

创新创业系列教材

创业者与 创业企业战略管理

CHUANG YE ZHE YU CHUANG YE QI YE ZHAN LUE GUAN LI

—— 主 编 马鸣萧



西安电子科技大学出版社
<http://www.xduph.com>

创新创业系列教材

创业者 **与** 创业企业战略管理

主编 马鸣萧

西安电子科技大学出版社

内 容 简 介

作为创新创业系列教材中的总论性质的教材,本书主要包括两方面内容:一是介绍了创业的基本知识和流程,包括创业者与企业,创意与商业构想,创业的资源、知识和能力,创业的形式,创业资本与创业等;二是以经济学和管理学知识为基础,介绍了企业战略导论、新创企业的竞争战略、新创企业的定位战略、高新技术企业的竞争策略、企业定价策略等内容。

考虑到创新创业者的知识背景,本书在探讨理论的同时,结合了大量新创企业和高新技术企业的经典案例,使得本书内容深入浅出,容易为非管理专业背景的创业人士和管理者所掌握。

本书可供理工科背景的学生学习基本的创新创业知识,也可供广大创业者和企业管理人员参考使用。

图书在版编目(CIP)数据

创业者与创业企业战略管理 / 马鸣萧主编. —西安:西安电子科技大学出版社, 2017.9
(创新创业系列教材)

ISBN 978-7-5606-4675-6

I. 创… II. ① 马… III. 企业管理—战略管理 IV. ① F272.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 212705 号

策 划 戚文艳

责任编辑 张 玮

出版发行 西安电子科技大学出版社(西安市太白南路 2 号)

电 话 (029)88242885 88201467 邮 编 710071

网 址 www.xduph.com 电子邮箱 xdupfb001@163.com

经 销 新华书店

印刷单位 陕西华沐印刷科技有限责任公司

版 次 2017 年 9 月第 1 版 2017 年 9 月第 1 次印刷

开 本 787 毫米×960 毫米 1/16 印 张 12.5

字 数 292 千字

印 数 1~1000 册

定 价 25.00 元

ISBN 978 - 7 - 5606 - 4675 - 6/F

XDUP 4967001-1

*** 如有印装问题可调换 ***

本社图书封面为激光防伪覆膜,谨防盗版。

前 言

近年来，我国推动的“大众创业、万众创新”部署，正是应对我国经济面临的巨大转型挑战的战略举措。低要素成本的红利已经耗尽，只有通过推动创新创业才能实现经济新常态背景下的企业素质提升、产业升级转型和经济可持续发展。

创业的意义，不仅在于自我雇佣，解决就业问题，更为重要的意义在于实现个人爱好、才能、禀赋与工作就业的统一，最大限度地挖掘和激发个人潜力，实现自我价值的最大化，实现职业自由与个人价值的最佳结合。

然而，创业是一项高风险的活动，并不是每一个人都具有创业素质、资源和能力。这也是一些人士对“大众创业、万众创新”号召持有异议的原因。因此，开展创业教育，让创业者明白进行创业活动所应具备的各种素质、知识和技能就显得尤为重要。作为创业教育具有总论性质的教材，本书旨在通过对创业流程和创业战略的阐述，让创业者对创业过程和环节有一个概貌性的了解，并知晓创业所面对的一系列重点问题。

在军事战略方面，古人秉持“慎战”思想，如司马法所言“好战必亡”，孙子所说的“主不可以怒而兴师，将不可以愠而致战”（《孙子兵法·火攻篇》）。如果我们把创业活动看做是个人或团队的重大战略行动，就要抱持谨慎的态度，要理性创业。

理性创业，首先要明确一个创业者所具备的基本素质。企业本质上是企业家精神的实现载体，企业家不仅要具有发现利润的慧眼、承担风险的能力，更要有调动和协调各种资源的能力。

其次，应该学习相关的创业和管理知识。相比于物理化学生物等“精确科学”，人类在组织管理方面的知识还是很粗浅的，这也是我们在学习社会科学知识时常常觉得获得感很差的原因。但是从另一个角度看，正是因为管理知识很不发达的状态，使得它常常成为创业和企业管理成功的关键变量。所以，在可知与不可知之间，只有学习更多的创业知识和组织管理知识，才能少走弯路、减少风险，提高创业的成功机会。

本书的内容可以划分为两个部分：

第一部分包括第1~5章，主要介绍了创业者的基本素质以及创业的一般流程和所面对的基本问题。第1章主要介绍了创新、创业的区别和联系，创业者的基本素质；第2~5章分别介绍了创意与商业构想、创业的资源、创业的形式以及创业资本的筹集方式等。这些都是创业者在创业开始时所要面对的基本问题。

