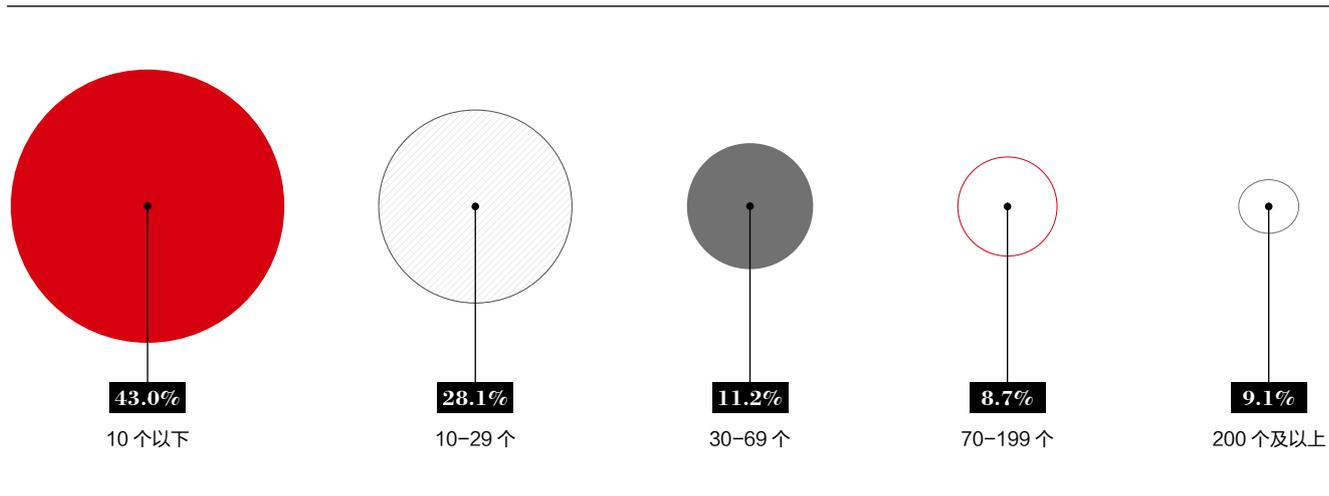
## 创业企业入驻众创空间周期



## 入驻创业企业团队规模



## 众创空间月度平均入驻工位数分布



企业入驻众创空间通常以短期为主，平均已入驻的时间为 9.9 个月，超过七成的企业入驻时间为 1 年以内。其中，入驻 6-12 个月的创业企业占比最大，为 29%，其次为 3-6 个月，比例为 21.7%。

为节约成本并发挥人员的最大效用，创业企业的规模基本以“小而精”的团队模式为主，超过六成的创业团队规模小于 10 人，其中 4-6 人的团队比例最多，为 29.7%，其次为 7-10 人（23.9%），超过 50 人的团队比例仅为 3.3%。

上海市众创空间的月均入驻工位数为 84.6 个，主要是因为部分大型科技企业孵化器、加速器因面积较大（平均经营面积达 8,196 m<sup>2</sup>），可提供入驻工位数量较多，本身拥有较强的实力吸引了较多创业企业入驻，同时拉高了整体月均入驻工位数的平均值。实际大部分的众创空间月均入驻工位数量是在平均值以下，七成以上的众创空间月平均入驻工位数在 30 个以下。

“技术研发与服务”是上海市众创空间中创业企业分布最广的行业，超过八成众创空间中均有此行业的创业企业入驻，单个空间平均拥有 15.2 个与“技术研发与服务”相关的企业或项目，这也表明在全国双创大环境下，上海市在科学技术研发与创新服务上的

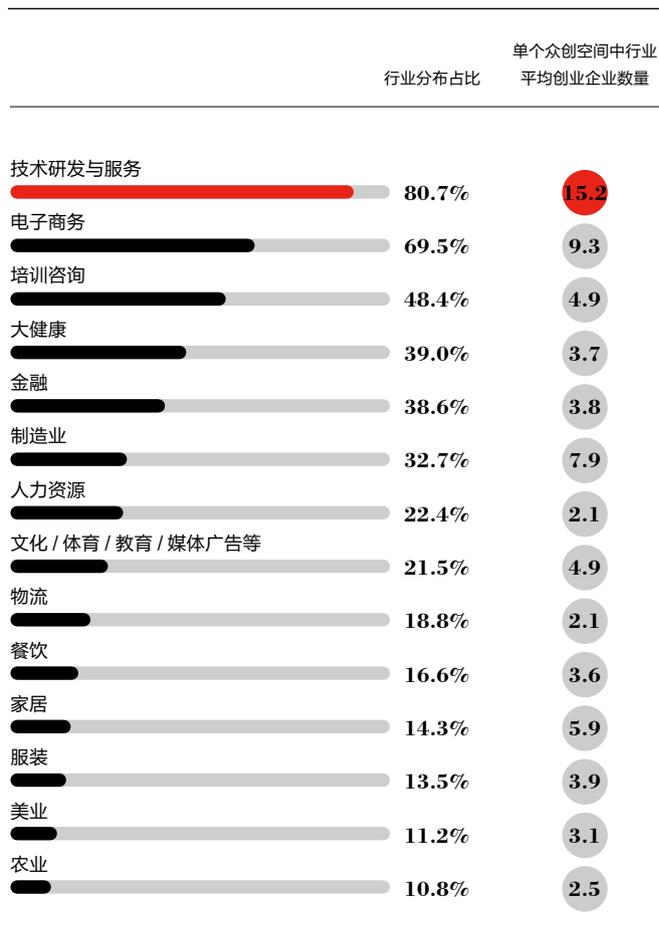
明显的特征；其次是近年来的明星行业：“电子商务”，近七成的众创空间有“电子商务”行业的创业企业，行业平均创业企业数量为9.3个；分布在第三位的行业是“培训咨询”，占比48.4%，行业平均创业企业数量为4.9个。另外随着国人越来越关注健康，“大健康”行业也备受创业者追捧，近四成的众创空间有“大健康”行业相关的创业企业入驻，行业平均创业企业数量为3.7个。

“

**“技术研发与服务”是上海市众创空间中创业企业分布最广的行业，超过八成众创空间中均有此行业的创业企业入驻**

”

## 众创空间入驻企业的行业分布



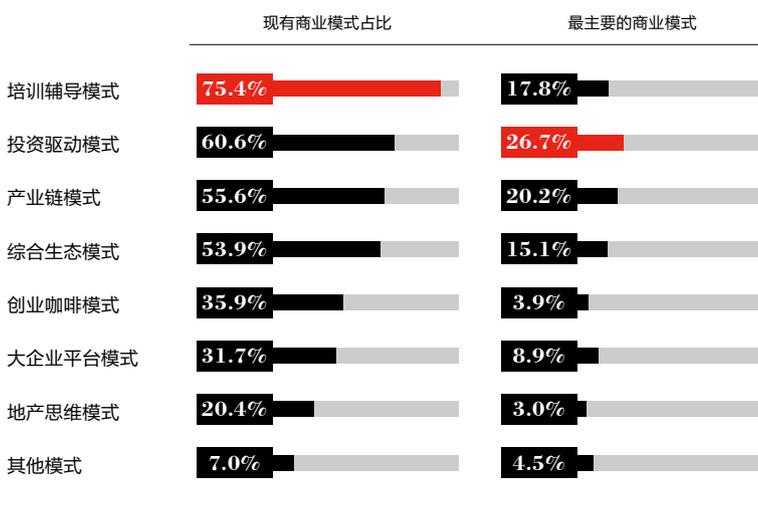
数据来源：2017年上海市众创空间发展白皮书调研 图片 Getty Images 提供

## 第二章 上海市众创空间 营运模式分析

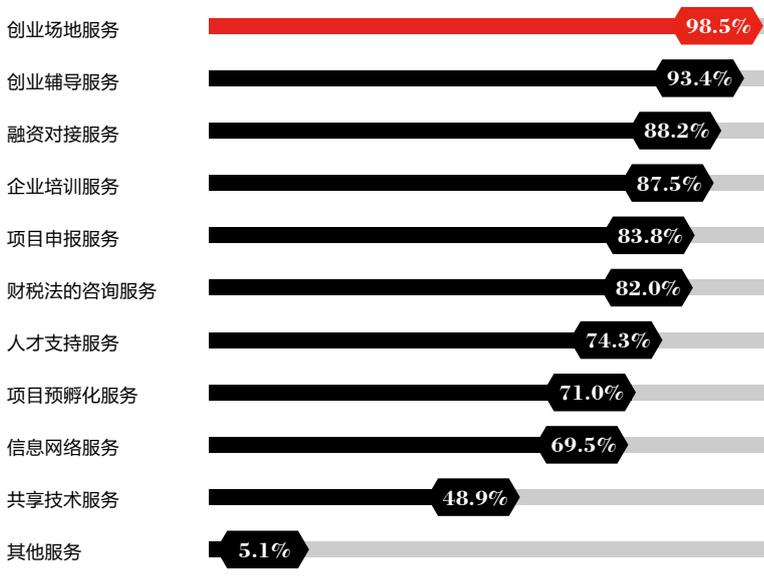
### 2.1 上海市众创空间商业模式

众创空间现有商业模式主要有七种，其中培训辅导模式、投资驱动模式、产业链模式、综合生态模式是目前空间中最常见的四种。从众创空间的最主要商业模式来看，投资驱动模式是占比最高的核心商业模式，比例为 26.7%，在实地调研时发现，多数众创空间运营者均认为发掘有前景的项目，获得丰厚的投资回报是众创空间未来最重要的盈利模式；其次是产业链模式，超过两成的众创空间以此模式作为最核心的商业模式运营；培训辅导模式虽然是最常见的商业模式，但作为最核心商业模式运营的空间占比排在第三位，比例为 17.8%。

#### 众创空间现有商业模式



#### 众创空间提供给创业企业的设施和服务类型

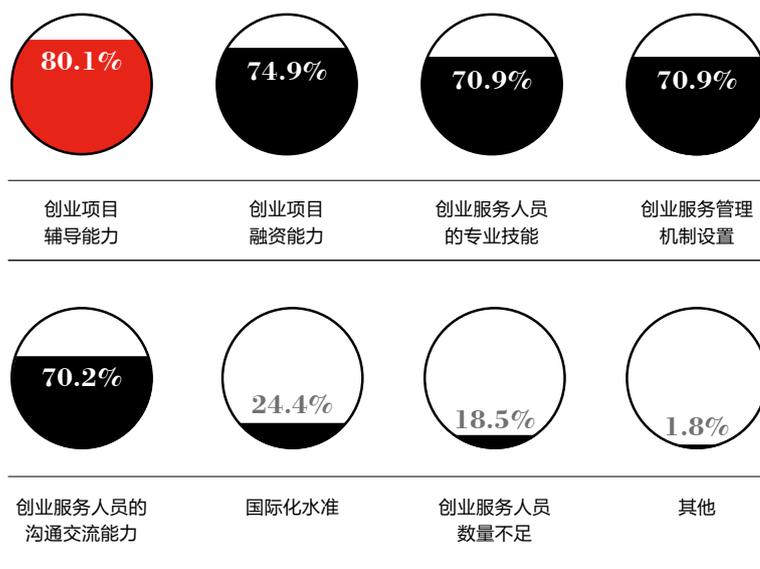


### 2.2 上海市众创空间提供创业服务类型

提供创业服务是众创空间与一般办公出租用房的主要区别，也是众创空间存在与发展的基础。随着众创空间的不断发展与完善，众创空间提供的创业服务呈现多元化态势，创业场地服务、创业辅导服务、融资对接服务、企业培训服务、项目申报服务及财税法的咨询服务是空间提供较多的创业服务，八成以上的空间均有提供以上几种服务。众创空间在实际运营中，各家空间拥有的资源与能力各不相同，提供服务类型的切入点也不一样，我们实地走访众创空间时发现，部分众创空间针对发展到一定阶段的创业企业会提供市场拓展、品牌建设推广等方面的特色服务。

创新创业项目的辅导能力是众创空间提升创业服务水平最关键的要素，八成众创空间运营者均表示认可，一方面是因为随着空间业务范畴的持续拓展和扩张，其创业项目辅导的服务能力不可避免地会被稀释；另一方面是部分创业导师为不断提升自身影响力而挂靠不同创新创业平台，这对于空间来说也是一种变相稀释。另外他们还认为创业项目融资能力、创业服务管理机制设置、创业服务人员的专业技能、创业服务人员的沟通交流能力等方面也是重要影响因素，认同比例均超过70%。当然目前上海市大多数众创空间成立较晚、运营年限短，基本处于起步发展阶段，运营团队配置架构、生态系统及服务不够健全、完善，对众创空间的创业服务能力

## 众创空间运营者认为提升空间创业服务水平的关键要素



## 众创空间运营者认为创业企业选择众创空间的关键因素



66

**创新创业项目的辅导能力是  
众创空间提升创业服务水平  
最关键的要素**

99

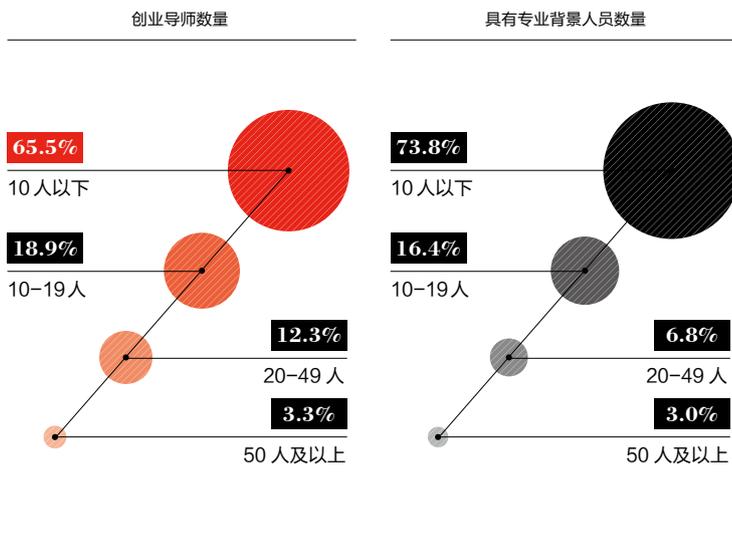
必然产生影响，未来仍需要一定时间的行业发展周期。

从众创空间运营者的角度来看，我们统计了六项他们认为创业企业选择众创空间的关键因素，“帮助对接投资的能力（61.9%）”是众创空间运营者认为创业企业选择空间关注最多因素，其次是空间的相关“配套服务（48.0%）”，排在第三位的是“入驻成本（39.9%）”，“孵化机构帮助对接政府、高校、媒体的能力（39.2%）”、“创业辅导、交流活动（26.7%）”和“免费或者低成本场地的最长使用时间（16.5%）”是其他三个关键因素。

