

普通高等院校经济管理类“十二五”应用型规划教材

[工商管理系列]

HZ BOOKS  
华章教育

上海市精品课程


# 创业学

创业思维 · 过程 · 实践

*Entrepreneurship: Thinking, Process and Practice*

主编 魏拴成 姜伟

免费提供  
授课用  
电子课件

 机械工业出版社  
China Machine Press

普通高等院校经济管理类“十二五”应用型  
[工商管理系列]

上海市精品课程

# 创业学

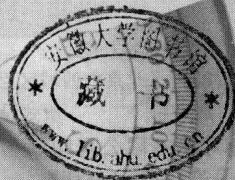
创业思维·过程·实践

*Entrepreneurship: Thinking, Process and Practice*

主 编 魏拴成 姜 伟  
副主编 曹 扬 周小理  
参 编 李 俊 张洪雁



机械工业出版社  
China Machine Press



## 图书在版编目 (CIP) 数据

创业学: 创业思维·过程·实践/魏拴成, 姜伟主编. —北京: 机械工业出版社, 2013. 1  
(普通高等院校经济管理类“十二五”应用型规划教材·工商管理系列)

ISBN 978-7-111-40537-5

I. 创… II. ①魏… ②姜… 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 (2012) 第 285935 号

**版权所有·侵权必究**

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问 北京市展达律师事务所

本书是一本系统介绍创业基本理论、创业过程、创业家思想和创业实践案例的创业通识教材。内容囊括创业者与创业团队建立、创业机会识别与评价、创业环境分析、商业模式选择、商业计划制定、创业融资策略、创业法律与伦理、企业成长管理、创业的收获与传承、企业内创业和创业新领域发展, 同时在教材的每章设置了引导案例、创业家语录、创新思维游戏、案例分析等教学内容。

本书具有注重创业理论知识的系统性, 突出内容的实用性, 强调结构的新颖性等主要特点。本书适合作为应用型本科院校或高职高专学生的创业通识课程教材, 也可作为经管类专业创业学课程教材, 或作为准备创业和正在创业的有志人士阅读参考, 还可以作为大学生创业计划大赛和各种创业培训项目的培训教材使用。

机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

责任编辑: 戚妍 版式设计: 刘永青

北京瑞德印刷有限公司印刷

2013 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

185mm × 260mm · 16.75 印张

标准书号: ISBN 978-7-111-40537-5

定 价: 35.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

客服热线: (010) 88379210; 88361066

投稿热线: (010) 88379007

购书热线: (010) 68326294; 88379649; 68995259

读者信箱: hzjg@hzbook.com

# PRE FACE 前 言

早在1985年,“现代管理学之父”彼得·德鲁克就提出了“创业型经济”的概念,认为“管理型经济”正在向以创新为重要特征的“创业型经济”转型变化,创业型经济是建立在创新与新创事业基础上的一种经济形态,创业型经济需要创业素质教育和创业精神的培育。随着我国现代化建设、改革开放和全面建设小康社会的不断发展,需要更多的创新企业和创新创业人才。创新创业教育就是以培养创新精神和创业能力为基本价值取向,以培养创新型人才为主要目标的教育。所以,在高等院校开展创新创业教育,积极鼓励在校大学生自主创业,是不断提升大学生就业竞争力和可持续发展潜质的重要举措,具有划时代的意义。

创业教育在西方发达国家的高等学校开展较早,颇具规模。我国创业教育起步相比较晚。进入21世纪,创业教育受到了越来越多的关注。党的“十七大”以及《国家中长期教育改革和发展规划纲要(2010-2020年)》中明确提出要“提高自主创新能力,建设创新型国家”,要“实施扩大就业的发展战略,促进以创业带动就业”,把鼓励创业、支持创业放到了更加突出的地位。

本书作者从2003年开始,就为学生开设了创业学课程,在教学过程中进行了大量的教学模式探索。通过案例分析、多媒体视频、企业家进课堂、角色扮演法等多种形式,向学生们展示了创业学原理、创业思维和过程;并在实践教学环节中,通过深入孵化基地进行调研、创业沙盘模拟、拓展训练等教学活动,让学生们体验创业过程。课程收到了良好的教学效果,并荣获上海市精品课、上海市创新思维技能课等荣誉称号,也激发了作者编写本教材的信心。

