普通高等教育“十三五”创新示范教材

创新创业基础

主　编　刘　昀
副主编　刘　冰　蔡利民
　　贾红海　狄振鹏

Foundation of Innovation and Entrepreneurship

高等教育出版社

需要全本请访问 www.ertongbook.com

普通高等教育“十三五”创新示范教材

创新创业基础

主　编　刘　昀
副主编　刘　冰　蔡利民
　　贾红海　狄振鹏

CHUANGXIN
CHUANGYE
JICHU

Foundation of
Innovation and
Entrepreneurship

高等教育出版社·北京

内容提要

本书为普通高等教育“十三五”创新示范教材。全书共十章，分别介绍了创业、创业精神与人生发展，创业者与创业团队，创新思维，创新方法，创业机会与创业风险，商业模式的设计与开发，创业资源与创业融资，创业计划，创业计划的编写与展示，企业的创建与新创企业的管理。

本书内容翔实，案例丰富，结构合理，实践性强，既可作为普通高等学校通识课教材，也可作为社会人士自学用书。

图书在版编目(CIP)数据

创新创业基础 / 刘昀主编. —北京：高等教育出版社，2019.1

ISBN 978-7-04-049081-7

Ⅰ.①创… Ⅱ.①刘… Ⅲ.①大学生—创业—高等学校—教材 Ⅳ.①G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2018）第 005900 号

策划编辑 张正阳 **责任编辑** 张正阳 刘自挥 **封面设计** 张文豪 **责任印制** 高忠富

出版发行	高等教育出版社	**网　　址**	http://www.hep.edu.cn
社　　址	北京市西城区德外大街 4 号		http://www.hep.com.cn
邮政编码	100120		http://www.hep.com.cn/shanghai
印　　刷	上海华教印务有限公司	**网上订购**	http://www.hepmall.com.cn
开　　本	787mm × 1092mm　1/16		http://www.hepmall.com
印　　张	15		http://www.hepmall.cn
字　　数	307 千字	**版　　次**	2019 年 1 月第 1 版
购书热线	010-58581118	**印　　次**	2019 年 1 月第 1 次印刷
咨询电话	400-810-0598	**定　　价**	32.00 元

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题，请到所购图书销售部门联系调换

版权所有　侵权必究

物 料 号　49081-00

前　言

为了深入贯彻落实《国家中长期教育改革和发展规划纲要(2010—2020年)》以及《教育部关于全面提高高等教育质量的若干意见》(教高〔2012〕4号)精神,推动高等学校创业教育科学化、制度化、规范化建设,切实加强普通高等学校创业教育工作,国家教育部制定了《普通本科学校创业教育教学基本要求(试行)》,明确在我国高校大学生中普遍开展“创业基础”课程教育,规定该课程为必修基础课程,32学时,2学分。

目前,市场上的创新创业教材大体有三类:翻译国外创业名家的创业教材;国内创业研究专家的创业教材;个别高校自己编写的创业教材。在上述三类教材中,第一类教材反映了当前国际上创业教育的前沿成果,理论性强,但不是很适合我们直接拿过来进行创新创业教育,可以作为创业教育和创业研究的参考书;第二类教材大部分侧重于理论研究和应用研究,系统性和可操作性不强,不太适合大学生创新创业基础教育;第三类教材一般注重实用,但大多自拟提纲,以教育部下发的“创业基础”教学大纲(试行)基本框架为依据进行内容编写的很少,而且大多没有创新思维、创新方法以及创新、创造、创业之间逻辑关系的内容,创新教育和素质教育理念不够突出。

本教材就是在这样的背景下应运而生的。为了更好地开展创新创业基础教育,我们按照教育部下发的“创业基础”教学大纲(试行)框架进行内容编写,并在此基础上,按照大学生创新创业教育的特点以及教学要求和课时安排,对教学大纲(试行)的框架进行了小范围的调整,适时增加了创新思维和创新方法的内容,突出了商业模式创新和创业计划书写作环节,努力做到创新教育与创业教育、通识教育与素质教育、理论教育与实践训练的有机结合,全面反映国内外近五年来创新创业教育的先进成果,把学界认可的最新的创新创业知识和训练方法编写成书奉献给读者,

纵观全书内容,突出了全系列、全过程、全方位三个维度,每个维度分为三个层面,形成了层层递进的“三三制”的特点:

(1) 创业教育范式维度——全系列。本书在普及创业基础知识的基础上,精心设计了教学案例和实训演练项目,重点突出案例分析和实训实践环节,形成了“理论学习—案例分析—实践操作”从知识掌握到能力提升的系列教育范式,帮助读者在加深理解和正确掌握创新创业知识体系的基础上,提高创新创业能力。

（2）创业教育内容维度——全过程。全书按照应用型人才培养目标要求和创业管理的基本规律，采用“创新—创造—创业”的过程结构进行内容编排。创新是创业的基础，没有创新就谈不上创业。本书在增加创新内容的同时，突出了创造的环节，按照创业阶段的递进结构安排教育内容。

（3）创业教育目标维度——全方位。本书突出了“通识教育—专业教育—素质教育”环节，让学生从掌握理论到提高技能，再到全面发展，使创新能力和创业素质得以全面提高，以达到全面提升学生综合素质的最终教育目的。

全书共十章，由刘昀主编并设计全书框架。刘冰、蔡利民、贾红海、狄振鹏担任副主编。参编人员及分工为：何练编写第一章创业、创业精神与人生发展；刘冰编写第二章创业者与创业团队；孙明编写第三章创新思维和第四章创新方法；闫光华编写第五章创业机会与创业风险和第七章创业资源与创业融资；李宁编写第六章商业模式的设计与开发；刘昀编写第八章创业计划、第九章创业计划的编写与展示；狄振鹏编写第十章企业的创建与新创企业的管理。刘冰提供了全书案例；蔡利民、贾红海承担了全书的统稿工作。

本书在编写过程中，参考和引用了国内外一些著名院校、培训机构和专家学者的教育培训体例及研究成果（详见书后所列参考文献），得到了高等教育出版社给予的热情帮助和指导，还有很多师长、同事、同学和朋友都为本书的编写提出了有益的建议，在此一并表示衷心感谢！

由于时间仓促，加之水平所限，书中难免存在错误和不当之处，欢迎专家学者及广大读者提出宝贵意见。为便于征求意见和教学联系，特把电子邮箱奉上：liuyun0901@163.com。

编者

2018年11月

需要全本请访问 www.ertongbook.com

目　录

第一章　创业、创业精神与人生发展　1

学习目标　1

引导案例　热爱创业才能成功创业　1

第一节　创业与创业精神　2

第二节　知识经济发展与创业　18

第三节　创业与职业生涯发展　24

本章小结　26

案例分析　中国大学生创业第一家——视美乐公司　27

实训演练　29

第二章　创业者与创业团队　31

学习目标　31

引导案例　关于创业者的 10 大神话　31

第一节　创业者　33

第二节　创业团队　41

本章小结　56

案例分析　“三剑客”创业：成也友谊败也友谊　56

实训演练　58

第三章　创新思维　59

学习目标　59

引导案例　菲力普·亚默尔：去西部淘金卖水发财　59

第一节　创新与创新理论　62

第二节　创新意识　64

第三节　创新思维　67

本章小结　75

案例分析　专家买猫　75
实训演练　76

第四章　创新方法　77
学习目标　77
引导案例　质疑是社会进步的钥匙　77
第一节　检核表法　78
第二节　思维导图与六顶思考帽　81
第三节　头脑风暴法　86
第四节　TRIZ 理论　88
本章小结　94
案例分析　为什么商场一层都卖化妆品　94
实训演练　96

第五章　创业机会与创业风险　98
学习目标　98
引导案例　大学生创业有七大风险　98
第一节　创业机会的识别　100
第二节　创业机会的评价　105
第三节　创业风险的识别与管理　112
本章小结　123
案例分析　李嘉诚对创业机会的把握　123
实训演练　125

第六章　商业模式的设计与开发　126
学习目标　126
引导案例　教你九种互联网思维方式　126
第一节　商业模式的内涵　129
第二节　商业模式的类型　131
第三节　商业模式设计的基本方法　136
第四节　商业模式设计工具　138
本章小结　146
案例分析　“互联网+”六大商业模式　146
实训演练　149

第七章 创业资源与创业融资 150
学习目标 150
引导案例 马云的创业经历 150
第一节 创业资源概述 151
第二节 创业资源的获取与利用 155
第三节 创业融资规划 162
本章小结 168
案例分析 胡志国修脚修成大产业 168
实训演练 171

