



J. Kent Millington 汪文隽 著
鲁 炜 汪文隽 编译

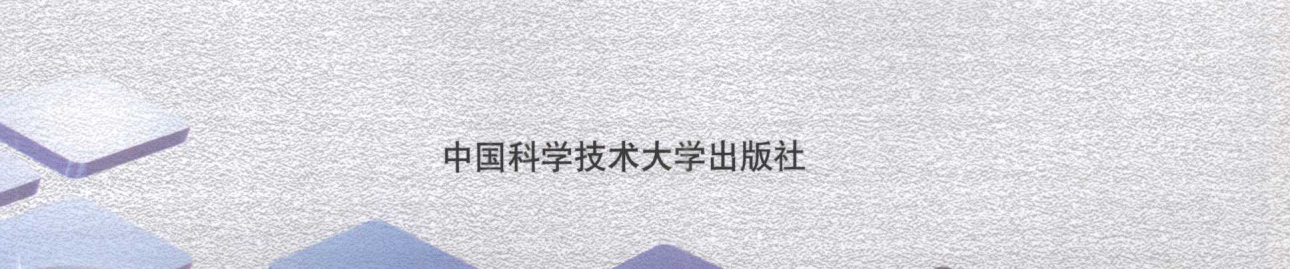
ENTREPRENEURSHIP AND VENTURE CAPITAL

[中英文双语版]

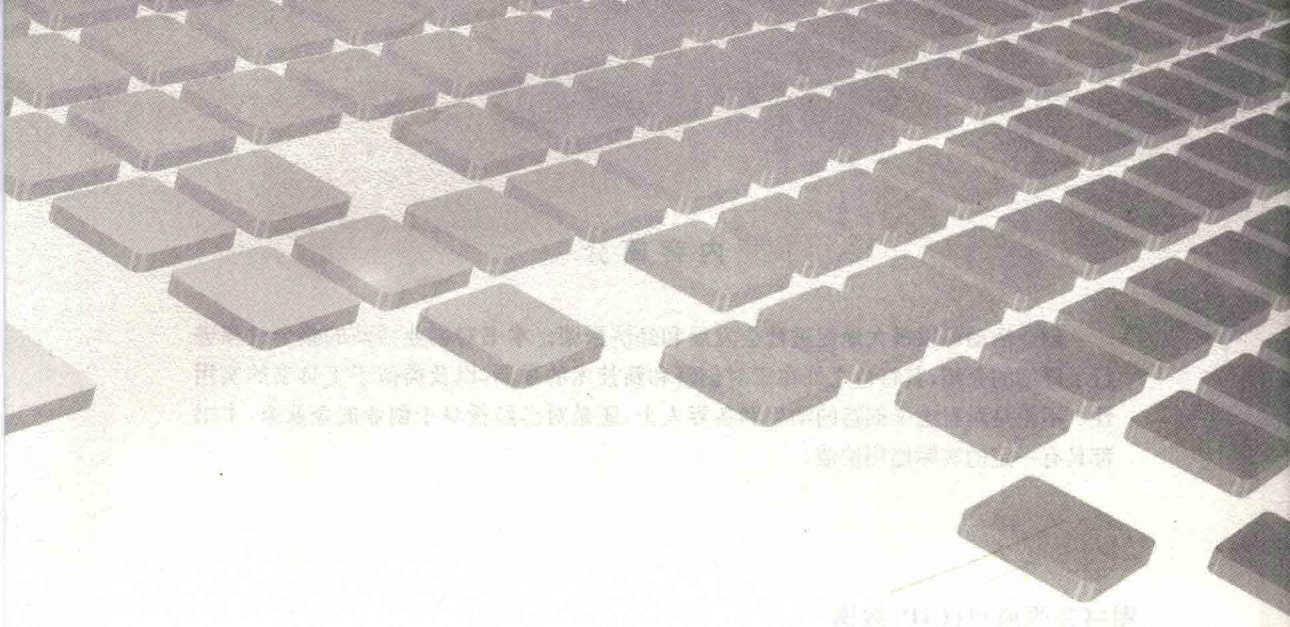
创业与 风险投资

如何识别创业机会？如何推广创业计划？如何获取
风险投资？——作者为您解答

从创业构想到蓝图实施，从思维方法到实际技能，从
掌握新技术到技术商业化。——本书助您腾飞



中国科学技术大学出版社



[中英文双语版]

