# 第七章 新经济时代的创业规则

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-02-26

*新 经济 与高 科技 共存共荣。随着技术创新的飞速 发展 ，一大批高新技术 企业 成为各自行业的风云人物。以美国为例，微软、英特尔、康柏、网景和雅虎等信息业巨子显赫辉煌。微软公司 目前 股票市值已经超过了全美三大汽车公司市值的总和；雅虎在经...*

新 经济 与高 科技 共存共荣。随着技术创新的飞速 发展 ，一大批高新技术 企业 成为各自行业的风云人物。以美国为例，微软、英特尔、康柏、网景和雅虎等信息业巨子显赫辉煌。微软公司 目前 股票市值已经超过了全美三大汽车公司市值的总和；雅虎在经过短短的4年发展以后，市值便达到了近百亿美元，这是传统 工业 企业往往需数十年甚至上百年才能企及的目标。这是一个个真实的神话，一个个令人瞠目的奇迹。这些IT业的先锋能取得如此辉煌成绩并各领风骚，就使得关注经济发展动态的专家学者和关心经营管理的企业家共同聚焦于这样的 分析 和 研究 ：究竟是什么原因促进了这些高科技企业如此迅速地发剧在这些企业的创业发展过程，有没有一些揭示新经济 时代 发展 规律 及共性的创业规则？答案是肯定的。这就是企业孵化器与风险投资的介入，使企业走上一条新的生存发展之路。

企业孵化器，是一种为培育新生企业而设计的工作环境，是新经济时代交新技术企业由雏形到新生的“子宫’。企业孵化器一经问世，便成为高新技术企业催生。催熟的利器。因此，利用企业孵化器催生高新技术企业，便成为新经济时代的创业规则之一。

企业在企业孵化器里运营的初期九通过优化其内部结构，使之具有独立的成熟的经营能力以及相应的吸引风险投资的能力。有了风险投资家的直接介入，高科技企业便会一飞冲天，以令人吃惊的速度发展起来。如果企业孵化器仅仅是早期开发，是高科技企业孕育者的话，那么，风险投资便是高科技企业的接生者。新经济时代的高新技术企业，借助风险投资实现企业的腾飞，也就成为了新经济时代另一创业规则。

例如，网景公司凭借风险基金和纳斯达克上市，乘Internet之东风，一夜之间从一名不文变成了拥有20亿美元资产的企业巨星。雅虎尚未营业就被风险投资公司确认他所拥有400万美元的资产了。雅虎成立刚刚一年，两位创业者就从穷学生一跃变成令世人瞩目的亿万富豪了。可以说，在新经济时代的今天，一些拥有高新技术，甚至只是一个好主意＼只是具有高智力的创业者，通过企业孵化器的孵化、风险投资的推动，顷刻之间就会成为具有亿万资产企业的当家人。

传统经济无法想象这样的事实：企业可以孵化，企业能够孵化。企业孵化器是新经济带给新世纪人们的一个杰作，一个奇迹。

企业孵化器起源于美国，由于其特殊的运作方式以及其支持中小型企业发展和促进新企业创业的目的，在新经济浪潮的滚动中，企业的形式不同，因此认识也不尽相同。

美国著名的孵化器专家Lalkaka认为，企业孵化器是“一种为培育新生企业而设计的工作环境。”在这个环境中，人们试图创造一些条件来训练、支持和发展一些成功的小企业与盈利的企业。其特点包括：精心挑选有潜力的新建或处于初期阶段的企业；为每个租户提供指定的空间、提供接入通讯与办公等方面的公用设施；负责训练、开发与协助新生企业的小规模管理队伍；提供获得 法律 和 金融 方面专业服务的渠道；可以接受的房租和服务收费；企业进驻孵化器三四年后，将“毕业”离开。中央与地方政府通常支持这种机构的建立并在运营中给予帮助，但孵化器本身一般实行企业化运作并经过最初几年运营后达到经济独立。

欧洲共同体委员会所推动的“企业创新中心”是类似企业孵化器一样职能的综合系统。该委员会认为要唤起沉睡的创业家精神，必须运用 社会 及行政的力量通过审慎的步骤，创建新的创新型企业。因而欧共体积极地创建“企业创新中心”，为潜在的创业家提供支持与服务，包括进行创业家基本素质和管理技能的培训、有关建立企业和准备商业计划的咨询，等等。按照欧共体委员会的看法，这类企业创新的中心基本特征是：进入运营中期后，应能自负盈亏；以标准化的形式提供一揽子服务与支持；具有一套选择潜在创业家的程序。这样一些企业创新中心将为欧洲制造业的小企业的复兴作出贡献制造业的小企业要获得新生，必须建立与世界技术和市场系统的联系。企业创新中心作为这种世界联系的子系统，可以在这方面发挥作用。除此之外，企业创新中心还利用多种现存的系统、 网络 和计划项目，将创业家与技术开发、技术转移活动相结合。运营一个企业创新中心意味着各种因素结合起来用于创业家的培养过程。

