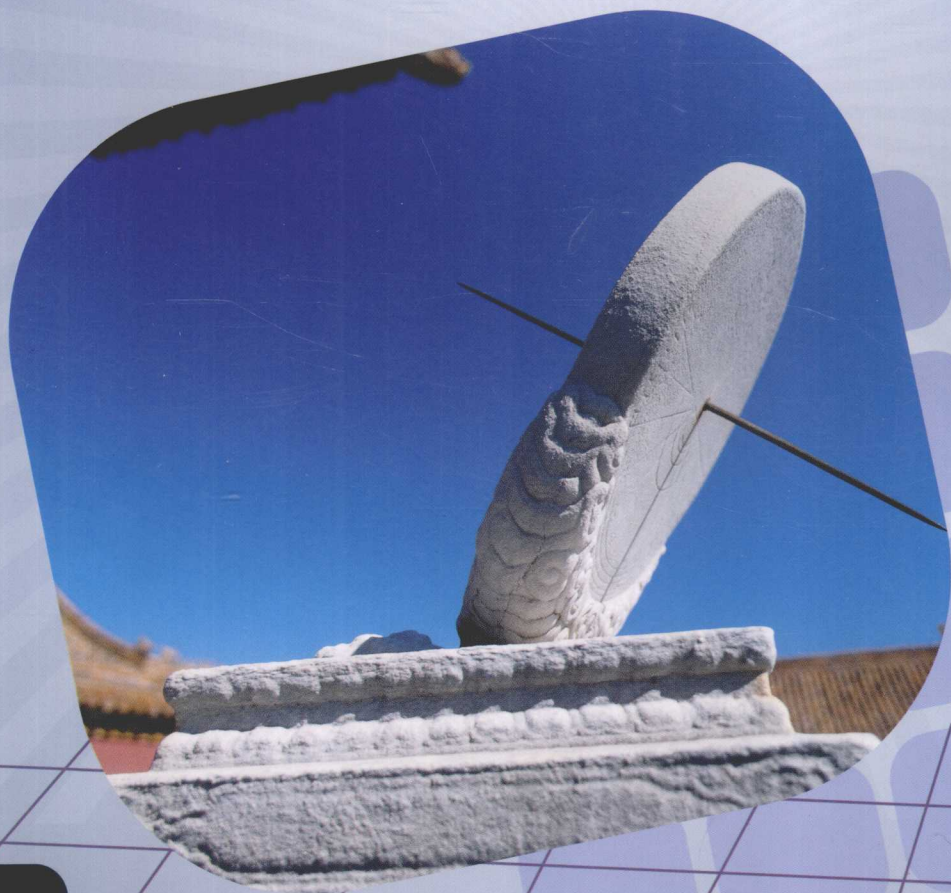


# 大学生创业理论与实践

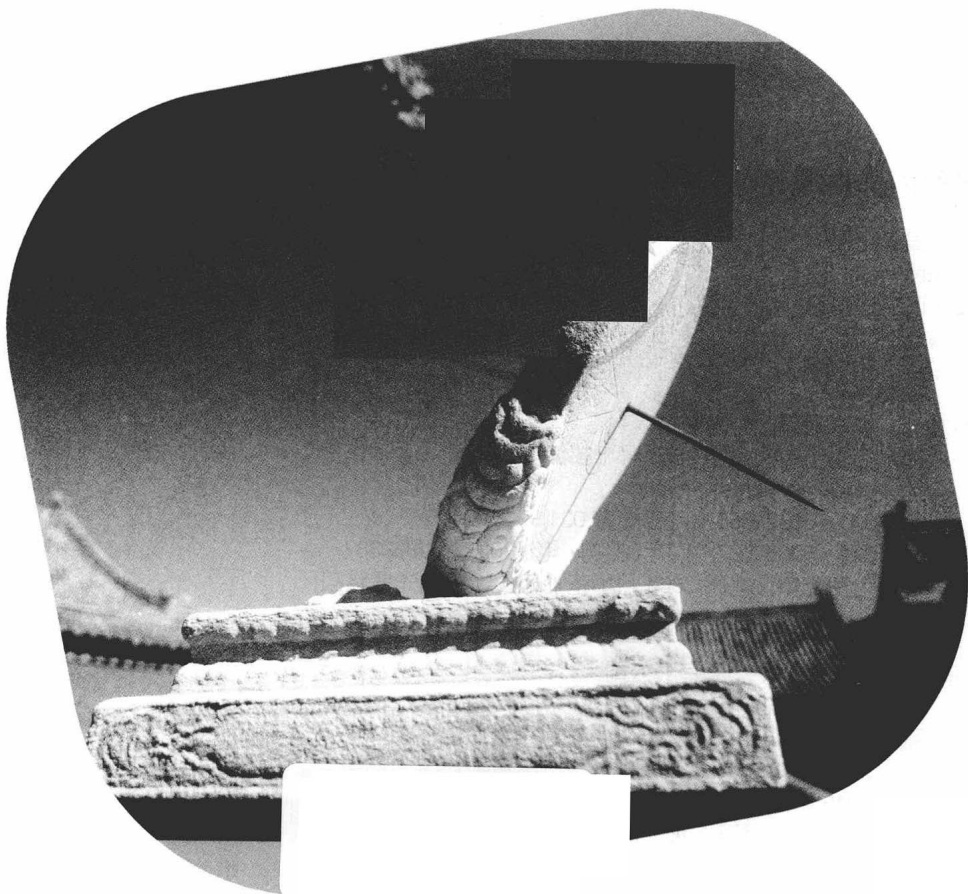
主编 ○ 沈雁华 副主编 ○ 祁丽



华东师范大学出版社

# 大学生创业理论与实践

主编 ○ 沈雁华 副主编 ○ 祁丽



华东师范大学出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

大学生创业理论与实践/沈雁华主编. —上海:华东师范大学出版社, 2015. 7

ISBN 978 - 7 - 5675 - 3889 - 4

I. ①大… II. ①沈… III. ①大学生—职业选择—高等学校—教材 IV. ①G647. 38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 165874 号

## 大学生创业理论与实践

主 编 沈雁华  
项目编辑 姚 望  
审读编辑 孙 聪  
责任校对 叶晓婷  
装帧设计 孔薇薇

出版发行 华东师范大学出版社  
社 址 上海市中山北路 3663 号 邮编 200062  
网 址 [www.ecnupress.com.cn](http://www.ecnupress.com.cn)  
电 话 021 - 60821666 行政传真 021 - 62572105  
客服电话 021 - 62865537 门市(邮购)电话 021 - 62869887  
地 址 上海市中山北路 3663 号华东师范大学校内先锋路口  
网 店 <http://hdsdcbs.tmall.com>

印 刷 者 常熟市文化印刷有限公司  
开 本 787 × 1092 16 开  
印 张 13  
