

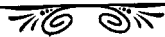
创业管理

河南省经济管理类专业“十一五”规划系列教材

王延荣 主编

上海财经大学出版社

河南省经济管理类专业“十一五”规划系列教材



创 业 管 理

王延荣 主编



上海财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

创业管理/王延荣主编. —上海:上海财经大学出版社, 2007. 11

(河南省经济管理类专业“十一五”规划系列教材)

ISBN 978-7-5642-0037-4/F · 0037

I. 创… II. 王… III. 企业管理-高等学校-教材 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 125594 号

□ 责任编辑 刘晓燕

□ 封面设计 钱宇辰

CHUANGYE GUANLI

创 业 管 理

王延荣 主编

上海财经大学出版社出版发行
(上海市武东路 321 号乙 邮编 200434)

网 址: <http://www.sufep.com>

电子邮箱: webmaster@sufep.com

全国新华书店经销

同济大学印刷厂印刷

上海市宝山区周巷印刷厂装订

2007 年 11 月第 1 版 2007 年 11 月第 1 次印刷

787mm×960mm 1/16 20.25 印张 407 千字

印数: 0 001—4 000 定价: 25.00 元

前 言

创业作为一种经济现象,人们开始关注始于18世纪中期。经过两个世纪的发展之后,创业以及创业研究无论在理论界和实业界已经引起越来越多的兴趣和关注。如今的创业已经成为一个比较熟悉的概念,一个政府支持创业、社会关注创业、人们踊跃创业的局面已经形成,创业成为一个国家或地区推动经济稳定增长和持续繁荣的重要动力。特别是20世纪90年代以来,创业不仅已经成为大学生就业的重要途径,而且已经成为大学生成才的重要模式。因此,对大学生进行创业管理教育已经成为大学教育的重要内容和发展趋势。创业管理教育不仅可以开发和提高大学生的创新能力和创业素质,还可以培养大学生的生存能力、竞争意识,有利于缩小我国高等教育与国外的差距,有利于提高大学生的可持续发展能力,有利于缓解大学生的就业压力,有利于社会经济的快速、持续、和谐发展。

本书在编写的过程中,广泛借鉴和吸收国内外专家学者关于创业研究的理论成果,以当前社会经济发展为背景,紧紧结合我国创业者尤其是大学生的实际,对创业管理的理论与方法进行了比较系统、深入的阐述。具有以下特点:

1. 体系结构严谨,思路清晰。本书是以创业管理基础、创业管理过程以及创业管理领域的拓展等为主线展开的。其中,在创业管理过程部分围绕“创业者如何创建企业”这一主题,按照创业者开展创业活动的过程依次展开。从创业机会的识别、创业策划、创业团队的组建、创业资源的获取,到创建企业、新创企业的管理,进行了全面、系统的剖析。这种体系结构,便于读者循序渐进地、系统地掌握创业管理理论、方法及策略。

2. 重点突出,内容新颖。由于创业环境的多元性、多变性、复杂性,创业者不应将创业活动视为创业企业单一的经营活动,而应该根据创业环境和自身条件选择适宜的创业战略,这样才会提高创业的成功率。本书除了注重一般创业管理理论的阐述外,还在对创业内外环境进行总体分析的基础上,着重对创业战略及策略的制定等核心问题进行了深入的分析与研究。

3. 可操作性强,具有较强的实用价值。一个创业者要想成功地开展创业活动,

不仅要掌握创业理论,更为重要的是,如何根据不同的创业环境和条件,将创业理论与实践紧密结合,灵活运用,制订切实可行的创业策略。本书在注重创业管理理论研究的同时,也注重运用国内外创业的实例或案例来印证这些理论,使这些理论分析更具有说服力。

4. 案例选排得当,可读性强。本书选编了较多的中外创业案例,在内容编写和案例挑选上,突出新颖性和实用性,语言表达简明易懂。每章都配有思考题,并在最后注有参考文献,帮助学生理解所学知识,满足部分学生深入研讨时查阅资料的需要。

本书由王延荣主编,任慧军、苏喜军为副主编。第1章由王延荣、苏喜军编写,第2、3章由任慧军编写,第4章由李智编写,第5、9章由苏喜军编写,第6章由王景山编写,第7、8章由周淑慧编写,第10、11章由田卫宾编写。

