

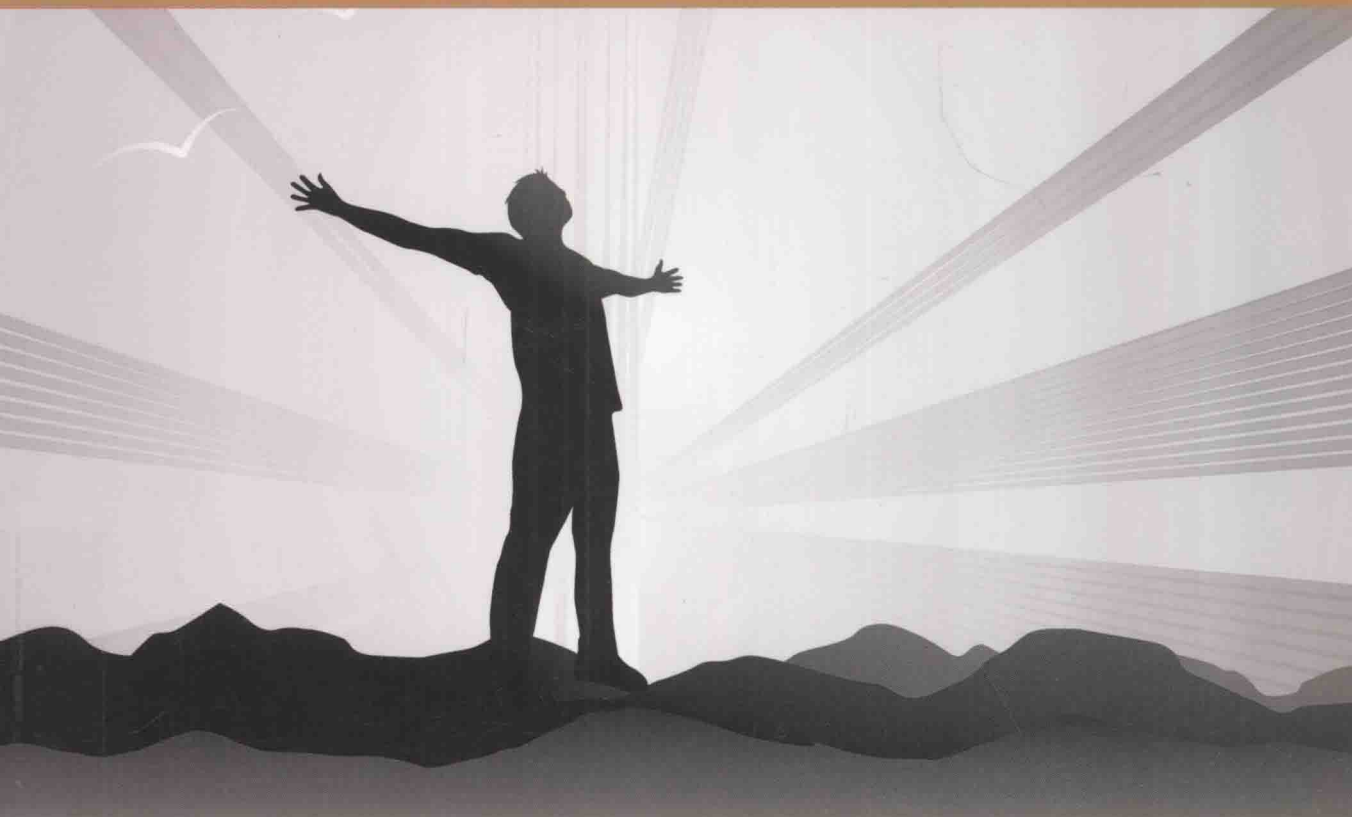


普通高等教育“十二五”规划教材

DAXUESHENG CHUANGYE GUANLI

大学生创业管理

初宇平 刘万兆 李学东◎编著



北京邮电大学出版社
www.buptpress.com



普通高等教育“十二五”规划教材

大学生创业管理

初宇平 刘万兆 李学东 编著

北京邮电大学出版社
· 北京 ·

内 容 简 介

本书内容遵循创业企业自身的生命周期规律,按照“准备—创立—经营—创新”的逻辑,进行安排框架机构。全书详细介绍了企业的产生、发展、创新等一系列过程,内容包含创业者和创业团队、创业机会、创业资源、企业的法律形态及法律责任、企业选址、企业设立、创业资金筹集、企业战略管理、企业营销管理、企业生产运作管理、企业人力资源管理、互联网创业以及大数据时代下的大学生创业等。其中,互联网创业和大数据时代下的大学生创业两部分内容是从行业的角度,阐述当前环境下大学生创业的趋势。有利于大学生把握新时期的创业机会、掌握新时期创业规律。本书理论完善,同时注重实践性。每章都编写了引导案例和教学案例,提高学生对知识的灵活掌握和运用能力。

