

第1章 创业基础概述



本章学习目标

- » 了解创业的概念及其内涵；
- » 了解创业对经济社会发展的作用；
- » 了解创业教育理论的演变。



引导案例

任正非与华为的创业故事

任正非出生于贵州一个贫困的小村庄。儿时吃不饱，穿不暖，他最大的理想就是能吃一个白面馒头。他的父母对孩子的教育非常重视，坚持让孩子读书。苦难是人生最宝贵的财富。任正非说：“如果没有经历童年的贫苦饥饿以及人生的挫折，就不可能取得今天的成就。如果不艰苦奋斗，就不可能有今天的华为。”

1983年，副团级的任正非从部队转业到深圳，担任南油集团一家电子公司的副总经理。任正非被人欺骗，导致公司200多万货款收不回来，被南油集团“炒鱿鱼”。他失去了经济来源，妻子与他离婚。当时，任正非上有老下有小，还要兼顾6个弟弟妹妹的生活，他和父母租住在一个小房间里，阳台当成了厨房。生活的窘境，使任正非决定下海创业。

1987年，43岁的任正非找朋友凑了2.1万元在深圳注册了华为技术有限公司，从香港进口交换机到内地赚取差价。华为的寓意为“中华有为”，愿为中华的崛起而为之！创业初始，任正非仅仅是为了糊口、为了提高家人的生活品质。但在销售设备的过程中，任正非看到了电信行业对程控交换机的渴望，也看到了这些通信设备都依赖进口的境况。众多代理商的涌入使得市场竞争激烈，利润摊薄。一旦某个国内厂商获得技术突破，以低成本杀入，华为就危险了。军人出身的任正非认识到技术是企业的根本，于是决定自己做研发。

1991年9月，华为开始研制程控交换机。公司所有人吃住都在车间里，做得累了就睡一会儿，醒来再接着干。这种创业公司所常见的景象，成为了华为的传统，被称为“床垫文化”。为激励员工，也为坚定自己的决心，在动员大会上，任正非站在五楼会议室的窗外对全体员工说：“这次研发成功，我们都有发展，如果研发失败了，我只有从楼上跳下去。”1992年，华为的交换机批量进入市场，当年产值即达1.2亿元，利

润过千万，员工只有 100 人。这样的成长速度，响应了“深圳速度”的口号。

任正非说：“为了活下去，我们必须走出国门，主动进攻，在市场搏击中学习，熟悉市场，赢得市场。我们决不后退、低头，不能被那些实力雄厚的公司打倒。”华为从 1996 年开始进军国际市场，从发展中国家入手，躲过国际巨头的视线，为客户提供一应俱全的产品以及难以置信的低价，尽管“屡战屡败”，但仍坚持着“屡败屡战”。2000 年，华为开始全面拓展海外市场，在发展中国家的连战告捷，使华为信心倍增。华为开始在关注已久的发达国家市场上行动，成功进入德国、法国、西班牙、英国等发达国家。

即便受到美国政府的无理制裁，华为仍能在 2019 年世界五百强的排名中位列第 61 位，而阿里巴巴位列第 182 位，腾讯位列第 237 位。从两间简易房里走出来的华为，已经成长为最大的民营企业、全球最大的通信设备供应商、第一大智能手机厂商和世界百强企业，这不得不说是一个奇迹，一个关于中国制造的奇迹，也是中国科技企业 30 年发展的一个缩影。

资料来源：余胜海. 华为 30 岁了，任正非创立华为之初的创业故事[EB/OL]. (2017-09-16) [2019-10-08]. https://www.sohu.com/a/192402790_99970508.

改革开放四十余年来，创业不仅改变了创业者命运，也推动了经济与社会的发展。任正非带领华为在创业的征程上创造了一个中国制造的奇迹。为什么要学创业基础？创业的目的是什么？大学生们通过了解创业，了解企业家，同时从创业的角度了解自己，规划未来，不管创业还是就业，都要像创业者一样思考和行动，把握机会，创造自己美好的未来。

1.1 创业的本质内涵

1.1.1 企业家与创业

创业是长期存在的社会现象，随着经济的发展和社会的进步，人们开始关注创业，把从事创业的群体称作企业家。研究者们通过观察企业家的行为，逐渐加深了对创业活动的认识。企业家这个词源于法语“entreprendre”，最早是指参与军事征战的人们，含义是“承担”。1775 年，法国经济学家理查德·坎特隆首次将从事经济行为的人称作企业家，认为企业家需要面对不确定的市场并承担风险。19 世纪初，法国经济学家让·萨伊将具有判断力、忍耐力等特殊素质以及掌握了监督和管理才能的人称作企业家，进一步丰富了企业家的内涵。19 世纪中期，股份制公司开始形成，出现了现代意义上的企业家。著名经济学家约瑟夫·熊彼特深入研究了企业家的职能和作用，认为企业家是“工业社会的英雄”“伟大的创新者”，企业家通过“创造性破坏”，实现生产要素创新组合，建立新的企业生产函数，从而导致社会经济的连续变化，推动社会经济的发展。

