

第四章

创业资源与创业融资

学习目标

掌握创业资源的概念；
了解创业资源的分类及整合方法；
掌握创业融资的含义，了解新创企业融资难的原因；
了解创业融资渠道。

引例

V 电影的故事^①

V 电影是中国最大的短片分享平台，该平台实时分享国内外高品质短片，被誉为中国版的 Vimeo。V 电影创建于 2011 年，创始人尹兴良、陈跃、周迪、李扬是北京邮电大学同学。2010 年，还在上学的他们就开始共同创业。

2011 年年底，尹兴良和李扬在拍广告片时，发现演员很难找。当时他们经常看国外的视频网站，如 YouTube、Vimeo 等。因为国内无法看到这些网站，所以他们想着能不能把这些好的视频翻译到国内给大家看。他们说干就干，几天后，陈跃用 70 元钱买了个域名做出一个网站，取名为“V 电影”，版块也借鉴 Vimeo 来设计。尹兴良、陈跃开始翻译外语文章和视频。很快，周迪、李扬加入进来。李扬有本电影技术教材，大家就手工往网上搬文章。“当时主要在微博、人人网上发，微博粉丝很快就达到 5 万个。春节就做思乡、亲情、回家主

^① 90 后青年创业致富经历[EB/OL]. (2017-03-24)[2017-02-29] <http://www.sanwen8.cn/subject/vgidyhi.html>. (有改动)

题的这些短视频,流量涨了不少。”陈跃说。2012年3月,V电影的第一个开放日在北京举办,使其在圈内的影响力迅速提升。

企业正式开始运营

2012年7月,九合创投在研究了他们的项目后,决定投资几百万元天使资金。同期,V电影公司成立,投资人先投了一半资金,定的目标是2012年年底实现10万UV(unique visito)再投入后续资金。2012年12月底,公司如期完成目标,后续天使资金到账。周迪很清楚,如何让流量沉淀下来很重要,这些流量是别的平台导入的,不具备持续性。接着,他们重点在自己的网站、线下活动推官网微博、微信,以此来沉淀用户。

布局影视新媒体

公司开始逐步进行盈利模式调整,他们逐渐认识到制作人平台在行业布局中有重要的战略地位。随着微电影的概念在国内火起来,V电影的口号从“最大的微电影平台”变为“国内最大的短片分享平台”,其要把业务放到更大的市场。

随着4G的普及,移动端的短片视频市场越来越大。V电影推出的APP魔力盒就是针对移动端的短片视频观看平台的。

V电影旗下的网站“新片场”逐步成为国内最大的新媒体内容出品、发行平台,并于2015年年底在新三板上市,成为中国新媒体影视第一股。

创业离不开创业资源,包括资金、人才、政策资源等。创业者在创业前要充分分析可利用的资源有哪些;如果某些创业资源欠缺,该如何补缺和筹集;等等。

第一节 创业资源基础理论

一、创业资源的概念

资源是指企业作为一个经济实体,在向社会提供产品或服务的过程中,所拥有的或者所能够支配的能够实现公司战略目标的各种要素及要素组合。创业资源是指新创企业在创造价值的过程中需要的各种生产要素和支撑条件,是新创企业创立和运营的必要条件。因此,在创业过程中,创业者应积极拓展创业资源的获取渠道。

实质上,创业过程就是对各类企业资源进行整合、获得竞争优势的过程。创业者在创业的过程中不仅要广泛地获取创业资源,更要懂得如何使用这些资源。创业之初,创业所需的各项资源往往只能依靠创业者通过自身的努力获取。由于新创企业的高度成长性,创业者会很快发现,在新创企业迅速成长的过程中,通过自身努力获取的资源远远不能支持企业的发展,为了使企业能够继续发展,要积极寻求外部资源。

二、创业资源的类型

(一) 直接资源和间接资源

林强、林嵩、姜彦福等学者按照资源要素对企业战略规划过程的参与程度,把创业资源分为直接资源和间接资源。财务资源、管理资源、人力资源、市场资源是直接参与企业战略规划的资源要素,可以把它们定义为直接资源;政策资源、信息资源、科技资源这三类资源要素对创业成长的影响更多的是提供便利和支持,而非直接参与创业战略的制定和执行,因此这三类资源要素对创业战略的规划具有一种间接作用,可以把它们定义为间接资源。根据上述分析,创业资源的概念模型如图 4-1 所示。

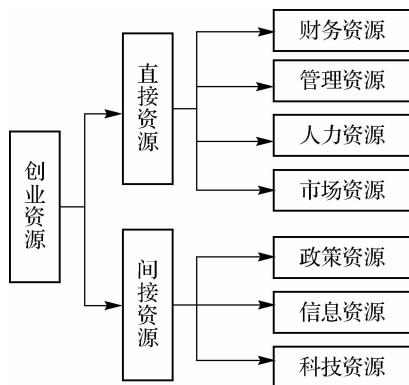


图 4-1 林强等人的创业资源概念模型

1. 直接资源

(1) 财务资源。财务资源由资金、股票、资产等构成。在创业初期,启动资金主要来自创业者个人、亲戚、朋友等私人资本。

(2) 管理资源。管理资源包括组织结构、工作规范、决策系统等,是组织内部规范行为、优化环境的管理系统。

(3) 人力资源。人力资源包括创业者和创业者团队的知识、经验、技能、判断力、创造力、视野等。它是决定创业企业成功的关键因素。通常情况下,创业者本身是新创企业最初和最宝贵的人力资源。创业者要获得成功,必须学会把自身当成资源来使用,并有效地使用。

(4) 市场资源。市场资源包括营销网络与客户资源、行业经验资源、人脉等。

2. 间接资源

(1) 政策资源。从我国的创业环境看,创业活动需要相应的政策支持,只有在政策扶持和鼓励之下,企业才能获得更多的国内外人才、贷款、各种服务与优惠等。

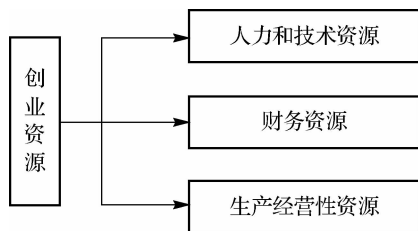
(2) 信息资源。对于新创企业来说,由于竞争十分激烈,就更加需要丰富、及时、准确的信息,以争取更多的生产要素资源。由专业机构提供的信息资源可以为创业者做出研发、采

购、生产和销售的决策提供指导和参考,创业者的社会网络也是创业者获取信息资源的重要途径。

(3) 科技资源。对于新创企业来说,积极寻找和引进有商业价值的科技成果,加强与高校科研机构的产学研合作将有助于加快产品的研发速度,为企业在市场上的竞争提供有力的支持。

