

第一章 创业基础知识

每一个成功者都有一个开始。勇于开始，才能找到成功的路。

——佚名



学习目标

- ◎掌握创业、创业精神的概念，以及创业的功能、类型、要素与过程。
- ◎熟悉创业精神的意义和内容、中国经历的4次创业热潮的时间和标志。
- ◎了解培养大学生创业精神的必要性和途径、知识经济时代创业的意义和特点。



引导案例

建筑与生命常绿

——河南常绿集团董事长刘涛

刘涛，常绿集团董事长，毕业于河南城建学院。或许大多数人并不了解刘涛其人，但大家对河南常绿集团却不陌生。河南常绿集团是集房地产开发与经营、建筑、物业管理、设计为一体的综合性企业集团。集团母公司河南常绿集团置业有限公司拥有房地产开发一级资质，是中原地区最具影响力的房地产开发企业之一。而刘涛就是这个企业的缔造者，经过20余年的发展，集团已经名列“河南民营企业百强”“河南省房地产开发企业综合实力50强”，连年被授予平顶山市“守合同，重信用企业”“房地产开发先进单位”，等数十项荣誉称号。为了感恩母校，刘涛还以集团名义在学校设立了“河南昭德常绿助学基金”，用于资助学校品学兼优的同学。

刘涛出生于农村，在他的记忆中，童年几乎是在饥饿中度过的，常年以红薯果腹。少年时的穷苦生活让他坚定了靠双手改变生活的想法，增强了他改变命运、重塑自我的意志和决心。于是他通过自我努力，考入河南城建学院，毕业后分配到了平顶山规划设计院工作。由于工作勤奋，能力突出，加上为人处事重情守信，人缘较好，工作两年后就当上了团支部书记，可谓前途光明。但就在这时，他做出了一个令所有人都意外的决定——下海经商。谈及当初的决定，刘涛董事长显得很平静，他认为是自然而然

的事情,“我本身就喜欢经商,可能骨子里有一种不安分或者闯劲吧”。那时,1992年邓小平南方谈话,改革开放进入一个快速发展时期,成立民营企业门槛降低,下海经商成为一种潮流。而正是在这股潮流之中,刘涛成立了平顶山市常绿建筑装饰工程有限公司。

“1间房、3个人、3000元”,这就是公司刚成立时的现状。万事开头难,创业伊始,困难超乎想象,既没有资金,也没有关系,他就每天骑着自行车跑企业,进厂矿,四处奔走,一次次登门拜访,一次次推销自己,风雨无阻。那时的他坚信,只要脚踏实地,敢闯敢拼,一定能有所收获。“功夫不负有心人”,在他的努力下,一家金融机构终于被他的诚意和精神所感动,把一家营业厅的装修业务交给了他,他的公司也挣得了第一桶金,由于活干得又快又好,后来这家金融机构又将其他更大的业务交给了刘涛。从此,刘涛和他的装修公司走上正轨,越干越大。也正是由于他敢于拼搏,不怕挫折,看得更远,想得更多,才有了今天的常绿集团。

近些年的房地产市场既经历过暴发式增长,也有过宏观调控的起起伏伏,一大批生于斯、长于斯的河南本土房地产企业在变幻莫测的市场大潮中或迷失,或挣扎。而常绿集团遵循“全省化布局”的战略意图,始终保持着健康的发展态势,从根植平顶山,到布局南阳,再到焦作、鹤壁……

在历经国家宏观调控政策愈来愈紧市场形势下的短短两三年之间,常绿集团建筑居住梦想的疆域再度拓展,昭示了全新市场形势下常绿集团从容的运营魄力和城市均衡发展中愈加凸显的领军责任。从2009年省域化战略布局初定,到如今新一轮华丽蜕变,这是战略的胜利。

在常绿人自己看来,成绩没有必然,而是在超越自我的资本博弈中,在塑造品质人居的永恒目标中,在履行社会责任的人文追求中不断创新,全力以赴为市场提供高品质、高附加值、高服务力和精细化的产品,用建筑诉说理想,以品质为品牌殊荣,自觉担当着引领城市化进程的义务,长久树立常绿品牌“最值得信赖企业”的绝佳口碑。

刘涛常说,企业品牌要靠产品的品牌来支撑,而产品的品牌集中体现在产品的质量、价格和服务上。开发商只有从广大消费者的利益出发,精心打造品质楼盘,创建优质品牌,才能带给市民和城市良好的发展环境与居住环境。就这样,常绿集团秉承“植根鹰城,经略中原”的企业宏伟目标,遵循“全省化布局”的战略意图,一定能够顺利实现企业的发展目标,让“建筑与生命常绿”的理念深入人心。

第一节 创业与创业精神

创新与创业活动作为科学技术转化为现实生产力的桥梁,能够更新现有组织并增强市场竞争力,逐渐成为经济发展的引擎和重要推动力。从某种意义上说,人类社会发展的历史就是一部不断创业的历史。通过创业,人类不断创造新的业绩,以满足自身物质和精神的需要,并推动社会的发展和进步。

一、创业的概念和功能

创业在本质上是一种价值创造的活动。这种价值创造活动既涉及创业主体、创业指导思想及创业战略,也涉及变革、创新、技术与环境的变化、新产品开发、小企业管理、创业家个体和产业发展等一系列问题。可以说,创业既是创业者思想的舞动,又是社会财富创造的魅力。

1. 创业的概念

创业即创办事业,有广义和狭义之分。广义的创业是指人类的创举活动或带有开拓、创新并有积极意义的社会活动。这种活动可以是营利的,也可以是非营利的;可以是经济领域的,也可以是政治、军事、文化、科学、教育等各个领域的。狭义的创业特指个人或团队自主创办企业。这种活动是创业个人或创业团队通过寻找和把握各种商业机会,投入已有的知识、技能和社会资本,调动并配置相关资源,创建新企业,为消费者提供产品或服务,具有创新或创造性的、以增加财富为目的的活动过程。

总体来说,创业具有以下五点特征:

- (1) 自觉性。创业是创业者自觉做出的选择,是其能动性的反映。
- (2) 创新性。创新是创业的主旋律。创业过程是一个不断创新的过程,创新人才首先要有创新动机、创新意识和创新精神。只有不断创新,企业才会有生命力。
- (3) 风险性。创业是有风险的,如政策风险、决策风险、市场风险、扩张风险和人事风险等。
- (4) 利益性。创业者以增加财富为目的进行创业,没有利益的驱动,就不会有人能够承受创业所面临的风险。创业过程中获利的多少,往往是人们衡量创业者成功与否的重

要标志。

(5) 曲折性。创业者往往要遭受重重挫折,经过多年的艰苦奋斗,倾注大量心血,才能获得成功。创业者必须做好吃苦的思想准备,只有在困难面前不屈不挠,才能成为最后的成功者。

经典案例

踏实做事,诚信做人

——网上交易诚信第一人的创业经历

经历了三次大起大落,如今仍在创业。失败并不可怕,重要的是不要被失败打倒,只有那些从失败中吸取教训,愈挫愈奋的人,才有可能获得最后的成功。

——林立人

林立人是中国首批通过因特网达成交易的拓展者之一,曾与马云一起推动“中国电子商务”健康的发展,被誉为“网上交易诚信第一人”。

林立人出生在温州一个渔村,对经商最初的记忆来自他的渔民父亲。因为当时特殊的政治环境,林立人的父亲吃过不少苦头,因此林立人幼年对商业的记忆是:那是一种充满风险、充满艰辛却又非常诱人的事。