20世纪80年代之后，随着信息技术的普遍应用、全球化进程的加快，创业活动越来越活跃，不断涌现出新的商业模式，技术、产品、管理创新层出不穷，机会和创造成为商业活动的核心内涵，人们对创业的理解也更加概括和具有普遍意义。霍华德·史蒂文森将创业定义为“在不拘泥于资源约束的前提下，追逐机会并创造价值的过程”。创业意味着新的经济活动，能够带来市场的变革。马克·卡森提出企业家是市场的创造者，擅长对稀缺资源协调利用并做出明智决断。

近年来，人们开始从经济与社会发展的高度理解创业，认为创业是通过向顾客提供利益来创造价值，是提升社会价值的重要途径。创业活动能够提供就业机会，推动创新，促进经济发展和社会安定，也是个体或者组织取得竞争优势的重要手段。

1.1.2 创业的定义

在很多人的观念里，创业就是创办一家新的企业。但是创业真的只是创办新企业吗？不同的创业研究者从自己的角度对创业给出了不同的定义。1994年，美国学者莫瑞斯对创业文献中关于创业定义的关键词进行统计，发现出现频率最多的依次是“启动、创建、创造”“新事业、新企业”“创新、新产品、新市场”“追逐机会”“风险承担、风险管理、不确定性”等，如表1-1所示。

表1-1 创业定义中包含的关键词

序号	对创业定义不同的理解	频数	序号	对创业定义不同的理解	频数
1	开始、创建、创造	41	10	价值创造	13
2	新事业、新企业	40	11	追求成长	12
3	创新、新产品、新市场	39	12	活动过程	12
4	追逐机会	31	13	已有企业	12
5	风险承担、风险管理、不确定性	25	14	首创活动、做事情、超前认知与行动	12
6	追逐利润、个人获利	25	15	创造变革	9
7	资源或生产方式的新组合	22	16	所有权	9
8	管理	22	17	责任、权威之源	8
9	统帅资源	18	18	战略形成	6

资料来源：Morris M H, Lewis P S, Sexton D L. Reconceptualizing entrepreneurship: an input-output perspective[J]. SAM Advanced Management Journal, Winter 1994(1): 21-31.

根据学者们给出的定义，创业的定义可以分为狭义的定义和广义的定义。狭义的创业是指创办新的企业，在英文中常用“startup”表示。当前所说的创业很多指的就是狭义的创业，即创办一家新企业。创业是谋划、创建和运行企业的过程。

广义的创业是指开创新的事业，在英文中常用“entrepreneurship”表示。在广义的创业定义中，除了强调创业行为外，更强调在创业行为中所体现的创新创业的精神对于创业行为的重要性。相比狭义的创业，广义的创业涵盖的范围和深度都有所扩展。创业是一个寻找机会、开发产品、利用资源、制订计划和实施计划的不断试验和

往复循环的过程；这个过程包含很多通用的思考和推理的行动和方法。这个定义不仅意味着创办新企业，还意味着孕育人类的创新精神和改善人类的生活。

创业基础是一门面向全体学生的通识必修课，这里所指的创业就是广义的创业。创业活动普遍存在于各种组织和个人活动中，哈佛大学史蒂文森教授认为“创业是不拘泥于当前资源条件的限制下对机会的追寻，将不同的资源组合以利用和开发机会并创造价值的过程”。

随着经济与科技的快速发展，我们面对着一个充满不确定性的世界。美国百森商学院这样描述创业：“这个世界比任何时候，都需要各式各样的创业者，他们创造性地思考和行动，他们能够把机会变成现实，并且为自己和他人创造经济与社会价值。”所以在某种意义上讲，创业就是把有价值的想法变成现实，开创属于自己的事业。创办新的企业只是创业的一种形式，面对充满高度不确定性的未来，大学生不一定都去开公司，但要学会像创业者一样去思考和行动。大学生可以在各自的工作岗位上把机会变为现实，创造经济与社会价值。

1.1.3 创业的基本要素

创业教育先驱杰弗里·蒂蒙斯简洁明了地提炼出了创业的三大关键要素：创业机会、创业资源和创业团队，构建了创业要素模型（又被称为蒂蒙斯模型），如图 1-1 所示。

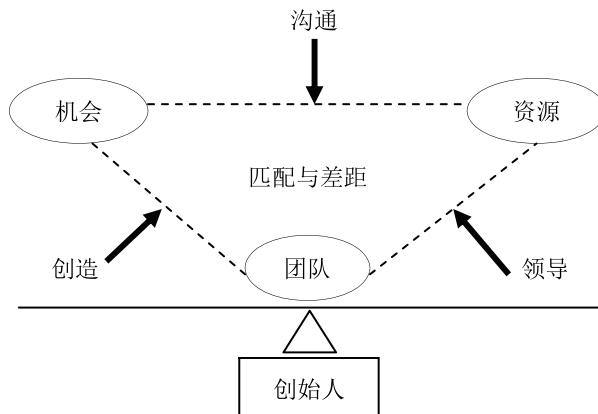


图 1-1 蒂蒙斯创业要素模型

资料来源：杰弗里·蒂蒙斯，小斯蒂芬·斯皮内利. 创业学[M]. 周伟民，吕长春，译. 6 版. 北京：人民邮电出版社，2005：31.

