

全国高等学校学生信息咨询与就业指导中心组编  
全国高校就业创业指导课程特色教材课题研究成果

DAXUESHENG CHUANGXIN CHUANGYE ZHIDAO

# 大学生创新创业指导

李容芳 谢强 主编



电子科技大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

大学生创新创业指导 / 李容芳, 谢强主编. -- 成都:  
电子科技大学出版社, 2017.7

全国高校就业指导课程特色教材课题研究成果

ISBN 978-7-5647-4718-3

I. ①大… II. ①李… ②谢… III. ①大学生-创业-高等学校-教材 IV. ①G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 149032 号

大学生创新创业指导

李容芳 谢 强 主编

策划编辑 岳 慧 徐 波

责任编辑 徐 波

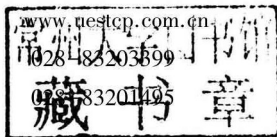
出版发行 电子科技大学出版社

成都市一环路东一段 159 号电子信息产业大厦九楼 邮编: 610051

主 页

服务电话

邮购电话



印 刷 山东鹏升印务有限公司

成品尺寸 170mm×240mm

印 张 15

字 数 319 千字

版 次 2017 年 7 月第 1 版

印 次 2017 年 7 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5647-4718-3

定 价 42.50 元

版权所有, 侵权必究

# 前 言

双创时代背景下，创新是时代的主旋律。党的十八大以来，以习近平同志为核心的党中央，把科技创新摆在核心位置，提出创新发展理念，颁布《国家创新驱动发展战略纲要》，实施创新驱动发展战略。中国计划 2020 年进入创新型国家行列，到 2030 年跻身创新型国家前列，到新中国成立一百年时建成世界科技创新强国，这一宏伟目标的实现必须全社会、全方位积极推进创新，其核心是进一步解放思想、进一步解放和发展社会生产力、进一步解放和增强社会活力。2015 年 5 月 4 日，国务院办公厅下发《关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》，要求各高校面向全体学生开设创新创业基础等方面的必修课和选修课，并纳入学分管理，这标志着中国的创业教育由精英教育向通识教育转变。早在 2013 年我校在云南省率先将《大学生创业基础教育》开设为校级平台必修课，为了适应新的教学要求，特组织编写本教材。

本教材由“公共部分”和“特色部分”组成。公共部分作为基础理论，适合全国高校学生及创业阅读；特色部分是云南省和昆明理工大学津桥学院的创业情况介绍，也可视为与其他高校经验交流的材料。本书关注学生创新创业能力结构的建构，旨在通过对基本知识、技能的阐述结合丰富多彩的案例培养学生创新创业的能力，实现以创新带动创业，以创业促进创新的丰富人生。主要包括创新创业与人生的关系、创业团队的组织、创业机会的识别与评价、创业市场的确定、创业资源的融合、创业风险的判断、创业计划书的设计、新企业的开办与管理、创业典型案例展示、创业环境分析等内容。

本书为全国高校就业创业指导课程特色教材课题《昆明理工大学津桥学院创业特色教材建设研究》(JC16183)，结合我校教学实际情况，本书由《大学生创业基础教育》课程负责人李容芳担任主编，于涛、何瑞为副主编。感谢负责书稿的组织与审核的专家组成员李家华、王艳茹、邓汉慧、褚萍、谢强、杨洪等的付出。本教材在编写过程中，参考、引用了大量的文献资料，得到了许多创业教育专家及企业家的指导，在此对各位专家表示由衷的感谢！并向为本书顺利出版付出辛勤劳动的出版社人员表示诚挚的谢意。由于水平有限，错误和不妥之处，敬请广大师生和读者批评指正。

编者  
2017 年 5 月

# 目 录

<b>第一章 创新创业与人生发展</b> .....	1
第一节 激发创新意识 .....	1
第二节 掌握创业知识 .....	6
第三节 实现创新创业人生 .....	13
<b>第二章 创业团队</b> .....	23
第一节 创业者 .....	23
第二节 创业团队 .....	30
<b>第三章 创业机会</b> .....	49
第一节 创业机会识别 .....	49
第二节 创业机会评价 .....	64
<b>第四章 创业市场</b> .....	75
第一节 创业市场确定 .....	75
第二节 创业市场竞争 .....	80
第三节 创业市场营销 .....	86
第四节 创业市场调查 .....	92
<b>第五章 创业资源</b> .....	99
第一节 创业资源概述 .....	99
第二节 创业资源整合 .....	105
第三节 创业融资 .....	112
<b>第六章 创业风险</b> .....	121
第一节 创业风险的类型和特点 .....	121
第二节 创业风险的防控 .....	129
<b>第七章 商业模式</b> .....	138
第一节 商业模式的内涵与本质 .....	138
第二节 商业模式的要素 .....	140
第三节 商业模式的设计与评估 .....	146

