

高等学校创业课程教材

创业管理

(第二版)

□ 唐丽艳 王国红 武春友 主编

高等学校创业课程教材

ChuangyeGuanli

创业管理

(第二版)

□ 唐丽艳 王国红 武春友 主编

第二版 前言



中国的改革开放,极大地释放了国民的创业精神,活跃的创业活动是中国经济发展的巨大动力。2012年1月,全球创业观察组织(The Global Entrepreneurship Monitor, GEM)发布的《全球创业观察2011报告》表明,2011年中国的创业活动保持非常高的活跃度,在GEM 54个国家中,中国的创业活动指数排名由2010年第15位上升到第1位,这一数据清晰地印证了中国“全民创业”的火热状态。创业精神和创业活动已成为过去30多年来中国经济持续高速发展的重要动力,也将成为中国经济未来保持良好发展态势的关键因素。但是,该报告同样指出,中国的创业活动仍存在一些问题,诸如中国初创企业的质量和存活率不高、创新度不足、国际化程度低等,亟须通过必要的创业教育来提高创业能力。

目前,创业教育已成为国外(尤其是美国)教育中最为重要的组成部分之一,我国的创业教育也已进入加速发展阶段。大连理工大学管理学院从2004年开始为MBA开设创业管理领域的课程并成立了创业研究中心,在开展对中国创业管理深入研究的同时,积极引进和编写相关教材、案例。在多年教学和研究的基础上,于2008年完成了《创业管理》。自第一版出版以来,创业研究领域发展之迅猛超出我们当初的预见,越来越多的高校开始讲授“创业学”课程,《商业周刊》、《财富》以及《华尔街日报》等主要的商务期刊不断扩展对创业者及其企业的关注范围。因此,我们积极吸收创业研究领域的最新成果,在第一版的基础上加以改进,使本教材更具时代特征和前瞻性。

本书从多个视角为读者提供创业思考,为创业者开始创业实践活动提供基础的理论指导,包括创业认知、机遇把握、商业策划、资源整合以及团队建设等。而且本书引用了较多能启迪创业者的经典案例、成功经验,是一本从管理层面提供给创业者比较系统的具有启蒙意义和实战价值的理论联系实践的教材,若能比较深刻地理解本书内容,对创业实务是非常有帮助的。

本书第一、三章由武春友编写,第二、五、八章由唐丽艳编写,第四章由杨爱平编写,第六、七、九、十、十一章由王国红编写。在编写过程中,周建林、刘隽文参与了案例编写和文献收集工作。由于水平有限,书中难免有疏漏和不足之处,恳请各位读者批评指正。

最后,衷心祝愿所有正在创业或准备创业的人抓住创业机会,成为成功的创业者。

武春友

2013年9月

创业更需要奉献，包括时间、精力、资金、承受风险和极大的努力。创业需要承担必然存在的风险，包括财务、精神、社会以及家庭等方面的风险。因为没有人会告诉你，什么是唯一能成功的途径。

其次，创业者必须（至少）具有以下基本的素质：

要有自己想创业的心理和意识；

敢于正视和面对客观的创业环境；

要有危机意识、积极的心态和百折不挠的毅力；

要善于思考，不拘一格，多向思维，具有权变能力；

要“善待机遇”，智者贵于“乘时”提高“悟”的层次和能力，“时刻准备着”；

学会判断、把握，具有远见和魄力。

再次，不断提高学习能力。

当今时代，是人才竞争的时代，更是人才学习能力竞争的时代，因此，创业者能否集合优秀人才，能否提升自己和学习团队的学习能力，是决定成败的关键。

本书从多视角，提供多维的创业思考，为创业者开始创业提供基本准备，包括认知、机遇把握、商业策划、资源整合，特别是重视团队等。

本书引用了较多能启迪创业者的经典案例、成功经验，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。

机会总是青睐那些有准备的人，本书就是帮助创业者成为“有准备的人”；创业者需要实现自我超越，本书中的理念会更多地帮助创业者实现自我超越。

创业需要积极的心态，本书鼓励创业者具有积极的心态。

本书第一、三章由武春友编写，第二、五、八章由唐丽艳编写，第四、六、七、九、十、十一章由王国红编写。在编写过程中，陈中源、王光磊、闫如玉、赵俊同学参与了资料和文献收集工作。

