



大学通识教育系列教材

# 创业基础

主 编 王晓光

副主编 葛红岩



高等教育出版社

大学通识教育系列教材

# 创业基础

CHUANGYE JICHU

主 编 王晓光  
副主编 葛红岩

高等教育出版社·北京

F241.4  
07

## 内容提要

本书是大学通识教育系列教材之一。主要内容包括：创业与创业精神，创业者与创业团队，创业机会，创业风险，创业资源，创业融资，创业计划，新创企业的设立，新创企业管理，创业营销和大学生创业政策。

本书适合作为高校大学生创业课程教学用书、创业培训用书，创业者以及相关领域学习者的参考书，也可作为大学生创业计划大赛项目的培训教材。

## 图书在版编目(CIP)数据

创业基础 / 王晓光主编. —北京: 高等教育出版社, 2014. 8

ISBN 978-7-04-039961-5

I. ①创… II. ①王… 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 (2014) 第 172530 号

策划编辑 王驰宇      责任编辑 刘自挥 王驰宇      特约编辑 冯 渊  
封面设计 吴 昊      责任印制 蔡敏燕

---

|      |                   |      |                                                                   |
|------|-------------------|------|-------------------------------------------------------------------|
| 出版发行 | 高等教育出版社           | 咨询电话 | 400-810-0598                                                      |
| 社 址  | 北京市西城区德外大街 4 号    | 网 址  | <a href="http://www.hep.edu.cn">http://www.hep.edu.cn</a>         |
| 邮政编码 | 100120            |      | <a href="http://www.hep.com.cn">http://www.hep.com.cn</a>         |
| 印 刷  | 上海师范大学印刷厂         |      | <a href="http://www.hepsh.com">http://www.hepsh.com</a>           |
| 开 本  | 787mm×1092mm 1/16 | 网上订购 | <a href="http://www.landaco.com">http://www.landaco.com</a>       |
| 印 张  | 22.25             |      | <a href="http://www.landaco.com.cn">http://www.landaco.com.cn</a> |
| 字 数  | 504 千字            | 版 次  | 2014 年 8 月第 1 版                                                   |
| 购书热线 | 010-58581118      | 印 次  | 2014 年 8 月第 1 次印刷                                                 |
|      | 021-56717287      | 定 价  | 38.00 元                                                           |

---

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题，请到所购图书销售部门联系调换

版权所有 侵权必究

物料号 39961-00

# 编写委员会

主 编 王晓光

副主编 葛红岩

编 委 文 丰 赵 荔 陈炳亮

杨敬舒 郭 磊 彭 博

李 原

# 前 言

本书结合当前国内创业活动的实践特点和发展趋势,基于高校创业课程教学需要,运用国内外创业管理理论研究的最新成果,结合新形势下当代大学生创业的特点,针对创业过程中的关键理论和操作实务进行系统阐述。全书从讲授创业知识、锻炼创业能力以及培养创业精神等方面入手,系统介绍在经济全球化、产业网络化和文化多元化的新环境下,大学生该如何进行创业准备、创业计划、创业融资、创业营销、新创企业运作管理等内容。从而使大学生树立科学的创业观,主动适应国家经济社会发展和人的全面发展需求,正确理解创业与职业生涯发展的关系,自觉遵循创业规律,积极投身创业实践。本书有助于大学生掌握开展创业活动所需要的基本知识,认知创业的基本内涵和创业活动的特殊性,辩证地认识和分析创业者、创业机会、创业资源、创业计划、创业项目和创业风险,掌握创业资源整合与创业计划撰写的方法,熟悉新企业的开办与经营管理,提高创业能力。

本书共分为十一章,其中葛红岩编写第一、第四章,赵荔编写第二章,郭磊编写第三章,文丰编写第五章,王晓光编写第六章,陈炳亮编写第七章,杨敬舒编写第八、第九章,彭博编写第十章,李原编写第十一章。全书由王晓光总体设计并统稿。

本书在编写上广泛汲取中外有关创业理论与实践的精髓,案例丰富实用、内容新颖,通俗易懂、操作性强,能更好地满足应用型和技能型人才培养的需要。各章节中都设计了导入案例和讨论案例,每章后面附有实践环节、重点思考、案例分析等教学辅助资料。通过本书的学习可使大学生掌握创业的基础知识和基本理论,熟悉创业的基本流程和基本方法,了解创业的相关政策,激发创业意识,提高创业精神和创业能力,促进创业和就业全面发展。

