



普通高等教育“十一五”国家级规划教材
国家级精品课程教材

创业教育

CHUANG YE JIAO YU



张涛 主编



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



普通高等教育“十一五”国家级规划教材
国家级精品课程教材

创业教育

主 编 张 涛
参 编 唐利华 李集城



机械工业出版社

本书是“国家级精品课程”和“广东省精品课程”的配套教材。全书共7章，主要内容包括：创业概论、创业者的个人素质、创业计划、创业融资、企业申办程序、创业管理和创业风险及附录。

本书是在创新人才培养模式、提高教学质量和办学效益等方面的新的探索，旨在提高和增强学生的创业基本素质与创业能力，为有志于创业的学生毕业后步入创业的行列提供帮助。本书可供中等及高职院校学生选用。

图书在版编目 (CIP) 数据

创业教育/张涛主编. —北京: 机械工业出版社, 2007.1
普通高等教育“十一五”国家级规划教材. 国家级精品课程教材
ISBN 978-7-111-20647-7

I. 创... II. 张... III. 创造教育—高等学校—教材 IV. G40

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 162354 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)
策划编辑: 宋学敏 责任编辑: 于奇慧 版式设计: 张世琴
责任校对: 李 婷 封面设计: 王伟光 责任印制: 洪汉军
北京瑞德印刷有限公司印刷
2007 年 2 月第 1 版第 1 次印刷
184mm×260mm·9.75 印张·220 千字
标准书号: ISBN 978-7-111-20647-7
定价: 16.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换
销售服务热线电话: (010) 68326294
购书热线电话: (010) 88379639 88379641 88379643
编辑热线电话: (010) 68354423
封面无防伪标均为盗版

序

创新是中华民族的灵魂，创新也是中华民族自立于世界民族之林的精神脊梁。创新既涉及事物发展的过程，又涵盖了事物发展的结果，主要包括新的发现发明、新的思想和理念、新的学说与技术，以及新的方法等一切新事物。国家繁荣、民族振兴迫切需要新理念、新发现、新发明、新技术等，更需要培养一代又一代能够创新的人才。所以，作为培养人才的学校，必须加强创新教育。创新教育就是根据创新原理，以培养学生具有一定的创新意识、创新思维、创新能力及创新的个性为主要目标的教育理论和方法，使学生牢固、系统地掌握学科知识。其中，创新思维和创新能力的培养是创新教育的核心。

创新教育的任务是：①培养创新意识，即培养推崇创新、追求创新、以创新为荣的观念和意识。只有在强烈的创新意识引导下，人们才可能产生强烈的创新动机，树立创新目标，充分发挥创新潜力和聪明才智。②培养创新思维。所谓创新思维，是指发明或发现一种新方式用以处理某种事情或某种事物的思维过程，以便产生某种新的产品。这种创新性思维能保证学生顺利解决新的问题，能深刻地、高水平地掌握知识，并能把这些知识运用到学习新知识的过程中，使学习活动顺利。③培养创新技能。它主要包括信息的加工能力、一般的工作能力、动手能力或操作能力，以及熟练掌握和运用创新技法的能力、创新成果的表达能力和表现能力及物化能力等。④创新情感和创新人格的培养。创新过程并不仅仅是纯粹的智力活动过程，它还需要以创新情感为动力，如远大的理想、坚强的信念、诚挚的热情以及强烈的创新激情等。除创新情感外，个性在创新能力的形成和创新活动中也起着重要的作用，个性特点的差异一定程度上也决定着创新成就的不同。可以说，教育对象具有优越创新情感和好的个性特征是形成和发挥创新能力的底蕴。

传统的学习过程只是一种继承性、维持性的学习，它通过学习获得原来已经确立起来的知识和观念，以应付已知的、重复的情景。然而，在知识经济时代，文化知识、科技以及经济发展瞬息万变，竞争激烈，思考问题的方式与以往社会大有不同。人们也只有接受创新的教育，进行创新的学习，才能在知识经济社会中敏捷地接受新知识，创造世界，创新生活。学校是学生直接受教育的场所，是培养学生创新意识、创新精神和创新能力的主要途径。因此，创新教育的实施必须紧紧依靠学校这块主阵地。学校教育应以最优化的教育影响和作用于学生，使学生的创新潜能得以最大化的开发与挖掘。

