



“十一五”高等院校精品规划教材

“SHI YI WU” GAODENG YUANXIAO JINGPIN GUIHUA JIAOCAI

创业经济学

刘成璧 著

CHUANGYE
JINGJIXUE



北京交通大学出版社
<http://press.bjtu.edu.cn>

“十一五”高等院校精品规划教材

创业经济学

刘成壁 著

北京交通大学出版社

· 北京 ·

内 容 简 介

遵循创业活动的一般规律,本书将创业从决策到成功全过程的主要节点抽象出来,形成若干知识点;通过学习,读者会对创业全程有初步了解,为日后的创业活动做好必要准备。

本书注重创业活动的实践性、操作性特点,将经济学、管理学理论与创业中的实际问题结合起来,夹叙夹议,或重点剖析,或例证讲解,力求学以致用。此外,它还将创业、经营实践中经常碰到的经济学问题和管理学问题,以通俗易懂的表述方式,深入浅出地作讲解,即便读者没有经济学、管理学方面的基础知识,也能读懂。

本书在每一节之后都安排了“训练与思考”的作业,旨在帮助读者对关键知识点及创业活动重要环节的理解和掌握;在每一章的结尾都设计了一个“角色扮演”的内容,其作用是对创业者进行模拟创业实践的训练。书中的辅助资料和参考文献有助于读者扩大相关的知识面,由此拓展创业活动中进行决策的思路。

版权所有,侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

创业经济学/刘成璧著. —北京:北京交通大学出版社, 2008. 11

(“十一五”高等院校精品规划教材)

ISBN 978-7-81123-434-3

I. 创… II. 刘… III. 企业经济-经济理论-高等学校-教材 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 170425 号

责任编辑:史鸿飞

出版发行:北京交通大学出版社

电话:010-51686414

北京市海淀区高粱桥斜街 44 号

邮编:100044

印刷者:北京鑫海金澳胶印有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:185×260 印张:11.25 字数:270 千字

版 次:2008 年 11 月第 1 版 2008 年 11 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 978-7-81123-434-3/F·393

印 数:1~3 000 册 定价:22.00 元

本书如有质量问题,请向北京交通大学出版社质监组反映。对您的意见和批评,我们表示欢迎和感谢。

投诉电话:010-51686043, 51686008; 传真:010-62225406; E-mail: press@bjtu.edu.cn。

前 言

“创业经济学”是将经济学原理用之于创业实践的一门学科，它是经济学的衍生学科，属应用经济学范畴。

近年来，由理论经济学衍生的应用经济学科日益增多，如行为经济学、体验经济学、企业经济学、灾害经济学等；究其原因，一方面说明经济理论具有广泛且强大的指导作用，另一方面也说明只有与具体的经济实践相结合，经济学才能根深叶茂，蓬勃发展。

创业实践是一种特殊的经济活动，具有商业性、创造性、风险性的特点。所谓商业性，是指创业实践是经商活动，盈利是其重要的目标之一；所谓创造性，是指在创业实践中必须发挥创业者的聪明才智和创新精神，唯其如此才可能成功；所谓风险性，是指创业者多为白手起家，困难重重，商场上诡谲多变，各种风险始终贯穿于创业过程中。这些基本特点决定了创业不同于一般就业，它是一部分勇于开拓、求新求变者的勇敢行为。

基于创业实践具有上述特点，更多的人加入了这个行列，希望创业成功，改变命运；但结果远非人们所愿，失败者多多，遑论成功。这是因为，创业是融实践与理论于一体、寓智慧和经验于其中的活动，绝非仅靠吃苦耐劳便可成功。当今时代，科学技术日新月异，网络资讯无所不在，上市并购风起云涌，全球经济步入一体化的发展轨道，在这样的创业环境中，多掌握一些对创业有帮助的经济学、管理学知识，比只凭感觉开店，成功的把握肯定要大一些。

有鉴于此，本书尝试将经济学、管理学的有关理论与创业实践过程相结合，希望给已经开始创业的人和有志于创业的大学生、社会人士提供一本简明扼要、好学易懂的教科书，为创业实践起一些入门引导的作用。考虑到创业实践种类繁多，经济学、管理学理论汗牛充栋，面面俱到实不可能，也无必要，故而从创业实践中抽象出一般过程，取经济学、管理学中有关的理论和方法，将实践与理论联系起来，夹叙夹议，自成一体。本书注重理论指导和实际运用相结合，力求概念明确，逻辑清晰，结构合理，文字简洁，以不失其科学性和实用性。

作为本书的作者，我在大学教授经济学课程二十多年，其间曾参与多个企业的创业指导、经营指导、项目咨询和投资决策等工作，近年来尝试在大学开设创业实践课程并获得成功。为了能够高质量地完成本书的写作，曾就本书的框架构思、章节安排、理论内容等方面，请教了一批在企业界工作的成功人士，他们不仅具有很深的经济、管理方面的理论修养，而且具备丰富的创业、投资经验；其中，张循礼先生还参与了本书部分章节的撰写和修改工作。正是大家的共同努力，最终为《创业经济学》的问世打下了坚实的基础。