字 数 231 千字  
版 次 2015 年 8 月第 1 版  
印 次 2015 年 8 月第 1 次  
书 号 ISBN 978 - 7 - 5675 - 3889 - 4/G · 8495  
定 价 30.00 元

出版人 王 焰

(如发现本版图书有印订质量问题,请寄回本社客服中心调换或电话 021 - 62865537 联系)

随着就业压力的逐年加大,大学生就业与创业面临着前所未有的机遇与挑战,以创业带动就业是有效缓解就业压力的新途径,自主创业俨然已成为当今大学生不同于传统就业的一种新选择。近年来,创业教育虽然逐步受到重视,也取得了一些阶段性的进展,但在师资队伍、教学目标体系、课程建设及实践实战等方面还存在着许多亟待解决的问题,突出表现在创业教育与实践分离、形式单一、实效性不强等方面。如何鼓励大学生投身创业、如何提高毕业生的创业能力和素质、如何提高创业教育的实效性,避免纸上谈兵的现象是摆在高校面前的一个新的课题,构建科学化、系统化、实战化的大学生创业教育体系迫在眉睫。如何教育和引导大学生更好地面对就业竞争,走好步入社会的第一步,如何帮助他们赢在起跑线上并取得创业的成功,是全社会共同关注的热点问题。带着对大学生创业教育的热切关注和对大学生素质教育问题的深入思考,我们组织编写了《大学生创业基础理论与实践》一书,力求体现理论性与实用性相统一、学术性与应用性相统一、承前性与创新性相结合,各章均配有精心编写的案例和扩展资料。内容详实、可操作性强。

本书由沈雁华任主编,祁丽为副主编。本书共七个单元,其中,第一、二、四、五、六单元由沈雁华编写,第三、第七单元由祁丽编写。

为了完成本书的编写,作者借鉴了大量的国内外文献,参考了许多国内外专家的著作和研究成果,在此表示深深的敬意和感谢。由于作者水平有限,书中难免有错误和疏漏之处,敬请广大读者批评指正。