这是一个创新的时代。科技进步和知识创新在经济社会中的地位和作用越来越大。正是在这样的背景下，大学生作为时代青年的优秀代表，敏锐地感受到知识创新时代赋予自己的光荣使命，于是大学生创业的热流涌现。然而，创业的道路并非一帆风顺的。其间充满着艰辛与曲折，甚至遭受失败。因此，作为有志创业的青年大学生需要有创业的冲动与执着，以及必备的知识与能力；而作为学者、老师和院校有责任给以这些有志青年大学生群体更多的帮助，给以点拨，给以呵护！张涛副教授正是受这种责任的驱动，出于一种使命感，不辞辛劳完成了本书的编写。全书的构思在于帮助学生建立一个发展的而不是孤立静止的客观物质世界的概念，引导他们去探索新的知识，培养他们的创新精神，激发他们的创业热情和提高



他们的创业能力。作为教育管理工作，我赞赏她的精神、感谢她的奉献！并有足够的理由相信本书将给准备创业的大学生们以智慧和启示。

广东农工商职业技术学院党委书记

广东高职研究会副理事长

广东营销学会副会长

广东营销职业技能鉴定专家组副组长

杨群群

教授

前言

创业教育是一种新的教育观念,不但体现了素质教育的内涵,而且突出了教育创新和学生实际能力的培养。在我国现阶段创业教育应突出强调转变学生的就业观念,提高学生的创业意识,增强学生的创业能力,这是该课程研究的意义所在。

从1998年广东纺织职业技术学院承接“小企业主能力培养”课题以来,经过四年的研究和实践,使课题内容延伸为“创业教育”课程,形成集理论、实践、实际操作(实操)为一体的教学模式,提高和增强了学生的创业基本素质与创业能力,为有志于创业的学生毕业后步入创业的行列提供帮助。该课程是建立在素质教育和创新教育基础上的,既是一种教育思想,也是一种教育模式,是把素质教育引向深入的一项有效举措,拓宽了毕业生的就业渠道,形成创新人才的培养模式。该教学模式已在广东的中等及高职院校形成一定的影响力并起到了示范作用;同时,获得广东省教育厅组织的广东省新世纪高等教育教学改革工程省级课题“地方性本科院校创新机制与创业能力培养的研究(1-48)”、中国高等教育委员会就业指导中心“高职院校创新机制和人才模式培养”课题的立项,为“创业教育”课程的深层发展提供了平台。

“创业教育”课程在体现办学特色、人才培养、教育教学质量等方面取得了一定的实践效果,在创新人才培养模式,提高教学质量和办学效益等方面探索出一条新路。该课程已纳入“国家级精品课程”和“广东省精品课程”。作为配套教材,本书主要特点如下:

1. 理念的先进性。体现了素质教育的内涵,突出教育创新和学生实际能力的培养。在我国现阶段创业教育应突出强调转变学生的就业观念,提高学生的创业意识,增强学生的创业能力,根据当前市场发展的最新需要,着重介绍在企业经营的过程中适应市场的经营能力和经营理念。

2. 系统性与连贯性。本书系统连贯地描述了创业过程中所需要的各种知识,主要涵盖了创业者的素质、创业计划书、融资方式、企业注册步骤、创业管理、创业风险等内容。

3. 实用性。本书注重理论与实际的联系,结合了中国本土的创业实际,将有关创业的整体过程作为一个实践的内容,同时从相关创业失败案例中吸取的经验教训作为创业管理的依据,突出案例教学的实用性,供读者学习参考。

4. 创新性。创业风险是创业者必须要关注的问题,但是国内外的教材基本上没有在这方面作详细的介绍。本书编写组通过查阅大量材料和案例,总结相关创业所面临的风险,将创业风险作为单独的一章进行编写。

5. 针对性。本书根据创业的不同阶段表现出不同的特征,从团队建设、激励、资金管理、市场营销等方面比较综合地提炼创业管理方法,使这些方法与创业不同时期所表现出来的特征相适应,为创业者提供了针对性的创业管理。