第二部分包括第6~10章，主要介绍了创业战略的基本问题和重点。第6章是企业战略导论，使创业者明白战略分析、制定和实施等基本问题；第7、8章分别是新创企业的竞争战略、定位战略；第9章专门针对技术创业者介绍了高新技术企业的特点和竞争策略的独特性。第10章介绍了丰富多样的企业定价策略，为读者提供多种定价决策选择形式。

在写作方式上，本书结合了经济学、管理学领域的相关理论知识和企业实践，旨在使得所讲授的内容具有更强的说服力和可读性。在理论逻辑阐释方面，注重逻辑严谨、清晰和简洁；在案例选择方面，注重选材的经典和有的放矢。希望通过这两方面的努力，让读者更为容易和准确地把握本书相关知识。

由于水平有限，书中难免存在不足之处，敬请广大读者多提宝贵意见。

编者
2017年5月

目 录

| | |
|------------------------|----|
| 第 1 章 创业者与创业 | 1 |
| 1.1 创业活动的兴起与发展 | 2 |
| 1.1.1 国际创业活动 | 2 |
| 1.1.2 国内创业活动 | 3 |
| 1.2 创业的本质 | 4 |
| 1.3 创业者 | 5 |
| 1.3.1 创业者的特征 | 5 |
| 1.3.2 创业者的分类 | 6 |
| 1.3.3 技术创业者 | 7 |
| 1.3.4 连续创业者 | 10 |
| 1.4 企业家人力资本的特性及企业的本质 | 12 |
| 1.4.1 企业家人力资本的特性 | 12 |
| 1.4.2 企业是企业家人力资本的间接定价器 | 13 |
| 1.5 认知模式与企业家的生命周期模型 | 13 |
| 1.6 创业决策过程 | 15 |
| 第 2 章 创意与商业构想 | 21 |
| 2.1 创意开发与管理 | 23 |
| 2.1.1 创意的内涵、特性与来源 | 23 |
| 2.1.2 创意开发 | 25 |
| 2.1.3 创意的筛选与评价 | 29 |
| 2.1.4 创意管理 | 31 |
| 2.2 新产品开发管理 | 32 |
| 2.2.1 新产品开发的内涵、类型及其特征 | 32 |
| 2.2.2 新产品开发的规划 | 34 |
| 2.2.3 编写产品规划书 | 36 |
| 2.2.4 新产品开发应注意的问题 | 37 |
| 2.3 创业计划书撰写 | 38 |
| 2.3.1 创业计划书的内涵和内容 | 38 |
| 2.3.2 创业计划书的编写步骤 | 44 |

| | | |
|------------------------------|----------------------------|-----------|
| 2.3.3 | 创业计划书的评价 | 44 |
| 2.3.4 | 编写良好的创业计划书应注意的问题 | 45 |
| 第3章 创业的资源、知识和能力 | | 50 |
| 3.1 | 创业资源 | 51 |
| 3.1.1 | 资源的内涵 | 51 |
| 3.1.2 | 战略性资源的内涵与检验 | 52 |
| 3.1.3 | 创业资源的内涵与分类 | 53 |
| 3.1.4 | 创业资源的整合 | 55 |
| 3.2 | 创业企业的知识管理 | 59 |
| 3.3 | 创业能力 | 67 |
| 3.3.1 | 创业能力的内涵 | 67 |
| 3.3.2 | 创业能力的构成要素 | 67 |
| 3.3.3 | 创业能力的层次 | 68 |
| 3.3.4 | 创业能力的影响因素模型 | 69 |
| 3.3.5 | 个人创业能力向企业(团队)创业能力的转化 | 71 |
| 第4章 创业的形式 | | 76 |
| 4.1 | 公司创业 | 77 |
| 4.1.1 | 创业与公司创业 | 77 |
| 4.1.2 | 公司创业的内涵 | 78 |
| 4.1.3 | 公司创业的形式 | 81 |
| 4.2 | 个体创业 | 86 |
| 4.2.1 | 创业者的素质能力 | 86 |
| 4.2.2 | 技术创业者的素质能力 | 87 |
| 4.3 | 国际创业 | 89 |
| 4.3.1 | 国际创业的概念 | 89 |
| 4.3.2 | 新创企业在国际市场上的生存与发展 | 90 |
| 4.3.3 | 国际创业的形式 | 91 |
| 第5章 创业资本与创业 | | 94 |
| 5.1 | 创业资本的兴起与发展 | 95 |
| 5.1.1 | 创业资本的基本特征 | 95 |
| 5.1.2 | 创业资本的兴起与发展概述 | 96 |
| 5.2 | 创业资本的组织形式 | 97 |
| 5.2.1 | 天使投资 | 97 |
| 5.2.2 | 有限合伙制创业投资公司 | 98 |
| 5.2.3 | 公司制创业投资公司 | 99 |
| 5.2.4 | 政府投资 | 100 |