本书适合高等院校各专业的本科生,也适合 MBA 学员学习,还可作为希望了解创业过程和创业知识的社会在职人员的参考读物。

图书在版编目(CIP)数据

大学生创业管理 / 初宇平, 刘万兆, 李学东编著. -- 北京: 北京邮电大学出版社, 2015. 8

ISBN 978-7-5635-4442-4

I. ①大… II. ①初… ②刘… ③李… III. ①大学生—职业选择—研究②企业管理—研究

IV. ①G647.38②F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 176042 号

书 名 大学生创业管理

编 著 初宇平 刘万兆 李学东

责任编辑 刘国辉

出版发行 北京邮电大学出版社

社 址 北京市海淀区西土城路 10 号(100876)

电话传真 010-82333010(发行部) 62282185 010-82333009 62283578(传真)

网 址 www.buptpress3.com

电子信箱 ctrd@buptpress.com

经 销 各地新华书店

印 刷 中煤涿州制图印刷厂北京分厂

开 本 787 mm×1 092 mm 1/16

印 张 18

字 数 461 千字

版 次 2015 年 8 月第 1 版 2015 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5635-4442-4

定 价: 45.00 元

如有质量问题请与发行部联系

版权所有 侵权必究

编 委 会

主 任 初宇平

副主任 刘万兆 李学东

委 员 （按姓氏笔画排序）

王文鹏 王 琳 安 峰

沈烈志 宋 伟 陈尔东

金玉然

前 言

2015 年上半年,国家对创业的关注达到了史无前例的高度。2015 年 3 月 2 日,国务院出台了《关于发展众创空间推进大众创新创业的指导意见》(国办发〔2015〕9 号),提出:以营造良好创新创业生态环境为目标,以激发全社会创新创业活力为主线,以构建众创空间等创业服务平台为载体,有效整合资源,集成落实政策,完善服务模式,培育创新文化,加快形成大众创业、万众创新的生动局面。

2015 年 5 月 4 日,国务院出台了《关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》(国办发〔2015〕36 号),提出了 2015 年起全面深化高校创新创业教育改革的目标和措施。

2015 年 6 月 11 日,国务院又出台了《关于大力推进大众创业万众创新若干政策措施的意见》(国发〔2015〕32 号),提出:深入实施大学生创业引领计划,整合发展高校毕业生就业创业基金;引导和鼓励高校统筹资源,抓紧落实大学生创业指导服务机构、人员、场地、经费等;引导和鼓励成功创业者、知名企业家、天使创业投资人、专家学者等担任兼职创业导师,提供包括创业方案、创业渠道等创业辅导;建立健全弹性学分制管理办法,支持大学生保留学籍休学创业。

大学生是社会上相对精英的群体,是大众创业、万众创新的主力军,是带动社会经济发展的中坚力量。政府的引导、社会的责任、历史的规律对高校创新创业人才培养提出了紧迫的要求。在这样的背景下,我们整合学校优势资源,编写了《大学生创业管理》一书。

本书涵盖了创业相关的重要理论知识。围绕“准备—创立—经营—创新”的基本框架,将各类理论知识有机镶嵌其中。演示了一个企业由“如何产生”到“如何经营”、“如何创新”一整套创业流程。同时,关注当前情境下创业的时代特征,即引入了互联网创业和大数据创业内容,完善了创业管理内容。

本书共包含四部分内容:准备篇、创立篇、经营篇和创新篇。在准备篇中,第 1 章和第 3 章由刘万兆编写,第 2 章由陈尔东编写,第 4 章由沈烈志编写。在创立篇中,第 1 章由刘万兆编写,第 2 章由李学东编写,第 3 章由宋伟编写。在经营篇中,第 1 章和第 2 章由沈烈志编写,第 3 章和第 4 章由安锋编写。在创新篇中,第 1 章和第 2 章由金玉然编写。最后,由初宇平进行统稿。

由于编者水平有限,本书如有不足之处,请广大读者批评指教。

编著者
2015 年 4 月

目 录

第一篇 准备篇

第 1 章 创业概述	1
【学习目标】	1
【引导案例】	1
一、创业活动及其本质	2
二、创业的要素和过程	9
三、创业的类型	12
四、创业思维	18
【本章小结】	18
【本章习题】	19
【本章案例】	19
第 2 章 创业者和创业团队	21
【学习目标】	21
【引导案例】	21
一、创业者	21
二、创业团队	29
【本章小结】	36
【本章习题】	36
【本章案例】	37
第 3 章 创业机会	39
【学习目标】	39
【引导案例】	39
一、机会、创意与创业机会	40
二、机会识别	44
三、评价创业机会	51
【本章小结】	54
【本章习题】	54
【本章案例】	55
第 4 章 创业资源	58
【学习目标】	58
【引导案例】	58
一、创业资源概述	58
二、创业资源的重要性	62

