

创业 原理与过程

THE PRINCIPLE AND PROCESS OF
ENTREPRENEURSHIP

王涛 刘泰然 主编

 北京理工大学出版社
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

创业原理与过程

主 编 王 涛 刘泰然
副主编 高 媛 李 涛
孙凤莲 张智利

 **北京理工大学出版社**
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

内 容 简 介

本书全面系统地介绍了创业的基础知识和基本理论,全书共分为10章,主要介绍了创业活动与创业过程、创业机会与创业风险识别、创业团队组建、商业模式设计、商业计划书、创业融资、创建新企业、初创企业战略管理、初创企业营销管理和初创企业财务管理等内容。各章均附有扩展阅读和思考题,供读者参考。

本书的特点是概念准确、论述严谨、内容新颖,突出基本知识、流程和方法的阐述,同时力图反映创业环境的最新发展情况。本书适合高等院校各专业的创业基础课程。

版权专有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

创业原理与过程 / 王涛, 刘泰然主编. —北京: 北京理工大学出版社, 2019. 3

ISBN 978-7-5682-6847-9

I. ①创… II. ①王… ②刘… III. ①创业—基本知识 IV. ①F241.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2019) 第 045960 号

出版发行 / 北京理工大学出版社有限责任公司

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010) 68914775 (总编室)

82562903 (教材售后服务热线)

68948351 (其他图书服务热线)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 /

开 本 / 787 毫米×1092 毫米 1/16

印 张 / 14.5

字 数 / 352 千字

版 次 / 2019 年 3 月第 1 版 2019 年 3 月第 1 次印刷

定 价 / 65.00 元

责任编辑 / 江 立

文案编辑 / 赵 轩

责任校对 / 周瑞红

责任印制 / 李志强

图书出现印装质量问题, 请拨打售后服务热线, 本社负责调换

前言

创业是一切财富的源泉，可促进事物的推陈出新，使创业者变得富有，也可以使社会繁荣、国家昌盛。面对经济转型和全球化激烈竞争的迫切需要，创新与创业成为一个国家经济持续发展的源泉和国家竞争力提升的新引擎。最近几年，由于就业压力逐渐增大，越来越多的高校毕业生开始把创业作为另一种“就业”方式，国家也在创业培训和政策引导上给予了更多的支持。然而调查显示，我国大学生创业的成功率并不高，原因既与创业环境尚待完善、创业政策扶持力度较弱有关，也与创业者缺乏相应的创业能力和素质密切相关。

为了提高大学生的创新能力与创业水平，各高等院校相继开设了与创新创业有关的通识类课程，但是这些课程在许多学校并没有摆脱就业指导性课程的定位，教学内容陈旧，教学资料匮乏。2012年8月1日，教育部印发了《普通本科学校创业教育教学基本要求（试行）》，对普通本科学校创业教育的教学目标、教学原则、教学内容、教学方法和教学组织进行了明文规定，同时，在此基础上，制定了“创业基础”教学大纲（试行），作为高校开设创业教育课程的参考标准。随着“大众创业、万众创新”的国家方针的出台，对提高人才培养质量、促进大学生全面发展提出了新需求。

随着越来越多不同专业的大学生开始学习创业课程，编写适合教学需要的创业基础类教材十分必要。作为创业教育一线教师，围绕教育部“创业基础”教学大纲（试行）的教学目标，参考了大量的创新创业类教材和研究成果，编写了本书，目的是实现大学生创业教育的基本目标，使大学生掌握创业的基础知识和基本理论，熟悉创业的基本流程和基本方法，了解创业的法律法规和相关政策，激发创业意识，提高社会责任感、创新精神和创业能力。

本书根据教育部最新创业教育与创业人才培养理念，结合大学生创业特点，以培养大学生的创业意识、创业素质和创业能力为目标编写而成。参照教育部“创业基础”教学大纲（试行）的要求，在课程内容和教学要点上与教育部规定基本一致，具体内容包括创业活动与创业过程、创业机会与创业风险识别、创业团队组建、商业模式设计、商业计划书、创业融资、创建新企业、初创企业战略管理、初创企业营销管理和初创企业财务管理。本书以创业过程为主线，以创业机会为导向，精简架构，精选案例，注重系统培养学

