

· 通用经济系列教材 ·

Entrepreneurship

创业学

饶扬德 刘万元 邓辅玉 编著



 中国人民大学出版社



· 通用经济系列教材 ·

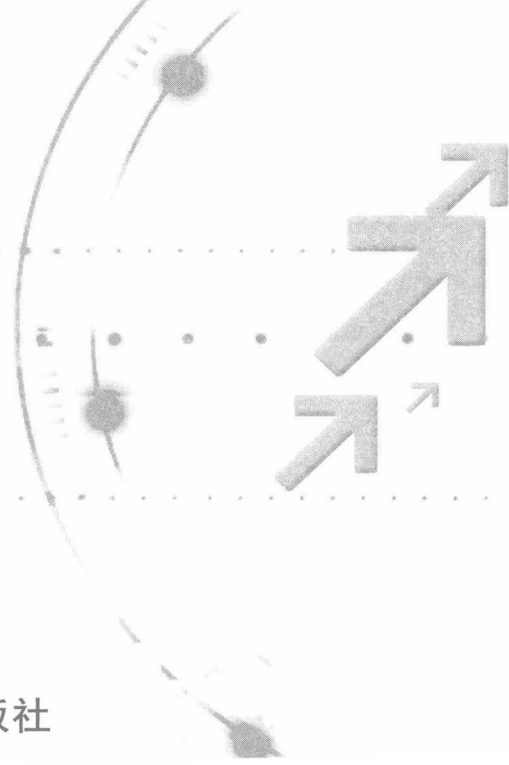
Entrepreneurship

创业学

饶扬德 刘万元 邓辅玉 编著

F270

295



中国人民大学出版社
· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

创业学/饶扬德, 刘万元, 邓辅玉编著. —北京: 中国人民大学出版社, 2016. 2
通用经济系列教材
ISBN 978-7-300-22265-3

I. ①创… II. ①饶… ②刘… ③邓… 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 (2015) 第 316452 号

通用经济系列教材

创业学

饶扬德 刘万元 邓辅玉 编著

Chuangyexue

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街 31 号

邮政编码 100080

电 话 010-62511242 (总编室)

010-62511770 (质管部)

010-82501766 (邮购部)

010-62514148 (门市部)

010-62515195 (发行公司)

010-62515275 (盗版举报)

网 址 <http://www.crup.com.cn>

<http://www.ttrnet.com>(人大教研网)

经 销 新华书店

印 刷 北京密兴印刷有限公司

规 格 185 mm×260 mm 16 开本

版 次 2016 年 2 月第 1 版

印 张 18.75

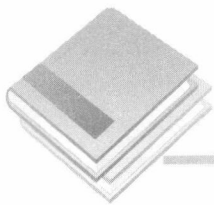
印 次 2016 年 2 月第 1 次印刷

字 数 447 000

定 价 35.00 元

版权所有 侵权必究

印装差错 负责调换



出版说明

随着经济全球化的不断深入，中国经济走上了高速发展的通道，获得了前所未有的发展。越来越多的人认识到，要想真正融入现代社会，无论是什么专业背景、从事何种工作，学习经济类课程对工作都非常有帮助。顺应这一形势，我国大部分高等院校也开始重视经济类课程的教学和经济类课程的普及。一方面，越来越多的经济类课程成为高校非经济专业选修的热门课程；另一方面，许多理工科学生把经济类专业当作第二学位来学习。但是，现有的经济类教材大部分在内容上都有一定的深度，对初涉经济学的学生来说有一定的难度，适合的教材较少。鉴于这种情况，我们组织编写了这套“通用经济系列教材”。本套教材在组织编写上，遵循了以下原则：

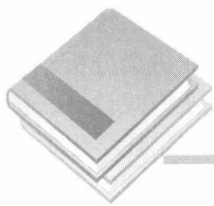
第一，所列课程均为经济类的基础课程，能够适应不同专业学生的普及学习。

第二，教材在编写上力求简明、通俗，篇幅适中，重视基础知识和基本原理的讲解。

第三，在内容上尽量减少纯理论的阐述、证明等，增加一些实际案例、专栏、开篇案例导读之类的东西，使教材的可读性更强，内容更易于理解。

我们秉承中国人民大学出版社“出教材学术精品，育人文社科英才”的宗旨，紧跟时代脉搏，不断推出精品，提升教材的质量，为中国高等教育和实践水平的提升做出贡献。我们希望广大读者的建议和鞭策能够促使我们不断对本套丛书进行改进和完善，以更好地服务读者。

中国人民大学出版社



前 言

推进大众创业、万众创新，是发展的动力之源，也是富民之道、公平之计、强国之策，对于推动经济结构调整、打造发展新引擎、增强发展新动力、走创新驱动发展道路具有重要意义，是稳增长、扩就业、激发亿万群众智慧和创造力，促进社会纵向流动、公平正义的重大举措。

