

21世纪高等院校简明实用教材·管理系列

创业管理概论

张光辉 戴育滨 张日新 编著

FE 东北财经大学出版社
Dongbei University of Finance & Economics Press

21 世纪高等院校简明实用教材·管理系列

创业管理概论

张光辉 戴育滨 张日新 编著

FE 东北财经大学出版社
Dongbei University of Finance & Economics Press

大 连

© 张光辉 2006

图书在版编目 (CIP) 数据

创业管理概论 / 张光辉等编著. —大连: 东北财经大学出版社, 2006. 8

21 世纪高等院校简明实用教材·管理系列

ISBN 7-81084-936-0

I. 创… II. 张… 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 (2006) 第 105252 号

东北财经大学出版社出版

(大连市黑石礁尖山街 217 号 邮政编码 116025)

总编室: (0411) 84710523

营销部: (0411) 84710711

网 址: <http://www.dufep.cn>

读者信箱: dufep@dufe.edu.cn

大连业发印刷有限公司印刷

东北财经大学出版社发行

幅面尺寸: 148mm × 210mm

字数: 528 千字

印张: 15

印数: 1—5 000 册

2006 年 8 月第 1 版

2006 年 8 月第 1 次印刷

责任编辑: 孙 平 孙晓梅 田玉海

责任校对: 金 钗

刘贤恩 刘东威

封面设计: 张智波

版式设计: 钟福建

定价: 25.00 元

前 言

无数事实表明：创业是迄今为止推动经济发展和促进社会繁荣的最好模式。当今社会正处于一个经济高速发展与不断变革的时代，也是世界经济一体化的时代，这样一个特殊的时代环境，为创业者带来了新的机遇和挑战。时代呼唤创业，时代造就企业家。每一个有志于实现自己人生价值、为社会创造更多财富的人都应当在这样一个时代的大舞台上一显身手，创出一番事业来。一个创业者通过成功的创业活动，在使自己得到丰厚的经济回报的同时，也赢得了社会地位、荣誉和尊重，从而使个人自我实现的高层次需求得到满足。所以我们说，创业是开拓，创业是贡献，创业也是收获。

然而，创业不仅需要胆量和勇气，还需要具备基本的创业知识。有志于创业的人通过创业基本知识的学习，可以提升发掘创业构想、评估创业项目的市场潜力和效益、筹措创业资金、解决经营管理问题等的能力。创业管理是一门研究如何对创业过程进行有效管理的应用性管理学科。创业过程主要包含四个阶段：识别与评估创业项目；制订创业计划；获取创业所需资源；管理新创企业。创业管理包括从创业者素质培养、发现创业项目到成立企业并使之健康成长的整个创业过程的管理。

本书是作者集多年教学经验与科研实践，并结合现代创业实践编写而成。全书以创业活动过程为主线，全面、系统地阐述创业管理的基本理论、基本内容和基本方法，并力求做到内容完整、重点突出、深浅适度、简明实用。本书与许多其他教材的一个很大不同点是：将创业管理分为两大部分，即企业创业过程管理和企业成长初期阶段管理。企业成长初期阶段管理主要包括财务、人事、生产、营销、技术研发、质量体系、文化建设等，这些是维持企业生存与发展的必要管理工作，本书在这些方面作了较详细的阐述。本书既可作为高等院校经济管理类专业和其他专业相关课程的教学用书，也可作为有志于创业和对创业有兴趣的人士的自学读物。

本书写作大纲由张光辉教授拟定，并经全体作者讨论形成。全书共

2 创业管理概论

15 章, 其中第 1 章由张光辉、戴育滨编写; 第 3 章、第 5 章、第 6 章、第 7 章、第 10 章、第 13 章、第 14 章由张光辉编写; 第 2 章、第 4 章、第 12 章、第 15 章及附录部分由戴育滨编写; 第 8 章、第 9 章、第 11 章由张日新编写。选修该课程的华南农业大学部分本科生帮助搜集了一些资料, 研究生付茜、崔瑞娟、任冬梅、孙国茜、彭志华、赵林林参与了初稿的资料搜集与整理编写工作。全书由张光辉总纂定稿。

在本书编写过程中参阅了大量的文献资料, 吸收了有关方面的成果, 在此, 向这些文献的作者表示感谢! 本书的出版还得到华南农业大学经济管理学院学科建设基金的资助及许多同事的帮助, 东北财经大学出版社的编辑为本书出版付出了辛勤劳动, 在此一并表示感谢!

