

GAOZHI XUESHENG CHUANGXIN
CHUANGYE JIAOCHENG

高 职

学生创新创业教程

■ 郑海涛 王慧秋 主编

HEUP 哈尔滨工程大学出版社

高职学生创新创业教程

主 编 郑海涛 王慧秋
副主编 王日升 吴晓峰 侯远滨 施桂梅

内 容 简 介

本书依据高职院校人才培养方案和课程项目化建设目标与要求,涵盖了高职学生创业发展历程认知、创业心理品质培育、创业能力培养、创业机会识别、创办企业与经营管理、创业案例剖析、创业政策把握等内容。通过课程教学和案例阅读,引导高职学生对创业形成正确的价值认知和精神认知,全面系统地认识创业活动的过程和本质特征,深刻理解和把握创业活动中的基本规律和理论知识,熟悉和掌握创业资源整合、创业团队构建、创业风险识别、创业价值实现等方面的有效方法。

图书在版编目(CIP)数据

高职学生创新创业教程/郑海涛,王慧秋主编.
—哈尔滨:哈尔滨工程大学出版社,2017.4
ISBN 978-7-5661-1484-6

I. ①高… II. ①郑… ②王… III. ①职业选择-高等职业教育-教材 IV. ①G717.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 073422 号

选题策划 包国印
责任编辑 张忠远 李 翔
封面设计 博鑫设计

出版发行 哈尔滨工程大学出版社
社 址 哈尔滨市南岗区东大直街 124 号
邮政编码 150001
发行电话 0451-82519328
传 真 0451-82519699
经 销 新华书店
印 刷 哈尔滨工业大学印刷厂
开 本 787 mm × 1 092 mm 1/16
印 张 15
字 数 374 千字
版 次 2017 年 4 月第 1 版
印 次 2017 年 4 月第 1 次印刷
定 价 43.00 元

<http://www.hrbeupress.com>

E-mail: heupress@hrbeu.edu.cn

前 言

创新创业以其特有的魅力成为时代的主旋律和最强音,世界进入了“创客”时代。著名的教育家、耶鲁大学校长 James Angell 曾经说过:“教育最主要的目的不是教你如何挣得面包,而是让你每一口面包吃得更香甜。”这句话应用于高职创新创业教育中,即高职创新创业教育的目的不是教高职学生如何开公司,而是为了让高职学生拥有创业精神、创新意识和创业能力,使他们可以乐观、积极地生活。

高职院校培养的是一线生产、技术、管理和服务的高技能创新创业型人才,在就业形势越来越紧张和创业与生俱来的风险性的双重背景下,赋予高职学生创业意识和创新精神,比真正选择创业活动更有意义。也就是说,开展创新创业教育有助于培养高职学生善于思考、勇于探索的创新精神,善于合作、懂得感恩的道德素养,面对困难和挫折不轻言放弃的执着态度,创造价值、回报社会的责任感和服务国家、服务人民的理想抱负。

创业需要激情的涌动,更需要理性的思考。创业活动并非高不可攀,有其内在客观规律可循,还有诸多的实践经验可以借鉴。渴望创业,就要学习研究创业,提升创业能力。本书依据高职院校人才培养方案和课程项目化建设目标与要求,涵盖高职学生创业发展历程认知、优良创业心理品质、创业能力培养、创业机会识别、创办企业与经营管理、创业案例剖析、创业政策把握等,通过课程教学和案例阅读,引导高职学生对创业形成正确的价值认识和精神认知,全面系统地认识创业活动的过程 and 本质特征,深刻理解和把握创业活动中的基本规律和理论知识,熟悉创业资源整合、创业团队构建、创业风险识别、创业价值实现等方面的有效方法。

编写一部受高职学生喜爱的教材对作者的要求是极高的,特别是像创业这样一门对理论素养和实践经验要求都很高的课程。我们甄选了大量高职学生创业成功的案例,其中不乏渤海船院的优秀校友,近距离的创新创业故事亲切感人,使学生在充分认识创业者的综合素质要求和管理能力特征的同时,体会艰辛创业历程,展开创业思考,激发创业热情,成为创新意识强、创业品格优、创业素养高、协调能力强、实践技能精的高技能创新创业型人才。

本书项目1、项目2、项目6由郑海涛编写;项目3、项目4由王日升编写;项目5由侯远滨编写;项目7、项目8由施桂梅编写;项目9由吴晓峰编写;王慧秋撰写了前言,设计了全书的结构框架并进行了总纂。本书虽难免有“挂漏”之虞,却不失“管窥”之效,对广大高职学生创业实践定将有所裨益。同时,我们期待诚恳的意见和建议,以求改进与提高,愿将此书的写作当作一次“迭代创新”的实践!

