

战略与运营管理教材系列

创业管理

Entrepreneurial Management

张秀娥 ● 主编



厦门大学出版社

XIAMEN UNIVERSITY PRESS

国家一级出版社
全国百佳图书出版单位

战略与运营管理教材系列

创业管理

Entrepreneurial Management

张秀娥 主编



厦门大学出版社
XIAMEN UNIVERSITY PRESS

国家一级出版社
全国百佳图书出版单位

图书在版编目(CIP)数据

创业管理/张秀娥主编.—厦门:厦门大学出版社,2012.7

(战略与运营管理教材系列)

ISBN 978-7-5615-4218-7

I. ①创… II. ①张… III. ①企业管理-教材 IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 047277 号

厦门大学出版社出版发行

(地址:厦门市软件园二期望海路 39 号 邮编:361008)

<http://www.xmupress.com>

xmup@xmupress.com

厦门市明亮彩印有限公司印刷

2012 年 7 月第 1 版 2012 年 7 月第 1 次印刷

开本:720×970 1/16 印张:30

字数:518 千字 印数:1~3 000 册

定价:46.00 元

本书如有印装质量问题请直接寄承印厂调换

前 言

创业教育从 20 世纪中叶开始到现在已有 50 多年的历史,经历了起步、发展和成熟三个阶段。我国的创业教育始于 20 世纪末,目前,创业管理已成为工商管理的核心课程,许多院校将创业作为重要的专业方向,并且在选修课中将创业管理确定为核心课程。创业管理教材种类繁多,有些院校选用国外的翻译版本,有些院校则选择国内版本。但总的来讲,我国的创业教育还处于积极探索阶段,创业管理教材体系及内容也处于不断完善的过程中。

本书从创业精神入手,在对创业核心要素、创业过程及创业类型进行分析的基础上,以新企业创建过程为主线,围绕企业创建和新创企业管理所必需的理论知识、工具方法与管理技能,从创业环境、创业企业战略选择、创业机会分析、商业模式开发与设计、创业团队组建、创业计划、创业企业融资、成立新企业、创业期企业经营管理、成长期企业管理和公司内创业 11 个方面系统阐述了创业管理的内容。主要内容如下:

第一章 创业管理导论。本章的目的是使读者对创业有一个概括性了解。为此,本章阐述了创业的基本内涵及特征,解析了创业精神的实质和创业价值,介绍了创业类型,分析了国内外的创业现状和发展趋势,以及创业教育和创业研究的基本现状和趋势。

第二章 创业环境。本章从宏观环境和微观环境两个方面对创业环境展开了分析,并介绍了全球创业观察的创业环境分析方法。最后,介绍了德国、美国、日本、意大利、英国、法国等经济发达国家为促进新企业的创生和扶持中小企业发展所制定的政策措施。

第三章 创业企业战略选择。本章首先阐述了在创业起步阶段创业者可以利用的竞争优势资源和获取持久竞争优势的战略类型,其次分析了产业生命周期对战略选择的影响。最后,介绍了创业战略评估的步骤。

第四章 创业机会分析。本章首先阐述了创业机会的内涵及创业机会的演进过程,分析了创业机会的搜索方法和来源;其次介绍了创业机会评价指标



的选取和创业机会评价的方法;最后,为了让读者更好地理解创业机会识别机制,就以创立一个管理咨询公司为例,进行了创业机会实证分析。

第五章 商业模式开发与设计。本章首先阐述了商业模式的构成要素及类型,其次详细介绍了商业模式的开发方法和商业模式的设计框架。

第六章 创业团队组建。本章首先阐释了创业者的特质,其次介绍了创业团队的类型和构成要素,最后阐述了高效创业团队的培育和开发方法。

第七章 创业计划。本章阐释了创业计划的特征与价值,介绍了创业计划书的结构与写作方法,给出了创业计划书的评价要素和标准。

第八章 创业企业融资。创业者将某种创意转化为商业现实,需要通过不同渠道、采用不同方式筹集资金。本章在对创业资本类型进行分析的基础上,从全球视角对创业企业融资的主要渠道进行了介绍,分析了创业企业融资的过程。

