

2020年7月15日召开的国务院常务会议,部署深入推进大众创业万众创新,重点支持高校毕业生等群体就业创业。会议指出,按照党中央、国务院部署,全面做好“六稳”工作、落实“六保”任务,必须贯彻创新驱动发展战略,深入推进大众创业、万众创新,以新动能支撑保就业保市场主体,尤其是支持高校毕业生、返乡农民工等重点群体创业就业。要加大对创业创新主体的资金、用地等支持。政府投资的孵化基地等要将一定比例的场地,免费向高校毕业生、农民工等提供。对首次创业并正常经营1年以上的返乡入乡创业人员,可给予一次性创业补贴。鼓励双创示范基地建设大中小企业融通、跨区域融通发展平台。推动企业、双创示范基地、互联网平台联合开展创业培训,以创业带动就业。会议强调,要促进加强数理化和生物等基础理论研究,提升国家创新能力。

根据教育部办公厅颁发的《普通本科学校创业教育基本要求(试行)》文件要求,高校应开设面向全体学生的“创业基础”必修课,重点是启发大学生的创业意识。本书是在“创业基础”课程基础上,为那些有创业意愿或者正在创业的大学生提供创业指导,作为“创业基础”课程的升级版,注重创业项目设计掌握“创业教什么”,帮助创业教育教师有效借鉴并复制其教学模式和解决“创业如何教”的基本问题。

本书具有以下几个特点。

特点一:主体内容以“PRIME”模型为框架,有机衔接“项目”(Project)、“资源”(Resource)、“市场”(Market)、“行业”(Industry)和“财务”(Earnings)五大创业要素。该模型理论有根有据,核心思想来源于《商业模式新生代》《精益创业》《精益创业实战》等创业经典著作。

特点二:教学坚持“学生为主体,教师为辅助”原则。在课堂教学中,遵循教育教学规律,坚持理论讲授与案例分析相结合、小组讨论与角色体验相结合,调动学生学习的积极性、主动性和创造性,体现实战指导性。其中,教师的具体作用是启发学生创新设计思维,使学生充分体验“项目设计”的整个流程,渐进安排“PRIME”框架的学习任务。

特点三:模块化设计,覆盖教育部大纲,支撑学生快速学习,把握其中的知识点链条和优先顺序,阶梯化地分解课程体系,有重点地设计了33个主题及5个“商业模拟”专题。突破传统教材“章—节—目”的编写体例,根据由易到难、由浅入深、由点到面的学习规律,建立“知识地图”,帮助学生规划学习进度、匹配对应教学点。

特点四:精细化内容设计,支持翻转课堂教学形式,教学主题以精品呈现内容。基于学生注意力曲线,以10~15分钟为学习单元,内容上单点(重点、难点、疑点、兴趣点)切入,选点力求“小题大做”,效果力求“短小精悍”。对线下教育而言,方便体验式教学活动安排;对线上教育而言,适合在线视频同步分享。

特点五:生动活泼的教学活动设计,让学生在参与中理解领会教学点。每个教学主题结构上一般都安排了“内容解读”“案例说明”“案例解读”“教学总结”“小测试”五个环节。在案例说明结束后,老师可以很好地引导学生做好小组讨论、角色扮演等来分享和共建课程,最后通过案例解读、教学总结和小测试或练习来完成整个课程的授课。这样的教学设计突破了传统的“填鸭式”灌输,体现了“tell me, I forget”“show me, I remember”“involve me, I understand”的教学规律,让学生深度参与课堂教学。

特点六:精选适用性强的创业案例,贴近创业实战要求。案例采编是体现大学生创新创业指导实践性特色的根本。基于创业行业趋势和大学生群体特点,从国内权威创业期刊和网站收集案例,通过“主题案例”“要点案例”“专家观点”植入教材,力求案例代表性突出、时效性好、说服力强,增强培养学生分析和解决实际创业问题的能力。

特点七:精选五个经典的“商业实训、模拟沙盘”,寓教于乐。“商业实训模拟沙盘”系列包括“沙漠掘金”“企业的基本周期”“供给与需求”“赢利市场”“多元化市场”。其中,“沙漠掘金”改编版可用于“创业团队建设与管理”,后四套源自国际劳工组织的KAB实训沙盘。根据教学规律,编者系统地梳理了“游戏介绍”“游戏得意控制”,尤其是“游戏结果的点评总结”。

由于编者水平有限,书中难免有错漏及不妥之处,敬请广大读者批评指正。

编 者

目 录

CONTENTS

模块一

了解创业

- ◎ 主题 1 创业行为的特殊性 3
- ◎ 主题 2 创业的阶段过程 6
- ◎ 主题 3 创业浪潮 9
- ◎ 主题 4 创业决定 12

模块二

创业者及创业团队

- ◎ 主题 1 创业者的能力结构 19
- ◎ 主题 2 选择创业合作伙伴 24
- ◎ 主题 3 股权结构设置 28
- ◎ 主题 4 创业团队冲突(或分裂)的影响因素 31

模块三

创业项目

- ◎ 主题 1 创业机会的来源 37
- ◎ 主题 2 机会窗 41
- ◎ 主题 3 产品定位 43
- ◎ 主题 4 价值主张 46
- ◎ 主题 5 品牌建设 49

