

高等院校电子商务专业规划教材

网上创业

兰宜生 王 东 汤兵勇 编著

Starting a Business
on Internet



机械工业出版社
China Machine Press

网上创业

三创网 王 雷 编著

Starting a Business
on Internet

中国美术学院美术考级教材

高等院校电子商务专业规划教材

网上创业

兰宜生 王东 汤兵勇 编著

Starting a Business
on Internet



机械工业出版社
China Machine Press

本书首先研究了创业、创业者的素质要求和思维方法,分析了创业机会和网上创业的特殊环境,介绍了商业计划书的结构、内容、编写方法和风险投资及其他融资渠道等,着重阐述了网上开店的行业选择、商品选择和网站构建、网上开店的经营管理以及物流与支付等,还介绍了创业团队管理、新创企业的财务管理和战略规划等。通过对本书的学习,可以强化学生的创业素质,掌握网上创业的基本技能,使学生可以自己分析、把握商业机会,并有能力把创意转变为网上创业的实践。本书可以作为高等院校电子商务及相关专业本、专科学生的教材,也可以作为各界人士了解和掌握网上创业知识的培训教材或自学参考用书。

版权所有,侵权必究

本书法律顾问 北京市展达律师事务所

图书在版编目(CIP)数据

网上创业 / 兰宜生, 王东, 汤兵勇编著. — 北京: 机械工业出版社, 2007.10

(高等院校电子商务专业规划教材)

ISBN 978-7-111-22301-6

I. 网… II. ① 兰… ② 王… ③ 汤… III. 电子商务—高等学校—教材 IV. F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字(2007)第139613号

机械工业出版社(北京市西城区百万庄大街22号 邮政编码 100037)

责任编辑: 吴亚军 版式设计: 刘永青

北京慧美印刷有限公司印刷 · 新华书店北京发行所发行

2007年9月第1版第1次印刷

184mm × 260mm · 15.5印张

定 价: 32.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

本社购书热线:(010) 68326294

投稿热线:(010) 88379007

人类社会前进的步伐在加快，教学内容也要与时俱进，才能培养出现代社会所需要的人才。美国斯坦福大学商学院据称开设100门与创业有关的选修课，而国内大学目前很少开设此类课程，增设选修课主要集中在专业知识领域和职业技能领域，希望以此来提高学生的就业率，而过分琐细的“专业知识”，对大多数找不到专业岗位的学生而言可能一辈子也不会用到。

选择创新型国家发展道路的中国，需要大批具有探索或冒险精神、创新及创业激情的大学毕业生，中国高校也需要增设能启发学生心智和探索精神的课程，如创业学、成功学等，特别是对电子商务这种新兴复合型专业的学生，更需要培养他们在网络条件下捕捉商机的敏锐眼光和利用信息技术开拓新事业的胆识与毅力。为此，我们向教育部电子商务教学指导委员会建议，在高校电子商务专业应普遍开设《网上创业》课程，得到该委员会的赞同，并责成我们负责该课程教学大纲的编写和书稿内容的撰写。

经过8个月的努力，我们终于完成了这项重要工作。全书除前言外，共分为五篇。第一篇是“人才篇”，主要研究创业、创业者的素质要求和思维方法；第二篇是“环境篇”，主要分析创业机会和网上创业的特殊环境；第三篇是“工具篇”，主要介绍商业计划书的结构、内容和编写方法、风险投资及其他融资渠道等；第四篇是“实践篇”，介绍网上开店的行业选择、商品选择、网站构建、网上开店的经营管理以及物流与支付等；第五篇是“发展篇”，介绍创业团队管理、新创企业的财务管理和战略规划等。

本书写作的具体分工如下：上海财经大学兰宜生教授负责撰写第1章、第2章、第4章和第5章；浙江大学王东副教授负责撰写第3章、第11章、

第12章和第13章；东华大学汤兵勇教授负责撰写第6章、第7章、第8章、第9章和第10章，全书由兰宜生教授统稿。孙辉煌、辛江、曹海生、艾盾、潘晓峰、周伟丹等学生参与了本书的资料收集和编写工作，在此对他们表示感谢。