由于编者水平有限, 书中难免存在疏漏和不足之处, 恳请同行和本书使用者不吝赐教, 以便修订再版时加以改正、完善。

编著者

目 录

第1章 绪论 ⇨1

学习目标 /1

1.1 创业的概念 /1

1.2 创新和创业的有关理论 /11

1.3 国外大学生创业教育概况 /16

1.4 我国大学生创业教育概况 /22

本章小结 /29

复习思考题 /30

第2章 创业者与创业团队 ⇨31

学习目标 /31

2.1 创业者的含义及分类 /31

2.2 创业者的基本素质 /37

2.3 创业者的能力培养 /43

2.4 创业团队 /46

2.5 大学生创业模式 /51

本章小结 /54

复习思考题 /55

第3章 创业机会识别 ⇨56

学习目标 /56

3.1 创业环境的分析 /56

3.2 市场需求探寻 /65

3.3 产生构思的技法 /80

3.4 新商品构思的筛选 /89

3.5 创业项目的评估与选择 /91

本章小结 /93

复习思考题 /93

2 创业管理概论

第4章 创业计划 ⇨94

学习目标 /94

4.1 创业计划的概念与作用 /94

4.2 创业计划书的内容 /99

4.3 创业计划书的写作 /105

4.4 创业计划书的评价 /113

本章小结 /115

复习思考题 /115

第5章 创业融资 ⇨116

学习目标 /116

5.1 融资基本知识 /116

5.2 几种主要的融资渠道和方式 /120

5.3 风险资本 /129

本章小节 /136

复习思考题 /136

第6章 企业创立 ⇨137

学习目标 /137

6.1 企业形式的选择 /137

6.2 企业登记注册 /145

6.3 企业注册登记的管理 /158

本章小结 /165

复习思考题 /165

第7章 财务管理 ⇨166

学习目标 /166

7.1 财务管理的目标与原则 /166

7.2 财务计划 /171

7.3 财务管理的主要内容 /185

7.4 财务分析 /189

本章小结 /200

复习思考题 /200

第8章 人力资源管理 ⇨201

学习目标 /201

8.1 人力资源规划 /201

8.2	企业组织结构设置	/208
8.3	人员招聘与配置	/210
8.4	业绩考评	/216
	本章小结	/219
	复习思考题	/219
第9章	生产管理	⇨220
	学习目标	/220
9.1	生产管理的概念与任务	/220
9.2	生产计划	/221
9.3	生产过程的组织	/232
9.4	现代生产管理方式	/237
	本章小结	/245
	复习思考题	/245
第10章	营销管理	⇨246
	学习目标	/246
10.1	新商品市场进入决策	/246
10.2	新商品的定价策略	/249
10.3	新商品上市分销策略	/254
10.4	促销手段	/262
10.5	营销组合	/268
	本章小结	/276
	复习思考题	/276
第11章	技术与质量管理	⇨277
	学习目标	/277
11.1	技术管理	/277
11.2	知识产权管理	/285
11.3	质量管理	/289
11.4	全面质量管理	/293
	本章小结	/298
	复习思考题	/299
第12章	企业文化管理	⇨300
	学习目标	/300
12.1	企业文化的概念与作用	/300

4 创业管理概论

- 12.2 企业文化的内容 /305
- 12.3 企业文化建设的途径 /311
- 12.4 企业文化建设应该注意的问题 /314
- 本章小结 /317
- 复习思考题 /318

第13章 创业风险管理 ⇨319

- 学习目标 /319
- 13.1 创业风险的概念与作用 /319
- 13.2 创业风险识别 /327
- 13.3 创业风险评价 /331
- 13.4 风险应对及风险监控 /336
- 本章小结 /340
- 复习思考题 /341

第14章 企业扩张与再创业 ⇨342

- 学习目标 /342
- 14.1 企业扩张战略 /342
- 14.2 企业失败及其处理 /353
- 14.3 再创业 /362
- 本章小结 /366
- 复习思考题 /367

第15章 创业成功案例 ⇨368

- 学习目标 /368
- 15.1 靠独特配方起家——可口可乐 /368
- 15.2 靠价廉物美起家——沃尔玛 /372
- 15.3 靠生产小型电器起家——索尼 /376
- 15.4 靠开发方便面起家——日清食品 /379
- 本章小结 /383
- 复习思考题 /384