<b>第八章 创业计划</b> .....	156
第一节 创业计划书概述 .....	156
第二节 创业计划书的编写要求和主要内容 .....	159
第三节 创业计划书的编写 .....	168
<b>第九章 新创企业的开办与管理</b> .....	179
第一节 新企业开办 .....	179
第二节 新企业生存管理 .....	194
<b>第十章 昆明理工大学津桥学院创业案例</b> .....	208
<b>第十一章 本校本地区创业环境</b> .....	216
第一节 政府的创业政策 .....	216
第二节 学校的支持措施 .....	220
第三节 本校、本地区创业园介绍 .....	223

在《在动荡年代的管理》一书中认为创新的含义是有系统地抛弃昨天，有系统地寻求创新机会，在市场薄弱的地方寻找机会，在新知识萌芽时期寻找机会，在市场需求和短缺中寻找机会。任何使现有资源的财富创造潜力发生改变的行为都可以称之为创新。后来，许多研究者对创新又进行了研究，形成了一些不同的定义，如，创新是开发一种新事物的过程；创新是运用知识或相关信息创造和引进某种有用的新事物的过程；创新是对一个组织或相关环境的新变化的接受。由此可见，创新概念包含的范围很广，可以说各种能提高资源配置效率的新活动都是创新。其中，既有涉及技术性变化的创新，如技术创新、产品创新、过程创新；也可涉及非技术性变化的创新，如制度创新、政策创新、组织创新、管理创新、市场创新、观念创新等等。如今，“创新”两个字扩展到了社会的方方面面，比如理论创新、制度创新、经营创新、技术创新、教育创新、学习方法创新等等。

创新思维则是指以新颖独创的方法解决问题的思维过程，通过这种思维能突破常规思维的界限，以超常规甚至反常规的方法、视角去思考问题，提出与众不同的解决方案，从而产生新颖的、独到的、有社会意义的思维成果。创新思维的本质在于将创新意识的感性愿望提升到理性的探索上，实现创新活动由感性认识到理性思考的飞跃。创新思维是一种具有开创意义的思维活动，即开拓人类认识新领域，开创人类认识新成果的思维活动，它往往表现为发明新技术、形成新观念，提出新方案和决策，创建新理论。广义上，创造性思维不仅表现为做出了完整的新发现和发明的思维过程，而且还表现为在思考的方法和技巧上，在某些局部的结论和见解上具有新奇独到之处的思维活动。思路决定出路，创新思维是创造力发挥的前提，也是一个人、一个单位、一个地区、一个国家竞争的法宝。现在的社会比较突出了竞争，参与竞争就要靠点子、靠思路、靠特色、靠创新。因此，创新思维对培养高素质的人才非常重要。创新是开放性的，并不局限于发明全新的东西，旧的东西以新的形式出现或以新的方式结合也是创新。

## 案例 AN LI DA XUE SHENG CHUANG XIN CHUANG YE ZHI DAO

### 巧算灯泡体积

爱迪生年轻时，别人认为他缺乏科学知识，都不怎么看得起他。普林斯顿大学数学系毕业生阿普拉曾与爱迪生一起工作，常在卖报出身的爱迪生面前炫耀自己的学问。为了让阿普拉谦虚些，也为了让阿普拉对科学有真正的认识，爱迪生决定给他出个难题。

一天，爱迪生把一只玻璃灯泡交给阿普拉，请他算算灯泡体积是多少。在数学上，只有少数形状规则的物体的体积能很快计算出来，像正方体、长方体、球体、锥体等以及它们的组合体。有些物体的体积虽然能计算，但很复杂。某些形状不规则物体的体积，数学上是难以计算的。阿普拉拿着那个玻璃灯泡一看，灯泡是梨形的，心想：“虽然计算起来不容易，但还是难不住我！”

他拿出尺子量了又量，并依照灯泡的式样画了草图，然后列出密密麻麻的计

算式。尽管他算得非常认真，但这个灯泡的体积实在太难计算了，过了一个多小时，他也没算出来。

又过了一个多小时，爱迪生来看看他计算得怎样了，只见阿普拉还低着头列算式，根本没有快要完成的样子。爱迪生不耐烦了，他拿过玻璃灯泡，沉在洗脸池的水中，将灯泡灌满了水，接着将灯泡内的水咕嘟咕嘟地倒在量杯里，一看量杯读数，对阿普拉说，就是这么多毫升，问题解决了，阿普拉这才恍然大悟。

解决问题首先要选择正确的方法，而方法的选择要根据对问题的具体分析。阿普拉不作分析，一头钻进数学计算中，但爱迪生却选择了更简单的实际测量的方法。

（改编自《爱迪生巧算灯泡体积》，百度文库，网址：<http://wenku.baidu.com/view/51a69230580216fc700afd37.html?from=search>）

