“创心之路”创业数据研究报告

(2019)

第五季

- 创投机构的投资行为研究
- 大学生创业生态研究
- 创业者成长型思维研究

2019 年 11 月 17 日

前言

一、研究目的

上海市大学生科技创业基金会（EFG）委托上海创业力评鉴中心每年发布“创心之路”数据研究报告之“第五季（2019）”于 11 月 16 日下午 GEW 全球创业周专场发布。

- 本年度研究方向为以 EFG 历年来资助企业为基础，结合 2016 年创业在上海大赛企业后续跟踪数据，合计 8900 余家企业。以此研究上海大学生创业生态部分数据；
- 此外结合国内所有发生过商业融资的投资机构，针对不同时间/不同行业投资行为进行数据跟踪，揭示投资行为背后冰山一角；
- 另一方面，本着创业者个人行为特征，结合访谈案例进行研究，探索创业者特定人群的成长特征。

二、数据来源

本次研究的数据来自 EFG 创业基金会、企业信用信息系统、VCSOURCE（投中）、创业邦、上海股权托管交易中心、深圳前海股权交易中心、创业在上海竞赛平台，以及国内十余家信息发布平台数据。

投资报告研究主体为：从 2009 年至 2019 年，获得过融资的国内创业项目，涉及投资机构 10852 家，投资事件 29922 笔。

目录

第一部分：创投机构的投资行为研究报告

1、创投市场的活跃度
1.1 国内市场总体活跃度分析 …… 1
1.2 头部创投机构投资活跃度分析 …… 2

2、投资机构的投资风格
2.1 创投市场投资风格综述 …… 3
2.2 投资风格在不同轮次的变化趋势 …… 3

3、投资机构的投资时机解密
3.1 投资事件的综合分析 …… 5
3.2 投资时机的变化趋势 …… 5
3.3投资机构退出方式 …… 6

4、投资机构投资倾向分析
4.1 投资倾向总体分析 …… 6
4.2 各领域热门投资机构 …… 6
4.3 各领域的投资趋势 …… 7
4.4 头部机构对投资倾向的影响 …… 8
5、投资机构的关联性分析 …… 10

第二部分：创业生态部分数据研究

1. EFG创业基金会资助概览 …… 12
2. 创业的前期储备工作如何做？ …… 16
3. 创业生态与创业者决策 …… 20
3.1. 创业启动门槛 …… 20
3.2. 企业竞争和创业融资 …… 21
3.2.1风险投资行业标签 …… 21
3.2.2新兴产业技术 …… 22
3.2.3典型新兴技术和区域聚集 …… 23
3.3. 持续成长环境 …… 24
3.3.1创业企业的持续融资表现 …… 24
3.3.2创业企业的VC投资和上市公司培育 …… 27

第三部分：创业者成长型思维研究

1. 创业者心智模式 …… 29
2. 成长型思维与固定型思维 …… 29
3. 成长型思维的七个积极特点 …… 30
4. 提防成长型思维的缺陷 …… 31

第一部分：创投机构的投资行为研究报告

1．创投市场的活跃度

1.1 国内市场总体活跃度分析

双创以来，身边周围似乎到处是投资人和资本，热度很高的同时也让我们有种融资变容易的认知。但经过这次调查我们发现，目前创投市场总体活跃度并没想象中的高，头部现象明显。本次调研合计 29922 投资事件与其背后的 10852 家投资机构。

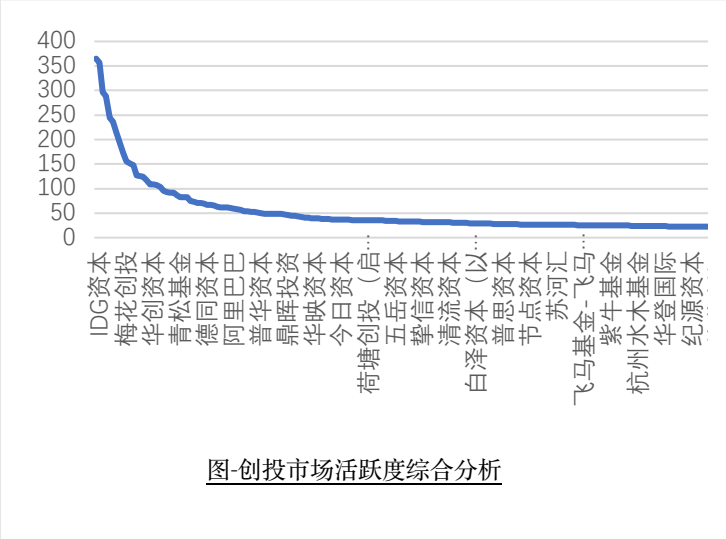


图-创投市场活跃度综合分析

从图 1.1-1 中，投资行为排名前列的活跃机构，50%的投资事件由 605 家投资机构完成，只占投资机构总数的 5.58%；另外有 8025 家投资机构只完成了 1 笔投资，占投资机构总数的 73.95%

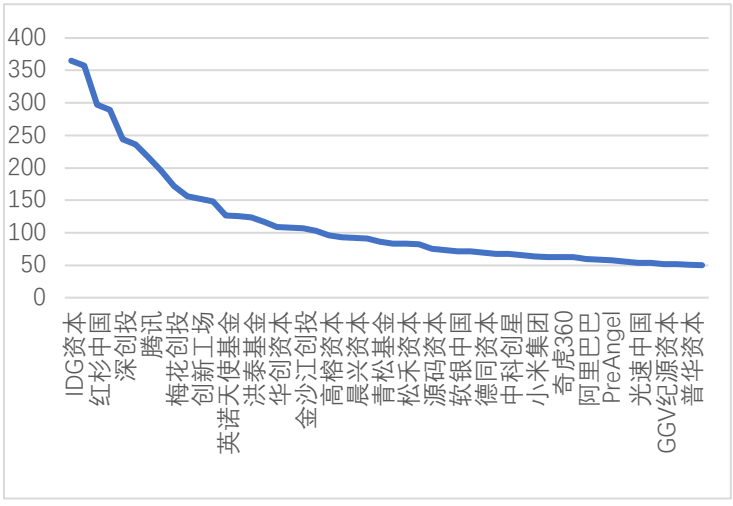


图-投资超过 50 笔的机构活跃度分析

投资超过 10 笔（含 10 笔）的投资机构有 462 家，占投资机构总数的 4.26%，这 462 家投资机构共完成 13762 笔投资，占投资事件总数的 45.99%，几乎是一半。而投资超过 50 笔（含 50 笔）的投资机构只有 50 家，只占 投资机构总数的 0.46%，但是却完成了 5808 笔投资，占全部投资事件的 19.41%；

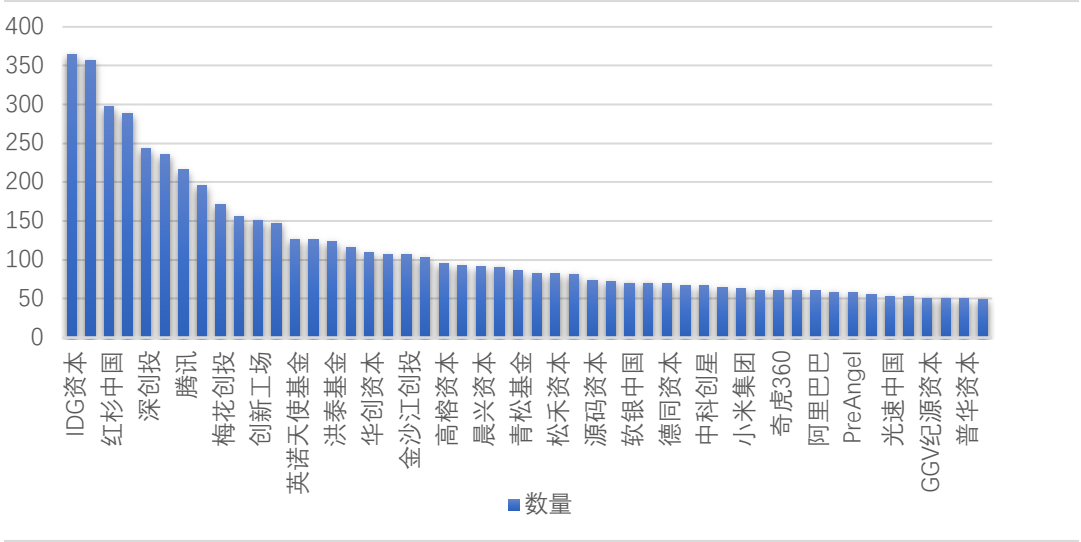


图-投资数量排名前 50 的机构活跃度分析

排名前 10 的机构一共投了 2525 笔，这当中就占到了总数的 8.44%。投资数量排名前 50 的机构，一共投了 5808 笔，这当中就占到了总数的 19.41%。

资本带动资源与市场，创业者获得融资途径则还是需要看清资本圈，之后我们粗略分析下资本机构之间的关系和行为。

资本并非垄断资源，但背后表现出来的高度集中和顶部现象如此明显，几乎 80%以上的投资集中在 20%的机构身上，而本次研究还发现机构相互之间存在比较稳固的合作关系。到底谁对整个资本市场带来的巨大影响力?

1.2 创投市场活跃度变化趋势

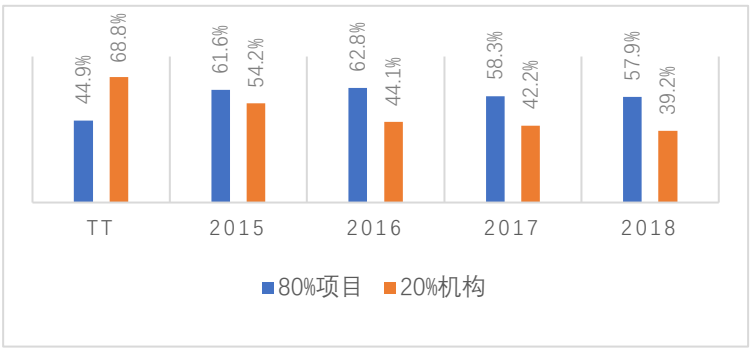


图-投资活跃度变化情况分析

本次调研我们还尝试解析双创对投资机构布局的影响，从 2014 年底双创大潮以来，活跃的机构持续增加。2015 年活跃的机构为 1382 家，2016 年活跃的机构为 2360 家，2017 年活跃的机构为 3135 家，到 2018 年活跃的机构为 4853 家，相比 2015 年增加了 3 倍，金字顶端是否变平整了呢?

在 2015 年 80%的项目由 61.58%的投资机构完成，到 2018 年的 80%项目由 57.94%的投资机构完成可见，较历年全数据显示 80%的项目由 44.9%投资机构完成，和 20%的投资机构完成了 68.8%的投资事件，2015 年“双创”推动的改变不仅仅是创业氛围那么简单。近年来，参与创投市场投资的机构比例是远远增加的，投资的积极性也在持续提升，双创对资本市场健康发展有着积极的推动作用。

2．投资风格

2.1 创投市场投资风格综述

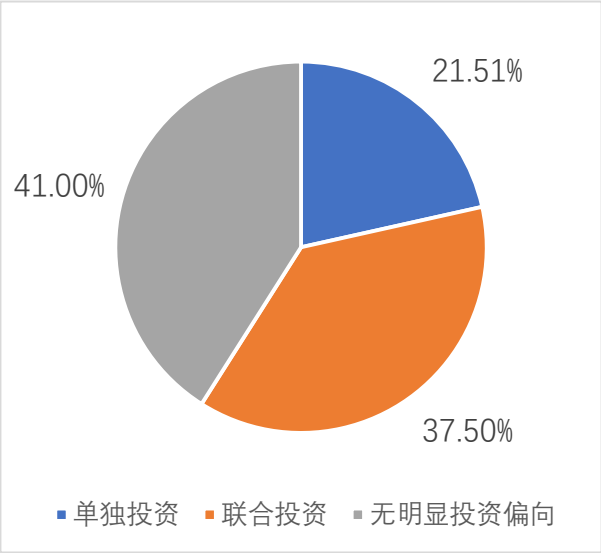


图-投资风格分布

综合研究 2827 家投资超过 1 笔的机构，其中单独投资项目超过 70%的投资机构有 608 家，比例占到 21.51%；联合投资项目超过 70%的投资机构定义有 1060 家，比例为 37.5%。

*独立投资一般指在创投领域中的单轮投资仅由一家投资机构独立完成，而联合投资行为则相反，单轮创投行为由多家机构个人共同承担投入资本。

2.2 投资风格在不同轮次的变化趋势

在跟踪研究的 29896 笔投资事件中，由 1 家机构单独完成的投资事件有 12737 笔，占总数的 42.6%，由多家机构联合完成的投资事件有 17159 笔，占总数的 57.4%。其中，种子天使轮的 9181 笔投资中，单独投资 4514 笔（49.17%），联合投资 4667 笔（50.83%）；

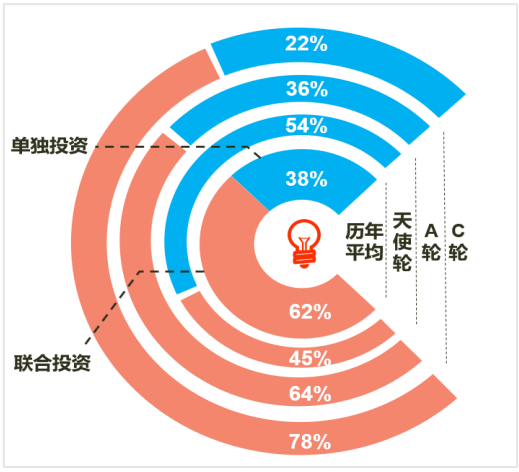
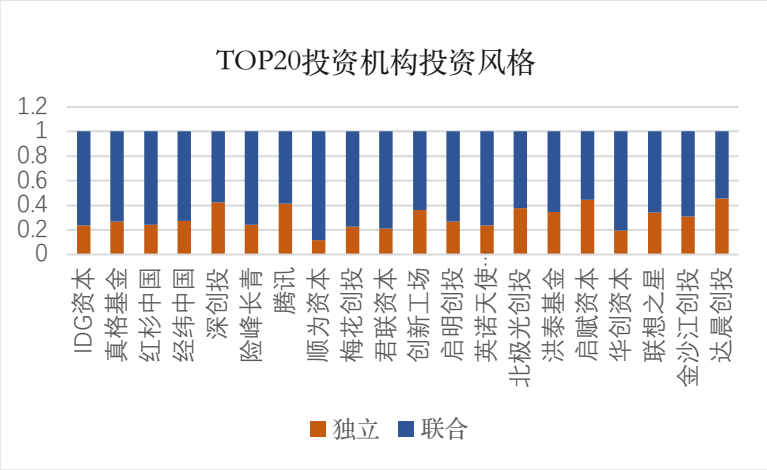


图-不同轮次投资风格变化情况

A 轮的 12877 笔投资中，单独投资 4849 笔（37.66%），联合投资 8028 笔（62.34%）;C 轮的 12877 笔投资中，单独投资 271 笔(24.41%)，联合投资 839 笔（75.59%）. 从近 4 年（2016-2018）的变化情况看，联合投资的比例逐渐增高，投资机构规避风险的意识加强。2016 年至 2018 年，单独投资比例从 29.47%下降到 25.04%，整体变化幅度不大，但联合投资比例逐年增加。



作为头部集中大量资本和占据绝大比例创投事件的资本，则明显以合作投资为主。到底他们与谁合作投资，相互之间存在怎样的支持?

