



本期12A茶座财经沙龙现场。

除了创客空间，也可企业内部孵化

2

园区是创业的空间载体，有了好的园区就能留住、孵化出好的项目，因此园区的建设至关重要。如今宁波的创业园区非常多，比如大学生创业园就有20家左右，众创空间就更加多，目前市级备案的众创空间已有80家左右，科技部备案的就有19家。

“许多来宁波调研创业园区的外地政企单位负责人都表示，宁波的园区建设无论从硬件条件或是政策导向在全国都是领先的。”钱义林表示。

徐金波表示，好的园区也应该根据当地的资源禀赋与产业结构谋定后动，要达到资源集聚的效果。他举了自己在江苏张家港市东海县建设推进水晶小镇的案例。

“这个地方盛产水晶，块状经济特征明显。但痛点在于当地的创业者只会生产制造，不懂营销与品牌建设。我们首先建立大数据平台，以数据库的模式搭建一个供应链体系。再从上海、杭州，导入设计和品牌资源，使小镇实现大跨步的发展。”

李俊认为，宁波的产业以制造为主，并且以智造为目标。因此鄞州的启迪之星孵化器配套了40000平方米的“加速器”，也就是厂房，使得宁波的技术、制造优势快速地转化为市场、产品优势。同时，清华的智力资源与启迪系横向的企业资源，也可以为初创企业带来科研、供应链的资源，因此校企联合的园区模式非常适合宁波。

黄毓所在的拿趣公司，在鄞州创办了文化创意产业园。文化产业的培养路径与制造业不同，需要更加深入市场、深入消费者群体。“因此，我们希望在纵向引入更多资源，帮助创业者。”

纪鸿聪认为，宁波拥有一大批单打冠军，这些企业的成长模式就是创业者最好的示范。如果这些企业可以开放一些资源，采取企业内部孵化的模式，会使创业者少走很多弯路。

徐金波也非常认同这一观点：“海尔就是个典型，目前其内部创客的模式正在成功运行。其实在宁波，方太、奥克斯等企业也具有这样的条件，博洋更是已经走到了前面。唐狮、德玛纳等品牌都是由企业内部创客孵化出来的。”

此外，徐金波建议，宁波要打造一个要素资源特别集聚的园区，这个园区区位条件、硬件环境都要做到宁波顶尖，以用来吸引一批含金量高的好项目。

3

什么样的项目是好项目？

一个项目好不好、有没有市场前景，最直观的评判标准就看它能否吸引来投资。

“我们银泰的投资原则有三点，第一投宁波本地的，第二投制造业的，第三投有缘的。”陈欢国表示。

“宁波本地的创业生态基本面其实非常好，正如纪鸿聪所言，宁波创业项目的存活率远超杭州。为什么呢？宁波人务实，不熟的不做，人有我优。因此投宁波本地的项目首先在安全性上非常有保证；其次，宁波的制造业实力雄厚，同时制造业的抗风险能力极强；第三，什么叫投缘？三观一定要相符，目标一定要一致。我们投资是要参与企业管理的，希望企业一要稳扎稳打做好产品，第二是朝上市目标迈进。”陈欢国说，“我希望宁波创客能沉下心来，做好自己，马云在杭州创业时的创业氛围肯定不如现在的宁波，但项目好，肯坚持就会出成果。”

郑元杰也表示，在宁波创业不能想着估值高低，因此这里不是热钱蜂拥的地方。要想着能够自己造血，这样才能减少泡沫，持续发展。“只有退潮时，才会发现谁在裸泳。”他说。

厉婧表示，君润是宁波一家老牌的投资基金公司，目前投资的公司中已有11家在A股上市。他们有个“三不”标准：一是投入巨大、落地难或周期过长的项目不投；二是创业者格局太小，只为做生意赚点小钱，没有理想的不投；三是创业者应变能力不足的不投。

“比如势银平台，他立足于本地的新能源、新材料产业，在本地拥有一大批潜在客户资源，目前已经实现了盈亏平衡。同时他对标的是世界一流的大咨询公司，有愿景，有想象空间。这就符合我们的投资标准。”她说。

此外，她认为创业者应变能力至关重要。她举例，之前君润投过一家宁波图像识别企业，刚开始是做类似“拍立淘”的电商识别系统，即扫一扫搜索商品，但电商平台就这么几家，无法实现快速的规模扩张。于是，创始人机敏地转向了无人零售领域，将技术应用在了无人零售机的场景中，一下就实现了爆发式增长。

罗玉明则表示，创业者要注意两点：一是要找看得懂项目的人融资。哪些是看得懂的人呢，这里包括了对应产业的大企业家、上市公司持股的高学历高管、懂得新经济的创二代；二是要选择专业的投资机构。“我在软银工作时，老板告诉我，来找你融资的，十个有八个是骗子，还有一个不知道自己是骗子。这当然是个玩笑，但也反应了千里马难求，因此专业的投资机构看过项目多，投资的风控意识强，孵化的成功率高。”