



21世纪经济学管理学系列教材

# 创业学

第二版

ENTREPRENEURSHIP

韩国文 陆菊春 编著



WUHAN UNIVERSITY PRESS

武汉大学出版社



21世纪经济学管理学系列教材

# 创业学

第二版

ENTREPRENEURSHIP

韩国文 陆菊春 编著



WUHAN UNIVERSITY PRESS

武汉大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

创业学/韩国文,陆菊春编著. —2版. —武汉:武汉大学出版社,2015.6  
21世纪经济学管理学系列教材  
ISBN 978-7-307-15575-6

I. 创… II. ①韩… ②陆… III. 企业管理—高等学校—教材  
IV. F270

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第072449号

责任编辑:陈红      责任校对:李孟潇      版式设计:马佳

---

出版发行: **武汉大学出版社** (430072 武昌 珞珈山)  
(电子邮件: cbs22@whu.edu.cn 网址: www.wdp.com.cn)

印刷: 武汉市江城印务有限公司

开本: 787×1092 1/16 印张: 21.25 字数: 502千字 插页: 1

版次: 2007年1月第1版 2015年6月第2版

2015年6月第2版第1次印刷

ISBN 978-7-307-15575-6 定价: 38.00元

---

版权所有,不得翻印;凡购我社的图书,如有质量问题,请与当地图书销售部门联系调换。

# 21世纪经济学管理学系列教材

---

## 编委会

### 顾问

---

谭崇台 郭吴新 李崇淮 许俊千 刘光杰

### 主任

---

周茂荣

### 副主任

---

谭力文 简新华 黄 宪

### 委员（按姓氏笔画为序）

---

王元璋 王永海 甘碧群 张秀生 严清华  
何 耀 周茂荣 赵锡斌 郭熙保 徐绪松  
黄 宪 简新华 谭力文 熊元斌 廖 洪  
颜鹏飞 魏华林

## 21世纪经济学管理学系列教材

- 政治经济学概论
- 政治经济学（社会主义部分）
- 技术经济学
- 财政学
- 计量经济学
- 国际贸易学
- 管理信息系统
- 国际投资学
- 宏观经济管理学
- 创业学
- 统计学
- 经济预测与决策技术
- 会计学
- 人力资源管理
- 物流管理学
- 管理运筹学
- 经济法
- 消费者行为学
- 管理学
- 生产与运营管理
- 战略管理
- 国际企业管理
- 公共管理学
- 税法
- 组织行为学

# 目 录

## 第一编 梦想创业

第一章 理解创业	3
第一节 创业的含义特征和类型	3
一、创业的含义	4
二、创业的特征	5
三、创业的类型	6
第二节 创业模式和创业过程	11
一、创业模式	11
二、创业的一般过程	15
第三节 创业的社会经济意义	18
一、创业与经济增长	18
二、创业与就业	21
三、创业与创业教育	22
第二章 成为创业者	27
第一节 创业者及其特征	28
一、创业者概述	28
二、创业者的特征	33
第二节 创业者素质	35
一、创业者素质概述	36
二、创业者素质：创业精神	37
三、创业者素质：创业能力	41

## 第二编 启动创业

第三章 发现创业机会	55
第一节 激发创意	55
一、创意的概念	55
二、创意的来源	57
三、激发创意的方法	60
第二节 从创意到市场机会	62

一、创意不等于市场机会 .....	63
二、发现创业机会的方法 .....	63
三、机会窗口 .....	69
第三节 识别创业机会 .....	70
一、创业机会识别与筛选的基本原则 .....	71
二、创业机会的分析 .....	71
三、创业项目的筛选 .....	75
<b>第四章 确定目标市场与市场营销策略</b> .....	<b>80</b>
第一节 市场分析 .....	80
一、市场供求分析 .....	80
二、创业目标市场选择 .....	82
三、产品分析 .....	86
四、竞争力分析 .....	88
第二节 市场预测 .....	93
一、市场预测的程序 .....	93
二、市场预测的方法 .....	94
第三节 市场营销策略 .....	98
一、产品（服务）策略 .....	98
二、价格策略 .....	100
三、分销策略 .....	102
四、促销策略 .....	103
<b>第五章 规划财务</b> .....	<b>105</b>
第一节 创业企业资金与成本 .....	106
一、现金流量 .....	106
二、投资与资产 .....	107
三、成本及其构成 .....	109
四、销售收入、利润和税金 .....	111
第二节 财务报表的预估与编制 .....	112
一、现金流量预估表 .....	112
二、损益预估表 .....	114
三、资产负债预估表 .....	115
四、资金来源与运用预估表 .....	117
第三节 财务可行性分析 .....	118
一、资金时间价值与等值计算 .....	118
二、财务可行性分析 .....	123
第四节 盈亏平衡分析 .....	126