本书在编写过程中，还参阅了国内外一些教科书、著作和学术论文，在此向有关作者致以谢意。另外，在编写过程中也从国内外许多网站检索、查阅了有关资料，在此向相关网站表示感谢。

《网上创业》是一门多学科的知识交叉融合的复合型课程，希望通过本课程的学习，强化学生的创业素质，掌握网上创业的基本技能，使学生可以自己分析、把握商业机会，并有能力把创意转变为网上创业的实践。教师在讲授这门课时，可以根据学生的特点和本人的教学经验，灵活地安排教学内容，有条件的学校可以把课堂教学（讲授和讨论）与网上实践（上机和实训）结合起来。

本书既可以作为高等院校电子商务及相关专业本、专科学生的教材，也可作为各界人士了解并掌握网上创业知识的培训教材或自学参考用书。

由于作者知识水平有限，加之互联网及电子商务的发展变化很快，书中难免会有错误疏漏之处，欢迎各位同行专家和读者批评指正。

前 言

第一篇 人才篇

第 1 章 创业与创业者2

- 1.1 创业的内涵2
- 1.2 创新及其与创业之间的关系7
- 1.3 创业者与企业家精神9
- 1.4 创业团队的组织13
- 案例分析：爱迪生15
- 本章思考练习题18

第 2 章 创业者的素质要求19

- 2.1 具有创新头脑19
- 2.2 探索冒险精神与好奇心22
- 2.3 良好的组织、沟通能力24
- 2.4 双赢思维26
- 2.5 情商重于智商27
- 案例分析：要做一个人的洪战辉32
- 本章思考练习题36

第 3 章 创业者的思维方法37

- 3.1 意外情况38
- 3.2 不一致46
- 3.3 过程需要53

3.4 行业结构的变化56

本章思考练习题62

第二篇 环境篇

第 4 章 创业机会的识别64

- 4.1 中国发展的特殊环境64
- 4.2 中国创业环境分析69
- 4.3 创业机会的识别与分析73
- 案例分析：创建百度的李彦宏75
- 本章思考练习题79

第 5 章 网上创业的环境分析80

- 5.1 Internet的特殊性80
- 5.2 网络经营的特点83
- 5.3 大学生创业的特点92
- 案例分析：马云与阿里巴巴95
- 本章思考练习题97

第三篇 工具篇

第 6 章 商业计划书100

- 6.1 商业（创业）计划书的概念
和作用100

6.2 商业计划书的结构和内容	101
6.3 商业计划书的编写	104
6.4 商业计划书各部分的撰写	107
本章思考练习题	115

第7章 风险投资及其他融资渠道 ...116

7.1 风险投资的基本概念	116
7.2 风险投资的资金来源	119
7.3 风险投资的运作过程	122
7.4 风险投资的使用	125
7.5 其他融资渠道	125
7.6 中国企业债权融资策略	127
本章思考练习题	131

第四篇 实践篇

第8章 网上开店的店铺设立 ...134

8.1 网上开店的商品选择	134
8.2 网上开店的店址选择	145
8.3 网上商店的装修技巧	147
案例分析: 网上小铺子赚钱秘方, 寻找货源有诀窍	149
本章操作练习题	151

第9章 网上商店的经营管理 ...152

9.1 网上商店的商品描述	152
9.2 网上商店的商品定价	157
9.3 网上商店的宣传推广	158
9.4 网上商店的销售技巧	163
9.5 网络营销与传统营销的比较	166
9.6 典型的操作方法	169
本章操作练习题	178

第10章 网上开店的物流与支付179

10.1 网上开店的物流配送环节	179
10.2 网上开店的货款支付方式	181
10.3 网上支付的安全保证	182
10.4 国际汇款与配送业务	184
本章操作练习题	188