1. 创业机会

创业者发现或创造可以利用的商业机会，开展创业活动。所以，创业机会是创业的始点，创业者围绕创业机会开展机会的识别和开发，利用创业机会完成创业活动。创业机会源于市场的需求和变化，当某种创意能将这种潜在的需求转化为现实的价值时，这种有价值的创意就转变为创业机会。因此，机会是创业过程的核心驱动力。

2. 创业团队

在知识经济的时代，创业活动对人们的要求越来越高。单凭一个创业者的单打独斗无法完成整个创业过程，他必须吸引一群才能互补、责任共担、愿为共同的创业目标而奋斗的人，让他们加入创业项目中，通过团结协作、优势互补、成果共享、责任共担，发挥团队的优势，从而获得创业的成功。所以，创业团队在创业过程中起着非常重要的作用，是创业过程的主导者。

3. 创业资源

创业活动需要利用相关资源才能更好地开展活动，不同的创业活动需要不同的资源。创业资源包括有形资产和无形资产，这些资源是企业创立和运营的必要条件。创业者在创业之初拥有的资源是有限的，不能完全满足创业活动的需要，必须通过创造性地整合内外部资源才能获得创业的成功。

创业机会、团队和资源构成了创业的三个关键要素，在创业过程中，这三者缺一不可。创业过程的核心是创业机会的识别和评价，创业过程始于创业机会，创业者针对创业机会采取行动，根据创业机会的需求组建团队，进行资源整合和开发。创业过程中最为重要的是在面对不确定环境时，取得创业机会、创业团队和资源三者间的平衡。

1.2 创业与经济发展

1.2.1 创业与经济发展概述

创新是社会进步之魂，创业是就业富民之源。创业是一个国家经济活力的象征，一个国家的经济越繁荣，它的创业活动就越活跃。西方发达国家的经济发展史伴随着一轮又一轮的创业史。我国改革开放四十多年来，经济发展取得了举世瞩目的成就，其中各种创业活动做出了巨大的贡献。进入21世纪以来，全球创业活动更加活跃，各个国家和地区之间更加关注创业的水平和创业的成果。创业已经成为科学技术转化为现实生产力的桥梁，成为经济发展和社会进步的重要推动力。

创业是实现经济发展和就业增长的核心动力，对于经济发展、就业机会创造和国家竞争力都有着重要和深远的影响。近年来，中国正处在从劳动密集型产业经济向知识经济和信息经济转型的过程中，创新和创业在中国经济的升级转型过程中将会占据越来越重要的地位，并帮助中国企业实现长期的、可持续的发展。

(1) 创业是经济增长的推动力。无论是在发达国家，还是发展中国家，创业成为一个国家经济发展中最具活力的部分，是经济发展的原动力。创业者创造了全新的成长型企业，对经济发展产生了巨大的影响。在过去的30年里，高新技术与创业精神相结合的创业浪潮是美国保持世界经济“火车头”地位的“秘密武器”。改革开放四十多年来，我国先后掀起了5次创业浪潮，民营经济获得了大发展，贡献了50%以上的税收，60%以上的国内生产总值，70%以上的技术创新成果，80%以上的城镇劳动就业，

90%以上的企业数量。创业使得经济迸发出无穷的活力和创造力，推动了我国经济的长期快速发展。

(2) 创业创造了大批新的企业家和大量的就业机会。微软公司的比尔·盖茨、特斯拉的埃隆·马斯克、阿里巴巴的马云、腾讯的马化腾等成功的创业者是潜在创业者的偶像，他们以创新、责任、影响力、推动力改变着商业世界。大众创业、万众创新极大激发了全社会的创新创业热情，各类市场主体蓬勃发展。2018年，我国日均新设企业1.8万户，加上个体工商户等各类市场主体，日均新增5.9万户。截至2018年年底，全国各类市场主体已达1.1亿户，越来越多的创客、爱好者以及普通民众参与到创业创新的大潮中来。

在成熟产业中，大企业吸纳劳动力的能力在下降。新创企业茁壮成长，成为吸收就业的生力军。清华大学中国创业研究中心的调查数据表明，每增加一个创业者，当年带动的平均就业数量为2.77人，未来5年带动的平均就业数量为5.99人。第四次全国经济普查的数据显示，我国有中小微企业1807万家，占全部规模企业的99.8%。2018年末，中小微企业吸纳就业人员2.3亿人，占全部企业就业人员的79%，拥有资产占全部企业资产总计的77%；全年营业收入占全部企业全年营业收入的68%。

(3) 创业是科技创新的加速器。创业是科学技术和市场的纽带，创业与创新相互促进。在我国，由于技术发明人不了解市场，发明家和企业家缺乏沟通的渠道等原因，目前企业和科研院所的技术发明60%~70%处于闲置状态或在专利人手中未转化为产品或商业上的应用，没有创造新的价值。企业家的出现可以弥补技术和市场之间的差距，他们知道该如何去将技术转化为市场需要的产品，如何去和风险资本家、银行家、供应商、分销商、广告代理商以及顾客打交道。企业家通过创业活动将技术和市场有效地联系起来。

创业可以实现先进技术的转化，推动新发明、新产品不断涌现，创造出新的市场需求，进一步推动科技创新。我国的创业孵化事业发展迅速，科技企业孵化器成为培育科技型中小企业的重要载体。全国科技企业孵化器年累计毕业企业数从2017年的11万增加到2018年的14万，研发投入不断加大，创新能力进一步提高。科技创新动力持续增强，科技成果转移、转化成效明显提升。