英国学者认为创新中心就是临近研究或开发机构的一幢或一组建筑，在其中为来自研究机构或商业机构的个人或团体准备了可以短期使用的工作、生活空间，以使其得以进行战备研究或开发等活动。该中心的管理团队将有以下功能：

①提供秘书人员、办公设备和会议室与洽谈室等共同设施；

②就 研究 成果在本地区 工业 和商业上的 应用 的可能性进行调研；

③提供对使用大学和 企业 的商业上的应用的可能性进行调研；

④为办理税收、执照、市场开拓和商业 发展 等提供建议。

对于德国来说，“大多数企业孵化器基于这样的概念：能够改建成可容纳10至30家小企业的建筑。其中具备为所有创业家服务的公用设施，包括装备良好的办公室和会议室、秘书及行政管理人员。这些设施的费用在租房之间均摊牌，租房可以在房租等方面享受优惠待遇。”德国学者认为，创新中心具有如下特征：

①创新中心聚集一些当地的年轻企业，其中多数是新建企业。这些企业的业务集中于新技术产品的开发和市场化，非常需要外部咨询，在启动期特别需要资金但没有抵押或担保能力；创新中心能够为企业提供一般办公及服务设施、一系列共用服务。提供建议、信用以及与中介机构的联系渠道等。

②创新中心的目标是创造一个在其它情况下 自然 生长起来的有利于企业发展的人工环境。该环境的特点是企业尤其是技术型企业的大量聚集与新企业的快速成长。因而，在选址方面，已有企业较密集，是创新中心选址的主要条件；其次是一般服务机构如 金融 机构、咨询与信息服务机构等以及高素质的研究机构的存在就是必不可少的了。

③创新中心在“内生到地区发展战略”中发挥着重要作用。内生型发展战略没有传统的注重对企业的财政补贴等，转而注重提高企业的创新能力。这种战略，既要提高现有企业的活力，又要增加有创新能力的企业数量，创新中心作为一种实体，在这方面将起到积极作用。

一个企业，尤其是新建企业在创新中心里，可能会得到许多益处，如通过使用创新中心提供的公用设施和服务，降低运营费用；被创新中心选中共进驻创新中心而获得较好企业形象；较易获得咨询机构的服务；获得创新中心在信息、咨询等方面的服务并得以建立与中介机构的联系；在创新中心扩大经营规模；与创新中心内的其他企业进行接触并建立商业联系的可能性；由于创新中心的良好 社会 形象而获得金融机构资源等。

虽然各国对企业孵化器的看法不同，但形成一个共识是：一般来讲企业孵化器是指在新 经济 时代 一种侧重于营造新生企业而设计的创业环境，它可以为 科技 型、创新型企业提供可租用场地，其目的是成功地协助创业者创造出充满创新战略的企业，及时地为那些处于成长期的新兴企业有组织地提供一些帮助，促进其有步骤地迅速发展。

一般来说，企业孵化器的运作过程中通常存在许多明显的特点：入驻的企业往往正处于发展的早期或初期，具有发展潜力，并且必须经过审慎选定；孵化器为每一个入驻的企业提供一定的工作空间、企业运营所需的基础设施，例如通信和管理设施；孵化器要负责训练、开发和帮助提高企业的管理能力；提供有关的 法律 和金融方面的专业性服务；租金要合理以使新建企业不致负担过重；入驻企业经过一段时间的“孵化”以后，创业家取得了相应的业务“资格”，则必须从孵化器中“毕业”，另觅场所扩大发展规模。

因此，企业化孵化器一般包括生产车间、办公用的房屋和通讯等办公设施及行政、经济专家和秘书人员。其目标设定于“为经过挑选而进人孵化器的新建企业提供低价的生存条件和相关信息，帮助企业制定、评审、修订业务计划，组织必要的培训以提高创业者的各种技能，使新企业迅速成长，在几年内离开孵化器独立经营。”

一般来说，一个企业孵化器的发展要经历以下几个阶段：

（1）开办准备阶段

准备阶段始于决定成立孵化器并着手进行调研，止于确定了办公地点并开始受理企业进驻申请。这一过程要花费很大力气，要准备详尽的工作计划，包括可行性论证、运营计划等。

（2）开办阶段

这一阶段的特征是以注重实际 经济 效益为目标，较少考虑创新 问题 ，为了尽快吸收 企业 进入孵化器，以便创收，及早还清债务，往往不加选择地接收企业进驻。租户中包括不少已站住脚的公司。同新办小企业相比，它们较有把握交付租费。这时，孵化器与租户公司之间的关系类似于传统的房东与客户之间的关系。虽然也提供后勤服务，但很注重孵化器应有的管理咨询等服务。当租用公司占满了孵化器的场地之后，这一阶段就结束了。该阶段可能持续1一3年。