本书在出版过程中得到了上海财经大学出版社的鼎力支持,徐超编辑为本书的顺利出版付出了辛勤的劳动,在此一并致谢。

目 录

第一章	导论.....	1
	第一节 创业、创业者与创业经济	2
	第二节 创业理论研究的兴起和发展	19
	第三节 创业管理的主要内容	23
	第四节 研究创业管理的意义和方法	25
	案例	28
	本章小结	29
	思考题	29
第二章	创业风险管理	30
	第一节 风险、创业风险的概念.....	31
	第二节 创业风险的主要内容	37
	第三节 创业风险的管理	45
	案例	54
	本章小结	56
	思考题	57
第三章	创业机会及其识别	58
	第一节 创业机会概述	59
	第二节 创业机会的搜寻	72
	第三节 创业机会的识别与确定	79
	案例	87
	本章小结	89
	思考题	89

第四章	创业策划	90
	第一节 创业战略与策略	90
	第二节 创业企业的组织形式	104
	第三节 创业企业经营场所的选择	113
	案例	115
	本章小结	116
	思考题	117
第五章	创业团队的组建	118
	第一节 组建创业团队的目标和要求	119
	第二节 创业团队的构成	121
	第三节 创业团队的产权安排	130
	第四节 创业团队的激励机制	133
	案例	138
	本章小结	140
	思考题	140
第六章	创业计划	142
	第一节 创业计划概述	142
	第二节 市场营销计划	146
	第三节 组织管理计划	153
	第四节 财务计划	158
	第五节 风险分析	163
	案例	166
	本章小结	179
	思考题	179
第七章	创业资源的获取	180
	第一节 创业所需资源概述	180
	第二节 创业资金需求与来源	188
	第三节 风险资本	195
	案例	207

	本章小结·····	210
	思考题·····	210
第八章	创建企业·····	211
	第一节 企业设立的一般程序·····	211
	第二节 企业登记注册过程·····	215
	本章小结·····	225
	思考题·····	225
第九章	新创企业管理·····	226
	第一节 企业文化的创建·····	227
	第二节 技术及知识产权管理·····	230
	第三节 产品及营销管理·····	234
	第四节 财务管理·····	236
	第五节 企业成长与管理控制·····	244
	案例·····	253
	本章小结·····	256
	思考题·····	257
第十章	内部创业管理·····	258
	第一节 内部创业的概念和必要性·····	259
	第二节 内部创业过程·····	262
	第三节 内部创业机制·····	273
	案例·····	275
	本章小结·····	278
	思考题·····	279
第十一章	国际创业管理·····	280
	第一节 国际创业的概念和意义·····	281
	第二节 国际创业的途径和方式·····	291
	第三节 创办海外企业·····	292
	案例·····	302
	本章小结·····	306
	思考题·····	306
	参考文献·····	307

第一章

导论

学习目标与要求

1. 了解创业经济的重要性；
2. 掌握创业的概念、创业者的动机和能力要求；
3. 理解创业、创业者、企业家的联系与区别；
4. 了解创业理论的形成、发展和传播，掌握创业管理的主要内容以及创业管理的意义和方法。

创业是当今经济社会中最刺激、最富有挑战的工作，如果经营得好，这种工作在给个人带来巨大财富与成就感的同时，对社会也具有非凡的价值，它们以合理的方式、恰当的价格为人们提供了产品和服务，也为社会创造了大量的就业机会。在过去半个多世纪特别是近 30 年的时间里，创业者和创新者们已经改变了整个世界的经济和社会结构，我们相信，它对 21 世纪的影响将等同甚至超过 19 世纪和 20 世纪的工业革命。

第一节 创业、创业者与创业经济

一、创业的含义、特点及其分类

(一) 创业的含义及特点

1. 创业的含义

创业一词早在二三百多年前就出现在经济文献中,但是,至今理论界仍对创业的含义各执己见,还没有形成一个被普遍接受的概念。

创业由“创”和“业”组成,所谓“创”就是创造,即创建、创立、创新之意。《辞海》的解释是“创立基业”。古代《孟子·梁惠王》有:“君子创业垂统,可继也。”诸葛亮《出师表》曰:“先帝创业未半,而中道崩殒。”这里所谓的“创业”是广义上的创业,是指“事业的基础、根基”,既可以是古代的“帝王之业”、“霸王之业”,也可以是百姓家业、家产和个人事业。关于“业”字,其含义也很多,《现代汉语成语辞典》对“业”有如下解释:学业、业务、工作,专业、就业、转业、事业,财产、家业、企业等,可见“业”的内涵极为丰富。同样,“创业”的内涵也极其丰富,有性质、类别、范围和过程阶段等方面的区别与差异。从“创业”这个概念在汉语使用中所表达的含义来分析:一是强调创业开端的艰辛和困难,二是突出创业过程的开拓和创新意义,三是侧重于在前人的基础上有新的成就和贡献。而对“业”的范围没有什么限制,主要体现在一个结果。因此,可以说创业是一个过程,创业是一个主体通过主观努力而取得的新的结果。