第九章 成立新企业。在有了创业规划,解决了人员、资金等问题之后,就进入了创建新企业阶段。因此,要熟悉新企业创建的相关法律和伦理问题,新企业注册与经营地点选择,新企业的市场进入模式与程序,以及新企业的社会责任及其承担。本章围绕上述问题进行了阐述。

第十章 创业期企业经营管理。企业建立之后便进入运营阶段。初创期的企业是以生存为首要目标的行动阶段。本章主要围绕创业期企业的人力资源管理、市场营销管理、生产运营管理及融资管理等问题进行了阐释。

第十一章 成长期企业管理。企业创建之后能够健康发展是所有企业都梦寐以求的。但是,由于企业处在不断变化的环境中,企业在成长过程中会面临很多挑战。企业要不断分析内、外部环境的变化,把握企业成长的规律,通过管理创新推动企业健康成长。为此,本章在对企业成长的一般规律进行分析的基础上,解析了生命型公司长寿的战略,并介绍了企业成长阶段的风险管理类型及步骤。

第十二章 公司内创业。公司内创业是在原有企业的基础上,通过局部变革使企业向更高的层次发展。本章首先阐述了公司内创业的内涵和动机及公司内创业过程中可能遇到的障碍和解决方式,其次介绍了公司内创业的4种阶段模型,最后阐述了公司内创业的模式选择。

创业管理是一门综合性高、实践操作性强的学科,它综合运用了管理学、营销管理、人力资源管理、组织行为学、财务管理等理论知识。本书的主要特点是:(1)理论与实践结合。本书以理论为指导,以实践为依托,在阐释创业与创业管理的最新思想、理论与方法的基础上,对新企业的创建、创业企业管理

和成长期企业管理等问题进行了阐述。其既具有理论高度,又具有较强的实践操作性。(2)分析与案例结合。为了使读者更好地理解创业管理的相关内容,本书立足于方法性与实践性的分析,每章都配以大量案例。(3)编排体例新颖。本书立足于企业起步与全程性的思考,紧紧围绕新企业创建过程及创业企业管理编排章节,使读者能够循序渐进地进入创业和创业企业管理环节。

本书是一部适应多层次创业管理课程教学需要的书籍,既可以用做高等院校的教材,作为本、专科生及研究生“创业管理”课程选用,也可以作为社会各个层次进行创业管理、企业管理的培训教材,同时还适合那些有志于创业及已经建立起企业的人士阅读,作为他们更好地创建新企业和进行企业内创业,以及完善中小企业管理的参考性书籍。

本书的前期基础理论课程有管理学、营销管理、人力资源管理、组织行为学、财务管理等,希望读者能够通过创业管理课程学习或者阅读本书,了解创业过程、培育创业精神、识别和估价创业机会、获取创业所需的资源,管理新创企业的成长,以及在企业内完成创业,促进企业可持续发展。如果读者尚未掌握管理学和经济学的基础知识,则可通过阅读管理学和经济学方面的书籍加深对本书相关内容的理解。为了使读者更好地理解创业管理内容,本书力求避开特殊的专业术语,如必须使用,则进行了适当的解释。

张秀娥

2012年3月

目 录

第一章 创业管理导论	1
第一节 什么是创业	4
第二节 创业精神	9
第三节 创业的价值	11
第四节 创业类型	17
第五节 创业现状与趋势	22
第六节 创业教育与创业研究	35
第二章 创业环境	44
第一节 创业宏观环境分析	46
第二节 创业微观环境分析	52
第三节 全球创业观察的创业环境分析方法	60
第四节 主要发达国家的创业环境	67
第三章 创业企业战略选择	88
第一节 创业起步阶段竞争优势资源	90
第二节 基于资源的战略类型	96
第三节 产业生命周期对战略选择的影响	101
第四节 创业战略评估	109
第四章 创业机会分析	114
第一节 创业机会的内涵及其演进过程	116
第二节 创业机会的萌芽	124
第三节 创业机会的明确	128
第四节 机会实证	134
第五章 商业模式开发与设计	142
第一节 什么是商业模式	143