## 二、创新的基本类型

从经济角度分析，创新是生产要素的重新组合，其目的是获取潜在的利润。熊彼特认为，创新是一个经济范畴，可以把已发明的科学技术引入企业之中，形成一种新的生产能力。具体来说，包括以下五种情况。

1. 引入一种新产品，就是消费者还不熟悉的产品，或提供新的产品质量。
2. 采用一种新的生产方法，就是在有关制造部门中未曾采用过的方法。这种新方法并不需要建立在新的科学发现基础之上，可以是以新的商业方式来处理某种产品。
3. 开辟一个新的市场，就是使产品进入以前不曾进入的市场，不管这个市场以前是否存在过。
4. 获得一种原料或半成品的新的供给来源，不管这种来源是已经存在的，还是第一次出现的。
5. 实行一种新的企业组织形式，例如建立一种垄断地位或打破一种垄断。

国外的德布林咨询公司在研究了近 2000 个创新案例后，开发出“创新的十种类型”框架。<sup>①</sup>

赢利模式创新，指的是通过寻找全新的方式将产品和其他有价值的资源转变为现金。这种创新常常会挑战一个行业关于生产什么产品、确定怎样的价格、如何实现收入等问题的传统观念。溢价和竞拍就是赢利模式创新的典型例子。

网络创新，在当今高度互联的世界里，网络创新让人们可以充分利用其他公司的流程、技术、产品、渠道和品牌。众筹众包等开放式创新方式就是网络创新的典型例子。

结构创新，通过采用独特的方式组织公司的资产（包括硬件、人力或无形资产）来创造价值。它可能涉及从人才管理系统到重型固定设备配置等方面。结构

<sup>①</sup> 创新的十种类型，百度文库，<http://wenku.baidu.com/link?url=JiKMdsyZ8nsNp7x0qfm8hQRJLlavL80AbHriUtiRlj-9JfaTgzsalpgjklmrOpqhdzmhagyU3jRuTogELLJAVvgWuInUUVF2u6BXPETA0nW>

创新的例子包括建立激励机制，鼓励员工朝某个特定目标努力，实现资产标准化从而降低运营成本和复杂性，甚至创建企业大学以提供持续的高端培训。

流程创新，流程创新涉及公司主要产品或服务的各项生产活动和运营。这类创新需要彻底改变以往的业务经营方式，使得公司具备独特的能力，高效运转，迅速适应新环境，并获得领先市场的利润率。流程创新常常构成一个企业的核心竞争力。

产品性能创新，指的是公司在产品或服务的价值、特性和质量方面进行创新。此类创新不仅涉及全新产品，也包括能带来较大增值的产品升级和产品线延伸。产品性能创新常常是最容易被效仿的。

产品系统创新，产品系统创新是将单个产品和服务联系起来，从而创造出一个可扩展的强大系统，可以帮助建立一个能够吸引并取悦顾客的生态环境并抵御竞争者。

服务创新，指通过服务改进来保证并提高产品的功用、性能和价值，使一个产品更容易被试用和享用。这不仅为顾客展现出他们可能会忽视的产品特性和功用，而且有助于解决顾客遇到的问题并弥补产品体验中的不愉快。

渠道创新，包含了将产品与顾客和用户联系在一起的所有手段。例如，实体店与互联网的结合在创造身临其境的体验方面，常常能发掘出多种互补方式将产品和服务呈现给顾客。

品牌创新，有助于保证顾客和用户能够识别、记住你的产品，并在面对你和竞争对手的产品或替代品时选择你的产品。好的品牌创新能够提炼一种“承诺”，吸引购买者并传递一种与众不同的身份感。

顾客契合创新，指要了解顾客和用户的深层愿望，并利用这些了解来发展顾客与公司之间富有意义的联系。帮助人们找到合适的方式把自己生活的一部分变得更加难忘、富有成效并充满喜悦。

如今，简单创新不足以获得持久的竞争力，尤其是单纯的产品性能创新，很容易被模仿和被超越。因此，创业者有时需要综合应用上述多种创新类型，才能打造可持续的竞争优势。

## 案例 AN LI DA XUE SHENG CHUANG XIN CHUANG YE ZHI DAO

### “好邦客”车行

有这么一家车行“好邦客”，凭借“比租车便宜，比买车更方便”的理念，帮助工薪族实现了用车的梦想。

“好邦客”的潜在消费群是想拥有座驾而又囊中羞涩的工薪族。他们只要办理入会手续，到指定银行缴纳保证金并办理储蓄卡就可以成为会员，按正常程序享受租车服务并按使用时间、所付费用累计积分。积分达到一定程度就可从“好邦客”拿走一辆相应型号和相应新旧程度的车辆。“好邦客”还以托管、储蓄等方式吸纳二手车。托管车辆在托管期满后可以按约定取回车辆，享有托管收益，并可获得车辆使用费30%的现金返还。