在教学过程中,我们曾接触过不同学科专业背景的创业学生,采用过多种版本的教材和参考资料,这些学生、教材和参考资料都给了我们很大的帮助,促使我们去思考、去探索。但是,编撰一部既具备理论与知识的系统性,又满足内容的新颖性、实用性,同时要求编排体例具有一定的创新性,教材具有较强的可读性,并能通过创业家的智慧给学习者带来思考,且比较适合应用型人才培养需要的创业学教材,无论如何对我们来说都是很大的挑战。

拉里·雷法尔的《创业时代——唤醒个人、企业和国家的创业精神》和梅田望夫的《G时代创业的5大定律》给了我们很大的启发。我们尝试运用将创业家们灿烂的创

业思想与国内外丰富的创业实践和创业理论有机结合的编排体例，期望学习者在系统学习创业理论知识的同时，通过创业家语录分享创业家的经历和感悟，感受创业的激情，分析创业成功与失败的经验教训，在培养学生创新创业精神和能力方面发挥一定的作用。

本教材具有以下三方面的特点。

第一，注重创业理论知识的系统性。本书的理论知识体系围绕创业过程构建而展开，涵盖了创业过程中的核心内容，对创业企业与管理新创企业的相关知识、技能作了较为全面的阐述，有助于学习者对创业过程整体的认识和全面的把握。

第二，突出内容的实用性。本书注重创业理论和创业实际的联系，通过案例将创业家思想、创业案例和创业理论结合在一起，不仅增加了可读性，而且保持了一定的深度。使读者能够在学习创业理论知识的同时，理论联系实际，领悟创业家们的思考方式和解决问题的方法，满足对创新创业人才培养的基本要求。

第三，强调结构的新颖性。本书的章节组织基本上按照创业历程的先后顺序进行布局，结构合理，层次清晰。在编排上，每一章均设置了引导案例、创新思维游戏、案例分析，延伸阅读与相关网站链接栏目。同时，书中还引入了许多创业家在创业过程中的感悟，管理学家、经济学家从不同视角对创业分析研究的精辟观点，充分吸收了创业理论与实践的最新动态。相信这样的编排对提升学习者的学习积极性和深入思考具有一定的推动作用。

本教材的编写得到了上海高校本科重点教学改革项目“应用型卓越创新创业人才培养模式研究与实践”的资助。

在本书的编写过程中，姜伟编写了第2章、第8章和第9章，曹扬编写了第5章和第10章，周小理编写了第3章，李俊编写了第7章，张洪雁编写了第6章并负责全书的校对工作，魏拴成编写了其余章节并负责全书的统稿和修改。

北京师范大学博士生导师李宝元教授、华东理工大学管理学院博士生导师刘刚教授、上海理工大学管理学院博士生导师孙绍荣教授对本书的编写提纲和书稿进行了审阅，并提出了许多宝贵意见。机械工业出版社高伟先生和吴亚军先生对本书的出版给予了大力支持和帮助。

教材中绝大多数创新思维游戏，来自 Dave Gray 等著、方敏等译《Gamestorming: 创新、变革 & 非凡思维训练》一书。

在教材中，引用了许多中外成功创业家、管理学家的语录，这些语录有的来自正式出版的图书，也有的来自互联网，因为篇幅原因，只注明创业者的姓名和所创立企业的名称，管理学家和经济学家的姓名，没有注明语录的出处、案例原作者。在案例分析中引用了许多创业成功与失败的案例，我们对案例进行了部分整理和改编。

在此一并表示衷心感谢!

