

创业型小微企业成长性障碍分析及解决途径研究

彭文静, 王 涛

(三亚学院, 海南 三亚 572022)

摘要:通过对创业企业发展过程中存在的制约性因素进行分析,可发现其成长性障碍主要如下:创业管理团队的功能性不全;技术与生产力转换障碍;市场壁垒与开拓能力;治理结构风险;筹融资能力缺乏;企业文化及战略的缺失等。目前的解决途径主要依赖各类政府主导的创业孵化园、资本来源逐渐多元化的风投机构,它们的嗜求和业务范围与创业企业的需求形成偏差。通过对创业企业的需求、孵化投资机构的风险嗜好、社会服务机构的经营特点进行需求与供给的匹配关系分析,将业务委托关系进行间接让渡,可满足各方的诉求。在完善相关监管机制的前提下,运用互联网平台、投资性金融产品的创新等,可激活相关各方的业务需求与服务关系,并有利于解决制约小微企业成长性的相关瓶颈。

关键词:创业企业,成长性障碍,孵化器,风投机构,金融产品

中图分类号:F270 **文献标志码:**A **文章编号:**1671—1807(2017)03—0091—06

1 研究背景

创业企业通常是以小微企业的初始形态发展的,小微创业企业亦是成长风险最大的企业群体之一,它们往往匮乏经营管理经验,资金、技术、人才、信息等要素制约的敏感性强,其生存环境严峻,据相关数据显示,我国小微企业生存年限仅为2.9年,5年存活率低于10%，“长不大,活不长”是小微创业企业生存的常态。

小微企业的夭折通常是两个方向的因素,一是成长性潜力不足,二是风险型阻碍因素的结果。事实上,我国众多的小微企业的创业者,并非天生的优秀企业管理者,他们往往匮乏经营企业的经验,缺乏必要的管理能力,却必须面对比正常期发展的企业更多的问题,任何环节的阻碍都可能导致企业的危机、甚至倒闭^[1]。小微企业极高的死亡率是落实“大众创业”战略的主要障碍,创业投资的失败,既打击了创业者、投资者的信心,也造成了巨大的社会资源浪费,一些原本质地较好的创业项目因为某些环节的失误失控而倒闭,也是社会发展的机会损失。

创业企业通常是基于新业态、新技术、新思维环境下而展开的,通常具有更好的新的科学技术吸纳能力,有对行业发展最新态势的捕捉力与敏感度,对创业型企业的扶持,既是国家战略的基本要求,也是促

进地方经济不断发展,以创新创业输入经济增长动力的重要内容,亦是地方经济创新平台建设、优化产业结构、增强企业经济活力的重要动力引擎。

一个企业创业的成功取决于多种因素,创业团队的能力决定了企业发展的成长机会和对风险的控制能力。创业能力(EC: Entrepreneurial Capability)是国内外研究者较为集中地关注的研究内容,上述研究者们认为,创业团队的创业能力,体现在他们能在动态的发展环境中组织、调整、整合各种资源的利用,进而促进企业动态的发展^[2]。然而,创业者们往往并不具备这样全面的能力,他们往往是基于某个、或极少数方面的优势而选择创业的,如笃信的技术优势、数量不多但足以引起创业冲动的资金、对局部性销售市场的信心或渠道优势,显然,对于创业者们有这样高的要求是不现实的,管理经验的匮乏和创业能力的薄弱是创业企业普遍的常态,即便是少数创业成功的企业,其管理能力通常是后续期间才得以加强的,或者是在扶持其的风投机构帮助其走向完善的^[3]。

通过对一些样本企业的观察,创业企业在优势上各有所长,而其面临的问题却通常是一致的,主要集中在如下方面:一、公司战略目标的不确定及发展方向的动摇性;二、企业人财物资源的极端匮乏;三、管理水平的低下及公司治理结构的不完善;四、生产及

收稿日期:2016—10—26

基金项目:三亚市院地科技合作项目(2015YD56);海南省哲学社会科学规划课题(HNSK(YB)16—52)。

作者简介:彭文静(1975—),女,湖南长沙人,三亚学院,讲师,硕士,研究方向:旅游企业管理、旅游资本及融资;王涛,男,三亚学院,讲师,硕士,研究方向:金融管理。