模块四

创业市场

- ◎ 主题 1 目标市场 55
- ◎ 主题 2 渠道定位 59
- ◎ 主题 3 4P 营销 62
- ◎ 主题 4 4C 营销 65

模块五

创业资源

- ◎ 主题 1 资源整合 71
- ◎ 主题 2 创业所需资金的测算 74
- ◎ 主题 3 融资渠道选择 78
- ◎ 主题 4 创业者如何选择投资人 81

模块六

◎ 主题 5 关键业务	84
-------------------	----

创业行业

◎ 主题 1 行业吸引力	89
◎ 主题 2 产业链分析	93

模块七

创业财务

◎ 主题 1 收入来源	99
◎ 主题 2 支出结构的分类及计算	103
◎ 主题 3 利润表的编制	109

模块八

商业计划书

◎ 主题 1 商业模式构成要素	115
◎ 主题 2 商业计划书编写原则及技巧	119
◎ 主题 3 商业计划书展示	123

模块九

新创企业管理

◎ 主题 1 新公司法修改及解读	131
◎ 主题 2 新企业生存阶段的风险控制与化解	134
◎ 主题 3 初创企业成长阶段的主要风险源	136

模块十

商业沙盘模拟实训

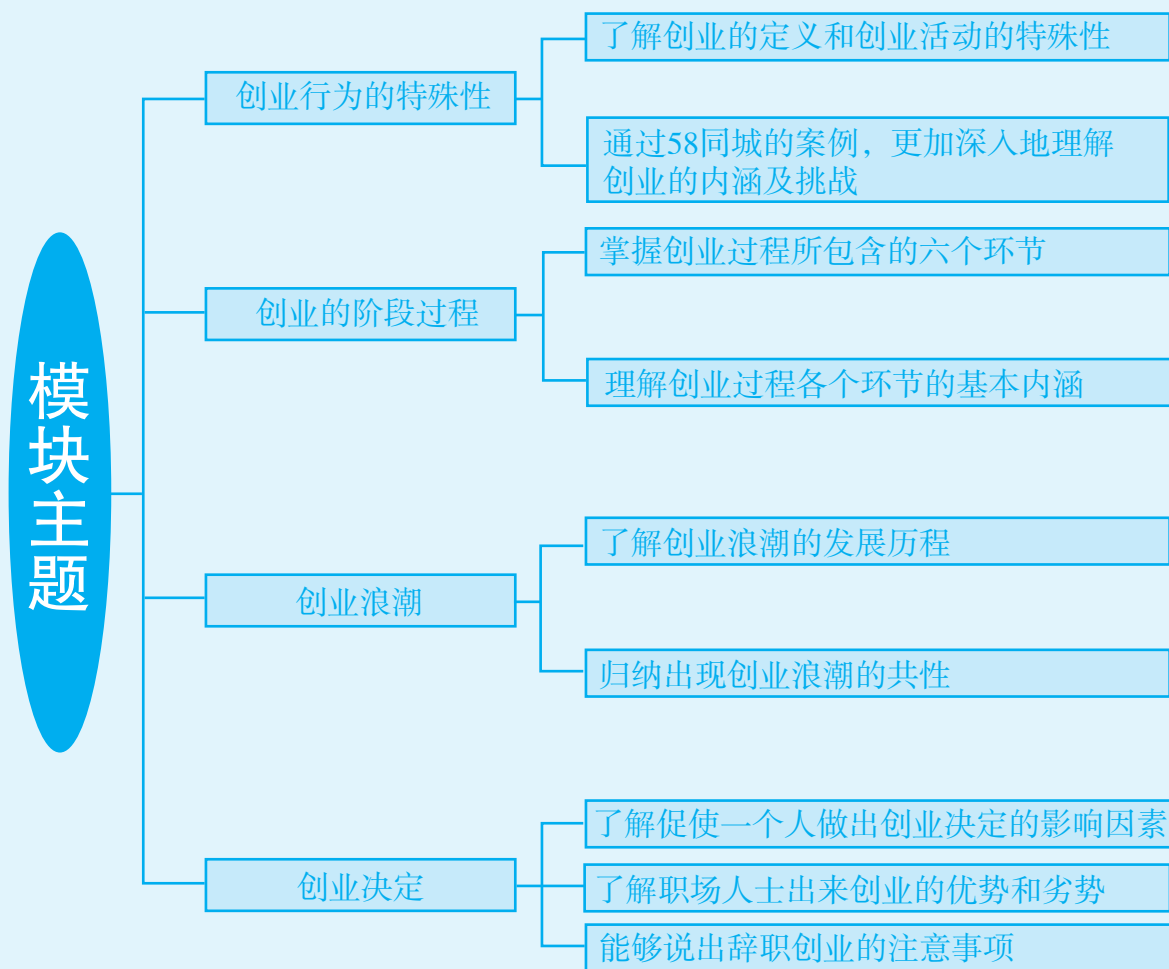
◎ 主题 1 沙漠掘金	141
◎ 主题 2 商业游戏模块Ⅰ：企业基本周期	151
◎ 主题 3 商业游戏模块Ⅱ：供给与需求	157
◎ 主题 4 商业游戏模块Ⅲ：赢得顾客	163
◎ 主题 5 应对复杂市场	170