最后，我衷心祝愿所有正在创业或准备创业的人善待创业机会，成为成功的创业者。

天行健，君子当自强不息。

数风流人物，还看今朝。

武春友
2008年3月

第一版 前言

大江东去浪淘尽，千古风流人物。

古往今来，多少志士仁人，多少英雄豪杰，毕一生之努力，包括学习、奋斗、拼搏，乃至付出生命或鲜血，为人类，为中华民族，谱写了一曲曲辉煌且令世人引为骄傲和自豪的壮丽诗篇。不论是秦皇汉武，唐宗宋祖，只识弯弓射大雕的成吉思汗，还是集政治家、思想家、军事家之大成、缔造中华人民共和国的伟大领袖毛泽东，已经被中国共产党人用世人瞩目、世界公认的具有中国特色社会主义发展实践证明了的“发展才是硬道理”的伟大旗手邓小平，他们创造的是惊世的丰功伟绩，他们是创造世界的伟大创业者。

当今中国，许多创造经济辉煌的企业家们，虽然在政治上无法与上述造世英雄相比，但他们用毕生精力，坚苦卓绝，不惧失败，用拼搏与血汗在验证邓小平“发展才是硬道理”的“真言”中，作出了卓越贡献。

成功的创业者们，在接受人们对他们倾慕的赞誉中，越来越成熟了。他们中绝大多数，已经不再为自己的辉煌成就而沾沾自喜，他们更多的表达是用他们创业中的感悟，甚至是达到哲学层次的经典领悟和感言给后来创业者以关怀、提示、指导、鼓励、警示和启发。所以，我建议创业者开始创业的时候不妨先拜读成功创业者们创业的传记，感悟他们的至理名言、成功的经验和失败的教训。

由于创业是创业者志愿的追索和实践过程，因此，“爬到山顶上的欣慰痛快”是自然的。但创业过程中遇到的诸多在社会发展过程中必然伴随的约束，乃至面对艰难选择时的无助，都是创业者无法逃避的历练，但这正是成功创业者应该能承受并战而胜之的，否则就很难成为成功的“创业者”。

“创业”，本质上是为了实现生涯设计中某项目标而采取主动、积极的甚至冒险的实践。因此，在某种意义上讲，创业是不断攀升的自我追求，而自我追求的最高层次是“自我实现”，因此，创业就是自我实现。

人们渴望成为成功的创业者，虽然创业并不等于成功，甚至常常失败，乃至惨败。但创业成功后的自我实现，是极其诱人的，包括成功的激励与诱惑也包括过程历练的诱惑。

由于人们对成功的欲望太强烈，因此，对成功的期盼也就更高，当不可避免的失败到来时，承受能力就成为最大的挑战。所以，创业，需要充分的心理和能力准备。

首先，对创业要有正确的理解。

创业，最核心的概念是“新颖”和“价值”。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。创业在很大程度上颇具“博弈”风采，至少在成功与失败的较量上，乃至感觉上与“博弈”没有什么区别。假如谁都知道一定成功，那就不是创业，也不会有创业的感觉。

创业是过程，是创造价值的过程，或者说是创造有价值载体的过程。因此，创业过程的艰辛、痛苦、忧郁、苦闷以及充满诱惑力的成功的欲望和阶段性成就，比直接的金钱回报更重要。

目录

第一章 绪论	1
第一节 创业与经济发展	4
第二节 创业与自我实现	9
本章小结	12
课后案例	12
复习题	13
第二章 企业家与创业	15
第一节 企业家与创业精神	17
第二节 创业的动机与类型	24
第三节 创业成功的要素	30
第四节 创业管理观念性模式	32
本章小结	34
课后案例	34
复习题	35
第三章 创业机会及创业风险	37
第一节 创意	39
第二节 市场机会与创业机会	41
第三节 创业机会的辨识	49
第四节 创业风险	54
本章小结	57
课后案例	58
复习题	59
第四章 创业策划	61
第一节 创业目标策划	62
第二节 创业项目选择	65
第三节 创业资源的整合	72