创业与风险投资

ENTREPRENEURSHIP AND VENTURE CAPITAL

J. Kent Millington 汪文隽 著

鲁 炜 汪文隽 编译

中国科学技术大学出版社

内 容 简 介

创业活动可以极大地促进社会发展和经济繁荣。本书对创业活动的整个过程进行了详细的介绍,其特色之处在于对创新和新技术的强调,以及类似于工具书的实用性。不论是对有志于创新的学生和各界人士,还是对已经投身于创业的企业家,本书都具有一定的实际使用价值。

图书在版编目(CIP)数据

创业与风险投资=Entrepreneurship and Venture Capital/J. Kent Millington, 汪文隽著;鲁炜,汪文隽编译. 中英文双语版. —合肥:中国科学技术大学出版社, 2010. 7

ISBN 978-7-312-02711-6

I. 创… II. ①J… ②汪… ③鲁… III. 企业管理—风险投资—汉、英
IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 119196 号

出版 中国科学技术大学出版社
安徽省合肥市金寨路 96 号, 邮编:230026
网址:<http://press.ustc.edu.cn>
印刷 合肥华星印务有限责任公司
发行 中国科学技术大学出版社
经销 全国新华书店
开本 710 mm×960 mm 1/16
印张 16
字数 320 千
版次 2010 年 7 月第 1 版
印次 2010 年 7 月第 1 次印刷
定价 28.00 元

编译者的话

创业活动可以极大地促进社会发展和经济繁荣。美国是世界上创业活动最为频繁的国家,而中国社会在过去二十余年里的飞速发展也创造了无数的商机,吸引着越来越多的人参与到创业实践中。我们有幸能够将 J. Kent Millington 教授的这本以独特的视角介绍创业的英文书籍翻译为中文,并以中英文双语出版,相信此举会更好地促进中美创业人士之间的交流,促进中国的创业实践与美国先进经验的接轨。

作者 J. Kent Millington 教授在创业领域有着丰富的实践和教学经验。在过去的三十余年里,他积极投身于新企业的创办中,先后担任过数家公司的管理职位,并以天使投资者的身份活跃在美国的创业舞台上;同时,他也在美国犹他州的数所大学教授创业学,并自 2006 年开始在中国科学技术大学为 MBA 和本科生讲授创业学,其独特的分析视角、丰富的实践经验和充沛的创业热情在课堂上受到了广泛的欢迎,为中国科学技术大学的创业教育开辟了一片新的天地。中国科学技术大学管理学院的鲁炜博士和博士生汪文隽采用本书的英文版初稿作为讲义在中国科学技术大学本科和 MBA 课程中多次使用,在听取各方意见和建议的基础上,对英文版提出了一些建议和增删,J. Kent Millington 博士欣然接受并对他的讲义再次整理润色,汪文隽等随即将其编译成中文,鲁炜对编译稿进行了全文审阅和部分修正。我们希望将这本汇集了他多年创业经验和智慧的书推介到中国科学技术大学的课堂之外,从而能为更多的社会各界人士创业提供帮助。

本书最具特色之处在于对创新和新技术的强调,以及类似于工具书的实用性。在本书的前半部分,作者以掌握新技术的创业人士的视角,讨论了如何进行创新性的思考,如何识别市场上存在的机会空间,如何全面分析和充分利用手中的技术,以及如何以对创业者和客户都有利的方式将技术商业化,在填补市场空白的同时为创业者实现价值。在介绍整个创新型的创业过程时,作者提供了大量极具实用性的工作表格。在本书的后半部分,作者介绍了创业实务操作所需要的理论知识与工具,即如何撰写、推介商业计划书,以及如何为新企业融资和进行财务绩效评估等。作为一名创业的实践者和创业学教授,J. Kent Millington 在本书中将新技术开发和商业化的理论很好地融入在创业实践中,通过大量的工作表格和详尽切实的创业建议,将他三十余年创办和管理新企业的经验与读者做了分享。可以说,不论是对有志于创新的学生和各界人士,还是对已经投身于创业的企业家,本书都

是一本独具实用性的创业指南。

中国科学技术大学管理学院研究生于青青、李刚、戚婷婷、梁羽周、严夏均参与了本书中文部分的编译工作,在此译者对以上同学致以真挚的谢意!译文中的任何不妥之处均由译者负责,敬请读者批评指正。

鲁 炜 汪文隽

2010年1月15日写于美国盐湖城

PREFACE

Many people think that entrepreneurship means starting a new business and so in almost all texts and books on the subject, there is significant, almost exclusive, focus on starting and growing a new company. You will find a good bit of that in this book as well. But I take a more expansive view of entrepreneurship. I view entrepreneurship as the process of seeing a problem that needs a solution, creating a solution for the problem, and then delivering that solution in a way that people will pay an amount that allows for a profit to be made. This might be done by organizing a new company to develop and deliver the solution, but it might also be done within large existing companies. The process of creating value from new ideas is what I call entrepreneurship. Other titles may be applied, but the process is the same: identify a problem, develop a solution, and deliver the solution.