第二节	商业模式的构成要素及类型	150
第三节	商业模式的开发方法	154
第四节	商业模式的设计框架	159
第六章	创业团队组建	167
第一节	创业者特质	169
第二节	创业团队	180
第三节	高效创业团队的培育和开发	187
第七章	创业计划	194
第一节	创业计划的特征与价值	195
第二节	创业计划书撰写	200
第三节	创业计划书的评价	209
附录	车载 GPS 商业计划书	214
第八章	创业企业融资	245
第一节	创业融资:创业者面临的最大难题	247
第二节	创业资本类型	252
第三节	创业企业融资的主要渠道	268
第四节	创业企业融资的过程	282
第九章	成立新企业	291
第一节	新企业创建的相关法律和伦理问题	293
第二节	新企业注册与经营地点选择	311
第三节	新企业的市场进入模式与程序	328
第四节	新企业的社会责任及其承担	339
第十章	创业期企业经营管理	345
第一节	创业期企业的人力资源管理	346
第二节	创业期企业的市场营销管理	354
第三节	新创企业生产运作管理	364
第四节	创业期企业的融资管理	375
第十一章	成长期企业管理	380
第一节	企业成长面临的挑战	383
第二节	企业成长的一般理论	389
第三节	现代企业成长模式与特征	395
第四节	生命型公司长寿的战略	400
第五节	企业成长阶段的风险管理	412

第十二章 公司内创业	423
第一节 什么是公司内创业	425
第二节 公司内创业的阶段模型	442
第三节 公司内创业的模式选择	448
参考文献	461
后 记	471

第一章 创业管理导论

学习要求

- 掌握创业的基本概念内涵以及创业的特征。
- 理解创业精神的实质和内涵。
- 了解创业的类型。
- 理解创业的价值。
- 了解国内外的创业现状和发展趋势。
- 了解创业教育和创业研究的基本现状和趋势。

引导案例

我的创业历程

创业是什么概念？创业需要具备哪些条件？你是否具有一定的创业精神去准备创业？创业的价值何在？创业是否需要学习？以下是一个大学生成功创业的例子（以第一人称叙述）。

我来自云南，一直以来都是老师和同学眼里的好学生。由于一心想考大学，我基本上把所有的时间都用在了学习上，渐渐地，我的性格变得越来越内向。由于不善于与人沟通，我感到压力越来越大，影响了学习，最终没能考上自己向往的大学，而是调剂到了一所一般的学校。专业是调配的，也不是我喜欢的。

本着“既来之，则安之”的心态，我还是开心地开始了我的大学生活。没有了繁重的学业压力，我变得开朗起来，积极参加了很多课外活动。随着大四的到来，我忽然发现自己越来越注重外表了，也喜欢花更多的心思把自己打扮得漂漂亮亮的。

就在这个时候，我接触了乔伊丝饰品。由于是大四学生，我平时基本上不用上课，所以一下子有了很多空闲时间。于是在这段时间里，我格外



喜欢逛街淘衣服和饰品。恰巧,我们学校附近开了一家乔伊丝饰品店。

我第一眼看到那家店,就喜欢上了它所散发出来的那种感觉。每次前往,我都会在店里待上好半天,听着浪漫的音乐,把那些自己喜欢的饰品挨个试戴一遍。店主每次都笑眯眯地接待我,一点都不嫌我烦。乔伊丝饰品店基本上每周都有新款上市,所以,每个周末我都会去店里淘一淘,久而久之,就跟店主混熟了。店里不忙的时候,我们两个就闲聊起来。店主是个当地女孩,大专毕业后,上了一年班就辞职开了这家乔伊丝饰品加盟店。看着她快乐地经营着自己的小店,把自己打扮得漂漂亮亮的,我非常羡慕。

