

21 世纪经济管理规划教材

创业基础

BASIC ENTREPRENEURSHIP

张玉华 王周伟 编著



清华大学出版社

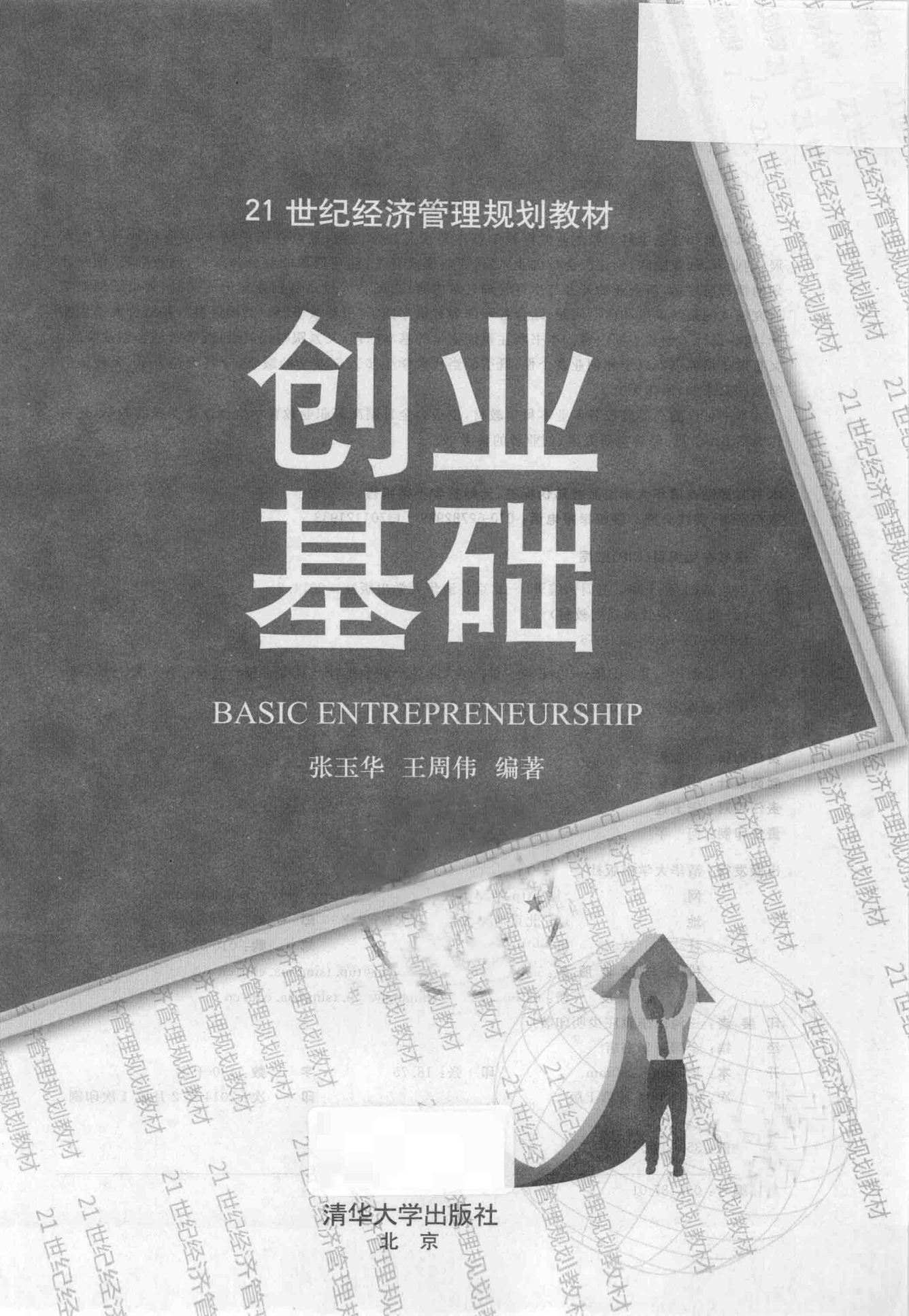


21 世纪经济管理规划教材

创业基础

BASIC ENTREPRENEURSHIP

张玉华 王周伟 编著



清华大学出版社
北京

内 容 简 介

本书紧扣普通本科学校创业教育教学基本要求和教学大纲,重点介绍了创业,创业精神与人生发展,创业者,创业团队,创业机会与创业风险,商业模式开发,创业资源的整合与开发,创业融资,创业计划的撰写与展示,新企业的开办与生存管理九章内容;在配备大量最新创业案例的同时,突出了创业学研究领域的最新成果和前沿问题;结合各章内容有机穿插了“引导故事”和“阅读资料”,并结合大学生实际,精心设计了创业实训内容。本书既注重创业学的基本原理,又紧跟时代前沿;既紧密结合创业实践,又有助于培养创新思维和创业者个性;既引领当代大学生步入创业学的殿堂,令其流连忘返,又使他们努力探求未知,回味无穷。

本书可作为高等院校各专业本科生教材,也适合全日制高等职业教育学生创业类课程的教学,还可作为 MBA 学员、经管类研究生、创业者的参考书。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

创业基础/张玉华,王周伟编著. --北京:清华大学出版社,2014.2

(21世纪经济管理规划教材)

ISBN 978-7-302-34492-6

I. ①创… II. ①张… ②王… 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(2013)第 274784 号

责任编辑:刘志彬

封面设计:王新征

责任校对:宋玉莲

责任印制:何 芊

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座 邮 编:100084

社 总 机:010-62770175 邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 装 者:三河市李旗庄少明印装厂

经 销:全国新华书店

开 本:185mm×260mm

印 张:18.75

字 数:430千字

版 次:2014年2月第1版

印 次:2014年2月第1次印刷

印 数:1~4000

定 价:35.00元