本次数据研究随后揭示。

3．投资机构的投资时机解密

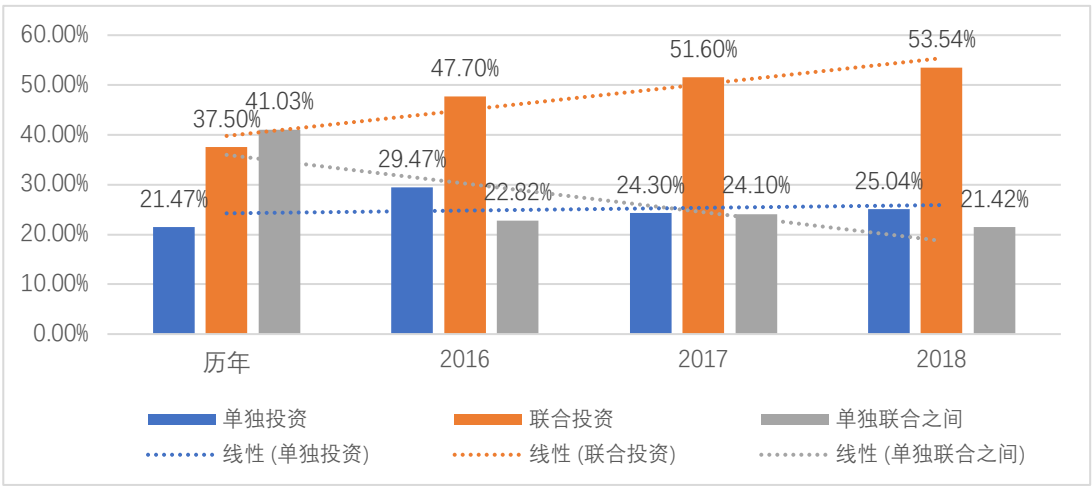


图-投资风格变化情况

3.1 投资事件的综合分析

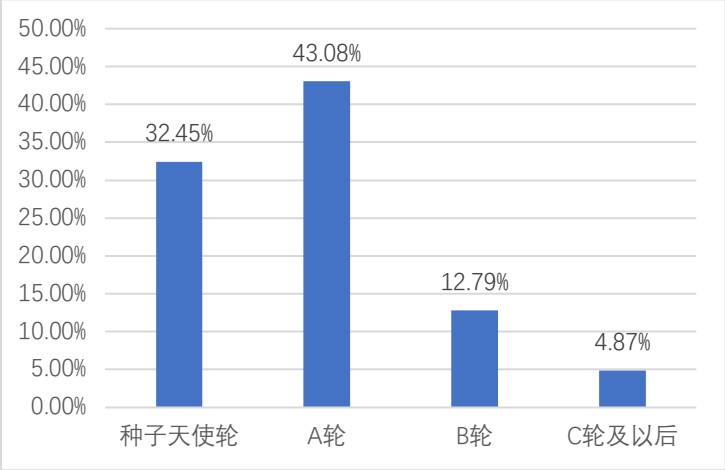


图-不同轮次的投资比例

在跟踪研究的 29922 笔投资事件事件中，投资种子天使轮的事件有 9711 个，占总数的 32.45%；投资 A 轮的事件有 12890 个，占总数的 43.08%；投资 B 轮的事件有 3827 个，占总数的 12.79%；投资 C 轮及以后的事件有 1456 个，占总数的 4.87%。

单就事件本身比例来看，获得天使轮+A 轮融资的企业，仅有约 10%的比例站在 C 轮及以后的融资舞台上。

3.2 投资时机的变化趋势

从 2015 年开始到 2018 年，总融资事件数量增加。然而不同阶段投资事件分布也在做着相应的变化，2015 年的时候，种子/天使轮的比例占全年投资的 50.49%，到了 2018 年，这个比例下降到 27.09%，比例下降了近一半。这说明初创企业获得早期融资的难度增加，同样也可以说是资本更稳健的选择在 A 轮下手，进而 A 轮的比例却在稳步上升。

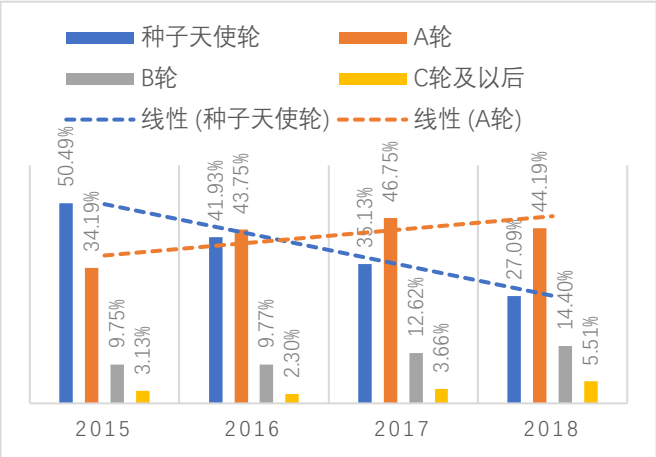
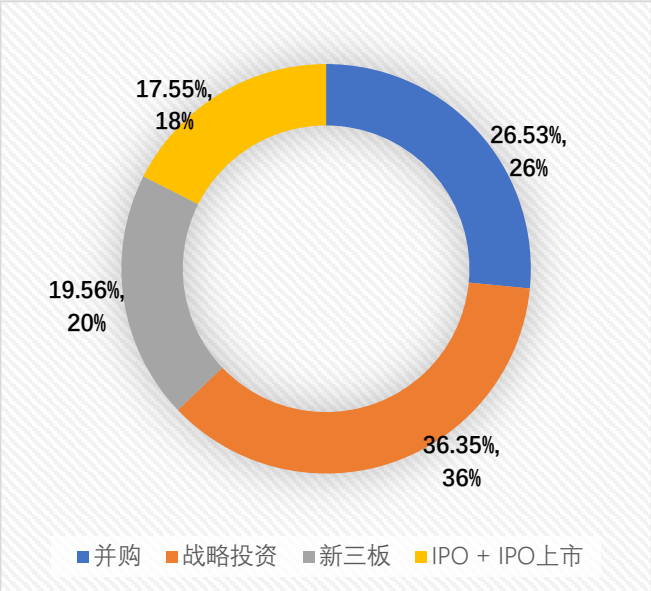


图-不同轮次投资的变化趋势图

虽然种子天使轮的比例逐渐降低，但是融资成功的绝对数量是上升了，这得益于整个投资市场投资数量的增长。种子天使轮的项目数量从 2015 年的 1341 件增长到 2018 年的 2766 件，增长幅度超过一倍。A 轮、B 轮、C 轮及以后的项目均有增长。

3.3 投资机构退出方式



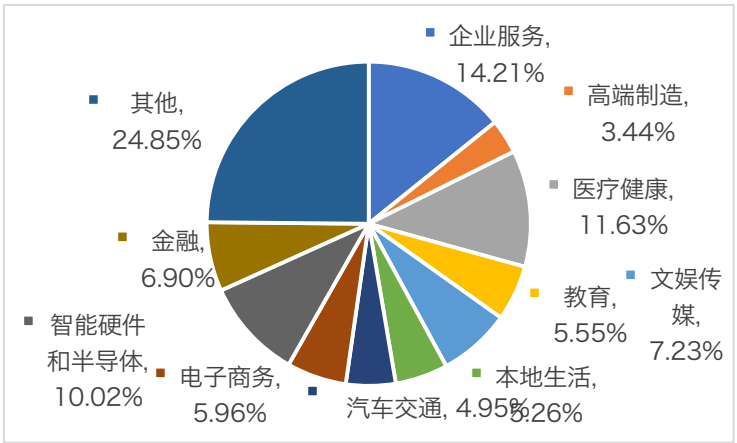
在成功获得融资的所有项目中，18.24%实现了变现退出。其中战略投资和并购占了 62.89%，IPO 仅占 17.55%。从跟踪研究情况看，战略投资和并购有两点区别：战略投资的项目往往会保持运营的独立性。并购相反，可能你这个业务就会纳入到整体的运营当中去了。战略投资对于股份的要求相对比较低，并购相对来股份要求会更高一点。所以这里面有有利有弊，战略投资独立性更强。

图-投资退出情况图

综合之前不同轮次融资数量变化来看，得到融资并不是企业稳定发展的充分必然条件。

4．投资机构投资倾向分析

4.1 投资倾向总体分析



总体数据显示，企业服务占了最大的比例，14.21%。医疗健康占了 11.63%。接下来是智能制造和半导体，占比 10.02%，这三大类占了排名前三。然后是文娱娱乐、金融、电子商务，这也处于领先地位。

图-投资倾向综合分析图

4.2 各领域热门投资机构

按热门投资领域对应投资机构，我们发现尽管多数投资机构关注面广且宽，但在发生实际投资落地时，其各有偏好。各热门领域投量领先的机构请看下表：

领域	投量第一	投量第二	投量第三
企业服务	真格基金	深创投	IDG 资本
文娱传媒	腾讯	真格基金	险峰长青
智能硬件和半导体	深创投	顺为资本	小米集团
医疗健康	礼来亚洲基金	君联资本	奥博资本
金融	红杉资本中国	真格基金	IDG 资本
教育	蓝象资本	真格基金	北塔资本
电子商务	真格基金	险峰长青	IDG 资本
汽车交通	经纬中国	顺为资本	明势资本
本地生活	经纬中国	真格基金	险峰长青
高端制造	深创投	顺为资本	北极光创投

表-投资机构领域倾向

投资机构倾向还表现在不同阶段得融资项目中，例如红衫资本尽管表表现活跃，但基本不投 A 轮之前的项目，如下表：

行业	种子及天使轮	A 轮	B 轮	C 轮及以后
企业服务	真格基金	深创投	IDG 资本	红杉海外
文娱传媒	真格基金	腾讯	腾讯	洞见创投
智能硬件和半导	中科创星	深创投	深创投	高通
医疗健康	达安基因	深创投	奥博资本	NEA 恩颐投资
金融	节点资本	IDG 资本	红杉资本中国	IFC 国际金融
教育	蓝象资本	真格基金	I invest Partners	腾讯
电子商务	真格基金	真格基金	IDG 资本	红杉资本中国
汽车交通	联想之星	红杉资本中国	经纬中国	泛大西洋投资
本地生活	险峰长青	经纬中国	经纬中国	经纬中国
高端制造	英诺天使基金	深创投	国投创业	北极光创投

表-投资机构不同轮次领域倾向

4.3 各领域的投资趋势

为进一步探究资本与热点行业之间的关联，我们跟踪 2015 年到 2019 年的热点投资，有两个特点：

第一、所有热点都是不持续的，2016 年是文化娱乐、2017 年是智能硬件、2018 年是金融、今年是医疗健康。

第二、这些行业中，医疗健康、文娱娱乐、企业服务这两个领域属于变化比较快的。电子商务、教育、金融、本地生活这四个领域相对慢一点。

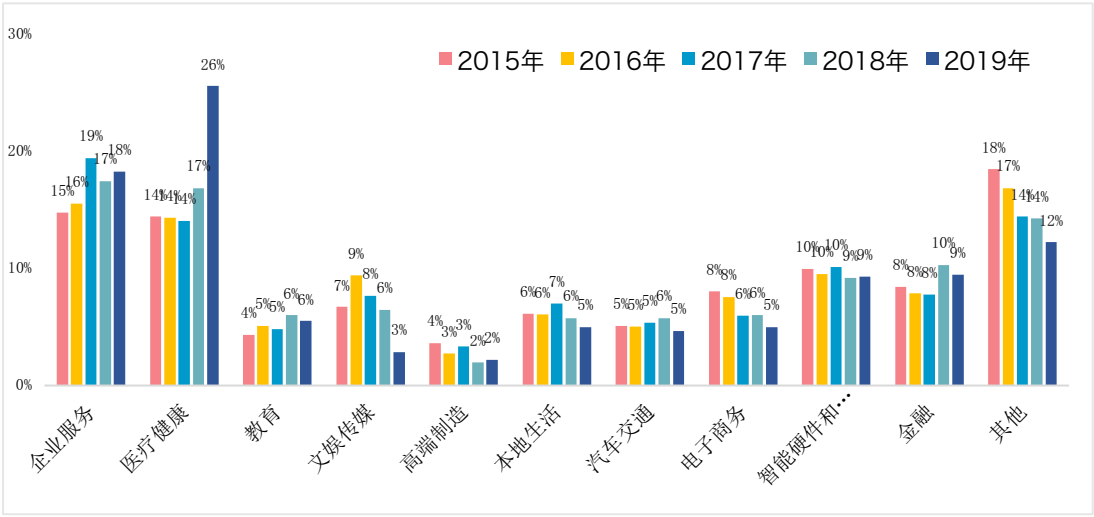


图-投资倾向综合分析

4.4 头部机构的行业倾向

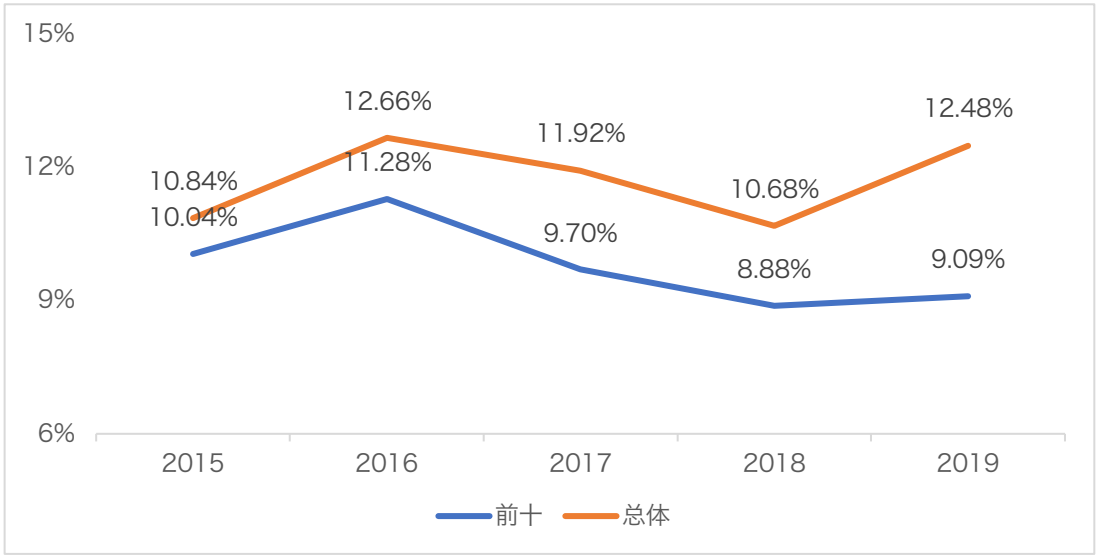


图-医疗健康领域头部机构影响趋势

医疗健康领域，头部机构的投量一直只有整个行业的一半。从数据上显示，整个行业获得融资的项目并未集中在少数投资机构手中，从融资曲线上看，该行业受资本追捧程度依然保持较高水平。但并非所有领域都如医药健康那样有社会资本横向分布。