Ronstadt 认为,创业是一个创造财富的动态过程。财富是由这样一些人创造的,他们承担资产价值、时间、事业承诺或提供产品或服务风险。他们的产品或服务未必是全新的或唯一的,但其价值是企业通过获得必要的技能与资源并进行配置来注入的。

Timmons 也把创业看成是一个动态的过程,他认为是创业机会、创业者和创业团队以及节约和创造资源在综合、整体以及动态地作用于创业过程。创业过程的起点是创业机会,而不是资金、战略、关系网络、工作团队或创业计划,创业过程的核心也是创业机会问题。要重视创造和节约资源,组建创业团队是高潜力企业的关键组成要素。商机、资源和工作团队三者之间的适合与平衡以及创业时机的选择对创业的成功具有十分重要的作用。

Stevenson 等认为,创业是一个人不管是独立地还是在组织内部追踪和捕获机会的过程,这一过程与其当时控制的资源无关。有三个方面对于创业是特别重

要的,即察觉机会、追逐机会的意愿及获得成功的信心和可能性。

郁义鸿等对创业的概念是这样界定的:创业是一个发现和捕获机会并由此创造新颖的产品、服务或实现其潜在价值的过程。这一概念强调了创业是一个创造的过程,必须要贡献时间和付出努力,承担相应的财务的、精神的和社会的风险,并获得金钱的回报、个人的满足和独立自主。

Garter 用德尔菲法对创业的概念进行了探究,认为创业的内涵主要体现在企业家个性特征和创业行为的结果两个方面:企业家的个性特征,包括人格特征、创新性、开创新事业和谋求发展;而创业行为的结果则理解为价值创造、追求利润、成为企业所有者和管理者以及创建组织。

Morris 回顾了近年来在欧美地区创业核心期刊的文章和主要教科书中出现的 77 个创业定义,通过这些定义内容中关键词出现的频率来揭示创业的内涵。研究发现,在 77 个创业定义中,出现频率最高的关键词主要包括:开创新事业、创建新组织、创造资源的组合、创新、捕捉机会、风险承担以及价值创造。

张健等认为,尽管学术界对创业本质的理解有各种不同的解释,但从总体上看,创业的本质内涵有:开创新业务,创建新组织,利用创新这一工具实现各种要素的组合,通过对潜在机会的发掘而创造价值。

从创业术语表达来看,创业一词有 venturing 和 entrepreneurship 等表述方式。Venture 是指冒险从事某项事业,表现出“冒险创建企业”这一动态过程。Entrepreneurship 表示静态的创业概念,是从企业家和创业者的角度来理解创业活动的。作为专业研究术语的创业一词,则普遍采用 entrepreneurship 来表示,这一点在国外的学术界已经达成基本的共识。Entrepreneurship 是由 entrepreneur 演变过来的,英文的 entrepreneur 的含义有两个:企业家和创办人。企业家是在一个已经成型的企业中负责经营和决策的领导人,创办人是即将创办新企业或者是刚刚创办新企业的领导人。在这里,创办人本质上是创业者,而企业家在本质上也是创业者,企业家应该是那些在现有企业中具有创业心态和创业行为的领袖型人物。可见,创业可以是指从零开始创建新企业,也包括从一个有问题的企业开始创建出一个重新焕发生机的企业。

我们认为,创业是创业者为了实现其特定的创业目标而开展的一个搜寻和捕获机会并由此创造新颖产品或服务的过程。

2. 创业的特点

从创业的概念我们可以得出如下几个特点:

(1) 创业就是创造的过程,创造出某种有价值的新东西。所谓“创”就是要打破常规,所谓“造”就是在打破常规的基础上产生出具有现实意义的东西,如提供某种有价值的产品或服务给客户。