第五篇 发展篇

第11章 创业团队管理190

11.1 人员的配置	190
11.2 培养高效的创业团队	195
11.3 保持创业团队的稳定	200
本章思考练习题	206

第12章 新创企业的财务管理 ...207

12.1 新创企业的财务计划	207
12.2 企业的会计控制	214
12.3 企业的财务分析	220
本章思考练习题	224

第13章 新创企业的战略规划 ...225

13.1 网上创业与竞争优势	225
13.2 内创业战略	228
13.3 市场扩张战略	231
13.4 并购战略	235
13.5 创业板股票融资	237
本章思考练习题	241

参考文献242

第一篇

人才篇

第 1 章

创业与创业者

学习目标与要求

- 理解什么是创业、什么是创业者；
- 了解创业的分类；
- 了解创业与创新之间的关系；
- 掌握创业者的心理特征；
- 掌握创业团队的组织。

1.1 创业的内涵

1.1.1 创业的含义

1. 创业的定义

创业是一种跨学科、多层面的复杂现象和行为，对创业的研究从18世纪中期就开始了，并取得了丰富的研究成果，但对创业的具体含义来说学术界仍然没有形成统一的意见。不同的学者从不同的角度给出创业的不同定义，时至今日，具有代表性的主要有以下几种观点。

(1) 奥地利经济学家熊彼特 (Joseph A. Schumpeter) 认为，创业是实现创新的过程，这个创新过程主要包括新产品、新工艺、采用新的生产原料、进入新的市场以及制度创新等。

(2) 荣斯戴特 (Robert C. Ronstadt) 认为，创业是一个创造增长财富的动态过程。这些创造财富的创业者要承担资产价值、时间承诺和提供产品或服务风险，这些产品或服务未必是新的或唯一的，但其价值是由创业者通过获得必要的技能与资源并对其进行配置来注入的。这一定义强调了创业者的基本职能。

(3) 史蒂文森 (H. H. Stevenson) 认为，创业是个人——不管是独立的还是在一个组织内部——不拘泥于当时掌握资源的限制而追踪和捕获机会的过程。这一定义指出个人追逐

机会的意愿、成功的信心是创业的重要因素。

(4) 拜格雷夫 (W. D. Bygrave)、霍弗 (C. W. Hofer) 认为, 创业是与机会的感知和组织的创建相关的所有功能、活动及行为。

(5) 法国经济学家萨伊 (J. B. Say) 认为, 创业就是把生产要素组合起来。创业者 (或企业家) 是冒险家, 是把土地、劳动力、资本等生产要素结合起来进行生产的第四个要素, 他们可以把经济资源从生产力和产出较低的领域转移到较高的领域。

(6) 美国管理协会认为, 创业是与新企业、小企业和家族企业的开创和管理有关的概念。

综合目前学术界和企业界的观点, 我们给出创业的定义: 创业是一个人或一个团队发现和捕获发展机会并由此创造出新产品、新服务或新型运作模式而实现其潜在价值的过程。创业者要付出大量的时间和精力, 并承担有关财务的、精神的与社会的压力和风险, 但可望获得较高的物质回报、个人成就满足感或相对独立自主的社会经济地位。

2. 创业的构成要素

创业包含创业者、创业机会、组织和资源这四个要素, 创业是这四个要素相互作用、相互匹配以创造价值的动态过程, 创造价值是创业的主要目的。创业者创业的个人动机不尽一致, 但成功的创业者主要是因为他们能为社会创造价值, 将商业机会转变为社会需要的产品和服务。大量事实证明, 成功的创业者往往是为了成就一番事业而创业, 那些极端自私、一心追逐权力和金钱的人, 很难保持长久的成功, 往往成为昙花一现的过客。

创业活动具体表现在以下四个方面:

(1) 创业是一个创造的过程, 要创造出有价值的新事物。在这一创造过程中, 创业的具体目标对象会因所在行业或选择领域不同而存在巨大差别。

(2) 创业需要贡献必要的时间, 付出极大的努力。要完成整个创业过程, 并创造出有价值的新事物, 往往需要花费大量的时间和精力, 不付出巨大的努力和艰辛是很难获得成功的。

