

The Chinese University of Hong Kong



深圳市社会科学院
SHENZHEN ACADEMY OF SOCIAL SCIENCES

全球创业观察

GEM

香港和深圳研究报告2004



工業貿易署
Trade and
Industry
Department



The Asia-Pacific Institute of Business



工商管理研究社

Booz | Allen | Hamilton

21世纪经济报道

全球创业观察

香港和深圳研究报告

2004

摘要

- 令人惊异地，只有少数香港人 - 成年人口的 3% - 在近年开始创业。在深圳，其相应的数据则高达 11%-12%。全球创业观察（GEM），称有关比率为整体创业活动率（TEA），这些数字多年来都保持稳定。
- 相对其它收入相约的经济体，港深两地的整体创业活动率较低。香港利用机会创业的人口百分比（机会主导的整体创业活动率）偏低，而深圳因没有找到更好的工作而创业的人口百分比（需要主导的整体创业活动率）比预期偏低。
- 一个人的教育程度越高，越富裕，利用机会创业的机率就越高。
- 绝大部分港深两地的创业者创业时都利用标准技术，出售已有产品和服务，并且进入竞争性市场。
- 港深两地创业活动的行业组成是相同的，类似世界上其它低收入国家。
- 香港良好的政府政策和健全的软硬基础设施为经商提供了卓越的环境。
- 香港成本高、缺乏创业教育、研发和市场脱节等因素，阻碍了创业。
- 深圳高度进取、积极的移民文化，以及活跃的经济气候提供了卓越的创业环境。
- 深圳缺乏教育资源、社会凝聚力和信用阻碍了创业。
- 香港对创业态度是矛盾的：虽然创业理念受到推崇，但是愈来愈多的人因害怕风险而不愿意在创业阶段作出牺牲。
- 港深两地的私募创业融资很相似。
- 在港深两地的私募创业融资中，社会关系较家庭关系重要。
- 创业资本最重要的来源是私募创业融资者。
- 一半私募创业融资者并非为了赚钱而投资。
- 在珠三角目前的经济情况下，高创业取向能提高公司的盈利能力。
- 港深两地公司的创业取向相似，但都低于国际标准。
- 公司的创业取向由几个因素构成，包括管理灵活性、创新性和战略取向。
- 与深圳公司相比，香港公司的管理结构较鼓励自主性，故在这方面更具创业精神。
- 与香港公司相比，深圳公司较主动寻找机会，较关注高速成长，而忽略资源限制。这些创业取向的因素越高，短期盈利率就会越低。

建 议

我们在2002年和2003年研究报告中的建议仍然有效(见附录I)。以下为补充的建议。

- 由于创业活动率反映了经济体的社会和体制特点，故此鼓励创业的计划必须是长期的，短期措施很可能招致失败。
- 政府计划对创业者和私募创业融资人都能发挥作用。
 - 香港的专业人士应更积极参与政府现有的计划，以鼓励创业，并为年轻的创业者提供更多支持。
 - 深圳政府可设立针对中小企业的服务机构，并增设信用信息系统。
 - 在港深两地，商业和社会组织可为私募创业融资提供信息和网络服务，包括社会创业投资。
- 对港深两地的公司来说，增加公司创业活动率应能同时增加长期利润，但是每间公司必须预先权衡此创业取向因素之得失。
- 港深两地人民加深了解，可以增加两地的创业活动率和生产率。两地进一步互补土地、劳务和金融等资源、基础设施、物流、社会制度和信息等数据，便可互惠互利。政府、商人、教育家、社会组织和个人都可协助达成互利。



致 谢



蔡美玲教授
香港中文大学创业研究中心主任

我谨代表全球创业观察香港及深圳研究小组，向协助我们完成研究的人士和机构表示谢意。全凭中小企业发展支持基金，香港中文大学亚太工商研究所及香港管理专业协会工商管理研究社的赞助，我们才可以继续研究香港及深圳的创业活动。有赖赞助机构的帮助，此研究方得以在过去三年顺利进行，并让我们进行研讨会和分享研究成果。

全球创业观察项目促使我们创办了创业研究中心（www.cuhk.edu.hk/centre/entrepreneurship），以鼓励香港中大的学生学习创业及培养创业精神。

我们很荣幸能继续与深圳市社会科学院院长乐正教授和其组员合作，促成了深圳的研究工作。

我们希望借此机会多谢各位专家，他们都是香港和深圳商界、财务界、服务界、研究界和政府机构的领袖，其工作与创业密切相关。专家们客观而坦率的评价，帮助我们了解港深两地的创业发展情况。我们还要感谢曾经参与过电话抽样调查的港深两地多达四千位成年居民。

2004年，我们开始研究港深两地公司内的创业精神定位和私募投资的情况。我们认为凡在有创新产品、服务或有意拓展市场的公司，都有创业活动。以往的研究结果告诉我们，私募投资对新企业是很重要的。我很高兴港深两地的研究员都能够果敢地完成所有额外工作和挑战。本研究是由谭安厚教授和姚咏仪教授负责设计和拓展的。张晰晰小姐花了许多时间访问研究对象。香港管理专业协会工商管理研究社的林伟骏先生和卢伟成先生不断地协助我们锁定相关公司，让我们完成香港首个同类型研究。区玉辉教授对私募投资的热诚，教人非常振奋。他们的高水平研究和知识上的支持，协助提升本研究对社区政策及商业领袖价值。他们本身就好像创业家一样，以坚毅的精神克服了重重挑战。

我们特别感谢50间在港深两地参与了是项研究的机构。他们提供了公司的的资料，更允许我们把研究资料公开，是我们帮助业界培养创业精神的好伙伴。

商界对创业精神课题的兴趣，鼓励我们继续朝这一方向研究。香港生产力促进局、香港创业投资协会和香港中小型企业商会帮助我们联系了他们的会员。今年我们很高兴地得到香港玉山科技协会的加盟支持我们的论坛。



一年一度的论坛是全球创业观察的重点。每年我们都会调查影响创业精神定位的主要因素。我们要鸣谢以下演说嘉宾腾出宝贵时间及就论坛主题的提供意见。他们包括布斯艾伦咨询公司的大中华区金融业务负责人谢国诚先生，飞利浦电子亚太区主席兼总裁文安德先生，风险投资基金界一位备受尊敬的会员，新企业家的良师谢国安先生，香港玉山科技协会的秘书长吴俊平先生和 YesAsia.com 的创办人刘国柱先生。

中文大学创业研究中心的罗咏珊小姐和马国伟先生亦花了许多时间去预备本报告及筹备此论坛。他们减轻了我们在全球创业观察项目里最重要的一部分工作负担。我们同时感谢林凤仪小姐为宣传论坛所下的功夫。

我们亦感谢工商管理学院院长李天生教授给予的鼓励。我们很高兴香港中文大学多位同僚对本研究感兴趣，并对创业研究中心表示支持。

最后，我们向各国及和地区的全球创业观察研究小组、支持者和被访问者致以诚挚的谢意和祝贺。

蔡美玲教授
香港中文大学创业研究中心主任

前言一：杨立门署长

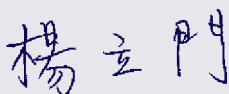
工业贸易署署长

很高兴在中小企业发展支持基金的支持下，香港中文大学与深圳市社会科学院完成了第三次的全球创业观察研究。

创业精神是促进香港经济繁荣的重要原素：透过对新产品及商务的投资，企业家为社会创造财富及就业机会。

「2004年全球创业观察研究报告」对影响香港、深圳两地创业精神的环境提出极具启发性的见解。报告也分析了一些已有一定业绩公司的创业经验，以及为新成立公司如何争取融资提出实际建议。

在瑞士国际发展学院最近发表的「2005年全球竞争力年报」中，香港获评为全球第二最具竞争力的经济体系及亚洲区首位。正如该年报所述，创业精神是维持香港竞争力的基石之一。香港特别行政区政府将会继续努力，维持香港的优良营商环境，让企业家能在香港实现他们的创业理想。



杨立门
工业贸易署署长

前言二：乐正教授

深圳市社会科学院院长

作为一个高成长的发展中城市，创业是深圳过去，也是未来长期发展的主题。2004年度的创业观察资料显示，近期1/9至1/8的深圳成年人口有创业活动，整体创业活动率在35个参加评估的国家和地区中居第10位，属中上水平。其中主动创业的机会型创业活动率更居第8位，机会型与需求型创业活动率之比为7.1。这说明深圳不仅仍然是南中国的一块创业热土，而且其创业活动特征接近发达国家地区。深圳经济的高增长性、移民社会的开放性、市场功能的相对成熟、连接国际市场的产业配套以及年轻市民的活力动感，都为来深圳的青年人提供了创业的优越条件。

但是随着深圳经济快速发展和城市规模急剧膨胀，深圳的创业活动也受到一些新因素影响。土地和水资源匮乏，经营成本攀升，产业成本上涨，高技术人才紧缺，香港经济的拉动因素弱化，以及内地其它城市的高速增长，都提高了深圳创业者创业的难度。今年深圳领导人提出了建设效益深圳与和谐深圳的发展构想，希望在提升产业综合效能和城市发展品位方面开创新局面。政府领导人还提出要培育鼓励创新，崇尚成功，宽容失败的创业氛围。这些都使人对深圳创业环境的优化充满憧憬。

一个城市的创业氛围需要持续不断的培育、研究和改善，尽管过程缓慢，但是本研究希望从细微变化中辨认出值得注意的发展趋势。

乐正教授
深圳市社会科学院院长

目 录

摘要	II
致谢	IV
前言一：杨立门署长	VI
前言二：乐正教授	VII
图表目录	X
全球创业观察介绍	1
概念模型	2
资料和研究方法	3
成年人口电话抽样调查	3
专家访谈	3
公司创业精神问卷调查	3
第一部分：成年人电话抽样调查结果	4
整体创业活动率（TEA）	4
创业者的特征	8
创业活动的性质	12
第二部分：专家访谈调查结果	16
资金支持	20
政府政策和计划	22
教育和培训	23
研发转移	24
商业和专业基础设施	24
市场开放度	26
文化和社会规范	28
经济气候	29
劳动力特点	30
政治、体制和社会环境	30
第三部分：私募創業融資	32
私募和正式的投资	32
私募创业融资人的特征	35
结论	39

第四部分：公司的创业精神	40
创业取向	40
港深两地构成创业精神的各种因素	43
不同环境中创业精神的好处	44
港深两地公司创业精神的差异	46
国际基准调查	47
附录 I：以前年份香港／深圳两地 GEM 研究的建议	48
2002 年给香港的建议	48
2003 年给香港的建议	50
2003 年给深圳的建议	50
附录 II：GEM 各国小组和赞助者	51
附录 III：全球创业观察香港及深圳论坛	57
论坛日程	57
午膳演讲撮要：文安德先生	58
开幕礼致辞撮要：谢国诚先生	62
附录 IV：研究方法和衡量指标	64
成年人口电话抽样调查	64
专家访谈	65
公司的创业精神研究	66
附录 V：有关公司的创业精神的学术研究及其结果	72
附录 VI：2004 年 GEM 港深两地的专家	74
香港专家(2004)	74
完成 2004 年问卷的香港专家(2003)	74
完成 2004 年问卷的香港专家(2002)	75
公司创业精神调查表的香港受访者	75
深圳专家(2004)	77
公司创业精神调查表的深圳受访者	79
附录 VII：全球创业观察 2004 年香港及深圳研究小组	80
香港小组	80
深圳小组	82

图表目录

图 1	概念模型	2
图 2	各经济体之创业活动率	4
图 3	整体创业活动率(TEA)与人均总产值(GDP)的关系函数	5
图 4	「需要主导」和「机会主导」的整体创业活动率 (TEA)	6
图 5	各经济体之机会主导和需要主导整体创业活动率 (TEA) 比例与人均总产值的关系函数	7
图 6	比较两性的创业活动率	8
图 7	比较不同年龄人士的创业活动率	9
图 8	比较不同教育程度人士的创业活动率	10
图 9	比较不同收入人士的创业活动率	11
图 10	行业分布	12
图 11	新公司的规模	13
图 12	产品和服务的新颖性	13
图 13	技术的新颖性	14
图 14	竞争水平	14
图 15	公司拥有权之结构	15
图 16	优势衡量	17
图 17	优势的优次指标：香港对深圳	18
图 18	劣势的优次指标：香港对深圳	19
图 19	融资情况	20
图 20	专家对政府政策和计划的意见	22
图 21	商业和专业基础设施	25
图 22	市场开放度	26
图 23	有形基础设施	27
图 24	专家对文化的意见	28
图 25	经济前景	29
图 26	专家对劳动力特点的意见	30
图 27	法律环境对创新的支援	31
图 28	创业者和私募创业融资人的预期内部回报率	32
图 29	私募创业融资和一般风险投资占总产值(GDP)的百分比	33
图 30	私募创业融资人的人均年投资金额对比人均总产值 (以美元计算)	34
图 31	香港私募创业融资的规模	35
图 32	深圳私募创业融资的规模	35
图 33	投资人和接受投资人的关系	36
图 34	私募创业融资人和接受投资人的关系以及私募创业融资人的预期回报(香港)	37
图 35	私募创业融资人和接受投资人的关系以及私募创业融资人的预期回报(深圳)	37
图 36	私募创业融资人的预期回报期	38
图 37	各行业之私募创业融资情况	38
图 38	比较创业主导和管理主导	40
图 39	创业精神的潜在因素	42
图 40	环境和创业的相互作用	45
图 41	创业因素和股本盈利的关系	45
图 42	企业创业精神的平均分数：香港，深圳和瑞典	47

全球创业观察介绍

全球创业观察（GEM, Global Entrepreneurship Monitor）是一个旨在每年评估创业活动的国际性研究项目。GEM研究改善创业环境的各种因素，以及创业与经济增长的关系。

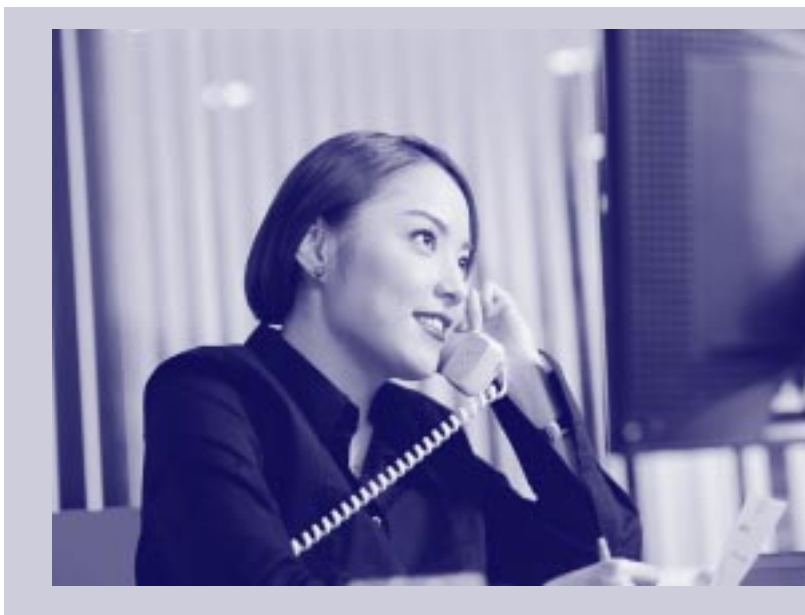
每个GEM经济体由一个专家小组独立就当地创业活动进行调查，各专家小组依据的概念及使用的调查方法完全一样，以建立一个独一无二的数据库。GEM每年进行调查一次，专家按调查所得对各经济体的创业活动进行比较。同样，由于调查方法一直保持一致，GEM能够建立一个按时间排列的数据系统。

巴布森学院（Babson College）和伦敦商学院（London Business School）发起了GEM项目，并继续担任项目的主要赞助人。自1999年至今为止，共有43个经济体参加本研究一年或以上；在2004年，共有34个经济体参加¹。GEM2004小组一览表请见附录II。

*全球创业观察：行政报告*是每年GEM的总结，今年的报告已于2005年1月20日出版，并在网站 www.gemconsortium.org 上发布。在研究国际数据和个别经济体数据的基础上，34个GEM经济体的小组还各自完成了一份书面报告，总结小组对所在经济体的研究成果及其研究的政策含义。

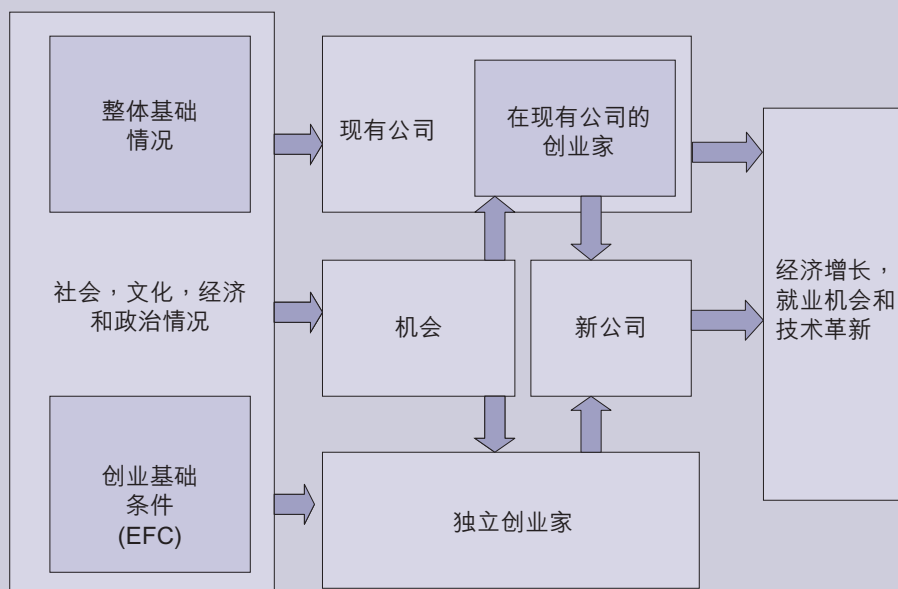
本报告阐述了港深两地小组的研究成果。香港中文大学创业研究中心在五月二十三日于一个记者招待会和五月二十四日在公开论坛上发表了研究成果。有关当日的节目流程和嘉宾的演讲摘录见附录III。

¹香港是三十四个经济体之一。香港和深圳以合作形式组成联合研究小组，但全球创业观察的研究报告只包括香港的资料。



概念模型

图 1：概念模型



经济增长来自两种渠道

- 现有公司的创业活动（图1顶部）；
- 独立创业家的创业活动（图1底部）。

尽管已创办的公司以传统方法经营对经济的贡献很大，但是整体来说其对整体经济增长的影响是负面的。因为传统产品、工序和服务的市场占有率正在下降。不过，这些企业会通过提供新产品和服务创造新价值，同时提高已有服务配送的效率；还通过成立新公司，创造就业机会及促进发展。

第二种渠道更加重要，但我们对它的研究少于第一种。有潜质的企业家发现了机会，并受到大环境以及具体创业基础条件（EFC）的影响，就会决定创业。通过重点研究创业活动，GEM 帮助研究人员和决策者了解创业过程。

所有新公司都会促进就业和经济增长，而小部分新公司更会带来巨大的经济增长和社会效益。港深两地 GEM 小组希望了解 EFC 对创业的影响，包括现有公司的创业方向及高速发展公司的个人创业活动两个方面。

资料和研究方法

本研究主要采用以下三种资料：

- 对成年人口作电话抽样调查
- 创业专家访谈
- 公司创业精神问卷调查

成年人口作电话抽样调查

三十四个 GEM 经济体中的每个研究小组随机挑选出 1,000 至 27,000 个成年人为样本，每人回答最多 40 条问题，以调查创业行为和公众对创业的态度。2004 年，GEM 在全球抽样调查了 147,780 个成年人。GEM 港深联合研究小组委派一家专业调查公司在两地抽样调查成年人。该公司在 2004 年 5 月至 6 月逢星期五及周末晚间以电话访谈的形式，成功抽样调查了 2,000 个深圳成年人和 2,000 个香港成年人。根据抽样调查的结果以及其它资料，我们计算出整体创业活动率（TEA - Total Entrepreneurial Activity），用于评估创业活动的频率。由于每个 GEM 经济体的 TEA 计算方式完全相同，故此能提供国际性比较的客观基准。除了 TEA，我们还计算了两个 TEA 的次指数：“机会主导”（Opportunity-based）TEA 以及“需要主导”（Necessity-based）TEA。机会主导的 TEA 反映的是参与创业的自发性（即出于个人兴趣寻找商业机会）；需要主导的 TEA 则反映非自发性的创业（即因为没有其它更好的职业选择才去创业）

为计算整体创业活动率(TEA)，在调查中我们将拥有以下类型公司股权的人士定义为创业者：

- 一家新公司，实质的开业工作已经开始，但工资的支付尚不足 3 个月，或
- 一家新公司，在接受调查时，成立时间不足 42 个月

整体创业活动率(TEA)是符合上述一项或两项标准的调查对象占整体样本的百分比。除了找出谁是创业者，他们有什么特徵，并计算出整体创业活动率(TEA)之外，成年人电话抽样调查还对私募创业融资者进行了评测，研究他们对起步阶段的公司和新公司进行之投资。

专家访谈

第二类数据是透过广范地访问专家而获得的。每个 GEM 经济体中，学者个别访问了 20-70 位专家。在 34 个 GEM 经济体中，合共有 1,300 多位专家接受了访谈。在深圳香港两地，我们共采访了 47 位专家。

公司创业精神问卷调查

在现存公司的创业方向经图 1 顶部所示的渠道带动经济增长。为了研究这种创业方向，我们和英国的 GEM 研究人员以及美国研究创业研究科目的独立学者合作编制了一份调查问卷，分发给港深两地的 50 位公司领导层人员。「现存公司」的营业时间应不少于 5 年，并且有超过 1000 万港币营业额。公司创业调查问卷调查了公司的内部创业活动和管理层对创业的态度。

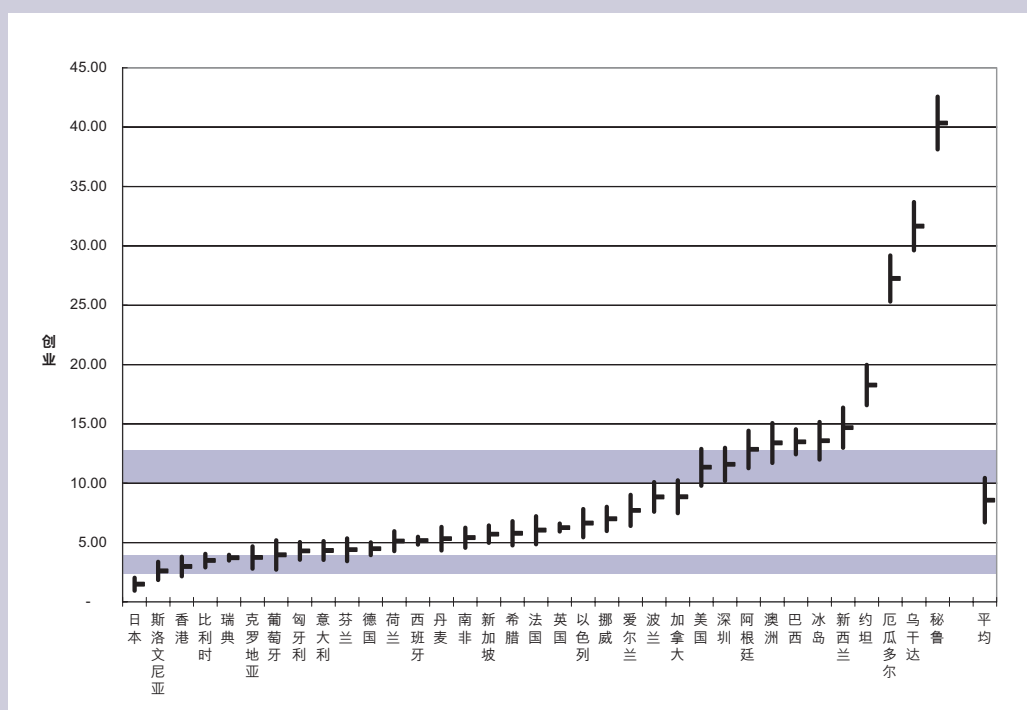
附录 IV 补充说明了我们的研究方法。

第一部分：成年人人口电话抽样调查

整体创业活动率 (TEA)

以整体创业活动率(TEA)指标来衡量，香港的创业率较低，而深圳的创业率较高。图2表示不同经济体的整体创业活动率(TEA)。香港的整体创业活动率(TEA)高于日本，和斯洛文尼亚、比利时、瑞典、克罗地亚、葡萄牙、匈牙利、意大利或芬兰等国相比没有明显差异，不过却低于德国和排列在德国右边的国家。换言之，深圳有较高的整体创业活动率(TEA)，与美国、阿根廷、澳洲、巴西或冰岛等地相若。

图 2：各经济体之创业活动率



注：每个资料点的95%的置信区间用竖线表示，港深两地的置信区间用阴影表示。

值得注意的是各年的整体创业活动率(TEA)非常平稳。香港2002年、2003年和2004年的TEA分别是3.5%、3.2%和3.0%，而深圳2003年和2004年分别是10.5%和11.6%。从统计资料来看，两个城市的TEA²水平自从我们开始记录以来没有发生什么变化。在GEM研究的其它国家中，各年的TEA也非常显著地保持一致。这种一致性的含义如下：