第四节 商业模式设计	80
本章小结	86
课后案例	87
复习题	87

第五章 创业的商业计划书	89
第一节 商业计划书	90
第二节 商业计划书的框架	93
第三节 商业计划书的编制	100
第四节 商业计划书的评估	104
本章小结	105
课后案例	105
复习题	106

第六章 新企业的创立	107
第一节 企业组织形式的选择	108
第二节 企业的登记注册	118
第三节 银行开户与结算	121
第四节 税务登记与纳税	125
第五节 特殊行业的注册及企业应执行的标准	127
第六节 高新技术企业的创立	132
本章小结	133
课后案例	133
复习题	134

第七章 创业团队、创业企业组织	135
第一节 创业团队的组建	136
第二节 创业企业组织设立	142
第三节 组织设立中的相关法律问题	146
本章小结	148
课后案例	149

复习题	149
第八章 创业激励	151
第一节 创业激励概述	152
第二节 层级激励	157
第三节 产权激励	164
本章小结	169
课后案例	169
复习题	170
第九章 创业过程中的知识产权保护	171
第一节 专利	173
第二节 商标	175
第三节 著作权	180
第四节 商业秘密与特许经营权	182
本章小结	185
课后案例	186
复习题	186
第十章 新创企业的营销管理	187
第一节 新创企业的市场调查	188
第二节 新创企业的目标营销	190
第三节 营销组合策略——新创企业的4P	197
本章小结	204
课后案例	205
复习题	207
第十一章 成长中创业企业的管理	209
第一节 企业生命周期与企业成长	210
第二节 企业成长的主要模式	217

第三节 企业成长中的危机管理..... 230

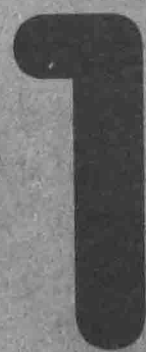
第四节 成功企业再创业..... 237

本章小结..... 242

课后案例..... 243

复习题..... 244

参考文献..... 246



第一章 绪论

导入案例

一个小女孩的成功

钟慧琴，浙江财经学院金融系2003届毕业生。大四时和两位志同道合的朋友一起注册了杭州天齐计算机网络有限公司。公司于2003年2月开张营业，主营业务包括小型数码产品、网络工程和针对直接客户的办公耗材销售，她主要负责的是小型数码产品的销售。

创办：一波三折

其实大学的时候，钟慧琴想得最多的并不是毕业后自己出来开公司。大一的她决心考研；大二、大三，她一心想出国，连目的地都找好了——澳大利亚；真正说到要创办公司，还得从她大四时的一次实习说起。

当时她在杭州颐高数码城的一家计算机公司实习。除了老本行财务外，她的工作还涉及计算机产品的销售。从那个时候起，她对IT行业的兴趣与日俱增。后来她又在一家金融单位实习，和之前在IT行业的经历相比，这里的工作每天重复单调，闷头工作显然不是钟慧琴想要的，她想趁年轻出去闯一闯。就这样她下定决心和朋友一起把公司注册了下来。

开局：四面出击

公司办起来了，麻烦也接踵而来。第一个难关就是缺少客户，刚开始只能靠亲戚和熟人介绍，没有客户，公司就成了无源之水。钟慧琴意识到不能坐在家里干等业务上门，她开始主动出击，到省内的金华、丽水、宁波等地的电脑城推销自己的产品，也推销自己的公司。

万事开头难。人家第一眼看到她都以为来的是总经理秘书，没想到这么秀气、这么年轻的女孩居然会是公司的一把手，这让客户心里多少有些疑问。而钟慧琴始终觉得诚信终可以打动客户。每到一地，她都认真地去走访客户、和他们聊天；回来后时常给他们发E-mail，发传真。对于本地的客户，她会时常打个电话或是亲自上门去问候一下，顺带了解一下客户近期的需求。

公司实行送货上门。就在记者采访的时候，她刚刚给中河中路上的客户送去了两个墨盒，“东西再小，天气再热，只要客户需要，我们都会送货上门。”

发展：盈利来得比预想的早

客户有了，但“天齐网络”扮演的仍是一个中间商的角色，能够分得的利润可以说是微乎其微。钟慧琴开始想着如何向代理商发展，并积极寻找这样的机会。成功总是青睐有准备的人，现在的钟慧琴已经是好几个产品的浙江省总代理了。随着业务铺开，4月份公司开始实现盈利。跟他们最初定下的“第一年不亏本、第二年在第一年基础上有发展”相比，他们已经成功了。

