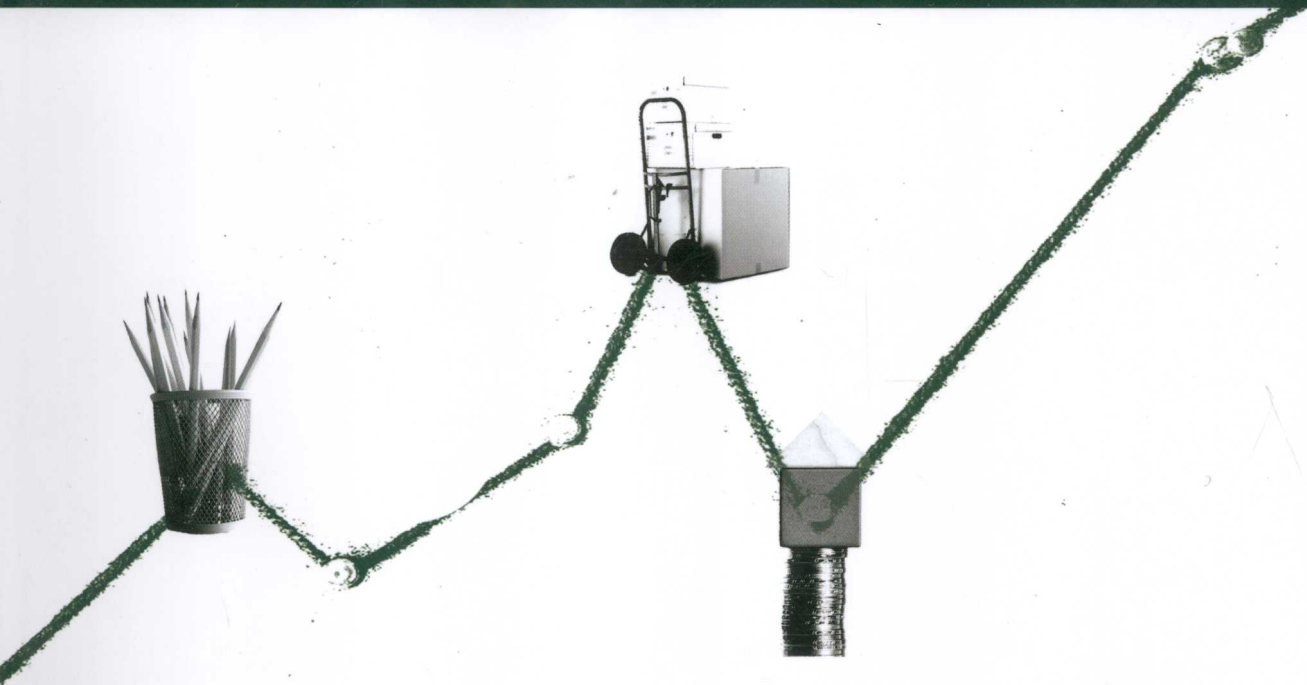


普通本科学校创业教育基础教材



张耀辉 朱 锋 主编

创业基础

Foundations of

Entrepreneurship



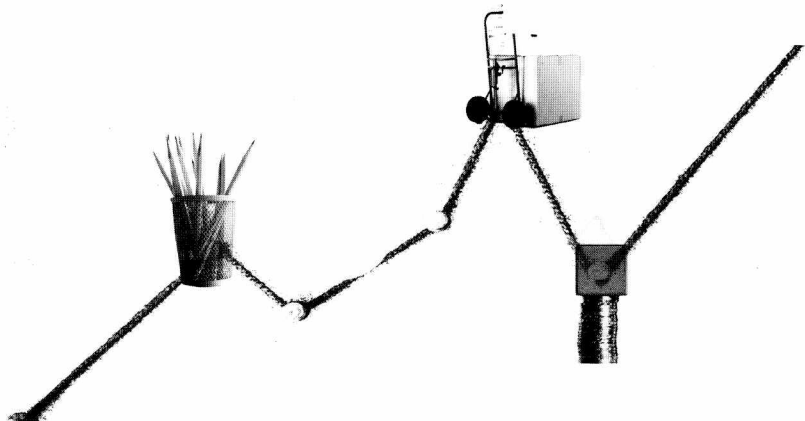
013028053

普通本科学校创业教育基础教材

G647.38-43

102

本书受到国家自然科学基金面上课题(7117)



创业基础

Foundations of Entrepreneurship

张耀辉 朱 锋 主编

暨南大学创业学院三创课程开发研究室组织撰写



G647.38-43

102



暨南大学出版社
JINAN UNIVERSITY PRESS

中国·广州



北航

C1637000

图书在版编目 (CIP) 数据

创业基础/张耀辉, 朱锋主编. —广州: 暨南大学出版社, 2013. 3

ISBN 978 - 7 - 81135 - 275 - 7

I. ①创… II. ①张…②朱… III. ①大学生—职业选择 IV. ①G647. 38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 042175 号

出版发行: 暨南大学出版社

地 址: 中国广州暨南大学

电 话: 总编室 (8620) 85221601

营销部 (8620) 85225284 85228291 85228292 (邮购)

