



普通高等教育 “十三五” 精品教材

创业基础

创业基础

ENTREPRENEURSHIP FOUNDATION

主 编 王高洁

主
编
王高洁



中南大学出版社
www.csupress.com.cn



中南大学出版社
www.csupress.com.cn

目录

第一章 创新与创业	1
第一节 创新与创新精神的培养	1
第二节 创业的概念与意义	4
第三节 创业过程	9
第二章 创业者与创业团队	18
第一节 创业者	19
第二节 创业团队	29
第三章 创业机会与创业风险	40
第一节 创业机会识别	41
第二节 创业机会评价	47
第三节 创业风险识别	51
第四章 创业资源	59
第一节 创业资源	60
第二节 创业与融资渠道	68
第三节 创业资源整合	70
第五章 商业模式	76
第一节 商业模式的概念	76
第二节 商业模式的特征	78
第三节 商业模式的类型	80
第四节 商业模式的价值获取	84
第六章 创业计划书	92
第一节 创业计划书概述	92

第二节	创业计划书的撰写与展示	96
第三节	大学生创业大赛简介	106
第七章	创办新企业	111
第一节	创办新企业	111
第二节	企业注册流程	120
第三节	法律伦理与管理驱动	122
第八章	社会创业	132
第一节	社会创业的含义	133
第二节	社会创业的商业模式	136
第三节	社会创业案例分析	140
第九章	互联网创业	148
第一节	“互联网+”概述	149
第二节	“互联网+”创业路径	158
第三节	“互联网+”创业项目	166
第十章	我们身边的创业人物	175
	参考文献	185

第一章 创新与创业



关键词

创新精神 创业机会 创业过程 资源整合 创业模型



案例导入

牛仔裤的诞生

大家都知道牛仔裤的发明人是美国的李维斯。当初他跟着一大批人去西部淘金，途中被一条大河拦住了去路，许多人感到愤怒，但李维斯却说：“太棒了！”。他设法租了一条船给想过河的人用来摆渡，结果赚了不少钱。

不久，摆渡的生意被人抢走了，李维斯又说：“太棒了！”因为他发现采矿时工人出汗很多，饮用水很紧张，于是别人采矿他卖水，又赚了不少钱。

后来，卖水的生意又被抢走了，李维斯又说：“太棒了！”因为采矿时工人跪在地上，裤子的膝盖部分特别容易磨破，而矿区里却有许多被人抛弃的帆布帐篷，李维斯就把这些旧帐篷收集起来洗干净，做成裤子售卖，销量很好，“牛仔裤”就是这样诞生的。

思考：通过了解李维斯的创业故事，大家认为什么是创业？创业有哪些特征？

第一节 创新与创新精神的培养

一、“双创”——时代的呼唤

李克强总理于2014年9月首次发出“大众创业、万众创新”的号召，提出要在全国大地上掀起“大众创业”“草根创业”的新浪潮，形成“万众创新”“人人创新”的新态势。在《2015年国务院政府工作报告》中，“双创”被提升到中国经济转型和保增长的“双引擎”之一的高度。“大众创业、万众创新”，首要在“创”，核心在“众”。在互联网时代，无论是“草根”还是“精英”，都可以投身“双创”，一展雄才。2015年6月4日的国务院常务会会议决定鼓励地方设立创业基金，对众创空间等的办公用房、网络等给予优惠，对小微企业、孵化机构等给予税收支持；创新投贷联动、股权众筹等

融资方式；取消妨碍人才自由流动的户籍、学历等限制，为创业创新创造条件；大力发展营销、财务等第三方服务，加强知识产权保护，打造信息、技术等共享平台。

从2014年“双创”概念提出至今，全国上下创业热潮不断发酵。数据显示，当前中国每分钟诞生8家公司，但创业失败率同时也高达80%。目前，中国创业企业的数量以及增速稳居世界第一，全国新登记企业的数量及注册资本总额年年创新高。

二、创新的内涵

（一）创新

什么叫创新呢？创新，顾名思义，就是创造新的事物。创新是指以现有的思维模式提出有别于常规或常人思路的见解为导向，利用现有的知识和物质，在特定的环境中，本着理想化需要或为满足社会需求，而改进或创造新的事物、方法、元素、路径、环境，并能获得一定有益效果的行为。

“创新”在当今世界是一个高频词，同时，它又非常古老，如《魏书》中有“革弊创新”，《周书》中有“创新改旧”。和创新含义相近的词汇有维新、鼎新等，如“咸与维新”“革故鼎新”“除旧布新”“苟日新，日日新，又日新”。在英文中，“Innovation”起源于拉丁语，有三层含义：第一，更新；第二，创造新的东西；第三，改变。而创新作为一种理论，是由被称作创新理论奠基人的美国哈佛大学的熊彼特教授提出并引入经济领域的。他认为，创新就是建立一种新的生产函数，也就是将一种从来没有过的关于生产要素和生产条件的“新组合”引进生产体系。

创新是人们能动地进行的首创性活动，是一种破旧立新和与时俱进，是新价值的实现或者是新思想、新概念在实际生活中的成功运用，是人类特有的认识能力和实践能力，是人类主观能动性的高级表现，是推动民族进步和社会发展的动力。