编 者

2016年3月

目 录

项目1 点燃创新创业激情	1
任务1.1 理解创新创业内涵	5
任务1.2 树立创新创业理想	14
任务1.3 培养创新创业精神	18
项目2 培育创业心理品质	26
任务2.1 创业心理品质	28
任务2.2 创业心理品质训练	34
任务2.3 创业心理及调试	39
项目3 提升创新创业能力	54
任务3.1 创新思维能力训练	57
任务3.2 高职学生创新思维	60
任务3.3 提升创业能力	65
任务3.4 高职学生创业能力	71
项目4 准备创新创业知识	80
任务4.1 自主创业证申领流程	83
任务4.2 创业之前需要做什么	84
任务4.3 工商注册、银行登记、税务登记的流程	88
任务4.4 创业法律扶助与优惠政策	90
任务4.5 把握营销真谛	94
项目5 辨识创新创业机会	106
任务5.1 寻找创业机会	110
任务5.2 把握创业机会	119
任务5.3 创业环境分析	126
项目6 整合创新创业资源	131
任务6.1 盘点创业资源	132
任务6.2 创业资源整合	139
项目7 制订创新创业计划	146
任务7.1 创业计划书及内容	150
任务7.2 创业计划书的编写	153
任务7.3 创业计划书样本	157

项目 8 参与创新创业实践	174
任务 8.1 高职学生创业实践	178
任务 8.2 校内实践与创业活动	180
任务 8.3 校外实践与创业活动	181
任务 8.4 积极参与各类创业大赛	183
任务 8.5 创业从打工开始	194
项目 9 理性应对创业风险	201
任务 9.1 识别创业风险	204
任务 9.2 创业小败局	209
任务 9.3 创业风险防范	217
任务 9.4 创业风险与回报	225

项目1 点燃创新创业激情

【创新创业格言】

创业改变命运,不创不奇迹。

——温州瓷爵士科技股份有限公司卢成堆

【创新创业家小传】

卢成堆(1988——),温州苍南人,毕业于温州职业技术学院,李山投资集团总裁,温州瓷爵士科技股份有限公司董事长。



卢成堆

李山投资集团总裁
瓷爵士科技股份有限公司董事长

人物名片

卢成堆家境贫寒,为了不给家里增加负担,从高中开始就尝试创业。他没有任何背景,白手起家创立瓷爵士,垄断了全国的瓷器修复市场,随后进军互联网金融,旗下的互联网理财平台“温商贷”呈现爆发式的增长,目前成交额已经突破52亿元。2014年,温州瓷爵士登陆新三板,年仅26岁的卢成堆成为新三板上市企业中最年轻的老板。

卢成堆曾被评为全国大学生创业模范、浙江省励志青年楷模、浙江省创业之星,受到了中央电视台、凤凰卫视等十几家媒体的争相报道。2014年,他作为中国创业青年的代表之一参加APEC峰会,与国家领导人近距离交流。卢成堆从最不起眼的行业里崛起了一个瓷器王国,创造了中国陶瓷界的传奇。

【学习目标】

通过本项目的学习,全面了解和掌握创新创业的含义、创业的类型、主要的创业理论模型,认识创业的重要意义,激发创业理想,正确认识并理性对待创业。

【案例导入】

“瓷爵士”卢成堆:80后“补碗匠”的财富梦

温州瓷爵士科技股份有限公司的掌门人卢成堆,用4年的时间将“补碗”的小企业发展到在浙江股权交易中心挂牌,登陆新三板。因其励志的创业故事,入选成为APEC北京峰会的20位中国创业青年代表之一。那么,卢成堆如何凭借执着的创业精神将“补碗”的小企业,迅速发展成为中国新三板挂牌企业的呢?

家庭并不富裕的卢成堆,创业意识萌发得很早。

2005年,18岁的高中生卢成堆在电信公司兼职发传单后,发现“小灵通”市场需求量走

俏,当时的温州人对新潮的电子产品特别感兴趣,于是卢成堆立刻加入了“小灵通”的销售队伍,同时整合了移动手机卡等附属业务。卢成堆大获成功,在通信行业里赚到了第一桶金。

尝到第一桶金的甜头,年少的卢成堆就顺势开了一家“校园通信”门店。很快,他就发现开店跟推销完全是不同的概念,一个是守株待兔等待消费者,一个是主动出击。在各方面综合因素的制约下,卢成堆的通信店不久就出现了亏损。在选择继续守业与转让门店之间,懂得赚钱不易的他没有迟疑,果断选择转让门店。

当时,正值中国山寨手机的井喷时期。卢成堆认为,这或许又是一个商机。他拿着剩下的部分资金与朋友投资手机卖场。令他没想到的是,由于自己不了解山寨机的源头渠道,山寨机自身的固件劣势,让他销售后的诸多手机遭到很多的质量投诉。虽然卖山寨机能赚钱,但卢成堆认为,“做生意也要做良心,质量有问题,终究做不长久。”最后,他与合伙人关了手机卖场。