三、创业资源的获取	64
【本章小结】	66
【本章习题】	67
【本章案例】	67

第二篇 创立篇

第 1 章 企业的法律形态及法律责任	69
【学习目标】	69
【引导案例】	69
一、企业的类型及组织形式	69
二、企业的创立	75
三、法律环境和创业者的责任	76
【本章小结】	79
【本章习题】	80
【本章案例】	80
第 2 章 企业选址	82
【学习目标】	82
【引导案例】	82
一、正确选址的重要性	83
二、商圈调查	85
三、选址的基本方法	86
四、取得经营场地	87
五、常见店铺的选址	89
【本章小结】	89
【本章习题】	89
【本章案例】	90
第 3 章 企业设立	91
【学习目标】	91
【引导案例】	91
一、企业名称登记	92
二、行政许可批准	95
三、验资	97
四、获得营业执照	97
五、刻制公章	100
六、办理企业组织机构代码证	101
七、办理对外经营资格证	102
八、办理税务登记	102
九、开立基本账户划资	104
十、办理统计登记	104
十一、办理社会保险登记	104

【本章小结】	105
【本章习题】	105
【本章案例】	105
第4章 创业资金筹集	106
【学习目标】	106
【引导案例】	106
一、融资的基础知识与现状评估	107
二、创业融资的主要渠道与方式	110
三、创业融资与投资的策略	113
四、大学生创业融资中应注意的问题	118
【本章小结】	122
【本章习题】	122
【本章案例】	123
第三篇 经营篇	
第1章 企业战略管理	125
【学习目标】	125
【引导案例】	125
一、战略综述	126
二、环境分析	130
三、SWOT 分析法	142
【本章小结】	144
【本章习题】	144
【本章案例】	145
第2章 企业营销管理	146
【学习目标】	146
【引导案例】	146
一、市场营销概述	146
二、市场营销战略	150
三、市场营销组合策略	154
【本章小结】	180
【本章习题】	180
【本章案例】	181
第3章 企业生产运作管理	184
【学习目标】	184
【引导案例】	184
一、生产运作管理概述	185
二、企业选址	187
三、生产过程的组织	189
四、生产计划	195

五、网络计划技术	198
【本章小结】	205
【本章习题】	205
【本章案例】	205
第4章 企业人力资源管理	207
【学习目标】	207
【引导案例】	207
一、人力资源管理概述	208
二、人力资源规划与预测	212
三、工作分析	217
四、员工招聘与甄选	219
五、绩效管理	226
六、薪酬管理	231
七、员工培训与职业生涯管理	233
【本章小结】	238
【本章习题】	238
【本章案例】	238

第四篇 创新篇

第1章 互联网创业	242
【学习目标】	242
【引导案例】	242
一、互联网创业的基本理论	242
二、我国互联网创业的发展历程	245
三、大学生互联网创业	247
【本章小结】	250
【本章习题】	250
【本章案例】	250
第2章 大数据时代下的大学生创业	252
【学习目标】	252
【引导案例】	252
一、大数据的基本理论	252
二、大数据时代下的大学生创业	254
【本章小结】	256
【本章习题】	256
【本章案例】	256
附录 关于创业计划书的写作	258
一、创业计划概述	258
二、创业计划书的编制	260
三、创业计划书的内容体系	262
参考文献	276

第一篇 准备篇

第1章 创业概述

【学习目标】

通过本章的学习,了解创业活动存在的普遍性以及创业活动的特殊性,掌握创业的本质以及与创新的关系,掌握创业要求以及创业活动过程,熟悉创业的类型。

【引导案例】

楼汪聪:温州大学生在校创业,年销售额400万,毕业买宝马

楼汪聪,1992年出生的义乌普通青年,温州医科大学学生。大一时,他“夸下海口”,要在大学期间赚钱买辆奥迪。就在毕业的前几天,他买下了一辆宝马。这是青年逆袭的励志案例,是草根奋斗的创业故事。

楼汪聪是温州医科大学2011级应用心理学大四学生。作为学校创业园里最成功的创客之一,至2015年,他成立了三家网店,2014年销售额就达400万元。

同学们常揶揄楼汪聪为“楼老板”,在辅导员朱蓓蕾的眼里,“楼汪聪是个有担当的年轻人”,而楼汪聪说,自己只是特别能吃苦。

兼职无数,他扬言大学期间买奥迪

大一的时候,楼汪聪兼职当服务员,他跟一起兼职的同学说他大学的目标就是买一辆奥迪,“我当时在小酒吧里打工,老板人很好,开着一辆很好看的奥迪,我就想着说有一天自己也赚钱买一辆奥迪车”。

听到楼汪聪的“豪言”,当时同学笑他吹牛,但是很快就知道楼汪聪是玩真的。从大一一开始,楼汪聪的生活就是“不在去课堂的路上,就在去兼职的路上”。楼汪聪干过的工种类型很多:酒吧服务员、辅导站老师、销售员、发传单、摆地摊、淘宝客服,还拿下了温州医科大学电信的校园总代理等。“实话说,有些工作真的挺苦的,但是因为没钱啊,总不能这么大了还跟妈妈要钱吧”,父亲早年离世,跟着母亲长大的楼汪聪比同龄人更加成熟和懂事。

“我妈总说,吃得苦中苦,方为人上人。”这句有点俗气的励志名言,或许楼汪聪悟出更多。在他读大学的时候,母亲在家乡一所学校从事保洁工作。母亲的含辛茹苦让楼汪聪很是心疼,他创业最初的想法就是减轻母亲的压力,自己承担大学期间的开销。

