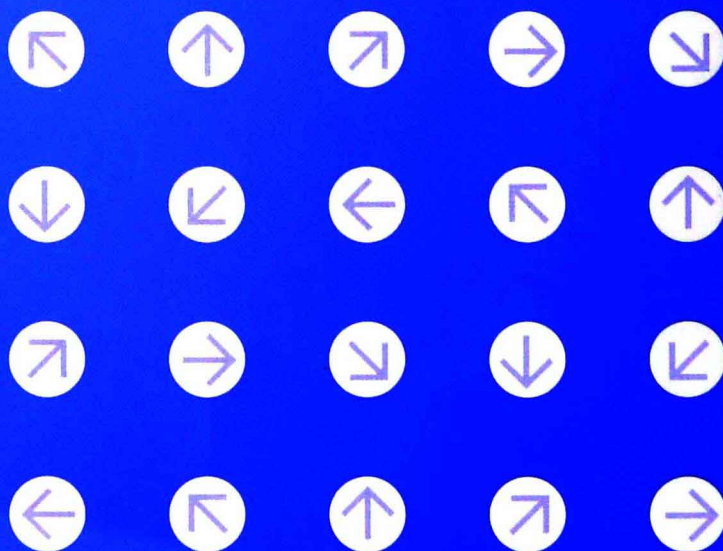




全国商科教育“十二五”规划教材

创业基础

陈卫平 唐时俊 主 编
黄 林 许 强 副主编



清华大学出版社

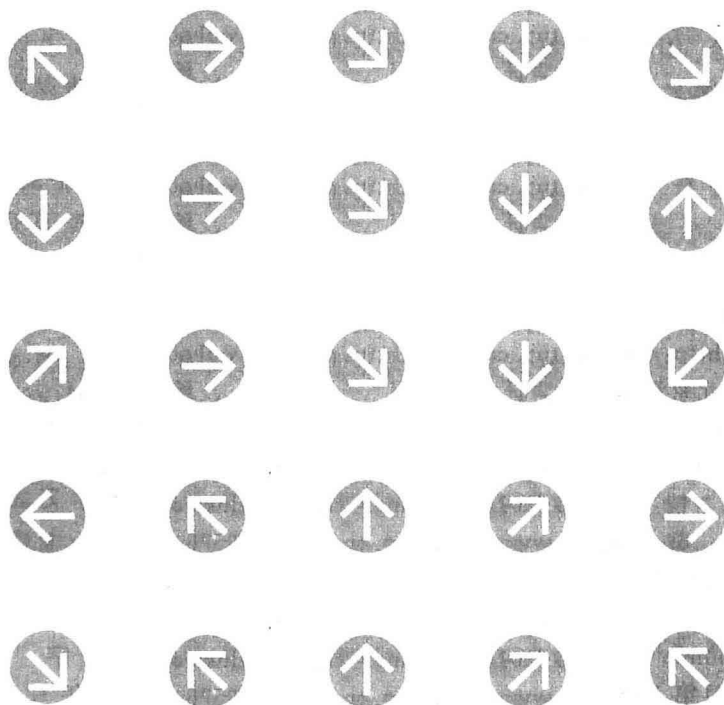




全国商科教育“十二五”规划教材

创业基础

陈卫平 唐时俊 主 编
黄 林 许 强 副主编



清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

本书共分10章。前9章着重介绍了什么是创业,创业者与创业精神的培育;创意是如何产生的,创业机会识别与评价;创业资源及其获取,商业模式的创新;创业风险的类型及其风险防范;创业计划书的内容、格式及撰写;新创企业组织形式,企业注册流程;创业团队的重要性;创业所需资金的测算方法,创业融资渠道及融资策略;新创企业的成长战略选择。第10章介绍了一个模拟创业实训实践的平台——“挑战杯”网络虚拟经营大赛创业模拟软件“创业之星”,以方便读者进行实践训练。

本书既可作为本科生、高职高专院校学生、研究生的创新创业教育教材,也可作为科技工作者、工程技术人员和其他管理人员的创业培训教材。更重要的是,本书还可以为实践中的创业者(包括准备创业的和正在创业的创业者)提供行动手册。

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/陈卫平,唐时俊主编.--北京:清华大学出版社,2013

全国商科教育“十二五”规划教材

ISBN 978-7-302-33851-2

I. ①创… II. ①陈… ②唐… 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 215903 号

责任编辑:刘翰鹏

封面设计:傅瑞学

责任校对:刘 静

责任印制:王静怡

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

课 件 下 载: <http://www.tup.com.cn>, 010-62795764

印 装 者:北京兆成印刷有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:185mm×260mm 印 张:16.75 字 数:382千字

