

教你如何做自己的老板

# 创业学

ENTREPRENEURSHIP

万江涛 编著



中国出版集团  
现代教育出版社

# 肇庆分校

CHAO QING GONG HAO XUE DA ZHONG GUO SHU HUA HAN XUE DA ZHONG GUO SHU HUA HAN XUE DA

肇 庆 分 校



CHAO QING GONG HAO XUE DA  
CHAO QING GONG HAO XUE DA

# 创 业 学

万江涛 编著

中国出版集团  
现代教育出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

创业学 / 万江涛编著. —北京: 现代教育出版社, 2009.9  
ISBN 978-7-5106-0148-4

I. 创… II. 万… III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第115510号

## 《创业学》编写委员会

主任: 万江涛

副主任: 梁益海 仝广东 郝瑞华

编委: 刘长英 李由甲 胡光

---

作者: 万江涛

策划: 郭安周

责任编辑: 李浩研

封面设计: 刘民

出版发行: 现代教育出版社

地址: 北京市朝阳区安华里504号E座

邮编: 100011

电话: 010-64251036

传真: 010-64251256

照排: 郑州金辉印刷有限公司

印刷: 郑州金辉印刷有限公司

开本: 787×1092 1/16

印张: 13.25

字数: 320千字

版次: 2009年9月第1版

印次: 2009年9月第1次印刷

书号: ISBN 978-7-5106-0148-4

定价: 26.00元

---

现代教育版图书, 版权所有, 翻版必究

## 前 言

随着中国经济的繁荣发展和改革开放的深入，随着新技术的不断进步，越来越多的创业机会摆在人们的面前，但同时竞争也在不断加剧，创业的风险也越来越大，因此，为广大创业者进行培训和指导是当务之急，而创业学就是教授未来的创业者如何培养自我创业能力、如何识别机会与创意、如何评估和抓住机会成就自己的一番伟业。创业学是一门研究创业者能力、创业技能和创业管理的科学。创业学与传统的管理学有着本质的不同。企业管理培养的是企业的通用管理人才如生产管理、技术管理、人力资源管理和营销管理等；MBA 是培养职业经理的摇篮，它教授的是如何对企业进行全面管理以达到企业的战略和经营目标；而创业学则是培养你如何自己做老板，如何用创造性思维发现和抓住机会，如何利用和整合资源从而创建自己的企业，如何运用自己的领导能力和创新能力为新生的企业规划光明的前景，并制定企业的战略目标和发展方向。

本书围绕创业者创业过程不同阶段所遇到的实际问题而编写，具有很强的实际指导作用。首先探讨了成功创业者的特征与创业环境影响，讲述了创业者应培养自己哪些创业能力；进而论述了创意与机会的区别和对机会的评估，打开和关闭机会的窗口；着重讲述了创业资源和商务计划书的相关问题，以及创业融资、创业过程、创业发展；创业的几种途径——自主风险投资、进入家族企业、购买现有企业和加入特许经营；最后简要介绍了创业收获。

本书可作为大学创业管理课程的教材，也可以作为广大创业者及相关研究、管理人员的参考书，以及各种创业培训项目的培训教材。

本书由万江涛同志制订编写大纲并主持编写。具体编写分工如下：第 1、2、7 章由郝瑞华同志执笔，第 3、9、10 章由刘长英同志执笔，第 4、5、11、12 章由万江涛同志执笔，第 6 章由胡光同志执笔，第 8 章由李由甲同志执笔。全书由万江涛同志统稿审定。