## 2.3 上海市众创空间创业辅导专家团队构成

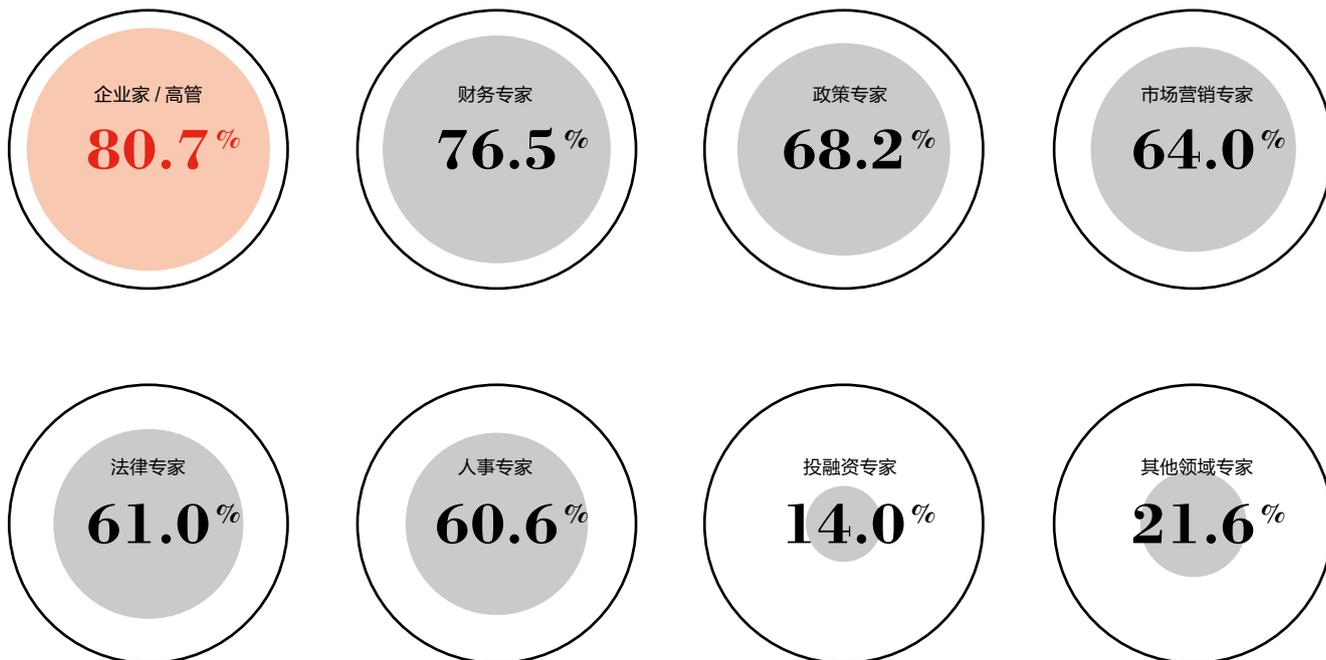
单个众创空间拥有的创业导师数量平均为 14.5 人，专业背景人员平均 11.6 人，10 人以下的创业导师和专业背景人员的众创空间分布是最多的，比例分别为 65.5%、73.8%。其中“企业家/高管”类专家是目前上海市众创空间能够提供给创业企业最普遍的专家类型，超过八成以上的众创空间均有提供，专家数量平均为 3.3 人；其次是“财务专家”，76.5% 的众创空间可提供此类专家，专家数量平均为 1.8 人；近七成的众创空间可提供“政策专家”，此类专家排在第三位，专家数量平均为 1.8 人。

## 众创空间提供创业辅导专家团队分布



## 众创空间提供创业辅导专家类型

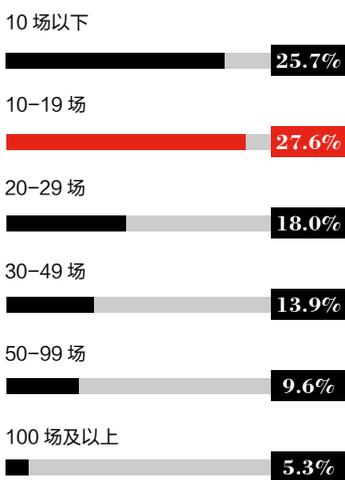
○ 平均可提供专家比例



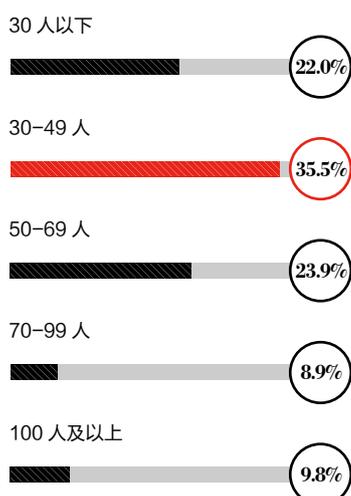
## 2.4 上海市众创空间举办创业相关活动概况

创业活动不仅是众创空间经营者认为吸引创业企业入驻的六大关键因素之一，同时也是众创空间运营收入来源之一；我们在实地走访创业企业时，创业者认为线下的创业活动能够更直观、全面、深入了解众创空间，因此各大空间都在大力打造各类推荐会、讲座、比赛等线下创业活动，以此作为亮点吸引和服务创业企业。根据调查结果显示，2016年上海市众创空间共举办超过9,800场创业相关活动，参加人数累计超过59万人次，平均每次活动参与人数为61.3人次，其中每场活动参加人数分布最多的是30-49人（35.5%），其次是50-69人（占比23.9%）。

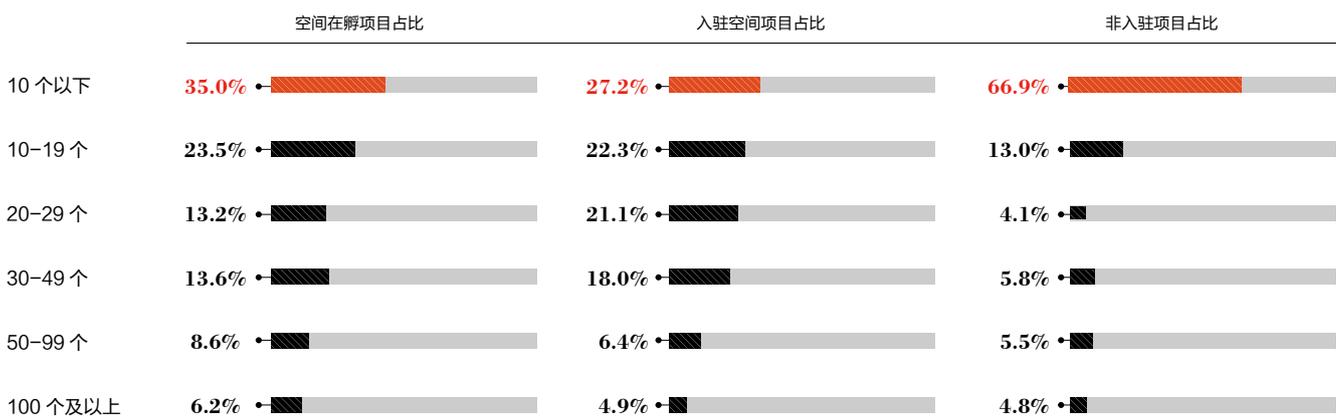
### 2016年举办活动场数



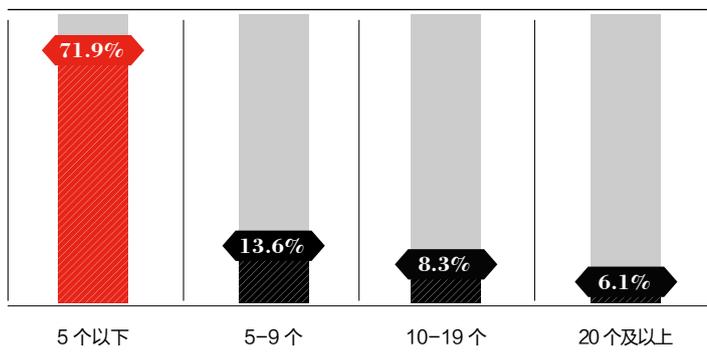
### 2016年每场活动参与人数



## 众创空间孵化项目数量分布



## 众创空间成功项目融资数量分布



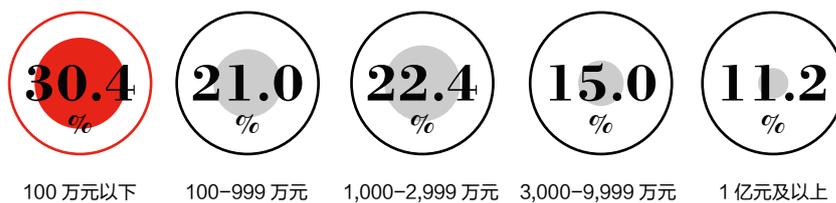
## 2.5 上海市众创空间项目孵化融资现状

从众创空间项目分布上，单个空间在孵项目数量平均有35.3个，入驻项目数量平均有39.4个，非入驻项目数量平均有31.2个，项目数量在10个以下的空间比例是最高的。

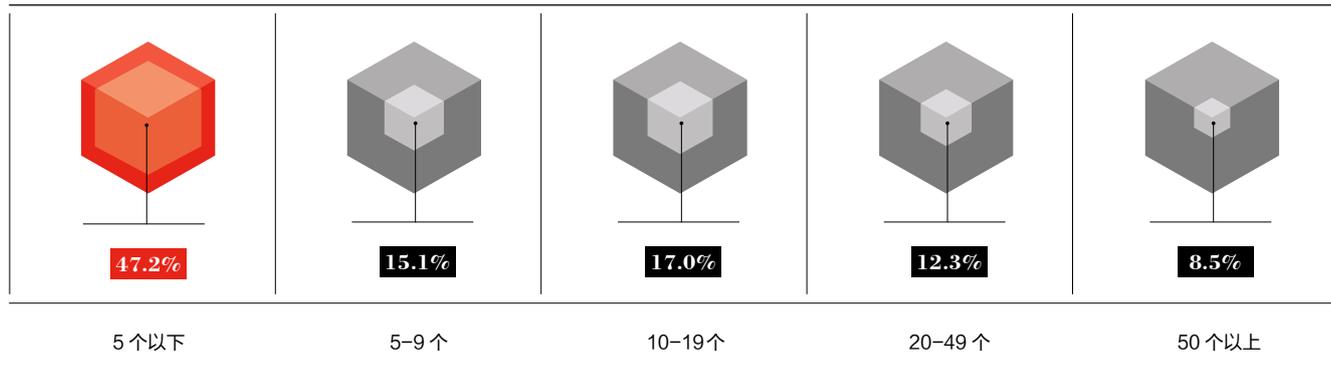
众创空间的投融资能力是吸引创业企业入驻的关键因素之一，根据本次调查结果显示，七成以上众创空间的成功融资项目数量均在5个以下，成功融资项目20个以上的空间

较少，比例仅为 6.1%。孵化项目融资总额在千万以下的空间最多，占比 51.4%；亿元以上孵化项目融资额的众创空间也超过一成，这些众创空间以投资驱动模式、产业链模式为主要商业模式，孵化项目成功融资率达 16.6%。成功融资项目总估值亿元以上的众创空间比例超过三成。

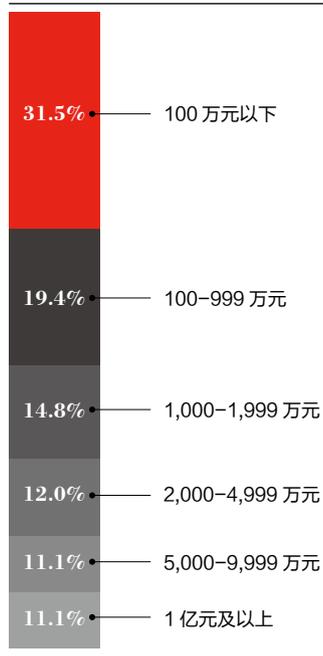
## 众创空间成功融资项目融资额分布



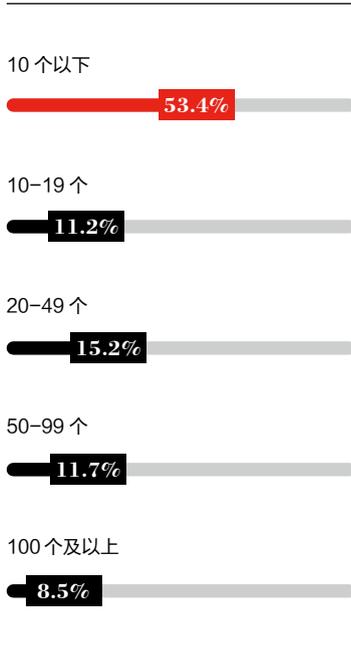
## 众创空间孵化高新技术项目数量分布



## 众创空间孵化高新技术项目融资额



## 众创空间获得知识产权数量分布



近四成的众创空间中有高新技术项目在孵化，其中高新技术项目孵化数量低于 5 个的众创空间最多，占比为 47.2%；拥有 20 个以上高新技术项目孵化的众创空间有两成。从融资额大小来看，千万以下融资额是当下市场最主流的投融资范围，超过五成的空间高新技术项目融资额在此范围内；其中 100 万元以下融资额的众创空间占比是最高的，比例为 31.5%；亿元以上融资额的众创空间占比 11.1%，主要涉及领域有移动互联网、人工智能、云计算、大健康、医疗等。根据众创空间运营者对于空间内高新技术项目评估，高新技术项目总体估值亿元及以上的空间占比为 52.2%。

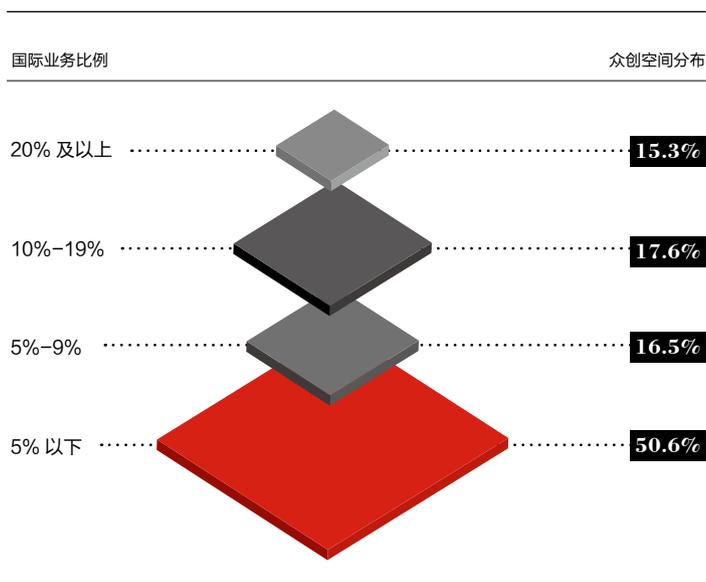
2016 年上海市众创空间中的创业企业共获得知识产权总量超过 7,100 个，其中获得知识产权数量 10 个以下的空间占比最高，比例为 53.4%；其次是获得知识产权数量 20-49 个的空间，比例为 15.2%。

## 2.6 上海市众创空间国际化业务

2013年以后成立的众创空间数量占上海市总体六成以上，整个众创空间行业发展周期还比较短，空间的商业模式、服务等各方面还不够完善和成熟，目前走出上海进入其他城市的众创空间只有 23.2%，而打开国际市场业务进入境外城市的众创空间则更少，仅有 3.6%。

虽然目前上海市众创空间进入境外城市的比例还比较小，但具有国际化业务的众创空间比例已达 31.9%，国际化业务平均占他们总体业务的 7.8% 左右。同时为响应上海市“国际化”、“专业化”、“品牌化”政策方针号召，这部分众创空间表示他们会逐步加大发展国际化业务，在未来，国际化业务将会占总体业务的 25.4%。