凭借 20 万元启动资金，“好邦客”现已成为盈利 3000 万元的地方特色车行，它成功的关键就在于用少量的资金撬动了汽车租赁、汽车销售和二手车交易的联动消费市场。

(《好邦客商业模式分析》，百度文库，[http://wenku.baidu.com/view/92f05b0abb4cf7ec4bfed097.html? from=search](http://wenku.baidu.com/view/92f05b0abb4cf7ec4bfed097.html?from=search))

### 三、创新与创业的关系

创新与创业尽管有各自的边界，但同时也有着密不可分的内在联系。在新的时代背景下，二者的相互作用和集成融合变得十分明显。

151. 创新是创业的源泉和本质。创业者在创业过程中需要具有持续旺盛的创新意识和能力，才可能产生真正富有创意的想法和方案，才可能不断寻求新的商业模式和新的市场出路，最终获得创业成功。

2. 创业是一个从无到有的创新过程。其核心是通过市场途径推出新的成果和产品，正是在这样的意义上，创业体现着创新的特质。

3. 创业是一种推陈出新的社会实践活动。无论是何种性质和类型的创业活动，它们都有一个共同的特征，即创业离不开开创性或改良型的实践。创业的一个具体表征，就是新创企业不断地以生产出新的产品和服务的方式取代某些相对落后了的产品和服务。

4. 创业是主体高度自觉和自主的行为。在创业实践的过程中，创业者的主观能动性需要得到最充分的调动，主体的创新素养和能力等也会同时得到显著提升。

总之，创新与创业相互独立，但并非对立。两者有着相辅相成的内在联系，表现为相互渗透、交叉、交集和融合。创新是创业的基础，创业推动着创新。创新是建立一种新的生产函数，促进生产要素的“新组合”，而创业则是这种“新组合”的市场化或产业化。

## 案例 AN LI DA XUE SHENG CHUANG XIN CHUANG YE ZHI DAO

### “理科男”创业记

1998 年，中国科大的学生刘庆峰接到了多所海外名校提供全额奖学金资助的深造邀请。但此时，一个更大的诱惑摆在他面前：他负责的语音合成系统在一次国家级中文语音技术挑战赛中获得冠军，并在国际业界第一个做到了 3.0 标准，距离民用只有一步之遥。

最终，刘庆峰和同学们在 1999 年成立了“科大讯飞”公司。依靠创新的研究成果和创业的努力，如今，他的公司成为全国在校大学生创业首家上市企业，5 年市值上升 10 倍，“理科男”变成了创业家。

(刘庆峰《“理科男”创业记》，新华网)

“创新机遇的七个来源”，参阅《创新与企业家精神》，[美] 德鲁克著，蔡文燕译，机械工业出版社，2009年版。

1. 如何寻找创新机遇？
2. 如何成功地将一项创新引入市场，赢得市场？

## 第二节 掌握创业知识

### 一、创业的概念和内涵

在我国，创业一词最早出现于《孟子·惠王下》：“君子创业垂统，为可继也。”故《辞海》将创业解释为“开创基业”。在国外，18世纪的经济学家理查德（Richard Cantillon）最早使用“企业家（Entrepreneur）”这个词来指称那些在寻求机遇的过程中扮演积极承担风险角色的人。现今，一般把创业定义为不拘泥于当前的资源约束、寻求机会、进行价值创造的行为过程。作为一个行为过程，创业的概念可以从以下三方面分析和理解。

首先，创业需要面对资源难题，设法突破资源束缚。无数创业案例表明，大多数创业者在创业初期甚至全过程都会经历资源约束和白手起家的过程。这是因为，创业活动通常是创业者在资源高度约束的情况下所进行的从无到有、从零到一的财富创造过程。创业者往往需要通过技术创新和商业模式创新等方式对资源进行更为有效的整合，进而实现创业目标。换言之，创业者只有努力创新资源整合手段和资源获取渠道，才能真正摆脱资源约束的困境。因此，积极探求创造性整合资源的新方法、新模式和新机制，就成为创业的基本特性。

其次，创业需要寻求有效机会。机会是具有时间性的有利情况，有效机会就是在时间之流中最好的一刹那。创业通常离不开创业者识别机会、把握机会和实现机会的有效活动。创业者从创业起始就需要努力识别商业机会，只有发现了商业机会，才有可能更好地整合资源和创造价值。因此，一般认为寻求有效机会是产生创业活动的前提。