本书不仅适合作为大学生创业课程教学、培训用书以及创业相关领域学习者的参考书,也非常适合有志于进行创业和从事新创企业管理的广大读者学习参考,还可作为大学生创业计划大赛项目的培训指导用书。

本书编写过程中参考了国内外创业理论研究与实践总结的大量成果,虽在参考文献中已尽量列出,但也难免遗漏,在此对这些成果的作者一并表示衷心的感谢。

编 者

2014年8月



# 目 录

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 第一章 创业与创业精神 .....    | 001 |
| 第一节 创业与创业精神概述 .....  | 003 |
| 第二节 知识经济发展与创业 .....  | 017 |
| 第三节 创业与创业型人才 .....   | 021 |
| 第二章 创业者与创业团队 .....   | 030 |
| 第一节 创业者 .....        | 031 |
| 第二节 创业团队 .....       | 039 |
| 第三章 创业机会 .....       | 067 |
| 第一节 创业机会识别 .....     | 068 |
| 第二节 创业机会评估 .....     | 077 |
| 第三节 商业模式开发 .....     | 081 |
| 第四章 创业风险 .....       | 100 |
| 第一节 创业风险概述 .....     | 101 |
| 第二节 创业风险识别 .....     | 105 |
| 第三节 创业风险防范 .....     | 109 |
| 第五章 创业资源 .....       | 120 |
| 第一节 创业资源概述 .....     | 120 |
| 第二节 创业资源的获取与整合 ..... | 130 |
| 第六章 创业融资 .....       | 143 |
| 第一节 创业融资分析 .....     | 144 |
| 第二节 创业所需资金的测算 .....  | 147 |
| 第三节 创业融资渠道 .....     | 152 |
| 第四节 创业融资的选择策略 .....  | 160 |
| 第七章 创业计划 .....       | 167 |
| 第一节 创业计划的概念与作用 ..... | 169 |
| 第二节 创业计划的框架与要素 ..... | 177 |
| 第三节 创业计划的演示与推介 ..... | 196 |

## 目 录

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 第八章 新创企业的设立 .....     | 207 |
| 第一节 确定企业的法律形式 .....   | 208 |
| 第二节 新创企业的选址 .....     | 213 |
| 第三节 企业注册流程 .....      | 217 |
| 第四节 新创企业的社会责任 .....   | 228 |
| 第九章 新创企业管理 .....      | 235 |
| 第一节 新创企业的特征 .....     | 236 |
| 第二节 新创企业的财务管理 .....   | 242 |
| 第三节 新创企业的人力资源管理 ..... | 256 |
| 第四节 新创企业的风险管理 .....   | 262 |
| 第十章 创业营销 .....        | 267 |
| 第一节 创业营销的理念与规划 .....  | 268 |
| 第二节 创业市场环境和机会分析 ..... | 274 |
| 第三节 创业 STP 战略 .....   | 282 |
| 第四节 创业营销组合战略 .....    | 290 |
| 第十一章 大学生创业政策 .....    | 311 |
| 第一节 大学生创业培训 .....     | 312 |
| 第二节 大学生创业优惠政策 .....   | 321 |
| 第三节 上海大学生创业优惠政策 ..... | 333 |
| 参考答案 .....            | 340 |
| 参考文献 .....            | 348 |



## | 第一章 |

## 创业与创业精神

引导  
案例

## 创业动机与创业精神

创业可能只是一部分人的梦想,大部分年轻人可能更倾向于走上风险更小,按部就班的雇员生涯。国内外创业成功与失败的例子很多,他们创业的初衷却各有不同。

## 一、Formula Capital 公司创始人做自己喜欢的事

作为资产管理公司 Formula Capital 的总经理的詹姆斯·阿尔图切,同时也是一位投资人、作者、程序员兼创业人士。以下是他走上自主创业的初衷。

我以前在 HBO 公司有一份固定的工作:IT 部门的初级程序员分析师。我告诉 HBO 公司:“你们做原创的电视节目,为何不做做互联网节目呢?”于是很神奇地,从 1996—1998 年,他们让我在凌晨三点做任何我想做的东西,并把内容放到网上去。我最早的工作是和 Unix/Oracle 相关的,我完全懂。所以我想到了一个更有趣的主意,并让别人允许我开展。