大四的后半学期,我开始了痛苦的找工作历程,很少前往乔伊丝饰品店了。由于我学的专业比较冷门,很多工作单位都不招学这个专业的人,所以投出的简历大多数都石沉大海。有时候,好不容易盼来一个笔试通知,考完之后就杳无音讯了。眼看着还有几天就要毕业了,工作却还没有着落,我心里很郁闷。有一天,为了排解一下心里的郁闷,我在学校四周闲逛,又看到了亲切的乔伊丝饰品店,于是不由自主地走了进去。店主一眼就认出了我,跟我一阵寒暄起来。我正好找不着倾诉的对象,就一股脑地把找工作以来的所有郁闷都告诉了店主。没想到店主的一句安慰,彻底改变了我的生活。她说:“没事,小妹妹,放松点。找不到工作就像姐姐这样,回老家开间小店,生活说不定会更红火呢!”

说者无心,听者有意。回去以后,我反复揣摩乔伊丝饰品店店主的话,认真考虑自己的未来。由于现在的专业是调配的,我本来就很不喜欢,那么,就算勉强找到一份工作,我会开心地把它做好吗?我未来的发展又在哪里呢?我是不是也该开一间乔伊丝饰品店呢?这段时间,通过与乔伊丝饰品的接触,我对这个来自英国的国外著名时尚品牌已经比较了解了。学校旁边那间乔伊丝饰品店的热销情况经常让我羡慕不已,也让我相信乔伊丝饰品是值得信赖的。

我在电话中跟妈妈聊起自己的这个想法。一直从商的妈妈很支持我,但是反复提醒我,创业是很艰难的。妈妈的话给了我很大的鼓励,我决定毕业后回老家开一间乔伊丝饰品店,开始我的创业之路,为自己寻找一片更广阔的天空。由于家里的经济条件还不错,父母答应借给我5万元作为创业启动资金。但是他们告诉我,他们工作很忙,没有时间

帮我,一切都得我自己去努力。

第二天,我到乔伊丝饰品店跟店主说了我的想法。也许是由于平时交情不错,店主给我提供了很多有关加盟的信息和经营心得。一回到宿舍,我就迫不及待地跟乔伊丝饰品总部联系,了解相关情况。在确定了加盟意愿后,我把相关的具体信息提交给了乔伊丝饰品加盟总部。由于我还是个学生,而且要在一个小城市开加盟店,乔伊丝饰品总部的工作人员告诉我他们需要一段时间进行审核和调查,才能给我答复。

接下来的日子,我一直在急切地等待。一周后,我终于盼到了乔伊丝饰品总部的电话,受邀到总部详谈。原来,总部对我的家乡经济等各方面的情况进行了全面分析,认为具备开一间加盟店的条件;接下来,总部又对我的个人情况进行了讨论;最后,总部给予了我加盟的资格。我带着行李无比欣喜地踏上了回家的路,信心满满:我相信我一定会拥有更出色的人生。

回到老家,在总部的全力支持下和做了一些宣传后,我的小店开张了。开张那天,老家的亲戚、朋友都过来捧场,为我庆贺。爸爸妈妈也来了,放手让我独立做事的他们,看到我的小店,露出了赞赏的笑容。

从当天中午11点开始,越来越多的人拥进我的小店。由于乔伊丝饰品的产品覆盖面比较广,所以我的小店不仅有一帮女孩子在唧唧喳喳地嚷着“好便宜”,还有一些职业女性也在欣喜地试戴各种精致、高雅的饰品。我微笑地接待着每一乘兴而来的顾客,微笑地目送着每一位满意而归的顾客,收银台的小抽屉渐渐被塞满了。

在乔伊丝饰品总部的指导下,我还给顾客提供一些搭配的技巧:根据她们每个人的脸型、气质、喜好,为她们推荐相应的产品。慢慢地,她们都对我有了依赖感,成为店里的忠实顾客。而我也在这个过程中变得越来越能说会道,越来越开朗、自信。

我在小店中找到了前所未有的满足:有给别人送上美丽的快乐,也有自己当老板的快乐,当然还有事业有成的快乐。3个月后,我就将父母借给我的5万块钱全部还给了他们!看着他们惊奇而骄傲的表情,我第一次发现,我可以完全靠自己的能力挣钱了,我也可以用自己的努力让父母过得更好,让自己过得更有成就感。我似乎找到了自己的人生价值所在。