此时,卢成堆的第一桶金基本耗尽,“差不多一下子就回到了原点。”但是,这两次失败并没有磨灭他的创业热情。

2007年,卢成堆到温州职业技术学院继续他的求学之路。一进入大学,就大胆地布局自己的创业规划。入学一个月,卢成堆就接手了一家快递代理点,接着又开了一家专升本咨询服务店。之后两年多的大学生涯,卢成堆陆续在大学城开了眼镜店、电脑饰品店。学生时代的卢成堆一共开了八家店,有成功亦有失败。在失败中吸取教训,在成功中总结经验,令少年老成的卢成堆多了一份异于同龄人的商业嗅觉。他凭借着异乎寻常的判断力,生动地谱写了一段温州草根逆袭并崛起的传奇故事。

2009年9月25日,卢成堆在翻阅《温州都市报》时,无意中看到《餐具美容师欲传一手绝活》的报道,文中提到任何破损的盘盘碗碗都能翻新,可为餐饮企业一年节省几十万元的破损开支。卢成堆当即判断,这个行业能为酒店节省开支,其市场独一无二,背后蕴藏着巨大的商机,更重要的是在环保产业里变废为宝,节约社会资源,保护环境,是一项可持续性的大事业。

他首先对温州的餐饮企业展开调查。在大量的调查中,他发现酒店的餐具破损率比他想象得还要高。当他在市区一家知名四星级酒店得知酒店每年的餐具破损费用就高达30万元时,他震惊了。

成立一家专门修补餐具公司的想法在他脑海里迅速落地生根。温州人特有的当机立断、绝不错失机会的性格特点在他身上体现得淋漓尽致。卢成堆很快就联系上在温州创业并拥有瓷器修补技术的一名专家,卖掉了自己刚买的福特小轿车,凑了30万元,成立了全国首家补碗公司——温州瓷爵士餐具修复有限公司。

瓷爵士创业初期,卢成堆几乎跑遍了温州大小酒店、中西餐厅。他认为,他不是去求酒店老板的,而是去帮助酒店节约运营成本。这个想法一开始并不被各大酒店负责人或采购经理完全认同。于是,卢成堆就先免费帮对方补碗。在近乎完美的补碗技术下,越来越多的酒店逐渐认可了他。渐渐地,温州很多知名的星级酒店都与瓷爵士签订了全年的补碗合约。

2012年,瓷爵士联合江西景德镇、广东潮州等陶瓷文化较为丰富的地区的企业开展合作,共同开发高端日用礼品陶瓷及酒店用品瓷器。在销售中,卢成堆又一次颠覆了传统,在全国率先提出“餐具三包服务”,酒店买了瓷爵士公司的餐具,就可以获得免费补碗的服务,

真正确保消费者权益。

如今,瓷爵士早已实现产业多元化发展,不但为全国加盟商提供补碗烤炉、喷枪等设备,还将产业链扩展到补碗原材料的一条龙服务,成为拥有全国上百家区域加盟店的优秀企业。

作为80后,卢成堆不仅仅是一名创业者,亦是思想者。瓷爵士公司业绩稳步提升后,卢成堆在阅读诸多的商业精英传记的同时,对瓷爵士目前的发展布局产生了一丝忧虑。他认为:“温州传统产业的发展靠的是埋头苦干,相当于一层一层地走楼梯。现在是互联网+的时代,社会经济和科技文明在加速发展,瓷爵士如果想要有大的发展,就一定不能像以前那样靠自有资金和时间慢慢去积累。”

那该如何使瓷爵士适应这个时代大潮流?卢成堆分析道:“改革开放30年的红利已经基本分配完成,中国未来30年的市场是资本的市场。那么,当下的传统企业要提升品牌的知名度,扩大影响力,拥有更多机会实现跨越式发展,就一定要跟资本市场融合,只有这样,企业才能有创新,改变企业爬楼梯的发展模式,用乘电梯的方式去发展企业。”

2013年,经过多方面的努力与奔波,温州瓷爵士科技股份有限公司成功登陆深交所“成长板”。接着,卢成堆与团队又开始启动“新三板”的计划,并于2014年11月成功挂牌“新三板”,公司发展迈上新台阶。

正如卢成堆所判断的,资本市场加快了“瓷爵士”的发展,更拓宽了企业的融资渠道。业务快速发展,公司的战略布局也更加清晰明朗。作为20位中国创业青年代表之一,卢成堆于2014年应邀参加了APEC峰会。在APEC峰会上,卢成堆大开眼界,不但近距离接触了政界的重要人物,也给了他一次与温州新老企业家沟通交流的机会。经过APEC峰会的洗礼,卢成堆梦想把瓷爵士转板创业板,IPO是他的目标之一。他计划通过并购全国龙头餐具类电商企业,打造自己的垂直餐具类电商平台,从而打通电商线上销售与专营中心线下体验,最终构建起行业内独具优势的O2O企业航母。