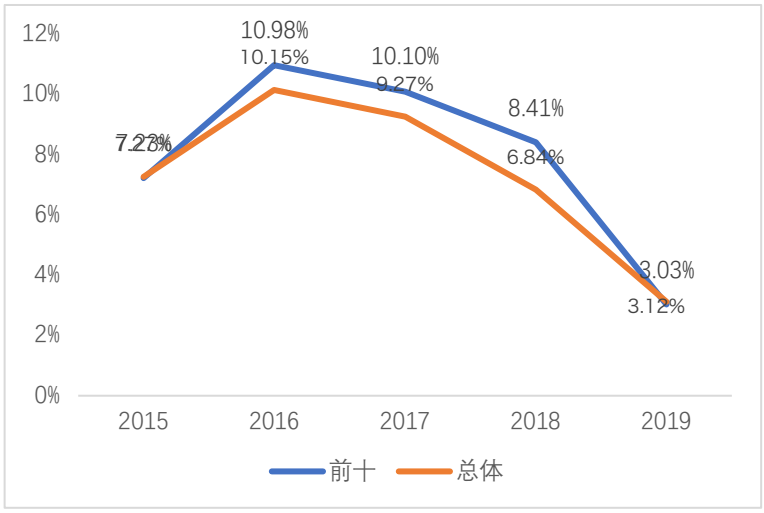


图-文娱传媒领域头部机构影响趋势

再如文娱娱乐领域的融资项目中，获得融资企业几乎都集中再少数头部投资机构手中，2016年出现高点后急速下滑，整个行业受资本影响巨大。

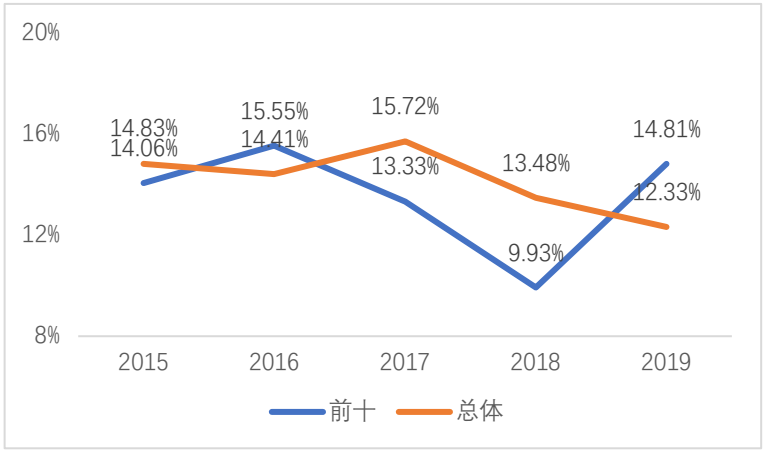


图-企业服务领域头部机构影响趋势

企业服务正好跟文娱娱乐相反，头部机构的投量对行业资本发展情况影响力不明显，甚至存在反向追升的现象，期待独角兽的出现。

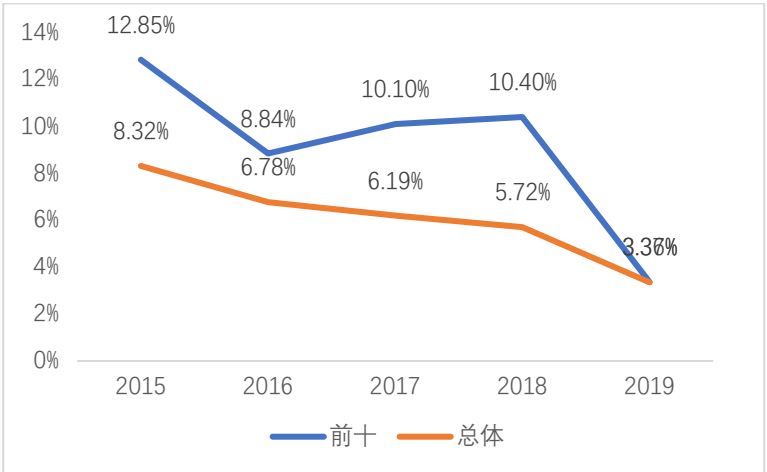


图-电子商务领域头部机构影响趋势

电子商务领域，正好和企业服务相反，特别从去年开始，头部机构投量明显投量下降，整体行业融资也处于下滑状态，未来的一年该行业融资将存在较大难度。

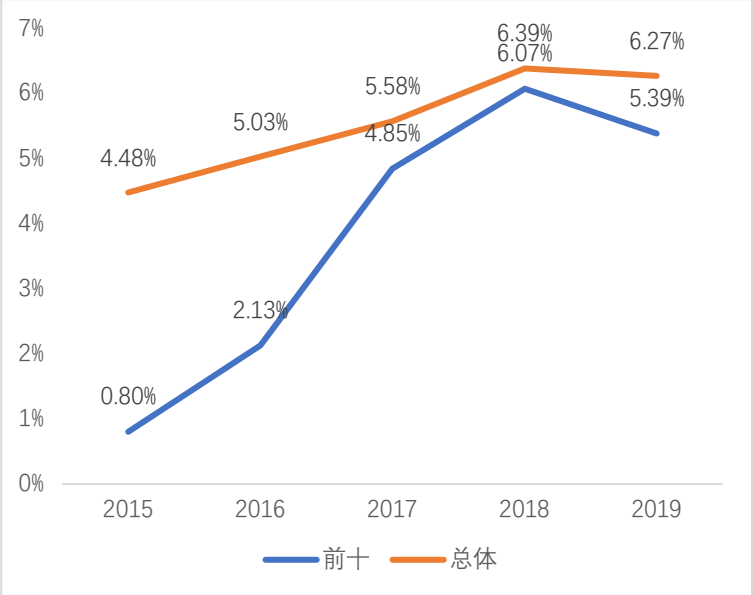


图-教育领域头部机构影响趋势

教育领域与电子商务领域正好相反，近年来虽然有教育难规模化的说法，但从投部热度来说，却呈明显上升趋势，而投资巨头们表现出的决心和热情更可见一斑。具体教育行业中哪些细分领域值得预期，还需要进一步的细分研究。

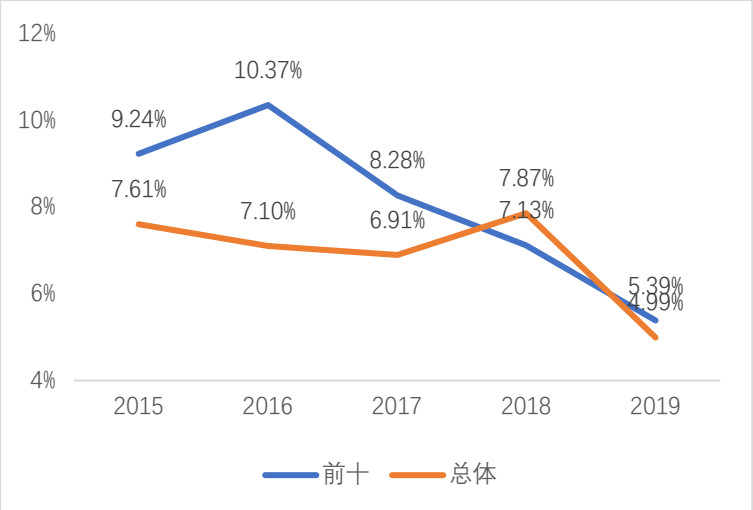


图-金融领域头部机构影响趋势

金融领域和教育领域一样，这两年头部机构的投量也在上升，所以在这个领域，拥有大量资金的被融资项目可以说皆集中在头部创投手中。

5．投资机构的关联性分析

本次研究，通过跟踪每个融资项目在统一轮次及不同轮次中，涉及到的投资机构，在专门分析了各家投资机构的协作关系。通过研究发现，投资机构之间协作的紧密度非常强，特别是头部机构。以下是 IDG、真格基金、红衫中国、经纬中国和深创投 5 家排名前列的头部机构的关系图。

*以下图示中，比例表示其余投资机构与主要投资机构间的关系密切程度。

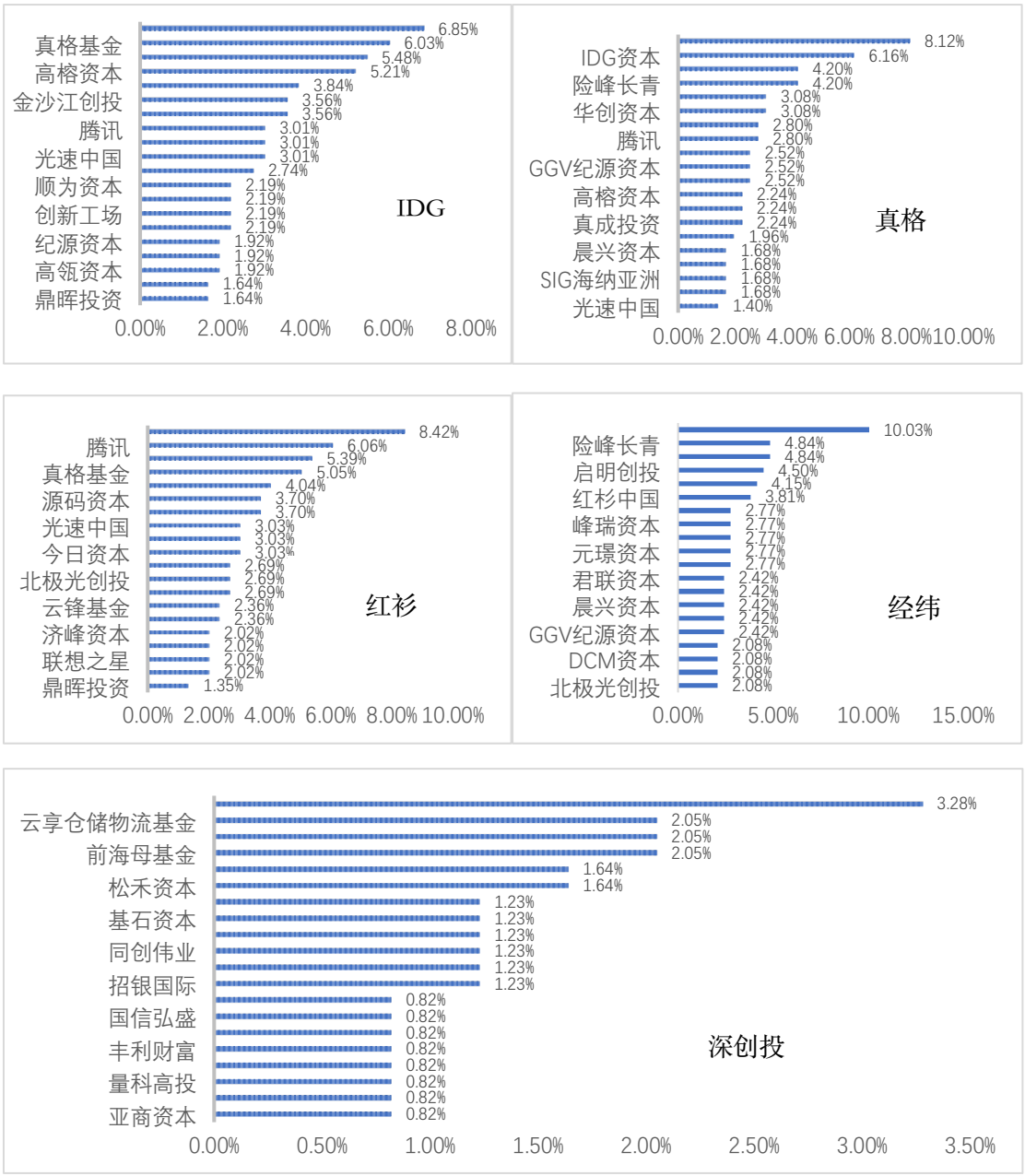


图-TOP5 投资机构合作项目比例

创投之间存在关联合作是必然，我们这次也尝试从中探索相互之间合作集中度，以此想寻找融资通道中是否存在着某种规则。从数据中可以看出资本的高度合作集中，也有部分资本拥有独立于头部之外的合作机构。他们之间的合作对行业以及独角兽的诞生是否存在预示性，则还需要细分行业后深入研究。如能揭示更多融资奥秘，则对创业者来而言必当起到巨大的指导参考作用。

第二部分：创业生态部分数据研究

1．EFG 创业基金会资助概览

EFG 创业基金会从 2005 年开始截至 2019 年 8 月份，基金会累计资助项目超过 2400 个。这 2400 个项目中，获得后续风险投资的项目数量是 89 家，涵盖的高校数量是 400 所，直接创造就业人数超过了 1 万人（这里的人数主要取决于工商数据库里的社保人数，不包含兼职雇佣以及创业者二次创业项目）。