(4) 创业催生出新行业。创业者们不仅创建了杰出的公司，还创建并领导了全新的行业，这些新行业改变了传统的经济模式。马云创立的阿里巴巴集团改变了传统的商业模式，让消费者足不出户就可以购买全球各地的商品，促使传统金融业发生改变，促使传统产业中的企业利用互联网改变传统的商业模式；马化腾创立的腾讯改变了人们的社交和沟通方式；程维创立的滴滴、胡玮炜等开创的共享单车行业改变了人们的出行习惯；王兴创立的美团和张旭豪创立的饿了么改变了人们的饮食习惯；张一鸣创立的今日头条改变了人们的阅读习惯……新行业的出现促使传统产业转型升级，促进新动能的转换，保证经济稳定发展。

(5) 创业是社会进步的推进器。创业者可以主宰自己，发挥自己的才干。创业者可以通过创业实现自己的梦想，实现个人财富的积累，让贫穷变富有，改变自己的社会地位。新企业的建立可以弥补原有经济的不足，丰富人们的生活，提高生活质量，

创造更多社会价值。创业可以创造富有而充满活力的创业社会，激发整个社会的创新意识和创新精神，有利于社会文化、观念的改变，推动社会进步与发展。

1.2.2 我国改革开放后的五次创业浪潮

我国的创业活动起步比较晚。1978年，在国民生产总值中，国有经济占56%，集体所有制经济占43%，非公有制经济占1%；在工业总产值中，国有工业占77.6%，集体所有制工业占22.4%，非公有制经济为零。我国在改革开放后至少经历了五次创业大潮，每一次大潮都有一个从上而下的过程，离不开政府和政策的引导，与中国经济的发展息息相关。

1. 第一次创业浪潮

改革开放后的第一次创业浪潮始于1978年。中国共产党在1978年召开的第十一届三中全会上确定了改革开放的经济发展战略。1978—1984年是我国改革开放的起步阶段，农村改革是焦点和重点：家庭联产承包责任制的推广，极大地调动了广大农民的生产积极性，促进了农村商品的生产和交换，同时，大量乡镇企业的出现推动了农村经济的发展，掀起了第一次自主创业高潮。当时，中国主要的商业进步发生在农村地区和非常偏远的四、五线城市，农村、农业和农民是最先进入市场的区域、产业和经济主体。在改革开放初期，创业者以无业人员为主，他们成了改革开放的第一批创业领头人。

十一届三中全会后，农村改革释放了农村中一部分有创业热情和能力的农民的能量，乡镇企业、联户企业开始出现；同时，城镇中的返城知识青年、无业市民，抓住商机，创办小企业、小商店。傻子瓜子的创始人年广久、横店集团的徐文荣、裁缝出身的改革家步鑫生、希望集团的刘氏四兄弟都是这一阶段涌现出的创业家。创业型就业如雨后春笋般涌现，第一代企业家开启了我国的创业历程，有效缓解了当时沉重的就业压力。

被邓小平点名的“傻子”年广久

年广久号称“中国第一个个体户”，开设了改革开放后“中国第一个私营公司”。年广久随父逃荒要饭到芜湖定居，9岁起就跟随父亲经营水果摊，后从事炒瓜子的业务。年广久做生意遵循“利轻业重，事在人和”的父训，每次客户走时，他都会多抓一把瓜子送上。因他是淮北人，人们都管他叫“侉子”，时间一长，便叫成了傻子，“傻子瓜子”由此得名。

十一届三中全会之后，年广久将他的小作坊发展到100多人的“大工厂”，成为当时的一个异类，风言风语纷至沓来。于是“年广久是资本家复辟、是剥削”的说法开始传播开来。最后，安徽省委派专人到芜湖调查年广久，并写了一个报告，上报中央。小小的“傻子瓜子”惊动了邓小平。1983年和1984年，邓小平

先后两次直接点名，以年广久和他的傻子瓜子为例，明确表示中国政府鼓励发展私营经济。

资料来源：姜英爽，贾云. 改革开放印迹：三次被小平点名的“傻子”年广久[EB/OL]. (2008-03-24) [2019-12-08]. http://finance.ce.cn/macro/gdxw/200803/24/t20080324_12889580.shtml.

2. 第二次创业浪潮

1984 年春天，邓小平同志南巡视察深圳、珠海等特区。在年底召开的十二届三中全会上通过了《关于经济体制改革的决定》，确定了中国由计划经济体制向市场经济体制的转型。这次改革的主题是城市体制改革，把农村进行的承包制的成功经验引进城市。1984 年是城市体制改革和工业改革的元年，掀起了我国第二次创业浪潮。一大批有文凭、有稳定工作的人走上自主创业之路，“下海”成为当时的热点。就在这一年，柳传志创办了联想，张瑞敏成了厂长，王石开始了创业。柳传志曾这么评价那个时代：“下海确实很被人看不起，这是那些勇敢者做的事情，这些勇敢者在过去就是在社会上没有地位的人。”