编者

2015年5月



# 目录

<b>第一单元 创业与创业精神</b> .....	1
第一节 创业与创业精神 .....	2
第二节 知识经济发展与创业 .....	17
第三节 创业与职业生涯发展 .....	20
测评 .....	23
单元思考题 .....	25
<b>第二单元 创业者和创业团队</b> .....	27
第一节 对创业者的认识 .....	30
第二节 创业团队 .....	42
测评 .....	51
单元思考题 .....	53
<b>第三单元 创新与创业机会</b> .....	55
第一节 创意与创业机会 .....	57
第二节 创业机会识别 .....	64
第三节 创业机会评价 .....	72
测评 .....	76
单元思考题 .....	77
<b>第四单元 创业风险识别</b> .....	80
第一节 创业风险的特征与分类 .....	82
第二节 创业风险防范 .....	86
第三节 风险处理的基本方法 .....	92
第四节 商业模式开发 .....	94
测评 .....	100
单元思考题 .....	101
<b>第五单元 创业计划</b> .....	103
第一节 制定创业计划 .....	105
第二节 撰写与展示创业计划 .....	118

测评 .....	128
单元思考题 .....	129
<b>第六单元 创业资源 .....</b>	<b>131</b>
第一节 创业资源 .....	133
第二节 创业融资 .....	146
第三节 创业资源管理 .....	154
测评 .....	157
单元思考题 .....	158
<b>第七单元 新企业的开办 .....</b>	<b>161</b>
第一节 成立新企业 .....	163
第二节 新企业生存管理 .....	182
测评 .....	192
单元思考题 .....	193

## 第一单元 创业与创业精神

### 学习目标

通过本部分教学,使学生了解创业的概念、创业与创业精神的关系、创业与人生发展的关系,以及创业和创业精神在当今时代背景下的意义和价值,正确认识并理性对待创业。

### 【导入案例】

美国康奈尔大学的威克教授曾经做过这样的一次实验:首先把一个瓶子侧放在桌子上,瓶的底部向着光亮的一方,瓶口敞开,然后放进几只蜜蜂。只见这些蜜蜂在瓶内纷纷朝着有光亮的方向飞去,但瓶底挡住了它们。多次飞行后,蜜蜂终于发现了自己的徒劳,似乎永远也无法逃离。最后,它们只好认命,奄奄一息地挤在有光亮的瓶底。人们又换几只苍蝇进去,没有多久,苍蝇却一个不剩地全飞出来了。因为苍蝇能多方努力,飞行时或上或下,或向光或背光,一旦碰壁,发现此路不通,立即改变方向。

点评:苍蝇与蜜蜂的命运截然不同,蜜蜂在碰壁后不去寻求解决办法,气馁、绝望,一条道走到黑,而苍蝇能够快速调整策略,此路不通则改变方向,不断尝试,最终成功摆脱。于是,人们得出这样一个结论,与其坐以待毙,不如横冲直撞,因为后者的做法比前者聪明且有效得多。一个人想要取得成功,就要打破固有的思维模式,尝试多种方法。

## 第一节 创业与创业精神

本节从了解创业的概念、要素和类型入手,认识创业过程的特征,掌握创业与创业精神之间的辩证关系,强化学生对创业精神的理性认识。

### 一、创业的定义与功能

#### (一) 何谓创业

创业的概念,有广义和狭义之分,创业并不只是开办一家企业。

首先来考察国内外专家学者对于创业的定义。有些学者简单地把创业定义为新企业的创建或者定义为新产品、新工艺、新组织和新市场的组合。也有学者更进一步阐述了创业的含义,即创业包括新创企业的创业和已创建企业的创业。例如,Weber 在 20 世纪早期提出:创业是指接管和组织一个经济体的某部分,并且以自己可以承受的经济风险通过交易来满足人们的需求,目的是为了创造利润。此外,Cole 把创业定义为发起、维持和发展以利润为导向的企业的有目的性的行为。目前,创业的多数定义侧重于机会追求。经常被引用的是 Stevenson、Roberts 和 Grousbeck 给出的定义。他们认为创业是一个人——不管是独立的还是在一个组织内部——追踪和捕获机会的过程,这一过程与其当时控制的资源无关。而国内目前对于创业的研究还处于摸索阶段,对于创业的界定,目前比较普遍和统一的观点是将创业定义为:不拘泥于当前资源约束,寻求机会,进行价值创造的行为过程。