卢成堆还有一个中国梦——中国瓷器梦。

目前,日用陶瓷有名的品牌大部分来自国外。在APEC峰会上,卢成堆认识了一位加拿大的瓷器巨头,与他谈论了瓷器事业、资本运作。他发现自己与世界顶尖同行还有差距,这让他的梦想从国内放到了世界。卢成堆想把中国的日用瓷器发扬光大,他梦想有一天能让“CHINA”在世界上更加耀眼。

在众多投资项目中,卢成堆的“实体+互联网金融”的经营理念始终如一。在温州率先成为全国金融综合改革试验区后,互联网金融平台获得巨大发展,这在卢成堆看来,是机遇,更是一种挑战。

所谓狭路相逢勇者胜,勇者相逢智者胜,智者相逢仁者胜。在商海里,勇气、智慧与仁心是创业者的必备素质,也是中国企业家未来具备社会担当责任的基础。

2015年7月18日,央行等十部委颁布《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》,鼓励创新,支持互联网金融稳步发展;鼓励多种机构开展互联网金融业务;鼓励银行为互联网金融平台提供资金托管业务;鼓励优质机构在主板、创业板融资。卢成堆认为,是时候从“被投资者”转型为“投资人”了,将实业与互联网金融结合。

2015年8月1日,卢成堆让传统实业插上互联网金融的翅膀,瓷爵士将拥有全国35万用户、年交易额达30多亿元的温商贷纳为全资子公司,成为全国第一批、浙江省第一家新三板与互联网金融结合的企业。时至今日,全国仅有两例。

卢成堆抓住互联网+的趋势,基于移动互联网迅速发展的背景,又一次用大格局的姿态,注资了温州艾德网络传媒及温州联线科技这两家移动互联网企业新秀。

在卢成堆看来,进军互联网金融不仅仅是抓住互联网+时代的机遇,更重要的是,他距离自己的中国梦更近了一步。人生在世,不求落幕如何,但求曾经不悔!在未来的创业路上,卢成堆将继续传承温州商人的宝贵传统,帮助更多的企业、大学生创业者,解决借钱难,融资难问题。他认为互联网金融将是中国未来资本市场的一个重要阵地,让瓷爵士在浩瀚的资本海洋里,升级技术、创新管理,秉承符合时代潮流的经营理念,继续扬帆远航。

卢成堆成功后,时刻告诫自己,要居安思危。居安思危是他事业成功的不二法宝。在卢成堆的身上,体现了新一代温州企业家的骨子里依然流淌着的温州人坚韧不拔、勇往直前的优良品质。

他在新办公室里亲自设置了一个悬空台,内涵丰富。悬空台里面放置的瓷器碎片,也有完好的,另外还有银圆、铜钱。瓷器代表着卢成堆所从事的行业,破瓷也可以靠科技技术破碎重圆。铜钱和银圆,代表着财富。卢成堆成功后,很多人来找他投资诸多项目,他用此法时刻警示自己,一定要抵得住诱惑,坚守自己的本行,避免为了金钱利益而把企业陷入困境。

对于自身修养的警示,他提醒自己做到“虽居尊大之位,要使贤者忘其贵重,卑者乐于亲炙。”他在办公桌的右侧,专门置放了一块石匾。石匾的左上角是一座高山,意喻自己是农村出来的,要接地气,脚踏实地。下面是一片海,告诫自己要拥有大海的胸襟,从容有魄。正中间的苦瓜和甘蔗,提醒自己不要忘记苦尽甘来的岁月,更要饮水思源。在石匾正下方,他特地把自己老家的旧门槛存放于显眼位置,意味着做人莫忘本。

【案例分析】

1. 卢成堆的创业故事给了你哪些启示?
2. 卢成堆创业成功的因素有哪些?
3. 高职学生创业的优势有哪些,劣势有哪些?
4. 你认为“创业”是什么?“创业”代表了什么?