相信本书能够为读者的创业实践提供一个系统的思路，为在读大学生的就业和创业储备基础知识，对社会上更多的从商者也定会有所裨益。

刘成璧

2008年10月12日于北京寓所

目 录

第一章 创业行为与经济学	(1)
第一节 经济学是创业者的必修课	(1)
一、创业与企业家	(1)
二、稀缺性与选择	(2)
三、决策与效率	(3)
第二节 创业起步的切入点	(6)
一、餐饮业	(7)
二、经纪业	(8)
三、小型加工业	(9)
四、综合类高成长行业	(10)
第三节 创业活动中的要素构成	(11)
一、创业是一个开放的系统	(11)
二、外部子系统的诸要素	(12)
三、内部子系统的若干重要要素	(13)
第四节 创业流程的一般模式	(14)
一、寻找和找到所需要的资源	(15)
二、如何占有找到的资源	(15)
三、使用资源并实现既定项目	(16)
四、实现资源的回收与放大	(16)
本章回顾	(17)
第二章 创业前的准备与训练	(20)
第一节 什么叫做赚到了钱	(20)
一、经济成本与会计成本	(20)
二、经济利润与会计利润	(21)
三、用经济利润的标准来衡量赚钱	(21)
第二节 当不好雇员就做不了老板	(22)
一、应尽的基本责任	(23)
二、兼顾的其他责任	(23)
三、学习常识与技能	(24)
四、人性的锻炼	(25)
第三节 观察老板如何办公司	(26)
一、老板们在想什么	(26)
二、老板们的行事风格	(27)

三、公司的一般特征	(28)
第四节 了解企业的生存之道	(29)
一、稳定而大量的客户	(30)
二、良好的公共关系	(30)
三、稳健有序的发展	(31)
四、合理的制度建设	(32)
第五节 不打无准备之仗	(33)
一、积累必要的资源	(33)
二、承担风险的准备	(35)
三、权衡创业的机会成本	(36)
本章回顾	(37)
第三章 创业的组织与内容	(39)
第一节 企业是创业的平台	(39)
一、为什么要建立企业	(39)
二、企业组织的类型	(40)
三、注册公司	(42)
第二节 筛选项目的要领	(45)
一、信息来源及整理	(45)
二、资源配置分析	(47)
三、立项及审批	(48)
第三节 如何获取必需资源	(49)
一、公关方法	(49)
二、融资方法	(50)
三、资源固化	(52)
第四节 组织中的伙伴与团队	(53)
一、合伙人的挑选	(53)
二、组合创业团队	(55)
三、团队的效率	(56)
本章回顾	(57)
第四章 分析需求挖掘客户	(61)
第一节 现实的需求	(61)
一、需求规律	(61)
二、需求的种类及其根源	(63)
三、需求价格弹性与总收益	(65)
第二节 如何吸引消费者	(67)
一、传统服务业	(67)
二、零售业	(69)

三、经营者直销	(70)
第三节 挖掘中间客户	(71)
一、生产要素的使用者	(72)
二、消费品的批发商或零售商	(73)
第四节 经纪人的世界	(74)
一、房产经纪客户	(74)
二、保险经纪客户	(76)
三、广告及会展经纪客户	(77)
本章回顾	(78)
第五章 创建自己的品牌	(81)
第一节 创建品牌的经济学意义	(81)
一、不同市场结构的比较	(81)
二、用品牌制造进入障碍	(83)
第二节 品牌的标识系统	(85)
一、为产品起名字	(85)
二、标识系统的基本元素	(87)
第三节 建立品牌之魂	(89)
一、诚信为本	(89)
二、不断创新	(90)
三、虔心敬业	(92)
第四节 推广品牌的艺术	(93)
一、运用宣传广告手段	(93)
二、以销售活动作为载体	(94)
三、善用公益活动的机会	(95)
第五节 经营品牌资产	(97)
一、品牌资产的形成	(97)
二、品牌资产的放大效应	(98)
三、品牌交易	(99)
本章回顾	(100)
第六章 企业的财务管理	(102)
第一节 财务管理的经济学基础	(102)
一、本—量—利分析	(102)
二、净现值法	(105)
三、内部收益率法	(107)
第二节 新增外部资金的途径及操作程序	(108)
一、银行贷款	(109)
二、增资扩股	(111)