参考文献

.....	178
-------	-----

模块一

了解创业



主题 1 创业行为的特殊性

学习目标

- (1)了解创业的定义和创业活动的特殊性。
- (2)通过 58 同城的案例,更加深入地理解创业活动的特殊性。

如果要了解创业行为的特殊性,则需要先了解创业的概念。创业是创业者不拘泥于当前资源约束、整合资源去追求机会并最终创造价值的行为过程。创业有两层含义:一层是行为含义,主要是指创业者及其团队为孕育、创建新企业或新事业而采取的行为;另一层是精神含义,主要是指创业者及其团队在开展创业活动中所表现出来的综合素质。

与大企业的工商管理行为相比,创业活动的特殊性表现在以下三个方面。

其一,创业行为高度依赖创始人及创业团队的能力。

工商管理的研究对象主要是组织活动,大公司和相对规范的经营管理工作需要靠组织的力量进行。创业活动则不同,特别是在创业初期,成败更多要取决于创始人(或团队)的资源和能力。

其二,创业行为常常面临资源的限制和约束。

大多数创业者都要经历白手起家的过程,如果创业初期就拥有丰富的资源,创业的动力就可能不足。其实,从地理资源环境来看,创业活动活跃的地区往往不是资源丰富、交通便捷的地区。

其三,创业行为是在高度不确定的环境中开展的商业活动。

正是因为创业环境具有不确定性,才给敢于冒险的创业者以机会,获取意想不到的利润,所以创业行为常处于不确定的环境中。1978 年的改革开放就类似创业活动,改革历程常常是“摸着石头过河”。



58 同城,神奇的创业

作为中国领先的生活服务类网站,58 团队把“城市小广告”搬到互联网上,实现了“从城市游商身上挣钱”这种看似不可能的事情。经过不断努力,2013 年 10 月,58 同城在美国成功上市。

现在人们更为关心的问题是:这个最终实现上市的网站,究竟有哪些可圈可点的神奇因素?

【案例分析】 结合前面提到的创业行为的特殊性,58 同城的神奇因素主要体现在以下三个方面。

第一，姚劲波及其团队是事业发展的中流砥柱。

1999年，58同城创始人姚劲波毕业于中国海洋大学，获得计算机应用及化学双学位。2000年，他创办国内最大的域名交易及增值服务网站——易域网，易域网于2000年9月被万网收购。2005年7月，姚劲波离开万网，创立58同城。同时，他还是2010年11月在美国上市的学大教育的联合创始人。应该说，姚劲波算是创业经验丰富的老兵，最为重要的是他做事果断并有决心，一旦确定方向，无论如何都要执行下去。

姚劲波深知事业要成功，团队很重要。他花情感、花力气去挖那些有经验的能人，并且给团队骨干成员高股份，善于放权，团结大家一起干。比如，2007年6月，从赶集网找来陈小华，陈小华被称为“搜索引擎优化的骨灰级高手”，在58同城担任产品管理和网站运营的副总裁。陈小华也证明了自己的价值，通过投入之前三四倍的人力，用8个月的时间将58同城的访问量从20万人次突破到100万人次，这不仅拉大了58同城和赶集网的差距，还通过搜索引擎优化奠定了58同城行业第一的位置。

第二，58同城的创业行为在面临资源和能力约束的状况下，融资成为继续发展的关键。

成长性的互联网创业公司，创业之初就面临着不进则退、攻城略地的市场压力，资金压力持续存在，争取融资成为发展的不二法门。58同城也不例外，最困难的2008年，姚劲波不得不从自己家里拿钱出来给员工发工资。截至2013年公司上市，58同城有5轮融资，融资额达1.146亿美元。其中，2006年2月，获得软银赛富250万美元融资，2010年4月，获得DCM 1000万美元融资；2010年12月，获得华平投资集团、DCM融资额4500万美元；2011年5月，获得日本Recruit融资210万美元；2011年年底，获得华平融资5500万美元。融资对内主要用来建立庞大的线下销售团队，对外则是广告支出。事实证明，58同城在关键战略上的后发制人，让它能靠导流量和广告战圈住更多用户，并且用户最终认可这家公司，这与3000多名“地面部队”的持久耕耘密不可分。

第三，58同城的每个发展阶段都面临过战略层面的高度不确定性。

说起来，58同城至少有三次生死攸关的战略决定，和公司未来的关系可以用“一招不慎，满盘皆输”来形容。

其一，定位摸索。2006年，公司面临定位选择，是做绿色、免费道路还是走烧钱、收费道路。权衡后，姚劲波选择了后者。姚劲波认为，在中国，美国有的路其实是行不通的。比如，你相信有另外一个网站会在淘宝之下以低成本、免费这种方式活着吗？如果用大规模市场推广把海量的用户与信息都吸引过来，其他人是没有生存空间的。事实证明，他的决策对了，目前58同城的市场份额占到50%以上。

其二，业务摸索。具体来说就是线上不行的时候，要不要做线下业务来维持？58同城的答案是先维持，后放弃。

2005—2007年，58同城线上业务还没有成熟，日用户访问量只有百万，在线业务几乎没有收入。为了吸引投资人，58同城决定到线下创造收入。2007—2008年，通过发行直接邮递广告杂志，58同城线下月营收达到200万元，占了58同城公司收入的绝大部分，但线下业务投入很大，算下来基本是收支相抵。

该阶段做线下业务也带来了新的不确定因素。比如公司业务发展方向——据姚劲波回忆说，当一群没有媒体经验的人去讨论纸要涨价，要不要囤几十万元的纸的时候，我意识到这不是我们这些做互联网的人该讨论的话题。之后，公司放弃了线下业务，聚焦线上，借助庞大的营销团队，搜集城市游商信息，教会他们使用58同城，扩大公司注册用户规模。