任务 1.1 理解创新创业内涵

创业与创新密不可分。创新孕育着创业,创业充满着创新,创新是创业的最强动力,创业是创新的最佳土壤。

1.1.1 创新是什么

创新一词在当今世界特别是我国出现的频率非常高,每个国家、每个产业、每家企业甚至每个人,都在谈创新。同时,创新又是一个非常古老的词。英文创新 Innovation 起源于拉丁语。原意有三层含义:第一,更新;第二,创造新的东西;第三,改变。

哈佛大学教授熊彼特被誉为“创新理论”的鼻祖,他在 1912 年第一次把创新引入了经济领域。认为创新就是建立一种新的生产函数,也就是说,把一种从来没有过的关于生产要素和生产条件的“新组合”引入生产体系。这种新组合包括 5 种情况:

- (1) 采用一种新产品或一种产品的新特征;
- (2) 采用一种新的生产方法;
- (3) 开辟一个新市场;
- (4) 掠取或控制原材料或半制成品的一种新的供应来源;
- (5) 实现任何一种工业的新的组织。

因此,“创新”不是一个技术概念,而是一个经济概念:它严格区别于技术发明,而是把现成的技术革新引入进经济组织里,形成新的经济能力。在 20 世纪 50 年代,美国管理大师德鲁克把创新引进到管理领域,认为创新是赋予资源以新的创造财富能力的行为。

现在“创新”两个字扩展到了社会的方方面面。比如理论创新、制度创新、经营创新、技术创新、教育创新、分配创新……创新可以有多方面的理解,说别人没说过的话叫创新,做别人没做过的事叫创新,想别人没想的东西也叫创新。之所以叫创新,有的是因为改善了工作质量,提高了生活质量;有的是因为提高了工作效率,有的是因为巩固了竞争地位,有的是对经济、社会、技术产生了根本影响。但是,创新不一定必须是全新的东西,以新的形式包装旧的东西叫创新,旧的东西引入新的切入点叫创新,总量不变改变结构叫创新,结构不变改变总量叫创新……

【知识链接】

创新思维

创新思维是指以新颖独创的方法解决问题的思维过程,通过这种思维能突破常规思维的界限,以超常规甚至反常规的方法、视角去思考问题,提出与众不同的解决方案,从而产生新颖的、独到的、有社会意义的思维成果。

举一个案例:两个推销人员到一个岛屿上去推销鞋。一个推销员到了岛屿上之后,发现这个岛屿上的每个人都没有穿鞋的习惯,人人都是赤脚。没有穿鞋的,怎么推销鞋?他气馁了,马上发电报回去,说“鞋不要运来了,它在这个岛上没有销路。”第二个推销员来了,高兴得几乎昏过去。因为,他觉得这个岛屿上鞋的销售市场太大了;每一个人都都不穿鞋,要

是一个人穿一双鞋,销量就不得了。于是,他马上发电报回去,说:“空运鞋来,赶快空运鞋来。”

1.1.2 创业是什么

创业是不拘泥于当前资源条件的限制下对机会的追寻,将不同的资源组合以利用和开发机会并创造价值的过程。创业是渗透于人们生活中的一种思维方式和行为模式,是一种创造性的活动,是对现实的超越,意味着创新和突破。

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突出。

许多学者和实业届人士都对创业提出各自的观点:

(1)罗伯特·C. 荣斯戴特(Robert C. Ronstadt):创业是一个创造增长的财富的动态过程。

(2)霍华德·H. 斯蒂文森(Howard H. Stevenson):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。“创业可由六个方面的企业经营活动来理解:发现机会、战略导向、致力于机会、资源配置过程、资源控制的概念、管理的概念和回报政策。”

(3)美国巴布森商学院和英国伦敦商学院(London Business School)联合发起,加拿大、法国、德国、意大利、日本、丹麦、芬兰、以色列等10个国家的研究者应邀参加的“全球创业监测”项目,把创业定义为“依靠个人、团队或一个现有企业,来建立一个新企业的过程,如自我创业、一个新的业务组织或一个现有企业的扩张”。

(4)清华大学教授张健、姜彦福和林强:“创业是一个跨越多个学科领域的复杂现象,不同学科都从其独特的研究视角进行观察和研究,这些学科包括经济学、心理学、社会学、人类学、管理学等,而在各个学科领域又衍生出不同的创业研究方向。”

(5)杰弗里·A. 蒂蒙斯(Jeffrey A. Timmons):创业是一种思考、推理和行为方式,这种方式是机会驱动、注重方法和与领导相平衡。创业导致价值的产生、增加、实现和更新,不只是为所有者,也为所有的参与者和利益相关者。

(6)新奥地利学派领袖克兹涅尔:创业是指对潜在利润机会的敏感性。但是,这种定义的缺点在于忽略了创业家落实那些潜在营利能力的机会。

(7)郁义鸿等:创业是一个发现和捕捉机会,并由此创造出新颖的产品、服务或实现其潜在价值的过程。

(8)《GE 环球企业家》曾刊载关于创业概念的讨论:依靠个人、团队或一个现有企业,来建立一个新企业,例如自我就业、一个新的业务组织或一个现有企业的扩张。

(9)《企业家精神》曾刊载汪丁丁的观点:敬业、创新及合作的合聚构成创业。

比较以上定义,可以发现创业的关键是创业者对机会的发现和捕捉。因此,创业者的素质对于创业的成功与否起着决定性的作用,不同的创业者面对相同的条件,其结果可能是完全不同的。高职学生创业,是指高职学生中的创业者发现机会、整合资源、最终实现自己创业目的的一系列创业活动。