一、销售收入及成本分析	126
二、单产品盈亏平衡分析	127
三、多产品盈亏平衡分析	129
<b>第六章 组建创业团队</b>	133
<b>第一节 创业团队</b>	133
一、创业团队的含义	133
二、组建创业团队的重要意义	135
三、创业团队的类型	135
<b>第二节 创建高效的创业团队</b>	139
一、高效创业团队的特征	139
二、组建高效创业团队的基本条件	140
三、组建高效创业团队的关键	142
<b>第七章 撰写创业计划</b>	146
<b>第一节 了解创业计划</b>	146
一、什么是创业计划	146
二、创业计划的作用	147
三、成功创业计划的特征	148
<b>第二节 创业计划的撰写及主要内容</b>	149
一、撰写创业计划的原则和程序	149
二、撰写创业计划的关键	150
三、创业计划的版式	151
四、创业计划的主要内容	153
<b>第三节 创业计划的检查和应当避免的误区</b>	162
一、创业计划的检查	162
二、创业计划应当避免的误区	163
<b>第三编 实施创业</b>	
<b>第八章 寻找创业资金</b>	169
<b>第一节 创业资金来源渠道和方式</b>	169
一、创业融资的重要性	169
二、创业融资渠道和融资方式	170
三、创业企业融资的基本原则	175
<b>第二节 创业企业的融资决策</b>	177
一、创业融资的基本要求	177
二、资金需求量的预测	177
三、创业融资成本与融资结构	180



四、创业融资决策.....	183
第三节 天使投资.....	185
一、天使投资概述.....	185
二、天使投资者的选择.....	187
三、如何获得天使投资.....	188
第四节 风险投资.....	190
一、风险投资概述.....	190
二、风险投资运作的过程.....	194
三、如何获得风险投资.....	198
<b>第九章 创建企业.....</b>	<b>204</b>
第一节 企业组织形式的选择.....	205
一、独资企业.....	205
二、合伙企业.....	207
三、有限责任公司.....	209
四、股份有限公司.....	212
第二节 企业的登记注册.....	216
一、企业登记注册的一般程序.....	217
二、个人独资企业的设立登记.....	218
三、有限责任公司的设立登记.....	218
四、股份有限公司的设立登记.....	219
第三节 银行开户与结算.....	220
一、银行账户与开户银行.....	220
二、银行账户的种类及适用范围.....	221
三、开立银行账户的程序.....	221
四、企业债权和债务的结算.....	222
第四节 税务登记与纳税.....	223
一、税务登记制度.....	224
二、账簿和凭证管理.....	225
三、纳税申报与依法纳税.....	225

## 第四编 管理初创企业

<b>第十章 塑造企业文化.....</b>	<b>231</b>
第一节 创业企业与企业文化.....	231
一、企业文化与企业文化的形成模式.....	231
二、创业者与创业企业文化.....	234
三、创业企业文化的特点.....	235
第二节 创业企业的文化建设.....	238