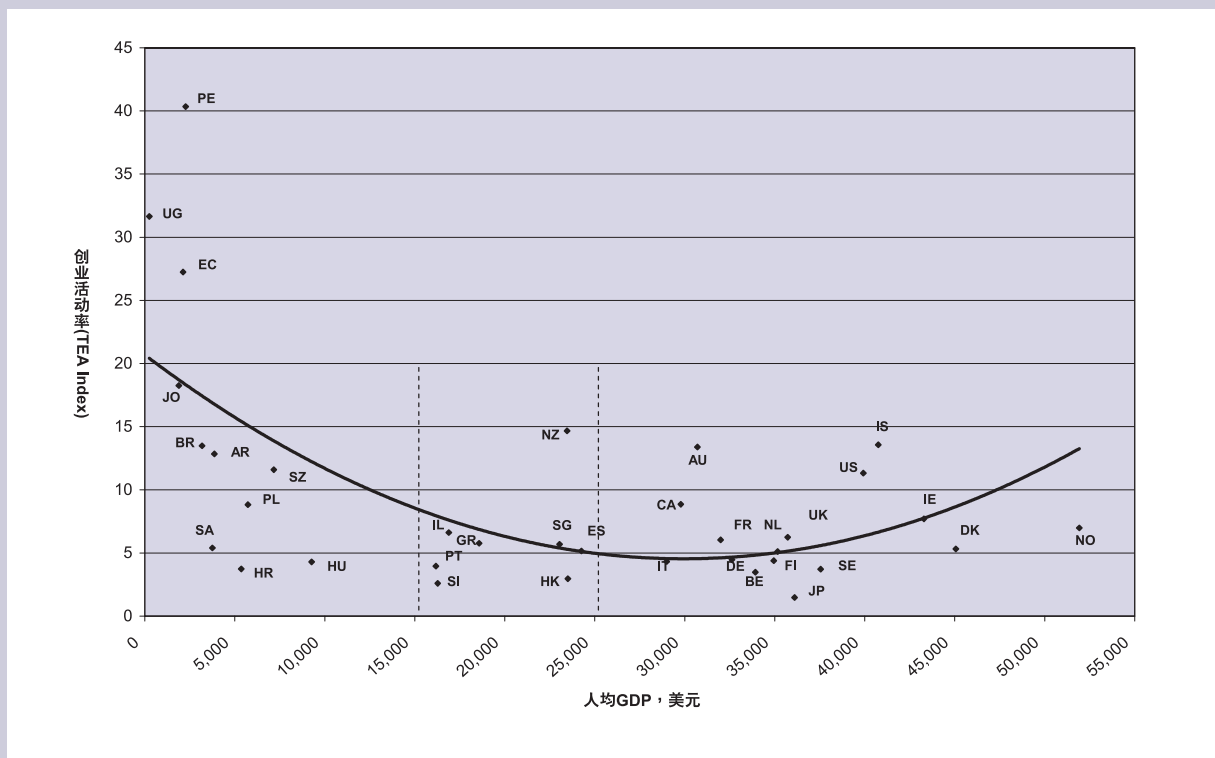
² 因为TEA是从整体人口中的取样计算，而非整体量度的。我们只知道其数值范围，而不能得出精确数值。我们确信有95%机会香港和深圳2004年的TEA分别介于2.1%至3.8%和10.2%至13%；香港和深圳2004年度TEA的95%置信区分别包括在去年所得的数值范围内

- 整体创业活动率(TEA)是衡量创业活动率的可靠指标。若TEA剧烈变化，那么研究方法就值得怀疑了。
- 创业活动率变化缓慢。创业水平反映了社会文化特征和体制，这因素本身的变化是非常缓慢的。
- 影响创业的政策须经过较长时间才能发挥作用。应急措施很可能失败。此外在进行结构改变的措施即使长期而言有效，但是短期内可能被认为「不成功」。

图 1 的概念模型表示了创业活动如何驱动经济增长，但是经济发展和创业活动之间是有互动关系的。整体创业活动率(TEA)水平说明了经济发展的水平。低收入经济体的TEA一般很高，（例如深圳）；许多中等收入经济体的TEA一般较低，（例如香港）；而象美国等高收入经济体的TEA一般亦会较高。图 3 用抛物型趋势线表示这种关系³。造成这种形状的理由可能包括：在低收入国家中，现存公司不能提供就业机会；中等收入经济体能够利用现有技术；以及在发达的经济内，活跃的创新活动能提供创业机会。有趣的是，港深两地都在曲线下方。为什么会这样呢？这个问题的答案与“为什么创办新公司？”的答案部分吻合。

³从统计学的角度观察，这个关系的解释力并不强。图中的曲线是用以下的方程式推出来的： $TEA = 2 \cdot 10^{-8} \text{GDPC}^2 + 0.0011\text{GDPC} + 20.679$ ，其中，GDPC表示人均收入，同时 $R^2 = 0.3997$

图 3：整体创业活动率(TEA)与人均总产值(GDP)的关系函数



注：AR：阿根廷；AU：澳洲；BE：比利时；BR：巴西；CA：加拿大；DE：德国；DK：丹麦；EC：厄瓜多尔；ES：西班牙；FI：芬兰；FR：法国；GR：希腊；HK：香港；HR：克罗地亚（Hrvatska）；HU：匈牙利；IE：爱尔兰；IL：以色列；IS：冰岛；IT：意大利；JO：约旦；JP：日本；NL：荷兰；NO：挪威；NZ：新西兰；PE：秘鲁；PL：波兰；PT：葡萄牙；SE：瑞典；SG：新加坡；SI：斯洛文尼亚；SZ：深圳；UG：乌干达；UK：英国；US：美国；ZA：南非

图 4：「需要主导」和「机会主导」的整体创业活动率（TEA）

	TEA 合计	需要主导的 TEA	机会主导的 TEA	机会／需要比
阿根廷	12.8	3.7	9.1	2.4
澳洲	13.4	2.5	10.7	4.3
比利时	3.5	0.2	2.9	15.3
巴西	13.5	6.2	7.0	1.1
加拿大	8.9	1.4	7.3	5.4
克罗地亚	3.7	1.6	2.0	1.3
丹麦	5.3	0.4	4.8	13.0
厄瓜多尔	27.2	8.4	18.2	2.2
芬兰	4.4	0.3	3.5	10.6
法国	6.0	1.4	4.6	3.4
德国	4.5	1.2	3.1	2.6
希腊	5.8	1.7	3.8	2.3
香港	3.0	1.0	2.0	2.1
匈牙利	4.3	1.2	2.8	2.2
冰岛	13.6	0.7	12.0	16.7
爱尔兰	7.7	1.0	6.6	6.7
以色列	6.6	1.5	4.8	3.1
意大利	4.3	0.3	3.1	9.3
日本	1.5	0.2	1.1	6.2
约旦	18.3	2.6	14.5	5.7
荷兰	5.1	0.7	4.3	6.3
新西兰	14.7	2.1	12.3	5.8
挪威	7.0	0.9	5.8	6.8
秘鲁	40.3	13.1	26.9	2.1
波兰	8.8	3.1	5.7	1.8
葡萄牙	4.0	1.0	3.0	3.0
深圳	11.6	1.4	10.1	7.1
新加坡	5.7	0.6	5.0	7.9
斯洛文尼亚	2.6	0.4	2.2	5.1
南非	5.4	2.4	2.8	1.2
西班牙	5.2	0.6	4.5	7.3
瑞典	3.7	0.3	3.1	9.5
乌干达	31.6	14.4	16.5	1.2
英国	6.3	0.6	5.5	8.7
美国	11.3	1.5	9.5	6.3

一个人创办新公司的原因有两种：

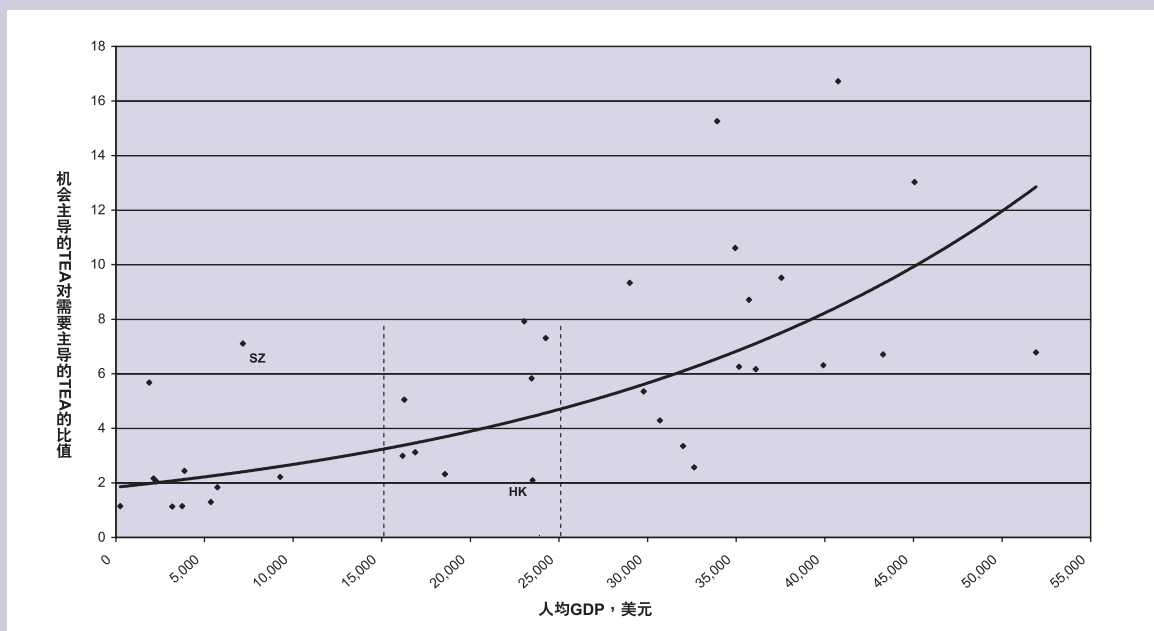
1. 抓住商机；或
2. 没有更好的工作机会。

*趋势是利用公式： $比 = 1.8406 e^{0.00004GDP}$ 计算出来的，其中GDP表示人均GDP， $R^2 = 0.5479$ 。

图4详细列出了为抓住商机而创业的受访者（机会主导的TEA）和没有更好工作而创业的受访者（需要主导的TEA）的比例。当然，受访者可能同时因为上述两种理由而创业的。在GEM电话访谈中，采访者没有告诉受访者可接受同时选择两项理由，但若受访者给了这两项理由，采访者亦会接受。图4显出，只有在比利时、法国、意大利和日本，才有相当一部分创业者（即10%以上）拒绝被归类为“机会”或“需要”型的创业者。

图5将机会主导的TEA对需要主导的TEA的比表示为人均国内生产总值的函数⁴：即收入水平越高，机会对需要的TEA的比例就越高。而在没有社会安全保障网的较贫穷的经济体中，更高比例的人因逆境所迫而创业。

图5：各经济体之机会主导和需要主导整体创业活动率（TEA）比例与人均总产值的关系函数

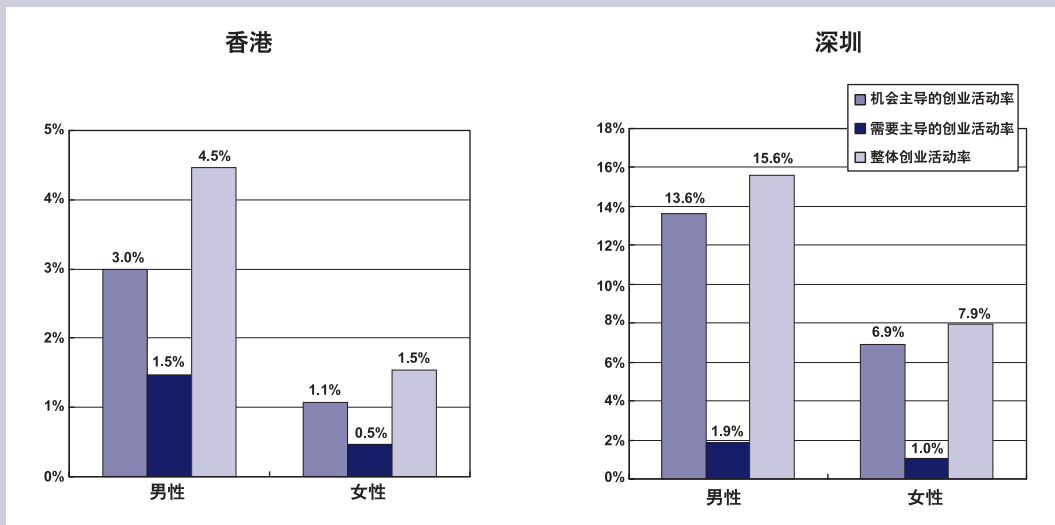


香港的位置（低于趋势线）和深圳的位置（高于趋势线）的颇值得讨论。在我们的收入组中，需要主导TEA在总TEA中占的比率较高，这是因为香港的机会主导TEA低。其需要主导TEA与其它中等以及较高收入水平的经济体大致相同。造成较低的机会主导TEA的原因包括高成本、风险承受能力低、偏好为大公司工作以及教育制度等等。我们将在本报告第二部分讨论这些问题。在深圳，因其移民特性，需要主导的TEA远低于其它类似总产值的经济体。这因素导致深圳整体创业活动率(TEA)合计偏低。

创业者的特征

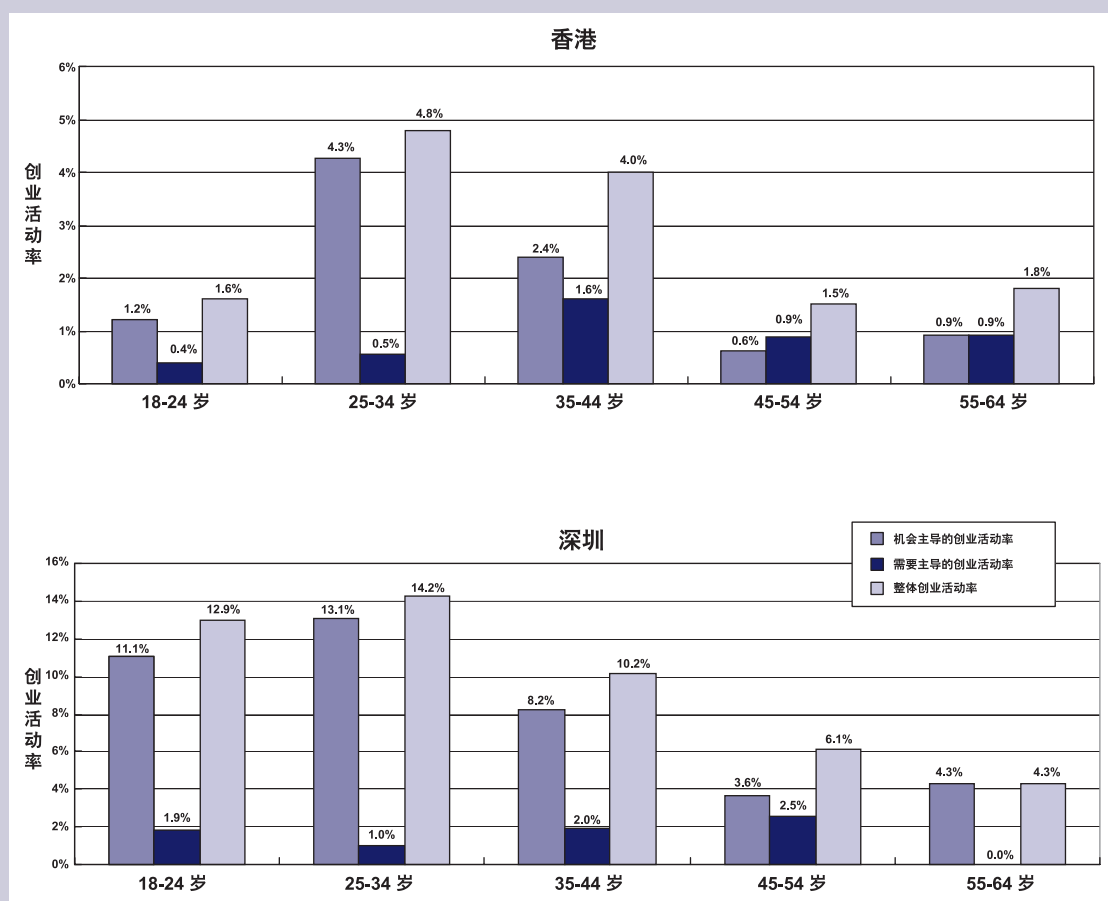
综观全世界的平均值，男性的创业可能性比女性高一倍。在低收入经济体和高收入经济体中，男女创业者的比例低于中等收入经济体。港深两地的情况和这种趋势吻合。在香港，男性创业者和女性创业者的人数大约为三比一。在深圳，男女创业者人数之比大约为二比一（见图6）。

图6：比较两性的创业活动率



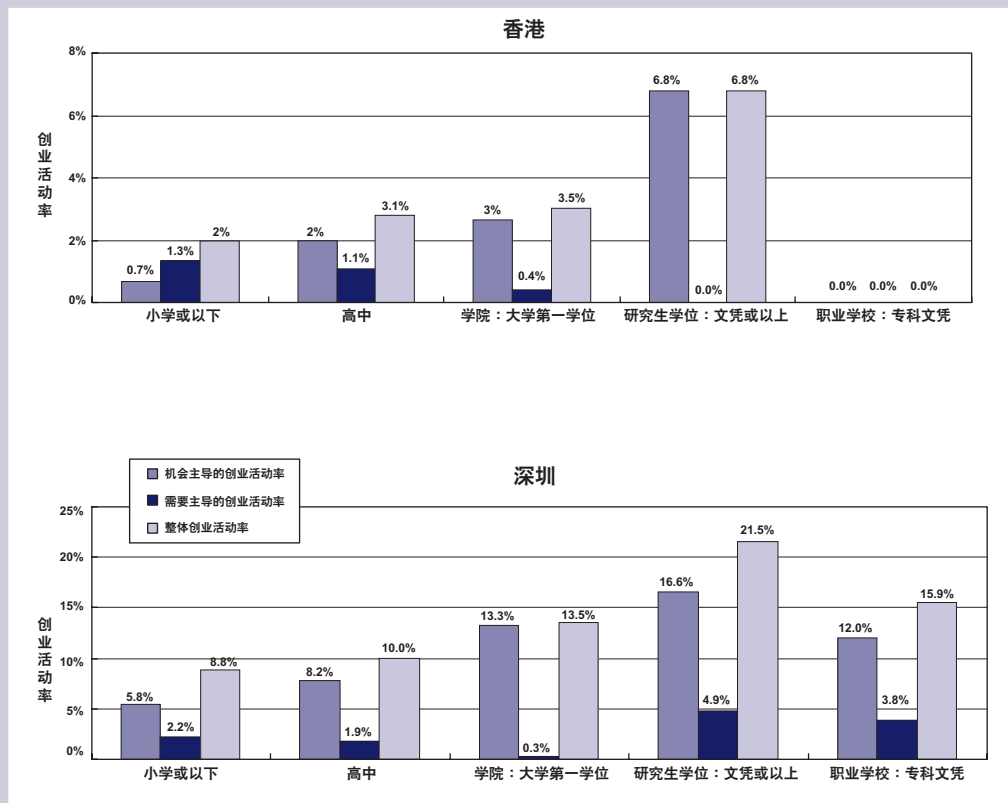
不同经济体中，创业者的年龄分布（见图7）差别很小。在香港、深圳和世界各地，25到34年龄段人士为最具创业精神。在深圳，18岁到24岁属于第二个最具有创业精神的年龄段。在香港，大专教育较为普及，35岁到44岁属于第二个最具创业精神的年龄段。在港深两地，年轻人寻找机会进行创业；但是，随著年龄的增长，机会主导的TEA对需要主导的TEA的比例开始下降。然而在深圳，即使在最老的年龄段内，我们抽样调查也没有发现出于需要而创业的企业家。这大概反映了深圳最近的移民特征，即前景无望的中年人和老年人倾向于返回家乡，而不是选择留在深圳。

图7：比较不同年龄人士的创业活动率



在港深两地，创业活动率最高的年龄段为具有研究生学位或深造文凭的群体。图8表明，深圳22%以及香港7%持有研究生学位的人士正准备创业，或者已经在过去42个月内创办公司。这个群体最能察觉到市场和技术机会，创办高潜质公司。虽然是次调查所得和深圳往年的研究结果相若，但和香港2003年的结果相比大相径庭。此现象有两种解释：第一个可能是统计抽样有误。因为研究生学位持有人只占人口的一小部份，我们的电话访谈抽样调查只找到极少数具有研究生学位的创业者。2003年，在香港2000位受访者中，我们找不到具有研究生学位的创业者。而在2004年，我们找到了三位。另一方面，2003年5月之前的42个月是香港经济最低迷的时期。到2004年5月，香港社会普遍认为经济正在复苏。由于香港研究生学位持有人都在追寻机会，而非为了需要而创业，故此他们很可能会等到前景明朗才开始创业。深圳和香港的职业文凭持有人的创业水平存在显著差异。深圳的技术和职业文凭持有人创业活动率较高，占调查人口的16%，而且大部分是追求机会的创业者；而香港没有一位技术和职业文凭持有人选择创业。

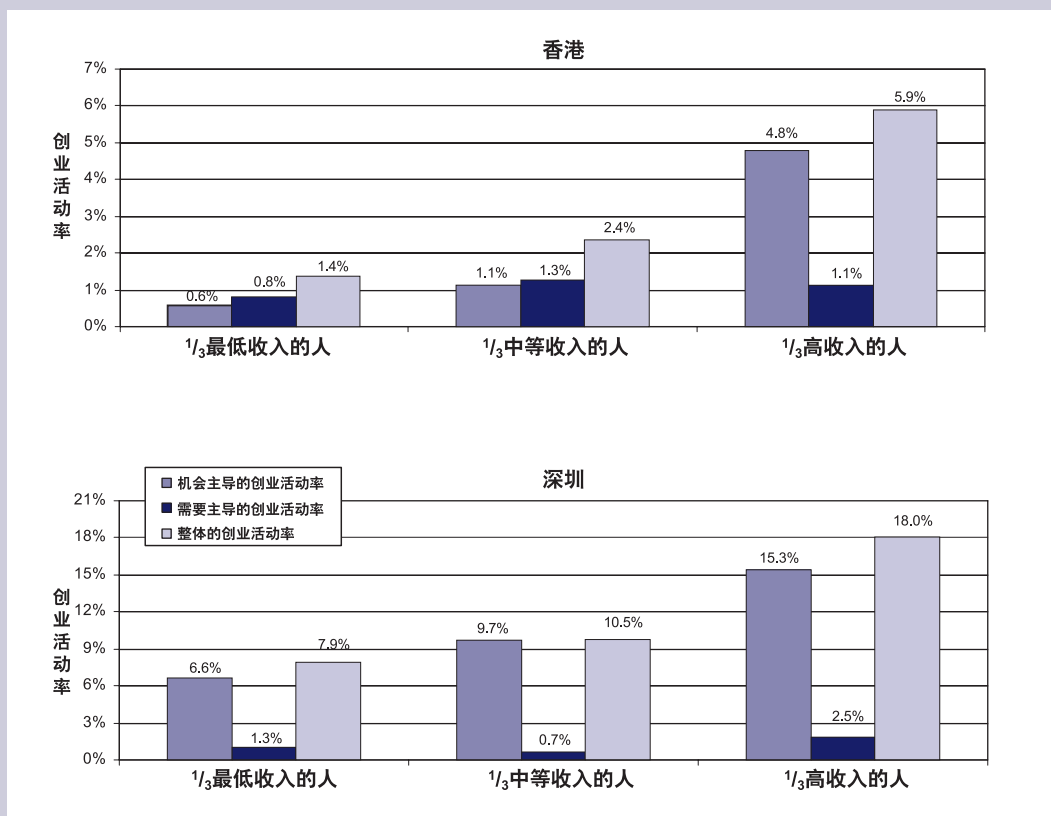
图 8：比较不同教育程度人士的创业活动率



在港深两地，高收入人士较可能为了追求机会而非为了需要而创业。图9表明，在香港，三分之一最高收入的受访者中，6%的人在过去42个月内创办了公司。对这些最高收入人士而言，机会主导创业几乎是需要主导创业的四倍。对余下的三分之二较低收入香港人而言，需要主导 TEA 实际上超过了机会主导 TEA。

在深圳，不同收入人士的 TEA 分布形状大致与香港相若，即最高收入的人最具有创业精神，不过深圳的整体 TEA 更高。我们研究的深圳所有收入群体中，机会主导的 TEA 远超过需要主导的 TEA。港深两地人口的这种差异可通过他们不同的居住情况来解释。深圳人口几乎全部是中国其它地方的移民，绝大多数都没有深圳户口。当面临机会缺乏导致的经济困难时，他们可以选择回家。而香港巨大的移民潮在两代前早就发生了，不管如何艰难，香港仍然是家。

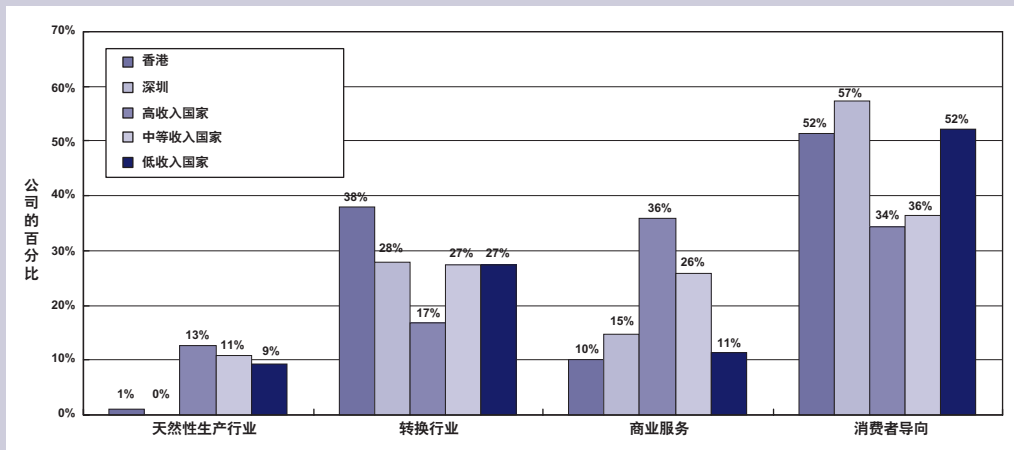
图 9：比较不同收入人士的创业活动率



创业活动的性质

全世界大约一半的新公司都是为消费者提供服务。图10表明港深两地都有这种特点。在港深两地，第二种最流行的行业是支持性行业，例如：制造、运输、通信、公用工程、批发、汽车销售和服务。商业服务占香港所有新公司的10%，深圳为15%。如下图所示，较高收入国家的创业者都倾向提供商业服务，较少从事消费者导向以及支持性行业。港深两地的行业组成特征较接近低收入国家，与较高收入的国家差别较大。

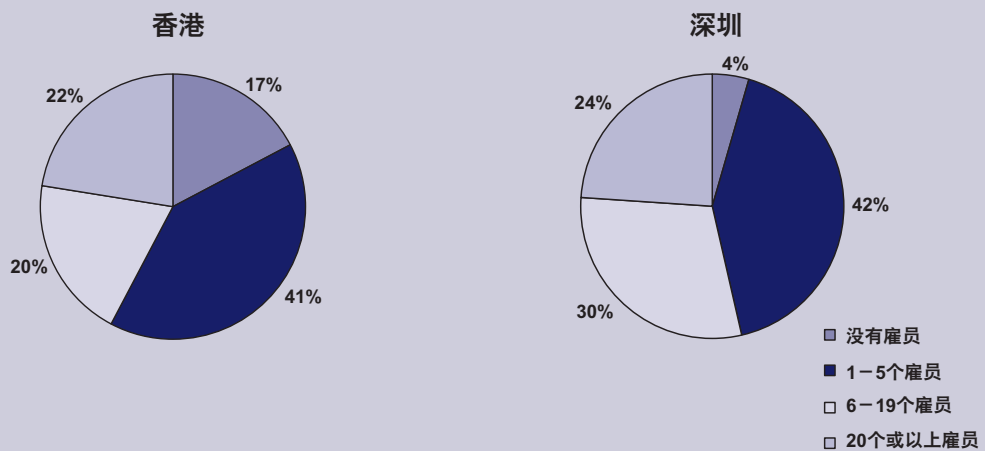
图 10：行业分布



大多数新公司都是小公司，但是，由于香港工资比深圳高，所以从员工人数来看，香港新公司要比深圳的新公司小一些。如图11所示，港深两地分别有17%和5%的新公司不提供就业机会。拥有5名以内员工以及超过20名员工的深圳和香港公司的比例差不多，但是深圳拥有6到19名员工的新公司比香港多10%。