（3）业务 发展 阶段

该阶段的特征是孵化器达到收支平衡，至少是房租收取基本与维持生存的费用相抵。在这一阶段，孵化器一般开始与租户建立业务协作关系参与管理，并逐步完善接收步骤与企业毕业的标准与程序。

（4）成数阶段

该阶段有两个特征：能够对各种租户公司提供很体面的管理咨询服务和完善的后勤服务；申请进入孵化器的公司数大大超过其接纳能力。这时，孵化器已有较严格的企业接收标准，以保证其中新开办的企业中，能力强的企业占较大的比例；已依明确的程序进行孵化企业的周转；孵化器的收入来源不仅有租费，还有投资所盈利润、租户公司产品销售提成、管理咨询所得等。在该阶段中孵化器是一个盈利的机构。

在孵化器运作过程中，优秀的管理队伍是企业孵化器成功运作的核心和关键，通常一个成功的企业管理团队应该具有以下的标准：

第一，管理人员平均年龄要年轻化， 教育 水平要高而且具有国际运作的能力：

第二，企业孵化器总经理应聘请高素质、高水平、国际化的复合型人才，应具备的技能如下：能独立参加国际会议或交往活动；会 计算 机，能熟练使用互联网；有较强的公共活动能力；具备一定的国际经贸知识。

第三，全体管理人员应精通 英语 、企业经营、贸易和相应的专业知识。

孵化器成功的标志是其孵化企业的成功。因而，孵化企业的选择非常重要。在确定孵化器的形象、主要任务的同时，就要确定选择孵化企业的标准，并实施比较严格的接纳步骤。

芬兰孵化器选择企业的步骤如下：

①问卷调查。调查创业者的基本情况及其基本商业计划。

②技术评估。由专家对创业者所持有的技术的特性、潜在专利、有竞争力技术问题的解决方案进行评估。

③ 金融 分析 。由孵化器委托银行主持，对盈利与亏损、资金、发展前景、平衡点等进行分析。

④项目评估或商业分析。在该阶段，创业者提供商业计划，孵化器组织专家对其项目的可行性进行分析。

⑤创业者综合评估。包括创业者的资金评估、经营 历史 调查、查阅以往贸易登记或会谈纪要等。

⑤确定接纳。经过以上步骤后，符合条件的创业者或企业就可以进入企业孵化器接受孵化。

企业孵化器所孵化的企业规模一般很小，其业务领域比较广泛。入驻企业的业务领域涉及服务、制造、技术交易等。其中服务型企业比例最高。

美欧的企业孵化一般并未制定企业的毕业标准。据调查，美国的企业在孵化器中的平均入驻时间为2．2年。开办7年以上的孵化器平均每年毕业企业3．1个，开办4年以下的孵化器平均每年毕业企业l．5个。不同类型的孵化器毕业率相差颇大。

由此可见，企业孵化器为创新型高 科技 企业的成长提供了捷径和硬件支持。在孵化环境中新生的企业明显快于、强于其它类型的创业企业，双方竞争起来孰优孰劣，不言自喻。这就是新经济 时代 创业规则，这也是解释新经济中高科技企业为什么一夜间铺天盖地地萌生并超速发展现象的根本原因之一。

2．企业孵化及的迅速兴起

世界上第一个企业孵化器于1959年建立在美国纽约。企业孵化器是伴随着新技术产业革命的兴起而发展起来的。企业孵化器为创业者提供了良好的环境和条件，帮助创业者把发明和成果尽快形成商品进入市场，提供综合服务，帮助新兴的小企业成熟长大形成规模，为 社会 培养成功的企业和创业家。企业孵化器是创业家的乐园。作为一种新型的社会经济组织，企业孵化器在推动高新技术产业的发展，扶植中小企业，以及振兴区域经济等方面发挥了巨大作用， 目前 已在全球得到高度重视和发展。

目前 ，美欧各自建立了孵化器 网络 组织，并在孵化器 发展 中起到了联系和指导作用。美国国家企业孵化器协会，主要是为以美国为主的北美企业孵化提供服务信息的组织。

欧洲企业创新中心网络（EBN），于1984年二五月在布鲁塞尔成立。该网络的主要功能是促进、加强和支持企业创新中心（孵化器）的发展。其工作包括：对创立阶段的孵化器进行引导和给予支持，并在诸如孵化器的开办、管理、业务规划、培训等方面提供专业性咨询以改进其工作；通过 电子 通信、信息库、训练班，研讨会等手段进行信息交流；就欧洲共同体能否提供资金、立法和支持等方面，向其成员们通报情况；根据合同，向欧洲共同体提供服务。

