

第 1 章 导论

[学习目标]

通过本章学习，学生应理解创业、创业投资和创业融资的内涵，了解成功创业者应具备的能力素质及其测评方法、创业投融资的功能和意义，掌握创业投资的特点和创业融资的各种具体形式。

[创业励志名言]

创业要找最合适的人，不一定要找最成功的人！

——马云

导入案例

从放牛娃到上市公司 CEO 的创业故事

李斌，易车公司董事长兼 CEO。他小时候生活在安徽大别山区，是贩牛出身的农村商人外公的放牛娃和收钱记账员。在北京大学读书期间，他打过 50 多份工，成为连续创业者。后来他办了南极科技公司，业务是在美国租几台服务器，在国内帮人注册域名、租空间。2000 年初，他与其师兄一起创办易车电子商务有限公司。因受互联网泡沫破灭影响，2001 年底，易车电子商务公司大股东撤资，李斌虽因此拥有了公司的全部股权但欠债 400 万元。为了生存，他重操旧业，带着几个人编程序。2003 年在给一汽马自达做网络营销服务期间，李斌创建新意互动（国内领先的网络营销服务公司）。2004 年起，易车网定位于新车导购，新意互动主要做汽车互联网营销服务，后来的优卡网为二手车交易服务平台。易车三大核心业务由此形成。从 2006 年底到 2009 年，李斌围绕汽车行业做了很多跨媒体运营尝试。收购了中国最大的汽车节目制作商，在近 200 个电台开通汽车广播节目，还出版了杂志。2010 年 11 月 17 日，易车（BITA）在纽交所上市，市值 5 亿美元，这是中国第一家到海外上市的汽车互联网公司。那年，李斌 37 岁，持股 18.94%。李斌，一个毫无家庭背景的人，为何能走到今天？

（案例来源：<http://www.docin.com/p-1355110869.html>）

第1节 创业概述

一、创业的内涵

(一) 创业的定义

什么是创业？有学者认为：“创业是一个发现和捕捉机会并由此创造出新颖的产品或服务 and 实现其潜在价值的复杂过程。”创业必须要投入时间和付出努力，承担相应财务、精神和社会的风险，并获得金钱的回报、个人的满足和独立自主。霍华德·H·斯蒂芬（Howard H.Steven）认为：“创业是一种管理方式，即对机会的追踪和捕获的过程，这一过程与其当时控制的资源无关。”并且进一步指出：“创业可由以下七个方面的企业经营活动来理解：发现机会、战略导向、致力于机会、资源配置过程、资源控制的概念、管理的概念和回报政策”。杰弗里·A·蒂蒙斯（Jeffrey A.Timmosns）则认为：“创业是一种思考、推理和行为方式，这种行为方式是机会驱动、注重方法和与领导相平衡。创业导致价值的产生、增加、实现和更新，不只是为所有者，也为所有参与者和利益相关者。”科尔（Cole）（1965）则把创业定义为“发起，维持和发展以利润为导向的企业的有目的性的行为”。美国学者帕尔特·蒂·维罗斯（Paud.D.Reynolds）教授把创业概念延伸到从人们创业意识产生之前到企业成长的全过程。他认为创业应该分为四个阶段：（1）未成年；（2）创业行动开始之前；（3）开始创办企业；（4）企业成长。未成年就是创业意识萌芽阶段，创业者心里有创业的冲动，只是还没有找到合适的机会。当机会出现后，创业欲望加强，开始进行各种准备活动，进入了第二个阶段。接着，创业者或者独自一人，或者组建创业团队，开始进行市场调研，拟定创业方案、融资、注册登记、建厂生产、提高产品或者服务质量。最后，企业进入发展期，进入第二次创业阶段。哈佛商学院创业课程先锋人物霍华德·史蒂文森(Howard Stevenson)教授认为：创业是不拘泥于当前资源条件的限制而寻求机会，将不同的资源组合起来以利用和开发机会并创造价值的过程。

综上所述，创业是创业者对自己拥有的资源或通过努力能够拥有的资源进行优化整合，从而创造出更大经济或社会价值的过程。也即创业是一个人们发现和捕捉机会并由此创造出新颖的产品或服务 and 实现其潜在价值的复杂过程。

创业的本质就是创造。可以从以下几个方面来理解：

(1) 创造新企业。创造一个前所未有的企业，或者开创新的事业。(2) 创造新价值。一方面，是对已有生产式或者资源进行创新性整合并产生新价值；另一方面是找到新的市场机会，以创新性产品或者服务为顾客创造新的价值。(3) 创造财富。创业成功必然要获取合理的利润，进而为社会创造财富。(4) 创造就业机会。大量劳动力被雇用并接受企业的管理以及提供的个人成长支持。(5) 创

造增长。主要指市场规模、销售收入、公司资产、人力资源等方面的全面增长。
(6) 创造变革。伴随着高风险，创业能带来更多的创造性的变革，并推动社会进步，具体主要体现在技术、产品、服务、商业模式、管理等方面。

(二) 创业的广义和狭义之分

从广义上看，创业是指创业者的各项创业实践活动，其功能指向是成就国家、集体和群体的大业。

从狭义上看，创业是指创业者通过发现和识别商业机会，成立活动组织，利用各种资源，提供产品和服务，以创造价值的过程。

(三) 创业依据不同标准，可以进行不同分类

依创业主体的性质分：个人独立创业、公司附属创业、公司内部创业。依创业起点不同分：创建新企业、公司再创业；依创新层次不同分：基于产品创新而创建企业、基于市场营销模式的创新而创建企业，如直销、基于企业组织管理体系创新而创建企业，如麦当劳。

创业具有如下特征：创业的必然性；创业的层次性（初始式创业、发展式创业、高新式创业）；创业的艰巨性；创业的自主性和创业的自律性。

二、创业过程

创建新企业是一个充满挑战，甚至非常痛苦的过程。在未知的不确定的情况下投入自己的积累，面临的压力可想而知，付出的心智和汗水将不计其数。创业过程以商机的创造和识别为核心，其实就是以创新的思维解决现存的行业的痛点为核心。新创企业一般有以下一些阶段。

(一) 创业构思阶段

创业构思阶段是创业者从产生创业冲动、创业热情到形成创业决策，是决定创业方向，创业产品或服务以及创业方式的过渡时期。

首先，要有一个改变现状的愿景，这是准创业者创业的动机，是创业激情的源泉。这个愿景可以很远大，大到为国家为社会为人类谋福祉，也可以很小，小到可以是为了养家糊口，住大房子，过上小康生活，不受别人指使，自由支配自己的时间。其次，选择一个自己最喜爱的领域。开始创业之前，准创业者在市场分析（含行业分析、市场细分分析、竞争现状分析、顾客分析等）和机会评估（包括机会的价值、风险与回报等）的基础上，选择一个非常感兴趣非常想从事的行业或者项目。分析自己在哪方面较有创意和潜力；分析自己哪些方面存在优势，具备天时、地利和人和，可以比别人做得更加好；分析哪方面的事业最能吸引自己的注意力，让自己激情倍增，使自己有浓厚的兴趣，并能始终想办法克服困难让自己勇往直前等。再次，形成对行业未来发展的看法。选准准备创业的行业后，

要对行业的未来的发展和趋势有自己的假设和推断,藉此指导自己的创业创新活动。对行业未来的看法也战略的选择起决定的作用。最后,形成新的创意。能够生存又或能够成功的创意应是针对目前行业现状的痛点或还未被满足的需求。

(二) 创业准备阶段

创业准备阶段是创业者在形成创业决策后,围绕创业决策进行的各种创业前准备工作的时期。创业准备主要包括创业心理准备、创业能力准备和创业基础知识学习。

在这一阶段,需要做的主要工作有:

1、组建团队创业。创业团队是新创企业成功的关键,没有建立一支出色的团队的初创企业很难成长。很多创业者过分迷信的自己的能力,不屑于建立以自己为核心的知识、能力和技能互补型的团结合作的团队,最终不被累死也会阻碍企业的成长。实践证明:创业团队的知识、能力和技能,应当与初创企业在各个阶段所需的知识、能力和技能相匹配。

2、写商业计划书。撰写商业计划书是为了筹措资金,吸引创业伙伴,还可以厘清自己的创业思路。如果自有资金足够,好像有没有商业计划书差别不大,但作为自己创业的蓝图或者路线图,有胜过无。如果缺乏资金,一份伟大的商业计划书就可以作为说服风投、天使和亲朋好友的重要工具。甚至当你的创业设想还停留在笔记本上或脑海中时,风险投资很难眷顾它们,一份商业计划书的出台可能会得到天使的垂青。商业计划书具体包括项目概况、环境与行业市场分析、竞争性分析、创业公司内部现状分析、战略目标与规划、营销计划、研发与生产计划、经营管理计划、财务预测与融资计划、风险与机遇分析等。

3、筹集充足的第一笔创业资金。募集创业初期运营所需的足够的资金是成败的关键,资金不足往往是新创企业中途夭折的主要原因。在筹措资金时,应该以能够应付企业创业第一年内所有的运营开销为底线,当然还要做保守的打算,准备在遇到不可控的情况下如何应对的预案。资源确认、获取与整合。包括确认现有资金并加以充分利用(包括经营场所、资金、设备、技术、初期人力资源等);针对资源缺口,通过一定渠道获取补充;对资源进行有效整合。

(三) 创业启动阶段

创业启动期是企业形态的成型过程。在这一时期,根据对有关的法律和政策分析,对各种法律形式的利弊比较,决定企业的法律形式。根据实际情况选择适合的法律形式,如个体经营、私营有限责任公司、股份有限公司、中外合资、外商独资等。制定企业的章程。制定公司的重大制度、组织架构。这些都没有规定的程式,选择最适合自己的就可以了;明确股东的股本、权利和义务,以免日后引起纠纷。确定你企业的品牌和公司名称。品牌或公司名称应能够充分

反映你的产品或服务的最大特色,清晰、明了,让人们很容易产生联想;或能清晰表达你的理想、价值观、所处的行业。当然选择时应该具有前瞻性与远见,为未来的经营和业务发展预留一定的空间。选址。不同行业的考虑重点不尽相同,但是有两项因素是绝对不可忽略的,即自身承担租金的能力和具体的租赁条件。

(四) 创业经营阶段

创业经营阶段是创业管理水平要求最高的阶段。在此时期,重点要做好以下几方面工作:(1)建立产品和服务的原型。为自己的产品和服务建立原型,原型就是模拟产品和服务的首创的模型,作为日后生产、研发或服务提供的依据和标准。原型产生前要充分体现细分市场的需求并满足其需要。原型要经过市场测试,根据市场测试结果再进行调整。(2)确定产品和服务的定位、组合和定价。初创期要对产品进行正确的定位,产品组合不要太复杂,产品的关联性应相对集中。产品价格应以扩大市场占有率为目标。如果是破坏性创新的产品,产品的定位是破坏者,价格较主流产品低廉,以能迅速吸引猎奇者。(3)依靠在手的客户建立销售渠道,建立供应商体系。依赖已有的或离自己最近的客户快速建立销售渠道,把产品或服务送达给客户,使企业开始运作,产生现金流。分销渠道的选择应以消费者满意原则和配合原则为主,不宜过长和过宽。对于中间商要明确其服务与责任。销售渠道的建立遵循先易后难、循序渐进,步步为营的原则,切忌求大求多,结果反而是欲速则不达。建立可靠的供应商体系,创造性地和供应商结成同盟关系或战略合作伙伴关系。在合作过程中最重要的是遵守双赢和诚信的原则。

三、创业的要素

创业要素包括创业者、商业机会、技术、资源与资金、人力资本、组织、产品服务等方面。

创业者,是创业过程中处于核心地位的个人或团队,是创业的主体。创业者在创业过程中起着关键的推动和领导作用,包括识别商业机会、创建企业组织、负责融资、开发新产品、获取和有效配置资源、开拓新市场等。因而创业者的素质和能力是创业成功的第一要素。

商业机会,指没有被满足的市场需求,它是市场中现有企业留下的市场空缺。商业机会就是创业机会,它意味着顾客能得到比当前更好的产品和服务的潜力。商业机会是创业过程中的核心,创业者从发现和识别商业机会开始创业。

技术,是一定产品或服务的重要基础。产品与服务当中的技术含量及其所占比例,是企业满足社会和市场需求的支撑保障,是企业的核心竞争力。

资源,是组织中的各种投入,包括各种人、财、物。资源不仅指有形资产,如厂房、机器设备,也包括无形资产,如专利、品牌;不仅包括个人资源,如个

人技能、经营才能，也包括社会网络资源，如信息、权力影响、情感支持、金融资本。

资金，对于处在不同发展阶段的企业来说都是非常重要的。在企业快速发展时期，资金的缺口将直接限制企业的发展壮大。而在创业之初，主要是靠自筹资金，对于符合一定条件的创业者，将有可能获得一定的政府扶持资金。

人力资本，是创业的重要资源投入。创业成功的关键在于创业者的识人、留人、用人，并形成创业的核心团队，制定有利的政策制度和有效的组织结构。建立良好的企业文化是建立人力资本的核心。

组织，是协调创业活动的系统，是创业的载体，是资源整合的平台。创业型组织的显著特征是创业者的强有力领导和缺乏正式的结构和制度。从广义来说，创业型组织是以创业者为核心形成的关系网络，不仅包括新设组织内的人，还包括这个组织之外的人或组织，如顾客、供应商和投资人。

产品服务，是创业者为社会创造的价值，它既是创业者成功的必要条件，也是创业者对社会的贡献。正是通过为社会提供更多更好的产品服务，人类社会的财富日益增多，人们的生活变得丰富多彩，籍此一代代创业者成为世人追捧的亿万富豪。

第2节 创业者的基本能力与创业者素质测评

一、创业者应具备的基本能力

（一）市场洞察能力

于创业者来说，市场敏锐感相当重要，创业者是否具有市场敏锐感，对他们能否抓住商机，不失时机地促进企业迅速发展壮大有着至关重要的影响。一个创业者只有对市场有敏锐感，才能够迅速嗅出商机，并抓住商机获得利润，实现企业的顺利崛起。市场敏锐感是由市场洞察能力决定的。

洞察力是每个人都有的认知能力。洞察力是指深入事物或问题的能力。要深入事物或问题。首先自己要积累很多必要的知识，否则将只能看到事物的表面，而无法深入。丰富的阅历、集中的注意力、很多的生活经验，是提高洞察力的关键。市场洞察就是在瞬息万变的市场中捕捉所需信息，从一些端倪中及时发现消费者需求变化、经销商的异常举动、终端的陈列动向、竞争对手的市场动作等，并及时做出正确判断，随时做出反应。市场洞察的基础是客户数据管理，是在对客户数据的全面掌握后，建立统一客户视图对客户全面认知的能力。市场洞察的核心是客户分析，是确定可实施的业务目标，选择合适的模型方法进行动态分析的能力。市场洞察的关键是客户洞察应用，是由分析结果驱动，在企业内部广泛应用的能力。

真正的市场洞察具备以下四个特征：一是它代表模糊的发现。客户的想法在被察觉以前，其实没有那么显而易见。有时候，我们在发现客户想法之后很长一段时间内，还不能看清它们的真相。事后分析客户的想法，使洞察看上去异乎寻常地合乎逻辑。二是它提供独特而新鲜的视角。用不同的参照物来细致地观察问题，往往就能发现客户的想法。杜邦公司在开发新的市场机会时，会邀请3种不同的局外人参与：学术界专家（开发新的产品），顾问（提供最佳做法），行业专家（介绍业内状况）。三是它根植于不同寻常的事物中，要仔细观察才能揭示其真面目。通常从不同寻常的事物入手揭示洞察非常重要，因为它们会迫使你挑战甚至颠覆市场上的正统观念。四是它来自直接观察。为了解客户内心潜藏的需求，不能听其言，而要观其行。

（二）决策能力

决策能力是指领导者或经营管理者对某件事拿主意、作决断、定方向的领导管理效绩的综合性能力。决策能力主要由这样几个方面构成：一是开放的提炼能力，即以开放的态度，准确和迅速地提炼出解决问题的各种方案的能力；二是准确的预测能力，预测是决策的基础，决策是预测的延续，正确的决策必须要有准确的预测；三是准确的决断能力，即能从众多的决策方案中选取满意方案的能力，

以及危机时刻或紧要关头当机立断的决断能力。培养决策能力应注意以下几点：一是克服从众心理；二是增强自信心三是决策勿求十全十美，注意把握大局。

（三）开拓创新能力

开拓创新能力其实质是一种综合能力，它是各种智力因素和能力品质在新的层面上融为一体、相互作用、有机结合所形成的一种合力。开拓创新是以智能为基础具有一定科学根据的标新立异。国外一些有名的大企业家聘用员工时要求其在受聘的一年时间内必须犯一次“合理错误”，否则将被辞退。日本不少企业聘用员工时总要聘用部分与学历无关、与在校成绩无关而具有鲜明个性的学生，这些都是在寻求具有开拓创新能力人才的一种尝试。著名物理学家、诺贝尔奖获得者温伯格说过：“不要安于书本上给你的答案，要去尝试发现与书本上不同的东西，这种素质可能比智力更重要，往往是最好的学生和次好的学生的分水岭。”大学生的开拓创新能力培养路径：一是积累知识，增加才干。开拓创新需要胆识，也需要知识和才干。没有知识的积累，缺乏必要的才干，开拓创新就无从谈起。二是培养想象力。爱因斯坦在总结自身经验时指出：“想象力概括着世界上的一切，推动着进步，并且是知识进化的源泉。”三是培养发散性思维能力。发散思维又称创造性思维、求异思维，是沿着不同方向、不同角度、全方位、多层次地寻找解决问题答案的一种思维方式。具备这一思维能力，对培养自己的开拓创新能力无疑如虎添翼。四是多实践，多动手，多思考，多总结。俗话说，实践出真知。这点对于刚毕业的学生，经验不足，实践太少，很多专业方面的知识只是停留在理论上，通过多实践后，才能慢慢提高开拓创新能力。

（四）筹资及理财能力

筹资能力反映在偿债能力上。偿债能力越好，说明企业的筹资能力也好。企业短期偿债能力的衡量指标主要有流动比率、速动比率和现金流动负债比率三项。现金流动负债比率越大，表明企业经营活动产生的现金净流量越多，越能保障企业按期偿还到期债务。但是，该指标也不是越大越好，指标过大表明企业流动资金利用不充分，获利能力不强。企业长期偿债能力的衡量指标主要有资产负债率、产权比率、或有负债比率、已获利息倍数和带息负债比率五项。理财即对于财产（包含有形财产和无形财产=知识产权）的经营。

（五）组织管理能力

组织管理能力是一个人的知识、素质等基础条件的外在综合表现。现代社会是一个庞大的、错综复杂的系统，绝大多数工作往往需要多个人的协作才能完成，所以，从某种角度讲，每一个人都是组织管理者，承担着一定的组织管理任务。

二、成功创业者应具备的能力素质

我们通过对大量成功创业者的能力素质及其行为表现的分析,并结合国内外领导力胜任特征的研究成果及相关资料,发现对于创业者而言,有 20 项能力素质至关重要。其中有 15 项(在表 1-1 中用星号标注)为必要的能力要素,另外 5 项为补充性能力要素,或者说是可以加大创业者成功可能性的因素。例如,在一些高端技术或者特殊领域的创业,创业者的专业知识能力与经验技能都很重要,但是在其他领域,这方面的要求就未必是必要性能力要素了。详见成功创业者核心素质模型图(图 1-1)及能力素质释义说明。

我们按照胜任素质理论模型,将此 20 项能力素质分为成就特征、服务与助人特征、管理特征、影响特征、认知特征、个人特征六类。

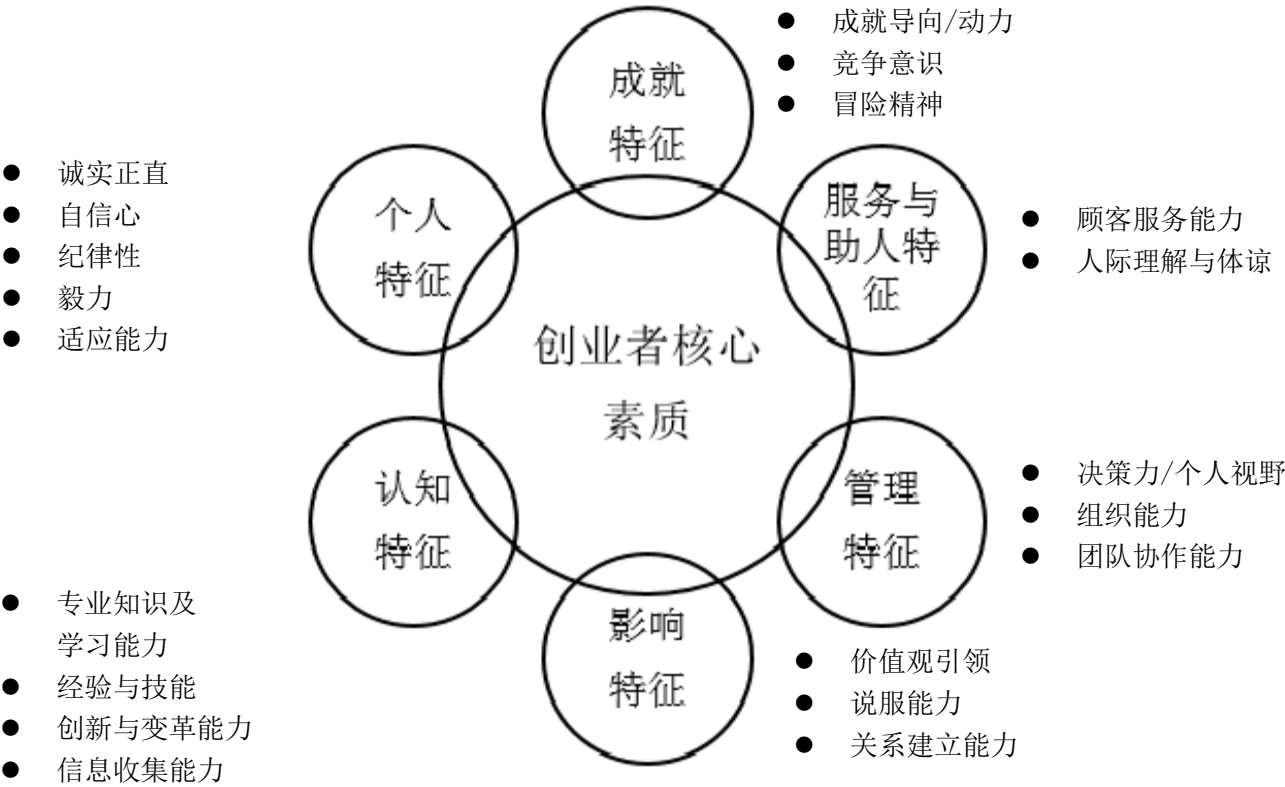


图 1-1 成功创业者核心素质模型

资料来源：北京末名潮管理案例研究中心。

表 1-1 成功创业者应具备的能力素质释义说明

素质特征	能力要素	素质释义
成就特征	★成就导向/动力	有努力工作实现个人目标的渴望,并且表现得积极主动。
	★竞争意识	愿意参与竞争,主动接受挑战,并努力成为胜利者。
	★冒险精神	敢于冒险,又有勇气面对风险与失败。
服务与助人特征	顾客服务能力	能够与顾客发展稳定的相互信任的关系。

	★人际理解与体谅	了解别人言行、态度的原因,善于倾听并帮助别人。
管理特征	★决策力/个人视野	具有广阔的视野,能够在复杂的、不确定的或者极度危险的情况下及时做出决策,决策的结果从更深远或更长期的角度看有利于企业的成功。
	★组织能力	有能力安排好自己的工作与生活,且使工作任务与信息条理化、逻辑清晰。
	团队协作能力	对于团队的冲突和问题,能够采取有效的解决方法。
影响特征	★价值观引领	通常以价值观来引导和影响团队,其行为方式也集中体现组织所倡导的价值观。
	★说服能力	能够通过劝服别人,让他人明白自己的观点,并使对方对自己的观点感兴趣。
	★关系建立能力	保持经常的社会性接触。在工作之外经常与同事或顾客发展友好的个人关系,甚至家庭接触,扩大关系网。
认知特征	专业知识及学习能力	熟练掌握与运用自己的专业知识,且不断地主动更新知识。
	经验与技能	在业内具有卓越的声望和极具权威的专业技术技能。
	★创新与变革能力	能够预测五年甚至十年后的形势并创造机会或避开问题,并总是能够创造性地解决各种问题。
	信息收集能力	通过比较独特的途径系统及时获取有用的信息或资料,并善于发现机会、抓住机会。
个人特征	★诚信正直	诚实守信,并坚持实事求是、以诚待人,行为表现出高度的职业道德。
	★自信心	相信自己能够完成计划中的任务,能够通过分析自己的行为来看不足,并在工作中予以弥补。
	★纪律性	坚持自己的做事原则,严于律己,且表现出具有较强的自控能力。
	★毅力	明确自己的目标,并为之坚持不懈,即使遇到各种困难也不退缩。
	★适应能力	能够适应各种环境的变化,具备应付各种新情况的能力,且能够创造性地提出问题的解决方案。

除了提炼成功因素,我们也对部分创业失败者的能力素质或者行为表现进行了研究与分析。他们通常会有以下表现:

- (1) 缺乏创业者应具备的心理素质、基本常识、基本能力(包括职业化水平、行业或者岗位所需基本技能等);
- (2) 不能自力更生,同时缺乏吃苦精神,缺乏足够的耐心与毅力;
- (3) 胆小怕事,害怕挑战,缺乏自信,不愿意冒险;
- (4) 优越感过强或者看问题过于片面、傲慢,喜欢进行非理性或者赌博式的决策;

(5) 不能凝聚一个创业团队，或不能融入某个创业团队，或不善于与人沟通、交往；

(6) 做事缺乏责任心，遇事爱逃避；

(7) 缺乏变通性与灵活性，过分按部就班甚至固执己见，思维僵化死板；

(8) 原则性不强，做事过于随意，且容易感情用事；

(9) 急于求成且过于追求快速致富；

(10) 患得患失却又容易自我满足或者喜欢上班族“小富即安”的状态。

如果某人有上述三项以上的表现，我们基本可以认定他不适合创业。当然“金无足赤，人无完人”，并非所有成功者都一定不会有以上表现，只要你的优点能够远远胜过你的缺点，或者能够及时改正缺点，你同样具备成为成功创业者的潜力。因此，关于“不适合创业的人”的分析仅供读者参考，其目的是提醒读者尽量改正可能存在的缺点与不足，切忌对号入座。

三、创业者素质测评

(一) 基于创业者核心素质模型的创业者素质测评

基于上述创业者核心素质模型，我们选取了其中 15 个关键要素作为创业者能力素质评价指标项，并制定了创业者素质自我测评表（见表 1-2），以便创业者对自己的能力素质进行自我测评。需要说明的是，如果创业者对自己的能力素质认知感到有些不确定，也可以通过身边的朋友或者同事来给自己测评，再结合自评，以确定最终的测评结果。

表 1-2 创业者素质自我测评表

能力要素	素质释义	评分					评价结果
成就导向/动力	有努力工作实现个人目标的渴望，并且表现得积极主动。	5	4	3	2	1	
竞争意识	愿意参与竞争，主动接受挑战，并努力成为胜利者。	5	4	3	2	1	
冒险精神	敢于冒险，又有勇气面对风险与失败。	5	4	3	2	1	
人际理解与体谅	了解别人言行、态度的原因，善于倾听并帮助别人。	5	4	3	2	1	
决策力/个人视野	具有广阔的视野，能够在复杂的、不确定的或者极度危险的情况下及时做出决策，决策的结果从更深远或更长期的角度看有利于企业的成功。	5	4	3	2	1	
组织能力	有能力安排好自己的工作与生活，且使工	5	4	3	2	1	

力	作任务与信息条理化、逻辑清晰。						
价 值 观 引领	通常以价值观来引导和影响团队, 其行为方式也集中体现组织所倡导的价值观。	5	4	3	2	1	
说 服 能 力	能够通过劝服别人, 让他人明白自己的观点, 并使对方对自己的观点感兴趣。	5	4	3	2	1	
关 系 建 立能力	保持经常的社会性接触。在工作之外经常与同事或顾客发展友好的个人关系, 甚至家庭接触, 扩大关系网。	5	4	3	2	1	
创 新 与 变 革 能 力	能够预测五年甚至十年后的形势并创造机会或避开问题, 并总是能够创造性地解决各种问题。	5	4	3	2	1	
诚 信 正 直	诚实守信, 并坚持实事求是、以诚待人, 行为表现出高度的职业道德。	5	4	3	2	1	
自 信 心	相信自己能够完成计划中的任务, 能够通过分析自己的行为来看不足, 并在工作中予以弥补。	5	4	3	2	1	
纪 律 性	坚持自己的做事原则, 严于律己, 且表现出具有较强的自控能力。	5	4	3	2	1	
毅 力	明确自己的目标, 并为之坚持不懈, 即使遇到各种困难也不退缩。	5	4	3	2	1	
适 应 能 力	能够适应各种环境的变化, 具备应付各种新情况的能力, 且能够创造性地提出问题的解决方案。	5	4	3	2	1	
第一次测评结果总分							
第二次测评结果总分							

测评总结与改进方案

我已经具备的素质:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

我还不具备的素质:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

我提高能力素质的方案:

说明: (1) 第一次测评, 可以检测自己与成功创业者还有多大的差距。

(2) 第二次测评通常在第一次测评后经历一定的创业实践之后再行进行, 例

如创业半年后测评一次，从而检验自己是否有进步。

(二) 基于 RISKING 素质模型的创业者素质测评

1、关于成功创业者的 RISKING 素质模型

具体内容如图 1-2 和表 1-3 所示。

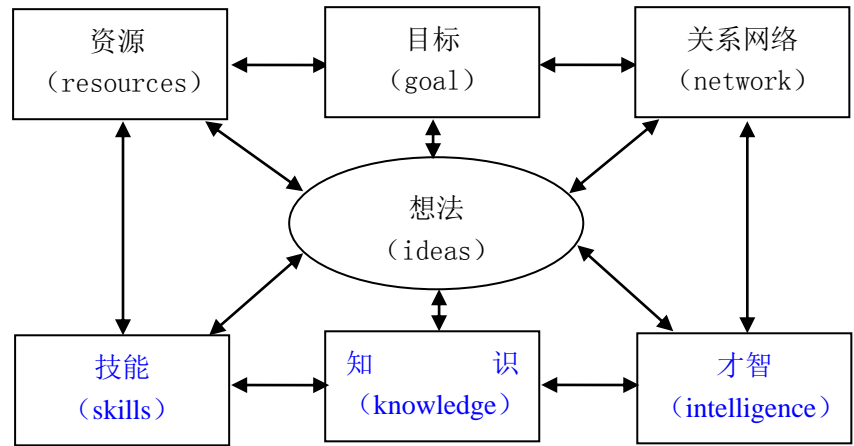


图 1-2 RISKING 素质模型框架图

表 1-3 RISKING 素质模型要素及释义

要素	首字母	释义
资源	R	主要指创业所必需的人力资源、物力资源以及财力资源等, 包括好的项目资源。
想法	I	主要指具有市场价值的创业想法, 能在一定时期产生利润。应具有一定的创新性、可行性和持续开发与拓展性。
技能	S	主要指创业者所需的专业技能、管理技能和行动能力等, 如果个人不完全具备, 但是团队之间能够形成技能互补, 也是不错的技能组合。
知识	K	主要指创业者所必需的行业知识、专业知识以及创业相关知识, 例如商业、法律、财务等知识。良好的知识结构对创业者的视野开拓、才智发挥具有很高的价值。
才智	I	主要指创业者的智商与情商, 具体表现为观察世界、分析问题、思考问题和解决问题的能力。
关系网络	N	创业者需要良好的人际亲和力和关系网络, 包括合作者、服务对象、新闻媒体甚至竞争对手。善用资源者, 通常都能够较强地调动资源的深度和广度。

目标	G	明确的创业方向和目标、精准的市场定位对于创业而言至关重要。
----	---	-------------------------------

2、基于 RISKING 素质模型的创业者素质测评表

本测评表（见表 1-4）基于成功创业者 RISKING 素质模型设计而成，专门用来测量创业者是否拥有充足的能力与素质去进行创业。其中的测试题由系列陈述语句组成，主要从 RISKING 素质模型中七要素，即资源、想法、技能、知识、才智、关系网络和目标七个方面进行设计。

测试过程中，创业者只需要根据自己的实际状况，选择最符合自己特征的描述即可。应当注意的是：选择时请根据自己的第一印象，不要思虑太多；虽然没有速度上的硬性要求，但是最好在 5 分钟内完成所有答题。

答题共 30 项，请全部答完。每个题目只有一个正确答案，请选择最符合自己实际状况的答案，具体可在对应的选项中画“√”。答案选项分别为：

A. 很不符合；B. 不太符合；C. 不确定；D. 比较符合；E. 非常符合。

表 1-4 基于 RISKING 素质模型的创业者素质测评表

要素	评价题目	评价				
		A. 很不符合	B. 不太符合	C. 不确定	D. 比较符合	E. 非常符合
资源	(1) 我能够挖掘理想的合伙人或经理人, 雇用理想的专业人员和员工。					
	(2) 我有雄厚的资金和稳定的财务系统, 至少可以保证企业第一年的正常运营					
	(3) 我通过合理的途径以自己能够接受的成本募集资金, 以获得充沛的资金流。					
	(4) 我可以获得对自己有利的物质来源, 如原材料等, 能够很好地控制成本。					
想法	(5) 具有丰富的想象力, 并能把这些想法准确而生动地表达出来想法。					
	(6) 我的想法通常比别人有价值, 更具有创造性。					
	(7) 我的想法通常并不是天马行空、泛泛而谈, 而是切实可行的。					
知识	(8) 对即将涉及的领域, 我有很好的					

与技能	专业背景和技术。					
	(9) 我了解该行业目前的市场运作和竞争水平, 并熟悉相关的法律政策条文, 做好了充分准备。					
	(10) 我具备管理经验, 并擅长组织活动。					
	(11) 我眼光长远, 更加看重持续发展而不是短期盈利。					
才智	(12) 每天早晨我都是怀着积极的态度醒来, 感觉今天又是崭新的一天。					
	(13) 我知道如何控制自己的生活、性情和脾气, 并做到自律。					
	(14) 当我开始创业时, 我的家人能够理解我的不自由状态并支持和鼓励我。					
	(15) 当我失望时, 我能够处理问题而不是逃避放弃, 并能以积极的状态重新投入到工作中去。					
	(16) 我留心观察周围的事物, 注意细节性问题, 把握身边的契机, 并善于把不利局面转化为机会。					
	(17) 我更倾向于主动地去把握和解决问题。而不是被迫陷入被动。					
	(18) 我不是一个风险规避者。					
关系网络	(19) 我喜欢合作胜于凭一己之力完成工作。					
	(20) 别人认为我是一个值得信赖的人, 并且充满活力、积极向上。					
	(21) 我善于和陌生人打交道, 而不是仅局限于熟人圈内。					
	(22) 我具有影响他人的能力, 并使人信服。					
	(23) 我善于向媒体公众推销自己的公司, 吸引别人的注意力。					
	(24) 我能够和上下游行业保持紧密的合作关系, 相互扶持, 共同发展。					
	(25) 我能够同利益相关团体(如民间及政府机构、金融机构)形成良好的关系。					
	(26) 我同行业内的竞争者更容易实现竞合而非竞争。					
目标	(27) 与为别人工作相比, 我更渴望有份属于自己的事业。					
	(28) 我有一个很明确的创业目标,					

	并可以为实现这个目标而奋斗,即使需要付出一定的代价。					
	(29) 我有勇气和耐心去实现这个目标,即使需要承担风险。					
	(30) 我有信心最终完成这个目标。					

3、测评结果统计方法与说明

测试完毕后,按照所选答案分别统计出 A, B, C, D, E 五类选项的数目,其中选项个数最多的那类就是创业者所属的类型。各类型的特征及创业建议如下:

A: 你不适合创业或根本就没想过创业。你倾向于规避风险,喜欢安定的生活,并且不善利用自己的网络去开拓事业。你的生活圈子只局限于所熟悉的那个圈子,因此更适合做一个普通的上班族。

B: 你有创业的意识但是不愿意创业,在风险和安稳之间你更倾向于后者。

C: 你具备一定的创业素质,但是由于缺乏信心致使你未能认清自己的这种能力。或许也可以说,外界的影响力经常会左右你的选择。

D: 你适合创业且比较符合创业的要求,你所需要的是一种守业的能力,来保证公司的长期发展和完善。同时,你仍然还需要不断地完善自己,使别人更加信赖你,增强你的个人魅力。

E: 你非常适合创业和守业。如果你能全身心地投入到一项激动人心的创业事业中,效果会更好,收益也会更多。但是,并非所有人都适合做企业家,即使恰好具备这些素质,你仍然不能忽略他人的帮助、忽略团队的力量,并应不断拓宽自己的视野,坚持学习,持续提升自己的能力与素质。

(来源:何建湘.创业者实战手册[M].中国人民大学出版社 2017 年 5 月)

四、创业者素质其他方面自我诊断

(一) 创业素质测评之一: 创业素质小测试

“创业”是一个充满成就感、诱惑力的词语,但并非每一个人都适合走创业、当老板的道路。有人设计了一份问卷,可使你在做出决策前对自己有初步的了解。

下列各题均有四个选择,答案:A. 是; B. 多数; C. 很少; D. 从不。请在符合你实际情况的括号内填上 A、B、C、D。

1、测试题

(1) 在急需做出决策的时候,你是否在想:“再让我考虑一下吧?”

(2) 你是否为自己的优柔寡断找借口说:“是得好好慎重考虑,怎能轻易下结论呢?”

(3) 你是否为避免冒犯某个或某几个有相当实力的客户而有意回避一些关键

性的问题甚至表现得曲意逢迎呢?

(4)你已经有了很多写报告用的参考资料,但是否仍责令下属部门继续提供?

(5)你处理往来函件时,是否读完就扔进文件框,不采取任何措施

(6)你是否无论遇到什么紧急任务,都先处理琐碎的日常事务?

(7)你非得在巨大的压力下才肯承担重任吗?

(8)你是否无力抵御或预防妨碍你完成重要任务的干扰与危机?

(9)你在决定重要的行动计划时常忽视其后果吗?

(10)当你需要做出可能不得人心的决策时,是否找借口逃避而不敢面对?

(11)你是否总是在快下班时才发现有要紧事没办,只好晚上回家加班?

(12)你是否因不愿承担艰苦的任务而寻找各种借口?

(13)你是否常来不及躲避或预防困难情形的发生?

(14)你总是拐弯抹角地宣布可能得罪他人的决定?

(15)你喜欢让别人替你做自己不愿做的事吗?

2、评分标准

选择“A”记4分,选择“B”记3分,选择“C”记2分,选择“D”记1分。

3、诊断结果

50-60分:你的个人素质与创业者相差甚远。

40-49分:你不算勤勉,应彻底改变拖沓、效率低的缺点,否则创业只是一句空话。

30-39分:大多数情况下充满自信,但有时犹豫不决,不过没关系,有时候犹豫是成熟、稳重和深思熟虑的表现。

15-29分:你是一个高效率的决策者和管理者,更是一个成功的创业者,具有良好的心理素质和坚忍不拔的毅力。

(二) 创业素质测评之二: 你适合在哪种行业创业

假设有一天,你有机会搭船到金银岛去寻宝,请运用你的想象力,回答表1-5所列问题。

表 1-5 行业性格契合度测试表

序号	问 题	你的选择
1	你觉得你搭的是什么船	A. 海盗船 B. 渔船 C. 独木舟
2	随行的人数有多少	A. 10 人以上 B. 10 人以下

		C. 只有你一个人
3	如果有一只动物在你身旁陪伴, 你觉得是哪一种	A. 黄金猎犬 B. 巡逻猫 C. 九宫鸟 (陪着独眼船长的鹦鹉)
4	在这次旅行中, 什么东西会一直陪在你身边, 而且守护着你	A. 父亲交给你的匕首 B. 母亲给你的护身符 C. 一个空酒瓶
5	船会往什么方向出发呢	A. 日本 B. 澳大利亚 C. 美洲 D. 北极
6	这次寻宝之旅, 你希望获得什么东西	A. 藏在无人岛的一个洞穴里的宝藏 B. 沉到海底的宝藏箱 C. 留在荒芜古堡的神秘古物
7	当你的船往前进时, 前方出现一个大黑影, 你认为会是什么	A. 另一艘更大的船 B. 远方飘过来的一大片乌云 C. 大水怪出现了
8	船破了一个洞, 一直在漏水, 你被迫必须丢掉个东西, 你会丢掉什么	A. 望远镜 B. 水壶 C. 用来取暖的木材 D. 仅剩的一条面包
9	经过一番波折, 终于到达藏宝的地点, 突然出现了一个巨人, 他还跟你说了一句话, 你觉得他说的是什么	A. 根本没有宝藏, 你被骗了 B. 想要得到宝藏就要付出代价 C. 宝藏早被拿走了
10	如果你最后终于找到了宝藏, 当你打开宝藏箱的那一刻, 你觉得你看到的会是什么	A. 能实现你一个愿望的仙女 B. 珠宝钻石 C. 能带你飞到未来的机器

1、评分标准

10-14 分为 A 型, 15-19 分为 B 型, 20-27 分为 C 型, 28-32 分为 D 型, 32 分以上为 E 型。选 A 得 1 分, 选 B 得 2 分, 选 C 得 3 分, 选 D 得 4 分。

2、诊断结果

A 型:应该做一些活动性比较强的行业

适应能力和行动力都很强, 无论是身处多大的逆境之中, 都能过关斩将, 并开创出一番新的局面。这种类型的人, 不适合做静态的行业, 应该做一些活动性较强的行业, 如采访记者、运动选手、外务员、推销员等。

B 型:能够与人接触的行业最适合。

擅长观察人心, 非常喜欢与他人互动, 不论是当听众或是说话的人, 对于处理复杂的人际关系都非常拿手。拥有这项才能, 非常适合做与人接触的行业, 如服务员或自己开店当老板等。

C 型:能充分运用你智慧的行业。

有敏锐的判断力和一双观察入微的眼睛。非常冷静细心, 就算碰到再困难的事情也能迎刃而解, 所以这种类型的人应该找一个能运用你聪明才智的行业, 如老师、秘书、工程师、侦探、广告公司、作者、研究方面的行业等。

D 型:适合从事能够激发灵感的行业

对美的事物非常敏感, 是一个非常感性的人, 非常喜欢动用自己的创造力做出与众不同的东西。不管是绘画、音乐都表现得很杰出。所以, 此种类型的人最好从事能激发出创作灵感的行业, 如雕塑家、珠宝设计、室内设计等。

E 型:在大众面前表演的行业最适合。

天生就有一种不可思议的魅力, 全身散发出一股迷人的吸引力。善于隐藏真正的自己, 所以, 此类人具有演艺人员的天分, 在大众面前表演的行业最适合, 如演员、模特等。

(三) 创业素质测评之三: 测试你的创业资源

1、知识技能

- (1) 你所在的学校对学生的评价常以分数为主要参考吗? ()
- (2) 以年龄来看, 周围的人对你的专业知识(能力)的评价如何? ()
- (3) 你曾经参与过成功的计划吗?你有亲自执行的经验吗? ()
- (4) 你曾为班级/院系/学校提过好的建议, 或针对难题提出解决方案而在学校受到瞩目吗? ()

- (5) 你认为同学对你专业知识的信度如何? ()
- (6) 你的朋友对你的信赖度如何? ()
- (7) 你曾将专业知识或技能以人脉关系演讲、报刊文章等形式发表过吗?()

2、人脉关系

- (1) 以你的年龄来看, 朋友们对你在学习上的交往与人缘有何评价? ()
- (2) 每年你要寄出多少贺年卡? ()
- (3) 你每年新增的朋友数是多少? ()
- (4) 拿起电话马上就可以谈心的朋友有多少? ()

3、评测标准

测试过程中你可以将答案按照非常多、多、一般、较少、非常少、无 6 个等级, 分别赋予 5、4、3、2、1、0 的不同分值。总分在 20 分以上才有创业资格。

(四) 创业素质测评之四: 看看自己是否为创业做好了准备

- (1) 你对创业的法律形式是否明确?
- 是 ☐ 不确定 ☐ 否 ☐
- (2) 你有把握筹集到创建自己企业的启动资金吗?
- 是 ☐ 不确定 ☐ 否 ☐
- (3) 你确定了将要出售的商品或提供的服务吗?
- 是 ☐ 不确定 ☐ 否 ☐
- (4) 你是否做了市场细分并确定了你的销售对象?
- 是 ☐ 不确定 ☐ 否 ☐
- (5) 你是否访问过 10 位以上的潜在顾客, 并向他们了解对你的产品或服务的意见?
- 是 ☐ 不确定 ☐ 否 ☐
- (6) 你是否知道谁是你的现实或潜在的竞争对手?
- 是 ☐ 不确定 ☐ 否 ☐
- (7) 你对主要竞争对手做过优势和劣势的比较吗?
- 是 ☐ 不确定 ☐ 否 ☐
- (8) 你的开业地址确定了吗?
- 是 ☐ 不确定 ☐ 否 ☐
- (9) 你对销售的商品或提供的服务制定出价目表了吗?
- 是 ☐ 不确定 ☐ 否 ☐
- (10) 你是否决定花一部分钱做广告宣传?
- 是 ☐ 不确定 ☐ 否 ☐
- (11) 你对企业的促销做了预算了吗?

- 是☐ 不确定☐ 否☐
- (12) 你是否已经做了一年的销售预算?
- 是☐ 不确定☐ 否☐
- (13) 你是否已经根据预算做出了盈亏平衡分析?
- 是☐ 不确定☐ 否☐
- (14) 你对开业一年的损益状况做出预测分析吗?
- 是☐ 不确定☐ 否☐
- (15) 你第一年的经营状况能保证不亏吗?
- 是☐ 不确定☐ 否☐
- (16) 你制订了第一年的现金流量计划吗?
- 是☐ 不确定☐ 否☐
- (17) 你和开业有关的政府各部门都接洽过吗?
- 是☐ 不确定☐ 否☐
- (18) 如果向银行借款, 你是否有担保的资产?
- 是☐ 不确定☐ 否☐
- (19) 你知道需要怎样的员工和员工的数量吗?
- 是☐ 不确定☐ 否☐
- (20) 你知道雇用员工所必须了解的法律知识吗?
- 是☐ 不确定☐ 否☐
- (21) 你知道对员工必须承担的责任和义务吗?
- 是☐ 不确定☐ 否☐
- (22) 你知道什么是为职工缴纳的“三金”吗?
- 是☐ 不确定☐ 否☐
- (23) 你知道你的企业必须投保哪些险种吗?
- 是☐ 不确定☐ 否☐
- (24) 你是否知道你的企业需要办理“特种行业”的申办手续吗?
- 是☐ 不确定☐ 否☐
- (25) 你对申办企业的手续做过详尽的咨询和调查吗?
- 是☐ 不确定☐ 否☐
- (26) 你清楚你的企业必须申办哪些许可证吗?
- 是☐ 不确定☐ 否☐
- (27) 你是否为申办你的企业制定了申办流程和期限表?
- 是☐ 不确定☐ 否☐
- (28) 你对将涉足的行业了解吗?

是☐ 不确定☐ 否☐

(29) 你办企业是否获得家人的支持并已经安排好了家庭开支?

是☐ 不确定☐ 否☐

(30) 你是否坚信一定能把自己的企业办好?

是☐ 不确定☐ 否☐

评分标准:

选择“是”得3分,选择“不确定”得1分,选择“否”得0分。打钩选择。

满分为90分。如果你的得分为60分或以下,建议你再做努力,等准备较为充分时再进入创业实施阶段。

(来源:施让龙.创业实务[M].北京大学出版社.2016年6月)

第3节 创业投融资

一、创业投资

创业投资是从“Venture Capital”翻译过来的，现代意义上的创业投资起源于美国。我国的创业投资兴起较晚，它始于我国20世纪80年代。

（一）创业投资的定义

对于创业投资的概念，国内外并无统一的定义，经济学家和各国政府各有不同解释，对其界定的标准也不尽相同，对其内涵的理解和定义也就有较大差异。例如，全美创业投资协会(NVCA)的定义：创业投资是由专业投资者投入到新兴的、迅速发展的、有巨大竞争潜力的企业中的一种股权性资本；英国创业投资协会(British Venture Capital Association, BCCA)的定义：协会并没有公布创业投资的正式定义，但规定其成员为“积极活跃地管理资金，用于对英国未上市公司进行长期股权投资的机构”；欧洲投资银行的定义：创业投资是为形成和建立专门从事某种新思想或新技术生产的小型公司而进行的股份形式承诺的投资。经济合作与发展组织(OECD)定义：有过三种不同的表述：创业投资是投资于以高科技和知识为基础，生产与经营技术密集型的创新产品或服务的投资；创业投资是专门购买在新思想和新技术方面独具特色的中小企业的股份，并促进这些中小企业的形成和创立的投资；创业投资是一种向极具发展潜力的新建企业或中小企业提供股权资本的投资行为；美国《企业管理百科全书》的定义：对不能从股票市场、银行或与银行相似的传统融资渠道获得资本的工商企业的投资行为；国家发展改革委等十部委：《创业投资企业管理暂行办法》中的定义：“创业投资系指向创业企业进行股权投资，以期所投资创业企业发育成熟或相对成熟后主要通过股权转让获得资本增值收益的投资方式”。

综上所述，创业投资是指通过向不成熟的、具有高成长性和巨大市场竞争力的创业企业提供股权资本，并为其提供管理和经营服务，期望在企业发展到相对成熟后，通过股权转让收取高额中长期收益的投资行为。简单的说：创业投资是一个推动技术、资金、产业相互结合和转换的创业过程。

（二）创业投资的基本特征

创业投资不同于传统投资，它是一种将创新与金融结合起来的新型现代投资。具有如下特征：

1、高风险性

创业投资具有很高的投资风险，因为它的投资对象在技术和市场方面都具有很大的不确定性，因而投资失败的可能性很大。新生的、难度大的事物总是带有许多未知因素。由于创业企业或项目具有高成长性，如果投资成功，则可获得

极高的投资回报，这正是创业投资的吸引力所在。创业投资的高风险性主要由创业投资对象的性质所决定。由于创业资本所投资的对象常常是某种设计思想和尚未起步或刚刚起步的创新小企业，没有抵押和担保，投资目标常常是高新技术中的“种子”技术或创新思想，处于起步设计阶段，不够成熟，尚未经历市场检验，不确定因素很多，风险较大。一项新的科技成果转化为一种新产品，中间要经过工艺技术研究、产品试制、中间试验和扩大生产、上市销售等多环节，每一个环节都有失败的风险。如美国“硅谷”，70-80%的创业企业因为管理不善、资本不足、经济形势的影响等各种问题而中途夭折。

2、高收益性

创业投资是一种着眼于未来的战略性投资。创业投资家并非对于所投资项目的高风险性视而不见，而是因为在风险背后蕴含着获取巨额利润的机会。依靠创业资本建立起来的高技术企业生产的产品，成本低、效益高、性能好、附加值高、市场竞争能力强，企业一旦成功，其投资利润率远远高于传统产业和产品。预期企业的高成长、高增值是创业投资的内在动因。创业投资作为一种经济机制之所以经受住长时间的考验和检验，并没有因为高风险而衰败没落，反而愈显蓬勃发展之势，关键是其利润所带来的补偿甚至超额激励。

3、高度专业化

由于创业投资主要投向高新技术产业，加上投资风险较大，要求创业资本管理者具有很高的专业水准，在项目选择上要求高度专业化和程序化，精心组织、安排和挑选，尽可能降低投资风险。创业投资项目一般须经过专家咨询委员会严格评选、充分论证后才加以确定，目标项目属于潜在市场规模巨大、高成长的新创事业。通常一家公司为获取创业资本投资，必须先向创业投资公司提交业务计划书、本公司基本情况和发展规划，以此进行初步接触。如果创业投资家对业务计划感兴趣，双方则进一步协商，一旦达成协议，创业企业则向创业投资公司出售部分股权，同时获得发展资金。但创业资本通常并非一次性投入，而是根据创业投资企业不同发展阶段的资金需求进行分段提供。在此过程中，创业投资家将直接参与公司的经营管理，提供咨询，参与重大问题决策。另外，创业投资的目的是不是获得股权，而是最终将股权变现所获的资本增值。只有通过一定途径退出创业企业，创业投资才算真正完成，从而进行新一轮创业投资程序。这些复杂的运作程序，对创业投资家和创业者本身都提出了很高的要求。为了使创业投资取得成功，他们只有具备了很高的专业运作水平才能顺利完成创业投资的整个过程。

4、低流动性

创业投资是一项长期投资，其投资周期要经历研究开发、产品试制、正式生产、扩大生产到盈利规模进一步扩大、生产销售进一步增加等阶段。直到企业股

票上市、股价上升时，投资者才能回收创业资本获得投资利润。这一过程少则 3-5 年，多则 7-10 年，是一种中长期投资，所以流动性很低。创业资本投入企业以后，长期无收益无回报。即使企业在前期可能略有收入，也需要立即再投入运作中去，红利和利息都无法得到。在风险企业早期，企业的资产负债表上常常是负债，在损益平衡表上主要表现为亏损。创业资本往往在创业投资企业创立之初时就投入，直至公司股票上市之后才能撤出。

由此可见，创业投资是在高风险中追求高回报，特别强调创业企业的高成长性。其投资对象是那些不具备上市资格的处于起步和发展阶段的企业，甚至是仅仅处在构思之中的企业。它的投资目的不是要控股，而是希望取得少部分股权，通过资金和管理等方面的援助，促进创业公司的发展，使资本增值。一旦公司发展起来，股票可以上市，创业资本家便通过在股票市场出售股票，获取高额回报。这种投资方式不再是单纯的投资或者融资，而是投资与融资的结合。

由于高新技术企业与传统企业相比，更具备高成长性，所以创业投资往往把高新技术企业作为主要投资对象。在美国，70%以上的创业资本投资于高新技术领域，从而对高新技术产业化起到了极大的推动作用。