图 11：新公司的规模

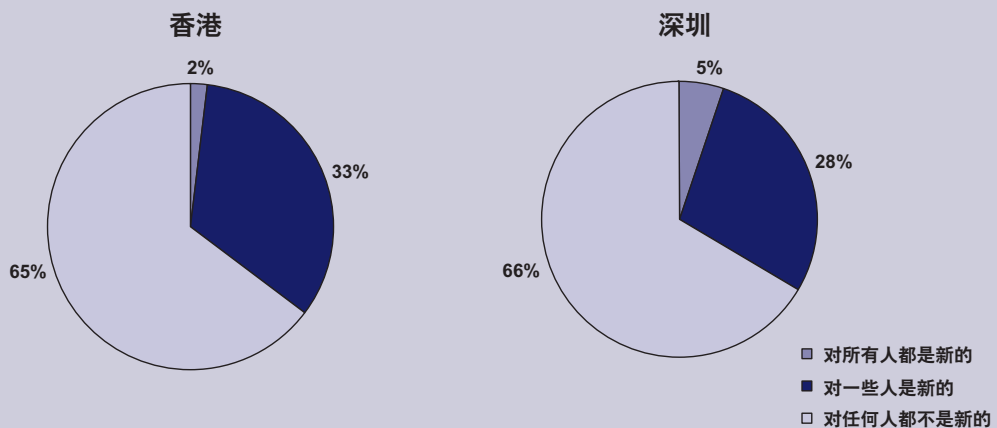
问卷问题：不包括雇主但包括专用承包人，现在有多少人为你的公司工作？专用承包人是只为你公司工作的人或公司，他们不为其它公司工作。



按企业家自己的评估，港深两地分别有98%和94%的新公司都不提供新产品和服务。受访者回答了这个问题：“所有、部分还是没有潜在客户认为你的产品或服务是新颖的或者前所未有的呢？”图12显示港深两地分别有65%和66%受访者的回答是否定的，另有33%和25%的受访者的答案是“部分客户”。从表面上来看，深圳创业者似乎提供了较多新颖的业务，这可能反映了深圳的市场信息没有香港那样公开，而并非证明深圳创业者提供了更多全球最新颖的业务。总之，在这两个市场上，新颖性都不占重要地位。事实上，创新比例在统计上的显著差异是十分令人怀疑的。香港的调查对象中，所谓2%的公司提供了创新性产品或服务，其实只代表109家受访公司的其中两间。

图 12：产品和服务的新颖性

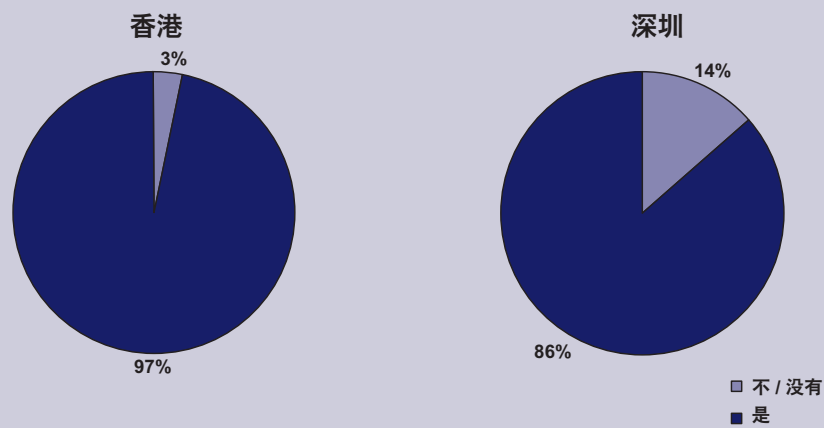
回答这个问题：您所有、部分或没有潜在客户认为本产品或服务是新颖的或不熟悉的吗？



新公司普遍利用已成熟技术。图13说明，当被问到产品或服务所需要的技术或工序一年前是否已广泛采用时，创业者压倒性地回答说“是”。港深两地的创业者是保守而不是创新型的。

图 13：技术的新颖性

回答这个问题：产品或服务所需要的技术或工艺程序在超过一年的时间以前已广泛采用吗？



关于新公司面临的竞争，港深两地极为相似，即两地的创业者都进入了高度竞争的市场。如图 14 所示，两地多达 80% 的创业者都加入成熟了的市場。

图 14：竞争水平

回答这个问题：现在有许多，很少，还是没有其它公司为您的潜在客户提供相同的产品或服务呢？

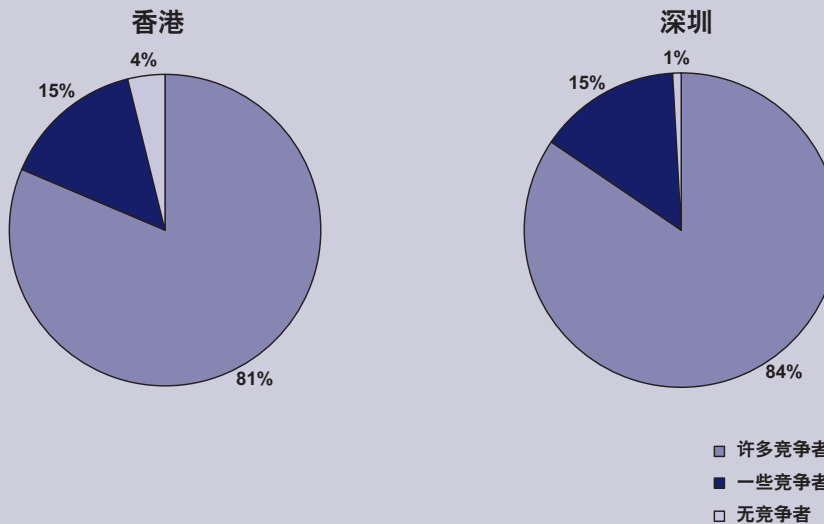
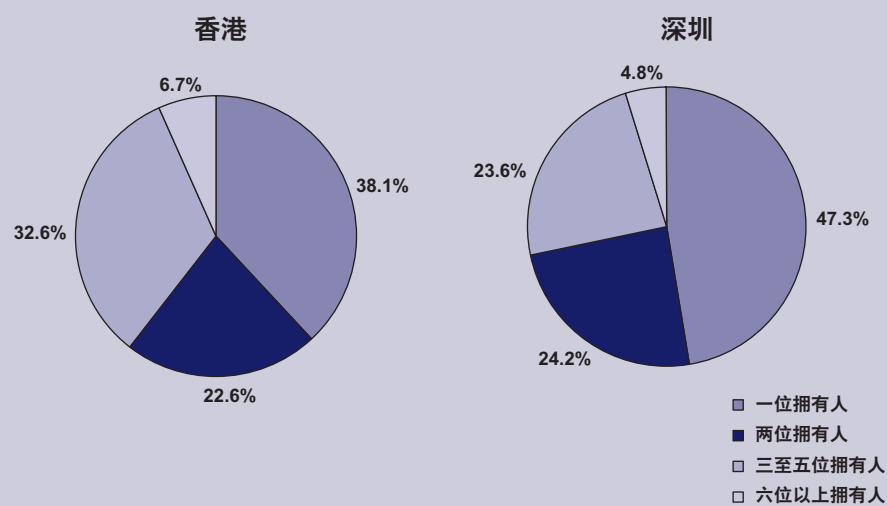


图15比较了被调查公司的所有权结构。两地都以独资为首选，不过深圳的独资比例高于香港，香港的多人共同所有制比例略高。

图 15：公司拥有权之结构

回答这个问题：包括您自己在内，有多少人既拥有又管理新公司？



第二部分：专家访谈调查结果

香港历来都是个创业性高的社会，她拥有一整套良好的政府政策，资本充足，商业、专业和有形基础设施健全，并有利于创业的社会和体制条件。然而，第一部分研究显示现时香港并不十分具有创业性。正如我们将要阐述的情况，香港成本高，缺少创业教育，研发和市场应用之间的联系不充分，以及厌恶反风险的文化日趋盛行，种种因素都导致调查所得的创业活动率偏低。

深圳与香港不同，是一座由高度进取的移民构成的城市，拥有良好的基础设施和活跃的经济气候，加上进入市场的障碍较少，各种条件都鼓励创办新公司。不过，深圳的具体政府政策存在缺陷，教育体系不完备，更严重的是，社会凝聚力和商业信誉严重缺乏，这些问题都限制了创业活动。

本部分报告分析构成有关创业率的创业基础条件（EFC）。创业环境应具有以下条件：

1. 资金支持—具有来自私人、公司、金融机构以及金融市场的借贷和股权资本。
2. 政府政策—政府的整体政策（税制、规章制度和管理）鼓励新公司和发展型公司。
3. 政府计划—政府有效执行足够计划，以帮助新公司和发展型的公司。
4. 教育和培训—各级教育系统中都提供创办和管理新公司和发展型公司的优质培训。
5. 研发转移—研发提供全新的商业机会，并易于让新公司以及发展型公司享用。
6. 商业和专业基础设施—提供成本合理、高素质及易于获得的商业、会计、法律、信息及其它商业服务。
7. 市场开放度/进入市场的限制—市场存在公平竞争，不存在妨碍进入市场的问题，例如缺乏透明度、官商勾结、市场垄断行为以及其它进入市场的限制。
8. 有形基础设施的享用权—新公司和发展型公司能够容易享用电话、邮政、互联网、基本的公用设施、道路、空运和船运、土地、泊车场所、房产、办公空间、原料和自然资源。
9. 文化和社会规范—社会鼓励个人创业，让财富和收入分配更公平。
10. 经济气候—预期的经济发展创造机会。
11. 劳动力特点—新公司和发展型公司能够招聘到具备足够知识和技能的员工。
12. 政治、体制和社会环境—政治、体制以及社会结构适合创办新公司和发展型公司。

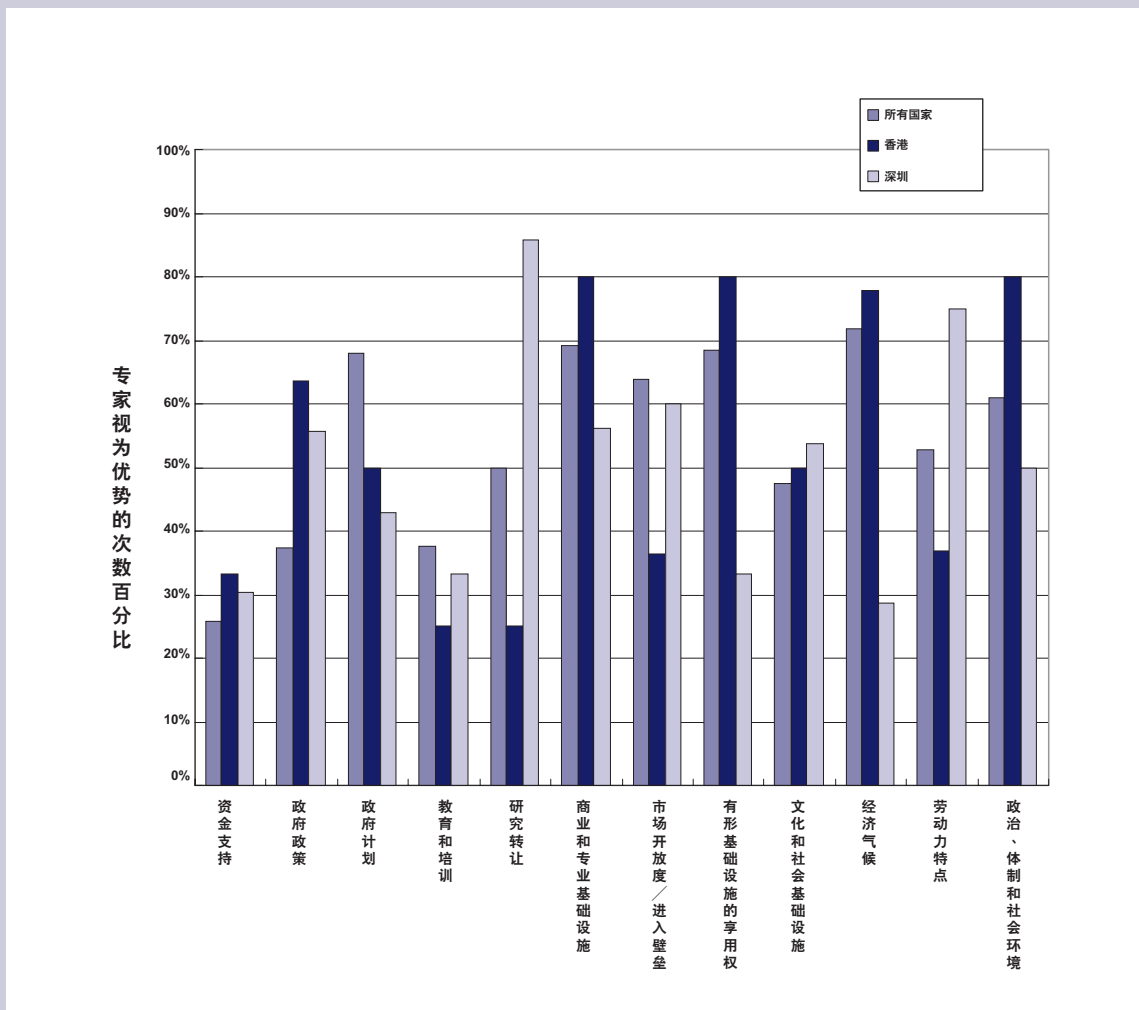
上述 12 项创业基础条件（EFC）决定了一个社会产生新公司和发展型公司的倾向⁵。在本部分报告中，我们会根据 47 位来自两地政府、业界以及学术界的专家，还有全球 1,300 位专家的观点，分析港深两地的 EFC。我们要求专家完成一份详细的调查问卷，并回答关于各经济体 EFC 的优势和劣势等问题。我们用以下三种方法分析了他们的答案：

⁵ GEM 仍在争论不同 EFC 数字的价值。EFC 的一般性和特殊性之间的平衡问题尚未解决。去年，我们重点研究了 EFC1 - 9。今年，我们增加了三条，即 10 - 12 条因素。

- 优势衡量
- 优次指标
- 平均分数

每位专家对其所在的经济体指出了三点创业优势和三点创业劣势。图 16 概括说明了 EFC 的优势衡量，显示每条 EFC 被指为优势的次数之百分比。不过每条 EFC 都是一般性的，都包含许多因素。为了可以更详细地描述每条 EFC，我们要求每位专具体地摘引出优势或劣势。图 17 和 18 列举了专家指出的优势或劣势。优势衡量和优次指标用于分析自由回答的问题，而图 19 到 25 中的平均分数表示专家对调查问卷中的多项选择题的回答。附录 IV 详细说明了这三种方法。

图 16：优势衡量



根据图 16，相对而言，香港的强项在于政府政策、商业和专业基础设施、有形基础设施的享用权、经济气候以及政治、体制和社会环境。香港的相对弱项在于教育和培训、研发转移以及市场开放度。深圳最显著的优势在于研发转移和劳动力。深圳得低分的领域是经济气候和有形基础设施的享用权。

图 17 和 18 中的优次指标说明香港的创业文化、经济健全程度以及政府的一般政策是关键优势。同样，深圳的强项在于普及的创业文化以及政府政策。深圳第三大强项是商业和专业基础设施。香港专家认为香港人的技能和创业积极性、公众的风险反感度以及经营成本是限制创业的三大因素。而深圳专家则担忧人与人之间缺乏信任（缺乏将信誉和信用具体化的系统）、缺乏经营资金、高税率和政府服务水平差。

图 17：优势的优次指标：香港对深圳

	香港	优次指标		深圳	优次指标
1	香港有创业文化	16.7	1	深圳有创业文化	26.1
2	经济气候良好	13.7	2	政府政策和计划通常支持创业活动	25.6
3	政府政策和计划通常支持创业活动	12.7	3	深圳创业活动享有的商业和专业基础设施充分	9.4
4	公众有高度能力去创业	8.8	4	在深圳进入市场的障碍少	8.9
5	在香港进入市场的障碍少	7.8	5	深圳资金支持良好	6.7
6	香港创业活动享有的商业和专业基础设施充分	7.8	6	有足够的专业和一般人力资源	6.7
7	香港在政治、体制和社会环境方面适合创业	6.9	7	信息流畅通，促进研发转移	5.0
8	在香港可轻易享用有形基础设施	6.9	8	有效的教育	4.4
9	香港拥有健全的金融体制和充足的资本	4.9	9	社会环境支持创业活动	3.3
10	人口教育程度越来越高	3.9	10	可轻易享用有形基础设施	2.8
11	诸如创新和科技基金 ITF (Innovation and Technology Fund) 等政府计划帮助新公司	2.9	11	其他因素，例如靠近香港，有利于创造适合创业的经济气候	1.1
12	香港劳动力善于适应变化	2.9			
13	研发有助孕育新公司	2.0			
14	高人口密度有利构造高集中度的市场	2.0			
	合计	100.0		合计	100.0

图 18：劣势的优次指标：香港对深圳

	香港	优次指标		深圳	优次指标
1	香港人缺乏创业知识、积极性和技能	20.2	1	深圳经商的信誉不佳	23.7
2	人们通常不愿意承受创业风险	14.1	2	融资困难	19.8
3	香港创办公司成本太高	13.1	3	高税率和政府服务水平差妨碍经营	13.6
4	小企业融资困难	12.1	4	政府没有提供经营指导和支持	9.6
5	政府支持创业的政策未能妥善执行	11.1	5	深圳教育机构的数量和品质都不充足	8.5
6	香港的教育没有为年轻人提供成为创业者所需的创造力和技能培训	9.1	6	深圳创办公司成本太高	7.3
7	高素质人才喜欢为大机构工作	8.1	7	深圳缺乏支持经营的良好商业和专业服务	5.6
8	香港没有研发能力支持高科技行业	4.0	8	深圳的诸如运输网络等创业环境和有形基础设施差强人意	4.5
9	大陆市场为香港创业者提供了绝佳机会	4.0	9	深圳对专业人才缺乏吸引力	4.5
10	新公司面临无法找到合适设址地点的难题	3.0	10	人力资源供应不稳定	2.3
11	香港缺乏帮助潜在创业者的顾问	1.0	11	深圳缺乏研发机构和人才	0.6
	合计	100.0		合计	100.0

根据研究成果，同一EFC既可以是优势也可以是劣势。实际上，若干专家亦会将同一EFC同时视为正面因素和负面因素。例如，两地专家都普遍认为自己的城市拥有创业文化。但香港个别专家同时又批评香港人缺乏风险承受力，深圳专家则批评深圳人缺乏信誉。专家对政府政策和计划也存在着不同评价。为了审视这些细微差别，在以下部分中，我们就调查问卷的响应计算平均数，从而进行补充分析。

图 16 - 18 提供的都是 EFC 的相对数据。每个 GEM 经济体，不管富裕与否，根据我们的研究方法，都必须具有相同数量的优势和劣势。计算平均分数就可免除这个问题，因为分数是绝对的。在以下的平均分数中，我们将国家划分为「高收入」、「中等收入」和「低收入」。多数情况下，高收入国家比中等收入和低收入国家的平均分数要高，这是意料之中的。但是港深两地的多数创业基础条件，相比高收入国家都有过之而无不及。以下将详细讨论专家对港深两地的 EFC 的意见。

资金支持

图16显示资金支持的相对强度远低于50%。在港深两地以及其它GEM国家，多数专家都认为这是劣势而非优势。同样，在图17和18中，多数专家也认为资金支持情况处于劣势（深港分别排名第2和第7），而不是优势（深港分别排名第5和第9）。但是图16又表明，所有国家的资金支持情况都被认为欠佳，只有26%的专家认为在他们的经济体中，资金支持情况可视为优势，港深两地的数字则分别为34%和30%。尽管新公司和发展型公司投诉融资困难，但根据国际标准，港深的排名相对较高。

图 19：融资情况

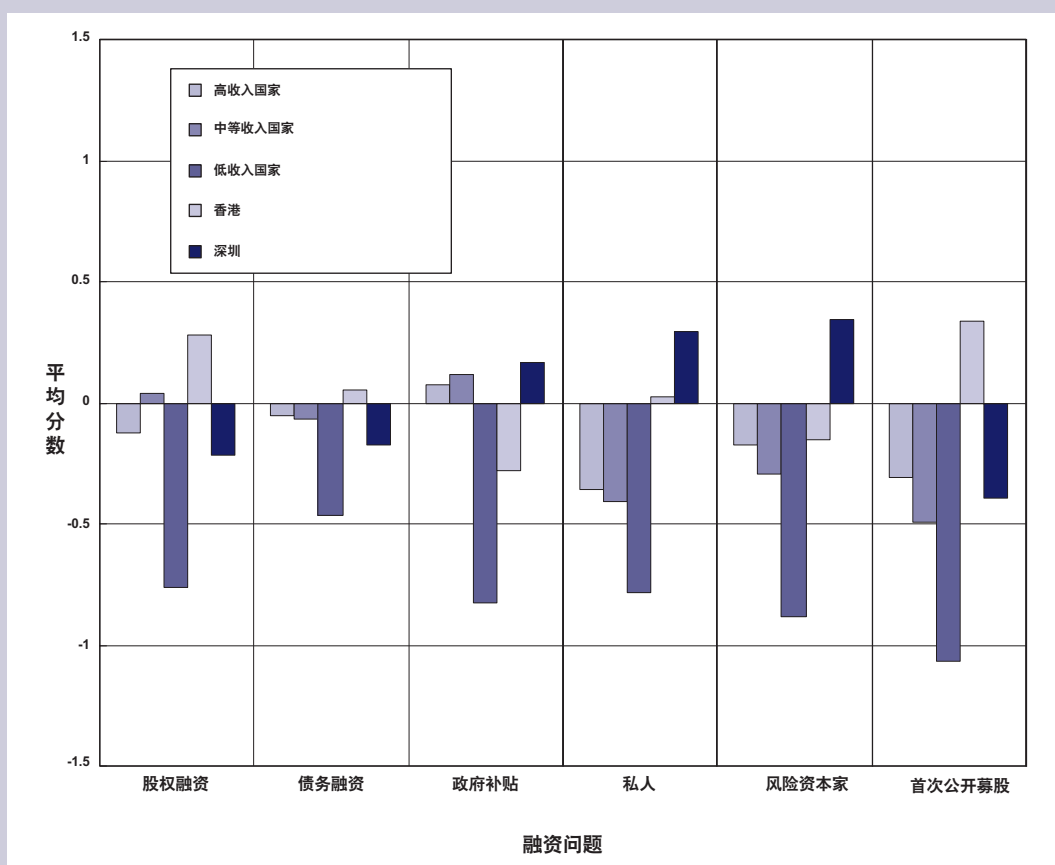


图 19 显示专家对陈述 — “我国的新公司和发展型公司有充足资金〔融资类型〕” — 的评分之平均数。专家用 -2 到 +2 的分数给该陈述评分，-2 表示完全错误，+2 表示完全正确。注意，0 分表示中立，既非错也非对。显然，在债务、股权和首次公开募股融资方面，香港被认为稍微优于其它地方。港深都具有高储蓄率，加上深圳的正式投资工具有限，这些因素令投资资本多来自私人渠道。值得特别注意的地方是深圳拥有风险资本。虽然中国的风险资本整体水平仍然偏低，但深圳仍能受益于相当数目的资本。所以深圳的专家普遍认为深圳拥有风险资本丰厚的有利条件。



深圳专家都对新公司和发展型公司获得充足政府补贴给与颇高评价。与其它低收入经济体的专家形成鲜明对照。在这一点及其它方面，深圳专家显然比香港专家对他们的政府更加满意。

一些香港专家建议政府采取以下措施改善金融环境：

- 政府对包括特许经营店在内的新公司提供资金支持
- 为学生创业者建立基金
- 培植吸引“天使”投资者的环境（见第三部分）

虽然对政府应否大为提高参与经济的程度仍有争论，但大多数专家都认为政府确实要发挥其应有作用。两位专家认为自由放任政策有利创业，另有一位专家认为对小公司来说，不干预政策会损害创业。五位香港专家明确指出，政府应积极为新公司和发展型公司，尤其中小企业，创建融资机制。只有一位专家说政府应避免干预市场。

深圳专家提出了一致的建议，主要是建立新型体制，精简现有体制，更有效分配资源。他们建议政府：

- 建立投资人和创业者之间的纽带
- 精简针对新业务的政府基金管理
- 为增加中小企业投资而建立信用评估和信息系统
- 设立证券市场的创业板，允许风险资本家通过首次公开募股收回投放的资金

上文分析了针对新公司和发展型公司的金融机构、金融市场和政府融资。但是到目前为止，世界上绝大多数新公司的启动资金都来自私募创业融资。如上所述，专家还指出了吸引私募创业融资的重要性。这个主题非常重要，下面第三部分将会专门讨论港深两地的私募创业融资。



政府政策和计划

图20进一步表明，深圳专家对政府在刺激创业方面的表现很有信心，因为政府计划和政策贯彻而有效。但是图17和18减弱了这个结论的说服力。根据图示，虽然深圳政府政策和计划优势的优次指标为26.1%，但是「高税率」、「政府服务水平差」以及「政府没有为经营提供指导和支持」等劣势的总体指标为23.2%，几乎等于政府计划和政策方面的优势优次指标。