版 次:2013年12月第1版 印 次:2013年12月第1次印刷

印 数:1~2800

定 价:29.00元

产品编号:053821-01

创新与创业是企业价值创造和保持竞争优势的重要手段,关乎国家和民族的兴衰。例如,在美国,当代众多的著名高科技公司,如微软、苹果等,几乎都是创业者利用风险投资公司创造出来的,这些创新企业所支撑起的经济与科技体系则正是美国维系其世界超级大国地位的根本保障。对于中国而言,创新与创业也具有同样的重大历史意义,是树立科学发展观、构建和谐社会的国家战略方略。因此,当前我国在创业教育方面进入大力倡导与推进发展阶段。

早在20世纪90年代,国内的一些高校如清华、北大、人大、南开、浙大等就开始关注国际上的创业热潮,并创立机构、组织研究、举办会议、出版著作等,不少高校则举全校之力,以创业教育实验区响应,如中山大学、黑龙江大学等。如果说,20世纪高校教育指导思想的重大转变的标志是素质教育,那么,21世纪继续转变的标志则是创业教育。

21世纪以来,创业教育已经成为高等教育的热门话题,创业实践也日益成为青年人首选的生存方式。央视的“商道”栏目以及“赢在中国”创业大赛、全国大学生“挑战杯”创业大赛、用友新道杯企业模拟经营大赛等活动,将创新创业的星火席卷全国。

我们认为,创业者的素质并非天生的,而是在后天的环境中逐步形成的。没有孩提时代闻听的种种东方传说,马可·波罗很难萌发东方之旅的意识;没有精湛的软件知识与非凡的创业能力,比尔·盖茨不可能在IT行业独领风骚。正因如此,顺应创业时代热潮,编写创业课程教材,构建行之有效的创业教育体系,是提升全民创新、创业素质的根本途径。

武汉科技大学城市学院的诸位同仁,秉持着“武汉敢为人先”的创新精神,近年来在大学生创业教育方面做了大量卓有成效的工作。同时,在“中部崛起”的大背景下,“武汉市1+8城市圈”及两型社会的高速建设,在经济环境、政策体制、文化氛围等方面极大地促进了当地人民的创新创业热情与激情。

我真心期待本书的出版能进一步推动中部地区乃至全国的创新创业教育事业进程,也相信它的出版必将对我国高校的大学生创业教育起到积极的促进作用。

杨 杰

于武汉东湖之畔

2013.4

大学生创业教育始于发达国家,21世纪初我国开始重视在大学生中开展创业教育,大学陆续开设了创业学选修课程,受到在校学生普遍的欢迎并取得了良好的成效。大学生创业教育日益受到全社会的高度重视,根据《教育部·财政部关于“十二五”期间实施“高等学校本科教学质量与教学改革工程”的意见》和《教育部关于批准实施“十二五”期间“高等学校本科教学质量与教学改革工程”2012年建设项目的通知》的精神,结合近年来从事创业教育的经验与体会,我们组织编写了这本《创业基础》教材。

在教材的编写上,按照教育部2012年8月《普通本科学校创业教育教学基本要求(试行)》规定的普通本科院校创业教育教学大纲要求,结合创业过程的主要环节,构建了本书的主体结构。其中,第1章着重介绍了创业与创业过程、创业者与创业精神的培育;第2章介绍了创意的产生、创业机会的识别与评价;第3章介绍了创业资源及其获取、商业模式与商业模式的创新;第4章介绍了创业风险的类型及其风险防范、基于风险估计的创业收益预测与可行性分析;第5章介绍了创业计划书的内容、格式及其撰写;第6章介绍了新创企业组织形式的选择、企业注册流程及其相关文件的编写;第7章介绍了创业团队的重要性、组建创业团队以及创业团队的运营;第8章介绍了创业所需资金的测算方法、创业融资渠道及融资策略;第9章针对新创企业的特点,介绍新创企业的经营重点以及企业成长战略的选择;第10章介绍了“创业之星”软件以及创业管理模拟,为全书的内容提供了一个实训实践的平台。