1985年,林立人来到深圳,生产经营一些文化用品,包括文件夹、文件袋、标语口号牌等,但由于市场和环境的原因,他回到了自己的故乡,开始做编织袋的生意。那时,全国乡镇化肥厂像雨后春笋般冒出来,对塑料编织袋的需求量很大。林立人成功了,《温州日报》报道了他的事迹,林立人相继获得了“浙江省优秀青年”“温州市杰出青年代表”及“纳税大户”等荣誉称号。但是随着事业的成功,危机也渐渐逼近,因为选择客户的不慎重,林立人的企业被人套走了1000万只编织袋,但货款却讨要不回来。在处理完债务之后,最终林立人两手空空地远走深圳。

1991年,林立人再次来到了深圳,他在艰苦的摸索之中发现了一个生财之道:做租房中介,收取佣金。林立人在香港注册了一家立业(香港)房地产开发公司,开始了在深圳的租房中介生意。深圳当时做这种中介业务的公司很少,租房中介公司的生意火爆异常,十几个员工常忙得晕头转向,这样林立人很快便积累起了一笔财富。后来由于中介公司的数量逐渐增多,林立人觉得这不是长久之计,便开始转动着其他的念头。林立人在惠阳找到了一块地,当时正值开发大亚湾,有一个口号是:“你错过了深圳,你还要错过大亚湾吗?”于是林立人和当地的一家房地产公司合作,准备盖一幢26层的大楼。但是没想到大楼刚打了地基,中央就出台了宏观调控政策,贷不到一分钱的大楼最终成了烂尾楼。

1995年,林立人在通信市场买了一台寻呼机,很便宜,然后他便试着在街头贴了一个

小广告:寻呼机转让。没想到不到1小时就有人来买,让他赚到了几十块钱。有了这次尝试之后,林立人就花了200元在报纸上刊登了一则分类广告,前前后后接到了300多个电话要买寻呼机。于是,林立人便做起了寻呼机的小买卖,进而开始做二手寻呼机改频的生意。到1998年,林立人终于成为一名千万富翁。尽管生意做得非常顺利,但是林立人还是清醒地认识到:寻呼机无疑是夕阳产业,被手机取代的趋势越来越明显,于是他很快就放弃了寻呼机的生意。

除此之外,林立人在北京大学读书期间的两个投资都失败了,赔了一些钱,但真正让他元气大伤的是股票市场。盲目地进入不熟悉的行业,让林立人的资产很快就缩水了三分之二。

三次惨败让林立人历尽沧桑。痛定思痛后他发现,自己以前的成功都在于敢于大胆尝试,善于发现别人所没有发现的商机,并能先人一步捕捉机会,带有一定的偶然性和投机成分,而失败往往就败在对宏观经济形势把握不住,方向感不强,再加上缺少系统的管理理念,又有点浮躁冲动,没有把已经取得的成就巩固并发扬光大。于是,林立人决定沉下心来,踏踏实实做事,抛弃过去想依赖一两次机会迅速暴富的心理,脚踏实地练好基本功,一点一点积累起来。2002年年初,林立人在朋友的帮助下将剩下的资金投资入股了一家叫伟伯的数码相机生产厂,这一次投资比较成功,依托这家数码相机生产厂,林立人的公司开始经营九九加一牌的数码相机。考虑到自己的资金实力、产品定位及数码相机具体的市场环境,他们没有做那种大投入的市场推广,也没有搞连锁加盟,而是集中做电子商务。林立人拥有自己的九九加一网站,同时在阿里巴巴、淘宝网、一拍网及ebay都开有网上商店。18个品种的数码相机、防水相机和摄像头等全部是针对中低端客户,而且主要是用于出口。

林立人又一次成功了,经历了三次大起大落之后,他更愿意踏实地做自己的诚信品牌,因为做电子商务首要就是诚信,没有诚信谁也不会愿意与你在网上做生意。林立人的艰辛付出得到了回报,在2012年的阿里巴巴网上诚信排行榜中,九九加一公司排在第一名,因而网民都称林立人是“网上交易诚信第一人”。

2. 创业的促进功能

21世纪是“创业时代”,鼓励创新与创业已成为包括中国在内的许多国家竞相实施的国家战略。总体来说,创业具有促进经济发展、推动科技进步、增加社会就业和推动社会进步等功能。

(1) 创业促进经济发展。目前,创业已经成为全球各国发展的重要动力。具体来说,

创业对于经济增长的作用表现在优化社会资源的配置;促进市场体系的完善,增加市场竞争活力;改变传统的产业格局;创造社会财富,增加国家财政收入;拉动国内市场需求,繁荣社会经济等方面。

例如,在美国,创业已成为促使经济奇迹般地持续增长的重要因素。美国小型企业占企业总数的 99%,其产值占美国国内生产总值(GDP)的 40%。此外,美国 70%的技术创新是由小型企业完成的。在日本、意大利等国家,创业同样发挥着其重要的作用,日本创业家创办的中小企业让经济保持活力;意大利更是中小企业的王国,小企业生产的皮革、服装、玻璃、家具、陶瓷、大理石、鞋类等具有较强的竞争力。

知识拓展

中小微企业的定义与划型标准

绝大多数的创业型企业都以中小企业为主,国际上主要依据员工人数来划分中小企业。美国中小企业管理规定,凡是员工人数少于 100 人的企业都归为中小企业,其中小型企业的员工人数为 1~50 人,而中型企业的员工人数为 51~100 人。

在中国,为贯彻落实《中华人民共和国中小企业促进法》和《国务院关于进一步促进中小企业发展的若干意见》,工业和信息化部、国家发展和改革委员会、财政部于 2011 年 6 月 18 日修订并印发了《中小企业划型标准规定》。

按照《中小企业划型标准规定》,中小企业涵盖的行业不仅包括工业、建筑业、批发和零售业、交通运输业和邮政业、住宿和餐饮业,还包括房地产业、租赁和商务服务业、信息传输业、软件和信息技术服务业等新兴行业。中小企业划型可分为中型、小型、微型三种类型。现实中,小型企业和微型企业经常合在一起,被称为小微企业。

对于中型企业、小型企业和微型企业,各行业划型标准也有所不同。具体标准可根据企业从业人员、营业收入、资产总额等指标,结合行业特点确定。例如,工业行业中从业人员在 1 000 人以下或营业收入在 4 亿元以下的为中小型企业,其中行业人员在 20 人以下或营业收入在 300 万元以下的为微型企业。对于软件和信息技术服务业,起步“门槛”则更低,该行业划分标准是:从业人员在 100 人及以上,且营业收入在 1 000 万元及以上的为中型企业;从业人员在 10 人以上,且营业收入 50 万元及以上的为小型企业;从业人员在 10 人以下或营业收入在 50 万元以下的为微型企业。

历经 30 多年的改革开放,中国的创业活动催生了中小微企业的迅速崛起,为国际、国内市场提供了大量的产品和服务,并对中国经济持续高速增长,中国的城市化进程和

现代化建设,起到了重要的作用。

(2) 创业推动科技进步。创新是创业的主要驱动力量,创业是新理论、新技术、新知识、新制度的“孵化器”,也是新理论、新技术、新知识、新制度形成现实生产力的“转化器”。例如,美国新经济的兴起和发展离不开 20 世纪 80 年代硅谷大批创业型企业的创立。成功的创业型企业可以为社会经济注入新鲜活力,有利于促进整个社会生产力的发展。

经典案例

特斯拉汽车成功之路

特斯拉汽车(Tesla Motors)公司得名于美国物理学家以及电力工程师尼古拉·特斯拉的塞尔维亚姓,其总部设在美国加利福尼亚州的硅谷地带,是一家生产和销售电动汽车及其零件的公司。