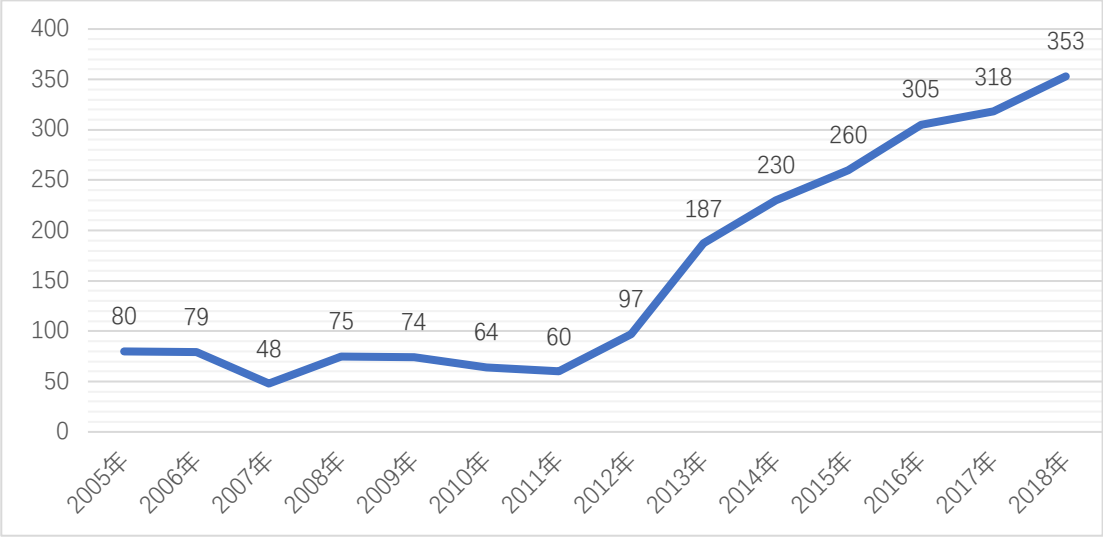


图-2005-2018 历年资助项目数量

从 2019 年开始，EFG 对大学生创业项目的资助进入第十五个年度。以 2013 年作为分界线，在基金会成立至今的前半段，每年资助项目在 70 个左右。在国务院李克强总理 2014 年在达沃斯论坛上公开发出“大众创业、万众创新”的号召之后，项目数量呈现爆发式增长。以 2018 年为例，基金会一共资助 353 个创业项目，以工作日计数的话，每天有超过一个项目获得资助。

资助项目大量增长还得益于 EFG 对内资助产品的变革，债权/股权的双模式，拓展高校以及行政区合作建立分支机构，深化挖掘创业服务体系，积极开展创业活动/宣传等行为同样未 EFG 带来更多的社会影响力和良好口碑。

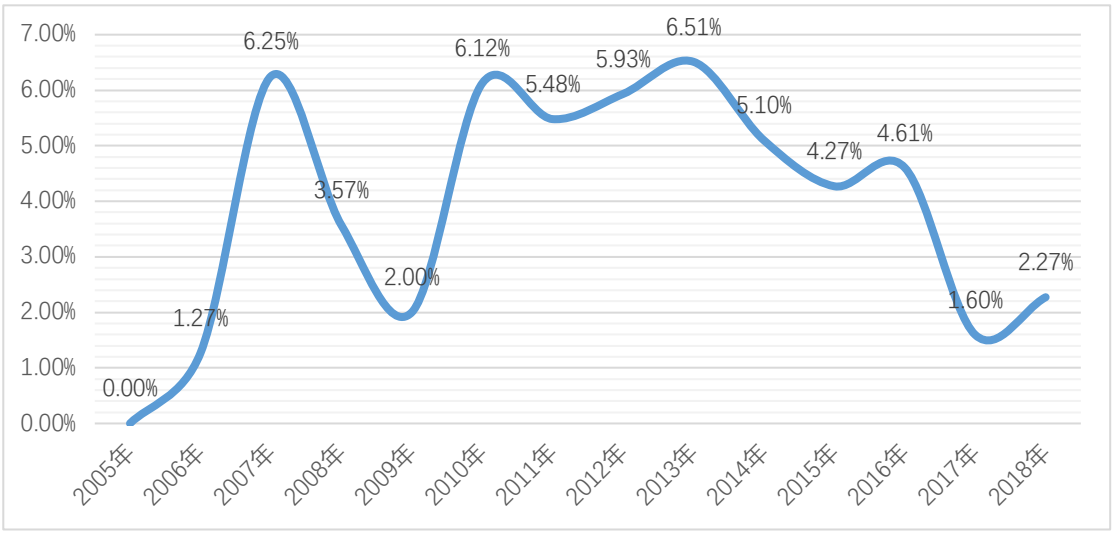


图-2005-2018 历年项目获得 VC 投资比例

从资质项目的后续商业风险跟进情况来看，在 2014 年之前，后续风投融资比例约为 5%-6%（2008、2009 年除外）。在 2015 年之后，国内风投大环境不佳，此比例约为 4%。而对于 2018 年之后 EFG 资助的企业项目，大部分还处于早期发展阶段，现有数据不具有参考价值。从历年数据来看，整体数据稍微有所波动。但是总体基本在 5%上下浮动。有两个低谷分别对应着 2008/2009 年和 2017 年两次资本寒冬。

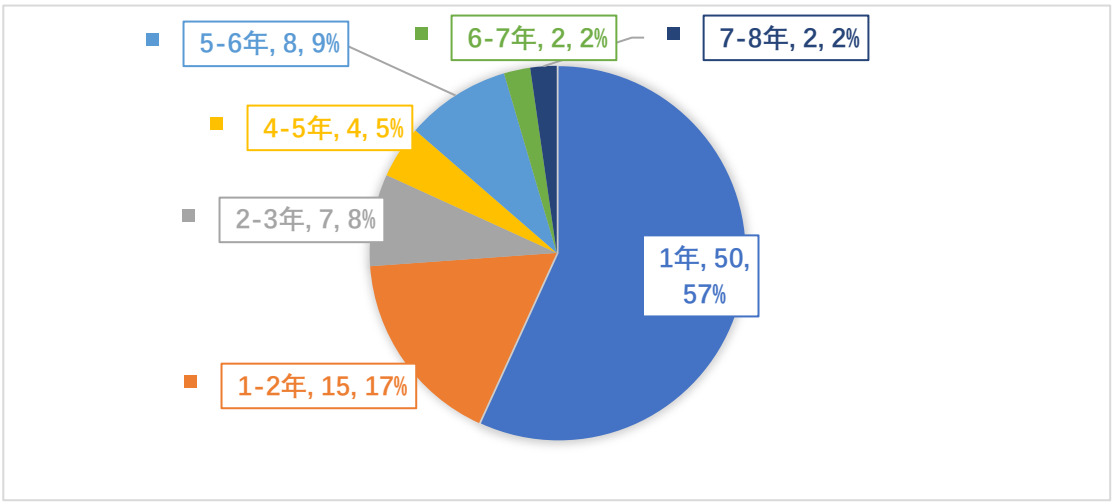


图-资助项目后续融资与 EFG 天使轮时间间隔

在获得后续风险投资的 EFG 资助项目中，超过半数的企业在一年内获得了后续融资，四分之三的优秀创业公司在接受 EFG 投资两年之内得到了风投的认可（见上图）。符合资助种子期企业，培育创业种子的基金会的组织目标。另有不少项目在发展多年后得到融资，经过抽样调研，发现多数企业在营运试错后，找到新得业务模式从而被资本看中。

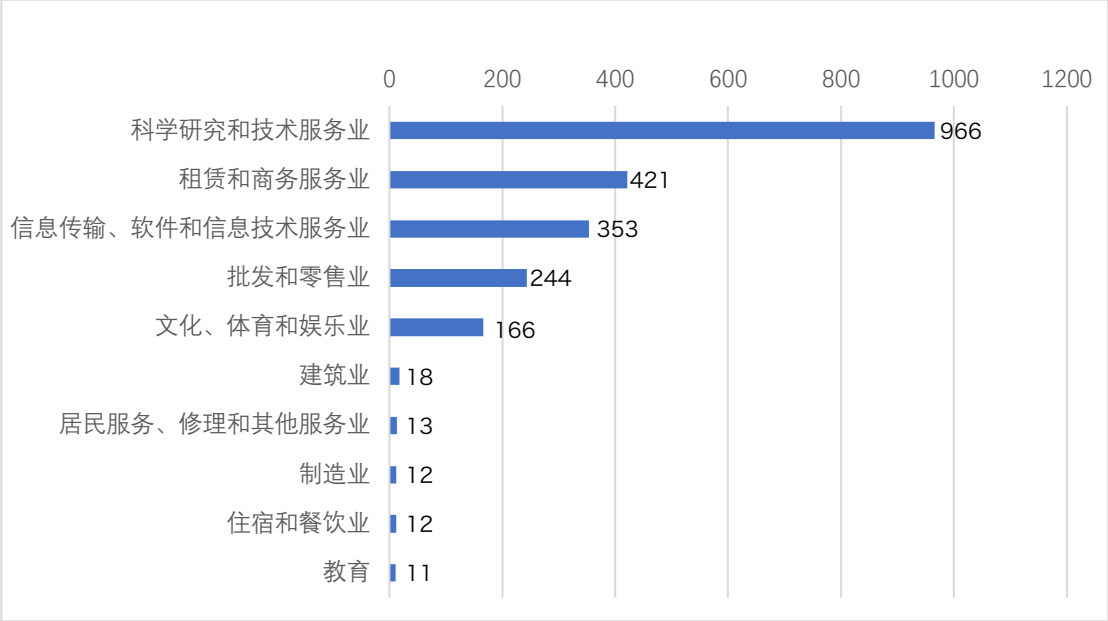


图-获得资助的项目行业分布图

关于 EFG 资助项目的行业分布情况，图 2.4 统计了截止 2019 年 6 月 30 日的资助项目行业分布情况。如图所示，资助企业所属行业分布特征明显，主要集中在第三产业，尤其是科学研究和技术服务业（占所有受资助项目比例 40.2%），排名第二的是租赁和商务服务业（占比 17.5%），第三名是信息传输、软件和信息技术服务业（占比 14.7%）。

资助项目数量	宝山	崇明	奉贤	虹口	黄浦	嘉定	金山	静安	闵行	浦东	普陀	青浦	松江	徐汇	杨浦	长宁	#N/A	总计
2005年	1		1		1			7	15			3		2	50			80
2006年								16	6			3		12	41		1	79
2007年				1				3	3			1		2	38			48
2008年		2	6	3				12	1	1		2	13	13	21		1	75
2009年			6	2	1			10		1	5	2	11	5	30		1	74
2010年			3	1				7			3	4	5	5	34	2		64
2011年			3	1				8	1		3	1	6	4	32	1		60
2012年			2					9	3	1	2		10	13	32	23	2	97
2013年	1	3	11	4	2	3	7	11	7	4			13	26	43	51	1	187
2014年	6	3	8	6	3	11		13	6	13	3	2	16	27	45	68		230
2015年	9	2	11	8	4	5	4	11	9	45	10	4	14	29	54	40	1	260
2016年	8	4	16	8	18	6	4	17	20	65	11	2	17	30	43	36		305
2017年	10	8	10	6	52	4	8	10	21	46	6	5	21	15	67	29		318
2018年	12	14	27	9	62	8	14	5	20	48	9	6	17	8	47	47		353
2019年	7	6	7	5	11	12	1	4	8	27	6	1	9	7	37	23		171
总计	**54**	**42**	**111**	**54**	**154**	**49**	**38**	**143**	**120**	**251**	**58**	**36**	**152**	**198**	**614**	**320**	**7**	**2401**

表- EFG 资助项目上海行政分布

以上表格列举了不同年份在上海不同行政区域资助项目的全覆盖数量。从表格的数据来看，从 2014 年开始，基金会的资助项目，对上海所有的区域都进行了全面覆盖。单从累计的资助项目数量和增长量来看，杨浦区、浦东区和长宁区的优势是非常明显。

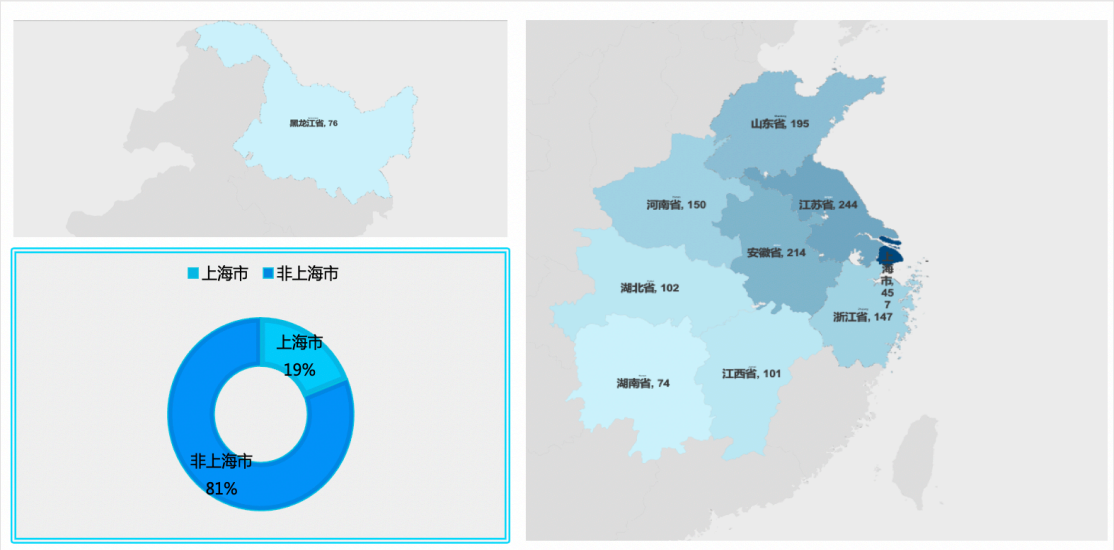


图- EFG 资助企业创始人户籍分布

从 EFG 资助项目的创始人户籍信息分布来看，项目创始人大多来自我国中部和东部地区，其中超过 80%的创业者籍贯是在上海之外（此处籍贯指的是创业者的出生地）。进一步分析可以看到，离上海越近，非上海籍贯的创业者数量是越多。在上海之外，江苏省占的比重最大，有 244 位创业者来自江苏，安徽次之，剩下的是山东、浙江，以及边上的河南等。

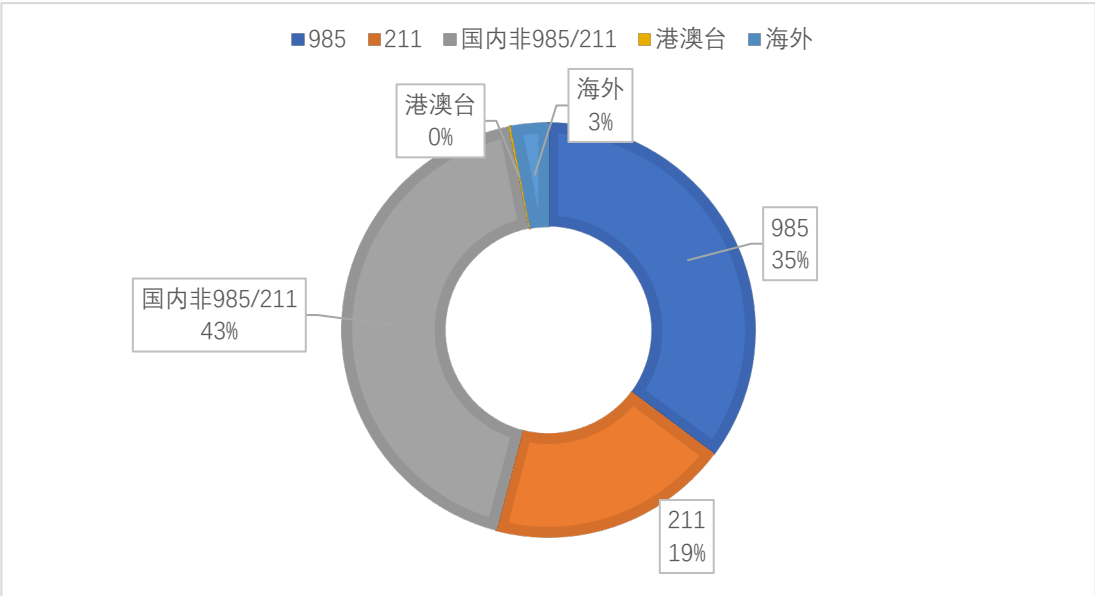


图-EFG 资助项目创始人高校分布

EFG 资助的项目创始人毕业院校分布，数据显示并没有非常明显的学校偏好。43%的创始人毕业于 985 / 211 高校，境外高校占 3%。

2．创业的前期储备工作如何做?