This book was conceived as part of the study materials for students in classes of entrepreneurship that I have taught over the years. It is not intended to be an overview of the general principles of entrepreneurship. Instead, it is focused on the challenge of developing new technologies into valuable products that solve problems for eager consumers. This may include the development of a new company, creating a joint venture, licensing the technology to others, or some other commercial arrangement that moves technology from the bench to the market. It is hoped that new companies get created in the process as these vibrant new companies provide the engine of economic growth throughout the world.

I have had the privilege in my 35 years career to be in both business and academia. Many of the ideas in this book come from experiences I have had in both arenas. I have worked almost all my career in growing companies where the emphasis was on bringing new ideas from incubation to fruition. Along the way I have been able to work with some marvelous people whose ideas have received strong approbation in the market. Likewise, I have worked with great people whose ideas did not receive the same welcoming entry into the market. In all

cases, the ideas seemed strong and useful, but it is the market that finally determines whether a solution is acceptable. During this time I have been able to develop some approaches to evaluating new ideas, especially new technologies, which are presented for the first time in this book. In some instances, the work of other authors and writers are used to give more meaning and substance to this book. It is hoped that all of it will be useful for anyone looking to use technology as a basis for creating value, and hopefully creating a new, successful company.

Many of the ideas presented here were created as I served as Business Development Director at the Idaho National Engineering Laboratory. They were further enhanced when I was Entrepreneur in Residence at Utah Valley University and taught courses there in entrepreneurship. More particularly, the opportunity I have had in recent years to be an adjunct professor of entrepreneurship at the University of Science and Technology of China, in Hefei, China, teaching the course, Entrepreneurship and Venture Capital at MBA level and team teaching with Dr. Lu Wei, Assistant Dean of the School of Management at USTC as an open course to students of all majors, especially science and technology, has allowed me to pull together the ideas that have resulted in this book. My special thanks to Dr. Lu Wei, Assistant Dean of the School of Management at USTC, for his suggestion and encouragement for me to turn my teaching notes into a book. It has been a marvelous experience. I also want to thank Wang Wenjun, a PhD student at USTC, for her help as I teach at USTC, her suggestions and contributions to the English version of this book and also for the translation of this and other material into Chinese.

I have also been significantly impacted as I have worked for many years in business in the US and Asia. I have had the pleasure of working with some of the best people on the planet, learning from them, and benefiting financially from that association. The memory of building companies with them is not adequately described in the book, but is at the heart of the things I have learned and tried to convey here. My life has been immeasurably enhanced by knowing and working with such great people.

Some of the ideas in this book are my own, but I have used the good work of others as well to make this a more useful reference book and guide to technology assessment. I alone bear responsibility for the contents and accuracy of this book.

J. Kent Millington
December, 2009

前 言

许多人认为创业意味着创办新的企业,因此,创业领域几乎所有的教科书和其他书籍都把重点放在介绍如何创办和发展一个新的企业上。这个主题在本书里同样占了大量篇幅。但是,本书的不同之处在于,我以一个更广阔的视角去理解创业。在我的理解中,创业是这样一个过程:发现某个亟待解决的问题,为该问题提供一种解决方案,再以消费者愿意接受的、可盈利的方式将这种解决方案推向市场。这一过程可能需要创办一个新企业来开发和销售解决方案,但是也可能在现存的大企业内部就可以完成。我所定义的创业是从新想法中创造价值的过程。这一过程也可以被冠以其他的名称,但是过程的实质就是:识别问题,提出解决方案,向市场推出解决方案。

本书是我这些年教授创业学时为学生提供的学习资料的一部分。本书并不是对创业学科一般原理的综述,而是重点讨论如何把新技术开发为能够满足消费者需求的有价值的产品。这一技术开发过程的结果是多样化的,可能是一个新企业的创办和发展,可能是合资企业的成立,也有可能仅仅是技术使用许可的转让,或者是其他可以把技术从实验室推向市场的商业合作关系的建立。最好的结果无疑是创办新企业,因为这些具有活力的新企业是全球经济增长的动力。