产品编号:051187-01

前言

创业学于 20 世纪 80 年代在西方发达国家产生并不断发展, 目前已成为 MBA 必修课程之一和管理学的一个重要分支。目前, 我国正加快转变经济发展方式、建设创新型国家和人力资源强国, 高等教育需要深化教学改革、提高人才培养质量、促进大学生全面发展, 以创业带动就业, 促进高校毕业生充分就业。在这样的背景下, 普通本科高等院校开展以教授创业知识为基础、以锻炼创业能力为关键、以培养创业精神为核心的创业基础教育。“创业基础”必修课必将逐步成为我国各类普通本科高校一门富有挑战和激动人心的课程。

本书是在广泛收集、分析、比较国内外同类教材的基础上, 结合编写组成员近几年来在创业学教学中进行的改革和试验以及全国教育规划项目 BKA110089 的部分研究成果, 吸收创业学理论和实践的最新成就, 集体编写而成的。本书的编写定位为大学本科生创业基础必修课程的指定教材, 教材体系和内容与《普通本科学校创业教育教学基本要求和教学大纲》严格一致, 符合教育教学的一般规律, 体现了先进性、科学性和实用性。

虽然编者都在高校从事创业学及相关课程的教学和研究工作, 但在现有大量创业学教材的基础上再编写一本与众不同的教材, 特别是要完全符合教育部创业教育教学基本要求和教学大纲并非易事。为此, 本书编写组参阅了大量同类教材, 力争做到博取众长、推陈出新。与国内同类教材相比, 本书具有以下特点:

1. 紧扣大纲, 突出前沿

本书内容紧紧围绕教育部普通本科学校创业教育教学基本要求和教学大纲; 在配备大量最新创业案例的同时, 突出了创业学研究领域的最新成果和研究前沿;

2. 兴趣引导, 注重互动

每章用一个引导故事开始, 结合章节内容, 有机穿插了“引导故事”和“阅读资料”, 在提高学生学习兴趣的同时, 也为教师和学生充分互动提供了思路。



3. 强化实训,自成体系

注重学生能力培养与提高,每章均配有创业实训内容,并前后呼应,自成体系。

4. 立体编写,资源丰富

在体系、内容和编写形式上充分体现了立体化编写思路。本书除纸质教材外,还配有立体化教学资源,可供教师选用和参考。

本书的结构和写作大纲由上海师范大学张玉华教授组织设计。全书共9章,各章节的撰写分工为:第1章由张岚编写,第2章由刘春济编写,第3章由文燕平编写,第4章、第5章由王周伟编写,第6章由康正发编写,第7章由张玉华编写,第8章由龚秀芳编写,第9章由初志坤编写,附录、案例、图片及多媒体课件由易灿统一编写、加工制作,全部内容由张玉华、王周伟统稿。

