

创业学

ENTREPRENEURSHIP

张文松 裘晓东 陈永东 编著



机械工业出版社
China Machine Press

经济管理类专业规划教材 工商管理系列

BUSINESS
ADMINISTRATION

创业学

ENTREPRENEURSHIP

张文松 裘晓东 陈永东 编著



机械工业出版社
China Machine Press

本书围绕一个准备创业的创业者如何发现机会、如何组建管理团队、如何编写创业计划书、如何融资、如何规避风险以及如何开办与运营一家企业而展开,并讲述了创业过程中经常遇到的法律问题和税务知识等,旨在培养创业意识、丰富创业知识、掌握创业技能、激发创业兴趣及提高创业能力。

本书是大学创业管理课程的基础平台教材,可作为大学生创业计划大赛和各种创业培训项目的培训教材,也可作为 MBA 和研究生教材,还可作为广大创业者及相关研究、管理人员的参考书。

封底无防伪标均为盗版

版权所有,侵权必究

本书法律顾问 北京市展达律师事务所

图书在版编目(CIP)数据

创业学/张文松,裘晓东,陈永东编著. —北京:机械工业出版社,2011.11
(经济管理类专业规划教材·工商管理系列)

ISBN 978-7-111-36622-5

I. 创… II. ①张… ②裘… ③陈… III. 创业管理—高等学校—教材 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 245132 号

机械工业出版社(北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

责任编辑:许可 版式设计:刘永青

北京诚信伟业印刷有限公司印刷

2012 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

185mm×260mm·15.5 印张

标准书号:ISBN 978-7-111-36622-5

定价:29.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

客服热线:(010) 88379210; 88361066

购书热线:(010) 68326294; 88379649; 68995259

投稿热线:(010) 88379007

读者信箱:hzjg@hzbook.com

1998年10月5~9日,联合国教科文总部在巴黎召开该组织成立以来首次由115位教育部长、2800多名高等学校校长、教育专家参加的世界高等教育会议,会上发表了《21世纪的高等教育:展望与行动世界宣言》,它指出“培养大学生的创业技能和创业精神,成为高等教育主要关心的问题”,“大学生将不仅仅是求职者,而是首先将成为工作岗位的创造者”;江泽民同志1999年在全国教育工作会议上指出“要帮助受教育者培养创新意识、创业意识和创业能力”;胡锦涛同志在十七大报告中提出要“完善支持自主创业、自谋职业政策”,“实施扩大就业的发展战略,促进以创业带动就业”;2010年4月国家教育部牵头成立了高等学校创业教育指导委员会并颁布了《关于大力推进高等学校创新创业教育和大学生自主创业工作的意见》。这些都为大学创业教育的蓬勃开展创造了得天独厚的条件。

中国已经成为全球第二大经济体,创业机会多、创业热情高、创业动机强,但创业能力不足,亟须通过创业教育和实践智慧的积累提高创业能力。

目前,我国各高等院校在积极探索大学的创业教育,但是目前国内相关的研究、教材和案例等都还不能很好地满足创业教育的需求。北京交通大学创业教育指导委员会经过多年的努力,在各学院陆续开设了“大学生KAB创业基础”、“创新与创业管理”、“文化创新与文化产业”、“创意思维”、“创新实践论”、“创新工程”等创业课程,开展了诸如“创业大赛”、“挑战杯”、“交大杯”、“大学生创新实验计划”、“创业论坛”、“创业指导讲座”、“创业报告会”等创业活动,出台了《北京交通大学大学生创业扶持基金管理办法》、《北京交通大学促进大学生创业办法》、《北京交通大学大学生创新教育计划项目管理办法》等创业扶持政策,激发了广大学生的创业热情,培育了创业意识,提高了创业技能。同时,学校也积累了宝贵的创业管理教学经验和科研成果。为了促进创业管理又好又快地发展,学校创业教育指导委员会组织经管学院多年从事创业管理研究和教学的老师编写了这部创业管理教材。

本书有三大特点:一是系统性,本书围绕创业者基本能力的培养、创业过程的不同阶段所遇到的实际问题进行编排,全书涵盖了创业的全过程、全要素;二是新颖性,本书内容大多是我校创业管理教学与科研心得,也充分吸收了国内外相关领域的最新研究和教学成果;三是实用性,本书注重理论和实践相结合,注重结合我国创业环境分析,通过实际创业案例分析、成功与失败的经验分享,使读者有身临其境之感。