推进大众创业、万众创新，是扩大就业、实现富民之道的根本举措。我国有超过 13 亿人口、9 亿多劳动力，每年高校毕业生、农村转移劳动力、城镇就业困难人员、退役军人数量较大，人力资源转化为人力资本的潜力巨大，但就业总量压力较大，结构性矛盾凸显。推进大众创业、万众创新，就是要通过转变政府职能、建设服务型政府，营造公平竞争的创业环境，使有梦想、有意愿、有能力的科技人员、高校毕业生、农民工、退役军人、失业人员等各类市场创业主体“如鱼得水”，通过创业增加收入，让更多的人富起来，促进收入分配结构调整，实现创新支持创业、创业带动就业的良性互动发展。

而创业教育是一种普及性教育，甚至是一种国民素质教育，因为 30 多年来的中国经济增长靠的就是中国人的创业精神，此后中国的富民强国之路仍然需要这种精神。人人进取、人人尝试、人人创业，应该是中国人的基础文化，大学生作为社会精英更应当仁不让。创业教育是增强创业意愿，提高创业能力，促发创业活动的催化剂，也是构建就业教育体系的重要组成部分。

2010 年 5 月，教育部颁布《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》，明确提出把创新创业教育纳入专业教育和文化素质教育教学计划和学分体系。2011 年 5 月，国务院下发的通知中再次予以强调。这预示着我国的创业教育将进入一个新的发展阶段。实施创业教育不仅是解决大学生就业问题的一个现实而有效的办法，也是推进我国经济建设发展的驱动力，具有重大的意义。

本书力图从实战应用的角度出发，除对创业学的基本概念、基本理论作必要的论述之



外,更侧重其实战应用性的阐述。全书共分为十一章,结合当代大学生特点,系统介绍了在全球化、信息化和网络化发展的新环境条件下,如何进行创业准备、创业机会分析、创业资源获取与整合、创业团队组建与管理、创业计划制订、新创企业的商业模式设计、创业融资、新创企业的成立、新创企业的生存、新创企业的成长等内容。目的是让学生通晓成功创业者的各项战略、战术。

本书没有把创业理论的探讨放在主要位置,而是侧重于创业实践应用理论方面的阐述,把创业学的基本理论与创业实践结合在一起,站在实践应用的角度较为详实地介绍了创业学的基本理论、创业的一般流程。本书在创业学核心内容的论述中避免生硬的说教,而是附以大量能启迪创业者的经典案例、成功经验,便于读者对于创业理论有一个生动、感性的理解,是一本从管理层面提供给创业者的比较系统的具有启蒙价值和实战价值的理论联系实践的教材,只要能比较深刻地理解本书内容,对创业实务是非常有帮助的。

任何一部好的作品都不可能是一个人的成果。本书在编写过程中,结合了作者多年的教学经验和一定的研究成果,借鉴了许多中外相关研究成果,参阅了大量国内外书籍、教材和相关杂志,从中吸取了一些相关内容。其中包括南开大学张玉利主编的《创业管理》、清华大学雷家骥主编的《企业成长管理学》、大连理工大学王国红和唐丽艳主编的《创业与企业成长》、布鲁斯·R·巴林格和R·杜安·爱尔兰著的《创业管理:成功创建新企业》、巴隆等著的《创业管理:基于过程的观点》、杰弗里·康沃尔著的《步步为营》以及亚历山大·奥斯特瓦德等著的《商业模式新生代》,在此一并向他们表示感谢。

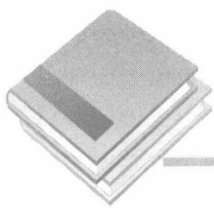
本书由饶扬德、刘万元、邓辅玉担任主编,其中第1、3、4、7、11章由饶扬德编写,第2、5、6章由刘万元编写,第8、9、10章由邓辅玉编写,全书由重庆工商大学管理学院饶扬德教授负责统稿。在编写过程中,重庆工商大学管理学院院长梅洪常教授、管理学院副院长王兰教授、经济管理实验中心副主任周莉教授以及重庆工商大学教务处等有关部门领导给予了大力支持,研究生单玉婷、王经飞同学在收集并整理资料的过程中做了大量的工作,重庆工商大学管理学院刘洋老师、汪荣敏老师、桂银香老师、陆嘉老师,以及经济管理实验中心张永智老师、张梁平老师和朱艳平老师提供了许多帮助并提出了许多宝贵的意见,在此一并表示感谢。