第一节 什么是创业

一、创业的内涵

“创业”一词源于英文 entrepreneur,是“企业家”、“创业者”的意思,此单词的词源为法文 entreprendre,意思是 between taking,指的是那些能够抓住资源与机会之间的一个连接点,凭借自己非凡的才能而创造价值的人。由于创业和企业家是密切联系的概念,所以“创业”也就使用了英文单词 entrepreneur。而企业家又和创业精神联系在一起,所以通常也将 entrepreneur 理解为“创业精神”。

随着全球创业的兴起,创业已经引起学术界越来越多的关注和兴趣,越来越多的人对这一新兴领域进行研究。尽管如此,创业还没有形成一个单独的理论体系和学科领域。同时,由于对创业进行研究的学者来自各个领域,对创业的定义有很多种,关于创业的理论性和系统性研究还很少。

经济学家约瑟夫·熊彼特(Joseph Schumpeter,1934)把创新看做是创业的本质和手段,认为创业企业是“创造性破坏”均衡,即实现创新。创新是“革命”,这种革命就是创业者通过新的生产要素组合来改革生产模式的过程。约瑟夫·熊彼特认为,创业是:(1)引入一种新产品;(2)采用一种新方法;(3)开辟一个新市场;(4)获得一种新原料;(5)采用一种新的组织形式。

柯兹纳(1973)则从创业者的心理特性,特别是认知特性来研究创业。他认为,创业者必须具有特殊的“敏感性”,只有能够敏感地感知市场获利机会的人才可能成为创业者。可见,柯兹纳的创业理论更强调创业者的主观能动性。

奈特(Knight,1921)从创新的不确定性和创业者精神出发,认为创业的本质在于创业者以一定资本处理风险和不确定性的能力。

创业教育大师杰弗里·蒂蒙斯(Jeffrey A. Timmons)认为,创业是一种思考、推理和行为方式,它为机会所驱动,需要在方法上全盘考虑并拥有和谐的领导能力。

彼得·德鲁克(P. F. Drucker)认为,创业是一种行为,其主要任务就是变革。

我国学者也从创新、寻求机会和艰辛劳动过程几个角度定义创业。王重鸣(2003)将创业简单定义为:创业是做新的事情,或者用新的方法去做事情。张健等(2003)认为,创业包括了开创新业务、创建新组织、组合新资源、发掘和

创造新价值等一系列活动。

另外,有些学者还将创业分为狭义(核心)、次广义(次外围)和广义三个概念层次。狭义(核心)的创业,是指“创建一个新企业的过程”;次广义(次外围)的创业,是指通过企业创造事业的过程,包括创建新企业和企业内创业两个层次的内容;广义的创业概念是指创造新的事业的过程,包括所有各种不同性质和规模的事业的创造,如家业这一小规模“事业”。

在创业理论的发展过程中产生了很多学派。从创业者、创业活动内在因素、创业活动外部因素、创业实际等不同角度阐述创业理论有八个主要学派:认知学派、领导学派、创新学派、社会学派、风险学派、管理学派、战略学派和机会学派。以下是对创业的定义的归纳概括(见表 1-1):

表 1-1 创业定义的八大理论学派

派别	代表人物	主要观点	对创业的定义
认知学派	Casson(1982) Kirzner(1973)	强调创业的认知、想象力、敏感等主观和心理因素。	创业是创业者对稀缺资源的协调作出明智决断的行为和过程。
领导学派	Jeans Baptiste Say(1803) Marshall(1890)	创业必须有非凡的领导能力和管理艺术来组织资源和团队。	创业就是领导者把生产要素重新组合和协调起来。
创新学派	Schumpeter (1934)	创新是创业的本质和手段,是创业的主要推动力。	创业是生产要素新的组合。
社会学派	Saxenian(1999) Woodward(1988)	外部社会环境和文化对创业影响很大;社会网络有助于创业。	创业是社会环境和社会网络等背景共同作用的产物。
风险学派	Cantillon(1775) Knight(1921)	创业者承担风险,其所得的报酬是承担风险的机会成本。	创业是创业者准确洞察、把握机会、赚取利润和规避风险。
管理学派	Drucker(1985) Stevenson(1994)	管理手段和管理能力是创业成功的关键。	创业是一种“可以组织,并且是需要组织的系统性的工作”。
战略学派	Bhide(1994) Hiitt,Camp(2001)	战略管理对创业活动的成功有着十分重要的作用。	创业过程是初创企业成长过程中的战略管理过程。
机会学派	Shane, Venkatar-aman(2000) Singh(2001)	机会识别的质量对于创业是至关重要的。	创业是创业者发现和利用“有利可图的机会”的过程。