本书编写过程中,得到了上海师范大学商学院和清华大学出版社的鼓励和支持。责任编辑刘志彬对立体化教材的出版所给予的热情帮助和高效的工作是本教材顺利出版的基础。对此,我们深表感谢。

本书编写过程中直接或间接地借鉴了国内外大量的论著、文献、教科书等素材,主要参考文献列在书后,挂一漏万,在此,谨对原作者一并表示感谢。由于编者水平有限,书中若存在观点上的错误及偏差,敬请广大读者不吝赐教。

编者

2013年7月

目 录

第 1 章 创业、创业精神与人生发展	1
【学习目标】	1
【引导故事】渔夫和富翁的故事	1
1.1 创业与创业精神	2
1.1.1 创业的定义与功能	2
1.1.2 创业的要素与类型	6
1.1.3 创业过程与阶段划分	8
1.1.4 创业精神的本质、来源、作用与培育	13
1.2 知识经济发展与创业	22
1.2.1 经济转型与创业热潮的关系	22
1.2.2 创业活动的功能属性	23
1.2.3 知识经济时代赋予创业的重要意义	24
1.3 创业与职业生涯发展	24
1.3.1 广义和狭义的创业概念	24
1.3.2 创新型人才的素质要求	25
1.3.3 创业能力对个人职业生涯发展的意义和作用	26
1.3.4 个人职业生涯规划的流程与简易方法	28
【本章要点】	31
【思考与讨论】	31
【创业实训】	31
第 2 章 创业者	32
【学习目标】	32
【引导故事】管道的故事	32
2.1 创业者	34
2.1.1 创业者并非特殊人群	34
2.1.2 创业者与发明家、创办人、管理者的异同	35
2.2 创业者素质与能力	38



2.2.1 创业者的背景与个性特点	39
2.2.2 创业者的基本素质	44
2.2.3 创业者素质与能力特征	48
2.3 创业动机的含义与分类	50
2.3.1 创业动机的含义	50
2.3.2 创业动机的分类	50
2.3.3 产生创业动机的驱动因素	55
【本章要点】	57
【思考与讨论】	57
【创业实训】	58
第3章 创业团队	59
【学习目标】	59
【引导故事】钓螃蟹	59
3.1 创业团队及其对创业的重要性	60
3.1.1 群体与团队	60
3.1.2 创业团队的内涵	62
3.1.3 创业团队的作用	64
3.2 创业团队的优劣势分析	65
3.2.1 创业团队优势分析	65
3.2.2 创业团队劣势分析	66
3.2.3 不同创业团队的优劣势分析	70
3.3 组建创业团队的策略及其后续影响	71
3.3.1 创业团队的组建	71
3.3.2 伙伴选择策略及其后续影响	73
3.4 创业团队的管理技巧和策略	73
3.4.1 创业团队管理的关键	73
3.4.2 创业团队管理的实质	74
3.4.3 创业团队管理的基础	76
3.4.4 创业团队冲突管理的技巧和策略	77
3.5 领导创业者的角色与行为策略	78
3.5.1 创业团队的灵魂	78
3.5.2 团队力量的协调者	79
3.5.3 团队力量的整合者	80
3.6 创业团队的社会责任	80
【本章要点】	82
【思考与讨论】	82
【创业实训】	82