本书由广东纺织职业技术学院张涛老师主编,唐利华、李集城老师参加编写。

由于时间仓促及作者水平有限,错误和不当之处在所难免,敬请广大读者批评指正。

目 录

序

前言

第1章 创业概论

- 1.1 什么是创业 4
- 1.2 创业过程 6
- 1.3 创业类型 8
- 1.4 创业要素 9
- 1.5 创业者与企业家精神 11

本章小结 13
思考题 13

第2章 创业者的个人素质

- 2.1 决断能力 18
- 2.2 用人之道 24
- 2.3 善于应变 27
- 2.4 敢于创新 30
- 2.5 社会交往 36

本章小结 41
思考题 41

第3章 创业计划

- 3.1 创业计划的概念和作用 45
- 3.2 撰写创业计划前的准备工作 46
- 3.3 创业计划的内容 48
- 3.4 创业计划撰写过程中应遵守的
原则 54

3.5 创业计划撰写过程中应该注意
的问题 55

3.6 创业计划失败的原因及克服的
办法 56

本章小结 56
思考题 56

第4章 创业融资

- 4.1 融资的方式与渠道 59
- 4.2 自有资金 60
- 4.3 亲戚和朋友 61
- 4.4 银行贷款 62
- 4.5 租赁 66
- 4.6 其他可以利用的融资方式 68
- 4.7 创业融资中应该注意的问题 70

本章小结 71
思考题 71

第5章 企业申办程序

- 5.1 企业设立的相关条件 75
- 5.2 办理工商登记手续 76
- 5.3 办税 81
- 5.4 用工手续 83

本章小结 84
思考题 84

第6章 创业管理

- 6.1 新创企业的生命周期 89
- 6.2 初创期的管理决策 90
- 6.3 成长期的管理策略 93
- 6.4 创业市场营销 98

本章小结 101
思考题 102

第7章 创业风险

- 7.1 创业风险概述 107
- 7.2 创业企业人力资源风险 108
- 7.3 市场营销风险 111
- 7.4 现金流风险 114
- 7.5 技术风险 116

本章小结 117
思考题 117



附录 119

附录 1 创业计划书样本 121

附录 2 创业品质测试 133

附录 3 公司章程 141

参考文献 148

第1章

创业概论

1.1 什么是创业

1.1.1 创业的定义

1.1.2 创业历史上的观点

1.1.3 对创业的误解

1.2 创业过程

1.2.1 创业过程概念

1.2.2 创业过程分析

1.3 创业类型

1.3.1 创业者类型

1.3.2 创业企业类型

1.4 创业要素

1.4.1 人的要素

1.4.2 物的要素

1.4.3 社会要素

1.4.4 组织要素

1.5 创业者与企业家精神

1.5.1 创业者的含义

1.5.2 企业家精神

2012

2012

2012



芷若和小柯喜欢服装设计,尤其对中国传统的服装青睐有加。由于对传统服装的浓厚兴趣,两人共同开办了蓝调传统服装店,该店主要经营传统的妇女及儿童服装,经营形式是定做,服装样式大都是20世纪三四十年代的服装。

在创办蓝调传统服装店之前,芷若曾在邻近的一个小城里与别人合伙开办了一家专为当地各种服装零售商们定做传统服装的批发公司。她在那里一直干了8年。在这个批发公司里,她的工作主要是做服装设计。因为种种原因,芷若离开了公司,她认为凭借自己的努力,可以在服装零售市场里创下属于自己的天地。

小柯的经历和芷若几乎是一样的,在服装行业,她也曾有过一定的亲身体验,只是没有芷若那么丰富的经历。刚开始时,小柯曾在好几个服装零售店当一般职员,后来她曾经短暂地拥有一家属于自己的专门经营女装(成衣)的商店。尽管她在服装行业所取得的成绩非常有限,但是当她的老朋友芷若约她合伙开办一家新的传统服装店时,她感到欣喜,因为她也渴望能重新回到服装零售业开创自己的事业。