本书的编写,一是注重突出理论与实践相结合的课程特点,通过导读案例介绍武汉科技大学城市学院“KIWI大学生创新创业团队”真实的创业事例;二是着重突出课程的实训实践环节,编入“创业之星”实训平台指导教程,该平台作为全国大学生“挑战杯”网络虚拟经营大赛指定竞赛平台,能够很好地满足创业课程教学的实践性及应用性要求;三是本书的编写人员除了长期从事工商企业管理及创业教育的高校教师外,还邀请了具有实际创业经验的企业家参加,努力使教材不仅具有理论的系统性,而且具有实际的可操作性。

本书由武汉科技大学城市学院创业学教学团队老师负责编写,由陈卫平教授、唐时俊讲师担任主编,并特邀杭州贝腾科技有限公司董事长黄林先生、湖北强大连锁及襄阳大枫公司董事长许强先生担任副主编。具体参编人员及分工如下:陈卫平负责拟定编写大纲、第1章的撰写及全书统稿组

织；唐时俊负责第2章、第3章、第5章撰写及第1章、第2章、第3章、第5章、第6章、第7章导入案例撰写，并协助第10章撰写及全书审稿；马茹菲负责第4章撰写；胡莎莎负责第6章撰写；徐德钰、舒畅负责第7章撰写；许强负责第8章撰写；何舒卉负责第9章撰写；黄林负责第10章撰写。

本书在编写过程中参阅了大量的中外文献，主要的参考文献目录已列出，在此一并对各位作者表示感谢；同时也衷心感谢清华大学出版社编辑对本书的鼎力相助与辛勤付出。囿于编者的水平和能力，书中疏漏不当之处，敬请批评指正。

编 者

2013年5月于武汉东湖



第1章 创业与创业者 1

1.1 什么是创业	4
1.1.1 创业的定义	4
1.1.2 创业的要素与方式	5
1.1.3 创业的重要性	8
1.2 创业者与创业动机、创业能力	9
1.2.1 谁是创业者	9
1.2.2 创业动机	10
1.2.3 创业者素质与能力	11
1.3 创业精神	13
1.3.1 创业精神的内涵	13
1.3.2 创业精神的作用	14
1.3.3 创业精神的培育	16
本章小结	18
复习题	19

第2章 创业机会识别与评价 20

2.1 创业机会识别	23
2.1.1 创意与机会	24
2.1.2 创业机会与商业机会	27
2.1.3 创业机会的来源	28
2.1.4 影响机会识别的关键因素	30
2.1.5 识别创业机会的一般过程	33
2.1.6 识别创业机会的行为技巧	35
2.2 创业机会评价	38
2.2.1 有价值创业机会的基本特征	38
2.2.2 个人与创业机会的匹配	40
2.2.3 创业机会评价的特殊性	41
2.2.4 创业机会评价的技巧和策略	43
本章小结	48
复习题	49

第3章 创业资源与商业模式	51
3.1 创业资源	54
3.1.1 创业资源的内涵与种类	54
3.1.2 创业资源与一般商业资源的异同	58
3.1.3 社会资本、资金、技术及专业人才在创业中的作用	58
3.1.4 影响创业资源获取的因素	61
3.1.5 创业资源获取的途径与技能	64
3.2 商业模式	68
3.2.1 商业模式的定义和本质	68
3.2.2 商业模式和商业战略的关系	69
3.2.3 商业模式因果关系链条的分解	70
3.2.4 设计商业模式的思路和方法	71
3.2.5 商业模式创新的逻辑与方法	77
本章小结	84
复习题	84
第4章 创业风险与可行性分析	85
4.1 创业风险	86
4.1.1 机会风险的构成与分类	86
4.1.2 系统风险防范的可能途径	88
4.1.3 非系统风险防范的可能途径	90
4.1.4 创业者风险承担能力的估计	92
4.1.5 基于风险估计的创业收益预测	93
4.2 可行性分析	94
4.2.1 产品(服务)的可行性分析	94
4.2.2 行业与目标市场的可行性分析	96
4.2.3 组织的可行性分析	99
4.2.4 财务的可行性分析	100
4.2.5 综合可行性分析	102
本章小结	103
复习题	104
第5章 创业计划	105
5.1 创业计划	107
5.1.1 创业计划的作用	107
5.1.2 创业计划的内容	108
5.1.3 创业计划的基本要素	116
5.1.4 创业计划中的信息搜集	117