通过解析创业的研究对象或领域,可以更为具体理解和把握好创业的定义及其本质。Stevenson 和 Jarillo 将创业的研究领域归为三类:(1)研究 What happens when entrepreneurs act,即创业活动的后果。这类研究关注于创业活动的后果,而不是创业或创业行为本身。像熊彼特(Schumpeter)、柯兹纳(Kirzner)和卡森(Casson)这样的经济学家都是从这一视角展开研究的。(2)研究 Why they act,即创业的动因。这类研究采用心理学或社会学的方法,主要从创业者视角透视创业的动因,但也考虑环境因素的影响。(3)研究 How they act,即创业管理。这一研究分支分析在不考虑创业行为的动机和结果时,创业过程的特征,主要着眼于公司从初创到成熟的演进过程。类似地,Venkataraman



把创业研究界定为如何以及通过谁来发现、评价和开发能创造未来产品或服务的机会；哪些因素会影响这一过程。Shane 和 Venkataraman 认为创业领域包括机会来源的研究，即机会发现过程、机会评价过程和机会开发过程。他们的研究还包括社会因素在创业过程中的作用，但只关注于个体因素。Zahra 和 Dess 建议用创业行为的结果研究来补充 Shane 和 Venkataraman 对创业领域的描述。

### 【拓展阅读】

“中国合伙人”徐小平老师每当在公开场合出现的时候总是云淡风轻、妙趣横生。而事实上，徐老师有标准的优等生习惯，每次讲话前总是会做很详细的准备。在北京大学举办的“金立 ELIFE 首届校园黑马创业大赛”的启动仪式上，徐老师的演讲依然很精彩，他讲述了移动互联网时代创投圈的那些事儿，以及创业者应该怎样打动投资人。长达 1 个小时的演讲，现场吸引了越来越多的北大学生。他认为目前是一个前所未有的创业黄金时期。

“创业能不能成功呢？不一定，失败的几率要比成功的几率高的多得多，但这就是中关村的精神，也是真正的创业家的精神。所以在这种情况下，每个人都应该把自己的想法发挥出来。整个创业的氛围，整个创业的观念，整个创业的条件，包括天使投资人，全社会对创业者是前所未有的好，所以大家一定要抓住这个时代。”

“创业者永远不是失败者，为什么？因为你只有转型，没有失败。当然只有放弃也没有失败，放弃是你选择了轻松愉快的工作，你坚持下去，你总能找到你想要的，所以创业者不会失败，我们有无数这样的例子。如果真的失败了，几个哥们凑在一起又诞生一个伟大的企业，或者你加入一个企业，高速成长的企业，成为他们联合创始人，成为他们核心的创业者，所以创业是不会失败的。追求自己的梦想，实在不行，再去找一份工作也可以，干的差不多，再去创业。”同时，他用自身故事告诉创业者：“创业是万丈高楼平地起，创业做什么，做你最擅长的事。你看见了市场机会，那个市场就属于你。你一定要看到只有你能看到的东西，当然只有你这样的人才能看到的东西。从这个角度说，马云是真正的先知。为什么先知？他去到遥远的地方，先发生这个事情的地方，他找到了它的模式，他就走到了今天。”

“创业最难的是什么？就是许多人不知道从哪起步，其实他忘记了什么？我们做人做事是要回归自我。当你创业的时候，你要回归自我，你到底想做什么东西。创业怎么起来？有三个东西，第一个问一下你会什么，第二你爱什么，第三就是你有什么资源。这三点你如果清楚了，你为之奋斗。如果跟别人不一样的，就可以。创业怎么起来？第

“你会什么,这个东西非常重要,李彦宏会搜索……目前最热的90后的榜样,北大法律系学生张天一做的是湖南米粉,他本科学的是外语,研究生读的是法律硕士,我说为什么做这个?他说我爱这个。我说你会这个吗?他说因为我爱这个,所以我就拿出我法学硕士的这个智商,来研究这个。我曾经说你是不是要请一个烹饪师,他说不,我就要把我心中所爱做出来,我说你到底爱什么东西?他说他爱的是家乡的滋味、母亲的滋味、童年的记忆。我听了以后,当场说,我们投了。”

徐小平给创业下了一个定义:“创业是你人生资源总和的爆发。如果你想创业,你引爆起来,一群人跟着你走,这是人生所有资源的一个爆发。经常有人说,老师我要怎么找团队,我说你完了,不要创业了。因为当你说怎么找团队的时候,团队是找不来的,团队是感召来的,是吸引来的。一般是这三个,同学、同事、老乡。”

(本文根据徐小平在创业家“校园黑马大赛”上的演讲整理而成)。

## 学习要点

创业是不拘泥于当前资源约束、寻求机会、进行价值创造的行为过程。

### (二) 创业的功能

《全球创业观察》(Global Entrepreneurship Monitor,简称GEM)的报告中为便于理解创业在经济增长中的作用,对“创业”(entrepreneurship)是这样定义的:“任何个人,或群体,或已成立的企业,对诸如以自我雇佣、新型企业组织或是现有企业的发展的形式所进行的成立新企业或是新的风险投入的尝试。”