在本书的写作过程中，许多同事和朋友提供了支持和帮助，并提出了许多建议。同时，本书的编写参考了许多文献资料。在此，对为本书

的写作提出宝贵建议的朋友和文献资料的作者致以衷心的感谢。

由于时间仓促，且编者水平有限，书中不妥之处在所难免，恳请广大读者批评指正。

编 者

2009年8月

---

# 目 录

---

<b>第 1 章 创业理论及其发展</b> .....	(1)
1.1 创业学发展理论 .....	(2)
1.2 创业者和个体业主的区别 .....	(3)
1.3 创业的影响因素 .....	(5)
1.4 创业能力与管理能力 .....	(7)
1.5 创业者成功的因素 .....	(7)
1.6 创业准备程序 .....	(11)
<b>第 2 章 创业者</b> .....	(15)
2.1 创业者概述 .....	(15)
2.2 不同创业阶段的创业者 .....	(16)
2.3 创业者的背景和特性 .....	(16)
2.4 关系网 .....	(18)
2.5 创业的拉动因素和推动因素 .....	(18)
2.6 创业者面临的挑战 .....	(19)
2.7 女性创业者 .....	(21)
2.8 准创业者 .....	(22)
2.9 年轻创业者 .....	(23)
2.10 与创业相关的产业 .....	(24)
2.11 创业者与发明创造者 .....	(25)
<b>第 3 章 创造力和商务机会</b> .....	(28)
3.1 创造力理论 .....	(28)
3.2 创造力特征 .....	(29)
3.3 创造力的产生 .....	(30)
3.4 创意和机会 .....	(32)
<b>第 4 章 机会的窗口</b> .....	(39)
4.1 机会和创意 .....	(39)
4.2 创意的产生和机会的来源 .....	(40)
4.3 机会的评估 .....	(42)

4.4	机会评估中的误区	(44)
4.5	市场空隙	(44)
4.6	机会的窗口	(45)
4.7	机会窗口的时效性	(47)
<b>第5章</b>	<b>商务计划书</b>	<b>(51)</b>
5.1	商务计划书的定义	(51)
5.2	写商务计划书的目的	(52)
5.3	商务计划书的标准格式	(53)
5.4	商务计划书的功能和类型	(61)
<b>第6章</b>	<b>创业资源和相关法律、法规</b>	<b>(71)</b>
6.1	创立企业的资源需求及其类型	(71)
6.2	创立企业的法律事务	(73)
6.3	从业的正常法律事务	(81)
<b>第7章</b>	<b>创业融资</b>	<b>(91)</b>
7.1	确定企业资金需求	(91)
7.2	创业过程中的融资来源	(92)
7.3	企业成长时期与融资渠道	(99)
7.4	创业融资的步骤	(100)
7.5	融资成本	(101)
<b>第8章</b>	<b>创业启动</b>	<b>(105)</b>
8.1	启动准备	(105)
8.2	企业选址	(107)
8.3	风险管理	(109)
8.4	质量管理体系和质量管理	(112)
8.5	企业道德规范	(113)
8.6	档案管理和内部文件控制	(114)
<b>第9章</b>	<b>家族企业</b>	<b>(118)</b>
9.1	家族企业的类型	(119)
9.2	家族企业的特征	(119)
9.3	家族企业的优势与劣势	(120)
9.4	家族企业的生命周期及不同阶段的企业特征	(121)
9.5	家族企业控制权	(123)
9.6	家族企业的继承	(124)
9.7	中国家族企业存在的问题及原因	(125)
<b>第10章</b>	<b>收购企业</b>	<b>(130)</b>
10.1	企业收购的一般过程	(131)
10.2	收购企业的优势与劣势	(131)
10.3	寻找目标企业	(133)
10.4	目标企业的调研	(134)

10.5	确定企业价值的方式	(139)
10.6	收购企业的谈判过程	(142)
10.7	收购目标企业时应避免的陷阱	(144)
<b>第 11 章</b>	<b>特许经营</b>	<b>(149)</b>
11.1	特许经营的概念	(149)
11.2	特许经营的优势和局限性	(153)
11.3	特许经营权加盟的机会评估	(154)
11.4	特许经营加盟的机会选择	(156)
11.5	特许经营合同	(157)
11.6	特许人与被特许人之间的交易限制	(159)
11.7	我国的特许经营现状	(161)
11.8	特许经营中的欺诈和预防方法	(162)
<b>第 12 章</b>	<b>创业收获与存在的风险</b>	<b>(175)</b>
12.1	创业收获	(175)
12.2	创业收获的原因	(176)
12.3	企业战略对创业收获的影响	(178)
12.4	环境因素对创业收获的影响	(180)
12.5	经营状况对创业收获的影响	(180)
12.6	企业生命周期对创业收获选择的影响	(181)
12.7	创业收获方式	(182)
12.8	创业收获的战略原则	(188)
12.9	创业收获的相关问题	(190)
<b>参考文献</b>		<b>(198)</b>