本书作者从创业者的角度出发,按照其创业过程中要走的步骤、经历的环节及可能遇到的问题组织章节,内容编写主要围绕一个准备创业的创业者如何发现机会、评估项目,如何组建管理团队、编写创业计划书,如何融资,如何规避风险以及如何开办与运营一家企业而

展开，并讲述了创业过程中经常遇到的法律问题和税务知识等，旨在向读者提供覆盖创业全过程的全方位知识和技能。

在本书中，我们注重培养学生的创业意识和创业精神，认识创业活动的内在规律，掌握创业者应具备的技能和素质，激发大学生学习创业、研究创业的兴趣，培养创业精神和创业技能，为将来的创业打下扎实的基础。

本教材由北京交通大学“创业管理”课程组成员通力合作、共同努力而得以完成。课程组长张文松教授承担了项目策划、申请立项、拟订大纲及各章节详细的写作思路、章节内容的审定、提出具体修改意见与执笔修订、书稿总纂及定稿等工作。

全书共分8章，各章分工如下：张文松负责编写第3章、第5章与第7章，裘晓东负责编写第1章、第4章与第8章，陈永东负责编写第2章与第6章。邢力丹、胡瑞雪、赵壮英、祁俊云、韩翔宇、刘冰洁、李璐杰、张京蕾、袁芳、姜辉、王晓宁等研究生在资料的收集、整理、分析等方面做了大量工作，在此表示感谢。

本书既可作为大学创业学或创业管理方面课程的教材，也可作为广大的创业者或者潜在的创业者、富有创业精神的公司领导，负责新业务开拓的员工和负责人的指导书，以及各种创业培训项目的培训教材。

由于水平有限，书中难免有疏漏和不足之处，恳请读者朋友批评指正。

张文松

2011年8月

教学目的

通过本课程的学习引导和互相交流,理解创业对经济的推动作用,深刻认识创业是时代的需要,唤起创业意识,激起创业热情;深刻了解和认识创业活动过程的内在基本规律,掌握创业知识,提升创业技能。

前期需要掌握的知识

学生最好在学习本课程之前掌握管理学、经济学、战略管理、市场营销、人力资源管理和财务管理等课程相关知识。如果学生没有学过这些基础课程,那么需要教师在授课时体现出这些知识并解答学生的疑惑。

课时分布建议

教学内容	学习要点	课时安排	案例使用
第1章 认识创业	(1) 了解创业活动的内涵及过程 (2) 了解美国创业教育的发展 (3) 了解中国创业教育的发展	5	
第2章 创业者与创业团队	(1) 分析归纳创业者的独特技能和素质 (2) 了解体验式学习的方法 (3) 了解创业团队的重要性	3	案例
第3章 创业机会评估	(1) 了解创业机会、商业机会及创意 (2) 了解创业机会的分类及来源 (3) 掌握机会识别和判断的基本方法 (4) 了解创业机会评价的目的和方法	5	案例
第4章 创业计划编制	(1) 了解创业计划的要素及编制程序 (2) 熟悉营销计划的制订 (3) 熟悉财务计划的制订	6	案例
第5章 创业融资	(1) 掌握创业融资的主要渠道及差异 (2) 了解融资的过程	3	案例

(续)

教学内容	学习要点	课时安排	案例使用
第6章 新企业的设立	(1) 了解创业者可以选择的企业法律形式及其特点 (2) 把握新企业创建的程序和步骤 (3) 掌握新企业基本会计账簿及现金管理 (4) 掌握新企业的税务管理	4	
第7章 创业期企业经营管理	(1) 了解创业期易出现的问题 (2) 掌握创业期五阶段的管理	3	
第8章 创业风险防范	(1) 了解创业风险的类型 (2) 分析风险产生的原因 (3) 掌握风险规避的方法	3	
课时总计		32	