在我三十五年的职业生涯中,我很有幸能够同时涉足商业界和学术界。本书中的许多内容都来自我在这两个领域里积累的经验。我几乎所有的工作都涉及企业发展,而工作重心都是把新想法从孵化阶段发展到可以盈利的收获阶段。在工作中,我有幸能够与一些非常了不起的人合作,他们的想法在市场上获得了广泛的认可。同样,我还有机会认识那些想法没有获得相仿的市场认可的人。我所接触到的这些新想法看上去都是强有力的,也是有用的,但是最终还是由市场去决定这些新想法是否能被消费者接受。在我的工作中,我总结出一些评估新想法特别是新技术的方法,这些方法在本书中第一次公开。在一些章节里,本书引用了其他作者的成果,以增强本书的意义和实质。那些试图利用新技术去创造价值乃至创办成功企业的创业者们,希望本书对你们有所帮助。

本书中的许多想法都产生于我任美国爱达荷州国家工程实验室商业开发主管之时,并在我任犹他山谷大学入驻企业家并教授创业学课程期间进一步得到拓展

和提炼。尤其需要指出的是,近年来我在安徽合肥中国科学技术大学担任 MBA 创业学课程教授,并与中国科学技术大学管理学院院长助理鲁炜博士共同给中科大不同专业的本科生讲授创业与风险投资课,使得我能够把这些想法集中起来,才有了这本书的问世。我要特别感谢鲁炜博士,感谢他把教学课件整理成书以及给予的建议和鼓励,这些经历都是令人难忘的。我还要感谢中科大博士生汪文隽,感谢她在我于中科大授课期间给予的帮助,感谢她对本书英文版提出的建议和做出的贡献,同样感谢她将本书和其他材料译为中文。

在我的职业生涯中,在美国和亚洲的经商经历也让我受益匪浅。我很有幸能够与一些最杰出的人一起工作,向他们学习,同时还从经济上获益。与他们一起创办企业的经历在本书中并没有完全展开描述,但这却是这些年我所学到的东西的核心,也是我希望在本书中传递的内容的核心。能够结识他们并与他们一起工作极大地充实了我的生命。

本书中的一些想法是我自己的,同时我也引用了他人的工作,以使本书作为一本参考书和技术评估指南更具实用性。我对本书的内容和准确性承担所有责任。

肯特·密灵顿
二零零九年十二月

目 录

编译者的话	(i)
-------------	-------

PREFACE	(iii)
---------------	---------

前言	(v)
----------	-------

创业与风险投资

第 1 章 创业入门篇	(3)
-------------------	-------

1.1 创业的定义	(3)
-----------------	-------

1.2 创业是艺术也是科学	(5)
---------------------	-------

第 2 章 创新和创造力	(7)
--------------------	-------

2.1 创造力	(7)
---------------	-------

2.1.1 创造性思维	(8)
-------------------	-------

2.1.2 技术/知识	(8)
-------------------	-------

2.1.3 动机	(9)
----------------	-------

2.2 创新	(9)
--------------	-------

2.3 连接创造力、创新和创业	(12)
-----------------------	--------

2.4 本章小结	(14)
----------------	--------

第 3 章 创业机会识别	(15)
--------------------	--------

3.1 机会的来源	(17)
-----------------	--------

3.2 评估创业机会	(19)
------------------	--------

3.3 机会识别的结果	(21)
-------------------	--------

3.4 本章小结	(23)
----------------	--------

第 4 章 技术商业化	(24)
-------------------	--------

4.1 技术商业化的过程	(24)
--------------------	--------

4.1.1	想象	(26)
4.1.2	孵化	(26)
4.1.3	演示	(27)
4.1.4	促销	(27)
4.1.5	维持	(28)
4.1.6	桥接	(28)
4.2	模型的商业应用	(29)
4.3	技术评估模板概述	(31)
4.4	技术评估模板实例	(32)
4.5	本章小结	(41)
第5章	创业过程	(42)
5.1	创业过程	(43)
5.1.1	机会	(44)
5.1.2	资源	(45)
5.1.3	团队	(47)
5.2	协调和不足	(48)
5.3	本章小结	(50)
第6章	撰写商业计划书	(51)
6.1	商业计划书的格式	(52)
6.2	执行摘要	(53)
6.3	管理和组织计划	(53)
6.4	产品/服务计划	(58)
6.5	营销计划	(60)
6.6	运营计划	(63)
6.7	财务计划	(63)
6.8	本章小结	(65)
第7章	推介商业计划书	(67)
7.1	推介简报	(68)
7.2	幻灯片演示	(72)
7.3	本章小结	(74)

第 8 章 新企业融资	(75)
8.1 关于融资的一些定义	(75)
8.2 资本需求的不同阶段	(76)
8.3 资本来源	(78)
8.4 在中国融资	(83)
8.5 步步为营法	(85)
8.6 本章小结	(88)
第 9 章 评估财务绩效	(89)
9.1 财务报表	(89)
9.2 财务报表预测	(93)
9.3 评估技术	(94)
9.4 本章小结	(102)