(105)	三、其他融资手段	(112)
(107)	第三节 资产的管理和使用	(113)
(107)	一、倒排资源	(113)
(108)	二、预算管理	(113)
(109)	三、紧约束与留有余地	(114)
(109)	四、决策与管理	(114)
(109)	五、投资与经营的关系	(115)
(109)	第四节 财务陷阱及其防范	(116)
(109)	一、经营过程的支付失衡	(117)
	二、投资过程的支付失衡	(118)
(110)	三、债务融资过程的还、付失衡	(118)
(110)	本章回顾	(120)
(110)		
	第七章 组织与人力资源配置	(124)
(110)	第一节 组织与人事概述	(124)
(110)	一、组织是分工协作的载体	(124)
(110)	二、人力资源的合理配置	(125)
(110)	第二节 企业的组织设计框架	(126)
(110)	一、有关组织的基本概念	(126)
(110)	二、关于组织模式	(127)
(110)	三、部门与岗位设置	(130)
(110)	四、优化组织设计	(132)
(110)	第三节 管理中的制度与权变	(132)
(110)	一、管理与组织的关系	(133)
(110)	二、若干重要管理原则	(134)
(110)	三、管理制度的运用	(135)
(110)	四、组织管理中的权变	(136)
(110)	第四节 上岗引导与员工培训	(137)
(110)	一、岗位角色的“应知应会”	(137)
(110)	二、行为规范的训练	(139)
	三、企业文化的认同	(139)
(110)	第五节 建立有效的激励机制	(140)
(110)	一、预期“等价物”	(141)
(110)	二、承诺与兑现	(141)
(110)	三、善用激励	(143)
(110)	本章回顾	(143)
(110)		
	第八章 企业的扩张与转型	(146)
(111)	第一节 企业寿命与景气周期	(146)

一、企业的生命周期·····	(146)
二、景气周期的影响因素·····	(147)
第二节 何处有商机·····	(148)
一、从需求中发现商机·····	(148)
二、从供给中发现商机·····	(150)
三、需求链和供给链·····	(151)
第三节 扩大主业的直接投资·····	(153)
一、直接投资决策·····	(153)
二、直接投资的组织与操作·····	(155)
三、下属机构的组织安排·····	(155)
四、直接投资的效果评价·····	(156)
第四节 扩张中的并购·····	(157)
一、并购的本质·····	(158)
二、并购的方法·····	(158)
三、并购时机的把握·····	(160)
四、操作中应注意的问题·····	(161)
第五节 转型与收缩·····	(163)
一、景气周期与需求变化·····	(163)
二、转型与收缩的时机·····	(164)
三、转型与收缩的方式·····	(165)
本章回顾·····	(166)
参考文献·····	(169)

第一章

创业行为与经济学

第一节 经济学是创业者的必修课

在西方国家的大学里，尽管很少有学生想当经济学家，但经济学却是听众最多的一门选修课，原因在于，它是大众改进生活、认识世界的武器，也是创业经商不可或缺的工具。本书以创业实践的一般流程为主线，在具体介绍创业实践操作要领的同时融入经济学的理论，把现代经济学中对创业活动有指导意义的实用方法介绍给大家，使有志于创业的人在掌握创业实践操作环节的同时，得到经济学训练。正如经济学家常说的一句话：学了经济学不一定保证你获得成功，但不懂经济学你一定会走弯路。

一、创业与企业家

创业的目的首先是赚钱，更进一步则是要通过当老板来实现自身的价值。老板的身份做到一定高度就是企业家。而做一名成功的企业家则是每位创业者的梦想。

什么是创业？简单地说，创业是指不受雇于一个组织或个人，自己做自己的老板，从事微小企业的创办与经营活动。说得更全面一点：创业是在广义的商业范畴内，以经商盈利为主要目的，从无到有、从小到大的个人投资、立业和发展的过程和行为。其中广义的商业范畴，包括第一、第二、第三产业的各行各业；以经商盈利为主要目的，是强调赚钱为基础的创业目标的多元化；从无到有、从小到大则是突出创业的特点，即依靠当事人的努力和智慧，发挥其调动、组织资源的能力并获得成功。可见，这里的“创业”限定在经商这个大的社会分工体系中，尽管创业活动常常会涉及其他的社会领域。

创业过程伴随着“投资”行为，“投资”有狭义和广义之分。狭义的“投资”是指在创业活动中，创业者必须投入的各种资源的总称。从财务的观点看，经商所需的资源都可以而且必须赋予价值，从而可以全部转化、抽象为货币资金；广义的“投资”，还要包括创业中不可或缺、但却无法赋值的资源，如个人的时间和精力、与别人的友谊及诚信等方面的付出。

通俗地讲，创业过程也就是学习当老板的过程。当老板与通常说的谋职不一样，谋职

的本质是给别人打工；创业却是自己当老板，给自己打工。相比纯粹财务意义上的投资者的行为，创业者的投资也不一样，纯粹的投资者把手中货币的增值看作是投资的唯一目的，把一切有利可图的对象作为投资的平台；创业者的投资除了必须考虑回报和风险外，最重要的是要把投资的对象看成自己的事业，他得像呵护孩子一样关心、照顾它。如同渡河，纯粹的投资者是坐在别人的船上，创业投资者却是坐在自己的船上，而且还要当船长。