附录1 大学生创业计划竞赛 ⇨385

附录2 大学生创业优惠政策选编 ⇨402

附录3 创业计划书撰写范例 ⇨413

主要参考文献 ⇨469

[学习目标]

通过本章学习,了解创业的普遍性;掌握创业的概念;了解创业精神;理解发明家、创业家、企业家的联系与区别;掌握创业的有关理论及研究动态;了解国外创业教育概况及我国大学生创业教育的发展历程、模式和特点,理解大学生创业教育的重要意义。

● 1.1 创业的概念

1.1.1 创业的普遍性

我国的“创业人口”是一个十分庞大的队伍。调查显示,2003 年中国每 100 名年龄在 18~64 岁的成年人中,就有 11.6 人参与创业活动。据此推算,中国 13 亿人口中,每年都有 5 000 万人以上投入创业生涯。

中国人才热线(www.cjol.com)针对不同行业的职业人士进行的有关创业计划的最新调查显示,接近九成(86%)的被访者表示有创业的打算,并认为创业的前期准备和积累尤为重要。调查还显示,比较盲目、没有方向感和缺少资金、融资难是创业的两大困难,各占 27%;觉得经验不够,缺乏社会关系的占 22%;不知道从何种渠道获得相关信息和因为可用的资源少而受到约束的,各占 8%。

在美国,有 8.5%的成年人在创立自己的公司;70%的中学生希望在成年之后拥有自己的企业;60%的女中学生对开办公司感兴趣。20 世纪 90 年代,每年有 60 万家企业注册,而 50 年代,每年约有 10 万家企业注

册;1998年,有4100万家SOHO(小型/家庭办公室),其中一半以上是服务业。1999年,910万名妇女拥有公司(占38%),创造了2750万个就业机会和大约4万亿美元的销售额。1997年,有350万家少数民族人创办的企业,比1987年增长了168%,美籍西班牙人140万家,亚裔美国人110万家,黑人88万家。1992—1996年,共产生1118万个新的就业机会,几乎都是由500人以下的企业创造的,其中52%是由1~4人企业创造的。新企业所创造的就业人口占总就业人口的70%。500人以上的企业在此期间净减少约65万个就业机会。

1.1.2 创业的含义

“创业”一词由“创”和“业”组成,所谓“创”就是创造,即创建、创立、创新之意,《辞海》的解释是“创立基业”。古代《孟子·梁惠王》有:“君子创业垂统,可继也。”诸葛亮《出师表》曰:“先帝创业未半,而中道崩殂。”这里所谓的“创业”是广义上的创业,是指“事业的基础、根基”,既可以是古代的“帝王之业”、“霸王之业”,也可以是百姓家业、家产和个人事业。关于“业”字,其含义也很多,《现代汉语成语辞典》对“业”有如下解释:学业;业务、工作;专业、就业、转业、事业;财产、家业、企业等。可见“业”的内涵极为丰富。同样,“创业”的内涵也极其丰富,有性质、类别、范围和过程阶段等方面的区别与差异。

在现代社会中,“创业”被普遍用于描述开创某种事业的活动,与保持前人已有成就和业绩的“守业”是相对的。改革开放以来,创业也就指一切个人或团队创立自己的产业的活动,如开店、办厂、创办公司、投资生意等生产经营活动。在高等教育中表述的“创业”,主要是指:以所学知识为基础,以技术、工艺、产品、服务的创新成果为支柱,以风险投资基金为依托,开创性地提供有广阔前景的新技术、新工艺、新产品、新服务,直至孵化出新的高新技术企业甚至新产业部门的一系列活动。

从“创业”这个概念在汉语使用中所表达的意思分析,一般强调三层含义:①强调创业开端的艰辛和困难;②突出创业过程的开拓和创新意义;③侧重于在前人的基础上有新的成就和贡献。而对“业”的范围没有什么限制,主要体现一个新的结果。因此,创业是一个过程,创业是一个主体通过主观努力而取得的新的结果。

1.1.3 有关创业的代表性观点

理论研究上对“创业”有很多表述,国内外具有代表性的主要有:

(1) 李志能等认为：“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。”

(2) 刘常勇认为，创业是一种无中生有的历程，是创业者依自己的想法及努力工作来开创一个新企业，包括新公司的创立、组织中新单位的成立，以及提供新产品或者新服务，以实现创业者的理想。

(3) 宋克勤认为，创业是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。创业包括创业者、商业机会和资源等要素。