（二）创新思维

【小故事】

两只手表的测试

测试者让6位同学用10秒钟观察两只手表，然后说出它们的区别。结果，有人说轻重不同，有人说品牌不同，还有人说新旧不同。因为时间太短了，人们很难仔细看清。这也恰恰是这个测试的关注点。几位被试者都认为，这是在测试他们的迅速观察能力。所以，他们会以猜测的心理去判断。结果，几乎没人答对。当测试者揭开谜底时，大家才注意到，这是两只时针转动方向完全相反的手表。这个故事说明了什么？

大多数人的思维是习惯性的，较少从新的角度去看待事物，所以，不能突破惯性思维。在大多数情况下，习惯让人们提高了效率，即所谓的熟能生巧，但正是这种有效率的习惯，把人们牢牢地束缚在原来的思维圈子里，难以突破。例如，在大学生就

业和创业问题上，就业是常规思维，而创业是新思维，多少年来，就业是大学毕业生的一种习惯性选择，而创业则是标新立异，需要很大的勇气和积累，也很少有家长能够接受。

创新思维是指以新颖独创的方法解决问题的思维过程，通过这种思维能突破常规思维的局限，以超常规甚至反常规的方法、视角去思考问题，提出与众不同的解决方案，从而产生新颖的、独到的、有社会意义的思维效果。从本质上来说，创新是创新思维蓝图的外化、物化。

三、创新精神的内涵与特征

创新精神是人类进步的灵魂，是综合素质的精髓。大学生是社会的精英群体，精英之灵魂的塑造，精英之精髓的熔铸，是千秋伟业的核心建构，是继往开来的连接工程。培养大学生的创新精神是高校教育肩负的重要职责。对大学生创新精神培养的研究是一个古老而又新鲜的永恒课题。当下的中国，开启了以“中国梦”为标志的中华民族伟大复兴的崭新征程，创新精神已融入了时代精神的核心，成为社会主义核心价值体系的首要元素。

（一）创新精神的内涵

创新精神是指要具有能够综合运用已有的知识、信息、技能和方法，提出新方法、新观点的思维能力和进行发明创造、改革、革新的意志、信心、勇气与智慧。创新精神属于科学精神和科学思想范畴，是进行创新活动必须具备的一些心理特征，包括创新意识、创新兴趣、创新胆量、创新决心，以及相关的思维活动。创新精神是一种勇于抛弃旧思想旧事物、创立新思想新事物的精神。例如：不满足已有认识（掌握的事实、建立的理论、总结的方法），不断追求新知；不满足现有的生产生活方式、方法、工具、材料、物品，根据实际需要或新的情况，不断进行改革和革新；不墨守成规（规则、方法、理论、说法、习惯），敢于打破原有框框，探索新的规律，新的方法；不盲目效仿别人的想法、说法、做法；等等。创新精神是一个国家和民族发展的不竭动力，也是一个现代人应该具备的素质。只有具有创新精神，我们才能在未来的发展中不断开辟新的天地。

（二）创新精神的特征

1. 综合性

创新精神内涵的丰富性和内部各要素构成的多重性，体现了创新精神不是单一的某种创新因素，而是因素集合，是一个完整的结构。

2. 相关性

创新精神既存在外部相关性，即创新精神的内部要素与创新活动、成果、创新主体等相互关联；又存在内部相关性，即创新精神内部构成因素之间具有密切的相互依存、

影响、制约的关系，在相辅相成的关系中，统一于一体，构成一个整体。

3. 拓展性

创新精神不是天生的，虽然其与生理遗传密切相关，特别是特殊领域的创新，但其真正实质性的变化是后天的。创新精神具有的可拓展性为教育与培养提供了可能和条件；创新精神的开放性使创业是一个不断丰富的、更新的、与时俱进的过程。

4. 时代性

创新精神具有鲜明的时代特征，不同时代的人们面对不同的物质生活和精神生活条件，对创新精神的具体内涵的理解就有所不同。

四、创新人才的培养

创新人才的培养应该注重创新意识和创新素质，积极营造宽松的创新环境。首先，培养良好的创新意识；其次，树立坚定的创新信念。具体来说有以下几点。

（1）进一步更新观念与优化教育内容，建构现代课程体系。早在 1919 年，我国著名教育家陶行知先生就在他的《第一流教育家》一文中提出要培养具有“创造精神”和“开辟精神”的人才，强调培养学生的创新能力对国家富强和民族振兴有重要意义。

（2）深化教学改革，构建开放式教学模式及教学体系，注重启发式教学，改进考核评价制度，注重教育实践。

（3）创新管理机制，运用政策创新激励人才。通过提供平台来保障实施进行，通过持续开发及合理授权来保证长远发展并激发创新才智，最大限度地激发人才的创新精神和创造活力。

（4）提升综合素质，树立均衡发展的观念。注重文理渗透，加强人文素质教育，文理的交融和均衡发展为创新精神的培养提供了学科建设前提，并在专业领域内增强创造力。

（5）进一步开发教育资源，促进创新资源高效配置。建设科研技术创新合作基地和高校产学研基地，促进深度合作与融合。加快开放式大学的建设步伐，积极开展多边和双边科技合作，开发并有效利用全社会的优质教育资源，形成资源共享的教育体制，和谐互济运行机制。

第二节 创业的概念与意义

一、创业的内涵

创业指的是企业家不断发现商业机会，采取行动将机会变为市场价值的过程。在这个过程中，要求创业者具备创业精神，而创新则是展现创业精神的特定工具，是赋予资源的一种新的能力、使之成为创造财富的活动。被誉为“创新理论”鼻祖的熊彼特认为，