营销能力有待加强;五、资本及融资能力的薄弱;六、企业抗风险能力小。

针对上述的情况,如果对创业型企业进行某种形式的筛选,帮助部分优质的或有潜力的创业企业解决某些关键的问题,可以帮助其度过孵化期的难关,增加其存活概率,使得更多的创新企业得以最终走向成熟,成为重要的实业经营体。

2 创业型企业的阻碍性因素分析

创业型企业在发展过程中通常遇到许多阻碍其成长的问题,由于这些问题在创业企业具有一定的普遍性,因此亦成为创业型企业的阻碍性因素,可归纳如下:

1)创业管理团队的功能性不全。一个常规的企业组织要维系正常的运营,对其管理团队的功能要求是全面的,能组织确定企业的发展战略与方向,能解决生产经营的技术问题,能有效的实现销售目标,能获得保障性的运营资金,能储备供给适用的人力资源,等等。而创业团队通常在上述功能性能力是不齐全的,往往在一个或数个环节形成短板,如果这些问题不能得到有效解决的话,企业很容易陷入存亡困境^[4]。

2)技术成熟性有待加强,产量及质量偏低,成本压力大。创业企业的产品通常是新技术的应用,尽管有一定的市场前景,但其在初期的技术成熟性是一个漫长的过程。尤其是对于研发新技术的创业企业,从产品的设计到小试、中试、量产等各个环节,是一个技术逐步完善成熟的过程,并具有一定的反复性,在这个期间里,企业产品很少、品质并不理想,甚至连产品都没有。企业需要大量的资金输血才能度过发展期的困境。

3)市场壁垒与开拓障碍。创业企业必须开拓足够的市场份额才能存活下来,事实上,面对着竞争对手已经瓜分的市场,创业企业要从无到有地开拓市场,必须要有超过竞争对手的优势^[5]。通常,创业企业可以利用自己的技术优势、创新优势获得顾客群体的青睐,但这个过程是缓慢的、需要投入大量的资金。在达到盈亏平衡的销售值之前,企业都将面临巨大的亏损,市场开拓期越长,企业资金枯竭的可能性就越大。

4)治理结构风险。创业企业中的“核心”人物往往发挥最重要的作用,他通常是核心技术的控制者、创业资金的募集者,是创业团队的召集人。在实际运营过程中,他成为集股东、董事会、经理人、首席技术等为一体的独断者,而创业公司的脆弱性、小微性很

难将上述职能进行进一步划分分割。然而,该“核心”人物本身未必是全面、全能的管理者,公司的许多风险难以从他人的视角及时发现,风险产生几率大大增加。

5)筹融资能力缺乏。创业企业除了自己筹措的创业资本外,是很难获得其他融资资金的支持的,风投资金所选择的企业,对于所有的创业企业而言是微不足道的。银行资金通常也基于风险的考虑而拒绝给小微企业信贷融资^[6]。值得注意的是,由于平台的缺乏,普通个人拥有大量的资金,却难以和创业型小微企业直接连通。个人只能将资金投入证券市场,或存入银行获取微博的存款利息。在仍然较高的通胀率的挤压下,个人流动性资产则不断贬值,和创业企业巨大的资金需求形成了巨大反差。

6)企业文化及战略的缺失。创业者未必没有意识到建设企业文化,建立企业发展战略的重要性,但他们的发展阶段制约了这一任务的实现。企业文化是一个经过长期的发展历史所形成的文化附加价值的累积,而创业企业历史极短,无法形成这样的文化积淀。在生存重于一切的前提下,企业难以有发展使命的认知,难以进行所谓的内外因分析以确立中长期发展方向。在创业企业里,匮乏文化精神、低薪酬、高强度、高压力,除了少数被创业激情感染并获得利益承诺的创业团队的骨干外,其他的人是很难发挥其工作潜能的。

通过对上述创业小微企业发展障碍性因素分析,我们不难看出,制约它们成长、甚至导致它们夭折的因素并非主要因为其核心技术、产品或业务方面存在严重的不足,更多的是面对其他常规的企业组织管理、经济环境等方面的问题。简单而言,一个可能蕴含很有前途的技术创新企业,可能因为资金不足而夭亡,而另一方面,大量的民间资金却缺乏投向创业企业的渠道,只能存入银行,或者进入股市、楼市,在拉高虚拟经济的同时,存留的货币资金在不断贬值。

