**机械学院毕业生创业之路**

生于上世纪70年代末的魏杰，自打念大学开始就人称 “老魏”。因为比起同龄人，他总显得更老练，对于自己要做什么非常清楚。2006年，老魏作为上海市大学生科技创业基金会的首批资助对象，和两位师弟一起创办了上海精智实业有限公司，从事机械加工和贸易。5年后，公司年销售逾千万元，成为首批创业者中最成功的案例之一。不过，对于如此评价，老魏回答：“这点规模不算什么，我想做个上市公司。”从给老师傅递扳手开始    魏杰走上创业之路，有些巧合。2006年，他和导师为某工厂开发新的高精度转台，心想：如果做得好，没准能拿到市场上去卖。正逢上海推出大学生科技创业基金，他就和实验室里另外两名师弟一起提出申请，没想到顺利通过。项目通过，反令魏杰犯了难。想像中的创业和现实完全不是一码事。作为研究生，帮工厂做技术改造固然不简单，但作为企业，要把产品卖出去更要难得多。三个创业者，除了魏杰工作过两年，其他两位社会经验几乎为零，公司该做啥、产品卖给谁，完全没方向。通过朋友介绍，他们好不容易找到一家汽轮机厂，代理汽轮机组件的销售和后续服务。虽然从本科到研究生学的都是机械，但魏杰的三人创业团队穿上工作服来到汽轮机车间，一开始连机器都摸不上手，只能给老师傅递扳手、读图纸，“灰头土脸”两个月，终于弄清汽轮机组的装配要点。然后，他们又翻出这家汽轮机厂多年不联系的客户名录，逐一打电话，一旦有合作可能，立马第一时间出现在客户面前。他们自己，除了报销差旅费，不要汽轮机厂的一分钱工资。很快，他们为汽轮机厂接下两个千万元级别的销售大单，虽然自己赚的利润很少，但机械制造行业的大门，终于向这家小公司开了一条门缝。一年只做一个模具样品 眼看创业才开个头，汽轮机厂提出“收购”他们的三人团队。如果不答应，就终止一切合作，这意味着精智公司唯一的业务也要断档。魏杰果断选择了后者。没有业务怎么办？当时公司账面上，还有一笔数目不小的来自基金会的资助，还可用来发工资。但三个人坚持每个月只领800元工资，舍不得动用资助金，情愿在上海理工大学校园内开文印店“补贴家用”。魏杰觉得，政府资助的资金，是对尚处于萌芽期的大学生创业的鼓励，但不代表鼓励创业者“躺”在这笔钱上不思进取，更不能轻易挥霍掉这笔资金。没有业务的日子里，这家三人公司每天确保一人留守，另外两人则联络同学、朋友，开发新客户。一年后，经昔日同窗介绍，他们终于有机会为一家汽车配件厂商打零工——当配件厂来不及做模具时，精智实业可以帮忙做一些。为了这样一份“临时工”，魏杰他们投入了近一年做一个样品，只求博得对方信任。不以“大学生创业”标签示人 随着鼓励大学生创业成为社会共识，部分“书生老板”开始频频上媒体、谈愿景。魏杰有点另类，他从不在公开场合特意强调自己企业的特殊性，甚至谢绝了几乎所有的媒体采访。为何如此“搭架子”？魏杰说，他不想以“特殊身份”吸引额外的善意关注和扶持。脚踏实地做业务，靠实力说话，才是他们期望中的成功。做机械加工这行，客户口碑很重要。精智公司从打零工开始，从零利润起步，渐渐积累了一批客户。同时，他们也不断调整业务定位，逐步形成了水泵、刀具、汽车配件模具三大业务模块。以刀具代理为例，他们不和大公司抢客户，而是花很大心思选择质量高但不甚知名的国外小公司，提供高质量的代理和售后服务。这样做有很多好处，一来竞争少，二来两家小公司可以共同成长。这种牢固关系，是一般的商业合作所不能比拟的。如今的精智，已是一家真正独立的民营企业，拥有50多名员工，在汽车配件模具方面占据了国内市场40%的份额。走完第一个五年后，他们也制订了一个第二轮 “五年计划”：达到年产值6000万—8000万元，形成核心技术和产品；十年内，争取具备上市条件，成为上市公司。