说明：(1) 课时安排以32学时为基准，对MBA学生可以上调到36学时（增加案例讨论课）。

(2) 注重团队学习，需要对同学进行编组，课堂讨论和作业以团队形式进行，课程考试以团队小组形式共同完成商业计划书，每个组员按分工进行PPT讲解，其他小组打分。

(3) 讨论、案例分析等时间已经包括在前面各个章节的教学时间中。

CONTENTS | 目 录

前 言

教学建议

第1章 认识创业 1

1.1 创业的内涵与过程 1

1.2 美国创业教育的发展 8

1.3 中国创业教育的发展 12

案例 1-1 以积极进取的态度促进企业发展 18

第2章 创业者与创业团队 30

2.1 创业者的概念和特征 30

2.2 创业者素质 33

2.3 创业者素质培养 46

2.4 创业团队组建 50

案例 2-1 QQ 是如何长大的 53

案例 2-2 残酷的胜利 54

第3章 创业机会评估 59

3.1 创业机会的内涵 60

3.2 创业机会的分类 63

3.3 创业机会的来源 66

3.4 创业机会的识别 72

3.5 创业机会的评估 77

3.6 创业机会的选择 86

案例 3-1 创业机会原来就在身边 89

案例 3-2 西藏第一位亿万富翁的创业路 91

第4章 创业计划编制 93

4.1 创业计划的制订 93

4.2 创业计划陈述 98

4.3 生产计划 100

4.4 营销计划 106

4.5 财务计划 110

案例 4-1 “晨光学生网”的创业计划书 115

第5章 创业融资 120

5.1 融资方式选择 120

5.2 融资注意事项 140

案例 5-1 亚信公司的创业融资与发展 142

案例 5-2 李彦宏的创业融资 150

第6章 新企业的设立 153

6.1 新企业的注册登记 153

6.2 与创业有关的法律 157

6.3 创业优惠政策的应用 158

6.4 创业之初应建立的基本会计账簿与现金管理 160

6.5 巧用财务报表改善经营 163

6.6 新企业的税务管理 169

案例 6-1 不创业不知创业难 176

案例 6-2 算清楚了再干 178

第7章 创业期企业经营管理 180

7.1 创业期易出现的问题 180

7.2 创业者常犯的错误	188	8.2 创业前期的风险	221
7.3 创业五阶段的管理	194	8.3 创业过程中的风险	224
案例 7-1 携程旅行网的发展历程	206	8.4 创业后期的风险	227
案例 7-2 弗瑞珀雷能源公司	208	案例 8-1 挑战麦当劳	230
第 8 章 创业风险防范	210	参考文献	235
8.1 创业风险的类型	210		

认识创业

本章要点 >>>>>

1. 了解创业的定义、特点及本质;
2. 理解创业的过程;
3. 了解美国创业教育的发展及对中国创业教育的启示;
4. 了解中国创业教育的历程、现状及大学生创业教育的特点和模式。

1.1 创业的内涵与过程

1.1.1 创业的内涵

1. 创业的定义

关于创业的定义,国内外学者都试图从不同的角度进行阐释。Cole(1965)把创业定义为发起、维持和发展以利润为导向的企业有目的的行为;Stevenson、Roberts和Grousbeck认为,创业是一个人——不管他是独立的还是在一个组织内部,追踪和捕捉机会的过程,这一过程与当时控制的资源无关;Jeffrey A. Timmons所著的创业教育领域的经典教科书《创业学》则定义为: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和谐的领导能力。创业必须要贡献出时间、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。

中国学者普遍认为,创业就是创业者对自己拥有的资源或通过努力能够拥有的资源进行优化整合,从而创造出更大经济或社会价值的过程。创业是一种劳动方式,是一种需要创业者组织、运用服务、技术、器物作业的思考、推理、判断的行为。

本书根据定义的焦点将其进行分类,然后再找出定义中的关键修饰词,以便进一步分析究竟什么是创业,具体情况如表1-1所示。

从表1-1中可以看出,这些有影响和有代表性的创业定义主要立足于4个方面,即创业家个性与心理特质、识别机会的能力、获取机会、创建新组织与开展新业务的活动。创业研究主要考察的是创业家如何创办“新”、“小”企业,专注于企业创办和经营的前期,这与《全球创业观察》(Global Entrepreneurship Monitor)把成立时间不长于42个月的企业视为创业企业的定义相吻合。