对于应届大学生而言，毕业直接创业还是先工作一段时间再创业是职业生涯规划中的重要决策。在这一部分我们分析 2016 年创业在上海的创业者信息（在创业之前的工作经历），呈现他们的经验构成。希望对后来者有所帮助。我们根据以往的研究分类标准将工作职能分成 8 类，分别是会计/财务；销售/营销；生产/运营；工程/研发；一般管理/行政；法律；人事与劳动关系和其他类，然后将每位创业者的工作经历简历进行标准化处理，分析其职能经历的内容和段数。从创业者创业之前职能经验的数量来看，与学术研究结果有一定反差。以往学术研究认为多种职能经验能够让创业者，尤其在创业初期，更能够游刃有余地解决复杂多样的问题，我们的统计结果（图 2.7）却显示超过半数的创业者，在创业之前只有从事过一种职能工作的经验，只有非常小的一部分具有两种职能经验以上。

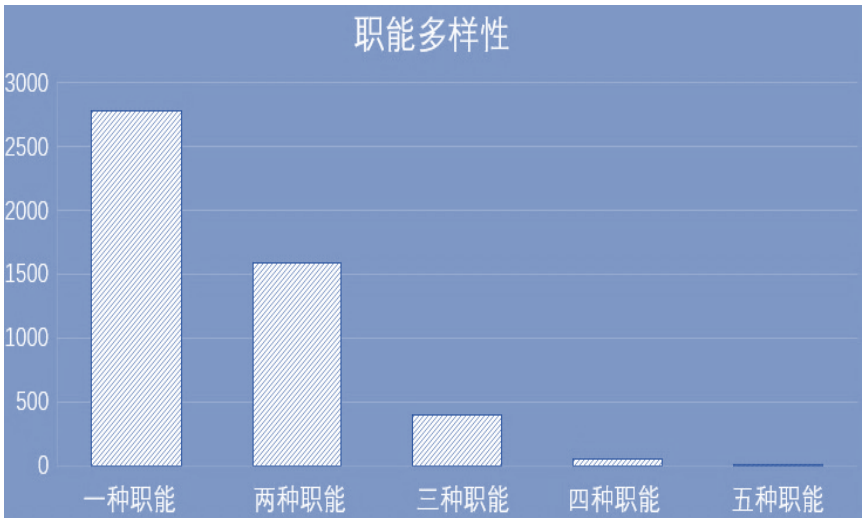


图-创业者职能的多样性

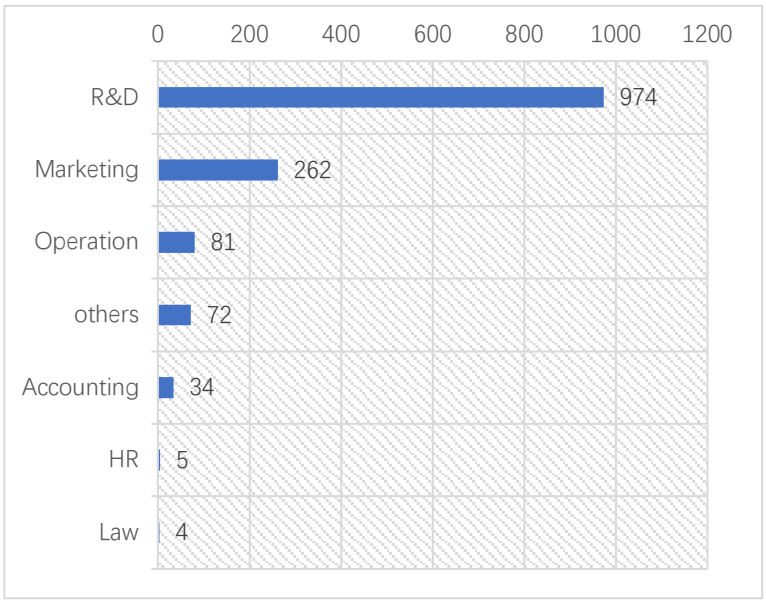


图-单一职能创业者职能经验分布

进一步分析单一职能经验的创业者的具体职能部门，我们的数据显示研发部门是最容易产生创业者的职能部门，市场部门位居第二，而运营部门排在第三位。这一定程度上和技术创业需要兼顾技术和市场的特点一致。

对于创业者而言，虽然不一定需要兼具市场和技术（产品）技能，但是创业时具备其中一种职能经验的现象较为普遍。

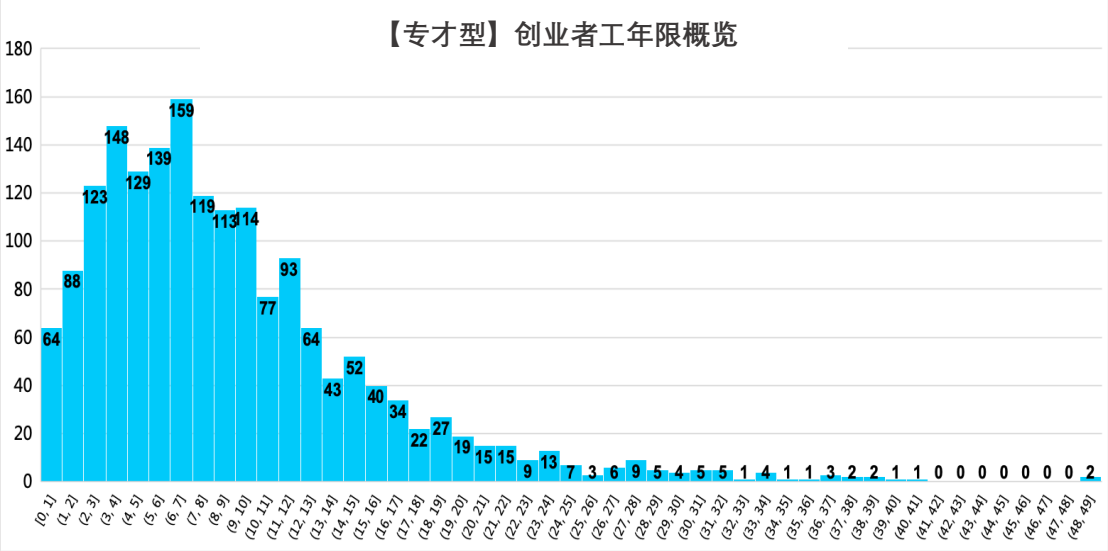


图-单一职能经验创业者工作年限

对于不同职能经验覆盖数作为广度，单一职能经验的年限看作深度。工作年限越长，意味在该职能部门经验的专业程度越高。我们的数据显示，单一职能工作经验的创业者普遍具有 2-10 年的工作经验。

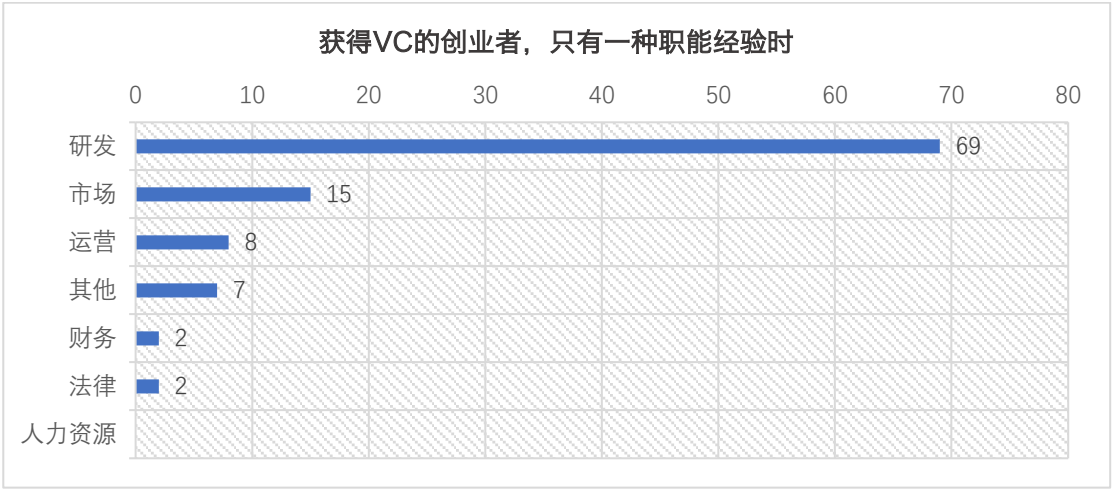


图-VC 青睐的单一职能创业者职能经验分布

“创业者特质”是风险投资者的决策一个重要评估标准。对于单一职能经验的创业者，我们试着去看风险投资者是否具有明显的职能部门（创业者出身）偏好。结果如上图显示，，其具体职能分布比例和全样本的职能分布类似，研发、市场和运营分别依次位列前三。

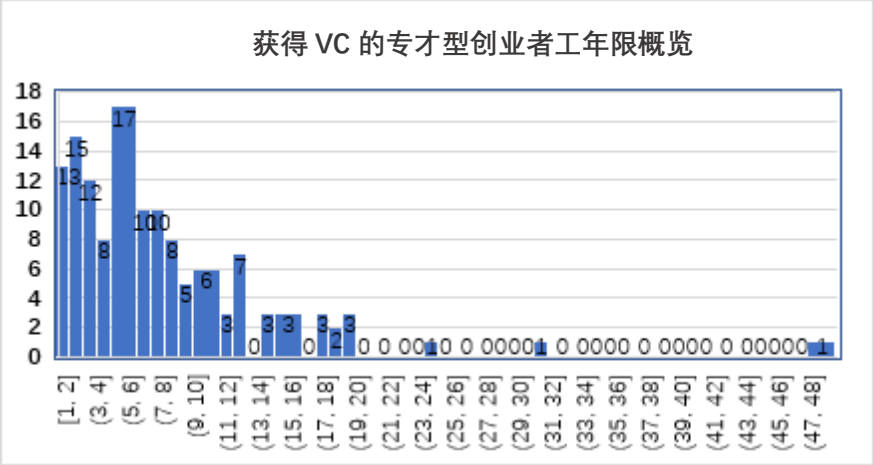


图-获得 VC 的专才型创业者工作年限

对于职能经验的深度而言统计数据同样显示 VC 并没有明显的特别偏好。当然，VC 眼中的创业者除了创始人之外，还会关注创业团队中的其他成员。我们进一步分析这些获得 VC 青睐的「专才创业者」团队构建行为。

数据显示，只有市场经验的创业者，有 85%的人选择在核心团队中加入具有研发经验的成员；有 50%的人选择在核心团队中加入具有运营经验的成员。而对于只有研发经验的创业者，有 77%的人选择在核心团队中依然加入具有研发经验的成员，有 32%的人选择在核心团队中加入具有市场经验的成员，有 29%的人选择在核心团队中加入具有运营经验的成员。

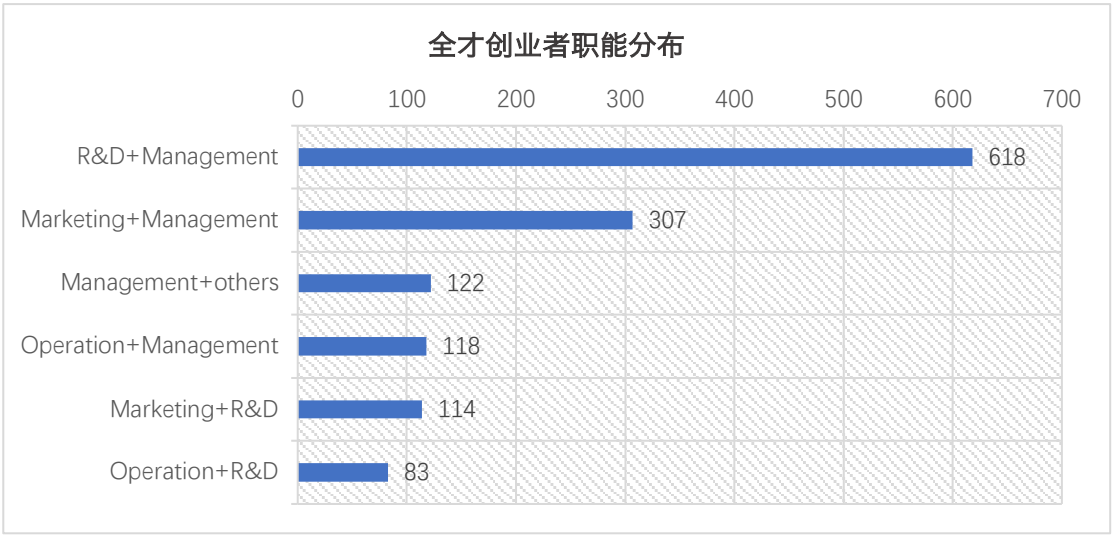


图-两种职能经验创业者的职能分布

尽管超过半数的创业者在创业之前仅具有单一职能经验，但是具有两种职能经验的创业者也具有一定规模。图 2.12 展示了这部分创业者的职能经验构成，数据结果显示一般管理经验对于多职能经验的创业者是一个必备技能。具备两种职能经验的创业者，90%左右都具备一般管理的经验。