创业是引入一种新产品，采用一种新方法，开辟一个新市场，获得一种新原料，采用一种新组织形式。

创业的内涵可分为狭义和广义两种。

狭义的创业就是创建新企业，即创业者通过对市场的调研、分析，及时识别与把握创业机会，通过努力筹集并配置资源，创建新的企业，并将自己的产品与服务推向市场，从而最终创造价值的一系列活动或行为过程。简单地说，创业是不拘泥于当前资源约束，寻求机会，进行价值创造的行为过程，即所谓的“创办自己的企业”“自己当老板”。

广义的创业是指所有具有开拓性和创新性特征的、能够增进经济价值或社会价值的活动。所有创造新事业的过程都是创业，无论是创建新企业、企业内部创业，还是在职业生涯中开创一番新事业、实现自己的价值和抱负，甚至是人类一切具有重大开拓意义的社会变革活动，都可以称为创业。

因此，创业并不只是开办一家企业，而应该理解为开创事业，它是实现人生价值和理想抱负、为社会创造财富、推动经济转型和社会变革的最为重要的途径。

二、创业的特征

（一）价值导向

创业能够创造出某种有价值的新事物。创造的新事物是社会需要的某种产品或服务，以及承载、运作它们所必需的组织实体——企业。价值创造是创业活动的目的，创业过程中所体现出来的相关特征都是由新价值创造这一过程派生出来的。

（二）机会导向

创业活动实质上就是识别机会、开发和利用机会并实现机会价值的过程。商业机会即创业机会，是指没有被满足的市场需求，是市场中现有企业留下的市场空缺或待开发的、有前景的市场，通俗地说就是所谓的市场“痛点”。机会的识别与把握是创业过程的起点，创业者必须具备敏锐的直觉和判断力，及时捕捉并利用商业机会，并将商业机会转化为机会价值。

（三）风险承担

创业的不确定性和未知性，使得创业必然存在着风险。在创业企业发展的过程中，面对企业资源的匮乏以及市场环境的激烈竞争，会面临一定的风险。创业者应该有承担风险去开创事业、整合资源以降低风险、采取有效的手段处置和规避风险的心理准备等。创业过程的复杂性决定了创业是一种风险性的事业。

（四）创新性

创新是企业的活力和源泉，也是创业发展的内在推动力，创业过程是一个实现创新

的过程。创业企业的创新不仅包括技术创新，还包括管理创新、知识创新、产品创新和业务创新等。创新是创业持久成功的必备条件，是创业的本质属性。

（五）财富获取

所有的创业活动都期待获取收益回报，对于创业者乃至旁观者，他们常常把金钱的回报视为成功与否的尺度。创业者为社会中部分群体和个人创造了价值，对社会产生推动和影响，并获取相应回报。

三、创业的类型

创业的类型可以从创业的动机、创业主体的性质以及创业项目等角度进行分类。

（一）按创业的动机进行分类

1. 生存型创业

生存型创业是提供家庭收入的生活型企业，是指创业者迫于生存压力，为了谋生不得不或不完全自觉地走上创业道路。如比较典型的是开夫妻店，这种创业较为缺乏长期的目标和强烈的创业主观愿望，较少创造出新的需求。

2. 机会型创业

机会型创业的出发点并非为了谋生，它是指创业者为了抓住现有机会，以实现价值创造而选择自主创业的行为。由于有着强烈的创业意愿，所以创业者敢于开拓新市场、创造新需求。这类企业一般市场广、成长快、前景好、利润高。

（二）按创业主体的性质分类

1. 个人独立创业

所谓个人独立创业，是指创业者个人或几个创业者共同组成创业团队，独立地创建企业的活动。在现代社会，随着科学技术的快速发展和技术周期的缩短，一个人在有生之年，完全可能经历“从理论研究到应用研究，再到研究开发和创建企业”这种技术创新成果商业化的全过程，因此，个人独立创业也就成为一种很普遍的社会现象。此外，基于工艺创新、市场营销创新等非技术创新手段而创建企业，以及随着“创业家”阶层的出现，具有创业特长的创业家还可以通过购买专利的方式直接创建企业。

2. 公司附属创业

公司附属创业则指由一家已经相对成熟的公司重新创建一家新的附属企业。公司附属创业的动力主要来源于三个方面：一是通过创建一家具有更高效率的附属新企业，构建新的经营与销售模式，促进创新产品的商业化；二是通过创建新企业，建立起能够对市场需求做出快速反应的窗口，以保持公司的总体创新活力；三是通过创建新企业所体现的成长性，吸引社会资本的投资。正是在上述三大动力的推动下，公司附属创业日益

成为现代创业经济中一道亮丽的风景。

3. 公司内部创业

公司内部创业通常是指由一些具有创业愿望的员工发起，在组织的支持下，由员工与企业共担风险、共享创业成果的一种创业形式。其主要目的是将企业家精神注入现有公司内部，鼓励员工在企业内部像企业家一样做事，培养、造就内部企业家，为员工营造更大的发展空间和市场潜力，从而有利于留住优秀员工，推动企业的不断创新和可持续发展。