## 国际业务占众创空间总业务比例

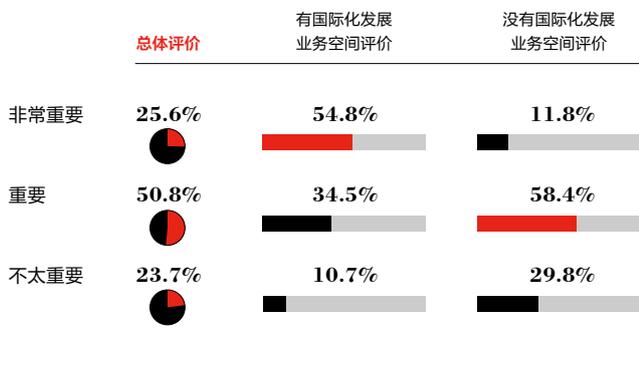


## 众创空间国际业务涉及国家

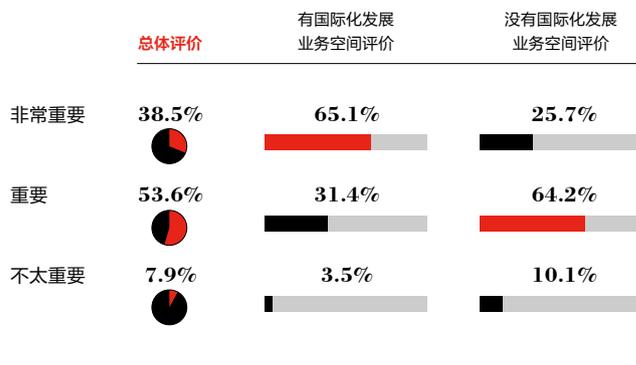


数据来源：2017年上海市众创空间发展白皮书调研

## 众创空间运营者评价国际化平台和资源对创业型公司的重要性



## 众创空间运营者评价搭建国际创新创业资源网络和建立数据库对发展上海市国际化创业工作的重要性



总体来看，上海市众创空间国际化业务涉及国家总数已超过 30 个，其中美国是众创空间国际化业务涉足最多的国家，占比 24.4%；排在第二位的国家是韩国，有 12.5% 的众创空间涉足；比较热门的国家还有以色列、德国、日本，占比均超过 8%。从事国际化业务主要有海外优秀项目引进、资本与资源对接、行业及专业技术交流、推荐本国企业进军国际市场、技术转移支持、跨国落地支持、国际创投交流活动、创业培训、法律咨询、科技转化咨询等。

上海市的众创空间企业具有较为开阔的国际化视野，他们对于与国际化接轨的平台和资源非常看重，就“国际化平台和资源对创业型公司的重要性”评价方面，76.4% 的众创空间运营者认为是较为重要的，尤其在已有国际化发展业务的空间运营者中，这一比例接近九成。

九成以上众创空间运营者认为搭建国际创新创业资源网络及建立数据库对上海市国际化创新创业工作有着重要的价值。从上海市创新创业大环境来说，此举能够推动上海创新创业更快融入全球双创网络，提升上海创新创业的国际服务能力和形象；从众创空间角度来说，也能提高国际化创业空间使用率并帮助初创企业克服国际化障碍。同时，众创空间运营者认为这一平台能够实现会员间的载体共享，提高国际化创业空间使用率，亦能“形成一个国际化创业成果展示平台和人才培养基地”。

## 众创空间运营者认为建设国际化科技资源网络平台的价值

实现会员间的载体共享，提高国际化创业空间使用率



形成一个国际化创业成果展示平台



形成一个国际化创业人才培养基地



建立数据库，为上海市国际化创业提供一手数据

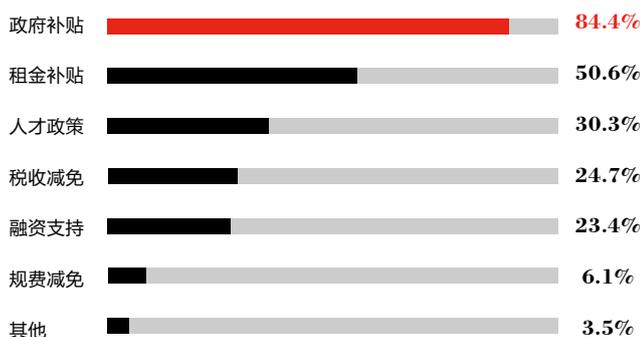


形成一个具有公信力的公共服务网络平台



## 第三章 上海市众创空间 发展相关政策

### 2016 年上海市众创空间享受过的相关优惠政策



数据来源：2017 年上海市众创空间发展白皮书调研

上海市政府对于众创空间行业扶持力度较大，根据调查结果显示，有八成以上的众创空间享受过相关优惠政策。其中以“政府补贴”普及率最高，比例高达 84.4%；其次是对众创空间的“租金补贴”，享受过租金补贴的众创空间超过五成；再者是“人才政策”方面的支持，比例为 30.3%。

### 3.1 众创空间资金补贴扶持

#### 3.1.1 认定 + 考核制

认定 + 考核制是指由行政管理部门设定前提条件，区域内众创空间可自由申请，通过后授予称号并在一定周期内进行绩效考核，根据考核结果给予政策支持或资金补贴。

上海市政府的认定考核采取备案制，通过备案的众创空间将被授予“上海市众创空间”称号，每一自然年年底将参与考核，根据评估结果给予不同额度的年度奖励。

从区县来看，杨浦、虹口、闵行、普陀等区是典型通过认定 + 考核制度来给予资金补贴的区域。各区均有明确的考核要求和标准，在市政府的补贴上提供进一步的鼓励扶持资金。

### 上海市众创空间资金补贴相关优惠政策

区域名称	认定条件 / 考核标准	奖励额度
上海市	根据工作、管理机制、区科委推荐意见，将注册成立不少于 6 个月的众创空间纳入备案名单。备案名单中的众创空间在年底参与年度考核，根据综合评定结果给予奖励。	综合评价优秀奖励 15 万元； 综合评价良好奖励 10 万元； 综合评价合格奖励 5 万元。

### 上海市众创空间认定 + 考核制相关优惠政策 1

区域名称	认定条件 / 考核标准	奖励额度
杨浦区	<ol style="list-style-type: none"> <li>实缴注册资本 100 万元以上</li> <li>全职工作人员不少于 4 名</li> <li>场地 1,000 平方米以上且租赁合同 2 年以上</li> <li>在孵企业 15 家以上</li> <li>年度获得投资比例 10%（或 5 家以上）</li> <li>年终考核及格</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>开办费支持（500 元 / 平米，最高 500 万元）</li> <li>租金减免费补贴：60 元 / 平方米 / 月，补贴期限为 2 年，最高 300 万元</li> <li>承办创新创业大赛活动费用补贴，最高 50 万元</li> </ol>
虹口区	<ol style="list-style-type: none"> <li>面积不少于 300 平米，租期不少于 3 年</li> <li>公共使用面积不少于总面积的 10%</li> <li>不低于 300 万的种子基金</li> <li>入驻的科技型企业不少于 50%</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>备案的科技企业孵化器年终考核优秀、良好和及格的，分别给予 30 万元、20 万元、10 万元奖励</li> <li>创业培训等服务费用补贴 50%，最高 20 万元 / 年</li> <li>开展创新创业大赛等活动费用补贴 80%，单个活动最高 30 万元</li> <li>创业孵化服务补贴，0.3-5 万元 / 家</li> <li>改造外部、内部环境费用补贴 30%，最高分别为 300 万元和 120 万元</li> <li>举办活动，获优秀创业组织，补贴 1-3 万元</li> <li>新认定的国家级、市级、区级科技企业孵化器，额外奖励最高 100 万元、60 万元和 30 万元</li> <li>新认定的国家级、市级、区级科技苗圃，奖励 50 万元、30 万元和 15 万元</li> </ol>

## 上海市众创空间认定 + 考核制相关优惠政策 2

区域名称	认定条件 / 考核标准	奖励额度
<b>闵行区</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 成立超过 1 年</li> <li>2. 在市、区两级备案</li> <li>3. 在孵化企业数量达到 15 家以上且孵化企业超过半年</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 考核合格的众创空间服务费补贴: 预孵化项目 5,000 元/个; 在孵企业 1 万元/个; 加速企业 1.5 万元/个</li> <li>2. 获投资补贴: 年度获投资企业达到企业总数 5%, 奖励 20 万元; 10% 奖励 30 万元; 15% 则奖励 50 万元; 主板上市 50 万元/家; 中小板及 E 板上市 30 万元/家</li> <li>3. 改建费用补贴 350 元/平米, 最高 500 万元</li> <li>4. 公共服务空间补贴房租: 面积不超过 20%, 最多 1,000 平方米, 连续 3 年, 最高 100 万元</li> <li>5. 开办费补贴: 面积 1,000 平方米以下 30 万元; 超过 1,000 平方米的 50 万元</li> <li>6. 科创公益活动, 活动费补贴 50%, 最高 100 万元</li> <li>7. 众创空间投资, 3 年标准利率的利息补贴, 最高 100 万元; 若投资损失, 给予实际到位资金 5% 的风险救助</li> </ol>
<b>普陀区</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 对备案的众创空间进行补贴, 备案基本无门槛</li> <li>2. 重点支持获取“国家级众创空间”、“市级众创空间”荣誉称号的机构</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 补贴公共服务和活动大赛等产生的费用, 最高比例为实际费用的 50%, 最高 200 万元/家</li> <li>2. 以政府购买、项目化形式支持“普陀区众创空间联盟”活动, 提供全额补贴</li> <li>3. 获得上海市资金支持的众创空间将获得同比例普陀区配套资金</li> <li>4. 国家级“众创空间”给予最高 200 万元资助</li> <li>5. 上海市“众创空间”给予最高 30 万元资助</li> <li>6. 行业领军企业或龙头创投公司在区内建设重点支持领域的众创空间, 且经国家、市级评定, 额外获得 100 万元奖励</li> </ol>

## 3.1.2 项目指南申报制

项目指南申报制是指通过项目指南的方式, 对外发布对于众创空间的支持, 指南里设置基本条件, 满足条件的众创空间均可申报, 通过后最终确定具体的支持范围和额度。

## 上海市众创空间项目指南申报制相关优惠政策

区域名称	认定条件 / 考核标准	奖励额度
<b>徐汇区</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 租金原则上不高于同等地段市场平均价格的 80%</li> <li>2. 设立不低于 500 万元的创投基金或至少 5 个以上的天使投资人、创业投资机构战略合作协议</li> <li>3. 注册地、税管地和经营地均在徐汇区</li> <li>4. 面积不低于 500 平米, 租赁合同不少于 2 年</li> <li>5. 按照要求提供统计数据, 正常运营 3 个月以上</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 运营补贴最高 40 万元/年</li> <li>2. 双创奖励最高 60 万元</li> <li>3. 对符合条件的众创空间, 根据运营机构对区域经济的综合贡献值, 给予一定的综合性扶持</li> <li>4. 给予电信企业商务宽带和专线宽带套餐价格 30-40% 的优惠</li> <li>5. 承办徐汇区创新创业大赛等有影响力的活动, 最高补贴 50 万元</li> </ol>
<b>浦东新区</b>	<p>《2016 浦东新区“小微企业创新创业基地城市示范”专项资金项目申报指南》</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 建设、购置费用补贴, 按投资额的 10%, 面积最多 200 平米, 最高 3,000 万元</li> <li>2. 租金 20% 补贴, 累计最长 12 个月, 最高 100 万元</li> <li>3. 众创空间发展连锁店 (浦东 5 家以上, 全市 10 家或全国 30 家以上) 给予最高 100 万元奖励</li> <li>4. 孵化海外项目 (海外资金占 30%, 实到资本 50 万元以上, 团队中有海外人才), 补贴 5 万元/个, 最高 200 万元</li> </ol>
<b>长宁区</b>	<p>《长宁区 2015 年信息消费专项资金项目申请指南》</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 聚焦“大智移云”领域的新技术应用、投融资对接、法律人才服务</li> <li>2. 自 2014 年以来, 累计孵化企业获得风投且落地长宁不少于 5 家</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 前景好、创新性强、具备带动示范效应的众创空间, 补贴总投资额的 30%, 最高奖励 150 万元</li> <li>2. 公共性、基础性、服务效应好、有一定影响力的众创空间、服务补贴最高 100 万元</li> </ol>



### 3.2 人才资源支持

根据上海市《关于本市发展众创空间推进大众创新创业的指导意见》，为了激励大众创新创业，同时提升创新创业服务水平，针对创业者及创新创业服务人才方面给予以下政策支持：

① 支持科研人员创业。允许高校、科研院所等事业单位科研人员在职或离岗创业。符合条件的高校、科研院所的科研人员可保留基本待遇离岗创业，在创业孵化期内(3至5年)返回原单位的，工龄连续计算。

② 支持青年大学生创新创业。实施青年大学生创业引领计划，落实创业贷款担保贴息、房租补贴、初创期社会保险费补贴、创业培训见习补贴等鼓励创业政策措施。建立健全弹性学制管理办法，支持大学生保留学籍休学创业。鼓励高校开发开设创新创业教育课程，培育创业精神、创业意识和创新创业能力，提高创业素质。充分发挥上海市大学生科技创业基金的作用，对自主创业学生实行持续帮扶、全程指导、一站式服务。

③ 支持大企业高级管理人员、连续创业者、归国留学人员、创新创业中介服务人员

“

**对获得一定规模风险投资的创业人才及其核心团队，予以直接入户引进。建设好留学人员“创业首站”，服务留学人员来沪创业。**

”

才及其核心团队等各类人员创新创业。对经由市场主体评价并获得市场认可的创业人才及其核心团队，直接赋予居住证积分标准分值。对经由市场主体评价且符合一定条件的创业人才及其核心团队，居住证转办户籍年限可由7年缩短为3至5年。对获得一定规模风险投资的创业人才及其核心团队，予以直接入户引进。建设好留学人员“创业首站”，服务留学人员来沪创业。

④ 建设海外人才离岸创新创业基地。加强“双自联动”，依托中国(上海)自由贸易试验区和张江国家自主创新示范区，加大海外人才引进渠道和平台建设力度，建立多层次的离岸创业支持系统，探索可复制、可推广的离岸创业模式，为海外人才营造开放、便利的创业营商环境。

⑤ 将着力发展一批创业学院。搭建创业教育资源分享平台，支持引进一批国内外优秀的创业培训教材和课程，开发一批符合上海市特征的创业课程。支持具有创业经验和责任感的企业家、投资人等作为创业导师，为创业者和创业企业开展形式多样的创业辅导和创业咨询。

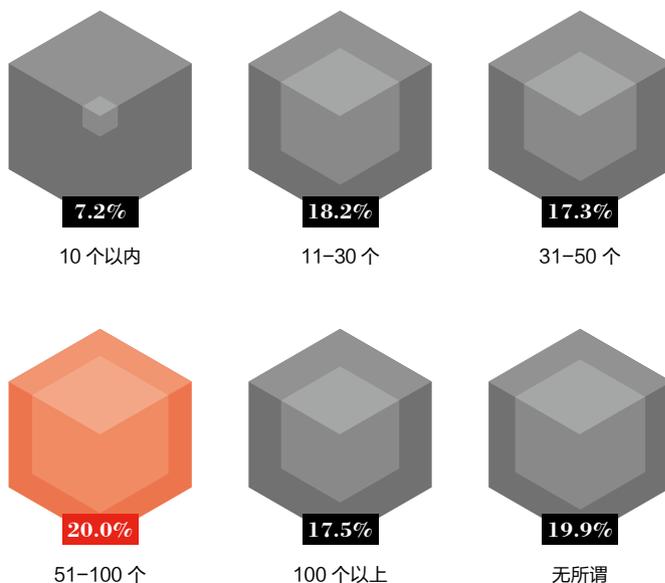
## 第四章 上海市入驻创业 企业需求与满意 度评价

随着“双创”号召的不断深入以及众创空间的硬件和服务发展的日益完善，越来越多的创业者倾向于选择通过众创空间实现“创业之梦”。究其原因，第一，完善的配套服务使得创业道路更为便捷省心，从基础的企业注册、人才招聘到专业的技术指导、品牌宣传、融资对接，众创空间配备了系统且全方位的辅助与咨询服务，为缺乏创业经验或资金的创业者们解决后顾之忧。第二，相较于其他创业方式，众创空间往往能使创业者获取到更广阔的资源，包括充分解读并第一时间申请到政府优惠扶持政策、集合产业并共享供应链上下游企业、聚拢创业者并形成创业交流圈，这些丰富的资源造就了众创空间的独特优势。第三，完善且灵活的硬件设施不仅满足基本和个性的办公需求，同时降低创业成本。除此以外，知名的众创空间本身能够形成品牌效应，构成创业者有力的信用背书，同时吸引到更多的关注。

