



打造孵化器 构建融资平台

# 宁波渐成创业项目融资热土

“宁波高新区研发园、宁波科技企业加速器、西电产业园……随着宁波一批创业孵化园的兴起，越来越多的高校创业项目落户宁波。”

“创业园的天职就是服务创业，帮助新型初创企业成长，但在创业企业成长过程中，融资难成为横亘在创业企业发展道路上的‘拦路虎’。”宁波创新创业管理服务中心秘书长童文俊说。

随着创业型企业的不断增多，天使投资、股权投资等风险投资基金应运而生，创业咖啡、赛伯乐、伯乐遇马等融资平台也随之进入宁波，这些平台让创业企业融资不再难。

记者 杨江 通讯员 李依璐



在无咖内，创业者和投资者在无咖“资本相亲会”上寻求合作。

## 高校创业企业遭遇融资难

鄞州联智网络科技有限公司是一家从事高校学生兼职的互联网企业。随着大学生就业意识、竞争意识及自立意识的不断加强，不少大学生利用周末、节假日等空闲时间做兼职，然而缺乏社会经验的大学生社会往往处于弱势地位，无良中介骗取学生中介费、劳务费的事件屡屡发生，这让维护大学生兼职合法权益的市场需求不断增大。

今年8月，李军和团队开创了“淘兼职”APP软件。按照李军的计划，年底前覆盖整个浙江省高校，明年年初，拓展至全国。

“‘淘兼职’APP的推广必须获得大量的资金。”李军说，在“淘兼职”APP软件开发之前，他曾到各大银行寻求贷款，但由于无抵押资产，没有担保，一份份申请递上去，都石沉大海。

近日，记者采访发现，像“淘兼职”这样的困境不在少数。在高校创业企业进入社会后，普遍出现了水土不服的现象。他们在挖掘“第一桶金”“第二桶金”时，缺钱的同时难以贷到资金。宁波赛伯乐再科股权投资管理有限公司董事

长金晖分析，主要原因是这些创业型企业融资渠道单一，严重依赖银行融资，而这些企业轻资产，不具备抵押资产、担保等硬性条件。

## 风投递来“雪中炭”

“9月底，我听说无中生有咖啡馆有场投资洽谈会，由于路途比较远，等我到达目的地已接近尾声。”李军回忆，在店长郑晶琳的推荐下，李军作为最后一个路演项目上台路演。

没想到，李军的5分钟路演，打动了在场的投资人，李军回忆，“会后，有不少投资人与我洽谈，最终伯乐遇马等投资人共为我的项目注资110万，占27.5%的股份。”

有了资金，李军开始“招兵买马”，准备大干一场。如今，他的“淘兼职”移动APP已经拥有8000个用户，年底前拓展至全省，明年年初覆盖全国。

去年年底入驻宁波西电产业园的田伟桦将高校科研成果“北斗继承物联网自组网技术的智慧交通系统”落地宁波，也得到了风投资金的支持。据田伟桦介绍，该项目有两个应用方向，高速网络信息传输和网络安全服务。

“高速移动的高铁和地铁需要稳定的网络传输系统，而我们的项目能在轨道交通高速移动时，稳定高铁或地铁中的网络信号；此外，若轨道交通因为某种

原因出现网络安全危险，我们的项目能迅速自建安全网络，并连接互联网，能够将轨道交通的信息实时传输给外界。”

田伟桦说，他们的项目刚刚进入宁波，在无咖的“资本相亲会”让他们找到了融资渠道，“我们是第一次参加无咖的活动，没想到就融到了1300万元的意向资金。”田伟桦说，其中，还有一个视讯安全代理商专门找到他，寻求资源合作。

除了资本收获，最让田伟桦兴奋的是他真正进入了投资与创业项目的“朋友圈”。

同样，西安电子科技大学宁波信息技术研究院总工程师王伟带来的“感知动康”综合信息服务平台也受到了资本投资者的青睐，他说，“‘资本相亲会’搭建起一个平台，让创业者与投资者形成一个沟通平台，各种资源能够相互碰撞出火花。”

## 融资平台助推创业企业发展

11月19日下午，一场VC及天使投资相亲会在高新区的无中生有咖啡馆（以下简称无咖）内举行，在这里，11位创业者分别对自己的商业项目进行路演，近40名投资人用尖锐的眼光发现“黑马”。

宁波西电产业园管理有限公司副总经理陈丰良认为，近年

来，随着众多民营企业转型发展需要，越来越多的资本开始找寻新材料、高新技术等项目，以成为企业转型发展的内在动力。而像无咖这样的创业咖啡也随之成长，逐渐成长为投资者与创业者的沟通平台，各种资金、资源在创业咖啡中对接成功，促进新兴产业成长。

据无咖店长郑晶琳说，自去年3月，无咖成立并举办每月一次的“资本相亲会”以来，此次“资本相亲会”达到了数量之最，目前，无咖共促成6个项目获得投资，共融资近亿元，其中一个项目获得2400万元的投资。

在基金投资方面，伯乐遇马天使投资有限公司去年成立了1个亿的伯乐遇马天使基金，投资金额将近6900万，所有的投资项目加起来已经有30多个。

宁波赛伯乐再科股权投资管理有限公司是宁波主要的风险投资平台之一，拥有风险基金近8亿元，目前投资的6个项目中，4个项目为创业型企业。

金晖认为，创业型企业体量小，许多投资者并不看重，特别是高校的高新技术项目，由于产生于实验室，产量小、市场融合度低成为这些项目融资的阻碍。

“因为投资者看中项目的产业化和市场空间。”金晖说，不过，创业型项目的融资困境，恰恰是他们的机遇，随着宁波风险投资平台的增多，越来越多的风险投资已经关注这些企业的发展。