资料来源:作者根据相关文献资料整理。



从不同的理论和学派观点可知,众多的研究文献都从不同角度对创业进行了定义,不同的理论和学派对创业的定义阐述各有侧重。综合以上文献的观点,本书认为,从广义上(包括次广义)而言,创业的本质是一种新价值的创造活动,即创新活动,这种创新是通过创业者的创业精神体现出来的;狭义上,创业是创业者发掘创意,捕捉商机,承担风险并投入已有的技能知识,配置相关资源,为消费者提供产品和服务,为个人和社会创造价值和财富的创建新企业的过程。

创业是一个跨学科的多层面的、复杂现象,涵盖经济学、管理学、金融学、社会学、心理学、教育学、法学、商业伦理学、公共政策学等多门学科,涉及变革、创新、技术与环境的变化、新产品开发、小企业管理、企业与创业者个体和产业发展等问题。

综上所述,可知:(1)创业是企业管理的一种手段和指导思想;(2)创业在本质上是一种创新活动;(3)创业是一种高风险的活动;(4)创业活动是在企业管理过程中实现的;(5)创业利润有三个来源:对于创新的回报,对于风险的补偿,对于企业高效管理和运作的回报。

二、创业的特征

创业特征体现在创业的内涵中。纵观上述对创业的概念阐述,可以得出创业的典型特征为:创新性、创业精神、商机把握、价值创造、风险承担、财富获得。

(一)创新性

从约瑟夫·熊彼特等人的论述中可以看到,创业活动的关键和核心特征在于创新,创新是创业的本质属性特征。约瑟夫·熊彼特认为,创业最大的特点就是创新,创业企业是“创造性破坏”均衡,是对资源、技术、人员的重新组合,即实现创新。他将破坏均衡视为创业者的职能,而修复均衡是模仿者、追随者的职能。

创业也就是实现创新的过程。创新是企业活力的源泉,也是创业发展的内在推动力。创新不仅是一种有效的市场开拓和竞争手段,而且能够降低企业的生产成本,扩大盈利空间。创新还能够带来新的资源整合方向,支持企业的战略发展。新创企业的创新不仅仅是技术创新,还可以是管理创新、知识创新、产品创新和业务创新等。盛大公司的网络游戏模式就是极其有价值的业务创新。

可以说,创新是新创企业和企业内部一项重要的资源,其对企业竞争优势

与战略方向有重要影响。在创业的过程中,持续的创新战略为创业者寻找准确的定位提供了有力的支持。如果说,暂时没有创新的创业尚可以生存,那么,缺少创新源泉的创业将不可能实现永续经营。永续经营应该是创业的使命和终极目标。所以,创新是创业持久成功的必备条件,是创业最关键的本质属性。

(二)创业精神

创业精神是在创新精神指引下,把创新观念蓝图转化为创新实践的思维操作意识,是从创新精神向创新实践飞跃的精神力量。创业精神是自强自立、开拓创新、勇于冒险、自强不息、艰苦奋斗、百折不挠和至诚至信等精神的统一体。创业精神是创业者重要的内在素质,其核心是创造性,其主要特征是自觉能动性,其表现为可操作性,创造出有积极社会意义的创新成果,推动社会文明的发展。创业精神在将创新能力转化为创新实践的过程中发挥出独特的作用。创业精神是创新精神的升华和高级阶段,因为它从思维意识开始,转化为实践意识。创业精神推动着主观创新能力向现实创新能力转化,观念思维操作向行动思维操作转化,观念蓝图向创新实践蓝图转化,而这些都是创业精神的突出表现。