除了肯吃苦,楼汪聪还特别擅长发现商机。在看到校园里常有各种比赛,大量同学需要租赁正装,他就此嗅到了商机,开始了自己的草根创业之旅。2012年夏天,他成立了“梦翼工作室”,利用大一兼职积攒的一点钱开启了服装租赁生意。“梦翼”开始收罗各种舞蹈服、礼服,随后从义乌进文化衫卖,由于款式新、价格公道,好口碑给他带来了很多的生意。

从线下到线上一年的销售额 400 万

温州医科大学鼓励学生在学习之余进行创业,特地开辟了创业园。楼汪聪申请成为其中一名创客。

在大二的时候,啥都没有的楼汪聪正愁着租不到工作室做文化衫生意之时,遇到来自金华的女同学滕楚雯,滕楚雯当时已经申请了一个工作室,楼汪聪希望租她半个店面。

随着文化衫生意越做越大,楼汪聪的“胃口”也越来越大。大三的时候,他将文化衫的生意发展到淘宝,生意红红火火。楼汪聪说:“文化衫生意现在已经上正轨,一个月销售额几十万元应该没问题。”

去年,楼汪聪把文化衫卖到天猫,2014年10月份,又跨界开了金华火腿天猫店,2015年3月份开了即食食品天猫店。短短几个月,光金华火腿的销售额就在天猫同类排行中排到第五。“去年几家店的营业额收入应该有400万元,文化衫占一半。今年应该会更加多一点。等线上生意都稳定后,我们想发展一点线下的产业,在线下自己开店。”楼汪聪如此盘算着未来。

当今时代,无需列举大量的数据也会感受到创业的重要性,创业型企业家们经常在改变人们的生活方式。但人们应该思考,全球性的创业热潮为什么能够兴起,且有愈演愈烈之势?其根本原因是人类社会从工业社会向信息社会转型,创新和速度等替代了稳定性好秩序等成为竞争优势的重要来源,全球化、信息技术等因素促使个体的创造性得以发挥,《世界是平的》、《第三次工业革命》、《大数据》、《梦想社会》等一系列的著作都在解释我们当今所处的社会。创业已经成为工商管理学科的重要研究领域。

一、创业活动及其本质

(一) 创业是长期且普遍存在的社会现象

创业是长期存在的社会现象,只是人们在很长时间里并不知道他们在从事创业活动。后来,人们注意到这个相对特殊群体的存在,并逐渐称其为企业家,观察企业家的行为,形成对创业活动的基本认识。随着社会的变迁,对企业家及其创业活动的认识也在不断深化。

企业家一词源于法语“entrepreneur”,最初的含义是“承担”(to undertake),最早见于16世纪,指的是参与军事征战的人。18世纪初,法国人又将该词用于从事探险活动的人。1755年,法国经济学家坎特龙出版了一本名为《一般商业之性质》的著作,以不确定的价格售出商品。坎特龙把每一个从事经济行为的人都称为企业家,因为这些人是不能按固定的价格买卖的,他们要面对不确定的市场而承担风险。这应该是经济领域对创业的最早描述,从此创业就和风险紧密地联系在一起。18世纪后期,重农学派的经济学家如魁奈和鲍杜,把从事农业栽培的人称为企业家。他们认为,唯有土地是社会产品的来源,从事农业的企业家是至关重要的。这样,他们第一次把企业家与产业联系在一起,并将其含义由“承担风险”扩展到“承担风

险”和“创新”两个方面。

到19世纪初,企业家的含义又从农业扩展到工业以及整个经济活动中。萨伊在其1803年出版的《政治经济学概论》和1815年出版的《政治经济学精义》中指出,企业家是“将一切生产手段(劳动、各种形态的资本或土地等)组合起来的经济行为者,是在作为使用生产手段的结果(产品)的价值中,能够发现有可供使用于扩大总资本,并可用于支付工资、利息或地租以及归属自己的利润的人”。“他必须预见特定产品的需求以及生产手段,必须发现顾客,一言以蔽之,必须掌握监督与管理的技能”。“在如此复杂的活动过程中,必须克服许多困难,必须压制住许多忧虑,必须开动脑筋想出许多方法。”很明显,萨伊认为企业家是那种具有判断力、忍耐力等特殊素质以及掌握了监督和管理才能的人。

现代意义上的企业家的出现,与生产力和商品经济的巨大发展,以及股份公司的形成有密切联系。19世纪70年代后期,美国经济学家首先探讨了与资本所有者不同的企业家独有的职能。如沃克强调资本家只能提供资金并以利息的形式取得报酬,企业家则有效地管理企业,他们以利润为报酬,两者有本质区别;康蒙斯则认为,承担风险的企业家所得到的利润是利润的一种形式,它取决于企业家的能力和所承担的风险,是暂时、可变的;而克拉克则把企业家的利润看成是扣除利息和地租的剩余,它的取得是由于企业家把技术、经营或改善组织应用于经济过程。