（三）按创业项目分类

1. 传统技能型创业

传统技能型创业是指使用传统技术、工艺进行创业。

2. 高新技术型创业

高新技术型创业是指采用知识经济、高技术、知识密集型产业项目进行创业，高新技术型创业多带有前沿性。

3. 知识服务型创业

知识服务型创业是以各类知识咨询服务的方式进行创业的，如律师事务所、会计师事务所、顾问（咨询）公司、广告公司等，相对来说投资少、见效快和周期短。

（四）按创业企业性质划分

1. 营利性组织创业

营利性组织是我们通常理解的创业，其目标是获得企业利润，追求企业利润最大化，强调通过创业活动将资本转化和扩大，从而实现资本的增值。创业活动资本增值主要是通过盈利积累实现的，在价值最大化目标下，资本价值可以通过股权退出，特别是通过上市获得价值变现。

2. 社会性企业（组织）创业

社会性企业是以企业化运营的非营利组织，是处于企业与非营利组织之间的中间形态组织。有一些商业性企业的经营目标就是实现社会责任最大化，而利润目标变成了它们的约束，只要达到维持盈亏平衡就可以满足其创业要求。比如，以环保为目标的企业，它们进行的废旧物回收，可以让其获得收益，但这些收益只是为了实现补偿费用支出，它们的真正目标是改善环境。

3. 非营利性机构创业

非营利性机构，如学校、慈善基金、医院、教会、寺庙、文化馆、美术馆、体育馆等，这些机构具有共同的特征：不以盈利为目标，机构资金来源于捐赠，性质不是投资，对出资人可以抵税，不能回收资金。

（五）按创业的初始条件分类

基于创业的初始条件对企业类型进行分类，将创业活动分为以下几类。

1. 冒险型创业

冒险型创业的机会成本较低，科技进步等因素能增加创业机会，主要关注的市场机会特点是高不确定性且投资需求少。

2. 与风险投资融合型创业

与风险投资融合型创业具有高标准的管理团队、明确的目标市场和计划，关注的产品和技术具有高稳定性且发展快速等特点。

3. 革命型创业

革命型创业是最优的创业计划，集财富和价值于一身，通过对生产技术或经营过程的革新，为顾客提供超额价值的产品或服务。

另外，还有一些分类，如基于创业效果对企业类型进行分类，将创业企业分为四类：复制型企业（对个人和环境的改变、新价值的创造均小）、模仿型企业（对个人的改变较大，但对环境的改变很小，新价值的创造也小）、安定型企业（对个人的改变较小，但对环境的改变很大，新价值的创造也大）和冒险型企业（对个人和环境的改变、新价值的创造均大）；基于创业企业的规模和盈利水平对企业类型进行分类，将创业企业分为老鼠型企业（规模小，灵活性好，能随时应对突发状况）和瞪羚企业（前景好、发展姿态呈跳跃式的一类科技型企业）两种。

四、创新、创业、创造等相关概念的界定

分析创业，我们还必须理清“创造”“创新”“创业”三者的含义及彼此的关系。首先，创造必须是首创的、新颖的，不是简单的重复，更不能模仿。创造能够解决实际问题，有意义、有价值，主要体现为“专利”“发明”。其次，创新是以新思维、新发明和新描述为特征的一种概念化过程，它强调创新是创造新的东西。再次，创业是一个发现和捕获机会、巧妙整合资源并由此创造出新的战略定位、产品、服务或商业模式并实现客户价值的商业化过程。

我们先看一个例子。提到“电灯的发明”，大家首先想到的是美国人托马斯·阿尔瓦·爱迪生。1879年10月21日，美国发明家爱迪生通过长期的反复试验，终于点燃了世界上第一盏有实用价值的电灯。从此，这位发明家的名字走进了千家万户。而实际上，关于电灯的发明者还存在一定的争议。1809年，英国皇家研究院教授汉弗莱·戴维爵士用2000节电池和两根碳棒，制成了世界上第一盏弧光灯。但这种灯产生的光线太强，只能安装在街道或广场上，普通家庭无法使用。之后，无数科学家为此绞尽脑汁，想制造出一种价廉物美、经久耐用的家用电灯。1854年，移民美洲的一名德国钟表匠亨利·

戈培尔发明了灯泡，但是和其他发明者一样，没有将之公布于世。之后，英国人斯旺及两名加拿大电气技师都发明了灯泡并申请了专利。爱迪生在前人研究的基础上，经过无数次的改良实验，创建了电灯公司，使得美国人民用上了这种价廉物美、经久耐用的竹丝灯泡。1906 年，爱迪生改用钨丝来做灯丝，使灯泡的质量又得到提高，并一直沿用到今天。

诺贝尔经济学奖得主埃德蒙·菲尔普斯指出，创新就是大众参与的“草根创新”，如果新产品没有市场意义，未能在经济层面取得成功，那只能算是发明，而不是创新。创新是商业化的过程。

我们不难看出，前面案例中的汉弗莱·戴维爵士、亨利·戈培尔、斯旺及两名电气技师在电灯的发展史上更多扮演的是“创造、发明”的角色，而爱迪生之所以被我们所熟知，是因为他将电灯这个产品公布于世，并实现了商业价值，这就是一种“创新”。