任何一位小有成就的创业者，大抵具备以下几个要件：首先，有点学问，可能是学校里学的，但多半是在实践中学的；第二，对本业熟悉，或工于技术，或精于市场，最高级者，则是长于本业的资源组合；第三，十分勤勉；第四，屡败屡战，百折不挠。如果成就再大点，由创业者成长为企业家，那就还要加上远见卓识、胸怀大志、淡泊宁静之类的修身之术了。一个现代的企业家必须具备策划能力、洞察事物本质的能力、分析问题和处理问题的能力。此外，还要具有高素质的禀赋，如恒心、毅力、百折不挠、控制情绪、保持理性、有自信和热情等。所有这些，绝大部分是要靠在实践中总结、学习而获得，即所谓的“干中学”。

大学教给学生的知识，一般而论，更注重理论（特别是中国的社会科学领域），是一门一门课程的叠加，这种因社会科学的学科特点决定的难以模拟实践的性质，往往使学习者毕业后就业困难；至于创业，那更是不知从何下手。于是，有心创业者，多半要在社会上干几年，还得认真地看看别人是怎么干的，再来试着做点事，其中十之八九要输上几次且大部分以失败而告终；只有极少数幸运者，在经历种种磨难后，终于把握住机会，方才达到成功的彼岸。反过来看，与其让众多毕业生盲目地在创业泥潭中摸索，何不让其在学习或打工期间花点时间系统地、概括地学点与创业相关的基本知识、学一些创业中的经济学道理和方法呢？

总之，社会经济的发展对企业家的要求很高，这些多半要靠在实践中进行积累和磨炼，同时还需要有理论素养上的提高。

二、稀缺性与选择

经济学是一门关于“选择”的学问，原因在于人类社会赖以生存和发展的资源存在着“稀缺性”。相对于人类的无穷欲望而言，任何有限的物质都是不足的。人们每天都承受着“稀缺性”的困惑和压力。有稀缺性就会产生矛盾和烦恼。佛教的观点教人们要清心寡欲。果真能达到此种境地则会知足常乐，当然也就不会产生稀缺性的感觉和由此导致的痛苦。遗憾的是绝大多数人做不到这一点，他们天天都会强烈地感觉到稀缺性的存在。人类欲望是一把双刃剑，它可能给人带来痛苦甚至绝望；但也正是因为它的存在，人类的发展才永远充满动力。

回到创业行为的过程，每一步都会遭遇稀缺性的挑战。原本是为了解决自己在金钱、财富方面的稀缺性才要创业，可一旦开始创业，投资所需的各种资源从何而来？好不容易弄到一点起步资金又怎么能够满足方方面面的需要？创业的过程常常遭遇“巧妇难为无米之炊”的尴尬。

经济学教人们面对这些“稀缺性”如何去做“选择”。比如，用有限的资源做什么？

何时做?怎样做?对有限资源如何使用才能达到利益的最大化?在做选择时,它教人们怎样去比较和权衡。其中常用的一个重要工具叫机会成本。

对机会成本概念最简单的解释是,做出一种选择并实施而放弃另一种选择的实际代价。例如,大学毕业后,大家在两种方案中取舍:是继续读书还是工作挣钱?如果选择读书,是在国内深造还是出国留学?如果打算工作,是为别人打工还是自己当老板?这些问题摆在面前,做出一种选择一定会放弃另一种选择。例如,要去创业就意味着放弃了打工挣钱的机会,为创业本身付出的代价是能直接感受到的,但因为创业而放弃的其他选项给自己带来的好处,人们往往疏于比较,恰恰在这一点上经济学家极为重视,他们会拿这些被自己舍弃的东西与自己选择的方案作比较,并判断取舍是否恰当。如果放弃的方案给自己带来的好处小于创业所得,创业的机会成本就小;反之,如果放弃的方案给自己带来的好处大于创业所得,创业的机会成本就大。按照经济学家的观点:由于资源的稀缺性,在做任何选择时,都应符合机会成本最小的原则。

做选择就是要对稀缺资源进行有效配置。所谓“有效配置”,站在企业的角度看,就是能让有限的资源带来利润最大化。“选择”问题是整个经济学的核心。

三、决策与效率

在人生的十字路口上,通常面临多种选择,对于一个离开学校进入社会的学生而言,这些选择是非常具体的:打工好还是当老板好?如果决定做老板何时开始创业?是一开始就自己来办公司?还是先打工,等待条件成熟后再创业?假定做了老板又如何选择经营项目?如何选择员工和助手?对于这些问题不能草率地作决定,认为等情况不好时可以再换一种方案。原因是每一个创业者在时间和金钱方面的稀缺性,必须认真权衡每一种决策的代价或机会成本。这样才有可能使有限的资源用得更有效率。