一、创业企业的形象塑造	238
二、创业企业制度文化建设	242
三、创业企业精神文化建设	244
四、创业企业文化建设步骤	246
<b>第十一章 管理风险</b>	<b>248</b>
<b>第一节 创业企业风险的内涵</b>	<b>248</b>
一、风险的概念与特征	248
二、创业企业风险的来源	250
<b>第二节 创业企业风险的类型</b>	<b>251</b>
一、创业企业技术风险	251
二、创业企业市场风险	253
三、创业企业管理风险	254
四、创业企业财务风险	255
五、其他风险	257
<b>第三节 创业企业的风险管理与防范</b>	<b>258</b>
一、创业企业风险管理意义	258
二、创业企业风险管理的过程	259
三、创业企业风险的防范方法	262
<b>第十二章 依法经营</b>	<b>266</b>
<b>第一节 知识产权的保护</b>	<b>266</b>
一、商标	267
二、专利	271
三、著作权	274
四、商业秘密	278
五、特许经营权	279
<b>第二节 守法经营</b>	<b>282</b>
一、信守合同	282
二、保证产品质量	285
三、反对不正当竞争	287
四、劳动法	289
<b>第三节 依法纳税</b>	<b>292</b>
一、纳税人的权利和义务	292
二、我国的税收制度	293
三、创业期的合理避税筹划	294
四、税收法律责任的范围	295

第十三章 奠定成长基础.....	299
第一节 创业企业产权安排.....	299
一、企业产权制度.....	299
二、创业企业产权安排的要求.....	300
三、对创业者和创业关键人员的产权安排.....	302
四、对员工的产权安排.....	302
第二节 创业企业知识管理.....	304
一、创业企业知识管理概述.....	304
二、创业企业知识管理的内容.....	305
三、创业企业如何进行知识管理.....	307
第三节 创业企业技术创新管理.....	310
一、技术创新的概念.....	310
二、选择适当的技术创新战略.....	311
三、选择恰当的创新组织形式.....	312
第四节 创业企业成长管理.....	315
一、创业企业成长的三个阶段.....	315
二、创业企业的成长战略.....	318
参考文献.....	329
后 记.....	331

## 第一编 梦想创业

---



# 第一章 理解创业

## 【故事导读】

### 羊毛出在狗身上猪来买单

中国市场上有一个女式睡衣品牌叫梦露，该品牌所在的公司只做女式睡衣产品，销售价格为188元一件，只有两种款式，吊带的和齐肩的，也只有两种颜色，橙色和紫色。他们创造了一种不一样的销售方式，在157家网站上打广告免费送。怎么送呢？只收取23元的快递费。如果这件睡衣送给你，你会要吗？当然会。免费送多少件呢？1000万件。那怎么赚钱呢？

很多人即使只为了满足一下好奇心，也会订一件。于是，就会留下名字、电话、手机、地址，13天后，快递真的送到家了，打开一看，这个睡衣质量真不错，在市场里面可能超过188元，要不要付这23元的快递费？这家公司是干吗的？是做慈善？还是赔钱赚吆喝？不，这个公司实实在在地在创业在赚钱！

这个公司付给生产厂家每件8元钱，厂家每件赚1元钱；付给快递公司5元钱，快递公司每件赚1元钱。网站收3元钱，打广告本身是没有什么成本的，网站的纯利润是3元。这三个干活的加在一起，每件共赚5元钱。这个公司每件赚7元钱，轻松地赚得了7000万元。这家公司有多少人呢？这家公司从总裁、设计总监、销售总监、到会计，全公司加在一起四个人。这就是这个时代！

这是一个全新的时代，处在一个前所未有的浪潮里，可以预计未来短短的二三十年内，高速移动互联网、大数据、“3D打印”和新能源等新的技术将从根本上改变人类的生活、生产和交往方式。我们生活的时代充满着机遇和挑战；每个不甘寂寞的心灵都愿意把握机遇、迎接挑战，实现梦想，赢得充分展示自我能力的空间。“创业”已经成为新时代的关键词。要想成为创业者，首先就要理解什么是创业。

## 第一节 创业的含义特征和类型

哲人们常说创业（entrepreneurship）是人类最基本的生存方式；创业者常说因为一无所有，所以才要创业；因为走投无路，所以才要创业。本节对什么是创业以及创业的特征进行理论上的诠释。

## 一、创业的含义

当今中国正处在一场伟大的社会变革时期。近四十年的改革开放是一场深刻的思想革命，它极大地解放了人们的思想，为各种创业活动提供了最有利条件、最优良的创业环境和最佳机会。人们对自主创业已从“冷眼相看”变成“刮目相看”，创业者也作为“改革者”、“企业家”而日益受到人们的尊重和钦佩。创业已经成为理解未来社会经济、生活生产变化的关键概念，已成为研究创业家（企业家）和企业活动必不可少的重要主题。自1987年 *Journal of Management* 正式开辟创业研究专题以来，许多学者对创业研究领域给予关注，不同的学者也给出了不同的定义。