## 第1章

# 创业理论及其发展

### 【学习目标】

- 了解创业对经济发展的作用。
- 了解创业的过程。
- 能够分析创业者发展理论。
- 了解创业理论的发展趋势。
- 理解创业者的概念。

创业活动对一个国家的经济发展作出的贡献是巨大的，因为创业者的商务活动推动了经济的增长，而各种不同形式的企业比如中小型企业、大型企业、跨国公司等总体规模决定了一个国家的经济发展状况。中国的经济从改革开放到现在一直保持着持续增长的势头，在此过程中由创业者们创办和管理的企业功不可没。企业发展与国民经济发展紧密相连，经济高速增长会为创业者打开许多机会的窗口，但如果经济停滞不前或衰退，企业就会丧失许多发展的机会，创业活动也会面临许多困难甚至失败。近些年中国创造着巨大的 GDP 增长率，这里既有老创业者的贡献，同时也为新的创业者提供了机会和动力。一些经济发达国家比如美国、日本以及英国的经济发展都已经证明，只有由企业所主导的经济层面的增长才是国家经济发展最核心的方式，而创业者在其中扮演着重要的角色。美国的研究者认为，对创业者和创业能力的研究是美国近 20 年经济高速发展的秘密武器。创业者可能组建一个新的企业，购买或接管一个即将关闭的经济实体，也可能进入某家族企业来开始他们的创业活动。创业者会先制订一个商务计划，然后融资并且开始实施计划。在创业活动中创业者可能失败，但也可能因此而获得巨大的财富，而资金的积累会使企业开始扩张，并且开始考虑再购买新的经济实体，雇用更多的员工，扩大其经营规模。而创业失败者可能会在一次风险投资之后和新的创业者一样又重新不断地寻找和捕捉另一个创业机会，开始新的创业活动。正是创业者的这种前赴后继、不断开拓进取的精神和行为为经济的发展注入了新的活力，推动了经济的持续发展。

## 1.1 创业学发展理论

在创业理论发展的研究中,研究人员把这个发展过程看成首先是对创业能力的研究,然后才逐步发展到对创业能力、创业行为和创业管理的综合研究的过程。在创业能力这一领域进行研究的人们都表示,对创业者下定义很困难而且容易引起混淆,或者说很难有称之为“区别”的东西用来区分创业者和企业家这两个群体。每个研究者都倾向于用自己的一套规范来定义和说明创业者。特别是在中国,由于对 Entrepreneur 的理解不同,导致对该术语的译文也不一致。许多学者翻译为企业家,但通过对多方面的理论和实践研究,本书认为该专业术语应理解为创业者,否则,许多文献翻译和学术研究会陷入矛盾和理论的混乱。明确创业者和企业家的区别,将有助于管理学、经济学以及创业学的健康发展。创业者是企业创造和发展的源动力,是企业航行的舵手和前进的灯塔。而企业家更多地被理解为企业的管理者和执行者,企业家可能是一名创业者也可能仅仅是一名职业经理人。实际上,这种混淆并没有我们想象的那么大,因为在对创业者作解释时有很多相似点会出现在不同的理论中,比如经济学比较关注其创新性,而行为学家更关注其行为特征。

### 1.1.1 经济学家对创业的认识

创业的概念来自经济学。理查德·坎蒂隆(Richard Cantillon)是一位 18 世纪英国著名的经济学家,他在《商业性质概论》[英]中用 Entrepreneur 这个词来指在寻求机遇的过程中勇于承担风险的创业者。坎蒂隆本身就是那种具有冒险精神的金融家,可能是他的经济实践推动了他的经济研究,他的作品展现了一个人在投资领域如何通过寻找创业机会、关注经济管理以获得满意的回报。虽然 Entrepreneur 这个词在坎蒂隆之前就已经被使用,但很明显坎蒂隆是第一个在整体意义上为创业者提供清晰概念的人,坎蒂隆认为创业者是那种能够利用机会以获得利润并在这个过程中合理评估风险的人。