事实上,创业企业不仅仅需要孵化,更需要精细化的培育,社会资源能充分满足这样的需求,却缺乏适用的渠道与对接平台。事实上,网络技术的成熟与普及为大众资金与创业企业对接创造了可能,人们以众筹投资、P2P 互联网金融等模式来满足这一需求,却在实际运行中出现了偏差。显而易见,在逐利需求、平台漏洞和管理缺失的情况下,自发的市场模式并不能帮助创业企业消除成长障碍的问题,而只能形成另一种社会欺诈风险。

3 孵化器与风投机构对创业企业成长性支持分析

国内外对创业企业的支持普遍的做法就是建立孵化机制。1959年,美国商人约瑟夫·曼库索(Joseph Mancuso)在纽约贝特维亚(Batavia)将自己管理的物业改建为创业企业提供服务的工业中心,为不同的企业提供场地、融资、咨询等服务,让许多的创业企业得以成长和发展。这一形式逐渐扩散到全球,成为服务于创业企业的主要形式^[7]。

我国目前的创业企业孵化机制主要包括两个体系:政府公共服务机构建立的孵化园区和以风投机构为主的商业孵化体系。我国的创业孵化机制创建伊始,主要是由政府层面的相应机构担当并推进实施,包括经济主管部门、具有创业孵化功能的产业园区、支持产学研转化的科技管理部门等。政府对创业企业的孵化支持主要有如下类型:

1)集中孵化的创业园区。由政府主导投资兴建孵化园区,通过引进创业企业,以税费减免、优惠房租、免费的工商、财务服务等,为其提供集中式的孵化支持。这种孵化园区模式,为所服务企业提供了一定的创业服务,缓解了一些资金的压力,但我们不难看出,其提供的支持并不能解决创业企业成长性障碍的主要问题。

2)政策性创业资金的支持。处于鼓励大众创业、化解大学毕业生就业难等许多方面的考虑,许多地区设立了多项政策性创业资金的支持,比如大学生创业基金等,为符合条件的创业企业给予一定数额的资金支持。

3)科技主管部门所提供的创新技术、产学研转化、科技成果推广等方面的支持资金。该类资金通常是以政府机构主持评审,选出相应的企业予以专项资金支持。这种资金支持力度相对较大,但受益对象企业则更为狭小。对于受益单位而言,也仅为一种输血式支持形式^[7]。其既未能通过引入外部的资本改善了股权结构、增强了经营管理能力、或者提升了抗御风险的能力,也不能解决其他的主要发展障碍,在监管疏漏的情况下,还容易出现套取财政资金的非法现象。

通过对政府性孵化对象的分析,我们不难发现其对企业的扶持并非基于商业潜力方面的精选,而是设置一定的普适性标准、或者政策性评判标准,符合该系列的条件则可能给予支持。这与商业性孵化机构的视阈是不同的,他们以商业成长性为选择的主要标准,并通过各种介入方式加强这一优势,使得商业孵

化企业具有更高的存活率和发展潜力。由于受到政策性条件的制约,不利于选择更加具有商业价值的企业予以支持,从上世纪80年代中期,我国一些地区组建了政府管理的风险投资机构,将政府的扶持功能与商业性孵化投资合为一体,也开启了我国商业孵化的模式。

风投机构是我们目前服务于创业企业最主要的商业孵化机构之一,其产生的历史要早于孵化器的出现。1946年,美国研究与发展公司(American research and development corporation,ARD)的建立,标志着最早的风险投资机构的产生。进入到上世纪70—80年代,科技革命进一步推进,风险投资为一大批科技企业的创建、发展发挥了极大的作用,也使得其商业化模式获得很大成功。

我国最早的风投机构为1985年由国务院批准成立的“中国新技术创业投资公司”,它是我国内地第一家专营风险投资业的全国性金融机构,同时也标志着我国风险投资的开始。此后,自上而下各地区、部门、园区等政府机构纷纷建立风险投资机构,我国风险投资行业步入迅速发展的阶段。

进入90年代,我国证券市场建立并逐步发展,上市公司募集的资本需要获得合适的投资项目,同时,创业板等板块的建立,也为科技型创业企业投资提供了退出通道,加之我国一些科技企业创业成功的示范效应,一些上市公司、金融公司、民间风投机构纷纷出现,我国风投机构的主体趋于多元化。

值得注意的是,我国的创业企业服务体系的建设仍存在极大的不足,无论是孵化体制或是风投模式,具有较大的局限性。具体体现如下:

1)政府主导性较强,商业性运行能力不足。与西方国家的孵化器与风投机构不同,我国的相关机构多为由政府主导的,在操作上更注重政策要求的适配性,对商业性敏感度相对匮乏。重宏观、重政策性、重影响力,而往往忽略扶持企业的商业潜力。在服务上,也缺乏更有效、更全面的支持,因此,无论是从机构本身的运营效果,或是被扶持企业的成长性而言,其结果都不太理想。

2)服务内容局限于极小的范围。在支持创业企业成长性方面,我国的风投机构及孵化器的服务仅仅限于房屋租赁、少量的管理咨询、筹融资等方面,针对前面所述成长性障碍多个方面的需求,相关机构并无有效的支持体系,而这些方面是创业企业成长的至关重要要素。

3)未能解决社会资金的巨大潜能与创业企业融

资能力薄弱的矛盾。事实上,我国社会财力非常庞大,互联网技术的运用亦使得资金与创业资本需求有了快速链接的技术平台。但在实际运行中,由于缺乏合理的平台,缺乏监督职能、专业的中介机构的支持等支持要素,社会资本易陷入欺诈性资金管理平台,而难以直接服务于创业企业。

4)专业服务人员的严重匮乏。服务平台与中介结构要为创业企业提供有效的服务,需要具备各类专业性服务人员,如协作创业企业进行资本优化管理的人员、提供营销策划的人员、商业发展策划人员等。事实上,目前相关机构的服务人员的专业领域主要限于投资人员,对其他方向的支持几乎处于空白状态。

5)规范性监督与引导职能的缺位。当民营的风投机构比重越来越大时,相关机构对利益的追逐也趋于明确化,而风投行业、互联网金融尚属于新兴的经营模式,相关制度及监督体系尚不健全,一些机构及人员可能铤而走险,在互联网投资的幌子下转而进行欺诈性的非法集资,给社会带来巨大危害。

4 创业型企业成长障碍解决的途径及体系构建

4.1 孵化服务体系与创业企业需求的逻辑关系

从我国目前的实践来看,创业型小微企业的主要服务机构为政府主导的孵化器、资金来源逐渐多元化的风投机构。专业性为创业型小微企业提供服务的机构并不普遍,这主要是由于小微企业资金匮乏,难以以商业模式获得相关专业服务^[8]。相对于“万众创业”环境下所形成的庞大创业企业群落,孵化投资机构为创业企业所提供的功能性服务是微乎其微的,与其所需的、解决成长性障碍的支持性服务形成了需求缺口。创业企业大多要独自面对各种成长性障碍,面对因此而产生的各类风险,造就了其居高不下的“死亡率”。其逻辑示意关系如图1所示。

4.2 需求与供给的匹配分析

目前关于创业企业服务需求的研究已经较为丰富,而关于哪些企业或机构能满足创业企业的成长服务需求,怎样提供服务支持的研究较少,且多集中在政府直接干预职能的研究、孵化器及风投机构的研究。事实上,有许多商业性咨询机构、中介服务都能为创业企业提供满足各方面服务需求,但由于某些制约性瓶颈,这些机构尚未成为扶持创业企业的主要力量。

例如,专业性的管理咨询公司,可以为管理功能并不齐全、管理经验不足的创业企业提供咨询或其他介入性服务;专业的生产技术服务公司可为创业企业

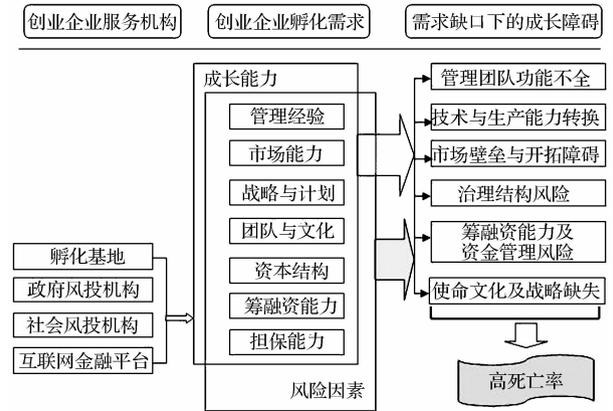


图1 孵化投资机构对创业企业的支持与需求缺口的关系示意图

提供技术转化生产力的服务,包括生产流程的设计、技术产品量产过程中的问题处理、相关设备及原料的需求满足及使用优化等;专业的市场营销机构为其提供市场拓展服务;专业的财务服务公司为其提供金融贷款、资本性融资、贷款担保等服务,等等。基于商业目标的要求,这些机构是不会免费给创业企业提供服务的,而创业企业也难以支付给这些机构服务费用^[9]。更重要的是,这些服务机构本身并不是风投资公司,它们服务的对象大多可能会倒闭破产,它们也不愿意冒险去获得更高的未来收益。