图 20：专家对政府政策和计划的意见

陈述	陈述评分 2（完全错误）到 +2（完全正确）		
	香港	深圳	GEM
政府政策（例如公共采购）连贯地支持新公司	-0.71	-0.61	-0.85
中央政府的政策高度优先支持新公司和成长型公司	-0.60	0.29	-0.24
地方政府的政策高度优先支持新公司和成长型公司	-0.55	0.38	-0.29
新公司可以一周内获得大部分必要的许可证。	0.85	0.00	-0.93
税收金额不构成新公司和成长型公司的负担。	1.53	0.27	-0.50
对新公司和成长型公司的税收和其它政府规章制度具有可预测性和连贯性。	1.61	1.21	-0.22
政府旨在支持新公司和成长型公司的政策有效。	-0.50	0.66	-0.53
仅仅通过联系一家政府机构就可获得大量针对新公司和成长型公司的政府协助。	-0.26	-0.46	-0.73
科技园和经营孵化器为新公司和成长型公司提供有效的支持。	-0.17	0.93	-0.13
新公司和成长型公司享有足够的政府计划。	-0.38	-0.33	-0.25
政府机构工作人员有能力而且有效地支持新公司和成长型公司。	-0.23	0.31	-0.47
几乎任何希望从政府对新公司和成长型公司的计划中获得帮助的人都能获得需要的东西（1到5）	-0.51	-0.43	-0.65
政府旨在支持新公司和成长型公司的计划有效。	-0.68	0.44	-0.47

香港专家还认为，政府政策和计划既是优势又是劣势。图19表明香港特区政府第3和第11项优势（优次指标分别是12.7%和2.9%）分别属于政府政策和计划。但图18显示政府政策和计划是第5项最严重的劣势，优次指标为11.1%。图16证实了这种矛盾。图20表明专家高度评价政府的整体效率、贯彻性和低税率。可是，这些政策并未能让新公司和发展公司受惠，具体的计划则被认为成效不足。例如，有专家批评数码港、科学园以及创新科技基金，并提出以下建议：

- 重新启动创新科技基金
- 邀请业内人士，而不是官员和学术界人士，参与管理分配予新公司和发展型公司的资源
- 邀请更多风险资本家对应用研究基金提出建议

深圳专家对政府的建议包括：

- 简化管理程序
- 为中小企业设立服务机构
- 改善深圳的形象

教育和培训

港深两地的教育和培训是最薄弱的环节之一。图16表明，教育和培训是两地与世界各地相比，表现最差劲的有两项EFC之一。香港的教育和培训体系从优次指标来看，被认为略胜一筹。4%的香港专家认为教育水平提高是优势，但是9.1%的人认为教育没有培养创造力和创业者的技能。深圳的问题较有普遍性。虽然深圳经济特区可以吸引全国人才，形成庞大的人才库，但是深圳的教育机构在数量和质量上都不足够（劣势8.5%）。在2003年的港深研究报告中，我们特别辟了一章来讨论教育和培训。由于这方面的变化甚微，因此我们不在赘述了。

香港专家在访谈中重复去年强调的具体因素：

- 机械式的学习无法促进创造发明
- 学生为考试而学习，而没有学习成为创业者的实际技能
- 学校应加强英语训练
- 所有年龄组都需要创业教育

针对深圳缺乏高等教育，深圳专家的建议如下：

- 发展大学以吸引留学生
- 设立创新性的理工大学
- 加强生产、教育、研究之间的联系
- 需要更多大学和研究中心提供技术支持



研发转移

香港专家继续将政府转化研发成果为市场产品和服务的能力评为劣势。去年的研究报告中，我们用了一章专门讨论了这个问题，所以今年的报告就不再重复了。专家认为香港拥有健康的科技基础，但一致同意香港的研发转移效率低、难以享用成果，而且价格昂贵，所以政府需要协助企业获取新技术和将科技成果商业化。

深圳专家对当地的研究转移非常满意。图 16 中，深圳研发转移的相对优势高达 85%，而香港只有 25%。深圳专家说深圳需要更多的研究机构和大学为工业提供支持，但是他们相信深圳现时的研发成果都能有效转化。另外，深圳专家又关注技术成本高以及政府对获取新技术的协助不足等问题。

深圳专家经常强调需要更好的政府政策和计划，以培养更好的创业环境。和香港相比，更多深圳专家都倾向于相信政府应继续扮演重要角色，指引经济的发展。

商业和专业基础设施

香港专家给商业和专业基础设施的评分高达 80%（参见图 16）。虽然深圳专家认为基础设施相对良好（优势衡量指标为 55%），但仍然和香港及其它 GEM 国家（69%）之间有很大的差距。如图 17 所示，深圳拥有足够的商业和专业性服务的优势之优次指标为 9.4%。对深圳缺乏良好的商业和专业服务，以及深圳不吸引专业人士的评价总分为 10.1%。



图 21：商业和专业基础设施

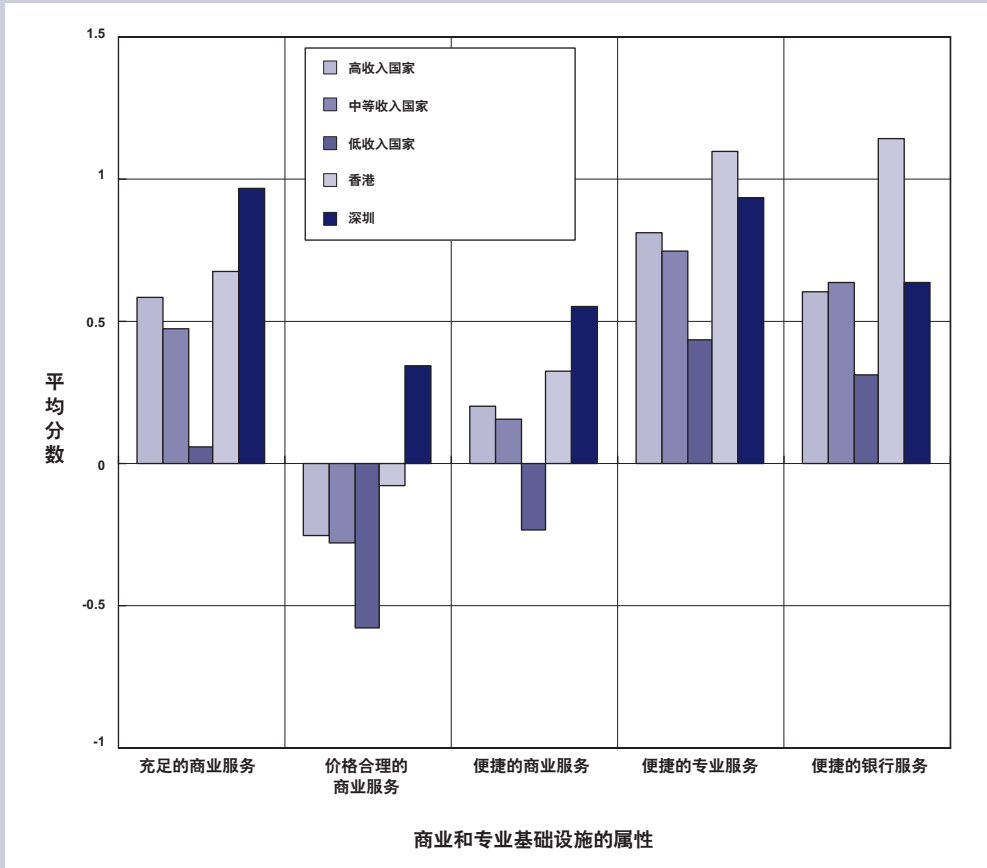


图21将港深两地有关商业和专业基础设施的具体问题的平均分数，分别和高收入、中等收入和低收入GEM国家进行比较。两地专家都给服务数量及享用的容易程度很高的分数。香港的服务被认为价格昂贵，而深圳的服务价格则可接受。新公司和发展型公司很容易享用香港的专业和银行服务。

在访谈过程中，专家对两地的商业和专业基础设施评价甚少。不过深圳专家有一显著的忧虑，就是深圳缺乏提供企业信誉度的系统。实施这种系统将能够改善经营环境。

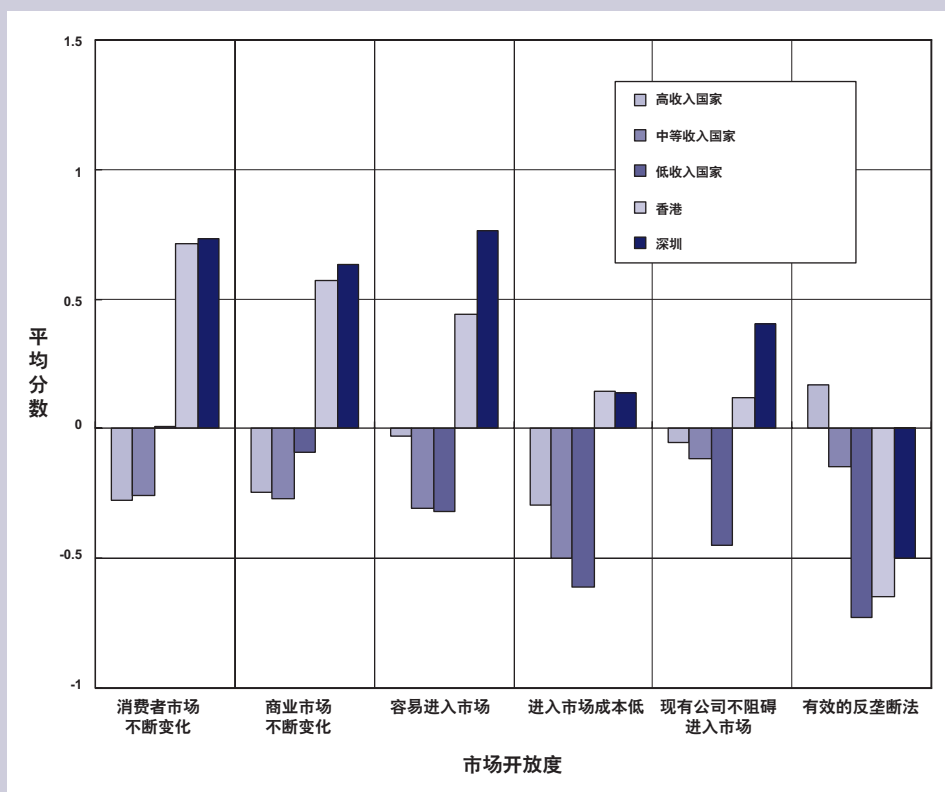


市场开放度

香港以开放市场闻名，公司能够轻易开业。相对中国其它地方，深圳在这方面亦享有类似美誉。因此，港深两地专家在图22中对两地市场开放度的大多数因素都给予高分，这一点是意料之中的。不过有一个主要的例外：两地都没有实质性的反垄断法。

进入市场的成本也是一项关键性的障碍。图18中，港深两地的经营成本分别排名第3和第6，被认为严重阻碍了创业。在高成本阻碍进入市场的前提之下，成本因素在市场开放度方面，亦反映于EFC优势程度指标中，如图16所示。虽然专家指出深圳与中国其它地方相比成本很高（图18中高成本的优先权指标为5.6%），但问题没有香港那样严重。

图 22：市场开放度



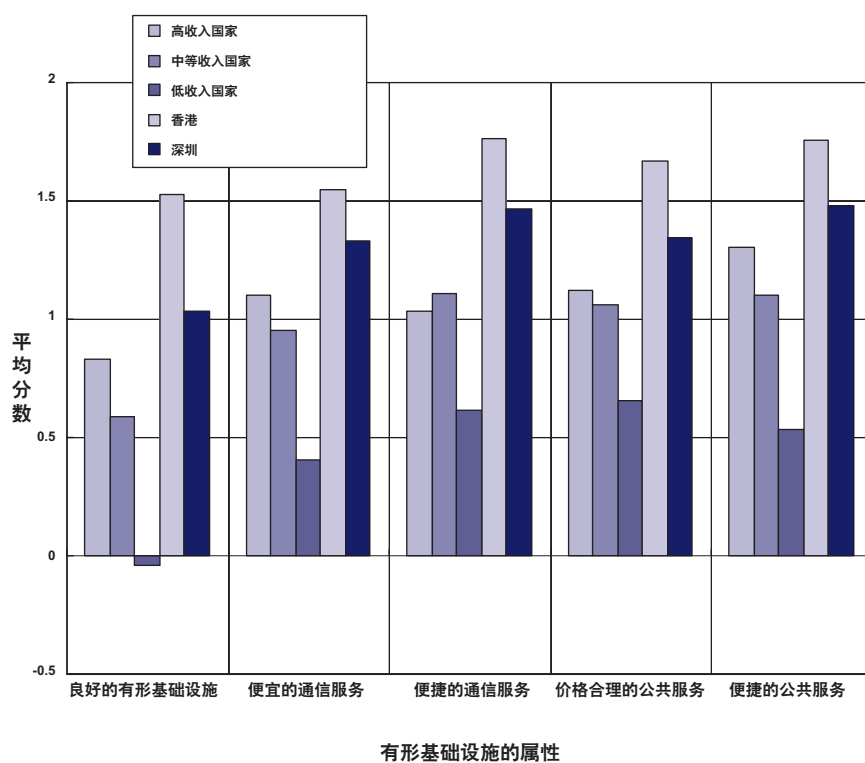
有形基础设施

GEM 国家的专家普遍都对国家的有形基础设施给予最高分（图 23）。一般来说，道路、煤气、水、电、排污、废物处理、电话和互联网服务得分较高。在深圳，以致于香港，专家对有形基础设施的评分尤高，但几乎没有专家认为两地的有形基础设施对创业活动率有影响。

一些专家特别指出，有形基础设施是一种健康因素，因为落后的有形基础设施会阻碍创业；但是，良好的有形基础设施本身并不会促进创业。而且，虽然深圳基础设施的平均分数高，但有少数深圳专家认为道路不足引致交通拥挤是个劣势，是以图18出现了一项低分数。

简而言之，港深两地拥有良好的有形基础设施，但是创业者不太可能仅仅因为良好的有形基础设施而去创业。实际上，与其它欠发达国家相比，良好的基础设施可能意味着创业者找不到提供公用事业的新机会。他们还可能面临大型海外公司的激烈竞争，因为海外公司会利用这个优势进行投资，并在国内市场构成竞争。

图 23：有形基础设施



文化和社会规范

如图24所示，港深两地的社会和文化都大力支持创业。专家认为我们既高度评价创业者，又十分推崇创业。图18显示了文化对创业的巨大信心，而深圳专家的信心超过了香港。图17表明，文化在港深两地都是排名第一的优势，优次指标分别是16.7%和26.1%。但是，如图18所示，专家再次指出文化和社会规范也会产生劣势。

香港专家说，现在香港人面临的最严重问题是年轻人不愿意承担风险。此外，他们怀疑新一代是否拥有上一代人创业的技能 and 知识。若干专家谈到了五十年代和六十年代的企业家。那时许多香港企业家忙于创办工厂，推动了经济的迅速发展。但是，现时香港相对富裕的环境，未能象贫穷激励老一代那样激励年轻人。在图18中，第1，2和7点劣势（缺少积极性、反风险及希望为大机构工作）合计达到劣势的优次指标值42.4%。一些专家将这些文化劣势和教育体系（以上已讨论）合并为一类，指出年青人未获传授创业技能和知识。如果同意这种EFC分类的话，那么合并后这种劣势的优次指标将扩大至接近一半。简而言之，香港的文化气候自相矛盾。

在深圳，与阻碍创业联系最紧密的社会文化特征是缺乏信誉，其优次指标高达23.7%。此特徵部分或多或少反映了这是一个没有根的新移民社会。随著时间的推移、治安的改善、执法力度的加大以及信用调查信息系统的实施，这种状况应该有所改变。

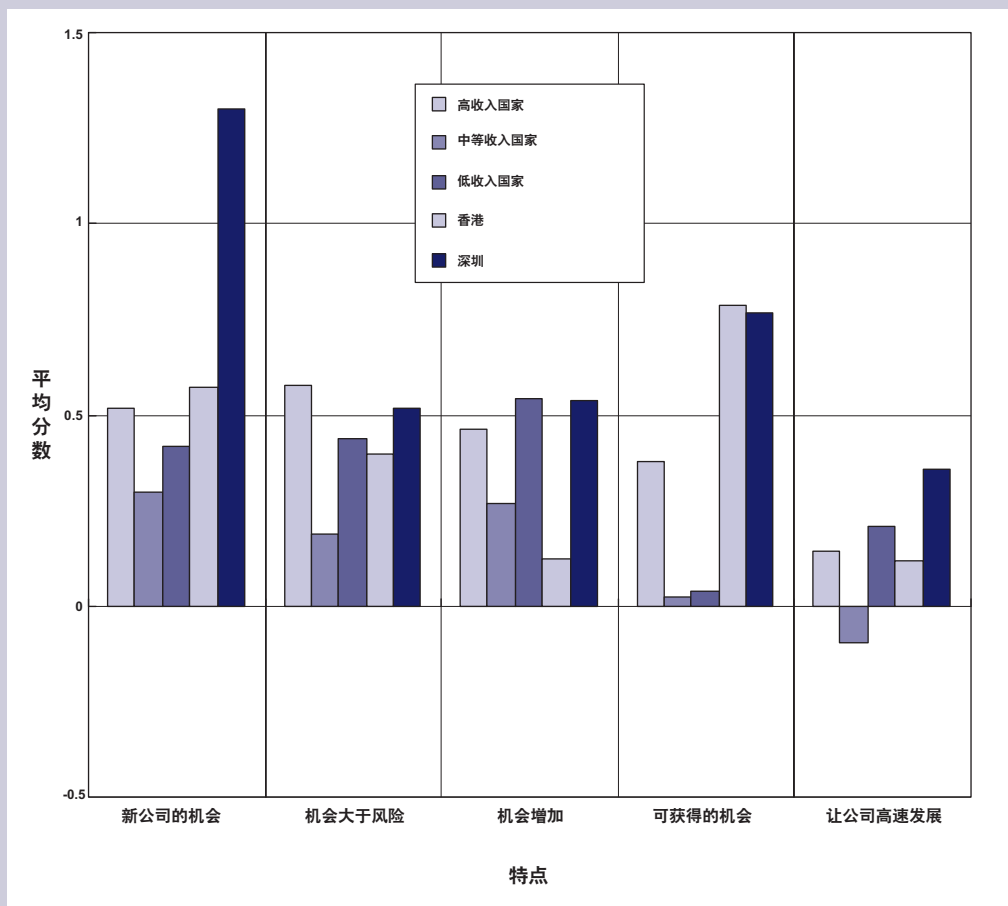
图 24：专家对文化的意见

陈述	陈述评分 2（完全错误）到 +2（完全正确）		
	香港	深圳	GEM
本地文化高度支持个人通过自己的努力取得成功	1.78	1.70	0.01
本地文化强调自足、自主和自发	1.38	1.63	0.04
本地文化鼓励承担创业风险	1.07	1.63	-0.35
本地文化鼓励创造力和创新力	0.62	1.60	-0.04
本地文化强调个人（而不是集体）对其生活负有责任	1.07	1.33	-0.06
创办新公司被认为是合适的致富方法	1.02	1.47	0.40
大多数人认为成为创业者是令人向往的职业选择	0.31	1.13	0.04
成功的企业家地位高，受人尊敬	1.29	1.40	0.53
经常在公共媒体看到成功企业家的故事	1.40	1.43	0.42
大多数人认为创业者是能干而机智的人	1.26	1.27	0.48

经济气候

图18表明香港的经济气候得分很高，比深圳好得多。这是自相矛盾的，因为很明显，深圳的经济增长率大大高于香港。香港最近已经从几年来的通货紧缩和衰退中恢复过来。经过二十年间的飞速发展，深圳发展的势头有所减慢。工资上涨，土地不足，再加上人们认为“特区不特”，都令专家对深圳的经济气候评分较低。图25强调了这个问题。深圳仍然被认为机会处处，但是在机会超过风险的程度、机会的易得程度以及高速增长的潜力等方面，深圳与其它经济体没有太大区别。

图 25：经济前景



劳动力特点

图26说明深圳人的创业信心。专家评价说，总的说来，人们认为很容易创办新公司或发展型公司。但是香港人没有这种观念，其它高、中等和低收入国家也没有这种观念。只有在快速行动能力方面，香港专家才认同深圳专家的意见。深圳劳动力的相对优势亦反映在图16中，达到75%。香港人喜欢为大型机构工作（见图18，排名最严重的劣势第7位，优次指标为8.1%）。但另一方面，深圳劳动力最大的缺点是不稳定性（见图18，排名最严重的劣势第10位，优次指标为2.3%）。

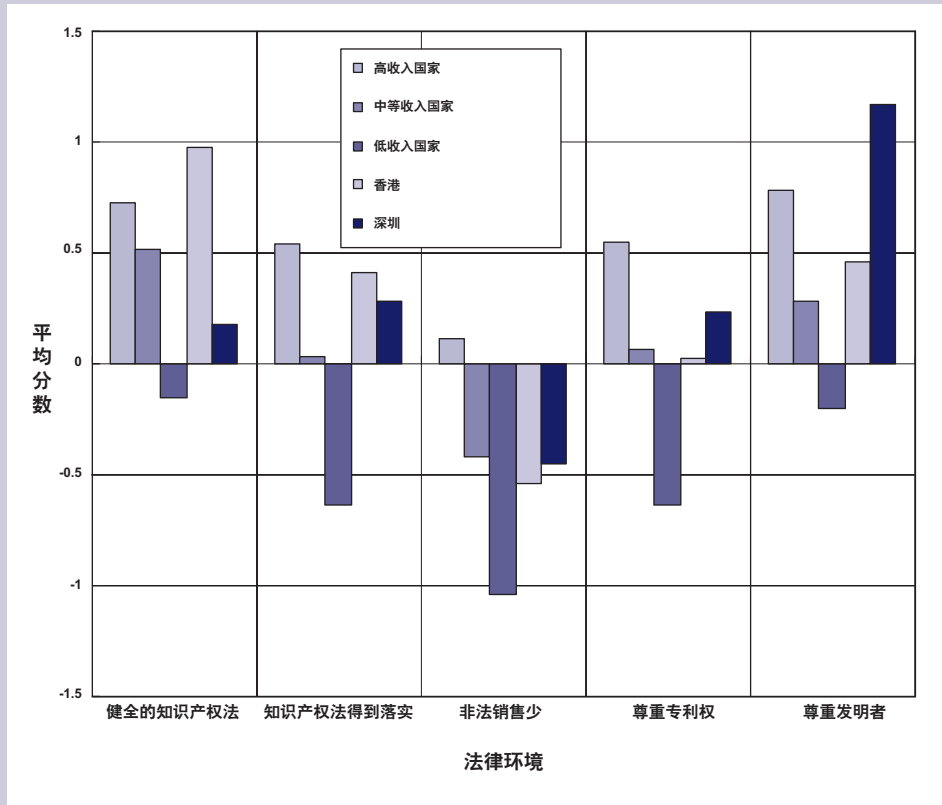
图 26：专家对劳动力特点的意见

陈述	陈述评分 2（完全错误）到 +2（完全正确）		
	香港	深圳	GEM
大多数人相信容易创办新公司和成长型公司	-0.45	0.31	-0.48
许多人懂得如何管理小企业	-0.26	0.33	-0.49
在我的国家，许多人有创业经验	-0.31	0.59	-0.52
许多人可以对好机会快速反应而创办新公司	0.57	0.86	-0.27
许多人有能力组织新公司所需要的资源	-0.05	0.73	-0.37

政治、体制和社会环境

最后是一个具有政治、体制和社会特徵的“其它”类别，它包括法律制度（其它地方没有涉及这一点）。图27强调与创业直接相关的法律制度。专家观察到，在知识产权立法和执法方面，香港落后于高收入国家，但领先于中等和低收入国家。深圳专家认为，深圳在知识产权实施以及尊重发明家等方面具有领先地位；香港人和其它非中国人可能会很惊讶，因为中国对知识产权的态度方面，一直被认为是支持盗版的。不过深圳专家是有理由的，因为近年中国在建立和改善一套完整的知识产权体制，以及申请强制执行方面作出了巨大努力。我们再回头看图16的相对优势程度资料，香港专家对相对优势评分为80%，而深圳专家批评和表扬政治、体制和社会环境的人数各占一半。

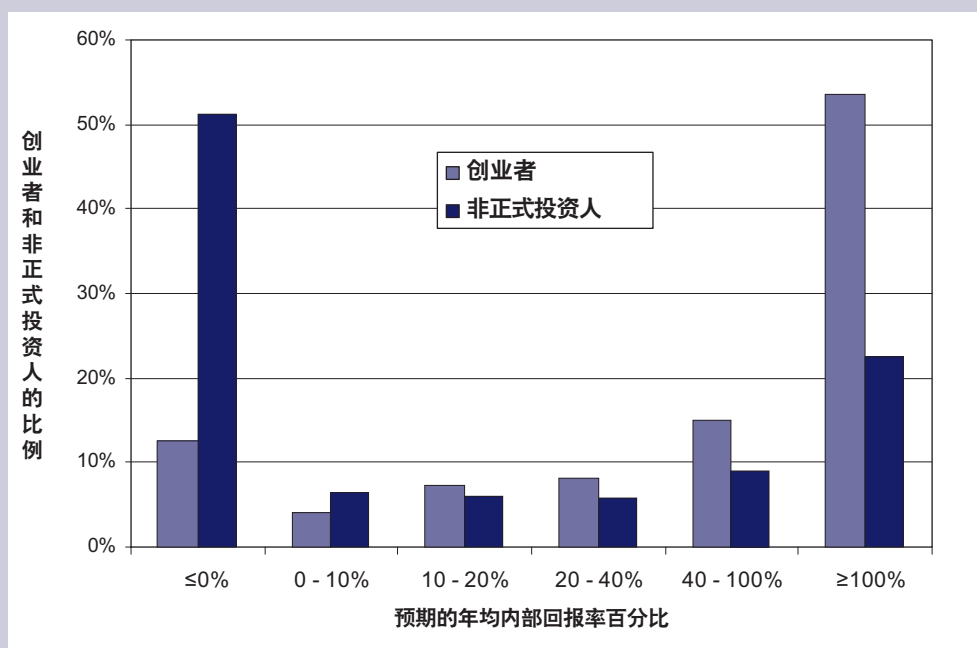
图 27：法律环境对创新的支援



第三部分：私募创业融资

资金支持是创业者的普遍需求。没有资金，创业者便无法将构思转化为产品和服务。具有增长潜力的新公司更需要资金作为发展。私募创业融资是主要的现金来源。如图28所示，综观全世界，寻找资金的创业者对新公司的投资回报前景，都比冒著投资风险的私募创业融资人要乐观得多。要解决观念差异的问题，对创业者和投资人而言都是巨大的挑战。