在考虑她们的服装店的位置时,她们选择了离她们所生活的城镇30里左右的另一个城镇,因为那个城里的常住人口和流动人口多,同时,还拥有一所大学,另外,它是南北交通的枢纽。于是,她们在一条繁华的街道上租了一间40平方米的铺位,装修成服装精品店,商店离大学的校园也不远。她们签了一年的租约,两周后便匆忙地正式开业了,主要是为了能及时赶上春节的生意旺季。在这家服装店里,她们作为合伙人各自投资了大约50000元。她们的服装店将其业务主要集中于定做各种传统女装,除此而外,服装店还经营一系列女装礼服的出租。但她们的店铺并没带来所预期的经济效益。芷若和小柯发现大部分到她们服装店来的妇女早已购置好了节日的服装。各种礼服的出租所带来的收入也令人失望。在经营的过程中,她们发现所租的服装店空间小,不利于正常的经营:试衣间太小,不利于顾客们自由试衣;服装陈列室空间小,不能陈列更多的精致的传统服装。在春节结束后,她们的服装店所在街道前面的一家专营高档女装的商店关门了。这家商店的位置和面积很符合蓝调服装店的需要,另外,它离那所大学更近,并且位于繁华的购物中心,有足够的空间开设一间专为陈列出租服装的服装陈列室、一间试衣间、一间裁剪室,另外还有专为陈列各种传统服装的房间。由于那家高档服装店急于关门,所以价格也较合理。于是,芷若和小柯便毫不犹豫地租下了这家商店。

现在,她们已成为实实在在的经销商了。小柯负责账务,芷若负责设计并裁剪所有顾客前来定做的服装,且她所设计的服装款式没有任何人能够模仿。蓝调服装店凭借独特的经营方式和优越的地理位置,一时间顾客盈门。由于工作的需要,芷若按照自己严格的标准雇佣了四位女裁缝,保证了服装的质量。蓝调传统服装店的所有服装面料都采用优质的棉布,同时,它独一无二的款式是赢得顾客的法宝。尽管这些服装只是对传统样式的一种复制,但是服装原料的高质量保证了这类服装的流行以及用于任何年龄的妇女在一些特别的节日里穿着。

蓝调传统服装店的试衣间里陈列有各种风格和尺寸的传统服装。当芷若和小柯将服装店搬进新址后,她们决定继续保留这项措施,不过仅陈列一些价格较高但穿着舒适的传统服装,强调服装的高档化。另外,服装出租业务主要面向当地的各种化装舞会,中学、大学里组织的舞会及一些特别的节日里对传统样式服装青睐的人们。同时,她们还开辟了一项新业务,专门为儿童制做服装。

芷若和小柯对未来很乐观。虽然她们经商时间较短,还不足以与她们的供应商们建立起



足够的信誉；并且，目前她们所有的定货都只能货到付款，导致许多小供应商以较高的价格向她们提供货物，并且有时还会给她们带来阻碍，但是，她们认为只要努力去做，把握住机遇，有这样好的商业环境和店铺位置，一定会取得成功的。

1.1 什么是创业

创业是一种创新性活动，它的本质是独立地开创并经营一种事业，使该事业得以稳健发展、快速成长的思维和行为的活动。走上创业之路，是人生的一个大转折，它是成就自己事业的过程，是自我价值和能力的体现。创业，要直接面对社会，直接对顾客负责，个人的收入直接与经营利润连在一起。其实，创业的过程就是解决一个接一个的矛盾。正如一位作者指出：“创业最大的好处，就是可以当自己的主人。”而另一位作者也说：“创业最大的坏处，就是当自己的主人。”这使人想起一个小谜题：“海军陆战队和男童军有什么差别？”答案是：“男童军有大人带领。”而这句话也说明了创业所必须面对的挑战：多年来都由别人给你发号施令，创业以后再也不能依赖别人，一切都得靠自己。

1.1.1 创业的定义

长期以来，创业都被学者们描述为：新颖的、创新的、灵活的、有活力的、有创造性的，以及能承担风险的。许多学者认为，发现并把握机遇是创业的一个重要部分。而另一些学者则说，创业包括创造价值、创建并经营一家新的营利型企业的过程，通过个人或一个群体投资组建公司，来提供新产品或服务，以及有意识地创造价值的过程。另一个关于创业的定义是：“创造不同的价值的一种过程，这种价值的创造需要投入必要的时间和付出一定的努力，承担相应的金融、心理和社会风险，并能在金钱上和个人成就感方面得到回报。”