(3) 创业面临较多的机会, 同时要承担相应的风险。在创业过程中会遇到各种各样的问题, 给创业者带来形形色色的风险, 如财务风险、市场风险以及社会风险等, 任何方面考虑不周或处理不当都可能造成创业的失败或损失。

(4) 创业在满足社会需要的同时, 也要给予创业者相应的回报。创业的回报包括金钱物质收益、个人满足感和独立自主的地位。对不少创业者甚至旁观者来说, 物质回报往往被视为创业成功与否的重要尺度, 但这不应是唯一的尺度。

创业过程一般包括以下步骤: 识别和评价创业机会; 拟订创业计划; 确定和获取创业资源; 管理成长中的企业; 收获创业价值。值得注意的是, 如今创业的范畴已经超出了早期企业创立的含义, 可以包括各类企业与组织, 涵盖各个阶段。因此, 创业可以发生于: 新企业和老企业; 小企业和大企业; 快速成长企业和缓慢成长企业; 私营部门、非营利部门和公共部门等。

1.1.2 创业的分类

创业按照不同标准, 可以分成许多不同的类型。按照创业动机, 创业可分为生存型创

业、机会型创业、生存加机会型创业；按照创业主体的不同，创业可分为大学生创业、农民创业、失业者创业、退休者创业、残疾者创业、辞职者创业、兼职者创业；按创业项目的性质分类，可以分为传统技能型、高新技术型、知识服务型 and 体力服务型等；按创业风险的类型不同，创业可以分为依附型创业、尾随型创业、独创型创业和对抗型创业；按创业的周期划分，可分为初始创业、二次创业与连续创业；按新企业建立的渠道不同，可以分为独立创业、脱离母体和企业内创业。

下面对比较重要的分类做进一步的分析和阐述。

1. 按新企业建立的渠道分类

(1) 独立创业。独立创业是指创业者个人或创业团队白手起家进行创业。独立创业可能出于多方面的原因，比如，发现了很好的商业机会，个人独立性强不愿受别人管制，失去原有工作或找不到理想的工作，对组织内部的官僚作风和个人发展前途感到无望，受他人创业成功的影响和激励等。

独立创业的过程充满挑战和刺激：创业者的想象力和能力可以得到最大限度的发挥，不必忍受单位中官僚主义的压制；创业者可以自由地施展才能和实现抱负，不会有人指手画脚和发号施令；创业者可以从多个方面接触社会，接触各类人物，从事各类工作，经历各种感受，而不是日复一日地从事单调、乏味的工作；创业者有可能在短时期内积累财富，奠定人生的物质基础，实现更高的发展目标。

万事皆有两面性，独立创业具有吸引人们的各种魅力的同时，其风险和难度也很大。创业者往往缺乏足够的资源、经验和支持。资源需要费尽周折去筹集，经验需要在成功与失败的实践中积累，来自各方的支持十分有限。

独立创业失败往往是多方面原因造成的结果，既有外部的原因，如经济不景气、竞争加剧等，也有内部的原因，包括财务负担过重、没有足够的现金流、缺乏经验、创业者团队的矛盾与冲突、陷入法律纠纷等。从大量独立创业失败的案例中，可以发现创业失败的主要原因往往来自两个方面：一是创业者对自己开发的新产品或服务以及进入的新领域缺乏了解，准备不足，一旦遇到挫折就应对无策，处置失当，从而导致失败；二是创业初期很容易取得的进展使创业者盲目乐观，变得自高自大和过于自信，把偶然性当成了必然性，继而进行盲目的脱离实际的战略决策，使企业迅速扩张，超出创业者的管理能力，导致管理失控，产品和服务质量迅速下降，亏损加大，企业从而陷入危机。

