

赵延忱 著

【修订版】

民富论

——创造企业的基本规律

CAUSES OF WEALTH OF PEOPLE



中央编译出版社
CCTP Central Compilation & Translation Press

赵延忱 著

【修订版】

民富论

——创造企业的基本规律

CAUSES OF WEALTH OF PEOPLE



中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

图书在版编目 (CIP) 数据

民富论：创造企业的基本规律 / 赵延忱著. —2 版

—北京：中央编译出版社，2013. 9

ISBN 978 - 7 - 5117 - 1768 - 9

I. ①民…

II. ①赵…

III. ①企业管理 - 研究

IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 208187 号

民富论：创造企业的基本规律

出 版 人 刘明清

出版统筹 贾宇琰

策 划 谭 洁

责任编辑 李小燕

责任印制 尹 珺

出版发行 中央编译出版社

地 址 北京西城区车公庄大街乙 5 号鸿儒大厦 B 座 (100044)

电 话 (010) 52612345 (总编室) (010) 52612340 (编辑室)

(010) 66161011 (团购部) (010) 52612332 (网络销售)

(010) 66130345 (发行部) (010) 66509618 (读者服务部)

网 址 [www. cctphome. com](http://www.cctphome.com)

经 销 全国新华书店

印 刷 北京瑞哲印刷厂

开 本 787 毫米 × 960 毫米 1/16

字 数 276 千字

印 张 19

版 次 2013 年 9 月第 2 版第 1 次印刷

定 价 58.00 元

本社常年法律顾问：北京市吴栾赵阎律师事务所律师 闫军 梁勤

凡有印装质量问题，本社负责调换。电话：(010) 66509618

创业：
最伟大的国家资产，
最精彩的人生历程。

谨以：
草根创业之魂——对创业规律的探索，
献给我的同类——创业实现梦想的人。

序言 创业，规律的意义

《民富论》的外文版在美国与读者见面，大洋那边的学者说：“是古老的东方智慧发现了创业规律。”在此之前，美国学者认为创业无规律。

创业有哪些规律？

创业同任何事物一样，其规律是一个实实在在的独立存在，真真切切的特殊存在。这个存在是多样性的同一性，是变化无序中的稳定与秩序，是纷繁杂乱中的简洁与清晰。揭示这个存在是学科成立的价值基础，解决实践问题的基础理论。《民富论》对规律的探索，论证了创业基本问题、基本过程和基本矛盾，为创业学奠定了原理基础。

一、创业基本问题、基本过程、基本矛盾

（一）创业基本问题：“魂”与“根”

它是对创业这个事物起主导作用的问题，是贯穿创业全过程的最稳定和最一贯的问题，是决定其他一切问题的问题，因而是创业基本问题。

“魂”是一种资本形态，是独立的资本形态——区别于已知的多种软硬资本形态之外的独立存在；是特殊的资本形态——以创业者为载体，以通晓创业规律的能力为存在形式的特殊资本；是真正的资本形态——是超越、渗透并统领全部要素资本，对财富增加起决定作用的最具资本性质的真资本。“魂”是具有灵魂性质的一种资本形态，故称灵魂资本。

理论表述为：“对创业特殊规律的理解和运用；表现在创造与整合资源，驾驭资本要素的能力；落实到对具体项目的理解、通透和把握。”通俗表述为创业者的“本事”。

“根”是项目的“生命基质”，是项目构成要素的核心。生命基因有无决定着这个项目能否生存，这个基因的质量决定它能长多大。它是创业项目生存的权利、活下去的条件、站住脚的基石，是项目所包含的一切有形与无形要素的根本，故称资本之根。理论表述为：“有质量的生命基因，可以吸引其他社会成员与之交换的资源；扎根于正当、潜在与恒久需求中的真实品质和效用。”通俗表示为项目的“优势”。

“魂”是从创业的主体——创业者揭示创业的本质，“根”是从主体的对象——创业项目揭示创业的本质。二者共同构成创业基本问题。

（二）创业基本过程：选项—模拟—运转

过程是事物在时空延伸的变化中，所呈现的形态与特征的差别。创造企业是以项目选择为起点，以企业诞生即运转实现为终点的过程。创业过程是具有生物属性的自然生成过程，是先后承接、环环相扣的链条。这个过程呈现出的阶段，是有突出的特征而可以相互区分的三个阶段。