(5) 雷家骕等认为，创业的目的就是为了实现商业利润。创业是“发现、创造和利用商业机会，组合生产要素，创立自己的事业，以获得商业成功的过程或活动”。

(6) 刘建钧认为，创业是“一种创建企业的过程，或者说是创建企业的活动”，创业需要一个创业的实体，这个实体通常就是企业。他强调创新与创业的区别，指出创业活动必然涉及创新，但创新并不必然是创业活动。

(7) 罗天虎主编的《创业学教程》将创业定义为“社会上的个人或群体为了改变现状、造福后人，依靠自己的力量创造财富的艰苦奋斗过程”。创业就是一个创造和积累财富的过程，创业活动具有开拓性、自主性和功利性等基本特征。

(8) 美国巴布森商学院和英国伦敦商学院（London Business School）联合发起，加拿大、法国、德国、意大利、日本、丹麦、芬兰、以色列等10个国家的研究者应邀参加的“全球创业监测”项目，把创业定义为“依靠个人、团队或一个现有企业来建立一个新企业的过程，如自我创业、一个新业务组织的成立或一个现有企业的扩张”。

(9) 杰弗里·A. 蒂蒙斯（Jeffrey A. Timmons）认为：“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、注重方法和与领导平衡。创业导致价值的产生、增加、实现和更新，不只是为所有者，也是为所有的参与者和利益相关者。”

(10) 霍华德·H. 斯蒂文森（Howard H. Stevenson）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”，并进一步指出有三个方面对于创业是特别重要的，即察觉机会、追逐机会的愿望及获得成功的信心和可能性。

综上所述,创业的含义主要包括如下几个方面:

(1) 创业就是创造的过程,创造出某种有价值的新东西。所谓“创”就是要打破常规,所谓“造”就是在打破常规的基础上产生出具有现实意义的东西,如提供某种有价值的产品或服务给客户。

(2) 创业也是一种创新的过程,创新与创业是一对不可分割的概念。创新具有特定的经济学内涵,创新就是创造或执行一种方案,使不同行为者之间进行大量的交流,在科学工程、产品开发、市场销售之间进行反馈,以取得更高的经济利益和社会效益。

(3) 创业就是一种承担风险的过程。创业是一种商业行为,每一个成功的创业者都有他成功的偶然性,每一个失败的创业者都有他失败的必然性,但创业前景是光明的。事实上,无论是经济风险、社会风险还是心理风险,都是创业过程中的一个组成部分,承担风险是每个创业者具有的共有特征。

(4) 创业是一个创造财富的过程。创业者通过创造出新颖的产品或服务,通过市场运作实现其潜在价值,获得金钱的回报、个人的满足。

1.1.4 创业精神

创业精神 (entrepreneurship), 顾名思义就是敢于开创一番新事业, 并且能够脚踏实地地为之奋斗的精神。管理大师彼得·德鲁克 (Peter F. Drucker) 认为: “创业精神是一个创新的过程, 在这个过程中, 新产品或新服务的机会被确认、被创造, 最后被开发产生新的财富。”

创业精神包括: ①创建个人的企业; ②在工作中表现出的首创精神; ③承担风险的精神; ④赋予资源创造新的价值与财富的行为。创业精神的主要含义为创新, 也就是创业者通过创新的手段, 将资源更有效地利用, 为市场创造出新的价值。虽然创业常常是以开创新公司的方式产生, 但创业精神不一定只存在于新企业。一些成熟的组织, 只要创新活动仍然旺盛, 该组织依然具备创业精神。创业精神可以分为个体的创业精神和组织的创业精神, 所谓个体的创业精神, 指的是以个人力量, 在个人愿景引导下, 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。

创业精神所关注的主要在于“是否创造新的价值”, 而不在于是否设立新公司, 因此创业管理的关键在于创业过程能否“将新事物带入现存的市场活动中”, 包括新产品或新服务、新的管理制度、新的流程等。创

业精神指的是一种追求机会的行为,这些机会还不存在于目前资源应用的范围,但未来有可能创造资源应用的新价值。因此我们可以说,创业精神即是促成新企业形成、发展和成长的原动力。江泽民在20世纪90年代初将创业精神概括为64个字:解放思想,实事求是;积极探索,勇于创新;艰苦奋斗,知难而进;学习外国,自强不息;谦虚谨慎,不骄不躁;同心同德,顾全大局;勤俭节约,清正廉洁;励精图治,无私奉献。这就是我们新时期的创业精神的写照。打江山需要创业精神,坐江山更需要创业精神。许多著名的企业家在拥有亿万财富之后,仍然保持着一种朴素的精神和合作的激情,如松下幸之助、洛克菲勒、刘永行等莫不如此。对于真正的企业家而言,创业精神,并不是对人生某一阶段的特殊要求,而已经成为一种生活态度和生活方式,贯穿于他们的一生中。