综上所述，我们对创业的定义是：创业是这样的一种过程，在这个过程中，某一个人或一个团队，使用组织力量去寻求机遇、去创造价值和谋求发展，并通过创新和特立独行来满足愿望和需求。

从定义可以看出，创业有以下几个重要组成主题：

(1) 企业家的重要作用。毫无疑问，如果没有一位愿意去做一名企业家要做的事情的人，就不会有创业。因为，这个人——企业家——是创业行动中的关键要素；没有企业家就不会有创业。

(2) 创新。创业包括变化、改革、改造，以及新方法的引进。你会吃像足球、小猫、帆船或山羊一样形状的意大利面食吗？它是对普通的旧式意大利面食所做的改进。这种形状的意大利面食只是阿伦公司——意大利面食店（The Pasta Shoppe）——生产和销售的美食中的一小部分。为了实现自己开公司的梦想，阿伦兄弟在1993年放弃了在公司做雇员的生活，并离开了纽约。意大利面食给了他们创业激情，他们感觉自己可以做出独一无二的意大利面食产品，并且会比现在市场上大部分厂商的产品质量高。所以，他们把本来是普通类型的产品进行与众不同的改进，制造出颇有价值的产品变种。在这个过程中，这两位企业家把一个独特的创意变成了可行的生意。创业包括企业家们愿意试验的新组合和新方法。因此，创业的本质意味着差异，而不是标准。通过创业，创造出独一无二的产品，尝试独一无二的



方法。创业不是仅仅模仿别人所做的；它是做一些新的事情，一些未经试验和尝试的事情。所以，创业离不开创新。

(3) 组织创建。为了寻求已感知到的创新机遇，为了去创造价值，就必须具备有组织的努力和行动，必须有人采取行动让创业型企业建立并运行起来。如果没有一定的组织，无论是个人，还是作为团队，那种获得资源去寻求创业机遇的能力即使不是被完全封锁的，也是有限的。接下来，创造价值的过程也是描述创业的一个共同主题。“创造价值”意味着什么？一种解释是，通过企业家的创业，新产品、服务、交易、方法、资源、技术和市场被创造出来，从而对一个社区或市场贡献一定的价值。当各种资源通过企业家的创业被转换成了产品或服务时，我们也能从中看到价值的创造。在这个转换过程中，价值之所以被创造出来，是因为企业家正在创造一些有价值的、有用的东西；从另一个角度来看，当顾客购买这个创业型企业的产品或服务时，通过金钱的交换而创造了价值。

(4) 在营利性和非营利性的环境中都可以发生。尽管我们倾向于假定创业活动是为营利而进行的，但是创业也会发生在社会服务机构、民间艺术组织，或其他类型的非营利性组织中。例如，保留古老文化和艺术的行为等。

(5) 成长。创业型企业区别于其他小型企业的主要一点，就是创业型企业侧重于企业的成长。创业是创建一家企业，并在其成长过程中把握住发展机会。它不是静止不前，或满足于一个市场或一种产品，创业包含着成长。

(6) 过程。过程就是一系列的进行中的决策和行动。创业不是昙花一现，而是一个需要时间的过程，它包括从创业伊始，到企业的经营管理，甚至到某一时间的退出之间的所有的各类决策和行动。

1.1.2 创业历史上的观点

1. 18 世纪的创业

在 18 世纪早期，法语词“entrepreneur”（企业家）第一次被用来描述“中间人”。

理查德·坎蒂伦（Richard Cantillon），18 世纪著名的经济学家和作家，被许多人认为是术语“企业家”（entrepreneur）的创造者。坎蒂伦用这个词来指在寻求机遇的过程中扮演积极承担风险的角色的人。企业家是拥有资本或资金但不愿意亲自去寻找创业机遇的人们之间的桥梁。这些企业家个人（或一个团体）不支付寻求创业机遇的资金，而只是作为中间人，即积极的风险承担者。18 世纪晚期，创业的概念被拓展到不仅仅包括承担风险，还包括策划、引导、组织，甚至拥有生产要素。