（三）国内创业投资发展的主要历程

萌芽孕育阶段。20 世纪 80 年代初期，中国的企业技术落后和资金短缺现象极为严重，要求中国必须采取切实措施来克服企业面临的资金和技术困境。此时西方的各种投资理念和工具引入中国，这其中就包括创业投资。在此背景下，1985 年，中共中央颁布了《关于科学技术体制改革的决定》，明确提出允许以创业投资的方式支持具有较高风险的高新技术企业发展，从此拉开了中国创业投资发展的序幕。进入 20 世纪 90 年代后，创业投资已经在国家层面受到了高度重视。1997 年，国务院组织七部委成立了“国家创业投资机制研究”小组，从此将创业投资发展正式提升到国家战略层面。在美国经济强劲发展的影响下，创业投资这一概念也逐步渗透到社会各层面并频频见于各种媒体。中国创业投资公司是在政府的强力推动下诞生的，从一开始它就带有浓厚的行政色彩，这就意味着中国创业投资公司的早期发展更多的是体现政府意志。

迅速成长阶段。鉴于创业投资对中国高新技术产业发展的重大支持和推动作用，从中央政府到地方政府再到全社会，都对创业投资业的发展给予了高度重视。与之相对应的是，各级政府开始积极探索吸引各类资本进入创业投资的路径。据统计，1997 年中国创业投资机构仅有 51 家，而到了 2000 年，这一数额就达到 223 家，增幅达 396.08%；相应的，创业投资管理资本总额也从 1997 年的 101.2 亿元增加到 2000 年的 512 亿元，增幅约 405.93%。同时，参与中国创业投资的资本属性，也呈现多元化，具体表现为不仅有政府资本，民间资本与国际资本也

积极参与其中。例如，1999 年至 2000 年间，北京创业投资协会、深圳创业投资同业公会以及上海市创业投资企业协会的相继成立，标志着社会创业投资资本与政府创业投资资本之间的沟通平台已基本搭建成型。总体来看，这一阶段中国创业投资的迅速成长，主要得益于 1997 年亚洲金融危机之后，中国政府为改善宏观经济所导致的对发展高新技术产业的迫切需求。当然，也正是中央政府及各职能部门所给予的高度重视，社会各界对创业投资的发展也充满信心，从而呈现出前所未有的良好发展趋势。

行业调整阶段。2001 年美国互联网泡沫的破裂，导致中国资本市场的各类股指指数拦腰折半。相应的，中国创业投资在 2001 年之后也陷入了发展的低谷阶段，期间大量创业投资公司因资本无法收回而纷纷倒闭破产。据统计，从 2001 年至 2004 年期间，中国创业投资公司的数量从 323 家减少到 304 家，管理的创业投资资本也从 619.3 亿元下降至 617.5 亿元。当然，政府在这一阶段也进行了一些制度创新，其中最大的亮点就是 2004 年深交所中小企业板市场的推出。中小企业板主要服务于高成长性、高技术型中小企业，这就为创业企业获取和整合资源提供平台，也为创业投资公司实现资本增值退出开辟了新渠道，这促进了中国创业投资的发展。

快速膨胀阶段。2005 年是中国创业投资发展史上的分水岭，也是中国创业投资步入快速膨胀阶段的元年，主要表现为一系列制度建设为中国创业投资发展形成有效支撑。值得一提的是，2009 年 9 月，孕育十年的创业板市场在深交所正式推出，为创业企业发展和创业投资资本增值退出开辟了新路径。应该说，这是中国创业投资发展史上的里程碑，对激励中国创业投资公司和创业企业发展具有重大意义。2005 年之后的中国创业投资呈现三大特点：第一，创业投资公司数量及其管理资本总额规模不断扩大。据统计，从 2005 年到 2011 年，中国创业投资公司的数量由 319 家上升至 882 家，所管理的投资资本总额由 631.6 亿元扩大至 3198 亿元。第二，创业投资资本的来源趋于多元化。这一时期，创业投资资本来源由政府 and 国有独资公司所垄断的格局被打破，一些非国有企业、银行、外资以及个人资本逐步进入创业投资行业。第三，科技园区创业投资发展资金与创业投资资本相结合。

深度调整阶段。中国创业投资公司在经历了 2005-2010 年的迅速发展，特别是经过 2010 年的非理性发展与过度膨胀之后，自 2011 年开始，受国内经济增长放缓以及资本市场低迷的拖累，再次陷入深度调整阶段。据统计，2010 年的中国创业投资公司的平均退出回报率为 10.77 倍，2011 年就下降为 9.16 倍，截至 2012 年，中国创业投资公司的退出回报率已经下滑至 6.93 倍，3 年间下滑 30%；不仅如此，在整体投资回报率方面，2012 年的整体投资回报水平处于低位，其

中 50 倍以上回报倍数仅有 3 笔,其余每笔投资的账面回报水平大多在 30 倍以下。尽管这一阶段的中国创业投资公司再次陷入发展困境,但在总体规模方面,一直保持着较高速度的增长。同时,为了规范创业投资的发展,国家也出台了一系列的政策文件,如国家发展和改革委员会分别于 2011 年 1 月和 11 月,出台了《关于进一步规范试点地区股权投资企业发展和备案管理工作的通知》和《关于促进股权投资企业规范发展的通知》。应该说,这些文件的颁布,对规范创业投资公司的市场行为,发挥了很大的作用。

(四) 创业投资的特点

1、以高科技和创新为投资对象。创业投资不仅是高科技投资,突出高科技,而且是创新投资,突出创新。对投资对象,不仅要求科技含量高,而且要求创新性强,能够创造新产品或新服务,开辟新市场。创业投资机制涵盖金融创新、技术创新和管理创新,是个完整的创新资本化的过程。

2、高收益和高风险并存。创业投资多年来屡向世人展示奇迹,平均回报率高于 30%,一旦投资成功,其回报率有时高达 10 倍以上,远远超过了金融市场平均回报率。但高收益总是与一定的高风险相对应。任何一项高新技术产品开拓性的构思、设计、投产、商业化过程都存在诸多不确定性因素,从而产生技术风险、市场风险、管理风险和环境风险。环境与市场等因素的变化是不可预测的,也是无法控制的,因此,创业投资失败率极高。在创业投资行业中,成功率一般不到 20%,完全失败的比率在 20%以上,另外 60%左右不超过市场平均回报率,如美国“硅谷”就有许多企业因为管理不善,资金不足,经济形势的影响等问题而半途夭折。尽管如此,投资者能够通过组合投资来分散风险,尽管单个投资有可能损失惨重,但组合收益却由于某些投资高额回报而达到丰厚的投资回报率。

3、长期投资。企业产品开发是项系统工程,从研究开发、产品试制、正式生产到盈利,规模进一步扩大,生产销售进一步增加等多个阶段,从创业投资投入到企业盈利直至风险企业上市,再经过一段股权持有期,投资者才可以变现投资,收回资本,获得资本增值收益。一般从投资一个项目到收回投资需要 3-7 年甚至 10 年,在这段时期内,由于投入资金变现退出困难,因而资本流动性较差。

4、权益投资。创业投资者看重的是高科技企业的成长性和潜在高收益性,一般并不要求风险企业在足够长的期限之前分发股利或偿还,而是追求新兴企业成长期的高额利润。同时,风险企业拥有的宝贵财产通常为智慧与技术,难以以传统方式进行融资。创业投资正好弥补了这一资金缺口。通常以权益资本或准权益资本的方式注入资金,从而使企业得以安心长期发展。

5、阶段性和循环性。创业投资者通常根据风险企业成长过程的不同阶段相

应地把总投资资金分几次投入，上一发展阶段目标的实现成为下一阶段资金投入的前提。由于创业企业需要进行较长时间的奋斗，才能被市场认同而获得成功。创业投资家根据项目(企业)的发展情况，将资金分期投入，最初投资额较少，随着企业逐步走上正轨，创业资本不断地跟进投入。在这个过程中一旦发现问题，立即中止投资，通过这种策略把投资风险降到最低。因此，创业投资事先并没有确定的投资总量和期限，而传统投资往往是一次性支付或时间确定的分期支付。创业投资采取的“投入-增值-退出-再投入”的循环运作方式，一旦创业投资成功，在企业上市或成长时以出售股权的方式撤出变现，收回资本获取高额利润。将增值后的资本再投入到其他风险项目，如此循环往复，实现投资资本的快速扩张。

6、增值服务。创业投资不仅对风险企业投入资金，而且还向企业提供包括发展战略、市场营销、企业管理、资本运作等各方面的策划、咨询、中介等服务，使被投企业得以快速发展和壮大，从而提升其价值，为创业投资成功地增值撤出创造条件，这就是创业投资的增值服务。这种投资方式与传统金融信贷只提供资金求得投资收益而不干涉企业经营管理的方式是很不相同的，这是由于创业投资没有任何抵押为担保，同时风险企业管理运作也并没有达到制度化，因此，投资者必须积极介入风险企业的运作管理，对投资进行监管。

二、创业融资

融资，从狭义上讲，是指一个企业的资金筹集的行为与过程。企业筹集资金的目的，要么是为了实现企业扩张，要么是企業需要还债，或者二者兼而有之。但从广义上讲，融资也称金融，是指货币资金的融通，即当事人通过各种方式到金融市场上筹措或贷放资金的行为。就创业融资来说，主要是指狭义上的含义，即资金筹措。

对初次创业者来说，传统的融资常见形式，主要有：银行贷款、合伙入股、特许加盟、租赁融资、典当贷款等。

1、银行贷款。这是人们在资金筹措不足情况下首先想到的融资方式。目前，银行也在不断扩大对个人创业的信贷支持力度，贷款种类越来越多，条件也不断放松，创业者可视情况选择适合自己的。

个人创业贷款。具有一定生产经营能力或已经从事生产经营活动的个人，因创业或再创业的资金需求，可以向银行提出申请，符合条件的借款人，根据个人的资源状况和偿还能力，最高可获得单笔 50 万元的贷款支持；对创业达一定规模或成为再就业明星的人员，还可提出更高额度的贷款申请。创业贷款的期限一般为 1 年，最长不超过 3 年。

商业抵押贷款。目前，银行对外办理的许多个人贷款，只要抵押手续符合要求，银行就会不问贷款用途。需要创业的人，可以灵活地将个人消费贷款用于创业。抵押贷款金额一般不超过抵押物评估价的 70%，贷款最高限额为 30 万元。如果创业需要购置沿街商业房，可以用拟购房子作抵押，向银行申请商用房贷款，贷款金额一般不超过拟购商业用房评估价值的 60%，贷款期限最长不超过 10 年。

保证贷款。如果你没有存单、国债，也没有保单，但你的家人或亲朋好友有一份稳定的收入，那么这也能成为绝好的信贷资源。当前银行对高收入阶层情有独钟，律师、医生、公务员、事业单位员工以及金融行业人员均被列为信用贷款的优待对象，这些行业的从业人员只需找一到两个同事担保，就可以在金融机构获得 10 万元左右的保证贷款。而且，这种贷款不用办理任何抵押、评估手续。如果你有这样的亲属，可以以他的名义办理贷款，在准备好各种材料的情况下，当天即能获得创业资金。

2、合伙入股。合伙创业不但可以有效筹集到资金，还可以充分发挥人才的作用，并且有利于对各种资源的利用与整合。合伙投资要特别注意以下问题：一是要明晰投资份额。没有合适的股份额度，将导致权利和义务的相等，结果使所有的事情大家都有同样多的权利，都有同样多的义务，经营意图难以实现。二是要加强信息沟通。以免产生误解和分歧，不利于合伙基础稳定。三是要事先确立章程。没有章程是合作的大忌。

3、租赁融资是指出租方根据承租方对供货商、租赁物的选择，向供货商购买租赁物，提供给承租方使用，承租方在契约或者合同规定的期限内分期支付租金的融资方式。租赁融资，是通过融资与融物的结合，兼具金融与贸易的双重职能，对提高企业的筹资融资效益，推动与促进企业的技术进步，有着十分明显的作用。

4、特许加盟。特许经营是指特许者将自己所拥有的专利、专有技术、经营模式、产品、商标、商号等以合同的形式授予被特许者使用，被特许者按合同规定，在特许者统一的业务模式下从事经营活动，并向特许经营者支付相应的费用。目前，很多银行积极参与特许经营，为创业者提供贷款，如工行与柯达公司联合推出助业贷款，对个人投资的 9.9 万元由银行贷款提供，由柯达帮其建一个彩扩店。而浦发银行的个人创业贷款是支持联华便利的“投资 7 万元、做个小老板”特许加盟方案。

5、典当贷款。典当是以实物为抵押，以实物所有权转移的形式取得临时性贷款的一种融资方式。典当行一般按照抵押商品现时市场零售价的 50%-80% 估价，到期不能办理赎回的可以办理续当手续。典当行对客户的信用要求几乎为零；到典当行典当物品的起点低，千元、百元的物品都可以当；典当贷款手续十分简便，

大多立等可取；典当行则不问贷款的用途，借款使用起来十分自由。典当贷款是一条简便、快捷、安全、可靠的融资渠道。典当物品的范围包括：金银珠宝、古玩字画、有价证券、家用电器、汽车、服装等私人财物。

进入 21 世纪以来，随着互联网技术的发展和成熟，网络借贷平台、网络投资平台、第三方支付平台以及手机理财 APP 等的兴起，互联网金融蓬勃发展，创业融资的新形式不断涌现。主要形式有：众筹、P2P 网贷、P2C 借贷、微金融等。

1、众筹，是指用团购预购的形式，向网友募集项目资金的模式。其本意是利用互联网和 SNS 传播的特性，让创业企业、艺术家或个人对公众展示他们的创意及项目，争取大家的关注和支持，进而获得所需要的资金援助。

2、P2P 网贷（Peer to Peer Lending），即个人对个人的融资模式，是指通过第三方互联网平台进行资金借、贷双方的匹配，需要借贷的人群可以通过网站平台寻找到有出借能力并且愿意基于一定条件出借的人群，帮助贷款人通过和其他贷款人一起分担一笔借款额度来分散风险，也帮助借款人在充分比较的信息中选择有吸引力的利率条件。P2P 网贷运营模式有两种，一是纯线上模式。其特点是资金借贷活动都通过线上进行，不结合线下的审核。这些企业审核借款人资质的措施，通常有视频认证、查看银行流水账单、身份认证等。二是线上线下结合的模式，借款人在线上提交借款申请后，平台通过所在城市的代理商，采用入户调查的方式来审核借款人的资信、还款能力等情况。

3、P2C（Person to Company）借贷，即企业对企业的融资模式，资金供给方是个人，资金需求方是中小企业。由于企业信息及企业运营相对固定，有稳定的现金流及还款来源，信息容易核实，并且企业的违约成本远高于个人，要求必须有担保、有抵押，安全性相对更好。投资者可以受益于众筹理财的高年化收益，借款企业可以实现低融资成本和灵活的借款期限，借款周期和项目周期更加匹配。

4、微金融，是指借助微信等典型的社交媒体平台，为用户提供理财、投资、贷款等规模较小的金融行为环境。一般情况下，微金融仅为中小微企业、创业者、个体工商户、小额投资者等提供金融服务。如“闪电借款”平台在 2015 年 7、8、9 三个月撮合交易额分别有 1.95 亿元、2.28 亿元、2.67 亿元。微金融的特点是小额度、时间短、可持续循环。

（三）创业企业发展阶段的融资形式

在创业企业发展到一定程度，并具备良好社会声誉，需要资金扩大发展规模时，符合条件的创业企业，可以考虑通过发行有价证券、海外融资等形式筹集资金。主要形式有：股票筹资和债券筹资、海外融资等。

1、股票筹资，亦即股权筹资，是指企业以发行股票的方式出让部分企业所有权，引进新的股东来进行筹资，是企业成长中一个非常重要的筹资手段。股票

作为持有人对企业拥有相应权利的一种股权凭证，一方面代表着股东对企业净资产的要求权；另一方面，普通股股东凭借其所拥有的股份以及被授权行使权力的股份总额，有权行使其相应的、对企业生产经营管理决策进行控制或参与的权利。股票具有永久性、无到期日、无需归还、没有还本付息压力等特点，因而筹资风险较小。但企业的资本成本、信息沟通与披露成本会加大，还会导致企业的控制权分散。

2、债券融资，是指企业通过发行企业债券形式筹集资金。企业债券，也称公司债券，是企业依照法定程序发行、约定在一定期限内还本付息的有价证券。表示发债企业和投资人之间是一种债权债务关系。债券持有人不参与企业的经营管理，但有权按期收回约定的本息。

3、海外融资，亦称境外融资，是指有实力的企业到境外资本市场和货币市场筹集资金企业可利用的海外融资方式包括国际商业银行贷款、国际金融机构贷款和企业在海外各主要资本市场上发行债券、股票。

三、创业投融资的地位、功能与意义

（一）创业投融资的地位

从创业投资（含融资）在全社会所产生的效应来看，创业投资（含融资）可以称得上是高新技术产业的发动机。在半个多世纪的发展进程中，创业投资（含融资）形成了一套比较规范、科学的运行机制，对经济发展产生了重大影响，效应显著。

1、创业投资（含融资）是高新技术产业化的重要“孵化器”

高新技术产业化是科技成果转化为现实生产力的关键。高新技术产业化需要巨额投资，但是，新建高科技企业所面临的高市场风险和高技术风险，却令一般投资者望而却步。而创业投资弥补了这个“投资缺口”，肩负起了促进高新技术产业化的使命，向高科技企业注入了大量的资金。创业资本推动了电脑软件、通讯、半导体和电子技术、生物等技术等向生产力转化，使大批高科技企业成为全球著名的跨国公司。由创业资本组成的创业基金在培植高新技术企业中发挥了重要作用，大约有 50%的高新技术中小企业在其发展过程中得到了创业投资的帮助。而数据设备公司(DEC)、英特尔(Intel)、康柏(Compaq)、戴尔(Dell)、太阳(Sun)、微软(Microsoft)、苹果(Apple)等当今世界著名高科技企业的发展，无不与创业基金的支持有关。

2、创业投资（含融资）是经济增长方式集约化的重要推进器

创业资本使大批高新技术企业脱颖而出，为维持技术优势，企业必须不断增加研究与开发投入，参与激烈的技术竞争，全社会科技投入水平大幅度上升，促

使技术因素经济发展中的贡献不断提高。例如创业投资带动了美国全社会的研究与开发(R&D)投入水平的上升, 1994 年美国研发投入总量达 1690 亿美元, 占国内生产总值 (GDP)的比重为 2.54%,大大地提高了美国经济增长的科技含量和集约化程度。美国创业投资协会的一项调查表明, 受创业资本支持的企业的人均投入的研究与开发资金是《幸福》杂志排名前 500 家大企业的 2 倍, 其新产品开发和技术突破能力明显高于大企业。

3、创业投资是经济增长的发动机

在传统资本市场上, 资金主要流向大企业。大量的中小企业, 特别是风险高而发展潜力大的中小企业筹资渠道狭窄, 难以发展壮大。大企业固然风险小, 但其增长潜力是有限的。经济增长真正活跃的部分来自中小企业, 一个小企业成长为一个大型企业, 可以带来几倍乃至几十倍的增长。创业资本是连接资本市场与中小企业的一座桥梁。创业资本通过提供资金和管理技术, 支持那些具有很大发展潜力的高新技术企业, 使创业投资企业的增长明显快于非创业投资企业, 维持了较高的经济增长率。

4、创业投资极大地提高了一个国家的国际竞争力

20 世纪 80 年代末, 日本经济快速发展, 日元急剧升值, 日本企业大举进军美国, 许多人惊呼日本的时代开始了, 一些专家甚至“准确”地预测, 20 世纪 90 年代日本国家竞争力将超过美国, 但时至 20 世纪 90 年代末, 日本不仅未能超过美国, 在相当程度上两国竞争力的差距反倒拉大了。一位日本企业家在对比美日两国后得出结论, 日本和美国的差距, 在于高科技领域, 日本不仅缺乏领先世界的高科技, 更缺乏高科技的成果转化机制, 即缺乏创业投资。美国高科技的成果转化得益于美国发达的创业投资市场。作为市场经济体制下支持科技成果转化的一种主要手段, 创业投资是高科技企业生产和发展的“孵化器”, 英特尔、康伯公司都是靠创业投资的支持才发展起来的。英国前首相撒切尔夫人在总结欧洲的教训时说: “欧洲在高科技方面落后于美国, 并不是由于欧洲的科学技术方面落后, 而是由于欧洲在创业投资方面落后于美国十年”。

创业企业投资于 R&D, 增强了美国的全球竞争力。美国的技术领先地位, 在一定程度上取决于美国公司创造了突破性产品和服务并供应市场的能力。致力于研究和开发, 受风险资金支持的公司稳固美国技术的领先地位上起了主要作用。创业资本对高新技术产业化的这种支持, 增强了企业实现技术突破和开发新产品的能力。美国在电脑软件技术、生物技术、半导体和电子技术等领域都处于相对领先的地位, 高科技产品出口和技术出口已成为美国最大的出口收入来源之一, 也是维持美国国际收支平衡的重要保证。

此外, 创业投资为维持低失业率, 特别是技术阶层的低失业作出了重大贡献。

创业投资使数以千计的创业企业得以建立和营运，创造了大量就业机会，对就业率的贡献非常突出。

（二）创业投融资的主要功能

从创业投资产生的机理和其独特的运作方式上进行考察，创业投资作为市场内生性的创新投融资工具，创业投资（含融资）具备如下几个方面的主要功能：

1、制度功能

创业投资作为一种新兴的从事直接融资的金融中介，其运作本质在于提供了一个事后筛选机制，也即提供了一个硬预算约束，从而形成新项目 and 新兴企业大量的产生、大量的消亡的机制。事实上，适当的中断虽然痛苦但却是必要的。这种淘汰机制才能保证存活下来是最好的和最有活力的项目。

在创业投资的融资方面，资本提供者对于创业投资家的能力和资本运用情况存在不对称信息。创业投资家（普通合伙人）扮演着创业资本提供者（有限合伙人）的代理人的角色。创业投资家通常将介入被投资企业的经营管理活动，而且创业投资的专业性很强，外部股东不可能也没有能力严密地监视每一个投资项目，因此，在创业投资家与外部股东之间存在着高度的信息不对称。而有限合伙契约机制较好地实现了这个平衡，解决了融资方面的激励和监督问题。因此，创业投资通过其特有的运作方式，创造了促进分工、减少信息不对称、降低交易费用、提高交易效率的制度安排，从而为高新技术或高成长性的企业提供了一个新的制度保障。