20 世纪 80 年代以来, 知识和技术经济发展给现有的公司带来极大冲击, 对企业“创新”和“灵活性”提出了更高要求。创业战略被看做潜在的竞争优势来源, 现有的企业在公司内部或外部纷纷采用各种创业战略(如结构重组、流程再造、战略联盟等), 企图打造企业持续成功的核心能力, 因此, 创业研究从一开始关注小企业管理与创办新企业, 业已发展到研究大型企业和组织如何获得新生。从这些定义产生的时间先后顺序分析, 可以发现创业研究的大体发展趋势, 从关注谁是创业家、他干什么, 逐渐发展到创业家如何在变化的环境中发现和利用机会, 这也印证了 Low 和 MacMillan 的论断, 即今后的创业研究更重视环境和过程因素。

表 1-1 创业定义对照表

定义的焦点	作 者	定义/解释 ^①	定义中的关键修饰词
识别机会的能力	Knight (1921)	成功地预测未来的能力	成功; 预测未来
	Kirzner (1973)	正确地预测下一个不完全市场和不平衡现象在何处发生的套利行为与能力	正确; 预测; 不完全市场和不平衡现象
	Leibenstein (1978)	比你的竞争对手更明智、更努力地工作的能力	更明智、更努力地工作
	Stevenson、Roberts 和 Grousbeck (1985)	是洞察机会的能力而不是已控制的资源, 驱动了创业	洞察机会
	Conner (1991)	按资源观点, 从根本上来说, 辨识合适投入的能力属于创业家的远见和直觉。但在目前, 这种远见下的创造性行为却还没成为资源理论发展的重点	资源观点; 辨识合适投入; 远见和直觉
创业家个性与心理特质	William Bygrave (1989)	首创精神、想象力、灵活性、创造性、乐于理性思考和在变化中发现机会的能力	在变化中发现机会获取机会
获取机会	Stevenson、Roberts 和 Grousbeck (1994)	根据已控制的资源去获取机会	根据已控制的资源
	Shane 和 Venkataraman (2000)	创业就是发现和利用有利可图的机会	发现和利用; 有利可图
	The US National Commission on Entrepreneurship (2003)	不断地变化会产生创造财富的新机会, 创业就是经济主体利用这些新机会的方式	利用; 不断地变化
创建新组织与开展新业务的活动	Schumpeter (1934)	进行新的结合	新
	Cole (1968)	发起、维持和开展以利润为导向的有目的的业务活动	发起、维持和开展; 有目的
	Gartner (1985)	建立新组织	建立; 新
	The Academy of Management (1987)	创办和管理新业务、小企业和家族企业, 创业家特征和创业家的特殊问题	创办和管理; 新、小、家族、创业家; 特殊
	Low 和 MacMillan (1988)	创办新企业	创办; 新

^①表中的解释来自于 1988 年 Low 和 MacMillan 对原作者定义的阐释。

资料来源: 朱仁宏. 创业研究前沿理论探讨——定义、概念框架与研究边界[J]. 管理科学, 2004 (8).

综合以上定义我们认为,一个能全面反映所有创业特征的定义应该是商业行为者在一定的创业环境中如何识别机会并利用机会、整合资源、创建新组织和开展新业务的活动。

2. 创业的特点

对于一个真正的创业者,创业过程不但充满了激情、艰辛、挫折、忧虑、痛苦和徘徊,而且还需要付出坚持不懈的努力,当然,渐进的成功也将带来无穷的欢乐与分享不尽的幸福。创业是一种劳动方式,是一种无中生有的财富现象,是一种需要创业者组织、运用服务、技术、器物作业的思考、推理、判断的行为。

创业有以下几个特点:

- 创业是创造具有“更多价值的”新事物的过程;
- 创业需要贡献必要的时间,付出极大的努力;
- 创业要承担财务、精神、社会领域及家庭等方面必然存在的风险;
- 创业可创造报酬、金钱、独立自主、个人满足等条件。

3. 创业的本质

创业本质上要求创业者能够创造或认识新事物的一个商业用途,若仅仅一项新技术、新产品或服务,或产生一个新创意,这是不够的。许多新发明从来没有形成实际的产品,根本原因在于它们没有提供商业价值,或者没有人想到它们可市场化的用途。可以说,创业就是创造,其活动的本质就是7种创造活动,即财富的创造、企业的创造、创新的创造、变革的创造、雇用的创造、价值的创造和增长的创造。