但成功的同时也有失意。在经营上打诚信牌、允许客户赊账有时并不能得到回报，上个月公司就遇到了客户欠款卷货逃跑的情况。货不见了，钱也没了，钟慧琴除了生气，别无他法，或许这是创业过程必须交的一笔学费吧。

回忆创业之初，她觉得最困难的就是自己的精神压力，毕竟这么大的投资，虽然爸妈很支持自己的事业，可就算到了现在，老妈还时常在她耳边唠叨：“找个稳定的

工作，安安稳稳的多好！万一不成功的话……”其实钟慧琴自己也早想过失败，可转念一想，年轻就是最大的资本，一旦失败，大不了从头再来！

我们应该看到：走创业之路的大学生毕竟不多，取得创业成功的大学生更是少而又少，虽然可以说他们是市场经济的幸运儿，但又有谁知道他们经历了多少艰难坎坷，挥洒了多少汗水辛酸。创业不仅需要智慧和实力，也需要勇气和毅力，毕竟不是每个人都能承受创业失败的压力。因此，专家表示，创业有风险，毕业生一定要慎重选择。

钟慧琴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，世界各地的人们都对创业有着浓厚的兴趣。全球创业观察组织（GEM）是由百森商学院与伦敦商学院主持的联合研究项目，追踪包括美国在内的54个国家的创业情况。2011年GEM报告显示，在所有被调查国家中，大约4亿人参与了创建新企业的活动。

全球创业观察报告区别了被调查者开创新企业的动机，即是为了利用有吸引力的机会还是迫于无奈的选择。换句话说，它追踪调查人们之所以成为创业者，是因为他们发现了有吸引力的机会，还是因为他们难以找到比这更好的工作。总的来说，在被调查的54个国家中，大约2/3的个人报告说，他们开创企业是在追求有吸引力的机会。但对那些因受到激励而开创新企业的人来说，仅有动机是不够的，强烈的动机必须与有用的信息、坚实可靠的商业创意、有效的执行相结合才能最大化创业成功的可能性。

对于“创业”（entrepreneurship）一词，有众多学者探讨过其含义。有人说，要定义“创业”也许是徒劳无益的，原因在于这个术语太含糊，表达得也不够准确，以至于我们很难使用。本书用表1-1精选了现有的定义。

表1-1 创业的定义

来 源	定 义
奈特（Knight, 1921）	承受不确定性和风险而获取利润
熊彼特（Schum Perter, 1934）	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
霍塞利茨（Hoselitz, 1952）	承受不确定性……协调生产型资源……引入创新和提供资本
科尔（Cole, 1959）	发起和创建以营利为目的、企业的有目的的活动
麦克莱兰（McClelland, 1961）	中度冒险
卡森（Casson, 1982）	协调整合稀缺资源
盖特纳（Gartner, 1985）	创建一种新组织
史蒂文森、罗伯茨和格罗斯贝克（Ste-Venson, Roberts & Grousbeck, 1989）	不顾现有可控资源而寻求和利用机遇
哈特、史蒂文森和戴尔（Hart, Stevenson & Dial, 1995）	不顾现有可控资源而寻求和利用机遇，但是受到创建者以前的选择和行业相关经验的限制

如果考查一下这些定义中的共同因素，我们会发现它们具有以下特征：

（1）独创性和创新。

(2) 资源积累以及经济组织的成立。

(3) 在风险和不确定性条件下获取收益(或成长)的机会。

因此,本书认为创业就是在风险和不确定性条件下,为了获取利益或成长而创建创新型经济组织(或者组织网络)的过程。

第一节 创业与经济发展

一、创业与欧美的经济发展

1991年4月,美国经济从第二次世界大战后的第九次经济危机中走出来,开始持续、稳定、较快地复苏和增长。到2001年已经持续增长10年,被称为美国的黄金10年,是美国有史以来第三次也是持续时间最长的一次经济扩张。更为神奇的是,长期困扰美国经济的滞胀在这一轮经济扩张中消失得一干二净。1992—1997年美国经济增长率为2.6%,1998年达到3.5%,1999年达到4%;失业率从1991年的6.7%降为1998年的4.5%,同期通货膨胀率由5%降至1.8%。