生的创业意识和创业实践能力。旨在开拓高校学生创业思维，提高创业能力，训练创业方法和技巧，并在一定程度上帮助创业者规避创业风险，提高创业成功率。本书可以作为全国普通高等院校本科学生创业基础课程的教材使用。

本书由王涛、刘泰然担任主编，副主编由高媛、李涛、孙凤莲、张智利担任。在编写分工上，王涛负责制定教材框架，并撰写了第四章和第五章，刘泰然撰写了第一章、第二章和第三章，高媛撰写了第六章和第十章，张智利撰写了第七章，孙凤莲撰写了第九章，李涛撰写了第八章。本书的出版得到了创业教育任课教师的大力支持和推动，同时也感谢北京理工大学出版社的大力支持。

由于编者水平有限，加之时间仓促，书中难免有疏漏之处，恳请广大读者批评指正。

王 涛
2018 年 12 月

目 录

第 1 章 创业活动与创业过程	(1)
1.1 创业的基本概念	(3)
1.1.1 创业的含义	(3)
1.1.2 创业的关键要素与类型	(5)
1.1.3 创业资源	(7)
1.1.4 创业精神	(9)
1.1.5 知识经济发展与创业	(11)
1.1.6 职业生涯规划与创业	(13)
1.2 创新与创业	(13)
1.2.1 创新的概念	(13)
1.2.2 创新与创业的关系	(14)
1.2.3 创新型人才的素质要求	(14)
1.3 创业过程分析	(15)
1.3.1 识别创业机会	(15)
1.3.2 整合外部资源	(15)
1.3.3 组建团队	(15)
1.3.4 撰写商业计划书	(15)
1.3.5 创业融资	(16)
1.3.6 创建新企业	(16)
1.3.7 新企业生存和成长	(16)
1.3.8 企业传承	(16)
1.4 创业管理	(16)
1.4.1 创业管理含义	(16)
1.4.2 创业管理与传统企业管理的比较	(17)
1.4.3 创业管理的特点	(18)

第2章 创业机会与创业风险识别	(20)
2.1 创业机会的内涵	(21)
2.1.1 创业机会的定义	(21)
2.1.2 创业机会的特征	(21)
2.2 创业机会的来源	(22)
2.2.1 现有市场的需求	(22)
2.2.2 潜在市场的需求	(23)
2.2.3 衍生市场的需求	(23)
2.3 创业机会的识别	(23)
2.3.1 创业机会的识别思路	(23)
2.3.2 创业机会的识别方法	(25)
2.3.3 创业机会的识别过程	(26)
2.4 创业机会的评价	(27)
2.4.1 市场评估	(28)
2.4.2 经济效益评估	(31)
2.5 创业项目的选择	(34)
2.5.1 目前适合创业的领域	(34)
2.5.2 创业项目选择的原则	(36)
2.5.3 创业项目选择的基本程序	(36)
2.5.4 选择创业项目的注意事项	(38)
2.6 创业风险识别	(38)
2.6.1 创业风险类型	(38)
2.6.2 风险识别方法	(40)
2.6.3 创业风险防范和控制	(42)
第3章 创业团队组建	(44)
3.1 创业者	(47)
3.1.1 创业者的概念	(47)
3.1.2 创业者的素质与能力要求	(47)
3.1.3 创业者的创业动机	(48)
3.1.4 改革开放造就大批优秀创业者	(49)
3.1.5 企业家精神的传承	(50)
3.2 创业团队的内涵	(53)
3.2.1 创业团队的定义	(53)
3.2.2 团队对创业的重要性	(53)
3.2.3 创业团队的构成要素	(54)
3.2.4 创业团队的类型和特点	(54)
3.2.5 创业团队成员的角色定位	(55)
3.2.6 创业团队发展的五个阶段	(56)

