



高等学校电子商务专业课程系列教材

网上创业

邓顺国 主 编

邬锦雯 秦 刚 马建军 副主编



高等教育出版社
HIGHER EDUCATION PRESS



高等学校电子商务专业课程系列教材

网上创业

邓顺国 主 编
邬锦雯 秦 刚 马建军 副主编



高等教育出版社
HIGHER EDUCATION PRESS

内容简介

本书是高等学校电子商务专业课程系列教材。

本书根据网上创业教学和实践的需要,结合我国网上创业的实际,采用最新的案例和数据编写而成,全书共分 11 章:第一章 创业概述、第二章 创业者、第三章 创业环境、第四章 网上创业的环境、第五章 风险投资及其他融资渠道、第六章 网上创业的流程、第七章 网上商店、第八章 网络营销与客户关系管理、第九章 网络企业的财务管理、第十章 网上商店的物流与支付、第十一章 网上创业团队。

本书可作为电子商务专业、信息管理和信息系统专业、经济与管理专业及其他相关专业的教材和参考书,也可作为有意于网上创业的开拓者的参考手册。

图书在版编目(CIP)数据

网上创业/邓顺国主编. —北京:高等教育出版社,
2008.9

ISBN 978 - 7 - 04 - 024280 - 5

I. 网… II. 邓… III. 电子商务 - 基本知识
IV. F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 121070 号

策划编辑	曾飞华	责任编辑	杨成俊	封面设计	王凌波
责任绘图	宗小梅	版式设计	王莹	责任校对	金辉
责任印制	韩刚				

出版发行	高等教育出版社	购书热线	010 - 58581118
社 址	北京市西城区德外大街 4 号	免费咨询	800 - 810 - 0598
邮政编码	100120	网 址	http://www.hep.edu.cn
总 机	010 - 58581000		http://www.hep.com.cn
经 销	蓝色畅想图书发行有限公司	网上订购	http://www.landaco.com
印 刷	北京宏信印刷厂		http://www.landaco.com.cn
		畅想教育	http://www.widedu.com
开 本	787 × 960 1/16	版 次	2008 年 9 月第 1 版
印 张	15.25	印 次	2008 年 9 月第 1 次印刷
字 数	280 000	定 价	27.50 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 24280 - 00

序 言 一

互联网正在以过去人们很难想象的速度发展着,对人们生活、学习、工作等方面都产生了巨大的影响。互联网还给我们带来了巨大的商机:仅在2007年第一季度,中国网络经济市场规模就达到了101.8亿元人民币。同时党的“十七大”针对我国的劳动力就业,明确提出了以创业带动就业的方针,从而使中国处于改革开放以来创业环境最好的时期。

如果说第一次互联网浪潮主要是以概念炒作,抑或是吸引眼球为主导的群体冲动的話,那么第二次互联网浪潮却真正开始了火热的创业。Wiki百科全书、博客、RSS网摘、SNS,这些web2.0的元素让我们不再是互联网的看客,更多的是参与并互动,我们成了主角。正当web2.0在大洋彼岸的美国如火如荼的时候,中国也掀起了互联网的创业热潮,“80后”的财富新贵们不断在互联网中崭露头角。人们可能无法想象一个“80后”的毛头小子在短时间内就能完成传统行业需要十几年、几十年才能完成的财富积累,然而,这却是事实。

我们与其战战兢兢地捧着随时可能会被摔碎的“泥饭碗”,不如用自己的努力来锻造属于自己的“金饭碗”,那么,互联网创业便是一个很好的选择。互联网使得创业门槛变得非常低,只要你有想法,有激情,你需要的只是一台计算机、一个互联网接口,就可以去完成你的宏图大志,“草根”也可以与“大鳄”们平起平坐。几年前,人们可能还不知道淘宝是什么,但是现在人们已经不能忽略它的存在了。据统计,淘宝4年来创造了20多万个就业机会,换言之,有20多万个网民利用淘宝的平台在进行个人创业。2007年,淘宝的网上交易额达到了400亿元人民币,在虚拟世界里实现了阿里巴巴的神话。网络给创业者提供了广阔和久远的平台,任由网上冲浪者施展自己的专长。

众所周知,我国高校毕业生近年来大面积优质就业是一个难题,根据教育部数据显示,2008年全国共有应届高校毕业生559万人。数量如此众多的毕业生,就业之难,可见一斑。如果高校积极引导毕业生以创业带动就业,这势必有利于缓解严峻的就业形势。而利用互联网来创业,相比在传统行业创业,无论是在资金还是物力等方面,都有很大的优势。

本书作者是来自于多方面的专家和学者,其中不乏有创业实际经验的人。本书的主要特点如下:

(1) 紧密联系实际。参与本书的编者中,有的是网上创业的成功人士,有的是网络公司的执行总裁,有的则是风险投资运作者,具有实际的运作经验。而这些实际的运作经验,相对于纯理论而言,是极其可贵的,这也是本书的亮点之一。

(2) 本书体系结构够完整,严密。从创业的准备工作和盈利模式到创业团队管理等涉及互联网创业的多方面内容,均有详细的介绍,构成了创业的完整体系,学了它会让创业者少走很多弯路。

(3) 章节内容新颖。本书尤其对近年来流行的互联网元素,如 web2.0、搜索等热门话题都有涉及,紧密联系行业动态;语言丰富,而不是冷冰冰的专业术语以及一些过时的内容,充满趣味性和时代性。

(4) 案例教学。本书每章开头有章首案例,结尾有案例讨论。让读者不仅仅学会理论知识,更能将理论应用到实际中来,增强实际操作能力,真正做到学以致用。

本书的作者们集思广益、通力合作,编写了这本实用性很强的教材,值得庆贺!当然,由于时间仓促,水平所限,缺点和不足也在所难免,故恳请读者提出批评与建议,以便作者们在读者的帮助下不断完善之。

教育部高等学校电子商务教学指导委员会副主任

西安交通大学经济与金融学院副院长

李琪 教授 2008年4月

序言二：十年

十年前,中国互联网用户不到 100 万人,并且主要集中在大学及研究院。十年后的今天,中国的互联网用户总数达到了 2.1 亿,超过美国成为全球最大的互联网市场。

2.1 亿,意味着什么?意味着已经基本上覆盖了中国大部分的年轻人及主流消费群体,甚至越来越多的农村青年和城市里的农民工。他们正通过网吧,接触到一个更加开阔和多彩的世界。这十年是中国经济、科技、文化飞速发展的十年,是以互联网和移动电话为工具的信息自由流动进一步解放生产力、进一步密切人与人之间的联系,从而引发社会巨大变革的十年。

对于现在像我十年前一样揣着梦想走出大学校门的年轻人来说,创业环境已经大大不同,浩瀚如海的互联网世界为许多年轻人提供了实现创业梦想的机会。十年前,茫茫人海中,你根本不知道自己的机会和客户会在哪里,十年后的今天,大家都知道,最好的机会和最集中的客户都在互联网上。无数的光荣与梦想,正等着有志青年去创造。

邓顺国教授邀请我为《网上创业》一书作序,而我从来没有写过序,盛情难却,只好硬着头皮,班门弄斧一番。看罢《网上创业》,让我获益良多,这本书不仅仅对年轻人有用,对我这样的互联网老兵来说,也同样有很多参考价值。同时,这本书也让我感慨万千,它让我回忆起创业的辛酸和激情、耕耘与收获,让我得以重新直面我的上一个十年。

十年弹指一挥间。借这个机会,我很想与读者朋友们分享一句话:种一棵树,最好的时机就是十年前,另一个最好的时机就是现在。

高翔 (IDG 技术创业投资基金合伙人)

2008 年 3 月 16 日

前言

自从1994年中国正式接入国际互联网以来,互联网带来的创业热潮、财富神话无不撞击着中国人的心灵。社会大众以及媒体对互联网财富效应的关注程度大大超过了对互联网本身的关注。人们对互联网的关注,不仅仅是停留在“吸引眼球”的层面上,更重要的是关注互联网所带来的经济利益。互联网不仅代表着一种新经济,更在改变着我们原有的商业秩序。

中国改革开放以来,共经历了三次创业热潮。一代伟人邓小平“南巡”后,触发了1984年和1992年的“下海热”。1999年,互联网触发了第三次创业浪潮,财富神话一直延续到今天。丁磊、李彦宏、张朝阳、马云等这些耳熟能详的名字,正是从这第三次创业浪潮中脱颖而出的。有人说“互联网带来了历史上门槛最低、最大众化、最不具歧视性的创业机会”。事实的确如此,首先,互联网降低了创业门槛,仅需一台计算机、一根网线、一个人就可以开始创业;其次,互联网创业真正与国际接轨,创业者只需要有好的商业模式、点子、技术等,就可能获得包括资本在内的全面支持,这无疑会大大缩短成功的时间和提高成功的概率。

中共十七大报告明确提出以创业带动就业的方针,创业者们正迎来中国有史以来最好的创业环境,这种好的形势也将会持续下去。同时,中国的融资体系也日臻完善,2007年中国创业投资市场投资总额为32.47亿美元。根据ChinaVenture最新数据显示,2008年1月份中国创投市场投资额达到了2.35亿美元。互联网创业拥有比以往任何时候都好得多的法律政策环境、经济环境和社会氛围。

伴随着中国互联网14年的发展,国内网络越来越普及,2008年1月17日中国互联网信息中心第21次互联网研究报告显示,中国网民已经达到2.1亿;网络的不断融合,互联网产业链的不断延伸,处于高速发展的中国互联网非常活跃,朝气蓬勃。同时,众多的“80后”们也在互联网创业大潮中崭露头角,戴志康、李想、高燃等这些互联网财富新贵们丝毫不输前辈。正如著名歌唱家蒋大为在歌中所唱的那样,“如金似玉的好年华,正赶上创业的好时候”。

快速、海量的互联网信息中,蕴藏着巨大的机遇。正如前面所述,互联网创业门槛很低,不要因为自己是草根而卑微,互联网创业不只是精英的特权!成功属于有心的人,相信大家会在互联网中找到属于自己的坐标!

本书由教育部高等学校电子商务专业教学指导委员会委员、华南师大教授邓顺国总体设计,由风险投资集团IDG技术创业投资基金合伙人高翔先生为本书作序。本书的参编者为多年从事电子商务理论研究和电子商务企业实际工作的专业人员,三九健康网联席总裁秦刚先生、曾荣获军队科技进步二等奖的广东省铁路建设投资集团的马建军先生也参与了本书的编写并提出了许多宝贵的建议和意见。本书的编写分工情况:第一章(游静),第二章(游静、邓顺国),第三、四章(刘鹏、邓顺国、邬锦雯),第五章(秦刚),第六章(李书光),第七、八章(贺琴、韩海雯、马建军),第九章(游静、邬锦雯),第十章(宾春恒),第十一章(宗乾进)。全书最后由邓顺国、宗乾进和邬锦雯统稿。

另外,本书的编写得到了华南师范大学副校长李永杰教授、华南师范大学经济与管理学院前后两任院长朱鲈华教授和林勇教授的大力支持,在此深表感谢!

由于作者水平有限,书中的错漏和不足之处在所难免,敬请读者批评指正,以便我们进一步修改和完善。

编 者

2008年4月

目 录

第一章 创业概述	1
第一节 创业的定义与核心要素	2
第二节 创业与创新、发明的关系	4
第三节 创业者与企业家精神	6
第二章 创业者	13
第一节 创业者的知识结构	14
第二节 创业者的技能	16
第三节 创业者的思维能力	19
第四节 创业者的道德	22
第五节 创业者的战略	26
第三章 创业环境	35
第一节 创业环境概述	36
第二节 我国的国情	39
第三节 我国的经济状况	42
第四节 我国经商的文化背景	46
第四章 网上创业的环境	56
第一节 互联网创业的历史	56
第二节 互联网企业的特点和商业模式	60
第三节 互联网创业的特点和赢利模式	65
第五章 风险投资及其他融资渠道	74
第一节 风险投资理论	75
第二节 风险投资的来源渠道	77
第三节 风险投资基金的管理	81
第四节 风险投资运作程序及其特点	84
第五节 创业投资计划书	88
第六节 其他融资渠道	94
第六章 网上创业的流程	97
第一节 虚拟企业的组织形式	98
第二节 企业内联网建设与域名注册	102
第三节 虚拟企业的配套系统	106

第七章 网上商店	112
第一节 网上商店的行业选择	113
第二节 网上商店网站的构建	116
第八章 网络营销与客户关系管理	123
第一节 网络营销与网络企业的推广	124
第二节 网络客户关系管理	138
第三节 网络消费者信息的收集与沟通	144
第九章 网络企业的财务管理	150
第一节 网络企业的资产负债表	151
第二节 网络企业的现金流量表	157
第三节 网络企业的财务计划	164
第十章 网上商店的物流与支付	170
第一节 网上商店的物流配送	171
第二节 物流配送信息系统的设计与建设	179
第三节 网上商店的支付	184
第十一章 网上创业团队	189
第一节 网上创业团队的组建	189
第二节 网上创业团队的管理	193
附录一 IDG 介绍	202
附录二 电子商务网站开发综合实例——建立一个网络书店	203
主要参考文献	229

第一章 创业概述

引言

互联网出现以后,我们的生活发生了很大的变化,创业的方式也发生了很大的变化。电子商务的发展为创业者提供了更多的创业方式,创业者可以不用再分析价格、渠道、产品和促销,而是把主要注意力放在浏览策划和吸引消费者的目光上面。当然并不是所有的互联网创业者都会取得成功,要成为一名成功的创业者还需要具备一些人所不具备的知识、技能和对机会的识别能力。

学习目标

1. 了解创业的概念以及创业的核心要素;
2. 理解创业、创新和发明的关系;
3. 理解创业者的概念;
4. 理解企业家精神。

章首案例

80后通常指1980年及其以后出生的人,很多人对这一代人颇有微词,把他们看做“尚未做好承担社会责任的一代”。其实不然。随着互联网的发展,80后逐渐在经济社会中崭露头角,越来越多的人在互联网中找到了自己的坐标。80后财富新秀中,不乏亿万富翁,戴志康便是其中之一。

说起戴志康,可能知道他的人并不多,但是你一定在论坛上灌过水、拍过砖。由创始人戴志康创办的互联网企业康盛创想研发的社区论坛程序 Discuz! 占据了国内 PHP 论坛程序的绝大部分市场份额。

戴志康出生于1981年,2000年就读于哈尔滨工程大学。当时互联网兴起,加之自己对学校陈旧的课程不感兴趣,2001年他开始创业。起先他将自己开发的论坛程序 Discuz! Board 放在互联网免费供人下载使用。随着用户的增多,采取收费策略。于是他在大学期间淘得了第一桶金,在毕业时赚了50万元。随后他来到北京创办了康盛创想,又将收费模式转变为程序免费、技术服务收费的模式,取得了巨大成功,同时,获得了风险投资公司的风险资金注入。经过6年多

的发展,Discuz! 已经成为国内用户量最大,覆盖范围最广的 PHP 社区程序,同时也造就了戴志康的亿万身价。

纵观 80 后的新富们,除了子承父业的,可以说绝大多数都出现在互联网行业。没有互联网,这些 80 后们不可能在短时间内完成原始积累。互联网带之而来的是零成本创业,一台计算机,一个人,一根网线,这三样就是互联网创业所需的条件了。

案例问题:

1. 为什么 80 后能够快速积累起巨大的财富?
2. 为什么说互联网创业成本很低?

创业在推动一国或地区经济发展中起着不可低估的作用,越来越多的个人和团体自主创业,从而催生了一些新的产业和市场,极大地促进了技术成果的转化和产业结构的升级,提供了大量的就业岗位。

第一节 创业的定义与核心要素

“创业”由“创”和“业”二字组成,“创”可以理解为创造、创建、创立,“业”可理解为企业、事业和家业。胡安军在上海大学 MBA 的一堂创业学课上说:“创业本无业,成功必有种。创业是发现一个以前没有的行业,从中创造出一份事业,同时也创造一份家业。”创业就是一个发现和捕捉机会,并不断地创造某些有价值的新事物,以实现其商业利润的过程。其最基本、最核心的要素是创新和实现价值。创业是一个时间比较长,需要创业者不断努力的过程。在其间,创业者需要承担各方面的风险,包括财务的、技术的、市场的、精神的,甚至还有一些社会环境带来的各方面的风险。同时,创业一旦成功,将会有相应的物质回报和个人精神上的极大满足。掌握创业的定义,对学习互联网创业非常重要,只有首先理解了创业的定义,才能更好地理解创业者并进行互联网创业。

一、创业的定义

关于创业目前还没有一个统一的定义,不同学者有不同的观点,下面介绍几种观点:有的认为创业就是创造价值,有的认为创业就是创造财富或利润,还有的认为创业就是创建企业。

(一) 创造财富

这种观点认为创业是一个创造积累财富的过程。荣斯戴特(1984)认为,创业就是创造并实现财富增长的一个动态过程。财富是由一些创业者通过承担资

产价值、时间承诺或提供产品服务风险来创造财富。他们的产品和服务的价值是由企业家通过获得必要的技能与资源进行配置来注入的。罗天虎也认为,创业是一个开创事业积累财富的过程,且创业具有开拓性、自主性和功利性等特点。他将创业定义为“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。”^①雷家骥等人的观点也类似,他们认为创业就是“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”,并强调创业就是为了获得利润,认为“没有创业者不是为了商业利润而创业的”。^②

(二) 发现和捕捉机会并实现潜在价值

学者斯蒂文森(1989)则认为,创业是一个人(既可以是一个独立的人,也可以是一个团队)追踪和捕捉机会的过程,它与当时控制的资源无关。察觉和追逐机会的意愿和获得成功的信心和可能性在创业当中显得非常重要。

国内也有学者认为创业主要体现在价值的创造上。如宋克勤认为,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或服务,以创造价值的过程。^③郁义鸿、希斯瑞克(2000)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。”^④他们强调创业必须付出时间和努力,承担相应风险,并且获得金钱的回报、个人的满足和独立自主。

(三) 创建企业

还有人认为创业需要一个实体来承担,而通常这个实体就是企业。如刘建钧认为创业是一个创建企业的过程或活动^⑤。

有的学者则采纳了各种定义的特点,如葛建新在其主编的《创业学》中对创业定义的归纳就比较完整,他认为创业是一个经济范畴,主要是指“为了创建新企业而进行的、以创造价值为目的、以创新方式将各种经济要素综合起来的一种有目的的经济活动”。^⑥

二、创业的核心要素

创业过程是创业者将创业行为系统化的一个过程,它不仅受机会的约束,还要求创业者有完整缜密的实施方法和讲求高度平衡技巧的领导艺术,同时还受到资金技术、各种社会因素、组织因素的影响。

① 罗天虎. 创业学教程. 西安:西北工业大学出版社,2004.

② 雷家骥,冯宛玲. 高新技术创业管理. 北京:机械工业出版社,2001.

③ 宋克勤. 创业成功学. 北京:经济管理出版社,2002.

④ 郁义鸿,李志能,希斯瑞克. 创业学. 上海:复旦大学出版社,2000.

⑤ 刘建钧. 创业投资——原理与方略. 北京:中国经济出版社,2003.

⑥ 葛建新. 创业学. 北京:清华大学出版社,2004.

（一）创业者的素质和能力

创业者可以是一个人,也可以是一个团队。创业者的素质和能力是创业成功的第一要素。一个好的创业者必须具备的素质包括:强烈的创业精神,要有成功的欲望,有创造商机或者对已有的商机能够准确地识别和把握的能力,有在逆境中顽强地实现自我的意识和信心。

（二）技术要素

技术因素已经成为当今创业的一个重要因素,新创企业中技术含量的提高已经成为一个趋势。尤其是当今的互联网创业,技术是一个非常重要的因素。技术要素在进行风险评价过程中是一个非常重要的指标,好的并且符合社会需要的技术是创业成功不可或缺的条件。正如三星公司当初就是靠买了一个卡拉OK的电子打分器的软件专利,从众多竞争对手脱颖而出的。

（三）社会因素和组织管理因素

在创业过程中,社会因素,企业的存在在于它能够为社会提供某些产品和服务,因此生产的产品必须是社会所需要的。另一方面,组织管理企业也是非常重要的。创业者必须做好决策、创建组织结构、激励员工和领导团体的工作。蒂蒙斯认为成功的创业活动必须将机会、资源与团队三者寻求最适当的搭配,并且随着企业的发展而保持动态的平衡。

第二节 创业与创新、发明的关系

创业、创新与发明之间有联系,但并不等同。创新和发明不等于创业,但创业往往包含着创新与发明。

一、创业与创新

创业与创新是一对不可分割的概念,美籍奥地利经济学家熊彼特在1912年出版的《经济发展理论》以及1939年出版的《经济循环理论》中最早提出了创新的概念。然而直到美籍奥地利学者德鲁克于1985年出版了《创新与创业精神》后,当年熊彼特的研究才引起人们的关注,特别是在企业面临的经营环境急剧变化时,创新的重要性就会显得更加重要。德鲁克在《创新与创业精神》中讲道:“创业精神是一创新的过程,在这个过程中,新产品或新服务的机会被确认、被创造,最后被开发出来产生新的财富。”可见,创新是创业精神的核心和本质。而创业精神是创业之所以成功的原因,创新自然也就成为影响创业成功的关键。熊彼特认为,创新就是把一种从来没有过的关于生产要素的“新组合”引入生产体系。创新就是引入新的技术或要素组合方式从而提高资源配置效率的活动。

凡是能改变已有资源创造财富潜力的行为就是创新,而创业的过程则可以看做是创新过程的累加。同时,创业精神是创新的重要推动因素,也是创业成功的根本原因。

创业者依照自己的想法及努力工作来开创新的企业,其中包含了新公司的创立和组织中新单位的成立,以及提供新的产品或者新的服务。在此过程中,充满了创业精神。创业精神通过支持创新,鼓励创业过程中资源的优化配置,为创业活动提供一个良好的基础环境,进而加快创新的速度和创新过程中组织竞争策略的调整。

创业常用的途径主要有工艺创新、产品创新和市场创新。工艺创新可以提高企业的生产效率,使得本企业比其他企业的生产效率高,这样的企业往往具有成本优势,新企业的生存空间相对较大;产品创新主要是指为消费者提供新的产品,满足其新的需求,这样的企业在成立之初往往享有新产品的垄断优势,如果把握机会适当,企业在短期内可以得到迅速的发展;市场创新是指企业开创新的市场,即“创造市场”,企业往往采用新的营销手段来开阔新的市场,使企业的产品或服务更容易获得市场的接受和认可。

二、创新与发明

创新是创业过程中必不可少的,它直接影响着创业的成功。然而,许多人总是将“创新”与“发明”的概念相混淆。大部分学者认为“创新”是一个将机会转换成新的创意,并将这些新的创意转化成为广泛的实践应用的过程。如德鲁克在其 1985 年出版的《创新与创业精神》中指出:“创新是企业家的特殊工具,企业家利用创新开创为不同的企业或服务寻找市场机会的变革,创新可以被看做一种训练、一种学习以及一种实践。”迈克尔·波特在 1990 年出版的《国家的竞争优势》中写道:“企业通过创新行为获得竞争优势。他们从最广泛的意义上进行创新,包括新技术和新方法。”

发明是创造一个新的事物,然而它只是使一个好的创意变成广泛有效的实际应用这个漫长过程中的第一步。好的发明如果没有好的推广方法,它仍然不能得到广泛应用。一个优秀的发明家并不能保证他的发明能够获得商业成功,无论一个产品或创意多么好,如果不关注项目管理、市场开发、财务管理以及组织行为模式等要素,则创业很难成功。正如萨缪尔·摩尔斯被公认为现代电报之父,而事实上他只发明了用他的名字命名的电码,而相关的其他发明都出自他人之手。这主要是因为摩尔斯极有能力和远见,他为了推广电报,将电报的功能与政府职能联系在一起进行营销,以获得政府在电报推广中的支持。同时,他还向人们灌输“电报第一次将美洲大陆上远隔两地的人们联系在一起”的思想。在首次向人们演示电报工作原理之后的 5 年里,美国就已经架起了长达 5 000

多英里^①的电报线,而摩尔斯也被称为“当代最伟大的人”。

可见,只有一个好的发明,而没有好的营销策略等是不能很好地创业的,创新不仅仅包含发明,它还必须包括将一个好的创意转化成现实,使得产品或服务得到广泛应用。创新强调创新过程中必须包括新知识的开发和应用,而不仅仅是发明本身。且创新可以仅仅是工艺或者市场的创新,产品可以没有发生改变,而发明则不然,它必须是生产方式或产品本身的变革。一个创业者不仅仅要注重发明,更应该注重创新。

第三节 创业者与企业家精神

要成为一个成功的创业者,必须具备一些因素,其中最理所当然的莫过于勇气。许多工商管理硕士虽然拥有最新的管理理论,却在创业的路上失败了,他们缺乏足够的勇气是失败的原因之一。而那些只具备献身精神和勇气的人却在这条路上顽强地拼搏,最终成功,成为企业家。

一、创业者的含义

创业行为的主体就是创业者。“创业者”这个词最早源于法文的“entreprendre”,意思是去执行,后来创业者主要是指从事组织、管理商业以及承担商业风险的个体。近年来它的内涵和外延都不断在扩大。本书认为,创业者就是以一种创新的方式将社会上闲置的生产要素组合起来,或者是将效率相对低下的生产要素重新组合提高其生产效率的人。创业者进行创业的过程不仅是创业者实现自我价值的过程,也是为社会创造福利的过程。

创业者的概念,目前在理论界还不能达成一致,有些学者认为创业者是企业家概念的变迁,将创业者的概念与企业家的概念联系起来,如葛建新在其主编的《创业学》中指出创业者的概念是由企业家的概念变迁而来,它认为创业者就是“创建企业的先锋”,创业者不仅要创建企业,还必须是创业的先锋。正如德鲁克所举例子,一对夫妇在某个城市的郊区开了一家熟食店或墨西哥餐厅,这个活动不是创业,而只是前人经营模式的一个延续,这对夫妇也不能称为创业者。但他认为麦当劳通过运用管理概念和技巧,使“产品”标准化,这就是创新,所以麦当劳的创建人就可以被称为创业者。

杜跃平则认为,创业者主要是指企业成长阶段的企业经营者,或者是创业活动中的推动者。他认为一个好的创业者就称为创业家。所谓创业家就是“既具

^① 1英里=1609米。

有冒险进取的创业精神,又能发掘机会,组织资源,研究并拟订策略,创造市场新价值的企业推动者、创造和创业精神的执行者”。他认为创业者就是创造企业的人,却不一定能够保持企业的持续存在和发展。但是创业家就不但能创造企业,还应该使企业有一个持续的良好发展。同时,他还认为创业家和企业家也不同,创业家主要工作是实现新创企业的健康发展,创业家只有通过自我提高之后随着企业的发展需要才能转化成企业家。创业家应该在创新精神上表现得更为突出。

总的来说,各学者对创业者的概念定义虽不相同,但都认为创业者应该是具有开拓精神和商业头脑的开创者,他们能够识别机会,且能够把机会转化成商业化的创意,他们通过努力,投入资金、经验和技能,承担各种风险,追求创业成功的回报。应该说,一个成功的创业者就应该具备企业家的精神,因此,在研究创业者时常常将其与企业家联系起来。

二、创业者的分类

然而,不同创业者涉及的行业不同,创业的动机、方式等也会有一些差异。下面将创业者进行分类,以更好地了解创业者的内涵。

(一) 按照创业主体划分

罗天虎主编的《创业学教程》认为,依照创业主体的不同,可以将创业者划分为五种类型。

1. 勤奋型创业者

这种类型的创业者比较常见,他们主要是依靠自己的努力来发现机会并取得成功。

2. 智慧型创业者

智慧型创业者主要依靠自己的聪明才智获得创业的成功。

3. 关系型创业者

关系是创业过程中一种重要的资源,这种类型的创业者就是依靠各种社会关系和人际关系来获得成功的。由于创业者在创业初期,缺乏各种资源,并且没有建立起一个好的信誉,这就使得关系显得特别重要。尤其是在我国,这种现象显得更为普遍。当然,作为一个成功的创业者应该是合理合法地利用这种关系。

4. 机会型创业者

机会型创业者通常能够敏锐地发现并捕捉机会,并最终取得创业的成功。

5. 冒险型创业者

冒险型创业者主要是依靠自己的胆略和抵御风险的能力来获得成功。