创业是人类进步的原动力,是经济增长和发展的重要形式;也是最具活力、吸引力和最有挑战性的活动;还是缓解社会就业压力的重要途径。创业是富有创新精神的高层次劳动,是创业者全面素质和综合职业能力的体现,也是大学生实现人生理想的一个重要途径。一方面,它能为自己和其他就业者提供就业岗位,为社会创造财富;另一方面,它是一种促进社会稳定发展、富有进取精神的劳动。一个国家有了足够数量的创业者,才能充满生机和活力,经济社会才能快速、健康、持续发展。

对于满怀崇高理想的大学生来说,实现自我价值是他们的迫切需要。为支持大学生创业,国家和各级政府出台了許多优惠政策,涉及融资、开业、税收、创业培训、创业指导等诸多方面,为培养具有创新意识、创新精神和创新能力的创业人才创造条件,其目的在于

指导当今大学生的自主创业之路。通过实施系统的创业教育,在大学生中植入创业意识的基因,播撒创业意识的种子,一旦时机成熟,它就会发芽、开花和结果,从而实现自身的价值。

## 【扩展阅读】

### 草根创业“黄金时代”到来,创业生态环境仍需完善

#### ——互联网时代创业教育如何升级?

随着移动互联网的勃兴,创业“黄金时代”的到来,创业教育仍需不断迎接时代挑战,为草根创业者提供更好的创业生态环境。

11月22日,在北京大学举行的第十四届中国MBA发展论坛上,以“草根创业时代的创业教育”为主题的创新主题分论坛吸引了不少慕名而来的聆听者。长达4小时的论坛,北大光华管理学院阿里巴巴报告厅坐了满满的近300人。虽然现场志愿者另行安排了一间能容纳75人的小型会议室,但连接两个会场的走廊上仍站满了人。

人流如潮的论坛现场,映衬的是刚刚兴起、却已极速风靡大众的草根创业产业。“互联网创新思维”、“创业培训”、“天使投资”、“90后创业”……几位创业“先行者”嘉宾抛出的话题无不聚焦互联网时代的创业主题。论坛上,不少专家和天使投资人称,随着移动互联网的勃兴,创业的“黄金时代”的到来,创业教育仍需不断迎接时代的挑战,为草根创业者提供更好的创业生态环境。

互联网时代是不是大学生创业的利好?

“5年前,我并不鼓励大学生创业,如今则不同。有了好的市场环境,再加上天使投资人的出现,大学生创业有了更多保障。”联想之星创业培训教务长、天使投资人周自强认为,互联网时代是大学生创业的好时代,这个时代鼓励和培育了年轻的创新人才。不同于传统创业者,他们可以发展一条依托路径、人脉和资源的创业之路,只因今日他们在互联网大平台上,面对以用户为中心的市场,可以颠覆许多传统行业中根深蒂固的顽疾,发展个性创新。“因为互联网时代的到来,创业者会为用户创造出更好体验的产品,从而可以吸引到更多的投资。”周自强强调。

洪泰基金创始人、论坛演讲嘉宾盛希泰将2014年定义为创业元年,因为时代的变迁让天使投资、草根创业都迎来了“黄金时代”。“大家所坐的阿里巴巴厅就是草根创业的最大神话,阿里巴巴的上市鼓舞了太多人。”盛希泰并不讳言移动互联网创业将成为洪泰基金的投资方向,但具有互联网思维的年轻创业者才容易得到天使投资人的青睐。

他鼓励大学生创业者紧紧抓住移动互联网的机遇,“现代人每天晚上睡觉之前,都依依不舍地和手机告别,手机终端是时代的需求。”

(资料来源:代欣彤、柴葳:《中国教育报》2014年11月25日第1版。)

## 二、创业的要素与类型

### (一) 创业的要素

杰弗里·蒂蒙斯(Jeffrey A. Timmons)于1999年在其著名的《创业学》(*New Venture Creation*)一书中系统地提出了一个创业过程模型,在2004年本书的第六版中他又进一步完善了这个模型。他认为,成功的创业活动,创业者必须能将商业机会、创业团队和创业资源三者做出最适当的搭配,并且要能随着事业发展而做出动态的调整。创业过程由机会所启动,在组成创业团队之后取得必要的资源,创业计划方能顺利开展。