第八章 创业计划 172
学习目标 172
引导案例 美国联邦政府的《创业方案大纲》 172
第一节 创业计划及其作用 175
第二节 创业计划书的基本结构及其内容 178
第三节 创业计划中的信息搜集 188
本章小结 194
案例分析 小钟的创业计划 195
实训演练 195

第九章 创业计划的编写与展示 196
学习目标 196
引导案例 张华的疑惑 196
第一节 创业计划的编写 196
第二节 创业计划的展示 201
本章小结 205
案例分析 宋发的创业计划 206
实训演练 206

第十章 企业的创建与新创企业的管理 207
学习目标 207
引导案例 博客中国的兴衰 207
第一节 企业的创建 208
第二节 新创企业的管理 219

本章小结　227
案例分析　周伟创业遭遇资金风险　227
实训演练　228

主要参考文献　229

第一章　创业、创业精神与人生发展

学习目标

- 了解创业的概念
- 了解创业与创业精神的关系
- 了解创业与人生发展的关系
- 理解创业和创业精神在时代背景下的意义和价值
- 正确认识和理性对待创业

引导案例

热爱创业才能成功创业

2012年11月27日南方日报记者赖竞超《大三学子开报亭每月进账七八万》的报道引起社会的广泛关注，特别是在大学校园中引起轩然大波。华南师范大学大三学生颜求实的创业故事在大学校园广为流传。

颜求实，男，华南师范大学教育信息技术学院2010级本科生。华南师范大学紫荆书屋经营者之一。从2012年5月报亭开张至今，每天营业额可达2 000元，每月销售7、8万元，平均纯利润6、7千元，为十多名在校生提供勤工助学岗位，成为华师在校生成功创业的佼佼者。

谈起创业，每人都有一段难忘的回忆历程，颜求实亦不例外。小时候，当其他小朋友在操场里玩过家家时，他总在津津有味地阅读着路边花两元钱买来的二手书籍《创业点子》；中学春节期间，他放下个人自尊，到厂里批发鞭炮，在路边的地摊摆卖；高中时，当人家都在没日没夜复习准备迎接高考时，他却率领一群伙伴急急忙忙地推销着手机卡、廉价复习资料以及各种学习生活用品。在家人的眼里，颜求实就是个叛逆的孩子，他们都很不解：为什么他就这么爱折腾，不好好专心学习呢？他们哪里知道，在这种爱折腾的表象下隐藏着一颗渴望创业的心。

2010年，颜求实考上了华南师范大学。刚进入大学校门，他就处在了一个比较尴尬的位置上。一方面，老师觉得他从事学生工作底子厚，给他安排了同学们都很羡慕的学生干部岗位；而另一方面，他又勉为其难，因为他来大学，从心底就是奔创业去的。

经过内心的痛苦挣扎，他还是决定创业，并且成立了恒远高校创业团队，汇聚

了广东省各大高校精英七十多人(主要是分布在广东省不同高校的高中同学),涉及的经营领域有电子数码产品销售与维修、品牌鞋推广、毕业相册承包、校园包车代理以及高校招生等。当时的营销模式是:只要团队中有成员提出一个项目需求,经几个主要负责人商谈酝酿后觉得有可行性,便整合共享项目资源,迅速推广到广东省各大高校去。

颜求实当时负责的某品牌鞋推广,便是该模式的典型例子,而该项目也为他捞得了人生的第一桶金:经过调研,他发现,高校的少男少女对匡威这个品牌的帆布鞋尤其钟爱,且只要达到一定量的销售额,匡威厂家会提供性价比很高的货源。他决定从这个突破口入手。经实地调查和学习,他构建了一种独特的销售模式,即实体店、网店和高校代理三位一体进行销售,三者相互依赖、相互融合。也就是高校代理通过网店把需要宣传的产品介绍给顾客,并赢得中间的利润差价;网上的顾客可以自己选择购买,也可以找高校代理购买;而实体店在自身盈利的同时,也给高校代理和网店提供很好的信用平台。

后来,他又通过参与组建工作室的方式承接了学院的一些项目,并且通过递交申请策划书拿下了学校紫荆书屋的经营权。

对于创业,颜求实坚持:没有创业精神,就没有个人的创业奋斗史。只有始终保持高昂的创业激情,才能成为成功的创业者。

(资料来源:《华南师范大学大学生创业事迹汇编》,略有删改)

第一节　创业与创业精神

一、创业的定义与功能

(一)创业的定义

许多管理学家从不同角度定义创业。

传统学院派对创业下的定义是:"不在乎目前资源是否充足而识别机会的能力。"