市场部门的一个人告诉我说:“你不可以那样做。”但是,对一心想干番事业的人来说,这正是催促你行动的信号。约翰·洛克菲勒把全美的石油公司收入囊中,而没人认为他可以办到。卡内基买下了全美的钢铁公司,拉里·佩奇在对商业模式毫无概念的时候就打造出了一个搜索引擎。他们都成了亿万富翁。詹姆斯·阿尔图切则几乎是不计酬劳地在凌晨三点的纽约市区街头进行采访的工作者。他说,我们骨子里都有基因决定了的偏爱和嗜好。

接着有另一家娱乐公司开始让我帮他们做同样的东西。“你能把我们的网站变得更有趣更有娱乐性吗?”他们都要有趣的东西。于是我瞬间进入了一个行业,成了“创业者”,而我还不知道这个词是什么意思呢。刚开始时,我到了办公室,完全不知怎么做。我不再属于 HBO 公司了。每天我都想哭。我并不是一个天生的生意人,但我努力从第一年犯下的 5 000 个错误里吸引教训,并努力在以后的工作中做到更好。

## 二、京东商城是绝境中逼出的产物

京东商城的创始人刘强东认为,京东是绝境中逼出的产物。刘强东面对《财富》

杂志的采访时表示,京东商城与其说是一个灵感激发出的产物,还不如说是一个在绝境下被逼出来的产物。

2002年末,中国爆发了致命的“非典”疫情。最初的几个月,没有人知道这到底是什么疾病,也不知道该怎么治疗,数十名患者相继死去。恐慌蔓延,人们躲在家里不敢出门,全国许多企业都关门大吉。

当时刘强东拥有一家很赚钱的电子产品分销企业,在四个城市拥有12家零售办事处。但“非典”的爆发给他的企业带来了沉重的打击。他说:“我们当时亏了很多钱。”刘强东本人也只能待在北京的公寓里。不过他手下的几个经理已经待得快发疯了,他们偷偷溜进北京的办公室里开会,探讨应对之道。其中有个经理灵光一现,想出了利用互联网来销售公司部分存货的办法。就这么简单?某种程度上可以这么说。刘强东对我们说道:“我当时几乎还不知道互联网是什么。真的,我以前从来没用过互联网。”

不过刘强东还是批准了这个主意。到2005年,他的网上生意已经颇见规模,销售额逼近1200万美元。他把各大门店的经理召集起来,问他们:我们是不是应该关掉所有的实体店,成为一家完全的在线企业。经理们一致表示同意,认为公司应该走电商这条路。于是在2005年末,京东商城的前身诞生了。

**案例解析:**创业者依自己的想法及努力工作来开创一个新企业,包括新公司的成立、组织中新单位的成立,以及提供新产品或新服务,以实现创业者的理想。创业本身是一种无中生有的历程,只要创业者具备求新、求变、求发展的心态,以创造新价值的方式为新企业创造利润,那么我们就敢说这一过程中充满了创业精神。不同创业者的创业动机存在显著差异。有些创业者趋向于为了开创事业的追求,把创业当作一项具有挑战性的工作对待;有些创业者以生存型创业类型为主导,更趋向于希望致富或为了生存的需要。京东商城就是面对外部环境的威胁,企业为了生存而创新的产物。而资产管理公司Formula Capital的总经理的詹姆斯·阿尔图切则是为了自己的爱好而创新的典型。

分析上述两个案例,无论何种创业动机,都需要不屈不挠的“创业精神”。这种创业精神可以体现为以个人力量,在个人愿景引导下,从事创新活动,并进而创造一个新企业;也可以体现为组织的创业精神,即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。

## 第一节 创业与创业精神概述

任何一个社会的进步都有两个基础性的过程：一个是教育，另一个是创业。教育担负着开启年轻人心智、培养年轻人成长的重任；而创业就是把想法变成现实的过程。任何社会的变革和发展，都终将会通过这两个基础性的发展来带动周边领域的发展。因此，创业的创新意识和创业精神教育确实可以帮助很多人创造他们的未来。21世纪以来，创业已成为全球经济发展的重要推动因素，也是促进中国经济持续快速发展的重要原动力。创业知识和技能的培养对于任何人都十分重要，无论是否打算创业，有关创业的知识和技能都值得人们去学习。