5.1.5 市场调查的内容和方法	120
5.2 创业计划书的撰写与展示	125
5.2.1 创业计划书的一般文本格式及撰写技巧	126
5.2.2 展示创业计划的基本方法	129
本章小结	135
复习题	135
第6章 新创企业的开办	136
6.1 企业组织形式选择	137
6.1.1 各种企业组织形式介绍	138
6.1.2 不同企业组织形式的比较	141
6.2 新企业面临的法律问题	142
6.2.1 知识产权保护	142
6.2.2 合法经营	147
6.3 企业注册流程及企业注册相关文件的提交	152
6.3.1 企业注册流程	152
6.3.2 企业注册登记时应准备提交的文件	157
本章小结	159
复习题	159
第7章 组建新创企业团队	160
7.1 组建创业团队	161
7.1.1 创业团队及创建意义	161
7.1.2 创始人与创业团队领导者的角色	163
7.2 组建与运营创业团队	165
7.2.1 组建创业团队的策略	165
7.2.2 创业团队的优劣势分析	168
7.2.3 创业团队的管理技巧和策略	169
7.3 创业团队的社会责任与组建公益创业团队	173
7.3.1 创业团队的社会责任	173
7.3.2 创业新视角——组建公益创业团队	174
本章小结	175
复习题	176
第8章 获得融资	177
8.1 创业所需资金的测算	179
8.1.1 测算创业资金需要考虑的因素	179
8.1.2 测算创业资金的信息渠道	180

8.2	测算创业资金需求量的方法	181
8.2.1	创业资金的财务规划	182
8.2.2	测算创业资金的活动步骤	184
8.3	创业融资策略	185
8.3.1	创业者个人融资策略	185
8.3.2	创业项目股权融资策略	185
8.3.3	创业项目内部融资策略	185
8.3.4	银行贷款	186
8.3.5	融资租赁策略	188
8.3.6	典当融资	189
8.3.7	风险投资融资	189
8.3.8	各种创新基金融资策略	189
	本章小结	190
	复习题	190
第9章	新创企业的经营与成长战略	191
9.1	新创企业的市场细分与目标市场的选择	193
9.1.1	新创企业市场细分的必要性	193
9.1.2	新创企业市场细分的标准	193
9.1.3	新创企业目标市场的选择	195
9.2	新创企业的营销组合策略	197
9.2.1	营销组合的定义及内容	197
9.2.2	营销组合策略的内容	197
9.3	新创企业的成长战略	201
9.3.1	企业成长的概念	201
9.3.2	企业成长的阶段	201
9.3.3	德鲁克的创业战略	205
9.3.4	新创企业的其他成长战略	209
9.4	新创企业的风险管理	211
9.4.1	创业风险的概念及特点	211
9.4.2	创业风险的分类	212
9.4.3	创业风险的管理	214
	本章小结	217
	复习题	218
第10章	“创业之星”创业管理模拟	219
10.1	“创业之星”软件简介	221
10.1.1	“创业之星”平台简介	221

10.1.2 “创业之星”主要功能	221
10.2 “创业之星”创业管理模拟实训	223
10.2.1 实训内容大纲	223
10.2.2 实训内容步骤	224
本章小结	243
复习题	243
附录 1 “创业之星”创业模拟实训教师准备	244
附录 2 “创业之星”创业模拟实训学生准备	245
附录 3 企业名称预先核准申请书	246
附录 4 指定代表或者共同委托代理人的证明	248
附录 5 公司设立登记申请书	249
附录 6 公司股东（发起人）出资信息	250
附录 7 董事、监事、经理信息	251
附录 8 法定代表人信息	252
参考文献	253

创业与创业者

导读案例

车库里诞生的苹果公司

他,出生在美国加州硅谷,17岁高中毕业,19岁迷上佛学,21岁在自家车库里成立苹果电脑公司,30岁离开苹果,42岁重返苹果并任CEO,52岁苹果推出iPhone,55岁推出iPad。他手中的那个苹果几乎改变了全世界,iPhone 4风靡中国,更是改变了很多中国人的生活。这都是因为他——史蒂夫·乔布斯,他是一个美国式的英雄,几经起伏,但依然屹立不倒,就像海明威在《老人与海》中说的,一个人可以被毁灭,但不能被打倒。

1. 初露锋芒

史蒂夫·乔布斯10岁时,搬到洛斯阿尔托斯市,在这个城市中,他随时都能在各处的箱子翻到一两只废弃不用的电子元件,拆开来看个究竟,玩上好几个小时。他也结识了对他后来成功最重要的人——斯蒂夫·沃兹尼亚克。

