



教育部人才培养模式创新实验区系列教材

国际经济与贸易专业

本书的编写强调实用性、可操作性和通俗易懂，在每章开始都有“开篇案例”，重要的内容配有“延伸阅读”，帮助学生理解所学内容，并且章后配有思考题和案例分析。

本书总的原则是不求全，但求实用，引导大学生逐步懂得如何创立和管理（外贸）企业。



创业管理

外贸企业视角

Entrepreneurial Management

Based on Foreign-trade Enterprises

叶绍义 陈华 郭天宝 主编

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



教育部人才培养模式创新实验区系列教材

国际经济与贸易专业

本书的编写强调实用性、可操作性和通俗易懂，在每章开始都有“开篇案例”，重要的内容配有“延伸阅读”，帮助学生理解所学内容，并且章后配有思考题和案例分析。

本书总的原则是不求全，但求实用，引导大学生逐步懂得如何创立和管理（外贸）企业。

创业管理

外贸企业视角

Entrepreneurial Management

Based on Foreign-trade Enterprises

叶绍义 陈华 郭天宝 主编



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

大连

© 叶绍义 陈 华 郭天宝 2012

图书在版编目 (CIP) 数据

创业管理: 外贸企业视角 / 叶绍义, 陈华, 郭天宝主编. —大连: 东北财经大学出版社, 2012. 12

(教育部人才培养模式创新实验区系列教材)

ISBN 978-7-5654-1079-6

I. 创… II. ①叶… ②陈… ③郭… III. 外贸企业-企业管理-教材
IV. F276

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 315199 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)

教学支持: (0411) 84710309

营 销 部: (0411) 84710711

总 编 室: (0411) 84710523

网 址: <http://www.dufep.cn>

读者信箱: dufep@dufe.edu.cn

大连华伟印刷有限公司印刷

东北财经大学出版社发行

幅面尺寸: 185mm×260mm

字数: 394 千字

印张: 17 1/4

2012 年 12 月第 1 版

2012 年 12 月第 1 次印刷

责任编辑: 孙 平 章北蓓 况淑芬

责任校对: 纳 新

封面设计: 冀贵收

版式设计: 钟福建

ISBN 978-7-5654-1079-6

定价: 28.00 元

总 序

目前,我国高校本科专业人才培养过程中普遍存在三大问题:一是在大众化教育背景下如何搞好个性化人才培养的问题。许多本科专业由于扩招而难以实施因材施教,在人才培养过程中搞“一刀切”,按同一标准培养具有完全不同个性、特长和综合素质的学生。若此,如果按照低标准进行人才培养,则难以发掘优秀学生的创新精神;如果按照高标准培养,大多数学生又无法顺利完成学业。因而,提高人才培养质量成为我们必须认真面对的重大课题。二是如何解决学生的学习动力问题。不少大学生的学习心理状态是“要我学”,而不是“我要学”,还有一些学生不知道“应该学什么”和“如何学”,大学生的学习质量难以提高。三是没有解决好“人才培养要求与实践脱节”的问题,学校培养的人才不能迅速适应用人单位的工作岗位需要。

为了解决上述三大问题,江西财经大学国际经贸学院近年来在国际经济与贸易本科专业积极探索“以职业特质为导向的‘三三制’人才培养模式”,并成功获批为教育部2007年度人才培养模式创新实验区建设项目。该项目的核心是两个“三三制”:第一个是核心课程考核的“三三制”,即在核心课程考核中第一次面试成绩占1/3,课堂教学和方案设计内容考核成绩占1/3,第二次面试成绩占1/3,从而达到科学测评学生的知识掌握能力和职业适应能力的目的;第二个是人才培养总效果检验的“三三制”,即在人才培养总效果检验的“三次”实践活动中,职业岗位模拟成绩占1/3,职业综合能力测评成绩占1/3,岗位实战演练成绩占1/3,从而使学生的实践能力得以科学评价和大幅提高,克服学生“高分低能”现象。

目前,该项目进展顺利,改革效果逐渐凸显。作为项目的核心内容之一,江西财经大学国际经贸学院组织编写了本套教材。该套教材的特色在于突出“职业特质导向”、“创新性”和“启发性”。其中,“职业特质导向”主要体现在教材顺应“以职业为导向、以能力为本位、以学生为中心”的发展趋势,以国际经贸职业特质和岗位素质要求为先导,确定每本教材各章节名称与知识点。“创新性”主要体现在教材的体例、行文风格等方面追求灵活、生动和实用。“启发性”主要体现在教材力求通过情景设定、案例分析、专栏、思考题等内容设计给学生提供足够的思考空间。