本书在编写过程中,参阅了大量的文献和研究资料,书后列出了主要参考资料。限于水平和时间,仍难免有疏漏之处,敬请谅解。

由于作者水平有限,书中的缺陷在所难免,殷切期望能够得到读者和同行专家学者的批评和赐教,以便进一步修订和完善。

魏拴成 姜伟

# 教学建议 SUGGESTION

本课程是关于学生创业精神与能力培养的课程，即通过教授创业的基本理论与实务，提升学生的创新精神和创业能力，对创业的过程以及其中的一般规律有较清晰的认识，从而能够把握机会、整合资源、开创基业。

## 教学方式方法及手段建议

创业学是一门综合性很强的学科，学生需要掌握的知识点非常多，且涉及经济与管理的各个方面。为使教学达到预期效果，建议在以理论教学（即课堂讲授）为主的基础上，采用案例讨论的方式，启发引导学生分析问题、解决问题，从而领悟创业真谛，学会创业沟通，撰写创业计划，掌握创业技能。同时，建议组织适当的体验式课堂教学活动辅助理论教学，如创业沙盘、创业项目路演等，让学生切身体验创业过程，从而锻炼学生商机识别和分析能力、人际交往能力、预见和判断能力以及创造性解决问题的能力，起到全面掌握创业的基本理论和实务知识的效果。

## 学时分配建议

章节	教学内容	学习要点	学时安排
第1章	创业导论	创业的基本概念	4
		创业者与创业团队	
		创业过程模型	
第2章	创业机会	创业机会的概念与分类，创意的形成	4
		创业机会来源、识别与评价	
第3章	创业环境	创业环境及其分类	4
		企业孵化器	
第4章	商业模式	商业模式及其类型	4
		商业模式的构建与检验	
		商业模式的创新与发展	

(续)

章节	教学内容	学习要点	学时安排
第5章	商业计划书	商业计划书	8
		商业计划书的内容	
		商业计划书的制订	
		创业计划书的评价	
		商业计划的陈述	
		商业计划书包装与更新	
第6章	创业融资	创业者面临的难题	3
		创业融资的特点与种类	
		创业融资渠道	
		创业融资过程	
第7章	创业的法律与伦理	公司创立的法律	3
		创业公司治理结构设计	
		创业企业的知识产权管理	
		创业过程中的法律知识	
		创业过程中的伦理道德与社会责任	
第8章	新创企业成长管理	创业企业成长模式	8
		新创企业战略管理	
		新创企业市场营销管理	
		新创企业财务管理	
第9章	创业的收获与传承	企业出售	4
		企业上市	
		管理层收购	
		企业传承	
第10章	企业内创业	企业内创业及其模式	2
		克服企业内创业障碍	
第11章	创业新领域	技术创业	4
		特许经营创业	
		社会创业	
		女性创业	
合计			48



# 目 录 CONTENTS

前言

教学建议

## 第 1 章 创业导论 / 1

- 1.1 创业的基本概念 / 2
- 1.2 创业者 / 9
- 1.3 创业团队 / 15
- 1.4 创业过程模型 / 21

## 第 2 章 创业机会 / 28

- 2.1 创业机会的概念与分类 / 29
- 2.2 创意的形成 / 32
- 2.3 创业机会的来源 / 35
- 2.4 创业机会识别与评价 / 39

## 第 3 章 创业环境 / 50

- 3.1 创业环境相关概念 / 51
- 3.2 创业环境分类 / 53
- 3.3 企业孵化器 / 60

## 第 4 章 商业模式 / 67

- 4.1 商业模式的概念 / 68
- 4.2 商业模式的类型 / 71
- 4.3 商业模式的构建与检验 / 73
- 4.4 商业模式的演进和创新 / 79
- 4.5 商业模式的发展趋势 / 84

## 第 5 章 商业计划书 / 90

- 5.1 商业计划书概述 / 91

5.2 商业计划书的内容 / 94

5.3 商业计划书的制订 / 98

5.4 商业计划书的评价 / 101

5.5 商业计划的陈述 / 105

5.6 商业计划书包装与更新 / 107

## 第 6 章 创业融资 / 113

- 6.1 创业者面临的难题 / 114
- 6.2 创业融资的特点与种类 / 116
- 6.3 创业融资渠道 / 119
- 6.4 创业融资过程 / 127

## 第 7 章 创业的法律与伦理 / 136

- 7.1 公司创立的法律 / 137
- 7.2 创业公司治理结构设计 / 142
- 7.3 创业企业的知识产权管理 / 148
- 7.4 创业过程中的法律知识 / 154
- 7.5 创业过程中的伦理道德与社会责任 / 154