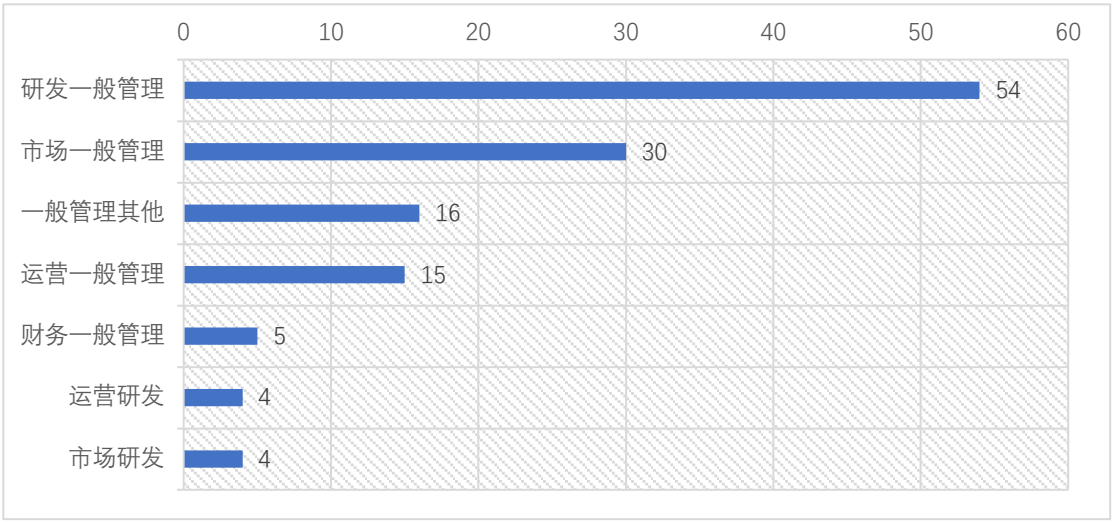


图-VC 青睐的两种职能经验创业者的职能分布

结合风险投资数据，首先与单一职能经验的创业者相比，获得 VC 青睐的可能性要高很多。也就是说不考虑其他因素的影响，风险投资更青睐全才的创业者。另外，我们分析了不同的排列组合，最常见的是研发+管理、市场+管理、其他+管理、运营+管理。也就是说，如果有两种职能经验的话，通常一般管理对于创业者来讲是必定出现的职业技能。

除了单单看具体的职能经验之外，我们试图结合具体公司特点来分析对于潜在创业者来说公司&部门哪个影响更深远？

为了回答这个问题，我们从 2016 年“创业在上海”参赛企业中选取了具有财富 500 强公司研发或者市场部门工作经验的 216 位创始人样本进行分析。首先我们根据 500 公司所属的产业分类代码（SIC）分为研发导向企业（高科技行业）和市场导向企业（非高科技行业）。

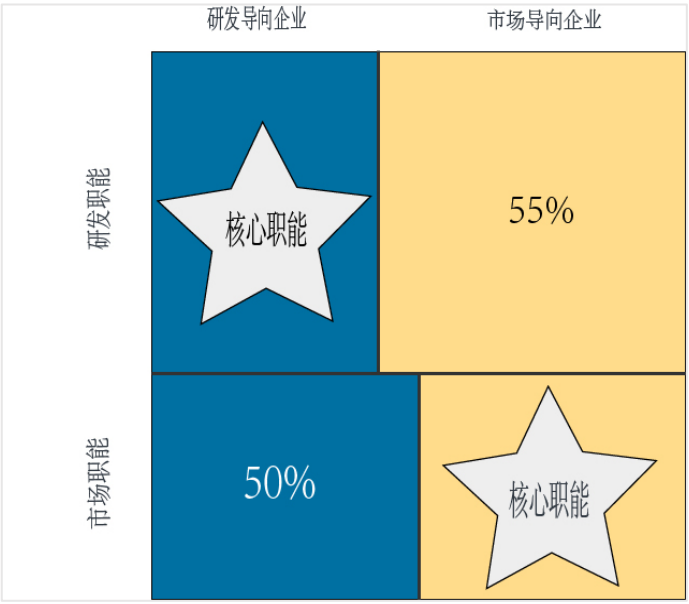


图-样本企业基本构成

左图显示了样本企业和样本创始人的基本构成情况。具有研发职能经验的创始人中，45%来自研发导向企业，55%来自市场导向企业。具有市场职能经验的创始人中，50%来自研发导向企业，50%来自市场导向企业。在此基础上，我们将创始人在 500 强企业的职能经验进行分类。

具体而言，我们将在【研发导向型企业的研发部门工作或者在市场导向型企业的市场部门工作的经历】定义为【核心职能部门工

作经验】。我们的数据结果显示：当创始人在 500 强企业中工作在核心部门时，创始人相比非核心部门中的员工在创业后会有更高的创新绩效。在核心部门的创始人中，研发导向企业中从事研发工作的创始人也比市场导向企业中从事市场工作的创始人具有更高的创新成绩。

3．创业生态与创业者决策

创业生态对于创业企业（创业者）的直接影响至少涉及三个方面，分别是：（1）创业启动门槛；（2）企业竞争和创业融资；（3）持续成长环境。这三个方面分别对应的企业生命周期中的导入阶段，早期成长阶段，以及持续成长和成熟阶段。在这部分我们分别从横向（地理维度）和纵向（时间维度）对比北京、上海、广东、浙江和江苏这五大创业活跃地区在上述三个方面的表现。

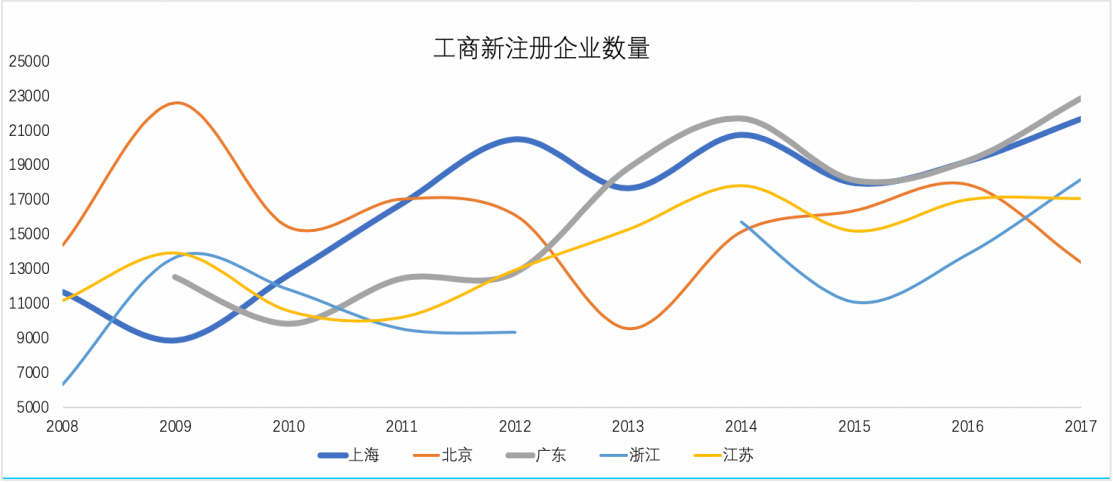


图-工商新注册企业数

3.1 创业启动门槛

创业决策作为一种职业选择更受到个体特征、机会识别和外部环境的综合影响。这里的外部环境包括注册繁琐程度、用工成本、办公室成本等等。而创业门槛也是一个综合的指标，主要取决于创业者的主观评估。上图呈现的是五个地区在 2008 年-2017 年之间工商新注册数量的变化（注，2008 年广东省数据缺失，2013 年浙江省数据缺失）。从总体趋势来看，除了北京，其他四个区域整个注册数量有稳步上升。从绝对数量来看，广东领跑，上海、浙江、

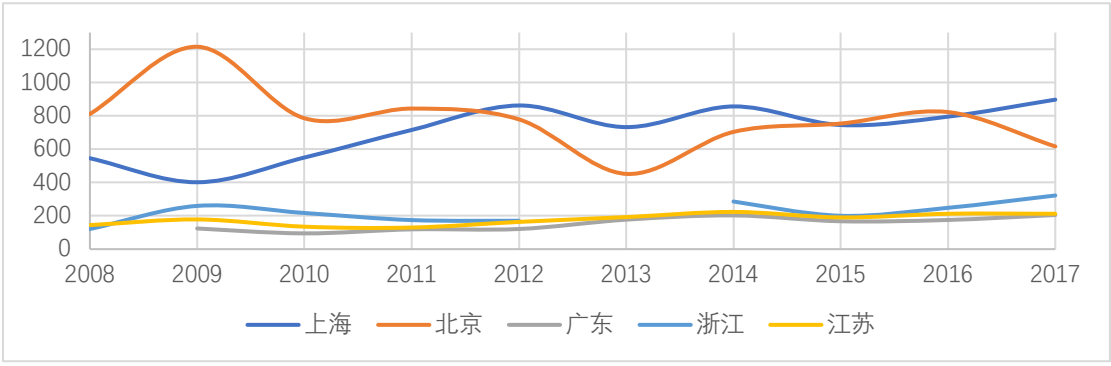


图-每百万人新注册公司数量

江苏、北京紧随其后，北京的绝对数量是最后的。

但是结合人口因素，考虑不同地区的人口规模后，呈现的是另外一个信息。以每百万人口新注册数量为例，北京和上海的创业氛围远远浓于其他三个地区。所以我们考虑创业的启动门槛的时候，在考虑创业入门门槛高和低的时候，去年的数据是显示上海人均工资高，办公室的费用高，但是如果看注册数量，上海的每百万新注册数量其实是在五个地区里最高的。从这个方面来看，上海整体的创业活跃度最佳。

3.2 企业竞争和创业融资

图-各个地区风险投资热门标签

静态的竞争模型认为竞争是资源的浪费，因为不同时期不同市场环境乃至不同技术迭代应用条件下，竞争中各维度必定呈现动态影响。然而动态的发展模型显示，只有竞争才能带来持续的竞争优势。当地强的竞争对手、供应商和挑剔的当地市场需求尽管会给创业企业带来压力和挑战，同时也会带来一系列的好处，比如招工联系供应商更方便，信息流通更快，能够利用公共资源等。

3.2.1 风险投资行业标签

根据出现频率最高的前五大二级标签的具体词频数做出柱状图， 结果如上图所示。从图中可以看出，在 2018 年，北京的风险投资热门行业主要包括数据服务、媒体及阅读、区块链应用，而上海主要体现在生物技术、医疗与医药相关行业，广东省对应的则是机器人和智能制造相关领域，对于江苏省和浙江省而言，也呈现出了在生物技术、医疗和制药等方面的聚集。江浙苏地区呈现出产业融合的趋势。

3.2.2 新兴产业技术

Gartner 曲线认为，任何一项技术，一个完整的技术曲线都要经过不同的阶段，在不同的阶段所接受的公众关注度是不一样的。在萌芽期，也就是这个技术刚刚出现的时候，大家对它有非常高的预期，随之而来的进入过热期，很多投资者、创业者都会涌进来。但是任何一项技术为公众和市场产生价值都需要时间。在过热期，结果出不来，

很多没有耐心的人就撤出去了，直接进入低谷期。但是前面的技术积累、技术的发展，慢慢把这个技术往市场推的越来越近，慢慢进入复苏期以及成熟期。

	Gartner	VC
萌芽	17	4
过热	12	3
低谷	6	5
复苏	0	0
成熟	0	0
合计	35	12

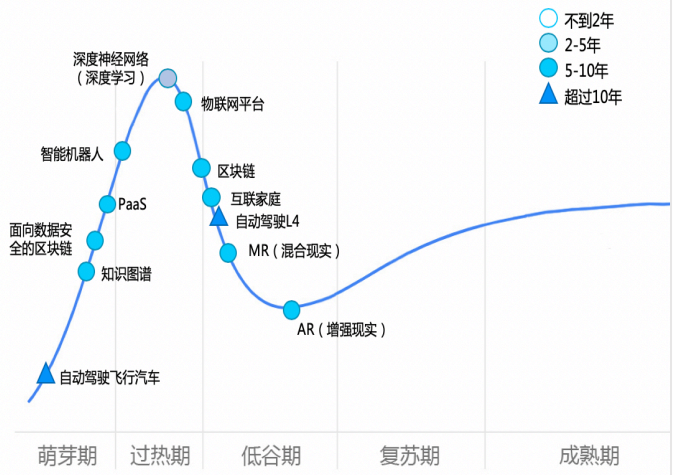


图-我国的风险资本与 Gartner 曲线

基于这样的理解 Gartner 公司每年会将市面上比较热门的技术放到对应的阶段上，2018 年的 Gartner 曲线里我国的风险资本关注了一小部分处于萌芽期的技术，一小部分的过热期技术和大部分低谷期技术。相比于 2017 年的投资情况，资本市场变的更为谨慎。在 2017 年的数据中，我国的风险资本覆盖了 13 种过热技术中的 9 种技术。

	Gartner	VC
萌芽	17	49
过热	12	296
低谷	6	132
复苏	0	0
成熟	0	0
合计	35	477

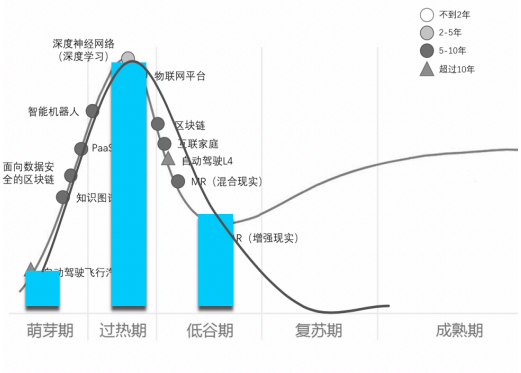


图-2018 年 Gartner 曲线各阶段投资事件数量汇总

进一步看每项技术的投资交易数量发现（见下图），尽管过热期的技术涵盖率不高，但是每项技术的投资交易数量巨大，一定程度上还是和“过热”这个标签相符。这一定程度上也反映出在风险资本圈扎堆现象严重，竞争也日趋激烈。2018 年中国风险投资行业对 Gartner 曲线中不同阶段的技术共投资 477 笔，其中覆盖萌芽期（49 笔覆盖 4 种技术）、过热期（296 笔覆盖 3 种技术）和低谷期（132 笔覆盖 5 种技术）。