真正较透彻地认识企业家的职能和作用的是在哈佛大学任教的奥地利经济学家约瑟夫·熊彼特。他在其1912年出版的《经济发展理论》和1950年出版的《资本主义、社会主义和民主主义》等著作中,不仅将企业家提高到“工业社会的英雄”、“伟大的创新者”的高度,而且强调企业家的职能是“创造性破坏”,“企业是实现新的生产要素组合的经营单位,而企业家是现实生产要素组合的人”。这种组合,并不是对原有组合方式的简单重复,而是一种创新。通过这种重新组合,建立新的企业生产函数,从而引起社会经济的连续变化,推动社会经济的发展。

20世纪80年代初期,人类社会从工业社会进入信息社会,信息技术的普遍应用、全球化进程的加快等为创业活动提供了更有利的环境,新的商业模式不断涌现,资源和生产要素更加便捷和快速地予以组合,技术、产品以及管理创新层出不穷,机会和创造成为商业活动的核心内涵,人们对创业的理解也更加概括和具有普遍意义。比较典型的描述来自哈佛大学教授史蒂文森(H. Stevenson),他把创业解释为不在拘泥于资源约束的前提下,追逐机会并创造价值的过程。创业意味着新的经济活动,能够带来市场的变革。经济学家卡森提出,“企业家是擅长对稀缺资源协调利用并作出明智决断的人。他是一个‘市场的创造者’,他的报酬是一种剩余权益,而非合约收入”。

最近,人们从经济与社会发展的高度理解创业,认为创业通过向顾客提供利益来创造价值,是提升社会价值的重要途径。创业活动能够提供就业机会,能够推动创新,促进经济发展和社会安定,也是个体或者组织取得竞争优势的重要手段。

(二) 创业活动的特殊性

创业至少有两层含义。一是活动,主要指创业者及其团队为孕育和创建新企业或新事业而采取的行动,扩展开来,可以包括新企业的生存和初期发展(见图1-1-1);二是精神,也可以叫作企业家精神,主要指创业者及其团队在开展创业活动中所表现出来的抱负、执著、坚忍不拔、创新等品质以及一些相对独特的技能。

创业活动本身属于商业活动范畴,也是一种普遍存在的社会现象。人们经常从精神层面谈论创业活动,一个重要的原因是创业这种商业活动具有较强的特殊性。

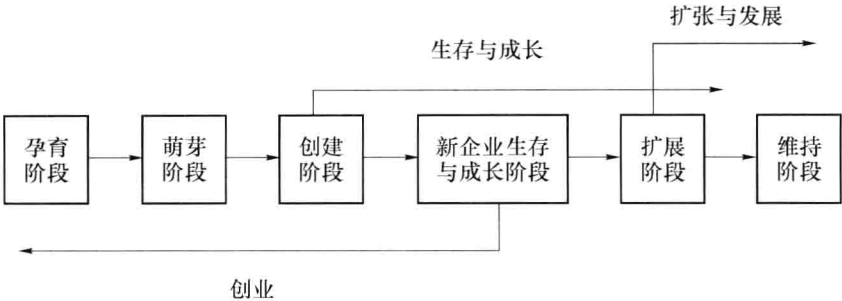


图 1-1-1 企业生命周期前端的创业活动

1. 创业活动较强地依赖创业者及其团队的个人能力

管理学科产生的主要驱动力量是集体活动的存在和需求,管理的研究对象主要是组织活动。大公司和相对规范的经营管理工作要靠组织的力量来完成。创业活动则不同,特别是初期的创业活动更多的靠个人的力量和智慧。长期以来,一种普遍存在的认识是:创业成败主要取决于创业者的个人禀赋,一些客观事实也印证了这一点。柳传志之于联想、比尔·盖茨之于微软等,都是如此。尽管这样的创业会给企业发展带来一些问题,但创业者对创业活动的重要性甚至决定性作用是客观存在的,今后很长一段时间仍将如此。目前,学术界争论甚至驳斥创业成败取决于创业者天赋的论断,不是否定创业者的作用,而是关心创业者所具有的技能是不是天生的,能否学习和后天培养。

2. 创业活动是创业者在资源高度约束的情况下开展的商业活动

大多数创业者都经历了“白手起家”的过程,如果一个人拥有丰富的资源,也许他就失去创业的动力了。其实,从区域的情况看,也具有这样的特点,创业活跃的地区往往不是资源丰富、交通便捷的地区,创业活跃的温州恰恰资源贫瘠、交通不方便。为什么会这样?原因是多方面的。创业经常是变不可能为可能,大家都认为不可能,自然也就不愿意提供资源给创业者。个人和单一的组织所拥有的资源总是有限的,创业者在创业初期所能筹措到的资源也是有限的,不得不白手起家。由于资源的限制和约束,创业者经常要寻找那些不需要大量资源投入的机会开展创业活动,结果是大多数创业活动注册资本都不很高,甚至很少资金可以启动。创业活动的这一特点带来了完全不同的结果:有的创业者因为资源约束干脆形成了自力更生的个性和习惯,长期不向银行贷款并以此感到自豪,极大地约束了事业的发展;有的创业者为了摆脱资源约束的困境,积极寻求资源获取渠道和整合手段创新,探索出创造性整合资源的新机制,成为创业成功的重要保证。