## 第 8 章 新创企业成长管理 / 163

- 8.1 创业企业成长模式 / 164
- 8.2 新创企业战略管理 / 170
- 8.3 新创企业市场营销管理 / 176
- 8.4 新创企业财务管理 / 180

第9章 创业的收获与传承 / 191

9.1 企业出售 / 192

9.2 企业上市 / 198

9.3 管理层收购 / 201

9.4 企业传承 / 204

第10章 企业内创业 / 216

10.1 企业内创业概述 / 217

10.2 企业内创业的模式 / 223

10.3 克服企业内创业障碍 / 227

第11章 创业新领域 / 234

11.1 技术创业 / 235

11.2 特许经营创业 / 239

11.3 社会创业 / 245

11.4 女性创业 / 250

参考文献 / 257

### 学习目标

- ▶ 掌握创业的概念与创业的类型
- ▶ 熟悉创业与创新的关系
- ▶ 熟悉创业者应具备的素质
- ▶ 掌握创业团队组成的基本原则以及创业团队的类型
- ▶ 掌握创业的过程模型

### 引导案例

#### 京东商城创始人刘强东的创业历程

1973 年，刘强东出生在江苏宿迁的一个海事家庭，虽然家里几代经商，可家人希望他走“学而优则仕”之路。1992 年，刘强东考入中国人民大学社会学系，入学后发现社会学与从政无关，自认前途渺茫，就开始找一切机会参加社会实践。大三时，经亲戚介绍，刘强东去北京西部门头沟一家单位学习编程，很快成为一名优秀的程序员。依靠这项专长，他参与了一些政府和农村的信息化建设项目，并挣到了十几万元，这是他的第一桶金。

刘强东在大四时决定自己开餐厅。向家里借了些钱后，他以 24 万元的价格承包了学校附近的一家餐厅。刘强东接手了餐厅和所有员工，但却没有仔细想过要如何管理，饭馆处于一种放任自流的状态，员工乱报账、做假账的情形时有发生，餐厅不到一年就关张了，还欠下 20 多万元的外债。

1996年大学毕业后，刘强东选择了一家日资企业，业余时间编程赚钱还债。1998年6月，还完债后的刘强东辞去了当时月收入4000元的工作，带着剩下的1.2万元，瞒着女友和家人盘下了中关村的一个摊位，开了一家代理光磁产品的柜台“京东多媒体公司”（京东商城的前身）。

在经营过程中，刘强东发现了“中关村的秘密”，大部分摊位好像什么货都有，但80%的货都不是现货。一般顾客去问，店主一定说有，然后派店员去拿货，店员去其他柜台找货。一般顾客要等10分钟甚至更长时间，在等待时候约有30%~40%的客户离开。如何解决10分钟的难题呢？刘强东“灵机一动”，去批发市场买了几十款刻录机，每个柜台放上样品，保证任何一个柜台要刻录机，两分钟之内送到，否则赔10块钱。这样，越来越多的店铺开始跟他合作，短短两年内，京东就成为全国最具影响力的光磁产品代理商。1998年他赢利30多万元。到2001年销售额达到6000多万元，赢利1000多万元。

2001年，刘强东开始尝试复制国美的快速扩张模式，但在接下来的3年时间里仅开了12家店。突如其来的“非典”使得营业额大幅度下降，他就尝试网上销售。之后通过一年的时间开始尝试线上和线下相结合的模式经营产品，2005年，刘强东凭借6年来积累的2000万元，关掉为京东提供了95%利润的12家线下连锁店，转型为一家专业的电子商务公司。由此，便有了如今京东商城的雏形。

资料来源：刘强东的创业史，<http://www.ccedpw.com>。

## 1.1 创业的基本概念

创业教育是开发和提高大学生创新创业基本素质，培养和激发大学生的开拓精神、创新创业精神和能力，从事某项事业、企业、商业规划活动的教育。

21世纪是创新创业的时代，国家和地区间的竞争聚焦在创新创业水平上。发展创业教育，以及培养创新创业精神和能力，改善创新创业环境，对促进“机遇型”创业机会，推动国家发展和民族进步，具有十分重要的意义。