三个阶段不是逻辑推导和主观设定，是创业真实进程中客观存在的形态与特征的差异，差异因阶段的目标不同和要解决的问题的不同而相互区别，显现出顺序发生、不可逾越、不能颠倒、无法缺省的阶段——不论你是否知道它。

知其先后谓之“道”，揭示这个存在的意义在创业自觉：先干什么，后干什么，再干什么。要干的“什么”，就是由阶段目标规定的所要解决的问题，“问题”的解决是阶段目标的达成，“达成”是顺序进入下个阶段的决定性条件。规律存在于创业的全过程，标识阶段的意义还在于按照企业出生—发育—成活的进程，分阶段地用规律回答具体问题。

（三）创业基本矛盾：能力与实践

“能力与实践”的矛盾是创业基本问题在创业过程中的最突出表现。

基本问题告诉我们，创业靠本事，本事来自实践。而创业者总是在没有实践进而没有本事的条件下开始创业。这个先有鸡还是先有蛋的矛盾，使得创业者处于两难境地：要干，没有实践历练的能力，不干，就永远没有这个能力。这个矛盾是创业实践中一切问题背后的问题，是一切困难的根源，是贯穿创业全过程中的永恒主题，因而称之为创业基本矛盾。由基本矛盾的存在而产生了一系列重要结论。

实践，是解决矛盾的唯一选择，唯一道路，唯一办法。比如“从小做起是最重要的”，离开干说什么都没用，甚至不可能理解规律的存在；再比如“选择项目是个实践过程”，是在深入实践中去发现项目，是把拟定项目放到实践中去检验；再比如确定项目后的“模拟”，是用最小规模探索方式和虚拟办法，完成对项目要素综合而运动的理解、平衡与把握；再比如模拟之后的“运转”，是创造运转实现的三个条件，而三个条件的创造是完全的实践。

基本矛盾决定了“两个没有”：创业者没有能力和资金。“两个没有”是探讨和解决一切实践问题的前提，比如“点规模渗透”的创业销售模式，建立在创业者不懂销售而又必须做销售的这个前提上；再比如“好项目的15个来源”，是以创业者没有资金作为谈论项目的前提。如果把创业研究与教育的全部内容建立在融资成功基础上，等于什么都没说。

基本矛盾和基本问题共同规定了创业的本质。本质是由事物基本方面的矛盾关系所规定的。创业这个事物的基本方面是创业者和项目，在它们的关系中创业者是主要方面，起主导作用。创业者的主导作用体现为产生的能力的实践过程——在从小做起的艰苦磨炼中铸造灵魂资本的过程。可见，创业者增长能力的实践就是创业的本质——“创业者能力的自我再造的过程”。

“自我再造”好比是跳进了“八卦炉”，炼上七七四十九天才会有火眼金睛；好比是掉进了“球磨机”，经过了粉身碎骨的研磨后再重新成型。这时候的创业者是懂得了新企业发展的事实，通透了项目运作的环节，知道了走向成活的步骤，学会了创造商业模式的企业家。

基本问题、基本过程和基本矛盾构成了创业的基本规律。基本规律是学科得以成立的价值基础和基础理论，是认识 and 解决实践问题和创业教育的根据。

二、解决实践问题

规律对实践问题的解释产生了观念性结论，多个结论构成的知识体系是解决实践问题的依据。这里从规律对创业起步中几个问题的解释看规律的作用。

（一）规律对“资金”的认识和解决

基本问题告诉我们：主导创业开始、过程和结果，决定创业成败的首要、主要和决定因素，是创业者的“本事”和项目的“优势”。资金，对“本事”而言是诸多要素之一，对“优势”而言是诸多从属之一。资金，只有在具备项目优势的基础上才有意义，没有“本事”和“优势”有多少钱也没用。有了“本事”和“优势”就具备了无需外部资金介入而依靠自有资源起步的条件。这个认识与古今中外几乎百分之百的创业事实相符合。

创业者面对资金的困惑，规律给出了正确的结论，以“计划书融资”为例。

不懂得创业本质和资金本质。基本矛盾证明了创业本质不是用资金去组合物质要素，而是创业者浴火重生的自我再造的过程；资金本质是职业金融机构把资金当做血液，投入到能够使其保有和增加的机体中，永远面对优秀的企业而不是尚未起步的创业项目。

不知道项目与资金是有条件的相互需要的关系。项目在其发生与选择、核心资源培育的过程中并不需要或不需很多资金。而资金需要项目的条件是有前期投入、在运作过程显示并证明特殊优势的企业，而不是一纸计划书。