限于作者的学识与知识水平,书中难免有误,敬请国内外同行和广大读者批评指正,本人不胜感激。

饶扬德

2015年9月于重庆





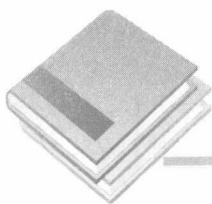
目 录

| | | |
|-------|-------------------------|-----|
| 第 1 章 | 创业概述 | 1 |
| | 1.1 创业的内涵 | 3 |
| | 1.2 创业的类型 | 10 |
| | 1.3 创业三要素和创业过程 | 17 |
| | 1.4 创业、就业与经济发展 | 21 |
| 第 2 章 | 创业者 | 27 |
| | 2.1 创业者概述 | 28 |
| | 2.2 创业者的素质和能力 | 33 |
| | 2.3 创业者与职业经理人 | 42 |
| | 2.4 社会责任与创业伦理道德 | 43 |
| 第 3 章 | 创意及创业机会 | 52 |
| | 3.1 新创意的产生 | 54 |
| | 3.2 创业机会及其来源 | 58 |
| | 3.3 创业机会识别 | 65 |
| | 3.4 创业机会的评价 | 75 |
| 第 4 章 | 创业资源获取和整合 | 84 |
| | 4.1 创业资源及其分类 | 87 |
| | 4.2 初创期的社会网络与资源获取 | 90 |
| | 4.3 创业者利用资源的方法 | 94 |
| | 4.4 创造性地整合创业资源 | 100 |



| | | |
|--------|----------------------|-----|
| 第 5 章 | 创业团队组建与管理 | 113 |
| | 5.1 创业团队及其构成 | 115 |
| | 5.2 创业团队的组建 | 123 |
| | 5.3 创业团队的管理 | 128 |
| 第 6 章 | 创业计划制订 | 140 |
| | 6.1 创业计划及其作用 | 141 |
| | 6.2 创业计划的基本内容 | 144 |
| | 6.3 创业计划的编写与展示 | 156 |
| 第 7 章 | 新创企业的商业模式设计 | 166 |
| | 7.1 商业模式的基本概念 | 168 |
| | 7.2 商业模式的设计 | 173 |
| | 7.3 商业模式的创新 | 182 |
| 第 8 章 | 创业融资 | 188 |
| | 8.1 创业融资概述 | 191 |
| | 8.2 创业融资渠道 | 194 |
| | 8.3 创业融资方式选择 | 202 |
| 第 9 章 | 新创企业的成立 | 210 |
| | 9.1 新创企业的基本特征 | 212 |
| | 9.2 新创企业涉及的法律问题 | 214 |
| | 9.3 创建新企业的三种方式 | 223 |
| 第 10 章 | 新创企业的生存 | 233 |
| | 10.1 新创企业进入缺陷 | 234 |
| | 10.2 保障新创企业稳定的现金流 | 238 |
| | 10.3 新创企业的营销活动 | 241 |
| 第 11 章 | 新创企业的成长 | 255 |
| | 11.1 企业成长的本质 | 257 |
| | 11.2 企业成长的生命周期 | 262 |
| | 11.3 影响新创企业成长的内外部因素 | 268 |
| | 11.4 新创企业的成长点及其成长的途径 | 274 |
| | 11.5 新创企业传承 | 283 |
| | 参考文献 | 289 |





第 1 章

创业概述

创业不只是创造企业的财富，创业的核心在于创建那种服务社会并使社会进步的新企业。

——理查德·多尔夫

核心问题

什么是创业？
创业活动主要做什么？
创业发生在哪里？
创业存在哪些类型？
创业的本质是什么？

学习目标

了解创业活动的特殊性
挖掘创业活动的本质
了解创业活动的一般过程
产生创业激情

引例

大学生张红瑜的创业故事

在其他人还在以“同学”相称的时候，1989年出生的张红瑜已经习惯被



同学们称为“老板”了。这位南方翻译学院的大四学生和他的本科同学们所创办的“重庆大师兄科技有限公司”于2014年6月8日正式挂牌，注册资金30万元。同时，大师兄创业平台正式成立，张红瑜计划将它打造成一个创业和就业服务的第一平台。

张红瑜出生在彭水县鹿鸣乡，家境困难，从小就养成了吃苦耐劳的精神。从7岁开始，自己就趁着上学前或放学后，上山去采大脚菌、药材，卖给收购的商户。从头到尾父母都没有参与，就连谈价格都由当时7岁的张红瑜独自面对。

15岁过后，张红瑜跟着父母来到主城，为了省钱买教辅书，他想到了团购的办法。当时同学都是单独买资料，书店折扣最多8折或9折，后来他去跟老板谈，从9折谈到6折，老板还免费送他一套教辅书。高中毕业的第二天，别人享受着暑期，他却与老板谈合作，带着教辅资料开始创业，收获人生第一桶金……

大学一年级，张红瑜卖教辅资料、电脑耗材。为取得客户的信任，他每天早上6点半起床赶到客户办公室擦办公桌、拖地。“一年下来，卖了3万册教辅资料。有时候一天搬运1500多公斤教辅资料，爬坡上坎，跑得脚都开裂流血，长了一层厚厚的老茧。”张红瑜回忆，除了卖教辅，他还开过超市、搞过快递，卖过移动电话卡和电脑器材。