独立创业的风险也是多方面的。首先，创业者可能发现自己开办企业并不像想象的那么容易和顺利。与在大公司工作不同，创业者必须每日为企业的产品寻找出路来维持企业生存，否则很快就会被市场所淘汰。其次，小企业比较脆弱，当市场竞争变得激烈时，小企业就会首当其冲地受到冲击：产品和服务难找出路，融资变得十分困难甚至不可能；企业员工因前景悲观而纷纷外流；企业时刻面临被兼并的危险。从创业者本身来看，独立创业失败的风险可以归为创业者遭受意外事故、授权不当、资金滥用、计划与控制失调等。

独立创业本身还有多种形式，主要包括创新创业、从属型创业和模仿型创业。

1) 创新创业。创新创业是指创业者通过提供有创造性的产品或服务，填补市场需求的空白。

2) 从属型创业。从属型创业大致分为两种情况：一是创办小型企业，与大型企业进行协作，在整个价值链中，作为一个环节或者承揽大企业的外包业务。这种方式能够降低交易成本，减少单打独斗的风险，提升市场竞争力，还有助于形成产业的整体竞争优势；二是加盟连锁、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。

3) 模仿型创业。根据自身条件，选择一个合适的地点，或者进入壁垒低的行业，模仿别人成功的经营模式独立开办企业。这类企业往往投入较少，市场风险较小，在市场格局中拾遗补缺，但通过逐步的业务经验积累，也有可能寻找机会跻身于强者行列，创立自己有影响的品牌。

(2) 脱离母体创业。脱离母体创业是指公司内部的管理者、技术人员或职员从母公司中脱离出来，利用组织中的资源，新成立一个独立企业的创业活动。脱离母体的创业者往往拥有创业所需的专业知识、经验和关系网络，生产同原公司相近的产品或提供互补的服务。脱离母体也是一种常见的创业形式，这可能是创业者与管理层意见不和而分离出来，或者是创业者发现了商业机会而管理层不重视等原因促成，也有可能是在原公司一些管理人员的支持和鼓励下由创业者创建的新实体。脱离母体的频繁程度往往与产品所处的生命周期阶段和行业类型有关。当产品供不应求、竞争不激烈、市场空间很大时，也即产品处于生命周期的早期或新兴行业，此时预示着巨大的商业机会，更容易发生脱离母体的创业行为。

美国硅谷和北京中关村的发展就是典型的由一家公司裂变为两家、两家裂变为多家的例子。脱离母体创业能否成功，关键在于创业者筹集资金和组建团队的能力。寻求资金支持是脱离母体的创业者面临的最大挑战之一，因为离开资金支持，创业活动就难以起步和展开，所以创业者必须在筹集资金以及运用资金方面具有创造力。同时因为脱离母体的创业者往往只是某一方面的专家，最常见的是技术专家或营销高手，他们欠缺其他方面的管理技能，这就需要组建一个高效的创业团队来各尽其职、各显其能地进行创业活动。

(3) 企业内创业。企业内创业即在大企业内部创业，它是进入成熟阶段的企业为了获得持续增长和长久的竞争优势，并倡导创新以使其研发成果商品化，通过授权和资源保障等支持而进行的企业内部创业。现在的大企业已经不是创业热潮中的旁观者和被动的应对者，甚至非常知名的大公司也在积极地寻找和追逐新的、有利可图的创意和商业机会，这就是内部创业者要完成的工作。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的创业，企业的生命周期才能在循环中不断地得到延伸。

2. 按创业周期分类

(1) 初始创业。初始创业是人们理解的一般意义上的创业，也称一次创业，它着眼于企业的创立，是一个从无到有的过程。创业者经过市场调查，分析自己的优势与劣势和外部环境的机遇与风险，权衡利弊确定自己的创业类型，履行必要的法律手续，招聘员工，建立组织，设计管理模式，投入资本，营销产品或服务，不断扩大市场，由亏损到盈利这个过程就是初始创业。“一次创业”之初，大部分企业既不具备其他企业在已有市场上竞争所必需的资本优势，也难以从政府、金融部门获得资金支持，具备的优势往往只是一项或几项科技成果和所拥有的开发人才。因此，“一次创业”往往是科技知识的商业进入以及科