再细化到 Gartner 曲线不同投资阶段的各个投资轮次的投资事件，结果如下图 所示，虽然在绝对数量来看，处于过热期的技术获得的投资项目数遥遥领先。

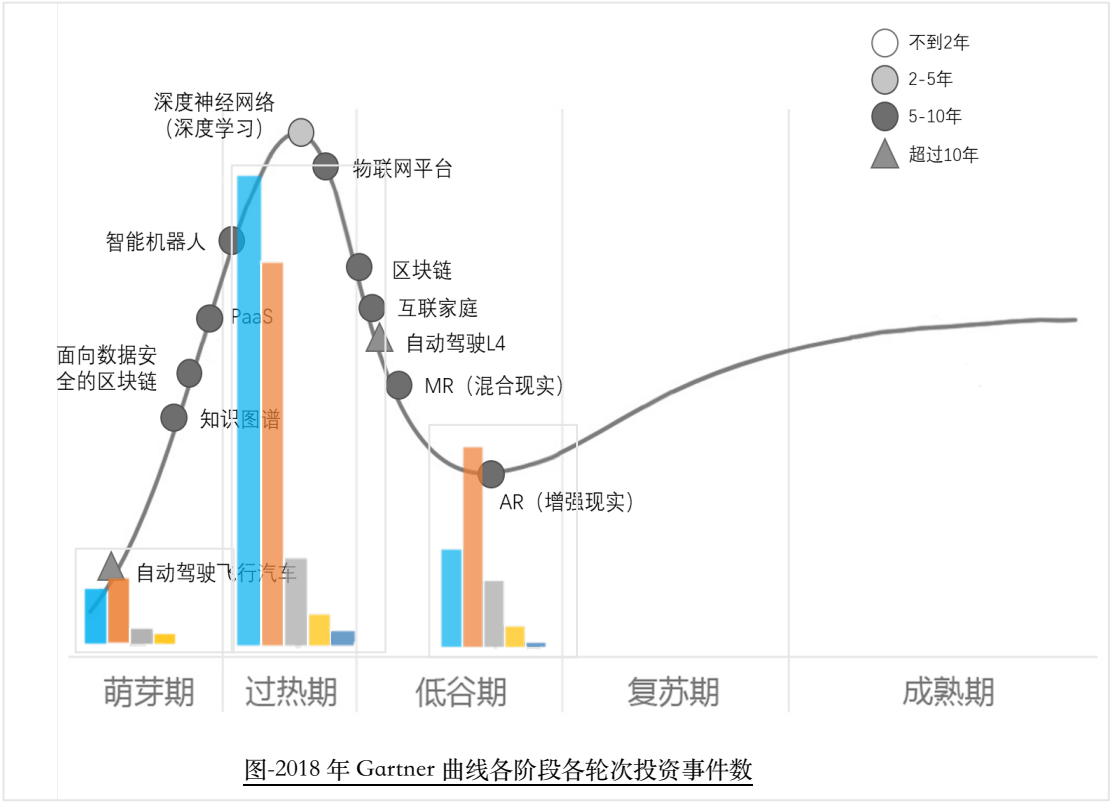


图-2018 年 Gartner 曲线各阶段各轮次投资事件数

但是如果从天使轮和 A 轮投资占总投资交易数量占比来看，处于不同阶段的技术占比都差不多，这一定程度上来讲，对于新兴技术而言，在萌芽期、过热期和低谷期，创业的机会窗口都还是开启着。

3.2.3 典型新兴技术和区域聚集

基于 2018 年版本的 Gartner 曲线，本报告选择了三个热门的新兴产业技术在不同地区的发展情况。

图-区块链热门城市分布

图-智能机器人热门城市分布

图-深度学习热门城市分布

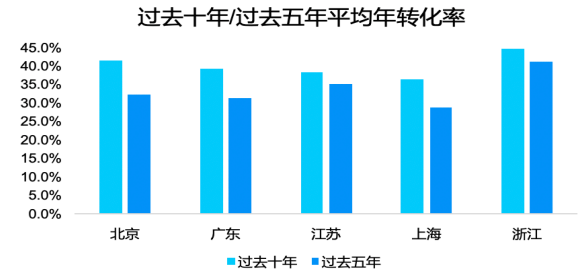
不同于某些具体产业表现出来的地域聚集特性，在新兴技术产业的发展和风险投资方面有着较强的关系。这是因为对于新兴产业技术对于产业基础和配套的依赖性较低，发展模式还是以商业资本驱动为主，具体而言，在区块链和深度学习的创业热度排名（依据 2018 年获得 VC 投资的企业数量为标准）分别是北京、上海、广东、浙江。而在机器人领域，上海和广东的位置需要对调。

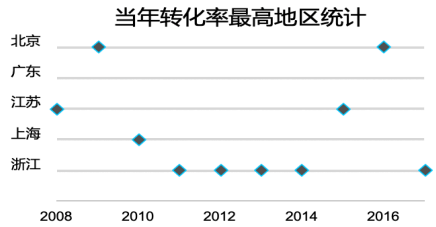
3.3．持续成长性企业的创业生态

传统的创业生态研究往往只关注新创企业数量，将新创企业数量作为衡量创业生态绩效的一个重要指标。然而回到创业者的角度去看待创业生态，对于不同阶段的创业企业，创业生态的影响不尽相同。企业会经过不同的发展阶段，不同的发展阶段对于外部的预期或者对于外部的依赖性不一样。报告的这一部分关注与创业企业持续成长阶段相关的一些创业生态指标，具体分为持续融资，VC 投资和上市公司培育两块。

3.3.1 创业企业的持续融资表现

一个成熟的创业生态系统的重要标志是创业服务专业化，比如风险资本的专业化，具体表现在投资阶段的分工，产业的分工等等。对于创业企业而言，从获得初始投资（通常是天使投资或者 A 轮投资）到最终被兼并 / 收购或者上市退出，需要经过一系列轮次的投资。因为对于创业企业能否获得后续融资以及获得后续融资的难度成为影响企业持续成长的重要因素。在这里，我们运用转化率这一指标来分析后续融资环境（转化率是指对应年份中获得风险投资的企业后续获得风险资本的比率）。我们分别从互联网，文化传媒，医疗健康和先进制造这四个行业展开分析。

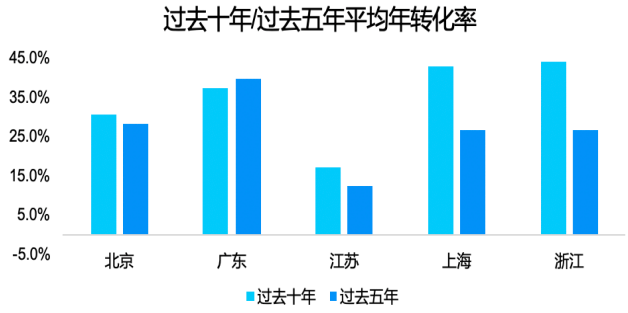


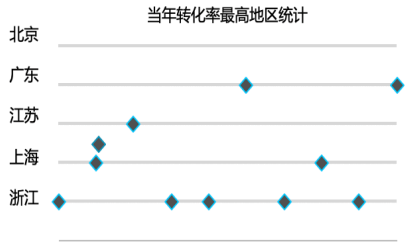


互联网 1212	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
北京	17	19	38	46	38	54	127	158	61	11
广东	4	4	10	19	11	14	41	54	24	9
江苏	1	1	0	1	1	4	12	20	5	3
上海	10	11	18	14	21	23	64	79	21	9
浙江	3	3	3	10	7	12	30	42	16	9

图-互联网行业的后续融资情况

在互联网行业，从纵向的趋势来看，过去五年的转化率相比较于过去中年的转化率有所降低。而横向比较不同区域的表现，发现尽管在项目总量上北京绝对占优，但是浙江省的互联网创业后续融资却相对占优，而上海排名第五。

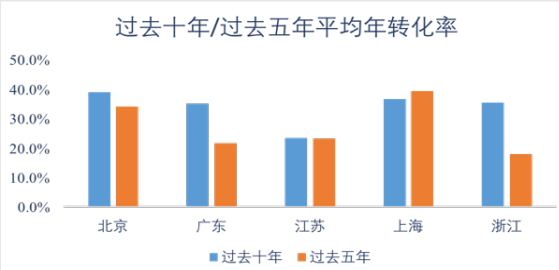


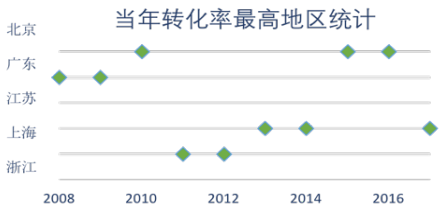


文化传媒141	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
北京	2	4	3	10	5	11	4	23	8	4
广东	0	0	3	2	1	1	1	4	4	4
江苏	0	0	1	0	1	0	1	2	0	0
上海	1	1	2	1	2	1	4	10	2	2
浙江	2	1	1	2	2	无注册企业	2	1	3	2

图-文化传媒行业的后续融资情况

在文化传媒行业，从纵向的趋势来看，除了广东之外，其他所有的地区，五年的转化率都是在下降的，而广东是逆势上扬。 而横向比较不同区域的表现，浙江省的 2013 年因为数据缺失影响平均转化率之外，其他年份的转化率较高，江苏省在文化传媒行业转化率最低。

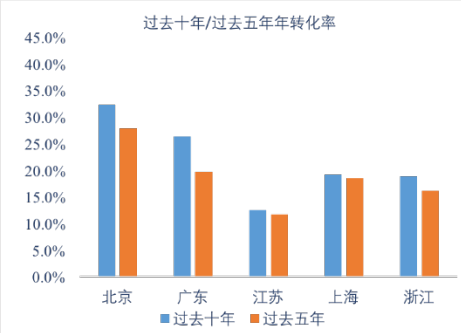


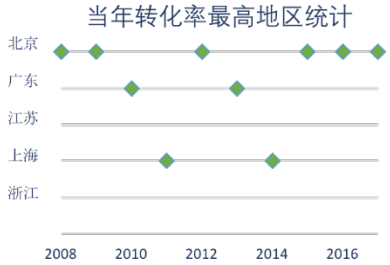


医疗健康176	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
北京	2	3	7	5	6	3	12	11	7	2
广东	4	5	2	5	2	3	2	4	1	0
江苏	3	0	3	5	4	3	3	5	2	2
上海	2	3	2	0	6	5	9	3	6	6
浙江	1	1	2	3	3	0	1	4	1	2

图-医疗健康行业的后续融资情况

在医疗健康行业，从纵向的趋势来看，除了广东和浙江之外，其他所有的地区，五年的转化率和十年的转化率相比，基本都是持平或者上扬的状态，上海表现的较为明显。 而横向比较不同区域的表现，除了绝对数量上上海和北京领先之外，在转化率方面这两个地区的表现也非常抢眼。与互联网和文化传媒行业不同，医疗健康行业进入门槛较高，对于当地产业配套的要求也比较严苛。





制造业 217	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
北京	6	5	6	6	3	2	4	17	7	7
广东	9	6	13	11	4	8	7	9	3	5
江苏	1	2	5	7	6	2	0	7	1	1
上海	2	1	2	6	3	1	5	4	1	2
浙江	0	3	2	6	2	1	1	2	2	1

图-先进制造行业的后续融资情况

在先进制造行业，从纵向的趋势来看，所有的地区，五年的转化率和十年的转化率相比，没有显著的变化。 而横向比较不同区域的表现，北京和广东省要领先于其他地区。与医疗健康行业类似，先进制造行业对于和当地相关产业发展基础具有较大的关联性。

3.3.2 创业企业的 VC 投资和上市公司培育

上市是很多创业者的目标，是风险投资者投资企业的重要退出渠道，也是很多政府相关部门打造创业生态系统的重要目的之一。这一部分主要结合风险投资交易数量和上市退出数量来看不同地区风险投资数量和上市企业之间的关联。

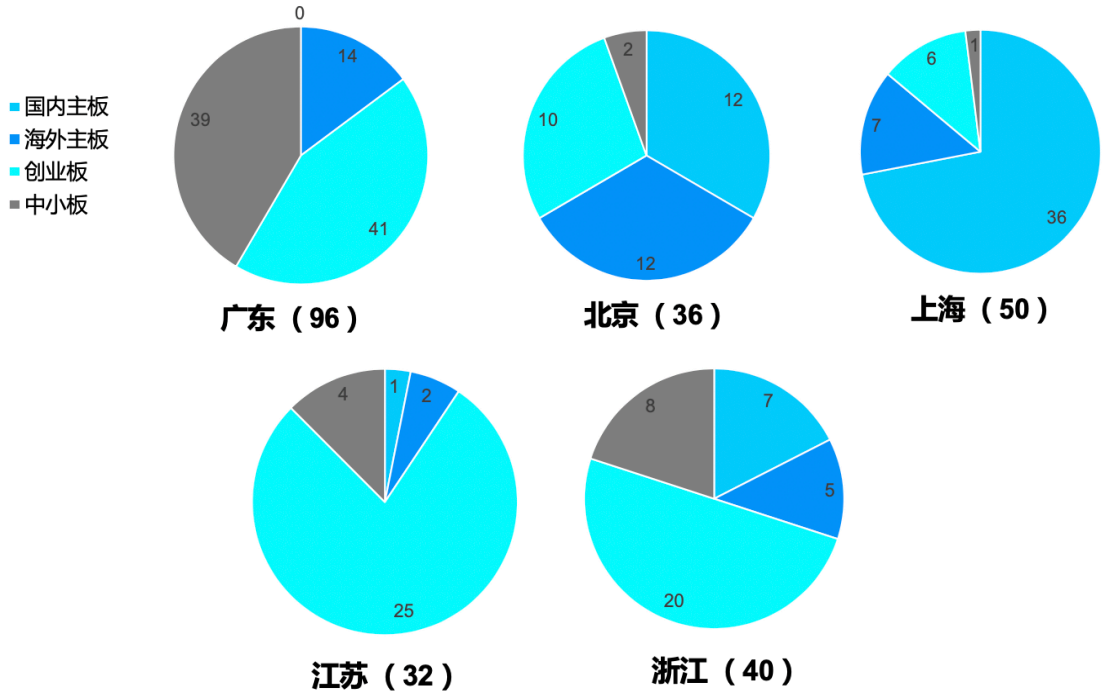


图- 2017 年不同地区公司上市数量的比较

以 2017 年为例，我们统计了不同地区上市公司的总数量，这里的上市公司包括国内主板和海外主板、创业板和中小板上市。和风险投资交易数量形成分明对比的是，上市公司数量最多的是广东省，总共是 96 家，而北京只有 36 家。