(二) 人力和技术资源、财务资源、生产经营性资源

管理学家杰恩·巴尼(Jay B. Barney)根据资源的重要性,把创业资源细分为组织资源、人力资源、物质资源。由于企业新创,组织资源无疑是三类中较为薄弱的部分。而人力资源为创业时期中最为关键的因素,创业者及其团队的洞察力、知识、能力、经验及社会关系会影响整个创业过程的开始与成功。同时,在企业新创时期,由于专门的知识、技能往往掌握在创业者等少数人手中,因而此时的技术资源在事实上与人力资源紧密结合。因此,组织资源、人力资源可能成为企业竞争优势的重要来源。在物质资源中,创业时期的资源最初主要为财务资源和少量的厂房、设备等。从而,细分后的创业资源经过重新归纳,主要分为人力和技术资源、财务资源、生产经营性资源,如图 4-2 所示。



1. 人力和技术资源

人力和技术资源包括创业者及其团队的能力、经验、社会关系及其掌握的关键技术等。

2. 财务资源

财务资源即以货币形式存在的资源。

3. 生产经营性资源

生产经营性资源是指在企业新创过程中所需的厂房、设施、原材料等。

(三) 核心资源与非核心资源

根据资源基础论,创业资源可分为核心资源与非核心资源。识别核心资源、立足核心资源、发挥非核心资源的辐射作用、实现创业资源的最优组合是创业资源运用机制的基本思路。

1. 核心资源

核心资源主要包括人力资源、管理资源和科技资源。这些资源是创业企业有别于其他企业的核心竞争力,是创业机会识别、筛选和运用几个阶段的主线。创业企业必须以这些资

源为基点,扩展创业企业的发展外延。

(1) 人力资源。人力资源对于企业来说是一种知识财富,是企业创新的源泉。高素质人才的获取和开发是现代企业可持续发展的关键。

(2) 管理资源。管理资源又可理解为创业者资源。创业者自身素质对创业企业的成长有至关重要的作用。创业者的个性、对机遇的识别和把握、对其他资源的整合能力都直接影响创业的成败。

(3) 科技资源。科技资源是一种积极的机会资源。对于新创企业来说,主动寻找和引进有商业价值的科技成果是企业的立身之本和市场竞争之源。

2. 非核心资源

非核心资源主要包括资金资源、场地资源和环境资源。

(1) 资金资源。有效地吸收资金资源并保持稳定的资金周转率,实现预期盈利目标,是创业成功的关键。

(2) 场地资源。场地资源是指高科技企业用于研发、生产、经营的场所。良好的场地资源能够为企业大幅度降低运营成本,提供便利的生产经营环境,在短期内累积更多的顾客或质优价廉的供应商。

(3) 环境资源。环境资源作为一种外围资源影响着创业企业的发展。例如,信息资源可以提供给创业者优厚的场地资金、管理团队等关键资源,文化资源可以促进管理资源的持续发展,等等。

(四) 自有资源和外部资源

根据创业资源获取的途径不同,可把创业资源分为自有资源和外部资源。

1. 自有资源

自有资源是来自内部机会的积累,是创业者自身所拥有的可用于创业的资源,如创业者自身拥有的可用于创业的自有资金、自己拥有的技术、自己所获得的创业机会信息、自建的营销网络、控制的物质资源、管理才能等。有时,创业者所发现的创业机会就是其所拥有的、唯一的创业资源。

2. 外部资源

外部资源包括朋友、亲戚、商务伙伴或其他投资者投入的资金,以及由客户或供应商免费或廉价提供的,或通过提供未来服务、机会等换取到的,或者社会团体或政府资助的管理帮助计划等而得到的人力、空间、设备或其他原材料。外部资源更多的来自于外部机会发现,而外部机会发现在创业初期起着决定性的作用。创业者在创业初期面临的一个重要问题是资源不足和资源供给问题。一方面,企业的创办和成长必须消耗大量的资源;另一方面,企业自身还很弱小,无法实现资源的自我积累和增值。因此,企业只有识别机会,从外部获取到充足的创业资源,才能实现快速成长。这也是创业资源有别于一般企业资源的独特之处。对创业者来说,运用外部资源是解决资源不足的一个非常重要的方法,在企业创立和

早期成长阶段尤其如此。

在资源管理方面,最关键的是对资源具有使用和控制权。由于自有资源的拥有状况会在很大程度上影响甚至决定创业者获取外部资源的结果,因而创业者首先应致力于扩大、提升自有资源。

(五) 要素资源和环境资源

按照资源对企业成长的作用,可以把创业资源分为要素资源和环境资源。要素资源是指直接参与企业日常生产、经营活动的资源。环境资源是指未直接参与企业生产,但其存在可以极大地提高企业运营有效性的资源。要素资源和环境资源的具体分类如表 4-1 所示。

表 4-1 要素资源和环境资源的分类

类 别		内 容
要素资源	场地资源	场地内的基础设施建设,便捷的计算机通信系统,良好的物业管理和商务中心,周边方便的交通和生活配套设施等
	资金资源	及时的银行贷款和风险投资,各种政策性的低息或无偿扶持基金,写字楼或者孵化器所提供的便宜的租金等
	人力资源	高级科技人才和管理人才,高水平的专家顾问队伍,合格的员工等
	管理资源	企业诊断,市场营销策划,制度化和正规化的企业管理咨询等
	科技资源	对口的研究所和高校科研力量的帮助,与企业产品相关的科技成果,产品开发要用到的专业化科技试验平台等
环境资源	政策资源	允许个人从事科技创业活动,允许技术入股,支持海外与国内的高科技合作,为留学生回国创业解决户口、子女入学等后顾之忧,简化办事手续等
	信息资源	及时的展览会宣传和推介信息,丰富的中介合作信息,良好的采购和销售渠道信息等
	文化资源	高科技企业之间相互学习和交流的文化氛围,相互合作和支持的文化氛围,相互追赶和超越的文化氛围等
	品牌资源	借助大学或优秀企业的品牌,借助科技园或孵化器的品牌,借助社会上有影响力的人士对企业的认同等

三、创业资源的重要性

(一) 创业资源在创业过程不同阶段的重要性

创业资源的重要性可以从创业资源与创业过程的关系中去认识。创业过程可分为企业创立之前的机会识别与企业创立之后的企业成长两个阶段。

1. 创业资源与创业机会识别密不可分

机会代表着一种通过资源整合、满足市场需求以实现市场价值的可能性。机会事实上

意味着创业者探寻到的潜在价值。机会识别是指分析、考察、评价可能的潜在创业机会。机会识别的实质是创业者判断是否能够获取足够的资源来支持可能的创业活动。机会识别的主观色彩较浓,由于个性特质的不同,不同的人在机会识别上存在种种差异。而个性特质在很大程度上是天生的。如果从资源这一角度看待,创业机会的识别就要把落脚点放在创业资源的获取上,而创业资源的获取需要特定的技术和思维分析方式,而这些可以通过创业教育、创业实践等来获得。