图 28：创业者和私募创业融资人的预期内部回报率



私募和正式的投资

潜在的融资渠道有两种：正式和非正式的融资

正式融资的渠道包括：

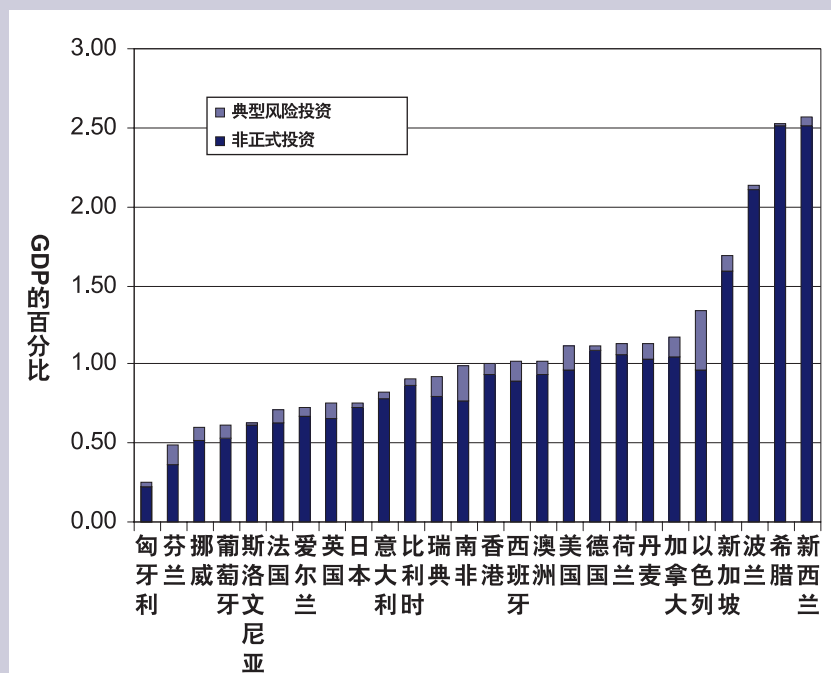
- 银行及其它贷款人
- 政府融资计划
- 风险投资基金
- 资本市场

银行及其它债权人发放贷款，会要求借款人提供抵押或个人担保，而且抵押物或担保人的净值均须超过贷款额。贷款亦可以用经营或资产预期的流动资金作担保，不过这种方法在香港暂时并不普遍。一般而言，新公司都没有足够资产用于抵押，而且其流动资金流的稳定程度通常都不能达到贷款人的保证要求。因此，除非为房地产、设备或应收账款提供融资，否则新公司往往无法获得债务资本。

正如第二部分所讨论的情况那样，香港的政府计划被认为对创业条件没有实质帮助，反而深圳政府计划的助力好像要大一些。香港政府对中小企业的贷款担保计划主要担保银行对小公司的贷款，所以并没有解决新公司和发展型公司对资金的需求。香港创新科技委员会发起的科技创业基金以及应用研究基金只能满足极少数高科技公司在创业早期的资本需求。

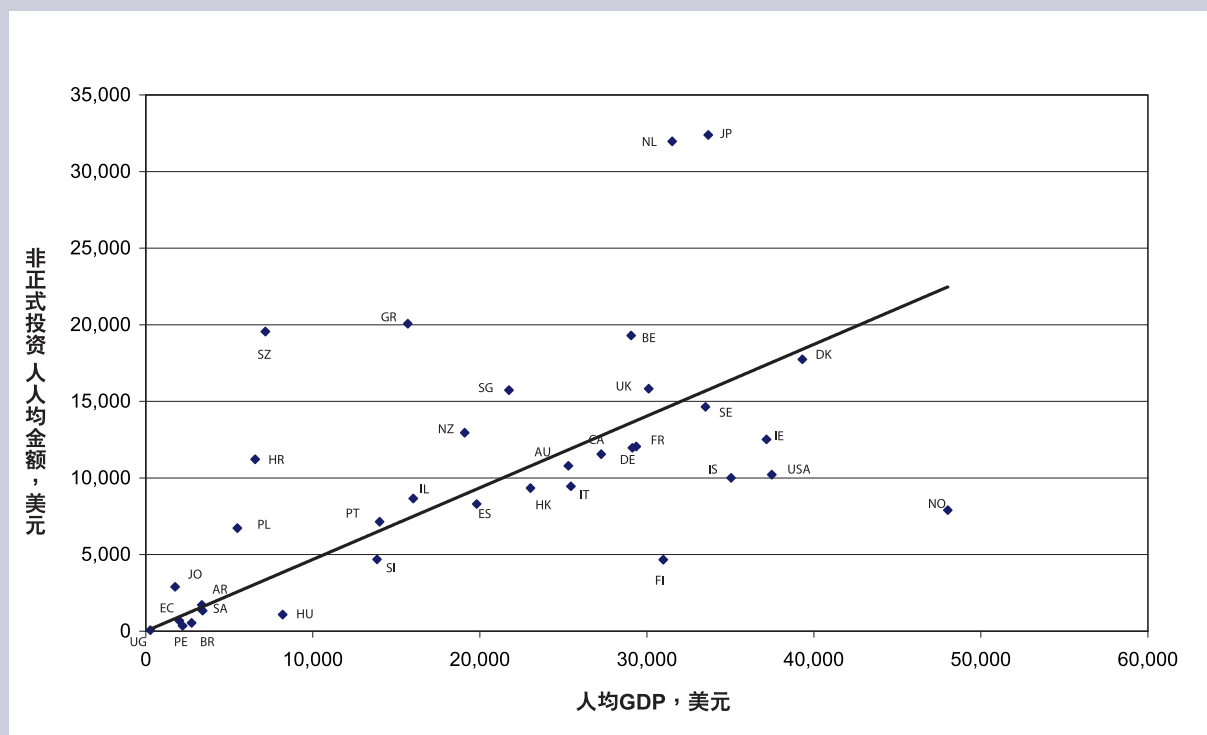
风险投资是唯一针对新公司和发展型公司融资的正式投资工具，故引起巨大宣传效应。风险投资可以对新公司一掷数百万美元，对创业者而言相当吸引。不过，尽管风险投资金额较大，但比例远远不及私募创业融资金额。如图 29 所示，香港的风险投资约占 GDP 的 0.1%。这个数字远远小于约占 GDP 0.9% 的私募创业融资。

图 29：私募创业融资和一般风险投资占总产值(GDP)的百分比



一般来说，风险投资对每项企业融资至少达 100 万美元，风险投资平均金额为 700 万美元；但是，如图 29 和图 30 所示，大多数新公司所需的创业资本远远小于这个金额：美国和香港为 10,000 美元，深圳是 20,000 美元。因此我们不会觉得奇怪，世界上只有少于千分之一的新公司可以获得风险投资。而且，在电话调查中，我们甚至没有遇到一家获风险投资的新公司。

图 30：私募创业融资人的人均年投资金额对比人均总产值（以美元计算）



注：AR：阿根廷；AU：澳洲；BE：比利时；BR：巴西；CA：加拿大；DE：德国；DK：丹麦；EC：厄瓜多尔；ES：西班牙；FI：芬兰；FR：法国；GR：希腊；HK：香港；HR：克罗地亚(Hrvatska)；HU：匈牙利；IE：爱尔兰；IL：以色列；IS：冰岛；IT：意大利；JO：约旦；JP：日本；NL：荷兰；NO：挪威；NZ：新西兰；PE：秘鲁；PL：波兰；PT：葡萄牙；SE：瑞典；SG：新加坡；SI：斯洛文尼亚；SZ：深圳；UG：乌干达；UK：英国；US：美国；ZA：南非

在此情况下，新公司别无选择，只得转而寻求私募创业融资。私募创业融资人包括创业者本人、直系亲属、朋友、同事以及“天使投资人”。所谓“天使投资人”，是指私募创业融资人中最正式的投资人，他们通常是喜欢投资新公司和发展型公司的富人。天使投资人从众多潜在投资项目中，选择能带来最大回报的项目。他们作为董事会成员，提供战略帮助，选择合适的企业管理人员，为经销商和供货商牵线搭桥，并在安排企业后续融资的过程中发挥关键作用。



私募创业融资人的特征

港深两地私募创业融资人的特征与创业者非常相似。在香港，他们多数受过高中以上的教育，年龄多介乎35岁到44岁。在性别组成方面，香港创业者中有四份之三是男性，但私募创业融资人却是男女约各占一半。私募创业融资人主要是蓝领、白领以及独资经营者。深圳的私募创业融资人通常教育程度更高，多数拥有大学文凭。投资者男女比例为2比1，主要是白领、经理人员以及企业经营者。他们大部分来自社会中收入最高的群体。

用现金支出衡量的话，调查中港深两地的私募创业融资规模普遍偏小。图31和32显示两地私募创业融资人的相对投资规模。多数这种类型的投资，即香港50%，深圳57%，分别不超过HK\$50,000和RMB50,000。两地投资支出的分布图很相似，表明私募创业融资主要面向只需要少量资本的企业。

图 31：香港私募创业融资的规模

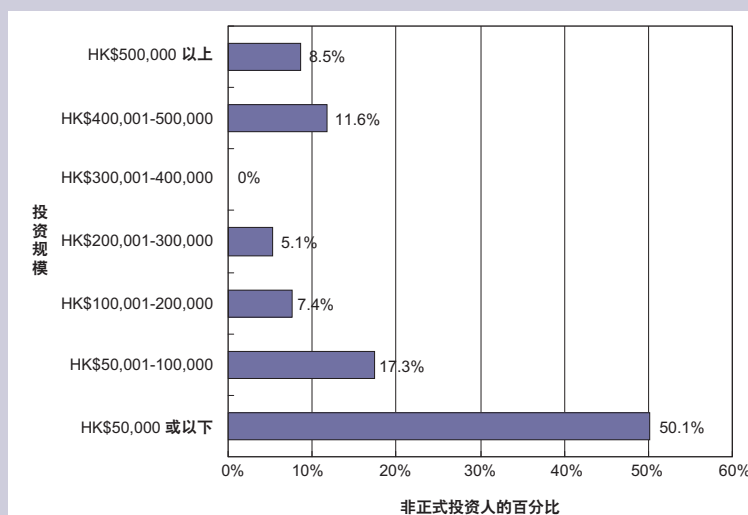
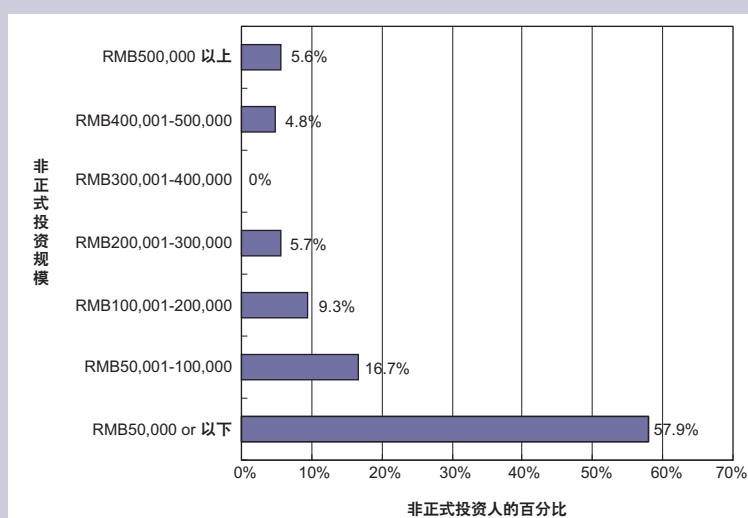


图 32：深圳私募创业融资的规模



我们特别感兴趣的是私募创业融资人和接受投资人之间的关系。中国家庭往往在内部形成私募创业融资的模式，但是在香港，尤其在深圳，家庭关系并不是最重要的。在香港，更多投资人投资于朋友而不是家庭成员的项目（占51%）。在深圳，只有5%的私募创业融资人投资于直系家庭成员的项目。虽然港深两地在家庭和同事关系等方面有文化共性，但是在深圳，直系家庭成员对创业投资的参与度低，这可能与城市的人口组成有关。如前所述，深圳人口中只有30%为户籍人口，余者俱为暂住居民，他们从全国各地涌到深圳寻求发财的机会。综观其它 GEM 国家，私募创业融资人同样以直系家庭成员为主。

图 33：投资人和接受投资人的关系

对这个问题的回答：您与接受您的投资最多的人是什么关系？

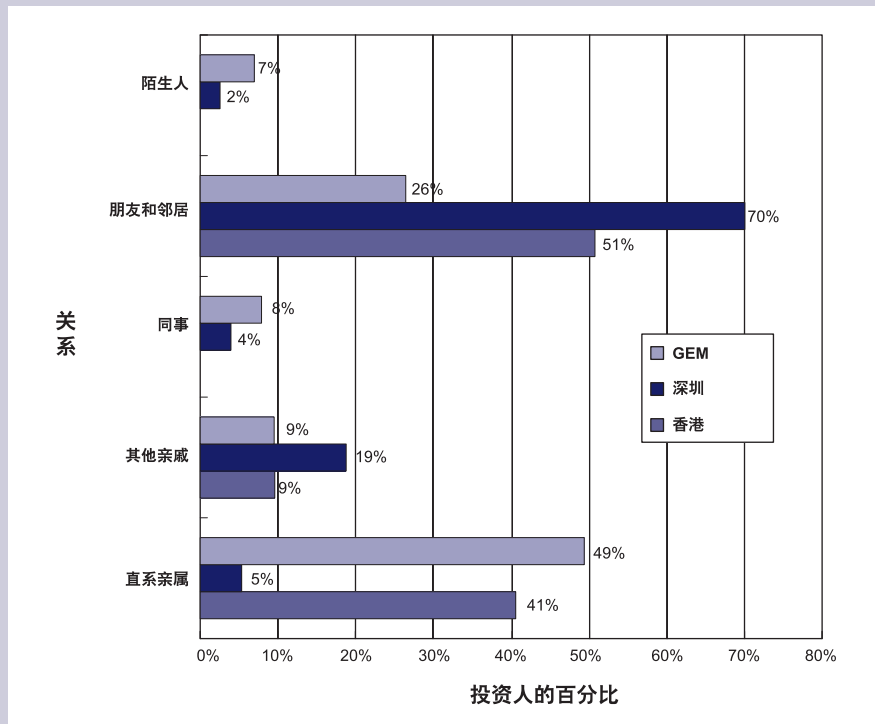


图 34 表明，10 年内没有任
何预期回报，部分投资者会预
期有长回报期。

下表显示投资人与创业者的关系对预期回报率的影响。有趣的是，几乎一半香港私募创业融资人和稍稍超过三分之一的深圳私募创业融资人不期望任何回报，看来这些投资人的投资决定不是出于商业目的。在其它 GEM 国家中，这种现象也很普遍。全世界 34% 的私募创业融资人不期望任何回报。⁶

图 34：私募创业融资人和接受投资人的关系以及私募创业融资人的预期回报(香港)

10 年内预期偿还金额	私募创业融资人和接受投资人的关系			合计
	直系亲属	其它亲戚	朋友和邻居	
无	18%	6%	24%	47%
一半投资额	9	0	3	12
大约和投资金额相等	3	0	9	12
投资金额的 1.5 倍	3	0	9	12
投资金额的两倍	3	3	3	9
投资金额的五倍	0	0	3	3
不知道	3	0	0	3
拒绝回答	3	0	0	3
合计	41%	9%	50%	100%

调查总数：34

图 35：私募创业融资人和接受投资人的关系以及私募创业融资人的预期回报（深圳）

10 年内预期偿还金额	私募创业融资人和接受投资人的关系					合计
	直系亲属	其他亲戚	同事	朋友和邻居	陌生人	
无	1%	6%	0%	28%	2%	37%
一半投资额	1	1	0	3	0	4
大约和投资金额相等	2	1	1	9	0	13
投资金额的 1.5 倍	0	1	1	2	0	4
投资金额的两倍	0	2	1	2	0	5
投资金额的五倍	1	2	0	4	0	6
投资金额的十倍	1	2	0	2	0	4
投资金额的二十倍	0	1	0	4	0	5
不知道	1	4	2	13	1	21
拒绝回答	0	0	0	1	0	1
合计	6%	19%	4%	68%	3%	100%

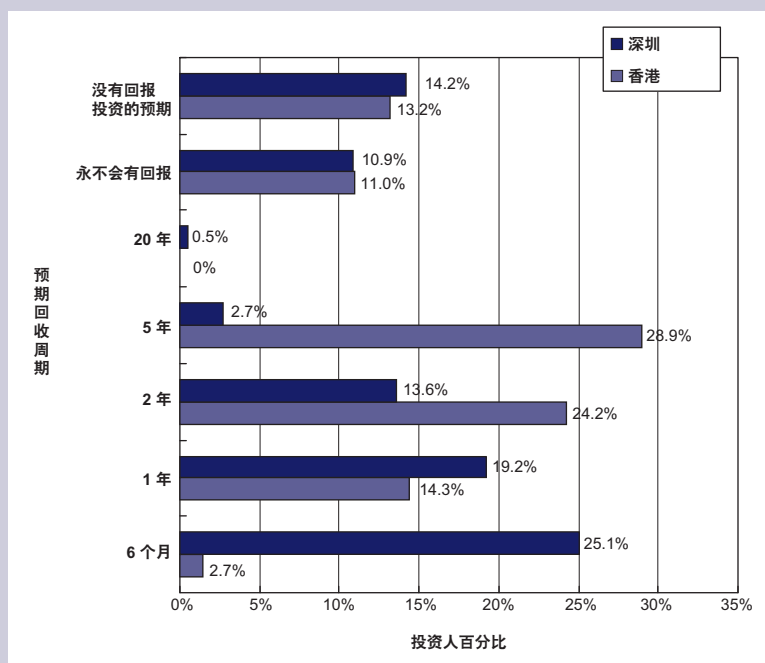
调查总数：184

注：该表格包括以下两个问题的回答：

- 1) 您和最近接受您的个人投资的人是什么关系？
- 2) 在未来十年中，您对投资于该新公司的资金期望多少回报？

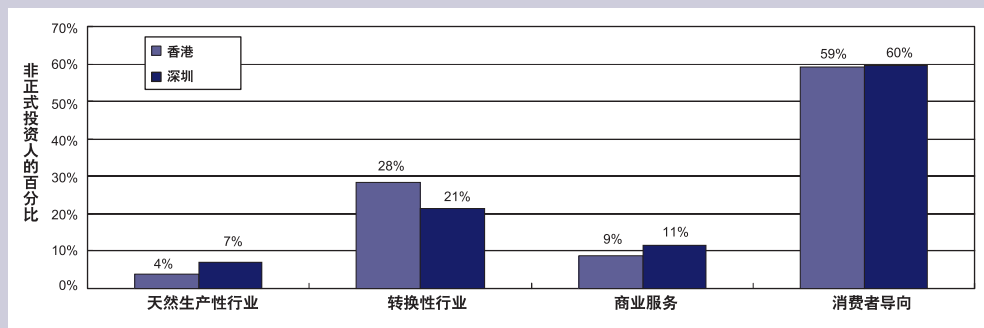
港深两地的私募创业融资人期望收回投资的时间周期迥异。下图比较了两地私募创业融资人的预期投资回收周期。和香港投资人相比，深圳投资人很明显地预期可在较短时间内回收投资，其中 25% 的投资人预期 6 个月内回收投资，预期回收期愈长，人数愈少。香港投资人在方面却完全相反，只有大约 3% 的投资人预期 6 个月内回收投资，预期回收周期愈长，人数愈多。经详细研究，我们发现约 5% 的深圳私募创业融资人预期 6 个月内能够获得 10 到 20 倍投资额的回报。这反映了深圳社会内部高度的乐观主义——过去 20 年间两位数的年增长率造成了这种观念。与此相反，香港人的预期较为现实。

图 36：私募创业融资人的预期回报期



通常来说，私募创业融资人投资的企业类型和本报告第一部分中阐述的相同。最流行的行业属于消费者导向的类别，其次是支持性行业。私募创业融资人最不感兴趣的行业是商业服务和天然生产性行业。港深两地私募创业融资人感兴趣的行业总体来说和创业者一致。

图 37：各行业之私募创业融资情况



注：天然生产性行业：农业、林业、渔业、矿业和建筑业。
 转换性行业：制造、运输、通信、公用服务、批发、汽车销售及服务。
 商业服务：金融、保险、房地产和其它商业服务业。
 消费者导向的行业：零售、旅馆、餐馆、健康、教育、社会服务以及消费者服务业。

结论

迄今为止，本部分阐述了新公司最重要的资金来源—私募创业融资。刺激私募创业融资对刺激创业是非常重要的。然而，此融资形式的特点是规模小、范围广和非正式，政府很难成功干预。政府的作用只能是间接的：通过教育提高私募创业融资的质量，通过信息分享改善风险和回报的平衡。商业和社会网络在这方面可能发挥更大的作用。

研究显示，家庭不是港深两地私募创业融资的主要来源。为了促进私募创业融资，行业协会、社区协会、俱乐部、校友会、宗教团体和慈善组织可发挥巨大作用。在私募创业融资中，女性多是投资人而非接受投资人。妇女团体在这方面可以发挥协助功能。私募创业融资人还包括寻找最吸引投资机会而使财富增值最多的人。他们通过分析，选择回报高、稳健而回报快的项目，务求有效分配资本。

研究又显示，相当部分的私募创业融资人没有期望在中期内回收投资。这些投资人具有社会责任感，对他们来说，帮助创业者创业是主要动机。他们的动机会受社会上其它想法一致的人带动，增加创业活动率。虽然这些投资人明白减低风险和损失很重要，但是他们认为社会效益亦同等重要，社会效益包括减少失业、帮助社会弱势群体、减轻环境损害以及促进其它社会事业等。



第四部分：公司的创业精神

全球创业观察（GEM）用整体创业活动率（TEA）来衡量创业活动。尽管整体创业活动率（TEA）是唯一获国际认可和采用的创业活动衡量方法，但它的涵盖范围只限刚起步的新公司。

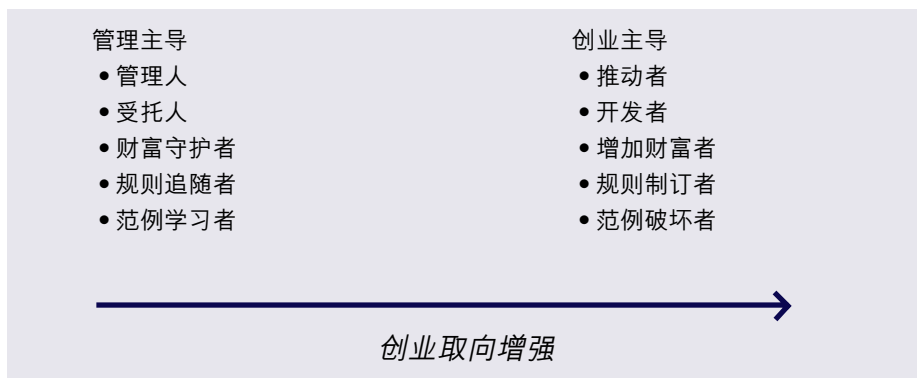
创业精神并不局限为创建新公司，它是一种付诸行动的心态。决定了一个经济体有否创业精神，不仅在于新公司的数量，还要视乎现存公司的取向和行动。在第四部分中，我们将分析港深两地公司的创业取向和行动。我们以欧洲和北美学术界同仁的研究成果为基础，编制了一份调查问卷，调查合共50家公司（31家香港公司和19家深圳公司）。这些公司年销售额均超过1000万港元（香港公司）或1000万元人民币（深圳公司），并且具有最少五年历史。我们的调查结果大致证实了TEA研究获得的资料：在取向和行动方面，香港公司没有太多创业精神，而深圳公司在许多方面都比香港公司更具有创业精神。只有在管理的灵活性方面，香港公司才远远超过深圳公司。调查结果确认了公司创业精神具有多元因素，并显示创业精神对公司好处多多。创业精神必须审慎应用，才能增加公司的盈利率。

我们的调查结果详细如下。

创业取向

创业者不停寻找创造价值的机会。发现机会后，他们建立公司以创造价值，并在过程中增加个人财富。图38将创业取向和管理取向进行了对比。管理者就是一位拥有管理取向的人，其任务是应用已有技术在既定模式内管理资源，在减小风险的同时，将资源转化为最多的财富。相反，创业者就是既定模式的破坏者，规则制订者，开发者，以及促进者。

图 38：比较创业主导和管理主导



上述公司的创业取向特征如下：

- 追求机会而非控制资源
- 为了追求机会，愿意购入或租赁所需资源，出售或抛弃不需要的资源，而不会就拥有的资源调整经营战略
- 论功行赏，不会论资排辈
- 由公司的发展导向。

许多管理研究人员曾试图辨别创业精神的特性，例如：

- 创新
- 勇于冒险
- 主动
- 具有竞争侵略性
- 管理灵活。

构成创业精神的因素很可能是共变的，但学术研究（附录V例举了一部分研究成果）证实各因素其实是独立的。一些公司按照某些因素衡量可能具有创业精神，而按照其它因素衡量就没有。一家公司也可以选择某种因素来评估其创业性。

在构成创业行动的因素方面，各方没有争议。一家创业型公司会采取以下行动：

- 推出创新和改良的产品和服务。
- 进入全新行业或市场。
- 在创办新公司之余，改革向顾客提供产品和服务的方法。

为了解释公司的创业行为，我们归纳了公司的4种结构特征，5种创业属性，以及3种创业行动，共计12种可能的创业因素。图39的三个图表总结了这些因素。各个因素当然并非独立。要是个别因素总是与另一因素同时存在，或要是某因素总是与某公司特征联系，并导致某一行动，我们自然不能说这些因素是独立的。



图 39：创业精神的潜在因素

表 A：属性

因素	提升战略	好处	缺点
自主	独立追求新颖的产品、工序和服务，造就胜利者，成立独立的项目开发组。	加强员工自我激励，释放员工的创造力。	降低公司内部协调程度，增加无效项目。
创新	打破常规思维，挑战现有运作、生产和营销模式。	采用新技术可降低成本，开拓市场。	研发试验的开销可能会浪费掉，或未能带来利润。
主动	抓住市场机会，抢先进入新市场。	最先抢滩者，市场地位最牢固。	错误进入市场，或进入不成熟的市场，代价昂贵。
具有竞争侵略性	利用侵略性定价、复制成功经验和采取法律诉讼等方式对付竞争者。	巩固市场地位，威吓竞争者。	蚕食利润，招致报复和陷于法律纠纷之中。
勇于冒险	大胆采取财务、经营和个人方面的决策，进行不确定但具有潜在高回报的计划。	冒险成功可带来高回报。	失败会招致重大损失，在严重的情况下，甚至会导致破产。