斯蒂文森（Stevensen, 1989）等认为“创业是个人（不管是独立的还是在在一个组织内部）——追踪和捕捉机会的过程，这一过程与当时所控制的资源无关”。<sup>①</sup> 这一定义强调了创业的过程性，强调察觉机会、追逐机会的意愿及获得成功的信心和可能性。

蒂蒙斯（Timmons, 1999）提出：“创业是一种思考、推理和行为方式，这种行为方式是机会驱动的，注重方法和与领导相平衡。创业导致价值的产生、增加、实现和更新，不只为所有者，也为所有的参与者和利益相关者。”<sup>②</sup>

李志能（2000）等对创业的定义是：“创业是一个发现和捕捉机会并由此创造出新颖的产品或服务 and 实现其潜在价值的过程。”<sup>③</sup>

另外还有大量的关于创业的定义，每种定义都描述了创业的一个或几个侧面，如 Kirzner（1973），Leibenstein（1978）等强调了识别机会的能力，正确地预测下一个不完全市场和失衡现象在何处发生的套利行为与能力。Conner（1991）从识别机会的能力和创业家个性与心理特质定义创业，Bygrave（1991）从识别机会的能力、个性和心理特质及创业机会三方面来定义创业。西方有影响和有代表性的创业定义主要立足于四个方面，即创业家个性与心理特质、识别机会的能力、获取机会、创建新组织与开展新业务的活动，而其中的两个方面涉及创业机会。创业往往多数是和高速增长的科技创业相关联。著名创业加速器 Y Combinator 的创始人保罗·格雷厄姆（2012）特别关注的是增长价值，他对创业的定义是“创业就是建立一家快速发展的创新公司”。有关创业的所有一切都是追求高增长的价值<sup>④</sup>。Steve Blank（2014）给创业的最新定义是创立一家勇于探索可重复和可扩展性商业模式的公司。<sup>⑤</sup>

再看看美国超级亿万富豪石油大王保罗·盖蒂如何描述创业，他认为在21世纪最有前途的生意模式应该具有以下几个特点：

（1）一定是拥有属于自己的生意，从事这项生意的每个人都是一个独立的生意人，

① H. H. Stevenson, M. J. Roberts and H. I. Grousbeck. *New Business Venture and Entrepreneur*. IL: Irwin, 1989.

② J. Timmons. *New Venture Creation*. New York: McGraw-Hill/Irwin, 1999.

③ 李志能，郁义鸿等. 创业学. 上海：复旦大学出版社，2000：9.

④ <http://zh.wikipedia.com/2012>.

⑤ <http://steveblank.com/2014>.

而不是为他人打工。

(2) 你的生意一定要提供具有广阔市场前景的产品和服务，而不是某种特殊产品，看起来有特色，但潜在市场很小。

(3) 你要为你的产品和服务提供保障，这样一来，你的顾客才可能放心购买，而且还能重复购买。

(4) 你所提供的产品和服务一定要强于你的竞争对手，要具有自己的核心竞争力。

(5) 你一定要奖励那些作出贡献的人，遵循的是多劳多得的原则。

(6) 你的生意的成功一定要建立在帮助他人成功的基础之上，是双赢甚至是多赢的生意机制。

保罗·盖蒂的这些描述可以让我们大致了解创业的含义、创业成功的标准以及创业即将面临的一些问题。创业既是一种精神，也是一种理念，更是一种行动。各界人士对创业的理解没有达成一个共识，可谓仁者见仁、智者见智。总之，创业是指发现和捕捉机会并由此而创办企业提供新的产品或服务从而创造财富的过程。

创业过程充满了激情、艰辛、挫折、忧虑和痛苦，不仅需要雄心壮志以及坚持不懈的努力，同时也需要创业者了解创业的特征、类型、模式以及创业的一般过程。

## 二、创业的特征

创业作为人类发现机会创造财富的社会行为，具有以下特征：

### (一) 创造性

创业是一个创造新事物的过程，是创造出一种新的产品或服务来满足社会的某种需要。拥有或继承前人的事业，管理已有的企业都不是创业。创业对于任何创业者来说，都是一项前所未有的事业，也许这项事业别人已经尝试过，虽然他可以借鉴、模仿前人的经验和方法，但自己必须从头做起，这就意味着创业者的开拓和创造。