据统计,占加利福尼亚州总人口不足5%的硅谷创造了大量就业机会:仅在1997年,硅谷的风险资本投资额就增长了54%,新建公司大约3 500家,住房开工项目创10年来的最高纪录。当硅谷的企业市值1997年超过4 500亿美元时,它已一跃成为美国经济新的动力之源。在1996年,硅谷平均每5天有一家公司挂牌上市,每24小时增加62个新的富翁,创造了5万多个新的就业机会,工资增加为全国平均数的5倍。制造软件的西贝尔系统公司的创始人托马斯·西贝尔说:“这是在我们眼前发生的经济奇迹。”

19世纪中后期的美国,运输和通信技术方面的革命使得企业可以比市场更为有效地协调生产与流通的各个环节。这种企业内部交易成本的大幅度降低,史无前例地拓展了企业可能存在的边界。这个时代的企业家对生产设施、销售和批发网络以及内部管理都进行了大规模的投资,而大规模投资为企业家带来的是大规模收益。规模为“管理资本主义的时代”(钱德勒语)拉开了经济高速增长的序幕。规模成为整个时代的主旋律,即所谓大规模生产一定以大规模销售为前提,大规模销售一定以大规模消费为前提。

在这种增长模式下,诞生了一批以规模为竞争导向的企业。这些企业在战略上基本围绕扩大规模组织实施企业行为。一方面,为进一步获得成本优势,企业要对生产技术进行投资,或者直接通过横向并购获得技术;另一方面,为了充分利用闲置产能,企业通过多元化方式进入相关市场。在石油化工、汽车制造、零售等规模经济规律表现最为明显的行业,诞生了快速增长的公司。在此过程中,新兴的资本市场也在为企业的增长推波助澜。它们通过为企业的大规模增长提供制度上和资本上的准备,使得企业的扩张战略成为现实。

20世纪末的美国,由计算机技术和互联网技术引发的技术革命,对经济增长的传统模式提出了挑战。这种“破坏性创新”的技术突变使得一批昔日的“恐龙企业”步履艰难,但催生了一批具有创新和创业精神的时代宠儿,微软、思科、易贝等是

其中的优秀代表。这些企业从零开始拔地而起,借助于新的商业理念和经营方式获得了巨大的商业成功。它们从诞生之日起,就将创新和创业行为作为企业的常态而非起点。正如微软的创始人比尔·盖茨所言:“微软离死亡永远只有18个月。”甚至在微软遇到垄断诉讼案的时候,微软总裁鲍尔默仍然表示:“即使在5年前,我们也一直觉得微软是一个小公司,还处于创业阶段。”这绝非创业者的哗众取宠,也不是“沉重的危机感”之类简单的溢表之词。这种永远处于“创业状态”的经营思想,体现在产品开发、团队培养、营销方式等企业经营管理的方方面面。甚至连企业的购买行为也不再局限于扩大生产规模和市场范围,而是通过购买获得创新能力和创新精神。如微软并购Hotmail, eBay并购易趣, Amazon.com并购卓越网,没有一家是为了扩大规模。他们需要通过购买保持其竞争地位,都是为了购买创新的思想 and 创业的团队,而非企业的资产。

如同19世纪以规模经济为核心的企业扩张一样,创业和创业活动的成功也离不开资本市场的帮助。但与当时大不相同的是,投资人不再是以企业规模、市场份额,甚至利润作为投资的依据,而是把新的理念、新的商业模式作为投资的目标。创新、创业成为关注的焦点。无论是产业界,还是资本市场,创新和创业都将成为重要的战略目标。创新和创业成为经济增长的主要手段,取代了规模成为新经济增长的主旋律。

虽然我们还没有完全掌握创业和创业活动推动经济增长的客观规律,也不完全清楚创业活动通过何种机制推动宏观经济增长。但一些统计数据和调查确实能够体现出经济增长与创业活动之间存在的紧密联系。GEM2011年报告显示,2010年至2011年间,许多经济体,不管是新兴经济体、发展中经济体,还是成熟经济体的早期创业活动指数(以下简称TEA指数)都得到大幅提高。特别是在16个发展中经济体中,该项指数上升了25%,而保持良好经济增长趋势的中国、阿根廷、智利三个国家2011年的TEA指数高于平均水平。