第 4 章 创业机会与创业风险	83
【学习目标】	83
【引导故事】上帝与神父	83
4.1 创业机会识别	84
4.1.1 机会与创意	84
4.1.2 创业机会与商业机会	86
4.1.3 创业机会的特征与类型	86
4.1.4 创业机会的来源	88
4.1.5 影响机会识别的关键因素	91
4.1.6 识别创业机会的一般过程	96
4.1.7 识别创业机会的行为技巧	97
4.2 创业机会评价	101
4.2.1 有价值创业机会的基本特征	102
4.2.2 个人与创业机会的匹配	104
4.2.3 创业机会评价的特殊性	106
4.2.4 创业机会评价的技巧和策略	107
4.2.5 创业机会评价的流程与标准	108
4.3 创业风险识别	111
4.3.1 机会风险的构成与分类	111
4.3.2 系统风险防范的可能途径	116
4.3.3 非系统风险防范的可能途径	117
4.3.4 创业者风险承担能力的估计	118
4.3.5 基于风险估计的创业收益预测	120
【本章要点】	122
【思考与讨论】	122
【创业实训】	123
第 5 章 商业模式开发	124
【学习目标】	124
【引导故事】苹果公司的商业模式创新	124
5.1 商业模式的定义和本质	125
5.1.1 商业模式的定义	125
5.1.2 商业模式的本质	126
5.2 商业模式和商业战略的关系	126
5.3 商业模式因果关系链条的分解	128
5.3.1 价值主张	128
5.3.2 价值网络	129



5.3.3 价值实现·····	129
5.4 设计商业模式的思路和方法·····	131
5.4.1 商业模式设计的思路·····	131
5.4.2 商业模式的设计框架·····	133
5.5 商业模式创新的逻辑与方法·····	140
5.5.1 商业模式创新的逻辑·····	141
5.5.2 商业模式创新的方法·····	143
【本章要点】 ·····	148
【思考与讨论】 ·····	149
【创业实训】 ·····	149
第6章 创业资源的整合与开发 ·····	150
【学习目标】 ·····	150
【引导故事】绝妙的整合 ·····	150
6.1 创业资源·····	151
6.1.1 创业资源的内涵与种类·····	151
6.1.2 创业资源与一般商业资源的异同·····	151
6.1.3 社会资本、资金、技术及专业人才在创业中的作用·····	152
6.1.4 影响创业资源获取的因素·····	154
6.1.5 创业资源获取的途径与技能·····	156
6.2 创业资源管理·····	161
6.2.1 不同类型资源的开发·····	161
6.2.2 有限资源的创造性利用·····	163
6.2.3 创业资源开发的推进方法·····	165
【本章要点】 ·····	169
【思考与讨论】 ·····	169
【创业实训】 ·····	169
第7章 创业融资 ·····	170
【学习目标】 ·····	170
【引导故事】“天使投资人”——吕不韦 ·····	170
7.1 创业融资分析·····	171
7.1.1 创业融资难的相关理论·····	171
7.1.2 创业融资的阶段性需求特征·····	174
7.2 创业所需资金的测算·····	175
7.2.1 估算资本需求量·····	175
7.2.2 估算收入、成本、利润·····	177
7.2.3 编制预计财务报表·····	179

7.2.4 预估融资需求量	179
7.3 创业融资渠道	179
7.3.1 自我融资	180
7.3.2 向亲朋好友融资	180
7.3.3 “天使投资”	180
7.3.4 风险投资	182
7.3.5 信贷融资	186
7.3.6 担保机构融资	189
7.3.7 政府创业扶持基金融资	190
7.3.8 其他融资方式	191
7.4 创业融资的选择策略	196
7.4.1 个人创业融资省钱方法	197
7.4.2 新创企业的一般融资决策过程	198
【本章要点】	198
【思考与讨论】	199
【创业实训】	199
第8章 创业计划的撰写与展示	200
【学习目标】	200
【引导故事】伊索寓言：老鼠开会	200
8.1 创业计划	201
8.1.1 创业计划的作用	201
8.1.2 创业计划的内容	201
8.1.3 创业计划的基本结构	202
8.1.4 创业计划中的信息搜集	206
8.1.5 市场调查的内容和方法	207
8.2 撰写与展示创业计划	210
8.2.1 创业计划书的思路	210
8.2.2 执行摘要的内容	211
8.2.3 演示文稿的要求	212
8.2.4 创业计划书中常见的问题	213
8.2.5 创业计划书的致命错误	214
8.2.6 创业计划书的展示技巧	215
【本章要点】	218
【思考与讨论】	219
【创业实训】	219