百森学院对创业下的定义是:"一种思维和行动方式,为机会着魔,全盘规划,具备良好的领导力。"

罗伯特·C.荣斯戴特认为:"创业是一个创造增长财富的动态过程。财富是这样一些人创造的,他们承担资产价值的时间风险,承诺或提供产品或服务。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并进行配置来注入的。"

需要全本请访问 www.ertongbook.com

霍华德·H.斯蒂文森指出："创业是一种管理方式，即对机会的追逐，与当时控制的资源无关。"他认为："创业可由以下六个方面的企业经营活动来理解：发现机会；战略导向；致力于机会；资源配置过程；资源控制的理念和回报政策。"

杰弗里·A.蒂蒙斯说："创业是一种思考推理和行为方式，这种行为方式是机会驱动、注重方法和与领导相平衡。创业导致价值的产生、增加、实现和更新，不只是为所有者，也为所有的参与者和利益相关者。"

沙恩和文卡塔拉曼对创业下的定义是："作为一个商业领域，创业所关注的是创造新事物（新产品或服务、新市场、新生产过程或原材料、组织现有技术的新方法）的机会是如何出现并被特定的个体所发现和创造的，这些人又如何运用各种策略去利用或开发它们，然后产生各种结果。"

创业本质上要求创造或认识到新事物的一个新的商业用途。新的商业用途可以有许多不同的形式。但是，仅仅发明一项新技术、新产品或服务，或产生一个新创意，都是不够的。许多发明后来都没有形成实际的产品，根本原因就在于它们没有提供商业价值（或者，没有人想到它们如何市场化的途径），无法成为有利可图的创业项目。

所以，郁义鸿等认为："创业是一个发现机会和捕捉机会并由此创造出新颖的产品或服务，实现其潜在价值的过程。"

宋克勤的定义是："创业是创业者通过发现和识别商业机会，组织各种资源，提供产品和服务，以创造价值的过程。"

根据以上分析，本书对创业进行了定义：创业是必须承担风险的创业者，通过捕捉商业机会，投入已有的知识和技能，配置现有资源，创建新企业，为消费者提供产品和服务，为个人和社会创造财富和价值的过程。

（二）创业的功能

创业对一个国家和地区的经济发展具有巨大的推动作用。创业一方面能够迅速催生大批新企业，另一方面能够创造快速发展的新行业。美国经济学家罗斯托的"经济成长阶段论"把人类社会的发展划分为六个依次更替的成长阶段，每个阶段都有与之相适应的、起主导作用的、带动经济起飞的部门，即"主导部门"，而企业家正是"富有创新精神""不怕冒风险"，能够完成主导部门创立过程的带头人。

创业家的创新、创业活动，既是对原有产业结构均衡的创造性破坏，又预示着产业结构演进发展的趋势。例如，在20世纪30年代，创业活动不但推动了美国经济的高速发展，而且改变了美国的经济结构。在今天的美国财富中，超过95%的财富是由1980年以后，以比尔·盖茨为代表的"E-Generation"创造的。小企业承担了美国税收总额的54%，鼓励和扶持创业已经成为美国经济发展的动力源泉。

改革开放以来，中国人的创业激情得到了充分的释放，中小企业蓬勃发展。2017—2022年中国企业经营项目行业市场深度调研及投资战略研究分析报告表明，

目前我国中小企业总数已达4 200多万户，占我国企业总数的99%，贡献了中国60%的GDP、50%的税收和80%的城镇就业岗位，在繁荣经济、推动创新、扩大出口、增加就业等方面发挥了重要作用。而在我国的中小企业中，创业者的学历层次也在逐年提高，越来越多的大学生加入创业队伍，成为创办中小企业的主力军。2015年，李克强总理在第十二届全国人民代表大会第四次会议政府工作报告中提到，大众创业、万众创新蓬勃发展，全年新登记注册企业增长21.6%，平均每天新增1.2万户，平均每分钟诞生8家公司。目前，全国登记注册的市场主体已经超过5 000万户，创业群体中不仅有70后、80后人群，更有许多90后和00后青年。