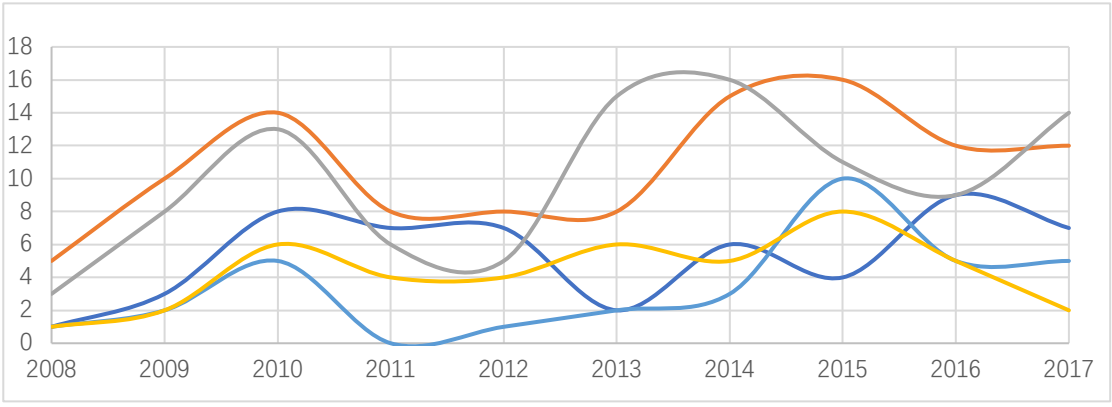


图-海外上市趋势图

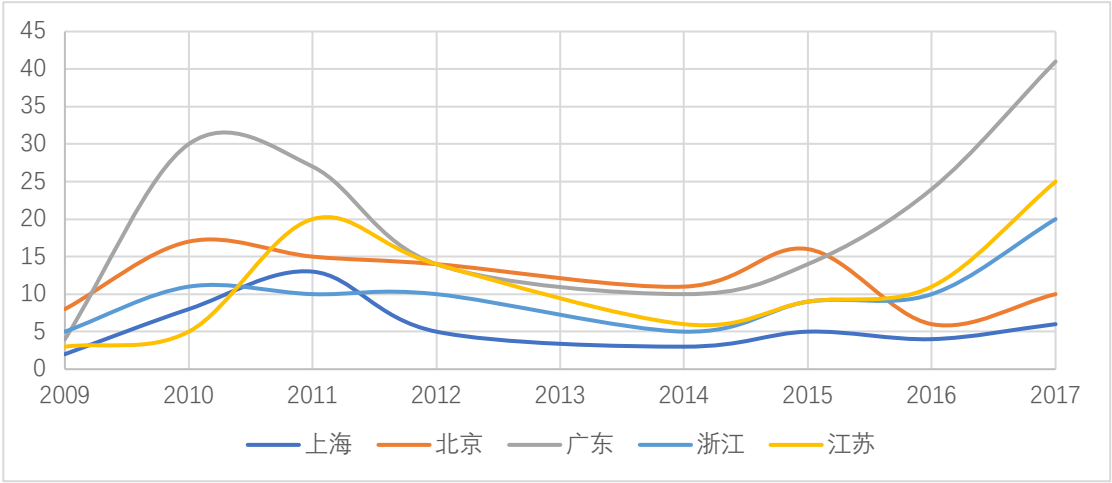


图-创业板上市趋势图

我们进一步细分上市公司类型并结合时间来看，北京则在海外上市这一块是长期与广东一起领跑。在创业板上市数量这一维度，广东省和江苏省的企业表现优异。

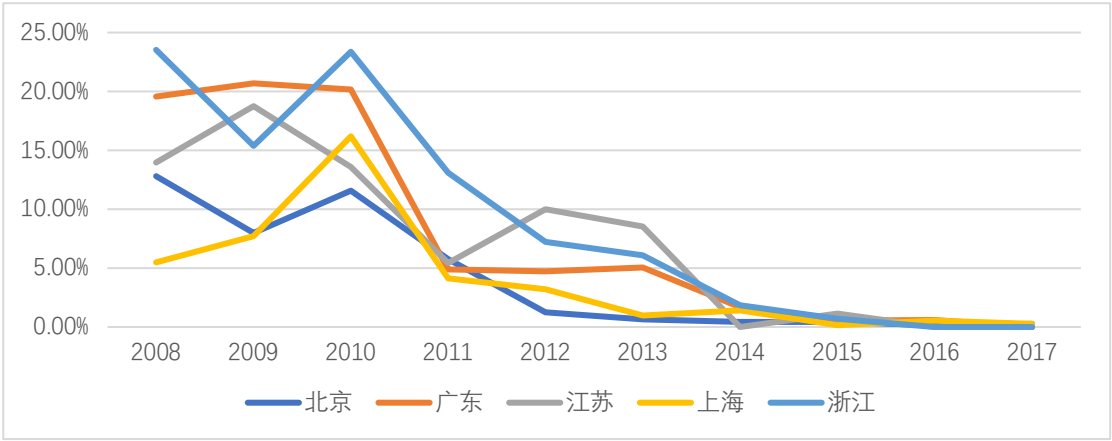


图-VC 投资和上市退出数量比率

为了更加准备衡量当地生态对于上市公司的培育，我们用了面板数据去看该地区获得过风险投资的创业企业中最终成功上市的数量并计算其比值。上图的结果表明，与风险投资热度这一指标显示的信息不一样，风险投资热度高的区域（比如北京）在上市退出率这一指标上反而不如热度相对较低的区域（比如浙江省，广东省和江苏省）。

通过各地区融资退出和融资热度的近年来数据看，部分提取呈现一定的资本泡沫，并且涌现出一些产业基础良好的地区集聚产业资本和优势形成更为完整有特色的产业区域。

第三部分：创业者成长型思维研究

1．创业者心智模式

心理学家 Craik（1943）指出，每个人都有自己的心智模式，它是深植我们心中关于我们自己、别人、组织及周围世界每个层面的假设、形象和故事；它决定了我们观察事物的视角，指导我们的思考和行为，并最终影响我们的行为。

我们认为，创业者拥有一套不同常人的心智模式，它能够推动创业者在高负荷、高挫败情境下，调整自我认知、管理情绪与压力，并快速付诸行动、合理反馈与调整自我，从而完成创业活动。

但是，个体对于心智模式的存在，有着不同的意识和感知。极少数个体拥有对自身认知的认知，也就是“元认知”；大部分个体对自身的心智模式是难以自知和管控的。我们的创业者，他们的心智模式大部分情况下都是无意识运转的。

因此，挖掘创业者的心智模式特征，总结出较为普遍的创业者心智模型，能够帮助创业者自强自身认知，有意识地调整自身认知、情绪管理或行为监控，为创业活动助一臂之力。

基于 2018 年的创业者心智调研结果，我们总结并绘制了创业者的内在系统与外在系统运转图（见图 1）。其中，我们提到了创业者的典型思维特征：成长型思维。此次，我们将对成长型思维进行详细研究。

2．成长型思维与固定型思维

成长型思维是Stanford大学行为心理学教授Carol Dweck在其著作《终身成长》(Mindset)中提出的一种心智模型。她将人的思维模型分为两种：成长型思维（Growth Mindset）和固

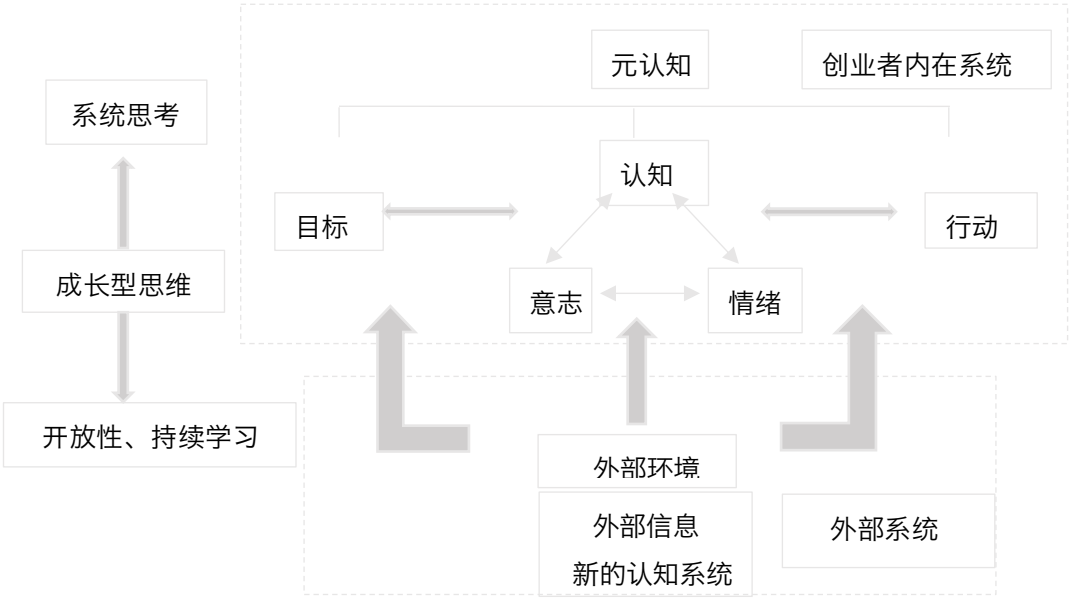


图-创业者心智模型及其内外部系统

定型思维（Fixed Mindset）。

固定型思维特征：认为事物上一成不变的，人也很难改变；他们总是静态地、片面地去看待人或事，更习惯于去寻找消极因素，对世界的认知也偏于消极。他们不相信人会改变，在面对别人的缺点与不足时，更多的是打击与否定。他们惧怕错误，不愿接受挑战，认为人的能力与生俱来，即使努力也不会有大的提高。

成长型思维特征：人看待世界的方式往往非常灵活，他们相信世界上所有的事情都是在改变的，世界上的每个人都在不断地成长与进步。他们更愿意看到别人身上的优点和潜力，拥有积极的人生观，能包容自己的缺点，喜欢自己的个性，也欣赏他人的优点，包容他人的个性。

面对对不同事物	固定型思维	成长型思维
挑战	逃避挑战	欢迎挑战
变化	讨厌变化	拥抱改变
困难	只看到局限	总在寻找机会
问题	我无能为力	凡事都有可能
不同意见	不接受批评	珍视所有反馈并热切学习
新事物	宁愿躺在舒适区	热爱探索新事物
失败	很多努力都是徒劳	每次失败都是学习
学习	毕业后不用学习了	学习是终身持续的过程

表-成长型思维与固定型思维的差异

他们能够在面对自己时更加自信从容，在面对他人时更加宽容大度。他们相信努力和挫折可以不断提高自身的能力，每一次挑战都是让自己变得更加强大的机会。成长型思维与固定型思维的差异，归纳起来表现在以下几个方面：

3．成长型思维的七个积极特点

3.1 志存高远

远大的志向具有更强大的动力，它会驱使我们承担更多的风险、拥有更大的勇气，并且在困难挫折前表现出更强的韧性。所谓高远的志向，不同于普通的志向，它会涉及以下四个内容：创造未来；变革与颠覆；专注使命；抛开理性。

创造未来，是指用未来目标来指引自己，同时兼顾当下的现实；变革与颠覆，意味着采取重大的变革行为，而不是逐步点滴改进；专注使命，意味着投入巨大的精力，并且摒弃其他无关行动；抛开理性，并非意味着非理性，而是不被理性所束缚。

3.2 勇于行动

勇于行动，是指能够对风险进行正确的判断和应对。有三种不同的风险类型：合理风险、未知风险和个人风险。应对合理风险是组织的基本管理活动，不需要特备的勇气；而未知风险则充满不确定性，决定了优秀领导者与普通领导者的差别。平庸的领导者会安静地退后，优秀的领导者则会挺身而出，发现并牢牢地把握机会。优秀的领导者也会突破个人舒适区，不断扩大个人风险的承受力。

3.3 坚韧不屈

成功不会孕育坚韧，逆境和挫折才会。逆境是创业者的日常，在挫折面前持续努力，不放弃，自我激励，这就是韧性的展现。坚韧的第一步，是有控制力，既要努力控制现实条件，也要控制自身情绪；其次是有强烈的求生意愿；能够面对残酷的现实；建立自己的支持网络。

3.4 积极乐观

积极乐观的核心是要创造能量、专注未来。积极乐观的人，能够将别人眼中的问题、麻烦转变为机遇，看到其中的可能性；积极乐观的领导，也善于将这种信念传递给团队成员，从而激励他们；积极乐观的领导，更加能够吸引他人，增强团队成员的凝聚力；积极乐观的人，也会拥有更良好的工作表现。

3.5 承担责任

优秀的领导者不会认为命运掌控在他人手里，他们坚信自己才是命运的主宰。这是典型的内控型人格。我要控制自己的命运、我对发生在自己身上的事情负责，是他们的典型观念。遇到挑战性的任务，他们会看作是个人学习和成长的机会；看到优于自己的个体，他们会视为榜样，而非竞争对手。

3.6 善于合作

高效的领导者，会积极构筑自己的信任网络系统，从而确立自己在组织中的影响力；他们善于倾听员工的想法，维系信任与友谊；有着良好的信誉，谨慎承诺，言出必行；他们还会组建自己的团队，并通过优化团队成员组合、整合团队价值观等，领组织高效强大。

3.7 持续成长

事物总是在发展变化的，有效的办法，未必适合明天。因此，固守过去成功模式，如同坐进了思维的监狱，一定会被变化的世界边缘化。优秀的个体总是在不断学习、不断成长、不断适应新的变化。而成长循环包括四个阶段：挑战、测试、学习、适应。挑战就是为自己找到新的目标；测试就是想办法应对挑战，找到有效的方法；学习就是对自己的方法进行反思、改进；适应就是将这些方法付诸实践，让实践磨砺和优化自己的方法。

4．提防成长型思维的缺陷

- 成功并不意味着永远受欢迎。任何思维模式都有其缺陷的一面。
- 志向高远：不要只关注自己，而是要关注使命，获得团队的支持；
- 勇于行动：不要做孤胆英雄，学会借用大家的力量；

- 坚韧不屈：避免无谓的战斗；
- 积极乐观：当问题出现时，不拒绝承认问题，认识问题并积极处理；
- 承担责任：不要试图一个人解决所有问题；
- 善于合作：不要逢迎所有人，建立信任和尊重；
- 不断成长：学习是手段而非目的，行动更关键。