(2)创业也是一种创新的过程,创新与创业是密不可分的概念。创新具有特定的经济学内涵,创新就是创造或执行一种方案,使不同行为者之间进行大量的交流,在科学工程、产品开发、市场销售之间进行反馈,以取得更高的经济利益和社会效益。

(3)创业就是一种承担风险的过程。创业是一种商业行为,无论是经济风险、社会风险还是心理风险,都是创业过程的一个组成部分,承担风险是每个创业者具有的共同特征。

(4)创业是一个创造财富的过程。创业者通过创造出新颖的产品或服务,通过市场运作实现其潜在价值,获得金钱的回报、个人的满足。

(二)创业的分类

1. 按创业内容划分

按照创业内容,创业可以分为生产型、管理型、市场型、科技型和金融型五种。

(1)生产型创业。生产型创业是指通过创办企业推出产品的创业,是以生产技术为主体,这种产品通常科技含量较高。比如,“爱多”的创业者就是通过生产 VCD 产品打开家电市场。

(2)管理型创业。管理型创业是指那些综合能力较强的创业者,他们对专业知识本来并不十分精通,在管理和协调中有自己的特长,能够通过各种有效的管理手段带领企业前进。

(3)市场型创业。市场型创业的一个重要特点就是注重市场,善于把握市场变化机会。在中国计划经济向市场经济转轨过程中,涌现出大批的市场型创业者。海尔集团总裁张瑞敏就有一句名言“三只眼睛看世界”。其意思就是计划经济时期的企业只要一只眼,即盯住政府就可以了;市场经济条件下的企业则要有两只眼,一只盯住市场,另一只盯住员工;转型期的企业需要具备第三只眼,也就是说盯住市场和员工之外,还要盯住政府出台的政策。

(4)科技型创业。科技型创业多与高校和科研机构相关联,以高科技为依托创办企业。20 世纪 80 年代后,为了鼓励科技成果转化成为生产力,国家推出了一系列鼓励高等院校和科研机构创办企业的措施。如今的许多知名科技企业的前身就是原来的校办企业和科研机构创办的院(所)办企业,如北大方正、清华同方以及联想集团等。

(5)金融型创业。金融型创业者实际上是一种风险投资家,他们向企业提供的不仅仅是资金,更重要的是专业特长和管理经验。他们不仅参与企业的经营方针和规划的制定,而且还参与企业的营销战略制定、资本运营以及人力资源管理。风险投资家本身就是创业者,如 1992 年,赵炳贤筹划成立了中证万融公司,十几年间发展成为著名的风险投资企业。

2. 按创业主体划分

按照创业主体,可以把创业分为勤奋型、智慧型、关系型、机会型、冒险型五种。

(1)勤奋型创业。勤奋型创业比较常见,他们主要依靠自己的勤奋努力来发现机会并取得成功。被誉为“香港超人”的李嘉诚,起初为一间玩具制造公司当推销员,工作虽然繁忙,但失学的李嘉诚仍用工余之暇到夜校进修,补习文化。由于勤奋好学,精明能干,不到20岁他便升任塑料玩具厂的总经理。两年后,李嘉诚把握时机,用平时省吃俭用积蓄的7 000美元创办了自己的塑胶厂,他将它命名为“长江塑胶厂”。李嘉诚的人生准则是“勤能补拙”。在企业创业时期,他每天一大早就外出推销和采购,总是在客户上班之前赶到;从不坐出租车,远的就坐公共汽车,近的就靠双脚走;中午还要赶回工厂检查工人上午的工作,与工人一起吃没有餐桌的午餐。李嘉诚是勤奋型创业者的杰出代表。

(2)智慧型创业。这类创业者依靠自己的聪明才智获得创业的成功。如迈克尔·戴尔因戴尔电脑成为世界知名的创业家。戴尔1965年出生于休斯敦,他的父亲是牙医,母亲是经纪人,他们结识了许多中上层人士,这也使得小戴尔有机会经常与那些人士相接触。他具有敏锐的感觉、超凡的胆识,通过与那些人的交往,小戴尔懂得了许多新鲜的东西,其中也包括电脑。格鲁夫评价戴尔说:“他虽然没有拉里·埃利森那样的影响力,也不具有史蒂夫·乔布斯那种傲慢的气质,但迈克尔具有超凡的胆识,在处理那些别人认为十分棘手的问题时,他总显得那样从容不迫。”