2011年，在与行业对手赶集网进行广告大战时，尽管心里一直打鼓，无法预知结果，但为了保证公司的行业地位，姚劲波在完成两轮融资后，毅然决定花重金与赶集网进行广告大战。最后的结果是，广告战中赶集网难以为继，无法翻身，“一个神奇的网站”一战成名，58同城走入寻常百姓家，获取了大量的客户资源。当然，58同城为此付出了6700万美元的代价。



1. 从创业动机和结果来看, 创业企业包括哪几种类型? ()

- ## 二、判断题

- 1.作为生活服务类网站，58 同城的主要竞争对手是赶集网。()
- 2.58 同城定位追求“小而美”，走绿色、免费路线。()
- 3.58 同城在业务摸索中，对于“要不要做线下收入”“要不要做独立团购”，选择的是“先做，后放弃”。()
- 4.面对赶集网的广告战，58 同城采取了针锋相对、重金 PK（对决）的烧钱战略。()



主题 2 创业的阶段过程

学习目标

- (1) 掌握创业过程所包含的六个环节。
- (2) 理解创业过程各个环节的基本内涵。

有人认为，创业就是找机会，有了机会一切就都水到渠成了。你是否认同这种观点呢？其实，成功的创业应当是一个过程。机会的识别固然是这个过程中非常重要的环节，但不能代表创业过程的全部。

创业过程通常包括以下六个主要环节：

产生创业动机、识别创业机会、整合有效资源、创建新企业和新事业、实现机会价值、收获创业回报。

环节一：产生创业动机

创业动机是创业机会识别的前提，是创业的原动力。一个人能否产生创业动机，进而成为创业者，主要受个人特质、创业机会和创业的机会成本这三个因素的影响。

环节二：识别创业机会

识别创业机会是创业者对可能成为创业机会的诸多事件的分析和创业预期结果的判断，是创业过程的核心。

识别创业机会包括发现机会和评价机会价值，为了识别到机会，创业者可能需要通过多交朋友、广泛交流来获取信息，还需要细心观察，从以往的工作和周边事物中发现问题，看到机会。例如，一位创业者可能在人口统计上的变化、消费者偏好的变化、一项新的公共政策或是未被满足的需求中发现一个机会。

环节三：整合有效资源

资源是创业的基础条件，整合资源是创业者开发机会的重要手段。对创业者来说，整合资源更强调整合外部的资源，即把别人掌握的资源有效地用于实现自己的创业目标。例如，组建团队、创业融资、设计商业模式、制订创业计划等。

环节四：创建新企业或新事业

新企业的创建和新事业的诞生是创业者创业行为的直接标志。创建新企业有不少事情要做，包括公司制度设计、经营地址选择、企业注册、确定进入市场途径等。

环节五：实现机会价值

创业者整合资源、创建新企业的目的是实现机会价值，并通过实现机会价值来实现自己的创业目标，这是创业过程中的重要环节。创业者需要预见企业不同的成长阶段可能面临的问题，并采取有效的措施予以防范和解决，同时不断地开发新的机会，把企业做活、做强、做大。

环节六：收获创业回报

对回报的正当追求是创业活动的目的，有助于强化创业者对事业的执着。创业是获取



回报的手段和途径，但对回报的满意度在很大程度上取决于创业者的创业动机。比如，在获得同等经济回报的前提下，以追求自我价值为目的的创业者获得的满意度要低于以经济利益为目的的创业者。

我们也可以把这六个环节划归为机会识别、资源整合、创办新企业、新企业生存和成长四个主要阶段。其中，产生创业动机、识别创业机会两个环节同属于机会识别阶段，而实现机会价值、收获创业回报则属于新企业生存和成长阶段。



阿里巴巴的创业历程

阿里巴巴集团由本为英语教师的中国互联网先锋马云于1999年带领17人在杭州创立，他希望将互联网发展成为普及、安全可靠的工具，让大众受惠。阿里巴巴集团自成立以来，领先开展了消费者电子商务、网上支付、B2B网上交易市场及云计算业务。集团以打造一个开放、协同、繁荣的电子商务生态系统为目标，旨在对消费者、商家以及社会经济发展做出贡献。目前，阿里巴巴集团占有中国电子商务市场80%的份额，已成为名副其实的业内巨头，在大中华地区、新加坡、印度、英国及美国设有70多个办事处，共有20 400多名员工。

【案例分析】 下面我们来看一看阿里巴巴集团的缔造者——马云——的创业之路吧！马云的创业动机——对实现自我价值的追求。马云对于自己的创业动机并没有真正地提起过，但通过他的人生经历，我们并不难推断。马云曾两次高考落榜，做过搬运工、蹬过三轮、当过小贩，后来侥幸被某高校英语专业录取，毕业后成了一名英语老师。从这些经历中，我们不难看出马云坚韧不拔的精神和不服输的个人品质。他被评选为“杭州十佳教师”后却毅然辞职下海，并先后离开粗具规模的中国黄页和中国国际电子商务中心，更可以看出他的创业动机中更多的是对实现自我价值的追求。