企业孵化器能够在国外得到迅速发展的原因是：

（1）扶植有潜力的小企业

发展小企业的需要是国外企业孵化器产生与发展的最重要原因。在西方国家的经济发展中，钢铁、化工、电力、石油、汽车等行业，一直是其经济支柱和基础。但自20世纪90年代以来，随着 科技 革命的不断深入，新领域的不断开拓，大公司已不能包揽一切。相反，小企业的数量越来越多，对经济生活产生的作用也日益加大。美国的硅谷、波士顿128号公路等地以高新技术产业为龙头的经济的迅速发展以及高技术小企业的自发增长，使得越来越多的人们对小企业刮目相看。在这样的形势下，出现了重视小企业的作用，重新评价小企业地位的趋势。扶植小企业，以推动经济发展成为欧美各国政府加强经济竞争能力的主要决策之一。而企业孵化器则是扶植小企业的一种行之有效的方式。

（2）鼓励发明家成为创业家

建设企业孵化器的另一个原因是试图弥补 科学 园的缺陷，鼓励有科学发明新技术的人创办自己的企业。西方科学园的主要功能是在大学和企业之间建立联系及建立技术转让、技术交流的渠道。尽管它吸引了大量的新建小企业，但由于不是专门为小企业服务的，不能满意地解决小企业的需求。科学园往往把精力集中于建设环境优美的办公场所，吸引已经站住脚的公司，而不是把重点放在培养、扶植小企业身上。其扶持的对象也是基本上无选择的。科学家虽也向发明家提供技术上的帮助，对其成果的商业化提供咨询，却不鼓励发明家成为创业家，去创办自己的企业。许多企业孵化器的目标则是弥补科学园的缺陷，培养创新型的。技术密集型的新建小企业，通过提供整套服务设施和管理咨询服务，使小企业失败率降到最低程度，同时培养一大批科技型创业家。

（3）发展高新技术

高新技术具有产品的附加价值高，产业的发展速度快和就业增长率高等特点，对经济增长的贡献特别突出。因此，世界各国的中央和地方政府都力图从高技术领域寻找出路，以增加本国或本地区的技术和经济竞争能力，或使衰退的传统 工业 复苏。实践证明，发展高技术产业，除了一些实力雄厚的大企业之外，大批科技小企业的作用不可忽略。这类企业在其发展道路上通常会遇到一些 问题 ，如管理问题、“青春过渡期’”问题、资本不足、成果转化、市场问题，等等。高新技术公司只有适当地解决了这些问题，才能脱颖而出。而这些问题的解决，小企业单靠自己的力量难以办到，一般要寻求外界帮助。因此，企业孵化器应运而生。

中国 的 企业 孵化器还在起步阶段，仅在少数几个高 科技 产业相对集中的地区面世，这是我国众多创业者的希望所在。新 经济 的创业规则告诉我们： 发展 新经济离不开高科技企业，而发展高科技需要企业孵化器的扶持与催生。愿中国的企业孵化器更多地为我们的新经济事业尽培育之责，献催化之功。

3．加速孵化催动，加速创业

企业孵化器的目标主要是为新兴高科技的创业家提供一定的服务设施以及相应的服务，支持和协助人性的被孵化的项目和企业。企业孵化器提供的服务范围取决于孵化器的目标、租户类型、财政状况和管理水平等。在其发展过程中，孵化器提供的服务经历一个由简单的基本服务到较深层次服务的过程。

企业孵化器越多所孵化目标也就越多。孵化的 内容 越好，孵化企业的质量也就越好。加速孵化必然带来高科技产业的兴起和高科技企业的强盛。

一般来说，企业孵化器对新建高科技小企业的支持主要表现在：

（1）向新建高技术企业提供场地

这是企业孵化器的基本功能。场地包括办公、实验和生产用地。提供的场地要让客户负担得起，且搬进、搬出都很方便。

（2）为客户公司提供后勤服务

提供一系列共享的后勤服务，包括：收发文件和信件、办公室设备及家具、复印、文字处理与打印、 计算 机设备、商业图书馆、安全设施、库房、接待设备及接待员、会议室、电传电话。秘书工作、食堂以及场地的维修等。

（3）帮助企业家制定经营规划

企业孵化器向申请的小企业的人员提供基本训练和一般性指导，帮助他们制定一份周密可行的经营计划。这也是企业孵化器筛选、考核申请进入孵化器企业的一个重要步骤。通过这一步，筛选出那些市场前景有相当把握的企业进入孵化器，以保证较高的孵化率。

（4）提供科研设备

进入孵化器的公司大多从事高技术的 研究 与开发。但他们一般都缺乏研究尖端技术所需要的实验设备。孵化器通常利用其与大学或科研机构的紧密联系，促使大学科研机构向客户公司无偿或廉价倍于科研设备。