特斯拉汽车公司由斯坦福大学的硕士辍学生埃隆·马斯克(Elon Musk)与硕士生斯特劳贝尔(J. B. Straubel)于 2003 年创立,专门生产纯电动车。目前,特斯拉汽车公司生产的几大车型包括 Tesla Roadster、Tesla Model S、Tesla Model X。特斯拉汽车公司是世界上第一个采用锂离子电池的电动车公司,其推出的首部电动车为 Roadster。Model P85D 的百公里加速只需 3.1 秒。特斯拉汽车集独特的造型、高效的加速、良好的操控性能与先进的技术于一身,成为公路上最快且最为节省燃料的车。

2013 年 5 月初,特斯拉汽车公司宣布其 2013 年第一季度首次盈利后,一时成为全球瞩目的焦点。在近 1 个月的时间里,特斯拉汽车公司的股价涨幅约为 80%,市值突破 100 亿美元。2014 年 2 月 19 日下午,特斯拉汽车公司发布了 2013 年的致股东邮件。邮件显示,2013 年第四季度,特斯拉汽车公司取得了创纪录的汽车销量,年营收超过 20 亿美元。到 2016 年,特斯拉营业总收入超过 70 亿美元。

当前中国经济结构调整的重点是发展高新技术产业和升级改造传统产业,创业往往伴随着新技术、新产品、新工艺、新方法进入市场,这对中国科技水平和综合国力的提高有着巨大的促进作用。

(3) 创业增加社会就业。研究表明,创业活动不仅使私营企业和个体企业就业人数增加,也使其他性质企业的就业人数得到了提升,带动了整个社会劳动力需求的增加。创业活动创建了新企业,新企业带来了新的劳动力需求,而劳动力需求推动了工资水平的上升,最终促进了人民生活水平的提高。

从我国的情况来看,目前我国中小企业吸纳了 75%以上的城镇就业人口,在不少中

小企业集中的地区,吸纳的就业人口超过了 80%。劳动保障部门近年来组织创业培训的实践证明,在目前我国的经济结构下,1 个职工创业一般可以带动 5 个职工实现就业。

(4) 创业推动社会进步。创业繁荣了市场,丰富了人们的生活,提高了人们的生活质量。大量的新创中小企业利用其灵活机制,通过“多品种”“小批量”等个性化服务,参与垄断行业和新兴产业领域的竞争,保证了市场活力,促进了市场竞争。

① 创业促进了社会稳定和谐,是实现共同富裕的有效途径。

② 创业不仅使大批创业者获得了丰厚的财富回报,更通过扩大社会就业,降低了社会失业率,稳定了社会秩序,一定程度上实现了共同富裕的发展目标。

③ 创业促进了社会文化和人们观念的转变,对创新、宽容、民主、公正、诚信等观念和文化的形成具有积极作用。

二、创业的类型

创业是一个不断发展变化的过程,不同的时代、不同的领域、不同的个人或团体,都会有不同的创业活动,因此对创业类型的划分可以从不同的角度进行。

1. 根据创业主体的数量划分

根据创业主体的数量,可以将创业划分为个体创业和团队创业。

个体创业的主体通常是指一个创业者。而团队创业的主体是由两个或两个以上的创业者组成的创业团队。

2. 根据创业的创新程度划分

根据创业的创新程度,可以将创业划分为复制型创业、模仿型创业和创新型创业。

(1) 复制型创业。复制型创业是创业者按照原有的商业模式进行的创业。

(2) 模仿型创业。模仿型创业是创业者通过模仿他人的商业模式而展开的创业。

(3) 创新型创业。创新型创业是创业者通过机会识别,整合创业资源,以期形成独特的商业模式的创业。

除了以上这几种划分方法,国内外学者还从其他视角对创业进行了不同的分类,在此就不一一介绍了。

三、创业的构成要素与创业过程

1. 创业的构成要素

创业可以看作创业主体在一定的创业环境下识别机会,获取并整合创业资源,形成创意并指向具体的创业项目而进行的创造性活动。创业主要由创业者、创业环境、创业

机会、创业资源、创业项目五个要素构成,它们共同构成了创业的过程(见图 1-1)。

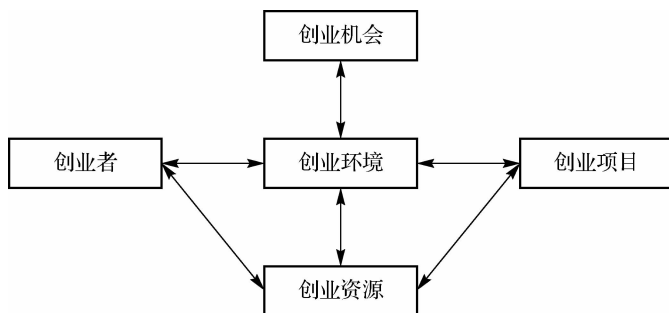


图 1-1 创业的构成要素及其过程

(1) 创业者。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。创业者在创业过程中起着关键的推动作用和领导作用,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。因此,创业者的素质和能力是创业成功的第一要素。

在市场经济条件下,创业者作为核心的个人或团队往往对创业活动的进行起着决定性作用。优秀的创业者应具有高度的能动性,能够在不断变化的环境中主动适应局势的变动,充分利用创业环境和资源,实现成功创业。

创业者与企业经营者的区别并不在于整合资源和创造价值,因为这些是两者共同拥有的职能。创业者的特殊职能是发现机会并承担风险,他们能够在众多的商业机会中捕捉到最适合自己创业的机会,同时勇于并且能够承担创业的失败。

(2) 创业环境。创业环境是指影响创业者进行创业活动的各种不可控制的因素和力量。创业环境是一种客观存在,创业者的创业活动总是在一定的创业环境中进行的。

创业环境对创业活动具有双重影响。一方面,有利的创业环境能够支持和促进创业活动的进行;另一方面,不利的创业环境则可能加大创业风险,使创业活动遭受挫折甚至失败。

(3) 创业机会。创业机会是创业过程的核心,创业者根据发现和识别的创业机会开始进行创业。创业机会是可开发的潜在市场需求,是通过创业活动可能带来利润的产业领域、商务活动空间或商业模式。

创业机会广泛地蕴含在经济活动中。引发创业机会的因素有很多,如新的科学技术进步和突破实现对原有旧技术的替代、消费者偏好的变化、市场需求及其结构的变化、国家法律和政府政策的调整及国际环境的变化等。识别并把握创业机会是创业者走向创业成功的关键环节。

(4) 创业资源。创业资源是创业者拥有或可获得的生产要素及其支持条件,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、机器设备等,也包括无形资产,如专利、品牌等;不仅包括个人资源,如创业团队的个人技能、经营才能等,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。

没有相应的人力资源、技术资源、财务资源等各种创业资源的支持,创业机会就只是镜花水月,难以转变为现实的创业活动。因此,创业者只有掌握充足的创业资源,并实现与创业机会的匹配与耦合,才能保证创业活动顺利展开,才能达到成功创业的目的。

(5) 创业项目。创业项目是创业活动的具体内容,是创业者将创业机会与创业资源进行有效整合,指向特定的生产服务领域的生产要素的具体组合形式。创业项目是创业活动的载体,创业者在识别创业机会后,需要整合有关的创业资源,在具体的产业领域中进行生产、经营和管理。