3.3 创业团队的组建	(58)
3.3.1 选择创业团队成员	(58)
3.3.2 确定团队领袖	(59)
3.3.3 分配股权	(59)
3.3.4 撰写公司章程	(60)
3.4 创业团队的管理	(60)
3.4.1 做一个明智的团队领袖	(60)
3.4.2 明确团队发展目标	(61)
3.4.3 建立责、权、利统一的团队管理机制	(61)
3.4.4 有效处置团队成员冲突	(61)
3.4.5 增强团队的社会责任感	(62)
第4章 商业模式设计	(65)
4.1 商业模式内涵	(65)
4.1.1 商业模式的含义	(65)
4.1.2 商业模式的关键因素	(66)
4.2 商业模式设计框架	(67)
4.2.1 商业模式的需求	(67)
4.2.2 商业模式设计框架	(67)
4.3 商业模式设计的一般过程	(71)
4.3.1 分析并确定客户	(71)
4.3.2 定义并检验价值主张	(72)
4.3.3 设计收入模型	(73)
4.3.4 设计核心流程与资源	(73)
4.4 在模仿与竞争中设计商业模式	(74)
4.4.1 在模仿中设计商业模式	(74)
4.4.2 在竞争中设计商业模式	(76)
4.4.3 在试错中调整商业模式	(76)
4.5 商业模式创新与评价	(77)
4.5.1 商业模式创新循环模型	(77)
4.5.2 商业模式的创新路径	(77)
4.5.3 商业模式的创新方法	(79)
第5章 商业计划书	(83)
5.1 商业计划书概述	(84)
5.1.1 撰写商业计划书的目的	(84)
5.1.2 商业计划书的目的和用途	(85)
5.2 商业计划书的基本要求与核心内容	(87)
5.2.1 商业计划书的一般格式及编写规范	(87)
5.2.2 商业计划书的基本要素	(87)

5.2.3	商业计划书的核心内容	(88)
5.3	商业计划书的撰写	(93)
5.3.1	商业计划书的撰写原则	(93)
5.3.2	商业计划书的撰写技巧	(95)
5.3.3	风险投资者最欣赏的商业计划书	(96)
第6章	创业融资	(99)
6.1	财务预测	(100)
6.1.1	财务预测的目的及步骤	(100)
6.1.2	销售百分比法	(100)
6.1.3	财务预测的其他方法	(102)
6.2	创业融资方式	(105)
6.2.1	权益融资和债权融资	(105)
6.2.2	内部融资和外部融资	(108)
6.2.3	直接融资和间接融资	(108)
6.2.4	长期融资与短期融资	(109)
6.3	创业融资渠道的选择	(109)
6.3.1	创业融资渠道	(109)
6.3.2	融资渠道与创业过程的匹配	(114)
6.4	初创企业资金成本	(115)
6.4.1	资金成本的概念及作用	(115)
6.4.2	资金成本率的计算	(115)
第7章	创建新企业	(121)
7.1	初创企业类型	(121)
7.1.1	个体工商户	(122)
7.1.2	个人独资企业	(122)
7.1.3	合伙企业	(123)
7.1.4	公司	(124)
7.2	不同类型企业的优缺点	(126)
7.2.1	个体工商户	(126)
7.2.2	个人独资企业	(126)
7.2.3	合伙企业	(127)
7.2.4	有限责任公司	(128)
7.2.5	股份有限公司	(129)
7.3	创建新企业的相关法律问题	(130)
7.3.1	企业设立	(130)
7.3.2	企业变更	(135)
7.3.3	企业终止与清算	(137)
7.4	企业法律组织形式及选择	(138)

7.4.1	个人创业的企业类型	(138)
7.4.2	团队创业的企业类型	(139)
第8章	初创企业战略管理	(143)
8.1	初创企业战略内涵	(144)
8.1.1	创业战略概念	(144)
8.1.2	初创企业战略的特征	(145)
8.2	初创企业战略制定	(146)
8.2.1	影响初创企业战略制定的因素	(146)
8.2.2	初创企业战略制定的关键点	(147)
8.2.3	初创企业战略制定和实施过程	(147)
8.2.4	初创企业战略制定的方法	(148)
8.3	初创企业战略选择	(149)
8.3.1	定位战略	(149)
8.3.2	竞争战略	(152)
8.4	初创企业的扩张与退出	(157)
8.4.1	初创企业内部成长战略	(158)
8.4.2	初创企业外部成长战略	(160)
8.4.3	初创企业退出策略	(163)
第9章	初创企业营销管理	(167)
9.1	创业营销的概念	(169)
9.1.1	创业营销的内涵及特征	(169)
9.1.2	创业营销的相关理念	(170)
9.1.3	创业营销过程	(171)
9.2	市场定位	(173)
9.2.1	市场细分	(173)
9.2.2	选择目标市场	(175)
9.2.3	市场定位	(176)
9.3	市场营销组合	(177)
9.3.1	市场营销组合含义	(177)
9.3.2	市场营销组合模式	(178)
9.4	初创企业的4P _s 营销	(181)
9.4.1	产品策略	(181)
9.4.2	价格策略	(182)
9.4.3	渠道策略	(184)
9.4.4	促销策略	(185)
第10章	初创企业财务管理	(188)
10.1	创业者必备的财务知识	(189)
10.1.1	财务术语	(189)