1.1.5 创业家与发明家

发明不等于创业,成功的发明家(inventor)不一定是一位成功的创业家(entrepreneur),人们记得创业家而不一定记得发明家。创业家可能是一个发明家,但是发明家则不一定就成为一个创业家。在西方权威的词典里,创业家的定义为“组织、管理一个生意或企业并承担其风险的人”。成功的创业家不仅要有创新能力,还必须具备高超的经营和管理技能,让创新产品具有市场潜力,领导企业实现创新技术和产品的商品化,前提则是满足消费者的需求;而发明者往往过于关注创新产品的科学技术层面,忽略了技术之外的其他要素。

1. 创业家与发明家的区别

发明家是生活在现实社会的理想主义者,他们在现实的物质世界和理想的精神世界中往返穿梭。如果在世俗的现实世界中流连忘返,就会失去创造性;如果在理想的精神世界中忘情不归,很可能衣食无着。发明,与其说是解决问题的智慧,还不如说是一种与众不同的生存方式。因此,发明家还要有足够的智慧抵御各种诱惑,成功的发明家有时会被要求做许多不能胜任的工作,这种光荣的义务常常会使发明家难堪。

创业家与发明家都从事技术创新,但两种技术创新是有区别的。创业家的技术创新是借助技术的经济创新,是经济意义上的技术创新;而发明家的技术创新,则是基于技术本身的工艺创新,它是科学意义上的技术创新。

发明家的成果包括一种新的科学理论的提出,一种新发明的产生;而对于创业家而言,他们从经济的角度对发明的价值进行解释,并将这种发

明投入生产,通过工艺创新过程实现其商业价值,也就是说,完成发明成果向商业价值的转化才是创业家的主要动机。发明家对科学规律有着深入的了解,其主要关注的领域是物质世界本身,而创业家除了对科学规律应有一定的了解外,更长于经济规律的把握,熟悉经营之道,具有促使科技发明与市场需求的_{有效融合并进而实现科技发明商业化的能力。}

2. 创业家与发明家的联系

创业家借助技术,制造出新的产品获得经济利益,又为技术发明、创造找到了应用市场,从而激励了发明家的再创新。创业家在某种程度上是科技发明到商业化过程中的媒介,科学家的发现需要通过创业家的工艺创新应用才能得以实现其商业价值,发明成果经过实际应用的不断检验而形成的参考依据以及发明灵感,是发明家继续研究的基础。而发明家的成果,是实现创业家经济创新的源泉,价值的实现固然需要市场的认可,但是科学发明的产生是价值形成的必要前提。

1.1.6 创业家与企业家

1. 创业家与企业家的区别

所谓创业家,主要是以一种创新的方式把社会上闲置的生产要素组合进来,或者对效率低下的生产要素进行重新组合的人。创业家进行创业的过程既是创业家实现自我价值的过程,同时也是为社会创造福利的过程。萨伊认为,创业家都是标新立异,打破已有秩序,按新的要求重新组织,正如熊彼特所言,创业家的任务就是要进行“创造性的破坏”。

创业家与企业家不完全相同。创业家的主要工作是实现新创企业健康发展,只有通过自我提高后,创业家随着企业发展的需要才能转化为企业家,如果这种转化不能实现的话,创业家将由职业的企业家所取代。因此,创业家未必都成为企业家,同样,企业家也未必都是创业家出身。企业家则处于新创企业由成长阶段向成熟阶段过渡的时期,此时企业的管理非个人能力所及,需要通过团队的力量,对企业状况以及未来发展趋势进行综合评价,以期实现企业发展的可预期性。企业家是创业家适应企业发展的必然转化形式。

成功的创业家转变成企业家的条件,除保持创业精神外,必须具备较强的知识背景、相对突出的个人能力,而责任心和良好的道德品质也是不可缺少的。即使作为企业家,也要积极推进企业内部创业,以创业的管理方式,激发员工的潜力,通过共同的愿景,建立创业团队,将创业精神变为团队精神,形成企业成长的长期发展潜力,积极营造企业内的创业氛