第9章 新企业的开办与生存管理	220
【学习目标】	220
【引导故事】分粥的故事	220
9.1 成立新企业	221
9.1.1 企业组织形式选择	221
9.1.2 企业注册流程	228
9.1.3 企业注册相关文件的编写	229
9.1.4 注册企业必须考虑的法律与伦理问题	232
9.1.5 新企业选址策略和技巧	234
9.1.6 新企业的社会认同	237
9.2 新企业生存管理	238
9.2.1 新企业管理的特殊性	239
9.2.2 新企业成长的驱动因素	239
9.2.3 新企业成长管理的技巧和策略	241
9.2.4 新企业的风险控制和化解	242
【本章要点】	245
【思考与讨论】	245
【创业实训】	245
附录1 戏说新创企业的发展轨迹	246
附录2 轻松读懂财务报表	252
附录3 创业计划大赛金奖作品 ——创业计划书标准范本	259
附录4 有限责任公司章程示例	282
参考文献	286

每一项事业都从创业开始。

——威廉·福克斯

【学习目标】

通过本章的学习,学生应了解创业的概念、创业与创业精神的关系、创业与人生发展的关系,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。

1. 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之间的辩证关系,强化对创业精神需要培育并可培育的理性认识。

2. 了解创业热潮形成的深层次原因,认识经济转型与创业热潮的内在联系,明确创业活动对于经济社会发展的贡献。

3. 了解创业与职业生涯发展的关系,认识创业能力提升对个人职业生涯发展的积极作用。

引导故事

渔夫和富翁的故事

一个富翁经过大半生辛劳拼搏,终于建立起自己的跨国船队,一个庞大的海运帝国。终于到了可以享受人生的时候,富翁来到一个海岛度假钓鱼。在海边,富翁碰到了一位渔夫。这个渔夫很奇怪,总是把他的小桶钓满就不再多钓,哼着小调提着桶走了。

一连几天如此,富翁终于忍不住问:“你怎么天天只钓一桶鱼就走了?”

渔夫回答:“我钓够一家人食用就足矣。”

富翁笑了,说:“你真笨,为什么不多钓呢?”

“多钓有什么用,又吃不完。”

“多钓了,你可以拿去卖钱。”

“卖了钱又有什么用?”

“你这渔夫还真是笨,你把钱存起来,慢慢就可以买一张网,打更多的鱼。”

“捉这么多的鱼有什么用?”

“可以卖更多的钱啊,那样你就有本钱买一条船,出海打鱼。”



“买船了打鱼也没多大用处啊?”

富翁气坏了,说“你真是笨蛋啊,你可以不断地积累本钱,不断发展,到时你就可以组建自己的船队,成为大富翁!”

渔夫还是一脸茫然,“成为富翁又可以怎么样?”

“赚到很多钱之后,你就可以悠闲地在海边晒太阳了。”

渔翁回答说:“我现在不就在晒太阳吗?”

图片来源:百度图片。

资料来源:侯美丽,巴菲特:像渔夫一样的富翁.中国经济时报[N].2010年9月21日。

1.1 创业与创业精神

1.1.1 创业的定义与功能

创业是不拘泥于当前资源约束、寻求机会、进行价值创造的行为过程,创业的这一定义是与“企业家”的概念同步发展起来的。

1. 企业家的概念与创业的定义

“企业家”(entrepreneur)这一名词来源于法语中的 *entreprendre* 一词,其字面含义是“中介人”。

马可·波罗被人称作最早的“企业家”。马可·波罗试图建立西方与东方之间的通商之路,他通过与有钱人签订合同来销售商品。与马可·波罗签订合同的有钱人实际上就是当今的风险投资人,当时,贷款给甘愿冒险的商人,其利率可高达 22.5%(包括保险费用在内)。事实上,风险投资人只是一个被动的风险承担者。而商人则是在贸易中主动承担风险的人,他们需承担由经商贸易带来的所有物质上和精神上的风险。当商人成功完成了冒险旅行,将货物销售出去之后,风险投资人将获得利润中的大