(3)关系型创业。关系是创业过程中一种重要的资源,也是一种有潜在价值的非显性的人力资源。关系型创业者就是依靠前辈或自己建立的各种社会关系和人际关系获得成功的。由于新创建企业在创业初期缺乏各种资源,没有建立自己的品牌和信誉,所以关系就显得非常重要。如果在合理合法的范围内利用各种社会关系和社会资源,创业者成功的机会就较大。

(4)机会型创业。这类创业者的显著特点在于能够敏锐地捕捉机会,并最终取得创业的成功。如搜狐的创始人张朝阳之所以获得成功,关键就是把握住了机会。他1986年毕业于北京清华大学物理系,考取李政道奖学金赴美留学,1993年底在美国麻省理工学院(MIT)获得博士学位,同年任MIT亚太地区(中国)联络负责人。但他认准了中国互联网潜力巨大之后,毅然回国创业。1996年在MIT媒体实验室主任尼葛洛庞帝和美国风险投资专家爱德华·罗伯特的风险投资支持下创建了爱特信公司,成为中国第一家以风险投资资金建立的互联网公司,1998年2月25日,正式推出“搜狐”品牌。

(5)冒险型创业。这类创业者有强烈的自我色彩、用不完的精力,爱在冒险中表达勇气,依靠自己的过人胆略和抵御风险的能力而获得成功。在中国知名的创业家中,史玉柱是冒险型创业者的典型代表。据说,他在推出保健产品之后,意识到需要通过广告来宣传才能打出品牌,但当时公司账上的现金已经不足以支付一次广告的费用,史玉柱利用刊登和汇费之间的“时间差”,刊登了广告。之后,史玉柱的公司收

到了一个订单,解了燃眉之急。这种冒险让他成功了。在上述对创业者进行分类之外,还可以对创业活动进行分类。

3. 按照企业建立的渠道划分

按照企业建立的渠道对创业活动进行划分,可分为独立创业、母体脱离、企业内创业、企业二次创业等。

(1)独立创业。独立创业是指创业者或创业团队白手起家创建公司或企业,是创业的主要形式。独立创业者的创业动机和实践受很多因素的影响,如发现很好的商业机会,对工作具有专注的精神,独立性强,失去工作或找不到工作,对目前的工作缺乏兴趣,对循规蹈矩的工作模式和个人前途感到无望,受其他人创业成功的影响等,从而激发了独立创业活动的产生。

独立创业充满挑战和机遇,可以充分发挥创业者的想象力、创造力,自由展示创业者的主观能动性、聪明才智和创新能力;可以主宰自己的工作和生活,按照个人意愿追求自身价值,实现创业的理想和抱负。但是独立创业的难度和风险较大,创业者缺乏经营管理的经验,缺少资金、技术资源,市场小,客户少,社会关系网络薄弱,企业生存压力大,管理成本负担重,发展速度缓慢,缺乏市场竞争力。

(2)母体脱离。这是指公司或企业内部的管理者从母公司中脱离出来,新成立一个独立公司或企业的创业活动。母体脱离创业现象也比较常见,如母公司随着规模扩大,追求生产专业化,分出新的企业;创业团队因各种原因分离,企业扩张,管理者意见不统一,而把母体分割或解体成多个部分;母体资本积累充足,又发现了新的商业机会,为扩大经营规模领域,投资建立新企业等。母体脱离成功率较高,因为分离出来的创业者或管理者具备一定的经营管理经验,熟悉公司运作,能够吸收母体的经验教训,少走弯路而成功创业。再者,分离出来的新企业在产品和服务上与母体有许多相同之处。多数在同一行业,在产品技术、管理团队的经验 and 客户资源上都具备一定的基礎。

(3)企业内创业。这是企业的管理者及员工在企业内部进行的创业,是一种更广泛意义上的创业,其动机来源于市场经济体制下企业谋求生存和发展的需求。企业内创业对大公司的创新活动具有十分重要的意义。企业内创业并不等同于企业的研究开发,它要求高层管理者通过对新的创意的激励和保护,改善企业内部环境,改革官僚体制,调整组织结构,并以直接的资金支持来推动,从而实现公司的再造。企业内创业是企业提升创新能力与核心竞争能力的重要途径。

(4)企业二次创业。二次创业是针对那些在一次创业时取得初步成功的企业而言的。它是指已经完成了原始积累,有了一定规模的企业如何向更高层次过渡。建立现代企业制度,实现企业升级,为持续经营打下基础,是一次企业整体的再造,是一次质变。因此,二次创业与一次创业存在极大的差异。根据时机,二次创业可分为:

①稳定型二次创业。是指在企业的业务和市场较为稳定的时候,提高企业管理水平、迎接未来的挑战而进行的再次创业。②潜在危机型二次创业。是指有远见的企业家预见到企业存在潜在危机的时候,为谋求企业发展、抵御风险而进行的再次创业。③挽救型二次创业。是指企业已经出现了一些早期危机迹象,如市场占有率下降、利润降低、企业决策缓慢或决策难以得到有效实施时进行的再次创业。

另外,按创业者的身份还可以将创业分为失业者创业、退休者创业、残疾人创业、大学生创业、辞职者创业、兼职者创业和农民创业等;从创业项目看,可分为高新技术型创业、传统技能型创业、知识服务型创业、体力服务型创业;从创业者创业动机的差异,也可以把创业行为分成机会拉动型创业、贫穷推动型创业(生存型创业)、混合型创业等。

二、创业者的概念、动机及其能力

(一)创业者的概念

从词义的发展过程看,创业者(Entrepreneur)一词源于16世纪法语的“entreprendre”,按照字面去理解就是“中介人”的意思。在英语中,“entrepreneur”一词有多种含义,包括企业家、创业家、创业等。所以,理解创业者的含义,有必要与企业家联系起来。管理大师彼得·德鲁克给创业者所下的定义是:“创业者就是赋予资源以生产财富的能力的人。”创业者善于创造或发现商机,然后抓住商机,并创办起有高度发展潜力的企业,其思想和行为与众不同。可见,创业者是以创造财富和获取商业利润为目标,其行为与普通员工的工作有不同之处。1803年,法国经济学家萨伊(J. B. Say)在《政治经济学概论》中指出,企业家就是“将经济资源从生产力和产出较低的领域转移到较高的领域”的人,并且认为,企业家就是将劳动、资源、土地这三项生产要素结合起来进行生产的第四项生产要素。这一概念被认为是研究创业的基础。

创业者就是自主创业,在追求个人富足和自身价值实现的同时,创造社会财富和吸纳劳动力,切实为国家经济发展和社会进步作出积极贡献的群体。创业者的内涵包括三个方面:

1. 创业者既是创新者,又是继承者

创业者不论是创建新企业,还是在原有企业中采用新战略、开发新产品、开辟新市场、引进新技术或运用新资源,都是不同程度的创新活动,故而创业者首先是创新者,要具有创新的思维和能力。同时,任何创新活动都不能脱离实际,要根据企业的原有条件、现实状况及未来发展方向去进行。其次,创业活动也是创业者本人的知识、经验和文化观念的反映,因此创业具有传承性,创业者也是继承者。

2. 创业者既是生产者,又是消费者

创业就是创建或运营经济实体,故而具有生产性。其生产的产品可以有形的

物质产品,也可以是无形的精神产品,但都应具有满足社会和人某种需要的特性,否则,创业就是无价值和无意义的,也就不能称之为创业。另外,创业者既然从事生产活动,就一定要消耗上游产品作为继续加工的原料,故而创业过程是生产活动和消费活动的统一体,创业者也就成为生产者和消费者的统一体。

3. 创业者既是管理者,又是劳动者

创业者通常在企业中居于管理者的位置,从事企业的日常经营与战略决策。在竞争日益激烈的市场经济条件下,可以说,管理者掌管着企业生死存亡的命脉,创业者是企业的领导者和带头人,引领企业的发展方向。同时,创业者又是普通的劳动者,具有普通劳动者的需要和特征,如希望通过诚实劳动获得收入,提高生活质量,获得相应的社会地位和社会承认与尊重,在劳动过程中实现自我价值等。

(二) 创业者的动机

什么原因和力量促使创业者勇于冒着创业失败的风险去创立自己的企业呢?对于一些准备创业的人来说,明确自己创业的动机,并且经分析认定自己的创业之路,将有利于其在创业过程中树立信心,坚定信念,克服创业中的困难,取得创业的成功。那么,创业动机有哪些呢?