19 世纪产业革命中的技术创新,成就了创业活动的多产时代。19 世纪早期,吉恩·巴普蒂斯特·赛(Jean Baptiste Say)提出创业所得的利润与拥有资本而产生的利润是不同的、是相互独立的这一理论,他把创业过程看做是一系列独特的活动。如果仔细阅读在这个领域内两位开拓者的理论就会发现,他们不但关注经济学,而且关注企业管理、企业的发展和运作。赛在创业者和资本家之间画出了一条分界线,而同时他将创业者和风险投资联系起来,并把他们看成是机会的把握者。赛自己首先就是一个创业者,并且是第一个以现代观点真正定义了创业者范围的人。赛的主要贡献就是告诉人们,英国是一个由创业者推动发展的社会!

经济学家约瑟夫·熊彼特(Joseph Schumpeter)从真正意义上将创新与创业能力相联系,从而推动了这一领域的发展。熊彼特提出创业包括创新和未曾尝试过的技术,或者以新的方法生产旧产品。也就是用相应的更好的产品、工序、观念和技术,来替代现存的产品、工序、观念和技术的过程。创新和独特性是创业活动的不可分割的部分,创业能力的本质就是在商务领域进行创新和拓展新的机遇。

经济学家将主要的兴趣放在了解创业者作为经济发动机的作用。熊彼特不但将创业者和创

新相联系，他的研究同样显示出了创业者在经济发展中的重要性。经济学家将创业者看成是商业机会的探索者、企业的创立者和风险投资家。他们认为创业者所面对的是不确定性、信息的不完全或未知，因而必须在充满未知、失衡的环境中，凭直觉经营现实中的相关事业。总结创业者在经济学理论中的发展过程，我们或许该接受这样一个观点，就是把创业者分为两大类：新企业的创造者和现存企业的改革者。后者包括现存企业的创新、改革和企业的二次创业。

## 1.1.2 行为学家对创业者的认识

经济学家试图从经济变数、供给面进行创业者研究，其缺陷在于忽略了创业的主体是人。就本章的目的而言，术语行为学家主要包括心理学家、心理分析学家、社会学家以及研究人类行为的专家。在这一领域真正作出开拓性贡献的是麦克·兰德(McClelland, 1961)。麦克·兰德致力于研究产生创业者人格特征的心理因素，他认为创业者有较高的成就动机，即追求自我成就、自我实现，同时创业者是那些不仅仅只为个人消费而进行生产经营的人。他指出创业能力和创业精神的培养模式包含合理的成功标准、自信的培养、自我能力的塑造、团队精神、环境的适应和改造等。事实上，行为学家通过对创业者角色的描述得出一个结论——创业是一种社会行为，是社会环境的产物，它具有明显的地域特色并能够反映出创业者所生活的时代特征。从创业者行为角度观察，创业者首先并基本上被看成是一种地域现象，是在特定的时期、地区和环境下的社会行为。然而，到如今并没有建立一个科学的标准使我们能够清晰地分辨出每一个潜在的创业者。但行为学家在使准创业者显示他们自己身份的方面却做了很多的研究，该研究正趋向于各个方面：一方面是创业者的个性特征和技能；另一方面是创业者在商业竞争过程中对个人、社会发展的推动作用。

## 1.2 创业者和个体业主的区别

Entrepreneurship 在许多文章中被译为企业家能力或企业家精神，经多方查证和对相关文献的研究后，本书给出正确的定义是创业能力。企业家能力强调的是企业的管理能力，而创业能力更关注于创新和对风险性创业的管理。有人说造成创业能力定义混乱的原因在于没有对创业者给出定义并作出范围的界定，这种说法的确是正确的。创业能力吸引了来自广泛领域内的专家，引导他们去讨论和发现创业者在相关领域的作用，并且提出问题。事实上，如果我们把创业者定义和其他相关定义相比较会发现混乱是很明显的。研究经济学的专家都倾向于把创业者和风险投资相联系，并且把创业者作为经济发展的推动性力量。而行为学家是以相对灵活的方法研究创业能力。本书认为，任何创业能力都必须灵活和多维的，从而反映更多的文化特征。