2. 创业资源对企业成长具有重要的支持作用

在创业过程中,创业者的工作重点应当放在如何有效地吸收更多的创业资源并进一步整合成企业的竞争优势上。资源的有效利用对于企业意义重大,不能有效利用资源,已经获取的资源将会逐步散失。资源整合对于创业过程的促进作用是通过创业战略的制定和实施来实现的。对任何一个企业来说,战略定位不清晰、核心资源不明确是发展的主要障碍。因此,有效的资源整合能够帮助创业者重新认识企业的竞争优势,从而制定切实可行的创业战略,为新创企业的成长打下良好的基础。战略的制定和实施需要一定的资源予以支持,只有拥有充分的资源,战略才有制定和实施的基础。因此,新创企业所拥有的创业资源越丰富,创业战略也越有保障。创业资源还可以适当校正企业的战略方向,帮助新创企业选择正确的创业战略。因此,企业获取的创业资源越多,对创业战略的实施也越有利。

(二) 技术和人力资源是最重要的创业资源

创业团队自身的人力资源为创业时期最为关键的因素。创业者及其团队所拥有的洞察力、知识、能力、经验和社会关系会影响创业的成功。同时,在企业初创期,专门的知识、技能往往掌握在创业者等少数人手中,因而此时的技术资源在事实上和人力资源紧密结合,并且成为企业竞争优势的重要来源。技术和人力这两种核心资源也影响对财务资源的获取。

1. 技术资源是创业前最关键的资源

创业者只依靠一个商业上的创意来融资比较难。真正的创业者,一是拥有核心技术,二是拥有一流的团队。新创企业所拥有的技术资源应能回答这些问题:我们能提供什么样的产品或服务?它能满足或者说实现人们什么样的需求?谁会需要我们提供的产品或服务?

有研究者指出,在创业初期,技术资源是最关键的创业资源之一。其原因有以下三个:

(1) 技术资源是决定产品的市场竞争力和获利能力的根本因素。

(2) 技术资源决定了所需创业资本的大小。对在技术上非根本创新的创业企业来说,创业资本只要保持较小的规模便可维持企业的正常运营。

(3) 从创业阶段来说,由于企业刚成立,规模较小,因此对管理及人才的需求度不像成长期那样高。但是,创业企业是否掌握核心技术及其所有权决定着创业的成本,以及新创企业能否在市场中取得成功。美国的微软公司和苹果公司的最初创业资本都不过几千美元,创业人员也只有几个人。它们之所以走向成功,就是因为它们拥有独特的创业技术。

2. 人力资源是企业持续经营的最重要的资源

人力资源不仅仅指创业者及其团队的特长、知识和创业激情,还包括创业者及其团队拥

有的能力、经验、意识、社会关系、市场信息等。美国苹果公司的创立人乔布斯曾经说过：“刚创业时，最先录用的 10 个人将决定公司的成败。每个人都是这家公司的 1/10。如果 10 个人中有 3 个人不是那么好，那么你为什么会让你公司里 30% 的人不够好呢？尤其是小公司，其对优秀人才的依赖要比大公司大得多。”

（三）整合资源的能力远胜于拥有所有创业资源

创业成功与创业者在创业之初控制资源的多少关系不大。很多创业成功者在初次创业时都是资源十分欠缺的。大量例证也表明，创业者创业之初可支配的资源几乎是微不足道的。创办一个小企业也并不需要多少资本。在创业者把企业做到一定规模之后，企业的初创资本可以忽略不计。这一规律不仅在知识经济时代，即使是资源经济时代也可举出许多例证。例如，香港上市公司金利来的创始人创业之初仅有 6 000 港元的资本，中国刘氏家族创办的希望集团仅以 1 000 元起家。又如，1938 年，比尔·休利特和戴维·帕卡德创业之初身无分文，他们用特曼教授借给他们的 538 美元在租来的汽车房里创立惠普公司；1946 年，盛田昭夫和井深大创立东京通信工业公司（索尼公司的前身）时，初创资本仅为 500 美元；1976 年，沃兹尼亚克和乔布斯在自家的汽车房创立苹果电脑公司。

约瑟夫·熊彼特认为，创业者的功能就是实现新组合。因此，创业资源的优化配置是创业者实现成功创业必须仔细斟酌的问题。有学者通过经验分析得出结论：创业的精髓在于使用外部资源的能力和意愿。在这个问题上，我们也许还可以从阿玛·百蒂的话中得到启示，他说：“准创始人中绝大部分面临的最大的挑战不是筹集资金，而是如何在没有资金的情况下把事情办好的智慧和干劲。”因此，可以说，创业成功并不需要 100% 拥有所有资源，整合资源的能力远胜于拥有所有创业资源。例如，阿里巴巴的马云，他本人并不完全就具备一切创业所需的资源，但是他能通过自身的能力将一些适用的资源（人力、物力）整合在一起并合理地运用，形成了一个强有力的多资源团队，使创业获得成功，使企业持续发展、不断壮大。

实际上，所有的成功创业者在新创企业成长的各个阶段，都会做到用尽可能少的资源推进企业向前发展。同时，对创业者而言，其对资源拥有所有权并不是关键，关键的是对创业资源的影响和控制。这种情况的好处在于，能够减少创业者创业所需的资本量；使创业者在选择经营企业还是放弃企业时处于更有利的地位；创业者可以放弃资源所有权为代价而提高企业运营的灵活性；可以降低企业运营中的沉没成本、固定成本，并以丰富的利润抵消变动成本的上升。

课堂案例

他们为何创业失败

大学生小胡和 7 位同学共筹资 12 万元，他们创立了一家人才顾问有限公司，并建立了相应的网站。公司的主要业务是为企业和个人提供人才评估、咨询、培训、交流、猎头、人事代理等服务，为大学生提供求职培训、素质测评、推荐工作等服务。这些业务看起来很有市场前景，但该团队中没有一个人拥有与这些主要业务相关的核心技术

或运营经验。

开业之初,由于人才网络、企业网络没有运作起来,各种服务项目没法开展。于是,小胡决定从最基础的为大学生找家教和其他兼职工作做起,而这也不是他们擅长的。因此,公司创立仅3个月,就净亏7.8万元。最终,他们以1元钱将其卖给了别人。

第二节 创业资源的获取与整合

一、创业资源的获取途径

(一) 获取技术资源的途径

获取技术资源的途径有以下几种:

- (1) 吸引技术持有者加入创业团队。
- (2) 购买他人的成熟技术,应注意进行技术市场寿命分析等。
- (3) 购买他人的前景型技术,再通过后续的完善开发使之达到商业化要求。
- (4) 同时购买技术和技术持有者。
- (5) 自己研发。自己研发需要的时间长,耗资大。

创业者还应及时关注技术信息,浏览各种科技报道,留意科技成果,从中发现具有巨大商机的技术。政府机构、同行创业者或同行企业、专业信息机构、图书馆、大学研究机构、新闻媒体、会议及互联网等都是创业者获取信息的渠道。