说到“效率”,经济学为人们提供了看问题的独特视角。有一个故事形象地描述了经济学家的与众不同。在某地的高尔夫球场上,星期二这一天来了三个人:医生、牧师和经济学家。他们打球打得正带劲儿时,发现有一个人来回乱跑,造成很大的干扰。三个人向管理部门抱怨。管理人员解释道:“这是一位盲人,为了提高残疾人的福利,俱乐部每周二安排一次优抚他们的活动。”三人听了既感动又内疚。牧师说:“我将每周拿出一天来为盲人祈祷。”医生说:“我打算每周安排一次为盲人义务看病。”经济学家说:“在我看来,让盲人夜里打球更为合理,因为可以对稀缺资源进行更有效的利用。”看完这个故事人们会感觉牧师和医生比较有人情味儿,而经济学家则有点儿冷冰冰的。

要理解经济学家的行为,有必要了解经济学中常用的两种方法,即实证的方法和规范的方法。①实证的方法是指描述和预测经济现象。在解释经济运行时,从客观事实本身出发,力求说明和回答经济现象“是什么”和“为什么”,并借以预测人们经济行为的后果,而不对事物做好、坏、善、恶的评价。使用这种方法的特点是:理性、客观;当然,有时难免给人过于冷静的感觉。②规范的方法是指对经济现象进行价值判断。提出行为标准,做出“应当”与“不应当”的评价,阐述怎样才能达到这样的标准。使用这种方法的特点是:具有一定的倾向性,难免融入感情色彩。在上述的故事中,经济学家使用的是实证的方法,即不对事物作价值判断,只是进行客观的描述和分析。经济学家常常习惯用“效

率”这把尺子衡量一切事物。有时候显得不合情理，但在资源稀缺的前提下，做选择和权衡时把效率放在首位有其合理性。

为了讲求效率，经济学家们提出了很多对创业者有帮助的观点和方法。这里介绍一个很有意义的分析工具——生产可能性曲线。所谓生产可能性曲线，是指在资源和技术水平既定的条件下，一个经济行为的主体所能得到的最大产量的各种组合，如图 1-1 所示。经济行为的主体可以是一个国家或地区，也可以是一个企业或个人。例如，创业者小张有两个项目可供选择，这两个项目分别是生产两种不同的产品，即 X 产品和 Y 产品。当时间、资金、各种社会关系资源既定时，如何有效地使用这些资源？图 1-1 中的纵、横坐标分别代表两种产品不同数量的变化，从 a 点至 f 点所形成的曲线是在充分使用资源后，两种产品可以达到的最大产量的不同组合点的集合；曲线内的 g 组合点说明资源还没有充分利用；h 组合点则超出生产可能性边界，显然是不可能实现的。这条曲线有什么意义呢？在 g 组合点的情况下，如果要增加某一种产品的生产并不需要以减少另一种产品的生产为代价，因为还有剩余资源可利用。经济学家把曲线内的任何一个组合点视为资源使用的“无效率”状态。再看处在生产可能性曲线上的点，从左上方方向右下方运动表明：每增加一单位的 Y 产品都要放弃一定量的 X 产品，因为此时资源已经得到了充分利用，再要增加一种产品的生产一定会影响到另一种产品的生产。经济学家将这种情形描述为“有效率”的状态。整条生产可能性曲线上的点都表明是有效率的组合状态，它告诉了人们“没有免费的午餐”的原则，也就是说，当资源已被充分利用的时候，任何方案的变化都是有代价的，是要产生机会成本的。

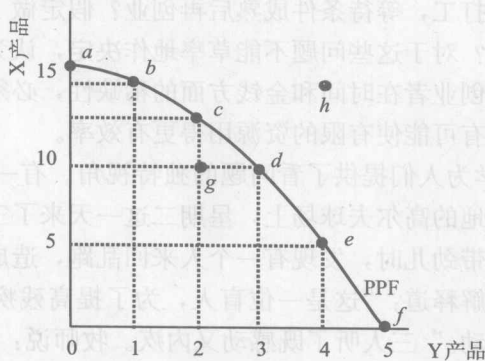


图 1-1 生产可能性边界

经济学的智慧不仅在于揭示出充分利用资源的有效率组合点，同时它还告诉人们超越自己生产可能性边界的思路。美国著名经济学家曼昆讲了一则很有趣的现代经济寓言，大意是：有一个农民擅长生产土豆，另一个牧民擅长生产牛肉。如果都生产自己擅长的产品且自给自足，“鸡犬之声相闻，老死不相往来”，结果是农民一直做土豆泥、炸土豆片、烤土豆块、炒土豆丝儿；牧民则天天吃着煮牛肉、烤牛肉、炸牛肉、烧牛肉。显然两人都过得十分难受。要想改善生活需调整生产，各自既生产自己擅长的东西，又生产自己不擅长的东西。但生产自己相对不擅长的产品，成本肯定是很高的。于是有人提议：两个人根据各自特长分工，然后互通有无。结果显而易见，这种状况要比自给自足带来的好处更大。