马可·波罗



约翰·劳

部分(往往高达 75%),而冒险的商人只获利润中剩余部分。

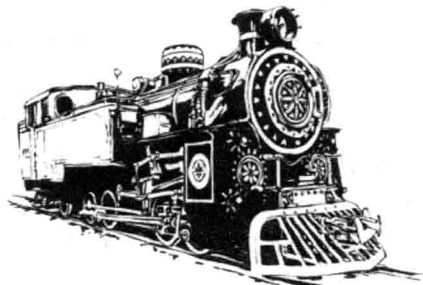
中世纪,企业家主要是指管理重大生产项目的人。在这些生产项目中,所谓“企业家”并不承担任何风险,他们通常仅仅是由政府提供资源的生产项目的管理者。中世纪典型的“企业家”就是那些负责掌管城堡及其防御工事、公共建筑、修道院和大教堂等大型建筑工程的教士。

人们对创业概念的理解在 17 世纪才与风险联系起来。17 世纪,企业家是指与政府签订服务或指定产品供给合同的人。由于合同价格是固定的,因而任何由此产生的利润或亏损全都由企业家承担。17 世纪最值得一提的企业家是法国的约翰·劳。约翰·劳获得政府的许可,创办了劳氏皇家银行。这

家银行后来逐渐卷入美国密西西比公司的贸易业务中,导致公司的破产,继而导致劳氏银行体系的崩溃。而另一位经济学家,理查德·康替龙当时正好在巴黎从事银行业,虽然他预感到劳氏银行体系的崩溃,但仍冒险从中获取了暴利,康替龙在几天内就赚到了几百万元。理查德·康替龙观察到商人、农民、手工艺者及其他个人业主的经营充满风险,他们“按一个确定的价格买入,再按一个不确定的价格卖出”,他把企业家视为“风险承担者”,并建立起一套早期的企业家理论。因此,理查德·康替龙被认为是企业家理论的重要奠基者之一。

到了19世纪,资本的持有人与需要资本的人终于被明确地区别开来。换言之,企业家与风险投资者被明确地加以区分。其中主要的原因之一是,在工业革命发生并在整个世界扩展的大背景下,出现了许多新的发明。当时的许多发明者都没有足够的财力来支持他们的创新活动,如著名的发明家爱迪生就是如此,爱迪生从私人手中筹集资金以支撑他在电和化学方面的实验。爱迪生是一个资本的使用者,而不是一个风险资本的供给者。

1841年10月5日,在美国马萨诸塞至纽约的西部铁路上,两列火车迎头相撞,造成近20人伤亡。事件发生后,舆论哗然,对铁路公司老板低劣的管理工作进行了严厉的抨击。为了平息公众的怒气,在马萨诸塞州议会的推动下,这个铁路公司不得不进行管理改革。老板交出了企业的管理权,只拿红利,企业另聘具有管理才能的人员担任企业领导。这是历史上第一次在企业管理中实行所有权和管理权分离。企业家从此又与职业经理人有了联系。



19世纪末期和20世纪早期,对企业家概念的理解大多从经济学观点出发,并不与经理人相

区别。如埃利与海斯就曾如此描述企业家:“简要地说,企业家为个人的获利来组织运作一个企业。企业家以现行价格支付其经营所需原材料的费用、土地的租金、雇员的费用以及所需资本的费用。企业家贡献出他的积极性、技能及其在计划、组织和管理企业方面的才能。企业家承担因其不可预见和不可控制的环境变化所带来的亏损与盈利。企业家把年收益在扣除了所有企业运作成本之后的净剩余留给自己。”

20世纪中期,企业家又有了新的概念,企业家被认为是创新者。著名经济学家熊彼特认为,企业家是创新者、经济变革和发展的行动者。在熊彼特的定义中,创新与“新结合”是其核心含义。这里的“新结合”包括新产品、新生产方法、开拓新市场、新原料以及经济部门的重新组合。因此,在资本主义的发展中,实施生产要素新结合的企业家起着中心作用。为数不多的有天赋的企业家率先开拓新技术、新产品和新市场,从事创新活动,而其他大多数则是模仿者和追随者。

事实上,对企业家来说,创新是其最困难的任务。要实现上述“新结合”的各项具体创新,不仅要具有创新思维的能力,而且要具有把握经济环境的各种力量对比的能力。在企业层面,还必须具有建立新的组织结构来生产新产品、销售新产品的能力。在一定意义上,这种组织上的创新同传统的技术创新一样具有相当大的难度,而组织创新对企业家来说则是一种更为基本的能力。