### 1.2.1 创业者

定义创业者一直存在争议，各学派研究者从未在这方面达成一致。由于创业者的特点是创新行为以及在企业中的战略性管理作用，同时还要关注其投资风险性、机会的创造和商务利润的增长，因此，我们可以把创业者看成是一个人或一个群体在市场中看到并捕捉一个机会，通

过整合资源，创建一个风险性投资的企业并使其成长；创业者承担风险并获得回报——成功或失败。创业意味着新企业的产生或旧企业的重生，创业能力体现在创新和创造利润。创业行为同样是一个过程，这个过程通过那些有能力利用机会和资源，在市场上创造价值的个体行为表现出来。创业行为促进经济体系的变化，在这个过程中，创业者为自己和社会创造价值。创业者的重要特征有以下几个方面。

(1)确认一个机会。这意味着必须是一个真正的商务机会而不是一个创意。

(2)创新和创造。与众不同的创意和创新。

(3)获得资源。必须获得必要的人力资源、物质资源、信息和资金等。

(4)创造以及价值增长。这里指一个新的风险投资的开始或一个现存企业的根本性转变。

(5)承担风险。风险贯穿整个创业过程，创业者必须承担个人在时间、精力和财务上的风险。

(6)创业回报。对创业者的奖励是自由市场体系最基本的要求，它包括创造的利润回报、企业价值的增长和社会对创业者的认可。

(7)商务管理。商务管理包括在创业投资中的计划、组织、领导、控制等管理行为。

## 1.2.2 个体业主

个体企业是由业主个人出资兴办，由业主自己直接经营的微小企业。业主个人占有企业的全部经营所得，同时对企业的债务承担完全责任。个体企业一般规模较小，内部管理机构简单。这种企业形式数量庞大，占到企业总数的大多数，而且是最早的企业形式，但由于规模较小，发展能力有限，在整个经济中不占有支配地位。个体企业通常存在于零售商业、部分自由职业、个体农业等领域，包括社区零售商店、医务所、小食品店、裁缝铺，由个人经营的注册医师、注册律师、注册会计师、手工业者、工匠、家庭农场等组成。其规模通常雇员在10人以内，不以公司的形式注册。其特点是建立程序比较简单易行，产权能够比较自由地转让，经营权与所有权合二为一，能够利润独享。但多数个体业主本身财力有限，取得贷款的能力较差；企业的生命力、竞争力都比较弱。个体业主经营的企业以生存为主，以日常和短期赢利为目的，通常缺乏企业发展的长远规划。

## 1.2.3 创业者和个体业主的区别与联系

区分创业者和个体业主的不同是很重要的。二者对于国家经济的发展起着不同的作用。他们都追求和创造新的商务机会，用不同的方法履行投资者和管理者的责任，他们都代表着现有市场竞争体系的挑战者。但是，个体业主的目的在于特定时间内利润稳定而缓慢地增长；他们是为了个人的目的，并确保稳定收入而建立和管理企业的个体，他们不把企业的成长作为目标，自主权和安全性是他们的基本原则。个体业主的能力特色更多地表现在对技师、手工艺者、工匠等技能的掌握。因此，个体业主通常是为了个人目的，依靠个人技能而运营的微小企业，他们不可能占领某一商业领域或独立开拓市场，但随着个人的资本积累、经验的积累，一些个体业主开始考虑扩大企业规模、追求市场价值甚至在某一商务领域的领导地位，于是他们开始有意识地扩大投资，进行产品、服务或管理的创新，进而从一名个体业主转变成为一个创业者。所以，个体业主也被称为准创业者或非正式创业者。

创业者是那些以创造利润和创新发展为目的的人，他和个体业主有以下三个方面的区别。

(1)创新和创造性。创业投资取决于创新，包括技术创新、新产品、新的制造方法、新的服

务类型、新的管理模式，甚至企业的管理方法。而个体业主通常仅涉及产品分配和服务业中某一区域的市场行为，而不具备创新性。

(2)增长的潜力。由于创业者的创新，创业投资比个体业主拥有更多的潜在的增长机会，处于自发市场的位置。而个体业主的经营通常缺乏增长的潜力。

(3)战略目标。创业风险投资通常包括一系列相关的战略目标，诸如市场战略、企业发展目标、市场份额和市场地位等。而个体业主几乎不关心这些方面，他们的目标在于生存、买卖和利润。