| | | |
|------------|------------------|------------|
| 5.2.5 | 大公司的创业投资机构——子公司型 | 101 |
| 5.2.6 | 其他形式 | 102 |
| 5.3 | 创业资本的运营与管理 | 102 |
| 5.3.1 | 创业资本的运营过程 | 102 |
| 5.3.2 | 创业企业的培育 | 103 |
| 5.4 | 创业资本的退出 | 104 |
| 5.4.1 | 股票上市退出 | 104 |
| 5.4.2 | 股票回购退出 | 105 |
| 5.4.3 | 出售退出 | 106 |
| 5.4.4 | 清理 | 106 |
| 5.5 | 我国创业资本的退出方式 | 107 |
| 第6章 | 企业战略导论 | 115 |
| 6.1 | 战略管理研究的问题 | 116 |
| 6.1.1 | 什么是战略 | 116 |
| 6.1.2 | 战略管理 | 117 |
| 6.1.3 | 战略管理的必要性 | 117 |
| 6.1.4 | 战略管理与运营管理的区别 | 118 |
| 6.1.5 | 战略管理的特点 | 119 |
| 6.2 | 战略的层次 | 120 |
| 6.2.1 | 集团战略 | 121 |
| 6.2.2 | 业务战略 | 121 |
| 6.2.3 | 职能战略 | 122 |
| 6.3 | 战略管理的过程 | 122 |
| 6.3.1 | 战略管理过程的AFI框架 | 122 |
| 6.3.2 | 成功战略的四个因素 | 123 |
| 第7章 | 新创企业的竞争战略 | 126 |
| 7.1 | 产业环境分析 | 128 |
| 7.2 | 五力分析 | 129 |
| 7.3 | 市场结构的度量 | 130 |
| 7.4 | 进入壁垒/障碍 | 133 |
| 7.5 | 第六种力量：互补品 | 137 |
| 第8章 | 新创企业的定位战略 | 141 |
| 8.1 | 价值和价值链 | 143 |
| 8.1.1 | 价值的主观性 | 143 |
| 8.1.2 | 价值链 | 143 |
| 8.1.3 | 价值链分析要点 | 144 |

| | |
|------------------------------|------------|
| 8.2 成本领先战略..... | 144 |
| 8.3 差异化战略..... | 149 |
| 8.4 实施成本优势战略与差异化战略的条件比较..... | 150 |
| 8.5 目标集中战略..... | 151 |
| 8.6 战略群组..... | 154 |
| 第9章 高新技术企业的竞争策略..... | 161 |
| 9.1 技术创新的路径依赖..... | 163 |
| 9.2 高新技术产业的成本结构特点..... | 164 |
| 9.3 技术标准和网络正反馈效应..... | 165 |
| 9.3.1 标准的好处..... | 165 |
| 9.3.2 标准的建立..... | 166 |
| 9.4 规格大战..... | 168 |
| 第10章 企业定价策略..... | 172 |
| 10.1 量本利分析与定价..... | 173 |
| 10.2 成本加成定价..... | 174 |
| 10.3 差别定价类型及条件..... | 176 |
| 10.3.1 二级差别定价..... | 176 |
| 10.3.2 三级差别定价..... | 177 |
| 10.3.3 时间价值与三级差别定价..... | 179 |
| 10.3.4 品级调整与品级差别定价..... | 180 |
| 10.4 二部定价..... | 181 |
| 10.5 低价保证..... | 182 |
| 10.6 捆绑定价..... | 183 |
| 10.7 金凤花式定价..... | 185 |
| 参考文献..... | 189 |
| 后记..... | 192 |

第1章 创业者与创业

重点提示

- 创业活动的时代背景
- 创业的本质
- 创业者的类型
- 企业家的生命周期
- 创业决策过程



阅读材料

瓦特和博尔顿的故事

蒸汽机是18世纪最伟大的发明。由蒸汽机动力引发的工业革命震撼了世界，摧毁了古老的社会结构，改变了千百万人的生活方式。

蒸汽机的发明者，被誉为“工业革命之父”的瓦特是人们熟悉的人物，但是和他的命运密切相关的另外两个人：约翰·罗巴克和马修·博尔顿却已经尘封在历史的烟尘中。事实上，瓦特能够在有生之年看到蒸汽机的成功，是由于他遇到了这两个人。