马云是如何识别创业机会的呢？

马云早期共有三次创业经历：第一次是1995年年初，他首次接触到互联网。随即，他萌生了一个想法：要做一个网站，把国内的企业资料搜集起来放到网上向全世界发布。于是，马云告别了教师岗位，东拼西凑了2万块钱，开办了“中国黄页”。第二次是马云受外经贸部邀请，组建中国国际电子商务中心（EDI），在此期间马云最大的收获就是“用电子商务为中小企业服务”的思路逐渐成熟。第三次是在1999年，阿里巴巴的诞生使马云的成功走向了一个全新的高度。马云的创业机会识别首先是以实干为基础的，通过不断地积累和扩宽眼界，并凭借个人的敏锐洞察力、思维、魄力及胆识，才最终打造出今日的“阿里巴巴电子商务帝国”。

阿里巴巴的成功得益于马云对资源的有效整合。

阿里巴巴创建之初，只有50万元创业资金，但马云还是花了1万美元从一个加拿大人手里购买了alibaba.com域名，并注册了alimama.com和alibaby.com两个域名。资金向来是创业的最大难题，但马云对投资的态度却极其谨慎。1999年8月，马云在拒绝了38家不符合自己要求的投资商之后，接受了以高盛基金为主的500万美元投资，又于2000年第一季度接受了软银的2000万美元投入。在获得资金支持后，马云开始整合团队，从美国等地引进大量的外部人才，12个人的高管团队中除了马云自己，全部是来自海外的专业人士。



打造全新的事业，通过不断创新，实现全新的机会价值。

阿里巴巴的发展就是一部迅猛的创新史——“淘宝”“诚信通”“中国供应商”“阿里软件”“支付宝”“阿里旺旺”等，每个产品都充满了创造性。特别是阿里巴巴独创的 B2B 模式，与雅虎门户网站模式、亚马逊 B2C 模式和 eBay 的 C2C 模式一起，被硅谷和互联网风险投资者称为“互联网的四种模式”。目前，庞大的阿里巴巴产业帝国仍在继续深化和拓展，以快人一步的步伐创新、前进……

马云的创业回报——投入的是认真，回报的是快乐。

马云曾在谈及生活和工作时称，他倡导的文化是“认真生活，快乐工作”。他说：“对生活一定要认真，因为你不认真对待生活，生活也不会认真对待你。而对工作则不要太认真，因为太认真会缺乏创新和激情。工作一定要像玩一样，你才会每天向往去上班。否则你觉得是老板逼着你上班，为了收入才上班，一定很没意思。”我们不难发现，马云的创业回报更多的是得到一种精神上的满足，一种自我实现的快乐。马云的创业成功绝非偶然，是智慧和勇气的结晶，是信心与实干的结果。如果你能像马云一样敢思、敢想、敢说、敢做、敢为天下先，那么相信你也一样能实现自己的创业梦想。



一、选择题

1. 创业过程包括的六个主要环节是（ ）。
 - A. 产生创业动机
 - B. 识别创业机会
 - C. 整合有效资源
 - D. 建立营销渠道
 - E. 创建新企业或新事业
 - F. 实现机会价值
 - G. 实现自我价值
 - H. 收获创业回报
2. 创业的六个环节又可以划归为四个主要阶段，包括（ ）。
 - A. 机会识别
 - B. 资源整合
 - C. 风险评估
 - D. 创办新企业
 - E. 新企业生存和成长

二、判断题

1. 创业是获取回报的手段和途径，因此创业者对回报的满意度取决于企业获利的多少，企业的获利越高，创业者的满意度就越高。（ ）
2. 识别创业机会是对可能成为创业机会的诸事件的分析和创业预期结果的判断，是创业过程的核心。（ ）



主题 3 创业浪潮

学习目标

- (1) 了解创业浪潮的发展历程。
- (2) 归纳出现创业浪潮的共性。

促成现代经济发展的因素有很多，但落脚点都离不开企业家精神。什么是企业家精神呢？企业家精神是指企业家特殊能力的集合，是一个与愿景、变革和创造有关的动态过程。其中，企业家精神的灵魂是创新，企业家精神的天性是冒险，企业家精神的精华是合作，企业家精神的本色是执着，企业家精神的基石是诚信。实践证明，无论是在发达国家还是发展中国家，企业家精神都是经济发展的原动力。改革开放以来，中国创业浪潮此起彼伏，企业家精神得以迸发，这不仅推动了经济持续的高速增长，而且加强了国家的竞争优势。

【专家访谈】

创业浪潮的历史更替

回头来看，我们已经经历了三波创业浪潮，有专家认为目前正兴起第四波创业浪潮。

前三波创业浪潮有哪些特点？究竟是哪些因素促成了创业浪潮？预估第四波创业浪潮兴起的理由何在？它又有哪些新的特点？

带着这些问题，记者小张采访了创业教育专家刘老师。

记者（小张）：创业总是发生在特定的时空环境下，这决定了创业浪潮的不同类型和特点。那么，请问前三次创业浪潮在类型和特点方面有哪些不同？

专家（刘老师）：第一波创业浪潮发生在 20 世纪 80 年代，创业的典型人群是社会相对边缘的人。他们引领了当时的中国创业潮。这话在今天听起来让人觉得振奋。但是，在当时，他们是社会的一些边缘人。那个时候，大部分的人都是做公务员或在国企任职，只有找不到工作的，甚至是无处生存的人，才考虑自行创业。这波创业属于生存推动型创业，目的是满足生存和安全的基本需要。偏好的行业是与生活必需品相关的零售与批发行业，做大的并不多见，启动资金一般来源于家庭储蓄，少部分来自亲朋好友的借款。

