



嘉宾合影。周驰 摄

数据显示,2019年我市软件业务收入中,软件产品收入、信息技术服务收入、嵌入式系统软件收入和信息安全收入分别达到233亿元、313亿元、280亿元和3.0亿元,占比分别达到28.1%、37.8%、33.8%和0.4%。

屠炯指出,主要原因还在于宁波作为全国重要的先进制造业基地,汽车、石化、高端装备等行业在国内领先优势突出。工业软件是智能制造的重要基础和核心支撑,随着我市制造强市建设不断推进,工业软件企业发展迅速,面向智能制造关键环节,开发了涵盖研发设计、过程控制、运营管理等领域的工业软件产品,并加速推出一批基于云计算、大数据、物联网等新一代信息技术的工业互联网平台。

其次,宁波软件业总体基数较低,无疑也推高了嵌入式软件的占比。与宁波相比,其他城市信息技术服务类企业的数量更多,这类企业主要向客户提供医疗卫生、交通物流、教育文化、金融服务、城市管理等特色行业应用软件产品和解决方案。

参与这期12A财经沙龙的企业几乎都是宁波信息技术服务类企业的代表,也让宁波市软件行业协会理事长夏建峰发出感叹:“今天在座的企业与宁波软件业刚起步那会儿的代表企业截然不同,在发展信息技术服务上,宁波其实一直在努力。”

星星之火可以燎原,宁波的许多软件企业通过软硬件集成和行业融合,抓住了后疫情时代的产业发展机遇。产业规模小,头部企业缺乏,原始创新和协同创新能力不足,人才、资本支撑不足等问题的解决也许有路径可循。

小遛共享电单车抢抓后疫情时代的出行需求,迅猛发展。目前,小遛共享已经全面进驻全国26省(区、市)118城,宁波、杭州、北京、长沙、南昌、南宁、贵阳、呼和浩特等众多城市,均有小遛共享车辆的身影。去年,小遛的日服务费最高就已突破200万元,年收入达2亿元。今年9月份,在成立3周年之际,小遛还发布“千城计划”这一重要战略布局,全力拓展城市覆盖数量,俨然独角兽企业的架势。

“基于共享交通庞大的市场规模以及海量用户流量端口的潜在巨大价值,我们正利用自身行业快车道优势,计划在各省持续渗透,并逐步下沉至县级市场,实现千城覆盖。”宁波小遛共享信息科技有限公司COO陈恩杰坦言,明年是小遛的关键之年,共享电单车领域,该进入的巨头也都进入了,可以预见竞争是异常激烈的。

宁波启点教育科技有限公司抢抓在线教育的热潮,取得快速发展。大家可能对启点教育比较陌生,但提到其产品“悟空识字”软件,相信许多家长都会知道,这是一款专门为3至8岁学龄小朋友早期阅读和上小学准备的儿童识字软件。目前,悟空识字注册用户已经突破2000万人,成为国内识字软件的佼佼者。

很多人会认为悟空识字是K12产品,但宁波启点教育科技有限公司董事陈继军予以否认。他解释道:“K12教育行业用户的趋利性、以及对于体验感的重视程度都更强,这就决定了该行业在对运营方面与研发端、教学端、产品端的配合度的要求会更强。仅当前来看,我们更希望家长们将悟空识字当成一个陪小孩子一边识字一边玩乐的软件,而不是一款K12产品。”

同样是教育领域的软件,由浙江知学网络科技有限公司开发的易哈佛瞄准的赛道更为垂直,专注于做好医学考试题库。截至今年9月,全国共有1300万注册用户,付费用户多达60万。如今,这些用户都已下沉到了四五线城市的医生及护士。公司CEO吴龙杰说:“我们将内容费用压缩至百元级,因为我们发现,中国60%的医生和护士都在四五线城市的卫生院,这才是我们需要抓住的市场。”

宁波市软件行业协会秘书长金励君表示:“软件企业选对赛道很重要,但更重要的是选对赛道后,如何深耕?”

像宁波邻家网络科技有限公司创立的草料二维码网站,为客户提供二维码相关在线技术服务,每年生成2000万个不同内容的二维码,服务的客户中有多家上市公司和互联网明星企业;又如宁波森浦融讯科技有限公司将中国全部货币经纪公司的实时债券报价进行整合,推出的信息终端累计服务全球超过6000家机构客户,产品广泛应用于银行、证券公司、基金管理公司、资产管理公司、保险公司等各类金融机构……无一不是在各自细分领域中精耕细作了近十年,才有了现如今的成绩,宁波人低调、务实的特质也体现地淋漓尽致。

C.

辩证思考资本的利弊

参与座谈的几家宁波企业,绝大部分都曾经或者正在被资本眷顾着。

尤其是优城联合(宁波)信息技术发展有限公司,去年就得到了蚂蚁金服的战略投资,成为当时宁波地区唯一一家被阿里投资的企业。作为一家专注于城市轨道交通行业数字化产业的平台型公司,他们主要致力于构建地铁移动支付安全、高效的技术架构模式,同时以地铁为纽带,基于乘车码的乘客服务与大数据。

COO刘伟表示:“以这次融资为契机,优城加快了扩张的步伐,重点布局长三角。可以说,蚂蚁金服将资本力量拓展到了杭州、宁波的轨道交通领域,将有助于长三角地区地铁的互联互通和移动支付发展。巨头们角力公共交通的背后绝不仅是为了移动支付,智慧交通甚至是智慧城市才是其最终目的。”

启点教育的悟空识字也曾获得过红杉资本等顶级投资机构的关注。对于是否需要资本的加持,陈继军想得很清楚:“这跟企业的预期收入有关联,像学而思这样的产品至少需要100人的教师团队,200人的设计研发团队投入,他们的预期收入自然更高。当预期收入是企业自身无法承担的时候,则需要资本介入。”

在共享经济商海中杀出一片天的的小遛,与竞争对手相比显得很“草根”:没有接受投资,也没有贷款。陈恩杰形容小遛就是“两个轮子跑出来的”成绩:投入——盈利——再投入。

他认为,曾经的共享单车,在资本推波助澜下恶性竞争加剧,企业缺乏创新驱动,一味走短平快的价格战和渠道战,导致企业丧失现金流,造成社会资源的严重浪费,“好在,如今的城市管理者都意识到了共享单车发展的症结在于总量控制和乱停乱放,这是资本无法烧起来的,只能拼服务,拼精细化运营,拼产品品质。”

今年,在外部环境不确定性加剧、新冠肺炎疫情冲击等危机和内部政策环境宽松并存的形势下,创投行业遭遇到了前所未有的严峻形势,甚至可以用资本寒冬来形容。

但其实,对于创业者来说,在成功之前,每一天都是如履薄冰,每一年都像寒冬。而如何迎来真正的春天,肯定不是融资拿钱能够解决的,一定是产品真正赢得了市场,获得了用户的欢迎。否则的话,即使是暖冬,该死还是要死的。

B.

宁波软件业的星星之火