3. 创业活动是在高度不确定性的环境中开展的商业活动

这也是最突出的特点。中国改革开放本身就是典型的创业活动。回顾改革开放历程,“摸着石头过河”、“不管黑猫白猫,抓住老鼠就是好猫”这两句话应该说给人们的印象最为深刻。在微观层面的创业活动,许多也是这样开展的。为什么要这样做,而不是按照明确的目标有计划地开展创业活动?因为创业者要面对高度的不确定性,这主要表现在如下几个方面。

(1) 颠覆性、创造性和混乱的状况难以计划和预测。计划和预测只能基于长期的、稳定的经营状况和相对静止的环境,这些条件是创业者及其新创企业所不具备的。创业是开拓新事

业的过程,未来很多都不可知,即使有过创业经历的创业者,也不可能直接将过往的经历简单复制到新的环境之中。当然,大公司所面临的环境也是不确定的,但由于资源约束等多方面的原因,创业所面临的环境不确定性更强。何况很多创业活动的目的就是挑战现行的经营模式、开发突破性的创新、扩展新市场。

(2) 谁是顾客、顾客认为什么有价值等都是未知数。创业存在的必要性是借助向顾客提供利益来创造价值,离开顾客谈创业没有任何意义。然而,顾客需要什么并不清晰。亨利·福特借助汽车的制造和销售可以说改变了世界,他回忆说:“如果当年我去问顾客他们想要什么,他们肯定会告诉我需要一匹速度更快的马而不是汽车。”苹果公司的创始人乔布斯的认识更加透彻,他指出:消费者没有义务去了解自己的需求,消费者只知道自己的抽象需求,比如好吃的、好看的、舒服的、暖的、冷的、好的、坏的等。需要把抽象的需求具体化,把潜在的需求显现化。著名管理学家彼得·德鲁克强调企业唯一正确的定义是创造顾客需求的组织。

(3) 模糊性和速度变化。创业活动的结果经常不可知,当面临多个方案需要选择,而每个方案出现的结果不确定、发生的概率也不清楚的情况下,严格地说无法做出科学的决策。不确定性还表现为“不连续性”,今天并不是昨天的延续,不连续性在现实中经常表现为速度变化。

不确定性是客观存在的,也和主观认识有关。同样的市场环境条件,有长期生产经营经验的企业会认为市场比较成熟,容易掌控;对于新进入市场的新手,可能会觉得无所适从。面对不确定的环境,成功的创业者通常要积极地承担风险而不是设法规避风险,他们利用而不是规避偶然事件,快速行动、善于学习、注重合作和联盟应对不确定性环境。大公司在研究战略时会考虑五年甚至更长的目标,对创业者来说,一年的想法也许就是真正意义上的战略。

创业活动的独特性使创业者的决策不同于既有企业的管理决策。既有企业的市场是已经存在的,并且有现成的资源、网络和顾客,而创业者在这些方面几乎都要从零做起。弗吉尼亚大学副教授塞萨里·萨拉维斯的研究成果对了解创业活动的特殊性很有帮助(见表 1-1-1)。

表 1-1-1 创业活动的行为逻辑

	既有企业或通常的行为逻辑	创业活动的行为逻辑
对未来的认识	预测:把未来看成过去的延续,可以进行有效的预测	创造:未来是人们主动行为的某种偶然结果,预测是不重要的,人们要做的是如何去创造未来
行为的原因	应该:以利益最大化为标准,通过分析决定应该做什么	能够:做你能够做的,而不是根据预测的结果去做你应该做的
采取行动的出发点	目标:从总目标开始,总目标决定了子目标,子目标决定了要采取哪些行动	手段:从现有的手段开始,设想能够利用这些手段采取什么行动,实现什么目标;这些子目标最终结合起来构成总目标
行动路径的选择	既定的承诺:根据对既定目标的承诺来选择行动的路径	偶然性:选择现在的路径是为了使以后能出现更多更好的途径,因此路径可能随时变换
对风险的态度	预期的回报:更关心预期回报的大小,寻求能使利益最大的机会,而不是降低风险	可承受的损失:在可承受的范围内采取行动,不去冒超出自己承受能力的风险
对其他公司的态度	竞争:强调竞争关系,根据需要对客户和供应商承担有限的责任	伙伴:强调合作,与顾客、供应商甚至潜在的竞争者共同创造未来的市场

资料来源:READ S, SARA SVATHY S D. Knowing What to do and doing what you know: effectuation as a form of entrepreneurial[J]. Journal of Private Equity, 2005, 9(1): 45-62.