2. 19 世纪的创业

因为产业革命中的技术创新提供了连续发明和创新的推动力，19 世纪就成了创业活动的多产时期。19 世纪早期，当吉恩·巴普蒂斯特·赛提出创业所得的利润与拥有资本而产生的利润是不同的、是相互独立的这一理论后，把创业过程看作是一系列独特活动的观点更加盛行。在接近 19 世纪末的时代，创业的概念在以提供资金盈利的人和以创业能力盈利的人之间的区别上，又发生了轻微的变化。

3. 20 世纪的创业

在 20 世纪早期，创业仍然被认为与企业的经营是不同的。然而，在 20 世纪 30 年代中期，创业的概念被拓展了。当时经济学家约瑟夫·熊彼特（Joseph Schumpeter）提出，创业



包括创新和未曾尝试过的技术,或者是所谓的创造性毁灭。创造性毁灭就是用相应的更好的产品、工序、观念和企业,来替代现存的产品、工序、观念和企业的过程。熊彼特认为,通过创造性毁灭的过程,旧的和过时了的方法和产品的会被更好地代替。通过对旧的方法和产品的毁灭迎来对新的方法和产品的创造。他还认为,企业家们是创造性毁灭过程背后的驱动力。他们是把突破性的思想和创新带入市场的人。熊彼特对创造性毁灭的描述更进一步突出了创新在创业中的重要作用。正如前面我们对创业的定义所述,创新和独特性的概念是创业活动不可分割的部分。

1.1.3 对创业的误解

(1) 成功的创业只需要一个好的创意。拥有一个好的创意只是成功创业方程式中的一部分。理解不同创业阶段的不同需求,利用组织方式去发展企业,处理企业经营过程中的挑战,这些都是成功创业的关键要素。

(2) 创业很容易。之所以这样认为,或许是因为正在追寻着自己的激情,并有着强烈的成功欲望。但是,创业并不容易,它需要承担义务、做出决策和努力工作。并且,即使具备这些素质,创业仍然不是毫不费力的!企业家们经常遇到困难,遭受挫折,成功的企业家是那些不管有多大困难仍继续前进的人。

(3) 创业是一种有风险的“赌博”。有人认为:因为创业包括寻求新的、未曾试验过的方式和方法,它一定是一种“赌博”。实际上不是。尽管企业家们不惧怕承担风险,但创业所涉及的是有备之险,而不是不必要的风险。

(4) 创业只发生在小型企业中。许多人误认为,创业只与小型企业有关。实际上,创业可以发生在任何规模的企业中。从另一个角度讲,并不能只是因为一个企业是小型的,就可以自动把它变成创业型的。

(5) 创业型企业和小型企业是一回事。这种误解非常普遍,所以我们将下一部分更完整地进行介绍。

1.2 创业过程

1.2.1 创业过程概念

从创业的定义可知,创业是一个过程,机会追求是创业的核心要素。创业过程由机会发现、机会评价、机会开发以及创业结果组成;在创业过程中,个体创业者是核心要素;创业过程受到社会或环境因素的影响;创业可以在新创企业中发生,也可以在已创建的企业中发生。考虑到创业是一个由不同要素组成的过程,所以用一个创业过程模型作为综述的框架是非常合适的。图1-1描述了创业过程的基本要素、创

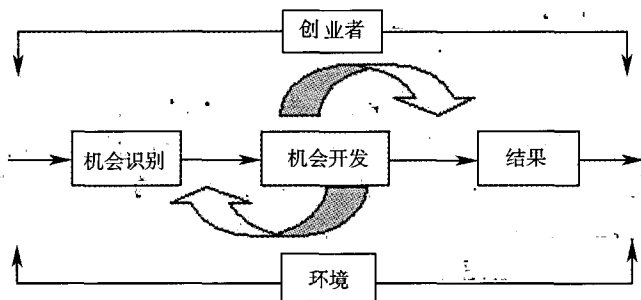


图 1-1 创业过程的概念模型

业者的作用以及创业过程所处的环境。从图中可以看出,创业过程是一个线性的连续的过程,事实上,创业过程也是重复的动态的过程。

1.2.2 创业过程分析

1. 机会识别过程

具有动机的个体在获取初始创意(idea)之时,机会识别过程就开始了,如图1-2所示。与机会识别过程相关的8个要素为:①正式计划;②正式评价;③市场与技术驱动;④细致调查;⑤意外发现;⑥先前职业;⑦创新与改进;⑧信息调查。