10.1.2	会计术语	(191)
10.1.3	相关财务制度	(192)
10.2	财务预算	(193)
10.2.1	销售预算	(193)
10.2.2	生产预算	(194)
10.2.3	材料采购预算	(195)
10.2.4	直接人工预算	(196)
10.2.5	制造费用预算	(196)
10.2.6	单位生产成本预算	(197)
10.2.7	销售及管理费用预算	(198)
10.2.8	专门决策预算	(199)
10.2.9	现金预算	(199)
10.2.10	预计利润表	(200)
10.2.11	预计资产负债表	(201)
10.3	盈亏平衡分析	(202)
10.3.1	盈亏平衡分析的基本概念	(202)
10.3.2	确定盈亏平衡点的方法	(202)
10.4	财务分析方法	(203)
10.4.1	财务分析的含义	(203)
10.4.2	财务分析的内容	(203)
10.4.3	财务分析的方法	(204)
10.5	财务比率分析	(208)
10.5.1	偿债能力分析	(210)
10.5.2	营运能力分析	(212)
10.5.3	盈利能力分析	(216)
10.5.4	发展能力分析	(219)

第1章 创业活动与创业过程

【学习目标】

1. 掌握创业的概念与创业的类型；
2. 熟悉创新与创业的关系；
3. 了解创业的一般性过程；
4. 掌握创业管理的含义与内容。

【开篇案例】

王兴和他的13年创业征程

2018年6月23日，美团点评（以下简称“美团”）CEO王兴踏上了他创业路途上的又一高峰，就在前一天，美团在港交所递交了招股书，开启了上市之路。美团招股书显示，公司2017年平台完成的交易笔数超过58亿，交易额高达3570亿元。营业收入2015年至2017年分别达到40亿元、130亿元、339亿元，三年收入增长超过七倍。

对于创业，王兴似乎有一种与生俱来的执着，“实际上我不是为了创业而创业，仅仅是有一件事情需要人去做，如果别人还没说的话，那就我来做好了。”

执着的创业老兵

在互联网创业的圈子里，王兴绝对算得上是一位老兵。

早在就读于清华大学期间，王兴就表现出对创业的极大兴趣，当时他加入清华科技创业者协会，并成为活跃分子。在拿到全额奖学金之后，王兴赴美攻读硕士。

在国外求学时，王兴感受到了社交网站的兴起。2002年，全球第一个社交网站Friendster成立；随后一年MySpace成立，并在很长一段时间内成为世界上最火的社交网站之一。2003年冬天，看到机会的王兴毅然决然地放弃了美国的学业踏上回国之路，开始他的第一段创业生涯。

2004年，王兴在清华大学旁边的海丰园开始了他的创业生涯。王兴找到他的大学同学王慧文和中学同学赖斌加入社交网站的创业计划。一年后，著名的中国社交网站校内网上线。

王兴和他的创业伙伴很幸运，刚上线不久的校内网经历多轮推广后，在2006年用户暴增，一时间用户数突破百万。但因为缺乏资金增加服务器和带宽，加上国内同行对社交领域的趋之若鹜，王兴不得不接受千橡互动CEO陈一舟的收购，随后校内网改名为人人网。

凭借校内网挖到“第一桶金”之后，王兴的创业之心并未熄灭，他再次把所有精力投入到饭否网的准备中。饭否网是国内第一家提供微型博客服务的网站，与Twitter类似。

2007年，饭否网一上线就得到年轻用户的追捧。数据显示，2009年上半年，饭否网用户数就从年初的三十万激增至百万。当时谁也没有料到，命运会再次跟王兴开了个玩笑，因为平台上的一些不当言论，饭否网被迫关闭。

2010年1月，王兴萌发了创建类似Groupon业态的念头，这就是后来美团的雏形。那时候王兴没有想到，这个中国最早的独立团购网站最终会在千团大战中厮杀出来，并在兼并大众点评后，将业务扩充到更多领域。