正如法国经济史学家保尔·芒图在谈到蒸汽机的发明时所说的：发明是一回事，会经营和利用发明是另一回事。历史上多少伟大的发明，因为没有得到及时的利用而被淹没了；又有多少发明，在发明者死后许久才受到世人的关注。

瓦特是1760年由格拉斯哥大学教授布莱克介绍与罗巴克认识的。当时，他几乎完全放弃了蒸汽机的研究。因为他没有财产，负担不了巨额的研究费用，并且债台高筑，连基本生活都成了问题。

罗巴克是一位具有深邃眼光的企业家，当他得知瓦特在进行蒸汽机发明的研究后，以独特的眼光预期了它的未来价值。于是，他极力建议瓦特把研究继续下去，并愿意提供资金帮助。他与瓦特签订了一份合同，约定：罗巴克负责偿还其合伙人的债务1000英镑，并且供给必要的资金去完成已经开始的蒸汽机研究，组织其在工业上的应用。这是一份具有

历史意义的合同。由此，蒸汽机走出了实验室，进入了即将加以改造的工业世界。

罗巴克对瓦特的帮助不仅是经济上的。在瓦特迟疑、犹豫、甚至由于接连失败而失去信心时，罗巴克都给予他热情鼓励。因此，晚年瓦特每当回忆起他与罗巴克的情谊时总有一种特殊的崇敬心情。他说：“我的努力所能达到的成功，大部分归功于他的友好鼓励，他对科学发现的关心，他敏于想出这些发现的应用，他对交易和工业的深邃认识，他的远大眼光，他的热心的、慷慨的和积极的气质。”

第一台蒸汽机诞生于1769年，但是它很不完善，不久就被人们抛在了一边。这时，瓦特的合伙人罗巴克经营的企业也遇到了一系列经济困难，1773年，罗巴克破产了，他没有享受到他倾注了极大希望的蒸汽机的研究成果。不久，另一位企业家、闻名遐迩的索霍工厂老板马修·博尔顿与瓦特的合作开始了。

博尔顿是英国当时眼光远大、品格正直、具有创造精神的企业家之一。他热爱科学技术，深知它们的价值，喜欢与科学家交友。很早以前，他就得知瓦特和他的研究，并明确向罗巴克表示希望参与合作。罗巴克破产后，博尔顿提议，只要罗巴克把和瓦特合作的合同转给他，1200万英镑的欠账可以一笔勾销。

有人说，博尔顿买下了一项具有无限价值的权利。但在当时，这项价值还没有确定，离它震惊世界还十分遥远。从这个意义上说，1200万英镑以及将要投入的更多资本，似乎不是任何人都有勇气拿出来的。

作为合作者，博尔顿比罗巴克更具优势。他资本雄厚，所经营的索霍工厂在冶金发明方面也比较完善，有一批技术熟练的工人等。这些都是瓦特成功不可或缺的条件，而博尔顿交给瓦特的就是支配这一切的权力。

蒸汽机的研究沿着一条十分曲折的道路向前推进着。失败以及资金方面的困难阻碍着瓦特，也给博尔顿带来了一次次的危机。难能可贵的是，博尔顿对蒸汽机的成功深信不疑，充满着希望。这与那位经常处于悲观沮丧状态的发明家形成了鲜明的对照。博尔顿经常拿出很多精力去激励安慰瓦特。

1781年，世界上第一台真正的蒸汽机终于在索霍工厂诞生了。飞快转动的蒸汽机轮子最早在索霍工厂推动了鼓风机、滚轧机和气锤，接着又在伯明翰、曼彻斯特、伦敦和欧洲各国推动了磨面机、纺纱机……最后推动了整个世界。一个崭新的时代在蒸汽机的隆隆巨响中诞生了。当人们欢呼这个伟大时代到来的时候，不会忘记詹姆斯·瓦特，也不应忘记约翰·罗巴克和马修·博尔顿。

(资料来源：张维迎、盛斌，论企业家：经济增长的国王，三联书店，2004.)