无视古今中外的企业家无一例外都是白手起家的事实，无视仅凭一

纸计划书就能找到资金，在这个地球上并无先例。“计划书融资”的教育让所有的创业项目永远停滞在资金面前不能启动，由此产生的“融资公司”，用“考察项目”和“代写计划书”等名义把创业者的资“融”去了。

再比如，解决资金的现实途径。基本问题解释了资金本质，基本矛盾解释了创业本质。两个本质共同规定了解决创业资金的现实途径。

一是依靠自有资源。自有资源是以体力为主的本能资源，以智力为主的累积资源，以环境为主的可借助资源。商业价值源于人对资源有用性的发现。这三大类资源都是创业者所具有的，有待认识、开发、改造与提升后，与某种需求切和的知识、技术、特长、经验、兴趣等。

二是创造项目优势。融资的唯一途径是把资金需要项目的条件即项目优势创造出来，把项目做到一定程度并证明其核心优势。项目优势是项目的“构成要素”中最具有市场价值的一个因素。说技术先进则要完成从技术到产品的转化；说市场需求则要有直接用户；说模式可行则要有运作效果。

在资金问题上的任何实践，最终一定会证明这样两句话：一是“找钱要比赚钱困难得多！”如果你用找钱的时间和费用去创造、寻找、测试、培养和确认这个项目优势，比你在引资路上奔走的时间更短，花费更少。二是“等有了钱再创业，那就一辈子也不要创业”。

（二）规律对“项目”的认识和解决

选择项目是创业的开始，这个开始该如何开始，规律给出了一系列结论。

项目是总过程的最重要阶段。成功的项目一定是具有某种优势。曾子讲“慎终追远”，佛家讲“菩萨重因，凡夫重果”。创业成败的“果”潜藏在初始的“因”中，这个“因”就是项目优势——独有的核心资源或特性或差异，一定要在开始就解决，解决它就抓住了成功的一半。好项目并不决定你一定成功，但项目不行，决定你一定不成功！

选择项目的关键是“根”。项目是种子，根是种子的胚。胚存在于项

目要素之中，要通过解剖来发现它。根，是项目得以存活所依赖的战略资源；是判断项目可行与否的支点；是进行项目决策的根据；是未战先胜的条件。项目能否赚钱的影响因素很多，创业者应该而且能够做到的是先创造项目生存的条件：发现、创造、培育、抓住项目的根，没有它，神马都是浮云。根的观念还告诉创业者，在时间安排和资金使用上先做什么后做什么。对于这个事关生死的关键要素，要找到它，抓住它，解决它，然后再办问题的其他。

选择项目一定是个实践的过程，是到别人运作项目的实践或自己进行探索性的实践中；来完成对项目的理解、通透、确证与把握，这无疑是要用较长时间才可能完成的过程。这个结论是由创业基本问题规定的，创业者的能力来自创业实践，首先是选择项目的实践：寻找和发现项目能够生存的基因，创造和培育项目能够成活的优势——这是“根”的产生。与这个过程同步，即在寻“根”育“根”的过程中逐渐完成对项目的理解、通透和把握——“魂”的产生。“魂”与“根”同步产生于选择项目的实践过程中，相互依存，相互创造对方。选择项目的实践过程是“本事”和“优势”同步产生的绝对条件。

选择项目的能力只能在实践中获得，这是解决基本矛盾的唯一办法。创业者在选择项目上的偶然性和随意性的经常性错误，根本原因是缺少识别项目的能力。提高能力是我们寻求解决创业中一切问题的出发点。办法是：把选择项目作为一个实践过程，在选择项目的实践中获得选择项目的能力。

选择项目有一系列重要观念，比如：“立足长远的观念”——基于项目的产生、发育、成熟是一个自然的过程，创业者对项目的认识、理解、把握是一个历史的过程，两个过程的统一是人与项目融合的过程。这就决定了项目一定是能够长期做下去的事情，在选择上要舍得花力气，这样，才能在干的过程中义无反顾，才不会左顾右盼，心猿意马。

选择项目的办法来自规律。规律面对实践产生了观念，观念决定了办法。比如，好项目的基本来源是在已经存在的需求基础上，通过发现“缺陷”与功能“复合”等办法，实现传承与创造的结合，产生具有市场