（5）帮助解决资金

帮助高技术企业打通与商业银行或风险投资公司的联系渠道；建立孵化器自己的种子投资基金，或作为风险投资的代理人；为高技术企业进行资金担保，简化资金借贷手续，使财务资助更方便。

（6）帮助开发市场

通过与孵化器与其它机构的联系，建立地区、全国乃至国际市场支持 网络 ，帮助高技术企业开发新产品市场。

（7）提供律师和 会计 师等专业服务

客户公司所需用的专业服务，有的由孵化器中的行政管理人员中有上述专长的人担任，而更多地则依靠当地人才库的协助。

（8）培训服务

为客户公司的职工，包括经理进行创业和管理技能等方面的培训。企业孵化器自己举办培训班；介绍客户到当地办的专门培训机构去 学习 ；介绍客户参加当地大学办的讲座、研讨会，或攻读一部分研究生课程等。

（9）发现人才

企业孵化器有步骤、系统地培养具有特色经营科技企业的人才，即挑选可孵化的创业家。这些人包括：准备创办新企业的人才；现有中小企业的经理和从大公司分出来的小企业经理。在这方面，孵化器通常要取得已有的科技企业网络的协助，请他们推荐人才。

（10）鼓励创建高科技企业的精神，树立成功创业家样板

通过孵化，鼓励科技人员尤其是有才华的大学生创办风险企业。孵化器为创业者提供相对优越的环境，使成功的机会大于失败的比率，以榜样的力量激励创业家精神。

在新 经济 时代 ，利用企业孵化器进行创业已成为一条新经济时代的创业者普遍遵循的创业规则。从企业孵化器的作用对象来讲，企业孵化器就是高新 科技 企业迅猛发展的推动力和高科技巨人的加速器。

二、借助风险投资：企业腾飞规则

1．风险投资造就新经济的创业机制

新经济的发展过程中，随着高新技术的飞速发展，一大批高新技术企业成为各自行业的风云人物。‘揭开这些企业超速成长的神秘面纱，我们发现了一种行之有效地促进新企业成长的融资体制——风险投资。正是由于风险投资的支持才使得这些企业获得了超常发展。可以说，借助风险投资实现企业腾飞已成为新经济时代创业的基本规则。

美国斯坦福大学国际 研究 所所长米勒说：“由于 科学 研究的早期有风险投资的参与，使得科学研究成果转化为商品的周期已经由20年缩短为10年以内。”英国首相撒切尔曾经针对欧洲的经济说：“欧洲经济落后于美国，在很大程度上是由于欧洲的风险投资落后于美国而造成的。”风险投资极大地促进了美国经济的发展，推动了世界经济的快速增长，风险投资已经成为创业者的亲密伙伴。

创业家创业大致要经过以下的过程：确定需要解决的 问题 ；创造解决问题的办法；规划企业；选择创业组；筹集创业所需要的资本；最后是制造并试销产品。在这个过程中，一个创业者所遇到的最大的障碍就是资金短缺。创业者往往具有创业的热情和一定的技术能力，但缺乏的是企业起步和发展过程中所需要的保金。

在新经济时代以前，一般情况下企业的融资可以通过银行贷款、个人借贷、贷款担保、供应商贷款、应收帐款贷款、权益性融资等途径来解决，在国外有时还可以通过小型公司管理机构获得一定的优惠贷款。新经济时代，风险投资作为权益性融资的一种方式经过近几年的发展，日益成为重要的融资方式，并且逐渐向着专业化的方向发展。通过风险投资的发展以及形形色色的企业神话的成长过程，我们可以看出风险投资是新经济企业诞生的催化剂，是创业者坚定的支持者。

风险投资，又称做创业投资。根据美国全美风险投资协会的定义，风险投资是由职业 金融 家投入到新兴的、迅速发展的、有巨大竞争力的企业中的一种权益资本。

国际经济合作和发展组织（OECD）则将风险投资定义为，凡是以高科技与知识为基础、生产与经营技术密集的创新产品或服务的投资。相比之下，这个定义就宽得多。

风险投资是投资的一个组成部分，与商业银行相似之处在于风险投资家也像银行家一样，充当投资人（如贷款人）与企业家（或贷款人）之间的媒介和管道。但与商业银行贷款截然不同之处在于：银行家总是回避风险，而风险投资家则试图驾驭风险。银行在贷款前，总是向借贷者要求财产抵押；而风险投资家则是一旦看准了一个公司或项目有前途，他们就会投入资本，同时他们还会帮助他们所投资的公司经营管理。因此，对那些处于起步阶段的创业家而言，接受风险投资，投资家们带给他们的不单纯是钱，还常常有更重要的，诸如战略决策的制订、技术评估、市场 分析 、风险及回收的评估以及帮助招募管理人才等等。