创业的五个要素相互影响,有机匹配,形成了一个动态的创业系统。个人或团队只有积极地融入其他四个创业要素中,才能成为真正的创业者,离开了其他要素,个人或团体充其量只能成为潜在的创业者;创业环境外在于创业者,与其他要素结合形成创业的整体环境,从而以其客观存在对创业活动产生影响;创业资源是成就创业机会的物质基础,创意的思想灵光能否闪现出财富或者价值,取决于承载它的创业资源是否厚实;创业项目使所有的创业活动有了具体而实在的内容,离开了具体的项目,所有关于创业的活动,都只能停留在计划阶段。

2. 创业的过程

创业活动包含许多要素和步骤,人们可以阶段性地来认识创业活动过程。具体来说,创业活动包括以下几个步骤:

(1) 产生创业动机。创业者是创业活动的主体,创业活动的开启与否首先取决于创业者是否有创业动机。不少人就是因为看到了创业机会而产生了创业动机,进而开启了创业活动。

(2) 创业的机会成本分析。创业机会的识别和评价是一项难度非常大的工作,也是创业过程的核心所在。对于创业者来说,大部分创业机会不会突然出现,而是源于创业者对某种可能性的警觉或通过建立相关机制来识别潜在的创业机会。在现实中用心观察和思考是识别创业机会的重要前提。创业机会在被识别后,必须进行仔细的筛选和评价。

创业机会成本分析是创业过程中最为关键的步骤,因为在这一步骤创业者要对具体的产品或服务产生的收益和所需要的资源进行对比、评价。该评价过程涉及创业机会的

时间长短、感知价值、风险和收益、与创业者目标和个人技术的匹配、在竞争环境中的独特或差异优势等因素。

(3) 创业资源的整合。在识别和评价创业机会之后,创业者首先要面对的是针对创业机会对自身以及所能筹备到的资源进行整合,形成具体的创业项目。强调整合资源是因为创业者自身所能直接控制的资源相对比较少,整合资源则意味着创业者可以通过整合外部及他人掌握的资源来实现自身的创业梦想。

对创业资源进行整合,创业者首先要评价当前资源,发现资源缺口;然后及时获得所需资源,并尽可能地对其进行控制。创业者应该最大可能地保持自己资源所有者的身份,尤其是在初创阶段。在创业资源中,资金通常是最重要的资源,而创业者为收集资金所做的努力被称为创业融资过程。如何在创业初期吸引投资者关注,是创业者开展创业活动的最大挑战。

(4) 创建新企业。新企业的创建是衡量创业者创业行为的最明显标志,有人甚至直接把是否创建了新企业作为个体是否有能力从事创业活动的衡量标准。创业者需要完成创建新企业需要的许多事情,包括选址、设计企业名称、选择法律形式、注册企业、选择进入市场的方式、招募第一批员工等。在创业初期,迫于生存的压力,创业者往往忽视这部分工作的重要性,结果给企业的后续发展带来了很多麻烦。因此,创业者对于创立新企业的各项流程都必须认真对待,以确保企业进入发展的快车道。

(5) 新企业的生存和发展。对企业进行管理既需要做好内部的各项管理工作,包括战略管理、人力资源管理、市场管理、财务管理等,也需要积极应对企业成长过程中遇到的各种风险和挑战。同时,管理新企业也给创业者带来了个人压力和时间管理上的许多问题。这就要求创业者不断学习和提升自己的管理技能,特别要学会授权。总的来说,在创业型企业的成长道路上,创业者及后继接班人不断对内获取员工忠诚、对外赢得消费者忠诚,是企业不断发展和壮大的源泉。

四、创业精神

创业是一个充满艰辛的过程,具有极大的不确定性。创业者必须面对来自多方面的挑战与困难,处理好遇到的每一个问题。因此,创业者必须具备一定的创业精神,才敢于承担风险,开拓创新,实施创业活动。

1. 创业精神的概念

创业精神是指在创业者的主观世界中,那些具有开创性的思想、观念、个性、意志、作风和品质等,通常表现为机会导向、创新冒险和坚毅进取等。

创业精神的基本内容包含了以下几个方面：

(1) 创新精神。创新精神是指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、勇气和智慧。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,如不满足已有认识,不断追求新的知识;不满足现有的生活生产方式,不断进行改革和革新;不墨守成规,敢于打破原有的条条框框,探索新的规律、新的方法;不迷信书本、权威,敢于根据事实和自己的思考向书本和权威提出质疑;不盲目效仿别人等。

创新精神是创业者必须具备的一种素质。创新是企业家从事创业活动的典型特征,从产品创新到技术创新、市场创新、组织形式创新等,无不闪烁着创新精神的光芒。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。

(2) 风险精神。创业者的创新是与风险并行的。在除旧布新的过程中,创业者对熟视无睹的事物表示怀疑,提出超乎寻常的目标以及独创性的举措,往往不被当时的人们所理解和赞同,且坚持这些信念和行为都需要超人的气魄和胆识。因此,只有具备这种大无畏的风险精神,冲破平庸及各种思想束缚,才能成为真正的创业者。在现实中,创业成功者只是创业者这个群体中的少数,更多创业者的创业活动是以失败而告终的。因此,创业者的风险精神表现为不惧失败,虽败犹荣。

(3) 契约精神。契约精神是指存在于商品经济社会,并由此派生的契约关系与内在的原则,是一种自由、平等、守信的精神。契约精神是现代文明社会的主流精神,在民主法治的形成过程中有着极为重要的意义。一方面,参与各种社会和经济活动主体的契约精神可促进商品交易的发展;另一方面,商品交易的发展也为市场经济的法治建设提供了经济基础。

创业者从事的是具体的创业活动,这种创业活动更需要契约精神的支撑。塑造和坚持企业的契约精神,对形成支撑企业健康发展的独特文化特征,推动企业从优秀迈向卓越具有巨大的促进作用。

经典案例

美团的契约精神

契约精神虽是商场第一法则,但却是中国商业社会最稀缺的精神力量。中国不缺大企业,却缺少具有契约精神的企业家。娃哈哈达能纠纷,支付宝股权问题,雷士照明逼宫事件,都被指责契约精神缺失。

王兴,人人网(原校内网)创始人,饭否网总裁,美团网创始人兼 CEO。1997 年,王兴从龙岩一中被保送到清华大学电子工程系无线电专业,2001 年毕业于清华大学。2003 年,

王兴放弃了美国的学业回国创立校内网,该网站于2006年被千橡集团收购;2007年,王兴创办饭否网;2010年,他创办团购网站美团网。王兴创业10年,他的创业团队中的一些成员实际上从校内网创建开始就在一起,王兴就是用契约精神形成了美团网现在的“统合力”。

现代企业制度讲究公司治理结构和商业契约精神,商业契约精神简单说就是诚实信用。王兴将契约精神灌注在企业文化中,形成了正确的价值观——诚信为本,坚持“消费者第一,商家第二,员工第三,股东第四,王兴第五”。

在具体价值观建设中,美团传递给销售团队的价值取向则是:不用钱的手段,要靠团队能力获得商家。强调持续提升自己的专业能力,提升团队的凝聚力和执行力,去拿下想要的结果。强调绩效导向,绩效好就获得认可,受别人尊重。

这样诚信、正直的价值观,使得美团网不允许行贿,也因此竞争中有时处于不利的位置,丢掉了少数索贿的商家。美团网某员工回忆起千团大战最混乱的时期说道:“我们不行贿,因为这样,我们失去一些商家。不过没关系,我们再靠好方案和销售额把他们再抢回来!”