传 真: (8620) 85221583 (办公室) 85223774 (营销部)

邮 编: 510630

网 址: <http://www.jnupress.com> <http://press.jnu.edu.cn>

排 版: 广州市天河星辰文化发展部照排中心

印 刷: 佛山市浩文彩色印刷有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 21

字 数: 530 千

版 次: 2013 年 3 月第 1 版

印 次: 2013 年 3 月第 1 次

印 数: 1—5000 册

定 价: 42.00 元

(暨大版图书如有印装质量问题, 请与出版社总编室联系调换)

前 言

教育部在2012年8月颁发了《教育部办公厅关于印发〈普通本科学校创业教育教学基本要求（试行）〉的通知》文件，要求全国各高校面向本科生开设“创业基础”必修课（2个学分），全国高校闻风而动，出版社也经常找上门来，让我们编写“创业基础”一课的教材。暨南大学创业学院在长达近十年的准备中，已经达到可以独立承担教材编写的能力，并且希望通过暨南大学出版社出版。

暨南大学创业教育起始于2003年，用创业实验概念在创业实验室和大学生创业实验园招收学员共10届，有近500名学生结业，形成了创业实验教育体系。创业学院成立以后，将创业实验体系拓展为“知识创业教育体系”，以“创业基础”、创业训练营等方式开展“三创”（创意、创新、创业）教育。出版了《创业学导论：理论、实务与训练》（机械工业出版社，2010）、《电子商务企业创业教程》（中国财政经济出版社，2001）、《实验经济学教程》（经济科学出版社，2007，“十一五”规划教材、“全国精品教材”）、《商业模式评析》（第一、二、三辑，暨南大学出版社，2009、2010、2011）等相关教材。从2004年起，连续8年主办全国创业教育与实验研讨会，在2011年和2012年暨南大学举办了面向国内的创业教育师资研修班，为本校和其他高校培养了近60名高校教师。

教育部通知下达以后，暨南大学结合学校“三创”教育发展战略，充实和调整了暨南大学通识教育体系，并组织本教材的编写，旨在将积累多年的创业教育理论与实践展现在教材之中。

教材由四个部分组成。一是创业原理，内容集中在前三章，突出了暨南大学以经济学构建创业理论的理念，把知识作为大学生创业的资源基础。二是创新与创意原理和方法，集中在第四至第八章，这部分为创业基础一课参考内容，它服务于知识创造，为创新创业课程参考，也服务于知识创业。如果使用者偏向于创新、创意教育的创业教育，则这部分内容可以多安排一些学时。三是由两部分构成的，其中第九、十章是关于机会分析的内容，它与第十一、十二章的创业资源一样，都是创业原理转换为创业实践的重要组成部分，应作为本课的重点；此外是企业商业设计到商业实践起步，主要是第十三至十六章，这部分突出了暨南大学长期以来强调的以商业模型为基础的创业。最后一部分是关于企业持续成长的，它涉及企业成长管理和内创业两个部分，可以安排少量学时。总体而言，本教材是经济学为基础的创业理论，是以知识创业为目标和以商业模型原理为基础的。

教材的作者主持过多项与创业有关的课题，最重要的课题是国家自然科学基金，因此，教材积极吸收了最新文献和研究成果，使教材具有前沿性，不仅适合本科生作为普及性教材，也适合研究生作为普及性教材，甚至是创业研究的入门教材。为了扩展相关知识，每章后面安排了参考文献与延伸阅读等，使其更具有研究性。这也是为了让这本教材更能够适应研究生和高年级本科生的教学。

根据教育部的要求，创业基础一课要有充足的实践学时，为此，本教材安排了案例阅

读与讨论，并使用了引例方式增加对原理感性认识；在每章后面，安排了以实践与训练为主的课后训练等内容。而部分课堂内容建议由企业家来讲，并由这些创业成功的企业家提供视频或者直接去其企业参观。

每章前面的要点与章后的思考题都是以知识转化为教育目的的内容，引导学生用脑子进行创业，通过角度不同的内容理解和重复来增强知识的理解能力，进而实现知识向商业行动转化。

教材出版以后，教材编写团队还将以精品课程建设的方式提供电子化的课堂教学、创业案例、商业游学、观点争鸣的文字、图片以及视频教学资料，并且会持续更新，最大限度地方便创业教育。还会将暨南大学创业教育生态构建的活动以网站方式公布（<http://entrelab.jnu.edu.cn/>）。

创业教育在中国已经有十余年历史，但仍然处于推动教育管理者理解的阶段，教育部下定决心进行推动，但是传统教育体系与此相融合却有待时日，目前仍然存在着大量的矛盾与冲突，需要学校主要领导的决心。不仅如此，创业教育的师资准备也不足，需要从事这个领域的教师加倍努力，需要各方更多地共同建设。暨南大学积累了十余年的师资，现在从事这个领域教学的教师有十几位，在国内有着相对集中的优势，编写此教材也是为了让他们的经验能够成为更多同事共享的资源。