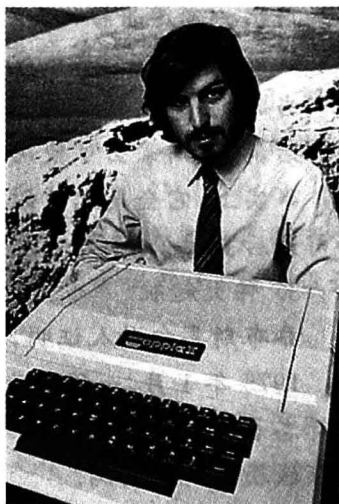


图 1-1 乔布斯

比乔布斯大5岁的沃兹是远近闻名的电子学小专家,当时已是科罗拉多州立大学一年级学生,曾经因为恶搞学校管理部门的计算机而被赶出学校。

当在沃兹家车库里看到他设计的计算机时,一直为自己电子学知识自豪的乔布斯清醒了,“在电子学方面沃兹是我遇见的第一个水平比我高的人。”

两个斯蒂夫有很多相似之处:他们做事都很专心,生性孤僻,不那么合群,对自己喜欢的事情抱着极大的热情,一碰到兴趣范围的话题就滔滔不绝。两个人又截然不同:沃兹单纯快乐,总是沉浸在计算机和电子学的世界里,而乔布斯活在他自己的世界。

两个天才少年很快有了一次以恶作剧开始的合作。

在一个老牌黑客那里,乔布斯和沃兹见识了一种盗打长途电话的做法。两人决定设计出自己的装置。经过几次试验后,沃兹设计了一个性能非常好的称为“蓝匣子”的电子装置。当他们向身边朋友卖弄时,竟然人人都想问他们要上一只。

乔布斯说服了沃兹,在校园里兜售“蓝匣子”。他凭借买电子元件时讨价还价的

本事做起生意,第一批每只卖 40 美元,由于非常走俏,逐渐提价到 150 美元并同时提供售后服务,最后卖到 300 美元。他们通过这种方式赚了不少钱。

2. 自由主义者

20 世纪 70 年代,个人主义的思潮在美国西海岸兴起。乔布斯很快就吸收了这种反文化传统的价值观。到上大学年龄的乔布斯决定去读俄亥俄州一所崇尚自由思想但是收费昂贵的私立大学。他告诉养父母,说那是他唯一想去的大学。夫妇俩再一次满足了养子的任性要求,穷其所有,把他送进了里德学院。然而,一个学期后,乔布斯退学,并设法讨回了所交的学费。

退学后的乔布斯依旧住在学校,无所事事。他的兴趣转移到东方哲学上。他跑到印度,光着脚、穿着破烂衣服开始精神之旅。回来后,穿着橘黄色的长袍,剃光头发。显然,他内心的某种欲望仍旧没有得到满足。因此,他决定以一种与从前不同的方式重新开始他的人生。

乔布斯开始重新思考他和沃兹的关系:他缺乏沃兹在技术上的卓越天赋,但是,他知道如何把一个产品转化为利润。既然少年时的恶作剧——“蓝匣子”这么成功,他们一定还能设计出别的东西,然后拿出来卖。但那是什么呢?

当时,乔布斯打工的一家叫阿尔塔的游戏公司委托他开发一款叫“突破”的游戏。48 小时后,乔布斯拿出了使用非常少电脑芯片的设计方案。

事实上,它全是沃兹的功劳,乔布斯只是在沃兹研发的时候买些糖果和可乐。阿尔塔公司最后支付了 1000 美元设计费。

3. 伟大起航

乔布斯要向世人证明,苹果公司不仅有沃兹一个计算机天才,还有一个乔布斯。

1975 年 1 月,一篇名为《大众电子学》的文章介绍了一台阿尔泰计算机的详细情况,这标志着人们一直争论的“个人”计算机诞生了。乔布斯开始考虑他和沃兹如何在这个新的领域获得商业利润。

此时,沃兹已经一头扎到个人计算机的世界,设计出了电路板。斯蒂夫知道后很高兴,他告诉沃兹,他要把这项技术变成电子企业。新公司有一个文雅而生动的名字——苹果。沃兹卖掉了心爱的惠普 65 可编程计算机,乔布斯卖了自己的大众汽车,凑了 1000 美元作为启动资金。两人在新公司占相等的股份,剩下的 10% 归答应帮助他们的罗恩·韦恩。苹果公司的产业模式非常简单:由沃兹设计电路模型,然后生产出电路板投放市场。3 个人都没有意识到一个宏伟的明天即将到来。