ENTREPRENEURSHIP AND VENTURE CAPITAL

Chapter 1 Introduction to Entrepreneurship	(105)
1.1 Defining Entrepreneurship	(105)
1.2 Entrepreneurship is both Art and Science	(108)
Chapter 2 Innovation and Creativity	(110)
2.1 Creativity	(110)
2.1.1 Creative Thinking	(111)
2.1.2 Expertise/Knowledge	(112)
2.1.3 Motivation	(112)
2.2 Innovation	(113)
2.3 Connecting Creativity and Innovation to Entrepreneurship	(117)
2.4 Summary	(119)
Chapter 3 Opportunity Recognition	(120)
3.1 Sources of Opportunities	(123)
3.2 Evaluating Opportunities	(126)
3.3 Outcomes of Opportunity Recognition	(129)
3.4 Summary	(131)

Chapter 4 Technology Commercialization	(132)
4.1 The Process of Technology Commercialization	(133)
4.1.1 Imagining	(134)
4.1.2 Incubating	(135)
4.1.3 Demonstrating	(136)
4.1.4 Promoting	(136)
4.1.5 Sustaining	(137)
4.1.6 Bridging	(138)
4.2 A Business Extension of the Model	(140)
4.3 A Technology Assessment Template	(141)
4.4 The Template	(143)
4.5 Summary	(153)
 Chapter 5 The Entrepreneurial Process	 (155)
5.1 The Entrepreneurial Process	(156)
5.1.1 Opportunity	(158)
5.1.2 Resources	(159)
5.1.3 Team	(161)
5.2 Fits and Gaps	(163)
5.3 Summary	(165)
 Chapter 6 Creating a Business Plan	 (166)
6.1 Business Plan Format	(167)
6.2 Executive Summary	(168)
6.3 Management and Organization Plan	(169)
6.4 Product/Service Plan	(175)
6.5 Marketing Plan	(178)
6.6 Operations Plan	(182)
6.7 Financial Plan	(183)
6.8 Summary	(186)
 Chapter 7 Selling the Plan	 (187)
7.1 The Elevator Pitch	(188)
7.2 PowerPoint Presentations	(194)

7.3	Summary	(196)
Chapter 8	Raising Capital for the New Venture	(198)
8.1	Some Definitions	(199)
8.2	Stages of Capital Requirements	(200)
8.3	Sources of Capital	(202)
8.4	Raising Money in China	(209)
8.5	Bootstrapping	(213)
8.6	Summary	(216)
Chapter 9	Evaluating Financial Performance	(218)
9.1	Financial Statements	(218)
9.2	Financial Statement Projections	(224)
9.3	Evaluation Techniques	(225)
9.4	Summary	(236)
BIBLIOGRAPHY		(237)

创业与风险投资

第1章 创业入门篇

近年来,越来越多的人发现了创业带来的机会,创业已成为一门学科,并在全世界引起广泛的关注。在许多国家,对大多数人来说,创办和经营自己的企业是首选而且常常是唯一的选择。世界各地分布着数千万的小企业,这些企业为数十亿的人解决了生存问题和福利问题。通常情况下,创业,意味着新企业的成立,意味着新技术、新理念的引入。本书将从一个全新的角度介绍创业这一重要学科,并着重介绍把新技术引入市场的特殊策略。

对于创业,有多种解释,这里只介绍其中几种。本书是从能够获得新技术并期望将其商业化的视角去研究创业的。在许多情况下(当然不是所有情况),这种商业化都将导致一个新公司的成立和发展。在后面的章节中会详细阐述创业机会评估、撰写商业计划书和为新企业融资的过程。本书会提供大量的工作表和商业计划书编制指南,感兴趣的创业者们可以借此深入了解创业机会评估和商业计划书。可以说这本书是一本工具书,它将帮助你筹划创立一个新的企业,并且引导你撰写行之有效的战略筹划和商业计划书。

1.1 创业的定义

20世纪就出现了众多对于创业的定义。“Entrepreneur(创业者)”这一词原本是一个法语词汇,意思是“去做某事”或“做中间人”。对这一含义的另一种描述方式是,创业者试图为两组人建立一种联系,并做对两组人都有价值的事。“创业者”在字典中的定义是:创业者是组织、管理并承担企业风险的人。另一个非常有意义的定义是,创业者为个人获取财富而去创新或创造,他们主动创造财富并承担这些行动中的个人风险。

下面的定义来自于纽约伊萨卡(Ithaca)康奈尔大学(Cornell University)的学生们:

“创业者是愿意为获得对自身有利的结果而承担风险的人。”