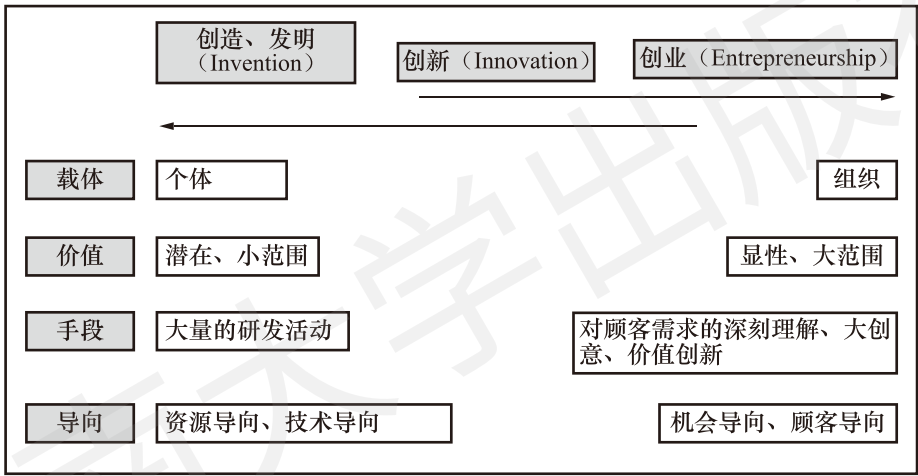


图 1-1 创造、创新、创业关系图

从图 1-1 我们可以看出创造、发明的载体是个人，表现出的价值是潜在的、小范围的，主要依托大量的研发活动，主要导向是资源导向和技术导向；创业的载体是组织，价值是显性的、大范围的，主要通过对顾客需求的深刻理解、大创意、价值创新来实现，主要导向是机会导向和顾客导向。从创造、创新、创业这三者来看，创新 = 发明 / 新构想 + 研究开发 / 技术组合 + 商业化。而创业更加明确地强调顾客导向，强调价值创造、价值转移和价值获取。

第三节 创业过程

一、创业过程模型

自 20 世纪 90 年代以来，创业过程逐渐成为创业研究的焦点。创业过程的动态性与

复杂性决定了创业过程研究的独特性。当前具有代表性的创业过程模型主要有：蒂蒙斯创业过程模型、威克姆创业过程模型、Holt 与 Olive 创业过程模型等。

（一）蒂蒙斯（Timmons）创业过程模型

蒂蒙斯于 1999 年在他所著的《新企业创立 21 世纪的创业学》一书中提出了一个影响深远的创业过程理论模型。蒂蒙斯认为，创业过程是一个高度复杂的动态过程，其中商机、资源、创业团队是创业过程最重要的驱动因素，它们的存在和成长决定了创业过程向什么方向发展。蒂蒙斯创业过程模型采用三要素的动态平衡过程来描述创业过程的动态性，高度揭示了创业过程的动态性与复杂性特征，奠定了规范创业管理理论的基础，如图 1-2 所示。

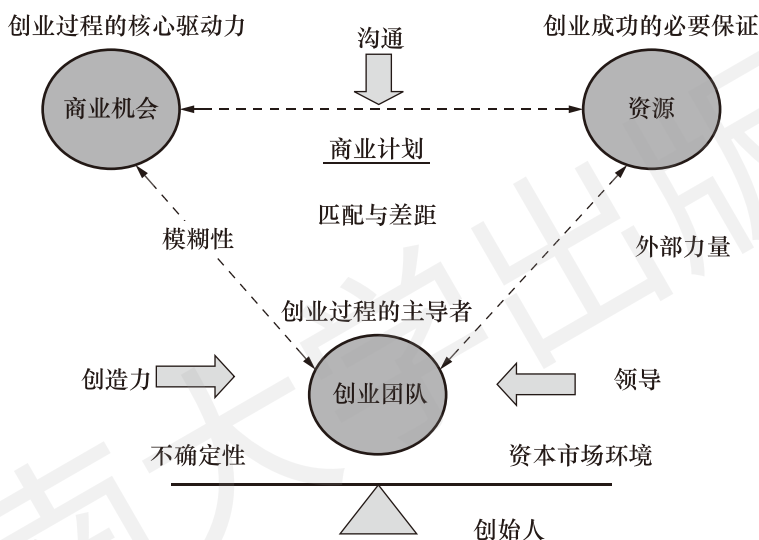


图 1-2 蒂蒙斯创业过程模型

蒂蒙斯认为，成功的创业活动必须对商机、资源、创业团队三者进行最适当的匹配，并且还要随着事业的发展而不断进行动态平衡。创业过程由商业机会启动，在创业团队组建之后，就应该设法获得创业所必需的资源，这样才能顺利实施创业计划。创业的核心是发现和开发机会，并利用机会实施创业；资源是创业过程中不可或缺的支撑要素；创业团队则通过制定设计精巧、用资谨慎的创业战略，实现创业这个目标。随着时空变迁、机会模糊性、市场不确定性、资本市场风险及外在环境等因素对创业活动的冲击，创业过程充满风险与不确定性，商业机会、创业团队和资源等三要素也会因相对地位的变化而产生失衡现象，此时创业团队扮演着调整活动重心以获得创业机会与资源相对平衡的核心决策者角色。创业初期机会的挖掘与选择是关键，创业团队的决策重心在于迅速整合资源以抓住创业机会。随着新企业的创立与成长，资源日渐丰富，企业面临着更为复杂的竞争环境与市场环境，创业团队的决策重心转向合理配置资源以提高资源使用效率，构建规范管理体系以抵抗外部竞争与不确定性等活动。