张耀辉
2012年12月

目 录

前 言	1
第 1 章 创业与创业模型	1
1.1 创业的内涵与类别	2
1.2 创业模型	9
1.3 创业过程与阶段	15
第 2 章 创业者	27
2.1 创业者与创业动机	28
2.2 创业者的素质与能力	31
2.3 创业与个人职业生涯发展	38
第 3 章 创业经济学与知识经济	45
3.1 创业的经济解释	46
3.2 创业与经济社会发展	49
3.3 创业的几个主要经济学原理	51
3.4 知识经济下的创业	57
第 4 章 创新精神与创新思维培养	63
4.1 创新精神	64
4.2 创新思维的培养	73
第 5 章 创意方法与创意能力训练	82
5.1 创意方法	82
5.2 创意能力的训练	83
第 6 章 创新的来源与创新实践	96
6.1 创新的来源	96
6.2 企业创新实践	101
第 7 章 创新与知识产权管理	110
7.1 知识与知识成果转化	112
7.2 创新与知识产权制度	113
7.3 企业知识产权的管理策略	117

第 8 章 创新管理与创新战略	125
8.1 创新管理	126
8.2 创新战略	133
第 9 章 创业机会识别	142
9.1 机会识别及其重要性	143
9.2 机会发现者的个性特征	148
9.3 识别机会的方法	150
第 10 章 创业机会评估和风险识别	158
10.1 创业机会评估及特征	159
10.2 创业机会的可行性评估	162
10.3 创业风险构成、分类和防范	168
10.4 创业者风险承担能力和收益预估	173
第 11 章 创业资源	180
11.1 创业资源	181
11.2 创业资源获取的途径与影响因素	182
11.3 不同类型的资源开发	184
11.4 有限资源的转换与创造性利用和整合	192
11.5 创业资源投入控制与开发	195
第 12 章 创业融资	200
12.1 企业资本结构	200
12.2 创业所需资金的测算	204
12.3 创业融资渠道	211
12.4 创业融资渠道的选择策略	215
12.5 融资谈判策略	215
第 13 章 创业团队建设	218
13.1 创业团队及其对创业的重要性	219
13.2 团队创业的优劣势分析	222
13.3 组建创业团队的策略与后续影响	224
13.4 创业团队管理技巧与策略	226
13.5 创业领导者的素质	230
13.6 创业团队的社会责任	234
第 14 章 商业模式开发	238
14.1 商业模式的定义和本质	239
14.2 商业模式与商业战略	240

14.3	商业模式因果关系链条的分解	242
14.4	设计商业模式的思路和方法	245
14.5	商业模式创新的逻辑与方法	249
第 15 章	创业计划	256
15.1	创业计划及作用	258
15.2	创业计划基本结构和内容	260
15.3	创业计划的信息搜集和市场调查方法	268
15.4	创业计划的展示	275
第 16 章	成立新企业	280
16.1	企业法律形式选择	281
16.2	企业登记注册过程	286
16.3	创业企业组织结构	291
16.4	新创企业的法律与伦理问题	296
16.5	新企业选址策略和技巧	299
第 17 章	新创企业生存与发展管理	304
17.1	新创企业管理的特殊性与驱动因素	306
17.2	新创企业成长管理的技巧和策略	308
17.3	新创企业的风险控制与化解	314
17.4	新创企业内创业管理	316
17.5	新创企业人力资源管理	319
17.6	新创企业财务管理	320
17.7	新创企业的时间管理	321
后 记	326

第1章 创业与创业模型

【本章要点】

1. 创业的概念
2. 创业的特性及内涵
3. 对创业理解的误区
4. 创业的基本类型及特点
5. 创业模型
6. 创业的关键要素
7. 创业的过程与阶段
8. 创业各阶段的特征及要求

【开篇案例】

中国女首富的创业成功之道

张茵，玖龙造纸有限公司董事长，曾是中国第一位女首富，也是世界上最富有的女性白手起家者。尽管幼时家境清贫，且家中还有七个弟弟妹妹需要照顾，但这依旧阻止不了她对梦想的追求。

大学毕业后，张茵辗转经历了几份不同的工作，她从这些工作经历中看到了创业的机会，也找到了她的人生定位和创业目标——做废纸大王。1985年，她怀揣三万元人民币到香港从事废纸回收，由于她坚持注重诚信，6年时间便积累了资本，并在广东东莞成立了自己的公司，从废纸里掘取了第一桶金。1990年，张茵夫妇开始在美国拓展废纸回收业务，成立了中南控股公司。美国不仅废纸资源丰富，并且废纸回收系统极为高效、科学。另外，细心的张茵也利用了别人没有发现的机会——大量运送出口货物的集装箱回到中国时都是空返的，于是，她实现了用极低的运费把美国的废纸运到中国。10年间，中南控股公司先后在美国建起了7家打包厂（将收到的废纸打包）和运输企业，成为美国最大的造纸原料出口商，公司业务渐渐遍及全球各地。之后，张茵在东莞投资成立了玖龙纸业，将业务从废纸回收拓展至造纸。玖龙纸业公司抢占商机，在高强瓦楞纸、牛卡纸和涂布白卡纸等产品领域一马当先，在中国制造业蓬勃发展的背景下，成为许多知名企业高质量包装物的供应商，产品供不应求。