再则，创业必须进行价值创造。创业属于人类的劳动形式之一，劳动需要产生劳动成果，创业也需要创造劳动价值。创业的本质在于创新，因此，与一般劳

动相比，创业更强调创造出创新性价值。当今较为典型的创业大多诉求创新带来的新价值，这些新价值通过技术、产品和服务等方式的变革更好地为消费者服务，促进社会的发展和进步。需要特别注意的是，创业通常需要比一般劳动付出更多的时间和努力，需要承担更多的风险，也更需要坚忍不拔、坚持不懈的努力。当然，创业的渐进和成功也会带来分享不尽的成就感。



### 青春最是创业时

他是董事长，但曾经身无分文，靠透支信用卡为唯一的员工发工资。创业的艰辛一次次把他抛向失败的绝境，但坚持，让他最终赢得了成功。

杨健的创业意识始于大二。那时，他和同学一起做学校的学生门户网站，随后又创办了自己的网站，一度成为校内规模最大的学生网站。本科毕业时他以综合排名第一被保送读研，同时还得到了出国留学的机会。但杨健却做了一个令人意想不到的决定——参加中国青年志愿者扶贫接力计划研究生支教团，远赴青海做一年的志愿者。他说，创业需要经过基层的磨炼，需要经受艰苦的洗礼，需要培养百折不挠的精神。

2005年夏天，志愿服务结束，杨健回校读研，也踌躇满志地开始了创业生涯。在政府提供的4万元创业资金的扶持下，杨健创办了他的第一家公司。可因为摊子铺得太大，不但没有迅速打开局面，还在现实中碰了个头破血流。更可怕的是，就在公司举步维艰的时候，更多的打击接踵而至：网站服务器磁盘阵列出错，丢失了多年积累下的大量网络资源；租赁的写字楼到期；公司从鼎盛时的60多人衰落到只剩下一名员工。

就这样半途而废吗？“不！要坚持下去。”不曾泯灭的创业理想让杨健心中充满对成功的渴望。他没有被困难打倒，反而比任何时候都更加努力。

杨健把公司搬到了学校临时借给他的一间旧房子里。在这里，他和唯一的员工夜以继日地做开发、测试，几天几夜没合眼。他把所学的法学专业知识和软件开发结合起来，开发出国内首套具有自主知识产权的律师事务所信息管理系统。由于适应了市场的需求，很短时间就卖出了二十多套，使濒临死亡的公司重获新生。

2008年，与一家文化传媒企业合作不顺利，再一次把杨健抛进了失败的境地。但这一次，他在失败中看到了动漫产业的前景，一鼓作气创办和并购了多家动漫公司。由于抓住了动漫产业快速发展的先机，公司在短短的两年时间里，迅速发展成为动漫领域的知名企业。后来，公司的动画产能达到了每年5000分钟以上，原创漫画产能每年超过20部。公司的十几部原创动漫作品在法国、德国、英国、新加坡等地发行。如今，拼搏创业的经历让杨健获得了辽宁省大学生自主创业先进个人等多项荣誉。

“青春最是创业时！”尝过失败的滋味，此时的杨健更懂得成功的真谛。他无限感慨地说：“我们是风华正茂的大学生，我们精力充沛，我们拥有知识，我们就该敢闯敢拼。”

(丰捷《青春最是创业时》，光明网，[http://www.gmw.cn/content/2010-03/28/content\\_1080744.htm](http://www.gmw.cn/content/2010-03/28/content_1080744.htm))

## 二、创业的要素和类型

迄今为止，人们对创业要素的认知和分析，最为典型和公认的创业要素模型为蒂蒙斯模型。该模型提炼出了创业的三大关键要素，即创业机会、创业者及其创业团队、创业资源。一般认为，这三个核心要素是创业活动中不可或缺的。如果没有机会，创业活动就成了盲动，难以创造真正的价值。应该说机会是普遍存在的，关键要看创业者及其创业团队能否有效识别和开发机会，如果没有创业者及其创业团队的主观努力，创业活动是不可能发生的；创业者及其创业团队把握住合适的机会后，还需要有相应的资金和设备等资源。如果没有必要的资源，机会也就难以被开发和实现。

蒂蒙斯模型具有动态性的特征，认为创业过程实际上是三个因素之间相互作用、由不平衡向平衡方向发展的过程。随着创业过程的展开，其重点也相应发生变化，创业要将机会、创业者及其创业团队、资源三者做出动态的调整。因此，该模型还要求三要素之间的匹配和平衡。因此，创业现象也被认为是创业者、机会和资源三者之间的有效链接。其中，创业者是创业的核心，是使机会识别利用与资源获取组合得以实现的驱动者。