概括来说,创业是必须承担风险的创业者,通过捕捉商业机会、投入已有的技能知识、配置相关资源、为消费者提供产品和服务、为个人和社会创造价值与财富的过程。

【扩展阅读】

未出校门做老板

近年来,国家相继出台了一系列政策鼓励大学生自主创业,有相当一部分高职学生信心满满地选择了自主创业,其中不乏成功者。

南宁职业技术学院艺术工程学院室内设计班的在校学生李帆,看到了墙体彩绘的市场前景,开始谋划着在南宁创办公司。为此,他做了一个创业实践计划,在学校的帮扶下,李帆在2015年初成功创办了南宁某装饰设计有限公司,并解决了办公场地的问题。为了方便跑业务,他用自己暑假挣的钱买了一辆电动车。凭着团队的吃苦耐劳,李帆带领着该专业的同学们踏实工作。作为一名高职学生,李帆还没有毕业,就已经通过自己创业带动了一个十多人的团队,实现了高收入的就业。

他利用节假日的时间,谈下了几个墙绘的单子。他不断地从实践中学习,同时又能把在课堂学习的知识运用到实践中。伴随着业务量的增加,他组建了自己的工作团队,以团队的模式去工作,效益得到了很大的提升,仅半年下来,团队从原来的5人扩大到了19人。目前公司的月利润已经超过十万元。他的团队有了工作用车,并品尝到创业的甜头,也有了可观的收入。(来源:广西新闻网)

1.1.3 创业的基本要素

1. 创业者

创业者是创业过程核心的个人或团队(创业主体)。创业的核心是富有创业精神的个体与机会的结合,发现并将机会转变成有利可图的企业。

2. 机会

机会是指提供创造有商业价值的新事物(新产品/服务、新市场、新原材料、新生产方法和新生产经营方式)的可能性情境。商业机会来源于由当前服务于市场的企业留下的市场缺口,是指存在于某种特定的经营环境条件下,可以通过一定的商业活动发现、分析、选择、利用,并创造利润和价值的市场需求。商业机会的识别策略有四点。

(1)市场细分策略。市场细分就是指按照消费者欲望与需求的差异性,把一个总体市场划分成若干个具有共同特征子市场的过程。

(2)市场渗透策略。市场渗透策略是一种立足于现有产品,充分开发其市场潜力的企业发展战略,又称为企业最基本的发展战略。

(3)产品开发策略。企业为了保持市场活力、扩大市场份额,持续不断地开发新产品,挖掘顾客需求,挖掘产品功能,开发边缘产品,利用别人的优势开发。

(4)差异化策略。差异化策略体现在四个方面:①产品差异化,如特点、性能、款式和设计;②服务差异化,如配送、安装、修理服务和顾客培训服务;③渠道差异化,如销售渠道的选择和中间商的选择;④人员差异化,如聘用比竞争对手更优秀的员工并注重培训。

3. 资源

(1)人际关系。人在社会上不是孤立的个体,而是生活在与他人的关系中,需要与他人互相支撑。创业过程中人的因素除了创业者外,还包括企业内部的人际关系以及与外部的

供应商、客户、当地政府和社区发生的相互的联系。

(2) 资金。新创企业首先需要注册资金,同时,技术(或专利)、生产设备、原材料的购买以及人员的招募等也需要大量的资金。

(3) 技术。新创企业中,产品技术含量的提高已经成为一个趋势。从硅谷到中关村,在新创企业推出的产品中,高技术产业所占的比例越来越高。

(4) 原材料和产品。对生产型企业而言,创业过程中包括原材料和产品。对于其他企业来说,同样存在一个由投入到产出的过程。

(5) 生产手段。它包括设备、工艺以及相关人士。

4. 组织

组织是指资源的系统集成——形成创意、构建模式。人是所有管理因素中唯一具有能动性的资源,这种能动性要通过组织来实现。具体到创业活动中,组织因素具有以下功能:

(1) 正确决策。决策包括对创业目的的规定,也包括对实现目的的手段的决定,这决定着创业活动的方向。

(2) 创建组织。创业通常是由一个团队来进行的,因此,需要对团队进行组织和管理。通过分工与协作,有条理地完成创业的相关活动。创建组织包括组织结构的构建和沟通体系的形成。

(3) 加强领导。创业者在创建企业的过程中,需要扮演多个不同的角色,承担不同的职能,其中,领导的作用无疑是最重要的,因为它能够创造价值。只有这样,才能维持协作体系的内部和外部的均衡。