第二波创业浪潮发生在 20 世纪 90 年代。当时的中国，盛行全民“下海”。据说数万在国企或政府任职的国家干部，选择“下海”创业。这波创业属于关系驱动型创业，“体制内”下海，除了追求财务自由的普遍诉求外，创业者更多想通过创业实现人生价值。他们创业的企业经营范围比较广泛，都是“摸着石头过河”，最终获得巨大利益的行业主要集中在房地产、煤矿和外贸领域。基于良好的人脉资源，他们的融资渠道比较多元化，早期融资渠道为家庭储蓄、亲朋好友的借款，成长阶段主要来源于银行贷款，不少企业最后还成了上市企业。

第三波创业浪潮开始于 20 世纪 90 年代后半期，延续到 21 世纪的第一个十年。这波创业

浪潮离不开互联网，通过风险投资和股票股权让更多主体共同参与创业过程，公司一旦上市，创业元老很快成为富翁。这波创业与前两次创业有很大的不同，属于机会推动型创业，主要参与者是那些受过良好教育的海归和大学生。创业的动机不是因为找不到工作，更多是追求人生成功的商业机会。以百度、腾讯和阿里巴巴为代表，这批企业启动资金大多来源于合伙人出资，注重引进风险投资商来实现短时间的高速增长，然后尽早完成企业上市。

记者（小张）：刚才你从“创业者”“创业动机”“创业行业”以及“融资渠道”四个方面区分了前三次创业浪潮的不同特点。如果追根溯源，请问究竟是哪些因素激发了创业浪潮的发生？

专家（刘老师）：创业浪潮，作为一种集体性行为，跟有利的创业宏观环境高度相关。其中，最为显著的两点是市场在资源配置方面的作用半径越来越大和创业促进政策的密集出台。

第一波创业浪潮发生在“计划与市场”相互结合的时期，市场经济逐渐成为主导的阶段，那时候中国整体经济亟须发展，国家尤其出台了大力发展外资经济，允许私营经济获得适度发展的政策。

第二波创业浪潮发生在1992年中国共产党第十四次全国代表大会后，市场经济成为社会主义经济体制改革的基本方向，使“市场经济在资源配置中起基础性作用”；主张“公有制经济和非公有制经济都是社会主义市场经济的重要组成部分”，大力发展民营经济，使其成为中国经济发展的新生力量。

第三波创业浪潮发生在中国加入世界贸易组织（WTO）后。2001年，中国正式加入WTO，创业赢得了前所未有的机遇和空间。市场经济体制改革成为不可逆转的国际承诺，与国际接轨的中小企业发展促进政策相继出台。

记者（小张）：前三次创业浪潮已成历史。立足当前，你认为第四波创业浪潮是否已经到来？如果已经到来，它具有哪些新的特点？

专家（刘老师）：党的十八届三中全会提出“市场在资源配置中起决定性的作用”。它已经不是一句简单的口号，政府密集出台了一系列“简政放权”的效能政策，如新公司法对于注册资本的修订，实缴制变为认缴制，大幅度降低了公司设立的门槛，同时鼓励创业的社会氛围日渐浓厚，这些都预示着第四波创业浪潮即将到来。

第四波创业浪潮仍然属于机会拉动型创业，但带有明显的国际化和创新驱动特点。那些受过良好教育，具有国际视野的创新人才将成为创业的中坚力量。

创新工场董事长李开复断言，“移动互联网领域机会无限”。理由是“在乔布斯时代之前，移动互联网是非常枯燥的，2007年iPhone的到来，这一切彻底改变”。互联网接触到新闻，就改变了传统媒体。互联网接触到商业，电子商务就改变了传统商务。现在，互联网接触到了移动，它又将带来彻底的改变。目前，苹果和安卓就是一个开放的平台，移动应用使人人都有创业机会。

不仅如此，创业成本降到了历史的新低。这波创业和以前不一样了，借助互联网可以便捷地开展产品试验，继而小步试错，快速迭代，实现精益创业。拿移动互联网项目来讲，采用云计算，就不需要购买服务器和带宽；采用开源软件，大大节省了工程师成本；推销不需要耗费巨大的渠道费用，直接经过搜索引擎就能推广。所有这些加总起来，会大幅度降低创业的前期投入。当然，创业做到一定规模，就面临着更为强劲的对手和后来者。如果要保持先发优势，就必须在较短的时间内拓展市场份额，这离不开那些风险资本的支持。



一、选择题

1. 改革开放以来，中国出现的创业浪潮包括（ ）。
A. 20 世纪 80 年代的生存推动型创业潮
B. 20 世纪 90 年代基于关系驱动的创业潮
C. 20 世纪 90 年代后期兴起的机会拉动型创业潮
D. 当前的创新驱动型创业潮
2. 第一波创业浪潮的特点主要有（ ）。
A. 主要创业者是社会相对边缘的人
B. 以生存推动型创业为主
C. 从事领域主要在批发和零售行业
D. 取得大成就的人并不多
3. 第二波创业浪潮的特点主要有（ ）。
A. 创业者主要是从体制内“下海”的人
B. 属于关系驱动型创业
C. 从事领域主要在房地产、资源开采和外贸行业
4. 第三波创业浪潮的主要特点是（ ）。
A. 主要创业者是受过良好教育的海归和大学生
B. 属于机会拉动型创业
C. 创业行业主要在互联网行业
5. 第四波创业浪潮的特点主要有（ ）。
A. 创业者主要是那些受过良好教育具备国际视野的创新人才
B. 属于创新驱动型创业
C. 从事领域主要在移动互联网行业
D. 创业门槛降低
E. 竞争越来越激烈