美团相信,一城一地的得失没那么严重,一个遵守契约和守信的公司才能在商业竞争里跑得更长远。

(4) 团队精神。所谓团队精神,简单地说就是大局意识、协作精神和服务精神的集中体现。团队精神的基础是尊重个人的兴趣和成就,核心是协同合作,最高境界是全体成员的向心力、凝聚力,反映的是个体利益和整体利益的统一,进而保障组织的高效率运转。团队精神的形成并不要求团队成员牺牲自我,相反,挥洒个性、表现特长能够保证和促进成员共同完成任务,而明确的协作意愿和协作方式则产生了真正的内在动力。团队精神是组织文化的一部分,良好的管理可以通过合适的组织形态将每个人安排至合适的岗位,充分发挥集体的潜能。如果没有正确的管理文化,没有良好的从业心态和奉献精神,就不会有团队精神。

比尔·盖茨曾经说过:“团队合作是企业成功的保证,不重视团队合作的企业是无法取得成功的。”从一个连续13年蝉联世界首富榜第一位的成功企业家身上,人们无疑可以感受到团队合作的重要性。大学生创业存在着经验欠缺、资金短缺、能力不足等问题,这将在创业发展中被逐步解决,但团队精神则是创业成功不可或缺的创业素质。

2. 创业精神的意义

创业精神所具有的重要意义主要体现在以下几个方面:

(1) 创业精神是创业者的信心源泉。创业是一项充满艰辛和痛苦、面临风险和挑战的事业,只有在创业精神的支配下,创业者才会产生永不放弃的创业信心,自觉地提升自身的创业能力,最终取得创业成功。

(2) 创业精神是创业行为的内在逻辑。创业活动的基本理念决定了创业行为的内在逻辑,而创业精神正是指导创业者进行创业活动的一种基本理念。因此,创业精神实际上决定了创业者的创业行为,促使创业者积极发挥创造力,不畏艰险,努力将自己的创新设想付诸实践,最终获得创业活动的成功。

(3) 创业精神是创业文化的核心要素。创业精神作为指导创业者进行创业活动的基本理念,自始至终影响着创业活动的进行。创业精神规定了新企业的发展方向、价值主张,决定了新企业的发展战略,并通过具体的创业运营活动体现在创业成员的思想 and 实践上。创业精神以价值观念为基础,以价值目标为动力,对新企业的经营哲学、管理制度、道德风尚、团体意识和形象起着决定性的作用,是新企业的灵魂。因此,创业精神在新企业的文化建设中起着支配性作用,是创业文化的核心要素。

3. 创业精神的培育

当前,中国正处于计划经济向市场经济的转型时期。在世界经济论坛中国企业高峰会议上,一份由埃森哲(Accenture)公司提交的、对 26 个国家和地区的企业就如何鼓励企业的创业精神进行的一项为时 3 年才得以完成的报告称:“20 世纪 80 年代,中国企业最缺什么? 结论是创新意识。21 世纪中国企业又缺什么? 答案是创业精神。”该报告指出:“中国有相当多的企业和政治领导人已经能够全面认识创业精神的重要性,中国 97% 的企业高层管理人员认为创业精神非常重要,88% 认为他们的企业在未来两年里将会变得更富创业精神。”

综上所述,创业精神的培育,尤其是大学生创业精神的培育显得日益重要。

(1) 培育大学生创业精神的必要性。

① 时代的要求。随着知识经济时代的到来,全球经济一体化趋势的加强及世界范围内人才竞争的日益激烈,开展创业教育已成为当今世界各国教育改革的一股潮流,而创业精神的培养是创业教育的重要内容。

② 增加就业途径的需要。自主创业是解决大学生就业的方法之一,通过创业精神的培育,帮助大学生认识到社会上有许多创业机会和有利条件,鼓励大学生自主创业。大学生自主创业不仅可以减轻政府和社会压力,还可能创造出更多的就业机会,创造更多的财富,节省更多的资源。

③ 创新型人才培养的需要。美国著名管理学家德鲁克认为:“创业就是要标新立异,

打破已有的秩序,按照新的要求重新组织。”正如管理已成为所有现代机构的特有机制,成为组织社会的主体职能一样,创新和创业精神也必将成为维持组织、经济和社会之生存所不可或缺的活动。创新是创业精神的核心内容之一,而创业精神的核心,归根结底是由创业活动的开拓性所决定的。由于创业是一种创造性的活动,它本身就是对现实的超越,就是一种创新。因此,创业就意味着创新,创新就意味着突破,创业精神的培养过程就是培育创新型人才的过程。

(2) 大学生创业精神培养途径。

① 开展创业通识教育课程。有目标才有动力,有理想才有追求,可以说创业目标就是人生目标的浓缩,也是人生理想的现实体现。学校通过广泛、深入地开展创业教育,使大学生树立创业理想,增强大学生的创业意识,使他们愿意创业、乐于创业。

学校还可以通过创业思想教育帮助大学生端正创业态度,使他们树立正确的人生观、价值观;通过创业理论教育使大学生明确创业的目的和意义,从而将创业理想化为自己自觉的行动,积极、主动地投身于创业实践;通过创业典型教育激发大学生的创业欲望,让他们创业有动力,学习有典型,追赶有目标。

② 建设有利于创业的环境。学校要广泛利用广播、电视、校刊、校报、板报等宣传工具,大力宣传创业的重要性、创业的经验、成功创业的典型,弘扬创业精神,创造讲创业、想创业、崇尚创业,以创业为荣的校园舆论氛围,引导形成鼓励创新、开拓进取、宽容失败、团结合作、乐于奉献的校园创业文化氛围。

③ 树立创业榜样进行引导。榜样的力量是无穷的,他人的创业行为和成就是一笔宝贵的财富。为大学生树立创业榜样,一是要借鉴历史上的创业榜样,编选他们创业成功的案例,通过这些案例使大学生明确创业目标,激发创业热情,树立创业志向;二是鼓励大学生学习现实生活中的创业榜样,各行各业的创业典型是大学生学习的活教材,通过“请进来、走出去”的方式,让大学生们耳濡目染,受到熏陶。

④ 提供创业实践锻炼的机会。良好创业心理品质的形成重在实践训练,积极的实践能带来及时的反馈和成就感,也能带来成功的喜悦;切切实实地投入创业实践,可以使大学生磨炼出坚强的创业心理品质。

学校要构建创业实践基地为大学生提供创业实践的便利,如创业见习基地、创业实习基地和创业园等,实现产、学、研一体化;社会要为大学生提供更多的创业岗位供学生选择,如勤工俭学岗位、社区服务岗位等,使其经受创业实践熔炉的考验;大学生在课余时间要主动参与创业实践,从小商品推销到饭店洗盘子,从为人打工到自己开店,熟悉各种职业特点和自己的能力特点,积累创业经验,增长创业才干,减少将来创业的盲目性。大学生只有经受创业实践的锻炼,创业目标才会更加明晰,创业信念才会更加强烈,才会

形成良好的创业习惯。

⑤ 创业心理训练。心理训练是一种要求个人充分发挥自主性的自我改变历程,通过训练将使个人对自己有更真实的了解、更恰当的引导和更主动的控制,也就是让自己掌握自己,而不是被环境、习惯和以往经验所控制。

心理训练是在专门人员的指导下,参与者自己练习、实践、锻炼的方法,其实质是一种特殊的教育过程。首先,学校应开设心理课程,如心理与情商教育、心理训练和大学生创业心理品质的陶冶等,传授心理知识,将心理知识内化为大学生的心理品质;其次,学校应开展心理咨询活动,帮助大学生分析创业过程中出现的心理问题,进行咨询指导,助其自助;最后,学校要对大学生进行自我修养指导,指导其如何挖掘和开发自己的心理潜能、如何培养自己的创业心理品质等。