### (二) 自主性

创业就是运用自己的资本、知识与技能，自主进行产品开发、生产或提供服务的过程，是一种独立自主的行为。创业者是自己命运的主人，他们独立自主，自力更生，靠自己的力量开创完全属于自己的事业。创业是一种个性化的创造性社会行为，也是一个复杂而艰难的过程，是人们自立、自强的实践活动，是把人生理想转化为社会现实、实现自身价值的有效途径，是要靠自己的自觉自愿和自主行动来实现的。

### (三) 风险性

创业是一个发现、创造和利用商业机会，组合生产要素并创造价值以获得商业成功的过程，虽然可以借鉴、模仿和学习前人的经验、教训和方法，但对创业者来讲，仍然面临很多的风险，这些风险可能有多种形式和来源。创业环境的不确定性，创业机会与创业企业的复杂性，创业者、创业团队与创业投资者的能力与实力的有限性会导致创业活动偏离预期目标。

### (四) 功利性

创业是一个创造财富、积累财富的过程。创业者尽管会有各种不同的创业动机，但追求财富几乎是创业的最原始最直接的动力。如果没有利益的追求，人们就不会甘冒风险而



去创业。有人说“创业的理由可以说上千万条，但最终还是逃不出一个钱字”，无论创业者采取什么手段或方式创业，其目的只有一个——发财，这是创业的共性。

### 三、创业的类型

创业是一个不断发展变化的过程，不同的时代，不同的领域，不同的个人和团体，都会有不同的创业活动，可以从不同角度对创业进行划分。

#### （一）根据创业主体的性质分类

##### 1. 个人独立创业

所谓个人独立创业，指创业者个人或创业团队，白手起家完全独立地创建企业的活动，在现代社会中，随着科学技术的快速发展和技术周期的缩短，个人完全可能经历“从理论研究到应用研究，再到研究开发和创建企业”这种技术创新成果商业化的全过程，因此，个人独立创业也就成为一种很普遍的社会现象。而基于工艺创新、市场营销创新等非技术创新手段而创建企业以及随着“创业家”阶层的出现，具有创业特长的创业家还往往通过购买专利的方式直接创建企业。

##### 2. 企业内创业

企业内创业通常是由一个企业内的、具有创业愿望和理想的员工发起，在组织支持下，由员工与企业共担风险、共享创业成果的创业形式。由于现代社会仅靠高薪、高职以及高福利，似乎并不能满足优秀员工的要求。建立企业内部创业机制，用事业来使优秀员工获得成就感，并以此吸引人才的新模式出现了。企业内部出现两个或者多个老板，就是“内部创业”。目前，国内已有越来越多的知名企业开始把创建内部体系纳入公司发展规划。例如深圳华为集团，为解决机构庞大和老员工问题，鼓励内部创业，将华为非核心业务与服务业务以内部创业方式社会化，通过提供一些资源给公司的优秀人才，帮助他们走出去创办企业。

##### 3. 公司附属创业

公司附属创业则指由一家已经相对成熟的公司创建一家新的附属企业，公司附属创业的动力主要来源于三个方面；①通过创建一家具有更高效率的企业组织体系的附属新企业，构建新的经营与销售模式，促进创新产品的商业化。②通过创建新的企业，建立起能够对市场需求做出快速反应的窗口，以保持公司的总体创新活力。③通过创建新企业所体现的成长性，吸引社会资本的投资。正是在上述三大动力的推动下，公司附属创业日益成为现代创业经济中的一道亮丽的风景。

#### （二）按照创业对市场和个人的影响程度分类

依照创业对市场和个人的影响程度，可以分为4种类型：

##### 1. 复制型创业

复制原有公司的经营模式，创新的成分较低。例如某人原本在餐厅里担任厨师，后来离职自行创立一家与原服务餐厅类似的新餐厅。新创公司中属于复制型创业的比率虽然很高，这种类型的创业基本上只能称为“如何开办新公司”，因此很少会被列入创业管理课程中学习的对象。