价值的核心优势；对现有项目的选择要先做加法以开阔眼界，根据标准筛选后进行市场测试；要做代理或加盟，必须到产品与模式的经营实践中去亲身感受。

项目的重要，要求创业研究与教育的内容，必须首先正确回答与项目有关的一系列问题，离开这个问题说什么都没用！而那些所谓“创业基础”之类中竟然没有与项目相关的内容，其编撰者无从想象创业的首要与重要问题是项目，无从理解项目的发生与选择是个实践过程。他们竟然认为项目是“IDEA”，是“计划书”，而“计划”的目的不是为了干，而是去忽悠那个并不存在的投资人或参赛得奖。

（三）规律对“起步”的认识和解决

要不要建团队？在“魂”与“根”的相互关系中，“魂”是主要方面起主导作用。“魂”是由核心人物做载体的，核心人物“魂”的有无及其对要素作用的程度是成败的决定性因素之一。由此得出结论：核心人物是成败的决定因素。创业的开始，顶顶重要的是：寻找、创造、培育、检验、证明项目的优势。没有它，多少人都没用！拥有它又绝对不是人多就能办到的。没有核心人物及其灵魂资本的含量有多少人也没用。团队是核心人物功能的延伸。而延伸的核心是“业”，团队只能是随“业”的发生而发生，随“业”的成长而成长的自然现象。什么时候用人、用什么人都是由“业”决定的。如果“业”还在酝酿、探索、不确定中，团队的发生不仅没有根据，而且只能把事情搞乱。事实证明：没有核心人物的团队是一盘散沙；不是自然发生的团队是乌合之众；没有项目优势的团队必定散伙。

要不要办执照？基本问题中的“根”是创业的决定性因素。创业之始要把精力的分分秒秒、资金的分分角角，用到事关项目存亡的最关键的地方。如果告诉创业者首先要建立所谓“合法组织”即注册、办照、学法律，是不知道有“业”可“营”才需要执照。是有产品销售的时候才需要发票，进而税务登记进而工商注册。而在创业开始后的相当一个时期是无业可营的，不需要也不必要办执照。即便是办，也无须谁来

教导。

基本问题还规定了若干个“要不要”。总而言之，创业之始乃至相当一个时期，要千方百计不遗余力打造项目优势。这是关键的关键，核心的核心，根本的根本。如果刚迈进创业门槛就先拉架子、摆阵势、铺摊子，是在“无”的状态就埋下了“败”的种子，是在“务虚而不务实”中把有限的资源消耗了，把失败预先设定了。

创业起步的“四要四不要”

要从小做起干起来，不要纸上谈兵；

要花气力选好项目，不要组织团队；

要寻找项目的命根，不要寻找资金；

要培育项目的优势，不要先摆阵势。

创业者在开始创业征程的时刻，面对的是充满诱惑又颇具风险的旅程，是一片陌生而神奇的领域。规律的作用是标出这片天地的脉络，听到理性的声音，这声音好比是探险者的指南针，旅行者的路线图，三峡的航标灯。规律存在于创业的全过程，它解决着“从模拟到运转”中的问题，决定着创业销售的“点规模渗透”方法，它产生出必定成功的“三种典型模式”。

三、奠定学科基础

学科得以成立的科学价值的基础是规律——对特定领域规律的揭示，而规律的发现一定是来自实践——对实践深刻感悟而产生的思想材料。创业教育在中国，可以概括为一个学科两种思想：一个是集合多种学科的蒂蒙斯创业学，另一个是以《民富论》为基础理论的中国创业学思想体系。非常奇怪的是：一个学科题目的两种思想（体系）竟然毫无共同之处。这是在科学史上不曾有过的现象。完全不同的根本原因是思想来

源不同：一个来自丰富的创业实践，一个来自大学教授对创业的猜想。好比是一个来自水星一个来自火星，一个来自天上一个来自地上。

（一）中国创业思想的产生

改革开放 30 余年，中国大地上的民众创业活动风起云涌，为中国的创业学科研究提供了得天独厚的宝贵资源，产生了本土创业思想。它融入了中国传统文化的精髓，代表着数十万民营企业家的创业智慧，体现着中国人民的创业精神，因此定名为“中国创业学”。创建这个学科体系的先行者，首先是一个创业的实践者，然后才是研究者和教育者。