表 B：特征

因素	提升战略	好处	缺点
战略取向	制订追求机会的战略，而非利用资源。	拓宽潜在性商业活动，促进创新性思考。	导致资源配置成本高，并可能浪费现有掌控中的资源。
资源取向	进行阶段性投资；战略是宁租不买；促进好的想法，认为凭藉好的想法就能够筹资。	减少必要投资。	减少对资源的控制。
管理的灵活性	采取自由、非正式、以结果为取向的管理风格，允许工作和个性的要求决定工作行为。	强调结果导致目的一致，而灵活性使得能够扫清障碍。	可能导致浪费精力、权威混乱以及策略不一致。
犒赏哲学	不按员工职责、职位或年资奖赏员工，而是根据员工为公司增加的价值来计算报酬。	减少官僚作风，建立成果导向的企业文化。	破坏员工之间的和谐关系，容易导致有人试图操纵表现评估方式。
发展取向	把高速发展定为公司的首要取向。	有助快速进入新市场和应付竞争对手。	在不利环境下，对公司的控制会减少，可能因而招致损失。
创业文化	欢迎和采纳最好的新构思。	允许及早进入有潜力的市场，使用新技术。	强调新技术，可能会对改善当前的产品和工序构成不利影响。

表 C：行动

因素	提升战略	好处	缺点
产品和工艺革新	制造新产品，提供新服务，改善制造和经销现有产品和服务的方式。	新产品和工序能够创造由公司支配的新市场。	起步风险很高。
进入新市场	进入有潜力的市场。	进入发展中市场有助公司发展及提高盈利。	转往陌生的市场可能导致失败。
战略的重新取向	根据市场、竞争和技术等方面的变化，从根本上改组业务。	重新评估，有助找出全新和带来盈利的方向。	变更不一定会带来预期利润。

港深两地构成创业精神的各种因素

其它地方的学者已证明完全独立的因子数量仅得3到6个（见附录V）。通过对港深两地50家公司的调查，我们只找到3个统计上可辨认的因素，即管理灵活性、创新性和战略取向。附录IV对此进行了详细说明。

创业型管理结构是自由、非正式以及结果导向的管理风格，此管理模式容许由工作要求和个性决定工作行为，没有严格的控制机制，也不强调正规过程和程序。

第二个因素是创新性。创新性包括改变公司的产品和服务组合、推出多种新产品和服务、采取大胆而且范围广泛的方法为产品和服务定位，并强调铸造核心创新性。

第三个因素包括战略取向和主动性。有此特征的公司会主动采取行动，而不是为了响应竞争者而行动。他们开发在外部环境发现的机会，又会积极找寻机会，制定战略时不囿于已有资源。

不同环境中创业精神的好处

理论上来说，创业主导不一定胜于行政主导。哪种取向适合公司是由环境决定的。对创业精神最重要的三项环境因素如下：

- 重新配置资源的容易程度
- 环境的易变性
- 经济增长率

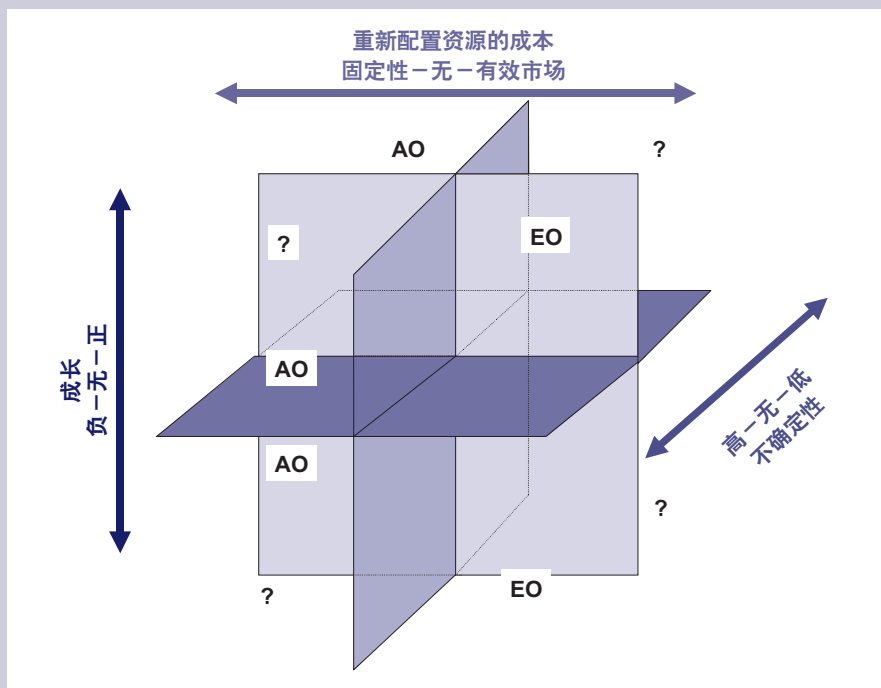
为了成功，创业者需要统领各种资源，例如土地、金融资本、人、技术知识、市场信息、设备、采购、营销体系、广告、推广媒体等等。如果市场效率低，签订和修改合同代价昂贵或被禁止，那么创业者和在现有规范内工作的行政者相比，所能够发挥的作用就小得多了。要是法律或信息不足妨碍了资源从一位企业家流向另一位企业家，那么创业就会受到压抑。在封建或中央计划经济的社会中，创业者是没有作为的。

确定的社会不需要变化。如果未来是非常难以预测，用传统方法生产产品和提供服务的公司更难有效地运作。这样就会为创业者带来更大的机会。新旧企业都能受惠于经济增长。不过经济的快速增长对创业者特别有利。经济衰退时，行政主导的取向是合适的，但在经济严重萎缩以及破坏性经济环境中，创业导向较为可取。图40总结了这三种环境因素及其对创业导向和行政导向的影响。

21世纪首十年的中期，珠江三角洲面向效率日益增加的市场，令重新配置资源的成本较低。我们还面对较高的不确定性，因为两地日益融合，并步向全球经济，随之而来的是大量机会和高风险。这些环境条件是有利于创业取向的。但是，尤其对香港来说，如果创业者仅仅将其市场囿于香港的话，经济增长率就会限制了创业导向的好处。



图 40：环境和创业的相互作用



⁷ 在两种情况下，这些独立变量仅仅是感性的，没有金额指标。受访者被要求就公司和竞争者的业绩进行比较，并给出排名。我们试图搜集公司业绩的资料，但无法获得，因为答案的数目不足。

许多学术研究证明，公司创业对其成长和盈利都有好处。根据创业和环境的互动以及创业的多元特征，我们难免要问，哪项创业特征能带来盈利？令人遗憾的是，只有更广泛的研究才能回答这个问题。因为公司的创业取向、行动及盈利的变化有滞后现象。本研究中，我们估计了公司的创业水平对股本盈利的影响⁷。图 41 显示了有关研究成果。

图 41：创业因素和股本盈利的关系

因素	代表关系的符号
新投资	+
战略重组	-
资源导向	-
管理结构	-
犒赏哲学	+
创业文化	+
战略导向	-

上表根据受访者对 14 个创业因素与股本盈利关系之印象，将权益收回率的普通最小二乘法回归计算后，在“关系符号”栏列出了对变量系数的符号。此表格只列出了 10% 置信度以上的重要系数。全部回归结果见附录 IV。



新投资、犒赏哲学和创业文化这三个因素显示创业精神增加与股权收益率增加有关。我们发现较有盈利能力的公司具有下列特征：设立较多公司（新投资）；按员工的贡献而非职务或服务年资给予奖赏（犒赏哲学）；意识到社会的变化，有大量构思并能转化为产品和服务，因此拥有更多机会可以追求（创业文化）。

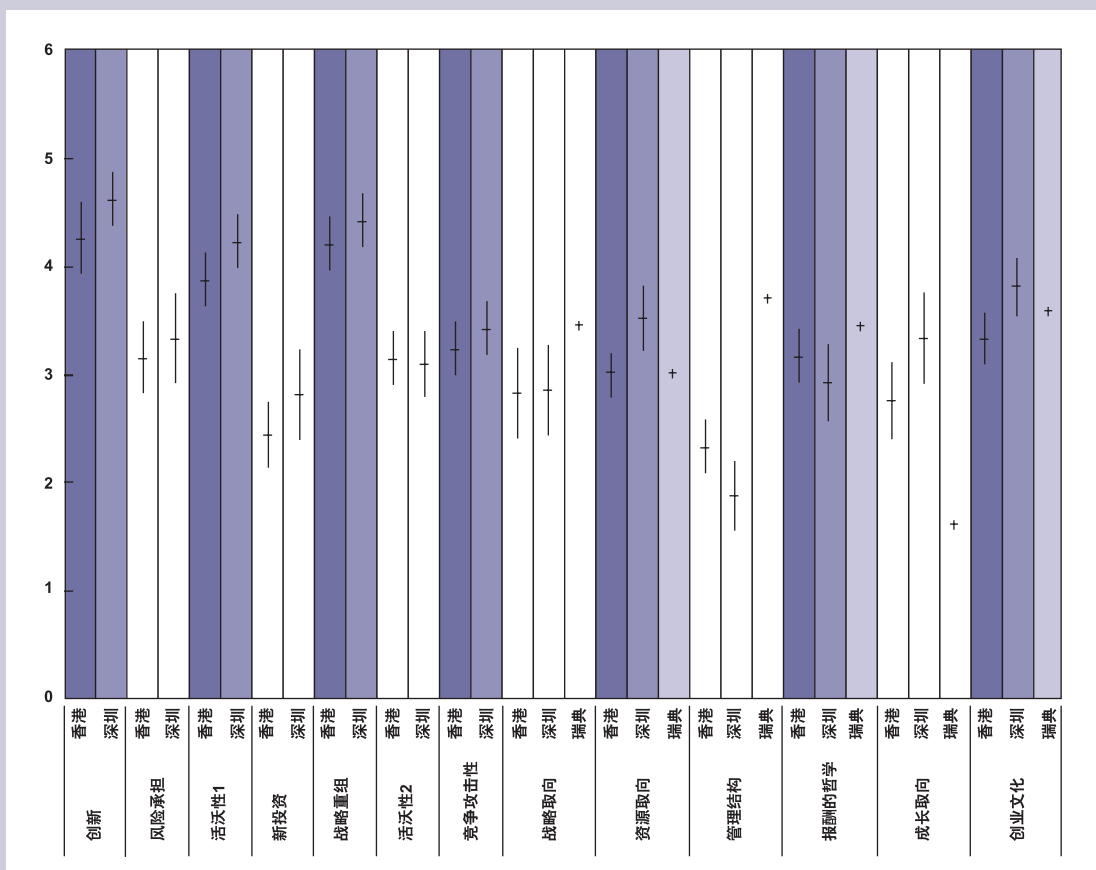
但是，资源导向、战略导向和管理结构具有负面影响。在资源导向的情况下，公司喜欢为了追求机会而购入资源，并没有保存和运用已有资源。如果这成为公司战略的话，我们就视之为创业性的战略取向。购买资源一般费用较高昂，不高如果机会被证明会带来盈利，资源战略取向还是可以获利的，不过盈利时间会推迟。但是，这样就不得不花费几年时间分析该公司，以确定这种取向是否可在长期内带来较高利润。

研究战略重组时，我们难于确认这是否经营成绩差的原因。战略重组包括抛弃不盈利的业务以及改组公司。如果重组是业绩差的结果而非原因的话，我们就会看到负号。

港深两地公司创业精神的差异

我们研究了在公司创业方面，香港公司与深圳公司之差异。图42显示有关研究结果。该图表示置信度，其属性用「蜡烛」图表示，而竖线表示置信区间。显然在大多数因素（13个中占10个）方面，深圳公司都显得比香港公司更具有创业精神。但是因为我们评估因素时的误差，所以我们只能确切指出在三个因素上，两地公司有明显差别。香港公司的管理结构比深圳公司更加鼓励自主性，所以在这个因素方面，香港公司较富有创业精神。另一方面，深圳公司比香港公司在资源导向和发展导向方面显然更富有创业精神。深圳公司较愿意追求机会，不囿于资源限制，并且不太强调拥有、控制和利用资源。一如所料，深圳公司更专注于迅速发展，较香港公司少选择采取稳健的发展途径。

图 42：企业创业精神的平均分数：香港，深圳和瑞典



国际基准调查

我们不仅对港深两地之间作出比较，还将两地和世界其它经济体之间进行公司内部创业精神的基准调查。透过以上部分讨论试验结果，以及附录IV中详细说明了调查方法，我们希望进一步深化上述调查的目的。迄今为止，我们收到另一国家—瑞典—在某几个项目的基准调查结果。图 42 显示了瑞典就 6 个因素作出研究的成果。

瑞典的蜡烛图(置信区间)比香港或深圳要窄得多，这是因为瑞典的样本包括 1200 多家公司，故能就每个因素获取非常精确的均值。根据这种精确性，我们可以说在战略导向、管理结构和犒赏哲学方面，瑞典公司比港深两地的公司更富有创业精神。就发展导向而言，大家都会预测港深两地的公司比瑞典公司都更富有发展导向性。

附录 I：以前年份香港／深圳两地 GEM 研究的建议

以下为《2002 年全球创业观察香港研究报告》以及《2003 年全球创业观察香港和深圳研究报告》所提出的建议。研究报告本可在网站 (<http://www.cuhk.edu.hk/centre/entrepreneurship>) 下载。

2002 年给香港的建议

1. 政策调整不应导致政府支出大量增加、税务制度复杂或开办企业程序烦琐。
2. 减少市场进入的障碍，不要为了保护大公司的利益而忽略小公司的利益。
3. 加强知识产权保护和涉及知识产权的信息披露。
4. 定期检讨特别为小企业提供服务的申请程序，简化手续和缩短处理时间。
5. 检讨现行计划，确保符合创业者而不是政府的利益；减少繁文缛节，加强协调，方便创业者找到适合自己的计划。
6. 不要试图推高楼价。
7. 加强香港的民主。
8. 注重服务行业的创业。
9. 增加通往内地的边境过境点。实行24小时通关。与广东和深圳政府合作，发出互相承认的车辆牌照，允许私家车进入珠江三角洲并确保收费低廉。增加与珠江三角洲的连接通道。
10. 政府或任何金融机构的监管者都不应就创业融资事宜，试图影响金融机构的投资组合。这些金融机构包括：银行、其它认可机构、保险公司、退休基金和风险资本家。
11. 银行应该改革中小企业客户的贷款政策，对于在香港和内地的新风险企业，以贷款息率和流动现金为基础的贷款监控以及客户信贷评议，达至能够抵消贷款风险即可。
12. 风险资本家应对来自诸如香港科学园这样的培育地之新技术和风险企业持开放态度。
13. 在其它国家，大学、企业和政府之间的合作已经成功发展出恰当的模式，香港应该仔细观察这些国家的行业组织和政府在其中扮演的角色。
14. 大学应该为与创业者沟通及分享信息和研究成果，创造更好的氛围。公司的技术人员、政府、活跃于相关领域的教授和创业者，应该一起讨论具有发展前途的创新方



法，以及如何合作将所需的的产品和工序推向市场。

15. 高等学校，尤其是大学研究院，应该让企业（包括创业者和中小企业）利用他们的资源。此举可通过学生计划和研究计划来完成。研究人员应该提高对新公司的认识，加强对新公司的支持。大学可以向中小企业提供技术援助，向他们开放图书馆和实验室。大学可以与政府机构合作，集中资源，推广有价值的革新成果。熟悉计算机（计算机）的大学毕业生应该鼓励中小企业应用技术。
16. 中小企业应在珠江三角洲寻找更多机会，增进对当地企业和政府运作的了解。传播有关信息的模式需要改进。为了使技术商业化，本地的创新者应该把创新与珠三角和内地其它地区的庞大市场需求结合起来。大学应该加强与珠三角企业在研究上的联系。
17. 应该检讨移民政策。原则上，任何受过高等教育的中国人都应该允许移民来香港，但永久居留权则应该以纳税居留的年限为基础来确定，只有拥有永久居留权，才有权享受社会福利、免费教育等。
18. 政府应该为香港永久居民设计一个简单全面的失业保险计划，一俟财政状况改善即付诸实施。
19. 中小企业和行业协会应该带头在业界建立策略联盟。
20. 检讨学校课程设置，促进创业。向学生讲授投资、个人财务管理、创业精神的特性，以及风险、成功和报偿之间的关系等。鼓励和优先考虑自然科学、生物技术和数学教育，营造更多与技术相关领域的创业环境。训练学生掌握知识型和服务相关的业务。协调人文教育和技术教育，人文教育安排在教育计划的前期，技术教育安排在教育计划的后期。要教育学生懂得，勤奋、坚定和创造力是成功的关键，即使在娱乐业亦然，皆因青少年的行为楷模多来自娱乐界。
21. 让学生接受开办企业和去公司工作的挑战，将之作为教育的过程。让更多“营商导师”参与中学和高等院校教育，他们来自各行各业，在成功管理和创办企业方面有丰富经验，可以成为学生和未来创业者的导师。
22. 香港市民应该更积极地参加社区建设，包括加强创业者与其它社会成员的交往。
23. 家长和教师应该教导学生，通过努力和独立思考，可以改变现状，增值和改进社交。应该鼓励他们通过勤奋、意志和尊重他人而赢得自尊。社会上的成年人有责任传导这些文化价值和社会规范。
24. 成功的商界人士应该分享成功创造社会价值的心得、知识、技能。他们应现身说法，讲述他们凭着坚忍不拔和专心致志的精神，创造财富的故事。他们应该诚实报税，并以纳税为荣。
25. 传媒有责任教育大众，多报导中小企业家的事迹，以及他们为创立有价值和有市场地位的公司所付出的辛勤劳动。这方面，传媒可以寻求商界人士和政府的合作。

2003 年给香港的建议

1 · 改善香港的教育与培训

教育统筹局应该

- 在引导和支持创业教育方面发挥更积极的作用
- 评估现时创业教育的课程设计和资源
- 加快改革大学入学考试
- 在交互式教学和体验式创业教育中，采取跨学科培训和师范教育方法
- 为年轻人开设创业职业课程

社区成员，尤其工商界和家长应该

- 推动学校和政府为年轻人开设职业课程，为年轻人顺利投身社会做好准备
- 告诉学校将入职年轻人的要求
- 在非牟利的学校项目中担任导师、助手和助教

2 · 改善香港研发成果的转移

- 政府必须承认大学的主要目标是将知识普及到社会大众
- 政府应就各大学开发的知识产权，设立独立的技术成果转移机构
- 应鼓励大学教授在确保学校声望的同时，参与校外活动，包括以个人身份与产业界合作
- 随着与以深圳和珠三角为中心的制造业基地增加联系，研究人员和产业界应该加强彼此之间的沟通

2003 年给深圳的建议

1. 推动政府改革，增强社会服务意识
2. 新创企业的资金应该主要来自民间而不是政府。政府应该制订政策，释放民间资本的能量，充分利用民营企业的良好资金筹措能力。
3. 政府支持创业的资金，应该集中到创业前期和与民间没有竞争的研发转移领域
4. 改革户籍人口政策，减少障碍，吸引创业人才，建立创业者对深圳身份认同
5. 加强高等教育和创业培训
6. 加强对知识产权的保护
7. 加强与香港的联系
8. 进一步完善社会保障系统，确保社会治安的稳定。

附录 II : GEM 各国小组和赞助者

GEM 各国小组和赞助者

单位	地点	成员	财务赞助者	
GEM Project Directors	Babson College London Business School	William D. Bygrave Michael Hay	Babson College London Business School	
GEM Project Coordinator	University of Lausanne	Pia Arenius	GEM Global Consortium Executive Transition Committee	
GEM Coordination Team	Babson College London Business School	William D. Bygrave Marcia Cole Michael Hay Stephen Hunt Neils Bosma Erkko Autio Caroline Johns Ingvild Rytter Nancy Chin	Babson College David Potter Foundation Fellow Francis Finlay Foundation Fellow	
GEM 小组	机构	成员	财务赞助者	APS 供方
Argentina	Center for Entrepreneurship, IAE Management and Business School Universidad Austral	Silvia Torres Carbonell Hector Rocha Florenca Paolini Natalia Weisz	IAE Management and Business School HSBC Private Equity Latin America Banco Galicia	MORI Argentina
Australia	Australian Graduate School of Entrepreneurship Swinburne University of Technology	Kevin Hindle Allan O'Connor	Westpac Banking Corporation	Australian Centre for Emerging Technologies and Society
Belgium	Vlerick Leuven Gent Management School, Universiteit Gent	Dirk De Clercq Sophie Manigart Hans Crijns Kathleen De Cock Bart Clarysse Frank Verzele	Vlerick Leuven Gent Management School Flemish Ministry of Economic Affairs (Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie) Walloon Ministry of Economic Affairs	SNT Belgium
Brazil	IBQP - Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade no Parana	Marcos Mueller Schlemm Simara Maria S. S. Greco Mateus Fabricio Feller Paulo Alberto Bastos Junior Rodrigo Rossi Horochovski Joana Paula Machado Nerio Aparecido Cardoso	SEBRAE - Servico Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas Instituto Euvaldo Lodi no Parana IEL/PR	Instituto Bonilha
Canada	HEC-Montreal University of British Columbia (UBC)	Nathaly Riverin Louis-Jacques Filion Daniel Muzyka Ilan Vertinsky Aviad Pe'er Victor Cui	HEC Montreal Chaire d'entrepreneuriat Rogers- J.A. Bombardier Developpement economique Canada pour les regions du Quebec The W. Maurice Young Entrepreneurship and Venture Capital Centre Venture Capital Center	SOM

GEM 小组	机构	成员	财务赞助者	APS 供方
Croatia	SME's Policy Centre - CEPOR, Zagreb J. J. Strossmayer University in Osijek - Faculty of Economics, Osijek	Slavica Singer Sanja Pfeifer Djula Borozan Natasia Sarlija Suncica Oberman Peterka	Ministry of Economy, Labour and Entrepreneurship SME Policy Centre - CEPOR, Zagreb Open Society Institute - Croatia, Zagreb J.J. Strossmayer University in Osijek - Faculty of Economics, Osijek	Puls, d.o.o., Zagreb
Denmark	Centre for Small Business Studies, University of Southern Denmark	Mick Hancock Torben Bager Lone Toftild Thomas Schoett Kim Klyver	Erhvervs- og Byggestyrelsen IRF - Industriens Realkredifond Syddansk Universitet Danfoss - Mads Clausens fond Vækstfonden Ernst & Young (Denmark) Boersen	IFKA
Ecuador	Escuela Superior Politecnica del Litoral - Escuela de Postgrado en Administracion de Empresas (ESPAE)	Virginia Lasio Morello Guido Caicedo Rossi Edgar Izquierdo Orellana Victor Osorio Cevallos Alicia Guerrero Montenegro Karen Delgado Arevalo Elizabeth Arteaga	Escuela Superior Politecnica del Litoral (ESPOL University) Petroleos del Pacifico (PACIFPETROL S.A.) Camara de Comercio de Guayaquil	MARKET ASOMARKET Cia. Ltda.
Finland	Helsinki University of Technology Turku School of Economics and Business Administration	Erkko Autio Pia Arenius Anne Kovalainen Marja Kansala	Ministry of Trade and Industry Tekes	Statistics Finland
France	EM Lyon	Oliver Torres Aurélien Eminet	Caisse des Depots et Consignations Observatoire des PME	AC Nielsen
Germany	University of Cologne Department of Economic and Social Geography	Rolf Sternberg Ingo Lueckgen	Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) Institut für Arbeitsmarkt - und Berufsforschung (IAB)	Taylor Nelson Sofres EMNID
Greece	Foundation for Economic and Industrial Research (IOBE)	Stavros Ioanides Takis Politis	Greek Ministry of Development IOBE Sponsors	Metron Analysis
Hong Kong	The Chinese University of Hong Kong Shenzhen Academy of Social Sciences	Bee-Leng Chua David Ahlstrom Kevin Au Siu-Tong Kwok Chee-Keong Low Shige Makino Hugh Thomas Le Zheng Wang Weili Dong Ziaoyuan Huang Donghe Wang Zengjin Yin Qingxun Yuan Yicai	Trade and Industry Department, SME Development Fund, Hong Kong Government, SAR The Asia Pacific Institute of Business, The Chinese University of Hong Kong Chinese Executives Club, Hong Kong Management Association	Consumer Search
Hungary	University of Pécs University of Baltimore (USA)	László Szerb Zoltan Acs Judit Karoly József Ulbert Attila Varga	Ministry of Economy and Transport	Szocio-Graáf Piac-es Közvélemény-kutató Intezet
Iceland	Reykjavik University	Gudrun Mjoll Sigurdardottir Rögnvaldur Samundsson Paula Fitzsimons	Reykjavik University The Confederation of Icelandic Employers New Business Venture Fund Prime Minister's Office	Gallup - Iceland
Ireland	University College, Dublin	Colm O'Gorman Frank Roche	Enterprise Ireland Inter Trade Ireland	Lansdowne Market Research Ltd. iff

GEM 小组	机构	成员	财务赞助者	APS 供方
Israel	Tel Aviv University The Academic College of Tel-Aviv-Jaffa	Miri Lerner Anat Oren Amram Turjman	Israel Small Business Authority The Evens Foundation	The B.I. Cohen Institute for Public Opinion Research at Tel Aviv University
Italy	L. Bocconi University	Guido Corbetta Ugo Lassini Alexandra Dawson	Bocconi University	Nomesis
Japan	Keio University University of Marketing and Distribution Sciences Musashi University	Tsuneo Yahagi Takehiko Isobe Noriyuki Takahashi	Venture Enterprise Center	SSRI
Jordan	Young Entrepreneurs Association	Dina Dukhqaan Khaled Kurdi	Ministry of Planning and International Cooperation	Al Jidara Pro Group Consulting
New Zealand	New Zealand Centre for Innovation and Entrepreneurship, Unitec New Zealand	Alastair Emerson Alex Maritz Alvero Reid Anton de Waal Beth Coleman Dean Prebble Debbie Rolland Ella Henry Graedon Chittock Greg Wilson Helen Mitchell Howard Frederick Ingvild Rytter John Webster Judi Campbell Leo Dana Logan Muller Paul Woodward Peter Carswell Peter Mellalieu Pieter Nel Prue Cruickshank Qunhung Xu Ravi Bhat Shelley Eden Simon Peel Tim Boyd-White Tony Ashton Vance Walker Yunxia Zhu	Unitec New Zealand	Digipoll
Norway	Bodø Graduate School of Business	Lars Kolvereid Bjørn Willy Åmo Gry Alsos	Inovation Norway Ministry of Trade and Industry Bodø Graduate School of Business Kunnskapsparken Bodø AS, Center for Innovation and Entrepreneurship	TNS
Peru	Centro de Desarrollo Emprendedor, Escuela de Administracion de Negocios para Graduados (ESAN)	Jaime Serida Peter Yamakawa Armando Borda Oswaldo Morales	Escuela de Administración de Negocios para Graduados (ESAN) Deltron Computer Wholesalers S.A.	SAMIMP - Research International
Poland	The Bachalski Educational Foundation	Austin Campbell Krzysztof Baclawski Przemyslaw Zbierowski Maciej Koczerga Roma Szlapka	Polish Agency for Enterprise Development The Karol Adamiecki University of Economics in Katowice The Poznan University of Economics AC Nielsen Poland National Bank of Poland	AC Nielsen