(二) 获取人力资源的途径

这里的人力资源不是指创业企业成立以后需要招募的员工,而是指创业者及其团队拥有的知识、技能、经验、人际关系、商务网络等。创业前,如果有可能,创业者可以在读书期间做一些产品的校园或者地区代理,不管是热水袋、拖鞋、牛奶、化妆品,还是手机卡、数码产品、家教服务等,都可以去尝试。这个过程既能增长关于市场的知识,还可以锻炼组织能力。还可以考虑进入一个企业为别人工作,通过打工的经历学习行业知识,建立客户资源渠道,了解企业运作的经验,学习开拓市场的方法,认识企业盈利模式。为了创业而到一个公司工作,应该选择什么样的公司呢?是世界500强之类的大公司还是小公司呢?对于这一个问题,迪士尼公司前高管加里·威尔逊说过:“在一个小公司任职,可给你一种广阔的视野并向你提供更具创意的机会……我了解没有足够的现金发薪水时的情况会如何,我了解贷款付息20%时的情况会如何。我会涉猎范围广泛,为我在大公司发展经营战略打下了良好的基础。”

（三）获取外部资金资源的途径

外部资金的获取一般有以下五种途径：

（1）向亲朋好友筹集资金，双方形成债权债务关系。

（2）向银行贷款或企业贷款。

（3）争取政府某个计划的资金支持。

（4）所有权融资，包括吸引新的拥有资金的创业同盟者加入创业团队，吸引现有企业以股东身份向新企业投资、参与创业活动，以及吸引企业孵化器或创业投资者的股权资金投入等。

（5）以详尽、可行的创业计划获得一些大学生创业基金或风险投资基金的投资。

在获取外部资源之前，创业者要记住一个企业家曾经说过的一段话：“创业首先要用自己的钱干起来，你自己的钱不先投进去，凭什么让别人为你投钱？”

（四）获取市场与政策信息资源的途径

一般而言，获取市场及政策信息的途径主要有政府机构、同行创业者或同行企业、专业信息机构、图书馆、大学研究机构、新闻媒体、会议及互联网等。对于这些信息的获得，创业者可以根据自己的实际情况与各种途径的特点选择一种或多种途径，尽可能获得有效的、需要的信息。

二、创业资源的整合方法

创业资源整合的方法主要有依靠自有资源法、拼凑法、资源杠杆作用法。

1. 依靠自有资源法

创业者在创业初期一般只拥有很少的创业启动资金。由于企业初创期风险较大，创业者很难从银行或其他金融机构贷到创业启动资金，而天使投资人又很难找到，因而很多创业者对创业资金的获取只能依靠自有资金、亲朋好友的借款等。在创业资源缺乏的情况下，创业者往往分多个阶段投入资源，并且在每个阶段或决策点投入最少的资源。利用这种步步为营的方式逐步扩张企业规模，在市场中站稳脚跟。

依靠自有资源获得创业资源的企业在日常运营中应保持节俭的原则，设法降低资源的使用量等，以降低经营风险。

2. 拼凑法

拼凑法是指创业者在资源高度约束的情况下利用身边已有的零碎资源制造新产品和创造价值的方法。

拼凑法包含以下两层含义：

（1）利用的资源可能不是最好的，但可以通过一些技巧将这些普通的资源创造性地组合在一起。

（2）通过对零碎、旧资源的改进或加入一些新的元素来改变资源结构，实现资源的有效

组合。

拼凑是创业中获取资源的独特行为,创业者可以利用手头拥有的不完整、零碎的资源创造出独特的价值。创业者可以通过突破惯性思维、手边资源再利用等策略,采用全面拼凑或选择性拼凑的方式解决资源高度约束的问题。

3. 资源杠杆作用法

资源杠杆作用法是指发挥资源的杠杆效应,以尽可能少的付出获得尽可能多的收获。企业家要具有在沙子里找到钻石的能力,能发现普通资源的特殊作用。资源杠杆作用体现在以下几个方面:

- (1) 比别人延长使用资源的时间。
- (2) 更充分地利用别人没有意识到的资源作用。
- (3) 利用他人的资源完成自己创业的目的。
- (4) 将一种资源补充到另一种资源中,以产生更高的复合价值。
- (5) 利用一种资源获得其他资源。

资源杠杆可以是资金、资产、时间、品牌、关系、能力等。对创业者来说,最适合的资源杠杆是善于利用一切可以利用资源的能力。资源杠杆发挥作用的具体形式有租赁、借用、共享等。比较容易产生杠杆作用的资源是社会资本,它为社会网络中的创业者的交易活动提供便利的资源 and 机会。

对创业者来说,首先,要清楚自身所拥有的资源;其次,考虑如何做才能从供应商、客户、竞争者那里获得创业资源,以及如何利用社会网络获得创业资源,如何在企业内部通过学习来开发并形成新的资源;最后,利用个人资源和已经整合的资源获取外部资源。

第三节 创业融资概述

一、创业融资的概念

融资是指企业资金筹集的行为与过程,即企业根据自身的生产经营状况和资金拥有状况,以及未来经营发展的需要,通过科学的预测和决策,采用一定的方式,从一定的渠道向企业的投资者和债权人去筹集资金,组织资金的供应,以保证资金满足企业正常生产、经营管理活动需要的理财行为。

创业者在进行创业融资前要认真思考并能回答以下几个问题:

- (1) 资金的需求是多少?
- (2) 何时需要这些资金?
- (3) 到何处、向谁筹集资金?
- (4) 资金的使用期限是多长?

(5) 如何对资金的使用进行计划和监控?

二、创业融资的原则

1. 及时性原则

在融资方面,创业者首先要注意的就是及时性原则。在创业的过程中,由于创业时机窗口从打开到关闭,往往时间非常短。创业者如果没有及时筹措到资金,以展开生产、抓住市场,创业机会就会被其他创业者抓住。因此,为了保证新创企业能够正常运转,并且及时应对发展需要,创业者应及时获取与企业发展相匹配的资金,甚至提前做好准备,以免错过机会。

2. 效益性原则

融资是为了使企业拥有必要的营运资金,并且能够在未来的发展中获得收益。因此,在进行融资活动时,创业者应当权衡资金筹措的成本和能带来的效益。为了获取资金,新创企业总是要付出一定的成本,这些成本包括融资中涉及的抵押、担保等,甚至是企业的控制权。如果资金吸纳进来后所能发挥的效益不能大于投资成本,就应当放弃这种融资方式。效益原则要求创业者应当能够运用相应的财务知识研究各种融资方式的优、缺点,并确定最优的融资组合,以降低融资成本。

3. 合法性原则

合法性原则是从法律层面对新创企业融资活动的限定。创业企业的融资活动要遵守国家的相关法律、法规,依法履行约定的责任,维护利益相关主体的权益,避免出现非法融资行为。

4. 低风险性原则

创业者在制订创业计划时就要提前考虑各种融资方式的风险。创业者在确定不同发展阶段的融资方式时首先要考虑采用风险小、不确定性小的融资方式,而将风险较大、不确定性较大的融资方式作为备用;融资策略要与企业的经营战略一致,避免资金管理失控而导致财务状况恶化。

三、新创企业融资难的原因

新创企业融资难的原因是多层次的,并不是单一的某个因素就导致了企业融资难。新创企业融资难主要有以下三个方面的原因:

1. 法律方面

从法律方面来看,新创企业融资缺乏完善的法律、法规的支持和保障。目前国内针对企业融资方面的法律、法规条文是按照行业和所有制性质制定的,而各种所有制性质的中小企业在法律地位和权利方面与大企业不平等,从而导致中小企业融资困难。同时,从国内的情况来看,法律执行环境也比较差。一些地方政府为了自身的局部利益,默许甚至纵容企业逃

避银行债务,法律对银行债权的保护能力低,这也加剧了金融机构的恐贷心理。

2. 社会方面

从社会方面来看,针对企业资金需求的担保机构对创业者的担保功能存在较大的局限性。担保机构本身的市场化运作不够,个人信用评估体系和企业资信评估体系不健全,担保的风险分散与损失分担、补偿制度尚未形成,使担保资金的放大作用和担保机构的信用能力均受到较大的制约,使创业者在寻求担保时往往难以如愿。另外,专门针对创业者提供专门融资服务的机构并不成熟,很多机构操作不够规范,存在较大的风险,使创业者融资时不得不与一些大、中型企业去争夺某些融资的渠道,这必然会增加其融资的困难。

3. 企业方面

从企业方面来看,新创企业自身的实力弱、经营风险较大也是创业者融资难的原因之一。显然,金融机构在选择投资对象时更愿意选择实力雄厚、经营风险较低的对象。因此,创业者在融资方面天然存在较大的限制。同时,很多创业企业内部财务管理不规范,资信情况不透明,难以提供准确、完整的财务资料,使金融机构无法掌握企业的真实生产运营和资金运营状况。信息不对称会导致商业银行对其贷款采取十分谨慎的态度,因此加剧了其融资难度。甚至,还有一些创业者短期行为倾向严重,影响了创业企业的整体信用环境,从而给创业企业融资带来困难。

第四节 创业融资渠道及选择

对创业者来说,能否快速、高效地筹集到资金,是创业能否成功的至关重要的因素。目前企业融资的渠道有很多,创业企业要结合自身的特点,选择适宜的融资方案,以降低企业运营成本和财务风险。

一、创业融资渠道

融资渠道是指企业资金来源的方向与通道,体现了资金的源泉和流量。根据融资方式不同,创业企业融资渠道主要分为债务性融资、权益性融资和其他融资方式。

(一) 债务性融资

债务性融资主要是指企业通过借贷的方式吸取资金。债务性融资需要企业定期归还利息及按时返还本金。债务性融资渠道包括银行贷款、民间借贷、小额贷款公司贷款、发行债券等。

1. 银行贷款

银行贷款是企业最常用的融资渠道。由于银行财力雄厚,而且大多具有政府背景,因而这种渠道被采用得较多。从贷款的方式来看,银行贷款主要分为以下三类:

(1) 信用贷款。信用贷款是指银行仅凭对借款人资信的信任而发放的贷款,借款人无

须向银行提供抵押物。这种贷款无现实的经济保证,贷款风险较大。

(2) 担保贷款。担保贷款是指借款人或保证人以一定的财产作为抵押或以担保人的信用为担保发放贷款的贷款方式。这种贷款方式具有现实的经济保证,贷款的偿还建立在抵押物或保证人的信用承诺基础上。

(3) 贴现贷款。贴现贷款是指借款人在急需资金时以未到期的票据向银行申请贴现而融通资金的贷款方式。在这种贷款方式中,银行直接贷款给持票人,间接贷款给付款人,贷款偿还保证建立在票据到期付款人能够足额付款的基础上。

总体来说,银行贷款方式对创业者来说门槛较高。出于对资金安全的考虑,银行总是谨慎地发放贷款,对新创企业更是谨慎。即使企业拥有强劲的成长趋势,但对银行来说,创业者在申请贷款时企业经营未见规模,经营风险很大,银行一般不愿冒太大的风险而提供贷款。不仅如此,银行向创业者提供贷款往往要求创业者必须提供抵押或担保,贷款发放额度也要根据具体的担保方式来决定。银行一般要求这些抵押品具有价值稳定、在保险公司投过保、流动性高等特点。

创业者一旦具备了贷款的条件,也要权衡申请的额度,保证企业能够产生足够的现金流来保证在规定的期限还本付息;同时,创业者应评估多家银行的经营记录和贷款程序,从中选择借款条件最优惠的银行。

2. 民间借贷

民间借贷是一种古老的借贷方式。它是指自然人之间、自然人与法人之间、自然人与其他组织之间的借贷,是一种直接融资渠道和投资渠道。近年来,由于资金存储在银行的利息太低,而将资金转借给他人开办企业或从事商业活动则可以获得较高的收益,于是民间借贷比较活跃。特别是在江浙一带,企业通过民间借贷获得经营资金的现象非常普遍。

民间借贷的手续灵活、方便,利率通过协商决定,对于创业者解决短期资金困难的帮助很大。但是,由于民间借贷没有正式引入规范的渠道,借贷双方的法律意识均较为淡薄,借贷行为没有相关法律的保障,民间借贷也很容易产生纠纷。因此,为回避各种风险而成功融资,创业者在借款前一定要准确评估借贷风险,以确保一旦发生风险所带来的损失在企业的可控范围内。在借款过程中,应确保借据要素齐全,借贷利率合理,借贷双方的责任明确化、法律化。一旦发生纠纷,企业应注意运用正确的方式,确保在法律范围内予以解决。

3. 小额贷款公司贷款

小额贷款公司是由自然人、企业法人与其他社会组织投资设立,不吸收公众存款,经营小额贷款业务的有限责任公司或股份有限公司。与银行相比,小额贷款公司办理贷款方便、迅速,适合中小企业、个体工商户的资金需求。与民间借贷相比,小额贷款更加规范、贷款利息可双方协商,贷款利率高于银行的贷款利率,但低于民间贷款利率的平均水平。许多省市规定,小额贷款公司按照市场化原则进行经营,贷款利率上限放开,但不得超过中国人民银行公布的贷款基准利率的4倍;下限为贷款基准利率的0.9倍;具体浮动幅度按照市场原则由利益相关方自主确定。有关贷款期限和贷款偿还条款等合同内容,均由借贷双方在公平、

自愿的原则下依法协商确定。小额贷款公司在贷款方式上多采取信用贷款,也可采取担保贷款、抵押贷款和质押贷款。

当然,向小额贷款公司贷款也存在一定的风险。个别小额贷款公司存在违法行为,内控管理水平低。例如,部分小额贷款公司为公司提供注册验资贷款,甚至向违法违规项目发放贷款;部分小额贷款公司的贷款利息已接近或达到高利贷水平;虽未发现存在小额贷款公司非法集资的情况,但有的小额贷款公司已涉足委托贷款业务,有可能转化为变相吸收公众存款或非法集资;小额贷款公司的制度建设相对滞后,普遍存在财务核算不规范、科技手段落后、信贷管理松散、风险管理不到位、没有建立拨备制度等问题;除部分高层管理者和业务骨干外,小额贷款公司员工多数没有银行从业经验,缺乏从事金融业务的知识和技能。因此,企业采取向小额贷款公司贷款的方式融资时,事前一定要审核小额贷款公司的资质,选择资质与信用好的小额贷款公司,以降低贷款风险。