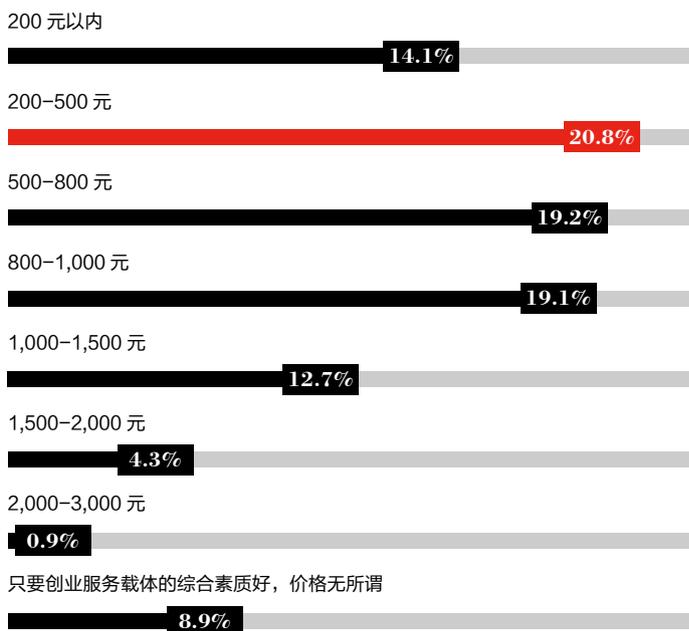
### 4.1 入驻创业企业基本需求

从入驻创业企业对于众创空间的工位需求来看，出于企业发展不同阶段的个性要求，他们对于工位数量的期望也会有所差异。因此，各范围的工位数量偏好呈现出平均态势。工位价格方面，超过八成的创业企业能够接受的月度价格在 1,500 元以内，平均可接受单价为 723 元 / 月。

### 入驻创业企业对于众创空间的工位需求



### 入驻创业企业接受众创空间的月度工位单价

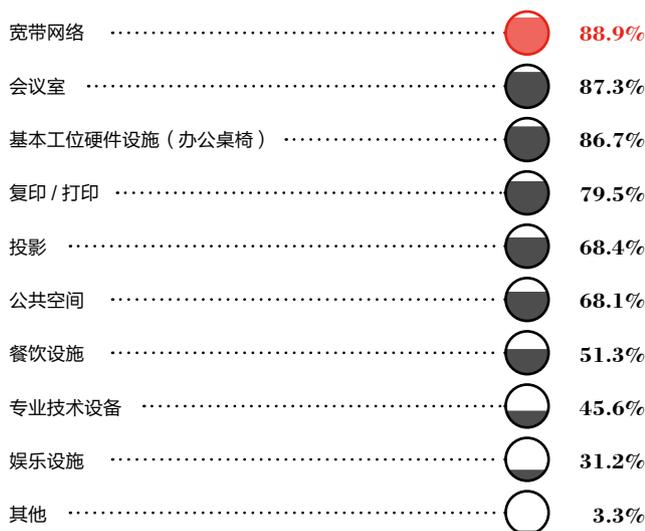


在硬件设施的需求上，实现信息搜索与沟通的“宽带网络”、满足商务讨论的“会议室”、保证基础办公的“基本工位硬件设施（办公桌椅）”是最为重要的三项配备，选择比例均超八成。

软件服务与设施方面，基础的“创业场地服务”以及解决创业资金问题的“融资对接服务”是创业者们最为普遍需要的两项内容，比例分别达到 77.1% 和 70%。紧随其后的是与企业基本经营辅助与政策申请相关的服务，包括“项目申报服务”（68.7%）、“创业辅导及公司运作等方面的咨询服务”（68%）、“政策咨询服务”（67.4%）。

当提到必须具备的三项服务时，“融资对接服务”则上升成为第一重要的需求，比例为 43.8%。其次为“创业场地服务”（42.5%）、“创业辅导及公司运作等方面的咨询服务”（36%）。

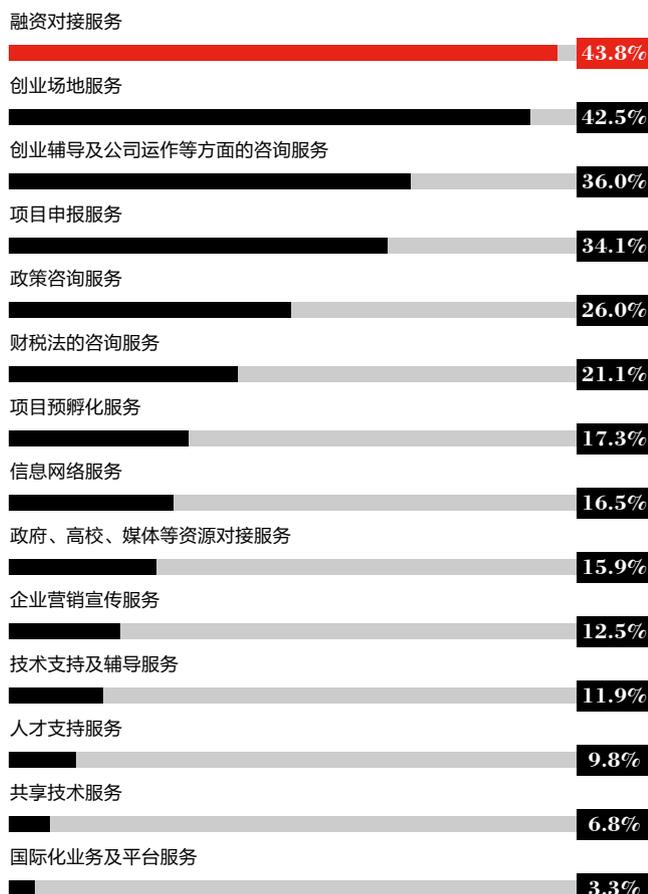
## 入驻创业企业对众创空间的硬件设施需求



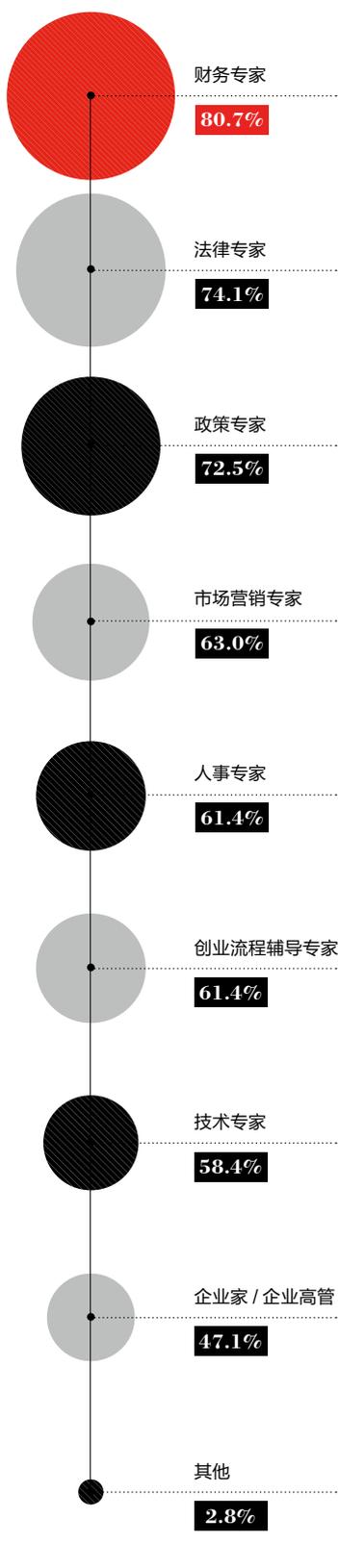
## 入驻创业企业对众创空间的软件服务需求



## 入驻创业企业认为优秀众创空间必须具备的三个服务



## 创业企业对于众创空间 团队专业人员需求



## 创业企业期望众创空间 每年提供或举办的活动



## 创业企业最期望参加众创空间 每年提供或举办的三个活动



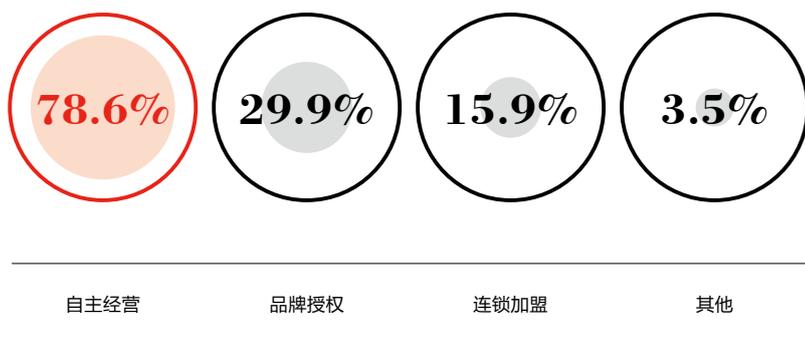
“  
在对于众创空间团队  
专业人员的要求上，  
创业者呈现出了全面  
多元的需求”

在对于众创空间团队专业人员的要求上，创业者呈现出了全面多元的需求，除“企业家/企业高管”外，各类辅导专家的期望比例均超过5成，其中，“财务专家”、“法律专家”和“政策专家”是最为需要的三类人员，选择比例达到80.7%、74.1%和72.5%。创业者注重实际落地的帮助，由于创业环境与规模阶段不同，使得企业家/高管的要求会低于其他各类专业人员。

活动方面，65.5%的创业者需要“创业企业间定期的交流沙龙”，以此来营造良好创业氛围并形成创业交流圈。“融资辅导类讲座”和“法律政策相关讲座”的需求排在第二和第三位，选择比例分别为64.3%和63.9%。另外，六成的创业者还选择了“企业运作与管理类的培训讲座”和“成功企业家讲座及分享活动”。

而在创业企业最期望参加的活动上，与资金相关的“创业项目融资辅导类讲座”（41.7%）的重要性超过“创业企业间定期的交流沙龙”（35.5%），成为期望值最高的活动。“法律政策相关的专家讲座”（34.2%）排名不变，处于第三的位置。

## 创业企业对众创空间经营方式的偏好



### “

**聚焦到选择众创空间最重要的六大考虑因素时，成本、资金、地理位置和团队服务的全面、专业、高效成为关键条件**

### ”

## 4.2 选择众创空间偏好和考虑因素

目前上海市众创空间经营模式基本以自主经营为主，同时我们针对创业企业调查时发现，出于对服务质量控制、灵活性和个性化需求的考量，“自主经营”的众创空间更具备主导权，信任感更高，因此是创业企业首选的经营模式，偏好比例高达 78.6%。其次为品牌授权（29.9%）和连锁加盟（15.9%）。

谈及具体选择因素时，“场地与设施”是最为基础的创业条件，98.1%的创业企业在评估众创空间时会考虑到这一方面。其中，由于直接影响到办公的便利性与招聘的难易程度，考虑“地理位置及交通方便”的人数最多，占“场地与设施”总考虑人数的 77.3%，紧随其后的是“入驻成本”（70.1%）、“办公环境好、场地宽敞明亮、入驻面积大”（60.0%）以及“硬件设施配备全面完善”（55.7%）三个方面。

第二，众创空间中服务团队的专业资质和高效性也是创业企业关注的因素，91.6%的创业者会评估“专家与创业服务人员”。“拥有全面的专家团队”（60.4%）、“创业服务人员在提供服务、处理问题、反馈等方面及时效率”（59.8%）和“服务人员或专家的专业技能高”（41.0%）是对于众创空间专业团队最主要的三大标准。

从综合角度出发，聚焦到选择众创空间最重要的六大考虑因素时，成本、资金、地理位置和团队服务的全面、专业、高效成为关键条件。其中，成本问题凸显为创业企业最重要的关注点，“入驻成本、价格合理”的选择比例最高，为 54.4%。其他五大考虑因素分别为“地理位置及交通方便”（52.6%）、“拥有各方面的咨询与服务”（45.5%）、“融资能力强，机构本身有充足的资金或有风投资源对接资金”（45.0%）、“拥有全面的专家团队”（42.1%）和“创业服务人员

在提供服务、处理问题、反馈等方面及时效率” (33.6%)。

第三, 86.7% 的创业者会考虑“配套服务”, 全面性和性价比是他们最为关键的要求。“拥有各方面的咨询与服务”和“拥有对接政府、高校、媒体的能力”位列配套服务的前两位, 占比分别为 64.5% 和 46.4%。另外, 34.3% 的人也会考虑到“服务及支持项目的价格合理”这一费用问题。

除此以外, 考虑“创业氛围”、“资金支持”、“活动及讲座”和“品牌形象”四方面的人数也均达到了六成以上, 分别为 83.1%、76.2%、73.0% 和 65.3%。

根据定性调研发现, 不同阶段的创业企业在选择众创空间的考虑因素上呈现出不同的要求。初创企业通常在资金和人才两方面较为紧缺, 因此他们会更为注重节约成本和资金扶持, 他们所需要的便捷的地理位置, 也多数集中在“便于人才招聘和团队组建”的考量。具备一定经验的创业企业则会更多地考虑资金和平台, 他们强调抱团效应和全方位的交流、咨询和辅助, 尤其是技术和融资方面的资源对接。

## 创业企业选择众创空间时考虑最重要的六大因素



## 创业企业选择众创空间时考虑因素

<b>1 场地与设施</b>	<b>98.1%</b>
地理位置及交通方便	77.3%
入驻成本、价格合理	70.1%
办公环境好、场地宽敞明亮、入驻面积大	60.0%
硬件设施配备全面完善	55.7%
新入驻时有一段期间的免费工位或低成本工位	38.5%
硬件设施配备优质先进	29.6%
<b>2 专家与创业服务人员</b>	<b>91.6%</b>
拥有全面的专家团队 (法务、财务、人力资源、企业家、市场等)	60.4%
创业服务人员在提供服务、处理问题、反馈等方面及时效率	59.8%
服务人员或专家的专业技能高	41.0%
创业服务人员沟通交流能力好	40.7%
创业服务人员亲切和蔼	25.3%
创业服务人员数量充足	17.5%
<b>3 配套服务</b>	<b>86.7%</b>
拥有各方面的咨询与服务 (技术、法务、政策、运作、招聘、技术等)	64.5%
拥有对接政府、高校、媒体的能力	46.4%
服务及支持项目的价格合理	34.3%
拥有合理严格的服务机制设置	27.3%
国际化水准, 并提供国际化的平台和服务	18.6%
<b>4 创业氛围</b>	<b>83.1%</b>
创业服务载体中有潜在合作伙伴	53.6%
创业氛围积极良好	51.7%
创业服务载体拥有较多的孵化企业成功的经验	41.6%
<b>5 资金支持</b>	<b>76.2%</b>
融资能力强, 机构本身有充足的资金或有风投资源对接资金	58.3%
在融资过程中, 有充足的支持和咨询服务	52.0%
<b>6 活动及讲座</b>	<b>73.0%</b>
活动及讲座专业性高、质量好	49.4%
活动及讲座数量多、内容覆盖范围广	39.7%
能够根据个性化要求组织活动	31.1%
活动 / 讲座参与人数多	14.5%
<b>7 品牌形象</b>	<b>65.3%</b>
创业服务载体影响力大	43.5%
创业服务载体知名度高	38.2%
国际化形象且创业服务载体本身有国际化的业务	18.0%
其他	2.4%