古人曾强调要“吾日三省吾身”,就是说人要经常对照标准,反思自己的心理品质是否符合要求,并将好的心理品质保持下去,这样最终就能够形成良好的创业心理品质。

⑥ 培育创业人格。美国斯坦福大学教授推孟(Terman)在30年中追踪研究了800人的成长过程。其研究结果发现,研究对象中成就最大的20%与成就最小的20%的最明显的差异就是个性方面的不同。高成就者常具有谨慎、自信、不屈不挠、进取心、坚持性、不自卑等心理特征,这说明个性特征对个体的创业来说是非常重要的,尤其是独立性、坚持性、敢为性、克制性等。因此,学校可以采取运用创业案例剖析创业者的人格特征和心理学专题、心理训练,让大学生掌握形成较强心理素质与优良人格特征的途径。

从世界观和方法论的角度来看,创业精神是一种实事求是的精神。创业不是纸上谈兵,需要根据实际情况提出新的思路,需要扎扎实实地付出艰苦的努力,因此大学生应以实事求是的态度面对学习、工作和生活。

第二节 创业热潮与知识经济发展

当今,全球创业活动比以往任何时候都更为活跃,国家和地区之间的竞争逐渐转向其创业水平和成果上,创新和创业已经成为科学技术转化为生产力的桥梁,成为经济发展和社会进步的日益重要的推动力。

创业不是天才的独创,也不是普通人的妄想,而是每个社会成员改变命运、追求卓越的一种途径,是每个企业不断成长的方式,是一个国家取得核心竞争力的关键。

一、创业热潮的迸发

科学技术的突飞猛进和经济社会的结构性转变要求人们必须努力做到与时俱进,开拓创新才能使自身得到进步和发展。在当今社会,知识和信息的价值越来越重要,传统依靠物质资本投入的经济模式逐渐被知识经济所取代,这种转变为创业热潮的兴起提供了适宜的环境。

从1978年党的十一届三中全会的召开到现在,与四个阶段的经济转型相对应,中国经历了四次创业热潮。

1. 第一次创业热潮

中国经济转型的第一阶段是在1978—1984年,这是中国经济转型的起步阶段,其标志是1978年党的十一届三中全会的召开。党的十一届三中全会后,国家在政策上实行了改革开放的经济发展战略,在农村地区实行家庭联产承包责任制,大大提高了广大农民劳动生产的积极性和农村地区的生产力,产品种类和数量的不断丰富又进一步促进了农村商品经济的发展,为乡镇企业的产生和发展创造了现实的条件。

改革开放后的经济转型促进了中国的第一次创业热潮。由于这一时期主要是在农村地区实行经济改革,因此创业主体以农民为主。一些有闯劲的农民抓住改革开放带来的大好商机,纷纷选择创业,由此乡镇企业、联户企业和家族企业得以产生和发展。此外,也有部分城镇返城知青、无业市民也抓住商机,创办小型企业、商铺。创业者的成功创业不仅解决了自身的就业问题,同时也解决了一大批富余劳动力的就业问题,促进了中国的经济体制改革和社会进步。

在这一时期,各地涌现出了中华人民共和国成立以来的第一批企业家,如“傻子瓜子”的创办者年广久、横店集团的徐文荣、希望集团的刘氏兄弟、裁缝出身的改革家步鑫生、木匠出身的企业家张果喜等。

经典案例

东方影视城——横店

横店集团的创始人徐文荣,为支持著名导演谢晋拍摄迎香港回归的影片《鸦片战争》,徐文荣果断决策,投资建起了“19世纪广州街”外景基地,首开了企业界与影视界联姻的先河。同时,又巧妙地把影视拍摄同发展旅游嫁接,形成了独具特色的横店影视文化旅游产业。

目前,横店已建成广州街、香港街、清明上河图、秦玉宫、圆明新园等13个跨越几千年历史时空的影视拍摄基地和两座国内规模最大的摄影棚”,美国《世界日报》、日本《朝

日新闻》称横店影视城是“东方影视城”，美国《好莱坞报道》称之为“中国的好莱坞”。多年来，已经有 4 000 余部影视剧在横店拍摄完成，目前已经成为全球规模最大的影视拍摄基地。

2. 第二次创业热潮

中国经济转型的第二阶段是在 1985—1991 年。本阶段改革的重心由农村转移到了城市，改革的核心是赋予国有企业自主经营权，使得国有企业在一定程度上摆脱了传统计划经济体制的束缚，使其生产率和员工的劳动积极性得以提高。此外，在这一阶段，外资企业、私营经济和个体经济等非公有制经济成分获得了迅速发展，在整个国民经济中所占的比重逐步上升。

经济的进一步转型掀起了中国的第二次创业热潮。非公有制经济的合法地位获得了法律上的保障，许多有学识、有能力的人抓住了大好商机，纷纷选择“下海”，创办企业。

这一时期创业成功的代表人物主要有创办联想集团的柳传志、中国教育信息化的启蒙者宋朝弟、“WPS”之父求伯君、巨人集团的创始人史玉柱、“小霸王”和“步步高”的创立者段永平等，“时势造英雄”这句话在他们身上得到了最佳的诠释。

经典案例

“巨人”的诞生

1991 年，史玉柱注册成立了巨人新技术公司。“IBM 是国际公认的蓝色巨人”，他对媒体慷慨陈词，“我用‘巨人’命名公司，就是要做中国的 IBM，东方的巨人！”1992 年，巨人公司的 M6403 汉卡卖出了 2.8 万套，实现利润 3 500 万元。公司员工很快发展到 200 多人，而且都是清一色的青年，平均年龄 24 岁，97% 的人是研究生和本科生。

史玉柱常常对他的部下讲述中国古代神话“夸父逐日”的故事。他认为“巨人”就是今天为中国电脑业奋不顾身的夸父。“我想，巨人现象的核心是一种精神，是一群年轻人执着地追求自己选择的事业并为这种追求不顾一切地拼搏精神，是追逐太阳的精神。”这个时候，珠海巨人新技术公司正式升格为珠海巨人高科技集团公司，注册资金 1.19 亿元，下设 8 个分公司；同时，他们陆续推出了 M6405 型汉卡、中文笔记本电脑、中文手写电脑等多种产品。到 1993 年，巨人集团下属全资子公司已经发展到 38 个，迅速成长为全国第二大民办高科技企业。史玉柱也因此手捧鲜花，站到了领奖台上，他获得珠海市政府的科技重奖：奥迪轿车、三室一厅的住宅和 63 万元人民币的奖金。那一年，史玉柱才 31 岁，他作为唯一以高科技起家的民营企业代表，被列为《福布斯》大陆富豪第 8 位，只用

了短短 5 年时间。

虽然后期由于公司盲目扩张导致资金链断裂而面临破产,但其创业初期的成功经验非常值得我们思考和学习。

3. 第三次创业热潮

中国经济转型的第三阶段是在 1992—2002 年,其标志是邓小平南行和中国共产党第十四次全国代表大会召开。1992 年 1 月 18 日至 2 月 21 日,邓小平考察武汉、深圳、珠海、上海等地,并发表了重要讲话,对中国 20 世纪 90 年代的经济改革与社会进步起到了关键性的推动作用。1992 年 10 月,中国共产党第十四次全国代表大会顺利召开,会议的任务是“以邓小平同志建设有中国特色社会主义的理论为指导,认真总结党的十一届三中全会以来 14 年的实践经验,确定今后一个时期的战略部署,动员全党同志和全国各族人民,进一步解放思想,把握有利时机,加快改革开放和现代化建设步伐,夺取有中国特色社会主义事业的更大胜利”。通过实践的检验,这次大会圆满地实现了预期目标。在原来“有计划的商品经济”的基础上,中国共产党第十四次全国代表大会进一步确定了“建立社会主义市场经济”的经济社会改革目标,使之成为中国经济转型的风向标。