问题是，牧民在养牛和种土豆方面的劳动生产率都优于农民，他还有必要和农民做交

换吗?很多人的回答是否定的。奇怪的是,牧民本人居然主动提出来让农民只生产土豆不要生产牛肉,到时候他用一定数量的牛肉和农民交换土豆,农民一算账,觉得挺划算,欣然同意。转念一想,对我划算的事总不能对你也有利吧?事情的结局出乎农民的意料,交换的结果居然对两个人都有好处。用生产可能性曲线分析就是,通过交换双方所获得的两种产品的组合点都超越了自己的生产可能性曲线,这是仅用自己生产的方法所不可能实现的事情。为什么能产生这种意外的惊喜呢?

在两种产品的生产上,农民处于绝对劣势,牧民处于绝对优势。前者哪方面都不擅长,何以能产生交易中的双赢?经济学家用绝对优势和比较优势的原理讲清了其中的道理。先看什么是绝对优势。所谓绝对优势,是指同一种产品的不同生产者在产量相同的情况下,劳动生产率高而使用成本低的一方具有绝对优势。绝对优势可以用来解释竞争的问题,但它无法说明交换行为的产生。正因为如此,许多人认为牧民没有必要和农民进行交换。交换的必要性及其所带来的好处只有用比较优势才能解释清楚。什么是比较优势呢?所谓比较优势,是指在同一种产品的不同生产者之间,当产量相同时,机会成本小的一方具有比较优势。按照机会成本的含义,该寓言中的两个主人翁生产某种产品的机会成本就是其所放弃的生产另一种产品的数量。相比之下,农民生产牛肉的生产率本来就不高,这样他生产1斤土豆所放弃的牛肉数量也不大;而牧民虽然单位时间内生产的两种产品数量都高于农民,但如果他生产1斤土豆所放弃的牛肉生产数量要比农民多得多;反过来,如果两人同样生产1斤牛肉,农民所放弃的土豆生产数量就比牧民所放弃的要大。由此可知,农民生产土豆的机会成本比牧民低,牧民生产牛肉的机会成本比农民低,两种物品分别由机会成本较低的一方来生产,通过市场行为使得各自在交换中以低于自己生产时的机会成本得到该物品,这就是产生双赢结局的原因。

说到此,如果还不能完全理解按照比较优势的原则进行分工的好处,曼昆接着问大家:迈克尔·乔丹应该自己修剪草坪吗?作为一个最优秀的运动员,修剪草坪也是一把好手,但他有必要请一个比他干活慢的人替代他吗?假设世界上打字最快的打字员恰好是脑外科医生,他应该自己打字还是雇用一个秘书呢?回答是肯定的。显然这些能人如果自己来剪草坪和打字,他们节省下来的钱要比用这个时间出外打球和就诊赚得的钱少得太多了。所以才有这么一说,一个全能的人什么都自己干必定是一个很贫穷的人。把这些道理弄明白了便可以理解,为什么美国是一个人人都买人人都卖的社会。一个家庭主妇去餐馆洗碗或到幼儿园当老师,却要雇保姆做家务、看孩子,显然,外出工作挣的钱一定比支付给保姆的工资多。这就是权衡,这就是对机会成本小的项目选择。

商品经济社会是既有竞争又相互依存的社会。绝对优势的原理告诉人们:在进入某一个领域与同行相比时一定要争取绝对优势,因为它是使自己在竞争中立于不败之地的保证;比较优势原理对于创业者的选择更具指导意义,它使人懂得,一个人首先应该设法通过某种专业的学习和训练培养自己的比较优势,进而在决定做什么事情的时候一定要考虑自己的比较优势,因为比较优势是机会成本相对小的合理选择。

【训练与思考】

1. 你具备一个成功创业者的能力和素质吗?(请做本章后附表1-1中的自我测试)
2. 经济学关于“稀缺性”的问题在创业活动中是如何表现的?

3. 什么是生产可能性曲线？能否超越自己的生产可能性曲线？
4. 什么是机会成本？在经济活动中，它对人们做决策有什么帮助？
5. 什么是绝对优势？什么是比较优势？分析一下自己的绝对优势与比较优势。
6. 为什么人们应该选择做自己有比较优势的事情？

第二节 创业起步的切入点

“下海经商”这句话十分形象，创业者的“海”就是“市场经济”。要在市场经济的海洋中游泳先得熟悉水性，懂得什么是市场、什么是市场经济的规律。学习市场及其相关的经济规律是创业者“下海”前的必修课。应该懂的：只有了解并顺应了市场经济的规律，才有可能在商海里畅游并达到成功的彼岸。