大二那年，他到另一个学校看朋友，发现一个身高约1.76米的同学，睡觉时因为被子短了，弯腰驼背像一只虾。随后，张红瑜在多个学校进行调研，发现很多学校给学生提供的被子，不是太短就是太薄，花色也不好看，根本不适合现在的“90后”。于是，张红瑜决定自己设计，为大学生量身定做床上用品，并立即飞往江苏采购原材料、找企业加工。江苏是世界著名家纺城，产品花色、样式和质量都不错。被子生产出来后，张红瑜开始在多所高校找学生兼职，负责销售。张红瑜说，产品只要存在掉色等质量问题，4年内包退，2013年卖了近5000套。

在卖被子的同时，张红瑜发现大学生有很大的旅游需求。“现在做的主要是大木花谷、黑山谷、川西等重庆及周边几条旅游线路。”张红瑜说，旅游线路和被子市场进一步开发后，预计公司2014年营业额将突破千万元。

目前，大师兄科技有限公司的服务范围覆盖大学城、沙坪坝区、南岸区和九龙坡区等十多个区域、30多所大学。张红瑜已与1.2万余名在校大学生“员工”签订了劳动合同。这些学生平均年龄20岁左右，来自西政、重大、川外、南方翻译学院等重庆的30多所高校。

“我们分了三个等级。第一级是高层管理，第二级是校园队长，第三级是校园队员。近30人任职管理层，拿工资。其余的校园队员和队长以提成为主，流动性比较大。”张红瑜说。

“一方面，他们可以参与到我们现在的项目中来，另一方面，他们也可以自己找项目，我们一起来做。”张红瑜说，他们一开始只是同年级几个同学一起做，后来在网上经营时结识了越来越多的人，最终形成了现在这个有1.2万名在校大学生的网络。

“随着业务范围扩大，公司将提供两万个兼职和实习岗位。”张红瑜说，还将为100名优秀学生提供奖学金。

“创业是艰苦的，尤其是大学生，没有经验，成功率很低。”张红瑜说，自己创业时，非常希望能有人指导，提供机会。现在，他希望“大师兄创业平台”担当起这个重任，让不怕苦、有创业激情的同学们不仅在校内能赚钱，还能积累经验，大学毕业后可以自己创



业，或找到理想的工作。

“我们的远景是，将‘大师兄创业平台’打造成中国大学生以创业带动创业和就业服务的第一平台。”张红瑜说，2014年，“大师兄创业平台”的销售额预计达到1 000万元，可为重庆大学生提供2万个兼职岗位；到2017年，“大师兄创业平台”可为西南片区大学生提供10万个兼职或实习岗位。

虽然这个平台刚刚成立，但它却吸引了包括陶然居董事长严琦等十余名导师参与。“这些创业导师所属的企业都非常愿意为我们大学生提供就业机会。”张红瑜说。

“导师们会定期去高校做创业沙龙演讲，如果项目审核通过，导师们会进行对口辅导，甚至可以建立双方的合作。”张红瑜说，此外多家企业家俱乐部也会提供适合大学生的创业项目。

资料来源：根据 http://cqrbeper.cqnews.net/cqrb/html/2014-06/10/content_1750205.htm 和 http://cqcbepaper.cqnews.net/cqcb/html/2014-06/09/content_1750046.htm 整理。

思考与讨论

1. 什么是创业？创业需要哪些重要的资源？
2. 创业活动要经历哪几大过程？
3. 列举你身边朋友或亲戚的创业实例，说明他们为什么成功或失败？
4. 未来你打算创业吗？为什么？

张红瑜只是目前这个创业型社会众多创业者中的一个成功缩影。目前，世界各地的人们均对创业抱有浓厚的兴趣。许多人将创业视为具有吸引力的职业生涯之路。

曾经有位成功的创业者对创业做过一个精彩的诠释，他说：“当有人问我是否喜欢做生意的时候，我会这样回答他——生意多于麻烦的时候，我喜欢做生意；麻烦多于生意的时候，我就会质疑做这件事情的必要性了。做生意会给我带来良好的感觉，让我了解自己的能力和能力。创建一个成功的企业不仅要承担财务上的风险，更要承担精神上的风险。当经历了从最初的惶恐到创建企业进而创业成功这个过程后，那种成就感是无法言表的。”也就是说，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，而且还需要付出坚定、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。

上面关于创业的感受是否和你想象中的一样呢？创业学是一个崭新的研究领域。调查表明，学习创业学的人更加倾向于创建属于自己的企业，这个比例是没有学习过创业学的人的3~4倍，并且这些创业者也将获得更多的经济回报。想要更加清晰地认识创业学这一领域，就要了解创业的内涵以及它的特性，明确创业活动过程，理解创业在经济发展中的重要作用。

1.1 创业的内涵

1.1.1 什么是创业？

创业是长期且普遍存在的社会现象和人类活动，只是人们在很长一段时间里并不知道



他们是在从事创业活动。相信每个人都会觉得自己知道创业是什么，但如果要准确地定义、刻画出创业的本质和精髓，可能又是一件非常困难的事情。后来，人们注意到这个相对特殊群体的存在，并逐渐称其为创业家、企业家，观察他们的创业行为，逐步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。