张茵是一位做事非常专注的人，她曾经表示：“玖龙纸业将不会进入新闻纸领域。”从某种意义上来说，资产规模达到百亿元级的玖龙纸业是多元化的，但它投入的所有资源及这些投入形成产能完全围绕造纸这个核心业务。张茵曾说：“对自己的定位是很重要的，当你给自己定下一个目标的时候，你会很努力地去，当你做不到的时候，也不会后悔。”

问题：

张茵为什么能创业成功？她的经历对你有什么启示？

1.1 创业的内涵与类别

1.1.1 创业的概念及基本特性

没有什么比创业更激动人心，没有什么比成功更令人渴望。当前，创业已经成为大家耳熟能详的名词，并成为越来越多的人尤其是年轻人的梦想。但究竟什么是创业呢？这是一个长期备受争议的话题。

传统的创业概念被界定为创办一个新的企业。但随着创业实践活动的日益丰富，创业领域引起国内外许多学者关注，不同学科的学者都从自身的研究视角对其进行了观察和描述，因而创业不断被赋予了新的内容。总体而言，对创业的定义主要有以下几种观点：

(1) 创业是一种能力，能使创业者预见并发现市场机会，为企业带来利润。这种能力体现了创业者的首创精神、想象力、灵活性、创造性和乐于理性思考的特征。^①

(2) 创业是一个过程，一个不拘泥于当前资源条件的限制下对机会的追寻，实现将不同的资源组合以便利用和开发机会并创造价值的过程。

(3) 创业是一种行为，一种发起、维持和发展以利润为导向的企业的有目的的行为。

(4) 创业是企业管理的一种手段和指导思想。这种思想强调通过创新、变化、把握机会和承担风险来创造价值，是一种新创企业和现有企业都可以采用的管理思想。

(5) 创业是一种思考、推理和行动的方法，它强调机会，并要求创业者有完整、缜密的实施方法和讲求高度平衡技巧的领导艺术。

综合国内外学者的观点，可将创业定义为创业者在不确定的环境中，通过发现、识别和捕捉创业机会并有效整合资源，获取商业利润，创造个人价值与社会价值的活动或过程。其本质在于把握机会、创造性地整合资源、创新以及快速行动，是具有企业家精神的个体与有价值的商业机会的结合，目的是创造利润和新价值。^② 创业蕴含的基本特性包括以下三点：

1. 创新性

创新是创业的本质和基础，创业是创新的载体和价值体现形式，两者相辅相成，不可分割，并通过有机融合使企业成为自主创新的主体，为企业的持续发展提供原动力。

创业的创新功能主要体现在三个方面。

首先，创新作为一种观念、一种精神和一种行为方式，是创业者不断寻求新思路、新方法、新模式和新出路的保障。创业者需要具有持续旺盛的创新精神和独特、活跃、科学的思维方式，才有可能产生富有创意的想法或方案，在面临动荡的竞争环境和变化的市场需求时，以创新和独特的方式追求机会甚至创造机会，并赋予资源以新的财富创造功能。

其次，创新是企业核心竞争力的来源，是企业诞生和成长的动力。美国长期从事创业研究的著名学者加特纳曾调查了 36 位学者和 8 位商业领袖，归纳出 90 个创业属性。其中，对创业活动强调最多的属性包括：新事业的创造、新企业的创建与发展、新事业附加价值的创造、通过整合资源和机会的产品或服务创新、为了把握机会的资源筹集与创新

^① Kirzner, I. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: The University of Chicago Press, 1973.

^② 张玉利. 新经济时代的创业与管理变革. 外国经济与管理, 2005 (1).

等。这些创新性活动，可以使企业不断开拓新的市场领域，适应新的市场环境并获得竞争优势。

再次，创业可以推动新发明、新产品或新服务的不断涌现，创造新的市场需求，将创新的价值转化为具体的、现实的社会财富，从而提高企业甚至整个国家的创新能力。创业者不一定是创新者或发明家，却是将创新成果推向市场，实现其潜在市场价值和现实生产力的推动者。否则，再好的创新成果也会因难以转化而被束之高阁，从而失去创新的意义和社会价值。美国国家科学基金会和美国商业部等机构在 20 世纪 80 年代和 90 年代发表的报告表明，“二战”以后，美国创业型企业的创新占美国全部创新的一半以上和重大创新的 95%。

2. 风险承担性

创业是承担风险的活动。早在 1755 年，法国经济学家理查德·坎蒂龙便将 *entrepreneur* 一词引入经济学，并认为创业者或企业家要承担以固定价格买入商品并以不确定价格将其卖出的风险，创业者的本质即承担风险。美国经济学家富兰克林·奈特（1921）将创业者描述为不确定性决策者的角色，创业就是创业者承担风险并进行决策的活动。因此，认识风险和化解风险已经成为创业活动面临的最重要的任务之一。依据创业类型及所处行业的不同，创业活动会面临来自市场、资金、机会、技术、管理等方面不同程度的风险，这就要求创业者要具有勇气和胆识，在面对不确定性时采取风险承担的态度制定行动策略和投资决策。创业者的风险承担意愿越高，越倾向于采取开拓性的行为，并保持对市场环境变动的敏感性，从而有利于更快速地捕捉顾客和市场机会，提高决策和行动的速度。