在蒂蒙斯创业过程模型中，商业机会、资源和创业团队这三个创业核心要素构成一个倒三角形，创业团队位于这个三角形的顶部。在创业初始阶段，商业机会较大，而资源较为稀缺，于是三角形向左边倾斜；随着新创企业的发展，可支配的资源不断增多，而商业机会则可能会变得相对有限，从而导致另一种不均衡。创业者必须不断寻求更大的商业机会，并合理使用和整合资源，以保证企业均衡发展。商业机会、资源和创业团队三者必须不断动态调整，以实现动态均衡。

（二）威克姆（Philip A.Wickham）创业过程模型

威克姆创业过程模型是由创业者、机会、资源、组织四个要素构成的。创业者处于创业活动的中心地位，是创业活动的主导者，其作用在于识别和确认商业机会，整合和管理创业资源，创立和领导创业组织。资源、机会、组织间的动态平衡是创业者有效管理的目标。同时，创业过程是一个不断学习的过程，创业组织不仅要商业机会做出及时的反应，还要根据变化的形势及时总结、积累、调整，从而不断发展、完善和壮大。

（三）Holt 与 Olive 创业过程模型

Holt 与 Olive 在企业生命周期理论基础上构建了创业过程模型。Holt 从企业生命周期出发，认为创业过程会经历四个阶段——创业前阶段、创业阶段、早期成长阶段及晚期成长阶段，并指出各阶段不同的活动内容与重点。在创业前阶段，创业者应做好创业计划及前期工作，包括筹集资金与创建企业；在创业阶段，创业者需要确认企业的市场定位，并确保新企业存活而进行适当的调整；在早期成长阶段，创业者须应对市场、资金与资源使用方面的变化；在晚期成长阶段，创业者应构建专业管理体系，以提高新企业的活动效果与效率。Olive 从个人事业发展角度，将创业过程划分为八个阶段，它们分别是决定成为创业者、精选创业机会、进行初步分析、组建管理团队、制订创业计划、拟订行动计划、早期的运营和成长、取得个人与公司的成功。Holt 与 Olive 的理论模型较直观地勾勒出动态的创业过程，揭示了创业过程一系列活动的逻辑顺序，体现出对创业过程的独特针对性。

此外，较为典型的创业过程模型还有以下几种。

1. 加特纳（William B.Gartner）创业过程模型

加特纳认为创业的四个基本要素是：创业个体、环境、组织和创建过程。他认为任何一个组织的创业都是这四个要素相互作用的结果。

2. 萨尔曼（Sahlman）创业过程模型

萨尔曼强调创业过程中人、机会、交易行为以及外部环境四个要素之间的协调整合。

3. 克里斯蒂安（Christian）创业过程模型

克里斯蒂安强调创业者和新企业之间的互动过程，认为创业者与新企业是创业过程的关键因素。

以上是不同学者提出的创业过程模型，在实践中，创业过程并没有一个固定不变的模式，也非遵循一个固定的流程。我们应辩证客观地做好理解，并结合我国当前的国情及创业实践，摸索出一条合适的道路，引导我国的创业实践。

二、创业阶段的划分

创业，需要经历一个从无到有，创建自己的事业的过程。在此期间，从产生创业想法到设立新创企业并获取回报，涉及甄选商机、组建团队、寻求融资、市场调研、周密计划、工商注册、经营管理等环节。具体来说，主要经历以下六个阶段。

（一）产生创业动机

一个人是否能成为创业者，直接受三方面因素的影响。一是个人特质，每个人都具有创业精神，但其强度不同，如温州人有强烈的创业动力，其中环境起到了很大作用。二是创业机会。创业机会的增多会形成巨大的利益驱动，促使更多的人创业。三是创业的机会成本。随着社会保障体系的建立和健全，产权制度改革的深化，原有体制差别形成的特殊利益会逐渐减少，结果会进一步降低创业成本，激发人们的创业动机。

因此，创业活动首先取决于个人是否愿意并决心创业，有了创业动机才可能成为一名创业者。有强烈创业动机的个体可以把那些最微不足道、最平凡的事情和条件转变为一个弥足珍贵的机会。他们脑子里成天装满了各种梦想，或者说他们代表的是一种潜在的力量。他们用想象照亮未来，就像化学里的催化剂一样，促使各种变化的发生。当他们将种种“假设”和“如果”付诸实践的时候，他们就会变成世界上最快乐的人。

（二）识别创业机会

任何重要的行动都来自于某种想法，创业活动也不例外。识别创业机会是创业过程的核心，也是创业过程中最关键、最困难、最无规律可循的一个环节。机会识别既包括发现机会，又包括评估机会。人们常常会有灵光乍现的创业想法，但最后能真正实施的却不多。如何对每个被发现的机会进行评估，评估其可能带来的回报和风险，并结合自身能力和资源拥有的情况来判断机会的价值，这是至关重要的。可以考虑以下问题：

1. 机会来自哪里，创业者应该从何处识别创业机会？
2. 为什么某些人能够发现创业机会而其他人却不能？哪些因素影响甚至决定了创业者识别机会？
3. 机会是通过什么形式和途径被识别的？是经过系统收集和周密的调查研究还是偶然被发现的？
4. 是不是所有的机会都有助于创业者开展创业活动并创造价值？