从2003年到2010年这段时间里，先后经历过校内网、饭否网创业的王兴在不断的摸爬滚打中积累了有效的管理经验，以及一个团结的创业团队。

带领美团胜出“千团大战”

Groupon创造的高利润神话深深吸引着中国互联网创业者，王兴则是最早入局团购模式的创业者。

中国互联网的团购故事始于2010年春天。短短几年，这个行业从原有的单一独立团购网站，开始增加至电商网站内的团购频道甚至复合型团购交易平台等多业态共存的态势。有数据显示，从2010年年初美团上线以来到2011年年底，中国团购网站的数量超过了5000家。

美团是千团大战大浪淘沙后的幸存者之一，凭借强大的地推能力，美团在2014年取得团购市场60%的市场份额。但是很快，糯米和口碑这两家网站也顺势崛起，王兴所面临的竞争态势变得更加复杂。

王兴关于O2O的构思其实早在2011年就已成型。当时他认为，团购只是美团的冰山一角，是美团切入更加庞大的O2O市场的切入点。事实也证明了这一点。2012年是美团的重要分水岭，团购行业开始升级转型，O2O模型延伸至餐饮外卖、电影、酒店在内的许多细分行业。

竞争与开放

如果不适应激烈的竞争，一家企业很难在厮杀猛烈且更迭迅速的互联网时代生存下来。王兴一直以来的战略思想和目标就是要做一个生活服务的超级平台，通过新业务的推广，既能通过不断推出新业务来为超级平台获取更多新流量，同时又为超级平台所聚集的庞大用户和流量寻找更多变现渠道，从而不断提升美团的价值和估值。

王兴也极力主张开放合作，美团与619家餐饮服务商家达成合作，还投资了52家与美团生态相关的企业。王兴表示，比起心态开放，他更关注客观规律。到底是自己做，还是拆出去，都是为了更好地发展，而并非以自我为中心。

从非典型工科男到知名企业家

从校内网、饭否网到美团，王兴完成了从技术极客到优秀企业家的成功蜕变。这种角

色的成长与其快速学习能力有极大关系。

王兴爱读书，喜欢谈论《道德经》《孙子兵法》《三国演义》等。王兴还喜欢研究国外典型互联网公司的做法，美团早年曾对标 Groupon，随着公司的发展又将目标更新为亚马逊。

除了快速的学习能力，王兴汇聚人才的深厚功力也为美团的成功立下汗马功劳。从校内网，到饭否网，再到美团，王兴身边的早期创业伙伴始终不离不弃，他们中的一些人直到现在依然在美团担任重要职务。

王兴曾为自己定下一个宏伟目标。在 2015 年的一次内部会议中，他提到美团完全有机会成为一家市值超过 1 000 亿美金的公司。三年后的今天，已经提交 IPO 招股书的王兴离他的梦想又近了一步。

1.1 创业的基本概念

1.1.1 创业的含义

1. 创业的定义

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，在这一过程中也没有形成明确的创业概念。后来，人们注意到这个相对特殊的群体，并逐渐称其为企业家，观察他们的行为，形成对创业活动的基本认识。随着社会的变迁，人们对企业家及其创业活动的认识也在不断深化。

企业家一词最早来源于法语。1755 年，法国经济学家理查德·坎特龙出版了《一般商业之性质》一书，首次将企业定义为承担某种风险的活动，因为企业要以确定的价格购买商品，然后以不确定的价格售出商品。坎特龙把每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。这应该是经济学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，经济学家把从事农业栽培的人称为企业家。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。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。真正较透彻地认识企业家的职能和作用的是哈佛大学的经济学家约瑟夫·熊彼特，他在 1912 年出版的《经济发展理论》和 1942 年出版的《资本主义、社会主义和民主主义》等著作中，不但将企业家提高到“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，而企业家是实现生产要素组合的人”。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。企业家通过这种组合，建立新的企业生产函数，从而导致社会经济的连续变化，推动社会经济的发展。

20 世纪 80 年代，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，资源和生产要素可更加便捷和快速地进行组合，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确定和具有普遍意义。

1987 年，美国管理学会将创业作为一个单独的领域正式纳入管理学科。而且自 20 世

纪 80 年代起,许多学校开设了创业学课程。到 90 年代末,创业研究和其他学术领域之间已经建立了很密切的联系,许多不同领域的学者从各自的角度来研究创业问题,并为创业研究领域带来了各自的理论与实证研究方法。但是,创业的概念,学术界至今没有统一,不同学者从不同角度对创业的定义进行描述。