创业活动涉及各行各业，创业者的创业动机千差万别，创业项目和领域多种多样，创业的类型也因此呈现多样化，可以从不同角度做出分类。

一是基于创业动机不同的分类：依据创业者的创业动机可以将创业分成生存型创业与机会型创业。2001年，全球创业观察（GEM）报告最先提出了生存型创业和机会型创业的概念，并逐年对机会型创业和生存型创业的概念进行了丰富。所谓生存型创业，是指创业者为了生计而相对被动进行的创业。其主要特征为：创业者受生活所迫，物质资源贫乏，在现有市场中捕捉机会，从事低成本、低门槛、低风险、低利润的创业。譬如，我国改革开放初期的创业者以及下岗职工的创业行为大都属于这种类型。所谓机会型创业，是指创业者为了追求商业机会，谋求更多发展而从事的创业活动。例如，李彦宏创办百度就是典型的机会型创业。他舍弃在美国的高薪岗位，毅然回国创业，其主要原因是因为他发现和把握了互联网搜索引擎存在的巨大商机，同时，自己期望实现人生的更大发展。机会型创业与生存型创业的主要区别如下：（1）创业者的个人特征。创业者个人特征是影响创业动机的主要因素，对机会型创业与生存型创业的区分起显著影响。相对而言，年轻和学历高的创业者更有可能进行机会型创业。（2）创业投资回报预期。创业投资回报与创业风险相关，因此生存型创业者期望低一些的投资回报，也承担小一些的创业风险。机会型创业者往往期望较高的投资回报，也会承担更大的创业风险。（3）创业壁垒。生存型创业者更多地受到创业资金、技术和人才等的限制，更多地会回避技术壁垒较高的行业。机会型创业者拥有一定资金、技术和人才优势，会更关注新的市场机会，选择有一定壁垒的行业。

(4) 创业资金来源。生存型创业者的资金主要来源于个人和家庭自筹。机会型创业者能比生存型创业者获得更多的贷款机会和政府政策及创业资金支持。(5) 拉动就业。相比生存型创业,机会型创业不仅能解决自己的就业问题,而且能解决更多人的就业问题。(6) 机会型创业由于更多着眼于新的市场机会,拥有更高的技术含量,有可能创造更大的经济效益,从而改善经济结构。无论是从缓解就业压力还是改善经济结构的目的出发,政府和社会都应该更加关注机会型创业,大力倡导机会型创业。

二是基于创业起点不同的分类:可分为创建新企业和企业内创业。创建新企业是指创业者或团体从无到有地创建全新的企业组织。这个过程充满机遇,但风险和难度也很大。企业内创业是指在已有公司或企业内进行创新创建的过程。例如,企业流程再造。正是通过二次、三次乃至连续不断的创新创业,企业的生命周期才能不断地在循环中延伸。

三是基于创业者数量不同的分类:可分为独立创业和合伙创业。独立创业是指创业者独立创办自己的企业。其特点在于产权归创业者个人所有,企业由创业者自由掌控,决策迅速,但创业者要独自承担风险,创业资源整合比较困难,并且受个人才能限制。合伙创业是指与他人共同创办企业,其优势劣势正好与独立创业相反。

四是基于创业项目性质不同的分类:可分为传统技能型、高新技术型和知识服务型创业。传统技能型创业是指使用传统技术、工艺的创业项目。比如生产饮料、中药、工艺美术品、服装与食品加工等。这些独特的传统技能项目在市场上表现出经久不衰的竞争力。高新技术型创业是指知识密集度高,带有前沿性、研究开发性质的新技术、新产品创业项目。知识服务型创业是指为人们提供知识、信息的创业项目。当今社会,各类知识性咨询服务机构不断细化和增加,这类项目中有不少投资少、见效快,市场前景广阔。

五是基于创业方向或风险不同的分类:可分为依附型、尾随型、独创型和对抗型创业。依附型创业可以是依附于大企业或产业链而生存,在产业链中确定自己的角色,为大企业提供配套服务,也可以是特许经营权的使用。如利用某些品牌效应和成熟的经营管理模式进行创业。尾随型创业指模仿他人所开办的企业和经营项目。一般是行业内已经有许多同类企业,创业者尾随他人,学着别人做。独创型创业是指提供的产品和服务能够填补市场空白,大到商品完全独创,小到商品的某个技术独创。对抗型创业是指进入其他企业已形成垄断地位的某个市场,与之对抗较量。如针对20世纪90年代初外商在中国市场上大量销售合成饲料的局面,希望集团建立了西南最大的饲料研究所,定位于与外国饲料争市场,最终取得了成功。

六是基于创新内容不同的分类:可分为基于产品创新的创业、基于营销模式创新的创业和基于组织管理体系创新的创业。基于产品创新的创业是指基于技术创新或工艺创新的成果,产生了新的消费者群体,从而导致创业行为的发生。基于营销模式创新的创业是指采取了一种有别于其他厂商的市场营销模式,因而可