风险投资也是一种主动从事创新冒险的行为，与被动防御市场中不可预测又难以避免的不确定性有本质上的差异。根据风险收益的配比原理，风险投资之所以迎着风险而上，是因为预期资本能大幅增值。从根本上说风险投资的高收益来自极具潜力的新兴高 科技 产业，但也与这一资本运营制度内部有效的运作机制密不可分。

从严格意义上说，风险投资是介于直接投资与间接投资之间的新型 金融 体制。它以风险投资公司为中枢，一方面要吸收闲置资金形成风险基金，一方面还要评估、筛选目标 企业 或项目，并直接参与企业的战略规划和经营管理。显然风险投资家要面临技术、生产、市场等风险。面对投资成败起关键作用的不是来自投资而是融资方面的风险。这一点使风险投资中介机构的业务性质区别于其他传统金融中介，如商业银行和投资银行等。人们习惯上把后一种金融机构的业务称为“卖方金融”，而把风险投资业务归入“买方金融”。这是因为后者的主要职能是通过出售自己的中介服务赚取利润，其收人表现为利差、佣金和手续费。而风险投资机构则不同，它首先要以所筹得的资金购买充足的权益资本，再以所筹得的资金购买新兴科技企业，经过几年的经营再适时出售企业股份，取得资金。其赢利来源是资本买卖的差价。与传统的经营借贷资金业务的机构相比，进行高风险收益的买卖活动无论在筹资难度还是在资金成本上都远大于前者。所谓“买方”是强调在这一金融过程中，融资（购买资本）较之投资地位更为重要，融到资金对风险投资家而言往往就是成功的一半。因此，来自资金提供方的经营压力无形中就构成了风险投资内部的一个有效的动力机制。

风险投资的初衷是作为风险资本投资于新的或年轻的小企业。然而，随着时间的推移，它几乎已成为一个为私有公司进行股权融资的通称，在北美以外的地区尤其如此。风险资本家也开始涉足那些本属于投资银行家的事务。在西欧，绝大多数风险资本被用来收购那些业已成立的高科技公司，或者投资于创新企业的较晚期的 发展 阶段。由于机会众多，东欧的风险投资公司甚至可以选择既有很高的报酬率又有很好稳定性的公司作为投资对象。可见，风险投资功能和作用几乎涵盖所有有关金融投资、高科技投资、小企业投资的 内容 。

对新 经济 时代 的企业创业来说，风险投资是新生企业的权益资本的主要来源，它构成了新生企业的创业的重要部分。可以说，风险投资造就了新经济时代的创业机制。

从这个角度出发，我们现在所指的“风险投资”应该称其“创业投资”更为恰当。

2．风险投资的类型

根据风险投资企业的不同阶段，我们一般可以将风险投资分为四种类型。

（1）种子资本

那些规模很小，或者刚刚处于发展早期的高新技术企业，既不可能从传统的银行获取信贷（原因在于缺乏可资抵押的财产），也很难从商业性的风险投资公司获得风险资本。除了求助于专门的金融渠道（如政府的扶持性贷款）以外，这些企业更多的目光投向提供“种子资本”的风险投资基金。种子资本主要是指为那些处于产品开发阶段的企业提供小笔融资。由于这类企业可能在很长一段时期内（一年以上）都难以提供具有商业前景的产品，所以投资风险极大。对“种子资本”具有强烈需求的往往是一些高科技公司。它们在产品明确成型和得到市场认可前的数年里，便需要定期注入资金，以支持其 研究 和开发。尽管这类投资的回报可能很高，但绝大多数商业投资公司都敬而远之，主要是因为：对投资项目的评估需要相当的专业化知识；由于产品市场前景的不确定性，导致这类投资风险太大；投资公司进一步获得投资人的资本承诺困难较大。

（2）导入资本

当一个公司拥有了确定的产品，并具有较明确的市场前景后，由于资金短缺，企业便可寻求“导人资本”，以支持企业的产品中试和市场试销。但是由于技术风险和市场风险的存在，企业要想激发风险投资家的投资热情，除了本身达到一定的规范外，对导入资本的需求也应该达到相应的额度。这样才能更具规模效应，增强抵御市场风险的能力。

（3） 发展 资本

就量而言，能够发挥更大作用的是用于 企业 扩张期的“发展资本”。这种形式的投资在欧洲已成为风险投资业的主要部分。以英国为例， 目前 “发展资本”已占到风险投资总额的30％。这类资本的一个重要作用就在于协助那些高 科技 企业突破杠杆比率和再投资利润的限制，巩固在行业中的地位，为他们进一步在公开资本市场获得权益融资打下基础。