2、要素功能

创业资本必须与创业活动中的其它生产要素组合，才能完成其“资本经营”的经济使命。创业资本与普通生产活动中的资本是有区别的，从创业投资的定义中不难归纳出其本质特征：(1) 以股权方式投向未上市的具有高成长潜力的创业企业；(2) 通过提供创业管理服务参与所投企业的创业过程；(3) 以整个创业企业为经营对象，并在适当时机转让所持股权，获得资本增值收益。因此，创业投资家集三种职能于一身：对融资企业的事前监督（筛选项目与克服逆向选择问题）、事中监督以及事后监督（验收项目成果和决定选择何种退出策略）。事前和事中监督需要有特定领域的工程技能，而事后监督则需要融资技能。

这些本质特征决定了创业资本这种特定新生产要素的功能：(1) 发现价值，即通过严格筛选创业项目，发现具有高成长潜力价值的创业企业；(2) 创造价值，即通过提供创业管理服务参与所投企业的创业过程，一方面，创业投资家贡献自身丰富的管理知识及广泛的商务关系为所投企业提供增值服务；另一方面，以特别的股权安排及分段投资方式所赋予的特权及时控制创业过程出现的高风险，减少代理成本，使创业企业有效地增值；(3) 实现价值，即在适当时机转让所持股

权，以退出方式获得资本增值收益。

3、市场定价与擅变功能

新增长理论认为，专业化的知识和人力资本积累可以产生递增的收益，并使其他要素投入收益增加，从而总的规模收益递增。无形性是高新技术产业区别于传统产业的一个显著特点，表现为知识、技术、人力资本、产品、服务乃至市场的无形性，这种无形性带来了市场定价的难以量化的复杂性。创业投资的介入，通过退出方式在资本市场实现价值，从而给上述无形性以确定的现实市场定价。完成了技术创意向财富的擅变。

正是具备了上述独特的功能，创业投资才能够在短短的几十年发展成为一种重要的投资方式，并得到各国政府的大力扶持。这种独特的功能，集中一点就是对高新技术产业的发展具有强大的促进作用。

（三）发展创业投融资的意义

1、发展创业投资是提高我国综合国力、角逐世界经济舞台的需要

从世界范围看，创业投资已经成为许多国家经济增长的发动机和推进器。高科技产业的兴旺会极大地推动一国的科学进步，许多国家把依靠科学技术发展经济作为一项基本国策。美国政府把科技进步视为“经济增长的火车头”。日本 1980 年提出技术立国，经济由贸易型战略转变为技术型战略；欧盟把积极推进科技产业化作为科学政策的重要内容。20 世纪 70 年代以后创业投资在美国培育出了信息领域的环球巨子如英特尔、DEC、苹果、微软、雅户等大企业。现在，创业投资已开始在全球范围内蔓延、普及。由于创业投资对高新科技产业与经济的巨大作用，一些有发展眼光的国家都在引进创业投资机制，创业投资正逐步演变成为一种全球性的金融与科技运作行为。经过 40 年的改革开放和高速发展，我国已有对技术创新的紧迫要求，也有了比较充足的资本供应能力，还有着相当强的高新技术开发能力。但是，缺乏创业投资将这些积极因素有机结合，推动我国经济整体素质提高。因此，尽快发展创业投资已成当务之急。我国若想在 21 世纪获得经济强国地位，提高国民经济整体素质和综合国力，必须加快高科技的产业化步伐，创业投资是达到这一目标的必由之路。

2、发展创业投资是调整经济结构、转变增长方式的需要

为保障经济的健康发展和金融安全，需要进行实体经济部门和金融体系的结构调整，培育创业投资是一项行之有效的举措。目前我国已由短缺经济步入剩余经济，其发展在于经济结构的调整。西方国家的一些政策值得我们借鉴，如美国奥巴马政府的“再工业化政策”等，其政策的核心是产业结构调整，其主题就是产业的升级化和技术化。正面经验和反面教训，都使我们认识到提高企业的技术含量，实现产业结构调整对我国目前经济发展具有重要作用。而经济理论和实践

证明，没有创业投资很难做到这一点。

3、创业投资是供给侧改革和培育新的经济增长点的需要

通过发展创业投资可以有效促进投资适度增长，加大对高新技术产业的投入，可以直接增加对投资品的需求和培育新的经济增长点，提高经济增长的集约化水平，促进国内消费。目前，国内虽然存在产能过剩，但计算机、生物保健等高科技产品的市场潜力很大，因此，积极发展创业投资，把高科技产业培育成为新的经济增长点有其必要性与可能性。发展高科技企业有利于满足人民更高层次的物质和精神需求，有利于国内产业结构的调整，有利于提高经济增长的集约化水平。从促进经济增长的动力来看，传统产业的生产受限于边际递减规律，而高科技产业则不受此限制，高新技术产品的不断创新将推动这一产业在良性循环中持续发展。事实证明，技术进步才是经济增长的最根本因素，一国综合竞争力及经济与金融的稳定发展，高度依赖于该国的经济增长方式和增长的相对效率。

4、发展创业投资有利于完善我国资本市场功能，切实防范与化解金融风险

我国资本市场经过不断成长，为我国实现企业经营机制转换，引导间接投资转向直接投资，分散化解金融风险，实现资源优化配置发挥了重要作用。但我国资本市场品种单一、供求结构失衡等问题，不利于利用资本市场促进产业结构升级。建立创业投资机制，发展创业投资，引导一定的资金投向高风险、高效率的高新技术产业，对产业结构的升级将发挥决定性作用。同时对完善资本市场的功能，使其不仅仅局限于为国有企业服务也大有益处。创业投资具有资本经营优势，发展有中国特色的创业投资，可以促进资产重组和经济结构调整。

综上所述，创业投资是我国开辟科技融资的新出路，创业投资业的发展将对我国科技成果的转化起到极大的推动作用，在我国建立创业投资机制的时机已趋成熟。作为支持科技成果转化的有效手段，创业投资既能促进高新技术产业的发展，又可为民间资金提供新的投资工具，有利于将民间投资用于发展国民经济。我国已经在资金、技术、人才等方面具备了支持科技产业发展的创业投资的条件，国家应该加快金融体制改革，尽快制定鼓励创业投资的政策，发展创业投资。

综合案例

SM 集团施至成：千亿富豪的制胜秘诀¹

2017 年最新发布的《福布斯》全球富豪榜显示，93 岁的 SM 集团创始人施至成位列第 94 位，以 127 亿美元(约合 870 多亿人民币)连续第十年蝉联菲律宾首富席位。他说，不管做什么，他都要做到最好，要争第一。在全球 10 大购物中心榜单上，SM 集团已占到将近 1/3 天下。他的取胜秘诀是什么?关键在于如何把经营和管理做到最好。

立足现实，顺时而为；博取众长，大胆创新

施至成年幼时，家里经营了一家卖菜种、蔬菜、干货和日用品的杂货店，他一边学习一边帮父母打理生意，逐渐对零售生意有所了解。没过多久，二次世界大战爆发，日本侵占了菲律宾，一切都化为乌有。施至成被迫休学谋生。二战结束后，菲律宾光复，施至成凭着对零售业的了解，慢慢恢复了家里的生意，靠出售美国军人剩余的廉价鞋，赚取了人生第一桶金。他说，别人都认为鞋业是个小生意，他不这样想。适逢菲律宾战后重建，人民生活物资需求旺盛，施至成一方面扩大经营，另一方面深入欧美，考察当地市场经济，购买销量最大的货品放在自己的店里销售。从鞋店到大商场，施至成善于借鉴别人的经营方式，还改良美国商城的经营模式“为己所用”，生意做得越来越好，1960 年，他创办了 SM 百货商场，创下销量上亿的记录。

施至成喜欢去世界各地逛商城，看到好的地方，他会用心观察，思考怎么用在自己的商场里，不好的地方，他也会思考 SM 要如何避免。每次去到一个地方，他必看海鲜、熟食和厕所。他说，海鲜和熟食的新鲜程度，反映了一家商场的经营状况和客流量。厕所干不干净，则直接反映了商场管理如何。与欧美商场不同的是，SM 商场限制同类商户入驻商场，并不为收取佣金而引发同行竞争，为此积累了许多忠诚客户。

高瞻远瞩，行为果敢

在菲律宾政局动荡的 1985 和 1991 年，施至成不顾众人反对，开设商场，他认为零售业前景很大。即便是在 1997 年的金融风暴，他也坚持开了两家。菲律宾《利润》杂志发行人克雷杰评论说：“施至成的确疯了，疯得像只狐狸。对于购物中心的投资，他从未犯过错，一次也没有。”这种果敢和结果巨大的成功，让各行惊呼，无比艳羡。此外，施至成计划在亚洲金融风暴后筹建亚洲商城，打造集吃喝玩乐为一体的综合商圈。菲律宾 SM 购物中心内设滑冰场，让原本属于寒冷地带的运动也能成为热带菲律宾人民的娱乐活动。SM 很多方面都改变了当

¹案例来源：<http://www.gushidaquan.cc/renshenggushi/lizhi/2102932.html>

地人的生活方式，受到菲律宾总统阿罗约的高度评价。

故乡情深，投资报恩；进军大陆，商机无限

施至成虽在菲律宾大展宏图，但他始终感怀自己的生源之地——中国福建。20 世纪 90 年代初，施至成经过一番考察，在晋江福埔投资巨额兴建 SM 城市广场。施至成 7 岁时，便离开中国跟随父母去到菲律宾，但他一直对家乡怀有深厚的感情。“我在中国大陆的投资，一半是基于乡情，另一半才是商业考虑。热爱故里是海外游子的本性，为祖国的富强做一点贡献，是每一位华夏儿女应该做的。”晋江是他在中国大陆的第一个项目，那时中国还未对外资零售业开放，中国零售市场发展相对缓慢，SM 城市广场因文化等种种原因迟迟无法开业。对此，施至成选择耐心等待时机，并为晋江市领导传授鞋业经验，免费提供场地，帮助晋江办起了国际鞋业博览会。2005 年 11 月，晋江 SM 城市广场正式开业，但施至成仍在购物中心外搭建了 2 万平米的场地，继续提供给政府办展览。在施至成的心里，没有所谓市场饱和的担忧。在他看来，菲律宾差不多才等于一个福建，更何况中国那么多的市场，开一百家也不会多。他说，“SM 商城建在哪里，都会提升周围环境，增加政府税收，解决就业问题，对当地政府和集团来说，都是一件双赢的好事。这是我们的秘诀。”如果有机会，那为什么不做呢？他争的，是要在数量上、在经营总面积上做老大。

[思考与讨论]

- 1、结合本案例，谈谈成功创业者应具备哪些素质？
- 2、施至诚创业成功能给我们什么样启示？

复习思考题

- 1、结合所学知识，谈谈自己对创业的理解。
- 2、创业的元素有哪些？
- 3、创业者应具备哪些基本素质？
- 4、创业融的主要方式有哪些？
- 5、谈谈对发展创业投资意义的理解。