这个开篇故事说明，技术发明者和企业家是两种不同的社会角色，他们被企业制度和专利制度等制度安排联系起来。

1.1 创业活动的兴起与发展

1.1.1 国际创业活动

我们生活在一个创业时代，全球创业浪潮方兴未艾，创业成为经济增长和社会发展的

重要驱动力。

1994年,联合国大会一致通过了一项决议,支持并鼓励所有经济起飞国家和发达国家把创业作为一项国策。1997年12月,欧盟委员会在巴黎召开了有关“创新、新企业建立和就业”的第一次圆桌会议,提出欧洲必须大大提高创业与创新精神。会议成立了由企业家、金融家、研究人员和其他人员参加的三个专门小组,集中研究如何最好地筛选出有助于建立新企业的项目,如何支持这些企业的创办,以及如何使它们成长。

在过去的30年里,美国出现了创业革命,高新技术与创业精神相结合是美国保持世界经济“火车头”地位的“秘密武器”。当今美国95%以上的财富是在1980年后创造出来的。美国也是最富有创业精神的国家之一。2006年美国总统一布在其新年的国情咨文中首次将中国和印度列为经济竞争对手,强调要继续增长美国经济的竞争力,保持美国经济持续增长的不竭动力。

英国政府于1998年发表了《我们竞争的未来:建设知识推动的经济》的白皮书。首相布莱尔在宣读白皮书时说:“我们的成功取决于如何善用我们最宝贵的资产:我们的知识、技能和创造力。若有一个稳定的金融和经济背景,有一个支持创业的商业和社会环境,市场、技术和资金容易获得,有一支教育精良和技术熟练的、灵活的劳动队伍,创业就更可能获得成功。”

新加坡为推动科技企业发展和培养科技企业家,设立10亿美元的科技企业家投资种子基金,还实施了“科技公司培养计划”。该计划与“科技基金”相辅相成,两者的不同在于前者为商业潜能较强的科技公司而设,强调管理指导与援助;后者偏重于通过奖励的方式提高回报,激励更多专业人士和创业基金公司对规模较小的起步科技公司进行投资。新加坡从教育、基础设施、管理条件和融资四个方面着手,创造适宜企业成长的环境。它的首要目标是使新加坡成为能够将科技与市场结合的人才荟萃中心。

日本从1998年4月起,通产省和文部省携手开始进行“创业教育”,其目的是将开创新兴产业的希望寄托在下一代身上,以缩小在新兴产业商业活动中与美国的距离。日本创业教育的目标是,在高中生进行今后去向选择以前,培养学生的创业精神,从中学生时代起就培养他们对职业的兴趣与基本的商业意识,以鼓励他们的创业热情。

印度科技部为鼓励大学生自主创业,设立了一项专门鼓励各科技专业大学毕业生自愿发挥创业精神的专项计划。目前,该计划已对1.2万人进行了创业培训。此外,印度政府还在12个地方创办了科技创业园,这些园区设在工程机构及学校研究开发中心内或周围。

1.1.2 国内创业活动

20世纪80年代开始的改革开放政策使得中国开始酝酿创业的土壤,1992年邓小平南巡讲话之后开始出现第一次创业热潮(下海经商),1999年中国科技部和财政部共同设立了科技型中小企业技术创新基金。此外,科技部、教育部、人事部、财政部、中国人民银行、国家税务总局、国家工商行政管理总局联合发布了《关于促进科技成果转化的若干规定》。该规定提出的新政策旨在引导科技机构、高等学校和广大科技人员去积极转化科技成果,创办高新技术企业,加速我国高新技术产业化进程。中央鼓励创业的政策措施出台,以及网络技术和新经济的热潮,在中国掀起了第二次创业高潮,许多新兴的网络公司、中关村

和全国其他地区科技园、创业园大量涌现。2002 年全球创业观察(Global Entrepreneurship Monitor, GEM)(London Business School, Babson College)中国报告对我国的创业活跃程度、创业环境、创业与经济增长的关系和创业政策等四个方面做出了判断,我国全员创业活动指数排名第九,属于创业活动比较活跃的国家。中国经济已经持续了 10 多年的高速增长速度,也成为本世纪经济增长速度最快、最具创业活力的国家。

近 30 年来的全球市场化改革、创业门槛的降低及科技进步和互联网的发展,为小公司以及个人创业奠定了必要的社会经济和技术条件。在二战后的 50~60 年代,美国每年新成立的公司只有 5~6 万家;而到 1990 年,每年都有近 100 万家新公司成立。

1970 年以来,企业小型化趋势得到加强,小公司在—个国家甚至全球经济中扮演着越来越重要的角色。—项统计表明,《财富》杂志上刊登的 500 家大公司在美国市场所占份额从 1970 年的 20%下降到 21 世纪初的 10%左右。著名的未来学家约翰·奈斯比特甚至预言,在下一个 10 年,这 500 家大公司在美国市场的比重会降到 5%,因此,他得出结论说:“是小公司,而不是 500 家大公司在发展全球经济。”