经济转型的持续深化掀起了中国第三次创业热潮,创业者的创业热情空前高涨。在这一时期,深圳不仅成为改革开放的窗口,同时也变成了中国创业最前沿的阵地——国有企事业单位甚至政府部门的“下海”人员迅猛增长。此外,部分国有企事业单位下岗工人也以创业的形式实现了再就业。这一时期新企业最大的特点是:有一大批企业突破了劳动密集型和粗放型经营的局限,转向高新技术行业和集约化经营模式,并成为中国科技创新的生力军,缩短了科学技术转化为现实生产力的周期;同时它们的规模较大、涉及行业领域较广泛。

这一时期创业成功的代表人物主要有“乐百氏”的创办者何伯权、华为公司的创始人任正非等。

经典案例

任正非的创业经历

1944 年,任正非出生于贵州安顺地区镇宁县一个贫困山区的小村庄,靠近黄果树瀑布。任正非的父母是乡村中学教师,家中还有兄妹六人,小、中学就读于贵州边远山区的少数民族县城。知识分子的家庭背景是任正非一生经历的第一个决定性因素。因为父母对知识的重视和追求,即使在三年自然灾害时期,任正非的父母仍然坚持让孩子读书。

1963年,任正非就读于重庆建筑工程学院,大学毕业后进入部队成为建筑兵;1983年,随国家整建制撤销基建工程兵,任正非复员转业至深圳南海石油后勤服务基地;1987年,因工作不顺利,任正非转而集资21000元创立华为公司。创立初期,华为靠代理香港某公司的程控交换机获得了第一桶金。

1991年9月,华为租下了深圳宝安县(现深圳市)蚝业村工业大厦三楼作为研制程控交换机的场所,50多名年轻员工跟随任正非来到这栋破旧的厂房中,开始了他们充满风险和未知的创业之路。他们把整层楼分隔为单板、电源、总测、准备4个工段,外加库房和厨房。人们在机器的高温下挥汗如雨、夜以继日地作业,设计制作电路板、话务台,焊接电路板;编写软件,调试,修改,再调试。在这样的条件下,任正非几乎每天都到现场检查生产及开发进度,开会研究面临的困难,分工协调解决各式各样的问题。

1992年是华为经历转折的一年,任正非孤注一掷投入C&C08数字程控交换机的研发;1993年年末,C&C08数字程控交换机终于研发成功,其价格比国外同类产品低三分之二,迅速占领了市场;2003年1月23日,思科正式起诉华为及华为美国分公司,理由是后者对其公司的产品进行了仿制,侵犯了其知识产权。面对思科的打压,任正非一边在美国聘请律师应诉,一边着手结盟思科在美国的死对头3COM公司;2003年3月,华为和当时已进入衰退期的3COM公司宣布成立合资公司“华为三康”,3COM公司的CEO专程作证华为没有侵犯思科的知识产权。最终,双方达成和解。

2017年6月6日,华为位列《2017年BrandZ最具价值全球品牌100强》第49位,排名最新一期美国《财富》杂志世界500强名单第83位,预计2017年收入为6000亿人民币。

4. 第四次创业热潮

中国经济转型的第四阶段是从2002年至今,其标志是2002年召开的中国共产党第十六次全国代表大会。这次会议提出了“要进一步健全现代市场经济体系,全面建设惠及十几亿人口的更高水平的小康社会,使经济更加发展,民主更加健全,科技更加进步,文化更加繁荣,社会更加和谐,人民生活更加充实”的奋斗目标。这一阶段的经济转型是在前三次转型基础上的进一步发展,经济转型坚持市场化、城镇化、工业化、信息化和国际化方向,在各个经济领域纵深发展;由单纯的经济转型向经济社会全方位、多角度拓展。

经济社会的全面转型与知识经济的产生和发展加速了中国第四次创业热潮的到来。2002年11月,中国共产党第十六次全国代表大会提出的“要形成与社会主义初级阶段基本经济制度相适应的思想观念和创业机制”给面临发展瓶颈的民间投资创业注入了思想

上和实际操作层面的活力和动力,再次激发了人们的创业热情。有利的政策支持以及知识经济带来的机遇,成就了陈天桥、李彦宏、丁磊、张朝阳、王志东等一大批网络英雄,他们创业成功所依靠的并不是自身雄厚的资本,而是领先的技术优势、敏锐的市场洞察力和现代资本市场。

与之前三次创业热潮相比,第四次创业热潮最突出的特点是大学生创业异军突起,涌现出了一大批在大学期间或者毕业后创业的大学生企业家,如陈欧、黄恺、金犁、雷军等。

经典案例

设计游戏,玩在创新

黄恺,福建福清人,父母均是卫生学校的老师,2008年毕业于中国传媒大学动画学院游戏设计专业。他于2006年10月首次在淘宝网上卖三国杀,于2008年1月正式发行。2月29日,《福布斯》中文版首度推出“中美30位30岁以下创业者”名单,他以《三国杀》游戏创始人身份名列中国榜。

与许多“80后”男生一样,谈起小时候玩过的游戏,黄恺如数家珍。但与同龄人不同的是,黄恺从小就不满足于遵循游戏的既有规则,而是对游戏进行改造,想方设法地在游戏中展现自己的想法,使其更具可玩性。小学四五年级时,他便自己手工绘制角色小纸牌,让周围的同学一起参与到游戏中。

他说自己从小就不喜欢被动:“玩游戏如果只是跟着它的设定去玩,那会觉得很被动,我不喜欢那种感觉,所以会去自己设计。”

读大一时,黄恺接触了在国外已经有五六十年发展历史的桌游,加上当时国内非常流行“杀人游戏”,他就有了自己的想法:设计一款“不插电”的游戏,让人面对面交流,而不是像电子游戏一样紧握鼠标、盯着屏幕。

2006年夏天的某一天,黄恺跟朋友去北京一家老外开的“桌游吧”玩“杀人”游戏——这个经典桌游当时刚刚在国内兴起。黄恺玩得津津有味并深受启发,他想借鉴类似原理亲手编个游戏出来,创作冲动强烈。

至于怎样“灵光一现”,有了用三国人物作为游戏人物的念头,黄恺说,自己都很难说清楚,因为灵感总是很难琢磨的。不过,他从小就喜欢三国故事,熟读《三国演义》《三国志》等,他明白三国故事肯定是游戏的好题材。

还在读大二的黄恺花了一个晚上的时间,借用一款名叫“三国无双”的日本游戏的图片,用电脑重新制作,并根据三国人物的性格,制定了游戏规则。第二天他拿到打印店打

印出来,这就是“三国杀”卡牌最初的“胚子”。在以后的三年多时间里,从重新设计图画到修订游戏规则,这套卡牌被不停地改版。

2008年1月,即将毕业的黄恺和朋友杜彬一起成立了全国首家桌游公司游卡桌游,并担任首席设计师。这家创立时只有3个人、5万元的公司,在三年后发展到了上百人数千万元的规模。黄恺以《三国杀》游戏创始人身份跻身于《福布斯》中文版首度推出的“中美30位30岁以下创业者”中国榜名单,创造这份辉煌的成就,黄恺只用了短短六年的时间。