很多学者都对创业精神的表现形式有专门的阐述,认为创业精神表现出很多方面的行为特征。如法国经济学家理查德·坎特龙(Richard Cantillon)认为,创业精神突出表现为风险承担精神,法国的萨伊(Jeans Baptiste Say)认为创业精神还表现在管理技能和道德品质方面,如判断力和毅力等。美国著名管理学家彼得·德鲁克也认为创业精神就是勇于变革的精神,即形成一种赋予资源以新的价值的创造性行为能力的创新精神,它是创业精神的核心。米勒(Miller,1880)则在一项研究中首次赋予创业精神新的含义,他认为,创业精神不仅可以指创业者的个性特征,也可以指企业的行为特征。从上述各种对创业精神表现的概述中可知,创业精神和创业的过程相伴相随,是创业的主要特征之一。

(三)商机把握

商业机会是没有被满足的市场需求,是市场中现有企业留下的市场空缺。商业机会也就是创业机会,它意味着顾客能得到比当前更好的产品或服务的潜力。商业机会的识别是创业过程的起点,无论新创企业从事何种事业,对商机的识别和把握都有着举足轻重的作用。创业者必须具有敏锐的直觉和判断力,及时地、准确地识别和把握商业机会。

把握商业机会是对商业机会进行全面分析后,采取一定的商业模式将其



转化为价值的过程。这种对商机的把握要比单纯的识别和发现商机更有价值和意义。创业者从发现和识别商业机会开始创业,商业机会是创业的前提和必备条件,捕捉并利用商业机会将其转化为价值的过程贯穿于创业的基本过程中。

(四) 价值创造

价值创造是创业活动的目的。创业过程中所体现出来的相关特征都是由新价值创造这一过程所派生出来的。比如,价值创造越大,其中的不确定性往往会越高,创业者可能承担的风险也越大,需要的资源更多,付出的智力和行动更多,创新的幅度要求更大,而创业者收获的财富也越多。

创业活动的价值创造是多方位的:创业活动带来新产品、新技术,甚至发展出新的产业,满足了消费者的需求,为消费者带来价值;创业活动使创业者个人获得巨大的创业收益,个人的自我价值和社会价值得到实现;创业活动也为其所涉及的各个利益相关者带来了价值,例如,风险投资者通过创业活动获得了投资收益,政府部门获得了税收,社区解决了就业。因此,创业活动具有巨大的外部效应,其价值内涵具备强烈的外溢性。

(五) 风险承担

由于创业具有不确定性和未知性,所以创业天然带有风险的属性。由于创业者缺乏经验,对市场判断和商机把握都有很大的不确定性,由此产生风险。创业的另一英文单词 venture 就包含“风险”的意思。创业者从决定创业,投入创业资源,选择和把握市场机会起,就开始了风险承担。

在新创企业的发展过程中,企业资源匮乏以及市场环境的激烈竞争和波动性也会带来风险。创业活动的风险主要有机会风险、技术风险、市场风险、资金风险、管理风险和環境风险等。这些风险的程度有时远大于一般的商业风险。那么,创业者愿意承担风险去开创事业、整合资源以降低风险、采取有效的手段处置和规避风险则必然伴随创业的全过程。创业过程的复杂性也决定了创业是一种风险性事业。

(六) 财富获得

可以说,所有的创业活动都有着为了获取回报收益才开展的特性。创业者承担了创业活动的不确定性和风险,为社会的部分群体和个人创造价值,对社会产生推动作用。依据风险和收益平衡规律,这种过程以伴随创业活动的风险性和价值性为代价和成本,就必然会相应地产生效用和收益。创业收益既包括创业活动个人收益,也包括社会收益;它可能是经济性收益,也可能是非经济收益,如声誉和地位。创业收益是创业者开创新事业应该得到的回报。