在当前阶段,我国经济社会发展的新常态趋势已经确立,认识新常态、适应新常态、引领新常态,是当前和今后一个时期我国经济发展的大趋势。经济新常态包含经济增长速度转换、产业结构调整、经济增长动力变化三个方面的特点,但其内在本质是增长动力的转换,即从要素驱动、投资驱动转向创新驱动,通过创新实现企业、产业乃至国家的竞争优势。新常态经济是创新驱动型的经济,必须将提升科技创新能力和科技成果转化能力放在新常态经济的核心位置,通过支持创新型、充满活力的中小企业,促进传统产业改造升级,尽快形成新常态下新的经济增长点和产业驱动力。

正是基于这一背景,李克强总理在 2014 年 9 月的夏季达沃斯论坛上首次发出了“大众创业、万众创新”的号召,并在 2015 年《政府工作报告》中进一步指出:推动大众创业、万众创新,“既可以扩大就业、增加居民收入,又有利于促进社会纵向流动和公平正义”。在论及创业创新文化时,强调“让人们在创造财富的过程中,更好地实现精神追求和自身价值”。

根据《中国众创空间发展蓝皮书》(2016)数据,截至 2015 年,全国各地的众创空间数量已经达到了 500 多家,从区域分布来看,浙江、广东、湖北、上海、北京等地创新创业氛围活跃,众创空间数量居全国前列。众创空间的蓬勃发展为创业者提供包含工作空间、网络空间、交流空间和资源共享空间在内的各类创业场所和环境,为创业者提供低成本、便利化、全要素的创业服务平台,并开展社会化、专业化、市场化、网络化的特色创新创业孵化服务。

1.2 创业的本质

“创业”—词有着许多不同角度的含义,但核心含义是“承担风险”和“创新”。明确指出这一含义的是康替龙(R. Cantillon)、奈特(F. Knight)和熊彼特(J. Schumpeter)。早在二三百年前,创业(entrepreneurship)—词就出现在经济学文献中。1775 年,法国经济学家康替龙将在经济中承担风险的行为与创业者联系在一起,认为创业的本质特征是“承担风险”。同一时期在英格兰,随着工业革命的演进,创业者在承担风险和资源转换方面起到明显的作用。奈特(1921)

认为创业就是承担不确定性而获取利润的过程；而熊彼特(1934)认为，创业就是实现企业组织的新组合——新产品、新服务、新原材料来源、新生产方法、新市场和新的组织形式。

考察不同的关于“创业”的定义，可以看出有以下三点共同因素：

- (1) 独创性和创新。
- (2) 资源积累以及经济组织的成立。
- (3) 在风险和不确定环境下获取收益或成长机会。

因此，我们可以认为创业就是在风险和不确定性条件下，为了获利或成长机会而创建新兴组织或组织网络的过程。从这一定义可以看出，创业包含三方面内容。

1. 创新

创新意味着原创，借用熊彼特关于“新组合”(new combination)的定义，创新体现在以下方面：

- (1) 是否采用了新产品，也就是消费者还不熟悉的产品或某种产品的一种新的品质。
- (2) 是否采用了新方法或新技术，也就是有关的制造部门在实践中尚未知悉的生产方法，这种新的方法决不需要建立在新的科学发现的基础之上，并且，它也可以存在于在商业上对一种商品进行新的处理。
- (3) 是否定位和开拓了一个新市场，也就是相关国家的相关制造部门以前不曾进入的市场，这个市场以前可能存在也可能不存在。
- (4) 是否使用了新的原料或资源供应源，同样不论这种供应来源是否业已存在，而过去没有注意到或者认为无法进入生产过程，还是需要创造出来。
- (5) 是否创立了一种新型产业组织(这是所有创新类型中最罕见的)，比如造成一种垄断地位(例如通过“托拉斯化”)或打破一种垄断地位。

2. 经济组织

经济组织(economic organization)指的是为实现资源配置或某种经济活动而创立的组织。它可以是一个企业或者企业内部的一个部门，也可以是一个独立的组织网络。为了实现利润，经济组织必须进行成本最小化、组织结构建立、产品定位、竞争战略制定等一系列的决策和行动。

3. 承担风险和不确定性

利润是对创业者或企业家承担不确定因素或风险的补偿。正是因为不同的人对某一活动具有不同的收益预期，所以不同的人具有不同的风险承担能力。

1.3 创业者

1.3.1 创业者的特征

创业是一个跨学科的、多层面的复杂现象，创业的内涵主要包括：开创新业务，创建新组织；利用创新这一工具实现各种资源的新组合；通过对潜在机会的发掘进而创造

价值。

创业活动的主体是创业者,创业者一词最早出现于1755年坎蒂隆(Cantillon)所著的《商业概况》一书。他认为企业家就是“按照固定价格购买和按照不确定价格出售的风险承担者”。坎蒂隆用非常生僻的法语词汇“entrepreneur”来表达创业者之意,本身就充分显示了创业者含义的复杂性。