GEM 小组	机构	成员	财务赞助者	APS 供方
Portugal	Faculdade de Economia da Universidade Nova de Lisboa Sociedade Portuguesa de Inovacao	Sara Medina Rita Cunha Manuel Baganha Augusto Medina Douglas Thompson Stuart Domingos	POEFDS - Programa Operacional do Emprego, Formacao e Desenvolvimento Social	MetrisGfK
Singapore	National University of Singapore	Poh Kam Wong Lena Lee Finna Wong Ho Yuen Ping	Economic Development Board of Singapore National University of Singapore Ministry of Education, Science and Sports Ministry of the Economy SmartCom Finance - Slovenian Business Daily	Joshua Research Consultants
Slovenia	Institute for Entrepreneurship and Small Business Management, Faculty of Economics and Business, University of Maribor	Miroslav Rebernik Polona Tominc Ksenja Pusnik		Gral-Iteo
South Africa	The Centre for Innovation and Entrepreneurship, Graduate School of Business, University of Cape Town	Mike Herrington Eric Wood John Orford	Liberty Life South African Breweries The Shuttleworth Foundation	AC Nielsen ZA
Spain	Basque Unit Universidad de Deusto	Iñaki Pena Mikel Navarro Francisco Olarte M ^o José Aranguren Juan José Gibaja Maria Sáiz	Eusko Ikaskuntza Diputación Foral de Gipuzkoa Diputación Foral de Bizkaia Sociedad para la Promoción y Reconversión Industrial	Opinómetro
	Universidad del Pais Vasco	Arturo Rodriguez		
	Extremadura Unit Fundacion Xavier de Salas	Ricardo Hernandez Mogollon J. Carlos Diaz Casero	Sofiex Sodiex Caja Rual de Extremadura Los Santos de Maimona Foundation Junta de Extremadura Caja Badajoz Arram Consultores	Opinómetro
	Catalonia Unit Universitat Autonoma de Barcelona	José Maria Veciana Yancy Vaillant David Urbano	Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona	Opinómetro
	Andalucia Unit Universidad de Cadiz	José Ruiz Navarro José Aurelio Medina José Daniel Lorenzo Alvaro Rojas Salustiano Martinez Antonio Rafael Ramos	CENTRA (Fundacion Centro de Estudios Andaluces) UNICAJA Junta de Andalucia (Consejeria de Innovacion, Ciencia y Empresa)	Opinómetro
	Comunidad Valenciana Unit Universidad Miguel Hernández	Jose Maria Gomez Gras Ignacio Mira Jesus Martinez Antonio J. Verdu	Air Nostrum LAN, S.A.	Opinómetro

GEM 小组	机构	成员	财务赞助者	APS 供方
	Isla Canarias Unit Universidad de las Palmas de Gran Canaria	Rosa M. Batista Alicia Bolivar Esther Hormiga Alicia Correa	La Caja Insular de Ahorros de Canarias	Opinometre
	Universidad de La Laguna Castilla y Leon Unit Universidad de Leon	Mariano Nieto Antolin Constantino Garcia Ramos Roberto Fernandez Gago Sergio del Cano Rojo Noemi Hueriga Castro	Centro Europeo de Empresas e Innovacion de Castilla y Leon S.A.	Opinometre
	Madrid Unit Universidad Autonoma de Madrid	Eduardo Bueno Campos Carlos Merino Lidia Villar	Fundacion General de la Universidad Autonoma de Madrid CEIM (Confederacion Empresarial de Madrid- CEOE) CAJA MADRID Nejeti	Opinometre
Sweden	National Team Unit Instituto de Empresa	Alicia Coduras Rachida Justo Ignacio de la Vega	Instituto de Empresa Confederation of Swedish	Opinometre SKOP
	ESBRI Entrepreneurship and Small Business Research Institute	Magnus Aronsson Helene Thorgrimsson	Enterprise Ministry of Industry, Employment and Communications Swedish Business Development Agency (NUTEK) Swedish Institute for Growth Policy Studies (ITPS)	
The Netherlands	EIM Business and Policy Research	Sander Wennekers Niels Bosma Jolanda Hessels Andre van Stel Roy Thurik Lorraine Uhlaner Ingrid Verheul	Dutch Ministry of Economic Affairs	Survey@
Uganda	Makerere University Business School	Thomas Walter Waswa Balunywa Peter Rosa Arthur Ssewanga Stefanie Barabas Rebecca Namatovu	European Union Bank of Uganda Makerere University Business School	MUBS
United Kingdom	London Business School	Rebecca Harding Marc Cowling Niels Billou Michael Hay Dennis Hardin	Small Business Service Barclays Bank PLC East Midlands Development Agency Yorkshire Forward Merseyside Enterprise Insight Countryside Agency British Chamber of Commerce	iff
	Scotland Unit University of Strathclyde	Jonathan Levie Sarah Cooper Sara Carter	Hunter Centre for Entrepreneurship	iff
	Wales Unit University of Glamorgan North East Wales Institute of Higher Learning	David Brooksbank Dylan Jones-Evans	Welsh Development Agency	iff
	Northern Ireland Unit Small Business Research Centre, Kingston University Economic Research Institute of Northern Ireland	Mark Hart Maureen O'Reilly	Invest Northern Ireland Belfast City Council Enterprise Northern Ireland	iff

GEM 小组	机构	成员	财务赞助者	APS 供方
United States	Babson College	Maria Minniti William D. Bygrave Marcia Cole	Babson College	Opinion Research Corp.



附录 III：全球创业观察香港及深圳论坛

论坛日程

2005年5月24日
香港万豪酒店

时间	日程
11:45 - 11:55	致欢迎辞
11:55 - 12:05	开幕礼致辞：博思艾伦大中华区金融业务负责人谢国诚先生
12:05 - 12:20	中大创业研究中心宣布成立
12:20 - 13:00	午餐
13:00 - 13:30	午膳演讲 - 飞利浦电子集团亚太区主席兼总裁文安德先生
13:30 - 14:00	登记
14:00 - 14:20	全球创业观察 - 全球研究报告 中大创业研究中心主任蔡美玲教授
14:20 - 14:45	全球创业观察 - 香港与深圳研究报告 中大创业研究中心副主任谭安厚教授
14:45 - 15:00	问题讨论
15:00 - 15:15	茶点招待
15:15 - 15:30	主题演讲 - " 私募创业融资方法 " 中大创业研究中心副主任 区玉辉教授
15:30 - 16:15	研讨会主持人 - 中大历史系郭少棠教授 • 谢国安先生 - 华登国际香港有限公司前执行副总裁及企业家 • 吴俊平先生 - 香港玉山科技协会秘书长 • 刘国柱先生 - YesAsia.com 创办人及行政总裁
16:15 - 16:40	问题讨论
16:40 - 16:50	总结 - 中大历史系郭少棠教授
16:50 - 17:00	致送纪念品及闭幕礼

午膳演讲撮要：文安德先生

飞利浦电子亚太区主席兼总裁

建立创意文化－飞利浦的经验

女士们，先生们：

承蒙香港中文大学工商管理学系邀请本人向在座杰出人士致词，我深感荣幸。

创意是商业成就和经济成就的泉源。它是创新的精神，精益求精的决心，同时也代表愿意接受改变，承受风险。创意是向市场推陈出新的历程。

创意与领导息息相关。它循序递增－我们将现有产品或服务不断作出轻微改善或突破，就可以改变竞争环境，达致庞大增长。

无论如何，香港需要创新者，才能按政府的愿景，发展成为一个领先的数码城市以及科技和创意枢纽。


在香港，我们继承了上一代的企业文化，精于发挥创意，将熟悉的产品和服务改良。但要持续成长以促使长远繁荣，我们必须更进一步－不论是在整体经济上还是作为新公司的创意人员。

今天，我希望为您们介绍飞利浦电子如何建立强大及不断演变的创意文化。

基本上，创意文化就是在适当的地方，组织适当的人，成立适当的夥伴关系。

长久以来，创意一直是飞利浦的核心价值。早于1891年，飞利浦先生在荷兰埃因霍恩成立公司，制造灯泡。自此，飞利浦就成为创新科技的先驱。1918年，我们创新了医学X光器材；1925年，我们进行了电视机的试验；1930年代后期，我们推出了飞利浦电动须刨。1963年，我们推出卡式录音机，1972年则推出录像机。1983年，我们推出激光唱片，并于1997年推出DVD。飞利浦一直被公认为消费者电子产品方面的佼佼者。今天，我们希望被誉为全球健康护理、生活时尚和先进科技的先锋。我们现时拥有115,000项专利，2,000个注册商标，以及6,000个设计注册。2004年，飞利浦已连续三年登上世界知识产权组织的新专利排名榜首。

成长的机会，无处不在。但我们发挥的创意，集中在健康护理、生活时尚和先进科技的共通地带。这是我们的业务支柱。我们聆听顾客的意见，了解他们的真正需要。我们不断发问，因为顾客们往往未能清楚表达他们的真正需要，因此，医疗系统在2004年的销售有55%的产品面世不足两年。对飞利浦来说，医疗系统是第二大业务，也是利润最高的业务。所以说，创意不单推动成长，亦带来盈利。



因此，我们必须靠近我们的主要市场，我们的顾客，以至他们的顾客。我们在亚洲有很多业务。去年，我们在亚太区的营业额超过80亿欧元，增长17%，并首次超越北美洲。占全球营业额的四分之一。我们在这里也有很多研发工作。

在亚太区，我们有3,500多名研发人员，占公司全球研发人员总数的15%。在中国(包括香港)，我们有大约1,000名研发人员。在新加坡，我们拥有荷兰以外最大的研发中心，名为飞利浦新加坡创新园(Philips Innovation Campus)，有1,200名员工。在印度Bangalore的软件研发中心，我们有1,300名工程师。正如在新加坡和印度一样，我们在香港成立了「设计技术中心」，为产品研制过程的每一环节提供工业设计服务。除产品设计外，我们也很注重包装、产品传讯、与用家接触，以及社会经济等方面的研究。

自四年前在区内设立研发中心以来，我们在亚洲的研发人员已申请了800多项专利权。虽然与飞利浦在过去几十年所取得的10万多项专利比较，这数目为不算很多，但我必须指出，亚洲区的贡献在比例上已大大高于其它地区。

我们一些业务单位最近迁入了香港科技园。这地方为我们提供了一个知识密集和校园式的环境，汇集了高科技企业和科技人才，彼此交流，发挥创意。科技园旨在成为香港科技创新的摇篮，难怪它选址毗邻本港备受尊崇的学府之一的香港中文大学。

推行创意的其中一条途径，就是将一些拥有不同技术的人才汇聚起来，分享知识，并产生新思维。对香港如是，对大小公司也如是。

公开创意是一种工作方式，旨在增进合作，成立伙伴关系。过去几年，这方式革新了我们的业务。公开创意的推出，是因为在今日瞬息万变的营商环境下，独善其身不再奏效。因此，我们需要寻找强而有力的伙伴进行创新。飞利浦与学术机构及工业伙伴合作，共同推动标准化。而且，我们正积极成立强大的本地工业及研发单位网络，协助科技领域发展。

因此，飞利浦研发部门与大学及非政府组织共同发展的项目，由2003年的47%，升至去年的55%。

简单来说，飞利浦认为，在今天的环境里，创意必须基于与伙伴相得益彰，这是异于闭门造车的传统模式的新创见。作为创新者，必须在公司内外不断寻找下一个革命性意念。因此，我们必须愿意分享、愿意学习。

单单在中国，飞利浦拥有35家公司—包括20家合资及15家全资拥有的公司。最新的例证是，我们与Neusoft的伙伴关系，旨在创立一个全球性研发及制造中心，生产高中档健康护理产品。我们也与中国的顶尖大学建立了合作研发关系。这些大学包括清华大学、北京人民大学、上海复旦大学以及沈阳的东北大学。我们在一个独特的层次，创造出一种公私关系。

透过发展遥距学习，公开创意已经在服务中国社会上作出莫大贡献。中国幅员广阔，偏远

地方很多，因此，这计划非常重要，并获得国家 and 地区的大力支持。不过，遥距学习在内地仍有不足之处，有待改进和完善。

中国发展了一个系统，并利用它在这方面大事改革。它基于公开的标准，并使用飞利浦的个人录像机及机顶盒，容许用家录下并回放一些互动内容，而价钱则远远低于一部个人计算机。

提供所需的科技方案，需要飞利浦各组人员的合作。消费电子产品部门提供系统层面的支持和测试，半导体部门负责产品管理和参考设计创造，而数码系统实验室则负责系统构建及软件整合管理。位于上海的飞利浦东亚区研究部门处理了这项前商品化环节，包括与中国政府建立联系，参与标准化小组以及可观的IP生产。我们也与一家中国遥距学习公司合作，以取得程序递交和撰写的专业知识。

我们在1997年推出DVD—这产品成为有史以来增长最快的家庭电子产品，也是公开创意威力的明证。在创造这突破产品时，我们借助了成功的激光唱片技术。这技术由飞利浦原创，并与新力公司合作研发及推出。我们也与其它几家公司合作—虽然这些公司在市场上都是我们的竞争对手。

这里，我们也上了另一课。在短短三年内，DVD已由高档产品变成日用品。由创新至商品化的循环已大大加速，结果，飞利浦能够享受创新成果的时间越来越短，而创意必须源源不绝。

因此，我们正努力确保飞利浦继续成为创意无限的创新者。为专注于这关键性的工作，我们决心贯彻于2004年9月推出的品牌承诺「精于心、简于形」。这品牌承诺建基于三个品牌支柱：「为你设计」、「易于体验」及「科技先进」。

换句话说，我们的产品、服务和营商过程，必须符合需要并且简单易用。

为什么要简单易用？因为数码革命理应使我们的生活更简单方便。但研究却指出这目标并未达到。在所有家庭网络产品中，有30%退货，因为顾客不懂得怎样用。同时，有48%的人决定暂时不买数码相机，因为他们认为这产品太复杂。今天，对很多人来说，科技并未赐给我们驾驭生活的力量，反而令我们显得无助。

因此，在创新产品和服务时，我们不单力求「简单得漂亮」，更力求「漂亮地简单」。事实上，我们衡量公司内外工作时，也以「精于心、简于形」这承诺为标准。

「简于形」并非想象那么简单，因为所有新产品，都必须符合三个主要原则：「为你设计」、「易于体验」及「科技先进」。并贯彻这点，我们去年成立了一个「简于形」咨询委员会，为我们在迈向「简于形」的里程上提供更广阔视野，并使我们更深入了解如何为顾客服务。这委员会有五位来自健康护理、生活时尚和先进科技范畴的外界专家。其中一位就是来自香港、获奖无数的建筑师兼设计师张智强先生。



这里，你可以看到，地点、人物和伙伴关系如何共同使我们提供创意，创造出「简于形」的产品。这不单适用于飞利浦这家有16万多员工的跨国企业，也适用于一家矢志成为创意中心的五人新公司或整个香港社会。

首先，我们创造了一个理想之地，让我们可以集中发挥一己之专长，将各类不同的人和业务糅合，诱发创意。在一家小公司里，这只需一个舒适的会议室，以及一份与未来顾客沟通的热诚。在一个社会里，这就是要落实合适的基建。在香港，我们有科技园，而政府也举办各类贸易展览及行业建造计划来达到这个目标。

其次，我们选择了合适的人才，为他们订定了具体的目标，同时我们给他们选择创新的自由。从香港的角度来看，将合适的人放在合适的地方，就是要改善企业教育，并确保新公司有足够的起步资本以稳步成长。

第三，我们创造了一个公开创意的环境，这包括我们与大学和业界的合作，以便扩展；并透过合资计划，或外判伙伴，达成商业合作。在今天，营商就是成立伙伴关系，将非核心的活动外判。我们知道，研发工作不能再像过往很多其它公司那样闭门造车。

在香港，中文大学扮演着领导角色；它的政策是与其它大学、研究组织和业界成立伙伴关系。

地、人、伙伴关系— 这些元素弄好后，创意就会源源不绝，进而达致辉煌的成果。

谢谢。

开幕礼致辞撮要：谢国诚先生

博思艾伦大中华区金融业务负责人

创意与企业的创业精神

各位来宾、先生、女士：

首先，本人代表博思艾伦(Booz Allen Hamilton)谢谢香港中文大学筹办今天的活动。大会的主题既具重大意义，又合时宜。

创业精神乃本公司首要专业宗旨，九十年来一直指引著我们的发展方向。我们每天都怀着创业精神运作，并经常提醒客户抱有相同理念。

所谓创业精神，我们认为包含三种意思：

1. 为我们自己及客户创造新价值
2. 启发共同视野
3. 营造付诸行动的推动力

我们坚信创意对帮助公司发展和提升股值至为重要。

请容我在此花数分钟时间，分享本公司就世界各地客户进行研究和咨询之后，对创意的一点心得。

我们认为真正的创意能以不同形式存在，如新产品、科技、工序、内容，甚至是已有产品及服务的表述和营销手法。

最近，我们就创意进行了一项调查。来自各行各业包括航天、汽车、药剂及通讯界的高层人员告诉我们，他们希望公司的创意项目可在未来两年内，在产品成本、品质及推出市场的时间等方面带来二至三成的改进。

可是，理想与现实毕竟是有距离的。三份之二的高层人员对现有创意项目的成效都不感满意。

我们的研究所得如下：

1. 多花费在创新方面，不一定就能提高销售额、利润和市场占有率。
 - 试想美国市场的新产品按年增长率7%递增，达每年三万二千种之多，可是其销售额只上升了3%。



- 专营牛仔裤的Levi's、专营影像产品的宝丽莱、专营电器的Maytag全都在这方面吸取过教训。

换言之，能够带来利润的创意并不是金钱可买的。增加花费的结果往往是将资源浪费在增添效益欠理想的计划之上。

2. 由此可见，创意的重点不在于增加支出，而在于将资金的效用发挥至最大。

公司如何做到这一点？我们现提供三项建议。

- 1) 了解创意成效曲线的意义：公司要面对的难题是如何提高成效曲线，而非顺势而行。
 - 如此一来，公司可取得极大的成效。研究全球消费性健康护理业时，我们发现表现最佳的公司在创意投资的回报是平均值的两倍，比表现最差的公司高十倍之多。（注：以最高新产品利润比对每一元的研发开支）

2) 充分掌握整套创新价值链。

管理人员必须明白创意并非单一活动，而是一种多元功能的能力，牵涉不同种类的能力。要达到这个条件，必须拥有和追求以下四种能力：

- 产生意念／营销眼光：创造意念的来源—创造新产品和科技意念的能力。优秀的创新者可创造和建构策略性优先项目与意念产生之间的直接联系。他们透过了解市场的需要和吸收新鲜感的能力，以及新概念如提升销售额和市场占有率，显露出独到的营销眼光。
- 选择项目的能力—押对赌注—从一大堆意念中挑选出值得花费的项目之能力。
- 发展—缩短推出市场的时间—加速完成整个发展项目的能力。
- 商业化—到达终点—妥善管理供应链，确保产品能送达所需之处的能力，以及灵活推广及营销产品的能力。

第三项建议就是：

3) 别想单靠公司本身的力量—以上提到的条件牵涉范围甚广。绝少公司能在各方面都表现优秀。

本人衷心希望今天的讨论能启发大家的创新意念，并振奋各位的创业精神。

谢谢各位！

附录 IV：研究方法和衡量指标

成年人口电话抽样调查

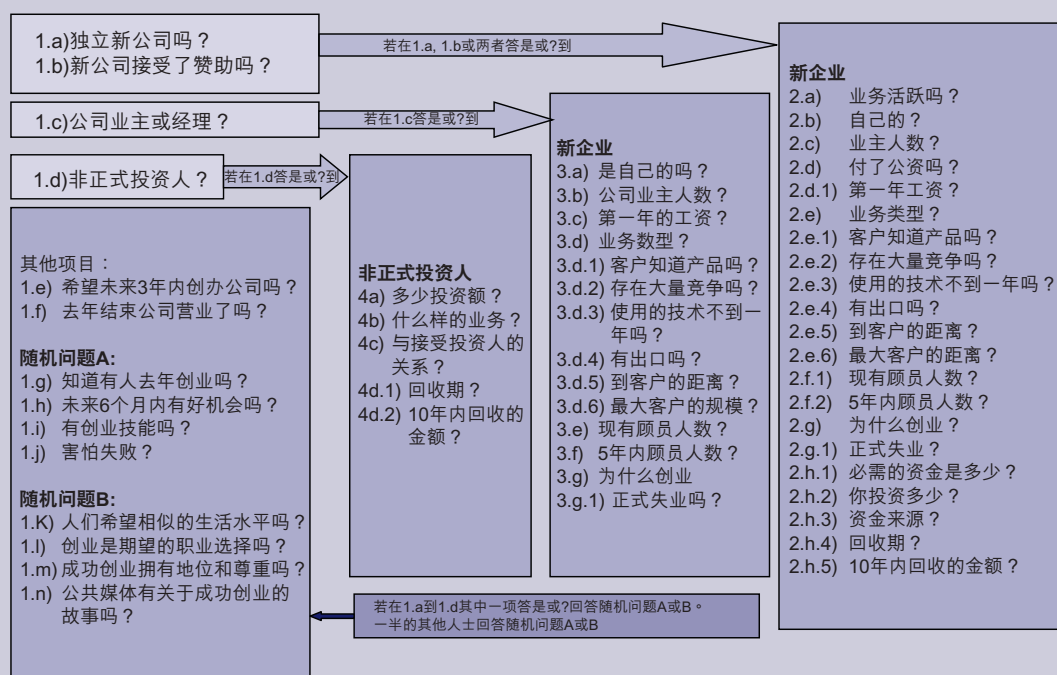
2004年电话抽样调查由 Consumer Search 公司⁸执行，于2004年5月和6月的周末晚上分别在港深两地电话抽样访问了2000名成年人。为计算创业活动率，调查对象中的创业者是指目前正在参与：

⁸ Consumer Search 是一间独立调查公司具丰富的市场调查经验

- 一家计划或已开业的公司，但工资的支付尚不足3个月，或
- 一家新公司，但在接受调查时，成立时间不足42个月

调查对象可以是以私人身份或部分受雇的形式，参与公司开业或新公司工作。但是，不管哪种情况，调查对象必须拥有该企业的股份。整体创业活动率是指创业者在整个样本中的百分比，他们必须符合以上两项定义创业者的标准中的任何一项。

下图是访问的结构。调查首先用问题1在受访者中筛选出潜在创业者，然后向参与公司开业或新公司的人访问参与活动的细节。TEA涵盖年龄为18到64岁，并根据本项研究定义为创业者的所有个人。下图说明了访谈的结构。



在计算TEA指标时，为真实反映总体统计，我们根据总体内的性别比例和不同年龄段对数据进行了加权。此外，除了计算创业者的总数，我们对刚开业的公司和新公司的业务特征进行了调查。最后，调查的另一特点就是专门设计了一系列的问题调查受访人口中的私募创业融资人。总而言之，是项调查的问题，涵盖受访人的创业活动范围和性质。

专家访谈

全球创业观察采用了一套标准程序选定专家。全球创业观察对专家的定义是：专家是指其个人于所在经济体系中，可直接参与提供主要的创业基础条件（见以上图1）。专家可能是政治家、大学教授、企业家、政府官员或在某一领域内的专业人士。专家对创业现象有具体了解，而且曾经或能够对政策研讨提出建设性建议。全球创业观察研究的专家中大约有半数正在经营自己的业务。

在头9项基本EFC的每一项中，我们为港深两地至少指定了2位专家。在选择专家时，我们确保其中一名专家直接参与提供有关EFC。许多专家在一个或多项EFC上有兴趣和专业技能。专家在提出自己的观点时，不必局限于自己的EFC专长。相反，我们鼓励他们提出观点时，谈谈他们认为是重要的EFC，即使非他们代表的EFC亦无妨。

研究小组要求每一位专家完成：

- 半个小时至一个小时的面谈。我们要求专家就其所在的经济体系，辨析并讨论激励创业的三大优势、三大弱势以及提出三个建议。
- 一分预先设计的7页调查问卷。该问卷全面反映了其所在经济体系的创业基础条件的现状。


每位访谈者都就访谈撰写总结。GEM对专家访谈总结的内容进行了分析，以了解调查事项及趋势，而且GEM香港和深圳联合小组详细分析了访谈总结。这份7页调查问卷亦寄给了前两年参加调查的专家，请他们填写后寄回。2004年夏天，香港GEM小组及其深圳合作伙伴—深圳市社会科学院共计访谈了47位专家，其中有17位香港专家和30位深圳专家。专家的个人资料见附录VI。所有本年度专家和另外25位曾参加往年调查的香港专家完成了调查表，对所在城市的EFC提供了详细的衡量指标。

创业基础条件（EFC）优势衡量

在分析访谈数据时，我们使用了三个衡量指标，即优势衡量、优次指标和平均分。

优势衡量定义如下：

$$\text{优势衡量指标} = \frac{\text{引证为优势的次数}}{\text{引证的总次数}}$$



分母中引证的总次数是指一个地区的专家将EFC引证为优势或劣势的次数之和。因为每位专家需要分别引证三个优势和三个劣势，而且所有优势和劣势都进行了分类，所以EFC优势衡量指标是一个相对度量。

优次指标

在访谈过程中，专家们须就所在社区指出创业活动的三项有利因素和三项限制条件。实际的访谈资料经过内容分析后，简化为一份载明各种因素的清单，与概念框架图(见图1)中列出的创业基础条件(EFC)吻合。图17和图18包括用优次指标整理的港深两地的相对优势和劣势。

优次指标表示专家提及的每个事项的相对重要性。该指标计算方法是，用每项因素的累计优次重除以专家赋予的权重总数。专家将权重3,2,1分别赋予具有第一，第二和第三优次的因子。专家提到的每项因子的权重累加后，再除以所有专家给与的权重之和。

优次指标是另一种评估专家访谈所谈到的优势和劣势的方法。表中的陈述总结了专家给出的各种评价。分析访谈数据时，我们确保分析结果与描述创业环境的EFC保持一致。这样可保证各种结果可相互比较。

平均分数

7页调查问卷收集的信息使用了相对平均EFC分数。因为2004年的调查问卷修改了，所以2004年的结果不能完全和2003年比较。调查结果用图表示，比较了高收入国家、中等收入国家、低收入国家以及港深两地在各项目上的平均分数。本报告的目的不是争论国际经济体的分类方法，不过本报告采用的分类方法与「GEM 2004年执行报告」一致。因为已经表明不同国民收入的国家创业活动率不同，所以本报告试图按照这种分类原则比较创业基础条件。