3. 发展性

创业与一般生产活动的区别主要在于它的发展性。就创业本身而言，发展性往往表现为一个企业从无到有、从弱到强、从幼稚到成熟的过程，维持创业企业的健康发展和不断成长是创业重要而基本的任务。利润是企业存在的基础，作为市场行为，创业的直接产出即产品或服务必须具有市场价值并能为企业带来利润。同时，作为社会行为，创业往往是对现实或不久的将来存在的未被解决或未被很好解决的问题进行机会的识别和捕捉，并建立企业，是依赖市场解决社会及生活问题的最有效率的方式。正如马云所说，创业就是完善社会。因此，创业企业的发展不仅意味着为创业者创造利润和财富，还发挥着提高社会福利，促进社会进步的作用。

创业的创新性、风险承担性和发展性都是通过企业这个载体实现的。创业者可以通过企业运营检验创新和创业机会的商业价值，并根据市场反应进行修正和调整。同时，企业为创业者提供了整合各种资源的平台，包括资金、技术、信息、各类人才等。创业者依据企业形态分析现有资源的状况，可以明确资源缺口和关键资源，并寻找适当的途径和时机获取资源。企业组织的建立成为创业者获得外部资源的制度保证和信用担保。因此，基于一个有法律保障的名义来聚拢资源，再借助更大规模的资源，完成自己资源所不能完成的事业就是创业。此外，企业还是创业者追求事业梦想、实现人生价值并传承声誉的载体。从理论上讲，一个人最多活 140 岁，但一个企业却可以活到永远。将企业做成一个百年老店，让其承载自己的理念和个人名声，使自己名扬四海是很多创业者内心的期望。这种期望会激励创业者维护自己的声誉，保持持久的创业动力和激情，并逐渐将事业做大做强。

【案例阅读】

福特王国

19世纪末，美国还是马匹的天下，但汽车这个“怪物”已经开始从欧洲“泛滥”到了美国。在1900年时，全美共有1800万匹马，但汽车只有8000辆。对很多人而言，汽车当时只是一只笨重而昂贵的“蠢虫”。但亨利·福特却对汽车产生了浓厚的兴趣。

1903年6月16日，福特汽车公司成立。亨利为自己许下一个诺言：“我要为大众造车。它一定要足够大，一家人都能坐进去；但也要小巧，这样驾驶它就不需要太多技巧；它的价格也一定要低，普通人买得起，并因此和家人一起享受上帝赐予的美好大千世界。”

1908年福特汽车公司生产出世界上第一辆属于普通百姓的汽车——T型车，为“装在汽车轮上的美国”立下了不朽功勋，世界汽车工业革命就此开始。

1913年，福特汽车公司又开发出世界上第一条流水线，这一创举使T型车一共达到了1500万辆，缔造了一个前所未有的世界纪录（后被大众一甲壳虫以累计2000万辆的纪录打破）。福特先生为此被尊为“为世界装上轮子”的人。

1999年，《财富》杂志将他评为“二十世纪商业巨人”以表彰他和福特汽车公司对人类工业发展所作出的杰出贡献。亨利·福特先生成功的秘诀只有一个：尽力了解人们内心的需求，用最好的材料，由最好的员工，为大众制造人人都买得起的好车。“福特王国”改变了底特律，改变了美国，改变了世界。

讨论：

创业有哪些社会价值？创业者可以从创业中收获什么？

1.1.2 对创业理解的误区

马云说过：“100个人创业，其中95个人连怎么死的都不知道，没有听见声音就掉进悬崖，还有4个人是你听到一声惨叫，他掉下去了；剩下一个可能不知道为什么还活着，但也不知道明天还活不活得下来。”目前，虽然越来越多年轻人开始把创业纳入自己的职业生涯规划，但创业成功的概率并没有完全随着创业者数量增多而水涨船高，很多创业者为自己盲目冲动的创业选择付出了代价。究其原因，主要是他们对创业的认识存在误区。

1. 创业是为了赚钱

实践表明，赚钱不是创业的目的，而是创业成功的一个自然回报。一个创业者如果实现了自己的事业理想，一定伴随着财富的增加，钱代表了他对社会的贡献。没有一个公正的计量标准，就无法形成人们对事业的追求，从这个意义上说，钱是衡量人们事业大小的一个最有效的标准。但如果一个人只是为了赚钱而创业，就会出现为钱而钱的心态，难免投机取巧，甚至为赚钱“以恶小而为之”，这样不仅会给企业带来后患，还将有害于社会，也不符合创业者为自己事业而付出努力的根本宗旨。为了实现创业不只是为了赚钱，需要两个社会条件：一是社会对诚实经商给予制度性认可，有可靠的基础性制度给予保障，特别是个人信用制度；二是有激励人们追求名声的社会文化。这样的社会文化既是国家创造的，也是创业者用自己的行动建立的。