创业者的关键词包括:风险承担、组织协调、不确定性决策、创新、权威、创业者警觉、信息判断性决策。因此,我们将创业者定义为:具有敏锐的市场洞察力、对各种信息和不确定性做出决策、组织协调企业生产活动并承担风险的权威创新者。创业者的特征包括以下几个方面:

(1) 创业者是创新者。这种创新有五种类型:引入新产品、引入新的生产方法、开辟新的市场、夺取原材料或半成品的新供应来源和创立新的组织。

(2) 创业者是风险承担者。

(3) 创业者是不确定性决策者。市场信息瞬息万变,创业者所面临的不确定性越来越强,使得创业者必须做出理性决策。

(4) 创业者具有创业者警觉。“创业者警觉”是指创业者能发现其他实际或潜在竞争者不能发现的各种可能性,是指创业者所固有的具有能够发现对他有用的信息的能力或行为倾向。这种警觉包括:对已变化了的条件或环境的警觉,对忽略的可能性的警觉,对即将到来的机会的警觉,对未来的警觉,对有用信息的警觉,以及避开不利因素的本能反应等。

(5) 创业者是组织协调者。创业者担负着组织创业资源(如人力资源、财力资源、物力资源)进行生产活动的重任。

1.3.2 创业者的分类

1. 根据创业动机分类

(1) 生存型。目前,中国的创业者大多为无岗人员、失去土地或因为种种原因不愿困守乡村的农民,以及刚刚毕业不找工作或找不到工作的大学生,这是中国数量最大的创业人群。清华大学的调查报告说,这一类型的创业者占中国创业者总数的90%,其中许多人是为了谋生。这一类型的创业范围均局限于商业贸易,少量从事实业,也基本是小型加工业。

(2) 变现型。这一类创业者就是过去在某一组织掌握一定权力,或者在任某一要职期间聚拢了大量资源的人,在机会适当的时候便会开公司、办企业,实际是将过去的权力和市场关系变现,将无形资源变现为有形的货币。

(3) 主动型。这一类创业者可以分为两种,一种是盲动型创业者,一种是冷静型创业者。前一种创业者大多极为自信,做事冲动。有人说,这种类型的创业者,大多同时是博彩爱好者,喜欢买彩票、喜欢赌,而不太喜欢检讨成功概率。这样的创业者很容易失败,但一旦成功,往往就是一番大事业。冷静型创业者是创业者中的精华,其特点是谋定而后动,不打无准备之仗,或是掌握资源,或是拥有技术,一旦行动,成功概率通常很高。

(4) 赚钱型。世界经理人网站在调查中发现,有一种奇怪类型的创业者,除了赚钱,他们没有什么明确的目标,就是喜欢创业,喜欢做老板的感觉。他们不计较自己能做什么,

会做什么，可能今天在做着这样一件事，明天又在做着那样一件事，他们所做的事情之间可以完全不相干。其中有一些人，甚至连对赚钱都没有明显的兴趣，也从来不考虑自己创业的成败得失。奇怪的是，这一类创业者中赚钱的并不少，创业失败的概率也并不比那些兢兢业业、勤勤恳恳的创业者高。而且，这一类创业者大多过得很快乐。

2. 根据创业优势的不同分类

(1) 销售型。这类创业者个人具有很强的销售能力，个性强，善于和客户打交道。他们的创业基本来自于产品和服务的销售或者代理，其特点是创业者在这个行业积累了广泛的客户基础，创业后即可获得大量客源，尤其是渠道关系。有了这个基础，对新创业的企业来说就有了生存基础，企业的生存问题解决了，发展就成为了必然。因此，这种类型的创业者主要是利用了前公司的客户资源，为自己后面的创业铺设了一条光明大道。

这类创业者的特征是抢占或者利用前公司资源，业务模式和产品与原来的公司基本雷同。相对于其他创业类型来说，这种创业类型是最容易成功的。

(2) 技术型。这类创业者不善于销售产品，不善于和客户打交道，也可能不善于企业管理，他们所拥有的是核心技术和对技术的执着追求，他们拥有行业内或者乃至全球顶尖的技术。由于技术的优势，他们的创业与销售类型的人创业相比较起来就更显得不同，也更难以像销售型的创业那样快速创业成功。技术型创业者有时很难得到商人或者投资者的认可，不仅仅是因为很多技术属于不成熟的技术或者非常先进的技术，商业化推广还需要一段时间，对于一些投资家来说还存在着很多风险。不过，一旦这个技术可以得到商业化的运作，他们的创业将会得到一些投资者的青睐。