## 我市十家企业入围外贸500强

商报讯（记者 殷浩 通讯员 郭蔚丹）近日，由中国对外经济贸易统计学会、海口市人民政府和中国对外贸易500强企业俱乐部共同举办了“第五届中国对外贸易500强企业论坛”，并在会上发布了2014年中国对外贸易500强企业和中国民营外贸500强企业的排名榜单。宁波市分别有10家和17家企业上榜，分别占浙江省“外贸500强”22家上榜企业的四成以上和58家“民营外贸500强”上榜企业的近三成。

宁波市“外贸500强”排名前3位的分别是排名第102位的中基宁波集团股份有限公司、排名第119位的宁波群志光电有限公司和排名第279位的宁波申洲针织有限公司；“民营外贸500强”排名前3位的分别为排名第5位的中基宁波集团股份有限公司、排名第36位的宁波金田铜业（集团）股份有限公司和排名第45位的宁波市慈溪进出口股份有限公司。

近年来，宁波外贸企业通过资源整合、技术提升和产业链升级，推动宁波外向型经济不断发展。据宁波海关统计，2013年宁波市进出口贸易总额达到6227亿元人民币，同比增长2.2%。2014年前10个月，全市进出口总额达到5357.6亿元人民币，同比增长5.4%；出口3737亿元，增长了12.4%。

## 象山荣膺出口服装质量安全示范区

商报讯（记者 殷浩 通讯员 方科益）近日，国家质检总局考核验收组对象山出口针织服装质量安全国家级示范区进行考核验收。考核组对象山出口针织服装质量安全示范区的建设工作给予了充分肯定，一致同意象山出口针织服装质量安全示范区通过国家级现场考核验收。

考核组一行通过查阅资料、询问情况、走访企业相结合的方式，对示范区建设基本条件、示范区建设保障体系、示范区质量安全监管体系、示范区质量管理体系、示范区公共服务体系、示范区建设成效等六大方面共27项内容进行了逐一审核。两天的考察调研审核后，考核组对象山出口针织服装质量安全示范区的建设工作给予了充分肯定。

针织业是象山经济的主导产业和外向型经济的主导行业。截至2013年，全县拥有各类针织企业1000余家，其中规模企业140余家，2013年全县出口针织服装10.9亿美金，同比增长17.5%，占当年全县出口总额的53.75%。近年来，象山县荣获了“中国针织名城”“中国针织行业超百亿元重点集群地区”“国家外贸转型升级专业型示范基地”等多项称号。

## 输欧电子电气产品应谨防零部件铅含量超标

商报讯（记者 殷浩 通讯员 周哲）近期，余姚某企业电器2014年4月生产出口的一批电推剪在销往荷兰后被客户整批全数退回，原因是国外客户对电推剪抽样送第三方检测机构进行检测，发现产品无法通过欧盟电子电气环保指令RoHS测试，退货产品累积价值逾5万美元，企业损失巨大。

宁波余姚检验检疫局随即对该批次退运货物进行了现场调查，发现问题主要出在电路板焊点材料焊锡丝上，该产品

线路板上的焊锡和金属扣针均被检出铅含量超标。

据悉，2006年7月1日生效的RoHS指令禁止6种有害物质超标的电子电气产品在欧洲市场上销售。该指令要求在新投放市场的电子电气产品，每单一“均质”内之铅、汞、六价铬、多溴联苯和多溴联苯醚的含量分别不得超过1000ppm，镉的含量不得超过100ppm。由于欧盟RoHS指令的限值要求是以产品中均质材料为基本单元，而成品涉及的控制点可能多达几百到上千个，

并且实行“一点否决”，就是一台设备可能会因为一个微不足道的零件中一种材料限值超标，整批被判不合格。上述退货电推剪中诸如金属扣针和焊接线路板所用的锡条、锡线这类电子电器生产的辅料，也被列为RoHS管控的对象之一。

目前，RoHS指令对企业的符合性要求，已经日渐清晰，在法规方面的要求企业：一是产品当中的每个均质物质都需要符合；二是六种有害物质的含量不得超过指令规定的限值。

为此，检验检疫部门建议

广大出口企业：一是对照标准，选择符合要求的零部件与原材料制造产品，以确保出口的电气产品不掺杂有害物质超标部件，打造一条拥有完善符合性和可追溯性程序的供应链；二是加强与有检测资质实验室和合作，定期对产品进行有毒有害物质检验，做好产品部件的第三方测试并出具国际认可的测试报告；三是努力提升产品生产工艺，加紧对新材料的研制和开发，特别在生产过程中避免使用含有毒有害成份较多的回料，并加强日常检测。

## “商联岛生态圈”自贸区成立 汇集20多家商会 5000多家企业

商报讯（记者 杨江）近日，“商联岛生态圈”自贸区在宁波成立。商联岛组委会秘书长谢方勃介绍，“商联岛生态圈”自贸区共联合了20多家驻甬商会、5000多家企业，旨在共同建设一个产业“生态圈”的基础上，重点建设一个营销新平台。商会和企业将利用该平台，解决自身的营销问题，利于产业延伸。

谢方勃介绍，商联岛还建立丰富的线下交流模块，将O2O模式、F2C（厂家直销模式）模式以及会员制模式有效的组合在一起，通过公益大讲堂、线下发布会、跨界互动沙龙等载体，打造相互认识、相互了解的“圈子经济”。