在制度的变革中，创业者们遭遇了很多我们无法想象的困难，他们只能摸着石头过河。比如，当时生产计算机需要国家许可证，柳传志连在中国内地生产计算机的资格都没有，不得已只好跑到香港创办联想，利用外资企业的身份绕过政策障碍。当时，江浙一带的企业家也遭遇了类似的困难。他们创办的乡镇企业没有技术储备，业务无法开展，而邻近的大都市上海倒是有技术人才，可这些技术人才都有自己的工作单位，不可能放弃铁饭碗加盟他们的私营企业。于是，江浙一带的企业家们就创造了“星期天工程师”：请技术专家星期天到企业上一天班，为工厂提供技术指导。这样，技术专家既能在工作之余获得报酬，企业也解决了技术难题。这些创造性解决问题的方法推动了中国改革开放的前进。

3. 第三次创业浪潮

第三次创业浪潮起源于 1992 年。1992 年春天，88 岁的邓小平同志视察了南方的武昌、深圳等地，发表了著名的南方谈话，呼吁要加快改革开放的步伐。当年，党的十四大通过了关于建设社会主义市场经济体制改革的决定，国家经济体制改革委员会出台了《有限责任公司规范意见》和《股份有限公司规范意见》两个重要文件，第一次允许个人通过投资入股的方式创办企业成为股东。国务院修改和废止了 400 多份约束经商的文件，《人民日报》甚至还发表了《要发财，忙起来》的文章鼓励人们下海经商。在此大气候下，全国兴起了办公司热。

这次的创业潮更像是一个社会精英的掘金潮，创业者以官员、知识分子居多，政府机关、事业单位的“下海”人员猛增，当年全国至少有 10 万名党政干部主动下海经商。1992 年，马云与同事一起凑钱创办了海博翻译社，开始了他的第一次兼职创业。这年的创业者被冠以“92 派”之称，代表人物有陈东升、郭广昌、冯仑、潘石屹等。这一批人是中国现代企业制度的试水者，他们普遍具有企业现代管理意识，具有较强的资源整合能力，尤其懂得资本运作，对宏观环境变化有灵敏的嗅觉。从这个时期开

始，新创立的企业不再仅仅集中在劳动密集型的产业，一大批高新技术新创企业诞生并迅速在行业内取得优势地位，成为我国技术创新的重要力量。

4. 第四次创业浪潮

第四次创业浪潮发生在 20 世纪 90 年代后期。信息技术的发展催生了一大批高科技的互联网公司，形成了一股互联网创业浪潮。大批留美学生把美国市场的成功业务移植到国内。模仿硅谷的创业项目加上来自硅谷的早期资本的支持，成了这一轮海归创业潮最鲜明的特征。以亚信的丁健、搜狐的张朝阳、百度的李彦宏等为代表，这些在互联网领域创业的海归留学生，在创业成功后被称为互联网时代的英雄。在海归群体的示范下，中国本土培养的大学生也加入创业的行列。新浪的王志东、网易的丁磊、腾讯的马化腾都是本土成长起来的技术人才。无论是门户网站还是腾讯 QQ，都是把在国际市场上流行的产品以中国用户接受的方式移植到中国，依托中国庞大的人口基数成就了一番事业。

这一波创业浪潮带入了一些新的东西。首先，境外风险投资大量进入中国，使得创业企业的资金来源更加多样化。汪潮涌、王冉这些跨国投行的高管也加入创业大潮中，创立精品投行，主要服务于创业群体。其次，创业企业上市通道不仅包括沪深股市，甚至能到境外交易所上市，开拓了中国企业奔赴纳斯达克 IPO 的时代。他们在纳斯达克的成功上市又激励了更多的“海归+风投资本”的组合式创业。在财富的效应下，潜藏在人们内心的创业激情迸发出来。再次，国外创业企业的先进管理方式进入国内，带来了宝贵的经验。此外，随着企业上市，创业者的社会地位和影响力发生了非常大的改变。社会上出现了对创业者尊重、敬佩甚至是敬仰的思潮。创业教育也开始逐步在高校萌芽。

5. 第五次创业浪潮

第五次创业浪潮起始于 2008 年。2008 年的全球经济危机，使得新一轮海归创业潮和全民创业潮出现了叠加。这两股潮流也成为中国经济转型和升级的发动机，其主题词是创新、创意。创业范围不再以互联网为主，而是涵盖新能源、新材料、生物医药、汽车制造、文化创意等多领域。全民创业潮的新推动者则包括各级地方政府，他们倡导“回乡创业”和“大学生创业”，并出台了一系列扶持政策。教育部等相关部委陆续出台了一系列文件推进高校加强创业教育，支持和鼓励大学生创业。

2014 年李克强总理提出了“大众创业、万众创新”，强调要借改革创新的“东风”，掀起“大众创业”“草根创业”的浪潮，形成“万众创新”“人人创新”的新常态。2015 年的政府工作报告提出，要把“大众创业、万众创新”打造成推动中国经济继续前行的“双引擎”之一，以推动发展调速不减势、量增质更优，实现中国经济提质增效升级。创业成为了国家战略。各级政府部门相继出台一系列鼓励创业的政策，比如：改变工商登记制度，理论上 1 元钱就能开办公司；税收、金融、担保等各项政策都有相应的改变；各地开办创业孵化器，为新创企业提供较低的场租、法律登记服务、培训指导等。全国各地的创业园区、创业孵化器、众创空间如雨后春笋般涌现，大量在世界范围内有影响力的新兴科技公司成批涌现，与历次创业浪潮相比，这次的创业浪潮无论在规模、数量还是政府的推进力度上都是空前的。