教材的正式出版得益于教育部人才培养模式创新实验区建设项目的资助,得益于东北财经大学出版社的大力支持。本套教材汇聚了全院教师的智慧,是各位参编教师在创新创业型国际经贸人才培养过程中长期积淀的结晶,也是对学院多年来国际经济与贸易专业人才培养能力的一次检验。由于时间有限,各参编教师教学科研任务较为繁重,同时也是第一次突破常规教材编写模式并较大规模地编写系列教材,因而编写质量肯定难以尽如人意。然而,作为一种尝试,我们已走出了第一步,期冀在同行们的批评指正之中,我院能在今后更长的时间里不断进步,争取以更好的成果奉献读者。

是为序。

袁红林

2012年1月于江西南昌

前言

2012年党的十八大报告明确提出“要贯彻劳动者自主就业、市场调节就业、政府促进就业和鼓励创业的方针，实施就业优先战略和更加积极的就业政策。引导劳动者转变就业观念，鼓励多渠道多形式就业，促进创业带动就业，做好以高校毕业生为重点的青年就业工作和农村转移劳动力、城镇困难人员、退役军人就业工作。加强职业技能培训，提升劳动者就业创业能力，增强就业稳定性”。

“创业带动就业”成为我国促进就业的重要战略之一，各级政府都出台了支持和鼓励大学生创业的相关政策，引导更多的大学生成为创业者是高校就业指导和服务工作的重要任务之一。

外贸领域成为创业者最为活跃的舞台之一。随着我国改革开放的逐步深入，外贸体制也经历了深刻变革，计划外贸体制逐步破除，市场外贸体制逐步确立，特别是2003年中华人民共和国商务部成立，标志内外贸一体化基本完成，企业外贸经营权全面放开。^①大型企业有能力组建自己的国际业务部，从事进出口业务，但是中小企业由于规模小和外贸人才缺乏，不得不委托外贸企业代理进出口业务。而中小企业占我国企业总数的99%以上，所以出现了很多小微型的外贸公司为小企业代理国际业务，据估计，2012年我国外贸企业将达到40余万家。

外贸领域成为以“知识”为资本的大学生创业的乐园。外贸是我国经济的重要支柱，外贸领域创业机会多，以2011年为例，我国社会零售商品总额（内销）约18万亿元，商品出口额（外销）约12万亿元，外销占我国消费品生产总额的40%，换句话说，我国生产的消费商品40%用于出口。与内销不同，从事外销需要具备一定的专业技能，熟悉各国文化，例如良好的英语沟通能力等，所以从事外贸代理需要的是“知本”，而不是“资本”，适合国际经济与贸易专业大学生创业。

外贸领域适合创立小微企业。由于大企业的外贸业务都直接由自身的国际业务部门管理，纯外贸公司主要代理中小企业的外贸业务，所以企业规模很难做大，因此纯外贸企业主要是小微企业。创立小微企业的优势是投入小，可以以SOHO的形式存在，很容易适应经济形势的变化；劣势是抗风险能力差，不容易做出企业品牌。

从近几年毕业生就业去向来看，国际经济与贸易专业毕业的学生真正从事外贸工作的不到30%，究其原因，并不是做外贸没前途，而是学生实践不多，大部分学生没有真正了解外贸。根据江西财经大学国际经贸学院国际经济与贸易专业毕业生的发展来看，大学生创业率近8%，高于其他专业。为此，本书的编写强调实用性、可操作性和通俗易懂，在每章开始都有“开篇案例”，重要的内容配有“延伸阅读”，帮助学生理解所学内容，并且章后配有思考题和案例分析题。

本书内容大致包括以下几个方面：了解外贸创业、外贸创业者的素质与能力、寻找创业机会、创业计划书的制定、外贸企业创业融资、提升营销能力、跨文化沟通能力、外贸

^① 张生玲、张丽平：《我国外贸体制改革三十年理论回顾》，载《国际贸易》，2008（7）。

创业风险控制、外贸创业企业内部管理、外贸 SOHO 创业等。总的原则是不求全，但求实用，引导大学生逐步懂得如何创立和管理外贸企业。

本书由江西财经大学叶绍义、陈华，吉林财经大学郭天宝担任主编，提出具体设想与架构。本书共分十章，具体分工如下：第一、二、三、四章由陈华编写；第五、八、九章由袁红林编写；第六章由叶绍义、魏韬、郭天宝编写；第七、十章由叶绍义、彭凯、郭天宝编写。最后由叶绍义统一修改完成。

本书的编写得到了江西财经大学国际经贸学院院长袁红林教授、副院长吴朝阳教授和刘振林教授的指导与大力帮助。此外，在编写过程中，我们参考了大量国内外相关成果，在此一并致谢。

由于时间仓促，加上编者水平有限，本书肯定还有许多不足甚至错误之处，恳请同仁和读者批评指正。

编 者

2012年12月

目 录

第一章 了解外贸创业/1

- 学习目的/1
- 开篇案例/1
- 第一节 创业认识误区/3
- 第二节 创业的内涵/8
- 第三节 外贸创业的形式与特点/16
- 思考题/21
- 案例分析题/21

第二章 外贸创业者的素质与能力/23

- 学习目的/23
- 开篇案例/23
- 第一节 你为什么创业/25
- 第二节 外贸创业者所需素质/27
- 第三节 外贸创业者必备知识/31
- 第四节 成功必备的能力/33
- 第五节 你有管理的才能吗/38
- 思考题/43
- 案例分析题/43

第三章 寻找创业机会/44

- 学习目的/44
- 开篇案例/44
- 第一节 创业环境分析/44
- 第二节 创业机会评估/48
- 第三节 创业资源分析/53
- 第四节 创业模式的选择/56
- 思考题/61
- 案例分析题/61

第四章 创业计划书的制定/63

- 学习目的/63
- 开篇案例/63
- 第一节 创业计划书的撰写/64
- 第二节 创业计划书包含的内容/67
- 第三节 创业计划书的完善/73
- 思考题/75
- 案例分析题/75

第五章 外贸企业创业融资/77

- 学习目的/77
- 开篇案例/77
- 第一节 创业融资的来源/77
- 第二节 创业不同阶段融资特征/85
- 第三节 外贸企业融资的特有形式/87
- 第四节 外贸创业企业融资策略/92
- 思考题/98
- 案例分析题/98

第六章 提升营销能力/99

- 学习目的/99
- 开篇案例/99
- 第一节 创业营销概览/100
- 第二节 国际市场选择与调研/104
- 第三节 国际营销渠道管理/117
- 第四节 外贸出口营销策略/127
- 思考题/143
- 案例分析题/143

第七章 跨文化沟通能力/145

- 学习目的/145
- 开篇案例/145
- 第一节 了解跨文化沟通/145
- 第二节 沟通的基础知识/148

第三节 跨文化沟通的成与败——怎样排除跨文化沟通中的障碍/155

第四节 沟通技能的开发/161

思考题/181

案例分析题/181

第八章

外贸创业风险控制/183

学习目的/183

开篇案例/183

第一节 外贸企业创业的风险来源/184

第二节 外贸企业创业的风险识别/198

第三节 外贸企业创业风险管理体系/208

思考题/218

案例分析题/219

第九章

外贸创业企业内部管理/222

学习目的/222

开篇案例/222

第一节 外贸企业内部管理常见问题/223

第二节 外贸创业企业生命周期与环境分析/227

第三节 外贸创业企业的营销战略/236

第四节 外贸创业企业的人力资源管理/241

思考题/247

案例分析题/247

第十章

外贸 SOHO 创业/249

学习目的/249

开篇案例/249

第一节 外贸 SOHO 的基础知识/250

第二节 外贸 SOHO 的工作流程/253

思考题/262

案例分析题/262

主要参考文献/263



了解外贸创业

学习目的

1. 了解常见的创业认识误区;
2. 了解创业的内涵;
3. 了解外贸创业的形式和内涵;
4. 了解外贸创业的主要特点。

开篇案例

从顽皮少年到商界大侠

马云,中国电子商务网站的开拓者,阿里巴巴网站创始人兼 CEO。但从小到大,马云没有上过一流的大学,连小学、中学都是三四流的。1984 年,马云考入杭州师范学院外语系。大学毕业后,他在杭州电子工业学院教英语。

1991 年,马云和朋友成立海博翻译社。结果,第一个月就净亏 1 300 元,就在大家动摇的时候,马云坚信:只要做下去,一定有前景。总结经验教训之后,他们决定先以最原始的小商品买卖来维持运转。于是,马云开始一个人背着个大麻袋到义乌、广州去进货,翻译社开始卖礼品、鲜花。

1995 年初,马云偶然去美国,对电脑一窍不通的他开始接触并认识互联网。出于好奇,他请人做了一个翻译社的网页,没想到,3 个小时就收到了 4 封邮件。敏感的他意识到:互联网必将改变世界!随即,马云萌生了做一个网站,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。

此时,全球互联网刚刚发展,而杭州尚未开通拨号上网业务,于是,马云的用互联网开公司、下海、营利的想法立即遭到了亲朋好友的强烈反对。“我想了一个晚上,第二天早上还是决定干,哪怕大家全反对我也要干。”“我觉得做一件事,无论失败与成功,经历就是一种成功,你去闯一闯,不行你还可以掉头;但是你如果不做,就永远没有成功的机会。”就这样,刚刚步入而立之年、已是杭州十大杰出青年教师的马云毅然放弃了在学校的一切地位、身份和待遇,开始下海经商。

1995 年 4 月,马云凑了 2 万元钱,成立了专门给企业做主页的“海博网络”公司,这是中国最早的互联网公司之一。3 个月后,随着上海正式开通互联网,马云的公司业务量激增,先见之明为他带来了丰厚的利润。不到 3 年,马云赚了 500 万元,在国内打开了知名度。

1997 年,在国家外经贸部的邀请下,马云带着自己的创业班子挥师北上,建立了外经贸部官方网站、网上中国商品交易市场、网上中国技术出口交易会、中国招商、网上广交会、中国外经贸等一系列国家级站点。

1999 年 3 月,马云和他的团队回到杭州,凭借 50 万元人民币在一家民房里创办了阿

里巴巴网站。当时，互联网的电子商务基本上是为全球顶尖的15%大企业服务的，但马云毅然作出决定，只做85%中小企业的生意，其发展方向是为商人建立一个全球最大的网上商业机会信息交流站点。

阿里巴巴所采用的独特B2B模式，即便在美国，也难觅一个成功范例。因而，网站很快引起美国硅谷和互联网风险投资者的关注。网站注册成立1个月后，由高盛牵头的500万美元风险资金便立即到账；1999年底，马云又以6分钟的讲述获得有“网络风向标”之称的软银老总孙正义3500万美元的风险投资；2000年1月，网站引入了全球首屈一指的互联网投资者——软库2000万美元的投资；2004年2月，总额8200万美元私募成功。此时，阿里巴巴已有10亿元现金在手，可以和国内任何一家门户网站并驾齐驱。

有了资金的支撑，马云首先从中国香港和美国引进大量的外部人才，并与软库合作开发拥有日文、韩文及多种欧洲语言的当地阿里巴巴国际贸易网站；2003年5月，公司投资1亿元推出个人网上交易平台——淘宝网；2004年7月，又追加投资3.5亿元，用以打造全球最大的个人交易网站；2003年10月，阿里巴巴创建了独立的第三方支付平台——支付宝。

事实证明，风险投资家对马云的判断是准确的。创业当年，阿里巴巴的会员就达到了8.9万，在2001年互联网的严冬季节，公司依然实现了百万会员的目标，并成为全球首家超过百万会员的商务网站，目前的会员总数已经超过350万。淘宝网在2004年全球权威Alexa对全球网站综合排名中位居前20位，在中国电子商务网站中排名第1。截至2005年3月，通过支付宝，淘宝网的日均交易额已超过350万元人民币，而且增势依然十分迅猛。

马云被著名的“世界经济论坛”选为“未来领袖”，被美国亚洲商业协会选为“商业领袖”，是50年来第一位成为《福布斯》封面人物的中国企业家，并曾多次应邀为全球著名高等学府，如麻省理工学院、哈佛大学等讲学。

在马云的办公室里，高高悬挂着金庸先生手书的题词——“临渊羡鱼，不如退而结网”。细品马云的创业足迹，这个题词正是点到要害，这正是马云步步成功的秘诀。“如果马云能够创业成功，我相信80%的年轻人都能创业成功。”马云这样叮嘱当下的创业者。

资料来源 扬得志：《从顽皮少年到商界大侠》，载《中国青年报》，2004-07-02。

有人说：“人类的发展史，就是人类的创业史。也有人说，创业是人类所知道的最强大的经济力量。”还有人说：“没有什么比得上做自己的老板了，它给我一种最高权力和强烈自信的感觉。”^①

2008年10月，国务院办公厅转发了人力资源和社会保障部等11个部门联合发布的《关于促进创业带动就业工作的指导意见》。各地政府先后出台了一系列积极鼓励自主创业的相关优惠政策，各大高校日益重视创新创业型人才的教育和培养，社会上形成了全民创业的热潮。可以说，“创业”已经成为21世纪中国最闪亮的词语。

当前，我国外贸发展和海外投资趋势日益强劲，外贸企业正迎来前所未有的创业时

① [美] 弗朗西丝·麦古金：《小企业创业实务》，杨莉等译，7页，深圳，海天出版社，2007。

代,与此对应的却是外向型外贸创业人才存在相当大的需求缺口。因此,如何规避对创业的认识误区,真正把握创业的本质和内涵,进一步了解外贸创业的形式和特点,应该成为所有外贸人燃烧创业激情、追寻创业梦想的基础。

第一节 创业认识误区

时下,创业成为广大民众特别是青年大学生的一种时尚选择。人们对创业的认识和理解千差万别。然而,大学生对创业的认识尚处于感性认识阶段,对创业所涉及的环境、项目和模式等缺乏深度的审视,对行业状况、社会消费能力、市场前景等缺乏理性分析和深入了解,甚至对自身的创业梦想、知识储备和管理水平等存在模糊认识,陷入种种认识误区。

一、误区1:追逐狂热的创业梦想,将创业简单化

在创业理念盛行的当下,不少年轻人都追寻着各自的创业梦想。人们都希望能在这个创业带动就业的时代抢占先机,大显身手,建功立业。在当前严峻的就业形势下,甚至有一种比较流行的说法是:“你们没有出路,没有工作,那就创业吧。”这种认识,其实是对创业的误解,也反映出当前众多年轻人对创业的浮躁心态。

首先,创业与创业成功是两回事,只有创业成功才能真正拉动经济增长。从这个意义上讲,并不是创业的人越多,就越能拉动经济增长,而是要注重创业的质量效应。

其次,创业的机会与挑战并存,而往往危险比机会多。诚然,市场经济制造的最大神话,就是每一个人都享有拥有巨大财富的可能。布衣变大款的创业故事,平民变富翁的致富传奇,都在让这个神话变得似乎人人都触手可及。然而,创业往往面对的是一种不确定性,大部分人讲的是机会,而没有更多地考虑风险。据统计,在硅谷每年新创办的数百乃至上千家高科技公司中,几乎超过一半以上的公司在2年内倒闭;在风险资本投入的高科技企业中,有20%~30%完全失败,60%受到挫折,只有5%~20%获得成功;我国大学生创业成功的比例不到3%,创业成功的例子可谓凤毛麟角^①。即便是创业成功者中,大概只有2%的人真正可以度过10年期。

再次,狂热的背后往往是把创业简单化的浮躁,或者根本就缺乏创业行动。在我国,有创业意向的大学毕业生人数比例一直较高,而实际创业的人数极少。据统计,2004—2009年,参与自主创业的大学毕业生仅占0.3%~0.4%。即使有创业意向,也往往停留在意向或者理论层面。例如,上海举行的张江杯创业计划大赛,首期征集的创业计划居然有90%以上是网站创业计划书,不仅创业意向雷同,更缺乏可行性和操作性。

最后,对创业将面临的困难缺乏理性认识。创业不是随便一个想法就可付诸实践,而是一个艰辛的历程,更不可期望骤然成功。当然,我们也要正确看待创业过程中遇到的问题,要对创业受挫可能带来的后果有所准备,甚至要正视创业失败的现实,因为,很难想象没有挫折的创业会成功。

延伸阅读

学生老总到底输在哪里

从休学宣布打造“商业帝国”,到店铺开门而又关门,不过是短短半年多的时间。陈峰伟在拘留所里仍然认为:自己如果不因诈骗被拘,一定把唐电做好。事实上,在他被

^① 赵观石:《论大学生创业的六个认识误区》,载《教育与职业》,2011(3)。

拘之前，唐电公司就已入不敷出，靠向大学生借钱度日。据内部人讲，公司账上也就几百元钱，而他欠外面的钱可能以几十万元乃至百万元计。那么，陈峰伟创业到底输在哪里？

一输在眼高手低。2005年底，陈峰伟首次面对记者描绘宏伟蓝图：5年内，要让“唐电电器”成为上市公司；年销售总额要达到8亿元，占有南京仙林大学城80%的市场份额，并将业务拓展到餐饮、娱乐、电子商务等领域。眼高手低几乎是年轻人的通病，但陈峰伟的“眼高”高得让人感觉有些过头。

二输在认为创业就是融资。陈峰伟动不动就要融资几百万元，毫无责任心。融资一定要控制好风险，要根据自己的项目和还债能力量力而行。为什么他开业是“做给媒体看”的？为什么一分钱还没有赚到就要捐5000元给南京民政事业？为什么三番五次追问记者他的创业事迹何时见报？这很像现在社会上的一种人，凭空吹出一个商业泡沫，然后四处融资，用新债来还旧债，当商业泡沫无法再吹下去时，骗局才会被揭穿。

三输在定位错误。他根据南京仙林地区有12万名大学生，手机、笔记本电脑和数码产品的年市场份额达3.6亿元，推断出如果有18%的学生选择到他的店里购买，他就会占有6400万元的市场份额，凭着这个理想化的数据，他就要打造商业帝国，他不知道大学生们的想法是“如果买高端电子产品，到那些大店、名店更放心”。

四输在傍名人抬高身价。“我最近跟严主席去上海了”、“严主席昨晚来电话了”、“严主席说给融资担保”、“创业失败有太平洋（集团）垫底”、“大不了到太平洋弄个副总干干”……一段时间里，陈峰伟一口一个太平洋。严介和对此的说法是，那是“小孩瞎说”，而陈峰伟到最后都坚信太平洋会帮他融资担保。

五输在享乐先行。他在南京仙林某别墅区包租了一栋别墅供休息和办公，在外面长租一辆小车代步，还没赚到钱就大手大脚地享受。不客气地说，这次创业，陈峰伟肯定失败了。但如果能总结教训，从跌倒的地方站起来，踏踏实实，勤学苦干，他就没有失败。因为，陈峰伟还年轻，未来的路还很长。

资料来源 郁进东：《学生老总到底输在哪里》，载《中国青年报·创业周刊》，2006-07-20。

二、误区2：年轻就是资本，只要有激情就能创业

有不少人认为，必须趁着年轻时的一股激情，才可能创业成功。诚然，不少功成名就的企业家在创业之初确实极其年轻。例如，盖茨、乔布斯和戴尔都是从大学退学开始创业，Google和Facebook的创始人都是在其学生时期开始了自己的创业。于是不少年轻人纷纷效仿，甚至不少大学生不惜为创业而辍学，认为年轻就是资本，只有年轻才具有创业激情和活力。

年轻人总把激情和冲动误以为是才能。其实，激情绝不是创业的全部，激情也不等于能力，而是一种催化剂，能调动创业的综合素质与各方面的潜能用于创业。而对当代大学生而言，激情过多表现为创业的信誓旦旦与对创业前途持过于乐观的态度，往往导致对创业项目可行性分析不够客观、全面和严谨，不少创业者仅仅只是有一个想法，而没有实现这个想法可行性高的实施方案和冷静理性的思考。往往是创业之初雄心勃勃，遭遇挫折即偃旗息鼓。

应该说，创业始于激情和冲动，止于经验和智慧。这也就不难理解，不是所有的创业者都是小孩子。哈兰德·山德士开办其第一家肯德基时已经65岁了；三株药业集团董事长吴炳新走上创业之路时，也已经是知天命之年；杭州娃哈哈集团董事长宗庆后47岁时，

还拉着三轮车在杭州街头推销冰棍。美国创业周的主办者考夫曼基金会研究了1995—2005年创办的高科技公司中,美国本土出生的老板创业时的平均年龄是39岁,而且50岁以上的创业者是25岁以下的两倍。

创业是逐步成长的过程。大部分刚出校门的大学生,不仅行业知识、管理经验、社会阅历等诸多方面都有所欠缺,而且对自己的认识也往往不够彻底。这些都需要通过社会实践来实现创业者心智、能力的提高。因此,创业之前要善于稳扎稳打,步步为营。就像哈佛创业教程里说的那样,“快的东西容易出问题,我们要更慢一点”。如果没有适当的贮备,年轻人不宜盲目地急着去创业,但要时刻保持良好的创业意识和旺盛的创业激情。

三、误区3:创业就是挣钱,成者为王败者寇

通过创业发财致富,是创业者的一种合理追求,我们不反对创业为个人谋求利益。创业者运用有限的资源和自己的勤劳智慧去改变现状和命运,这原本无可厚非。但是,有些创业者,把赚钱当做唯一目的,甚至为了达到这一目的的不择手段,这就有违创业的社会价值了。倘若创业者树立了这样的创业财富观,我们就不难理解为什么仿冒、假账、欺诈、不遵守合约等很多在个人品德领域的陋习在当前中国的商界大行其道。这种不择手段敛取财物导致的严重后果,就是使现代市场经济最重要的价值——“诚信”付之阙如。

可以说,在创业成为流行观念的今天,如果不树立正确的创业财富观,而是一味地拜金主义或图慕虚荣,那么这些创业者好不容易积累起来的知识和智慧,极有可能在财富欲望的鼓动、升涨中迷失方向。而坐在财富欲望的火山口上所形成的侥幸、短视、浮躁的所谓创业、投资理念,很有可能让这群天之骄子尚未走上社会就已步入迷途,甚至误入歧途。

我们说,一个企业如果能合法营利,就表明了它存在的价值。从这个意义上讲,创业的核心就是营利,也就是减少开支,增加收入,“能否赚到钱”是衡量创业是否成功的标准。但是,钱财作为追求目标,绝非创业的唯一目标,而且单纯追求利润(尤其是短期利润)的企业是难以长久的。创业者要做一个让人尊敬的企业家,致力于经济效益的同时也要有社会效益^①。创办企业赚钱盈利是一方面,更重要的是以产品、服务取信于民、造福于民。企业造假不行,服务质量低下不行,社会不满意、人民群众不满意也就没钱可赚了。

一个真正意义上的创业者,创业的根本应该是谋求对社会的意义。阿里巴巴网站创始人兼CEO马云曾经说过这样一段话:“对一个企业来说赚钱是很容易的事情,这是我的结果,不是我的目的。但是你赚的钱能不能持续赚钱,能不能持续创造价值,影响社会……我要挑战的是这些。”这说明,对于创业企业而言,赚钱是创业满足社会需求的结果和报酬,树立服务观念应该成为创业的一个宗旨。

四、误区4:创业就是创意,创业大赛获奖就是创业成功

在我们的大学生创业者中,认为凭一个好的想法与创意就代表一定能创业成功的观念的人不在少数,不少大学生将创业等同于创意。还有很多人对创业的概念更多基于“创造”,甚至认为创业只是发明和专利,似乎没有新鲜的东西,就很难以创业者自居。

^① 叶欣:《创业有哪些认识误区》,载《劳动保障世界》,2008(5)。

创意和创造，都是具有新颖性和创造性的想法，它涉及广告、建筑、艺术、设计等诸多领域。但创意、创造能否产生价值、创造财富，则须通过创业或创业者来体现。创业既不是头脑发热的下海，也不是普通的专业性比赛和科研设计。大学生有了好的项目或想法，只是代表“创业的长征路”刚跨出了一步。

近年来，各类创新创业大赛层出不穷，这些大赛为大学生了解创业、尝试创业提供了很好的渠道。但创业大赛不同于真正的创业，创业大赛的辉煌并不等于实际创业成功。

延伸阅读

创业大赛获奖=创业成功？

昌平区青年创业导师、好投网共同创始人兼主编户才和，在2000年全国创业计划大赛获金奖，但是因为专利归属问题却一直未能实现创业。2001年从北京大学毕业后，7年时间先后在《投资与合作》、《新财富》、《互联网周刊》等杂志担任记者、编辑、主笔，直到2008年才与他人合伙创办了“好投网”。

人力资源专家、知遇网CEO陈畅解读：如今各类创业大赛层出不穷，为大学生了解创业、尝试创业提供了很好的渠道，但是创业大赛不同于真正的创业，真实的创业过程中，最终的评委是客户，其间可能面临的各类困难都要进行充分的分析和准备，在时机成熟之前，不妨先到行业领先公司或其他创业型公司历练，培养自己的综合素质能力以及对市场和商业的理解力。

资料来源 http://info.txooo.com/carveout/2-891/1364011_1.htm。

五、误区5：复制创业模式，活在他人的成功故事里

目前，我国许多风险投资在选择项目时，会考察这样的项目在国外是否有成功案例，如果有，项目获得投资的机率就比较大。为此，许多大学生会复制国外成功的商业模式，并期待也取得相似的成功，但并非所有复制的商业模式都能取得成功。

与这种现象相对应的，就是不少有创业意向的年轻人往往沉迷在成功者的创业故事里。李嘉诚、刘永好、马云、史玉柱……这些创业成功的典型，成为创业者的精神家园。

应该说，对于别人的成功经验当然不能熟视无睹，因为那往往是创业者用金钱甚至是血与泪换来的宝贵经验。学习创业精神用以励志，学习商业模式用以做事，学习创业经验用以省身，无疑可以在创业途中少走很多弯路，这都需要后来者很好地把握。

但是，创业者应该正确领会别人的创业故事，不要仅仅活在成功企业的创业故事里。别人的成功不可以轻易模仿，因为创业的时代背景不尽相同，政策和市场也多有变化，很多东西都无法复制。不要热衷于把别人的创业思维当成自己的创业路线图，而应该把别人的创业问题作为演武场。实际上，别人的创业故事中最值得关注的不是结果，而是创业过程、细节与方法。^①

延伸阅读

复制成功的商业模式就一定成功？

8848网站成立于1999年，是我国最早复制美国电子商务盈利模式的电子商务网站。该网站在2000年被美国《时代周刊》称为“中国最热门的电子商务站点”；2001年，中国互联网络信息中心调查显示，8848是中国被用户访问最多的工业和商业类网站。但是，由于受到互联网泡沫的影响，再加上当时电子商务环境不完备、风险投资过多介入管理等，8848迅速倒闭。之后几年，8848经历了东山再起、二度倒闭。如今点击曾经风靡一

^① 贾昌荣：《创业不能活在他人的成功故事里》，载《现代营销（经营版）》，2010（4）。

时的 8848 网址,指向的却是一个淘宝推广导购网站。

资料来源 <http://henan.sina.com.cn/cy/cyk/2010-08-14/0824561.html>。

六、误区 6: 创业完全依靠背景,而且要靠充足的资金来驱动

目前不少创业者总认为成功者多是靠家庭背景、有关系、有资金才能成功。其实,中国改革开放以来,几乎在所有行业和领域创业成功的人都不乏从零开始的。修鞋的南存辉打造出中国低压电器第一品牌,打铁的鲁冠球成就了万向集团,雅戈尔的李如成是一个农民……

当然,创业成功需要天时地利人和做帮衬。做企业有时往往就是做关系,关系有些时候重要到决定我们创业的生死成败。但这并不等于说家庭背景、有关系就是创业的充分条件。更何况,创业是一项艰难复杂的系统工程,难到大多数人不能一个人完成,只有得到更多人的关心帮助与支持,成功才会有更大的把握。事实上,创业不可能是单打独斗,创业者少不了要商业伙伴和社会网络辅佐以助其成功。从这个意义上讲,创业就是寻求帮助。但这种对关系的寻求,应该是建立在创业者对创业项目、经营模式等充分自信基础上的有底气的资源互换。

在创业过程中,“资金缺乏”是普遍现象,但资金不足并不是创业的绝对障碍。在很多行业中,创业公司的绝大部分资金被认为来自个人借贷和“3F”:朋友、傻瓜、家庭成员。Google 常常被认为是获风险资本投资成功的一个典型例子,但是布林和佩奇没有用任何钱来创办这家公司,发布 Google 时也仅仅从朋友或客户那里借来了大约 100 万美元。

延伸阅读 没有背景和依靠 创业全靠自己天赋和努力

年轻的傅章强用行动写下了两项上海“之最”:第一位成功创业的大学生,第一位入驻浦东软件园的“知本家”。

不熟悉他的人会觉得他令人讶异:一个从福建南平考到上海来的大学生,没有任何背景和依靠,只是靠着自己的天赋和努力,还在大学三年级时,便在市科委负责一个攻关项目的开发,研究生一年级便以负责人身份向市科委申请到了另一个“九五”项目,这在一般教授都未必能做到;而熟知傅章强的人却不觉讶异:一进海运学院计算机系,傅章强便表现出了突出的才能和特别的努力,那时候的他,一清早便钻进机房,中午啃两个面包,直至次日凌晨一两点钟,满天星斗时才钻出来。日日如此,且这样的工作热情一直保持至今。天才加上勤奋,出成绩是必然的!

真正开始创业,只是起源于一个念头:市科委的项目做出来以后,同行评价都非常高,认为达到了国内先进水平,但接下来并不顺利,产业化根本没做好。傅章强心中很觉可惜:科研成果只需适当包装、完善,完全可大范围推广,产生巨大的社会价值!基于此,他决定:自己开公司!

1998 年初,傅章强在学校附近租了一套两室一厅的房子,投资 2 万余元,置办了 three 台电脑,为创业开始磨刀霍霍了。到当年年中,他拟定了一个吸引风险投资的计划书,融得一笔 100 万元人民币的风险资金。年底,“必特软件”正式注册。“必特”,在英文中即是“bit”,代表计算机中的二进制,而二进制是计算机的基础,暗含办企业要从基础做起的理念;同时,“bit”和“micro”一样,都有微小、微粒的含义,但“bit”比“micro”数量级稍大一些,其中,蕴藏着傅章强的“野心”。

当时,作为申城第一个在校大学生办的企业,“必特软件”似乎还有着违反校规的嫌

疑。一开始，傅章强只能瞒着学校偷偷干。

困难似乎也在意料之中。开业几个月，傅章强没有谈成一笔业务。有时有客户谈得已经很投机了，跑过来一看他的“两室一厅”，业务便就此“夭折”。傅章强一直记得第一笔业务的成交。那是一个朋友介绍他承接上海新华律师事务所的一个项目，有40多万元，同时另有一家单位也在争取这个项目。那段时间，傅章强一有空就往事务所跑，义务帮他们解决电脑方面的小问题，提供业务咨询，甚至编些小程序。“走出门，让客户了解自己，这很重要。我认认真真地做，并且把事情做好了。这样他们才会来买你的东西。”凭着这一点“小花招”，感动了市场，傅章强赢得了自己创业生涯的第一笔业务。

客户间的口口相传有时比自己上门推销要有效得多。第一笔业务让傅章强兴奋的同时，也充满着压力。他对自己的要求是不能松懈，永远要做得更好。他的客户也如滚雪球般，有了良性上升的趋势。1999年下半年，在校学生创业得到政府的鼓励和提倡，傅章强的公司名正言顺地“公开化”，甚至他还把自己的导师和学校的一些教授吸引而来。白天，傅章强去上导师的课，晚上，导师来协助公司做业务。1999年，他招聘了第一批专职的员工，从原来三四个人的“小作坊”向规模化、正规化过渡。

一个偶然的的机会，傅章强了解到位于张江高科技园区内的浦东软件园开始招商。这个由上海市和信息产业部联合创建的国家软件产业基地，政府对入驻软件园的企业给予一系列极其优惠的政策扶植，最现实的便是三年内办公楼租金免费。傅章强当场拍板签下了协议书，成为第一个入驻浦东软件园的“知本家”。

如今，“必特软件”已成为软件园的五家骨干企业之一，被信息产业部认定为国内第一批“软件企业”，并获国家高新技术企业称号。在张江，“必特”也是第一个拿到科技部设立的科技创新基金的企业。公司从入驻张江时的40多人，发展到超过80人，产值与客户数都呈良好的上升趋势。傅章强没有自满，他一直记得江总书记前来视察的那一天。那一刻的感觉是无比的兴奋，兴奋之后又是沉甸甸的压力。“不过我是一个善于化解压力的人，化压力为动力，一天天做得更好！”傅章强的话掷地有声。

像傅章强这样靠着自己的天赋和努力创业的大学生不在少数。

资料来源 佚名：《上海学生创业第一人：没有背景和依靠 只靠天赋和努力》，载《解放日报》，2001-10-15。

第二节 创业的内涵

对于“创业”概念的讨论似乎从未停止，创业的内涵也从未像现在这样宽泛。人们对创业的理解不完全相同，站在不同的角度、依据不同的根据可以对创业做出不同的解释。

一、创业的概念

什么是创业？《孟子·梁惠王下》有言“君子创业垂统，为可继也”，把创建功业与流传后世联系起来。《辞海》（上海辞书出版社1989年版）对创业的解释是：创立基业。《现代汉语词典》将创业定义为：创办事业。

英文中创业有两种表述：一个是“venture”，其最初意义是“冒险”，在20世纪创业活动蓬勃兴起以后，它被赋予了“冒险创建企业”这一新的特定内涵；另一个是“entrepreneurship”，主要用于表示静态的“创业状态”或“创业活动”，表明创业是一个