创业遇到的第一个问题是，从哪里起步？这是关于进入什么领域或曰市场切入点的问题。经济学家说，市场是买卖双方的交易场所或接洽点，是买者和卖者相互作用并共同决定商品或劳务的价格和交易数量的机制。现实中可以看到不同的企业对市场（包括价格、市场份额等方面）控制的能力大有不同。有的企业如电信、石油等部门在市场上的势力很大，有的企业如家电、餐饮、农产品等的生产者在市场上的势力则很小。这种市场势力是由什么决定的？简单地说：垄断的程度与市场势力成正比，竞争的程度与市场势力成反比。谁都希望进入一个垄断程度较高的行业去创业，这样日子会好过一些。但问题是谁能进得去？垄断是由各种不同原因的进入障碍引起来的，这一点会在第四章中作分析。从现实可行性的角度考虑，哪些领域能够作为创业起步的切入点呢？从理论上说，凡是政策准入的、有利可图的行业，都是创业投资的领域；但在实际操作中，由于种种条件的制约，真正适合创业的行业是有限的。本节从“创业瓶颈”的分析中提出适合一般人创业的主要领域。

所谓“创业瓶颈”，是指创业者短期内难以解决的创业条件。一般地，从商的基本条件包括以下几个方面：项目，也即是经营的主要内容；资金，这里特指货币资金或可以迅速转化为货币资金的资产；市场，也即有支付能力的需求；人力，特指不可或缺的关键人员；行业准入资格，也即政府或行业、企业组织制定的市场准入的规范与限制；其他必备的条件，如土地、设施、设备、商标使用权等。由于对任何创业者来说，绝不可能拥有无限的创业条件，上述条件中或一项或多项都将成为创业者的“创业瓶颈”。

关于项目。凡是资金投入起始量较大、政府有严格准入限制的选项，不予考虑。例如，中型以上的零售业、加工业、餐饮业，这些行业看似进入门槛不高，但初始投资较大，对于创业者来说是不宜进入的；又如房地产开发、投资银行，这类企业是资金密集型企业，在中国改革开放的早期，尚有可能用较少的自有资本进入，主要通过负债即可实现项目的开发，在今天，则绝无小资本进入的可能；至于金融、保险业，电信业，则不仅投资巨大，更因为它们存在极为严格的准入条件，在相当长的一个时期内，中国难有可能向私人资本开放金融、保险业和电信业。

关于特殊的人力资本。这里有几种典型的情形。第一种是独特资源的拥有者，如必需的专利或 know how 的拥有者，特殊且必需的市场关系（客户、商标授权人、银行等）拥

有者,特定且必需的其他社会关系的拥有者。这些独特的资源在创业乃至企业的发展中是不可或缺的,这些人员极为重要。第二种是优异素质和能力的拥有者,如极强的市场开拓能力、公关能力或企业内部综合管理和协调能力。这些人在创业时也许比企业稳步发展时更需要。人力资源有可能成为创业的瓶颈,往往是因为创业初始难以满足特殊人才的诸多要求,这是一个不易解决的难题,很多好的选项因为人力资源问题得不到解决而失败。

关于市场准入。这里有两类情况。第一类是行政性的市场准入,无论在中国或其他国家、地区,都存在行政性市场准入问题。行政性准入是指一国或地区政府所规范的市场准入条件,通常表现为对某一行业投资者进入的具体要求。例如,我国加入WTO(世界贸易组织)的谈判,绝大部分都是关于允许外资、外商进入我国市场及我国投资者和商业组织进入成员国市场条件的博弈;我国中央政府主管机关不定期发布的投资领域的指导意见,将国内的投资领域分为鼓励、限制、禁入等不同的部分,并以具体的政策加以规范,这也是行政性市场准入的例子;从国家工商行政管理总局或地方工商行政管理局的有关文件中,可以详尽地了解到现阶段国内各个投资领域的准入条件。第二类是行业或企业性的市场准入,与行政性市场准入的最大不同是,它所依据的法律基础是有关对行业协会的准入授权和企业对知识产权(包括商标、商号、品牌、专利、销售渠道等)的保护。行会或地区的同业公会、商会等组织的市场准入历史悠久,无论我国还是欧洲诸国,都有数百年的发展史,如果不是这些组织的成员,通常是做不了生意的;现代的行业准入更多的是被政府依法授权,如中国证券业协会、中国期货业协会、中国注册会计师协会都是行业管理组织,其法律地位是社团法人,其主要职责便是组织每年一次的从业人员执业资格考试,这是典型的市场准入的例子。企业性的市场准入则来源于授权商对加盟企业、个人的允许,如加盟“麦当劳”或“肯德基”,必须要与它们的中国总部谈判、接受加盟条件并获得批准方可进入;又如加入并建立“安利”、“雅芳”的基层直销组织,也要与它们的地区管理机构签署准入的文件后方可进入。品牌、专有技术这些知识产权受到国家法律的保护,从而成为相应企业签发市场准入资格的“神笔”。