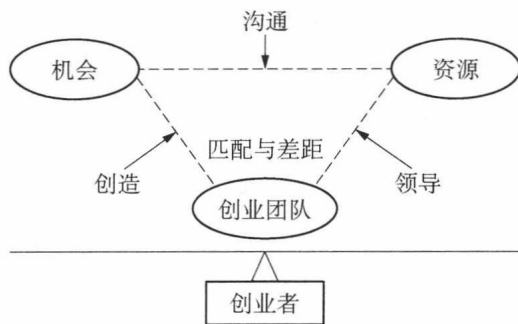


图 1-1 蒂蒙斯模型

(资料来源:杰弗里·蒂蒙斯,小斯蒂芬·斯皮内利. 创业学[M]. 周伟民,吕长春译. 北京:人民邮电出版社,2005.)

此模型认为创业是一个高度动态的过程,其中机会、资源、创业团队是创业过程最重要的驱动因素:商业机会是创业过程的核心要素,创业的核心是发现和开发机会,并利用机会实施创业,因此,识别与评估市场机会是创业过程的起点,也是创业过程中一个具有关键意义的阶段;资源是创业过程的必要支持,为了合理利用和控制资源,创业者往往要竭力设计创业精巧、用资谨慎的战略,这种战略往往对新创企业极为重要;创业团队是新创企业的关键组织要素。蒂蒙斯认为,创业领导人和创业团队必备的基本素质有,较强的学习能力,能够自如地应对逆境,有正直、可行、诚实的品质,富有决心、恒心和创造力、领导能力、沟通能力,但最为重要的是团队要具有柔性,能够适应市场环境的变化。机会、资源、团队三者的不断调整,最终实现了动态均衡,这就是新创企业发展的实际过程。蒂蒙

斯模型始终坚持三要素间的动态性、连续性和互动性。

## 学习要点

创业的关键要素包括创业机会、创业团队和创业资源。

### (二) 创业的类型

以下是一些常见的创业类型,虽然划分的角度不同,但是能帮助我们对于创业有一个整体的认识和把握。

#### 1. 依据对市场和个人影响程度划分

克里斯琴(Christian)依照其对市场和个人的影响程度将创业区分为4种类型,即复制型创业、模仿型创业、安定型创业和冒险性创业。

##### (1) 复制型创业

复制原有公司的经营模式,创新的成分很低。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,但由于这类型创业的创新贡献太低,缺乏创业精神的内涵,不是创业管理主要研究的对象。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。

##### (2) 模仿型创业

这种形式的创业,对于市场虽然也无法带来新价值,创新的成分也很低,但与复制型创业的不同之处在于,创业过程对于创业者而言还是具有很大的冒险成分。例如某一纺织公司的经理辞掉工作,开设一家当下流行的网络咖啡店。这种形式的创业具有较高的不确定性,学习过程长,犯错机会多,代价也较高昂。这种创业者如果具有适合的创业人格特性,经过系统的创业管理培训,掌握正确的市场进入时机,还是有很大机会获得成功的。

##### (3) 安定型创业

这种形式的创业,虽然为市场创造了新的价值,但对创业者而言,本身并没有面临太大的改变,做的也是比较熟悉的工作。这种创业类型强调的是创业精神的实现,也就是创新的活动,而不是新组织的创造,企业内部创业即属于这一类型。例如研发单位的某小组在开发完成一项新产品后,继续在该企业部门开发另一项新品。



#### (4) 冒险型创业

这种类型的创业,除了给创业者本身带来极大改变,个人前途的不确定性也很高,对新企业的产品创新活动而言,也将面临很高的失败风险。冒险型创业是一种难度很高的创业类型,有较高的失败率,但成功所得的报酬也很惊人。这种类型的创业如果想要获得成功,必须在创业者能力、创业时机、创业精神发挥、创业策略研究拟定、经营模式设计、创业过程管理等各方面,都有很好的搭配。

### 2. 依据创业的方式划分

如何从无到有创立自己的事业?一般来说有以下途径:

- 离职创立新公司,新公司与原来任职公司属于不同行业性质,新公司也必须立即面对激烈的市场竞争。
- 新公司由原行业精英人才组成,企图以最佳团队组合,集合众家之长,来发挥竞争优势。
- 创业者运用原有的专业技术与顾客关系创立新公司,并且能够提供比原公司更好的服务。
- 接手一家营运中的小公司,快速实现个人创业梦想。
- 创业者拥有专业技术,能预先察觉未来市场变迁与顾客需求的新趋势,从而决定把握机会,创立新公司。
- 为提供特殊市场顾客更好的产品与服务而离职创立新公司,机关报公司具有服务特殊市场的专业能力与竞争优势。
- 创业者为实现新企业理想,在一个刚萌芽的新市场中从事创新,企图获得领先创新的竞争优势,但相对的不确定性风险也比较高。
- 离职创立新公司,产品或服务与原有公司相似,但是在流程与营销上有所创新,能为顾客提供更满意的产品与服务。