4.3 基于不同诉求目标下的孵化服务体系构建及制约瓶颈解决

从上述分析可见,创业企业在发展过程中产生的巨大需求却无法在市场中获得满足。其主要障碍是创业企业是高风险企业,能为其提供服务的机构则多为规模不大的合伙人企业、服务中介结构,他们并不嗜好风险性经营。而偏好于风险企业的风投机构、孵化基地,甚至一部分民间资本,并不擅长于为创业企业提供更专业、更细化的管理性服务,仅仅可能对关注企业的资本结构改善形成意见。创业企业、孵化风投机构、管理性专业服务机构三者之间的业务关系形成了循环而非两两对应的关系,丧失了大部分的商业合作机会,也降低了创业企业解决发展障碍的能力。

如果我们转换一种思路,孵化风投机构不将所有的资金直接投向创业型企业,而是以一部分资金为其支付管理咨询等方面的服务费用,并转换成为在创业企业的投资份额,会大大增加所投企业的成活率^[10]。此外,以主要的资金为创业企业购买成长服务,而非简单地充盈资本金,风投机构可以投资更多的创业企业,增加创业企业的最终成活存量。风投机构减少资

本性投资,并不一定会影响所投企业的资金需求,将创业企业的资金需求服务让渡给衍生性融资担保公司、资金平台公司,尽可能以社会资本满足创业企业资金需求,既有利于扩大创业企业的资金需求来源,也帮助巨量的社会资金在实业性投资市场获得出路^[11]。

随着互联网技术的发展,网络化的 P2P、P2C 等金融模式的出现,在政府相关监管法规较为完善的前提下,风投机构本身也可以中介化,并衍生发展成为其他的金融投资产品形式^[12]。基于互联网平台的众筹式风投基金可将大众资金与创业资金需求较有效地结合起来,由其他的社会中介结构监督,相关法律法规规范,反商业犯罪机构的跟踪管理,是一个值得探索的在实践中可应用的思路。

基于上述的分析,将创业企业、孵化风投机构、服务中介企业、社会资本、管理监督体系的关系进行重新整合,可形成如图 2 的解决途径。

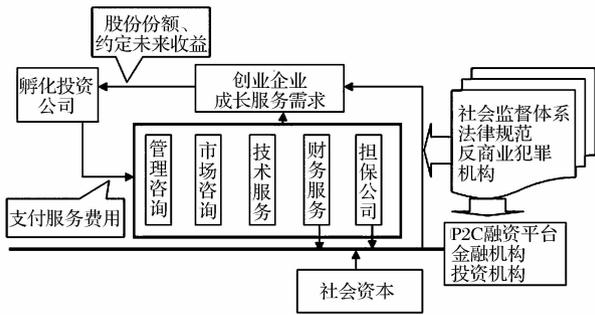


图 2 创业企业服务体系的业务关系重构及制约瓶颈解决途径示意图

5 结语

一个创业企业的建立与发展涉及大量的人财物资源的投入,其居高的死亡率造成社会资源巨大的损失,也是我国创新型实体经济发展的一个重要障碍。提高创业企业的成活率,需要为其提供精细化的服务,需

要在服务外延及内涵各方面进行扩充,需要重整其获得服务支持的渠道与途径。通过对创业企业需求内容的详解与分析,发现其是可以在市场上获得相关的商业性服务的。从业务逻辑关系上来分析,制约其发展的主要是相关企业目标诉求的偏差,在强化政府与社会监管职能的基础上,运用目前互联网等技术平台的支持条件,调整相关企业的利益模式和业务关联关系,可形成解决创业企业发展障碍的创新模式,这是改善我国创业新小微企业发展环境、增强其成长能力的一次有益的探索。