技成果的二次开发和商业应用。对“一次创业”的研究,主要是探索新企业创立的过程、方法及企业创立以后的生存机制。一次创业的目的是先求生存,再求发展,而求生存要靠良好的内外环境。所以在一次创业时,要与客户、银行、股东等方面建立良好的关系,企业才能够建立、成长和生存。一次创业往往应具有以下几个因素:

- 1) 要有独到的眼光。能够发现别人发现不了的机会。
- 2) 要有过人的胆量。有了机会还要勇于行动,才能抓住机会。机会随时可能出现,甚至就在自己的周围,关键是能否发现,发现之后能否有勇气抓住它。
- 3) 要有坚强的毅力。有毅力的人,才能坚定不移地把握机会,屡败屡战,愈挫愈勇,直到把机会变成现实。
- 4) 要有特有的资源或者能力。例如,与本地政府之间的关系,拥有别人所没有的专利,拥有大客户等。当拥有这些特有的资源或者能力时,企业一次创业将会比较顺利,并有更多超越别人的机会。

(2) 二次创业。二次创业是指企业创立并运行一段时间以后,随着环境的变化,企业建立合理的发展机制的过程,创业是一个动态的过程,伴随着企业全部的生命周期,如果把企业的生命周期分为投入期、成长期、成熟期和衰退期四个阶段,那么成熟期的再创业就是二次创业。进入“二次创业”阶段,企业就已经具备了一定的事业基础,取得了一定的经营经验,积累了一定规模的资产,具备了一定的竞争能力,但由于市场格局会不断发生变化,企业也可能面临新的竞争压力,面对更为强大的竞争对手。此时,企业必须提出新的发展思路,制定新的发展战略。总的来说,二次创业的目的是谋求新的发展。二次创业时期尽管也需要考虑生存问题,但考虑的重点是如何在原有基础上求得进一步发展。当企业有了品牌、产品有一定的市场占有率、拥有一定的融资渠道时,企业持续发展的关键是充分利用现有的条件,最大限度地发挥企业的内部潜力。

二次创业的成功需要依靠规范的管理,要重视持续创新。二次创业的因素之一靠的是“自我否定,持续创新”的企业精神。重视创新就要重视创新的三要素:人才、市场、资本。创新还要靠良好的资本运作来支持,否则创新就会失去保障。市场发展就是不断创新和淘汰的过程,只有永远保持活力、持续创新的企业家和企业,才能健康地生存和发展。二次创业是基于群体素质的创业,当企业发展到一定规模,并且运行良好时,企业如果想进一步发展,就要依靠整体素质的提高,以推动企业的高速运转,而要实现这一目的就要建立正确决策、规范管理、持续创新、齐心协力的体系。

(3) 连续创业。创业是一个动态的过程。初始创业体现的是从无到有,而通过把企业生命由原来所系的产品嫁接到另一种新产品上,由此产生二次创业;但任何新产品的生命都是有限的,还需要第三次创业甚至多次创业。进入第三次创业的企业往往有了较大的实力和规模,抗风险的能力比较强,其中一些企业走向了分权化、集团化。

1.2 创新及其与创业之间的关系

1.2.1 创新

1. 创新的含义

从经济学的角度来看,创新是指通过社会或市场的一项变革,能给使用者带来更大的利益,给社会带来更多的财富、更高的价值、更大的满足,或是改变资源的产出,改变资源对消费者的价值,使资源进一步满足消费者的需要。可见,只要是通过变革给社会、消费者带来更多的财富和利益,或者使现有资源生产财富的能力发生改变的行为,都可称之为创新行为。创新的内涵,一是创造,即创造新的价值、财富;二是改变或变革,促使资源产出的增加。

与创业的含义一样,对于创新的含义,不同的学者从不同的角度也给出了不同的定义。从英语的字面意思上看,创新源自拉丁文Innovare,其意思是“to make something new”。也有比较狭义的解释,认为创新过程就是技术创新,是将研发成果商品化的过程。