4. 创业的类型

Christian (2000)认为创业依照其对市场和个人的影响程度,可以区分为以下4种类型。

(1) **复制型创业**。这种类型的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,但由于这种类型创业的创新贡献太低,缺乏创业精神的内涵,不是创业管理主要研究的对象。这种类型的创业基本上只能称为“如何开办新公司”,因此很少会被列入创业管理课程中学习的对象。

(2) **模仿型创业**。这种类型的创业对于市场虽然也无法带来新价值的创造,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,开设一家当下流行的网络咖啡店。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。

(3) **安定型创业**。这种类型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开发完成一项新产品后,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对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好的搭配。

1.1.2 创业的过程

创业的过程一般由产生创业动机、识别评估创业机会、拟定创业计划、获取和整合创业资源、创建新企业或新事业、收获创业价值等环节组成。

1. 产生创业动机

(1) **创业动机的定义。**研究人们为什么要创办企业，以及他们与非创业者（或创业失败的人）存在的不同之处，就能解释创业时的动机是如何与他们后来的行为息息相关的。Lanny Heron 和 Harry J. Sapienza 指出：“由于行为动机在创业过程中发挥了重要作用，没有强调这一点的创业理论是不全面的。”

Shanea (2003) 把创业动机看做个体的一种意愿和自发性，认为创业是不断演化的过程，发现机会、评价机会、寻求资源开发机会，这一系列过程都需要人们的意愿来认可这一过程，而这种“意愿”就是创业动机；Robichaud (2001) 认为，企业家的创业动机被看做企业家通过经营企业的所有权来寻求发展目标，企业家的目标决定了企业家的行为模式，进而决定企业经营能否成功。

本书认为，要合理界定创业动机的含义，必须通过“创业”与“动机”来共同解释。创业是人们的行为过程，这一行为过程是指建立企业之前，包括搜寻机会、评估机会的价值以及组织资源开发机会等整个一系列的过程，这个行为过程通常的结果是建立了新组织（最常见的是企业组织）。正如 Shanea 的观点，这一系列行为过程都需要人们“有意愿”，即一种隐藏在创业行为背后的驱动力，这种驱动力就是创业动机。不同的个体，由于其环境与个体因素的差异，驱动力肯定有所不同，某些人创业完全出自物质需要……一种谋生的不得已选择，而另一些人创业更多的可能是出自实现个人价值观或得到社会的认同，还有更多的个体可能是多种需要掺杂在一起着手创业的。因此，创业动机可以理解为导致个体创业的心理倾向或动力。

(2) **创业动机的功能。**动机主要包括激发、指向和维持的功能。首先，创业动机能激发主体有意识地关注创业机会信息、搜寻机会、通过现存知识经验判断机会的价值、整合资源开发机会等，在解释“为什么是他而不是其他人发现某个创业机会”的时候，大部分学者将研究的视角局限于信息、知识、经验等外在因素，其实，创业者在何种行业以及怎样创业是与信息、知识和经验密切相关的。换句话说，他们即使不在这个行业创业也会在其他行业创业，即创业的具体领域、创意或创业的时机具有偶然性，但创业行为的发生具有相当大的必然性，支持这种必然性的就是创业动机。其次，创业动机会使创业者朝目标方向努力。创业是十分庞杂的系统，创业动机使个体不迷失目标。最后，创业过程充满风险，创业者会遇到很多不可测的困难，对个体的心理素质是极大的考验。创业动机可以维持创业个体的激情和信心，继续创业行为。总之，创业动机不仅是个体创业行为发生的起点和推动力，还是克服创业困难继续创新行为的心理保障，它在整个创业过程中起十分重要的决定作用。

(3) **创业动机的分类。**根据 Erkkö Autio 等人在“Entrepreneurial Intent Among Students Testing an Intent Medellin Asia, Scandinavia and in the U. S. A.” 中的研究结果，创业的动机大体上可以归

为4类：对成就的需要、对独立性的偏好、控制的欲望、改变家庭和个人的经济状况。大学生创业是适宜的创业环境与做好创业准备的大学生相结合的产物，但为什么会有大学生在本应认真学习的时候走上了创业的道路呢？他们的动机有一定的特殊性，归纳起来主要有以下4种类型。