### 一、创业的含义、特点与功能

#### （一）创业的含义

从字义上看，“创业”一词由“创”和“业”组成，“创”指创建、创新、创立、创造、创意；“业”指学业、专业、就业、事业、家业、企业。早在两三百年前，创业一词就出现在经济学文献中。诸葛亮的《出师表》中也有创业一词：“先帝创业未半，而中道崩殒。”因此，在《辞海》中，创业被解释为创立基业，泛指一切开创性的社会活动，包括个人、集体、国家和社会的各项事业。

关于创业的内涵国内外学者专家可谓众说纷纭。约瑟夫·熊彼特认为创业者具有创新的功能，创新通过克服自由系统(liberal system)的矛盾而使之延续。他认为创业者是一个创新者，是一个以某种相对异常的行为在某种程度上改变经济的人。彼得·德鲁克认为，仅仅满足需求而不是创造新的需求的行为不是创业行为，其行为者也不能称之为企业家。我国学者张健等认为，创业的内涵包括开创新业务、创建新组织、利用创新这一工具实现各种资源的新组合、通过对潜在机会的发掘而创造价值。目前，研究者们倾向于认为创业是发现和利用机会，负责创造新价值(一项创新或一个新的组织)的过程，即个体创造新价值的过程。正如杰夫里·提蒙斯所著的创业教育领域的经典教科书《创业创造》的定义：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。

综上所述，本书认为狭义的创业可定义为创建新企业或实体的过程。广义的创业是创业者对自己拥有的资源进行优化整合，寻求机会、进行价值创造的行为过程，包括组建新企业、企业内创业、孵化或催化企业。本书主要是从狭义的角度去阐明创业。

(1) 组建新企业。创业是创建新企业的过程。创业需要一个承担创业的实体，而通常这个实体就是企业。创业者依据所在的国家或地区的相关法律法规进行注册登记是创业过程的一个重要标志。创业是一种创建企业的过程，或者说是一种创建企业的活动。尽管创业活动必然涉及创新，但创新并不必然是创业活动。

(2) 企业内创业。又称“二次创业”，是指在现有企业的框架内，通过在观念、技术、市场、制度、管理等方面的创新，创造新的价值，使企业产生更大活力的过程。

(3) 孵化或催化企业。创业可以是利用社会资源孵化或者催化新企业或中小企业产生、成长、发展壮大的过程。创业必定不能孤立于社会整体而存在,创业者通过对创业机会的理性分析和周密的部署安排,赢得资源提供者的支持。孵化器是一种为创业者提供合理建议和服务的企业辅助机构,其功能主要表现在向创业者提供综合性服务,包括必要的设施、良好的创业环境甚至资金。目前企业孵化器的形式有高技术创业服务中心、大学科技园、留学人员创业园、国际企业孵化器和专业技术孵化器。企业催化器则主要是促进新创企业的快速成长,与孵化器不同之处在于侧重于新创企业的发展成长,而不是企业的创建。其关键在于促使科技成果快速转化为产品,从而推动企业及相关产业的发展,如高校或地方政府推出的“科技园区”“高新产业转化区”等,就是催化器在创业中的实践。近年出现的专业孵化器,以其鲜明的专业色彩、企业化的运作模式和对孵化对象的深层次服务支持,已逐渐引起专业创投人士和创投企业的关注,成为促进我国高科技成果产业化队伍中的一支新军。被孵企业在孵化期内可以享受优化的环境和服务以及税收等方面的一系列优惠政策,从而使创业风险尽可能降到最低。

### (二) 创业的特点

通过分析创业活动的含义,可知创业活动主要具有下列三个方面的特点:

(1) 创新性。创新与创业密不可分,创新是创业企业有效的市场竞争手段及创业发展的内在动力。创业者唯有重视创新,才能实现成功的创业。拥有或继承前人的事业,按原有的管理模式管理已有的企业都不是创业。创新有多种途径,既包括技术创新,也包括生产工艺、原材料、分销渠道、商业模式等方面的创新。

