

大学生就业指导系列

大学生

创业管理

DAXUESHENG CHUANGYE GUANLI

宁佳英 主编



华南理工大学出版社
SOUTH CHINA UNIVERSITY OF TECHNOLOGY PRESS

大学生就业指导系列

宁佳英 主编

大学生

DAXUESHENG CHUANGYE GUANLI

创业管理



华南理工大学出版社
SOUTH CHINA UNIVERSITY OF TECHNOLOGY PRESS

· 广州 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

大学生创业管理 / 宁佳英主编. — 广州: 华南理工大学出版社, 2012. 2
(大学生就业指导系列)

ISBN 978 - 7 - 5623 - 3605 - 1

I. ①大… II. ①宁… III. ①大学生 - 职业选择 - 研究②企业管理 - 研究
IV. ①G647. 38②F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 010702 号

总 发 行: 华南理工大学出版社 (广州五山华南理工大学 17 号楼, 邮编 510640)

营销部电话: 020 - 87113487 87110964 87111048 (传真)

E-mail: scutc13@scut.edu.cn http: //www. scutpress. com. cn

责任编辑: 詹志青

印 刷 者: 佛山市浩文彩色印刷有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16 印张: 17.25 字数: 464 千

版 次: 2012 年 2 月第 1 版 2012 年 2 月第 1 次印刷

印 数: 1 ~ 1 300 册

定 价: 28.00 元

版权所有 盗版必究

编委会

BIAN WEI HUI

主 任：何大进

副 主 任：罗方晓 吴 猛 徐 祥 张高峰

委 员：宁佳英 肖 雷 张广金 曾伟朝 程道才

张 屹 袁 志 宗建华 蒋希众 王 燕

范旺辉 罗 林 蒋丽平 蔡木生 焦幸安

资料整理：许曼瑶

总 策 划：潘宜玲 詹志青

执行策划：詹志青

致在校生

ZHI ZAIXIAOSHENG

梦想，一定可以实现

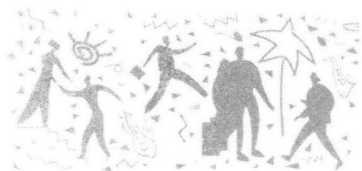
在校园中，我们常常会与一群志同道合的朋友在一起，谈谈自己的理想，往往会谈及如果自己创业的话，会从什么行业开始起步，以什么样的形式来经营，目前已经拥有什么资源，可以在什么时候挣到多少钱，然后，就开始展望我们的未来有多么美好。当中，也不乏有人会很悲观地说：“你可能想得太简单，创业看起来容易，做起来很难，比如，我认识的某个人已经创业失败了，现在还背着债务呢，你还是别想了吧！”

创业，真的很难吗？作为大学生就真的不适合创业吗？我们的答案当然是否定的。创业，不能只凭热情、勇气与机遇，或者还有几个“死党”就可以；也不能单纯地相信“你怕啥，你有的是时间，你那么年轻！”这种说法，创业要付出成本。因此，创业前，一定要充分考虑各方面的因素，分析各方面的条件，做好充分的准备，相信我们的梦想一定会实现。

在我们选择创业前，一定要深思熟虑，因为职业是安身立命之本、施展抱负之基、成就自我之旅。选择职业就是选择一种生活方式，就是选择自己的未来。只要想清楚并做好一切准备，你就可以大展拳脚了！祝同学们将来创业成功！

编者

2012年1月于温馨的侨雅苑



前言

QIAN YAN



国家鼓励大学生创业，并出台相关文件和相关鼓励政策，以创业促进就业。但创业绝非易事。我应该先创业还是先打工？这是大学生在进入大三、大四时想得最多的一个问题，也是三五好友聚集在一块议论得最多的问题。

为使大学生在创业前对创业有一个较为完整的认识，也有相应的准备，本书基本按照认识创业—创业前准备—创业手续—创业管理手段来编写的。

创业管理是“以生存为目标”的管理，是充分调动“所有的人做所有的事”的团队管理，是一种“经理人亲自深入运作细节”的管理。创业管理属于企业管理活动的范畴，但又不同于传统企业管理，是一种综合性、不确定性及动态性的管理，是更加复杂的企业管理工作。

如果你还没有做好准备，作为大学生，我们可以先到你要创业的去打工，深入到行业里学习与体会一下是很重要的。在实际工作中，我们会发现我们想的和做的有很大的差距。如果你并不想创业，那么这本书是你了解企业的好帮手，为你提供将来成为高级白领必须了解的基本知识之一。



前言

QIAN YAN



感谢肖雷所长、宁小慧小姐给予的大力支持与建议；

感谢就业指导教研室同仁们给予建议；

感谢企业界朋友们提供亲身案例；

感谢大学生职业发展协会的朋友们给予建议；

感谢许曼瑶老师与肖雷所长陪着我日日夜夜在电脑前加班赶稿。

谨以我丰富的多行业管理经验及成功的创业经验献给我深爱的学子们，祝你们心想事成，创业成功！并希望你们早日寻找到一份自己喜欢做又擅长做的工作！

献上此书，希望能带给同学们想要的一部分知识。由于我的知识、阅历有限，文中所涉及的内容如有不当之处，欢迎大家批评指正。

编者
2012年1月



目录

MU LU



第一章 创业、创新、创业管理的基本知识	1	典型案例	70
第一节 什么是创业	1	第七章 创业计划	73
第二节 创业的动因与核心要素	6	第一节 创业计划的概念与作用	73
本章小结	8	第二节 创业计划的主要内容	75
第二章 创业的一般过程、要点及风险	9	第三节 创业计划的写作	80
第一节 创业的一般过程及要点	9	本章小结	85
第二节 创业的风险	11	典型案例	85
本章小结	18	第八章 创业融资与创业投资	91
典型案例	18	第一节 融资的基础知识	91
第三章 创业者品质与素质要求	21	第二节 新创企业的资本需求	102
第一节 创业者品质要求	21	第三节 创业投资	105
第二节 创业者素质与能力要求	22	本章小结	107
本章小结	23	典型案例	108
典型案例	24	第九章 企业文化与团队建设	111
第四章 创业需要的知识与信息准备	26	第一节 企业文化的内容	111
第一节 知识和能力的准备	26	第二节 企业文化创建的原则与程序	113
第二节 创业信息的搜集	30	第三节 创业团队组建	117
本章小结	33	本章小结	121
典型案例	33	典型案例	121
第五章 创业商机的把握与客观评估	37	第十章 企业的设立	123
第一节 商机的发现方法及把握	37	第一节 企业设立方式的选择	123
第二节 创业条件的客观评估	39	第二节 企业注册登记	130
本章小结	45	本章小结	137
典型案例	45	典型案例	138
第六章 创业环境分析与营销模式选择	48	第十一章 新创企业的管理	140
第一节 创业外部环境分析	48	第一节 创业期企业的决策管理	141
第二节 企业内部环境分析	54	第二节 组织设计与人力资源管理	149
第三节 营销模式选择	68	第三节 技术与产品管理	156
本章小结	69	第四节 市场开发与营销管理	161



第五节 财务管理	176	本章小结	234
本章小结	184	典型案例	234
典型案例	185	第十四章 新创企业危机管理	236
第十二章 新创企业的激励机制	187	第一节 危机预防	237
第一节 激励机制的设计	187	第二节 危机预防的步骤及途径	238
第二节 创业企业的层级激励	192	第三节 危机处理的方法	241
第三节 新创企业的产权激励	201	本章小结	249
本章小结	206	典型案例	250
典型案例	207	第十五章 新创企业的扩张与发展	252
第十三章 新创企业的创新	210	第一节 扩张战略	252
第一节 组织创新	210	第二节 并购战略	256
第二节 知识管理的创新	214	第三节 创业板融资	259
第三节 文化创新	219	本章小结	263
第四节 产品创新	223	典型案例	263
第五节 品牌创新	227	参考文献	267
第六节 市场创新	228		



第一章

创业、创新、创业管理的基本知识

本章学习要点与思考：

- ① 什么是创业？
- ② 创业的基本类型有哪些？
- ③ 创业管理与传统企业管理的区别在哪里？
- ④ 创业管理的核心是什么？
- ⑤ 创业的动因与核心要素有哪些？

第一节 什么是创业

创业是当前的一个流行话题，教育部出台了相关的文件鼓励大学生以自主创业带动就业。对于毕业生来说，创业是人生职业生涯的一个重要选项。在就业形势严峻、知识经济全球化快速发展的今天，毕业生选择走自主创业之路既存在难得的机遇，也面临着严峻的挑战。

在选择走自主创业道路之前，有必要学习和了解创业的基本知识，正确认识创业，明确为什么要创业，以及创业面临的风险、问题和困难，以利成功。

一 创业的概念

创业是一个很容易让人兴奋的字眼，创业既体现出开创崭新的事业，又衬托出激动、艰辛的创业过程，容易使人想到创业成功后的辉煌。

创业本义是“创造基业”、“创建功业”。《辞海》的解释就是“创立基业”。

简单地说，创业就是依靠自己的能力、财力及社会关系、社会经验等条件而进行的合法的经营。其特点有四：一是谋利；二是自主决策与管理；三是从无到有，白手起家；四是合法经营。

在郁义鸿、李志能等所著的《创业学》一书中，对创业是这样定义的：“创业是一个发现和捕获机会并由此创造出新颖的产品、服务或实现其潜在价值的过程。”

二 创业的基本类型

（一）以创业主体的性质分类

1. 个人独立创业

所谓个人独立创业，指创业者或几个创业者共同组成的创业团队，白手起家完全独立地创



建企业的活动。

2. 公司附属创业

公司附属创业是指由一家已经相对成熟的公司创建一家新的附属企业。

3. 公司内部创业

公司内部创业通常是由一个企业内的、具有创业愿望和理想的员工发起，在组织支持下，由员工和企业共同承担风险、共享创业成果的激励形式。

(二) 以创业起点的不同分类

1. 创建新企业

创建新企业是指从无到有地创建出全新的企业组织。它既包括创业者独立地创建一个新企业，也包括一个已经存在的公司创建一个在管理上保持独立的企业。

2. 公司再创业

公司再创业是指一个业已存在的公司，由于产品、市场营销以及企业组织管理体系等方面的原因而陷入困境，因而需要进行重新创建的过程。

(三) 以创新层次的不同分类

1. 基于产品创新而创建企业

产品创新可能是基于技术创新的成果，也可能是基于工艺创新等非技术创新的成果。

2. 基于市场营销模式的创新而创建企业

对于新创建的企业而言，它所经营的产品或许是市场上已有的产品，但如果它采取了一种有别于其他厂商的市场营销模式，因而有可能给消费者带来更为高效的满足，则同样是在成功地创建企业。

3. 基于企业组织管理体系创新而创建企业

对于新创建的企业而言，它所经营的产品或许是市场上已有的产品，所运用的市场营销模式也可能是市场上已有的模式，但由于它采取了一种有别于其他厂商的企业组织管理体系，因而能够更高效地实现产品的商业化，所以，往往也能成功地创建企业。

三 创业管理的内涵与特征

(一) 创业管理的内涵

从创业管理的过程性内涵来说，可以大致划分出三个方面：第一，企业创建方面。涉及创业团队的管理、商业计划书、商业模式选择等问题。第二，企业成长方面。新企业创建之后，如何在市场经济环境下存活，其中要涉及营销、策略等方面的内容。第三，创建的新企业进入市场生存以后，就转向一个靠组织制度化的措施促进其健康成长的阶段，这时，企业就面临制度化建设的问题。

(二) 创业管理的特征

1. 创业管理是“以生存为目标”的管理

新事业的首要任务是从无到有，把自己的产品或服务卖出去，“掘到第一桶金”，从而在市场上找到立足点，使自己生存下来。在创业阶段，生存是第一位的，一切围绕生存运作，一切危及生存的做法都应避免；最忌讳的是在创业阶段提出不切实际的扩张目标，盲目铺摊子、上规模，结果很有可能是“企而不立，跨而不行”。那么，什么是生存的来源呢？只有赚钱。赚钱是企业生存的唯一来源，赚钱是创业管理的首要目标。在创业阶段，亏损，赚钱，又亏损，

又赚钱，可能要经历多次反复，直到最终持续稳定地赚钱，才算是度过了创业的生存阶段。把赚钱作为唯一标志，还因为只有开始持续地赚钱，才能证明企业探索到了新事业可靠的商业模式，因此才有了追加投资的价值。从投资回报的角度来看，新事业新在哪里？不是新在技术上，不是新在产品上，而是新在商业模式上，也就是新在满足顾客需求、创造价值和赚钱的不同方式上。新事业要超越已有的竞争对手，一定要探索到新的成功的商业模式，这是创业管理的本质所在。

2. 创业管理是“主要依靠自有资金创造自由现金流”的管理

现金对企业来说就像是人的血液，企业可以承受暂时的亏损，但不能承受现金流的中断，这也是创业为什么强调“赚钱”而不是“盈利”的原因。什么是企业的自由现金流呢？就是不包括融资，不包括资本支出，以及不包括纳税和利息支出的经营活动净现金流。自由现金流一旦出现赤字，企业将发生偿债危机，可能导致破产。自由现金流的大小直接反映企业的赚钱能力，它不仅是创业阶段也是成长阶段管理的重点，区别在于对创业管理来说，由于融资条件苛刻，只能主要依靠自有资金运作来创造自由现金流，从而管理难度更大。创业管理要求创业者必须锱铢必较，花企业的钱就是花自己的钱，要千方百计增收节支，加速周转，控制发展节奏。

3. 创业管理是充分调动“所有的人做所有的事”的团队管理

新企业在初创时，尽管建立了正式的部门结构，但很少有按正式组织方式运作的。典型的情况是，虽然有名义上的分工，但运作起来是哪急、哪紧、哪需要，就都往哪里去。这看似“混乱”，实际上是一种高度“有序”的状态：每个人都清楚组织的目标和自己应当如何为组织目标作贡献，没有人计较得失，没有人计较越权或越级，相互之间只有角色的划分，没有职位的区别，这才叫做团队。这种运作方式培养出团队精神、奉献精神和忠诚。即使将来事业发展了，组织规范化了，这种精神仍然存在，成为企业的文化。在创业阶段，创业者必须尽力使新事业部门成为真正的团队，否则是很难成功的。这种在创业时期锻炼出来的团队凝聚力，是经理人将来领导大企业高层管理班子的基础。

4. 创业管理是一种“经理人亲自深入运作细节”的管理

经历过创业的经理人大都有过这样的体验：曾经直接向顾客推销过产品，亲自与供应商谈过扣点，亲自到车间里追踪过顾客急要的订单，在庫房里卸过货、装过车，跑过银行，催过账，策划过新产品方案，制订过工资计划，被经销商骗过，让顾客当面训斥过等。这才叫创业，否则一切怎么会从无到有？由于创业者和经理人对经营全过程的细节了如指掌，才使得生意越做越精。以至于有些创业者和经理人，在企业做大后，仍然对关键细节事必躬亲，不能有效地授权，反而成了一种缺点。“细节是关键”，生意不赚钱，就是因为细节上下的功夫不够。

5. 创业管理是彻底奉行“顾客至上，诚信为本”的管理

创业的第一步，就是把企业的产品或服务卖给顾客，这是一种惊险的跨越，如果不是顾客肯付钱，怎么收回成本再赚得利润？企业是因生存的需要而把顾客当作衣食父母的。经历过创业艰难的企业家和经理人，一生都会把顾客放在第一位，可以说是刻骨铭心。再有，谁会借钱给没听说过的企业？谁会买没听说过的企业的东西？谁会加入没听说过的企业？企业靠什么迈出这三步？靠的是诚信，也只有靠诚信。所以，一个企业的核心价值观不是后人杜撰的，是创业阶段自然形成的，创业管理是在塑造一个企业。



四 创业管理与传统企业管理的区别

20 世纪 80 年代之前, 企业管理以大公司为核心, 是大公司主导的管理范式。但 80 年代以后, 传统的企业管理范式受到极大挑战, 伴随从工业社会向信息社会的转型, 速度、创新、知识、创造力显得日益重要。著名创业管理学家、哈佛商学院教授斯蒂芬森认为, 自 20 世纪 80 年代以来, 那些长盛不衰的大公司轻而易举地被击溃, 大公司迫切需要创新和创业精神。创业管理大师拉里·法雷尔则断言: “发展创业型经济是打赢 21 世纪这场全球经济战争的关键。”

创业管理属于企业管理活动的范畴, 但又不同于传统企业管理, 是一种综合性、不确定性及动态性的管理, 是更加复杂的企业管理工作。我国学者丁栋虹认为:

(1) 传统的管理主要是一个单向的、面向下属的管理, 而创业管理涉及从企业家的角度研究对管理者的管理, 是对上的管理, 两者的方向有所不同。

(2) 两者的研究内容有所不同。创业管理首先涉及的是创建企业问题。企业从无到有, 是一个复杂的、综合性很强的过程, 因而创业管理是一门具有综合性、整合性的交叉实用管理学科, 涉及方方面面的管理问题。以往, 创业管理一直立足于创建企业的研究, 现在则转向成长企业、成熟企业, 乃至企业并购方面的研究, 已经把创业管理作为企业成长的全过程来看待。而企业管理经常是单向、单一的, 针对企业运作的某个方面具体问题, 强调系统性和职能管理。

(3) 主体不同。传统管理学的一个特点是面向经理人的管理, 创业管理研究的主体则是企业家、创业者。

(4) 管理过程性质不同。创业管理伴随着企业的设立、成长与壮大, 是一种不确定性的管理; 创业管理还被视为是一种风险管理, 创业成功的必要条件是懂得如何管理每天所面对的不确定性, 因而是一个动态性、不确定的管理过程。而企业管理则是静态的管理, 只是针对特定企业在特定时点、面对特定问题的管理。

因而, 创业管理需要创造性地运用管理理论并综合运用多学科知识解释和分析创业活动规律, 促使人们像企业家那样思考和行动, 以把握市场机会, 整合各项资源并创造新价值。

创业管理的核心: 一是生存, 二是发展。

生存与发展的重要依托都是为客户创造价值。价值创造是社会财富增长扩张的基石, 所以, 以价值创造为核心的创业管理作为一种管理方式, 即使在成熟的大型企业、非营利性组织或政府机构, 都是不可或缺的。因此, 创业管理并不局限于某一类型企业, 它适用于一切组织, 包括营利性组织和非营利性组织。创业者往往面对资源匮乏和不确定的市场风险, 因而尤其需要通过创业管理超越自身所拥有资源的限制, 运用社会资本、市场机会、领导才能和大胆创意, 以及创新商业模式来实现资源在更大范围内的整合和价值创造。

长期以来, 人们普遍认为创业的成功取决于创业者的个人禀赋。近年来, 创业是可以被管理的观点得到广泛的认同。德鲁克认为, 创业并不只是一种天赋, 是可以组织的, 并且需要组织的系统性的工作。创业活动是一种集中于机会而非资源的行为, 是在不确定因素下企业家与环境互动以实现特定目标的复杂过程。如果能够透析这个过程, 显然有助于把握创业规律, 从而能更好地管理创业活动。

创业实践提供了新的管理范式。在新的管理范式下, 机会驱动替代了资源分配, 成长导向替代了成本导向, 创新和承担风险替代了程序化和稳定性, 全球化视角突破了地域限制, 网络和相互依存替代了金字塔形的纵向组织结构。因此, 近年来对创业和创业管理的研究成为全球



管理领域关注的新热点。

五 创业与创新

（一）创业的内涵

创业是一个跨学科、多层面的复杂现象，这一特点使得这一领域既引人注目又显得复杂。创业是通过必要的时间和努力发现与把握商业机会，通过创建企业或企业组织结构创新，筹集并配置各种资源，将新颖的产品或服务推向市场，从而最终实现企业经济价值和社会价值的过程。

当然，从更广泛的意义可以说，创业就是创造事业，是最高层次的就业。创业者进入市场、创建实业，是生活态度和生活方式的巨大转折，是为自己创建一个发挥才华、施展抱负、奉献社会、报效国家的舞台。

创业活动的机会导向特征决定了创业活动必须突出速度，并做到超前行动。机会具有时效性，甚至稍纵即逝。持续存在的事件往往不是机会，至少是创业者无法在短期内把握的机会。现实生活中，创业者一旦有了创业的想法，往往都会比较短的时间内快速付诸实施，并在实践中不断探索改进，寻求发展。

（二）创业与创新的比较

在科思等制度经济学家看来，“企业”是一种区别于市场而言的制度。从企业制度的角度分析，创新既可以是产品（服务）创新，也可以是营销模式创新，还可能是企业组织制度的创新。在这三个层面上的创新中，产品创新和营销模式创新都有可能在已有的企业组织框架内进行，这与“创建企业”这种最终涉及企业组织结构制度层面上的创新有着本质上的区别。正是这种区别，构成了一般意义上的“企业家活动”与“创业活动”的不同。

根据对创业的定义，尽管“创新”有不同的层次和多种形式，但如果创新成果是在原有的企业组织框架内实现商业化，则这种“创新”仍然属于一般意义上的“企业家活动”，而非创业活动；只有通过“创建企业”或企业组织管理体系的创新来实现创新成果的商业化或产业化，才能算得上是创业活动。判断一种企业活动是否为创业活动的标准，也只在通过“创建新企业”和“实现创新产品的市场化和产业化”这一本质内涵来判断，而不在于风险的高低。

创业的本质是创新，是变革。创业应该是具有创业精神的个体与有价值的商业机会的结合，是开创新的事业，其本质在于把握机会、创造性地整合资源，创新和超前行动。

创新包括技术创新、制度创新和管理创新。对于创业者来说，光有创新是不够的，但没有创新的创业活动难有后劲。创新与变革紧密关联。创业者不改变自己长期形成的思维模式，就难以识别创业机会，也无法做到创新。对于创业者及其所创建的企业来说，创业与发展的过程永远是不断变革的过程。

创业可以推动新发明、新产品或新服务的不断涌现，创造出新的市场需求，从而进一步推动和深化科技创新，因而提高了企业或整个国家的创新能力，推动经济增长。

综上所述，可以得到如下重要结论：

（1）创新与创业有各自明确的研究边界，创新不等于创业，创业也不等同于创新。创新是建立一种新的生产函数，引进生产要素的“新组合”；而创业则是这种“新组合”的市场化或产业化的实现过程。

（2）创新与创业并非相互独立甚至对立，而是有着不可分割的内在联系。创业的关键在于创新，创新是创业的源泉，持续创新必然推动和成就创业；创新成果的商品化、市场化依靠创

业,因而创业使得创新的经济价值、社会价值得以实现。

(3) 创新和创业相辅相成,两者的交集表现为相互交叉、渗透与集成融合。在信息化、经济全球化大环境中,两者正呈现出越来越显著的、动态的集成与融合趋势,并表现为正相关关系。两者的动态融合以及相互影响对于创业成功和企业成长至关重要。

(4) 创业和创新的融合是一个动态整合、集成与优化的过程,并非只发生在新企业启动或创建阶段,而是伴随整个创业和企业成长的过程。在这一过程中,创新精神、创业能力和市场意识始终是创业成功和企业持续成长的内在动力。

第二节 创业的动因与核心要素

一 创业的动因

当我们有了自己创业想法的时候,就应该仔细地想一下,我们为什么要创业,也就是需要思索创业的动机与原因。明确了自己创业的动因,并且经分析后认定自己的创业动因是正确的,将有利于我们在创业的过程中树立信心、坚定信念、克服困难,取得创业的成功。

人们创业的原因和动机不外乎以下几方面。

(1) 是自己喜欢的事情。自己创办公司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合理合法地去做自己喜欢的事情。你可以独立经营、独立决策,没有上司对你指手画脚,告诉你什么是对的,什么是错的,应该怎么做等。你不必在为“我究竟是在为什么、为谁而工作”这样的问题而困惑。

(2) 是自己能做的事情。一般情况下,我们完成学业后,基本上都是到公司从事与所学的专业相符合的工作。但是,有的人在择业上,由于诸多原因被分配到了自己不擅长的岗位,即便是非常努力也做不好,在无可忍受的情况下,走上了自己的创业道路,去做自己能够做的事情。

(3) 是一个好的机会。无论是有意还是无意的,在你的研究中或工作中,当你发现了很好的市场机会时,一般来说,你都会非常兴奋,为自己的聪明、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。这种案例古今中外数不胜数。一些高科技企业的创业,常常是在这样的情况下起步的。

(4) 能改变个人和家庭的经济状况。这也是常见的创业理由。由于工资不高,难以维持家庭的生活开销,或为了提高家庭生活的质量,有些人经过分析后发现,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发挥,并获取最大的经济回报。

(5) 为谋生。就业压力、失业或下岗常常是很多人自己创业的原因。

(6) 实现自我价值。市长位置有限而企业家位置无限,而且,随着市场经济的深入发展,企业家地位也逐渐提高。我们中的许多人最需要的就是独立,内心深处都有一种非常强烈的需要,要做自己的事情,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。

(7) 获得最大的经济利益。为人打工只能赚到极其有限的薪酬,大多数人是不会很快富裕起来的。很少有人通过为别人工作而富裕起来。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，取决于是否将企业做成功。如果企业发展得好，作为创业者，其收入相比打工角色的收益更高的要求都是可以实现的。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。

(8) 实现自己的社会理想。一项来自英国研究者的调查结果显示，在询问英国 800 家盈利小企业主关于是什么激励他们创业时，98% 的回答者将“个人获得成功的满足感”列为第一重要推动力，其中 70% 的人认为是非常重要的因素。88% 的人回答，“要按自己的方式做事”，87% 的人将“做长远规划的自由”列为重要或非常重要。仅有 15% 的人认为“给后代留下什么”是非常重要的。从中可以看出，货币收益固然是重要的推动力，但是在创业者心目中并非是最重要的。如果仅仅认定创业者的创业就是为了金钱的话，很显然是幼稚的，是缺少对创业家的了解。

创业是人类进步的基础，创业与奋斗都是为了改变人的生活质量，提高生活水准。创业可以改变一个并不富裕的人的个人乃至家庭的命运。对于一个贫穷的国家或民族，要想改变国家与民族贫穷落后的面貌，需要更多的人投入到创业行列中。许多立志创业的有识之士正是怀着实业救国、科技救国、影响社会、改造社会、回报社会、振兴国家的社会理想而艰苦创业的，他们深刻认识到自己的命运与国家、民族的命运是紧密联系在一起，明白了个人富是小富，国家的富强、民族的振兴才是自己人生追求的目标。因此，实现自己的社会理想是他们创业的主要动机。

二 创业的核心要素

(一) 创业者

我们一般都认为创业一定要冒极大的风险。的确，在高科技和一些新兴的领域，失败率较高。但是，对于大多数创业而言，并不存在很多危言耸听的风险。但为什么会有许多创业失败者呢？德鲁克认为：“事实上，因为少数所谓的‘创业家’的无知，缺乏管理方法、违反管理规律，从而给创业精神的发挥蒙上风险的色彩，高技术创业家尤其如此。”

现代风险资本的奠基人——乔治·多里奥认为：“宁可考虑向有二流主意的一流人物投资，决不向有一流主意的二流人物投资。”确实，并不是一个拥有技术的科学家或工程师就能够创业成功。创业，不仅需要好的技术，更需要其他素质与能力。因此，创业者的素质与能力是创业成功的第一要素。

(二) 技术

对于创业者来说，在创业准备的时候，确实需要认真地考虑，“我做什么？我能做什么？在什么行业？用什么技术？”技术是将知识运用到实践中的手段、途径、工具或方法。企业之所以存在，是因为社会的需要。创业者要寻找能够满足社会需要的技术，并将技术付诸应用，去不断地满足社会的需要。

(三) 人脉关系

人在社会中不是孤立的个体，而是生活在各种社会关系当中，需要他人的帮助和支持。创业更不例外，更需要广泛的社会人脉关系来帮助你、支持你，否则是很难成功的。许多创业者是靠亲戚朋友的借款，靠熟人介绍做成了第一笔生意，赚了自己的“第一桶金”。世界首富比尔·盖茨的第一笔生意就是由他在 IBM 当董事的母亲介绍，与 IBM 做成的。因此有人说，要想



创业成功，人脉关系往往比技术更重要。有人并列出了这样的关系式：

创业成功 = 30% 技术 + 70% 人脉

（四）资本

要想创业，除了要具备创业家的素质和选择合适的技术项目外，还需要具有一定的资金，否则也只是空谈而已。从创业的角度来看，创业资本是创业的关键要素。台湾一家企业咨询公司总结了近一千家创业企业失败的原因，创业资金的匮乏是重要原因。正所谓“不是有钱就有了一切，但是，没有钱什么事也做不成”。

（五）市场

企业的存在是因为能够满足市场的需求，如果没有市场需求，那么，新创的企业就没有生存的价值，自然也就不能生存。在竞争激烈的市场环境下，创业者如果不能开拓市场并管理好市场，即使拥有最好的技术或比较雄厚的资金，也可能导致创业夭折。当然，一个优秀的创业者，是能够开拓市场并管理好市场的。很多人总在期待市场高潮的到来，但是，创业者更需要坚持的是“创造市场”的理念。

对于创业，还有很多因素，但就核心的要素而言，创业者更应特别关心以上这五个关键因素。

本章小结

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

（2）创业的基本类型以创业主体的性质分类有：①个人独立创业；②公司附属创业；③公司内部创业。以创业起点的不同分类有：①创建新企业；②公司再创业。以创新层次的不同分类有：①基于产品创新而创建企业；②基于市场营销模式的创新而创建企业；③基于企业组织管理体系创新而创建企业。

（3）创业管理与传统企业管理的区别在于，创业管理属于企业管理活动的范畴，但又不同于传统企业管理，是一种综合性、不确定性及动态性的管理，是更加复杂的企业管理工作。

（4）创业管理的核心：一是生存，二是发展。

（5）创业的动因有：①是自己喜欢的事情；②是自己能做的事情；③是一个好的机会；④能改变个人和家庭的经济状况；⑤为谋生；⑥实现自我价值；⑦获得最大的经济利益；⑧实现自己的社会理想。

（6）创业的核心要素有：①创业者；②技术；③人脉关系；④资本；⑤市场。