（4）风险并购资本

风险并购资本是一种特殊的风险投资工具，一般适用于较为成熟的、规模较大和具有巨大市场潜力的企业。与一般杠杆并购的区别就在于，风险并购的资金不是来源于银行贷款或发行垃圾债券，而是来源于风险投资基金，即收购方通过融入风险资本，来购并目标公司的产权。以管理层购并为例，由于风险资本的介入，购并所产生的营运协力效果（指购并后反映在营运现金流量上的效果）也就更加明显。

3．风险投资的特征

与一般投资相比，风险投资具有以下四个显著特征：

（1）投向集中

风险投资集中于风险大、周期长、资本收益高的项目，尤其是高新技术产业。但在不同时期，产业投资的重点也有所不同。在20世纪80年代以后，产业投资重心开始向软件产业、医疗保健产业、生物技术产业和通信产业转移。

（2）周期性强

经营学家通常将企业成长分为创立期、扩展期和成熟期等三个主要阶段。风险投资家则通常在扩展期或成熟期的早期就开始出售股权等方式撤回资金，去从事其他新项目的风险投资。这便是风险投资“投资——亏损——高收益——再投资”的周期循环。

（3）风险大

由于受种种因素制约，科技项目调研论证的难度比一般项目大得多，风险投资机构对自己投资开发的项目前景如何，能否顺利投产、达产，产品销售行情怎样等一系列关键 问题 都难以了如指掌，因此常有如履薄冰之感。

（4）回报率高

风险投资家采取分散投资的方式，往往能以某些项目的高额利润补偿另一些项目的风险亏损，使投资始终处于高收益状态。三、不论资历线图对：学史创业闲崛起

1．新 经济 时代 创业不论资历

在 工业 经济时代，石油大享、钢铁大工等企业巨子必须通过一生的努力，甚至是几代人的不懈奋斗，才能逐渐完成巨额财富的积累。而新经济时代的今天，一些拥有技术，甚至只是一个好主意的创业者，通过与风险投资家的联姻，顷刻之间就会成为亿万富翁。微软如此，雅虎如此，新经济时代的企业创业大多都是如此。这是新经济时代又一创业规则：创业不再论资历，一定意义上说，今天的创业最需要的是智力。

ZI世纪，人类将告别工业经济时代进入一个新经济时代。江山代代人才出。在这个由知识创造财富，智力就是资本的时代中，英雄辈出，人才尽显。于是创业者中出现一支颇为壮观、屡创奇迹的生力军：书生。

从哈佛大学肄业的穷小子比尔·盖茨，以开发 计算 机软件为主，经过二十年的努力，一跃成为世界首富。对“劳动创造财富”这一铁律提出了挑战，让人产生了深深的思考。盖茨的微软公司，没有大规模的生产，没有大规模的原材料消耗，没有大规模的产品堆积，所拥有的资源只是知识和智慧。“开发部”是微软公司的核心，每个人只有五平方米的办公室，除了一把椅子和一台电脑外，几乎见不到其他任何东西，但它的用户遍布世界各地，数以百万计，而且还日益剧增。

比尔·盖茨的崛起揭示着在新经济时代中，创业是智者的游戏，智力也是创业的资本。

对于新经济时代的种种变化，有人用了一句话来加以 总结 ：“智力代替了美元。”从创业者的角度看来，智力便代替了由资历来积累的财富。这就突破了传统的陈规陋习，打开了全新的创业之门，因为年轻的学生拥有的资本和优势就是智力，而不是资历。

20岁的比尔·盖茨从哈佛大学退学创办了微软公司。

20岁的史蒂夫·乔布斯创造了三种改变20世纪的产品：苹果n型机、麦金托什机和激光打印机。

24岁的马克·安迪森作为第一个环球网浏览器软件的发明者，大学毕业仅仅四年就登上了《 时代 》的封面，成为继盖茨之后又一个“电脑金童”。

这些当代英雄们，正是适应了新 经济 时代的创业规则而扶摇直上的。

新经济时代，创业不论资历凭智力的规则，通过学生创业的现象得以验证。

1999年7月29日，一则由中关村传开的消息迅速惊爆全国：四位清华大学生开了个公司。学生开公司虽在国外早已成风，但此举在 中国 乃开天辟地第一回。

学生可以办公司，而且还可以在一夜之间成为百万千万富翁，乍看十分不可思议。实际上，这正是新经济时代创业规则的 应用 罢了，学生创业就是智力创业、知识创业，这就是新经济时代的客观现实和要求。

2．学生创业构成新经济时代亮丽的风景线

1999年7月29日下午，清华大学。

一个由在校学生组建的视美乐公司向外界正式公开了他们守了多日的秘密：一个是他们的革命性产品——多媒体超大屏幕投影电视，另一个是他们已获得上海第一百货商店股份有限公司对“视美乐”投资5250万元风险资金的合同。

