

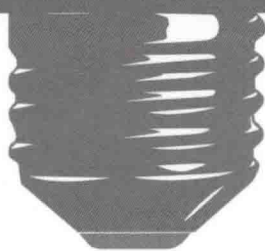


CHUANGYE JICHUYU NENGLI XUNLIAN

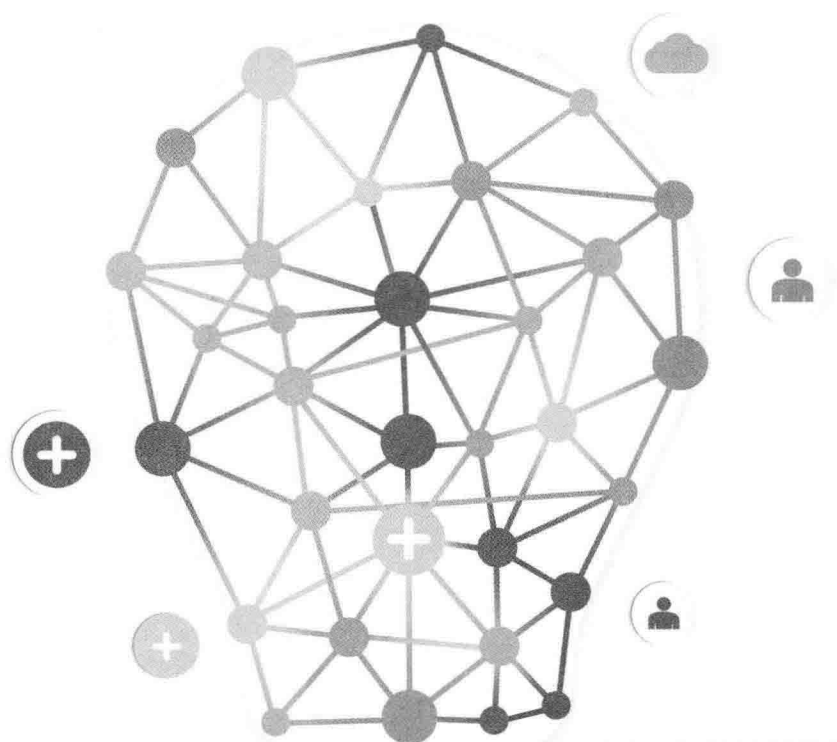
创业基础与能力训练

主 编 龚秀敏

副主编 韩 莉



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

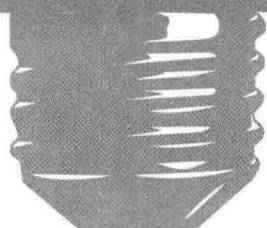


CHUANGYE JICHUYU NENGLI XUNLIAN

创业基础与能力训练

主 编 龚秀敏

副主编 韩 莉



 北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

创业基础与能力训练/龚秀敏主编. —北京: 北京大学出版社, 2016. 6
ISBN 978-7-301-27382-1

I. ①创… II. ①龚… III. ①企业管理—高等学校—教材 IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 186606 号

书 名	创业基础与能力训练
著作责任者	龚秀敏 主编
责任编辑	王慧馨
标准书号	ISBN 978-7-301-27382-1
出版发行	北京大学出版社
地 址	北京市海淀区成府路 205 号 100871
网 址	http://www.pup.cn 新浪微博: @北京大学出版社
电子信箱	zyjy@pup.cn
电 话	邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62765126
印刷者	北京富生印刷厂
经 销 者	新华书店
	787 毫米 × 1092 毫米 16 开本 19 印张 447 千字
	2016 年 6 月第 1 版 2016 年 6 月第 1 次印刷
定 价	39.00 元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有, 侵权必究

举报电话: 010-62752024 电子信箱: fd@pup.ku.edu.cn

图书如有印装质量问题, 请与出版部联系, 电话: 010-62756370

前言

近两年,在“大众创业、万众创新”背景下,中国的创业热潮不断升温,创新创业已成为中国走向强国富民之路的重要战略。高校青年学子作为最具创意、活力和激情的群体,必将成为最重要的潜在创业者。因此,如何激发学生们的创业热情,培养其企业家精神,训练其创新创业能力,将成为高校以及全社会面临的重要课题。本书以培养年轻人的创业价值观为理念,在介绍创业理论的基础上强调理论与实践的结合,突出创业能力的开发和训练。我们也希望通过本书的应用能带来教学上的三个转变。

第一,从就业导向的创业教育向价值导向的创业教育转变。我们的创业教育应该引导年轻人**为梦想而创业**,而不是**为就业而创业**。创业教育不该是解决就业问题的致富技巧培训,而应该以培养具有创新精神、创业素质和社会责任的公民为目标。

第二,从认知型教学向能力型教学转变。从目前我们的课堂教学来看,大多数教学比较重视对知识的掌握,以完成理论认知过程为目标,这可能导致学生成为有知识、没能力的“短板”人才。尤其是创业人才的培养,更应强调创意、创新、行动和应用的意义。因此,本书通过大量的实践案例及课内外能力训练的设计,尽可能实现认知学习与能力训练的平衡,使学生在应用知识的基础上释放出创新的活力。

第三,从结果型教学向过程型教学转变。在传统教学中,教师重视教学结果,以学生的考试成绩或掌握知识的程度作为评价教学质量的标准。其实这个结果可以通过突击应试的方法来实现,同时这种教学模式也忽视了学生本身所具有的思想力和创新力。本书力求通过丰富的学习内容的设计,使学生在互动的课堂上把握创业精髓,全方位地参与学习过程,在过程中掌握知识并实现能力的提升。这好比老师把一只柠檬放到学生手中,不仅要教他们懂得柠檬的概念和特性,还要引导和激励他们行动起来,努力把柠檬变成柠檬汁。这个过程更有意义。

如果把社会财富比作一个大蛋糕,那么创业教育的目标应该是培育越来越多的有能力生产蛋糕的人,而不是只会瓜分蛋糕的人。这是我们编写这部教材的指导理念。

本书适用于各高校本科层次的创业管理课程的教学。教材由十个模块组成,以了解企业、组建企业和管理企业为线条将相关模块串联起来,形成整体框架。在每个模块中嵌入教学内容、案例讨论、课堂活动以及思考与实践四个部分,既包含理论知识,又涵盖了能力训练的内容。

● 教学内容

主要介绍创业的基本概念、原理,使学生了解什么是企业,掌握创业的一般过程,对创业中的难点和问题有初步的认识。

● 案例讨论

主要通过精彩的案例故事,向学生揭示创业中的问题和现实环境的复杂性,引导学生去



思考创业过程中出现的问题。

- 课堂活动

通过能力训练部分的设计,增加学生在课堂教学中的参与度,使学生在应用和模拟中掌握创业知识,培育创业意识。

- 思考与实践

在每个模块的最后部分,设计不同形式的课外实践操作题和思考题,供学生课后自我学习和实践。

与同类教材相比,本书具有以下特色:

- 突出能力训练。为每个模块设计相应的互动性小组活动,使学生在实践模拟中掌握知识,培养素质,训练能力。

- 穿插大量案例。为每个模块精心挑选大量的实际案例,帮助学生了解创业中的问题,总结创业经验,吸取失败教训。

- 课外延伸活动。在每个模块的结尾部分,都嵌入了课外学习的实践活动内容,引导学生在课外进行团队活动、问题探讨、资料收集、课题研究、实地调研、创业者采访等延展性学习,增加学生对创业者以及创业活动的深入了解。

为编写本书,几位编者投入了大量的时间和精力,付出了很多的心血和努力。经过对内容的多次修改、补充、更新和完善,本书终于正式出版,其中龚秀敏负责模块一、二、五、六、十及全书案例分析和课堂训练部分内容的编写;田寰宇负责模块一、七的编写;韩莉负责模块三的编写;张晓菊负责模块四的编写;傅巧灵负责模块八的编写;叶敏负责模块九的编写。

感谢大家精诚合作!

本书是将理论知识与能力训练融为一体的教学探索,在写作中难免有疏漏之处,敬请读者批评指正。

编者

2016年3月

本教材配有教学课件,如有老师需要,请加QQ群(279806670)或发电子邮件至 zyjy@pup.cn 索取,也可致电北京大学出版社:010-62765126。

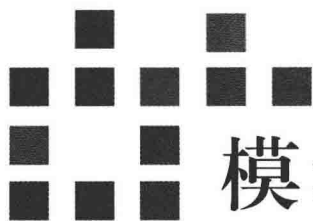
目 录

模块一 选择你的创业生涯	(1)
1.1 创业者肖像	(2)
1.2 什么是创业	(6)
1.3 选择创业的理由	(7)
1.4 初创企业的生存空间	(10)
1.5 初创企业的老问题	(12)
1.6 初创企业的成功因素	(15)
模块二 认识企业	(25)
2.1 什么是企业	(26)
2.2 谁是企业家	(27)
2.3 创新与企业家精神	(28)
2.4 企业的主要类型	(32)
2.5 企业经营中的重要元素	(36)
2.6 企业的运作过程及在经济中的角色	(40)
2.7 企业为社会带来什么	(42)
2.8 小企业的魅力	(44)
模块三 市场中的供给与需求	(63)
3.1 市场与市场结构的基本类型	(64)
3.2 需求——市场中买方行为	(67)
3.3 供给——市场中卖方行为	(71)
3.4 需求与供给的结合——市场供求均衡分析	(74)
3.5 弹性原理与价格决策	(76)
模块四 你能成为创业者吗?	(95)
4.1 创业意愿	(96)
4.2 自我认识	(98)
4.3 培养高自我效能感	(103)
4.4 创新能力	(104)
4.5 领导力	(106)



4.6	风险承受	(110)
4.7	抗挫折力	(112)
模块五	创建你的企业	(123)
5.1	创业想法的产生	(124)
5.2	识别商业机会	(128)
5.3	拥有企业的四种方式	(131)
5.4	Timmons 创业模型	(137)
5.5	选择商业模式	(139)
5.6	组建创业团队	(143)
5.7	为你的公司注册	(146)
模块六	管理你的企业	(157)
6.1	员工的招聘与管理	(158)
6.2	创业者的时间管理	(163)
6.3	初创企业风险管理	(169)
6.4	供应商的管理	(173)
模块七	创业融资与资本市场	(187)
7.1	创业资本的内涵	(188)
7.2	创业融资的方式	(188)
7.3	创业融资的主要渠道	(193)
7.4	创业企业不同阶段的融资路径	(196)
7.5	投资人的困惑	(197)
7.6	借助资本市场创业	(199)
7.7	创业企业在资本市场中扮演的角色	(201)
模块八	学会财务管理	(211)
8.1	什么是现金流量和时间价值	(212)
8.2	如何进行成本核算	(216)
8.3	怎样使用财务报表	(221)
8.4	怎样评估你的投资	(229)
8.5	收入增长与利润增长	(235)
模块九	创业中的营销常识	(247)
9.1	什么是市场营销	(248)
9.2	营销管理理念	(249)
9.3	了解营销组合	(252)
9.4	营销管理过程	(253)
9.5	营销创新	(259)
模块十	企业的商业计划	(267)
10.1	商业计划——创业魔术师的设想	(268)

10.2	谁需要撰写商业计划	(269)
10.3	谁是商业计划书的读者	(270)
10.4	投资人想从商业计划书中看到什么	(271)
10.5	商业计划书的内容	(273)
10.6	撰写商业计划书常见的问题	(286)



模块一

选择你的创业生涯

教学内容

创业者肖像
什么是创业
选择创业的理由
初创企业的生存空间
初创企业的老问题
初创企业的成功因素

案例讨论

李彦宏创造的百度神话
柯达：一个曾经伟大的公司
一个创业失败者的真实故事

课堂活动

自主创业与工薪就业
你最想创办什么样的企业
创业企业应变能力测试

思考与实践

中美创业者资料研究
设计一份创业意愿调查问卷
进行行业研究



1.1 创业者肖像

当你手握一只柠檬时,它仅仅是一只柠檬,很酸、很涩,无法为你带来更多的价值和财富。但是当你把这只柠檬制成一杯柠檬汁,并把它拿到市场上出售时,你会发现一个新的天地就在眼前。把柠檬变成柠檬汁的过程就是价值发现和财富创造的过程,也是我们称之为创业的过程。创业是一种伟大的人类活动,创业改变了很多人的命运,改变了世界的模样,更推动了人类社会的进步。

在《风险投资》一书中,伦敦商学院教授朱利安·伯金肖(Julian Birkinshaw)举了一个聪明的例子:假设一位高管乘坐英国维珍航空公司(Virgin Atlantic)的航班抵达希思罗机场(Heathrow Airport),在搭乘希思罗机场快线(Heathrow Express)进城时,他用爱立信(Ericsson)手机给办公室打了电话,又用IBM笔记本上网在特易购(Tesco.com)网站购物,然后通过英国信用卡在线服务(Egg)付账。要不是创业者勇于创建新的企业,上述活动就无法进行。

在这个世界上有无数多的创业者都成为商界英雄或成功故事中的传奇人物。其实他们之所以受到世人的敬重,并不是因为他们的成功和财富,而是他们身上所散发出的令人赞叹的人类光芒。勇敢、执着、坚毅、忍耐、冒险、责任、创新、变革……他们用理念和行动改变了世界。在这里,我们回顾十位成功创业者的业绩,看看他们为自己,为家人,为社区,为国家,为这个世界做了什么。

	创业者: 亨利·福特(Henry Ford,1863—1947)
	创建企业: Ford Motor Company——福特汽车公司
	国籍: 美国
	创业成就: 1903年,福特与其他11位投资者一起建立了福特汽车公司。创业资金2.8万美元。1913年,福特创立了全世界第一条汽车流水装配线,并且以这种方式使汽车在美国快速普及。这种新的生产方式使汽车成为一种大众产品,它不但对当时的工业生产方式带来巨大的变革,而且还对现代社会和文化产生巨大的影响。1999年,《财富》杂志将他评为“二十世纪商业巨人”,以纪念他对人类工业发展做出的杰出贡献。

	沃尔特·迪士尼(Walt Disney, 1901—1966)
	创建企业: The Walt Disney Company——迪士尼公司
	国籍: 美国
	创业成就: 1923年,沃尔特·迪士尼和他的哥哥一起创办了迪士尼兄弟动画制作工作室。他创造出了很多脍炙人口的卡通形象,如米老鼠、唐老鸭、白雪公主、小熊维尼等。伴随着一部部经典动画片,一代又一代的孩子在欢乐中长大。今天,迪士尼公司已经发展成为一个成功的跨国集团,其业务涉及电影、电视、音乐、主题公园、房地产、玩具、儿童图书以及其他娱乐事业等多个领域。2015年,其总资产达881亿美元,在全球拥有18.5万的员工。

	创业者: 梅林·凯·艾施(Mary Kay Ash, 1915—2001)
	创建企业: Mary Kay——玫琳凯化妆品公司
	国籍: 美国
	创业成就: 1963年,梅林·凯投入5000美元的全部积蓄,在美国达拉斯创建了自己的化妆品公司。那一年,她已经年近50。就在人们认为事业应该结束的时候,她却开始了创业生涯。公司成立伊始,她就以“丰富女性人生”为己任,为广大妇女提供前所未有的经济独立以及个人发展机会。她是美国历史上最具传奇色彩并获得巨大成功的女性。实际上,她的最大贡献不只是建立了庞大的化妆品商业王国,而是以积极的企业文化激励了千千万万的妇女去追求独立、自尊和自信,她的成就甚至可以和任何一位妇女解放运动领袖相媲美。2001年梅林·凯去世,但是她创办的公司还在继续辉煌。今天的玫琳凯公司已从早年的小型直销公司发展为业务遍及近40个国家的大型化妆品跨国公司。

	创业者: 戴姆·安妮塔·罗迪克(Dame Anita Roddick, 1942—2007)
	创建企业: The Body Shop——美体小铺
	国籍: 英国
	创业成就: 1976年,34岁的罗迪克在英格兰的布莱顿创建了第一家“The Body Shop”,以出售清洁护肤品为主要业务。她的创业理由很简单,就是想维持家庭生计。此前由于工作原因,她曾去过很多国家,她发现:世界各地许多女性都是以天然蔬果为原料进行保养,且效果极佳。因此,罗迪克决定效仿并开发纯天然配方的护肤保养品。多年来,她一直坚持天然和环保理念,其诚实守信的经营原则深获英国当地居民的喜爱。1984年,美体小铺成功上市,罗迪克更是利用其影响力致力于创建“道德良心企业”。2007年,罗迪克去世,但是她经营的事业仍在继续。罗迪克不但是英国商界的先锋人物,更是女性创业家的典范。



	创业者：柳传志(1944—)
	创建企业：Lenovo——联想集团
	国籍：中国
	创业成就： 1984 年，柳传志和其他 11 名科技人员投资 20 万元人民币共同创办了联想集团前身“北京计算机新技术发展公司”。在经历了 30 多年的创业艰辛后，当年那个仓库式小企业已经成长为我国计算机领域拥有多元化业务的大型集团。2005 年 5 月联想完成对 IBM 个人电脑事业部的收购，成为全球个人电脑市场的领导企业。如今，联想集团的销售网络遍及全世界，在全球拥有 4.2 万名员工。

	创业者：霍华德·舒尔茨(Howard Schultz, 1953—)
	创建企业：Starbucks——星巴克咖啡店
	国籍：美国
	创业成就： 1971 年，第一家星巴克咖啡店在美国西雅图创立，当时星巴克只出售咖啡豆。1987 年，舒尔茨筹资买下了星巴克，成为星巴克的新主人。此后，他将星巴克转型成美国版的意大利咖啡屋，为顾客提供现煮咖啡。在经历了 40 多年的艰苦创业后，星巴克已经成为全球最大的连锁咖啡店。截至 2015 年，星巴克已在全球 67 个国家拥有 23 450 个店铺。2014 年，公司总资产达 107.5 亿美元。那个童年时家境贫寒的少年已经成为拥有十多亿美元个人资产的亿万富翁。这是创业带来的奇迹。

	创业者：比尔·盖茨(Bill Gates, 1955—)
	创建企业：Microsoft——微软公司
	国籍：美国
	创业成就： 1975 年 4 月，比尔·盖茨与儿时的好友保罗·艾伦(Paul Allen)共同创办了世界上最成功的企业之一——微软公司，那一年他 20 岁。在这位年轻掌门人的领导下，微软公司在个人计算机和商业计算机软件服务以及互联网技术方面逐渐成为全球范围的领导者。盖茨的创业经历以及创业所带来的财富增长已经成为难以置信的传奇。有人开玩笑说，比尔·盖茨每秒钟赚 193 美元，每天赚 16 666 667 美元，每年赚 60.3334 亿美元。多年来，他始终位列全球富豪榜前茅。2015 年微软公司总收入达 935.8 亿，在全球拥有 11.8 万多名员工。

	创业者：史蒂芬·保罗·乔布斯(Steven Paul Jobs, 1955—2011)
	创建企业：Apple——苹果公司
	国籍：美国
	创业成就： 1976年, 21岁的乔布斯在自家的车房里与26岁的斯蒂夫·沃兹尼亚克(Stephen Gary Wozniak)成立了苹果电脑公司, 制造了世界最早商业化的个人电脑。1980年, 苹果股票在华尔街上市, 乔布斯从此跻身于百万富翁的行列。在后来的岁月中, 乔布斯曾被苹果公司扫地出门, 从一个成功者又变回创业者。但也正是这次巨大的挫折引领他进入了生命中最具创造力的阶段。1997年, 乔布斯再次成为苹果公司的CEO, 率领苹果公司为世人带来接连不断的惊喜, 他本人也成为具有传奇色彩的创业英雄。与此同时, 苹果公司的股价一路上升, 2011年8月, 首次登顶全球市值最大企业, 打破了微软公司在1999年创下的6205.8亿美元纪录。2011年10月, 乔布斯去世, 但他已把苹果公司打造成美国最具价值的企业。他改变了这个世界, 让人的生活因现代科技而充满更多可能。

	创业者：马云(1964—)
	创建企业：Alibaba——阿里巴巴集团
	国籍：中国
	创业成就： 1999年, 马云和一群志同道合的伙伴创立了阿里巴巴集团, 致力于为全球企业和个人创造便捷的网上交易渠道。其业务涉及国内外贸易的网上交易市场、网上零售、支付平台、网上购物搜索引擎以及分布式的云计算服务等。2012年7月, 阿里巴巴集团将其核心业务调整成为七个事业群, 分别为阿里国际业务、阿里小企业业务、淘宝网、天猫、聚划算、一淘和阿里云, 以促进一个开放、协同、繁荣的电子商务生态系统。阿里巴巴拥有来自超过240个国家和地区的互联网用户和2.4万多名员工。

	创业者：马克·艾略特·扎克伯格(Mark Elliot Zuckerberg, 1984—)
	创建企业：Facebook——脸谱社交网站
	国籍：美国
	创业成就： 2004年, 扎克伯格以一名哈佛大学二年级学生的身份开始创建他的网络社交帝国Facebook公司, 创业资金1000美元。这个喜欢穿着T恤、牛仔裤和球鞋的年轻人, 用自己的方法改变了全世界的交友方式, 他也因此成为《福布斯》富豪排行榜上最年轻的独立创业的亿万富豪。2012年5月, Facebook在纳斯达克成功上市。2013年5月, 公司首次进入全球财富500强之列, 此时的扎克伯格年仅29岁。



无论是一百多年前的创业先驱,还是当今社会的创新楷模,这个世界因他们的存在而变得越来越精彩。与1903年福特通过传统经营模式不断壮大企业相比,今天新兴的创业者们借助网络载体和资本市场的运作,把高科技运用到各行各业中,在不断的融资扩张中,使企业获得了爆炸式的增长,他们中间也有人从单纯的创业者转型为私募股权投资基金^①的管理者,参与到更多新兴创业企业的活动中。2012年1月,GEM(The Global Entrepreneurship Monitor,全球创业观察组织)发布了全球创业观察2011年度全球调查覆盖报告。报告指出,在GEM调查覆盖的54个国家和地区中,中国的早期创业活动指数排名第一,这说明我国已成为创业活动最频繁的国家之一,实际上,我国经济的快速发展也印证了这一点。

我们看到,在遍布于全国各地的创业园区中,正聚集着大量充满激情的创业者们,他们的学历不同、成长背景不同、创业领域不同,发展速度也参差不齐,但是这些创业精英都在努力扩大自己企业的业务,提高自身的经营能力,向着理想的目标努力。我们不知道他们中间谁会成长为未来的行业巨人,但我们可以肯定的是:每一棵繁茂的大树都始于一粒种子。相信在不远的将来,下一个奇迹就会在他们中间产生。



课堂思考①

请借助网络资源指出下列创业者来自哪个国家或地区,创建了什么企业,属于什么行业,创业于什么时间,创业时的年龄是多少。

表 1-1 你认识这些创业者吗

创业者	国家/地区	企业名称	所属行业	创业时间	创业年龄
杰夫·贝索斯(Jeff Bezos)					
戴尔(Michael Dell)					
李嘉诚					
黄怒波					
卡内基(Andrew Carnegie)					
任正非					
拉里·佩奇(Larry Page)					
宗庆后					
巴菲特(Warren. E. Buffett)					

1.2 什么是创业

什么是创业?创业可以改变现状吗?创业可以使我们变得富有吗?创业可以使家庭更

^① 私募股权基金一般是指从事私人股权(非上市公司股权)投资的基金。私募是相对公募来讲的。如果一家基金不通过公开发行,而是在私下里对特定对象募集,那就叫私募基金。

幸福吗？这些问题可能很难有非常肯定的答案，但是，在探讨什么是创业时，有一些结论却是毋庸置疑的：创业可以自己当老板，创业可以安排自己的命运，创业可以选择自己的兴趣，创业可以享受自由，创业可以带来自信，创业可以经历不同的人生。

如果从学术角度来界定什么是创业的话，我们可以这样来定义：创业是指个人或群体寻找机会创建企业，并通过创新和独特的方法满足顾客需求，为个人和社会创造价值的过程。在这个定义中包含创业活动中几个关键性要素：

（1）创业者。创业者是创业活动的主角，无论是个人创业还是团队创业，人都是决定创业活动成败的关键。

（2）机会。机会是创业者成功的关键因素。机会隐藏在市场，只有那些能洞见别人不曾看到的市场趋势和变化并抓住机会的人，才能获得创业的成功。

（3）创新。创新意味着变化、变革和转变，它是一个企业持续成长的原动力。没有创新的企业只能短时间维持现状，追求创新的企业才有长久的成长。

（4）企业实体。所有的创业活动都是以创建一个实体企业或实体组织为表现形式的。技术发明和科学研究不属于创业，它们只是创业活动的基础之一，真正的创业活动一定是将知识和发明转化为生产力，并使之市场化的过程。

（5）价值。创业活动就是创造价值的过程。这里的价值具有丰富的含义，它代表着企业出售产品和服务所获得的利润，代表着为消费者带来的使用价值和体验价值，代表着为国家创造的税收，以及为个人带来的财富和成长。离开了创业活动，所有这些价值都不可能创造出来。

1.3 选择创业的理由

创业是一种自发的活动，是创业者自身有意识地做出的选择。每个创业者在做出创业决定时都会有自己的理由，只是每个人的理由和动机各不相同。创业是要有激情的，没有雄心壮志，患得患失安能成得大事？创业也是要有理性的，没有对行业的研究和自我分析，仅凭头脑一热就仓促行动，其结果多是令人失望的。在目睹了众多创业成败的经历后，我们将创业者创业的理由归纳为以下三点。

1.3.1 自我实现

根据马斯洛需求层次理论^①，人类的需求可分为五种，即生理需求、安全需求、社交需求、尊重需求和自我实现需求。这些需求依次由较低层次到较高层次排列，其中，自我实现需求为最高层次的需求。自我实现指的是人们充分发挥自己的潜能去实现个人理想，获得个人

^① 马斯洛需求层次理论(Maslow's hierarchy of needs)是行为科学理论之一，由美国心理学家亚伯拉罕·马斯洛在1943年发表的《人类激励理论》论文中所提出。



成就的过程。

现实中,很多创业者都是为了这个理由开始自己的创业历程的。比如马云和俞敏洪,两人早年都是高校英语教师,但是教学之余,都想从事一些既能实现自我价值,又具有挑战性的商业活动,于是马云创立了海博翻译社,而俞敏洪创办了英语学习辅导学校,由此两人开始了他们传奇般的创业生涯。从翻译社到阿里巴巴,从英语辅导学校到新东方,他们在创办实业中完成了自我实现的目标。陈天桥和丁磊也是创业楷模,他们原来都是国企白领,收入待遇丰厚,但是他们不满足于现状,在经历了数年的磨炼后,两人先后离职,创办起自己的企业,在中国互联网和网络游戏领域成就了自己的创业梦想。

这一类的创业者,他们大部分都有着较高的学历,创业前事业稳定,生活比较安逸。但是为了实现自我价值,他们放弃了原本就有的相对平稳的小康生活,全身心地投入到自己认为更有价值的创业活动中。这类创业者普遍拥有出众的思考问题和解决问题的能力,遇到困难能冷静面对;他们还具有强大的学习能力和分析能力,对很多经济问题和商业问题具有前瞻性的理解,引领企业沿着创新之路发展,使企业在市场中充满活力和竞争力。他们因努力实现个人价值而成为商界精英和市场的宠儿,追求自我实现就是他们成功的最好理由。

需要指出的是,创业并不是追求自我实现的唯一选择,很多人在各行各业都能各司其职,在为社会创造价值和财富的同时,也在自己的工作岗位上找到快乐。我们看到,每年都有很多高级白领放弃高薪职位参与 NGO^① 项目,通过这种纯粹的公益活动来达成自我实现的目标。

1.3.2 顺势而为

所谓顺势而为的创业者即机会型创业者。他们创业并不是因为自己有鸿鹄之志,也并非生活所迫,而是因具备了某种特殊资质或掌握了某些有商业价值的资源而借势开始创业。这类创业者常常拥有自己的专利产品,或者在某个方面有超常的个人爱好或能力,他们都是在创业之后才开始思考企业的商业规划和运营目标的。比如我们前面曾提到的 Facebook 的创始人扎克伯格就是其中的典型代表。他因为个人爱好创建了一个社交网站,和同宿舍的几个同学凑了 1000 美元便开始了创业生涯。随着后期不断引入战略投资者,公司规模日渐壮大。而作为创业者的扎克伯格最初只是专心做技术研发,直到公司准备上市才开始过问公司的经营管理和资本运营。这类创业者都是先有了项目,再成立的公司。由于创业者的资源优势,这类初创企业通常盈利状况良好,但是有些企业先期对自身发展没有长远规划,经营也缺乏激情,所以其业绩和规模比较有限,很难达到自身的突破。

在 20 世纪八九十年代,中国经济体制改革带动了大批的科技人员、政府行政管理人员打破传统观念束缚,开始“下海”创业。他们大都掌握一定的资源,主要以创建科技或者综合服务类的企业为主。这类顺势而为的创业者很多都因为创业初始顺风顺水而缺乏创新动

^① NGO, non-government organization, 指在特定法律系统下, 不属于政府部门的协会、社团、基金会、慈善信托、非营利公司或其他法人, 是不以营利为目的的非政府组织。

力,没有做到与时俱进,最后被同行超越,成为市场竞争中的出局者,比如曾经以《学习的革命》名噪一时的宋朝弟的科利华公司和段永基的四通公司等。这可谓成也萧何败也萧何,创业起步的过分顺利造成创业者对市场缺乏足够的敏锐度,从而影响了企业的竞争力和自身管理水平的提高。这些企业的中途退场正是市场的公平裁决。

对于顺势而为的创业者,他们需要做的是强化企业发展的责任意识和危机感,坚持学习与思考,居安思危,不断为提高企业的竞争力和创业者的管理能力而努力,这才是真正把创业的优势转化为胜势的正确途径。

1.3.3 环境所迫

不同于前两类创业者的“从容”,这类创业者之所以选择创业之路,很大程度上是被自身或者周围环境的不利条件所迫,属于“被动”创业,也被称为生存型创业者。生存型创业者一般都缺乏创业的有利资源,心理准备也不充足,他们拥有的是破釜沉舟的勇气和决心。

陶华碧这个名字也许大家并不熟悉,但是“老干妈”这个品牌却是家喻户晓。陶华碧就是“老干妈”的创始人。她的创业经历可谓典型的生存型创业。陶华碧家里很穷,没有读过书,目不识丁,只会写自己的名字。年轻的时候她嫁给了一个地质队员,但是婚后没几年丈夫就病逝了。陶华碧自己带着两个孩子,在窘困的生活中煎熬着。为了生存,陶华碧开始摆地摊,后来在贵阳南明区的一条小街上,她用捡来的砖头盖起了一间简陋的餐厅,专门卖凉粉。她的米粉生意慢慢兴隆起来,其中的秘密就是她用自己特制了辣椒酱拌米粉。

食客们对陶华碧的辣椒酱情有独钟,有的客人吃完米粉后常常会买一点辣椒酱带回家。甚至有很多时候,来到店里的客人根本不打算吃米粉,而是专门来买辣椒酱。后来她发现,周边的十多家米粉铺子居然都是用从她那里买来的辣椒酱作为拌凉粉的佐料。这个小发现给陶华碧带来了大灵感。1996年,她改弦更张,成立了自己的“老干妈”辣椒酱食品加工厂,从此走上了创业致富之路。

2014年,老干妈入选当年中国最有价值品牌500强榜单,以160.59亿元的品牌价值名列第151位。

以上是生存型创业者中为数不多的成功案例,对于大多数的生存型创业者,由于起步艰难,所以创业所生产的产品或提供的服务没有定价优势,企业只能在残酷的市场竞争中自生自灭。再加上资金不够充裕,所以对这类创业者来说企业的生存便是头等大事。目前,这样的创业企业遍布我国市场经济的各个角落,其中大部分都缺乏资金和良好的管理团队,很多都是家族式企业。它们中间每年都有不少企业宣布破产或被兼并收购,很多创业者会被挤出市场,以失败收场。

被动不等于盲动,很多失败的生存型创业者常常对企业立业和发展的困难估计不足。因此,他们应该对主观和客观的环境有一个清醒认识后再开始创业。他们要明确自己可以获得哪些创业资源,要判断所进入行业的竞争环境激烈与否,要知晓自有资金如何调拨周转,要懂得如何让企业在盈余情况下有所发展等。当然,创业初始的被动并不意味着后期发