早在二三百年前，经济学文献中出现了“创业”一词，但学术界对其含义至今未达成共识。

“创业者”(entreprendre)这个词来源于法语“entre”(意思是“中间”)与“prendre”(意思是“承担”)。这个词最初用来描述买卖双方之间承担风险的人，或承担创建新企业风险的人。

在古代，创业一词多用于创立基业。《辞海》定义“创业”为：“创业，创立基业。”诸葛亮在《出师表》中曰：“先帝创业未半，而中道崩殒。”这里的基业，是个广义的“事业的基础、根基”，既可以是“帝王之业”、“霸王之业”，也可以是百姓的家业和家产。

在现代，创业被普遍用于描述开创某种事业活动。改革开放以来，创业也指一切个人创立自己的产业的活动，如开店、办厂、创办公司等生产经营活动。创业是一种普遍的活动，有许多学者试图对创业进行定义。学者们从不同视角对创业进行了定义。

一些学者从识别机会的能力来定义创业。Knight(1921)提出创业概念的核心就是创业者需要承担不确定性，也就是要具备成功预测未来的能力。Kirzner(1973)则认为创业活动是对于市场局部不均衡或不完善所导致的套利机会的追逐行为，强调了创业者正确预测创业机会的能力。Leibenstein(1978)侧重于分析如何在动态的环境中发现和利用机会，认为创业者比竞争对手具备更强的发现机会的能力。Stevenson & Gumpert(1985)指出驱动创业活动的是创业者对创业机会的洞察，而不是他们已控制的资源。另一些学者还从创业者应具备的个性心理特质来定义创业。Bygrave(1989)提出，除了识别机会的能力，创业者的个性和心理特质也是创业概念的重要内容，并指出创业者应有首创精神、富于创造性、灵活性和想象力等。Conner(1991)从资源观点出发来定义创业，认为辨识合适的创业投入需要创业者的远见和直觉。

在先前研究的基础上，Stevenson et al.(1994)进一步提出创业者所控制的资源决定了对创业机会的获取能力。Jeffrey A. Timmons(1997)认为：“创业是一种思考、推理和行为方式，这种方式是机会驱动、注重方法和领导相平衡。”Shane & Venkataraman(2000)则认为创业就是发现、评估和利用创业机会的过程。美国国家创业委员会(2003)给创业下的定义也强调了对创业机会的获取，认为创业就是创业者利用市场、社会、经济不断变化而产生的新机会的一个途径。而Hisrich et al.(2005)也认为创业是识别和利用创业机会的动态财富创造过程。

国内学者也在研究中给出了创业的定义，如林强等(2001)认为“创业是企业管理过程中高风险的创新活动”。李志能等(2001)则认为“创业是一个发现和捕获机会并由此创造出新颖的产品、服务，实现其潜在价值的过程”。张玉利等(2014)认为“创业是在(高度)不确定的环境中，不拘泥于当前资源条件的限制对机会的追寻，将不同的资源组合以利用和开发机会并创造价值的过程。”



专栏

创业的不同解释

创业，顾名思义，创字，意为开创；业字，小到业务，中为家业，大到产业、行业。

创业是一个发现和捕获机会并由此创造出新颖的产品、服务，并实现其潜在价值的过程。

创业过程就是创建一个新企业或事业的过程。它包括在已有的市场中创造新产品，在新的市场中推广已有的产品，或是创造一个新的组织机构。

创业是一个动态的财富创造过程。创业者承担着主要风险，该风险涉及资产、时间、职业贡献或者某产品（或服务）提供的价值等方面。产品或服务不一定是新的或独特的，但是它们必须通过创业者配置必要的资源和技术对其注入价值。

创业就是做自己喜欢或认为对的事业，并渴望获得财富及实现自我价值。

创业是指个人或者团队利用自己现有的资源（知识、人脉、金钱）开创理想中的事业。只要是对自己或者团队来说是从无到有的实物或者意识都可以称为事业。

创业是指“创造不同价值的一种过程，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”。

创业是指“对新企业、小型企业和家庭企业的创建和经营”。

创业是指“创设新的职业，创办新的企业”。

创业是指“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”。

创业是面对有限的资源，利用自己的智商、情商和胆商，聚焦于发现和创造机会，而不受限于资源的困乏，并实现机会价值的过程。

创业是这样一种过程，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。

创业是在自己搭建的舞台上演绎实现梦想的过程，也许精彩，也许惨烈，但不会有站在别人舞台上的尴尬和拘束。既然站上了舞台，灯光不灭，剧目没有结束，就该对这个舞台、对同台的伙伴、对台下的观众负责。