(4) 激励员工。创业需要最大限度地发挥现有的人力资源的作用,必须以科学的人才观为指导,创新人才管理制度与机制,努力激发员工的潜能与活力,充分调动人的积极性,增强创业团队的凝聚力。

曾有一位美国学者将创业的要害归纳为9个“F”,并命名为“成功企业的9F要素”。这些要素分别是:创办人(Founders)、抓住重点(Focus)、决策迅速(Fast)、机动灵活(Flexible)、不断创新(Forever innovating)、精简机构(Flat)、精打细算(Frugal)、待人友好(Friendly)和充满乐趣(Fun)。

1.1.4 创业的类型

1. 按照创业价值分类

(1) 复制型创业: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。

(2) 模仿型创业:创业过程对于创业者而言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,犯错概率大,代价也较高昂。但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:这种形式的创业为市场创造了新的价值,但创业者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完成一项新产品后,继续在该企业部门开发另一项新品。

(4)冒险型创业:创业难度很高,对创业者本身带来极大改变,个人前途的不确定性也很高。新企业的产品创新活动也将面临很高的失败风险。有较高的失败率,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。

2. 按照创业主体分类

《科学投资》杂志社研究了国内上千例创业者案例,发现国内创业者基本可以分成以下几种类型:

(1)生存型创业者。生存型创业者大多为下岗工人,或因为种种原因不愿困守乡村的农民以及刚刚毕业找不到工作的大学生。这是中国数量最大的创业人群。清华大学的一份调查报告显示,这一类型的创业者占中国创业者总数的90%。其创业范围大都局限于商业贸易,少量从事实业的也是小型的加工业。当然也有因为机遇成长为大中型企业的,但数量极少,因为现在国内市场已经不像20多年前那样机遇遍地,单凭机遇成就大业早已经是切实际的幻想了。

(2)变现型创业者。变现型创业者是过去在单位中掌握一定权力,或者在企业当经理人期间聚拢了大量资源的人,在机会适当的时候开公司办企业,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。在20世纪80年代末至90年代中期,第一类变现型创业者居多,现在则以第二类变现型创业者居多。

(3)主动型创业者。主动型创业者可以分为两种:一种是盲动型创业者;另一种是冷静型创业者。盲动型创业者大多数极为自信,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,这样的创业者很容易失败,但一旦成功,往往成就一番大事业。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)创业型创业者。《科学投资》在调查中,还发现有一种奇怪类型的创业者。他们除了赚钱,没有什么明确的目标。他们就是喜欢创业,喜欢当老板的感觉。他们不计较能做什么,会做什么。他们可能今天在做这样一件事,明天又在做另外一件事。其中有一些人甚至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,创业成功的概率也并不比那些兢兢业业、勤勤恳恳的创业者低。而且,这一类创业者大多过得很快乐。

通过研究掌握成功创业者的共性,至少可以明白自己是否适合创业。如果选择创业,是成功的可能性更大,还是失败的概率更高。

3. 高职学生创业模式

高职学生创业大多属于个体创业范畴,可分为生存型创业者和机会型创业者。

(1)因为没有其他合适的工作而选择创业,就是生存型创业者。生存型创业者以满足生存需要,如养家糊口,或关系需要,如当老板有面子为创业动机,很少考虑其创业产品是否进入了新市场,或企业扩张等可持续发展的公司经营战略。由于生存型创业主要是在现有的市场或小市场中寻找机会,具有简单、创业成本低、对创业者素质要求不高等特点。因此,从就业和稳定等社会角度看,生存型创业更适合目前经济的发展水平,也适合大多数未经历过创业实践和未接受过系统创业训练的高职学生。

(2)因为发现有了吸引力的机会而选择创业,就是机会型创业者。机会型创业是为了寻求更好的发展机会或者寻求更多的财富。从经济角度看,机会型创业要比生存型创业更

有价值,机会型创业具有创造新产品和新市场的功能,特别是能够开辟大市场、形成新产业、能够带动经济发展,被誉为经济发展的引擎。因此,有能力、有条件的大学生,可以利用所学知识成为机会型创业者。

生存型创业和机会型创业有一定区别:

(1)创业动机不同。生存型创业者的创业动机是没有其他合适的工作所以创业;机会型创业的动机是发现有吸引力的机会所以创业。

(2)发现的商机市场不同。生存型创业是在现有市场中捕抓机会;机会型创业是发现了新需要与新市场。

(3)进入的市场不同。生存型创业是进入现有的小市场;机会型创业是面向大市场。

(4)出发点不同。生存型创业是根据自己拥有的资源选择机会;机会型创业是对开辟大市场有把握。

按照高职学生参与创业的时间划分为兼职创业、休学创业和毕业后创业。这三种模式是高职学生创业实践的选择结果。

(1)兼职创业。兼职创业是高职学生不放弃或中断自己的学习,采取在课余时间从事创业活动的创业模式。我国目前的大学生创业者对于这种模式倾向性很高,学生在创业的同时不影响课程学习。选取此种模式的创业者在创业活动中所涉及的行业通常都是对创业者时间投入要求较灵活的行业,创业者本人对于学习和创业的时间、精力安排必须合理,否则,将会一事无成。

