

商 高等学校
科教育
应用系列教材

王卫东 黄丽萍 主编

大学生创业基础

清华大学出版社





大学生创业基础

王卫东 黄丽萍 主编

李 玮 刘长迎 吕 莎 副主编

清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

本书旨在培养大学生和创业者的创业意识、创业思维和创业技能,提高综合素质。本书主要包括如何识别创业机会、选择合适的商业模式、制订初创企业的经营方案、制订创业计划书,如何进行融资管理、规避风险,以及如何进行初创企业的营销管理等内容,力求使准备创业的大学生通过本书的阅读和学习能够得到比较完整的创业实际操作技术,在创业过程中少走弯路,尽快发展壮大。

本书的主要阅读对象为在校大学生、初次创业者和进行创业理论教学工作的教师等。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

大学生创业基础/王卫东,黄丽萍主编.--北京:清华大学出版社,2015

高等学校商科教育应用系列教材

ISBN 978-7-302-39231-6

I. ①大… II. ①王… ②黄… 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(2015)第 024224 号

责任编辑:左卫霞

封面设计:常雪影

责任校对:刘 静

责任印制:何 芊

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座 邮 编:100084

社 总 机:010-62770175 邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

课 件 下 载: <http://www.tup.com.cn>, 010-62795764

印 刷 者:北京富博印刷有限公司

装 订 者:北京市密云县京文制本装订厂

经 销:全国新华书店

开 本:185mm×260mm 印 张:20.5 字 数:495 千字

版 次:2015 年 6 月第 1 版 印 次:2015 年 6 月第 1 次印刷

印 数:1~3000

定 价:42.00 元

前言

创业教育被联合国教科文组织定为教育的“第三本护照”，被赋予与学术教育、职业教育同等重要的地位。创业意识的有无，是创业人群创业成功的决定性因素。一项调查显示，美国表现最优秀的上市公司与高新技术企业老板有 86% 接受过创业教育。

大学生从事创业活动要求具备恭、宽、信、敏、惠等优秀品格与创业精神，有良好的沟通能力和组织能力，要求大学培养未来创业者与领导者的成就动机、开拓精神、分析问题与解决问题的能力。

创业教育的宗旨在于培养学生的创业技能与开拓精神，以适应全球化、知识经济时代的挑战，并将创业作为未来职业的一种选择，转变就业观念。创业教育不仅传授创业的知识、提高能力，更重要的是，要让学生学会像企业家一样思考。

创业教育也培养人的创业意识、创业思维、创业技能等，提高人的综合素质，使受教育者具有一定创业的能力。创业教育的目的旨在培养“企业家型”的复合型人才，培育企业家精神、企业创新体系，锻炼学生创业过程分析、创业机会与商业模式分析、创业计划撰写等能力。

创业教育并不等于创建企业的教育。创业是指在混乱无序、变化和不确定环境中勇于承担责任，积极地解决问题，创新并创造价值的过程。因此，创业首先不能仅仅被当作一种纯粹的、以营利为目的的商业活动，而是渗透于人们生活中的一种思维方式和行为模式。

本书共分 12 章，主要讲述创业必备的各种基础知识和基本技能、企业家精神分析、项目风险预测与控制。每章都编排开章引例、引申案例、文前阅读，简明易懂、深入浅出，并强调系统性和综合性。

本书由王卫东统稿，王卫东、黄丽萍担任主编，李玮、刘长迎、吕莎担任副主编。具体编写分工为：黄丽萍编写第一章到第四章；王卫东、刘长迎编写第五章；李玮编写第六章到第八章；刘长迎、王卫东、张保英编写第九章；刘建军编写第十章到第十二章。

由于水平所限，书中谬误之处敬请广大读者批评指正。

编者

2015 年 2 月

目录

第一章 绪论	1
第一节 创业的概念	2
第二节 创业的类型	6
第三节 国内外大学生创业研究比较	10
第四节 大学生创业的意义	25
小结	28
复习思考题	28
案例分析	28
第二章 识别创业机会	30
第一节 创业机会的概念及特征	32
第二节 创业机会的来源	34
第三节 创业机会的识别	38
第四节 创业机会的评估	42
小结	49
复习思考题	50
案例分析	50
第三章 选择合适的商业模式	51
第一节 商业模式的概念	53
第二节 商业模式开发方法	55
第三节 大学生创业模式推荐	61
第四节 中国十大成功商业模式解析	69
小结	72
复习思考题	72
案例分析	72
第四章 制定初创企业的经营方案	74
第一节 选择创业经营场地的要点	76

第二节 企业经营方案的构成	80
第三节 成功企业的经营宗旨和特点	86
小结	88
复习思考题	88
案例分析	88
第五章 制订创业计划书	91
第一节 创业计划的制订	93
第二节 创业计划的撰写	97
第三节 创业计划书实例详解	101
小结	112
复习思考题	112
案例分析	112
第六章 创业者与创业团队	114
第一节 创业者与创业品质	115
第二节 创业团队概述	129
第三节 打造优秀创业团队	134
小结	139
复习思考题	139
案例分析	140
第七章 创业融资管理	142
第一节 创业融资概述	143
第二节 创业融资渠道的选择	158
第三节 创业融资决策	177
小结	182
复习思考题	182
案例分析	182
第八章 规避创业风险	184
第一节 创业风险概述	185
第二节 创业风险管理	198
小结	217
复习思考题	217
案例分析	217
第九章 新企业的开办	219
第一节 创业者选择企业法律形式的方式	221

第二节 新企业的注册登记流程·····	226
第三节 新企业的市场进入模式与程序·····	230
第四节 新企业的社会责任及其承担·····	240
小结·····	242
复习思考题·····	242
案例分析·····	242
第十章 创业企业营销管理·····	245
第一节 创业企业的目标市场营销战略·····	246
第二节 创业企业的营销策略·····	252
第三节 创业企业的客户关系管理·····	265
小结·····	268
复习思考题·····	269
案例分析·····	269
第十一章 创业项目进入与退出壁垒·····	272
第一节 价值规律·····	273
第二节 进入与退出壁垒·····	276
第三节 核心竞争力判断·····	284
第四节 价值链分析·····	291
小结·····	295
复习思考题·····	296
案例分析·····	296
第十二章 创业企业的成长管理·····	298
第一节 新创企业的成长管理·····	300
第二节 创业企业成长的生命周期管理·····	307
第三节 创业企业的危机管理·····	312
小结·····	317
复习思考题·····	317
案例分析·····	318
参考文献·····	320

绪 论

课程目标

通过本章的学习,使学生全面了解和掌握创业的含义、创业的类型,并且使学生认识到创业是一种勇敢而积极的人生抉择,创业是一种可以培养和提高的能力和素质。采用案例讨论的方式,提高学生分析问题及解决问题的能力,让学生了解创业的概念和理论。

知识点

1. 创业的含义
2. 创业的类型
3. 如何学习创业
4. 思考创业问题

技能点

1. 学会创业的含义
2. 理解创业的类型
3. 学会向成功人士学习创业
4. 学会思考创业问题

开章引例

大学生自主创业的成功案例

李想,1981年出生,1999年高中毕业开始创业,现任泡泡网(北京泡泡信息技术有限公司)首席执行官(CEO),“80后”创业成功的典型代表。他的泡泡网是一家从事计算机硬件、个人和办公数码产品信息服务的网站。2005年年底营业收入达2 000万元,利润50%,占公司绝对股份的他,身家已过亿。2005年,李想从IT产品向汽车业扩张,创建汽车之家网站;2006年5月,他被评为“中国十大创业新锐”。

畅网科技首席技术官陈曦,1981年出生。2005年,东方卫视《创智赢家》冠军,其手机联网游戏业务获得100万元创业基金。16岁时,陈曦身家已经千万,到2005年,已经有4次创业经历,3次返回学校念书。

北京爱航工业公司 Majoy 总裁茅侃侃,2006年年初,年仅23岁的他就成为一家国有控

股企业的 CEO。他的“真人实景数字引擎”想法得到了某国企副总裁的认同,这是一款将网游搬到实景中体验的项目,即把网络游戏搬到线下,模仿其后台数据运行,运用实景,由玩家实际扮演。很快,他的创业项目得到政府批准,2004 年年底正式启动。

第一节 创业的概念



文前阅读

创业者在路上

自从郝强选择创业那天起,他就没有后悔过,虽然有时会感到困惑和彷徨,会觉得给自己定的目标可能太高,但是他一直觉得只有这样才能体现出自己的人生价值。

但是,这些天他遇到了前所未有的挑战,他很困惑,不知道怎样解决。一段时间内,在创业过程中遇到的太多困难和极度的辛苦劳累,使他有了一丝退缩的想法,感觉自信心和激情在不同程度上受到了很大的打击。

他开始反思,从自身挖掘问题。他发现原来真是自己出了问题,在一开始没有给自己设定一个灾难的预想,比如说考虑创业遇到困难和出现问题怎么办。自己的求胜心太强,而没有提前让自己做好遇到困难的心理准备,只是凭着一时的激情做。他很多时都认为创业有一个很好的理念是最重要的,但现在看来仅有激情和理念是远远不够的,还要有一套很好的商业模式,要知道自己的核心竞争力是什么。而这些还都没搞明白就开始做了,因而才出现了问题,这也是必然的。他想既然找到了问题的关键,就要想办法弥补并寻找解决方案。

郝强打开计算机想缓解一下自己的心情,无意间看到了自己非常欣赏的一段话:“每一个人都需要自己的成长空间,人的生活方式有两种:一种是像草一样活着,你尽管活着,每年还在成长,但是你毕竟还是一棵草,你吸收雨露阳光,但是长不大。另一种是像树一样成长,即使我们现在什么都不是,但是只要你有树的种子,即使被人踩到泥土中,你依然可以吸收泥土的养分使自己成长起来,也许两年三年你长不大,但是十年八年二十年,你一定能长成参天大树。树活着是美丽的风景,死了依然是栋梁之材,活着死了都有用,这就是我认为的做人的标准和成长的标准。”

看完这些后,郝强又恢复了平静,他明白自己该怎么做了。失败不可怕,可怕的是失败以后不总结教训并重新站起来。而何况自己现在还没失败,只不过是一个小小的挫折而已。

他的脑子里又响起了那首歌:“那一天,我不得已上路,为了不安分的心,为自尊的生存,为自我的证明,路上的辛酸已融进我的眼睛,心灵的困境已化作我的坚定……”

资料来源: <http://www.jj59.com/35/2934/>

一、什么是创业

“创业”是近几年的热门话题,在国内也算是新生事物。因此,人们对什么是创业这一问题,也是仁者见仁,智者见智。在此,我们不做学术上的探讨,只简单谈一谈什么叫“创业”,什么样的人可称为“创业者”。

狭义的创业,即“创办自己的企业”、“自己当老板”。也就是说,创业首先是与为别人打工相对的,是自我雇用。英文中“创业者”和“企业家”是一个词 entrepreneur。entrepreneur 一词有“承担”之意,这正是创业者、企业家同公司中普通经理人的根本区别。作为一个创业者、企业家,必然要承担风险,既有商业上的风险,也有其他方面的风险。同时,企业家与创业者也有区别,企业家是指组织、管理企业并承担商业风险的人;而创业者除了上述任务外,还有一项更重要的任务,就是从无到有创立企业。

关于“创业”,一个常用的定义是:创业是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(心理与生理),承担相应的财务、精神和社会的风险,并获得金钱的回报、个人的满足和独立自主。

上述定义主要强调了以下几个方面:

(1) 创业创造出某种有价值的新事物。这是一个创造的过程,创造的是社会需要的某种产品或服务,以及承载、运作它们必需的组织实体——企业。

(2) 创业活动最显著的特点为机会导向。创业活动的开展往往是因为创业者发现了有价值的机会。简单地说,创业活动实质上就是识别机会、开发和利用机会,实现机会价值的过程。

(3) 创业需要贡献出必要的时间,付出极大的努力。要完成整个创业过程,要创造新的有价值的事物,就需要大量的时间,而要获得成功,不付出极大的努力是不可能实现的。

(4) 承担必然存在的风险。创业的风险可能有多种形式,依赖于创业的领域,但是通常的风险一般来自财务、精神及社会方面等。

(5) 给予创业者以创业报酬(收获)。作为一个创业者,最重要的回报可能是其由此获得的独立自主,以及随之而来的个人满足。对于追求利润的创业者,金钱的回报无疑是最重要的,很多创业者乃至旁观者,其实都把金钱的回报视为成功与否的一种尺度。

创业定义的理论研究如下。

到目前为止,在理论研究上对创业的理解,还没有一个被普遍接受的定义。几种有代表性的定义如下:

(1) 经济学家约瑟夫·熊彼特(Schumpeter, 1934)把创新看作创业的本质和手段,认为创业企业是“创造性破坏均衡”,即实现创新。创新是“革命”,这种革命是创业者通过新的生产要素组合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采用一种新组织。

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

(3) 希斯瑞克(R. D. Hisrich)认为,创业是一个发现并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。

(4) 蒙蒂斯(Jeffrey A. Timmons)认为,创业是一种思考、推理和行动的方式,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。

(5) 巴隆(Roben A. Baron)和谢恩(Scott Shan)认为,创业是一个随着时间而展开的动态过程,包括以下几个阶段:机会的识别、决定开发机会并整合必要资源、开办一个新企业、取得成功、收获回报。创业的本质是创造或认识新事物的商业用途(识别它是一个机会),并积极采取行动将机会转变成可行的、有利可图的企业。

(6) 清华大学创业研究中心认为,创业是企业管理过程中高风险的创新活动。

二、创业的特征

从创业的内涵可以看出创业的典型特征为：创新性、创业精神、商机把握、风险承担、价值创造、财富获得。

（一）创新性

从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，创新是创业的重要和本质属性特征。根据熊彼特的理解，他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。熊彼特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。

创业也就是创新实现的过程，创新是企业的活力和源泉，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，而且也能够降低企业的生产成本，提升盈利空间。同时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，如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，企业竞争优势与战略方向受到创新的重要影响。在创业的过程当中，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。而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

在上述这些创业的特征中，创业精神是最具代表性和核心的特征，创业的思想 and 行为都统领于创业精神这一典型特征之中。创业精神的核心是创造性，其主要特征是自觉能动性，表现为可操作性。创业精神在将创新能力转化为创新实践的过程中发挥独特的作用。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到实践意识。创业精神推动主观创新能力向现实创新能力转化，创造出有积极社会意义的创新成果，推动社会文明的发展。创业精神和创业的过程相伴相随，是创业的主要特征之一。

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。法国的琼斯·巴普蒂斯特·萨伊(Jean-Baptiste Say)认为创业精神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价值创造性的行为能力的创新精神。米勒(Miller)则在1880年的一项研究中，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。这个研究奠定了公司创业精神概念的基础。他认为创业精神应该包括产品市场创新、冒险和主动行为，这个概念得到了学者们的广泛认可。也有学者将创业精神概括为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。

创业精神既包括创业的需要和动机，又包括创业思想和方法。创业精神是自强不息精神、开拓创新精神和务实精神的综合体现。

自强不息是创业精神的基础，是创业成功的动力和精神支柱。创业具有实践的各种特

征,它除了具有实践活动的普遍性外,还具有高于一般实践活动的特征:在人的自觉能动性方面,它特别突出了人的自主精神,即自由创造、自主创业、自立自强的精神,这种自主精神就是创业精神的基础。创业精神的强弱取决于人们自主创业的意愿,这种意愿也就是人的创业需要、创业动机,以及由此升华而成的创业理想,它构成人们的创业意识。创业意识从本质上说,就是一种自强自立的精神,它是人们创业的内在动力,是创业精神的基础内容。需要越强烈,动机越纯正,理想越切合实际,信念越坚定,创业精神就越持久、越稳定。有了这种持续稳定的精神支持,创业活动才会持之以恒。

开拓创新精神是创业精神的核心。创新精神之所以成为创业精神的核心,归根到底是由创业活动的开拓性决定的。由于创业是一种创造性的活动,它是要探索新的道路,开创新的事业,需要有推陈出新的意识,开拓创新的精神。它本身就是对现实的超越,是一种创新。因此,创业离不开创新,创新是创业中应有之意。美国著名管理学家彼得·德鲁克认为,创业就是要标新立异,打破已有的秩序,按照新的要求重新组织。的确,创业意味着创新,创新就意味着突破。具体到精神领域,则意味着要形成将变革视为正常的、有益的现象的精神,形成一种寻求变革、适应变革,并将变革当作开创事业的机会的精神,形成一种赋予资源以新价值的创造性的行为能力,这就是创新精神,它是创业精神的核心。

务实精神是创业精神的归宿,是创业精神的落脚点。创业就是要创立一番事业,它是一种实质性的实践活动,要扎扎实实地付出艰苦的努力。因此,讲求实效、注意结果、踏实干事等务实精神,是创业精神的最终归宿。有了创业的意识 and 目标,拥有了知识、才能和品德,还只是一种潜在的精神,只能说这种精神具有了某种内在的价值。要使这种内在的价值转化为外在的价值,实现其价值,还必须靠脚踏实地的、创造性的劳动。没有这种务实的劳动,人就无法确定创业精神与社会需要之间的价值关系,就无法使创业的理念变成现实,使创业的计划变成财富,也无法实现创业的根本价值。

创业精神所关注的是“是否创造新的价值”,而不在于设立新公司。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。因而创业精神是新企业的形成、发展和成长的原动力。

(三) 商机把握

商业机会是指没有被满足的市场需求,是市场中现有的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、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,应该说,这种对商机的把握要比单纯地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,商业机会是创业过程中的前提和必备条件,捕捉并利用商业机会将其转化为价值的过程贯穿在创业的基本过程中。

(四) 风险承担

由于创业的不确定性和未知性,创业天然带有风险的属性。由于创业者的经验缺乏,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 就有“风险”的意思。创业者决定创业,投入创业资源,选择和把握市场机会,就开始了风险承担。

在新企业的发展过程中,由于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、管理风险和环境风险等。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的事业。

(五) 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越高,创业者可能承担的风险也越大,会需要更多的资源,付出更多的智力和行动,创新的幅度也要求更大,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,甚至引发新的产业的发展,满足了消费者的需求,为消费者创造价值;创业活动使创业者获得巨大的收益,个人的自我价值和社会价值得到实现;创业活动也为其他所涉及的各个利益相关者带来价值。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。

(六) 财富获得

可以说,所有的创业活动都有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。为社会的一部分群体和个人创造价值,对社会产生推动和影响。依据风险和收益规律,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,就可能是经济性收益,也可能是非经济性收益,如声誉和地位。创业收益是创业者从事新事业开创应该得到的回报。创业活动的收益水平与整个社会创业的密集程度、创业活动类型以及创业活动本身的科学性都有很大的关系。

第二节 创业的类型



文前阅读

下岗人员自主创业撬开甜蜜之门

43岁的吴振波原在平度市百货公司工作,2003年因公司破产下岗。下岗之初,吴振波倍感心灰意冷,一度闭门在家,整日郁郁寡欢。后来她搞过批发,摆过地摊,做一些小买卖补贴家用。但打击却接踵而至,在平度市机电公司工作的丈夫在2005年也因为公司破产下岗了。夫妻双双下岗,而且两人都已经年近四十,这么大的年纪再去找工作已是相当困难,再加上家里上有老下有小,一家人一直靠着他们那并不丰厚的工资过日子,现在双双下岗,往后的日子可怎么过?

近年来,随着经济的发展,人民生活水平不断提高,养生保健逐渐成为人们的共识。几乎所有人都愿意在自己的经济承受能力范围内对自己的身体或多或少地进行投资。吴振波准确地观察到这一点,动了经营养生保健品的念头。经过符合实际的详细考察,她发现,适应市场发展的蜂产品行业大有可为。于是2005年,她和丈夫一起,将“北京蜜蜂堂”成功引入平度,开始了真正属于自己的创业之路。

创业伊始,吴振波感觉并不是想象中那么顺利。启动资金少、没有销售经验,严重制约了店面的发展。为了使消费者尽快认识到蜂产品的优越性,吴振波可是做足了工作。为此她经常拿着宣传折页、产品说明书,走访用户、反馈信息,不厌其烦地向消费者推介自己的产品,一个客户一个客户地做工作。随着时间的推移,特别是质量过硬的产品,许多客户都觉得“北京蜜蜂堂”的产品效果不错,对身体健康大有帮助,于是不但自己继续购买,还常常带来新顾客惠顾,成了吴振波的好朋友和“推介员”。

现在,随着知名度越来越大,吴振波又在市区和部分乡镇的超市药店设立了21家蜜蜂堂连锁专柜,带动了几十个人就业。2010年荣获平度市的“十佳巾帼创业明星”。

资料来源: <http://www.cye.com.cn/chuangyegushi/xiagangzhigong/201205270970400.htm>

创业的内涵很丰富,概念有广义和狭义之分。同时,我们还可以按照不同的标准,将创业分成不同的类型。了解创业的类型是为了在创业决策中作比较,选择最适合自己的条件的创业类型。我们可以从动机、渠道、主体和项目等不同的角度进行分类。

一、机会型创业与生存型创业

从动机角度,创业可分为机会型创业与生存型创业。

1. 机会型创业

机会型创业的出发点并非谋生,而是为了抓住和利用市场机遇。它以新市场、大市场为目标,因此能创造新的需要,或满足潜在的需求。机会型创业会带动新的产业发展,而不是加剧市场竞争。世界各国的创业活动以机会型创业为主,但中国的机会型创业数量较少。

2. 生存型创业

生存型创业,又叫就业型创业,其目的在于谋生,为了谋生而自觉地或被迫地走上创业之路。这类创业大都属于尾随型和模仿型,规模较小,项目多集中在服务业,并没有创造新需求,而是在现有的市场上寻找创业机会。由于创业动机仅仅是为了谋生,往往小富即安,极难做大做强。

生存型创业和机会型创业与主观选择相关,但并非完全由主观决定。创业者所处的环境及其所具备的能力对创业动机类型的选择具有决定性作用。因此,创造良好的创业环境,通过教育和培训来提高人的创业能力,就会增加机会创业数量,不断增加新的市场,促进经济发展和生活改善,减少企业之间的低水平竞争。

二、自主型创业与企业内创业

按照新企业建立的渠道,可以将创业分为自主型创业和企业内创业。

1. 自主型创业

自主型创业是指创业者个人或团队白手起家进行创业。自主型创业充满挑战和刺激,个人的想象力、创造力可得到最大限度的发挥,不必再忍受单位官僚主义的压制和庸俗的人

际关系的制约；有一个新的舞台可供表现和实现自我；可多方面接触社会、各种类型的人和事，摆脱日复一日的单调乏味的重复性劳动；可以在短期内积累财富，奠定人生的物质基础，为攀登新的人生巅峰做准备。然而，自主型创业的风险和难度也很大，创业者往往缺乏足够的资源、经验和支持。

自主型创业有许多种方式，大体上可以归纳为如下几种。

(1) 创新型创业。创新型创业是指创业者通过提供有创造性的产品和服务，填补市场需求的空白。

(2) 从属型创业。从属型创业大致有两种情况：①创办小型企业，与大型企业进行协作，在企业整个价值链中，做一个环节或承揽大企业的外包业务，这种方式能降低交易成本，减少单打独斗的风险，提升市场竞争力，且有助于形成产业的整体竞争优势；②加盟连锁、特许经营，利用品牌优势和成熟的经营管理模式，减少经营风险，如麦当劳、肯德基等。

(3) 模仿型创业。根据自身条件选择一个合适的地点和进入壁垒低的行业，学着别人开办企业。这类企业投入少，并无创新，在市场上拾遗补阙，但逐步积累也有机会跻身强者行列，创立自己的品牌。

2. 企业内创业

企业内创业是进入成熟期的企业为了获得持续的增长和长久的竞争优势，为了倡导创新并使其研发成果商品化，通过授权和资源保障等支持的企业内创业。每一种产品都有生命周期，一个企业在不断变化的环境中，只有不断创新，不断将创新的成果推向市场，不断推出新的产品和服务，才能跳出产品生命周期的怪圈，不断延伸企业的生命周期。成熟企业的增长同样需要创业的理念、文化，需要企业内部创业者利用和整合企业内部资源创业。

企业内创业是动态的，正是通过二次创业、三次创业乃至连续不断地创业，企业的生命周期才能不断地在循环中延伸。

三、大学生创业、失业者创业和兼职者创业

按创业主体分类，创业可以分为大学生创业、失业者创业和兼职者创业。

1. 大学生创业

大学毕业后创业，可独立创业，也可以合伙创业；可从事所学专业的，也可从事非所学专业的，这在今天已较普遍。自主创业的目的并非以挣钱为主，而是不愿替人打工，受制于人，是做自己想做意思，体现自我的人生价值。

独立创业是指创业者独立创办自己的企业。个人独立创业也称为一种很平常的现象。独立创业的特点在于产权是创业者个人独有的，相对独立，而且产权清晰，企业利润归创业者独有。企业由创业者自由掌控，创业者按自己的思路来经营和发展自己的企业，无须迎合其他持股者的利益要求及对企业经营的干预。但是，独创企业需要创业者面临独自承担风险、创业资金筹备比较困难、财务压力大和个人才能的限制等约束。

合伙创业是指与他人共同创办企业。与独创企业相比，合伙创业具有以下几个优势：①共担风险；②融资难得到缓解；③有利于优势互补，形成一定的团队优势。不利因素有：①易产生利益冲突；②易出现中途退场者；③企业内部管理交易费用较高；④对企业发展目标可能有分歧。

2. 失业者创业

不少失业者通过自己的努力,成为创业的佼佼者。这类创业大多选择服务行业,投资少、回报快、风险低。比如,北京的月嫂服务就是失业工人开创的,市场非常巨大,十分适合有生活经验的中年女性。

3. 兼职者创业

如大学教授中有一部分就是兼职创业者,尤其是搞艺术专业的,自己成立公司,对外招揽生意。也有一些研究生、博士生在读书期间就兼职为导师做项目。

四、初始创业、二次创业与连续创业

按创业周期划分,创业可分为初始创业、二次创业与连续创业。

1. 初始创业

初始创业是一个从无到有的过程。创业者经过调查,分析自己的优势与劣势以及外部环境的机遇和风险,权衡利弊,确定自己的创业类型,履行必要的法律手续,召集人员,建立组织,设计管理模式,投入资本,营销产品或服务,不断扩大的过程就是初始创业。同时,初始创业也是一个学习的过程,创业者往往边干边学。在初始创业阶段企业失败率较高,风险来自多方面,要承受极大的心理压力和经济压力。所以,初始创业要尽量缩短学习过程,善用忠实之人,减少失误,坚持到底。

2. 二次创业与连续创业

传统的观念认为,新建组织为创业,老组织只存在守业问题,不存在创业问题。所谓“创业难,守业更难”只是一种小农意识,在当代社会,特别是进入知识经济时代,业是守不住的。所以,创业是个动态的过程,伴随组织全部的生命周期,创业其实是沿着一条哲学法则运行的。初创型,体现的是从无到有,“有”要完成它的生命周期四个阶段,这四个阶段是由生至死的阶段,如何不使其死?唯一的办法就是“嫁接生命”,把组织生命由原来所系的产品(或服务、技术)嫁接到另一种新产品(或新服务、新技术)上,由此产生二次创业。但是,新产品(或新服务、新技术)的生命也是有限的,这就需要三次创业,三次嫁接。进入第三次创业的组织往往有了较大的实力和规模,风险控制能力比较强,而且经过三次创业的组织,不少走向了分权化、模块化和集群化。

五、传统技能型、高新技术型和知识服务型创业

按创业项目分类,创业大致可以分为传统技能型、高新技术型和知识服务型三种。

1. 传统技能型

选择传统技能项目创业将具有永恒的生命力,因为使用传统技术、工艺的创业项目,如独特的技艺或配方都会拥有市场优势。尤其是酿酒业、饮料业、中药业、工艺美术业、服装与食品加工业、修理业等与人们日常生活紧密相关的行业中,独特的传统技能项目表现出了经久不衰的竞争力,许多现代技术都无法与之抗争。不仅我国如此,外国也如此,有不少传统的手工生产方式在发达国家至今尚保留着。

2. 高新技术型

高新技术项目就是人们常说的知识经济项目、高科技项目,知识密集度高,具有前沿性、研究开发性质。1991年,中国国家科学技术委员会将我国高新技术分为11类:微电子和电

子信息技术、空间科学和航空技术、光电子和机电一体化技术、生命科学和生物工程技术、材料科学和新材料技术、能源科学和新能源技术、生态科学和环境保护技术、地球科学和海洋工程技术、医药科学和生物医学工程技术、精细化工等传统产业新工艺新技术、基本物质科学辐射技术。高新技术企业的标准有4条：①知识密集、技术密集；②大专学历人员占职工总数的30%以上，且研究开发人员占10%；③高新技术产品研究开发费用占总收入3%以上；④技术性收入与高科技产品产值总和占企业总收入的50%以上。

3. 知识服务型

当今社会，信息量越来越大，知识更新越来越快。为了满足人们节省精力，提高效率的需求，各类知识性咨询服务的机构不断细化和增加，如律师事务所、会计师事务所、管理咨询公司、广告公司等。知识服务型项目是一种投资少、见效快的创业选择。剪报创业就是一种知识服务型创业。北京有的创业者创办了剪报公司，专门为企业剪报，把每天主要媒体上与该企业有关的信息全部收集、复印、装订起来，有的年收入达到100万元，且市场十分稳定。

第三节 国内外大学生创业研究比较



文前阅读

“90后”原生代创业，玩儿的就是“跨界”

“90后”，被称为“数字原生代”，这是一个让人略显尴尬的年龄段。虽然外界对这个群体的评论褒贬不一，但我认为，这代人身上不乏一些天马行空的奇思妙想，更加注重个性，敢于与众不同，富有创造力，有时代赋予的使命感，能够迅速跟上科技时代发展的大潮。

冲浪互联网大潮

作为“90后”，我们生长在Web 2.0信息时代，对学习、工作、交流、娱乐的内涵有着自己的一套见解。我的互联网创业经历，得从“选择创业”开始说起，大学时期我便开始热衷于折腾自己的“终身事业”，带着一股少不更事、不知天高地厚的锐气，抱着不撞南墙不回头的决心，杀进诱人的互联网创业圈。

记得刚进大学时，我便积极参加、组织各种社团活动，结交志同道合的朋友。当时梦想着创业，却不知道具体要做什么，于是便尝试打造一个创业人脉圈，想让国内众多以创业为梦想的大学生有一个相识、交流、合作的平台。我们10多个充满梦想的年轻人不怕失败，我们就利用这个平台，不断尝试各种创意。俗话说，初生牛犊不怕虎，我们没有什么框架约束，也不畏惧和一线高层打交道，反而玩儿出了很多新意。

比如，从成立互联网公司创建互联网垂直招聘平台“一微米”，到关注前端科技资讯的科技网站，再到帮助企业投资进行微米创业季全国巡回路演，我们接触了36氪、速途、虎嗅网等众多科技媒体，收获了各种投融资的渠道以及互联网科技行业人脉，为互联网创业之路极大地开阔了视野。

随着对互联网思维的逐渐清晰，以及更多一线城市运营与技术人才加入团队，我们公司的实力逐渐提升。但是理想和现实总会有很大的差距，我们在做创业服务产业时，盈利模式存在一定的问题，所以我就考虑转型。我们团队身处烟台这样的三线城市，能明确地感知到