作为实践者，24 年前我是大学老师，因对经济学的实用价值和理论成果的社会功效的怀疑，想体验市场经济和物质资料生产活动的强烈愿望而断然下海，开始了白手创业的历程。历经了屡战屡败的艰苦磨砺，成功创建了三个企业，其中一个已有相当规模。时至今日我仍然在创业：三年前创建了民间创业智库和咨询公司。创业是一路情况，一路问题，一路困难，一路矛盾——因此要一路抉择。在为抉择而进行的艰苦思考中，我获得了创建企业的零星感悟，这些感悟经过 12 年的累积突然爆发：“一个企业怎样从无到有？一个项目怎样才能折腾起来、站住脚活下来？”这其中是不是有些必然的东西被我“悟”到了？

作为研究者，当意识到“悟”到的这些东西是学科空白，对创业者有用的时候，我断然放弃了企业的经营，扎进黄山，开始了 3 年零 14 天的闭关，在完全封闭的状态下，在彻底的心灵空静中探索创业规律，写出《民富论》。《民富论》对创建一个学科而言是基础理论的突破。为了用规律解释创业实践问题，我第二次闭关烟台海滨，三个春去冬来完成了六个实践问题的研究。整整十年，来自创业实践的、用规律统领的中国创业学学科体系完成了，全部以版税形式出版发行了 12 本原创著作，形成了基础理论、实践专题、学科勘误和教材 4 个系列。4 次再版并翻译成英文的《民富论》哺育了百万创业者；12 部创业专题著作大部分成为畅销书；《中国创业学》进入大学课堂；108 篇创业研究的文章发表在国家级报刊上。

作为教育者，伴随中国创业学体系的完成，清华大学成立了以我为核心的创业教育项目，两年开班24期，培训了500余所高校的1200多名教师和领导，收获了800多份学员感言：“强烈的共鸣，深深的震撼，无比的享受，前所未有的清醒！”这期间我为多家新企业作咨询使其走上健康发展的道路；影响和指导了多名姑娘小伙走上了成功创业的道路；认真解答了数百名创业青年读者提出的问题；为多名创业者和政府职能部门作项目咨询。

24年了，市场如同球磨机把我研磨成型，创业好比八卦炉让我浴火再生，闭关就像凤凰涅槃使我悟道立言。这时，听“不可语冰的夏虫”讲“冬天”的故事，自然是“别有一番滋味在心头”。

（二）美国创业思想的形成

以美国为代表的西方创业学起源于迈尔斯·梅斯教授，他在1947年哈佛商学院开设的“小企业管理”课程，被美国学界认为是开创了创业教育的先河。经过30余年的发展，百森商学院的罗杰·蒂蒙斯教授的“创业学”成为美国创业思想的集大成之作，影响了美国乃至全球的创业教育。美国创业思想起源于创造企业的真实过程。没有实践历练的大学教授，存在三个根本性缺陷。

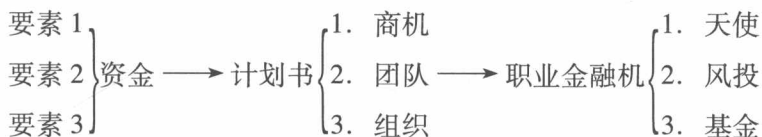
一是从未提出和确定创业学独立的研究对象。没有对象也就没有学科边界，没有边界就无以规范学科内容，只能整合已经存在的多种学科，得出“创业没有自己的规律”的结论，堵塞了探索创业规律作为学科基础理论的道路。

二是始终未能区别创造企业与管理企业的不同。从学科产生到发展都是以管理学为基础，用管理学的思维理解创业，从管理学的角度阐释创业。把创业作为管理学的一个分支、种类和途径，混淆了创业与管理的界限。

三是与创业相关的内容是以融资为核心的猜想。“猜想”构成了创业学的大部分内容。融资猜想脱离了创业的本质和创业发生的真实，得出了“创业主体是职业金融机构”的结论，虚化了创业作为独立学科的存在。

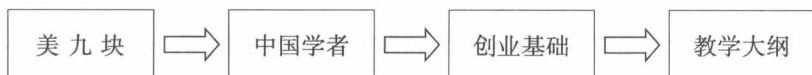
在前提。

美国创业学对中国的影响，要从以融资为核心、为基本内容的猜想说起。形成猜想的逻辑结构是这样的：面对创业这个题目，美国学者们习惯性地沿用经济学的“生产要素”的思维模式，首先想到的是创业需要什么要素（资源）。在罗列了若干要素后，发现这些要素都是钱可以买来的，便把创业的核心问题归结为资金，得出了“创业就是融资，融资就是创业”，“只要融到资金，企业就高速发展”的结论。到哪里去融资呢？自然是职业金融机构——风投，天使和投资基金。如何得到他们的资金呢？写计划书满足投资人对项目的需要：表述商机如何，团队如何等。融资不能是自然人，就要讲注册新企业。以融资为核心的创业猜想是这样产生的：