随着本土风投的壮大和国内创业板、新三板的开通，创业者获得资本和整合各项资源变得更加容易。由中外风投做推手的创业潮开始从海归人员向本土创业者扩展，创业的领域也从互联网向生物医药、太阳能、清洁技术、教育、消费等诸多领域扩张，出现了大规模的全民创业潮。创业老将雷军创立小米公司，开创了新的创业传奇；出生于 1983 年的张一鸣在 2012 年开始了自己的第五次创业，成立字节跳动（Byte Dance）公司，开发出今日头条、抖音等手机应用，以 162 亿美元财富排名 2019 年福布斯全球亿万富豪榜第 70 位；同为“80 后”的黄峥，2015 年创立拼多多，打造电商新平台，以 135 亿美元财富排名 2019 年福布斯全球亿万富豪榜第 94 位。

在第一、二次创业浪潮之后，我国建立了一套工业生产制造体系，解决了市场物资短缺的问题，我们可以叫它“制造中国”；第三次创业浪潮之后，我国建立了基于股份制条件下的公司架构，有了一大批下海办公司的人，形成了“公司中国”；第四次创业浪潮将互联网技术、人才、风险投资等引入中国，形成了“互联网中国”；第五次创业浪潮将新型技术通过创业渗透到人们生产、生活的各个方面，形成了大众创业、万众创新的“创业中国”。处于经济转型期的中国，需要更多的创业英雄，需要越来越多的创业型组织，推动经济的可持续发展。大学生应该去了解创业，将其视为一种职业、一种生活方式的选择，在时代的创业大潮中寻找自己的位置，实现自己的人生价值。

1.3 创业教育理论的演变：从特质到方法

创业在人类经济社会生活中所起的作用越来越大，创业活动日益活跃，人们对创业问题开始关注，开展了大量的研究，试图寻找创业成功的奥秘。研究者们做出了多种多样的解释，并形成了不同的观点。按时间顺序，可以把对创业的认识分成三类：特质观、过程观和认知观。与之相对应，创业教育理论也在发生演变，从早期的强调特质转向认知和方法。

1.3.1 创业的特质观

早期的创业研究是从创业者开始的，研究者从“特质论”出发，试图寻找一组稳定个体特征，将创业者与非创业者区分开来，从创业者的人格、态度与人口统计学特征等来考察创业者与非创业者特质的差异，并用以解释创业行为和创业过程。

在很多创业教材中都可以看到创业者特质的早期研究成果，它们开篇便讨论“谁是创业者”以及“他”拥有何种个性特征。但是，这种特质观在解释创业行为和过程时获得的结论有其局限性，难以做出普遍意义上的解释。

随着研究的深入，研究者发现创业者的特质研究存在以下缺陷：① 并不是所有的创业者都具备那些特质，许多人不是创业者但也具备其中的大部分特质；② 对一个创业者应该具备多大程度的特质特征，没有做出解释；③ 现有研究对哪些是创业者特质

并未取得一致的共识，创业者特质同实际的创业情况的关系也不一致。

1.3.2 创业的过程观

新企业生成过程中存在多种力量的交互作用，创业者只是其中一环。研究者们认为应该考察创业者在创建情境下开展的活动，即关注创业者做了哪些活动。关注创业者的活动可以比关注创业者的特质更好地理解创业的本质。创业过程包含的活动和行为较多，从阶段性活动来看，可分为机会识别和机会开发两大阶段，细分为六个方面：① 产生创业动机；② 识别创业机会；③ 整合资源；④ 创建新企业或新事业；⑤ 实现机会价值；⑥ 收获回报。

虽然创业的过程观被大多数人认可并成为主流，但进一步的研究发现，创业者之间的行为极不相同，创业过程观的内容更像是管理的过程，与新生创业者的实际创业行为差别很大。

1.3.3 创业的认知观

在认识到过程观的局限性之后，研究者开始从认知视角研究创业，试图去揭示创业者的思维模式。创业认知是指人们用来做出有关机会识别、机会评价、新企业创建以及企业成长的评估、判断或决策的知识结构。认知结构被认为是区别创业者和非创业者以及导致创业者行为差异的关键，而认知过程则被认为是知识接受和应用的方式。创业者的认知结构不是静止不变的，它受与外界环境的影响，具有时间阶段性。认知过程随时间而发展。

研究者们探讨了创业者做出创业行动决策的原因，并将这种决策与认知结构关联起来，认为创业行为反映了认知的过程。创业过程本身充满大量不确定性与复杂性，创业者由于时间、成本等因素的制约，无法做到完全理性。认知风格的变化和培养过程，反映了个体认知的发展，与认知的内容和结构变化有关。创业者认知发展是一种有意识的心理活动过程，这个过程伴随着学习的过程，学习风格体现了个体识别新知识、吸收新知识并把新知识运用于创新和创业过程的能力。从认知视角探讨创业，关注的是创业者如何才能变得富有创业精神、创造机会并针对机会开展行动。