### 创业企业对众创空间 总体满意度评价



## 4.3 入驻创业企业满意度评价

### 4.3.1 上海市众创空间入驻创业企业 总体满意度评价

本次调研发现，上海市众创空间中的入驻企业对所在服务载体呈现出了高度满意的态度。在综合打分中，总体满意度评价均分为 4.57 分，61% 的创业者对众创空间的总体表现“非常满意”，36% 的人则“比较满意”，仅有 3% 的创业者显示不满。

### 4.3.2 十大细分属性满意度评价

以细分属性出发，我们分别从“品牌形象”、“资金支持”、“地理位置”、“硬件设施”、“配套服务”、“活动讲座”、“性价比”、“创业导师和专家”、“服务人员”和“创业氛围”十大维度

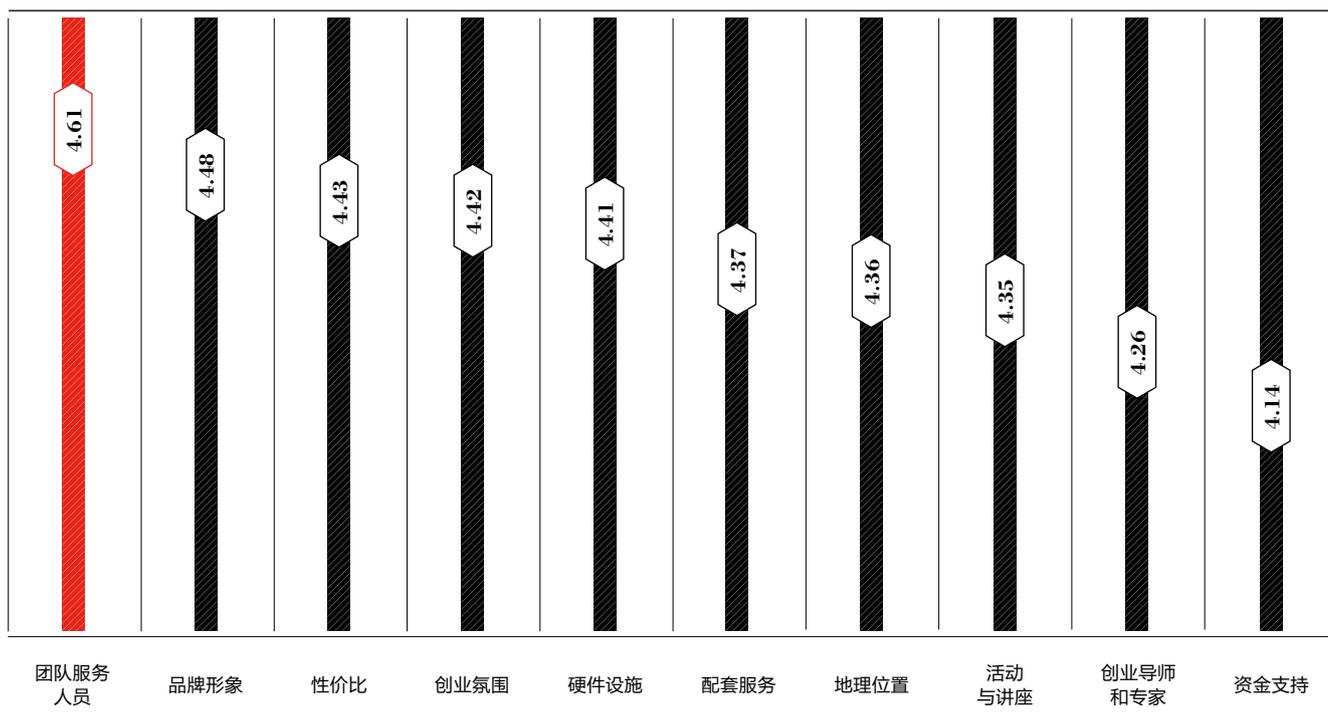
来看创业者对于众创空间的评价。

在各属性满意度均分表现上，“团队服务人员”方面的评价最高，达到了 4.61 分。其次为众创空间的“品牌形象”和“性价比”，平均满意度为 4.48 分和 4.43 分。相对而言，“创业导师和专家”以及“资金支持”两方面评价最差，平均满意度仅为 4.26 分和 4.14 分。由此可见，为满足创业者的重要需求，上海市众创空间亟需在专业指导和资金方面进一步改善和提高相关资源和辅助服务。

#### 团队服务人员

总体而言，团队服务人员的满意度评价在 10 大维度中排名最高，97% 的创业企业对于上海市众创空间所配备的服务人员满意，其中，“非常满意”的

### 创业企业对众创空间十大细分属性满意度评价





## 创业企业对众创空间团队服务人员满意度评价

5 非常满意 64%

4 比较满意 33%

1~3 不满意 3%

满意度评价平均分 4.61

## 创业企业对众创空间品牌形象满意度评价

5 非常满意 55%

4 比较满意 39%

1~3 不满意 6%

满意度评价平均分 4.48

## 创业企业对众创空间性价比满意度评价

5 非常满意 50%

4 比较满意 43%

1~3 不满意 7%

满意度评价平均分 4.43

人数达到六成以上。创业者们对服务团队的综合素养给予了高度肯定，不仅“颜值高”，在服务态度上亲切友好、沟通顺畅，同时服务有深度、质量好、高效专业，并主动根据创业者需求制定个性化的辅导方案。而在不满意的方面，少数创业者提到了服务人员数量较少、流程相对繁琐、服务内容不够多元化等问题。

### 品牌形象

品牌形象上，94%的创业企业表现出满意的态度，所入驻的众创空间知名度和影响力是创业企业最为满意的方面，优秀的品牌效应能够为创业者们带来更多资源、资金方的关注和政策的倾斜。除此以外，众创空间本身强大的背景也提高了信用背书能力。在不满意的方面，宣传力度不够是提及最多的待改善点。创业者期望众创空间能够通过更大力度的宣传，获取到更高的品牌知名度和社会关注度，从而有助于创业企业自身品牌的建立和推广。

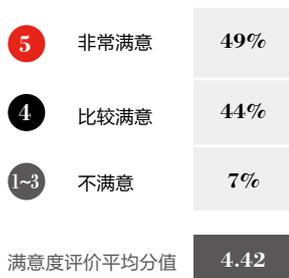
### 性价比

在细分属性评价上，性价比满意度均分是排名第三的维度。93%的创业企业对于所在众创空间的性价比表示满意，五成创业者“非常满意”。他们普遍认为众创空间内的工位和服务收费相对合理，配合优惠补贴和政策，有效降低了其入驻和创业成本。但也有少数创业者表示，众创空间内的物业费用相对较高，收费的涨幅速度略快，无形中增加了创业压力，因此他们希望有更大力度和更长周期的优惠扶持。

### 创业氛围

创业氛围方面，93%的创业者选择了“非常满意”（49%）和“比较满意”（44%）。满意的评价主要集中在经验交流、资源分享和积极互助等方面。众多创业者自发形成的交流圈有助于学习经验，同时营造出相互鼓励、热情互助的创业氛围。不仅如此，通过交流还能找到其供应链上的潜在商业合作伙伴，形成有效的资源共享和产业聚

## 创业企业对众创空间 创业氛围满意度评价



## 创业企业对众创空间 硬件设备满意度评价



## 创业企业对众创空间 配套服务满意度评价



集。而存在不满的创业者则主要来源于入驻企业较少的众创空间，其并未成功建立积极的创业交流圈，且未形成有效的供应链体系。

### 硬件设施

48%的创业者对于众创空间的硬件设施“非常满意”，45%的人则认为“比较满意”。设施配套齐全且多样化、使用方便简捷、环境舒适宽敞是他们对于硬件方面的满意评价。7%的创业企业则相对不太满意，抱怨主要集中在设备陈旧、用于商业讨论的隐私会议室少、餐饮娱乐和停车等配套设施不足三方面。

### 配套服务

软件服务的提供上，92%的创业企业基本满意，其中，“非常满意”和“比较满意”的比例均为46%。总体而言，创业者们在配套服务的丰富程度和互动性方面给予了肯定，如能够提供各类培训、资源对接和政策辅导，且在提供服

务过程中能够高效的互动沟通。而8%的创业企业对于众创空间所提供的配套服务不太满意，主要原因为专业性不够，如在资源的对接、服务的准确性上仍然有所欠缺，质量有待加强。

### 地理位置

地理位置方面，88%的创业企业相对满意，其中，“非常满意”占比49%，“比较满意”的比例为39%。较为满意的创业企业集中在市中心区域，交通便利、周边餐饮等配套设施齐全、停车较为方便。而位于郊区的众创空间在地理位置满意度上相对较低，交通不便、配套设施不完善、人流量少是主要问题。

相对而言，创业者对于地理位置的评价是一个综合考虑的因素，不仅仅要求交通便捷，同时需要衡量成本和环境。周边消费水平偏高，增加了创业者的创业总成本或是过于拥挤等不利因素也会影响创业者对于众创空间在地理位置上的满意度。

## 创业企业对众创空间 地理位置满意度评价





## 创业企业对众创空间 活动与讲座满意度评价

5 非常满意 47%

4 比较满意 42%

1~3 不满意 11%

满意度评价平均分 4.35

## 创业企业对众创空间创业 导师和专家满意度评价

5 非常满意 43%

4 比较满意 40%

1~3 不满意 17%

满意度评价平均分 4.26

## 创业企业对众创空间 资金支持满意度评价

5 非常满意 38%

4 比较满意 40%

1~3 不满意 22%

满意度评价平均分 4.14

### 活动与讲座

活动与讲座方面，47%的创业者表示“非常满意”、42%的人则相对“比较满意”。他们认为众创空间内的讲座与活动符合预期，数量多、有专业性且内容丰富，能够贴近创业者需求。但也有11%的受访企业提出了不满，创业活动的数量不足、形式单一、讲师知名度不高是主要问题。

### 创业导师和专家

从10大维度属性评价来看，创业企业对于众创空间内创业导师和专家队伍的评分相对不高。满意的创业企业比例为83%，其中43%表示“非常满意”。他们认为众创空间内的导师和专家拥有热情和负责的态度，具备专业知识和创业经验，能够根据创业企业需求进行一对一个性化指导。而“不满意”的评价

为17%，导师和专家数量供不应求，导致交流时间短是最为明显的不足。

### 资金支持

从创业企业需求上我们发现，提供融资资源是创业者尤为关注的问题，尤其是对于成长期的企业来说，资金意味着更大的发展。但实际情况中，众创空间在资金支持方面并未完全达到创业者们的预期。仅有38%的受访企业表示对于资金支持“非常满意”、40%的企业“比较满意”。满意的创业者主要认为有品牌效应和雄厚背景的众创空间在资金对接，融资辅助方面有较强的能力。但也有22%的创业者对于众创空间的资金支持表示不满，他们普遍认为众创空间的资金扶持政策不足，力度小、申请难度高、欠缺后续可持续且稳定的资金提供。



## 第五章 上海市众创空间发展 痛点及未来趋势

### 5.1 上海市众创空间的“痛点”

#### (一) 缺少行业统一的发展标杆和模式指导

随着“双创”号召的不断深入和市场需求的逐步提升，上海市众创空间迎来高速发展阶段。但由于众创空间开设数量的快速增加，使得监管和指导略显滞后且覆盖面不足，与此相伴而来的是运行不标准、孵化不规范、创业服务能力弱、入驻率低等各类问题。而由于行业内缺乏统一的发展标杆和细化的指导方案，导致初创的众创空间难以寻找到正确的定位和规划方向，经验不足的他们无法真正发挥资金和资源优势，难以为创业者提供切实有效的孵化帮助。同时，规范化的缺失也使得众创空间市场发展分散、凝聚力不高。

#### (二) 专业服务人才资源欠缺，个性化解决方案不足

中国的众创空间起步晚，专业的创业服务人才资源欠缺。从目前上海市众创空间的专业服务团队来看，均是小规模的人才配备，人员身兼数职的情况屡见不鲜。但伴随着创业企业入驻率的增加，专业辅导人员配备不足所导致的矛盾凸显。创业辅助人员配备少使得众创空间不能与创业企业达成及时全面的互动沟通，对于创业者的个性需求了解不深入，从而影响个性化方案的制定和孵化品质，无法真正实现众创空间的贡献价值。

### （三）区域发展不平衡

上海市众创空间发展现状呈现出区域不平衡的现象，浦东新区和杨浦区是众创空间发展的两大巨头，在数量和优惠支持力度上占据绝对优势。而松江、黄浦和崇明三个区县在众创空间的发展上则显得相对落后，数量占比不足全市总量的3%。创新能力不足、创业氛围不浓、众创空间区域发展推动缓慢是最主要的问题。

### （四）联合办公型众创空间未来面临巨大挑战，供给现状与创业者需求出现不对等

从众创空间的供给市场来看，由于收入获取直接快速，联合办公类的众创空间在上海比例不低。但在实际调研中我们发现，以租赁为主营业务的联合办公类众创空间盈利模式过于单一且不能满足创客们的实际创业需求，既不能给入驻者们提供场地优惠，也无法个性化全面地进行创业辅助、给予生态圈的资源接入。该类众创空间的服务停留于表面，并不具备真正的创业孵化价值。另外，在专家团队组成中，“企业家/高管”是众创空间中提供数量最多且最为普遍的专家类型，超过八成的空间有该类型的专家，但反观创业者，该类型专家的需求度反而最低，仅为47.1%。因此，对于众创空间运营者而言，未来想要吸引更多、更优秀的创业企业入驻空间，需要更深入的去了解创业者的想法、选择标准及需求等。

### （五）过于追求绩效和指标

在上海市众创空间实际发展的过程中，部分众创空间过于追求政策导向的硬指标，而忽略了本身特色优势的利用和塑造，有些甚至为达到政绩指标要求而吹嘘夸大实际情况，导致优惠政策不落地、实际问题被掩饰等现象，这些只会使得众创空间市场仅仅展现出表象的繁华，对于实质意义上的创新创业促进力度不够。

## 5.2 上海市众创空间未来发展建议与方向

### （一）建立行业数据库，制定行之有效且实际落地的指导方案

众创空间行业本身需要标准化和规范化的



**形成全要素的共享孵化平台，为创业者提供更为全面、低成本和有效率的创业成长环境，打造出真正意义上的产业生态圈**



发展。通过集聚线上线下创业数据，形成丰富的大数据和案例库，从而制定出细项的指导步骤和方案，帮助刚起步的众创空间快速寻找到定位和规划，充分利用现有资源和优势特色，循序渐进地完成标准化的创业孵化操作，促进创业核心价值的实现。