### 【经济学家语录】

创业对大多数人而言是一件极具诱惑的事情，同时也是一件极具挑战的事。不是人人都能成功，也并非想象中那么困难。但对于任何一个梦想成功的人，倘若他知道创业需要策划、技术及创意的观念，那么成功已离他不远了。——拉克（哈佛大学教授）

### 1.1.1 创业的概念

对于什么是创业，目前还没有广泛接受的、一致的定义。可以说，有多少学者探讨过其含义，它就有多少种定义，我们精选了部分创业的定义制成表格，方便学习者比较学习。表1-1精选了部分创业定义。

表 1-1 创业的定义

来源	定义
奈特 (1921)	承受不确定性和风险而获取利润
熊彼特 (1934)	实现企业组织的新组合——新产品、新服务、新材料来源、新生产方法、新市场和新的组织形式
霍塞利茨 (1952)	承受不确定性……协调生产型资源……引入创新和提供资本
科尔 (1959)	发起、维持和发展以利润为导向的企业的有目的性的行为
Shame (1974) Siropolis (1989)	创业者依据自己的想法及努力工作来开创一个新事业, 包括新公司的创立、组织新单位的成立, 以及提供新产品和新服务, 以实现创业者的理想
卡森 (1982)	对稀缺资源的协调整合
荣斯戴特 (1984)	一个创造并实现财富增长的动态过程。财富是由这样一些人创造的, 他们承担资产价值、时间承诺或提供产品服务风险。他们的产品或服务未必是新的或唯一的, 但其价值是由企业家通过获得必要的技能与资源来注入的
盖特纳 (1985)	新组织的创建
史蒂文森 (1989)	一个人 (不管是独立的还是在组织内部) 追踪和捕捉机会的过程, 这一过程与当时控制的资源无关
西斯瑞克 (2000)	一个发现和捕捉机会并由此创造出新颖的产品、服务或实现其潜在价值的过程。创业必须要贡献时间和付出努力, 承担相应的风险, 并获得金钱的回报、个人的满足和独立自主
哈特、史蒂文森和戴尔 (1995)	不顾现有可控制的资源而寻求和利用机遇, 但是受到创建者之前选择和行业相关经验的限制
蒂蒙斯 (1999)	一种思考、推理和行为方式, 这种行为方式是机会驱动的, 注重方法与领导相平衡, 创业导致价值的产生、增加、实现和更新, 不只是为所有者, 也为所有参与者和利益相关者
李志能、郁义鸿等 (2000)	一个发现和捕捉机会, 并由此创造出新颖的产品或服务, 并实现其潜在价值的过程
宋克勤 (2002)	创业者通过发现和识别商业机会, 组织各种资源提供产品和服务, 以创造价值的过程
赫里斯、彼得斯 (2004)	通过奉献必要的时间和努力, 承担相应的经济、心理和社会风险, 并得到最终的货币报酬、个人满足感和自主性, 创造出有价值的新东西的过程
马克 J. 多林格 (2006)	在风险和不确定性条件下, 为了获取利益或成长而创建创新型经济组织 (或者组织网络) 的过程
雷家辅、王兆华 (2008)	发现、创造和利用适当的创业机会, 组合生产要素, 创立新的事业, 以获得新的商业成功的过程或活动
林嵩 (2008)	一种新价值的创造活动。这种新价值的创造活动, 不仅仅指通常意义上的从创业机会到创建新企业的过程, 也指成熟的大企业内部新业务开展的过程
杰克 M. 卡普兰、安东尼·巴沃伦 (2009)	投入必要的时间与精力, 承担相应的资本以及心理、社会风险, 创造一些与众不同的东西, 并以获得金钱和满足感作为回报的过程
Weber	接管和组织一个经济体的某部分, 并且承受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
约翰·斯图尔特·米尔	不断前进的欲望……为自身或他人的利益不断尝试和成就新事物
张玉利	将创业仅仅理解为创建新企业是片面的, 创业的本质更在于把握机会、创造性地整合资源、创新和快速行动, 创业精神是创新的源泉
《全球创业观察 (GEM) 报告》	依靠个人、团队或现有企业, 来建立新企业, 例如自我就业、新的业务组织或现有业务的扩张
库拉特科, 霍杰茨	一个涉及远见、变革和创新的动态过程。它需要投入精力与热情来进行创新并实施新的解决方法。创业的必要因素包括能承担一定的风险; 有能力组建一个高效的风险团队; 整合所需要的资源和创造性技能; 制订一份稳固的商业计划的基础技能; 最后, 具备一种在别人认为混乱、矛盾和迷惑的地方发现机遇的远见