在一些创业故事中，识别机会似乎瞬间被完成，这是一种错觉和误导。机会是创业的核心要素，创业离不开机会，但并不是所有的想法和创意都适合创业而成为创业机会，

不同的创业机会价值也不同。机会是一种隐性的状态或情形，同样的机会，不同的人看到的会不同，让不同的创业者来开发，效果也会差异巨大。创业的实质是具有创业精神的个体对具有价值的机会的认知过程，包括机会的识别、评价和建构等环节。

（三）整合资源

整合资源是创业者开发创业机会的重要手段。创业者大多是白手起家，资源匮乏在创业初期特别明显。创业者就是要最大化的整合外部资源，控制并高效地使用资源。英国管理学家埃尔顿·彭罗斯（Elton Penrose）在《企业成长理论》一书中就强调将企业看成由一系列具有不同用途的资源相联结的集合，关注企业内部的资源对实现企业成长的重要性，以及企业在其成长战略中如何利用不同的资源，创业者能否成功地开发机会，进而创建新企业或开拓新事业，在很大程度上取决于他们掌握和能够整合到的资源以及对资源的利用情况。创业活动的显著特点之一就是在资源高度约束的情况下开展商业活动。资源基础理论也将企业概念化为一系列资源的集合体。

在此阶段，首先，应整合人力资源，组建优秀团队；其次，要整合资金资源，多渠道创业融资；再次，整合经营管理资源，设计切实可行的商业模式；最后，整合产品销售、市场资源，实现自己的创业目标。

（四）创建新企业

作为创业者，要成立一家企业，弄清楚有关企业的一些基本知识是非常有必要的。比如企业的基本内涵是什么，为何要成立企业，何时适合成立企业，企业成立的标志是什么。只有清楚了解这些有关企业的基本内容，进入企业成立的实质阶段才更有意义。

新企业（或创业企业）是指创业者利用商业机会并通过整合资源所创建的一个新的具有法人资格的实体。它能够提供产品或服务，并处于自成立后至成熟前的早期成长阶段。新企业成立意味着以组织身份参与市场活动并开始实现创业机会价值。

新企业的创建或新事业的诞生是衡量创业者创业行为的直接标志。首先，必须选择合适的组织架构，完成公司的制度设计；其次，要做好经营地址的选择；再次，要了解创业的相关法律，如专利法、商标法、合同法以及工商、税务等法律法规，了解经营管理的相关知识；最后，选择公司名称，完成企业注册登记，正式建立公司。

（五）新企业的生存与发展

新企业天生抵抗风险的能力就弱，确保并寻找进一步发展的路径是新企业成立初期的关键目标。新企业的创建代表着组织的创立与诞生，但也是企业生命周期中最危险、失败率最高的阶段。据发达国家的创业数据统计，每年都有上百万家新企业诞生，35%的新企业在当年就失败了，活过5年的只有30%、生存10年的仅为10%。同时，导致创业失败前三位的原因分别是市场（27%）、管理（24%）和技术（12%）。我国创业数据的统计结果也显示，新企业的失败率高达80%以上，七成企业活不过1年，企业的平

均寿命不足 3 年。

新创企业的关键生存期为 2 ~ 3 年，在这个过程中，不仅要保证业务成长，还要打造组织雏形，在竞争激烈的环境中保证现金流不枯竭。企业的成长需要管理好保持企业持续成长的人力资本，管好、用好资源，培育和形成固定的企业文化，依靠创业者、团队、市场及组织资源，使机会的价值得到充分的实现，使企业持续健康发展。这个阶段要重视顾客价值的满足和提升，使新企业得以生存，使机会价值得以实现；要重视科学的企业管控，使机会价值得到充分实现。

（六）收获回报

追求回报是创业过程的终极目标之一。适当的回报是企业健康发展的基础。回报不仅仅是指财富上的回馈，还指情感、声誉等精神上的收获。各个企业获取回报的途径和手段都不相同，不管怎样，这都是对创业过程的一个无声的评价。

创业是一个独特的旅程，创业成功是每个创业者的梦想。创业成功需要更多的准备与坚持。主要包括：要构建一支执行力强且高效的团队；创业者要有梦想、激情、毅力及较强的学习能力；要有一份完备的、充满创意的创业计划书；要有资金、人脉等人力物力的支持。创业的风险很高，成功率也很低，创业者应做好充分的准备，尽可能规避风险，提高创业成功率。



延伸阅读

奥巴马邻居卖房的启示，彻底改变你的思维！

奥巴马上任后不久，就离开芝加哥老家，偕妻子米歇尔和两个女儿入住白宫。面对多家媒体的采访，奥巴马深情地表示，他非常喜欢位于芝加哥海德公园的老房子，等任期满了之后，他还会带着家人回去居住的。这个消息可让比尔高兴坏了，因为他是奥巴马的老邻居。

几年前，比尔曾经和人打赌，他信誓旦旦地说自己到了 2010 年，一定会成为百万富翁，眼看期限只剩 1 年了，他的目标还远未实现。现在，机会终于来了。他的房子因奥巴马而身价百倍。能和全世界最著名的人物之一——美国总统奥巴马做邻居，这是多么难得的事情！因此，他满怀希望地将自己的房子交给中介公司出售。

为了推销自己的房子，比尔还特意建了一个网站，全方位介绍他的住宅：这幢豪宅拥有 17 个房间，近 600 平方米，非常实用舒适。更重要的是，奥巴马曾经多次来此做客，还在他家的壁炉前拍过一个竞选广告。这是一栋已经被载入史册的房子！比尔相信，有了这些卖点，他的房子一定能卖出 300 万美元以上的高价。