（三）“美九块”对中国的影响

猜想形成了六部分内容：1. 要素（资源）；2. 资金（融资）；3. 计划书；4. 商机；5. 团队；6. 组织（新企业创办）。这六部分内容与“企业管理”、“创业相关问题”和“概念系列”一起，产生了影响中国创业教育的“美九块”。各种创业名目的书籍都是“九块”的排列组合。“九块”教育着中国学者，产生了一批学院创业专家，专家们写了《创业基础》，在《基础》的基础上产生了教学大纲。



“没有研究对象”——决定了整合与创业无关的多种学科；“混淆创业与管理”——决定了用管理学代替创业学；“融资中心论”——决定了脱离创业实践的猜想成为主要内容。“三个没有”脱离了创造企业的真实

过程，更无科学、完整、逻辑和实用价值可言。“九块”内容，是没有基础理论，没有知识体系，没有逻辑结构的多种学科集合，与创造企业的真实没有关系。根本原因是没有产生于创业实践的基础理论，也就没有用规律解释实践问题的知识点，进而没有用知识解决实践问题的思路与办法。

庄子说“夏虫不可语冰”，是说那些春生秋死的昆虫没见过冬天，怎可谈冬天的事。我下海前，被请去给乡镇企业的老板讲创业投资，只能搜肠刮肚地讲点资本理论和内涵扩大再生产。明知这些都没用，可我又能讲出什么有用的东西呢？不是我无能，是超越不过一个真理：任何人认识、理解和表述任何问题，绝对会受到他占有的思想材料——经验与知识积累的限制。没有创业实践的历练，没有直接体验的感悟，无从想象在创业的题目下说什么。非说不可，只能顾左右而言他。

四、决定研究对象

学科不论新老，都有属于自己的研究领域，都是对这个领域特殊规律的探索。不确定研究对象就没有学科的独立价值和成立的基础；没有对象就没有研究的边界；没边界就没范围，就无以确定言说内容；不确定研究的内容，就失去言说的共同基础。说创业，首先要确定“创业是什么”这个话语的前提，这是探索规律而必须确定的——规律存在的领域。

（一）创业是“创建一个企业”

创业是“创建一个企业”。只要是自主经营、自负盈亏、自我约束、自我发展，以销售收入补偿耗费赢利的行为，不论个人与组织，不论烤肉串还是做电脑，不论一个人还是一百人，都是创业。这是人尽皆知、不言而喻、回归本真的定义。这样定义创业是为了不要在概念上纠缠，不要做纯理论思辨的智力游戏，不要把多个概念定义当做教育内容。

创造企业必然是个过程。是过程一定有它的起点和终点，二者之间

是学科的对象和范围。起点在哪里？起点是行动，行动以特定目标为前提。目标是一个具体项目，而要确定一个项目不是简单的事，先要有一个项目的发生与选择的过程。所以，项目发生与选择是创业过程的起点。

终点在哪里？既然是“创建一个企业”，新企业的“诞生”就是创业的终点，过程的结束，目的的实现。越过这个点是企业正常的经营活动和以赢利为目的的持续发展过程，是“管理学”的研究领域。

什么是“诞生”？新企业不是要素的简单集合，而是一个发挥功能的系统。系统功能发挥的标志是运转，表现形式是运转，实现条件也是运转。所以，运转的实现是企业的诞生。

什么是运转？是把创业推进到用销售收入补偿耗费这个过程“点”。它标志着启动项目的资本投入结束，生存条件不再是外部资金的投入，动力来源不再是“第一级火箭”，而是系统自身的造血功能与生存环境的能量代换。

创业研究的对象不是理论论证，不是逻辑推导，是“创建企业”的真实过程决定了创业研究的对象、边界和范围，进而决定了言说创业的基础是“以项目选择为起点，以运转实现为终点”。在这“两点之间”说话是在说创业，否则不是。



（二）“两点之外”的三个内容

创业学要不要确定研究对象？“两点之间”是不是研究对象？如果是，那么下面这些内容是不是在说创业呢？

企业管理。把管理学内容重新罗列编排，戴上创业的帽子叫创业管理。问题是“创建企业”和“管理企业”，是企业发生与发展的两个不同阶段，是有着各自特殊规律的不同研究领域。管理是以企业的存在为前