很多学者分别从不同角度对创业的概念进行了诠释。在众多学者关于创业的定义中，我们可以发现一些共性的关键词：“创建、创造”，“新事业、新企业”，“创新、新组织、新市场”，“发现机会、创造机会、利用机会”，“不确定性、冒险精神、承担风险”，“创造价值、追逐利润、回报、过程”等。

我们认为：创业的过程是创业者个人价值的实现过程，是企业成长不可逾越的阶段，同时也是新兴产业产生、成长和发展的微观过程。创业者要完成整个创业过程，创造出新的有价值的事物，需要付出极大的努力和时间。同时在创业的过程中，不仅包括财务上的风险，同时还包括精神方面、社会方面以及家庭方面的风险。作为一个创业者，所获得的不仅仅是金钱方面的回报，重要的可能是其由此获得的独立自主，以及随之而来的自我价值的实现。

#### 【风险投资者语录】

现在的创业有点像在老房子里修水管。这些水管狭窄弯曲，每个结点上都有漏洞。在未来，这堆乱七八糟的水管将逐渐被一整根崭新的水管取代。水流依然将从A点流到B点，但是速度将变得更快，并且也不会在每个漏洞上喷出水花。——保罗·格雷厄姆（Y Combinator 创始人）

### 1.1.2 创业精神

创业精神是指在创业者的主观世界中，那些具有开创性的思想、观念、个性、意志、作风和品质等。创业精神有三个层次的内涵：哲学层次的创业思想和创业观念，是人们对于创业的理性认识；心理学层次的创业个性和创业意志，是人们创业的心理基础；行为学层次的创业作风和创业品质，是人们创业的行为模式。创业精神一般可区分为个体的创业精神及组织的创业精神。所谓个体的创业精神，指的是以个人力量，在个人使命引导下，从事创新活动，并进而创建一个新企业；而组织的创业精神则指在已存在的一个组织内部，以群体力量追求共同愿景，从事组织创新活动，进而创造组织的新面貌。个体的创业精神一般包括激情、积极性、适应性、领导力、雄心壮志等五个要素。

#### 【管理学家语录】

企业成长和一般管理分属于两个截然不同的领域。创业家使企业得以成长，经理通常只是管理企业。因此，即使再多的管理理论、重组行为或派大家都去商学院学习，也换不来企业一分一厘的成长。要想使企业成长，你必须制定高远的目标，绝对以顾客和产品为中心，行动、行动、再行动，并且拥有一批自我激励的员工。而这就是所谓的具有创业精神。——拉里·法雷尔（法雷尔公司创始人）

### 1.1.3 创业的类型

#### 1. 基于新创企业建立渠道的分类

(1) 独立创业。独立创业是指创业者个人或创业团队白手起家进行创业。独立创业可能基于各种原因，如发现了很好的商业机会、独立性强不愿受别人管制、失去工作或找不到

工作、对大组织的官僚作风和个人前途感到无望、为改变家庭和个人的经济状况或命运、受其他人创业成功的影响等。

独立创业往往具有充满挑战和刺激，可以施展创业者的才能，可以选择自己热爱的行业，经历各种挑战，能在短时间内获得大量财富和实现自我价值等优势。但也存在着缺乏足够的资源支持，创业的难度和风险较大，创业失败会带来打击和挫折感等劣势。

### 【创业家语录】

很多美国人这样问：“我想开一家公司，我该做什么？”而我提出的第一个问题是：“你所热爱的是什么？你开的公司想要做什么？”他们大都说：“不知道。”我给他们的建议是，去找份工作让自己忙碌起来，直到你找到答案为止。你必须对自己的想法充满热情，强烈感受到愿意为它冒险的心情。如果你只是想要拥有一家小公司的话，那就算了。——史蒂夫·乔布斯（苹果公司创始人）