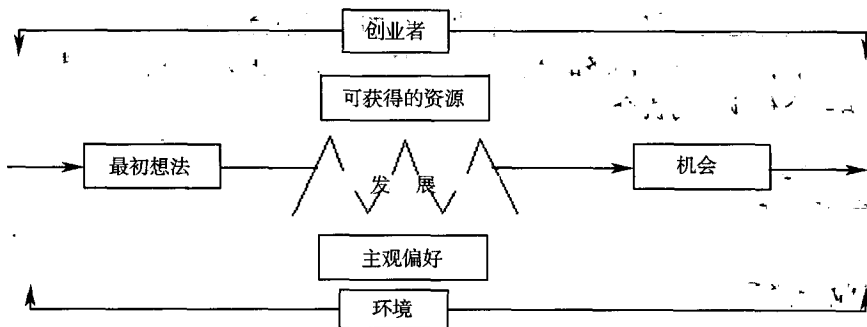


图 1-2 机会识别过程

机会识别是把一个一般的泛泛而谈的创意打成一个较具体的商业概念的过程。在这一转变过程中,创业者开发必要的资源并引进自己控制的资源。

2. 机会开发过程

机会识别和必要资源的评估是互相补充的,创业者的机会开发的意向也是逐渐产生的。要创业,首先需要一个能够成功或有能力开发可营利机会的现代企业或组织;光具有富有创意的个性是不够的。创业机会直到个体勾勒出创意开发的蓝图才算存在。创业过程总是表现为一个机会识别、机会评价、决定开始并以资源获取并取得结果的连续过程。

建立资源平台是开创企业的一个重要过程。首先,企业必须聚集(assemble)资源,即根据商业概念确定资源需求及其潜在的供应者;然后,企业必须参与获取(obtain)必要资源的交易过程;最后是整合(combine)看中的资源,推动商业概念转换成可销售的产品或服务。在这个阶段,创业者拥有的不再是一个商业概念,而是一种现实产品或服务。它将用于指导企业与消费者的具体交易,从而创造出价值。机会开发过程如图1-3所示。

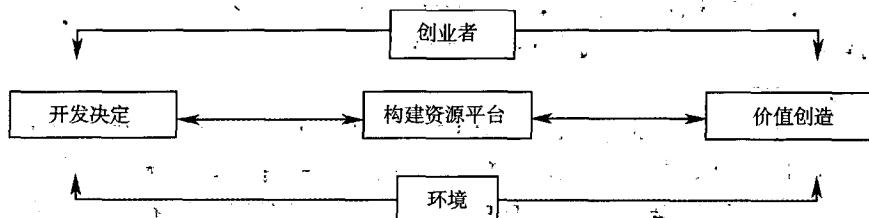


图 1-3 机会开发过程



3. 创业结果

在描述创业过程时，有必要把创业结果纳入其中，原因有以下两点：

(1) 可感知的结果是创业者激励的要素。它可以是外在的，如增加的收入；或者是内在的，如为自己工作的愿望。期望的报酬将激励创业者把自己的时间和精力投入到机会的识别和开发中去。

(2) 结果是进一步创业的投入。从机会定位和追求中获得的经验促成了创业者的个人发展和成长。创造、整合新知识的能力有助于未来创业机会的培育。

经验推动了未来创业。即使创业计划失败，仍旧可以增进知识或推动生产方法的改进。创业者可以从自己的过失中吸取很多教训；还可能从第一次尝试后暴露出的不放弃的精神中获益。意外的失败可能构成将创意转换成商业机会的知识平台，无论是对当时的创业者还是其他企业家来说，都是如此，网络的迅速发展就是非常好的证明。一个创业者的过失从某种意义上就是另一个创业者的机会。

1.3 创业类型

1.3.1 创业者类型

1. 生存型创业者

创业者大多为下岗工人、失去土地或因为种种原因不愿困守乡村的农民，以及刚刚毕业找不到工作的大学生。这是中国数量最大的一拨创业人群。清华大学的调查报告说明，这一类型的创业者占中国创业者总数的90%。其中许多人是为了谋生，一般创业范围局限于商业贸易，少量从事实业，属于小型加工业。当然也有因为机遇成长为大中型企业的，但数量极少。