在人类历史中,我们处处可以看到创新的作用。古埃及的金字塔由重达数吨的石块建造而成,其设计与建筑均是伟大的创新。现代的激光技术与航空航天技术的发展,美国“阿波罗”号登月等都是伟大的创新。可以说,创新是人类文明发展至今最基本的推动力。

在经历了几个世纪的发展与演变之后,特别是经历了 20 世纪社会、经济的极大发展之后,关于企业家的定义有了更丰富的内涵。我们可比较以下几种定义。美国著名经济学家夏皮罗认为:“在几乎所有关于企业家的定义中,存在一种共识,即我们所讨论的是某种行为。这种行为包括首创精神;组织或重组社会的或经济的机制以将资源转化为可获得的利益;承受风险或失败。”范思珀指出:“对一个经济学家来说,企业家是一个将资源、劳动、原材料和其他资产组合起来并创造比原先更大价值的人,也是引入变革、创新与新秩序的人。对心理学家来说,企业家是典型的被某种动力驱使的人,为了获得某种利益、为了进行某种实验、为实现某种目标或为了避免听命于其他人……对一个生意人来说,企业家的出现是一个威胁,一个敢作敢为的竞争对手,然而对另一个生意人来说,同一个企业家可能是其盟友、资源的供给者、客户或某个为其他人创造财富的人、发现更佳的资源利用方式与减少浪费的人、是创造其他人所愿意获得的工作机会的人。”罗伯特·C·荣斯戴特给出企业家与创业如下的定义:“创业是一个创造增长的财富的动态过程。财富是由这样一些人创造的,他们承担资产价值、时间、事业承诺、提供产品或服务风险。他们的产品或服务未必是新的或唯一的,但其价值是由企业家通过获得必要的技能与资源进行配置来注入的。”应该说,在这里已经可以看到对企业家创业职能的强调。

哈佛商学院教授史蒂文森的定义是最有代表性的,他对企业家的定义已经几乎就是对创业者的定义。史蒂文森等人的定义强调创业是一个过程:“创业是个人——不管是独立地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。”他认为: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。但这一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,但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。

学者们从不同的角度对创业给出了许多不同的定义。为了将各种类型的创业行为包含在内,本书将创业作如下定义:创业是一个发现和捕获机会、巧妙整合资源并由此创造出新的战略定位、产品、服务或商业模式并实现客户价值的商业化过程。

2. 创业的功能

据麻省理工学院统计,1990 年以来,该校毕业生和老师平均每年创办 150 家新公司。1980 年以后,美国超过 95% 的财富都是由大变革中新兴的中小企业创造的。联合国教科文组织也有一个预测:21 世纪将有 50% 以上的大学生走上创业之路,创业将会是大学毕业生就业的另一条重要途径。纵观一个国家经济的发展,其活力来源于一大批勇于创新、不断创业的创业者。创业者的数量、创新能力、创业素质决定了国家经济发展的活力,他们是国家经济发展的栋梁,是一个国家能够立足于世界之林的根本。创业的功能主要体

现在以下几个方面：

1) 创造财富

创业包含为了获得利润进行生产的风险承担；创业是创造财富的过程，这个过程并不是有条件、肯吃苦就能成功的，机遇、风险、创业者处事的艺术、甚至是一些毫不相干的、意想不到的事件都会使创业在创造财富的同时承担巨大风险，这种风险不仅仅是源自经济方面，还来自精神、社会及家庭等方面。但利润与风险往往是并存的，风险越大，往往收获的回报越高，创造的财富越多。

2) 创造企业

创业体现了一个新企业的创立；千千万万创业者在创业过程中必将催生一大批新企业，催生一大批中产阶级企业家，为社会提供创业成功的正面典型。大量新企业的创立和中产阶级的诞生对我国具有不可估量的社会价值和经济价值。

3) 创造创新

创业包含了使已有生产方式或产品过时资源的独特组合，这种崭新的组合会形成新的商业模式，催生新的产品、新的服务、新的效率和新的市场，从而形成新的社会化生产和服务体系。因此，创业会促进投资结构优化、产业结构转型升级。