事实上,在美国,一代新的创业者已经被称为“美国的新英雄”。这一代创业者在美国的就业、创新和劳动生产率方面取得的成就是惊人的。据统计,在20世纪50年代,美国每年大约产生93 000个新企业,而21世纪初,新企业的产生速度上升到每年50多万个。2000年至2010年期间,列入美国500强的企业削减了500万个职位,而新企业在美国则创造了大约4 000万个新的工作岗位。哈佛大学的一项研究报告表明,战后美国在经济领域中的703项发明中,只有133项是由美国的科学中心或跨国公司的研究所完成的,其余部分都是由小企业或独立发明家创造的。美国小企业管理局的统计也表明,新公司创造的新产品数比大企业多250%,而美国国家科学基金会的一项研究认为,新公司每1美元研究与开发费用所获得的创新大约是大公司的4倍。而且,新公司可以在较短时间内使创新进入市场,其时间平均大约是2.2年,而大公司却要花3.1年。

二、创业与中国的经济发展

从2001年到2011年,我国私营企业户数从132.3万户增加到900万户,增加5.8倍;注册资金由1.82万亿元增加到25万亿元,增加12.73倍。个体工商户的户数从2 433万户增加到3 756.5万户,增加0.54倍;注册资金从0.34万亿元增加到1.5万亿元,增加3.41倍。

据《中国中小企业健康发展报告(2012)》的统计,截止到2011年年底,全国工商登记实有企业1 253.1万户,个体工商户3 756.5万户,其中绝大多数是中小企业。根据

新的中小企业划型标准和第二次经济普查数据测算,目前中小企业占全国企业总数的99.1%。中小企业提供了80%的城镇就业岗位,创造了60%的国内生产总值、59%的税收和60%的进出口,完成了65%的发明专利以及75%以上的新产品开发。改革开放以来,特别是进入21世纪以来,我国中小企业的所有制结构发生了深刻的变化,它们既是改革的受益者,也是改革开放的积极参与者和直接推动者。据《科技统计年鉴》统计,从2000年至2009年,全国规模以上工业企业中有科学研究与试验发展(R&D)活动的小企业从10 156个增加到23 953个,年均增长10%,所占比重从58.8%提高到65.8%。

中国的创业法律环境也在不断完善。1999年8月30日,《中华人民共和国个人独资企业法》(简称《个人独资企业法》)出台。这是我国继制定《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国合伙企业法》之后所制定的第三部涉及规范私营企业市场主体的法律,至此,我国关于私营经济的三种主要形式——独资企业、合伙企业和有限责任公司的主体法律已经基本完备。《个人独资企业法》明确规定申请注册个人独资企业的条件为有必要的从业人员及出资,有固定的生产场所,有合法的企业名称等。至此,个体工商户和个人独资企业将不再依据雇工人数来划分。此外,《个人独资企业法》还依据《中华人民共和国宪法》明确规定“国家依法保护个人独资企业的财产和其他合法权益”,“任何单位和个人不得以任何方式强制个人独资企业提供财力、物力、人力”,“个人独资企业可以依法申请贷款、取得土地使用权”等。随后,我国于2005年出台了《国务院关于鼓励支持和引导个体私营等非公有制经济发展的若干意见》(简称“非公经济36条”),2009年出台《国务院关于进一步促进中小企业发展的若干意见》(简称“中小企业29条”),2010年又出台《国务院关于鼓励和引导民间投资健康发展的若干意见》(简称“民间投资36条”),至此,促进我国中小企业发展的政策框架已基本形成。这预示着中国的个人自主创业将有一个更为宽松的法律和政策环境。