(三) 创业的含义

创业是一种普遍的社会现象和人类活动,相信每个人都会觉得自己知道创业是什么。但如果要准确的定义,刻画出创业的本质和精髓,可能又是一件非常困难的事。

创业是一件普遍的活动,学者们给出的定义也多。考察各种定义中出现的关键词,频率最高的是:开始、创建、创造、新事业、新企业、创新、新产品、新市场、追逐机会、风险承担、风险管理、不确定性、资源或是生产方式的新组合等(见表 1-1-2)。

表 1-1-2 创业定义中包含的关键词

序号	对于创业定义的不同理解	出现频数	序号	对于创业定义的不同理解	出现频数
1	开始、创建、创造	41	10	价值创造	13
2	新事业、新企业	40	11	追求成长	12
3	创新、新产品、新市场	39	12	活动过程	12
4	追逐机会	31	13	既有企业	12
5	风险承担、风险管理、不确定性	25	14	首创活动、做事情、超前认知与行动	12
6	追逐利益、个人利润	25	15	创造变革	9
7	资源或是生产方式的新组合	22	16	所有权	9
8	管理	22	17	责任、权威之源	8
9	统帅资源	18	18	战略形成	6

注:表中只是列示了频数超过 5 的分析。

资料来源:Morris M, Lewis P, Sexton D. Reconceptualizing Entrepreneurship: An Input-output Perspective[J]. SAM Advanced Management Journal, 1994, Winter59(1):21-31.

表 1-1-2 中列出的一些关键词,基本上反映出创业活动不同侧面,追逐利润、价值创造、追求成长等是反映出创业的目标;追逐机会、创造变革、资源组合、管理及创造新企业或开发新事业等是实现目标的手段;风险承担、超前认知与行动、活动过程等是创业活动的属性。这也说明,可以从不同角度定义创业概念。

概括来说创业的定义有广义和狭义之分。狭义的定义就是创建新企业,英文经常用“start-up”一词。按照这样的定义,很容易区分一个人的工作是否存在创业。广义的定义把创业理解为开创新事业,英文中擅长使用“entrepreneurship”一词。任何一个极度不确定情况下,研发新产品或新业务的人都是创业企业家,无论他本人是否意识到,也不管是身处政府部门,获得风险投资的公司,非营利机构,还是有财务投资人主导的营利性企业,狭义的创业定义是广义创业的媒体。在创业活动日趋活跃以及对社会经济贡献越来越突出的今天,为了创业的本质,弘扬创业精神,更多的人倾向于广义的创业定义。

在一直以来的教学和研究过程中,我们比较了不少定义,总的来说,我们更欣赏于哈佛大学史蒂文森教授的定义,创业是不拘泥于当前资源条件的限制下对机会的追寻,将不同的资源组合以利用和开发机会并创造价值的过程。结合表 1-1-2 中列举的关键词,可以发现该定义集中体现创业所包含的关键要素,也容易体会到创业活动所具备的关键要素,包括识别机会、整合资源价值创造等。而且创业活动的主要特征,如资源高度约束,美中不足,该定义对环境不确定性不够关注。

（四）创业与创新

成功的创业离不开创新。微软开发了 Windows 操作系统,极大地方便了计算机的使用者,改变了计算机只能由少数人操作的状况,英特尔公司开发了 CPU,极大地加快了计算机的计算速度。每个成功的创业者都注重于创新,他们可能开发了新的产品和服务,他们可能开发了新的商业模式,也可能探索出新的制度和管理方式,从而获得成功。著名的经济学家熊彼特,曾经把创新作为创业者与创业精神放在一起进行讨论,可以看到两者紧密相关,很难隔离。

不管是否具有经济管理背景,很多人对创业的概念并不陌生,创新一直是人们关注的话题,现在人们更热衷于讨论创业,那么创新和创业有什么区别,是不是一回事。

谈到创新,人们普遍关心的一个重要问题是创新和发明的关系,而且经常容易把创新与发明、研究开发等技术活动混淆起来。创新与发明不同,发明是一个技术上的概念,其结果是发明一件新事物;创新则主要是一种经济术语,是将新事物新思想付诸实践的过程。美国小企业管理局对创新定义如下,创新是一种过程,这一过程始发于发明成果,重点是对发明的利用和开发,结果是向人们更好的理解创新与发明的区别。

其实,创新与发明之间不存在某种必然的联系。创新过程可以开始于发明,如将某种发明运用于生产过程,或将某种新的资源和现有的资源组合在一起,以便达到创新的预期目的,同时创新也可以根本不依赖于哪种特定的发明而仅仅是对目前的活动进行重新组合,同样也能达到创新的目标,创新和发明是两个根本不同的概念,正如熊彼特所说:“创新同发明是两种完全不同的任务,要求具有完全不同的才能,尽管企业家可能是发明家,就像他们可能是资本家一样,但他们之所以是发明家并不是由于他们的职能的性质,而由于是一种偶然的巧合,反之亦然。”

创新与创业之间的关系并不像发明与创新那么清楚,但仍然有差别。

首先创业与创新并不是完全等同的概念,有些创业活动主要是在模仿甚至在复制别人的产品、服务和经营模式,自身并没有什么创新,但也是在创业,这样的例子很多。创业更注重于财富创造,更加关注市场和顾客,创业更加注重商业化过程,更加表现为创新,并使之商业化,也可以表现为模仿并商业化,当然,基于创新的创业活动,更容易形成独特的竞争优势,也有可能为顾客创造和带来新的价值,进而更好地成长。