著名经济学家熊彼特认为,所谓创新,是指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。这种新组合包括5项内容:①引进新产品;②引进新工艺;③开辟新市场;④掌握新的原材料供应来源;⑤实现新的组织形式。其中前三项内容分别为产品创新、工艺创新、市场创新,也是对创业企业最有实际意义的创新。

著名管理学家德鲁克认为,将新的构想,通过新产品、新工艺及新的服务方式,在市场中得到有效的实现,并能够创造新价值的过程,就是创新过程。他强调创新是一个过程,而且强调创新要有市场效应,能够创造出被市场认可的新价值。

按照“企业制度三层次模型”,创新既可以是产品(服务)创新,也可以是营销模式创新,还可以是企业组织制度创新。在以上三个层面的企业创新中,产品创新和营销模式创新都有可能在已有的企业组织框架内进行,而它们与“创建企业”这种最终要涉及企业组织制度层面的创新有着本质的区别。正是这种区别,构成一般意义上的“企业家活动”和“创业活动”。

2. 创新过程的分类

创新过程是指如何将科研成果转化成商品的过程,它一般分为技术推动型与需求拉动型两种不同的模式。

(1) 技术推动型。技术推动型创新过程是先将科研成果变成产品,再通过市场营销变成消费者需要的商品。也就是说,从科研成果的转化作为出发点,一旦转化成功,再去开拓市场,遵循的是以下一条基本路线:基础科学—应用科学—设计试制—制造—销售。这类创新过程的风险在于产品是否被市场接受,因为在科研成果转化时,并没有经过充分的调研,而是在转化成功后再去开拓市场,所以风险比较大,成功的概率较低。这是科技人员创新经常采用的方式,实践证明,这种创新的做法,由于没有把握市场的脉搏,企业运作还是围绕着技术开发,即使科研成果转化为商品,还需要漫长的市场开拓与推广过程,

企业可能因缺乏资金或市场推广人才而陷入困境。

(2) 需求拉动型。这种类型的创新过程遵循的路线是：市场需求—销售—发明—制造—生产，即根据市场消费者的需求，利用已有的科研成果与技术来开发产品以满足需要，并为企业创造利润，这类创新过程通常发生在一些小型技术行业。这种模式由于对市场有充分的了解，根据市场需求再去开发新产品，并把科研成果转化为贴近市场的新产品，所以风险较小。对于没有创业经验的人来说，需要经过学习、摸索，应尽量用这种模式创新。

两种创新活动原来都是按照线性模型展开的，所有活动都在一个企业的内部完成。但是，由于知识经济和经济全球化，现在很少企业具有开发复杂技术产品和成功销售产品或服务所必需的所有能力，因此企业必须在多个领域实行跨企业、跨部门的协作，以此来发掘人才和技术潜力。不但中小企业进行技术创新需要进行合作，即使是大公司，在进行技术创新时，往往也采取建立战略伙伴关系的方式。现在的企业，在产品的设计、开发和生产方面越来越多地需要供应商的参与，把企业、大学和研究所联系到一起的网络正在成为各个产业部门创新思想的重要源泉。通过技术创新伙伴关系的建立，可以获取新的、互补的技术，获得协同的经济效果，分散风险，促进与供应商和用户的联合研究开发，从互补资产和知识利用的结合中加快学习过程，降低交易成本，克服市场进入壁垒。

1.2.2 创业与创新的关系

由创新与创业的含义可以看出，创业与创新有着密切的联系。创新是创业的手段，创业者只有通过创新，才能使所创立的企业生存、发展并保持持久的生命力。早在20世纪初期，熊彼特就提出了创业的创新理论，在他看来，经济发展是一个动态过程，关键在于“创新”，他认为在静态情况下，经济发展缓慢，企业的总收入等于总支出，管理人员不能算企业家。创新理论具有以下特点：