但值得强调的是,创业并不等于科技创新,大量的新创企业也并不属于高新技术领域。因此,尽管我们重视创业的原因在很大程度上归因于其对于科技创新能力的提高和科教兴国战略的实施具有重要的推动作用,但创业对于经济发展的作用远不止于此。创业的主要作用为推动科技创新、加快新发明、新产品的出现频率,进而促进经济发展。除此之外,创业在完善市场经济体系,实现市场竞争主体结构合理化,提高企业的创新能力,增强企业的核心竞争力,乃至增强国际竞争力等方面都发挥着不可忽视的作用。一方面,中国经济目前面临“过剩经济”的困境,除需求不足这一重要原因外,有效供给不足也是一大原因,主要体现为存在大量的市场空隙而新产品却开发不足。另一方面,就中国的国情而言,缓解就业压力、解决就业矛盾的一个重要途径就是推动自主创业。再从社会层面而言,创业活动的展开也有利于促进自主自强、勇于承担风险等创业精神的培养和社会氛围的形成。

以上种种,都可以从创业在美国形成潮流以及创业对美国经济增长的作用中得到反映。与美国相比,我们对创业还没有充分的认识,还具有很大的局限性。这种局限性反映在中国的创业实践的不足上,更反映在我们的管理学家、经济学家和其他如心理学专家、社会学家等对创业学的研究还刚刚起步或者还没有起步上。事实上,从理论与学术研究的角度来看,创业学应该是一个十分重要的领域,而且是一个多学科交叉的领域。这个领域正等待着中国的学者们去开发。

对于当前的中国经济而言,新创企业在经济总量方面的表现有着特别重要的实际意义。2011年,我国中小企业数量达5 000万户,占我国企业总数的99.1%,在所有企业最终创造的GDP中,有60%是中小企业创造的。中国经济在持续增长的过程中,要逐渐实现从粗放型经济向集约型经济的转变,劳动力这个重要的生产要素如何能动地从人力投入过多的行业中转移出来,实现最优配置,已经成为社会各界广泛关注的问题。有效的企业活动是解决这个难题的重要途径之一。

国家工商总局提供的数据显示,截至2010年底,全国个体私营经济从业人员总数超过1.8亿,“十一五”期间累计吸纳就业6 000万人,年均增加1 200万人。就业容量随着中小企业户数的不断增加而扩大,为大量城镇无业人员、农村富余劳动力、高校毕业生、国企分流人员等群体及时创造了众多就业岗位,已成为社会就业的主渠道。同时,中小企业已成为培养管理、科技和高技能人才的孵化器。据第二次全国经济普查统计,2008年我国私营企业从业人员中拥有高、中、初级技术职称的人员分别达到76.7万人、274.1万人和446.6万人,与2004年相比,年均增长率分别为12.0%、10.8%和13.1%。

由于中国目前是一个内部发展相对不平衡的经济体,所以从区域创业活动的表现与区域经济总量之间的关系也能看出创业活动与经济增长之间的联系,如表1-2所示。

表1-2 中国创业活动不同活跃程度(CPEA)的四类地区

类 别	CPEA指数	省区数	地 区
A 高活跃地区	高于全国平均水平10.43	9	长江三角洲地区(上海、江苏、浙江);京津地区;珠江三角洲地区(广东);西部地区(陕西、青海、宁夏)
B 一般活跃地区	高于5	9	辽宁、内蒙古、安徽、福建、山东、重庆、四川、云南、新疆
C 不活跃地区	高于2.5	9	山西、吉林、河南、江西、湖北、湖南、广西、贵州、甘肃
D 沉寂地区	高于2.5	4	河北、黑龙江、海南、西藏

从表1-2中不难发现,创业活动高度活跃的地区,如长江三角洲地区、京津地区、珠江三角洲地区的经济相对比较发达,而创业活动相对沉寂的地区,如河北、黑龙江、西藏等地区,其经济总量也相对较少。