在现场演示会上，视美乐公司的技术核心人士邱虹云展示了他发明的投影仪独特的功能。通过这个一尺见方的铁盒子，观众从大投影屏幕上可以看DVD、录像带以及电脑多媒体图像，图像非常清晰，不仅是普通投影仪不可比拟的，甚至超过了电视图像的清晰度。据这位清华大学材料系三年级学生讲，他研制的这个多媒体超大屏幕投影电视超越了现有电视技术，可以广泛运用于家庭 教育 、商业等众多领域。因为邱虹云一套超越传统技术的设计，让这个性能先进的产品其价格是国外同类产品价格的1／3，因而具有广阔的潜在市场前景。

这个令人震撼的发明在4月首先吸引了清华大学自动化四年级学生王科，从而促成了第一家学生创业公司“视美乐”的成立。随后这个产品又打动了清华投资管理有限公司的潘福祥总经理，因而我国的第一例风险投资项目完全按照国际规范正式开始运作。同样还因为这个产品的扭力，在短短两个月内，吸引了十五六家投资商的关注。

上海第一百货的总经理张新进听了老友潘福祥的介绍，立刻就被这个项目“销定”了，听到消息的第三天就到北京向“视美乐”表示了投资意向。上报董事会后，董事会开了半个小时的会就全体通过了，前后仅3周“上海一百”就成了“视美乐”的风险投资商，一期投资250万，只占项目收益的20％股份，待产品完成中试后，二期投入5000万元，所占股份上升至60％。

这正是国际风险投资界风险投资人和创业者在不同的投资阶段与收益划分的通常做法，具有销定风险和放大收益的双重效果，充分体现了风险投资的魅力所在，也在现行政策允许的情况下，为我国 科技 成果转化模式作出了全新的探索。

现在“视美乐”已从初期的50万变成了300万，几位学生股东的投入现在已变成了300万的80％，即240万了。如果第二期的5000万再投进来，学生们就成了5000万中40o即200万的拥有者了。

这就是新经济时代的知识英雄所创造的神奇。

学生创业在美国高校是由来已久的，一般，有志创业的学生在学校就要进行创业计划。创业计划又名商业计划（BusinessPlan），是高科技与风险投资浪潮兴起的产物，是一无所有的创业者就某一项具有市场前景的新产品或服务，向风险投资家游说，以取得风险投资。

商业计划竞赛在美国高校由来已久。美国已有35所高校举办过该赛事，如麻省理工学院、斯坦福大学、哈佛大学等。其中以麻省理工学院最为成功，从1990年至今已举办了9届，1990年仅有一份获奖的计划赢得了风险投资，但1997年的竞赛结束后，当年就有70家学生公司从中诞生。据MIT的一家咨询公司统计，在这个高技术公司云集的地方，表现最优秀的50家公司中有48％就出自创业竞赛。这些由创业计划直接孵化出的 企业 中，有的短短几年内就成长为营业额达数十亿美元的大公司。一批批的创业者在比赛中得到锻炼和成长。

风险投资家们蜂拥而入校园，寻找未来的技术领袖。从某种意义上说，高校的商业计划竞赛已经成为知识 经济 时代 美国经济的直接驱动力量之一，

中国 的第一个创业计划大赛是1998年在清华大学举办的，由清华 科技 创业者协会发起，历时5个多月，共收到100多份参赛作品。麦肯锡等国内外大公司总裁对此予以高度评价。

第二届清华创业计划大赛于1999年3月份开始，它得到了 社会 各界的广泛支持认可，清华校方也推出了一系列有利于学生创业的新举措和政策。这次大赛诞生了像视美乐这样的一批学生公司，清华大学为此专门开辟清华创业园供学生公司入驻。此后上海交大、浙江大学、华中理工大学及重庆等地高校纷纷举办创业大赛。

可以预计，校园创业计划也将推动在中国的学生创业的崛起。实际上，也正是如此。

1999年6月28日，由北京大学 政治 学与行政管理系应届毕业生李永新等人一起创办的北京新兴伟业信息技术有限公司正式挂牌。这是一家专门从事大学生素质 教育 的服务公司。李永新由此成为中国第一个提出办素质公司的校园创业者。

1999年7月中旬，已拥有6项专利技术的华中理工大学在校三年级学生李玲玲依靠她的2项发明专利注册了属于自己的武汉天行健科技 发展 有限公司。她注册公司的10万元资金来自一家风险投资公司，她因此成为中国第一位接受风险投资的在校大学生。

由学子带头掀起的创业潮，有其必然性：他们具备了创业的智慧和头脑，他们处在一个知识就是财富、智力就是资本的创业环境下，这使得学生们登上了新经济的舞台。学生创业的崛起实践着新经济时代的创业规则，构成了新经济时代一道亮丽的风景线。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn