



普通高等教育“十二五”规划教材

创业基础

CHUANGYE JICHU

韩明辉 ©主编



科学出版社

普通高等教育“十二五”规划教材

创 业 基 础

韩明辉 主编

周 丹 魏 巍 副主编

科 学 出 版 社

北 京

内 容 简 介

本书根据教育部最新创业教育与创业人才培养理念,结合大学生创业特点,以培养大学生的创业意识、创业素质和创业能力为目标编写而成。参照教育部“创业基础”教学大纲(试行)的要求,在课程内容和教学要点上与教育部规定基本一致,具体内容包括创业、创业精神与人生发展,创业者与创业团队,创业机会和创业风险,创业资源,创业计划,新企业的开办共6章。本书以创业过程为主线,以创业机会为导向,精炼架构,精选案例,注重系统培养学生的创业意识和创业实践能力。

本书可以作为全国普通高等院校本科各专业创业基础课程的教材使用。由于实用性强,也可以供大学生创业者参考使用。

图书在版编目(CIP)数据

创业基础 / 韩明辉主编. —北京: 科学出版社, 2014

(普通高等教育“十二五”规划教材)

ISBN 978-7-03-040974-4

I. ①创… II. ①韩… III. ①大学生-职业选择-高等学校-教材
IV. ①G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 121782 号

责任编辑: 王彦刚 / 责任校对: 刘玉靖

责任印制: 吕春珉 / 封面设计: 海马书装

科学出版社出版

北京东黄城根北街 16 号

邮政编码: 100717

<http://www.sciencep.com>

骏杰印刷厂印刷

科学出版社发行 各地新华书店经销

*

2014 年 6 月第 一 版 开本: 787×1092 1/16

2014 年 6 月第一次印刷 印张: 18 3/4

字数: 430 000

定价: 39.00 元

(如有印装质量问题, 我社负责调换〈骏杰〉)

销售部电话 010-62134988 编辑部电话 010-62135517-2016

版权所有, 侵权必究

举报电话: 010-64030229; 010-64034315; 13501151303

前 言

创业,是人类最基本的生存方式。人类自在地球上站立起来的那一刻起,便以拓荒者的步伐,踏上了创业的路程。我们居住的星球,原来是一穷二白的,正是由于人类的创业活动,才使它变成了百业兴旺、五谷丰登的家园。创业是一切财富的源泉,它使人们富有、社会繁荣、国家昌盛。我们在生活中享受的各种物质的和精神的文明成果,无不是创业者劳动和智慧的结晶。

面对经济转型和全球化激烈竞争的迫切需要,各国的竞争都聚焦在创业与创新水平上。创业是高新技术最终转化为现实生产力的桥梁,创业已成为一国经济持续发展的原动力和国家竞争力的源泉。

最近几年,由于就业压力的逐渐增大,越来越多的高校毕业生开始把创业当做“另一种就业方式”。然而调查显示,我国青年创业的成功率并不高,这里面既有创业环境尚待完善、创业政策支持缺乏的原因,也与创业者缺乏相应的创业能力和素质密切相关。

创业教育被联合国教科文组织称为教育的“第三本护照”,和学术教育、职业教育具有同等重要地位。国际上一些发达国家对创业教育非常重视,美国的创业教育已被纳入国民教育体系之中,内容涵盖从小学、初中、高中、大学本科直到研究生的正规教育。而我国高校由于教学体制、师资结构和教学资源等问题制约,仅有5%的大学生接受过体系不完整的创业教育。可以说,我国的创业教育还处于启动或者萌芽阶段。

2012年8月,教育部印发了《普通本科学校创业教育教学基本要求(试行)》,对普通本科学校创业教育的教学目标、教学原则、教学内容、教学方法和教学组织做出了明确规定。创业教育的教学目标是使学生掌握创业的基础知识和基本理论,熟悉创业的基本流程和基本方法,了解创业的法律法规和相关政策,激发学生的创业意识,提高学生的社会责任感、创新精神和创业能力,促进学生创业就业和全面发展。

中国就业促进会副会长陈宇在其微博中说,“创业不一定是自己真的去搞一个什么企业或者公司。创业是一种人生,是一种态度,是一种经历,是一种精神。只要你有了一种精神,在任何环境条件状况下,通过众多可能的形式或方式,你总能在这个世界上闯出一片展现你独特个性、人格、能力和魅力的新事物新空间新天地。”

本书的编写,旨在为高校毕业生提供创业思维、创业能力、创业模式以及创业方法与技巧方面的指导,并在一定程度上帮助创业者规避创业风险,提高高校毕业生的创业成功率。

本书由韩明辉担任主编,周丹、魏巍担任副主编。具体编写分工如下:韩明辉(哈尔滨学院)编写第1、第2、第5章;周丹(大庆师范学院)编写第4章;魏巍(哈尔滨学院)编写第3章和第6章。韩明辉承担了全部章节的统稿工作。

由于编者水平有限,加之时间仓促,书中难免有疏漏之处,恳请广大读者批评指正。

目 录

前言

第1章 创业、创业精神与人生发展	1
1.1 创业与创业精神	3
1.1.1 创业的定义与功能	3
1.1.2 创业的要素与类型	7
1.1.3 创业过程与阶段划分	12
1.1.4 创业精神的本质、来源、作用与培育	14
1.2 知识经济发展与创业	20
1.2.1 知识的概念与特征	20
1.2.2 经济转型与创业热潮的关系	23
1.2.3 创业活动的功能属性	27
1.2.4 知识经济时代赋予创业的重要意义	29
1.3 职业生涯发展与创业	30
1.3.1 职业及职业生涯	30
1.3.2 创业的基本概念	39
1.3.3 创业与职业生涯	41
小结	50
练习题	50
第2章 创业者与创业团队	57
2.1 创业者	58
2.1.1 创业者的定义	58
2.1.2 创业者素质与能力	67
2.1.3 创业动机的含义与分类	74
2.1.4 产生创业动机的驱动因素	75
2.2 创业团队	76
2.2.1 创业团队及其对创业的重要性	76
2.2.2 创业团队的优劣势分析	82
2.2.3 组建创业团队的策略及其后续影响	86
2.2.4 创业团队的管理技巧和策略	91
2.2.5 创业团队的领导角色与行为策略	94
2.2.6 创业团队的社会责任	97
小结	100
练习题	100

第3章 创业机会与创业风险	106
3.1 创业机会识别	107
3.1.1 创业机会的定义及特征	107
3.1.2 创业机会的来源与时机	109
3.1.3 创业机会的发现	111
3.1.4 创业机会的识别	116
3.1.5 创业机会的选择	118
3.2 创业机会评价	119
3.2.1 有价值创业机会的基本特征	119
3.2.2 个人与创业机会的匹配	121
3.2.3 创业机会评价的特殊性	122
3.2.4 创业机会评价的技巧和策略	124
3.3 创业风险识别	128
3.3.1 创业风险的定义	129
3.3.2 创业风险识别	135
3.3.3 创业风险的防范与处理	136
3.4 商业模式开发	141
3.4.1 商业模式概述	141
3.4.2 商业模式设计	147
3.4.3 商业模式创新	156
小结	161
练习题	162
第4章 创业资源	166
4.1 创业资源概述	167
4.1.1 创业资源的概念	167
4.1.2 创业资源的类型	167
4.1.3 创业资源的重要性	171
4.1.4 获取创业资源的途径	177
4.2 创业融资	178
4.2.1 融资概述	179
4.2.2 资金的筹集	180
4.3 创业资源管理	185
4.3.1 创业资源整合的概述	185
4.3.2 内部资源整合	186
4.3.3 外部资源整合	188
小结	189
练习题	190



第5章 创业计划	196
5.1 创业计划概述	197
5.1.1 创业计划的含义	197
5.1.2 创业计划的作用	198
5.1.3 创业计划的内容	199
5.1.4 创业计划的基本结构	203
5.1.5 创业计划中的信息搜集	205
5.1.6 市场调查的内容和方法	209
5.2 撰写与展示创业计划	218
5.2.1 研讨创业构想与可行性分析	218
5.2.2 分析创业可能遇到的问题和困难	224
5.2.3 凝练创业计划的执行概要	227
5.2.4 把创业构想变成文字方案	229
5.2.5 创业计划书的撰写和展示技巧	232
小结	239
练习题	240
第6章 新企业的开办	243
6.1 成立新企业	244
6.1.1 企业组织形式选择	244
6.1.2 企业注册流程	248
6.1.3 注册企业必须考虑的法律与伦理问题	252
6.1.4 新企业选址策略和技巧	261
6.1.5 新企业的社会认同	265
6.2 新企业生存管理	273
6.2.1 新企业管理的特殊性	273
6.2.2 新企业成长的驱动因素	274
6.2.3 新企业成长管理的技巧和策略	280
6.2.4 新企业的风险控制和化解	284
小结	287
练习题	287
参考文献	290
后记	291

创业、创业精神与人生发展

学习目标

了解创业的概念、要素和类型，认识创业过程的特征，掌握创业与创业精神的关系，强化学生对创业精神需要培育的理性认识，以及创业和创业精神在当今时代背景下的意义和价值，正确认识并理性对待创业。进一步了解创业与职业生涯发展的关系，认识到创业能力的重要性。

知识目标

- 创业的定义与功能；
- 创业的要素与类型；
- 创业精神的本质、来源、作用和培育；
- 创业过程与阶段划分；
- 创业能力对个人职业生涯发展的意义和作用。

能力目标

- 培养创业意识；
- 能够正确地领悟创业精神对个人职业发展起到的积极作用。

关键词：创业；创业精神；生涯发展；创业机会；经济转型。

导入案例

北京大学生创业，年收入 170 万元

一个年轻人开拓出了一种叫做“小管家”的新家政商业模式。凭借新模式，这位创业者在北京仅一个社区就年收入 170 万元。面对我国汹涌而来的社区经济，“小管家”铺就的是一条“沃尔玛”式的道路，一扇虚掩的财富大门正在徐徐打开……

张松江，出生于 1978 年，土生土长的北京人，如今是新理念保洁服务有限公司的总经理，公司注册商标为“小管家”。

1. 出师不利

1999年，张松江从北京联合大学毕业，他与其他3个朋友商量，决定一起创业。

他在报纸上看到一个美国品牌保洁公司招加盟商的广告。他们相信了“保洁市场利润空间无与伦比”。于是，4个人立即凑了3.9万元加盟金，交给了那家公司开始了创业旅程。

他们本来以为，像什么饭馆的招牌清洗、灯箱清洗、建筑物外墙清洗、大型油烟机清洗、中央空调清洗……商机无处不在。然而，两个月过去了，他们没有找到一个客户。直到第四个月，终于等到了一位“大”客户。这位“大”客户是他们租住的那栋写字楼的经理。那位经理要求他们把这栋写字楼的地毯洗一遍。那些地毯的总面积超过3000平方米。为此，张松江报价为每平方米3元，也就是说，活干完了应该可以拿到9000元的报酬。张松江领着员工大干了一场，可等他们干完了，那位经理只给了1500元，随后丢下一句：“就这么多，没钱了。”

2. 一则广告触发灵感

创业出师不利让张松江郁闷到了极点。某天晚上，张松江随手翻开一张报纸。报纸上一则广告吸引了他——“北京的SOHO现代城推出了可移动墙壁的房屋”。

可移动的墙壁——所有开发商都把墙壁做成死的，他们却做成活的。这墙活了，他们生意不就活了吗？别人的生意这样，我呢？要想有利润就得有别人没有的东西，就得把大家都认为是不能改变的固定思维模式打破。思维的闸门一旦打开，张松江再也抑制不住自己，他想到了由户外转向户内。

虽然户内保洁也有人做，但是现在的户内保洁太缺乏特色了。像SOHO现代城这样的高档社区，肯定需要一种更高档次的服务。麦当劳、肯德基走遍全球，凭的不就是一个严格的操作规程与标准嘛！对于保洁来说，这个标准应该是对卧室、卫生间、厨房等不同性质房屋进行分类，然后确定不同的服务标准。

通过与员工对一间间房屋、一个个细节部分的实践、记录与推敲，张松江总结出了自己的一套针对不同房间的工作程序和工作标准，在技术上也取得了飞跃。以地板打蜡来说，他将擦玻璃的方法移植到了地板上，而且在工具、使用方法上都做了重大改进。因此，他们擦地板比传统打蜡法多花一倍的时间，但是擦出来的效果却让人感觉比传统打蜡服务高出几个档次。

就这样，张松江第一个月就赚到了3万元，打开了局面。靠着自己的坚毅和勤奋，他一步步地接近了自己的目标，实现了飞跃，完成了很多人梦寐以求的事。

1.1 创业与创业精神

1.1.1 创业的定义与功能

1. 创业的定义

(1) “创业”的由来

“创业”一词由“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，为可继也。”诸葛亮《出师表》曰：“先帝创业未半，而中道崩殒。”“创业”本义是“创立基业”、“创建功业”。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。

在英文中“创业”有两种表述方式，一是“venture”，另一是“entrepreneurship”。“venture”一词的最初意义是“冒险”，但在企业创业领域则被赋予了“冒险创建企业”的含义。“venture”用于表示动词“创业”，主要是在20世纪创业活动蓬勃兴起以后。使用“venture”比使用“entrepreneurship”更能揭示“创建企业”这一动态过程。在现代企业创业领域，往往用“venture”来指“创业”正在呈增长态势。“entrepreneurship”则主要用于表示静态的“创业状态”或“创业活动”，是从“企业家”、“创业者”角度来理解“创业”。

在现代社会中，“创业”被普遍用于描述开创某种事业的活动，与保持前人已有成就和业绩的“守业”是相对的。改革开放以来，创业也就指一切个人或团队创立自己的产业的活动，如开店、办厂、创办公司、投资生意等生产经营活动。在高等教育中表述的“创业”，主要是指以所学知识为基础，以技术、工艺、产品、服务的创新成果为支柱，以风险投资基金为依托，开创性地提供有广阔前景的新技术、新工艺、新产品、新服务，直至孵化出新的高新技术企业甚至新产业部门的一系列活动的。

小阅读

“创造、创新、创业”辨析

创造（creation）、创新（innovation）和创业（enterprise）是一组既有联系又有区别的概念。创造是一个从无到有的过程，创新是对现有事物的更新和改造过程，而创业则是开创某种事业的活动。虽然三者都给予认识主体一种“全新的”感觉，都具有独创性，都含有“创”的成分，但创造强调原创性，创新为“推陈出新”，而创业则注重把创造与创新的东西变成现实，开创出新事业。创造在于它的原创性，

能够孕育出前所未有的东西。然而，创造有时并不一定完美，只有创新才能使创造尽善尽美，只有创业才能使创造和创新落到实处。因此，创造、创新、创业是推动人类社会发展和进步的永恒动力。一个民族的真正伟大根植于它的创造精神、创新精神和创业精神之中。

（2）创业的基本概念

广义上的创业，是指人类的创举活动，或指带有开拓、创新并有积极意义的社会活动，泛指人类一切带有开拓意义的社会变革活动。这种活动可以是盈利的，也可以是非盈利的，它涉及的领域非常广阔，无论政治、经济、军事、文化艺术事业，只要人们从事的是前无古人的事业，对社会产生积极影响的事业，都可称之为创业。

狭义上的创业，是指发现、创造和利用商业机会，组合生产要素，创立自己的事业，以获得商业成功（利润）的过程或活动。这种活动对于整个社会而言，也许是前有古人的，但对创业者本身来说，则是从未经历过的、从头开始的事业。所以，狭义的创业特指个人或团队自主创办企业，如柳传志创办联想集团、张朝阳创建“搜狐”网站、丁祖怡创建西安翻译学院、刘永好创建新希望集团，都属狭义上的创业。创业管理研究的就是这种狭义上的创业活动。

理论研究对“创业”有很多表述，国内外具有代表性的主要有以下几种。

1) 霍华德·H. 斯蒂文森认为，“创业是一个人——不管是独立的还是在一个组织内部——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”，并进一步指出有3个方面对于创业是特别重要的，即察觉机会、追逐机会的愿望及获得成功的信心和可能性。

2) 杰弗里·A. 蒂蒙斯认为，“创业是一种思考、推理和行为方式，这种行为方式是机会驱动、注重方法和与领导平衡。创业导致价值的产生、增加、实现和更新，不只是为所有者，也是为所有的参与者和利益相关者。”

3) 郁义鸿等认为，创业是一个发现和捕捉机会并由此创造出新颖的产品或服务，实现其潜在价值的过程。

4) 甘华鸣认为，创业就是创立一家前所未有的新企业，“创”和“立”。

5) 李志能等认为：“创业是一个发现和捕捉机会并由此创造出新颖的产品或服务 and 实现其潜在价值的过程。”

6) 刘常勇认为，创业是一种无中生有的历程，是创业者依自己的想法及努力工作来开创一个新企业，包括新公司的创立、组织新单位的成立，以及提供新产品或者新服务，以实现创业者的理想。

7) 宋克勤认为，创业是创业者通过发现和识别商业机会，组织各种资源提供产品和服务，以创造价值的过程。创业包括创业者、商业机会和资源等要素。

8) 雷家辅等认为，创业的目的就是为了实现商业利润。创业是“发现、创造和利用商业机会，组合生产要素，创立自己的事业，以获得商业成功的过程或活动”。

9) 刘建钧认为，创业是“一种创建企业的过程，或者说是创建企业的活动”，创业需要一个创业的实体，这个实体通常就是企业。他强调创新与创业的区别，指出创业活

动必然涉及创新，但创新并不必然是创业活动。

10) 罗天虎将创业定义为，“社会上的个人或群体为了改变现状、造福后人，依靠自己的力量创造财富的艰苦奋斗过程”。创业就是一个创造和积累财富的过程，创业活动具有开拓性、自主性和功利性等基本特征。

综上，创业是创业者通过发现和识别商业机会，成立活动组织，利用各种资源，提供产品和服务，以创造价值的过程。

创业是一种劳动方式，是一种需要创业者运营、组织，运用服务、技术、器物作业的思考、推理和判断的行为。创业作为一个商业领域，致力于理解创造新事物（新产品、新市场、新生产过程或原材料、组织现有技术的新方法）的机会如何出现并被特定个体发现或创造，这些人如何运用各种方法去利用和开发它们，然后产生各种结果。

小阅读

创业者谈创业

做事业之前我是打工者，工作对我来说只是一种工作，心里想的最好是别的工作，相对来说不管你多么努力地工作，心态都是消极的。工作的目的是希望有一天不工作。所以在这样的心态下谈创新，我个人认为有一点不匹配。当你真的去做你想做的事业的时候，当事业本身就是生命的一部分的时候，创新就变成自然而然要做的事情。这也是为什么大公司花很多钱才能做所谓的创新的原因。我非常敬佩中国的民营企业家，他们跟打工者完全不同的一点是拥有成长的激情，这在所有的创业者身上无一例外全部体现出来。这和打工者的区别在哪里？当你说打工者不好的时候他会争辩说，我哪里不好啊，你看我如何如何。而当你找到老板说他做得不好的时候，他会马上接受，马上思考哪里不好。他知道不改会有问题。他希望每天都能听到帮助他的话，而且是免费的。他恨不得所有人都告诉他不足的地方。这是一个非常大的心态问题。前一种，要借助很多外在的力量，压力也好，资源也好，资金也好；后一种，是主动的，他每天都在想我要怎么样，如果不去想就会被淘汰。你要知道，他们竞争的环境就是每个人都在想。在这种环境下，创新或者改变，是必须走的一条路。在这种环境下生存的人，他们会自然而然认为，我不断改变，不断有新的想法，是理所当然的事情。

（3）创业的特点

1) 创业是创造具有“更多价值的”新事物的过程，这个过程不是有能力、资金、头脑就可以达到的，还需要运气、贵人和风水。很多人觉得自己什么条件都很好但是一运作就失败，这就是因为运气等不好。

2) 创业需要贡献必要的时间，付出极大的努力。

3) 承担必然存在的风险，如财务、精神、社会领域及家庭等。

4) 创业是为了取得报酬、金钱，达到个人满足和独立自主。

5) 创业可以分为网络创业和实业创业。

(4) 创业的属性

创业活动作为一种社会行为，它具有以下属性。

第一，创新性。创办一个企业对社会来讲不是一件新鲜事，但对创业者来讲则是一个创新的过程。这里所谓的创新，是指创业者在整个创业过程中所从事的几乎完全是新事物、所解决的几乎完全是新问题。新问题的解决需要创业者的智慧和能力，需要创业者的创造性思维。

第二，风险性。创业活动是有风险的，创业成功将给创业者带来喜悦，创业失败给创业者带来的则不仅是沮丧，还有财产的损失、信心的丧失。如果只考虑到创业风险就不去创业，那就永远不会成为一个成功的创业者。创业成功偏爱于那些细心大胆、勇于面对风险的勇敢者。

第三，利益性。创业者的创业活动也许出于多种目的，但根本的动力是获利，这也是创业者的共同心愿。没有利益驱动，人们就不会冒着风险去创业，创业过程中获利的多少，也是人们衡量创业者创业成功与否的重要标志。

第四，艰难性。任何创业过程都是艰难的，尤其是白手起家的创业者，往往需要经过多年的艰苦奋斗，甚至倾注大量的心血，创业才能成功。所以，创业者要有吃苦的思想准备。

小思考

以下谁在创业？

- 一位妇女喜欢为家庭聚会制作开胃食品，朋友们经常称赞她，告诉她这些食品有多么的美味。后来她建立了一家公司来制作和销售开胃食品。
- 一位从事生物化学基础研究的科学家做出了能推动该领域前沿发展的重要发现。但是，他对识别该发现的实际用途没有兴趣，而且从未尝试那样做。
- 在被从管理职位上“裁员”以后，一位中年人偶然发现了用特殊方法处理旧轮胎作为花园边饰（将不同种类植物分开的隔离物）的创意。
- 一位退休军官想出一个创意：从政府那里购买淘汰的水陆两栖交通工具，并使用它们去建立一家专门从事偏远荒野旅游的公司。
- 一个年轻的计算机科学家开发出比目前市面上任何软件都要好得多的新软件，并寻求资金创建一家公司来开发和销售该产品。

2. 创业的功能

(1) 创业可以帮助实现个人人生价值

创业为人们创造了发展的机会和带来比其他任何工作都多很多的个人财富。对许多梦想开创自己的事业的人而言，创业不但是一种充分实现自己想法的机会，更是发挥个人潜能的舞台。但同时，创业者也需要承担风险及相应的责任和压力。知识经济时代，智力已经成为关键性生产要素，拥有专业知识将更有能力通过创业实现自我价值。因此，大学生借助知识和创意去创建企业有可能将梦想变为现实。

(2) 创业可以推动经济社会进步

创业对一个国家和地区的经济的发展有巨大的推动作用。创业一方面可以催生大批新的企业,另一方面能够造就快速发展的新行业。创业有利于社会资源的合理配置,创业成功的企业将影响行业的格局,加剧行业的竞争,形成优胜劣汰的局面。竞争的存在有利于资源向经营好、效益高的企业流动,从而促进市场的发展,产生更高的社会效益。改革开放以来,人们的创业激情得到了充分的释放,中小企业蓬勃发展。中小企业在繁荣经济、推动创新、增加就业等方面发挥了重要的作用。

1.1.2 创业的要素与类型

1. 创业的要素

创业的关键要素主要包括商机、资源和团队。

“创业教育之父”杰弗里·A. 蒂蒙斯是创业教育的先驱,他提出了创业要素模型——蒂蒙斯模型(图 1-1)。而创业过程也就可以被看做是团队整合、利用资源,识别、开发机会的过程,也是不断调适、平衡、整合“商机、资源、团队”的动态过程。

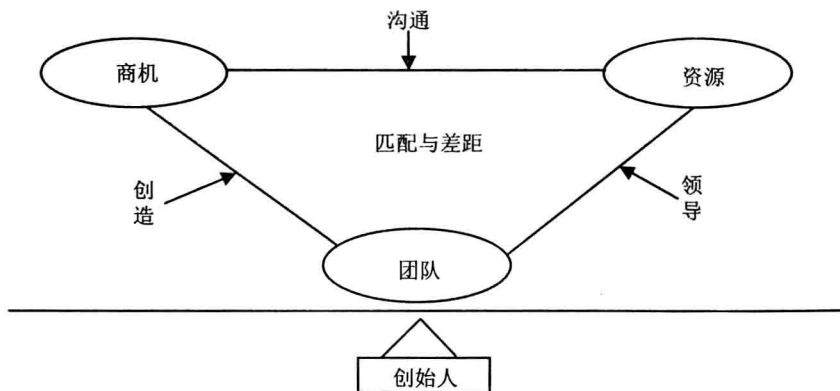


图 1-1 蒂蒙斯创业要素模型

(1) 商机

蒂蒙斯强调了商业机会在创业过程中的重要作用,认为机会是成功的首要因素,特别是在企业的创立之初。真正的机会比团队的智慧和技能、可获取的资源都重要得多,所以创业者应当投入大量的时间和精力寻找最佳的机会。

(2) 资源

资源的多寡是相对的,蒂蒙斯认为成功的创业企业更着眼于最小化使用资源并控制资源,而不是贪图完全拥有资源。为了合理利用和控制资源,创业者要竭力设计精巧的创意、用尽谨慎的战略。

(3) 团队

创业团队是创业企业的关键组成要素。事实上,在选择合适的投资项目时,吸引风险投资家们的往往是企业创业团队的卓越才能。

创业过程首先要有好的创业机会，机会来自于由于环境的变化（包括政治环境、经济环境、社会文化环境、科技进步等各个方面的变化）导致的顾客需求的变化，而变化的顾客需求具有持久性和成长性。创业者据此可以为客户提供有价值的产品或服务，并同时使创业者自身获益。同时，机会只青睐于有准备的人。其次，处于模型底部的创始人或工作团队要充分认识到商机背后潜在的风险，有规避风险的能力，善于配置和平衡商机和资源。最后，创业者要认识到企业要持续发展，必须认识到在不同的阶段，商机、资源和团队的匹配是不同的。例如，目前的团队是否能领导公司未来的成长、资源状况、下一阶段成功所面临的陷阱等。

（4）创业3要素之间的相互关系

第一，商业机会是创业过程的核心驱动力，创始人或工作团队是创业过程的主导者，资源是创业成功的必要保证。

创业过程始于创业机会，而不是钱、战略、网络、团队或商业计划。开始创业时，商业机会比资金、团队的才干和能力及适应的资源更重要。在创业过程中，资源与商机间经历着一个“适应—差距—适应”的动态过程。商业计划提供沟通创业者、商机和资源3个要素的质量和相互间匹配和平衡状态的语言和规则。

第二，创业过程是商业机会、创业者和资源3个要素匹配和平衡的结果。

处于模型底部的创始人或工作团队要善于配置和平衡，借此推进创业过程，他们必须做的核心过程是，对商机的理性分析和把握、对风险的认识和规避、对资源的最合理的利用和配制，对工作团队适应性的分析和认识。

第三，创业过程是一个连续不断地寻求平衡的行为组合。

在3个要素中绝对的平衡是不存在的，但企业要保持发展，必须追求一种动态的平衡。保持平衡的观念展望企业未来时，创业者必须思量的问题是目前的团队是否能领导公司未来的成长、资源状况，以及下一阶段成功面临的陷阱。这些问题在不同的阶段以不同的形式出现并涉及企业的可持续发展。

总之，创始人或工作团队必须在推进业务的过程中，在模糊和不确定的动态的创业环境中要具有创造性地捕捉商机、整合资源和构建战略、解决问题的能力，要勤奋工作、富于牺牲。创业的过程就是一个不断追求动态平衡的过程。

小阅读

大学生创业从校园旅游起步 半年获利近百万元

毕业于福州大学至诚学院的林金培，如今已拥有7家实体门店、30多名员工。他和其他3所高校的6名大学生成立了一家投资公司，专注于做“高校中间渠道商”，“商家让利给我们，我们再让利给大学生，从中获取微薄利润。”该公司运营半年来，营业额超过800万元，利润近百万元。

一、从代理校园旅游起步

通过两周时间在校门口察看，林金培发现代理校园旅游市场不错。万事开头难，

第一个星期，仅仅成交了一单。从第二周开始，在校园贴海报，在路边发传单，课后挨个宿舍推销自己的“产品”，渐渐地有人开始主动联系，并陆续接到一些集体出游的单子。总算是赚到“第一桶金”。