上述的创业定义基本上反映出创业活动三个方面的内涵。一是创业目标。创业的目标是创造财富、追逐价值、追求成长等。二是实现目标的手段。创业需要通过追寻机会、创新变革、整合资源、管理并创建新企业或开发新事业等手段来实现其目标。三是创业属性。创业活动受到资源约束，要承担财务上和精神上的风险，需要创业者超前认知与行动，是创造性的活动过程等。也就是说，创业活动具有三大关键要素，即识别机会、整合资源、价值创造，这三大关键要素反映了创业活动的重要特征，如资源高度约束。这也说明，可以从不同角度定义创业概念。

概括来说，创业的定义有狭义和广义之分。狭义的定义就是创建新企业，英文中经常用“start-up”一词。按照这样的定义，很容易区分某个人的工作是否属于创业。广义的定义把创业理解为开创新事业，英文中倾向于使用“entrepreneurship”一词。哈佛大学



史蒂文森教授认为：创业是不拘泥于当前资源条件的限制对机会的追寻，组合不同的资源以利用和开发机会并创造价值的过程。

上述定义容易使创业概念泛化，即容易把一般的经营活动都纳入创业的范畴。创业本身也是经营活动，创业活动普遍存在于各种组织和个人活动中，创业活动侧重经营活动的前段，在机会导向的程度、创新的强度、创造价值及对社会的贡献等多方面表现得更加突出。

综合以上观点，本书认为创业是创业者发现和识别商业机会并通过资源整合、创建新企业来创造新颖的产品或服务，实现其潜在价值并取得竞争优势的过程。

1.1.2 创业活动的特殊性

创业至少有两层含义。一层含义是活动，主要指创业者及其团队为孕育和创建新企业或新事业而采取的行动，扩展开来，可以包括新企业的生存和初期发展。另一层含义是精神，也可以叫做企业家精神，主要指创业者及其团队在开展创业活动中所表现出来的抱负、执着、坚韧不拔、创新等品质以及一些相对独特的技能。

创业活动本身属于商业活动范畴，也是一种普遍存在的社会现象。人们经常从精神层面谈论创业活动，一个重要的原因是创业这种商业活动具有较强的特殊性。^①

1. 创业活动较强地依赖创业者及其团队成员的个人能力

管理学科产生的主要驱动力量是集体活动的存在和需求，管理的研究对象主要是组织活动。大公司和相对规范的经营管理工作需要靠组织的力量来完成。创业活动不同，特别是初期的创业活动更多地依靠个人的力量和智慧。长期以来，一种普遍存在的认识是：创业成败主要取决于创业者的个人禀赋，一些客观事实也印证了这一点。柳传志之于联想、比尔·盖茨之于微软等，都是如此。尽管这样的创业会给企业发展带来一些问题，但创业者对创业活动的重要甚至是决定性作用是客观存在的，而且今后很长一段时间都将会如此。目前，学术界争论甚至驳斥创业成败取决于创业者天赋的论断，不是否定创业者的作用，而是关心创业者所具有的技能是否是天生的，能否学习和后天培养。

2. 创业活动是创业者在资源高度约束的情况下开展的商业活动

大多数创业者都经历了“白手起家”的过程，如果一个人拥有丰富的资源，也许就失去了创业的动力。其实，从区域情况看，也具有这样的特点，创业活动活跃的地区往往不是资源丰富、交通便捷的地区，创业活跃的温州恰恰资源贫瘠、交通不便。为什么？原因是多方面的。创业经常是变不可能为可能，大家都认为不可能，自然也就不愿意提供资源给创业者，个人和单一的组织所拥有的资源总是有限的，创业者在创业初期所能筹措到的资源也是有限的，不得不白手起家。由于资源的限制和约束，创业者经常要寻找那些不需要大量资源投入的机会开展创业活动，结果是大多数创业活动的注册资本都不是很高，甚至很少资金就可以启动。创业活动的这一特点会带来完全不同的结果：有的创业者因为资源约束干脆形成了自力更生的个性和习惯，长期不向银行贷款并引以为豪，极大地束缚了事业的发展；有的创业者为了摆脱资源约束的困境，积极寻求资源获取渠道和整合手段的创新，探索出创造性整合资源的新机制，成为创业成功的重要保证。

^① 参见张玉利：《创业管理》，北京，机械工业出版社，2014。



3. 创业活动是在高度不确定性的环境中开展的商业活动

启动于30多年前的改革开放本身就是典型的创业活动。回顾改革开放历程，“摸着石头过河”、“不管黑猫白猫，捉到老鼠就是好猫”这两句话给人们的印象最为深刻。许多微观层面的创业活动也是这样开展的。为什么要这样做，而不是按照明确的目标有计划地开展创业活动？因为创业者面对具有高度不确定性的环境。

市场变化大是中国创业环境方面的重要特征。市场变化大意味着更多的创业机会，但是，创业活动也可能面临更大的风险和不确定性。从统计上看，我国创业者的创业能力低于全球创业观察项目（GEM）的均值水平，创业者普遍缺乏创办新企业的经验，缺乏创业管理的知识和经验，在商机把握和资源组织方面能力不够强等。这些短板导致创业者把握不好创业机会，不能及时对市场变化做出反应，创业容易失败，进而加剧了创业企业的不确定性。