一个经营计算机的店主以每台 500 美元的价格向他们订购了 50 台计算机。令他生气的是,两个年轻人拿出来的第一代苹果计算机是一块光秃秃的电路板,既没有机箱、电源、键盘,也没有显示器。乔布斯此时对设计和产品还毫无认识。

但是,沃兹设计的苹果 II 计算机获得了重要的突破。1976 年,他和乔布斯赶往亚特兰大的个人电脑节,随后又去了费城,急着向世界展示他们的成果。这是次颇为丢脸的经历,展示会上,人们对这两个邋遢的年轻人和丑陋的“箱子”都视而不见。

从展示会回来,乔布斯意识到:要让沃兹设计的计算机取得成功,必须开拓出一条商业经营的通道,要有雄厚的资金,同时还得有维护客户关系和进行广告宣传的专业人士的

帮助。

那时起,许多硅谷的公司老板都被一个头发胡子拉碴、穿着破牛仔服的年轻人骚扰着,或者打电话或者被他堵在办公室里。在乔布斯的死缠烂打下,广告创意公司麦金纳、投资人麦克马库拉加盟到这家新公司,苹果正式转变为一家股份公司。

在随后的计算机展销会上,乔布斯有力地助推苹果Ⅱ取得商业成功。

半年之后,苹果Ⅱ在西海岸出尽风头。在花了5000美元设计费的展位上,人们第一次看到这么漂亮、专业的电脑,乔布斯要求每个接口都必须做得巧妙,完全采用流线型设计;沃兹使出浑身解数向观众展示苹果的产品。事实上,开幕之前,乔布斯还对运来的难看机箱非常恼火,立马命令几个员工对机箱进行打磨、刮擦和喷漆。

数月之内,他们接到300份苹果Ⅱ订单。到1979年,苹果Ⅱ已成为商圈必备的计算机设备。

4. 商业奇才

1979年,24岁的乔布斯已成为百万富翁,他买了一辆梅塞德斯-奔驰。

随着新型苹果电脑的陆续开发,苹果成为真正的个人计算机市场“龙头老大”。1980年,苹果公司公开上市。交易当天,460万美元公开股在1小时内就被抢购一空。这是自20世纪50年代中期福特汽车公开上市以来,超额认购数量最大的一次。一夜之间,斯蒂夫·乔布斯的资产达到2.175亿美元。他成为公众的偶像——一个正在改写历史的相貌英俊、带着胜利微笑的年轻单身汉。

为乔布斯工作好像是在攀登一座难以到达山顶的山。他的命令有时听上去是很不合理的,但他总有能力把成员挑战到一个极限。一次,他把电话簿扔在会议桌上,要求设计出来的机器只能这么大,所有的人面面相觑。这能实现吗?

5. 改变世界

乔布斯是幸运的,苹果是幸运的,世界是幸运的,因为,1997年——当乔布斯在离开了苹果公司12年之后他回来了。从这一刻起,他的“电话簿”大小的“机器”——iPod及iPhone们真的开始改变世界了。

iPod之所以能够流行,首先在于它一流的设计,跟其他MP3相比,它鹤立鸡群。其次在于它有一个微创新,其里面的东芝小硬盘,号称可以存储一万首歌,一辈子都听不完。从iPod开始,每一个微小的创新和持续改变,成就了一个伟大的产品。在iPod中加入一个小屏幕,就有了iPod Touch的雏形。有了iPod Touch,任何一个人都会想到,如果加上一个通话模块打电话怎么样呢?于是,就有了iPhone。有了iPhone,把它的屏幕一下子拉大,不就变成了iPad了吗。

就是这样,乔布斯为苹果带来了100倍股价涨幅,给世界带来了1000万台iPad,1亿部iPhone,2.7亿台iPod,带动全球超过万亿的产值。iPad、iPod、iTunes Store、iPhone等数字产品,每一样都极大推动并改变了人类的生活,或者这种推动没有爱迪生发明电灯使用所带来的巨大变化来的“直接”,但是,正如一位网友写的:“无论你用的是什么电脑、设备或操作系统,你都要感谢乔布斯。没有他,这个世界会不同。”

思考题:

(1) 大学生为什么要参与创业实践?