在这之后，林金培在学校成立了见习与创业协会，自任会长。协会像是一支创业团队，设有市场部、网络部、宣传部，40多名协会成员平时参与旅游代理业务。在团队的共同努力下，不到半年时间就有盈利4万多元，同时还增设了驾校报名项目。

二、建立跨校区联盟销售团队

由于业务不再局限在至诚学院，需要在各个学校设立代理点。为了把本校的代理模式复制到福州的其他高校去，他组建了一个跨校区的联盟销售团队。联盟销售团队成立之后，才从真正意义上将“中间渠道商”模式从单一高校发展到福州各高校。

三、开实体店比想象的容易

投资4万元的至诚店正式开张。在传单、海报、网络、实体门店的全方位推介下，店铺的生意异常红火，短短40天时间，接了70多单团体旅游，有230多个学生报名参加驾校，基本收回了成本。第一家门店模式推广获得成功，第二家门店在福建农林大学联盟销售团队负责人黄霖贵和张铭庆两位同学的配合筹备下也顺利开张了。

四、成立公司打造大学生服务类端口

林金培成立了福州市鼓楼区百邦投资有限公司。此后，福建师大协和学院的创业项目“人人卡”（打折卡）以其49%的股份加盟该公司，该公司还开发了“老客户的新产品”——汽车租赁业务。公司的定位很明确，就是做好“大学生服务类端口”，商家想进入福州高校市场，就得通过公司的渠道。目前，公司已经占有福州大学生旅游市场70%以上的份额。

公司成立半年，旅游业务的营业额就达到了170多万元，驾校业务的营业额达到600多万元，再加上其他业务，整个公司的总营业额超过800万元。尽管市场上已经出现模仿该公司的经营模式，但是他们相信只要做好为大学生“雪中送炭”和“锦上添花”的事情，就能在高校市场中分得一杯羹。

（资料来源：<http://cy.ncss.org.cn/cydx/cydx/265035.shunl>）

2. 创业的类型

（1）依据创业方式分类

从创业者的创业方式和过程分类，可以将创业的类型分为复制型创业、模仿型创业、安定型创业、冒险型创业。

1) 复制型创业。复制型创业是在现有的经营模式基础上复制原有公司的经营模式，创业的成本很低。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,生产和销售的产品与原企业相似。新创公司中属于复制型创业的比例虽然很高,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。模仿型创业是一种在借鉴成功企业经验的基础上进行复制的创业。模仿型创业具有投资少、见效快、迅速进入市场等特点。这种形式的创业,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的。

3) 安定型创业。安定型创业是一种在借鉴现有成功企业经验基础上进行的重复性创业。这种形式的创业,虽然为市场创造了新的价值,但创新程度很低。而且对创业者而言,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。冒险型创业是一种在不熟悉的领域进行的不确定性较大的创业。冒险型创业是指一种难度很高、有较高的失败率,但成功所得的报酬也很惊人的创业类型。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、创业策略研究拟订、经营模式设计、创业过程管理等各方面,都有很好的搭配。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。

(2) 从创业主体分类

从创业主体分类,创业可分为个体创业与公司创业。

1) 个体创业。个体创业主要指不依附于某一特定组织而开展的创业活动。

2) 公司创业。公司创业主要指在已有组织内部发起的创业活动,这种创业活动可以由组织自上而下发动,也可以由员工自下而上推动。但无论推动者是谁,公司内的员工都有机会通过主观努力参与其中,并在这种创业活动中获得报酬和得到锻炼。

(3) 从创业动机分类

从创业动机分类,创业可分为机会型创业与就业型创业。

1) 机会型创业。机会型创业的出发点并非谋生,而是为了抓住、利用市场机遇。它以新市场、大市场为目标,因此能创造出新的需要,或满足潜在的需求。机会型创业会带动新的产业发展,而不是加剧市场竞争。世界各国的创业活动以机会型创业为主,但中国的机会型创业数量较少。

2) 就业型创业。就业型创业的目的在于谋生,为了谋生而自觉地或被迫地走上创业之路。这类创业大多属于尾随型和模仿型,规模较小,项目多集中在服务业,并没有创造新需求,而是在现有的市场上寻找创业机会。由于创业动机仅仅是为了谋生,往往小富即安,极难做大做强。就业型创业和机会型创业与主观选择相关,但并非完全由主