4. 发行债券

债券融资为直接融资,需要资金的部门直接到市场上融资,借贷双方存在直接的对应关系。在各类债券中,通常政府债券的资信度最高,大企业、大金融机构也具有较高的资信度,而处于初创期的企业的资信度一般较差。因此,刚刚创立的中小企业的债券利率最高,一般要高于同期贷款利率,因而融资成本较大,融资的操作空间较小。但是,随着政策的逐步放开和调整,企业债务市场也会逐渐成为中小企业融资的重要渠道,创业者也应当做好准备,积极面对未来可能的融资机遇。

(二) 权益性融资

权益性融资是通过扩大企业的所有权益,如吸引新的投资者、发行新股、追加投资等来实现的,而不是出让所有权益或出卖股票。权益性融资的后果是稀释了原有投资者对企业的控制权。权益性融资的主要渠道有自有资金、朋友和亲人或风险投资公司。为了改善经营或进行扩张,特许人可以利用多种权益性融资方式获得所需的资金。

权益性融资可分为内部权益性融资和外部权益性融资。

1. 内部权益性融资

新创企业最初的权益资金通常来自创业者及其高层管理团队,或者他们的亲友、初创期的员工,这种融资方式通常被称为内部权益性融资。

内部权益性融资一般无须支付融资费用,是最便捷的获得资金的方式。由于企业在初创期风险是最高的,因而为避免日后的困扰与错误的理解,创业者应处理好与亲朋好友及内部员工的财务关系,在进行内部权益性融资时应签订正式合同。

2. 外部权益性融资

外部权益性融资主要包括三大来源,即天使投资者、风险投资、公开上市发行股票。

(1) 天使投资者。天使投资者直接将个人资本投资于新创企业。天使投资者一般是很高的收入和很多的财富、受过良好的教育、作为创业者很成功,而且对企业初创过程感兴

趣的人。大多数天使投资者是出于战略发展的目的而进行投资的,并且对接受投资的创业者有一定的了解。因此,大大降低了融资中的信息不对称。天使投资所形成的天使资本实际上是一种换取创业企业股份所有权的资本。

天使投资者很难寻找。大部分天使投资者仍然不为人所知,他们通过介绍人来筛选创业者。为了找到天使投资者,创业者应通过利用天使投资者的熟人网络,找到能给予适当引见的人。目前美国的天使资本规模最大且最活跃,欧洲次之。

课堂案例

牛根生和他的天使投资伙伴^①

牛根生在伊利期间因为订制包装制品时与谢秋旭成为好友,当牛根生自立门户时,谢秋旭慷慨地掏出现金注入初创期的蒙牛,并将其中的大部分股权以“谢氏信托”的方式“无偿”赠予蒙牛的管理层、雇员及其他受益人,而不参与蒙牛的任何管理和发展安排。最终谢秋旭也收获不菲。

(2) 风险投资。风险投资是指投资者将风险资本投向刚刚成立或快速成长的未上市新型公司,在承担很大风险的基础上为融资者提供长期股权投资和增值服务,培育企业快速成长,数年后再通过上市、兼并或其他股权转让方式撤出投资,从而取得高额投资回报的一种投资方式。

风险投资者在提供风险资本的同时,还会在企业管理和市场运作方面提供专业的指导,同时还会增强企业的影响力和企业利益相关者的信心。应该说,创业项目都具有风险性,风险投资者在投资时也都会面临投资失败的危险。2016年中国十大风险投资机构的情况如表4-2所示。

表 4-2 2016 年中国十大风险投资机构^②

名 称	简 介
DCM 资本	DCM(戴盛资本)的英文全称为 Delta Capital Markets Ltd.,成立于 2006 年,是一家全球性的在线金融衍生品交易商
中国 IDG 资本	IDG 的英文全称为 IDG Capital Partners,于 1993 年开始在中国进行风险投资,是最早进入中国的国际投资机构之一。至 2013 年,IDG 资本已在中国扶植了 300 余家中小型高新企业,其中有超过 70 家企业在中国及海外市场上市或实现并购

^① 私募股权暴富案例 [EB/OL]. (2016-10-28) [2017-04-23]. <http://www.doc88.com/p-149666149821.html>. (有改动)

^② 中国十大风险投资公司排名 [EB/OL]. (2016-10-27) [2017-04-29]. http://www.360doc.com/content/16/10/27/23/6228831_601954702.shtml. (有改动)

续表

名 称	简 介
北极光创投	北极光风险投资(NLVC)是一家中国概念的风险投资公司,专注于早期和成长期技术驱动型的商业机会。其针对的商机是利用中国的产业、经济和人力资源优势创建全球经济中个性独特并能永续发展的企业。NLVC由几位有经验的企业家创立于2005年,他们都有在竞争市场中解决创新企业发展中各种挑战的经验,并巧妙地利用中国的资源和市场优势取得了最后的成功
晨兴资本	自1986年创立以来,晨兴资本主要致力于帮助初创和成长型高科技企业,不仅向创业者提供长期的风险投资,而且还向他们提供管理支持
达晨创投	达晨创投成立于2000年4月,是第一批按市场化运作设立的内资创业投资机构。其聚焦于文化传媒、消费服务、现代农业、节能环保四大投资领域
红杉资本中国基金	红杉资本于1972年在美国硅谷成立。红杉资本中国基金目前管理约20亿美元的海外基金和近40亿元人民币的国内基金,用于投资中国的高成长企业
今日资本	今日资本于2005年创立,是专注于中国市场的国际性投资基金。目前,今日资本独立管理着15亿美元的基金,这些基金主要来自英国政府基金、世界银行等著名投资机构
经纬中国	经纬中国成立于2008年,旗下共管理5支基金,总值约13亿美元。经纬中国关注的投资领域主要包括移动社交、交易平台、O2O、电商、智能硬件、互联网教育、垂直社区、文化、医疗、互联网金融等
启明创投	启明创投成立于2006年,投资领域包括互联网、通信/无线、传媒/新媒体、医疗健康、环保新能源等方面
深圳市创新投资集团有限公司	深圳市创新投资集团有限公司是深圳市政府于1999年出资并引导社会资本出资设立的、专业从事创业投资的有限责任公司。其致力于培育民族产业,主要投资于中小企业、自主创新高新技术制造业和新兴产业企业、初创期和成长期及转型升级企业

(3) 公开上市发行股票。权益性融资的另一种来源是通过发起首次公开上市向公众出售股票。首次公开上市是将经营公司的全部资本等额划分,表现为股票形式,经批准后可上市流通,公开发售,由投资者直接购买,使企业可在短时间内筹集到巨额的资金。新创企业的上市融资方式通常包括创业板上市、借壳上市、境外上市。

① 创业板上市。创业板又称为二板市场,是指主板之外专为暂时无法上市的中小企业和新兴公司提供融资途径和成长空间的证券交易市场。其主要特点是:上市对象是中小企业及新兴的高科技企业;上市公司股本相对较小,对其他财务指标要求比较严格;上市公司