- (2) 大学生参加创新创业活动有什么特殊优势？
- (3) 乔布斯的创业历程告诉了我们什么？

1.1 什么是创业

20 世纪 80 年代以来,以知识创业和跨国创业为主要类型的创业活动日益频繁,创业型经济已成为新的时代特征。例如,美国的创业活动一直十分活跃,每年新创企业数占同期全国企业总数的比重维持在 22%左右,其中,硅谷的高科技创业取得了极大的成功,已成为各国学习和效仿的重要对象。

全球创业观察(GEM)提供了世界早期创业行为的情况统计,如表 1-1 所示,显示了世界各国对创业的浓厚兴趣。其中,创建新企业比例最高的是那些缺乏好工作的低收入国家(泰国 26.9%),同时高收入国家中的创业比例也令人印象深刻(爱尔兰 12.5%)。中国的创业行为从人口比例上看,已经居于世界前列。这是在改革开放后的经济体制转轨与全球化进程加快的双重作用下,不少人开始脱离原有事业体制,甚至为了积极融入世界经济而下海创业的结果。

表 1-1 早期创业行为的比例(18~64 岁)

国家(地区)	巴西	中国内地	中国香港	爱尔兰	秘鲁	俄罗斯	西班牙	泰国	英国	美国
创建新企业的人口比例/%	12.7	16.4	10.0	12.5	25.9	2.7	7.6	26.9	5.5	9.6

(资料来源: N. Bosma, K. Jones, E. Autio, and J. Ilevie, Global Entrepreneurship Monitor 2007 Executive Report (Babson College and London Business School, 2007))

总的来看,今天创业活动已经成为世界各国发展经济和增加就业机会的重要动力来源,因此正越来越受到各国的倡导和鼓励。

1.1.1 创业的定义

面对方兴未艾的世界创业大潮,我们首先要搞清楚的一个问题就是:到底什么是创业?

从词源的角度看,“创业”(Entrepreneurship)这个词实际上来源于法语,其中“entre”(意思是“中间”)与“preneur”(意思是“承担”)。这个词最初用来描述买卖双方之间承担风险的人,或承担创建新企业风险的人。创业者和发明家不同,发明家创造新事物;而创业者则聚集并整合所有必要的资源(金钱、人力、商业模式、战略和风险忍耐力),以便将发明转化为可存活的企业,实际上作为一个“中间人”存在。

理论界对这一问题则是仁者见仁,智者见智。杰弗里·蒂蒙斯(Jeffrey A. Timmons)所著的创业教育领域的经典教科书《创业创造》(New Venture Creation, 1999)的定义:“创业是一种思考、推理结合运气和行为方式,它为运气带来的机会所驱动,需要在方法上全盘考虑并拥有和谐的领导能力。创业导致价值的产生、增加、实现和更新,不只是为所有者,也为所有的参与者与利益相关者。”

H. H. 史蒂文森(H. H. Stevenson)与 J. C. 杰瑞罗(J. C. Jarillo)将创业(Entrepreneurship)

定义为个人不考虑当前所控制的资源而追求机会的过程。其他人士则有更加简单的阐述,比如风险投资家弗瑞德·威尔逊(Fred Wilson),把创业看做“将创意转化为企业的艺术”。

郁义鸿、李志能在《创业学》(复旦大学出版社,2000年)中指出:“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。”

我们认为“创业”应该分为两类,一是广义的创业;二是狭义的创业。

首先,广义上的创业可以理解为:一个人根据自己的性格、兴趣、所学专业、能力、社会资源等选择适合自己的发展路径,并为这一发展路径的成功准备各种条件,最后实现自己的人生目标(主要是职业目标)的过程和结果。在这里,创业就是人生。例如,在一个大四毕业班级中,小李同学选择了考取研究生继续攻读硕士、博士学位,最后在大学中任教的发展路径;小刘同学则选择了南下赴广州某外贸公司任职销售员,经过三年的市场历练成为该公司欧洲大区经理的发展路径;小吴同学选择了报考国家公务员;小张同学则通过雅思考试,赴英国攻读金融学硕士;小王同学回温州老家协助父亲管理家族事业;小杨同学则和几个要好的哥们儿在学校边上开了一家奶茶店等。这些看似各不相同的人生发展路径,实际上从广义的角度看都属于创业行为。在这里,一个人的创业路径的选择除了自身因素(性格、兴趣、专业)之外,社会资源也是至关重要的决定性环节,如出国留学的费用、家族是否有企业在经营等这些都是因人而异的。

其次,我们认为狭义上的创业就是指“自主创业”,如上文中谈到的“小杨同学和几个要好的哥们儿在学校边上开了一家奶茶店”的例子。

自主创业又称独立创业,是指创业者个人或创业者团队对自己拥有的资源或通过努力能够拥有的资源进行优化整合,从而创造出更大经济或社会价值的过程。它包含四重内涵:

- (1) 这是创造出某种“有价值的”新事物的过程;
- (2) 这需要贡献必要的时间,付出极大的努力;
- (3) 创业者承担必然存在的风险(财务、精神、社会领域及家庭等);
- (4) 创业成功的报酬:金钱、独立自主、个人满足。

这种创业已经脱离了一般意义上的“就业”、“继承家业”与“求学”的范畴,创业者个人或创业者团队以资源(自有与自筹)所有者的身份,利用资金、知识(专利)、能力和社会关系网络,通过创办企业、技术入股、寻求合作等方式创立新的社会经济单元——不再是现有就业岗位的填充者,而是为自己、为社会更多人提供就业机会的创造者。

我们在本书中介绍的创业,如无特别说明,均指狭义的创业。

1.1.2 创业的元素与方式

1934年,约瑟夫·熊彼特(Joseph Schumpeter)在《经济发展理论》一书中提出“创新理论”,从理论上首次清楚地表达了创业对经济社会发展的重要性。熊彼特论述道:所谓创新就是建立一种新的生产函数,把一种从来没有过的关于生产要素和生产条件的组合引入生产体系,也就是说创业者们开发出新产品和新技术,逐渐使当前产品和技术陈旧过时,这个过程被称为“创造性破坏”(The Creative Destruction)。由于新产品和新技术优于那些被取代的产品和技术,改进后的产品和技术将提高消费者需求,所以创造性破坏最终刺激了经济的活力。同时,这些新产品和新技术也将提高整个社会的生产效率。

如熊彼特所述,我们认为创业就是“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”的过程。因此,创业的前提是具备相应的“要素”,随后,创业者要将这些要素在“一种从来没有过的”、“新组合”形式中“引入生产体系”。

1. 创业的要素

随着愈演愈烈的竞争,创业者越来越发现,吸引、聚集这些重要资源正变得极其困难。对于初创公司来说,这是最好的时代,也是最坏的时代。要想创建一家公司远比以前要容易得多,但在这个竞争激烈的时代,正因为这么多初创公司的存在,资源的争夺也愈加激烈,很多创业公司难以找到足够的资源来支持自身的发展,因此创业公司要想生存下来又比之前变得艰难得多。

首先,我们认为创业公司要想创立、生存并发展下去,最需要以下三大核心要素^①:

① 财务资源。创业归根到底是一种经济行为,逐利是其原始动机;同时,财务风险又是创业的头号风险。因此,财务资金及盈利始终是其的核心关注问题。启动资金来源于自筹还是融资?是否有足够的启动资金?项目启动后的预计盈利模式与周期情况如何?这些都是创业前要仔细考虑的问题。

② 人力资源。包含两个方面:一个是由创业者掌握的技术资源(如知识专利);二是经营管理资源,即创业者或其团队对创业项目运营管理能力。这种经营赚钱的能力是最重要的,要有非常出色的经营能力企业才会存在并发展。

③ 客户资源。也就是谁来购买你产品或服务的问题。《哈佛商业评论》(Harvard Business Review)和《施乐研究》(Xerox Research)的调查显示:客户满意度如果有了5%的提高,企业的利润将加倍。一个非常满意的客户的购买意愿将六倍于一个满意的客户。两次光临的顾客可为企业带来25%~85%的利润。一位满意的顾客会引发8笔潜在的生意,其中至少有一位光临。一位不满意的顾客会影响25个人的光顾意愿。争取一位新顾客所花的成本是保住一位老顾客所花费的六倍。一个企业只要比以往多维持5%的顾客,则利润可增加25%以上。

因此,如果能在创业之前或之初就确定自己的客户资源群体,无疑是给自己的创业事业买上了“保险”。

其次,我们要向大家解释或澄清一个创业要素方面的误区。

很多年轻人在创业时,过多强调资金因素影响力,其实不然,创业条件中资金虽然很重要,但不是至关重要的,最重要的是创业者个人的经营能力,特别是业务能力。

2. 创业的方式

思考案例 1-1

一个美国旅行团到澳大利亚旅游,飞机降落时,其中一个乘客看到当地居民的家门口有一堆堆黑乎乎的东西。抱着好奇心,下飞机后,他就去看个究竟。通过了解,他得知这

^① 资料来源:创业邦,创业公司所需要的三大核心资源[EB/OL]. 中国网 <http://www.china.com.cn>, 2012-11-14.