(2)休学创业。为了创业而申请休学从事创业活动。创业学生中采用此种模式的比例很小,选择这种模式的高职学生不仅要面对创业的风险和挑战,还要应对周围环境的压力。创业失败后可以回校继续读书,在创业过程中,要有充分的应对风险和困难的准备,否则容易半途而废。创业学生在休学期内,通过自己的实践和创业企业的发展,能更有针对性地选择创业模式。

(3)毕业后创业。创业者在接受高等教育的过程中,实践能力、自身知识水平等各方面素质有较大提高。毕业后创业直接面对市场经济的机遇和挑战,创业企业的组织形式、经营模式相对稳定。

麦可思研究院在中国社会科学院举行“2015 年中国大学生就业报告发布暨研讨会”。报告显示,2014 届高职高专毕业生半年内自主创业集中行业为其他个人服务业、综合性餐饮业等,见表 1-1。

表 1-1 2014 届高职高专毕业生半年内自主创业最集中的行业(前 5 位)

自主创业最集中的行业名称	所占比例
其他个人服务业	4.4%
综合性餐饮业	2.6%
百货零售业	2.4%
建筑装修业	2.3%
其他金融投资业	2.3%

【知识链接】

格林豪斯职业生涯发展阶段理论

格林豪斯研究了人生不同年龄段职业发展的主要任务,并将职业生涯划分为以下5个阶段。

(1) 职业准备,典型年龄段为0~18岁。主要任务:发展职业想象力,对职业进行评估和选择,接受必需的职业教育。

这个阶段可以理解为找工作前的准备阶段,在年龄上也较为符合中国的情况,即高中或中专毕业之后。其主要任务就是了解社会上的各种职业,并且在理论和实践上对职业进行体验、评估,结合个人偏好或目标进行职业选择,同时为了达到职业入门的要求,要接受培训、学校等方面的教育,以取得相应的从业证书和基本的职业能力。

(2) 查看组织,18~25岁。主要任务:在一个理想的组织中获得一份工作,在获取足量信息的基础上,尽量选择一种合适的、较为满意的职业。

这个阶段可以理解为“找工作、找到工作、找到适合的工作”的过程,同时此理论提出一个概念:企业化或组织化,即在了解各类雇主中确定个人所适应的企业类型,在适应企业文化中与组织达到同步发展,这是与企业达成心理契约、获得同步发展的关键时期,也是避免职场新人过于频繁跳槽的有力方式。现在很多人过多地关注内在的职业倾向和外在的职业信息,而忽略了给我们提供工作平台的雇主,导致个人对组织有一点儿不满意就跳槽,这十分不利于个人的发展,要知道个人在职业生涯的发展很大程度取决于组织,在组织中工作,与组织共同发展,这样对个人的锻炼和提升才是最大的,尤其是对于刚工作的人来说。

一般来说,在25岁之前是很难找到适合的工作的。大多数人都是在毕业时找工作,经过一段时间找到工作,由于对职业与企业的不了解,很多时候是适应和学习,如果不适应就会离职换工作。对于很多人来说,25岁甚至30岁之前都是职业体验期,即通过做更多的工作来了解自己的职业兴趣、评估各类职业,尤其是大学生,能在30岁时找到适合的工作就不错了。

(3) 职业生涯初期,处于此期的典型年龄段为25~40岁。该阶段的主要任务是学习职业技术,提高工作能力;了解和学习组织纪律和规范,逐步适应职业工作,适应和融入组织;为未来的职业成功做好准备。

有的人一辈子都在做着自己不喜欢的工作,但因为“路径依赖”导致转换成本过高,所以只能盼着退休,从这个层面来讲,只有当个人找到了自己的“天职”时,才真正地开始自己的职业生涯。当然,对职业生涯的通俗理解就是只要开始工作了,就是开始了职业生涯旅程,即发现天赋,找到天职,开始职业生涯。融入职业、融入企业是把握当下的关键任务,这也是个人加薪晋升的两个必要条件。同时,还要为职业的下一步做好必要的准备,或职业转换,或跳槽。

(4) 职业生涯中期,40~55岁。主要任务:需要对早期职业生涯重新评估,强化或改变自己的职业理想;选定职业,努力工作,有所成就。经过十几年的工作之后,很多人也有了寻找天职的念头。以前是为生存工作,现在开始考虑为内心工作,因此有了重新评估和选择的想法,最好还是在初期就有所准备,否则四五十岁的人家庭负担很大,不容易轻易转换职业与组织。