### 3. 依据创业模式的划分

#### (1) 加盟创业

加盟创业指的是进行“特许经营”,也就是说,特许者将自己所拥有的商标(包括服务商标)、商号、产品、专利和专有技术、经营模式等以特许经营合同的形式授予被特许者使用,被特许者按合同规定,在特许者统一的业务模式下从事经营活动,并向特许者支付相应的费用。简而言之,就是交纳一定的费用,然后与大机构合作开店。作为一种全新的现

代营销模式,特许加盟经营已成为个人创业的重要途径。一份调查资料显示,在相同的经营领域,个人创业的成功率低于20%,而加盟创业的成功率则高达80%~90%。

特许经营给加盟者带来的好处,其一是分享品牌金矿,品牌是一种信誉、品质和服务的象征,具有极高的含金量。消费者对品牌的认同,大大缩短了加盟者的投入期。其二是分享经营诀窍,“借他人之梯,登自家成功之楼”。其三是分享总部提供的支持、培训、管理、广告、促销等。由于无需为货源、器材、采购和广告宣传等事宜担心,对势单力薄的投资者来说确实是一条比较好的创业途径。加盟者只需要出资金,就可以获得一个成熟的项目,轻松开店,获利丰厚。目前连锁加盟项目多达近百种,涉及服务业、零售业、教育培训业等诸多领域。据业内专家分析,零售业、餐饮、制水、美容美发、保洁等领域“门槛”较低,但竞争已相当激烈;而教育培训、图书经营、旅游服务等是新兴领域,虽然对创业者要求较高,但发展空间相对较大。

特许经营机会也是一种创业机会。在评估特许经营机会时,仍然需要遵循一般的创业评估思路。不过,特许经营确实也有一些与众不同之处值得注意:

- 固定的特许经营条款:几乎所有特许经营协议都有固定的期限。也就是说,指定的受许者拥有特许权力使用特许者的商标、名称、系统和技术诀窍,并且只能在一定时间内(通常为十年),在指定地区经营特许者的业务。除非受许人根本不能履行义务,否则大多数特许者在期满之后都会延期。
- 发展计划:如果受许者获得特定区域、国家或地区的特许权(通常称作地区特许或总特许),特许者通常会坚持受许者在该地区实行经双方同意的发展计划。毫无疑问,这意味着受许者必须在一定年限内开办指定数目的特许店。
- 知识产权:特许经营中的一个主要问题就是知识产权的使用。大多数特许者对如何使用他们的知识产权都有非常特别和具体的要求。这包括受许者在经营中使用特许者的企业标识,以及一段时间后的更新。有时,为实现统一性,受许者可能被迫向海外购买物品和设备。

## (2) 合作创业

团结就是力量。许多时候,创业者在创业过程中会遇到很多麻烦,如果完全由自己亲自去解决,可能会花费大量的精力和金钱,因此,选择与合作伙伴共同创业就成为了目前主要的创业途径之一。志同道合的亲戚、朋友、同学、同事都是我们合作创业的对象,而关键所在就是志同道合,就是大家的经营理念要相一致。合作创业的优点也是非常突出的。通过合作创业,可以互相弥补彼此在性格、经验、资金、人脉关系等方面的不足,取长补短,从而令创业的道路更加平坦。

但同时,合作创业也容易发生一些问题,一旦合作双方的意见未能达成一致,可能造成的损害比独家经营还要大,“内耗”的破坏力是恐怖的。合作创业取得初步成功后,如何使管理走上正轨,消除人情等方面的过多影响,是合作创业者必须接受的考验。

### (3) 独立创业

独立创业就是自己独自创业。独立创业对创业者的考验往往更为巨大,因为一般个人的资本少、力量薄弱,但与此同时也有业务方向灵活等优势,并且省却了很多管理关节。新的法规政策给独立创业提供了更为宽松便利的条件。在自媒体力量不断壮大的信息时代,出现了许多新的独立创业方式,如网上开商店等等。

独立创业往往是创业的开始,在业务壮大时常常需要吸收外部力量共同合作创业。

## 三、创业过程与阶段划分

Bygrave 和 Hofer 描述了创业过程的几个特征。首先,创业始于人的意识反应。这一观点承认了作为创业基本要素的个体创业者的重要作用。然而,他们认为创业者不能保证创业企业的成功。创业过程是一个动态而整体的过程。之所以认为创业是动态的过程,是因为新创企业随时间而不断演进;之所以认为它是整体的过程,是因为新创企业演化的过程受到相关因素构成的一个系统的影响。

创业过程包括创业者从产生创业想法到创建新企业或开创新事业并获取回报,涉及识别机会、组建团队、寻求融资等活动。可大致划分为机会识别、资源整合、创办新企业、新企业生存和成长四个主要阶段。

### (一) 机会识别过程

具有动机的个体在获取初始创意(idea)之时,机会识别过程就开始了。回顾已有的文献可以发现,创意有不同来源。Vesper 区分了创意的两种来源:一种是意外发现的,一种是经过深思熟虑才发现的。他观察到大多数的创意是碰运气发现的。多数创意是从职业中产生的,但也可能是从业余爱好、社交或步行观察中发现的。有些学者关注于创意的特定来源。值得一提的是,有不少研究把社会关系网络视为创意的一种来源。研究发现创业者一贯利用他们的社会关系网络来获得创意,并收集信息以识别创业机会。Teach 等人揭示了与机会识别过程相关的 8 个要素:(1)正式计划;(2)正式评价;(3)市场与技术驱动;(4)细致调查;(5)意外发现;(6)先前职业;(7)创新与改进;(8)信息调查。他们确定了四种不同的机会识别模式,这四种独特的模式反映了四种不同的组织文化。第一种模式

印证了机会鉴定是一个深思熟虑的过程,即创业者需要做一些“功课”,例如从图书馆、商家或其他地方寻找与机会相关的知识;第二种模式是根据正式计划和评价过程按部就班地对机会进行鉴定;第三种模式是自主开发产品,自我鉴定机会;第四种模式是把机会鉴定看作是一个随机过程,没有正式的计划或评价。有资料显示不同的模式在产品进入市场、破坏市场均衡和加倍销售的时机选择上有所不同,但不会导致利润差别。

Singh、Hills 和 Lumpkin 认为“创意”是通向机会的垫脚石。一个创建企业的想法并不等同于一个机会。当潜在的顾客需要产品时,一定存在支持将新想法转变成机会的其他因素。有学者构造了机会的培育过程。接下来将描述三个模型,使用的概念可能会混淆,因此,假定“机会鉴定”、“机会识别”和“机会形成”指的是同一过程。

Long 和 McMullan 最早构造机会鉴定过程。他们认为社会、文化和个性因素影响机会的鉴定。接着,创业者需要对机会进行不断的评价和提炼,然后决定是否继续下一步。目的是要把创意发展到这样一种地步,即预期的问题都被克服并且潜在的利润最大化。不同的人可能采取不同的策略,但都可能遇到可获得资源和新创企业相互牵制的问题。

Bhave 在他的企业创建过程模型中把机会识别的过程称为机会阶段。在内部和外部因素刺激下,最初的想法被“过滤”或“提炼”成机会——用他的话说,就是商业概念。在这一阶段,创业者将整合知识、经验、技能和其他市场所需的资源。

利用社会认知的方法,De Koning 改进了 Bhave 提出的模型,主要是尝试更细致地描述这一过程。她认为,机会是从根本上形成的,而不是发现或鉴定出来的。机会形成是一个演进和重复的过程,这一过程由两方面的认知行为构成:信息收集和概念创造。具体包括四种相关行为:信息浏览、讨论与思考、信息搜寻以及资源评估。通过这些行为,初始想法培育和评价成为一个成熟的商业机会。因为想法已成为一个商业机会,创业者就要根据机会的发展潜力寻找潜在的资源,并对其进行评估。资源评估是培育商业概念以开发机会所必须的一个重要环节。

尽管这一过程还有其他表述,但其本质是一样的,即初始想法被提炼成或形成可行的商业机会。由文献可知,在经营过程中,创业者试图根据他对市场需求的认知程度整合资源。当然,有若干因素,如商业概念在市场中的新颖度或创业者对风险的理解度会影响到经营的广度和强度。

机会评价在机会筛选过程中或者在初始想法培育成成熟的商业机会的过程中是重要的一步。然而,前面提出的概念模型并没有阐释机会评价过程。有几位学者特别关注于机会评价。例如,蒂蒙斯提出了一个被广泛应用的机会筛选模型。这一模型包含的评价标准有市场和财务分析、风险评估以及管理团队的品质。根据蒂蒙斯的观点,这些评价标