不出所料，这个网站很快就有几十万人点击浏览，然而，让比尔大跌眼镜的是，关注房子的人虽多，但没有一个人愿意购买。到底是什么原因让买家们望房却步呢？

为了弄明白究竟是怎么回事，比尔仔细地查看了网站上的留言。原来，大家担心买了他的房子之后，就会生活在严密的监控之下。是呀，奥巴马和他的妻女虽然都去了白宫，但这里依然有多名特工在保护奥巴马的其他家人，附近的公共场所都被密集的摄像头覆盖。只要出了家门，隐私权就很难得到保护。

更要命的是，等奥巴马届满回来之后，各路记者肯定会蜂拥而至。那时，邻居们的生活必将受到更严重的干扰。到那时，每天出入这里，恐怕都将受到保安和特工像对待犯人那样的检查与盘问。在这样的居住环境，跟在监狱又有什么区别呢？就连朋友们，估计也会因为怕麻烦而不敢上门了！

就这样，过了1年多，房子依然没卖出去。比尔非常心焦，他此前向家人承诺过，房子卖出后就全家一起去度假，但一直到现在还不能兑现诺言。他和朋友打的赌也眼看就要输了，正在这时，一个叫丹尼尔的年轻人找到了他。丹尼尔告诉比尔想买房的原因，他和奥巴马一样，都有黑人血统。奥巴马是他的偶像，不过，他还从未和奥巴马握过手。如果他买下这里，就有机会见到总统了。

房子终于有买主了，比尔激动得差点儿掉泪。虽然丹尼尔非常愿意买比尔的房子，但问题是，他支付不起太多的钱。比尔好不容易遇到一个买主，当然不愿轻易放过，他做出了很大的让步，最后，两人签下了如下协议：丹尼尔首付30万美元，然后每月再付30万美元，5个月内共付清140万美元。房子则在首付款付清后，归丹尼尔所有。

比尔很高兴，虽然房子的最终售价远远低于当初他期望的300万，但20多年前，他买下此房时，只花了几万美元，因此还是赚了。何况上了年纪的他早就想落叶归根，搬回乡下的农庄了。

拿到首付款后，比尔给丹尼尔留下了自己的账号，然后带着家人出去旅游了。出发那天，他得知丹尼尔将房子抵押给银行，贷了一笔款。等半个多月后回来，比尔发现丹尼尔竟将这栋豪宅改造成了幼儿园。原来，丹尼尔本来就是一家幼儿园的园长，因此，在这里办个幼儿园不是难事。

当房子的用途从居住改为幼儿园之后，那些过于严密的监控就显得很有必要。这个毗邻奥巴马老宅的幼儿园，成了全美最安全的幼儿园。不少富豪都愿意把孩子送到这里来。为了给幼儿园做推广，丹尼尔还联系到了不少名人来给园里的孩子们上课。这些名人中有不少是黑人明星，他们为奥巴马感到骄傲，也为能给奥巴马隔壁的幼儿园讲课而激动，再加上这里是记者们时刻关注的地方，来这里与孩子们交流，自然能增加曝光率，因此，名人们都很乐意接受丹尼尔的邀请。

第一个月，丹尼尔用收到的首期学费轻松地支付了比尔30万美元。幼儿园开张两个月后，奥巴马抽空回老家转了一圈，顺便看望了一下他的新邻居们，这一下，丹尼尔幼儿园更加有名。越来越多的名人主动表示愿意无偿来与孩子们交流。更有很多家长打电话，想让自己的孩子来此受教育，为此多付几倍的学费他们也乐意。

很多广告商也开始争先恐后地联系丹尼尔，他们想在幼儿园的外墙上做广告，这里

的曝光率实在太高了,不做广告太可惜了。为此,丹尼尔打算进行一次拍卖广告墙的活动。想来参加竞标的品牌很多,但像烟、零食、酒这样的广告,无论出多少钱,丹尼尔都不允许他们参加竞标。

5 个月后,比尔就收齐了 140 万美元的房款,终于在 2010 年年末如愿以偿地成了百万富翁。不过,比尔明白,在这场交易中,最大的赢家并不是自己,而是奥巴马的新邻居——幼儿园园长丹尼尔。



思考题

1. 创新和创业的内涵与特征分别是什么? 如何培养创新型人才?
2. 创业过程模型有哪些类型? 创业过程主要经历哪些阶段?
3. 如何识别并寻找创业机会?
4. 如何解读现有的创业环境? 你有创业打算吗?



课内实训

1. 教师为学生准备若干张 A4 纸。
2. 教师宣布: 学生以 5 ~ 6 人为一个小组, 在创业、企业家、创新、企业家精神的语境下完成任务。
3. 教师利用多媒体展示两幅以“机会与选择”为主题的图片。
4. 要求学生在 15 分钟内, 讨论这两幅画的含义。
5. 以这两幅画为背景, 收集资料, 撰写一个创业故事。
6. 与大家分享这个创业故事, 每个小组派代表讲给全班同学听。
7. 教师进行讲评。



课外拓展训练

以小组为单位，完成一项课外研究任务。要求：收集相关数据和资料，说明创新对于一个企业在初期成功创办与后期持续发展中的重要性。以 PPT 的形式在全班做演讲汇报。