(2) **母体脱离**。母体脱离是公司内部的管理者从母公司中脱离出来，新成立一个独立企业的创业活动。母体脱离的创业者多拥有创业所需的专业知识、经验和关系网络，生产与原公司相近的产品或提供类似的服务。母体脱离的原因可能是创业者与原组织管理层不和从而分离出来，或者是创业者发现了商业机会但原组织管理层不认同或不重视。母体脱离更多地发生在产品生命周期的早期阶段和新兴行业。

母体脱离的成功与否和创业者的筹集资金和组建团队的能力密切相关。寻求资金支持是母体脱离的创业者面临的最大挑战之一，创业者必须在筹集资金以及运用资金方面具有创造力。团队成员往往来自以前共事的同一个企业，基于以前建立的友谊、对商业机会的共识或对原组织的不满。

(3) **企业内创业**。企业内创业是指在大企业内部创业。现在的大企业已经不是创业热潮中的旁观者和被动的应对者，甚至一些知名的大公司也在积极寻找和追逐新的、有发展前景的创意和商业机会，这些工作需要内部创业者去完成。

## 2. 基于价值创造的分类

克里斯琴（Christian, 2000）依照创业对市场 and 个人的影响程度，把创业分为4种类型（见图1-1）。

(1) **复制型创业**。这种创业是复制原有公司的经营模式。新创公司中属于复制型创业的比率虽然很高，但由于这类型的创业创新贡献较低、缺乏创业精神的内涵，这种类型的创业基本上是探索“如何开办新公司”。

(2) **模仿型创业**。这种类型的创业虽然不能带来全新价值的创造，创新的成分也较低，但是创业过程对于创业者而言具有很大的风险。这种形式的创业具有较高的

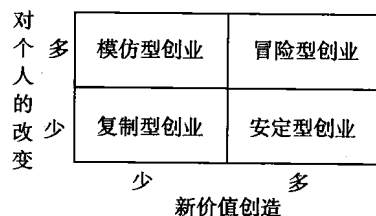


图1-1 基于价值创造的创业类型

的不确定性，学习过程长，犯错机会多，代价也较高昂。这种类型的创业者如果具有适宜的创业人格特性，经过系统的创业管理培训，掌握正确的市场进入时机，还是有很大机会可以获得成功。

### 【创业家语录】

创业者不要总把眼睛盯在美国，梦想着把美国模式搬到中国来，一夜走红，一炮打响。相反，创业者要能俯下身子，放低身段，从用户角度出发，从小处着眼，做大公司看不到或者不愿意干的创新。互联网行业对创业者的要求是创新，要想创业，首先要创新。创新，用最俗的话来说就是做与众不同的东西，千万不能去抄袭。——周鸿祎（奇虎360公司创始人）

(3) **安定型创业**。这种类型的创业，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。

(4) **冒险型创业**。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。

### 3. 基于创业动机的分类

2001年，《全球创业观察（GEM）报告》的撰写者雷诺兹等依据创业动机，将创业活动分为生存型创业和机会型创业。

(1) **生存型创业**。该类型的创业是指那些由于没有其他就业选择或对其他就业选择不满意，而从事创业的创业活动。生存型创业面对现有的市场，最常见的是在现有市场中捕捉机会，表现出创业市场现实性的特征。生存型创业从事的多是技术壁垒低、不需要很高技能的行业。生存型创业指受到生活所迫、物质资源贫乏，而从事低成本、低门槛、低风险、低利润的创业。

### 【创业实践案例】 周晓光的创业历程

1978年，高中毕业只有16岁的周晓光，怀着让家人过上温饱生活的想法，凭自己的勇气和自信，借了母亲几十元当本钱，在义乌廿三里集市批发来绣花针、绣花样和绣花撑子，坐上火车到东北等地做起了卖绣花样的生意。为了不耽误时间，经常是白天摆地摊做生意，晚上坐车赶路，6年之间，周晓光跑遍了大半个中国。当时，她只拿着一本中国地图，沿着公路、铁路往前走，心里只有一个念头：让家里人过上衣食不愁的日子。6年闯世界的结果，周晓光赚了两万元。