能给消费者带来更高的满足感。基于组织管理体系创新的创业是指采取一种有别于其他厂商的企业组织管理体系，因而能更有效地实现产品的商业化和产业化。



KUO ZHAN YUE DU

DA XUE SHENG CHUANG XIN CHUANG YE ZHI DAO

### 大学生创业的基本条件有哪些？

有关专家总结的创业七大必备条件。

1. 充分的资源 (Resources): 包括人力和财力。创业者要具备充分的经验、学历、流动资金、时间、精神和毅力。

2. 可行的概念 (Ideas): 生意概念不怕旧，最重要的是可行，有长久性、可以继续开发、扩展。

3. 适当的基本技能 (Skills): 不是行业中的一般技能，而是通常性的企业管理技能。

4. 有关行业的知识 (Knowledge): 不能只陶醉于自己的理想。

5. 才智 (Intelligence): 创业者不一定要有高智商，但要能够善于把握时机去作出明确的决定。

6. 网络和关系 (Network): 创业者如果有人帮助和支持，会为不断扩大朋友网络和打好人际关系带来不少方便。

7. 确定的目标 (Goal): 可使创业者少走弯路，有奋斗方向。

将七个条件的首个英语字母串在一起，恰好是“RISKING”（冒险）一词，也说明创业是伴随风险的。

(摘编自《个人创业的基本条件是什么》，百度文库，<http://wenku.baidu.com/view/f42a35eb19e8b8f67c1cb9a8.html>)



XIAO CE SHI

DA XUE SHENG CHUANG XIN CHUANG YE ZHI DAO

### 你适合创业吗？

有一天，你接到了三个邀请，恰好都是周末同一天的下午：

1. 某首富在报告厅谈他成功的辉煌人生；
2. 一个大学生创业者来校讲述自己创业的失败经历；
3. 你多年未见的一群同学聚会。

你的选择是——？

### 三、创业的过程与阶段

创业过程是由包括创业者从产生创业想法到创建新企业或开创新事业并获取回报，涉及到识别机会、组建团队、寻求融资等一系列活动组成的流程。通常分为以下六个主要环节。

1. 产生创业动机

创业动机是创业机会识别的前提，是创业的原动力，它推动创业者去发现和

识别市场机会。创业活动的主体是创业者，创业活动首先取决于个人是否希望成为创业者。当然，不少人是因为看到了创业机会，由于潜在收益的诱惑，才产生了创业动机，进而成为一名创业者或创业团队人员。一个人能否成为创业者，会受三方面因素的影响：一是个人特质。每个人都可能具有创业精神，但其创业精神的强度不同。强度的大小有遗传的成分，更受环境的影响。比如温州人的创业意愿相对强烈，其中环境起到了很大的作用。二是创业机会。创业机会的增多会形成巨大的利益驱动，促使更多的人尝试创业。社会经济转型、技术进步等多方面的因素在使创业机会增多的同时，也会降低创业门槛，进而促成更大的创业热潮。三是创业的机会成本。人们能从其他工作获得高收入和满足需求，创业意愿就低。比如，科学家独立创业的少，是因为科学家已经谋得了一份收入相对丰厚而且稳定的工作，就较少愿意去冒创业风险。

### 2. 识别创业机会

识别创业机会是创业过程的核心环节。识别创业机会包括发现机会来源和评价机会价值。一般应澄清四个基本问题：第一，机会何来？就是说创业者应该找到创业机会的来源在哪里。第二，受何影响？就是说创业者应该找到影响创业机会的相关因素。第三，有何价值？就是说创业者应该找到创业机会所具有的能被评价的价值。第四，如何实现？就是说创业者应该明了能通过什么形式或途径使机会变成实际价值。围绕这些问题，创业者在识别创业机会阶段需要采取行动多交流，多观察，多获取，多思考，多分析，最终抓住创业机会。

### 3. 整合有效资源

整合资源是创业者开发机会的重要手段。一般情况下，创业者可以直接控制的可用资源往往很少，创业几乎都会经历白手起家，从无到有的过程。对创业者来说，整合资源往往意味着需要借船出海，要善于尝试依靠盘活别人掌握的资源来帮助和实现自己的创业起步。人、财、物都是开展创业活动所必需的基本生产要素。创业者所需要整合的资源，首先是组建团队，凝聚志同道合的人；另外是进行有效的创业融资。再则，是要有创业的基础设施，包括创业活动的场地和平台。创业是在创业者面对资源约束情况下开展的具有创造性的工作，一定会面临很大的不确定性，所以，创业者在创业初期乃至新企业成长的很长一段时间里，都要把主要精力放在资源的获取上，以解决公司和企业的生存问题。此外，创业者还需要围绕创业机会设计出清晰的有吸引力的商业模式，有时还需要制订详细的创业计划，以此向潜在的资源提供者陈述和展示，以获取更多的资源支持。

### 4. 创建创业企业

新企业的创建是创业者的创业行为最为直接的标志。创建新企业包括企业制度设计，企业注册，经营地址的选择，确定进入市场的途径，是选择完全新建企业还是采取加入或收购现有企业等。值得注意的是，许多创业者在创业初期迫于生存的压力，以及对未来缺乏准确预期，往往容易忽视这部分工作，结果给以后的发展留下了隐患。