总之，风险投资型创业是那种不仅仅以追求利润为最终目的的企业。虽然个体业主和创业者都需要借助创业行为得以发展，但个体业主更倾向于某一阶段、某一领域的增长和稳定的收入，创业者更多地考虑企业长远的发展、企业的壮大和创业最终的收获。

## 1.3 创业的影响因素

本书通过对创业者行为模式的描述，可以帮助人们判断出潜在的创业者，从而为创业者提供更好的创业环境。另一方面，这种行为模式也能够用来评估创业环境，帮助政府和社会共同营造良好的创业环境。

### 1.3.1 创业行为的影响因素

创业行为对一个公司的生存、发展以及国家经济前景是很重要的。创业行为被一些特殊因素所影响，比如文化、家庭或其他社会群体、教育背景、工作经历以及个人目标等。

#### 1.3.1.1 文化

政府的政策制定者需要关注社会文化对创业者的影响。在一些国家的文化中，比如美国，创业者被有效地组织在一起，并得到重视和支持。在西方国家，由于受独立自主、勇于挑战和自我追求的文化影响，创业被看成是一些渴望成功者的选择，并且往往是第一选择，而重复父辈的足迹或者在父辈的庇护下生活是懦弱和无能的表现。在创业者自身所形成的文化中，人们对成功有很高的追求，并且能够通过学习对投资风险进行合理预测。发展中国家权力相对集中，对个性的发展、自我超越限制较多。中国和美国的创业者就文化相比，后者就具有更多的群体性。改革开放前的中国，所有企业由国家管理和所有，个体经营虽然也是被允许的，但直到近几年私人企业才开始兴旺，并逐渐引发私人企业成立的高潮。在权力集中相对较高的社会，社会组织相信强有力的官僚等级制度。社会背景和社会关系是构成权力的基本要素，而这些因素将减少人们对于寻找发展机会和创办企业的动力。同时，较高的不确定性暗示了某种张力，导致逃避这种不确定环境的心态和对冒险的消极对待，表现在行为上就是害怕失败。这就是为什么发展中国家的人们更多地依靠政府的帮助而不是自己的努力。一个权力集中相对较高的社会其实也有很强的对于成功的渴望，而对成功的渴望同样能够刺激经济的发展和国家的繁荣。

#### 1.3.1.2 家庭或其他社会群体

个人行为受到影响的范围主要集中在他们最直接接触的环境中，比如家庭成员和其他社会群体。研究发现，如果儿童成长在一个由商人组成的家庭中，就会减少他们从事自己企业的兴趣而常常成为家族企业的一部分。同样，亲戚、朋友中有许多创业者和企业家的人，其本身对创业和追求

自我成功的欲望就很强烈，可见，群体的认知也能不断激励个体向群体目标和自我的实现努力。

### 1.3.1.3 教育背景

成功的创业者与其教育背景有直接的联系。高等教育能够提供有价值的创业知识，特别是对于潜在的创业者。有研究显示，创业能力能够得到提升，并经学习取得。另外，通过开展自主创业教育将有助于提高社会中创业者阶层的数量和地位，激发人们对自我价值和自我实现的追求。从中国近二三十年的创业发展可以看出，由于受教育程度的约束，许多受教育程度较低的创业者在成功创办企业之后数年内便陷入困境，最后失败，甚至没有创业收获。只有那些不断学习，不断提高专业知识和创业管理技能的人，才拥有较长的企业生命周期。没受过较多教育的人也能够创业成功，但低教育程度人群创业成功比例远远小于高教育程度的群体。

### 1.3.1.4 工作经历

从工作经历中获得的技能有助于个体的创业定位。创业者通常作为雇员获得经验之后，将这些技能用到自己的创业中。“处处留心皆学问”，对创业者而言知识可以备而无用，不能用而无备。“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”，丰富的工作经历、艰苦的环境有助于潜在的创业者磨砺他们坚忍不拔、拼搏向上、善于学习的性格，提高其创业能力。

