

复盘  
2018  
创投过冬

# 宁波创投圈，这个冬天不太冷

记者 乐晓立



熊仁章

2018年的最后几天，段子天王罗永浩的锤子科技因资金短缺而面临裁员、延迟交付、缺货、寻找接盘资本；ofo与途歌等共享经济企业总部被用户围堵讨要押金；圈内裁员、缺货、资金链断裂，创投圈大喊资本过冬，一时间双创领域风声鹤唳，草木皆兵。

宁波，作为中国创投版图中的第二梯队城市，2018年的整体环境如何？2019年宁波的创业者要做好哪些准备？近日，记者专访了宁波市天使投资引导基金有限公司总经理熊仁章，请他来谈谈这些问题。

## 风口之后是教训

熊仁章从事的是政府引导基金的运作，做的是撬动社会资本进入创业企业的事，3年里通过2亿元吸引了25亿元的社会资本进入到宁波各个领域的一家家公司中，因此，他有个“外号”，叫熊天使。

对于今年的整个创投大环境，他的判断是，市场上的钱仍然比项目多，仍然是一个钱四处找寻项目的情况。但人民币LP的钱紧缩了，这实际上会导致更多资金流向红杉、IDG这样的“大白马”机构，去投资稳定的头部项目。上游的资金控制，也会导致下游的投资变得谨慎。到今年年底，这种状态就慢慢传导到了创业公司层面。因此，许多所谓风口会失去往日的光彩。

“因此，不要再相信风口这一说，根本就没有风口。首先，过去我们看到的地图上都是空白的，抓住领头羊就保证能打赢。对于机构开疆拓土的阶段，这是很划算的投资。但现在的互联网创投领域整体是红海，只要出来一点点风口的势头，两三个月之后一定会有竞争者，机构就开始抢项目，如果没有一定的行业壁垒，输掉的概率还是挺高的。”他表示，“换句话说，好做的事情别人都做了，接下来要做有门槛的事情。比方共享单车这个事情，就是因为门槛太低了，谁都能进来，这种项目就不是个好项目。”

再者，当风口已然成为风口，就证明这个领域已经完成了布局，通俗地说就是炒上天了。这时候再去追，就是去当韭菜。因此，千万不要再迷信风口这一说，从VR、3D打印到共享经济、区块链，都是教训。

## 宁波反而“因祸得福”

相对于整个大环境的变化，宁波目前的创投氛围比较稳定，甚至还有点“因祸得福”的意思。

“这一轮疯狂的投资市场，很大程度是源于移动互联网的兴起，也是因为这个，创业与投资被紧紧关联到了一起。而宁波在移动互联网这块领域本身就没有什么优势，一直以来没有获得资本的特别关注，因此，当今年泡沫退去后，资本回归实体成为一种选择。于是，宁波就在今年渐渐进入大机构的视野。比如高瓴资本进入公牛电器，国投创新的先进制造业引导基金进入均胜、菲仕电机等。”熊仁章说。所以，总体来说，宁波今年的创投圈子相对于过去反而变得活跃起来了。

同时，宁波在B端的优势，使一些项目有了快速的发展。比如在跨境电商领域，熊天使团队之前投过的井贝电商，就在今年9月获得了1亿元A轮融资，本轮融资由淘粉吧领投，三拓投资及宁波市政府天使引导基金跟投。

再比方，从原三江购物信息化团队蜕变而来的生鲜供应链管理系统解决商康铭泰克，今年在全国的商超、农贸市场攻城拔寨，助力传统农贸市场完成向数字化管理、智慧化营销、集成化支付、可视化监管升级，打造未来智慧农贸市场模式。而B2B领域的海上鲜、搜布等平台，今年也有了长足的发展。

## 要学就要学华为

那么，目前宁波的创业公司有哪些短板？熊仁章认为，首先是格局，或者再务虚一点，可以说宁波创业者不够有梦想。

“在这个科技创新为主导的经济大潮下，创业者首先要有敢于投入、敢于承担风险、追逐梦想的信念，创业一定是艰苦的，一定要全力以赴，如果没有这样的执着，那么，就是没有做好创业的准备。宁波企业经常会犯这样的毛病，风险偏好低，逐利偏好高。比方以前如日中天的波导，在最鼎盛的时期，不注重研发投入，最后在智能手机大潮来临时被淹没。创业需要持续创新，就像互联网造车，造一台车容易，要持续造出好车，就非常难。”他说。

其次，宁波创业者一定要盯住宁波有土壤、有产业基础的行业进行创新，目前来看，宁波的商业土壤暂时不足以支撑消费类、零售类的互联网创业。应该多关注产业链上的机会，搜布也好、井贝也好，都是立足于本土比较强势的行业。

“立足科技创新研发，宁波创业者就能依托本土产业优势，孕育出华为这样的企业也不是没有可能。”他说。

此外，宁波现在的创业者都是外地来的创业者，都是政府不断引导才落地的。而本土草根的创业者寥寥无几，或者说宁波人有点太过安逸，缺乏一点再创辉煌的劲头。而大企业的创二代也多以防守为主，鲜有本地的大企业投资本土创业者，为创业者赋能的案例。