1) 生存的需要。首先，由于经济的原因，许多家庭越来越难以负担昂贵的学费，国家有助学贷款、奖学金制度也不能完全解决问题。在沉重的经济负担压力下，为了顺利完成学业，这部分学生中的一部分人只好利用课余时间打工来维持正常的学习生活。在打工的过程中，一部分具有创业素质的人会发现商机并且去把握它，开始走上了创业的道路。其次，当前我国高校学生中城镇生源的学生95%左右是独生子女，培养他们的独立性已经成为当务之急。目前已有部分学生开始独立承担自己的学习、生活费用，在他们中也产生了一定数量的创业先行者。这部分创业者通常都以学习为主要目的，从事一些需要投入时间、精力较少的行业，对经济回报要求较低。

2) 关系的需要。按照Alderfer的ERG理论，人的需求分为生存、关系和成长，这三种需求并不一定严格按照由低到高的顺序发展，可以越级。当代大学生随着年龄的增长，对于关系和成长的需求会逐渐强烈。一部分大学生为了增加自己的实践经验，丰富自己的社会阅历，或者为了自身以后的发展或实现自己的某个目标做好经济上的准备，在条件成熟的情况下也会利用课余时间走上创业的道路。这种类型的创业者往往以锻炼为目的，承受失败的能力较强。同时由于压力较小，失败和半途而废的比例也比较高。

3) 自我实现的需要。心理学研究表明：25~29岁是创造力最为活跃的时期，这个年龄段的青年正处于创造力的觉醒时期，对创新充满了渴望和憧憬。他们思维活跃、创新意识强烈，同时所受的约束和束缚较少；另外，鉴于大学生所处的环境，他们往往更容易接触一些新的发明和学术上的新成果，或者他们中的一部分人本身就拥有自主知识产权的科研成果，为了能早日实现个人的成功目标，他们中的一部分人改变了自身的成功观念，也开始了自己的创业生涯。

4) 就业的需要。当前，我国的大学生就业形势相当严峻，一方面表现为需求不足，另一方面表现为大学毕业生的工资待遇降低。在这种情况下，为了找到一份自己满意的工作，有一部分大学生也开始了创业。

2. 识别评估创业机会

(1) 创业机会的识别。机会识别是创业过程的一个关键阶段（Ventakaraman, 1997; Gaglio, 1997; Hills, 1995）。Corbett（2007）认为机会识别是创业研究的中心；Ardichvili等（2003）从创业者的角度界定了机会识别的重要性，认为识别和选取正确的创业机会是成功创业者最重要的能力体现。

Bygrave和Hofer（1991）认为创业机会识别是对机会的感知并通过新创组织来实现的；Churchill和Muzyka（1994）认为机会识别就是开发一种机会并将其转化为产品和服务；Kourilsky（1995）认为机会识别是对开发有利可图新业务的可能性的感知；Hills和Lumpkin（1997）认为机会识别是指创建新企业的可能性以及创业者通过他们的行动取得成功的可能性；Kirzner（1973; 1979）认为机会识别是对必须要做的事情的发现，并认为是创业的一个基本功能；Drucker（1985）把机会与创新结合起来，具体表现为流程的需要、产业结构的变化、不可预期的成功、失败或外部事件等，并把机会识别描述为是对新创企业或具有潜在利润业务获得大幅

度改善的可能性的感知。

机会识别被认为是个渐进的过程（Kirzner, 1979）或转化过程（Drucker, 1985）。Hills 和 Lumpkin（1997）指出识别机会是一个长期的多阶段过程，而不是一次性完成的。本书关于创业机会的界定主要借鉴 Ozgen（2003）和 Baron（2003）的观点，他们认为创业机会的重要特点是新的、可行性、市场性、合法性和具有潜在利润。

（2）创业机会的评价。创业者有想法固然重要，但并不是每个想法都能转化为创业机会。许多创业者仅凭想法去创业，也对创业充满信心，但最终却失败了。不是每个创业机会都会给创业者带来益处，每个创业机会都存在一定的风险。因此，创业者在利用创业机会之前要对创业机会进行科学的分析与评价，然后做出抉择。评估准则可以由产业和市场、资本与获利、竞争优势、管理班子和致命缺陷 5 个方面的指标组成，其中一些指标可以给出定量标准，但应针对不同的行业，确定不同的定量标准。一般而言，好的市场机会在上述指标中的大部分指标应表现出巨大的潜力，或者在一个或几个指标中拥有十分突出的优势。好的市场机会应具有可衡量性、现实性、可进入性和获利性 4 个特征。