(2) 风险性。创业是一个发现、创造和利用商业机会,组合生产要素并创造价值以获得商业成功的过程。创业就是一种承担风险的过程,创业本身带有巨大的不确定性风险。由于新创企业资源、经验不足,市场环境不稳定,创业者往往面临较大的经营风险。大多数成功的创业者能努力通过计划或准备将风险最小化,从而更好地控制他们的命运。

(3) 创造性。创业是一个创造价值、增值财富的过程,因此创业具有创造的属性。通过创业者的创业活动,可为市场带来新的产品、新的技术、甚至产生新的产业,在满足消费者需求的同时,创业者获得创业的个人收益,实现创业者个人与社会价值的同步增加。

### (三) 创业的功能

在企业管理领域,著名的创业学家拉里·法拉尔曾经在《创业时代》一书中指出:“无数企业的兴衰告诉我们,现行的管理经验并非是企业早年得以增长的要素,而恰恰是导致他们衰败的原因,企业成功的真正基础正是所谓的创业精神。”“是创业精神,而非管理技术,驱动着所有公司的成功和高增长。”因此,创业具有增加就业、促进创新、创造价值等功能,同时也是解决社会问题的有效途径之一。社会人员和当代大学毕业生自主创业是社会发展的内在需求,也是改善就业结构和缓解社会就业压力的重要途径。创业无论是对社会还是对个人,都有重要的意义。

#### 1. 有利于培养国民的冒险精神与创新意识

创新是一个民族的灵魂,是一个国家兴旺发达的不竭动力。与西方发达国家相比,我国人民受传统文化的影响,缺乏冒险精神与创新意识。我国传统教育在大学生创业教育

方面严重缺失。据国际教育界预测,21世纪全世界将有过半的大学生要走自主创业之路。因此,我国必须尽快转变整个社会的传统教育理念,深化改革高校人才培养模式,从就业教育转向创新创业教育。当前,我国提倡和鼓励大学生自主创业,并为此出台了一系列包括工商、税务等方面的优惠政策,但更重要的是引导大学生培养勇于开拓的创业精神。

习近平强调,青年最富有朝气、最富有梦想,青年兴则国家兴,青年强则国家强。广大青年要坚定理想信念,练就过硬本领,勇于创新创造,矢志艰苦奋斗,锤炼高尚品格,在实现中国梦的生动实践中放飞青春梦想,在为人民利益的不懈奋斗中书写人生华章。青年的素质,关系我们国家和民族的长远发展。事业无止境,知识无穷尽。大家应该坚持不懈地学习学习再学习。国与国之间的竞争,归根到底是人才的竞争,是创新能力的竞争。一个民族如果不能创新,只是步人后尘,势必受制于人。历史上,原先落后的民族,经过自强不息、奋起直追而实现后来居上的例子很多;反过来,原先先进的民族,由于故步自封、失去创新精神而落伍的例子也不少。自古英雄出少年。青年人思维敏捷,风华正茂,最富有创新的活力。古往今来,许多有作为的人往往都是在青年时期就做出了一番事业。青年应珍惜光阴,学而不厌,努力从中华民族的优秀文化和人类创造的一切优秀文明成果中,从不断发展的社会实践中汲取知识和智慧,把创新精神与科学态度结合起来,把胸怀大志同脚踏实地结合起来,敢于和善于推陈出新,不断地为祖国的现代化建设建功立业。

#### 2. 创造新的就业机会、缓解就业压力

创业既包括社会人员的创业,也包括大学毕业生的创业。无论创业的主体是社会人员或是大学毕业生,新创企业都为社会创造了新的就业机会,缓解了就业压力。

随着高等教育从“精英教育”向“大众教育”转化,高校毕业生呈现出逐年增加的趋势,大学毕业生数量将远远超过空缺岗位的数量。在当今社会就业形势严峻的形势下,强化创业教育,增强大学生的创业能力有利于解决大学生就业难的问题。创业能力是一个人在创业实践活动中的自我生存、自我发展的能力。一个创业能力强的大学毕业生有可能通过自主创业活动来增加就业岗位,缓解社会的就业压力。正因此,各国政府在通过公共政策增加就业机会的同时,也鼓励大学生自主创业。

#### 3. 有利于促进中小企业的快速发展

创业者在创业初期往往受资金、风险、销售渠道等因素的限制,往往选择创立中小企业。这些中小企业是现有大型企业的有益补充,为政府增加财政收入提供了重要来源,还可以通过政府的引导,解决部分下岗人员、困难人员就业,可以说能够形成一种多赢的局面。这些中小企业灵活的管理模式,在激烈的竞争中能够及时调整方向,适应社会需求。浙江省中小企业量大面广,数量占全省企业99%以上,为浙江省提供了主要的就业岗位,创造了大部分地区生产总值,是经济社会发展的关键支撑、优势所在和活力之源。

#### 4. 把兴趣与职业紧密结合,满足自我需求,实现人生价值

创业的本质是一种生活方式,创业就是某一个人或团队通过寻求机会、整合资源,创造价值、实现价值的过程。因此创业可以挖掘个人潜力,把自身优势发挥得淋漓尽致,从而体现自身价值。

根据美国心理学家马斯洛的需求层次理论,他把人的需求分成了五个从低到高的层

次(图 1-1)。从马斯洛的需求理论来看,处于不同层次的创业者都有自己不同的追求。创业初期的创业者往往追求的是解决温饱问题的生理需要,随着所创企业的发展,创业者的需求逐渐向安全、社交和尊重需要转化。在这个理论中,马斯洛把“自我实现需求”看作是区别于其他四种需求的最高级别。自我实现,也可以叫做“实现自身价值”,是人类充分利用外在和内在条件,发挥自身潜力的心理需求,是一种要把人的潜力发挥到极致的根本欲望。而人们追求成功的动机,正是来源于“自我实现”的需求。恰恰是追求出类拔萃,追求自我实现的心理需求才变成一种内生的动力,不断激励创业者战胜困难、超越自我、冲破逆境,进而体现自身的价值。成功的创业者往往最终能够得到社会的认可与尊重,实现了自我价值,内心的成就感较强。

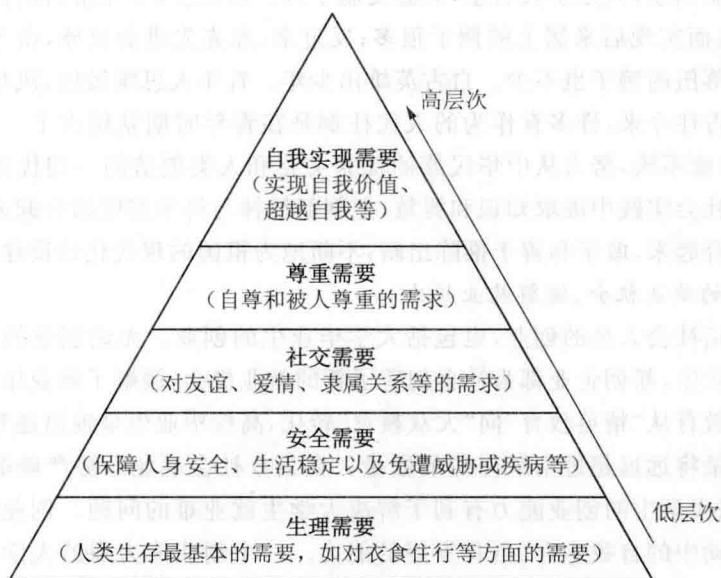


图 1-1 马斯洛五层次需求理论图

## 二、创业的要素与类型

了解创业的要素与类型对于创业者把握创业的关键所在,选择最适合自己的创业方式和模式,有着重要的意义。

### (一) 创业的要素

创业是创业者对自己拥有的资源进行优化整合,寻求机会、进行价值创造的行为过程。从创业的定义中,易知创业包含创业者、创业资源、商业机会、组织四个基本的要素。

#### 1. 创业者

创业者是置身于创业过程核心的个人或者团体,是创业的主体。创业团队并不是一群人的简单组合,而是一个特殊的群体。它要求团队成员能力互补,拥有共同的愿景和价值观,通过相互信任、自觉合作、积极努力而凝聚在一起,并且团队成员愿意为共同的目标奉献自己,发挥自己最大的潜能。创业者承担个人钱财和声誉上的风险,在创业过程中起

着关键的推动和领导作用,包括:商业机会的识别,企业组织的创立、融资,产品创新,资源获取和有效配置及运用,市场开拓等。

创业的成功与失败,在很大程度上取决于创业者和创业团队的素质与经验。创业者和创业团队在创业中的作用比创意、机会、资源更加重要,因为创意能否转化为机会,机会能否实现其价值和资源能否得到有效利用,都取决于创业者和创业团队的素质和经验。

被誉为“全球风险投资之父”的美国风险投资家多里特有一句名言:相比较而言,我更喜欢拥有二流创意的一流创业者和团队,而不是拥有一流创意的二流创业者和团队。这个观念如今已成为风险投资界的一个投资原则。实际上,风险投资家在选择投资项目时,首先评价的要素就是创业者和创业团队,其次才是技术先进性、产品独特性,以及市场潜力和盈利前景等。

## 2. 创业资源

创业资源是新创企业成长过程中必需的资源,按照资源对企业成长的作用我们将其分为两大类,对于直接参与企业日常生产、经营活动的资源,我们称之为要素资源;未直接参与企业生产,但其存在可以极大地提高企业运营的有效性资源,则称之为环境资源。

(1) 要素资源。主要包括资金资源、人才资源、场地资源、科技资源等。资金资源包括自有资金、银行贷款和风险投资、各种政策性的低息或无偿扶持基金,以及写字楼或者孵化器所提供的便宜的租金等;人才资源包括高级科技人才和管理人才,高水平专家顾问队伍的建设,合格员工的聘用等;场地资源主要包括场地内部的基础设施建设,便捷的计算机通信系统,良好的物业管理和商务中心,以及周边方便的交通和生活配套设施等;科技资源主要包括对口的研究所和高校科研力量的帮助,与企业产品相关的科技成果以及进行产品开发时所需要用到的专业化的科技试验平台等。

(2) 环境资源。主要包括政策资源、信息资源、文化资源、品牌资源。政策资源主要是国家或地方政府对于企业者提供的有利政策。比如允许个人从事科技创业活动,允许技术入股,支持海外与国内的高科技合作,为留学生回国创业解决户口、子女入学等后顾之忧,简化政府的办事手续等;信息资源指创业者通过展览会宣传和推介信息,丰富的中介合作信息,良好的采购和销售渠道信息等获得对企业发展有利的信息;文化资源是指高科技企业之间相互学习和交流的文化氛围,相互合作和支持的文化氛围,以及相互追赶和超越的文化氛围等;品牌资源是指创业者可以借力现有的品牌发展业务。比如借助大学或优秀企业的品牌,借助科技园或孵化器的品牌,以及借助社会上有影响力的人士对企业的品牌的使用等。

无论是要素资源还是环境资源,对创业者而言都是非常重要的资源。创业者通过适当的运作可以将其转化为市场需要的产品和服务,实现商业机会的价值。

在创业初期,创业者拥有的资源有限,因而寻求的是运用资源而不是拥有资源,他们可以通过租借资源来达到目的,而不是自己拥有这些资源。如租借办公场地,而不是购买。利用外部资源可以节省成本,加快企业的成长速度和提高企业的成功率,这是创业者最容易忽视的挑战之一。一些创业者倾向拥有所有资源,这不仅提高了创业的难度和成本,而且降低成功的概率。因为当一切就绪时,可能就错过了最好的创业时机。

### 3. 商业机会

商业机会是由当前服务于市场的企业留下的市场缺口,它意味着顾客能得到比当前更好的产品和服务。商业机会就是创业机会,而利用这种商机,是创业者进行创业的主要驱动力。《21世纪创业》的作者杰夫里·A.第莫斯教授提出,好的商业机会会有以下四个特征:第一,它很能吸引顾客;第二,它能在你的商业环境中行得通;第三,它必须在机会之窗存在的期间被实施\*;第四,你必须要有资源(人、财、物、信息、时间)和技能才能创立业务。

利用商业机会并将其转化为价值的过程就是创业的过程。因此,创业机会识别是创业领域的关键问题之一。从创业过程角度来说,它是创业的起点。创业者往往从发现和识别商业机会开始创业,努力以推陈出新的方式来做重要的事情,并且做得更好。这种改进的做事方式是创业者对市场的创新,如果市场认同这种改进,并且创业者可以有效地提供这种创新而且盈利,那么就可以创造价值。创业过程就是围绕着机会进行识别、开发、利用的过程。识别正确的创业机会是创业者应当具备的重要技能。



### 实用案例

#### “不安分者”眼中的商机

高中毕业后分别干起家电维修的小胡和小姜,以修收录机、电视机为生,但前者是一个经营上的“不安分者”,后者则是一个循规蹈矩的“老实人”。小胡常突发奇想,寻找到新的商机:他发现当地的农民用上了自来水后,将来就有可能使用洗衣机,有洗衣机便会有维修洗衣机的业务。于是,他买回本地市场上常见品牌的洗衣机供周围的人使用,目的之一是让人们尝尝洗衣机的甜头,目的之二是学习洗衣机的结构,保养和维修。果不其然,一年后,一台台洗衣机进入农村,维修业务几乎全被小胡包揽了,而小姜只能眼睁睁看着自己失去一次扩大维修范围的机会。

一般人总是等机会从天降,而不是通过努力工作来创造机会。殊不知,人们遇到的问题和未满足的需要总是不断提供新的商机。优秀创业者的一个基本素质,就是善于从他人的问题中发现机会,主动捕捉把握机会。

### 4. 组织

组织就是指人们为实现一定的目标,互相协作结合而成的集体或团体,如企业、党团组织、工会组织、军事组织等等。组织是协调创业活动的系统,是创业的载体。创业活动是在组织中进行的,离开了组织,创业活动就无法协调,创业的资源就无法整合,创业者的领导作用就无从谈起。新创业的组织的显著特征是创业者强有力的领导,以及缺乏正式的结构和制度。在许多方面他们还不成熟,但这并不会成为成长的障碍,他们接受新事物快,并能迅速地对变化作出反应,在此过程中他们得以发展壮大并走向成熟。

\* 机会之窗是指商业想法推广到市场上所花的时间,若竞争者已经有了同样的思想,并把产品已推向市场,那么机会之窗也就关闭了。



综上所述,创业是创业者、资源、商业机会和组织相互作用,互相匹配,以创造价值的动态过程。创造价值是创业的目的,创业者创业的个人动机尽管不一致,但是成功的创业者主要是为了创造价值,将商业机会转化为社会需要的产品和服务。

## (二) 创业的类型

创业者会因为许多的动机而走上创业的道路,个人背景、生活经历等等方面的差异会让他们选择不同的创业类型,也就是不同的起步方式。依据不同的划分标准,创业可以分为不同的类型。

### 1. 按照创业对市场和个人的影响程度划分

克里斯琴认为创业依照其对市场和个人的影响程度,可以分为四种类型。

(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的比率虽然很高,但由于这种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。

(2) 模仿型创业。这种类型的创业,虽然也无法给市场带来新的价值,创新的成分也很低,但它与复制型创业的不同之处在于,对于创业者而言创业过程具有很大的冒险成分。例如,某一纺织公司的经理辞掉工作,开设一家当今流行的网络咖啡店。这种形式的创业具有较高的不确定性,学习过程长,纠错机会多,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,掌握准确的市场进入时机,还是有很大机会可以获得成功的。

(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,但对于创业者而言,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。例如,研发单位的某小组在开发完成一种新产品后,继续开发另一种新产品。

(4) 冒险型创业。这种类型的创业,会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,但成功后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. 按照创业者的创业动机划分

有研究表明,中国的创业者80%是生存型创业者,因为他们没有更好的职业选择;而美国90%为机会型创业者,因为他们创业是因为洞察到巨大的市场需求和高额的市场回报。中国的创业者总是在寻求一种改善现状的方式,而美国的创业者更具有冒险精神。按照创业者的创业动机,可以划分为三种类型。

(1) 主动式创业。这种类型的创业者喜欢创业,也适合创业,他们有强烈的创业激情和冲动,甚至把创业作为一种生活方式。他们清楚地意识到自己的长处,也知道自己的人生目标是什么,因此他们毫不犹豫地去做了。这种人是创业者中的极品,成功的可能性最大,很多人可以把事业做得很大。当然,这种人可能不会很多,那么退而求其次,有些人可