创业不但对社会经济发展起着巨大的推动和促进作用，而且对创业者个人发展也有重大的影响。创业可以给创业者带来比从事其他任何工作都多得多的物质财富，创业也能够使创业者更充分地实现自己的想法和更充分地发挥个人的创造力。但是，创业者也必须考虑到要承担失败的风险，以及比一般人更大的责任和压力。在市场经济大潮中，机会与风险共存。只要从事创业活动，就必然会有各类风险伴随。创业的范围和规模越大，取得的成就越大，伴随的风险也越大，需要承受的心理压力也就越大。因此，在决定是否创业之前，既要看到创业成功可能带来的收益，又要看到创业失败可能带来的损失，不要无知无畏盲目创业和冲动创业。

二、创业的要素与类型

（一）创业的要素

根据本书对创业的定义，可以将创业要素归纳为创业者、商业机会、组织、资源、价值、创业精神等几个方面。

创业者是创业过程中处于核心地位的个人或团队，是创业的主体。个人创业十分常见，团队创业更是一种重要的创业趋势。在团队创业中，团队成员共同承担风险、贡献能力和享有资源，分工协作，共同创造价值和享有成果。创业者在创业过程中起着关键的推动和领导作用，包括识别商业机会、创建企业组织、融资、开发新产品、获取和有效配置资源、开拓新市场等。创业的成败，主要取决于创业者的素质和经验。

商业机会是没有被满足的市场需求，它是现有企业在市场竞争中留下的市场空缺。商业机会就是创业机会，它意味着顾客想得到比当前更好的产品和服务的潜在需求。商业机会是创业的基础，创业者从发现和识别商业机会开始创业。识别和利用商业机会并将其转化为价值的过程就是创业过程。

组织是协调创业活动的系统，是资源整合的平台。创业型组织的显著特征是创业者的强有力领导和缺乏正式的组织结构和完善的组织制度。从广义来说，创业型组织是以创业者为核心形成的关系网络，不仅包括新设组织内的人，还包括这个组织

之外的人或组织，如顾客、供应商和投资人。

资源是组织中的各种投入，包括各种人、财、物。资源不仅指有形资产，如厂房、机器设备，也包括无形资产，如专利、品牌和时间成本；不仅包括个人资源，如个人技能、经营才能，也包括社会网络资源，如信息、权力影响、情感支持、金融资本等。

价值是创业者为社会提供的产品和服务。创造价值，既是创业者成功的必要条件，也是创业者对社会的贡献。正是通过价值创造，一代代创业者成为企业家；正是通过价值创造，社会财富日益增多，人们生活多姿多彩。

创业精神通常可以从两个层次理解：一是在精神层面可理解为一种思维方式，这种思维方式的基础是创新；二是创业精神的实质在于发现和把握机会，并且创造价值。创业精神必须将创业思维与创业活动结合起来，才会产生效果和价值。创业精神的本质特征是个人追求机会，通过创新满足需求，而不仅仅顾及手中资源的活动过程。

可见，创业过程是具有创业精神的创业者、商业机会、组织和资源相互作用、优化配置，以创造价值的动态过程。尽管创业者的动机不一，类型不同，作为理性经济人，他们将商业机会转变为社会需要的产品和服务，他们在追求个人财富和自身价值的同时，也创造了社会财富和社会价值。

（二）创业的类型

按照不同的角度和标准，可将创业分成不同的类型。了解创业类型是为了在创业决策中进行比较，选择最适合自己当前条件的创业类型。我们可以从创业动机、主体、方式、渠道、风险、周期等多个不同的角度和标准进行分类。

1. 基于创业动机的分类

从创业动机角度，创业可分为机会型创业和就业型创业。

（1）机会型创业。机会型创业的特征是为了抓住、利用当前的市场机遇而进行的创业活动，它以新市场和新的顾客需求为目标，因此能满足潜在的市场需求。机会型创业会带来新的产业发展机遇，而不是加剧市场竞争。世界发达国家的创业活动一般以机会型创业为主。

（2）就业型创业。就业型创业是为了生存而自觉或被动地走上创业之路，其目的在于谋生，所以又叫生存型创业或谋生型创业。这类创业大多属于尾随型或模仿型，规模较小，创业项目多集中在服务业，是在现有的市场上寻找创业机会，进行低水平竞争，并没有创造新需求。由于创业动机仅仅为了谋生糊口，往往小富即安，很难做大做强。

机会型创业和就业型创业虽与主观选择有关，但并非完全由主观决定。创业者所处的环境及其所具备的能力对于创业动机类型的选择有决定性作用。因此，政府能够提供良好的创业环境，并通过教育和培训来提高创业者的创业能力，就会增加机会型创业的生存机会和数量，不断增加新的市场，促进经济发展和生活改善，减少企