适于一般人初期创业的领域概括如下。

一、餐饮业

有一个普遍现象是,绝大部分海外华人的创业起点都是开中餐馆。为何如此?总结起来大致有以下原因。第一,需求或市场确定。人离不开吃饭,对于花样繁多,品质精美的中国餐,即便如法国人、日本人这般有着高品位的饕客,也是无法抗拒的。由此可以看到需求的极端重要性。第二,投资灵活。餐饮业作为实体性服务业,也即生产与流通、服务一体化的行业,是投资瓶颈最弱的领域。可以花上几百万元或几千万元开出很大的、高档的餐厅,也可以开出占地百十平方米、只有几张餐桌的小型餐厅,创业之初资金筹措是最困难的,只能量力而行。第三,生意过程中很好的流动性。这类似常说的企业经营中的现金流。从加工制造业的情况看,开企业就免不了要进行固定资产的投资,如土地、厂房、机器、设施等;要完成产品从原材料到在产品、产成品直至销售并回流资金的循环,投资者还要准备一笔流动资金,这笔钱最低够用的限度取决于几个基本考虑:一是生产规模有多大?二是原材料的最低库存量;三是各种生产要素和加工费用的价格;四是产品的售

价；五是销售回款的平均水平和时间。与其他的实业相比，餐饮业是使用流动资金最少、结款率最高、资金回流速度最快的行业。一方面，在各种原材料、辅料的采购上，通常的做法是供应商给餐饮业者提供“放账”，也即商业信用，根据业者的信用状况，放账期由几天至几十天不等；另一方面，餐饮业的销售全是现金现场结算，赊账情况较少，这种少出多进的方式使得餐饮业资金周转极快，占用流动资金很少。第四，回报丰厚。由于餐饮业流动性好的特点，只要客户稳定，每日资金的净流入便是回报（折旧和利润），加上材料的赊购，更使得固定资产的投资回收加速。第五，节税。正当合法的生意中，也许没有哪个行当比餐饮业更适于节税了。由于税务机关对餐饮业的销售规模、发票、人员等难以精确掌控，税收上通常采取固定税额的方式，对业者来说可以规避掉很多税款；即便是在美、欧这样的发达国家和地区，由于餐饮业的现金交易特征，也使得对打“黑工”的现象无可奈何。第六，关系场所。从商讲究的外部条件，排在第一位的便是所谓的“人脉”。高档的关系场所如高尔夫球俱乐部，各种会员制的俱乐部、各类庆典活动举办地；但餐厅永远都是最佳的关系场所。多少创业者不仅在餐饮业完成原始资本积累，而且为下一步扩展或转行积累人脉关系便是明证。投资餐饮业成为创业者的起步，在国内也是屡见不鲜。

二、经纪业

何为经纪业？以促成买卖双方实现交易、并以自己的服务向交易一方或多方收取佣金或咨询费的行业，这便是对经纪业最简单的定义。经纪业的从业者便是经纪人。早期或初始的经纪人都是个人也即自然人；现代的、较大规模和较高级的经纪人许多则有了法人组织，如房产经纪、证券经纪、期货经纪等，它们大多以公司形式出现，但大量的个体经纪依然存在，如文化经纪人、体育经纪人等。为何出现经纪人？从前述定义中可以看出，很多行业的交易行为单靠买卖双方难以成交，这可能是因为在既定时间里买、卖双方互相碰不上；也可能买、卖者都希望多比较几家，找到更合适的卖家或买家。正是这种交易过程的困难，产生了专为解决这些困难的从业者。事实上，经纪业是极古老的行业，中国历史上称之为“掮客”的，便是经纪业者。建筑在商品交易基础上的经纪业，必然随市场经济一同成长，是极有前途的行业：一方面，涉及面极为宽广，绝没有再能超过经纪业覆盖面的行业；另一方面，渗透度又极深，因为客户对服务的要求越来越精细。

之所以把经纪业作为创业重点关注的行业，源自以下理由。①需求创新和稳步增长。建立在社会分工基础之上的市场经济，最为重要的社会功能，便是把人们日常生活中越来越多的活动社会化。这个过程造成两方面的结果：一方面，人们的生活内容越来越丰富，需要自己动手的事越来越少，用于社会活动和闲暇生活的时间越来越多；另一方面，人们面对的社会组织也越来越多，对社会的依赖程度越来越深。城里人几十年来住房都靠单位分配，不管大小好坏，迟早会有，个人只与单位发生联系，平时仅仅负担很少的租金和水电费。自从住房商品化以后，一切都变了，人们住房条件发生极大的改变，可以买到自己承受得了的很好的住宅；当然也可以租到合适的房子。如此多样的选择和复杂的购买、使用环节，让当事人不知所措。这是一个庞大的被市场化了的需求，它在成就了许多房地产开发商的同时，也创造出庞大且持久的房产经纪业，越来越多的房产经纪人靠着为求房者的周到服务得以生存和发展起来。放眼望去，中国的汽车需求、保险需求、理财需求、养