### 5. 提供市场价值

创业者识别机会，整合资源，创建新企业等都是为了实现自己的创业目标，但真正能促成创业目标最终实现的是看创业者能否提供市场价值。这是创业过程中的重要环节，关系新企业的生存与成长。因此，创业者必须面对挑战，采取有效措施，使创业的市场价值得到充分涌流和实现，不断地让客户收益，从而获得企业的长期利润，逐步把企业做活、做好、做大、做强。

### 6. 收获创业回报

收获回报是创业活动的主要目的，对回报的获取有助于促进创业者的事业发展。回报可能是多种多样的，对回报的满意程度在很大程度上取决于创业者的创业动机。调查发现，创业者的创业动机不同，对收获创业回报的态度和想法也有所不同。对多数年轻创业者来说，获取回报最为理想的途径之一，是把自己创建的企业尽快发展成为一家快速成长的企业，并成功上市。

根据以上的创业过程分析和创业实践案例研究，可以归纳出：一个全过程的创业可大致划分为四个主要阶段，即机会识别、资源整合、创办新企业、新企业生存和成长。上面介绍的创业过程所包含的环节中，产生创业动机、识别创业机会主要属于机会识别阶段；整合有效资源属于资源整合阶段；创建创业企业属于创办新企业阶段；而提供市场价值、收获创业回报则属于创业的生存和成长阶段。

创业的阶段也可以从公司发展的性质，进行更大的阶段划分，其四个基本阶段如下。

第一阶段，生存阶段。以产品、技术和服务来占领市场，重点是要有想法会销售。

第二阶段，公司化阶段。以规范管理来增加企业效益，这需要创业者提高思维层次，从基本想法提升到企业战略思考的高度。

第三阶段，集团化阶段。以产业化的核心竞争力为硬实力，依靠一个个团队的合作，构建子公司和整个集团的系统平台，通过系统平台来完成管理，把销售变成营销，把区域性渠道转变成地区性网络。

第四阶段，总部阶段。以一种无国界的经营方式构建集团总部，依靠一种可跨越行业边界的无边界核心竞争力，让企业发展达到最高层级。



## 第三节 实现创新创业人生

### 一、创新型人才的素质要求

所谓创新型人才，就是具有创新精神和创新能力的人才，通常表现出灵活、开放、好奇的个性，具有精力充沛、坚持不懈、注意力集中、想象力丰富以及富于冒险精神等特征。知识经济时代对创新型人才有以下素质要求：

#### 1. 可贵的创新品质

创新型人才必须是有理想、有抱负的人，具备良好的献身精神和进取意识、强烈的事业心和历史责任感等可贵的创新品质。具备了这样一种品质，才能够有为求真知、求新知而敢闯、敢试、敢冒风险的大无畏勇气，才能构成创新型人才的强大精神动力。

#### 2. 坚韧的创新意志

创新是一个探索未知领域和对已知领域进行破旧立新的过程，充满各种阻力和风险，可能遇到重重的困难、挫折甚至失败。因此，创新型人才每前进一步都需要非凡的胆识和坚忍不拔的毅力。为了既定的目标必须坚持不懈地进行奋斗，锲而不舍，遭到阻挠和诽谤不气馁，遇到挫折和挫败不退却。只有具备了这样的创新意志，才能不断战胜创新活动中的种种困难，最终实现理想的创新效果。

#### 3. 敏锐的创新观察

历史上的科学发现和技术突破，无一不是创新的结果。从这个意义上讲，创新就是发现，而且是突破性的发现。要实现突破性的发现，就要求创新型人才必须具有敏锐的观察能力、深刻的洞察能力、见微知著的直觉能力和一触即发的灵感和顿悟，不断地将观察到的事物与已掌握的知识联系起来，发现事物之间的必然联系，及时地发现别人没有发现的东西。

#### 4. 丰富的创新知识

创新是对已有知识的发展，在人类知识越来越丰富和深奥的今天，要求创新型人才的知识结构既有广度，又有深度。因此，创新型人才须具有广博而精深的文化内涵，既要有深厚而扎实的基础知识，了解相邻学科及必要的横向学科知识，又要精通自己专业并能掌握所从事学科专业的最新科学成就和发展趋势，这是从事创新研究的必要条件。只有通过知识的不断积累才能用更为宽广的眼界进行创新实践。

#### 5. 科学的创新实践

创新的过程是遵循科学、依据事物的客观规律进行探索的过程，任何一种创新都不能有半点马虎和空想，因此，创新型人才必须具有严谨而求实的工作作风，严格遵循事物的客观规律，从实际出发，以科学的态度进行创新实践。