1985年，周晓光与同样卖绣花样的浙江东阳人虞云新结婚。周晓光希望赚到5万元后，就回到农村和丈夫过男耕女织的生活。两人拿出了几年来所有的积蓄，在义乌第一代小商品市场里买下一个摊位，开始经营发卡、头花、胸花等饰品。此时，周晓光生意人的潜质渐渐地发挥出来，选定继续经营饰品。1995年7月，夫妻俩拿出700万元投资办饰品厂，义乌从此有了一个闻名全国的饰品生产基地。如今，新光集团已发展成为中国饰品行业的龙头企业，并稳居全球流行饰品行业前列。

资料来源：新光集团董事长周晓光：“让生活更美丽”，<http://www.ce.cn>。

(2) **机会型创业**。该类型的创业是通过发现、追求或创造新的市场机会，为追求更大



发展空间,通过新产业的开拓实现对新市场的开拓的创业形态。呈现出创业起点高,对经济社会的推动力大,市场空间大,造就的就业岗位多,利润高,风险大等特征。

中国创业者的创业动机已经完成了从生存型向机会型创业的转变。2002年,中国的创业类型结构是生存型创业占60%,机会型创业占40%,从2005年起,这种构成发生了逆转,之后一直保持逆转的势头。2007年的数据测算表明,目前的生存型创业占39.6%,机会型创业占60.4%。这种转变标志着中国的创业活动在向机会型创业发展。

这种变化发生的背后受下列因素的影响:第一,女性创业者的机会型创业增加,而且机会型创业超过了生存型创业,男性创业者的机会型创业比重上升;第二,我国对知识产权保护的重视程度在不断改善;第三,我国政策制定者意识到高成长型创业活动的重要性,把潜在的高成长性作为选择创业支持对象的标准;第四,在创业中注重创新,创业者对产品创新给予较高的重视。

### 【创业实践案例】 马云的创业历程

1994年,而立之年的马云创立了杭州第一家专业翻译社——海博翻译社。1995年,马云受浙江省交通厅委托到美国催讨债务。在西雅图,对计算机一窍不通的马云第一次接触互联网,马云想到为他的翻译社做网上广告。上午10点他把广告发送上网,中午12点前就收到了6封来自美国、德国和日本的邮件。马云于是萌生了把国内的企业资料收集起来,放到网上向全世界发布的想法,他决定和西雅图的朋友合作,并起名叫中国黄页(Chinapage)。回国当晚,马云约了24个做外贸的朋友,给他们介绍,结果23人反对,只有1个人说可以试试。马云想了一个晚上,第二天早上还是决定干。

1995年4月,马云投入7000元,又联合妹妹、妹夫、父母等亲戚凑了两万元,创建了“海博网络”,产品就是“中国黄页”。1996年,马云艰难地推广中国黄页。在很多没有互联网的城市,马云被称为“骗子”。但马云仍然不屈不挠,他天天都这样提醒自己:“互联网是影响人类未来生活30年的3000米长跑,你必须跑得像兔子一样快,又要像乌龟一样耐跑。”然后出门跟人侃互联网,说服客户,业务就这样艰难地开展了起来,1996年,营业额不可思议地做到了700万元!

资料来源:马云创业史, <http://www.douban.com>。

## 1.1.4 创业与创新的关系

### 【创业家语录】

创新的目的是不是带给我们好的产品 and 酷的科技,真正的目的应该是让人更快乐。让别人的笑容在脸上绽放。永远要保持对卓越的追求和对颠覆常规永不满足的渴望。——盖伊·川崎(Mac前首席宣传官)

#### 1. 创新是创业的源泉

创新是创业的源泉,是创业的本质。创业通过创新拓宽商业视野、获取市场机遇、整合独特资源、推进企业成长。要进行创业必须具备创新能力、技术、资金、创业团队、知识和社会关系等条件,这些都是重要的创业资本,但其中创新能力是最重要的创业资本,创业者