3. 拟定创业计划

当确定创业的动机之后，在资金、人脉、市场等各方面的条件都已准备妥当或已经累积了相当实力时，创业者就必须提出一份完整的创业计划书。创业计划书是整个创业过程的灵魂，在这份白纸黑字的计划书中，主要详细记载一切创业的内容，包括创业的种类、资金规划、阶段目标、财务预估、行销策略、可能风险评估、内部管理规划等，这些在创业的过程中都是不可或缺的元素。

在某些时候，创业计划书除了能让创业者清楚明白自己的创业内容，坚定创业的目标外，还可以兼具说服他人的功用，例如，创业者可以借助创业计划书去说服他人合资、入股，甚至可以募得一笔创业基金。

创业计划书应具备的内容一般有以下几个方面。

（1）创业的种类。创业包括创办事业的名称、事业组织形态、创业的项目或主要产品名称等，这是创业最基本的内容。

（2）资金规划。资金即指创业的基金来源，应包括个人与他人出资金额比例、银行贷款等，这会影响整个事业股份与红利的分配多寡。另外，整个创业计划资金总额的分配比例，也应该清清楚楚的记载，如果希望以创业计划书来申请贷款，应同时说明贷款的具体用途。

（3）阶段目标。阶段目标是指启动创业后的短期目标、中期目标和长期目标，主要是让创业者明了自己事业发展的可能性与各个阶段的目标。

（4）财务预估。详述预估的收入与预估的支出，甚至列述事业成立的前三年或前五年内，每一年预估的营业收入与支出费用的明细表。预估这些数字的主要目的是，让创业者详细预估利润，并明了何时能达到收支平衡。

（5）行销策略。行销策略包括了解服务市场或产品市场在哪里，销售方式及竞争条件在哪里，主要目的是找出目标市场的定位。

（6）风险评估。这一项目指的是在创业过程中，创业者可能遭受的挫折，如景气变动、竞争对手太强、客源流失等，这些风险对创业者而言甚至会导致创业失败，因此风险评估是创业计划书中不可缺少的一项重要内容。

(7) 其他。其他还包括创业的动机、股东名册、预定员工人数、企业组织、管理制度以及未来展望等。

创业计划书就犹如一部功能超强的电脑，它可以帮助创业者记录许多创业的内容、创业的构想，能帮创业者规划成功的蓝图，而整个营运计划如果翔实清楚，对创业者或参与创业的伙伴而言，也许更能易于集中力量、达成共识，这无疑会帮助创业者向成功迈进。

4. 获取和整合创业资源

(1) 创业资源。资源与创业者的关系就如同颜料和画笔与艺术家的关系那样紧密。如果创业者获取不到创业所需的资源，创业机会对创业者而言则毫无意义。

创业者要了解创业所需的各种资源，分析现有的资源状况，明确资源缺口和关键资源，并找到适当的途径和适当的时机获取适当的资源。Stevenson 指出，成功创业者对把握商机过程中所需要的资源，以及对这些资源的所有权和管理权的独特看法，与企业经理人的看法是迥然不同的。成功的创业者在新创企业成长的各个阶段，都会努力做到用尽可能少的资源来推进企业向前发展。同时，对他们而言，资源的所有权并不是关键，关键是对其他人的资源（既包括金钱方面也包括非金钱类的资源）的控制和影响。这种态度的好处在于，它能够减少创业者创业所需的资本量，在选择经营企业还是放弃企业时处于更有利的地位，以放弃资源所有权为代价而提高了灵活性，降低了沉没成本、固定成本，并以丰富的利润抵消变动成本的上升，进而大大降低了创业者把握商机过程中的风险。

对大量新创企业的调查结果显示，成功的创业需要的资源要素主要包括有望成功的创业计划，创建企业和项目起步的资金要求，创业所依赖的技术、营销与管理人才，技术、市场及政策信息，关系网络，营销网络。