参考文献

- [1] 陈文春. 科技型创业企业成长障碍与路径分析: 基于信息空间视角[J]. 生产力研究, 2012(6): 209-211.
- [2] 马鸿佳, 董保宝, 葛宝山. 创业能力、动态能力与企业竞争优势的关系研究[J]. 科学学研究, 2014(3): 431-440.
- [3] 郭鹰, 何世伟, 吴晓玲. PPP 模式在科技基础资源共享服务中的应用探索[J]. 科技与经济, 2016(1): 11-15.
- [4] 余文敏, 严亚洲, 程莅雯. 中小民营科技企业的成长障碍探析: 基于港湾创业失败案例[J]. 财务与会计, 2014(1): 22-23.
- [5] 郑霞. 政策视角下小微企业融资机制创新研究[J]. 中央财经大学学报, 2015(1): 41-52.
- [6] 李森森, 张玉明. 科技型小微企业成长机制构建研究——基于企业成长理论[J]. 山东社会科学, 2014(1): 134-138.
- [7] 秦军, 殷群. 孵化器与风险投资融合模式研究[J]. 科学与科学技术管理, 2009(5): 105-110.
- [8] 吴文清, 张海红, 赵黎明. 科技企业孵化器与创投知识共享博弈及政策研究[J]. 软科学, 2014(1): 39-43.
- [9] 彭文静. 产业聚落生态下创业型小微企业筹融资策略及风险控制[J]. 中外企业家, 2016(10): 10-12.
- [10] 单晓华. 我国个人理财形式及投资行为分析[J]. 中南林业学院学报, 1999(4): 48-52.
- [11] 胡伟. 资本市场服务小微企业存在的问题和对策探析[J]. 武汉金融, 2013(6): 67-68.
- [12] 郑志来. 互联网金融、社区银行与小微企业间接融资研究[J]. 现代经济探讨, 2015(1): 63-67.

(下转第 169 页)

- 分配方式研究[J]. 科技进步与对策, 2010(19):36—39.
- [8] 杨哲. 基于讨价还价理论的企业集团中的利益分配[J]. 管理工程学报, 2015(4):140—144.
- [9] 马桑. PPP 项目再谈判的博弈分析与模型构建[J]. 现代管理科学, 2016(1):40—42.
- [10] 娄黎星. 基础设施 PPP 项目再谈判影响因素及其治理研究[J]. 综合运输, 2016(4):18—24.
- [11] 陈富良, 刘红艳. 基础设施特许经营中承诺与再谈判研究综述[J]. 经济与管理研究, 2015(1):88—96.
- [12] CRUZ C O, MARQUES R C. Using the economic and financial equilibrium model to decrease infrastructure contract incompleteness[J]. Journal of Infrastructure Systems, 2013(19):58—66
- [13] KERACHIAN R, FALLAHNIA M, BAZARGAN—LARI M R, et al. A fuzzy game theoretic approach for groundwater resources management: application of Rubinstein Bargaining Theory[J]. Resources Conservation & Recycling, 2010, 54(10):673—682.

Research on Redistribution of Interests in PPP Renegotiation

YANG Wen-an, YANG Min-zhi

(School of Transportation Engineering, Changsha University of Science & Technology, Changsha 410114, China)

Abstract: Redistribution of interest is an important issue in the renegotiation of PPP model. Reasonable redistribution of interest can promote renegotiation and the whole PPP project. Based on the Rubinstein Bargaining Model, this paper establishes the interest redistribution model under the PPP model and solves the model. It concludes that improving the fairness and rationality of redistribution in the renegotiation by adjusting the discount factor and reducing the bid time, etc.

Key words: public—private partnership(PPP); renegotiation; redistribution of interests; rubinstein bargaining model

(上接第 95 页)

Analysis on Growth Obstacles of Small-Micro Startups and Research on Solution Approaches

PENG Wen-jing, WANG Tao

(Sanya University, Sanya Hainan 572022, China)

Abstract: By analyzing the restrictive factors existing in the development process of Startups, can be found the main growth obstacles as follows: the imperfect function of entrepreneurial management team; technology and productivity switching barriers; market barriers and developing ability; governance risk; lack of financing capacity; insufficient enterprise culture and strategy. Current solutions mainly rely on various types of incubators led by government, diversification of capital sources of venture capital institutions, Their preferences and the needs of startups produce difference. By analysis of the matching relationship of the needs of startups, risk preference of incubators, operating characteristics of social service businesses, transfer of business indirectly could meet the demands of all parties. Based the improving of relevant regulatory mechanism, the use of the Internet platform, innovative investment financial products can activate the business needs and services related to the parties, and conducive to solve the bottleneck restricting the growth of small and micro startups.

Key words: startups; growth obstacles; incubators; venture capital institutions; financial products