### 1.3.1.5 个人目标定位

个人目标定位基于许多方面：创造性和可塑性、自主性、风险承担、预测能力(获得灵感，追求机会)、竞争能力等。高度决定视野，站得高才能看得远，知识和经验的积累能提升一个人看问题的高度，确定正确的、长远的人生目标和远大志向。但新的创业者应牢记：非淡泊无以明志，非宁静无以致远，无论多么远大的理想，都要靠脚踏实地的努力工作、不断的进取来获得成功。要不断地学习，提高自身能力，以正确定位人生，切忌好高骛远。

## 1.3.2 创业环境的影响

在现代社会中，环境可以产生某种适合创业者进入的氛围。在良好的创业环境中，一些决定性因素，比如合理的基础设施，经济层面的法律约束、政策支持等，对于中小企业的建立具有重要的影响。对新的创业风险投资而言，资金是很重要的资源。融资必须合理并且得到源头机构——政府组织和投资银行的支持。政府组织应该通过金融政策、税收政策以及其他方面的措施，帮助创业的发展。国家作为市场的管理者，对经济发展的预测以及经济发展的计划都应当起到对创业者鼓励的作用。同时，国家要有敢于承担风险，用积极的态度支持创业行为，特别是关于经济、管理方面的信息、政策，应当及时公开。其他基础设施比如道路、桥梁、网络、水电设施等，也应该尽可能地提前就为创业者准备好。创业者如果是在一个陌生的环境中，就必须了解这个国家和地区的贸易规则、区域性法律规定等，因为这些都可能成为影响创业成功和企业扩展规模的因素。

## 1.3.3 合作环境的影响

通常意义上讲，除了政府的支持和帮助外，还应有其他社会机构积极参与到推进创业行为的发展中去，科技和其他教育类机构在此扮演着重要的角色。在支持性环境中，创业者应当不断地自我充实，通过基本课程教育为企业的发展注入活力。教育计划也应该鼓励、促进创业者更好地学习，开展自己的事业。在创业环境的营造中，大的公司和非政府组织同样起着重要作用，通过承担他们的社会责任和影响力帮助创业者完善自己的创业计划。

## 1.4 创业能力与管理能力

创业者并不一直都是好的管理者。创业者的作用主要涉及开创性思维、商务机会的辨别、创业计划和企业增长的促进，但对企业经理或企业家来说，管理能力至关重要，正如我们从一些事实中看到的，许多公司走向失败并不是因为创业者的过错，而是在后期的管理过程中发生了问题。每个人在建立企业之后都必须开始管理，企业中的所有人都应该为企业的发展付出努力。创业中不同的管理理念和背景文化是可以结合在一起的，从管理设计到计划、组织、领导、控制，创业者都应该参与其中。但并不是所有的创业者都扮演着建立和管理企业的角色，通常创业者有把握机会的本能并知道何时建立企业，但在管理方面仍然需要接受培训，以及需要专业管理人士的帮助。因为新建立一个企业和管理企业之间有本质的不同，创业能力的中心目的在于诞生更多样的创意和构思，把握住创业机会，寻找进入市场的方法，而管理能力更多的是管理规划和领导执行。然而，有一点可以确信的是，管理课程对许多创业活动的成功都有很大的帮助。

## 1.5 创业者成功的因素

成功的创业者具有一些特定的成功因素，比如人格魅力、管理特色和特殊技能等。对创业者而言，进行自我分析以获知自己的优势和劣势是很重要的，他们能据此利用自己的优势，并且想办法规避其劣势。

### 1.5.1 创业者成功的内在因素

创业者的成功因素主要指其个人能力、个性对其成功的影响。孟子曾经说过：“故天将降大任于是人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，曾益其所不能。”作为成功的创业者不仅仅要通过磨炼培养获得成功的个性，还必须通过刻苦学习提高创业能力。创业者的成功因素主要有以下几个方面。