1.3.4 创业教育理论演变：从特质到方法

随着对创业认识的深入和演化，人们对创业教育的认识也发生了变化。美国百森商学院的海迪教授把创业教育分成四类：特质论（谁是创业者）、流程论（创业者做什么）、认知论（创业者如何思考）和方法论（创业者如何行动）。

1. 第一类创业教育：特质论

这类创业教育的重点在于“描述”成功创业者的特质与习惯。比如，追求成功、自律、喜欢冒险、接受模糊与不确定、喜爱发问、细心观察等。目的在于让学习者有一个学习的目标。因此，这类教学首先注重个人的性格测试，通过这些测试来判断一

个人是否具有创业者的特质或创业基因，然后加强、加深行为和习惯的养成。

2. 第二类创业教育：流程论

这类模式遵循科学管理的思维，从管理流程的角度出发，认为必须从科学的方法着手，如从“商机”开始直到将产品推上市场的整个流程。因此，商机分析、市场调研、案例分析、商业计划书等成为这种思维下创业教学的基本内容。追求做事的效率化是这种思维的特点。但是，当需求或目标不是很明确时，这种效率化流程的思维便有了局限性。

3. 第三类创业教育：认知论

创业教育的研究者基于认知科学研究的成果，对创业者的“特质”展开更深层次的探讨。比如，在同样的外在环境下，成功创业者是如何地看待商机的？他们又是如何做决策的？他们的价值观是如何建立与演进的？他们关注多次成功的专家型创业者的思维模式，专家型创业者与一般人在思维与学习上有什么显著的差别？这类创业教育的重点在于孕育学生创业能力的建立以及教学环境的塑造。他们强调的是创业思维模式的扩展，而不是知识的累积，因此，在教学方法与环境上也提出了许多改进。比如，“反思”（reflection）的训练、翻转式的教学，等等。

4. 第四类创业教育：方法论

过去 10 年以来，学者们对创业的本质和思维进行反思，逐渐形成了新的思维与方法论，代表性的有：硅谷的精益创业、美国百森商学院的创业思维与行动、美国斯坦福大学的设计思维，以及萨阿斯瓦斯的效果推理理论等。这些方法论都在关注创业者在创业初期所面临的两大课题：价值与成长。新产品的价值和市场接受度都存在极大的不确定性、不可预测性及不可知性。许多创业失败的主要原因就在于商品价值的定位或商品与市场的不匹配。这类方法论皆具有如下共同点。

(1) 每个方法论都有流程图，每个流程图都展示其快速迭代与非线性的思维。从小处着眼，快速迭代：行动、学习、创造，以行动带动思维与策略。

(2) 每个方法论都提供了适当的工具，以提高学习的效率与应用。

(3) 强调沟通与价值的共创，尤其是与客户、用户之间。

创业初期是个验证学习的阶段，目的在于了解顾客与市场。这类方法论强调创业初期对价值与成长的验证。

上述四类创业教育理论的比较如表 1-2 所示。

表 1-2 四类创业教育理论的比较

类 型	特 质 论	流 程 论	认 知 论	方 法 论
主要 内容	英雄、神话、人格剖析	计划、预测	思维和行动	价值创造
分析 焦点	特质，天生还是后天培养	新企业创建	从事创业活动的决策	实践创业的技术组合
分析 层面	创业者	企业	创业者和创业团队	创业者、创业团队和企业

续表

类 型	特 质 论	流 程 论	认 知 论	方 法 论
主要教育形式	商业基础知识、讲座、考试、评估	案例、商业计划、商业模型	案例、模拟、脚本	严肃游戏、观察、练习、反思、合作、设计
主要用语	内部控制点、风险承担倾向、成就需要、容忍模糊度	资本市场、成长、资源分配、绩效、机会发展	专家脚本、直观推断、决策、心智模式、知识结构	实践、自我认知、适应、行动、干中学、共同创造、创造机会、期待并拥抱失败
教学应用	描述	预测	决策	行动

资料来源：NECK H, GREENE P. Entrepreneurship Education: Known Worlds and New Frontiers[J]. Journal of Small Business Management,2011,49(1):55-70.

第四类创业教育的思维与方法论是当今创业教育的发展方向，全球前沿的高校及创新热点都在积极推动与开展这一思维与方法论。它能协助创业者在 VUCA^①的世界里，开创与实现个人的梦想。这一思维与方法论也适用于每个企业及个人所面对的挑战。国内高校在推动创业基础教育时，目的不应该在于把每位学生都培养成能创办公司的创业者，而应基于第四类创业教育的思维与方法论，培养与提升学生面对高度不确定、不可预测、不可知及复杂的环境时，如何独立地与他人合作并共同提供有效解决方案的能力。在这个过程里，创业仅是孕育学生能力的工具，而不是目标。

创业基础作为面向全体学生开设的通识必修课，要以人的全面发展为目标，以创业精神和创业意识为核心，以创新、创造、创新能力为基础，以创业实践活动能力为载体。创业的魅力在于结果的不确定性，最终的结果和最初的想法总是相差很远。因此，学习的重点应该放在创业者如何思考和行动上。我们不一定会成为乔布斯、马化腾等专家型的创业者，但是我们可以学习他们思考问题的方式和解决问题的方法，创造性地把握机会，创造价值。