许多正走向世界舞台的中国大企业也同样是本土企业家创业精神和创业活动的结晶。1984年,11个怀有产业报国梦想的科技人员,靠着20万元的启动资金,在一间破旧的小平房里,创建了联想公司。20年后,联想通过并购IBM公司的全部PC(个人计算机)业务一跃成为占全球PC市场份额第三位的产业领袖。随着新公司总部迁往纽约,联想集团将成为一个真正意义上的全球化企业。成立于1988年的华为技术有限公司,当初只有14名员工、2.4万元资产,依靠销售国外小型交换机维持企业的发展。2011年,华为公司实现销售总收入2 039亿元人民币(约合324亿美元),其中国内销售收入655亿元人民币;海外销售收入达1 384亿元人民币。2004年,华为公司的业务范围覆盖了90多个国家和地区的300多家电信运营商,其中不乏德国、法国、英国、西班牙、葡萄牙、美国、加拿大等欧美发达国家。由于有着更好的创业环境,中国的第二代企业家正在用更快的速度完成他们的创业梦想,搜狐、前程无忧、携程、盛大等都是其中的代表。创业精神和创业活动在中国这块古老的土地上,将不断地催生着新的产业领袖,也必将孕育出中国人创办的世界级企业。

中国的许多成熟企业也通过投资企业内部或外部的创业活动获得了增长。与新中国同时诞生的华润公司，是新中国设立在中国香港的一个贸易窗口企业。1992年华润公司通过注资永达利成立“华润创业”，拉开了公司内部创业的序幕。通过近10年的努力，最终完成了一个由贸易企业向大型企业集团的转变，成为地产、啤酒和零售三个产业中的国内龙头企业。如出一辙的是，先前以粮油贸易为主业的中粮集团，通过公司内部创业活动，转而成为一家集实业、贸易、金融、服务、信息和科研为一体的大型企业集团。成功地完成了内部创业的中粮集团，横跨农产品、食品、地产、酒店等众多领域，自1994年以来，一直名列美国《财富》杂志全球企业500强。通过各种形式鼓励公司内部创业，使公司获得新的增长，已成为诸多成熟企业增长的有效方式，也是成熟企业推动经济增长的一个重要途径。

从以上内容可以看出，我们必须充分认识到创业对中国经济发展的重要作用，通过对创业活动的各方面的支持和推动，来推动中国经济的长期持续稳定的发展。

三、创业对经济增长的贡献

如果我们抛开经济纷繁复杂的宏观方面，细微观察公司的个体行为表现，就更能够发现创业对经济增长的作用。创业活动对微观主体的影响主要集中在三个方面：首先，创业活动产生了大量的中小型企业。这些中小型企业为经济总量及就业作出了巨大的贡献。其次，频繁的创业活动催生出一批优秀的企业成为国家经济的中流砥柱。最后，一些成熟的企业也凭借创业活动和创新精神获得了新生。

提到创业活动对经济总量的贡献，人们最容易想到的还是新创企业对经济总量的贡献。这是由于人们经常将新创企业与创业活动紧密地联系在一起。虽然前者不能涵盖全部创业活动（如大公司创业），但讨论新创企业拉动经济总量的增长也确实能够帮助我们理解创业活动对经济增长的贡献。研究报告显示，仅2010年，美国就有超过4 000万人参与新创企业创新活动，创建的新企业数超过了50万家。如今，美国中小企业的生产总值已占其国内生产总值的51%，销售额占全国商品销售额的47%，可见，美国中小企业对美国经济的增长与贡献起着至关重要的作用。在印度，中小企业增长速度明显高于GDP增速。据统计，2011年印度制造业产值的39%来源于中小企业，出口金额的45%来源于中小企业，贡献8%~9%的GDP。而中小企业同样在中国经济社会发展中发挥巨大的作用。截至2011年，中国的中小企业数达到5 000多万家，占国内企业数量的99.1%。仅2011年，中小企业为新增就业岗位的贡献率达85%，占新产品数量的75%，发明专利的65%，GDP的60%。因此，不管是对就业、创新，还是经济发展，中小企业都起着非常重要的作用。

新创企业对经济的贡献不仅仅体现在其总量对经济和就业的帮助上，许多创业活动还直接促成对国家经济命脉有着重要影响的世界级企业的诞生。微软公司由比尔·盖茨在1975年创建，当时员工只有4人，创业资金是3 000美元，到1977年年底销售收入达到382万美元，年发展速度达636%。2011财政年度（财年），微软年度营业额达699.4亿美元，实现净利润231.5亿美元。而微软的产品已经渗透到国民经济、人民生活、国家安全的每一个角落。思科公司由斯坦福大学的两位教师于1984年发起成立。成立初期，公司得到了200万美元的风险投资，于1986年推出第一批产品。1990年2月16日，思科作为互