杰夫里·提蒙斯(Jeffry A. Timmons)认为,创业是一种思考、推理和行为方式,它为机会所驱动,需要在方法上全盘考虑并拥有掌控全局的领导能力。

罗伯特·荣斯戴特(Robert C. Ronstadt)认为,创业是一个创造增长的财富的动态过程。

科尔(Cole)认为,创业是以发起、维持和发展利润为导向的企业的有目的性的行为。

霍德华·H. 斯蒂文森(Howard H. Stevenson)认为,创业是一个人——不管是独立的还是在一个组织内部——追踪和捕获机会的过程。创业就是察觉机会、追逐机会的意愿及获得成功的信心和可能性。

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和服务,以创造价值的过程。

创业的定义有狭义和广义之分。狭义的创业就是创建新企业,广义的创业则指社会生活各个领域里人们开创新事业的实践活动。

总的来说,创业是指创业者发现商机、承担风险,利用企业这个经济组织,将自己拥有的资源或通过努力能够拥有的资源以一定的方式优化整合,为社会和个人创造价值和财富的活动。

2. 创业的功能

全球经济一体化进程的加快以及以信息技术为代表的知识经济的来临,不断改变着传统的产业格局。创业活动对我国经济发展有着重要的战略意义。创业具有增加就业、促进创新、增强经济活力、创造价值等功能。

3. 创业的本质

创业的本质是创新、变革。创业的本质体现在五个方面。

(1) 把握机会

机会的最初状态是市场需求。创业活动的机会导向进一步决定了创业活动的顾客导向,这也是创业与发明、创新不同的重要方面。要识别创业机会,就必须深入理解顾客需求,对顾客的需求做细致入微的研究分析,这不同于简单的市场细分,而是要把握顾客的本质需求。

(2) 超前行动

创业活动的机会导向特征决定了创业活动必须突出速度,并做到超前行动。机会都具有时效性,甚至可能稍纵即逝。现实生活中,成功的创业者一旦有了创业的想法,往往会在比较短的时间里快速付诸实施,并在实践中不断摸索、改进,寻求发展。

(3) 创造性地整合资源

创业活动强调在资源不足的情况下把握机会。创业者特别是刚毕业的大学生在开始创业时,往往只有很少资源,因此,必须善于创造性地整合资源。资源的种类很多,创业者

自身所具备的知识、技术、组织协调才能、社会关系网络、对市场和顾客需求的洞察力等，都是创业成功的重要资源。

(4) 创新与变革

创新与变革是创业的基础，创业过程是不断创新与变革的过程。无论是发现新创意、捕捉新机遇、寻找新市场，还是技术创新、制度创新和管理创新等，都是创新。企业在发展道路上，往往会遭遇资金、人才、产品、品牌、管理等方面的发展瓶颈问题，企业要想顺利跨越这些瓶颈，不仅需要技术创新，还需要经营理念、管理方式与商业模式的创新与变革。在现实生活中，大多数的创业行为，往往是在做别人已经做过的事情，海尔公司不是第一家生产冰箱的企业，联想集团销售计算机之前许多中国人已经在使用计算机，巨人集团推出“脑黄金”的时候人们早就知道保健品，但是这些企业把平凡的事情做成了不平凡的业绩，取得成绩的背后是创新与变革。

(5) 价值创造

首先，价值创造意味着这些企业向顾客提供有价值的产品和服务，并通过产品和服务使消费者的需求得到实质性的满足。其次，价值创造强调的是对社会和经济发展的贡献，强调对人们物质和精神生活的丰富和满足，只有突出价值创造的创业活动才有生命力，才更有助于生存和发展。

1.1.2 创业的关键要素与类型

1. 创业的关键要素

创业的基本要素包括创业环境、创业机会、创业能力、创业团队、创业资源等，但创业的关键要素有三个，即创业环境、创业机会、创业能力。

(1) 创业环境

创业环境是创业得以生存和发展的重要条件，包括政治、经济、社会等环境。

国家政策对创业活动有重大的影响。在我国计划经济时代，受国家政策限制，创办民营企业从事创业活动几乎不可能。1978年12月，我国召开了十一届三中全会作出了实行改革开放的决策，从此，我国的经济开始腾飞。在其后的时间里，我国探索出了一条中国特色社会主义道路，从经济发展向政治、文化、社会全面推进，综合国力全面提升。改革开放促进了民营经济的发展，创业环境逐渐宽松，大量民营企业涌现，并且不断发展壮大。