业之间的低水平竞争。

2. 基于创业主体的分类

按创业主体分类，创业可分为大学生创业、失业者创业和兼职者创业。

（1）大学生创业。大学毕业后自主创业，可独立创业，也可合伙创业；可从事所学专业业务，也可以从事非所学专业业务。这在今天已较为普遍。自主创业的目的并非以挣钱为主，而是不愿为人打工、受制于人，可以干自己想干的事，体现自我人生价值。

独立创业是创业者独立创办自己的企业。其特点在于产权是创业者个人独有的，相对独立，而且产权清晰，企业利润归创业者独有。企业由创业者自由掌控，创业者按自己的思路来经营和发展自己的企业，没有其他持股者的利益要求及其对企业经营的干扰。但是，独创企业需要创业者面临独自承担风险、创业资金筹备比较困难、财务压力大和个人才能的限制等困扰。

合伙创业是指与他人共同创办企业。与独创企业相比，合伙创业有以下几个优势：一是共担风险；二是融资难问题得到缓解；三是有利于优势互补，形成一定的团队优势。不利因素有：一是易产生利益冲突；二是易出现中途退场者；三是企业内部管理交易费用较高；四是对企业发展目标可能有分歧。

（2）失业者创业。很多失业者也通过自身努力，成就创业的佼佼者。这类创业大多选择服务行业，投资少、回报快、风险低。比如，月嫂服务、家政服务就是失业人员开创的市场，十分适合有生活经验的中年妇女。

（3）兼职者创业。国家政策允许的一些教育、科研人员中有很多人在完成本职工作的同时进行兼职创业，有的还建立自己的公司，对外拓展业务。也有一些学生在读书期间与导师合作开展创业项目。

3. 基于创业方式的分类

根据创业方式对创业进行分类，是一种比较常见的分类形式。这种分类有助于创业者了解不同创业方式的优势、劣势及对创业者的要求，关注创业活动的效果及其可能面临的风险，进而提升创业活动的效益和成功率。在这方面，芬兰经济学家克里斯琴·格罗鲁斯教授的分类颇具代表性。克里斯琴等人依照创业对市场和个人的影响程度，将创业分为四种基本类型，即复制型创业、模仿型创业、安定型创业和冒险型创业。

（1）复制型创业。复制型创业是对已有的经营模式进行简单复制进行创业的过程。一般都是某企业高管离职创立一家与原企业相似的新企业，且产品和销售渠道均与前任职企业相似。在现实生活中，复制型新创企业的比例较高，且由于前期经验的累积，这种类型创业的成功率也很高。但是，在这种类型的创业活动中，创新的贡献比较低，对创业精神的要求也比较低。

（2）模仿型创业。模仿型创业是一种在借鉴现有成功企业经验基础上进行的模仿创业。这种创业虽然很少给顾客带来新创造的价值，创新的成分也很低，但对创业者自身命运的改变较大。它与复制型创业的不同之处在于，其创业过程对于创业者而言，具有很大的冒险成分。例如，某软件工程师辞职后，模仿别人开一家饮食店。

这种形式的创业具有较高的不确定性，学习过程长，犯错误的机会多，试错成本也比较高。不过，创业者如果具备较高的素质，那么只要他受到专门的系统培训，注意把握市场进入契机，创业成功的可能性也很大。

（3）安定型创业。安定型创业是一种在比较熟悉的领域所进行的不确定因素较小的创业。这种创业虽然为市场创造了新的价值，但是对创造者而言，并没有太大的改变，其所从事的仍是比较熟悉的工作。这种创业类型强调的是创业精神的实现，也就是创新的活动，而不是新组织的创造。企业内部创业即属于这一类型。例如，企业内的研发团队在开发完成一项产品之后，继续在该企业内开发另一款新的产品。这种创业形式强调的是个人创业精神的最大限度的实现，而不是对原有组织结构进行设计和调整。

（4）冒险型创业。冒险型创业是一种在不熟悉的领域进行的不确定性较大的创业。这种创业除了对创业者具有较大的挑战，并会给其带来很大的改变外，其个人前途的不确定性也很高。通常情况下，那些以创新的方式为人们提供具有自主知识产权的新产品、新服务的创业活动，便属于这种类型的创业。冒险型创业是一种难度很高的创业类型，失败率也很高。尽管如此，因为这种创业的回报预期较高，所以对那些充满创业精神的人来说，仍极具诱惑力。这里需要提醒大家的是，创业者只有在具备超强的个人能力，拥有非常有竞争力的产品，恰逢适宜的创业时机，且制定了合理的创业方案，能进行科学管理的条件下，才有可能获得冒险型创业的成功。