2. 创业就是经商

经商是交易，是一种套利行为，即将自己认为效用低的东西转移给认为效用高的人，因为效用决定了价值，所以这种转移会带来价值差，这个价值差就是商业的价值。通俗来讲，经商就是让物质找到最有利于实现其价值的地方，物尽其用。商业精神的精髓在于寻找，而不在于创造，经商对社会的完善只起到了消除供求不平衡的作用。虽然人类也十分需要经商这种活动，但是人类另外的活动，经商却不能完成，那就是人类行为的改变及推动社会进步。完整的创业概念应该理解为成就事业的活动，是推进社会进步的活动，包括商业活动、工业活动和服务活动。

3. 创业是为了“说了算”

创业是为了让更多资源由自己支配，但支配本身不是目的，集中资源、发挥资源规模效应、实现资源内部的优化配置，才是创业的根本。说了算、发号施令、支配别人，都是官僚意识的影响，这只是发挥资源优化配置作用的前提条件，而不是创业本身的目的。一个创业者不懂得支配资源，即使有再好的想法，创业也会失败；反之，如果一个创业者没有好的想法，却总想支配资源，对员工随意支使，对企业资源随意滥用，用企业资源随意去做大方慷慨之事，创业失败会来得更快。

4. 创业就是赌博

有很多年轻的创业者认为创业就是一种赌博，凭的就是运气，一旦面对所谓的机遇便大喊大叫：“这回我要赌一把！”，结果即使拥有很高的创业热情和冲动，最后还是以失败告终。创业需要热情，但也需要理智；创业需要冒险，但也要懂得控制风险。成功的创业者在投资某一项目前，往往会进行周密的市场调查和预测，预期风险，科学决策。在有选择的情况下，他们还会通过让别人一起分担风险、避免或最小化风险来左右成功优势的倾斜方向。

【案例阅读】

“现代愚公”的创业之道

愚公移山的故事，已经家喻户晓。愚公坚强勇敢、持之以恒、不畏艰难的精神，备受后人的敬仰。

前不久，甲、乙、丙、丁四人被愚公的精神感动，决定要做现代愚公，要做出像愚公一样感天动地的事情。

于是，一大早，四个人拿着锄头，准备将村里的那座高山搬走。路上遇到了戊，戊得知他们的意图后，嘲笑说：“做梦吧！愚公不是平凡人，所以他能成功；我们是普通人，很难成功的。”四人没有理会他，就走到了山前。

甲突然说：“哇！走近才知道，这山那么高啊！我们能搬走它吗？我还是回家种地吧！”说完，甲就走了。其他三人没有理会他，开始干活。干了一天，回家路上，乙说：“干了一天，累死了啊！怎么才干这么一点点啊！我想戊说得对，我们完成不了，我明天不来了。”第二天，只有丙和丁来了，在干活之前，丙说：“我们将泥土搬运到村东，更近，效率更高。”丁不同意，丁认为：“我们要将泥土搬运到村南，正好填了那个干湖。”丙认为，村南太远了，不知道什么时候才能搬运完。最后，两个人分开干，丙将泥土搬运到村东，丁将泥土搬运到村南。日复一日，年复一年，丙丁

二人十年如一日，搬运了不少泥土。但是问题出来了，丙的泥土搬到了村东，结果堵了村里通向外面的唯一一条路。在村民的责骂声中，丙十分痛苦和不解，他认为自己做的事是对的，但为什么还遭人骂呢？结果在郁闷中死去。

丁意识到了问题的严重性，如果两个月内不打通道路，全村百姓的生活会遭到威胁。于是，丁号召全村百姓为大家的生存一起移山，尽快打通道路。另外，他还打电话给政府，反映村里的困难，请求政府支援。结果在全村百姓的努力下和政府的支援下，一个月不到就顺利打通了道路。全村百姓十分感激丁，另外，政府知道了丁的事迹，考虑到移山很有必要，就派了专门的施工队，帮助丁把山移走了。

后来，丁被誉为“现代愚公”，美誉响彻大江南北。

讨论：

1. 甲、乙、丙对创业有哪些错误认识？你身边有像戊一样的人吗？
2. 你从丁的成功中获得哪些启示？

1.1.3 创业的类型

创业的类型可以从创业的动机、创业主体的性质和创业对个人及市场的影响程度三个角度进行划分。

1. 按创业动机划分：生存型创业与机会型创业

全球创业观察（GEM）在2001年的报告中第一次提出了生存型创业与机会型创业的概念。生存型创业是指由于没有其他就业选择，迫于生存压力而从事的创业活动；机会型创业是指为了追求一个商业机会而从事创业的创业活动。两者的区别主要体现在以下四个方面：

（1）生存型创业属于被动创业，其动机是为了谋生，获得必要的生活来源，主要解决创业者个人的就业问题。机会型创业是创业者受机会驱动，为了获得更多利润、更大发展空间或实现自身的社会价值而进行的主动性选择。