### （二）重点打造专业化的众创空间

不同于其他创业形式，众创空间的价值在于优质资源的分享、创业解决方案的全面提供。因此，上海市众创空间未来的发展应以孵化服务为主导，大幅提高专业水平、增加导师教授等专业人员配备，着重关注每个入驻企业的实际需求并为其提供行之有效的创业辅导。另一方面，在专业化的发展过程中，应鼓励研究机构及平台、高校、大型国有企业独立建设众创空间、培养创业者，以此加深垂直领域的深度，增加产业集聚度。

### （三）提供“一站式”个性创业孵化，形成真正的产业生态圈

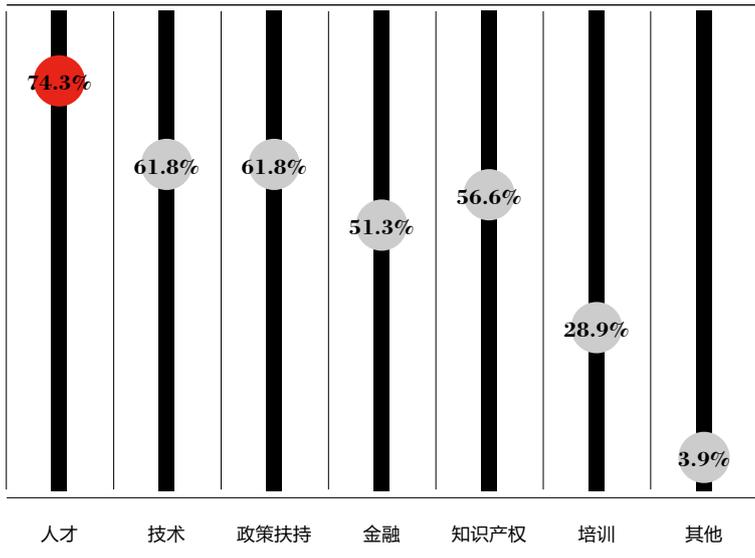
上海市众创空间的发展必须形成全链条的生态圈，集场地、资金、政策、服务于一体，形成全要素的共享孵化平台，为创业者提供更为全面、低成本和有效率的创业成长环境，打造出真正意义上的产业生态圈。

所谓“一站式”服务，并不是要求众创空间时刻参与到创业的过程中，并成为主导，而是因地制宜地提供关键帮助，尤其是在人才招聘、成本控制等经营管理问题、供应链上下游企业资源整合和投融资联动体系三方面。帮助企业完成从人才招聘、专业能力培养、研究设计、生产制造、营销推广、市场销售、企业扩大等完整产业链的贯通，实现创业企业的可持续发展。

### （四）对标美国 TECHSHOP，建立上海本土的硬件商店，填补行业空白

硬件商店相当于商业化的迷你工厂，为专业的科研发烧友提供“尽情创造”的空间。在以极客模式为原型的硬件工坊里，创业者能够获取灵感以及硬件、软件等各全面的技术支持，

## 众创空间经营者建议未来上海国际化科技创新配套服务建设重点



### “

**美国的 TECHSHOP 就是其中优秀的对标类型，通过分层和创客模式吸引了一大批有创造能力的团队**

### ”

有效地将自己的原创新想法付诸于实践。美国的 TECHSHOP 就是其中优秀的对标类型，通过分层和创客模式吸引了一大批有创造能力的团队。硬件商店的建设能够很好地增加上海市创新行业的集聚度，提升科研这一明星标签的实力。

### （五）加强建设延伸孵化体系，提供联合厂房等生产配套服务

从上海市众创空间发展现状来看，对毕业企业后续配套服务的提供仍显不足，包括后期研究开发、试生产和大规模生产等环节。未来，上海市应着重开发联合厂房，为科研企业提供基础的生产制造功能、并将降低创业企业生产成本纳入考虑因素，真正形成生态圈的闭环。

### （六）帮助国有背景众创空间转型，以与时俱进的态度更好地满足创业者需求

上海市众创空间已进入洗牌阶段，包括高新技术园区、大学科技园等在内的国有众创空间应转变固有观念，以开放和创新的态度全面了解众创空间市场发展和趋势，与时俱进地吸收新理论和新技术，逐步完成转

型，更好地满足创业者需求，切实提高上海市创新创业实力。

### （七）进一步深入国际化发展，树立全球范围内的品牌形象与资源共享

相对其他地区来说，作为国际化交流中心的上海在发展众创空间国际化业务上具备得天独厚的优势。在上海市众创空间未来国际化业务的发展过程中，政府部门应在创新创业服务、人才、租金、孵化空间等资源共享和利用上给予大力支持，重点打造国际资源交流共享圈，深化上海国际化业务集聚度，将上海市建设成为具有全球影响力的创新创业中心。国际化业务延展内容具体包括：集中引导和鼓励国际创新创业资源并开展国际双创服务、重点支持国际团队型众创空间、促进国际创业孵化合作交流、支持国际创新创业“引进来”和国内创新创业“走出去”、建立国际网络数据库等。

除此以外，未来上海国际化科技创新配套服务建设重点首先应体现在人才建设方面，其次是技术和政策扶持，然后是金融和知识产权方面建设，五成以上的空间经营者均认为以上五个方面是未来建设重点。

## 第六章 上海市众创空间排行榜

排名不分先后

### 榜单 专业化

众创空间品牌名称	运营主体全称
hopingspace 华平众创空间	华平信息技术股份有限公司
张江药谷平台	上海张江药谷公共服务平台有限公司
联通国际创业中心	联通创新创业投资（上海）有限公司
中国电信创新创业基地	天翼科技创业投资有限公司
Wesocool	上海吴淞口创业园有限公司
新微创源孵化器	上海新微科技发展有限公司
上海浮罗创业投资有限公司	上海浮罗创业投资有限公司
晟唐孵化器	上海晟唐创业投资管理有限公司
SIPAI	上海西派埃科技发展有限公司
云赛空间	上海云赛创鑫企业管理有限公司
汽车创新港众创空间	上海安驰企业投资管理有限公司
上海石墨烯新材料众创空间	上海超碳石墨烯产业技术有限公司
百联商业互联网众创空间	上海河岸商业开发有限公司
市北高新大数据专业化众创空间	上海市北高新（集团）有限公司
生物医药专业化众创空间	上海市生物医药科技产业促进中心（上海新药研究开发中心）

### 榜单 品牌化

众创空间品牌名称	运营主体全称
张江移动互联网孵化器	上海莘泽创业投资管理股份有限公司
张江高科 895 创业营	上海张江管理中心发展有限公司
COCOSPACE	可可空间投资（上海）有限公司
苏河汇	上海苏河汇投资管理股份有限公司
张江创业工坊	上海张江企业孵化器投资管理有限公司
上海漕河泾新兴技术开发区科技创业中心	上海漕河泾新兴技术开发区科技创业中心
上海慧谷高科技创业中心	上海慧谷高科技创业中心
同济科技园孵化器	上海同济科技园孵化器有限公司
飞马空间	上海东方飞马投资管理有限公司
星工场	上海环保科技园有限公司

### 榜单 国际化

众创空间品牌名称	运营主体全称
上海嘉定先进技术创新与育成中心	上海嘉定先进技术创新与育成中心
创智空间	上海创智空间创业孵化器管理有限公司
太库	太库（上海）企业发展有限公司
启迪之星	上海启迪创业孵化器有限公司
上海杨浦科技创业中心	上海杨浦科技创业中心有限公司
中以创新中心	雷哈韦（上海）众创空间管理有限公司
Xnode 众创空间	创极殿（上海）众创空间管理有限公司

## 第七章 国内外众创空间 优秀案例



### 7.1 国外众创空间发展现状及经典案例分析

市场上一些关于众创空间的学术研究和媒体报道将国外的“创客空间”作为众创空间的概念来源，最早的创客空间可以追溯到1981年在德国柏林创建的混沌电脑俱乐部。经过多年的发展，国外创客空间已发展到比较成熟的阶段，且形成了各种形式的空间载体，如 Fab Lab、Hackspace、TechShop、Makerspace 等。近年来，众创空间运动成为一股全球化新浪潮，世界 100 多个国家和地区均有分布众创空间，中国和美国是目前众创空间数量和规模最多的国家。

国外创客空间成立背景、发展历程及商业模式各异，总体上来看具备以下三个特征：

**第一、政府大力扶持，鼓励社会多方力量积极参与。**创新创业和众创空间的行业发展和建设需要政府多部门配合、参与、引导和扶持；且国外的创客空间项目及成果的资金募集多数通过众筹网站完成，这也离不开政府的允许和支持。国外的创客空间既有以盈利为目的的商业化组织平台，也有政府部门和社会组织筹建及运营的非盈利性机构，非盈利性创客空间主要为低收入群体和社会边缘群体提供创新创业的机会。

**第二，大众共享创新创业。**国外大部分创客空间的入驻门槛较低，对创业者的学历、背景、技能均没有要求。无论任何人，只要有创新创业的想法和意愿，都可入驻空间；同时创客空间比较注重为创业企业提供交流、共享的空间、资源和机会，如用少量的会员费或是租金使用办公空间及价值高昂的实验设备，通过创新创业相关活动使不同经验和技能的创业者可以更好地交流、碰撞与合作，营造从“自己创业”到“社群创业”的氛围。无论各行业、各类项目都可在众创空间实现创业，即使是市场尚不明确的、小众而有趣的设计和创造等也可在空间中得到项目实施的平台和条件。

**第三，清晰、明确的运营模式。**国外创客空间主要有提供工具设备和提供创新创业孵化服务两种运营模式。运营模式以提供工具设备为主的空間主要支持创客们制造和发明的各种工具设备或者最新的应用软件等，这些设备、软件个人购置成本较高，在众创空间中“共享”既可以降低使用成本，又可以通过培训课程提高使用技能。以提供创新创业孵化服务为主的空間主要为创意项目提供融资、产业化和商业孵化等孵化服务，利用众创空间积累的优质人脉资源和资金资源，帮助创意项目从创意转化到商品。

“

世界 100 多个国家和地区均有分布众创空间，中国和美国是目前众创空间数量和规模最多的国家

”

## 案例 国外创客空间典型案例

创客空间名称	起源	运营模式	盈利模式	借鉴经验
	 美国	为创业者提供廉价的办公空间，并为创业者提供社交活动、路演推介、寻求外部合作等机会	通过写字楼“整批零租”获取差价，以会员费及配套服务形式收费。二是通过周边地价的溢价、对种子子公司投资等隐形回报获利	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 开放轻松的办公设施营造更好的交流氛围和“有情怀”的创业环境</li> <li>2. 低门槛和灵活的租赁形式选择满足个性化需求</li> </ol>
	 比利时	支持客户的任何工作场所需要，主要包括商务办公室、商务会议室、商务贵宾室、虚拟办公室、视频通信、商务环球、灾难恢复等七类服务。面向的客户包括新建企业、在家经营企业、中小企业和国际企业等各类企业	按照企业人数计算收取租金，对企业进行月度收费；同时对办公设备使用按照次数或时间进行收费	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 资源集结，打造出合作伙伴网络的共享圈</li> <li>2. 个性化：满足任意规模企业办公需求，且拥有更高端的私人定制共享空间品牌</li> </ol>
	 英国	通过回收再利用的计算机、免费的开源软件为艺术、设计、电脑等领域爱好者提供办公和创造环境，提供项目交流、技能指导、展览等创新服务，半数用户为残疾人、流浪者、有犯罪前科等社会边缘群体	获得英国政府社会福利机构的资助。实行三级会员制，分为“赞助者”（1英镑/月）、“支持者”（3英镑/月）、“资助者”（1英镑/月）三类，费用越高享受的服务越丰富	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 低成本优势</li> <li>2. 深入的垂直细分领域</li> <li>3. 良好的社会公益形象</li> </ol>



图片 Getty Images 提供

## 7.2 上海市优秀众创空间案例

### 案例一 Wesocool

运营主体：上海吴淞口创业园有限公司 | 特色及技术领域：智慧制造、专业化、开放式创新平台、先进材料

#### 空间简介

Wesocool 众创空间依托宝武集团的技术资源和产业资源优势，聚焦新材料和智慧制造专业领域，采用“物理空间+专业服务+投资基金+技术平台”四位一体的运营模式，打造有技术平台的、专注硬科技的专业化众创空间。Wesocool 充分发挥宝武集团中央研究院、汽车用钢国家重点实验室以及与国内上下游企业机构联合研发的联合研发实验室等资源优势，特别是新材料、先进制造等专业技术平台，为创业企业提供从实验研究、中试到生产所需的研发设计、检验检测认证、科技咨询、技术标准、知识产权、成果转化等一站式服务。

#### 战略发展目标

未来将着力打造有技术平台的、专注硬科技的专业化众创空间，使 Wesocool 众创空间成为宝武集团开放式创新体系的重要平台，促进集团内的技术创新和科技成果转化，服务实体经济转型发展；构建“平台层——孵化层——应用层”三位一体的产业孵化体系，为创客提供更贴合产业特点的高水平、专业化、特色化的集成式服务；构建苗圃孵化、加速孵化和产业化培育等企业成长全链条孵化服务，三年孵化培育企业 100 家以上，毕业企业 25 家以上。

### 案例二 SIPAI

运营主体：上海西派埃科技发展有限公司 | 特色及技术领域：先进制造、创新、创业、专业化

#### 空间简介

上海西派埃科技发展有限公司以上海工业自动化仪表研究院为依托承担着推动产学研结合、技术转移和科技成果转化、孵化科技企业、培养创业创新人才和培育战略性新兴产业的重任，2015 年重磅推出“智能制造众创空间”（SIPAI）。SIPAI 遵循“孵化+创业+投资+发展”的模式，打造集群化服务平台和共享环境，为创新创业企业提供包括政策优惠、财政支持、风险投资、人才培育、国内外交流、信息技术设备支持等全方位的孵化扶持。提供“联合办公—资本服务—咨询服务”三大业务模块，为创业项目和早期创业企业提供汇智、聚资、一站式的孵化服务，节约创业成本。按照“智能制造核心科技”的总体定位，以互联网+、工业自动化仪器仪表、用高新技术改造传统产业等高新产业为重点，以自研院科研和人才优势为技术支撑，发挥众创空间在创业孵化、技术创新、科技金融方面的核心功能，全方位服务科技企业。

#### 战略发展目标

从 2017 年起，SIPAI 将充分发挥依托单位上海工业自动化仪表研究院创新资源丰富、创业氛围浓厚，以及在行业内的整合能力，力争通过三年时间，围绕打造双创新引擎，统筹产业链、创新链、资金链和政策链，推动双创组织模式和服务模式创新，引导企业转型发展，与双创相结合，加快推动创新型企业成长壮大，大力推动科技创新和体制机制创新，探索形成大中小企业联合实施双创的制度体系和经验，形成具有市场活力的“智能制造”双创平台。

### 案例三 上海杨浦科技创业中心

运营主体：上海杨浦科技创业中心有限公司 | 特色及技术领域：联合孵化、国际孵化服务、国际特色活动、其他高新技术制造

#### 空间简介

上海杨浦科技创业中心（简称“杨创”）是国家级高新技术创业服务中心。杨创国际孵化服务和海外渠道拓展主要依托于国家技术转移东部中心，全年积极对接各类国际化资源。杨创国际孵化服务平台以上海国际企业孵化器（IBI）、创业首站合作基地为运营平台，有多位具有海外背景的工作人员和资深海外背景的创业导师作为国际孵化的重要支持。杨创国际孵化服务平台已建立线上与线下、国际与国内相结合的渠道网络。结合“一带一路”国家战略，以上海为起点，在北美、欧洲等地设立了 9 个分中心，引导技术产业的跨地域国界交流与合作，涵盖 50 个海外渠道、20 家合作机构、超过 1 万条技术信息、多于 285 家中介服务机构，帮助海外项目的落地和国内项目的海外布局。