现在我国的创业环境和改革开放初期相比有很大的变化。一是2005年修改《中华人民共和国公司法》（简称《公司法》），大大放松了公司注册方面的限制，包括允许一个人注册有限公司等。二是2005—2009年的股市“全流通”改革，加上2009年10月30日，中国创业板正式上市，使得中国股市促进初创企业融资的功能再次放大。三是2006年修改的《中华人民共和国合伙企业法》（简称《合伙企业法》），规定合伙企业不是企业所得税纳税人，这为投资人以有限合伙制组建投资基金大开方便之门，也直接促使了最近两年的PE（Private Equity，即私募股权投资，指投资于非上市股权，或者上市公司非公开交易股权的一种投资方式）大繁荣局面。四是中央做出的关于“实施扩大就业的发展战略，促进以创业带动就业”的总体部署后，创业上升到了国家战略层面，之后，我国出台了减免税费、金融支持、教育与培训等一系列扶持创业的政策。五是2010年5月13日，

国务院出台了《国务院关于鼓励和引导民间投资健康发展的若干意见》(“新 36 条”),民间资本有了更大的“活动空间”,被允许进入铁路支线、干线建设及电信运营领域等市场;在房地产领域,民间资本可进入保障性住房建设中;在金融服务业方面,“新 36 条”还鼓励民间资本兴办中小城镇的金融机构,提高民营金融机构的服务比重;在推进医疗、教育等社会事业领域改革上,民间资本将作为社会公共事业的重要补充。此外,最近几年国内电信和互联网的快速发展,淘宝、百度、腾讯和新浪等网络平台的形成,有力地促进了互联网领域的创业活动。

目前,创业环境是较好的。我国初创企业的税务负担比较低,而且,地方政府对新成立企业优先给予扶持,对软件等科技创新企业在税收政策方面也给予了许多优惠政策,这些都有利于初创企业的成长和发展。

(2) 创业机会

创业机会主要是指具有较强吸引力的、较为持久的有利于创业的商业机会。创业者据此可以为市场提供有价值的产品或服务,同时获益。

创业机会大都产生于不断变化的市场需求。我国当前正处于工业化和城市化加速发展阶段,产业结构调整升级、消费结构升级、城市化加速、人口结构变化、居民收入水平提高,这些变化增加了新的市场需求,产生了许多创业机会。捕捉到创业机会,也就是找到了创业项目。

好的开端是成功的一半。对于创业者来说,选择一个好项目,是创业成功的关键。创业的项目多种多样,涉及工作、学习和生活各个方面。

从观念上来看,创业项目可分为传统创业、新兴创业以及最新兴起的微创业。从方法上来看,创业项目可分为实业创业和网络创业。从投资上来看,创业项目可分为无本创业和小本创业。从方式上来看,创业项目可分为自主创业和加盟创业。

(3) 创业素质和能力

创业者的创业素质和能力直接关系到创业能否成功。创业者应具备的创业素质和能力,在本书第 3 章中具体阐述。

创业者最重要的不是资金,也不是经验,而是创业素质和能力。创业初始,并不要求创业者具备全面的创业素质和能力,但必须具备创业精神和最基本的创业素质和能力。迈克尔·戴尔是了不起的学生创业者,他在德克萨斯大学宿舍里,创办了戴尔计算机公司,如今戴尔公司已经发展成为科技企业巨头,本人也担任了 30 多年的 CEO,2016 年福布斯全球富豪榜,戴尔以 198 亿美元的身价排名第 35 位。虽然戴尔在学生时代因为年轻并不具备所有的创业素质和能力,但他具有成功的欲望、创新的精神、冒险的勇气、团结合作的精神、百折不挠的决心和较强的执行力,这些都是一个创业者必备的素质和能力。

2. 创业的类型

随着创业活动的活跃,创业活动的类型也呈现多样化的趋势。可以根据谁在创业、在哪里创业、创业效果等基本问题,识别出基本的创业活动,分成不同的创业类型,国内创业基本可以分成以下类型。

(1) 生存型创业

生存型创业又称生存推动型创业。这种创业模式,创业者大多为下岗工人、农民以及