（2）从创业者的个人特征来看，年龄在25—44岁之间的人更有可能进行机会型创业，因为该年龄段的中青年人具有丰富的工作经验和社会阅历，且不乏创业激情，他们更倾向于为了把握商业机会而创业。年龄更大者有可能因为失业原因进行生存型创业。此外，有研究表明，学历高低与生存型创业比重成负相关，学历高的创业者更多是机会型创业，反之则为生存型创业。GEM中国报告（2005）指出，年龄在45—54岁的创业者中，为了生存而创业的比例就要明显高于机会型创业者。在只有高中及以下学历的已有企业所有者中，其拥有和管理的企业属于生存类型的比例远远高于属于机会类型的比例。目前，我国的生存型创业者大多为下岗职工、失地农民、农村富余劳动力、没有顺利就业的毕业生等。机会型创业者一般以政府公务人员、职业经理人、高校教师、专业技术人员、专利技术发明者等为典型代表。

（3）生存型创业者由于受资金、人力资源等方面的限制，通常会主动回避技术壁垒较高的行业，选择大众化、投资额小、获利水平低的服务业或简单制造业。通常而言，这些企业规模小，易于模仿，不易产生核心竞争力。机会型创业者往往基于其所积累的行业经验和社会资源，在比较熟悉的行业内选择创业项目，可能涉及国民经济发展的各个领域。

由于创业者掌握着优势资源且项目具有较高的创新性和市场价值，因此创业企业会具有较强的市场竞争力和成长潜力。

(4) 生存型创业主要解决创业者个人的就业问题，一般不会雇佣过多的劳动力，在企业发展到一定阶段，创业者往往会失去创业动力，趋于平淡与保守，对社会经济增长与解决就业所发挥的作用十分有限。机会型创业的企业往往属于成长型企业，其发展潜力和所创造的就业岗位质量也较高。一般来说，平均每增加一个机会型创业者就意味着增加2.7个就业岗位，据预测，这一数字还将不断提高。因此，机会型创业对产生就业倍增和促进经济发展有着重要意义。

【案例阅读】

一位老人下岗以后生活变得十分窘迫，好长时间都没有肉吃，有一天他在农贸市场快收摊时，想看看有没有商家不要或者比较便宜的肉买一些回去。当他来到一位卖肉的摊主面前询问肉价时，摊主看出了他的意思，便对他讲了骨头可以煮汤，按摊主的做法可以将汤做得如何好喝。这位下岗的老人听了摊主的意见，买了一些骨头回去，并用卖肉人讲的方法煮了一锅汤，便宜且喝得十分高兴。于是他灵机一动，也许这些汤可以拿去卖赚钱，但是卖给谁呢？他想医院的骨伤病人、产妇等可能会需要。说干就干，他用保温壶将汤装好，挨个病房敲门，询问谁愿意买他的汤，一天往返好几次，到晚上他已经高兴得像发现了新大陆一样，又去买骨头，继续做汤送到医院去卖。他暗想，这也算找到了新的工作，好歹也能挣钱了。并且，他这样挣钱真的很容易，因为骨头不贵，做汤也不难，他的日子便一天天好了起来，家里的积蓄也在不断增长。直到一个多月以后的一天，医院撵他走，不让他到医院送汤。这一次的转折，在一般人看来，是个挫折，但在他看来，这是一次机会。他决定在医院门口找一间店铺，专门做骨头汤，起名就叫“田氏骨头汤馆”。那些医院里经常喝他汤的老客户，追着他来买，他已经不用愁客源了，他的店也开始远近闻名，很多人慕名而来，他变成了专业骨头汤王。此后，他又根据顾客的不同将汤做了客户分离，把打工仔们喝的汤定位于要有油水，为养身的人喝的汤定位于要清爽……总之，他注重汤独特的味道，并在汤的上面添加不同类型的花瓣使汤更加色、香、味俱全，以此来扩大自己的市场范围，不断吸引新的客户，使更多的人对他的汤给予认可。后来，他又在最繁华的地段租下一个店铺，将汤馆的总店移至新店，而将原来的医院门前的店作为分店，“田氏骨头汤馆”变成了当地餐饮业最重要的品牌。而这位下岗老人，也成了当地有名的企业家。

讨论：

1. 这位老人是怎么成为企业家的？
2. 你如何评价当医院不让他送汤后的选择？

2. 按创业主体的性质划分：自主创业、公司创业和社会创业

自主创业是创业者个人或团队白手起家进行创业。自主创业可能缘于各种动机，如希望将拥有的专长发展为一个企业；自己有了发明创造成果并发现了它的商业价值；喜欢挑战，独立性强，不喜欢为他人工作；受家庭或朋友的影响等。自主创业是一个能影响人一

生的决策，将带来现行生活方式的改变。与就业相比，自主创业给予了创业者实现自己想法、发挥创造力、独立自主地控制工作环境和进行决策的机会以及获得无限收益的潜力，但也使得创业者面临着工作不定时、收益不稳定、责任更加重大、需时刻学习以解决新问题等挑战，如果创业一旦失败，创业者还要承受来自经济、心理、情感、家庭和社会等方面的压力。因此，自主创业对创业者来说，是一个充满挑战和刺激的选择。