初期盈利能力较弱,但发展前景良好;股票发行由指标管理改为标准管理;全流通市场;一般投资风险较大,但收益较高,投资收益期较长。

② 借壳上市。借壳上市是指非上市公司购买上市公司一定的股权来取得上市的地位,然后注入自己有关业务及资产,实现间接上市的目的。一般来说,借壳上市是民营企业在直接上市无望下的无奈选择。与直接上市相比,借壳上市为企业带来的利益和直接上市是相同的,但付出的成本较高、收益较低。借壳上市的成本总体上逐年上升趋势,且成功率并不高。如果借壳上市失败,不但会使企业的前期投入付诸东流,企业还要因另找其他融资渠道付出额外的成本。因此,企业决策层在决定借壳上市之前应根据自身的具体情况和条件全面考虑、权衡利弊,从战略制定到实施都应有周密的计划与充分的准备。

③ 境外上市。境外上市是指国内股份有限公司向境外投资者发行股票,并在境外证券交易所公开上市。企业在境外上市,除了与在内地上市具有的募集发展资金、获得股票溢价收入、规范企业决策管理、强化企业社会责任意识等好处外,还有特殊的意义。首先,境外上市可以确定企业的价值,实现资产证券化;企业在上市前,虽然可以根据净资产数量确定其财富,但是这种财富只是纸面上的,除非有人愿意购买,否则股东很难通过交易变现资产;国内的资本市场由于存在流通股和非流通股的区别,企业大股东持有的股票与上市流通股的价值是有区别的,其转让也会受到很多的限制,而境外的资本市场没有流通股与非流通股的区别,可流通股票范围更广。

(三) 其他融资方式

1. 融资租赁

融资租赁是指出租人根据承租人对租赁物的特定要求和对供货人的选择出资向供货人购买租赁物,然后将其租给承租人使用,承租人则分期向出租人支付租金,在租赁期内租赁物的所有权属于出租人所有,承租人拥有租赁物的使用权。租期届满,租金支付完毕并且承租人根据融资租赁合同的规定履行完全义务后,对租赁物的归属没有约定或者约定不明的可以签订补充协议来约定租赁货物的归属。不能达成补充协议的,按照合同有关条款或者交易习惯确定;仍然不能确定的,租赁物所有权归出租人所有。

融资租赁是集融资与融物、贸易与技术更新于一体的新型金融产业。由于其融资与融物相结合的特点,出现问题时租赁公司可以回收、处理租赁物,因而在办理融资时对企业资信和担保的要求不高,因此这种方式非常适合于中小企业融资。

融资租赁在我国经济发展中的作用和地位将越来越重要,融资租赁业在我国经济中的分量将越来越大。随着我国经济的持续发展,依托越来越强大的实体经济,融资租赁业必将成为我国服务业中的主流业态。

2. 政策性融资

政策性融资是指根据国家的政策,以政府信用为担保的、政策性银行或其他银行对一定的项目提供的金融支持。政策性融资可以以低利率甚至无息贷款获得资金,其针对性强,发挥金融作用也强。政策性融资主要体现了国家对新创企业特别是高新技术企业的扶持,包

括财政补贴、税收优惠、财政担保、设立基金等。各地政府设立了专门为下岗失业人员再就业提供的小额贷款、鼓励科技型企业创新的科技型中小企业技术创新基金、专门为中小企业“走出去”准备的中小企业国际市场开拓资金等,还有众多的地方性优惠政策。

根据企业的不同特点和项目所处的不同阶段,科技型中小企业技术创新基金分别以贷款贴息、无偿资助、资本金投入等方式扶持和引导科技型中小企业的技术创新活动。

(1) 贷款贴息。贷款贴息是指对已具有一定水平、规模和效益的创新项目,原则上采取贴息的方式支持其使用银行贷款,以扩大其生产规模。

(2) 无偿资助。无偿资助方式主要用于中小企业技术创新中产品研究开发及中试阶段的必要补助、科研人员携带科技成果创办企业进行成果转化的补助。资助数额一般不超过100万元,个别重大项目最高不超过200万元,且企业必须有等额以上的自有匹配资金。

(3) 资本金投入。对少数起点高、具有较广创新内涵、较高创新水平并有后续创新潜力、预计投产后具有较大的市场需求、有望形成新兴产业的项目,采取资本金投入方式。

3. 商业信用融资

商业信用融资是指企业之间在买卖商品时以商品形式提供的借贷活动,是经济活动中的一种最普遍的债权债务关系。与其他融资方式相比,商业信用融资的限制条件较少,选择余地较大,多数情况下无须进行正式协商,也无须正式文书便可享受商业信用,因此在实际中得到了广泛的应用。商业信用融资对扩大生产和促进流通起到了十分积极的作用。

商业信用融资的缺点在于,与其他融资方式相比,使用期限一般都很短,如果企业要取得现金折扣,期限则更短;融资数额较小,一般只能筹集小额资金,而不能筹集大量的资金;如果企业放弃现金折扣,必须付出非常高的资金成本。

4. 典当融资

典当融资是指中小企业在短期资金需求中以质押或抵押的方式从典当行快速、便捷地获得资金的一种融资方式。典当行作为国家特许从事放款业务的特殊融资机构,与作为主流融资渠道的银行相比,其市场定位在于:针对中小企业和个人解决短期资金需要,发挥辅助作用。由于典当行能在短时间内为融资者提供资金,因而获得越来越多的创业者的青睐。

课堂案例

典当融资:创业者的“速泡面”^①

周先生是个通信设备代理商,他好不容易获得了一款品牌新手机的代理权,可是问题在于必须在三天内付清货款才能拿货,而他的资金投资在另一商业项目上。他不甘心失去这得来不易的代理权。

想来想去,周先生想到了自己的宝马车,于是,他马上把车开到了典当行。业务员

^① 创业故事论坛. 创业融资的小故事[EB/OL]. (2014-08-14)[2017-05-04] <http://www.xiaozongshi.com/article/1854039-1/1/>. (有改动)

了解情况后告诉他:当天就可以办理典当、拿到资金。周先生大喜过望,立即着手办理典当手续,提交相关资料、填表、把车开到指定仓库、签合同、领当金,不出半天的时间,他就拿到了急需的50万元。

一个月后,周先生去赎当,这笔当金帮他赚了近10万元。

创业者应综合考虑各种可用的资金渠道,从不同的融资方式中选出成本最小、风险损失最小,又能满足资金需要的融资方式。

二、创业融资的选择

创业企业发展可以分为种子阶段、创建阶段、成长阶段和成熟阶段,通常不同阶段对资金的来源和需求规模不同,资金的用途也存在明显差别。因此,在不同的发展阶段,创业企业的融资方式也不同。