讨论发明创新创业概念之间的异同,并不是在做文字游戏,在与创业者接触的过程中,经常会遇见这样的情况,他们对自己的产品很自豪,经常沾沾自喜自豪的强调产品的技术性能如何好,对顾客不喜欢自己的产品感到不理解,很多具有技术背景的创业者更像是一位工程师,她们喜欢发明新东西,而忽视顾客的需求,他们不会从顾客的角度、价值创造的角度创新,成功的创业活动离不开创新、创新产品和服务创新、技术创新和制度创新和管理创新等。与创新相比,创业更强调机会、顾客和价值创造;从价值创造角度看,应更倡导战略导向的创业,创业导向的创新。

（五）创业导向

创业首先是为别人打工相对的,是自我雇佣,从这一角度看,个体户、街道两旁摆地摊的人都属于创业者,但创业显然并不单纯指自我雇佣,创业一词一定蕴含更广泛深刻的含义。150多年前,英国哲学家约翰·穆勒(John Stuart Mill)把创业也解释为:不断前进的欲望……为自身和他人的利益不断尝试和成就新事物。美国北岭加州州立大学管理系李明芳教授在一次报

告中,依据熊彼特等学者的著作,对创业做了这样的整理:变想法为具有潜力的机会,把一个概念卖给社会,整合平凡的资源,变现非凡的应用。

创业是很普遍的社会现象,每个人的身边都有创业者,比如很多人都有朋友是创业者,所以谈到创业和创业者都可以说出自己的感受和认识,但要用几句话概括创业的本质却又很困难,因为广义的创新概念的确有丰富的内涵,创业导向概念的提出和理解,对把握创业的本质非常有帮助,创业导向既是企业和个人开展创业活动的战略决策实现,也代表创业活动的观念体系和心智模式,还可以是一种文化。

创业导向概念的提出引起了国内外学者的广泛关注,是国内创业领域研究最为深入的问题之一,大家结合不同国家的实际情况尝试提炼创业导向的基本难度,围绕创业导向与企业绩效关系开展实证研究,共同认识到由创新超前行动、风险承担等维度所构成的创业导向在当下竞争激烈的环境下对提升企业绩效和竞争力所起到的积极作用,创业导向的研究吸收了创业研究的成果,也把创业研究成果积极推广到大公司和组织日常管理工作中,20世纪80年代以来,伴随着工业社会向信息社会的转型,成熟企业包括大公司,为了适应新的社会环境,积极开展组织和管理变革,追求创新灵活性、风险承担以及快速反应能力,把企业改造为创业导向性。

(1) 创新(innovative)。创业的本质在于创新,创新是展现创业精神的特殊工具,创业活动赋予新的能力,使它创造利润,创业精神的基础必须建立在有目的的创新上。创业之所以有风险,主要是因为所谓的创业者,只有少数人知道他们正在做些什么。在创业实践中,创新的形式多种多样,可以是新的技术,可以是针对顾客需求所提供新的商业解决方案,创新可以来源于新的法律规则,如目前政府推动低碳经济,为了达到相关的政策需求,企业会设法创新,可以来源于顾客的需求;创业企业越来越关注顾客需求,可以来源与技术进步,如网络技术普及带来的商业模式的巨大创新,也可以来自追逐于新的商业机会。

(2) 超前行动(proactiveness),也称先动性。行动速度快是创业活动的显著特点,从产生创意到创建企业,通常在很短的时间内完成,很少会耗费几年的时间,道理很简单,创业是机会导向的活动,把握机会对创业者至关重要,机会有很强的时效性,甚至有时转瞬即逝,即使有的机会不会很快消失,也容易被别人轻松地把握住。为了把握机会,创业者必须加快行动,速度是改变现实的重要力量,石头能够在水上漂的重要原因是速度;火箭能够摆脱地球的引力飞向宇宙也靠速度。速度快是许多创业者能够成功的法宝,大企业很少这样做,他们的决策要经过周密的调查计划,这并不是说大企业不把握机会,而是大企业 and 创业者关注的机会性质不同。超前行动在现实中的表现就是企业日益重视的快速反应能力,这样的快速反应能力或者针对市场需求,或者针对行业内的竞争对手。

(3) 风险承担(riks-taking)。风险承担并不是冒险,准确地说是低风险厌恶,虽然没有证据证明任何理性人,为了风险带来的利益而去寻找风险,但是有证据表明创业者们对风险有更多的包容性,并且在找到方法降低风险方面更具有创造性,创业者们总是比其他人更加适应动态变化(并不是特别明确的情况),创业者之所以与其他一般员工不同,在于他们要承担自己创业带来的不确定性与风险,创业导向强的企业通常具有承担风险性行为的特性,例如在市场上为了追寻高报酬的市场机会而不惜投入大量的资源承诺。

除了创新、超前行动和风险承担,有学者提出了创业导向的另外一些维度,如自主性(autonomy)与竞争积极性(competitive aggressiveness)等。创业导向还可能其他的维度,但创新、超前行动和风险承担是最为基本的维度,这已被许多国家学者研究所证明。