1. 做自己喜爱做的事情

人们对目前和未来的工作和生活往往都有自己的理解和追求,对于很多人来说,其首要的选择还是在一个企业特别是大企业内寻找到一份比较稳定的工作。但是,在一个企业里做一般甚至高级员工,虽然有较高的工资、比较舒适的办公环境以及较好的福利,却必须按照企业统一的战略规划及统一的步调从事日复一日、年复一年的那份工作。有时,即使你非常不情愿,也不得不去做,因为你是企业的员工,你必须服从企业的领导。而自己创业基本上可以选择自己喜爱的事业去开创,按照自己喜欢的方式去做自己喜欢的事情。在自己创办的企业里为自己而工作,做自己喜欢的事情,去实现自己的人生理想与抱负,是大多数创业者的创业理由。

2. 找到了自己能够做或发挥才能的事业

有很多人走上创业之路是为了从事自己能够做或者其才能能够得到发挥的事情。圣母大学有位企业研究专家杰佛里·A. 伯奈尔,在从教之前曾经营自己的汽车配件公司长达24年之久,他说:“我们许多人内心深处都有一种非常强烈的需要,要做自己的事情,为自己犯错误,并在学习中不断提高,这些人在经营自己公司时成功的可能性都非常大,他们喜欢以自己的眼光去看待事物,渴望彻底地控制自己的命运。”一位创业者这样说过:“我下海,一不是生活所迫,二不是职业所迫;但一个青年知识分子,应该寻找更适合自己、适合社会、适合最大限度实现自我价值的一条道路。每个人都应该去寻找能利用自己的才能去创造财富的机会。”

3. 认定了一个好的创业机会

无论是有意还是无意,在你的研究或工作中,当你发现了自己认为很好的市场机会时,一般来说,都会非常兴奋,为自己的伟大、聪明、远见卓识而兴奋不已。这时,你可能会产生创业的冲动而走向创业。这样的例子在古今中外是非常多的。一些高科技企业的创业,常常是在这样的情况下起步的。对于认定的机会,也许是好的市场机会,也许是好的技术机会。好的创意最好是来自市场与技术的结合。

认定市场需要并不意味着你一定要发明一种新产品,有时候,更好或更经济的做法是提供一种价格更公道或服务更完善的产品。美国密歇根中小企业发展中心的瑞恩·豪尔认为,你的行业知识可以为你提供一种战略优势来确认市场,并从中获益。比如,假如你是一位农产品经销商,你知道消费者喜欢食用无农药和其他化学添加剂的果菜食品,即使是价格贵一些也不在乎,于是你就销售天然健康食品。你还可以把纯天然的全麦食品打包出售,每5公斤或10公斤一包,通过零售商店或以邮购方式来进行销售。确定一个目标市场只是创办企业的第一步。在确认市场需求后,你还需要计算好你能不能从中盈利,以及这些需求能不能够支撑一个企业。

4. 为了改变家庭与个人的经济状况

这样的缘由也是在创业者中常见的创业理由。由于在公司里工作的薪金不是很高,难以维持家庭的生活开销或提高家庭生活的质量,他们经过分析后发现,要想改变命运或现实的生活,必须走自己创业之路,让自己的能力尽情地得以发挥,并获取最大的经济回报。大多数出身贫寒、收入微薄的创业者,其最初的创业原因就是改变自己的生活境地,改变经济状况。

5. 失业或下岗

失业或下岗是创业的最常见的原因。失业的原因尽管很多,但对于失业者来说,需要考虑新的就业机会和岗位。在面对就业压力和生活压力的情况下,很多人可能会痛下决心,开始自己的创业之路。中国刚刚改革开放时的创业者就有很多是待业者或刚刚从农村回城但没有就业机会的下乡知青。而最近几年,国有企业的调整和改制,使得大批国有企业职工下岗,从而使一部分有创业头脑的人走上了自主创业的道路。

6. 获得大的经济利益

在企业里做一般员工甚至是高级员工只能赚到极其有限的薪酬,一般不会迅速地富有起来。自己经营一家企业至少提供了赚更多钱的机会,至于是否富裕起来,取决于能否将企业做成功。如果企业发展得好,创业者的收入是非常可观的。大企业都是由小企业发展起来的。如果新创的小企业发展起来了,创业者就会考虑使企业公开上市而增加企业价值,或通过出售而获得大量利润后成功隐退。经济收益是重要的推动力,但这在创业者心目中并非是最重要的。一项对英国800家盈利小企业关于激励他们创业的原因的调查结果表明,98%的被调查者将“个人获得成功的满足