二、知识经济时代的创业

随着经济的发展和社会的进步,人类正在进入知识经济时代,目前新的经济形态不断涌现,如知识经济、网络经济、蓝海经济、低碳经济等。在新经济形态下,传统农业经济和工业经济的生产经营方式面临着空前挑战。

在知识经济形态下,网络等通信手段更加发达,知识的生产加快,同时知识的传播和转移也得到加快,人们能够更广泛、更及时地实现知识、信息、资源共享。在知识经济时代,创业行为实现的价值以及实现价值的机会几乎是无限的。由于计算机、通信等信息技术的发展,时间、空间、知识、智力的概念更加清晰,同时也改变了人们对需求、市场、管理、价值、财富等概念的基本认知。

知识拓展

国务院总理李克强在天津 2014 年夏季达沃斯论坛上的讲话(节选)

加快体制机制创新步伐,是创新的其中应有之意。中国经济每一回破茧成蝶,靠的都是创新。创新不单是技术创新,更包括体制机制创新、管理创新、模式创新,中国30多年来改革开放本身就是规模宏大的创新行动,今后创新发展的巨大潜能仍然蕴藏在制度变革之中。试想,13亿人口中多达八九亿的劳动者都动起来,投入创业创新和创造,这是多么大的力量啊!

关键是进一步解放思想,进一步解放和发展社会生产力,进一步解放和增强社会活力,打破一切体制机制的障碍,让每个有创业愿望的人都拥有自主创业的空间,让创新创造的血液在全社会自由流动,让自主发展的精神在全体人民中蔚然成风。借改革创新的“东风”,在960万平方千米土地上掀起一个“大众创业”“草根创业”的新浪潮,中国人民

勤劳智慧的“自然禀赋”就会充分发挥,中国经济持续发展的“发动机”就会更新换代升级。

目前,人们正处在一个“知识大爆炸”的知识经济时代。知识经济时代的创业活动具有以下特点:

1. 创业环境宽松

在知识经济时代,创业变得更加容易。

(1) 进入“互联网+”时代。随着信息产业的迅速发展和因特网的普及,人们获取信息的能力变得比以前任何时期都要强,而且随着现代物流的出现和日趋成熟、电子商务等网络经营模式的出现,创业成本和市场准入门槛大大降低,创业环境大大改善,创业所需的信息可以快捷、低廉地获得,且从风险投资家处得到创业所需的资金的可能性大大增加。同时,企业“孵化器”、创业中心的大量出现使创业者从创业到成功、从投入到回报所花费的时间比以往任何时候都短。

(2) 政策的支持。2005年5月出台的《国务院关于鼓励支持和引导个体私营等非公有制经济发展的若干意见》(俗称“非公经济36条”),2010年5月颁布的“新非公36条”,使得民间投资创业的市场准入、行业限制以及参与国际竞争等方面得到了进一步的放松,为人们创业提供了政策上的有利条件。

(3) 税费成本降低。“十二五”期间“营业税改增值税”将在全国范围内推广,中国企业的税负将会得到一定程度的减轻。

最后,随着金融体系改革的进一步深化,中国小微企业融资难的问题也将在一定范围内有所好转。因此,知识经济时代的创业比以往变得更加容易了。

2011年11月17日,中国财政部、国家税务总局正式公布营业税改征增值税(以下简称“营改增”)试点方案。营业税是对企业就其所取得的营业额征收的一种税,属于流转税制中的一个主要税种。增值税是以商品(含应税劳务)在流转过程中产生的增值额作为计税依据而征收的一种流转税。从计税原理上说,增值税是对商品生产、流通、劳务服务中多个环节的新增价值或商品的附加值征收的一种流转税。

自2012年1月1日起,上海交通运输业和部分现代服务业开展了营业税改征增值税试点。至此,货物劳务税收制度的改革拉开序幕。自2012年8月1日起至当年年底,国务院扩大“营改增”试点至10个省市,截至2013年8月1日,“营改增”范围已推广到全国试行。国务院总理李克强于2013年12月4日主持召开国务院常务会议,决定从2014年

1月1日起,将铁路运输和邮政服务业纳入“营改增”试点,至此交通运输业已全部纳入“营改增”范围。自2014年6月1日起,电信业也被纳入“营改增”试点范围。

2. 知识和技术的重要性增强

任何事物在不同的历史时期都会有不同的特点和表现形式,创业自然也不例外。相对于以往历史时期的创业而言,知识经济时代资本的重要性逐渐降低,取而代之的是知识和技术。虽然不能说没有丰富的知识和先进的技术者创业就一定会失败,但是在知识经济时代,没有知识和技术要想把企业做大、做强会异常艰难。

在知识经济时代,利用技术或构思进行创业将更加普遍。由于知识的快速流动和扩散,学生与老师、学习与工作、企业与社会之间的界限更加模糊,其中企业与社会界限的模糊使得许多创业的新模式逐渐出现。

3. 创业与创新紧密相连

在知识经济时代,创业的源泉大大增加。由于知识与技术获取的渠道增多,技术发明者与技术掌握者已经不是主要的创业者的来源,知识与技术能够面对更多的人,使创业行为更加普遍。

相对于以往历史时期的创业而言,在知识经济时代,知识和技术获得了突飞猛进的发展,传统的技术和管理方式不断被高新技术和现代管理理念所取代,再加上知识经济时代是一个全民创业的时代,各行各业的竞争变得更加激烈。因此,无论是创业还是守业,创新变得越发的重要。如果创业者不具备创新的精神和实际行动,就会被无情地淘汰出局。

4. 创业的形式和渠道更加复杂多样

在知识经济时代,除了传统的包括生产制造等在内的实业形式之外,非实业形式的创业活动,如凭借知识和技能创办的咨询公司、网络公司、游戏公司、远程教育等,也正在如火如荼地进行着。非实业形式的创业与传统创业形式一起,体现出了现代经济社会生活的各个方面。



思考题

- (1) 简述创业、创业精神的概念。
- (2) 创业的要素有哪些?
- (3) 创业的过程分为哪几个步骤?
- (4) 中国出现过几次创业热潮? 试述其时间和标志。



本章实训

一、实训目的

通过相关创业案例的阅读,初步了解创业的相关概念;锻炼搜集分析资料、团队合作和口头表达能力。

二、实训内容

以小组为单位,从网络搜集创业案例。选择小组成员认为与本专业学生实际情况最为相近的创业案例,以个人陈述的方式将该案例介绍给全班同学。分析指出本组陈述的案例中创业成功或失败的主要原因,作为在校大学生可以从中吸取哪些经验或教训。

三、实训组织及步骤

(1) 教师布置实训项目及任务,并提示相关注意事项及要点。

(2) 将班级成员划分为 4~5 个小组,小组成员既可以自由组合,也可以由教师指定组合。小组人数划分视班级总人数而定,每组选出组长 1 名、案例陈述代表 1 名、案例总结代表 1 名。

(3) 以小组为单位,通过网络搜集创业案例若干。仔细阅读资料,充分展开讨论(课堂讨论或课外讨论均可)。选择其中最有启发性的案例作为实训的陈述对象。

(4) 陈述之前,小组组长对本组的成员及各自承担的任务进行介绍,案例陈述代表以 PPT 形式进行案例陈述。

(5) 自由讨论期间允许并鼓励其他小组成员提问,该组成员有义务做出有针对性的解答。

(6) 由案例总结代表综合提问与思考,进行案例总结。

(7) 由各组组长组成评审团,对各组的表现进行评分。

(8) 由教师进行最后总结及点评,并分条进行评分。

评分项目	较差(1 分)	普通(2 分)	优秀(3 分)
案例选择			
案例分析			
案例陈述			
案例总结			
合计			