#### 战略发展目标

杨创国际孵化服务平台旨在聚焦战略新兴产业及传统产业改造提升领域，立足上海、面向长三角，辐射全国乃至全球。围绕打造国际技术转移转化运营试验区这一核心目标，以创新先行先试者、国际资源导入者、功能平台构建者为己任，集技术交易、孵化引导、科技金融、国际对接等多种功能于一体，通过海量聚集国内外顶尖技术并实现交易，锐意实践技术标的金融创新，推动技术市场和资本的有力结合，最终形成科教资源雄厚、高新技术产业集聚、技术转移机制完善、技术交易模式创新的国家技术转移战略要地，成为全球科技创新体系枢纽及具有全球影响力的科技创新示范区。

## 案例四 太库

运营主体：太库（上海）企业发展有限公司 | 特色及技术领域：产业孵化器、创新集群、全球资源整合、电子与信息、先进制造材料

### 空间简介

太库是一家专注于孵化器运营管理和科技企业企业动态成长的机构，致力于成为全球创业生态系统领先品牌。以创新和投资双轮驱动，定位产业孵化器，可以用 1+1+1（1 个实体孵化器 + 1 支产业基金 + 1 个创新集群）模型来诠释，其核心基础是 1 个实体孵化器和 1 支产业基金。目前在全球已经运营 17 家实体孵化器，搭载太库创新孵化培育体系，同时建立全球 O2O 平台，聚集全球产、学、政、金、研等创新资源，为全球创业企业服务。

### 战略发展目标

2017 年初，太库提出“产业孵化器”的全新概念，通过整合全球资源，以实体孵化器和产业基金为载体，为区域打造定制化的创新集群，实现“产业孵化”，引领推动区域产业升级，并为区域经济发展增添新能量。为打造产业孵化器，太库制定了国际化发展战略，三年时间将太库打造成为上海国际化孵化器标杆，成为海外人才到上海创业的第一站。将举全球太库之力，完成这一战略目标。同时为配合打造全球创业者国度的定位及目标，太库搭建了高效合理的组织架构，设立四大核心职能部门：产学研合作中心、国际合作中心（对接海外区域）、孵化器管理中心（职责之一是全球创新资源整合）、基金管理中心（职责之一是全球投资资源整合），另外通过太库全球 16 个创新中心（持续增加中），聚当地产学研资源，在太库搭建的全球网络中流动。

## 案例五 苏河汇

运营主体：上海苏河汇投资管理股份有限公司 | 特色及技术领域：国家级众创空间、科技企业孵化器、电子与信息、具有投资功能服务机构、中小企业融资机构优秀合作伙伴

### 空间简介

上海苏河汇是国内首屈一指的众创空间和天使投资机构，也是该领域第一家在新三板挂牌的企业。苏河汇总部位于上海，目前业务已拓展至北京、成都、杭州、海宁、重庆等 11 个城市 13 个实体孵化基地，各区域针对地区特色选择较好项目进行孵化与推广，全国累计的孵化面积超过 2 万方。三年时间里，共培养出 200 多家优秀企业。迄今为止，苏河汇旗下发展了苏学堂、苏河投、Family Night 等多元化业务版块，分别为不同阶段的创业者提供定制化服务。

### 战略发展目标

2017 年，在全国范围内增设一家“苏河汇”分部，打造一支综合素质高、办事效率高、专业技术硬的服务团队，包括政策法规、企业管理、经济金融、税务、法律、市场、财务等各类专业领域。2018 年，在全国范围内增加 2-3 个分部，扩大企业发展规模，为更多的创业者提供“投资 + 孵化”服务，2019 年，继续在全国范围内加快分部建设工作，并运用优势资源，提升知名度和服务能力，经过三年的积累和质变，“苏河汇”众创空间服务品牌将以全新的发展模式和企业影响力，为整个上海乃至全国的众创空间建设指明发展。

## 案例六 张江移动互联网孵化器

运营主体：上海莘泽创业投资管理股份有限公司 | 特色及技术领域：莘泽创业、电子信息、其他高新技术

### 空间简介

上海莘泽创业投资管理股份有限公司是国内首家在新三板挂牌的众创空间，也是上海目前仅有的三家“科技创业孵化链条建设示范单位”之一，更是连续 5 年获得上海市科技企业孵化器工作者评优评价。莘泽孵化器现由移动互联网、智能硬件、智能制造三个领域、五个基地组成，在长期服务过程中形成了一套“一个目标、两个轨道、三个机制”的创新管理机制，莘泽专门为创业者提供了 12 个类别、近百种贴身服务。实施“莘泽园区”、“莘泽咨询”、“莘泽投资”、“莘泽学院”四位一体的服务策略，坚持秉承“服务 + 投资”的服务理念，倡导提供“鸡尾酒式”的科技金融服务；大力践行“全科医生式”的企业加速帮扶措施。七年多来，莘泽培育了 400 多个创业项目，并帮助近 200 多个项目成立创业企业，创业项目培育成功率高达 50% 以上。

### 战略发展目标

未来三年，莘泽品牌化众创空间建设将分六项重点工作：1、扩大服务对象范围，培育企业和团队 400 家，其中入驻企业中科技型企业不低于 95%。2、扩展基地：预计在上海市内扩展基地至少 4 处，分别专注生物医药大健康、电子商务、互联网 + 等方向。3、专业服务能力提升：分别在技术、资金、政策、服务等领域为创业企业提供个性化的帮助。4、投融资服务能力提升：帮助在孵企业或团队对接天使投资、风险投资各类资金并积极开展自身投资，莘泽将累计投资 24 家，三年累计总资本金额达到 7 千万元。5、注重品牌化建设，加强服务成效和品牌化宣传 6、形成完整的“预孵化 - 孵化 - 加速孵化”孵化服务链条和培育企业产业集群，形成服务领域更广泛、服务内容更深入的莘泽品牌化“预孵化孵化 - 加速孵化”孵化链条建设示范单位。

## 案例七 COCOSPACE

运营主体：可可空间投资（上海）有限公司 | 特色及技术领域：科创空间、投资驱动、深度孵化、品牌化、软科学研究

### 空间简介

可可空间（COCOSPACE）已成为上海市及国内众创空间知名品牌，以“梦想始发站”为业务定位，打造投资驱动型科创空间，建立了“基金+基地”、“众创空间+加速器”、“投资+孵化”的创业服务模式，“+创业投资、+创业教练、+创业者社区”的增值服务体系，致力于从零开始的创业公司提供办公空间、创业社区、创业教练、辅导与培训、投融资等一站式服务。可可空间创始团队以纯投资人背景，通过创业投资，创业教练和创业社区的增值服务体系，种子投资、天使投资、VC投资的全程资本服务，促进创新，助力创业，帮助年轻人实现创业梦想和人生价值。

### 战略发展目标

未来几年内，可可空间怀着“五国十五城”梦想，COCOSPACE将在北京、上海、深圳、杭州、南京、重庆、成都、长沙、武汉、苏州、常州、西安等全国各地设立分支机构。并计划在美国休斯敦、英国伦敦以及以色列等地建立国际科创空间，致力于投资孵化留学生创业和服务国家技术成果转移。在目前上海4个空间的基础上，每年新增空间2-3个，管理空间面积超过20万平米。管理股权基金10亿元，每年孵化项目超过300家，投资项目超过20家。

## 案例八 裸心社

运营主体：上海裸心社企业管理咨询咨询有限公司 | 特色及技术领域：互联网、信息技术

### 空间简介

裸心社虽然在2015年底才进军众创空间行业，2016年发展至7家裸心社在运营，已成功吸引了605家入驻企业和2,501个线上线下会员。裸心社为了更好的将每个社区的会员信息、社区运营、合同、社区活动、财务等信息集中化共享管理，也为了规避社区运营过程中因信息部队向导致的损失和风险，专门开发了nHOS系统，通过此系统，可以实现从客人预约参观、假如裸心社、实现业务发展到离开的全周期管理模式。另外裸心社还推出自主研发的裸心社APP，会员可以随时随地发布工作、日常动态及业务的需求，也可以根据自己的需求设置筛选条件找到合适的伙伴、预定和打开会议室、提交问题报告给运营人员等等，从而快速高效解决问题。

### 战略发展目标

裸心社旨在为会员建立以中国上海为基地辐射整个亚太的社区网络，其覆盖的城市有：上海、北京、深圳、苏州、成都、香港、马来西亚、新加坡、台湾等。该网络可以为会员提供无线的发展空间，会员可以从任何一点起步快速的把业务发展到亚太的主要城市。未来裸心社将把与会员的共同发展作为工作重点，进一步拓展国际化业务，同时增加在高科技、移动互联网、大数据等方面的主题交流分享会，并提供给创业企业全方位的人力、财务和后勤支持。



图片 Getty Images 提供

## 附录 专家访谈

**《胡润百富》：从您专业的角度出发，我们评判众创空间好坏的考核标准有哪些？**

**杨浦区科委：**政府对扶持的众创空间通常有4大衡量标准。一是必须要有一定的实有资本；二是会考核它的载体面积，即可入驻的工位数量；第三是实际的入驻率要达到一定比例；第四，我们还必须看众创空间所孵化的项目和企业情况，有3个比率要着重抓住：项目转化率、企业/项目存活率和投资率。项目转化率是指众创空间每年孵化的项目必须有一定量可以转化为新企业；企业/项目存活率则是指其所扶植的项目和企业必须能够长时间地立足于市场，存活率通常可以分为1年、3年、5年三个级别的指标；而投资率就是说所扶植的项目和企业获得风投融资的情况，看他们获得天使轮、A轮、B轮、C轮的比例分别是多少。

**《胡润百富》：请问您认为上海的众创空间有哪些“上海特色”或“上海优势”？**

**杨浦区科委：**我曾经去过全国的众创空间考察，在我看来，上海的众创空间发展可以说处于相对领先的水平，不亚于北京。上海的众创空间确实有自己的特色和优势，首先是“国际化”，这种国际化因素可以分为两方面，第一，建立上海众创空间的经营者大部分拥有海归背景，他们具备国际化的视野和经验。第二，众创空间中培养

的项目很多都是经营者自己的资源和人脉，所以往往项目本身带有国际化的背景，如杨浦区现在的项目中就有斯坦福、麻省、哈佛相关的资源。正是由于上海国际化的环境，使得上海拥有更为开放和多元的特色。其次，上海政府主导力强，如同一双隐形的支撑与引导众创空间的发展。我们并不会干涉和阻碍企业的发展，而是根据创业企业的需求，解决他们的问题，给予有效的帮助，硬件上提供资金和办公场所，软件上提供专业团队、企业创办流程等一整套服务，从而建造出一个良性的生态系统。

**《胡润百富》：那您认为上海的众创空间的发展是否存在什么挑战？未来的发展方向又如何呢？**

**杨浦区科委：**作为国际化的大都市，我们未来的发展方向肯定是“国际型创新”和“品牌化”，招募来自全球的专业人员、培养国际运营团队、开拓国际视野、打造更高知名度的众创空间创新品牌。而在上海目前的发展中，也正是这两方面需要进一步提升的，本土品牌的知名度仍然不够、宣传力度不足，导致品牌力不强。而在国际化这部分，我们的众创空间目前还欠缺走出去的能力，国际化布局不充分。除此以外，上海在创业服务组织的建立上也需要加强，包括心理医疗、知识产权、后续跟进等一整套的辅助服务，从而构建出强有力的支撑系统。

专访 政府部门专家

“

作为国际化的大都市，我们未来的发展方向肯定是“国际型创新”和“品牌化”

”

## 专访 政府部门专家

“

我们政府在解决这些问题上，也付出了很大的努力，比如帮助初创期的企业降低创业成本，尽可能提供完善到位的各种配套服务

”

**《胡润百富》：据您的了解，上海的创业服务载体经历了怎样一个发展过程？**

**徐汇区科委：**上海市科委的报告中也有提到过，上海市众创空间的发展经历了3个阶段，即1.0、2.0、3.0版本。最初的形式是仅提供物业服务，把一些初创的企业集聚在一起，形成一个相对价格低廉的出租办公环境。到了2.0版本，开始提供各类基础的配套服务，包括创业的辅导、跟政府部门的对接，帮助一些没有能力或精力的企业去申请各类优惠政策、填写部门文件。发展到3.0版本的时候，则是集中于融资服务。在3.0版本形成之前，创业企业只能自己通过市场手段寻找合适的投资方，而3.0版本的创业服务载体则填补了初创企业资金对接服务方面的空缺，他们能够帮助创业企业对接风投，甚至有些自己成立了基金来投资这些初创企业，也就是后来形成的新型孵化器这一类型的创业服务载体。

**《胡润百富》：上海的创业服务载体未来的发展方向是什么？**

**徐汇区科委：**国际化、专业化、品牌化。国际化是指凸显上海全球科技创新中心的地位，从外沿和内涵两方面打造国际感。外沿的国际化，就是需要吸引更多国外的孵化器或众创空间平台在中国设立机构；内涵的国际化则指引进外国的项目，吸引外国人在上海创业，从而转化为国内自己的生

产力。除此以外，还有推动本土的企业能够走出去，开拓国际市场。专业化，就是指整合某个细分行业领域中的上下游产业链资源，为企业提供一整套深入、精细、专业的服务，而不是说仅提供表面上泛泛的服务。品牌化则是开连锁店的概念，对于实力强的创业服务载体，增加其布点数量，打造品牌效应，提高知名度。

**《胡润百富》：上海在创业服务载体的发展过程中遇到过哪些困难？又是如何应对的呢？**

**徐汇区科委：**首先，上海的商业成本高，对于创业者来说则意味着门槛更高，需要更多的资金支持。其次，上海的某些文化并不适合创业。比如部分业内人士所说的，买办文化、小资文化、丈母娘文化，这些文化环境使得大家更愿意从事安逸、享受、稳定的工作，而不是需要更多精力、风险更大的创业。我们政府在解决这些问题上，也付出了很大的努力，比如帮助初创期的企业降低创业成本，尽可能提供完善到位的各种配套服务，甚至在相对中心的区域提供一些价格实惠的人才公寓，从各个方面帮助创业者能够在这里安心的创业。但是，刚刚说到的文化，其实是些根深蒂固的思维模式，短期内很难改变，需要一个长期的过程。

**《胡润百富》：请问您认为现在中国的创业服务载体发展的现状如何？有哪些挑战？**

**腾讯众创空间经营者：**我觉得现在中国的创业服务载体还处在发展的初级阶段。随着创业热潮的来临，创业的类型越来越多，创业团队的方向和领域也越来越广，他们对于创业服务载体提出了更多和更高的要求，创业者的需求不再停留在一些场地和基础服务上，而是需要更个性化、更切实的帮助。但是，目前我们大部分的创业园区、孵化器可能还是停留在一些简单的基础服务上，比如注册公司这些，无法完全满足创业企业的真实需求。除此以外，中国的创业服务载体在发展中也缺乏专业的从业人员，创业服务者需要提供的不仅仅是基础的工作，他们更需要具备丰富的创业经验和行业知识，必须懂得如何帮助创业者解决不同时期的挑战和困难，他们需要有自己的创意和想法，引导和激发创业者。这就需要很强的综合素质和能力，但是国内这类有经验的人才十分紧缺，欠缺人才积累。而解决这些问题的方法便是经过时间的沉淀，慢慢积累经验，形成一定规模，从而制定行业标准和成熟的培训准则，实现中国创业服务载体的升级，逐步完善创新和科技发展能力，以及成熟的风险投资对接能力。