1. 种子阶段

种子阶段是指技术开发或试制阶段,或者商业创业的酝酿与筹备阶段。在这一阶段,以科技成果或创意为基础的一个产品或者服务构想已具雏形,产品的发明者或创业者需要投入相当的资金进行开发研究,以验证其创业的可行性,并做相关的潜在市场分析。由于这一阶段产品的开发难度大,成果出现的时间不确定,商业目的不明确,在申请专利之前,研究成果容易被外界所共享,因而投资成功率最低,研究试验中投入资金的风险也较大。

这一阶段的资金需求量相对较小,但因风险较大,导致以盈利为目的的资本不敢介入。因此,这一阶段的主要融资方式为内部权益性融资、政策性融资、天使投资。

2. 创建阶段

创建阶段一般是指从产品开发成功到产品试销阶段。在这一阶段,资金主要用于购买生产设备、产品开发和销售等。这一阶段的资金需求量较大,但由于企业没有历史经营记录,企业从银行贷款的可能性非常小;而且就创建不久的企业而言,通过银行贷款融资也会带来沉重的债务负担。在这一阶段,企业只能在前期融资的基础上通过短期租赁方式或者股权形式的风险资本来解决资金需求问题。风险投资者将以战略伙伴或者战略控股者的身份参股。有的风险投资者除了资金外,还能为企业提供管理等方面的支持,从而降低企业创建期的风险。

3. 成长阶段

成长阶段是创业企业技术发展和生产扩大阶段。为更好地分析资本需求特征,这一阶段可分为前期、中期、后期。

(1) 在成长阶段前期,企业开始有了一定的营业收入,但收入仍然小于投入,企业需要大量的资金。这一时期,企业仍然存在一定的市场风险和较高的管理风险,且企业尚未有足够的抵押资产,市场知名度还未打开,因此仍然很难获得银行贷款,主要的融资方式还是风

险投资。

(2) 在成长阶段中期,随着市场的进一步扩大,企业的收入基本可以和投入持平,并可能出现正的现金流量。但随着市场需求的增加,企业的运营成本也在增加,企业的资金需求仍然很大。在这一时期,企业尚未建立稳定的市场信誉,向银行贷款仍存在困难,融资方式不会有较大改变。

(3) 在成长阶段后期,企业的生产已经具有了一定的规模,技术和管理已经趋于成熟,企业和产品的知名度已经打开,此时企业可以通过银行贷款、公开上市、融资租赁等融资方式来补充流动资金。

4. 成熟阶段

在这一阶段,创业企业已经步入了成熟企业的行列,企业盈利稳定,风险资本开始考虑撤出。这一阶段,由于企业的市场信誉已经建立,企业向银行贷款较为容易,同时企业还可以通过发行债券或股票的形式进行融资,获得的资金既可以进一步扩大企业规模,也可以用于风险资本的撤出。



思考题 >>>>

1. 简述创业资源的重要性。
2. 创业融资的原则有哪些?
3. 创业融资的渠道主要有哪些?
4. 天使投资与风险投资有什么不同?
5. 要想顺利地获得创业资金,创业者在平时要注意哪些事项?
6. 如果你是一名创业者,你可能的融资渠道有哪些?



案例讨论 >>>>

马化腾和他的 QQ 帝国^①

QQ 和微信想必是每一位消费者都离不开的社交网络工具了,两款产品隶属的腾讯公司的市值在 2017 年 4 月达 2 790 亿美元,成为全球十大上市公司。腾讯公司在创业初和创业过程中是否也遇到过融资困境,又是如何解决的呢? 下面让我们了解一下腾讯的融资与创业。

做中文版的 ICQ, 创立腾讯

一次偶然的的机会,专注于寻呼软件开发且一直做到开发部主管的马化腾接触了 ICQ——一个以色列人开发的即时聊天工具。马化腾认为,它可以做 PC 机之间的传呼机,能够在计

^① 马化腾怎么起家的[EB/OL]. (2017-01-18)[2017-04-29]. <http://www.xuexila.com/chuangye/zailushang/2460772.html>. (有改动)

算机上提供即时信息；可是它有一个很大的缺点——没有中文版，所以用起来不方便。于是，马化腾就想搞一个中文版的 ICQ。他想到就马上动手开始实施。就这样，腾讯的雏形在马化腾和几个朋友的共同努力下诞生了。马化腾是个崇尚共享和自由精神的人，与许多创业者不同的是，他绝不会单纯强调“我”的价值，而是从心底知道团队的意义。腾讯的几个创始人都曾在深圳的电信、网络界从业多年，几乎是深圳第一批搞互联网的人。这个创业团队无疑在技术和业务上为腾讯的发展提供了很多的帮助。他们多年的从业经验不但解决了腾讯发展的许多技术难题，更为腾讯带来了清晰的市场认识和前景预测，为腾讯的发展做出的许多重要决策打下了基础。

困难与机遇，腾讯的外部筹资

与其他刚开始创业的互联网公司一样，资金和技术是初创期的腾讯发展的最大问题。先是缺资金，资金有了软件又跟不上。1999年2月，腾讯开发出第一个中国特色的 ICQ，即 QQ。该软件受到用户的广泛欢迎，注册人数短时间增加到几万人。人数增加就要不断扩充服务器，而那时一两千元的服务器托管费对腾讯来说是一笔不小的负担。

2000年，网络泡沫席卷整个中国互联网，腾讯也未能幸免。马化腾一度要将 QQ 出售，但是价格没有谈成。软件没卖掉，用户增长却很快，运营 QQ 所需要的投入越来越大。马化腾四处筹钱。他们找银行贷款，银行说没听说过凭“注册用户数量”可以抵押贷款的；与国内的风投投资商谈判，对方关心的大多是腾讯有多少台计算机和其他的固定资产。就在马化腾一筹莫展时，昔日老网友丁磊海外融资的经历给了他启示。于是，他拿着改了6个版本、20多页的商业计划书开始寻求海外风险投资。最后遇到了 IDG 和盈科数码。IDG 和盈科数码给了马化腾 220 万美元，分别占公司 20% 的股份。有了这笔资金，公司买了服务器，直到 QQ 发展到两千万个用户时，这笔钱还未花完。

股票发行，腾讯再次吸引人们的眼球

在腾讯的商业盈利模式突围的同时，公司高层也酝酿着融资模式的突围。2000年4月，腾讯首次获得风险投资，并对外进行了公布。其后，投资方又陆续进行了几次追加投资，IDG 和盈科已相应增持了部分股份。2001年6月，MIH 收购了盈科全部和 IDG 部分持有的腾讯的股权，并进一步追加了对腾讯的投资，持股比例达到 46.5%。2001年第三季度，腾讯公司增发了管理层和员工股票期权，股本结构得到了相应的调整，投资方的股份被稀释。2004年6月，在风险投资者的帮助下，腾讯在香港联交所上市，腾讯进入了一个全新的资本时代。

马化腾在模仿间不经意打造了一个庞大的 QQ 帝国，改变了中国人的沟通方式。

思考：

1. 马化腾是如何因时度势进行创业的？他所依靠的融资渠道有哪些？
2. 结合案例中描述的融资过程，说明各种融资方式应注意的问题。
3. 分析风险投资者在腾讯公司创业初期扮演的是什么样的角色。