(1) 经济发展关键在于创新。生产技术的革新和生产方式的变革是经济发展的根本保证。任何一个只有单一品种产品的企业，随着时间的推移，必然会经历成长、发展、停滞到衰退，只有不断地进行生产技术革新和再创造，才能永远处于成长和发展阶段。

(2) 经济发展依靠的是创新型变动，而不仅是人口、资本、工资、地租、房价等方面的变动。

(3) 当管理者有创新能力时，才能成为企业家。企业家在经济发展中有独特的作用。

在经济全球化、信息网络化、竞争国际化的新形势下，自主创新是创业企业立足市场的根本，是推动创业企业发展的无形力量。一个企业拥有多少自主品牌，是衡量其发展水平的重要指标，也反映了创业企业发展的水平。在现代经济中，创业企业必须进行有效的自主创新，从而获得自主品牌，自主品牌的获得是指企业通过自身的努力和探索产生技术突破，并在此基础上依靠自身的能力，系统地推进创新的后续环节，从而达到技术创新成果的商品化和产业化，进而实现技术创新利润和价值的创新活动。自主创新所需要的核心技术来源于企业内部的技术突破，是企业依靠自身力量，通过独立研究与开发而获得的具有自主知识产权的技术系统。

可以用图1-1来说明创新与创业之间的关系：

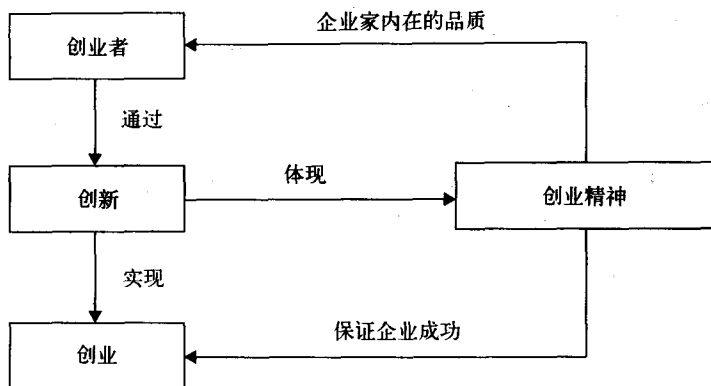


图1-1 创新与创业之间的关系

图1-1说明，创新是创业者实现创业的核心，创业者通过创新实现创业，而且创业者要通过创新体现创业精神，如果没有创新，整个创业的链条就会断裂，而创业精神既是创业者必须具备的品质，是创业者的一种内在品质，也是创新的一种具体表现。

1.3 创业者与企业家精神

1.3.1 创业者的含义

我们把创业者定义为，具有创业精神，开发并拥有或部分拥有至少一个新企业，能够将经济资源从低生产力领域向高生产力领域转移的人。法国经济学家萨伊曾说：“创业者能够将经济资源从生产力低的地方转移到生产力高、产出多的地方。”创业者并不完全等于企业家，从外延来看，创业者除了搞实业以外，还可以包括事业单位、社会团体、政府；从内涵来看，创业者要进行的创新过程有许多特殊问题要解决，创业者必须具备一些特殊品质和知识。美国对创业者的定义是：“开创自己崭新小企业的人。”这里的崭新指的是创造出新的产品、新的消费者需求、新的管理、新的技术、新的企业模式、新的价值、与众不同的东西等。

随着创业的发展，现代社会的创业者在创业过程中与传统的创业者已经大不相同，主要体现在以下几个方面：

(1) 筹措资金的方式不同。传统创业者通常自行筹措资金，自有股权占到100%；而现代创业者，大部分通过风险投资或其他投资者来筹措资金，有时创业者的资金不及总资金的20%。

(2) 创业管理的方式不同。传统创业者比较注重苦干实干，稳健成长；而现代创业者除了必须具备传统创业者的条件外，更注重创业管理，如创业机会的掌握、创业策略的拟定及实施。

(3) 创业理念的不同。传统创业者注重追求利润，而现代创业者追求利润已经不是唯一的目标，他们更加追求成就与实现自我的目标。有很多人放弃高薪的公司经理人职位，