二、判断题

1. “企业家精神”指企业家特殊能力的集合，是一个与愿景、变革和创造有关的动态过程。（ ）
2. 无论是在发达国家还是发展中国家，企业家精神都是经济发展的原动力。（ ）
3. 不同的时空环境决定了历次创业浪潮特点各有侧重。（ ）

主题 4 创业决定

学习目标

- (1) 了解促使一个人做出创业决定的影响因素。
- (2) 了解职场人士出来创业的优势和劣势。
- (3) 能够说出辞职创业的注意事项。

大多数人心心里都怀揣着创业梦想，但很少有人做出创业决定。那么，究竟有哪些因素促使一个人做出创业决定呢？文献研究表明，改变现状、可信的榜样和具备创业者的能力是非常关键的要素，除此之外，可以利用的外部环境也是必不可少的，如图 1-1 所示。然而，很多人并没有因为拥有一份好工作而放弃创业梦想，而是在积累了很多工作经验后依然选择了创业道路。相对于那些没有工作经验的创业者来说，工作中积累的创业能力使创业选择更为理性，一定程度上有助于提高创业成功的概率。

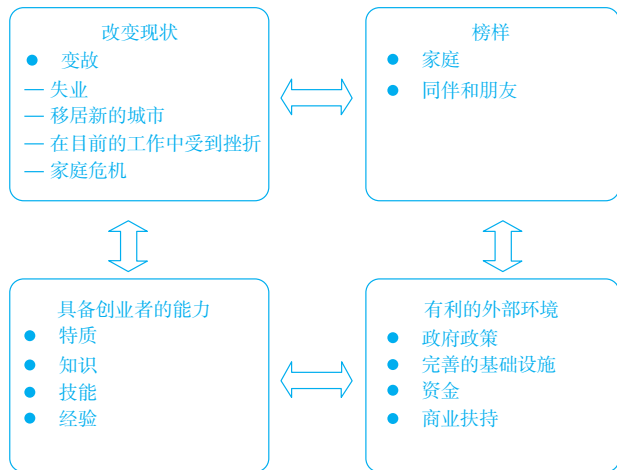


图 1-1 创业决定影响因素

(一) 改变现状

对于很多人来说，决定去创办一个企业是源于发生了一些变故，而很多人想要在和他们以前工作环境类似的领域里去创业。一些创业者是因为所做的事情发生了某些变故而导致想要或开始创业，一个直接的表现就是：失去工作；移居到一个新的环境，因语言障碍而找不到合适的工作；其他的例子包括那些从国外回来的人，他们在国内找不到像国外一样报酬和待遇的工作，所以他们想要创业。还有那些在大的公司和机构里工作失败的管理者。

(二) 榜样

最好地说明榜样的作用的就是创业者父母目前的职业。调查指出，在创业者当中有 25%~34% 的人，他们的父母（特别是父亲）是一家小企业的拥有者，同时，如果农场主



和自由职业者也被认为是小企业拥有者的话，百分比将提高到 54%。作为促进的动力，榜样不仅限于家庭，而且还包括同伴和朋友。例如，美国硅谷发展的原因之一就是工程师们离开大的机构去组建自己的企业。可信的榜样也可以解释为什么有的民族和国家具有非常高的创业者能力，例如，在美国的犹太人、黎巴嫩人、韩国人，在英国的亚洲人。

（三）具备创业者的能力

创业者的知识、技能和特质，以及必要的商业经验对做出创业决定都是十分关键的。

（四）有利的外部环境

如果没有足够的基础设施、资金、供电、道路、原材料、设备和信息，对于创办一个新的企业来说是不太可能的。缺乏熟练的工人、扶持机构和政府部门，还有不利的政策也会阻碍小企业的发展。

【创业访谈】

离开大公司归零去创业

[角色]

辞职创业者：吴老师和龚老师

投资专家：查老师

主持人：刘某

（一）创业人物

吴老师，“花在开”网创始人兼 CEO（首席执行官），曾服务于百事可乐、明基等公司。“花在开”网创立于 2012 年 4 月。这家网络花店面向中高端消费群，每天从全球种植园将精品鲜花空运到配送中心，经由花艺师的精美设计，送达消费者。公司称“传递快乐的艺术”是其品牌主张，目前客户都是通过口碑而来，80% 客户会进行第二次消费。

龚老师，“星点”网创始人兼 CTO（首席技术官），创业前服务于网易、掌上灵通等公司。“星点”网创立于 2009 年 10 月，公司的主要业务是为服务类商家提供全方位线上营销服务，为普通消费者提供便捷实惠的线上购买线下消费渠道。公司称已入驻数十家生活服务类商家，包括连锁品牌。

（二）创业互动问题

主持人：是什么原因促使你离开大公司安稳的工作去创业？

吴老师：女孩子都有过开花店的梦想，我在工作之余做了调研，发现发达国家的鲜花消耗量非常巨大，而中国还没有一个网络鲜花品牌，所以就相信自己的直觉，毫不犹豫地离开稳定的大公司平台去自己创业。