2. 变现型创业者

是指过去在党、政、军、行政、事业单位掌握一定权力（第一类），或者在国企、民营企业当经理人期间聚拢了大量资源（第二类）的人，在机会适当的时候下海，开公司办企业，实际是将过去的权力和市场关系变现，将无形资源变现为有形的货币。在20世纪80年代末至90年代中期，第一类变现者最多，现在则以第二类变现者居多。

3. 主动型创业者

又可以分为两种，一种是盲动型创业者，一种是冷静型创业者。前一种创业者大多极为自信，做事冲动。有人说，这种类型的创业者，大多同时是博彩爱好者，喜欢买彩票、喜欢赌，而不太喜欢检讨成功概率。这样的创业者很容易失败，但一旦成功，往往就是一番大事业。冷静型创业者是创业者中的精华，其特点是谋定而后动，不打无准备之仗，或是掌握资源，或是拥有技术，一旦行动，成功概率通常很高。

4. 赚钱型创业者

除了赚钱，这类创业者没有什么明确的目标，就是喜欢创业，喜欢做老板的感觉。他们不计较自己能做什么，会做什么。可能今天在做着一件事，明天又在做着另一件事，他们做的事情之间可以完全不相干。其中有一些人，甚至连对赚钱都没有明显的兴趣，也从来不考虑自己创业的成败得失。奇怪的是，这一类创业者中赚钱的并不少，创业失



败的概率也并不比那些兢兢业业、勤勤恳恳的创业者高。而且,这一类创业者大多过得很快乐。

1.3.2 创业企业类型

1. 复制型创业

这类创业是复制原有公司的经营模式,创新的成分很低。例如某人原本在餐厅里担任厨师,后来离职自行创立一家与原服务餐厅类似的新餐厅。新创公司中属于复制型创业的比率虽然很高,但由于这类创业的创新成分太低,缺乏创业精神的内涵,不是创业管理主要研究的对象。

2. 模仿型创业

这种形式的创业,虽然也无法给市场带来新价值的创造,创新的成分也很低,但与复制型创业的不同之处在于,创业过程对于创业者而言还是具有很大的冒险成分。例如某一纺织公司的经理辞掉工作,开设一家流行的网络咖啡店。这种形式的创业具有较高的不确定性,学习过程长,犯错机会多,代价也较高昂。这种创业者如果具有适合的创业人格特性,经过系统的创业管理培训,掌握正确的市场进入时机,还是有很大机会可以获得成功的。

3. 安定型创业

这种形式的创业,虽然为市场创造了新的价值,但对创业者而言,本身并没有面临太大的改变,做的也是比较熟悉的工作。这种创业类型强调的是创业精神的实现,也就是创新的活动,而不是新组织的创造,企业内部创业即属于这一类型。例如研发单位的某小组在完成一项新产品后,继续在该企业部门开发另一项新产品。

4. 冒险型创业

这种类型的创业,除了给创业者本身带来极大改变,个人前途的不确定性也很高;对新企业的产品创新活动而言,也将面临很高的失败风险。冒险型创业是一种难度很高的创业类型,有较高的失败率,但成功所得的报酬也很惊人。这种类型的创业如果想要获得成功,必须在创业者能力、创业时机、创业精神发挥、创业策略研究拟定、经营模式设计、创业过程管理等各方面,都有很高的要求。

1.4 创业要素

创业是一个创建企业的过程,那么企业所需具备的要素也就成为创业的要素。管理学认为,企业可以看作是一个由人的体系、物的体系、社会体系和组织体系组成的协作体系,因此人的因素、物的因素、社会因素和组织因素就构成创业的要素。

1.4.1 人的要素

人是创业活动的主体,创业离不开人,而人的要素又包括以下内容。

1. 创业者

创业者可以是一个人,也可以是一个团队。创业对于创业者来说,就是一种行为。我们知道,人的行为背后存在动机;而动机又是由需要引起的。有的研究人员将创业产生的动因归纳为:争取生存的需要;谋求发展的需要;获得独立的需要;赢得尊重的需要;实现自我