

为创业寻找“加速器” PDF转换可能丢失图片或格式，建议
阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E4_B8_BA_E5_88_9B_E4_B8_9A_E5_c123_288154.htm 新科技型企业多为科技人员创办的企业，创业者大多数有良好的科研背景。但如何办好一个企业对他们来说是却一个全新的课题。在这个课题中，如何才能与银行，风险投资方高效地沟通并建立有效的合作关系是创业者的一个重中之重。高新科技产品的更新换代很快，因此尽快地吸引投资，快速发展是非常关键的。一个高新科技型企业如果连续几年都不能吸引投资实现产业化，那么它在自己的领域就会失去优势，自己也会失去信心，也会失去别人对你的关注和期待。对于创业者来说，他们初始资金大多来自于自我的积蓄，亲朋好友的借贷。这时他们募集几万，几十万的资金从某种意义上说，比一个已有规模的企业后去银行借贷几百万还难。首先，他要有一个很好的项目，一个令人信服的创业计划，他要与人沟通说服别人，使别人相信借贷的钱不会跑掉。他平时要有良好的人际关系，否则别人不等他把话说完就会走掉；他要有良好的个人信用与人品，因为没有人会借钱给骗子；他要有领导能力，个人影响力，因为没有人会借钱给自己看不起的人。创业之初，现任三晶公司董事长的刘原平还在中国科技大学攻读博士，由于看到了热敏电阻及温度传感器的市场前景，在1994年，仅以4万元，注册成立了“合肥中达敏感材料研究所”（三晶公司的前身），为了节省有限的一点资金，刘原平在合肥很偏远的郊区蜀山脚下租了一栋当地农民用的小楼房，既当办公室又当研究所，自己既是技术员又是一线员工。

白天和工人一起操作，晚上就在灯下查各种科技资料，从选材生产到调试，一折腾就是几个月。但没想到，公司经营一年下来不仅未盈利，反而搭进去了不少。回忆到这些，刘原平感慨地说：“科研人员由封闭的书斋走向开放的社会，从纸上谈兵到实弹操作，创办公司，发展实体，面临的是全新的挑战。许多科研人员有理论成果，但缺乏资金，缺乏管理，缺乏人才，要应付方方面面的事务，处理不好，解决不了这些事情，在市场经济大潮中遇到的就不仅仅是呛几口水那么简单了。创业者首先面临的是如何在风浪中学会生存。”给刘原平带来较大一点的发展机遇在1997年他们进入合肥高新技术创业服务中心之后，落户高新技术产业开发区，三晶公司的企业形象首先得到了很大的改观。他们告别了茅草丛生的科研和生产的场地，现拥有了200平方米整洁明亮的生产现场，20平方米办公室，70平方米实验室，周围宽敞的道路，绿色的草坪与创业中心，企业群体效应为三晶公司构筑了良好的企业形象。正是这种新的面貌迎来了新的机遇。创业中心的热情服务，也让创业中的三晶公司精神上得到了极大的鼓舞，有了适应企业发展的局部优化的环境。同时，刘原平开始重组三晶公司，他邀请了有良好管理教育背景和在外企工作经验的专业人才组成了管理团队，并实现了管理层持股，为使公司有良好的财务记录和财务制度，刘原平聘请了有名望的专业会计师作为三晶公司的财务顾问。同时，合肥工业大学管理系的一位MBA课程的教授也以个人身份投入10万元，不但为企业带来资金，更重要的是为企业带来了管理知识，通过练好内功，企业从公司管理到企业形象，从开发新产品到开发市场能力等各方面都上了一个崭新的台阶。1999

年三季度，三晶公司生产形势较好，但缺乏流动资金，原材料进不来，外加工无法做。刘原平把此事反映给创业中心，创业中心得知此事后，急企业所急，及时与合肥商业银行科技支行联系，并多方协调，采取创业中心企业之间互相担保的特殊方式，解决了三晶公司5万元的贷款，贷款数额不大，但一家民营小企业在自身无担保，无抵押的情况下能够获得贷款，银行开创了先例，解决了企业的燃眉之急。在这里面离不开创业服务中心的推荐、协调。同时，三晶公司不因企业小就忽视内部管理，公司良好的外部形象，优秀的管理团队，管理层控股措施，公司良好的财务记录和规范的财务制度，这些都与银行开展有效的沟通和对话，最终争取到贷款取得了一定的作用。1999年，因为长期以来的相互沟通和了解，同时看到三晶公司近期的良好表现，创业服务中心给予10万元孵化资金使用。正是看到了政府专项资金的投入带动，风险投资公司也开始对三晶公司给予关注。2000年，同样是在创业服务中心的介绍下，安徽科技和深圳创新两家风险投资公司共投入400万。由于三晶公司处在创业服务中心的创业园内，平时对三晶公司有经常性的了解和交流，在风险公司的建议下，创业服务中心也投入了30万。投资公司和创业服务中心还为了三晶公司更快发展，专门研究制定了发展计划，重点为公司的机构设置，制度建立，成本核算，寻求人才，技术创新等方面工作出谋划策。有了资金的三晶公司在2000年产值和利润获得了较大的提高。2001年风险投资公司决定追加500万的投资，为减低风险，刘原平计划新的风险投资分别用在企业固定资产（厂房），新项目开发，流动资金上。同时，提出将一部分风险投资以委托贷款的形式转为

银行贷款，使企业融资渠道实现多元化。对于公司新开发的产品电子温度计，结合科委的政策，作为科研项目上报，争取科委的科研经费，使产品一开发出来就有了一个较高的起点。同时，开始为电子温度计进行调试与探索，为下一步的融资发展做好准备。从三晶公司的发展历程看，进驻创业服务中心与当地政府对口机构紧密联系是一条成功经验。进驻创业服务中心与当地政府对口机构紧密联系好比使三晶公司走到了舞台之上，较容易受到关注。国外的创业家既有良好的技术背景，对市场也很敏感，而成熟的市场环境使一个纯技术人员就有可能成为很好的创业家。但是在国内，由于商业环境和社会环境不同，如果创业者想成功，除了必须掌握的技术优势之外，还应适应国内的商业环境。尤其是在国内的商业信用还没有完全建立起来的情况下，争取政府相关对口机构的支持与政府专项资金，会给银行，风险投资公司有一定的带动作用。比如，三晶公司的第一笔5万元贷款是建立在进驻创业服务中心之后成为园内孵化企业，平时与创业服务中心有了更多的沟通与了解有的基础上，而通过创业服务中心向银行反映沟通比自己直接与银行沟通多了一层说服力。创业服务中心为创业企业与银行，风险投资公司之间的有效的沟通渠道。创业服务中心与园内工商税务，公检法部门的相互配合，能获得企业资信情况的征信。同时，创业服务中心对园内企业情况了解，对中心型企业动作规律熟悉，而银行因创业企业信贷规模小，不可能专人管理，因此工作做的不是那么细。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com