但是，关于平均分数的可比较性，我们必须保持谨慎，因为分析家隐含的假定，即假定所有专家判断时遵循相同的全球性准则，可能会被证明是错误的。实际上，不同地方的专家很可能在不同的背景下得出结论。例如，深圳专家很可能以它们国内同行作为基准，而香港专家则很可能以发达国家作为基准，从而损害港深两地相对平均分数的可比较性。所以读者阐释研究结果时应该认清研究的局限性。

公司的创业精神研究

我们选择那些我们认为将乐于参加调查的公司回答问卷。大约一半香港公司是香港管理协



会工商管理研究社成员，我们向该研究社所有成员发出了参加调查的邀请。大约三分之一乐意参与，构成样本中的50家公司。我们要求每家公司的行政总裁及一两名高级经理填写调查问卷。其中 17 家公司的人员各自提供了答案。

调查问卷内容：

第一节包括第 1 到 8 个以 GEM 电话调查为基准的确认性问题。

第二节包括第 9 到 24 个问题，是从 Zahra 和 Coven (1995)以及 Zahra (1996) 的研究成果中摘录的。回答者对以下描述适合他们公司的程度用 0 到 6 评分：强烈反对、反对、有点儿反对、既非赞成也非反对、有点儿赞成、赞成以及强烈赞成。以下我们即说明调查问卷要调查的因素（没有告诉回答者）：

创新

- 9 我们公司引入许多新产品或服务。
- 10 我们对产品或服务组合实施了许多巨大变更。
- 11 我们公司重视对产品和服务的重大创新。

风险承担

- 12 我们公司显示了对高风险项目（具有高回报的可能性）的强烈倾向性。
- 13 我们公司在公司本身以及产品服务方面强调采取大胆而广泛的行动。

主动性（1）

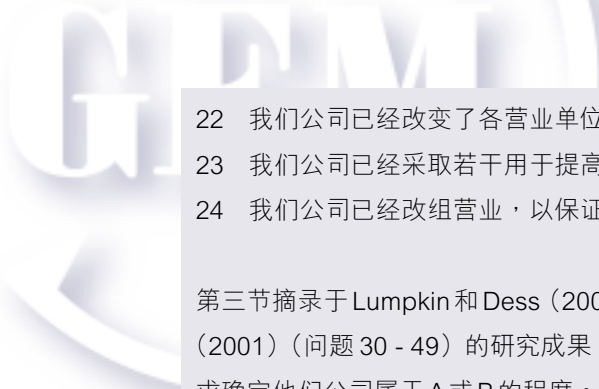
- 14 我们对研发、领先技术和创新作出了重大承诺。
- 15 我们的战略是探索外部环境的机会。

新投资

- 16 我们公司已进入若干新行业。
- 17 我们公司已显著扩大国际业务。
- 18 我们公司已经收购许多不同行业的公司。
- 19 我们公司已经创办或赞助若干新公司。

战略重组

- 20 我们公司强调改善现有业绩，而不是进入新行业。
- 21 我们公司已经抛弃了若干无盈利的营业单位。



- 22 我们公司已经改变了各营业单位的竞争策略。
- 23 我们公司已经采取若干用于提高各营业单位生产率的计划。
- 24 我们公司已经改组营业，以保证提高各营业单位之间的协调和通讯。

第三节摘录于 Lumpkin 和 Dess (2001) (问题 25 - 29) 以及 Brown, Davidson 和 Wiklund (2001) (问题 30 - 49) 的研究成果。本节提出两种截然相反的观念 A 和 B。回答者被要求确定他们公司属于 A 或 B 的程度。回答者只能作这样的选择：只有 A，强烈选 A，主要选 A，A 和 B 相当，主要选 B，强烈选 B，以及只有 B。除了问题 28，33 - 36，以及 45 - 49 外，在其它情况下，B 代表创业取向。当我们把结果用于本报告时，我们从 6 中减去了这些逆序情况中的数值。

	A	B
	主动性 2	
25	一般情况下，我们公司响应竞争者发起的行动。	一般情况下，我们公司发起行动，然后竞争者作出响应。
26	我们公司极少首先引入新产品、服务、管理技巧、操作技术等。	我们公司经常首先引入新产品、服务、管理技巧、操作技术等。
27	总的来说，我们公司的高级经理强烈倾向于追随他人之后才引入新产品或想法。	总的来说，我们公司的高级经理强烈倾向于早于其它的竞争者引入新产品或想法。
	竞争侵略性 (28 反过来)	
28	我们公司非常具有进攻性和竞争力。	我们公司不特别努力竞争业务。
29	对付竞争者时，我们公司一般设法避免竞争冲突，而选择“我活，也让你活”的姿态。	对付竞争者时，我们公司一般采取极有竞争性的“干掉竞争者”的姿态。
	战略取向	
30	正如我们的战略那样，我们主要关心如何最好地利用控制的资源。	正如我们的战略那样，我们受我们对机会的观念所驱动，不会受制于拥有或没有的资源。
31	我们根据现时资源限制，调整对机会的追求。	我们的基本任务是追求有价值的机会，然后获取资源利用这些机会。

32	我们拥有的资源显著影响我们的经营战略。	机会约束我们的经营战略。
	研究取向	(整节反过来)
33	因为我们不需要资源追求机会，所以我们可分阶段获取资源。	因为我们的目的是利用资源，所以我们通常将大幅、快速投资新项目。
34	我们对资源的要求是只要能使用就行了。	我们喜欢完全控制和拥有我们使用的资源。
35	我们愿意使用借入或租赁的资源。	我们喜欢只使用自己的资源去创建或扩大新公司。
36	利用机会时，拥有想法比仅仅拥有金钱更重要。	利用机会时，拥有金钱比拥有想法更重要。
	管理结构 (自主性)	
37	管理不同业务时，我们喜欢通过复杂的控制和信息系统紧紧控制资金和经营。	我们喜欢松散和非正式的控制。依靠非正式的关系。
38	我们强烈重视遵循正式过程和程序完成任务。	我们强烈重视完成任务，即使这意味着违背正式程序。
39	我们强烈重视坚持行之有效的管理原则和行业准则。	我们强烈重视自由适应变化的形势，而不太关心惯例。
40	在管理不同业务时，公司强烈坚持统一的管理风格。	允许管理风格从很正式到很不正式的大范围内自由发挥。
41	强烈重视生产和员工严格坚持正式的作业描述。	强烈倾向于让现场要求和员工个性决定恰当的作业行为。
	犒赏的哲学	
42	根据职责评估和犒赏员工。	根据对公司的贡献评估和犒赏员工。
43	一般通过晋级和每年加薪奖励员工。	我们努力设计各种方式奖励员工，让他们能够受益于公司的增值。
44	论资排辈。	按员工的贡献排辈。



	发展取向	(整节反过来)
45	公司内部广泛认识到发展乃首要目标。	发展不一定是我们的首要目标。长期生存也同样重要。
46	公司内部广泛知道我们的意图是尽快成长壮大。	公司内部广泛认识到稳健成长是扩张最好的方法。
	创业文化	(整节反过来)
47	通常我们有许多有潜力的构思，不过没有时间和资源去发展。	我们难于找出足够有潜力的构思，以利用我们所有的资源。
48	社会整体变化经常为我们带来提供新产品和服务的灵感。	社会整体变化极少能让我们公司产生有商业潜力的构思。
49	我们从不缺乏能够转化成盈利的产品或服务构思。	我们公司难于找到能够转化成盈利的产品或服务构思。

第四节包括公司竞争力的感性评分。

- 50 与业内同等竞争者相比，估计你公司的税后销售利润率最好能达到多少？
- 51 与业内同等竞争者相比，估计你公司的税后股本收益率最好能达到多少？
- 52 与业内同等竞争者相比，估计你公司最好的销售情况，例如总销售额或总资产？
- 53 与业内同等竞争者相比，估计你公司的竞争力？

第五节包括公司的财务资料。 本节中我们无法获得足够的答案以得到有意义的结论。

分析

分析由两部分组成：主成份分析和逐条问题分析。我们使用主成份或因素分析法确定构成创业精神的独立因素的数量。此法之关键在于减少变量的总数。研究中，我们对每位受访者提问了40条关于其公司创业特徵的问题。我们要将结果归纳为包含40条问题变量的因素之集合。设计问题时，我们依靠现有数据，使用曾在美国和欧洲测试的调查问卷。尽管那些问题包含了12个因素，而且每个因素都经过由两位研究人员用两种不同方法进行测试，但分析中经统计识别的因素并不是各因素所包含的问题的简单加权平均，而是因素集合体的加权平均。而且在因素集合体中，许多因子看起来好像各不相干。

对因素分析的评论

因素分析存在两个问题：(1) 它假定在可能是非线性的函数内存在线性；(2) 通常不可能用任何统计计算的正交因素识别个别变数。尽管如此，以下我们将从最重要的方面分析识别因素（从因素负荷的绝对值角度识别）：

问题	成份		
	1	2	3
37	0.842239		
28	0.732052		
38	0.668876		
30	0.505413		
10		0.847596	
9		0.709575	
13		0.702132	
11		0.5475	
25			0.851838
32			0.755214
31			0.533215

对回归结果的评论

下表包括在报告第四部分图 41 讨论的回归结果。

公司创业活动的组成要件	非标准系数		标准系数	t	Sig.
	B	Std. Error			
(常数)	11.62	2.23		5.21	0.00
创新	-0.65	0.41	-0.28	-1.59	0.12
新投资	0.60	0.30	0.32	2.02	0.05
战略重组	-0.90	0.38	-0.34	-2.34	0.02
主动性	-0.33	0.35	-0.15	-0.96	0.34
竞争侵略性	0.12	0.35	0.05	0.34	0.74
战略取向	-0.66	0.26	-0.39	-2.50	0.02
资源取向	-0.81	0.39	-0.29	-2.08	0.04
管理结构	-0.77	0.33	-0.31	-2.32	0.03
犒赏哲学	0.92	0.29	0.43	3.20	0.00
成长取向	-0.21	0.25	-0.12	-0.84	0.40
创业文化	0.63	0.37	0.25	1.71	0.10



附录 V : 有关公司的创业精神的学术研究及其结果

研究	取样	结果
Brown, Davidson and Wiklund (2001)	1,233 瑞典公司	六间独立的公司创业精神元素—受访公司的战略取向, 资源取向, 管理结构, 回报哲学, 发展取向, 创业文化。
Covin, J. G., and Slevin, D. P. (1989)	161 间小型生产企业	小型企业利用创业手法在恶劣的环境下取得优越成绩。但是在理想的环境下, 小型企业则利用以下手法取得佳绩: 机械化结构, 保守策略, 保守的财务管理, 侧重短期利润, 改善原有产品和依赖单一顾客。
Lumpkin and Dess (2001)	94 间美国公司的所有者—行政人员	除了自主性, 创新性和承担风险的能力外, 主动性和竞争性也是公司创业精神的因素。
Miller (1983)	52 间在美国销售额达 2 百万至 1 千万的公司	创新性, 主动性和承担风险的能力是独立的创业精神元素。在简单的公司里, 领导人的性格主宰一切, 中央决策影响创业的成果。在计划主导的公司里, 计划的独特性促进创业精神的发展。在有组织的公司里, 除著权力分散, 创业精神也会提高。
Rauch, Wiklund, Lumpkin and Frese (2005)	集合分析了 39 个不同研究内的 42 个样本	在比较小型的公司里, 创业精神和公司表现直接挂钩。相比竞争性, 创新性, 主动性和自主性与公司表现的关系更紧密。
Zahra (1996)	127 间被「财富」杂志选为全美及世界 500 强企业的公司	行政人员持股和投资者长期持股, 有利创业精神发展。
Zahra and Covin (1995)	108 间由中小企至七年内被「财富」杂志选为全美及世界 500 强企业的公司	公司创业精神对公司财政表现的帮助, 虽然初期比较小, 但时间愈久成效愈大。同时, 创业取向在恶劣环境下尤其有效。

References

- Brown, Terrence E., Davidsson, Per and Wiklund, Johan (2001). "An operationalization of Stevenson's conceptualization of entrepreneurship as opportunity based firm behavior" *Strategic Management Journal* 22, 10 953-68.
- Covin, J. G., & Slevin, D. P. (1989). "Strategic management of small firms in hostile and benign environments" *Strategic Management Journal* 10:1, 75-87.
- Lumpkin, G. T., & Dess, G. G. (2001). "Linking two dimensions of entrepreneurial orientation to firm performance: The moderating role of environment and industry life cycle" *Journal of Business Venturing*, 16, 429-451.
- Miller, Danny (1983). "The Correlates of Entrepreneurship in Three Types of Firms" *Management Science*, 29:(7), 770-791.
- Rauch, Andreas, Wiklund, Johan, Lumpkin, Tom, Frese, M. (2005). "Entrepreneurial Orientation And Business Performance: A Meta-Analysis" (submitted to *Strategic Management Journal*)
- Zahra, S. A. (1996). "Governance, ownership, and corporate entrepreneurship: The moderating impact of industry technological opportunities" *Academy of Management Journal*, 39(6), 1713-1735.
- Zahra, S. A., and Covin, J. G. (1995). "Contextual influences on the corporate entrepreneurship performance relationship: A longitudinal analysis" *Journal of Business Venturing*, 10(3), 43-58.

附录 VI : 2004 年 GEM 港深两地的专家

1. 香港专家 (2004)

Mr. Louis Bowen
Venture Capitalist, Managing Director
ACM Holdings

Mr. Gabriel Yu
Chairman
IT Ventures Group

单仲偕
立法会议员
信息科技界

吴杰庄
行政总裁
钛极科技有限公司

郑铭凤
行政总裁
香港教育城

文德彬
副教授
管理学系
香港城市大学

庞永欣
校长
香港管理业协会李国宝中学

高锷教授
行政总裁
香港高科桥有限公司

萧逸
执行总裁
网炫

曾立基
董事总经理
纵横财经公关顾问有限公司

王荣坚
总裁
创富者

Ms. Brenda Cheung
Founder
Bonny Food-Serve Concept

Mr. Shui-Chuen Lam, Roland
Founder
CIL Hong Kong

鍾志平
总裁
创科实业有限公司

Mr. Michael Ying
Chairman
Esprit Holdings

司徒杰
创办人
盈滔文化

Ms. Diane Wilcoxson
Partner
Wilcoxson & Associates

2. 完成 2004 年问卷的香港专家 (2003)

Adrian Li
General Manager & Head of Corporate Banking
Division
Bank of East Asia Ltd.

Conrad Wong
Vice Presiden
Yau Lee Group Ltd.

Duncan W. Pesco
Deputy Commissioner for Commission
Tourism Commission

Paul Morris
President
HK Institute of Education

Angela Ng
Program Director (Former)
LiveWIRE Hong Kong

Tony R. Eastham
President, CEO
RandD Corporation Limited
Hong Kong University of Science and Technology

Gino Yu
Director
Multi-media Innovation Centre
HK Polytechnic University

Venus Lee
Managing Director and Founder
e-crusade

Maura Fallon
President
Fallon International Ltd

David C.W. Hui
Chairman
A-Fontane Group Limited

Lui Tai Lok
Professor
Department of Sociology
The Chinese University of Hong Kong

3. 完成 2004 年问卷的香港专家 (2002)

Roger Marshall
Managing Director
Persimmon Capital Ltd.

郑佩芳女士
行政总裁
拉阔信息有限公司

谢国安先生
总裁
华登国际香港有限公司

杨佳鋈先生
总裁
卓亚(企业融资)有限公司

庄成鑫先生
董事总经理
华嘉集团庄成鑫先生

陈国威先生
会长(二零零一年—二零零二年)
香港中小企业商会

陈美珠女士
主席兼行政总裁
Excel 技术国际集团有限公司

黎黄霭玲女士
执行副主任
香港贸易发展中心

邝胜仕先生
行政总监
雇员再培训局

詹姆斯·汤普森先生
会长, 董事长
香港美国总商会
Crown Worldwide Holdings Ltd.

李启论先生
总经理
香港生产力促进局企业创富部

陈嘉良先生
地区副总裁
联邦速递中国及中太平洋地区

杨纲凯教授
副校长
香港中文大学

何述勤先生
执行董事
嘉里建设有限公司

4. 公司创业精神调查表的香港受访者

李冠林
行政总裁
溢达集团

Mandy Kwan
Manager
Chi shing Machinery Co., Ltd.

英明仪
副总裁
溢达集团

朱雅利
采购员
中大卷闸有限公司

杨敏贤
运作主管
溢达集团

赵伟基
项目经理
雅禾设计印刷有限公司

陈振邦
项目经理
雅禾设计印刷有限公司

苗乐文
行政总裁
海洋公园

贝宝华
营业及市务总监
海洋公园

李绳宗
副总经理
海洋公园

包立贤
集团常务董事及行政总裁
中电控股有限公司

谢伯荣
集团执行董事及财务总监
中电控股有限公司

阮苏少湄
常务董事
中电控股有限公司

Frances Wong
Manager
Conex Services (H.K.) Ltd.

Daniel Or
Consultant
Conex Services (H.K.) Ltd.

黄伟豪
副总裁
香港牛顿集团

Catherine Chan
Business Director
Informative Professional Development Center

催承镛
行政总裁
美晨电子有限公司

陈家仪
经理
晶门科技有限公司

陈偲然
公司通讯经理
晶门科技有限公司

张鸿辉
高级策划及客户服务经理
晶门科技有限公司

Henry Liu
HR Manager
Shinryo (HK) Ltd.

葛瑞
行政经理
广州民华贸易有限公司

林大华
销售经理
广州民华贸易有限公司

郑利杰
行政总裁
联成证券有限公司

郑盈资
财务经理
联成证券有限公司

林绮华
财务总监及公司秘书
香港流动通讯有限公司

伍清华
行政总裁
香港流动通讯有限公司

韦力恒
营运总裁
香港流动通讯有限公司

Tong Kai Song
Assistant Sales Manager
Megga Bags & Accessories Ltd.

彭玉成
总经理
新生港源鞋厂有限公司

彭化升
海外业务主管
新生港源鞋厂有限公司

彭玉波
销售总经理
新生港源鞋厂有限公司

N. Valiente
CFO
SCMP Group

Christine Li
Financial Controller
SCMP Group

袁耀全
董事
惠仁有限公司

庄雄壮
副总经理
荣华染厂有限公司

黄逸育
总裁
荣华染厂有限公司

潘汉荣
总裁
荣华染厂有限公司

周国绍
总裁
康南科技有限公司

陈子康
集团营运总监
TTT/ 创科实业有限公司

陈志忠
行政总裁
TTT/ 创科实业有限公司

陈建华
行政总裁
TTT/ 创科实业有限公司

刘舜薇
总裁
顺兴灯饰有限公司

Ida Tang
Director
Coils International Holdings Ltd.

Colin Ho, Josh Ho, Calvin Kwan and
Patrick Yu
Coils International Holdings Ltd.

Jennifer Fu
Assistant to Chairman
Coils International Holdings Ltd.

Mickey Chen
Marketing Manager
Bebe Toys & Accessories mfty Ltd.

方兆宗
总经理
惠港消防工程有限公司

林顺忠
主席
广州新丰食品工业有限公司

梁文娟
行政及会计主管
广州新丰食品工业有限公司

S.K. Ho
Group Administrator
BALtrans Logistics (Hong Kong) Ltd.

谢新业
行政总裁
领域国际集团有限公司

陈嘉伦
总经理
恒信实业有限公司

霍绮玲
总经理秘书
恒信实业有限公司

杨文达
策划经理
香港中华煤气有限公司

Lai Kam To
策划经理
香港中华煤气有限公司

黄伟进
总经理
香港中华煤气有限公司

5. 深圳专家(2004)

车汉澍
总经理
深圳市凤凰置业有限公司

陈新
副董事长
沙河实业股份有限公司

窦志铭
管理系主任
深圳职业技术学院

高晓兵 总经理 中国（深圳）高新技术产业投资有限公司总经理	傅曦江 律师 中国商业法律有限公司（广东）合夥人
关义春 总经理 深圳先导信息咨询有限公司	沈宁耀 高级顾问，教授，博士 深港产学研基地
郭建 副总裁种 深圳市彩虹创业投资集团有限公司	王理宗 执行秘书长 深圳市民营企业家商会
郭良博士 深圳市贸易工业局加工贸易处	王强 副教授 清华大学深圳研究生院
侯世涛 副处长 深圳市科学技术局高新产业二处	王永明 副局长 深圳市科学技术局
胡为民 董事长兼总经理 深圳市迪博投资管理有限公司	熊东红 总经理 深圳国际高新技术产权交易所
黄维华 深圳市科技局	杨立勋 研究员 深圳市社会科学院
江振华 副教授 深圳高级职业学院	查振祥 教授 深圳市职业技术学院
孔力 总经理 深圳市绿维科技有限公司	张波 执行董事 深圳市激扬企业策划有限公司
李高平 总经理 深圳市麦迪逊广告有限公司	郑明强 总经理 铭可达家电中心有限公司
李皓 董事长 深圳市东方宇之光科技有限公司	周展宏 董事长 深圳市允公投资有限公司
李如江 董事长 深圳市东进科技有限公司	诸健 副总经理 中国（深圳）高新技术产业投资有限公司
李朝辉 副研究员 深圳市社会科学院	邹寿长 博士 中国科技开发院
罗宁胜先生 董事会主席 深圳市世纪经纬数据系统有限公司	

6. 公司创业精神调查表的深圳受访者

常英杰
办公室主任
深圳浩宁达电能仪表制造有限公司

陈锦铭
展览总监
华港展览公司

张双文
项目经理
华港国际展览香港有限公司

不凡帝范梅勒糖果(深圳)有限公司

秦立炎
副总
安兴纸业(深圳)有限公司

徐娟
公司秘书
深圳南联食品有限公司

明伟
企业管理经理
三和国际集团有限公司

朱启江
董事长
捷永家用电器(深圳)有限公司

艾燕
经理
力高刀模有(深圳)限公司

崔大河
副总
龙壁工业区开发(深圳)限公司

杨自然
总经理
国乔实业(深圳)限公司

姚祖龙
董事长
深圳市秦良实业有限公司

吴苏玉
销售总监
深圳市秦良实业有限公司

陈芹
副总经理
城市俪人有限公司

陈岗
总经理
城市俪人有限公司

周亚辉
总经理
深圳市秦良实业有限公司

李彬兰
营业总监
新一佳超市有限公司

咎云龙
法定代表人
新一佳超市有限公司

谈振娥
采购经理
新一佳超市有限公司

陈小昭
深圳市果必然策划公司

邓秋
副总经理
展宏医药

李晨
副总经理
展宏医药

姚西鸿
市场部经理
深圳市易长明实业有限公司

郑天娇
董事长
深圳市易长明实业有限公司

高淑英
董事长总经理
深圳市钟表配套市场有限公司

刘东英
财务
深圳市钟表配套市场有限公司

汤伟玲
副总经理
财务总监
深圳阿尔法特空调有限公司

宗春玲
副总经理
市场总监
深圳阿尔法特空调有限公司

附录 VII : 全球创业观察 2004 年 香港及深圳研究小组

香港



David Ahlstrom

香港中文大学管理系副教授。

获得纽约大学博士学位前，曾在计算机(计算机)领域工作7年。主要教学范畴为战略管理和技术管理，研究兴趣包括大中华地区技术的兴起及评估、风险资本与创业和管理。



区玉辉

香港中文大学管理系副教授。

研习社会心理学和商业管理，并专攻人力资源管理及研究方法。积极参与学术研究和商业咨询，曾经服务过的咨询客户包括香港政府和地铁公司、友邦保险和甲骨文等商业机构。



蔡美玲

香港中文大学管理系副教授，管理系的业界发展总监。

讲授管理原则、人力资源管理、创业活动和组织行为学等MBA和本科生课程。目前的研究兴趣包括社区和工作场所中的职业决策、创业活动、微观信用企业和利他社会行为等。



郭少棠

香港中文大学历史系教授，曾任香港中文大学文学院院长和大学学生辅导长。郭氏通过推动跨文化研究、文化迁移分析、城市规划中的文化环境研究、创意工业和战略管理研究，开拓比较历史研究的新领域。他出版的著作有17部，发表论文共70余篇，同时是内地超过10所大学和学院的顾问和客座教授。郭氏现出任香港特区政府古物咨询委员会成员和沙田医院管治委员会成员。



刘殖强

香港中文大学企业法副教授，会计披露和公司管治中心主任。研究兴趣是公司和证券法，近期重点钻研公司管治和监管架构，并就此在国际学术期刊发表大量文章。



牧野成史

香港中文大学教授。

目前的研究兴趣包括亚洲企业的国际拓展策略、相互组织模仿和国际策略联盟管理等。



谭安厚

香港中文大学财务系副教授。

学术研究十分活跃，经常撰写教学案例，内容涉及银行业和金融机构管理以及国际金融和证券化。获得纽约大学国际商学和金融博士学位之前，已有6年银行业和咨询工作的经验。



深圳



乐正

深圳市社会科学院院长，教授。

获中山大学学士、硕士和华中师范大学博士学位，有13年大学工作经验。主要研究城市发展理论，目前主要关注深圳城市发展战略、珠江三角洲区域发展和深港都会圈研究等。主持多项有关深圳发展的研究咨询报告。



董晓远

深圳市社会科学院副教授。

获北京大学博士学位前，有两年政府计划部门的工作经验。目前致力于宏观经济学与计量经济学的研究，并积极参与政府部门的决策咨询服务。



王为理

深圳市社会科学院教授。

获复旦大学博士学位前，有6年大学工作经验。主要研究文化产业和当代城市文化，目前主要研究城市文化发展战略、深圳文化产业发展、和深圳创业环境等，经常参与政府部门有关决策咨询。



袁义才

深圳市社会科学院副教授，博士

主要研究领域是城市经济学、公共经济学。长期在研究机构专业从事经济理论和实际经济问题研究、政府决策咨询工作。目前专注研究城市房地产经济发展、公用事业管理及相关经济理论。



尹庆恂

深圳市现代物流业发展咨询委员会成员，深圳市陶瓷工艺出口配套市场有限公司总经理。

获荷兰Maastricht 大学MBA前，尹氏有3年国外工作经验。他经常参与深圳企业界、政府、全国性行业协会、学术界组织的高层次研究工作，并为政府和企业等机构提供咨询。目前研究主要集中在供应链的发展和运作，以及商贸业等。



黄东和

深圳市福田区总商会副秘书长

获得厦门大学经济学硕士学位前，有4年大型企业工作经验。首倡“深商”概念，并以此为切入点，探究深圳商业社会运行机理，是因特虎深商俱乐部创始人之一。

王增进

深圳市社会科学院副教授，硕士
主要研究社会学。



Supporting Organisations:

