

# 展望2016年创业投资： 在大浪中淘沙 在加速中前行

在过去的2015年，“双创”口号响彻大地，创新、创业、创客如火如荼，很多人因此把2015年比喻为中国创业元年。2016年已经开启，今年创业者会精彩继续吗？日前长江证券承销保荐有限公司投资银行部总经理李强、乐尧创投合伙人苗延飞接受了青年记者的专访，探讨了当前2016年市场背景下，创业者的打法和机遇。

青年记者 孙琪

## 机遇与资本寒冬齐至

本轮创业潮具有复合性特征，即海归创业、精英离职创业、返乡农民创业、互联网创业、大学生创业等共存发展，一起助推第四次创业浪潮。那么2016年，创业者将面临怎样的危与机遇呢？

“2016年，创业者的机遇增加了很多，但同时资本寒冬即将到来。”乐尧创投合伙人苗延飞认为，第四次创业浪潮的推动，不仅仅是因有大量的包括海归创业、精英创业、返乡农民创业、互联网创业、大学生创业，这个市场上还增加了很多投资基金，很多孵化器，政府也出台了众多关于创新创业的支持政策。时至2016年，各种政策越发完善，所以从机会的角度来看的，今年创业者将有比较多的选择。

回顾过去的2015年，尤其是去年上半年，苗延飞认为部分创投基金显得相对头脑发热，抢项目时抢得比较狠，投资时给得估值相对高，于是很普通的创业项目也能拿到不错的投资。但是随着市场开始降温，投资人开始冷静后，今年创业者可能不再像去年一样沐浴资本的和煦春光，像去年一样那么容易找得

到资金，这就是所谓“资本寒冬的到来”，当然，这无法影响优秀的项目。

长江证券投行部总经理李强表示他认为2016年创业者可能危机有二：

第一是经济环境。经济转型中，经济增速在降低，经济活跃度在下降，驱动经济的因素除了消费之外，其他的都在衰退，这可能会对创业有负面的影响。第二是国家鼓励双创的政策落地情况不如预期那么理想。国家制定的创新创业政策具体落实需要地方政府和各级主管部门执行。在落实过程当中，有些政策还是没完成的理。

李强认为2016年，创业者最大的机遇是：政府、投资、消费等各个社会层面都达成了共识：创业可能是未来经济增长的一个非常有活力因素。政府会出支持政策，基金会敢干投资创业企业，市场勇于尝试创业者提供的产品、服务、商业模式等。

## 创业潮出现结构性缺氧

创业成功是个低概率的事情，如今火热的创业潮也引起部分人士忧虑，有人认为2016年创业浪潮导致“结构性缺氧”，那

么，创投界如何看待这个问题呢？

“创业成功确实是一个低概率事件。”苗延飞认为从市场和政府的角度来说不用过于担忧，因为这创业本来就是一个金字塔，大量的不成功创业者才能堆积出塔尖上的小部分，一将功成万骨枯，才是正常的市场现象。

李强认为“创业成功”是一个很模糊的一个定义，需要重新解读。

“我的理解是，政府在通过鼓励创新创业激发经济活力，让社会资源由政府指导配置向市场配资转化。创业者作为一个市场的主体，按照市场规则去进行经济活动或者商业活动，帮助经济实现转型，这就是政府的成功。

从创业者本身来讲，不是每一家企业都要做成阿里巴巴或者腾讯才算成功，这是不现实的。在经济转型的过程中，创业者在解决自身就业的同时，拉动几十上百人的就业，企业能够存活过整个生命周期，生存二三十年，就是一种成功。在德国、日本，就有很多这样中小企业，专注于细分领域，从而有持久生命力。”



## 【创投领域】

### 教育、医疗领域受青睐

2016年，创投人士更看好哪些行业或领域呢？

苗延飞表示，从行业的角度来看，他首先看好消费升级。中国毕竟是一个拥有十几亿人口的巨大的消费市场，所以消费升级这个领域他会坚持看下去。从角度来看，2B切入可能会2C切入点会更好一点。因为现在各大巨头都已经把2C流量入口把持住了，创业型企业从2C的角度入手，成本过高门槛过高，但是2B还有机会。

另外，苗延飞表示关注供应链金融、农业和教育领域的技术创新，此外医疗领域，包括大健康、基因工程等领域也都一直在关注，希望找到优秀的创新团队。

李强表示他看好两个方面创业行业：

一是供给侧改革和供给侧改革相关的行业。比如消费升级，经济生活中的一些短板，比如说高端奢侈品、高端服务、教育医疗的市场化运作、旅游……就是老百姓生活升级带来消费等。

二是节能减排、大气治理。如今的环境已经到了非治不可的地步。但大家似乎有一个误区，认为新型的新能源能够替代传统能源。但实际上新能源可替代的空间是有限的，因为我们国家煤炭等传统能源消耗接近百分之八十，很难有新能源能够替代到比例，所以资源的高效利用和污染排放治理行业创业值得关注。

## 【去哪儿创业】

### 一线城市创业环境更佳

有机构调查后发现，2015年涌现的创业者85.5%是初次创业。他们有激情敢创新，但对在哪里创业很着急，也很茫然，如今北上广深一线城市和二、三线城市涌现出众多孵化器，创业者去哪里起步更好呢？

李强认为即使85.5%的创业者是初次创业，但不同类型创业者的成功概率也不可同日而语，比如职场菁英初次下海和大学生创业。

“在我们眼中，前一种会好一些，后一种失败的概率较大。”李强认为因为创业不仅仅是一个技术活，它需要创业者具备好技术、好产品，还要有管理团队、

设计内控，构建销售渠道，打造商业模式的能力。拥有一个企业的知识储备和经验能力，对大学生来说挑战比较大。所以他建议大学生，把创业和创新过程分开，更多定位在创新上，成功率更高。

“孵化器只是创业的外因。”李强认为，公益孵化器提供最多的是扶持政策，民营孵化器提供的是服务帮助。对于创业者来说，外因并不是成功的最大决定因素，创业者的产品、服务、商业模式，这些内因才能决定创业者能否活下来，能否成功，所以他认为创业者不要过多考虑孵化

器，去不去都不重要。

对于去哪儿创业的问题，苗延飞也认为不用过多观察孵化器所在城市，而是应该从项目本身的角度去思考问题。比如创业的项目是适合从大城市开始还是从小城市开始？创业者在哪里可以找到更合适的人才和服务人才？资源更多的在一线城市还是在二、三线城市？

“创业起步选择并非一成不变的，并非北京肯定比上海好，上海比深圳好。更多应该从创业项目的资源来考虑。不过从综合因素来考量，一线城市的创业环境更好一点。”苗延飞表示。

## 【互联网创业】

### 线下向线上突破更易成功

2015年，互联网创业占据半壁江山，过去两年，随着无线互联网和智能手机的普及，中国很多效率低下的传统产业开始被颠覆和重构。在O2O、产业链电商、互联网金融、互联网医疗、智能硬件等多个领域，创业者们迎来了一波前所未有的巨型机会。2016年，他们会拥有怎样的发展前景呢？

李强判断互联网在2016年会呈现两个特征：一是针对企业

层面的应用快速发展，二是线下向线上的突破。

“我们的互联网技术，在针对自然人方面的应用已经形成一种成熟化趋势，比如说BAT都是针对自然人的。但针对企业级的应用，没有形成类似BAT的巨头，而2016年可能会有一个比较快的进展。

另外从线上线下的角度来看，在传统行业发展，拥有互联网思维的创业者，成功率会比较

高。”

“如今互联网开始呈现越来越多的工具属性，也就是说互联网不再是简简单单是一个行业，而是其他所有行业的一个工具。”苗延飞认为每一个行业都可以加上互联网的翅膀。2016年，他们更看中创业者互联网+后面的行业背景，希望找到在传统行业能够融入新思想，并能把互联网这个工具用的特别好的一个优秀的团队。

## 【创投市场】

### 投资基金将迎机遇与挑战

“我预计2016年创业投资基金将会出现分化、分层和转型，将迎来机遇与挑战并存的一个阶段。”苗延飞介绍说，“过去的两三年，市场上涌现出了大量的创业投资基金，他们都投资了很多创业团队。2016年将是这些基金交投资成绩单的时候。成绩单出来后，市场将出现分化和分层，马太效应将显现，特别优秀的基金会有大量的资本聚集，同时有些部分创业基金开始消

亡。对于那些聚集了大量资本的创业投资基金来说，可能又要面临着转型的思考：创业投资基金的资金量少，对投资团队要求都不高。但聚集了几个亿甚至几十个亿资本时，早期的创业项目就满足不了现实的投资需求，所以可能要往大VC和PE的角度去切入，这对初创基金管理团队的，又是一个新的挑，所以这是2016年，对于我们将是机遇与挑战并存的一个阶段吧。”

老罗帮你忙 13801898568



新浪微博: @青年消费投诉  
栏目合作: 市民信箱 mail.sh.cn

婚介网站乱象频出 市民投诉:

# 会员入会价格不一 疑遭遇婚托

日前,多位市民向青年报“老罗帮你忙”互动维权栏目投诉称,珍爱网忽悠她们入会征婚,入会后重复推荐同一男士相亲。昨日,记者现场采访时,珍爱网有关法务主管表示,将进一步核实后再作回复。