不确定性是客观存在，也和主观认识有关。同样的市场环境条件，有长期生产经营经验的企业会认为市场比较成熟，容易掌控；而进入市场的新手可能会觉得无所适从。面对不确定的环境，成功的创业者通常要积极地承担风险而不是设法规避风险，他们利用而不是规避偶然事件，快速行动、善于学习、注重合作和联盟以应对不确定性环境。大公司在研究战略时会考虑5年甚至更长的目标，对创业者来说，一年的想法也许就是真正意义上的战略。

创业者的决策不同于既有企业的管理决策。既有企业的市场是已经存在的，并且有现成的资源、顾客、供应及销售网络等，而创业者在这些方面几乎都要白手起家。弗吉尼亚大学副教授 Sara D. Sarasvathy 博士^①的研究成果对了解创业活动的特殊性很有帮助（见表1—1）：

表 1—1 创业活动的行为逻辑

| | 既有企业或通常的行为逻辑 | 创业活动的行为逻辑 |
|----------|---------------------------------------|--|
| 对未来的认识 | 预测：把未来看作是过去的延续，可以进行有效的预测 | 创造：未来是人们主动行动的某种偶然结果，预测是不重要的，人们要做的是如何创造未来 |
| 行为的原因 | 应该：以利益最大化为标准，通过分析决定应该做什么 | 能够：做你能够做的，而不是根据预测的结果去做你应该做的 |
| 采取行动的出发点 | 目标：从总目标开始，总目标决定了子目标，子目标决定了要采取哪些行动 | 手段：从现有的手段开始，设想能够利用这些手段采取什么行动，实现什么目标；这些子目标最终结合起来构成总目标 |
| 行动路径的选择 | 既定承诺：根据对既定目标的承诺来选择行动的路径 | 偶然性：选择现在的路径是为了使以后能出现更多更好的路径，因此路径可能随时变换 |
| 对风险的态度 | 预期的回报：更关心预期回报的大小，寻求能使利益最大化的机会，而不是降低风险 | 可承受的损失：在可承受的范围内采取行动，不去冒超出自己承受能力的风险 |

^① Sarasvathy 目前在弗吉尼亚大学达顿商学院任教，她于1998年获得博士学位，其导师是1978年诺贝尔经济学奖得主赫伯特·西蒙教授。Sarasvathy 是创业认知研究领域的杰出学者，提出了用于解释新企业和新市场创造的 Effectuation 理论，引起了众多创业学者的兴趣。



续前表

| | 既有企业或通常的行为逻辑 | 创业活动的行为逻辑 |
|----------|------------------------------|----------------------------------|
| 对其他公司的态度 | 竞争：强调竞争关系，根据需要对顾客和供应商承担有限的责任 | 伙伴：强调合作，与顾客、供应商甚至潜在的竞争者共同创造未来的市场 |

资料来源：Read, S., and Sarasvathy, S. D. Knowing What to Do and Doing What You Know: Effectuation as a Form of Entrepreneurial Expertise [J]. *Journal of Private Equity*, 2005, 9 (1): 45-62.

1.1.3 发明、创新与创业

发明是一个技术上的概念，其结果是发现一件新事物；创新则主要是一种经济术语，是将新事物、新思想付诸实践的过程。美国小企业管理局对创新定义如下：“创新是一种过程，这一过程始于发明成果，重点是对发明的利用和开发，结果是向市场推出新的产品或服务。”正如熊彼特所说，只要发明还没有得到实际上的应用，那么经济上就是不起作用的。无论是科学发明还是技术发明，在发明未能转化为商品之前，发明只是一个新观念、新设想，在它们没有转化为新装置、新产品、新的工艺系统之前，不能创造任何经济价值。他还认为：“作为企业家职能而要付诸实际的创新，也不一定必然是任何一种发明。”因此，可以说发明是创新的必要条件之一，但不是充分条件。也就是说，创新与发明之间并不存在某种必然的联系。创新过程可以开始于发明，比如将某种发明运用于生产过程中，或将某种新的资源与现有的资源组合到一起，以便达到创新的预期目的。同时，创新过程也可以根本不依赖于哪种特定的发明，而只是对目前的活动进行新的组合，同样也能达到创新的目标。