围,实现创业思维企业化,促进企业的长期发展顺利实现。

2. 企业家性质

“企业家”一词源于法文,最早是由法国经济学家萨伊提出的,在1800年左右他曾说过:“企业家将经济资源从生产力和产出较低的领域转移到较高的领域。”在英语中,Entrepreneur即企业家,意为创建企业并担任经营管理职责的指挥者。当然,只有那些有创新思维并取得卓越业绩的企业经理才能被称为企业家。企业家就是承担风险并开创新事业的人。企业家的职能就是改变和变革生产形式,这样可以引入一种发明,或更普遍的是引入一种未经试验的技术方法来生产一种新产品,或以新的方式生产老产品,开发一条原材料供应的新渠道或产品的新销路,或组织一个新的行业。因此,企业家的概念可以从企业、管理、个人等不同角度所特有的原则和术语来作进一步界定,主要包括三个方面:①首创;②组织和重组社会和经济制度,使资源和环境转化为实质的利益;③接受风险和失败。

关于企业家理论的创建应首推马歇尔和熊彼特,他们的共同特点是高度评价企业家在商品经济发展中的重要地位以及社会贡献。马歇尔认为,在一般商品交换过程中,由于买卖双方都不能准确地预测市场的供求情况,因而造成市场发展的不均衡性。而企业家则是消除这种不均衡性的特殊力量,他们能够透过迷雾解决种种难题。因此,企业家成为企业“车轮”的轴心,他们担负着特殊的使命。企业家是不同于一般职业阶层的特殊阶层,他们的特殊性是敢于冒险和勇于承担风险。美国经济学家熊彼特则认为,传统经济理论的最大弱点在于仅限于抓住经济体系对外界条件变化的连续性适应过程,把经济的发展看成是由于人口增加、土地资源开发和技术进步这些单纯的经济领域外的情况变化所带来的。熊彼特认为,所谓资本主义的固有发展,不是对外部变化的适应过程,而是这种经济体系内部改变的适应过程,而推动这一过程的正是企业家的革新行为。企业家是支持、创造资本主义经济发展的主体。他提出了企业家是从事“创造性的破坏”的创新者的观点。经济学家韦伯斯特曾说过,企业家是“一个经营冒险事业的组织者,特别是组织、拥有、管理并承担这一事业全部风险的人”。企业家才能不是一种能够被生产出来的人力资本,而是符合某种概率分布的、稀缺程度很高的生产要素。

3. 企业家理论的演变

企业家理论的发展和该术语本身的发展经历了一个漫长的发展演变过

程,如表 1—1 所示。

表 1—1 企业家理论及企业家术语的发展

最早	出自法语,意思是中间人或中介
中世纪	演员和负责大规模生产项目的人
17 世纪	与政府签订固定价格合同、承担盈利(亏损)风险的人
1725 年	理查德·堪提龙(Richard Cantillon)提出,企业家是承担了与资本供应人不同风险的人
1803 年	简·芭帕提斯(Jean Baptiste)提出要把企业家的利润从资本利润中分离出来
1876 年	弗朗西斯·沃克(Francis Walker)区分了从提供资金获取利息的人与从管理能力中获取利益的人的差别
1934 年	约瑟夫·熊彼特(Joseph Schumpeter)认为企业家是创新者,是开发从未尝试的技术的人
1961 年	戴维·麦克莱兰(David McClelland)认为企业家是精力旺盛、适度承担风险的人
1964 年	彼得·德鲁克(Peter Drucker)提出企业家是使机会最大化的人
1975 年	奥尔波特·夏皮克(Albert Shaper)认为企业家是发起人,主持一些社会和经济机构,并接受失败的风险
1980 年	卡尔·维斯珀(Karl Vesper)认为企业家不同于经济学家、心理学家、企业经营人员和政治家
1983 年	基福德·品考特(Gifford Pinchot)提出内部企业家是在现有企业内部的企业家
1985 年	赫里斯(Rober Hisrich)等提出,企业家通过付诸必要的时间和努力去创造一些不同的价值,承担相伴的经济、心理和社会风险,并获取相应的金钱报酬和个人满足

资料来源 [美] 赫里斯、彼得斯:《创业学》,王玉等译,7 页,北京,清华大学出版社,2004。

4. 企业家精神

企业家精神的实质是什么?企业家精神包括学习精神、创业精神、思考精神、求实精神、拼搏精神、服务精神以及牺牲精神。企业家精神应该