龚老师：我创办过一个个人网站，被评为 1999 年最佳个人网站，后被收购。十年来，我一直在寻找和等待再次创业的机会。2009 年 8 月，我在掌上灵通时的副总裁辛卫民找到我谈创业想法，我们一拍即合，便一起创业了。

主持人：你曾经在大公司工作，这些经验对你创业有帮助吗？

吴老师：我大学毕业进入一家全球 500 强做管理培训生，到不同部门轮岗。公司标准化的管理流程能够通过全球的网络落实到每座城市不变样，整个内部体系各个岗位就好像

自动化流水线上的零部件，井然有序，紧密配合。这段经历使我受益匪浅，我相信一定会运用到我的创业企业中去，随着规模的扩大，它的作用会日渐明显。

龚老师：大公司经历对我创业有不少帮助，比如，在大公司培养和锻炼出来的职业素养，大公司的流程和规范，跨部门协作等；大公司管理往往非常细腻，比如，员工如何撰写工作邮件，包括抄送给谁、如何保存等都有规范，创业公司很少能有这样的设计。

主持人：创业公司和大公司的管理有什么本质的差别？

吴老师：创业公司管理需要花更多时间寻找人才，激发人才的主动性，打破常规的思维，挑战自己的极限，而大公司员工从事的都是执行层面的工作。

龚老师：创业公司的管理要比大公司灵活，而且需要更加人性化。创业公司的优势是小而快，很多事情可以快速反应、快速解决，如果像大公司一样，制定烦琐的流程，必然降低效率，增加成本，无法适应快速发展的要求。

主持人：与草根创业者相比，大公司高管出来创业有哪些优势和劣势？

吴老师：大企业出来的人视野可能相对比较开阔。弱势在于以前服务的企业都很大，缺少将一家公司从零做起的经验。而一些没有大公司经历的创业者，没有经验也就没有包袱，往往上手很快。

龚老师：大公司高管见多识广，积累了不少优质的资源和人脉。他们创业可能起点很高，但是也很可能缺乏草根气质，不善于野蛮生长。另外，在中国的创业环境中，还需要一些江湖义气式的气概，对于团结队伍有利，大公司高管在这方面比较缺乏。

主持人：你觉得从大企业出来创业需要有什么样的准备？

吴老师：归零的心态。

龚老师：很多从大公司出来的人，曾经在岗位上非常优秀，以为自己创业成功是自然而然的，其实不然，在大公司里做得优秀，其实是有整个公司系统的支持，并非一人之功。创业环境下，任何事情都由自己来做，困难和问题是前所未有的，所以要做好充分的心理准备！

主持人：你创业迄今学到最深刻的一课是什么？

吴老师：遇到不合适的员工应该尽早让他离开，否则对他自己的未来发展不利。离职沟通是很重要的环节，我相信没有差员工，只有不适合的员工。

龚老师：最深的一课是用人。我们曾满怀期望招聘了一名销售，他的履历说曾经在中国最著名的电子商务公司中工作8年，但是两个月时间里，他没有签到任何单子，所以我们按照劳动法规定和他结束合作，结算薪酬，但此人在办公室里大吵大闹，胡搅蛮缠地索要补偿，没有任何曾在大公司工作的职业素养可言。所以在今后用人方面，一定要慎之又慎，特别是一些关键岗位，对应聘者的职业经历要做详尽调查，可能的话，尽量通过同事朋友介绍来招人。

主持人：你愿意对新上路的创业者说些什么？

吴老师：不要刚开始就铺很大的摊子，快速试错很重要。同时，多把自己的想法和朋友分享，广泛听取大家的意见。

龚老师：一旦走上创业这条路，什么事情都要完全靠自己，自己要做技术、销售、行政……没人能帮你，你不但要为自己负责，也要为员工、为家人负责，要坚持住，不要停下来。



主持人：听完两位创业者的创业感悟，您对他们有什么评价和建议？

查老师：“花在开”和“星点”网都是靠谱的生意，而且创业团队都曾在大公司平台上积累了开发和管理经验，所以他们各自的创业项目一上手就有模有样，令人眼睛一亮。但是，应当看到，无论卖花还是投递打折券，都并非蓝海一片，竞争对手比比皆是。想要在市场上脱颖而出，比的是功力和智慧，虽然两个团队有很强的高管背景，但在成功到来之前，谁也不能打包票，一切要看结果。我的建议是：①用服务品质打造口碑；②把“精细”和“精准”作为团队执行的核心；③务必磨炼商业模式，打动优秀的投资人，比竞争对手找到更多资本去支撑快速和持续的发展，融资也是竞争力。

主持人：谢谢。



一、选择题

创业决定的影响因素有哪些？（ ）

- A.改变现状
- B.可信的榜样
- C.具备创业者的能力
- D.有利的外部环境

二、判断题

- 1.辞职创业者相对那些没有职场经验的初次创业者，拥有更多的管理能力和行业经验。（ ）
- 2.离开大公司去创业，意味着一切从头开始，尤其需要归零的自我挑战心态。（ ）

三、思考题

- 1.结合实际案例，谈谈创业行为的特殊性。
- 2.有人说：“马云创业成功是偶然中的必然。”你认为呢？
- 3.简述创业浪潮的发展及其特点。
- 4.结合实际，分析辞职创业的影响因素及其注意事项。