创新和发明虽有一定的联系，但仍有本质的区别。首先，创新是一个经济学范畴的概念，必须有收益。如果根据新的思想能够生产出新的产品，虽然产品很新颖，若不能应用，没有收益，这可以说是发明创造，但不是严格意义上的创新。第二，发明创造是绝对的概念，而创新则是相对的概念。例如，发明创造申请专利时，先要考虑自己是不是第一个做的，若别人已经做过，你就不可能再申请专利了。它在“首创”或“第一”的问题上是绝对的。创新是一个相对的概念，它不必像申请专利那样事先要查清是不是“第一”或“首创”，是不是人家已经第一个做过了。创新有一个相对的范围，不必先考虑在部门、系统内过去有没有人做过，只需了解做的程度如何，我们做了以后有哪些进步，同时这个进步的收益如何，这就是创新。第三，发明创造既有促进社会发展的积极发明创造，也有阻碍社会发展的消极“发明创造”；而创新必须是促进社会发展的积极创造。如计算机的发展是积极创造，而电脑算命、计算机病毒则是消极创造；核科学和技术的发展是积极创造，而核武器的发展则是消极创造；生物和化学科学的发展是积极创造，而生化武器、毒品提炼技术则是消极创造。但是，创新则不同，没有人会将伪科学或假冒伪劣称为技术创新。第四，发明创造强调是首创，也可以是全盘否定后的全新创造；创新则更强调是永无止境的更新，它一般并不是对原有事物的全盘否定，而通常是在辩证的否定中螺旋上升。综上所述，创新与发明创造的概念，在一定意义上说有本质区别，但在“创新”（innovation）和“创造”（creation）的字义解释和内涵的把握上又难以有严格的界定，学术界对此问题众说纷纭，难以取得一致的看法。我们认为：无论是创新还是发明创造所遇到的问题，对其加以解决的思维方法都是相通的。“创新与发明”的



能力既源于天赋，更来自于后天的教育培养，来自于通过各种形式的启发和引导等。

对于源于科技发明的技术创新来说，发明仅仅是创新过程中的一个环节。换句话说，创新是人类创造活动的一种，其本质就是创造。创造在不同的领域有不同的习惯叫法，如科学领域中的创造习惯称为“发明”或“发现”；体育竞赛中的创造习惯称为“破纪录”；文学艺术领域的创造习惯称为“创作”；技术领域中的创造习惯称为“革新”；等等。

“创新”学派对创业的定义为：创业是实现创新的过程，而创新是创业的本质和手段。虽然该学派的观点过于强调创新和创业的内在联系。但是，创新（innovation）是创造新事物的过程，是创业过程的核心，包括产品和服务创新、技术创新、市场创新，也包括制度创新、方式方法创新、组织创新等。成功的创业毫无疑问是非常重视创新的。英特尔公司开发了CPU，极大地加快了计算机的计算速度；微软开发了Windows操作平台，极大地方便了计算机的使用者，改变了计算机只能由少数人操作的状况；苹果公司（Apple）能一代接着一代地开发出创新产品。每个成功的创业者都非常注重创新，他们可能开发出新的产品和服务，也可能找到新的商业模式，也可能探索出新的制度和管理方式，从而获得成功。著名经济学家熊彼特曾经把创新作为创业者与创业精神的重要特征，管理大师德鲁克于1985年出版的名著《创新与创业精神》也将创新与创业精神放在一起进行讨论，可以看到两者紧密相关、很难隔离。

瑞典管理学家Kaj Mickos（2004）则认为，“创业不是创新，创新也不是创业。创业可能涉及创新，或者并不涉及；创新可能涉及创业，或者并不涉及创业。”结合实际，我们很容易就可以发现，Mickos的主张更为客观。创业是关于创造新的商业，而创新可能是在市场中应用一种发明。创业强调企业从何而来、人们为什么创建新的商业、商业是如何被创造的等。创业比创新更加明确地强调顾客导向，强调创造价值和财富。具有技术背景的创业者们常常对自己的产品很自豪，经常沾沾自喜地强调产品的技术性能如何好，对顾客不喜欢自己的产品感到不理解。他们更像一位工程师，他们喜欢发明新东西，而忽视顾客的需求，他们不会从顾客的角度、从价值创造的角度创新。

创业与创新之间并不是完全等同的概念，有些创业活动主要是在模仿甚至复制别人的产品和服务以及经营模式，自身并没有什么创新，但也是在创业。这样的例子很多，例如，开餐馆、摆地摊、开超市等。创业更侧重财富创造，更加关注市场和顾客。创业更加注重商业化过程，可以表现为创新，并使之商业化，也可以表现为模仿并商业化。当然，基于创新的创业活动更容易形成独特的竞争优势，也更有可能是为顾客创造和带来新的价值，进而实现更好更快的成长。

创业本质上要求创造或认识到新事物的一个商业用途。新的商业用途可以采取许多不同的形式，但是仅仅发明一项新技术、新产品或服务，或产生一个新创意，这都是不够的。许多发明从来都没有形成实际产品，其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），不能成为有利可图的新企业的基础。我们认为创业来自于可被称为“得到灵感者”与“普通事物”之间的结合，他们识别到人们愿意拥有或使用的新的事物的机会，并积极采取行动将机会转变成可行的、有利可图的企业。也就是说，创业的本质是变化的经济、技术和社会条件所产生的机会与能够将具有潜在价值的机会同价值不大的机会区别开来并积极利用这些有价值机会的具有创业精神的人的结