创业是一项实践性很强的活动，不仅要给学生传授创业的相关理论和知识，还要注重学生创业思维的训练和创业能力的培养。我们根据教育部《普通本科学校创业教育教学基本要求（试行）》（教高厅〔2012〕4号），整合了创业研究领域的最新进展和创业企业的最新实践，借鉴了多家创业教育机构的研究成果，引入了效果推理理论、设计思维、精益创业等内容，构建了本书的知识体系，主要包括创业基础概述、创业思维、创业者、创业团队、创业机会、问题探索、创意方案、用户测试、商业模式、创业计划书等模块。学生不仅能学到创业的思维与理念，把握创业的实质，还能学到相关的流程、方法和工具，开展创业的实践。学生既可以进行创业实战，也可以在日常工作、学习和生活中，像创业者一样思考和行动，敏锐地发现机会，创造经济和社会价值，从而实现个人价值。

^① VUCA，即 volatility（易变性）、uncertainty（不确定性）、complexity（复杂性）、ambiguity（模糊性）的缩写。



延伸阅读

- [1] 杰弗里·蒂蒙斯, 小斯蒂芬·斯皮内利. 创业学[M]. 周伟民, 吕长春, 译. 6版. 北京: 人民邮电出版社, 2005.
- [2] 吴晓波. 激荡三十年: 中国企业 1978—2008[M]. 北京: 中信出版社, 2014.
- [3] 吴晓波. 激荡十年, 水大鱼大: 中国企业 2008—2018[M]. 北京: 中信出版社, 2017.



复习思考题

1. 谈一下你对创业概念的理解。
2. 创业基础主要学习什么？
3. 创业对经济发展的作用主要体现在哪些方面？
4. 我国改革开放后的五次创业浪潮带给你哪些启示？
5. 通过学习创业教育理论的演变，你有哪些收获？
6. 你是如何看待创业基础这门课程的？
7. 你愿意创业吗？你希望从这门课程上学到哪些内容？为什么？



案例练习

创业与脱贫

临沂作为与井冈山、延安等齐名的革命老区，在革命战争年代积极支前，为革命的胜利做出了贡献。历史上，临沂是四塞之固，舟车不通，外货不入，土货不出，人口稠密，资源匮乏，交通闭塞。改革开放前，这里工业落后，三分之二的群众处在贫困线之下，是当时中国最为贫穷落后的地区之一。

1979年，十一届三中全会之后临沂开始恢复和发展农村集贸市场。1981年，建成第一家工业品专业零售市场和在临沂市场发展史上具有划时代意义的西郊小商品市场。其后，福建、浙江、江苏等地的商人纷至沓来，市场进入快速发展期。1985年，开始筹建山东省第一个专业批发市场——临沂纺织品批发市场。在这个阶段，临沂市场建设起步早、发展快、效益高、人气旺，集贸市场建设初具规模。随后，临沂批发市场进入快速发展的阶段，掀起了民间办市场的高潮，各种批发市场雨后春笋般地建了起来，形成了专业批发市场集群，被称为临沂批发城。临沂批发城形成了生活类商品批发、零售的巨大网络，市场能辐射大半个中国，号称“买全国，卖全国”。1995年，在国家统计局对全国市场的综合考评中，临沂批发城获全国百强（第三名）集贸市场证书。“南有义乌，北有临沂”，临沂成为全国知名的商贸名城、物流之都。

繁荣的专业批发市场蕴藏着各种各样的创业机会，各类创业者在这里起家。创业者的创业行为促进了专业市场的发展，带动了区域经济的发展，对当地经济发展的作用不可估量。昔日以奉献、荣誉为国人敬仰的沂蒙老区，依靠专业市场的巨大带动力量，已经成为鲁、苏、皖、豫地区重要的人流、物流、资金流和信息流中心以及最大的商品集散地。1995年，临沂市在全国18个重点连片贫困地区中率先实现整体脱贫，成为背着荣誉远行的革命老区勇闯市场的新典范。《人民日报》在头版头条以《临沂依托市场经济走向共同富裕》为题做了专门的报道。

资料来源：王泽远，谢华东. 临沂商城创业发展历程（上卷）[M]. 北京：经济日报出版社，2009：2-10.

思考题：

1. 到网上查询临沂经济、社会发展的情况，感受创业给地区经济、社会发展带来的好处。
2. 临沂依靠市场整体脱贫的故事带给你什么启发？



实践训练

实践训练 1-1 给创业下定义

与小组成员分享你身边的创业行为，每位同学根据自己的理解写下描述创业的三个关键词，小组讨论后提炼出描述创业的三个关键词，将其串成一句话来给创业下定义。

实践训练 1-2 创业调查

对你认识的大学生做一个创业调查，调查他们对创业的认识，有没有创业的意愿，并分析原因。

实践训练 1-3 数据分析

去搜寻最近一个年度的全球创业观察（Global Entrepreneurship Monitor, GEM）的报告，在报告中寻找你感兴趣的内容，并和你身边的同学分享你的感受。



复盘与反思

回顾本章内容，请写出：

1. 学到了什么（三个最有启发的知识点）。
2. 有什么感悟（两个最深的感悟）。
3. 计划怎么去行动（一个行动计划）。