(3) 管理型。这类创业者和前面两者的区别在于他们在以上两个领域中都不具备优势，即在渠道上缺乏先天优势且技也不如人。他们的优势在于对企业战略的准确把握，熟悉企业运营系统或者企业的运营。很明显，这类人创业容易得到支持，但这类人创业需要精通人力资源管理，尤其在用人管理方面必须拥有优势，否则，如不能建立一个有效合作的团队，创业将难以成功。

当然，这类人创业如果有一定的资金支持，就更容易获得成功。这类人的特点是具备足够的实力进入一个行业或者足够的资金和管理能力，能够将创业的公司带入稳定的发展时期，一旦创业的企业进入了稳定发展时期，他们就会大获全胜。

(4) 投资型。这类人属于投资者，他们拥有的是对行业前景的洞察力、对人力资源良好的判断能力和对财务合理的控制能力，其他什么都可以不用管理。他们拥有的资金足够聘请到优秀的职业经理人，让职业经理人去带领下属们打天下。

投资型的创业者不像前面三种类型的创业者，他们基本不需要亲自参与管理或者企业的经营活动，他们擅长的是资本运作，据称是最高境界的创业类型。

1.3.3 技术创业者

1. 技术创业者的特征

技术创业者是掌握科技知识并具有技术背景，能快速把握市场机会、创办科技型企业并实现技术价值的行动者。

技术创业者包括以下几个方面的特征：

(1) 技术创业者掌握科技知识，这一群体的创业优势在于拥有科技知识。科技总处于日新月异的变化中，并且具有极大的不确定性，这使得拥有最新科学技术的创业者可以发现并把握市场中瞬息万变的机会进行创业。当然，这一现象也要求技术创业者对构成创业型企业之基础的科学技术本身有一个深刻的理解，技术创业者的专业技术水平对技术创业型企业的最终成功始终至关重要。经研究显示，虽然技术创业者的技术和经验并不总是对业绩产生正效果，但他们的专业技术水平与公司的绩效高度相关(Reuber 和 Fischer, 1994年)。创业者在技术创业方面拥有的经验和专业技术越多，他们用于培养涉及管理成熟企业技能的时间就越短。

(2) 技术创业者创业的目的是实现技术价值。技术创业者总是被他们的科技愿景所驱动。在技术市场领域，新技术产品、流程或服务的性能是一个重要方面，性能是指新技术进入者能满足潜在客户各种需求的总和，也即技术本身所拥有的价值，它有别于技术本身。技术创业者进行创业的目的是为了实现技术的价值，并通过该价值的实现来促进经济发展，推动生活条件的改善。

(3) 技术创业者实现价值的方式是创办科技型企业，即通过建立稳定的、可盈利的、能在竞争环境下生存的科技型企业，通过企业内的一系列运作实现技术价值。为了把创新成果推向市场，需要把许多人的行为协调起来，使其一致行动，因为需要建立企业，构建技术创业者和其周围个体的关系网络，集合各企业成员的力量，实现企业的共同目标，实现技术的价值。

(4) 在相对短的时间里快速做出主要战略转变的能力是技术创业者的重要特征。技术创业者能够把握重大的技术机遇，并调整自己的战略以适应需要。特别的科技产品、工艺或服务是战略转变的关键，它们往往能够带来数十倍的变化——一种被熊彼特称为“创造性破坏”的重大变化。在描述创业过程的摩尔模型中只有一个触发点，而在技术创业过程中却可能有若干个持续的触发点，触发点的持续相继使得技术创业者持续地做出相应反应，甚至是完全改变原定的战略计划。

2. 技术创业者的分类

技术创业者在现代企业中发挥着重要的作用，他们善于发现并利用信息技术、生物技术和工程科学等高科技领域的新发明，并利用这些新成果使更多的人享受到了科学进步带来的好处，他们的风险事业由于较高的增长潜力而吸引着投资者。

琼斯-埃文斯(Jones-Evans)根据创业者的技术经验和商业经验将他们分为四类：

(1) 研究型技术创业者：指那些从事技术研究的创业者。这些创业者可以分为纯研究的创业者和“研究-生产型”创业者，前一种创业者只进行学术研究，而后一种创业者在从事学术研究的同时，也参与商业决策。

(2) 生产型技术创业者：他们既要参与商业决策，又要推动技术进步。

(3) 应用型技术创业者：他们主要从事商业活动，但是必须关注并理解某项技术的发展，这也许是因为他们参与了这项技术的营销或销售，或者是因为他们要利用这项技术达到某个商业目的。

(4) 机会型技术创业者：他们不参与技术研究，但是寻找与技术相关的商业机会，通