4) 创造变革

创业包含了为抓住环境中的机会而进行的创造性变革，包括对个人职业生涯、方法、技能等的调整、修正、修改等；可见，创业能促进城乡结构优化、加快第三产业的发展、改善人民生活水平和质量。

【阅读资料 1.1】

福克斯电影公司

1903年，一位年仅24岁的匈牙利移民小伙子威廉·福克斯(William Fuchs)寻找到了他人生的第一张蓝图。这个未受过高等教育的制衣工学徒对纽约城中糖果店上的那些不成熟的图片非常倾心，因此他从妻子那里挪用了高昂的1700美元作为资金，在布鲁克林开了一家拥有146个座位的影剧院。这算不上是一个伟大的开始，不是吗？



显然，1903年是很久之前了，但是让我们长话短说。福克斯把他的姓氏改成了Fox，他创立的剧院也成为了20世纪福克斯电影制片公司、福克斯电视节目网、福克斯体育节目电视网的祖先，随之而来的是娱乐产业的诞生。

图片来源：百度图片。

资料来源：赛斯·高汀. 创业者圣经[M]. 天津：天津社会科学院出版社，2011.

5) 创造雇佣

创业包含了对生产要素(包括劳动力)的雇佣、管理和发展等;创业者个人创造企业的同时,也创造了大量就业岗位。通过创业带动就业的杠杆作用,政府可以减轻就业服务工作量,提高就业服务工作效率。

6) 创造价值

创业是为了开发没有开启的市场机会,为顾客创造价值的过程;创业者在实现顾客价值的同时,不只是收获金钱的回报,而且还能实现自我价值、理想,在创业成功的喜悦中找到快乐和幸福。

7) 创造增长

创业可以促进销售、收入、资产和雇佣的增长,是一种正向的、强烈的导向。全社会创业风气的形成会促进大量微小型企业的创立,必将增加国家的税收,从而成为国民经济增长新的强大推动力。

1.1.2 创业的要素与类型

1. 创业的关键要素

创业是一项艰苦的事业,是一个复杂和复合的系统。创业需要很多的前提、条件、资源和要素,不是仅仅有一个想法、一个机会,依靠创业者的个人聪明或运作的资本就可以成功的。创业需要在充分发挥创业者的个人素质和能力、团队人力资本的智慧、足够的资金支撑和人脉支撑的基础上,通过创业目标的指引,才能完成这样一个过程。可以说,机会、团队和资源等构成了创业的关键要素。

“创业教育之父”杰弗里·蒂蒙斯(Jeffrey A. Timmons)在其所提出的创业理论经典框架中,将团队、资源和机会一起视为三大关键要素,其中任一要素的弱化都会破坏三者之间的平衡,如图 1.1 所示。

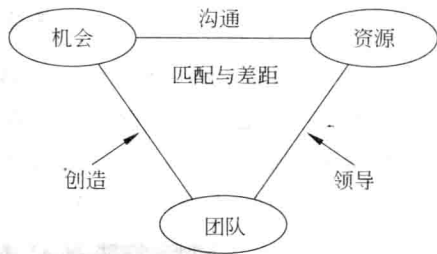


图 1.1 创业的关键要素：机会、团队和资源

2. 创业的类型

芝加哥大学教授阿玛·毕海德从不确定

性和投资两个维度构建了一个投资、不确定性与利润的动态模型,他强调创业并不单纯指企业家或创业团队创建新的企业,大企业同样有创业行为。在这个模型中,阿玛·毕海德教授将原创性的创业概括为五种类型,分别是边缘型创业、冒险型创业、与风险投资融合的创业、公司内部创业和革命性创业,如图 1.2 所示。

图中,边缘型创业所需投资最少,几乎没有风险,但获利也最少(图中“钱袋”最小)。中国有句古话:没有不开张的粮油店,说的就是这种边缘型创业。革命型创业风险最大,所需投资最多,但一旦成功获利也最大(图中“钱袋”最大)。

克里斯汀等人依照创业对市场和个人的影响程度,把新创企业分成四种基本类型,即复制型创业、模仿型创业、安家型创业和冒险型创业,如图 1.3 所示。