青年报记者 罗水元



周培骏 制图

## 投诉1: 两位女士会员价差一万元

投诉者全女士称,她于2015年7月左右在真爱网注册后,自称真爱网客服的人员就多次联系她称,有几个男生很适合她,希望她能去八佰伴附近的实体店实名登记。

“我跟他确认过只是验证一下个人信息的真实情况,丝毫没说过要付费的事情。”全女士说,到了真爱网实体店后,一红娘唐女士让她填写完个人信息,就拿出一个册子报价,当时报出的四档价位中,最低为28800元,红娘一对一服务,4个月有效期。

面对如此价格,全女士当时表示要回去考虑后再作决定。就在这时,

红娘推介称当时“正好”有一个佳丽会员的活动,已进入最后一天申请时间,通过该活动成为佳丽会员后,会籍终生有效。并称愿用其红娘积分作担保的同时,也让她的领导签字担保。全女士随即付了5000元定金。

全女士告诉记者,付定金时,红娘曾保证说,在未得到她同意的情况下,不会把她的征婚信息透露给任何人。然而,一个月后,她另一位也成为珍爱网会员的同学就称,在她的红娘那里看到了她的照片。

两位同学“一碰”,全女士除了感觉其征婚信息被红娘擅自泄露外,还发现了另一个“秘密”:她同学成为佳丽会员的费用为18800元,比她的红娘唐女士原来所说的“最低价”28800

元少了整整一万元。

如此,全女士hold不住了,随即找唐女士沟通,对方解释称,她是通过佳丽活动成为会员的最后一个。她的同学是在愿意帮珍爱网宣传的情况下才以18800元价格入会,至于个人征婚信息,没有得到本人同意,不会将其泄露给其他红娘。

全女士没有接受这样的解释,“感觉被骗”后,她要求退款,被拒绝;接下来找当初作担保的红娘领导,却被告知调动去北京了;再后来,红娘唐女士离职,“没音讯了”。

## 投诉2: 付万元相亲却遇同一男士

比全女士实际付费更多的是徐女士。她付了1万元。

徐女士为本市某高校的博士、副教授,多年前离异后与孩子一起生活。她告诉记者,2015年在珍爱网上注册成为会员后,同样多次接到网站方面邀约称,有很多优秀男士关注她。

“出于对珍爱网大品牌的信任,我犹豫再三后决定去万体馆附近飞洲国际的实体店看看。”徐女士说,在实体店,先后有几个红娘都未能说服她交钱,最后,经一个自称本市某高校领导夫人的心理学博士祝女士出面,她被对方专业素质所折服,才交1万元接受四个月共计8次相亲见面的线下服务,并约定直至找到满意的对象为止。

然而,接下来为她服务的并非祝女士,而是一位徐女士,对方没有与她见过面,就推荐了一位未婚男士。

“我填写征婚信息时,要求对方也是离异带孩子的男士。”徐女士说,接到徐女士电话时,她曾明确表示其推荐的未婚男士不符合其征婚要求,不想见面,徐女士却坚持要她去见面,结果,那次见面不但如预料中没有结果,还浪费了一次相亲机会,“如果她早说这样见一次面也算一次服

务,我怎么也不会去了”。

“很不满意”后,徐女士要求祝女士提供服务,却被告知说祝女士将要移民,不能提供服务。

接下来,珍爱网又安排其他红娘给徐女士介绍了一位潘先生相亲。虽然,双方在珍爱网实体店“聊得不错,互留了电话”,但事后,对方就不怎么联系她了。她主动致电红娘询问时,红娘“回复模棱两可”。

在这样的情况下,徐女士继续参加珍爱网红娘安排的相亲活动,然而,出乎她意料的是,珍爱网更换红娘后,给她介绍的相亲对象竟然又是潘先生,“让我感觉所谓的潘先生就是个婚托”。

而更让徐女士不能接受的是,她在征婚信息里明确要求对方不能有吸烟等不良嗜好,但珍爱网红娘还是给她介绍了一位有“严重烟瘾”的男士,见面中,对方称吸烟是其人生乐趣,不能不吸烟。如此,这一次又用掉了一次相亲机会。

感觉被“拉郎配”后,徐女士要求珍爱网为其开通网上VIP服务,被拒后又感觉自己被骗了,要求珍爱网“退一赔三”,同样被拒。

[珍爱网]

## 核实后再作回复

1月6日,青年报“老罗帮你忙”互动维权栏目热线记者前往珍爱网实体店现场采访时,有关法务主管殷先生一一听取了全女士和徐女士诉说后表示,公司前端销售与后端服务不一样,也就是说,前面接待会员的红娘只负责销售,具体相亲服务由后端的红娘提供。接下来将与客服联系,核实有关情况后再作回复。

殷先生也表示,由于今天将去深圳总部开会,预计回复时间在下周。