**《胡润百富》：聚焦到上海，您认为上海市整个创业服务载体行业发展的潜**

**力如何？**

**腾讯众创空间经营者：**我觉得潜力还是蛮大的。首先，上海的定位是打造成有国际影响力的科创中心，这样的城市定位决定了各种资源和政策上的倾斜。其次，相较于其他城市，上海在年轻态的专业人才储备量上更多。再者，上海处于华东的中心，周边的卫星城市，如苏州、常州、杭州，乃至周边整个区域的经济实力和发展水平都更好，这就形成了一个很好的联动机制，无论是人才的流动还是创业项目的数量上，都呈现出明显的优势。最后，上海本身国际化水平更高，带动创业项目和创业服务组织往国际化的方向发展，许多海外的创业服务机构想要进入中国，寻求合作伙伴，首先想到的也多半是上海。

**《胡润百富》：您认为如何去评判创业服务载体的好坏？**

**腾讯众创空间经营者：**首先必须要有一个清晰的定位，因为定位决定了其发展的方向，直接影响到入驻项目的类型和服务人员的配置。第二，创业服务载体中工作人员的整个能力、素质也非常重要，这个很大程度上决定了它的服务质量。第三，需要考量创业服务载体是否可以提供特色服务，而不是充当“二房东”的角色，仅仅提供工位和办公场所。创业服务载体一定是要根据创业企业的需求，给予切实的创业帮助和服务，这才是它核心要素所在。

## 专访 众创空间经营者

“

**上海的定位是打造成有国际影响力的科创中心，这样的城市定位决定了各种资源和政策上的倾斜**

”



黎明

腾讯众创空间（杨浦）负责人，上海衷和投资管理有限公司总经理

## 专访 众创空间经营者

“

目前业界对早期创业项目资金支持的力度较少，上海需要吸引更多天使投资机构支持资金

”



丁嘉敏

上海紫竹创业孵化器有限公司总经理，上海市闵行区科技企业联合会会长，上海市闵行区青年创新创业人才俱乐部会长

**《胡润百富》：目前上海的创业服务载体有哪些类型呢？**

**紫竹 ET 空间经营者：**主要以四种模式为主，一是楼宇孵化模式，就是联合办公，提供工位和办公场所，这类模式必须有极优的地理位置，在 CBD 中心区域；二是创投模式，以提供孵化服务和融资服务为主的载体；三是以培训活动为主的创业服务载体，这类载体以品牌输出，建立品牌化为重心。第四种模式则是政府背景的示范载体，类似于一个样板小镇，以树立社会形象、打造产业集聚为目的的载体。

**《胡润百富》：从您的角度看，您希望上海市政府提供哪些政策支持和优惠？**

**紫竹 ET 空间经营者：**目前业界对早期创业项目资金支持的力度较少，上海需要吸引更多天使投资机构的资金支持，再加上政府的产业项目的资金补贴，孵化加上资本的助力，让更多的项目走出创业死亡谷，茁壮成长。其次，近年来出台不少针对创业的利好政策，如果政府的支持性政策能真实落地，如创投联动机制、人才机制等方面，更多地考虑可行性和实质性，避免过多苛刻的限制条件，将会发挥更大的作用。

**《胡润百富》：您认为在创业服务载体的发展过程应以政府为导向还是市场为导向呢？**

**紫竹 ET 空间经营者：**我认为必须是两者相结合。一方面，与时俱进地紧跟政策方针，围绕政府主导的方向发展改革，如目前倡导的“三化”，品牌化、专业化、国际化。其次，创业服务载体应该在政府大方针的基础上，根据所处市场环境的特点和优势，确立清晰准确的定位和目标，培养自我

驱动力，因地制宜地为所孵化的企业提供个性化的服务方案。

**《胡润百富》：您认为创业者会如何选择创业服务载体？有哪些考虑因素？**

**紫竹 ET 空间经营者：**不同阶段的创业者会有不同的考量标准。通常情况下，初创企业会考虑四方面内容。第一，节约成本，即租金问题。“免租”对于他们的吸引力很强，能够切实解决很大比重的资金问题；第二，圈子的创造，他们会看是否有潜在的商业机会、联合研发的资源等。第三则是政策和风险投资资金的扶持，在创业服务载体内能够享受到多少比例的优惠和补贴，是否能够通过活动获取更多扶持性的政策，获得行业内的风险投资资金。第四，专业人才招聘的难易度，创业服务载体的环境、位置、资源是否有利于他们组建团队，招聘到合适的人才。

**《胡润百富》：您认为创业企业家对于创业服务载体有哪些需求？**

**紫竹 ET 空间经营者：**需求应该分阶段来说，按照我们孵化的进程，在苗圃阶段的初创企业，由于人员和项目不稳定，他们需要的是资金和团队创建方面的帮助，对于办公空间的要求不高，但到了孵化阶段，创业企业对于办公载体的要求浮现，会强调文化氛围和企业形象的塑造和展现，同时获得更多打开市场渠道、接近潜在客户的机会。到了加速孵化阶段，他们更希望获取更多元的资源、认识更多的行业精英和专家，形成圈子抱团效应，在技术研发和知识产权保护方面希望高筑壁垒，有更顶级的资源和国际平台，让企业迅速占领市场份额高速发展。



**《胡润百富》：请问您认为上海众创空间的发展现状如何？有哪些优势？**

**WORKINGDOM 总裁：**众创空间在上海发展的速度很快。相较于全国，上海是一个更具潜力和挑战的市场。首先，上海是个综合型的城市，包含不同层次和领域的创业企业，具备多元性和多样化的优势。其次，上海拥有国际化的重要标签，包括经济国际化和金融国际化等各方面，因此包容性更强，能够更好地帮助众创空间趋势的落地，是重要的引领者角色。再者，上海拥有开放的态度，在新事物的接受度上更高，这与创新创业的理念更为契合。而正因为上海接收到的信息更多、认知更高，使得上海用户在需求上更具有前沿性的特质，众创空间品牌能够在上海获取成功，对于将来全国性的扩展会更有帮助和借鉴意义。

**《胡润百富》：您认为 Workingdom 与其他众创空间相比有哪些优势？**

**WORKINGDOM 总裁：**Workingdom 是办公场景的服务商，拥有地产和金融领域的双重背景，

我们首要经营理念是为创业企业提供“开源节流”的服务，这也是入驻创业者最为看重的因素。我们以“办公场景”为切入口，吸引更多优秀的创业者入驻，即为他们提供“极致的办公空间”。所谓“极致”，包括便捷的地理位置、成本最优化和舒适的办公环境。同时，我们还会在共享经济领域内为入驻企业提供更多的增值服务，如根据创业者的需求提供最适合的金融服务、人才服务、财务咨询等资源，当然，未来在终端积累到达一定规模之后，我们最多的价值点则是作为企业大数据平台的运营商，构建基于办公场景的服务生态圈。

**《胡润百富》：您认为上海市众创空间未来的发展趋势如何？**

**WORKINGDOM 总裁：**国内众创空间的兴起从2014年开始，到2016年形成规模化发展。未来，众创空间会逐渐建立品牌差异化，在优胜劣汰的基础上，不同服务载体会有差异化的定位和功能，如联合办公、孵化器、加速器等多类型的专业发展，加强垂直领域的深度。

**专访** 众创空间经营者



周克力

上海企界实业发展有限公司  
(WORKINGDOM) 总裁 / 联合创始人

## 专访 创业企业家

“

希望从政府端提供更多针对创业者和初创企业人才方面的政策扶持，比如落户政策帮助人才招聘、减少创业企业的税收压力等

”



成铭钊

上海海顾新材料科技有限公司  
创始人

**《胡润百富》：请问您为什么会选择在上海的众创空间进行创业？**

**海顾科技创始人：**首先，之所以选择上海，是因为这里的科研水平和资源总体比较高，特别是高新技术领域，我们的研发需要实验室和各种类型仪器、设备辅助，上海在这方面的配备和使用相对其他城市更为专业、全面和便捷。其次，之所以选择在众创空间创业，也是出于资源便利性的考虑，众创空间不仅可以提供研发和办公的基础硬件设施，同时有很多同行业和供应链上的创业者和企业，形成有效的交流圈，共享创业经验、技术和客户资源等。众创空间也会提供经验丰富的创业导师和行业专家，能够在创业和研究领域给我们实质性的帮助。

**《胡润百富》：您平常会通过哪些渠道了解众创空间的信息？**

**海顾科技创始人：**出于便利性和时效性的优势，通过网上渠道了解众创空间信息的比例较高，比如一些微信公众号，36氪、虎嗅等。当然，线下渠道也会有，如投资推荐会和大型比赛、活动等。相对来说，我还是更倾向于线下交流，因为更全面深入，让我们能够更清晰地了解到众创空间和它所提供的相关优惠政策。

**《胡润百富》：您选择众创空间的标准有哪些？目前您对于他们所提供的创业服务还满意吗？**

**海顾科技创始人：**首先，会考虑众创空间擅长的垂直领域，其所拥有的资源和入驻的项目需要与我们所创业的领域相关联。其次，看基础地理位置的便利性，需要离我们的科研实验室比较近。再者，会考虑成本问题，如提供一定时间的免租期，使得我们的创业成本有所降低。当然，我们也会看众创空间团队服务人员资历和专业性，导师和专家是否能提供实质性的帮助。入驻众创空间已有半年时间，总体来说对入驻的众创空间还挺满意的，得到很多创业相关的资源共享和创业指导服务，供应链上的创业者们也有深入交流。谈及建议的话，希望从政府端能够提供更多针对创业者和初创企业人才方面的政策扶持，比如落户政策帮助人才招聘、减少创业企业的税收压力等。

**《胡润百富》：您认为中国的众创空间未来发展的方向和趋势如何？**

**海顾科技创始人：**我们可以借鉴国外的相关经验和做法，比如法国的众创空间，他们在垂直细分领域做得十分专业细分，由行业内知名龙头企业为背景，投资和孵化该行业细分领域和供应链内的创业项目。这种做法能够为创业者提供更为专业和深入的资源和帮助，同一领域内的创业者能够很好地形成交流和共享平台，对于我们来说，深度垂直领域的众创空间会给我们更有针对性的帮助，加快发展速度。

# 胡润百富 向上向善 · 引领由富及贵的格调

总部位于上海的胡润百富，是一个拥有中国高净值人群垂直类大数据，充分利用移动互联网优势为高端品牌提供调研与顾问咨询服务的全媒体集团。旗下拥有调研与咨询、全媒体矩阵、圈层活动与公关、金融与投资以及胡润国际五大板块；媒体平台拥有胡润百富、胡润国际名校、胡润马道、擎四大品牌。

## 权威榜单

1999年，胡润在中国打造第一张《胡润百富榜》，已连续18年发布，2016年上榜人数2056人，财富门槛20亿元。2012年，创制《胡润全球富豪榜》，已连续5年发布，2016年上榜人数2188人，财富门槛10亿美金。除《胡润百富榜》和《胡润全球富豪榜》外，还首创了数个权威性榜单，比如：《胡润慈善榜》《胡润艺术榜》《胡润品牌榜》《胡润少壮派富豪榜》《胡润女富豪榜》等。

## 市场调研

胡润百富还长期追踪记录高端人群的变化。携手泰康人寿发布《中国高净值人群医养白皮书》，携手民生银行发布《中国超高净值人群需求调研报告》，携手兴业银行发布《中国高净值人群心灵投资白皮书》《另类投资白皮书》《消费需求白皮书》，携手汇加移民发布《中国投资移民白皮书》，在亚洲国际豪华旅游博览会发布《中国奢华旅游白皮书》，与星河湾发布《第一居所趋势白皮书》，与中信银行发布《海外教育特别报告》，与民生金融租赁发布《中国公务机行业特别报告》。此外还有《至尚优品——中国千万富豪品牌倾向报告》《中国豪华车品牌特性研究白皮书》《中国高净值人群养生白皮书》等等。

## 高端活动

胡润百富每年定向举办上百场高端活动，圈子创造价值，精准强势影响有影响力的圈层。除北京、上海、深圳、三亚等国内城市之外，还带领中国企业家先后走访英国、美国、新加坡、澳大利亚、印度等国家，为领袖级企业家在国际舞台赢得话语权，共同成就中国原创企业家走向世界的梦想。

## 全媒体矩阵

胡润百富全媒体平台包括11个微信公众号在内的胡润频道大号矩阵、胡润网、胡润微博、视频节目、在线直播、胡润超微APP，以及《胡润百富》《胡润国际名校》等高端平面媒体，影响超过百万中国高净值群体。

## 胡润国际

2012年，胡润百富走向印度。如今，胡润百富在当地已知名于《胡润印度富豪榜》《胡润印度慈善榜》以及一系列为印度最受尊敬的企业家打造的高端活动。

## 金融投资

2015年下半年，胡润百富与80后领军企业家王麒诚夫妇成立胡润创富基金，支持年轻创业者实现创富梦想。



更多信息，请浏览胡润百富网站  
www.hurun.net，关注胡润百富新浪微博 @ 胡润百富，胡润百富官方微信 HurunReport

胡润百富旗下微信号：  
胡润国际名校和胡润艺术，  
期待您的关注！

---

## 研究方法

《2017年上海市众创空间发展白皮书》的研究成果来源于上海市科学技术委员会（简称：市科委）与胡润百富共同合作项目。

作为首份针对上海市创新创业行业发展白皮书，该项目对上海全市各区县的众创空间和创新创业者开展专项研究。依托上海市科委、各区县科委及众创空间的全力配合、项目组对于上海市所在的众创空间进行了全面的摸底，通过访问问卷的逐层下发和创业企业的随机抽样，对全市428家众创空间和1242位入驻众创空间的创业者展开了定量研究，样本覆盖上海全市16个区县。同时，项目组通过一对一定性面访的方式，针对上海市区科委相关负责人、众创空间经营者、入驻众创空间创业者开展了有效且深度的探讨访问，共计10位，以求更广泛、深入地上海市众创空间发展现状和创业者人群特征与需求进行挖掘和研究。

此外，项目组还充分挖掘胡润百富公司十余年研究经验，利用权威且专业的调研方法、数据分析能力和案头研究能力，有效保证并提高了此次调研报告结论的精准度。

在此，特别鸣谢上海市科学技术委员会、上海市杨浦区科学技术委员会、上海市徐汇区科学技术委员会及其他各区县相关人员的鼎力支持，使得《2017年上海市众创空间发展白皮书》能够顺利完成。

---

## 版权声明

《2017年上海市众创空间发展白皮书》所有文字内容、图表及表格的版权归上海市科学技术委员会与胡润百富公司共同所有，受中国法律知识产权相关条例的版权保护。未经上海市科学技术委员会（简称：市科委）和胡润百富公司联合书面许可，任何组织和个人不得将本报告的部分和全部内容用于商业目的。如需转载请注明出处。

本报告所有使用的数据来源于专项调研及公开资料。本报告的观念及结论基于对以上数据的洞察与分析，对读者基于本报告信息做出投资行为，上海市科学技术委员会与胡润百富公司不承担任何法律责任。如有涉及版权纠纷问题，请及时联系上海市科学技术委员会和胡润百富公司，谢谢！

**胡润百富**  
**HURUN REPORT**