#### 1.5.1.1 创造力和创新能力

创造力包括调整或改革现存的程序或产品，以及找出解决问题的方法和能力。它的基础就是创新的思想，而且任何新创意的产生都是要立足于创新的思维。创新包括新的、更有效的方法，它应该可以帮助解决很多问题或更好地把握机会。以职业自居的创业者依靠的就是创造力和创新能力，以及有效的管理。作为一个创业者应该明白创新的重要性，要随时注意产品和服务的需求变化，以及产品潜在的利益。创造力导致创新，创新又带来企业的变革。创造力是创新的先驱，是进行创造性思维的能力。革新是建立企业后创新能力的表现，这些都能转变成为新的产品、服务、方法、技术。创业者必须通过创造性的思维调整产品、市场、服务以适应竞争。从整体来看，一个创业者的成功从好的创意开始，并由其发展和创新的程度来决定。具有

创造力的人能够把握适用于企业发展的新创意，并且时刻关注它以确保其能够为己所用。换句话说，一个有经验的创业者总是用独特的方式解决问题。

#### 1.5.1.2 规避风险的能力

风险包括财务、精力、人力的损失等。成功的创业者随时准备去应对各种风险，他们并不仅仅依靠远见和预测进行决策，而是随时能意识到面临的风险。失败的创业者则不冒风险，或从不做他们没有经历过的、有风险的事。成功的创业者能够避免那些可能使他们失败的情况，而不是仅仅考虑暂时的得失，他们通过获得信息和分析来管理企业，靠投资减少金融损失——即使会经常伴随着失控的风险。在创业时，如果匆忙地下决定就会冒很大的风险。创业者通过了解自己解决问题的能力以评估开创事业的可行性，在做出决定前要调查环境，评估解决问题的方法。创业者应尽量减少从构思到产品或服务成型之间的时间，行动要迅速，以规避更多的竞争风险。

#### 1.5.1.3 领导能力

好的领导方法能够使创业者取得员工的信任，从而使他们团结起来共同面对需要解决的问题和困难。因此，能让企业职工融洽相处的领导能力就成为决定创业成功的重要因素之一。就领导者自身的特点而言，对企业发展的前景和风险的评估能力对企业来说同样重要。创业者在企业中应该被看成是指挥者，就像乐队指挥那样，必须为观众选择正确的音乐和乐器。他的耳朵能够很清晰地辨别出适用不同乐器的最好的声音，让所有的表演者在一起演奏以便使所有的音乐似乎来自一个整体。所以，领导能力在中小企业中的作用很特殊，中小企业不同于其他的组织，在这里更讲究团队精神和有效的工作方法，因为创业者要对所有的或大多数的部门负责。创业者需要用很少的时间做出决定，而更多的时间用于实施各项决策。

#### 1.5.1.4 营造人际关系网络的能力

成功的创业者是一个和谐整体的创造者，他能够使别人感觉到友好和容易相处，并知道怎样建立一个在将来可能用得到的关系网。作为一个成功的创业者，要能够意识到社会关系的重要性，他们同顾客有很好的关系，并且能够把这种关系看做重要的企业资源和长期的利益，而不是短期收益加以利用——这种成功因素在发展中国家被认为比其他因素更为重要。在企业内部，创业者需要知道以下几种管理技能对企业发展至关重要，它包括鼓励、团队建立、交流能力和解决冲突能力。一项对 200 名企业管理者的研究调查显示，内部人际交流和鼓励在所有关键性因素中起到最重要的作用。对员工的鼓励包括多种方式，其中自我肯定就是一个行之有效的方法——特别是在企业的成长阶段。员工之间关系的发展可以通过在一起工作的过程获得，而团队的发展则要通过创造、激励勇气、信仰、员工的努力以及员工想得到的物质追求加以获得。研究显示，中小企业的创业者能体会到建立关系网络的重要性，他们发展关系网，培养恰当的社交能力，并且适时地展示出来。他们通过激励、交流、冲突管理、团队建设等相关行为以确保企业有良好的经营业绩。对团队的努力和个人的工作加以肯定是恰当的方法，成功的奖励可以加强对员工的激励和鼓励，加强团队间的信任，加强员工对领导和企业的忠诚。大多数创业者能意识到对他人的鼓励和自我鼓励一样重要，通过相互鼓励，他们得到了自我价值的最大实现。

#### 1.5.1.5 积极的态度

创业者应确保员工对自己的工作有积极的态度并且乐在其中。创业者应明白持消极态度的人和无法信任别人的人都不会被人喜欢，自信对产生积极的态度十分有效，它与人际关系紧密相关，