4. 基于创业渠道的分类

按照新企业建立的渠道，可以将创业划分为自主型创业和企业内创业。

（1）自主型创业。自主型创业是指创业者个人或团队白手起家进行创业。自主型创业充满挑战和刺激，个人想象力、创造力可得到最大限度的发挥，有一个新的舞台可供变现和实现自我；可广泛接触社会各种类型的人和事，摆脱日复一日的单调乏味的重复性劳动；可以在短期内积累财富，奠定人生的物质基础，为攀登新的人生巅峰做准备。

然而，自主型创业的风险和难度也很大，创业者往往缺乏足够的资源、经验和支持。通过许多案例发现，自主型创业失败的原因主要表现在两个方面：其一，创业者对自己所提出的产品或服务及进入的领域缺乏了解，准备不足，质量不稳，导致在竞争中失败；其二，创业者被突如其来的成功冲昏了头脑，变得过于自信，甚至刚愎自用，把偶然性当成了必然性，继而进行盲目的脱离实际的战略决策，使企业迅速扩张，导致管理失控，产品和服务质量下降，出现信用危机，使企业陷入破产的危险。

自主型创业大体上可以归纳为如下几种方式：其一，创新型创业。创新型创业是指创业者通过提供有创造性的产品或服务，填补市场需求的空白。其二，从属型创业。从属型创业大致有两种情况：一是创办小型企业，与大型企业进行配套，在大企业整个价值链中做一个环节或者承揽大企业的外包业务。这种方式可以降低交易成本，减少单打独斗的风险，提升市场竞争力；二是加盟连锁、特许经营。利用他人的品

牌优势和成熟的经营管理模式，减少经营风险。如麦当劳、肯德基等。其三，模仿型创业。根据自身条件，选择一个合适的点切入壁垒低的行业，学着别人开办企业。这类企业投入少，无须创新，在市场上拾遗补缺，逐步积累也有机会跻身强者行列，最终可以创立自己的品牌。

（2）企业内创业。企业内创业是进入成熟期的企业为了获得持续的增长和长久的竞争优势，为了倡导创新并使其研发成果商品化，通过授权和资源保障等支持内部员工创业的企业内创业方式。每一种产品都有生命周期，企业在不断变化的环境中，必须不断将创新的产品和服务推向市场，不断延伸企业的生命。成熟企业的增长同样需要创业的理念和文化，需要企业内部创业者利用和整合企业内部资源进行创业。企业内创业是动态的，正是通过二次创业、三次创业乃至连续不断的创业，企业的生命周期才能不断地在创新循环中得以延展。

从创业本质来看，自主型创业与企业内创业有许多共同点，但是由于创业主体在资源、禀赋、组织形态和战略目标等方面各不相同，因而两者在创业的风险承担、成果收获、创业环境、创业成长等方面存在较大的差异。两者的主要差异如表 1－1 所示。

表 1－1　自主型创业和企业内创业的主要差异

自主型创业	企业内创业
创业者承担风险	公司承担风险，而不是个体承担风险
创业者拥有商业概念	公司拥有商业概念，特别是与商业概念有关的知识产权
创业者拥有全部或大部分权益	创业者或许拥有公司的权益，但一般只是很小一部分
从理论上来说，创业者的潜在回报是无限的	在公司内，创业者所能获得的潜在回报是有限的
个体的一次失误可能意味着整个创业失败	公司拥有更多的容错空间，能够允许失误
受外部环境波动的影响较大	受外部环境波动的影响较小
创业者具有独立性	公司内部的创业者更多受团队的牵制
在创业过程、试验和方向的改变上具有灵活性	公司内部的规则、程序和官僚体系会阻碍创业者的策略调整
决策迅速	决策周期长
低保障	高保障
缺乏安全保障	有一系列安全保障
在创业方法上，可以沟通的人少	在创业方法上，可以沟通的人多
在创业初期，存在有限的规模经济和范围经济	能够很快实现规模经济和范围经济
严重的资源局限性	在各种资源的占有上都有优势

需要全本请访问 www.ertongbook.com