(2) 获取外部资源的途径。除了了解创业资源外，创业者也必须了解获取外部资源的各种途径。

1) 获取创业计划的途径，包括吸引他人以商业计划作为知识产权资本，加入自己的创业团队，成为未来新创企业的一个股东；购买他人已有的创业计划，但应注意要进行理性甄别，并借助专家力量对该计划进行完善；构思自己的创意，委托专业机构研究、编制创业计划。

2) 获取外部资金资源的途径，包括依靠亲朋好友筹集资金，双方形成债权债务关系；抵押、银行贷款或企业贷款；争取政府某个计划的资金支持；所有权融资，包括吸引新的拥有资金的创业同盟者加入创业团队，吸引现有企业以股东身份向新企业投资、参与创业活动，以及吸引企业孵化器或创业投资者的股权资金投入等。

3) 获取项目起步所依赖的技术或人才的途径，包括吸引技术持有者加入创业团队；购买他人的成熟技术，并进行技术市场寿命分析等；购买他人的前景型技术，再通过后续的完善开发，使之达到商业化要求，同时购买技术和技术持有者。

4) 获取技术、市场与政策信息的途径，包括政府机构、同行创业者或同行企业、专业信息机构、图书馆、大学研究机构、新闻媒体、会议及互联网等。对于这些信息的获得，创业者可以根据自己的实际情况与各种方式的特点，选择一种或多种方式，尽可能获取有效的需求信息。

5) 营销网络建设，包括借用他人已有的营销网络，使用公共流通渠道；自建的营销网络与借用他人营销网络相结合，扬长避短，使营销网络更适应于新创企业的要求。

5. 创建新企业或新事业

所有新企业都必须采用某一特定的法律形式，对创业相关的法律法规也必须熟悉掌握；新企业一旦创立，要取得成功就必须要有明确的市场营销计划和整体发展规划；最后，新企业需要保护它们的产品或服务，这种保护将保证它们而非竞争者获得产品或服务带来的经济利益。这些保护可以是法律形式的专利、版权等，也可以是非法律形式的（先行者优势、拥有或快速建立互补性资产等）。

6. 收获创业价值

把握进入机遇、选择进入领域是创业成功的重要因素，而把握退出时期、选择退出方式（包括产业退出、市场退出、股权退出等），收获创业价值，同样也是企业立于不败之地的关键。

对于科技型创业企业的创业者而言，主要有三种退出方式：①首次公开发行（IPO），此方式所占比例最小，难度最大；②转售，创业者将所持股份卖给另外的投资者；③被收购（M&A），创业企业可以选择在公司的未来投资收益的现值比公司的市场价值高时把公司出售给收购者。

1.2 美国创业教育的发展

作为世界上创业教育发展最早的国家之一，美国高校早在 1947 年就有创业类课程的开设。历经半个多世纪的发展，其高校创业教育业已形成了较为科学、完善的创业教育教学、研究体系。

纵观美国的创业教育现状和全球创业发展趋势，创业对于一个国家的作用，显然不应仅仅停留在对企业利润和社会财富的创造上。正如美国著名创业学教授 Timmons 等的观点，创业型社会具有变贫穷为富有、创造平等机会（而非平等收入）、引导经济和社会变迁的特征，并认为创业革命发端于美国并将席卷全球，为 21 世纪的美国经济和全球经济设定了发展方向。美国的 700 万个百万富翁大多是白手起家的创业者。新的创业一代的首要任务是为 21 世纪和未来建立一个创业型社会。^①因此，对于创业的认识和分析首先要从一国的创业发展历程开始。

1.2.1 美国创业教育发展历程及现状

1. 发展历程

自 20 世纪 80 年代以来，创业学成为美国大学尤其是商学院和工程学院发展最快的学科领域。有一项研究表明，在被调查的大学中，37.6% 的大学在本科教育中开设了创业学课程；有 23% 的大学在研究生教育中开设了至少一门创业课；美国表现最优秀的股市专家和高新技术企业主有 86% 接受过创业教育。纵观美国高校创业教育的历史发展进程，可将其分为以下三个阶段。

^① Jeffrey A. Timmons, Stephon Spinell. New venture creation [M]. (7th ed.) New York: The Mc Graw-Hill Companies, 2006.