公司创业指已有组织通过创新、更新及风险投资等活动追逐创新发展机会，实现企业获利能力和竞争地位提升或组织更新的过程。与自主创业相比，公司创业有以下特点：第一，公司创业的主体是已建立的公司，尤其是处于成熟期的大中型公司。创业行为可发生在企业的各个层面，包括由高层管理团队倡导的创业行为，也包括发生在各类基层部门的自发创业行为。第二，公司创业行为既可以发生在组织内部，如开发新产品、新服务，应用新技术、新管理技能，开发新战略、新市场和新的竞争方式等；也可以在组织外部，以战略联盟、并购、分包、建立子公司等方式，采用独立事业单位的结构来组合并配置新的资源，从而开发不同于母公司目前业务的创业活动。这些创新行为通过组织而非个人力量转化为企业绩效。第三，与个体创业主要以寻求外部资源不同，公司创业更侧重企业内部资源的配置与利用，以及与外部资源“新的组合”。第四，公司创业活动容易受到企业内的各种规则、程序、制度及政策的影响，削弱创业者对创业活动的影响力和控制力，并对组织决策形成较强依赖。

社会创业是指把商业机制和市场竞争引入非营利性组织，从而让这些组织以更高的效率为社会提供服务。社会创业具有两重性，一方面社会创业者也是创业者，他们应用商业机制和市场竞争，通过引入创新的商业方法来提供社会服务，其本质是要创造新的价值而不是简单地复制已经存在的组织或者活动；另一方面，社会创业必须具有显著的社会目的和使命，以“解决问题”为导向，重在创造社会价值，而经济价值只是社会创业的副产品。因此，社会创业与自主创业、公司创业不同，它是一项通过不断挖掘新机会来达到社会目的，并持续产生社会价值的事业。

本书主要以自主创业为研究对象，介绍和分析覆盖创业全过程的全方面知识和技能，揭示创业活动的内在规律，为广大创业者尤其是大学生创业者的创业实践提供指导和参考。

3. 按创业对个人及市场的影响程度划分：复制型创业、模仿型创业、安定型创业和冒险型创业（如图 1-1 所示）

对个人的改变	多	模仿型创业	冒险型创业
	少	复制型创业	安定型创业
		少	多
新价值的创造			

图 1-1 按创业对个人及市场的影响程度划分的创业类型

复制型创业通常是复制原有公司的经营模式，创新成分低，对个人的改变也很小。如某人原来在餐厅担任厨师，后来离职自行开办了一家与原工作餐厅类似的新餐厅。这类创业通常创新贡献较低，缺乏创业精神的内涵，不是创业管理的主要研究对象。但这类创业风险较小，对创业者要求不高，因此在新创企业中占有较高的比例。

模仿型创业也是一种建立类似于市场上已经存在的企业的创业形式，创新价值较低。但与复制型创业不同，这类创业的创业者是从事与以前不同的工作，进入一个全新的商业领域，因此具有更高的风险。如某电脑公司的职员辞去工作，开设了一家服装店。模仿型创业对创业者要求较高，如果创业者具有适合的创业个性特征，并通过系统的创业管理培训，掌握正确的进入市场的机会，还是有很大机会取得成功的。

安定型创业是指创业活动具有较高创新性但对创业者改变不大的情况。这类创业更强调创业精神的实现和新价值的创造，而不是新组织的创造，公司创业就属于该类型。如某公司研发小组开发完成一种新产品导致企业内组织结构的变化，或为企业开拓了新的市场。同时也包括某公司职员脱离公司后依靠自己的行业经验和技能成立比原就职公司能更好满足市场的企业的情况。安定型创业的风险较易控制，失败的代价也比较有限，是很多选择先就业后创业的创业者常用的方式。

冒险型创业的模仿成分很低，同样强调创业精神和新价值的创造，但这类创业对创业者本身的改变极大，使得其个人前途面临较高的不确定性。与前三种创业类型相比，冒险型创业的难度最大，具有较高的失败率，但创业成功后的回报也非常惊人。创业者要取得成功，必须在创业能力、创业时机、创业精神的发挥、创业策略研究、商业模式设计以及创业过程管理等各方面有很好的配合。

1.2 创业模型

【案例阅读】

23岁大学生创业，9天即告“破产”

23岁的舒正义是“陕西正氏科技发展有限公司”的创办人。2007年从西安工程大学电子信息专业毕业后，和许多大学毕业生一样，他跑过招聘会、托过家人找工作。后来虽然有一份不错的工作，但他并不满意，最后还是选择了辞职。2008年初，舒正义接触到一种环保防水手电的产品，认为其非常有市场潜力，决定成立公司在陕西代理销售该产品。同时，为了发挥自己的专业特长，舒正义还计划将域名注册、网站建设等也作为公司的主营业务。舒正义的创业想法得到了很多同学和朋友的支持，很多人表示愿意和他一起干，其中有的还在上大学。舒正义和同学、朋友等8人用东拼西凑筹得的7.8万元来租房、买设备，开始创办自己的公司。4月21日，这家主营域名注册、网站建设开发等项目，并取得一种环保防水手电陕西总代理的公司成立了。公司先后招聘了20多名员工，而且大多数都是在校大学生，他们代理的产品也在不断地拓宽市场。但是经营公司和上学完全是两回事，短短几天时间，舒正义就感到了压力，而且当初承诺办理公司注册手续的代理公司在拿了他1万元后杳无音讯，一时资金短缺成了这家刚刚起步公司的绊脚石。4月29日，舒正义一天没有吃饭，他