

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

《三国杀》游戏创始人黄恺

或许有很多人并不知道黄恺其人,但是很多人都熟悉一款风靡全国的桌面游戏(以下简称“桌游”)——《三国杀》,而这款游戏的设计师,正是当时才20多岁的北京游卡桌游文化有限公司(以下简称“游卡桌游”)的设计师黄恺。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6年的时间。

无心插柳,创造本土桌游

出生于1986年的黄恺是一个不折不扣的标准“80后”,他年轻、热血、充满了想象力和行动力。黄恺从小热爱玩游戏和画画,随时随地的涂鸦更成为家常便饭,设计不同的游戏试验更成为他的一大爱好。

大学二年级暑假的某一天,黄恺在北京一家由外国人经营的桌游吧里接触到了桌游。桌游的世界包罗万象,涉及战争、贸易、城市建设等诸多题材,这让黄恺感到非常新鲜和有趣,也让他有了创作一款真正属于中国玩家自己的桌游的冲动。由于当时的大多数桌游都是舶来品,背景和角色对于中国的大部分玩家来说都很陌生,于是黄恺展开了大量的探索,开始尝试把游戏的角色替换成身边的人,如熟悉的好友、同宿舍的兄弟,甚至在讲台上讲课的老师,并且为每个人量身定做了“独门绝技”。

当尝试创作进行到一个阶段时,黄恺又迸发出了奇思妙想:为什么不用富有浓郁中国色彩的三国时代作为背景设定呢?毕竟,《三国演义》的故事在中国有得天独厚的群众基础。在此后不到1年的时间里,黄恺设计完成了棋牌类桌游《三国杀》。

白手起家,从淘宝网挣来公司

《三国杀》游戏设计完成后,黄恺和他的两个朋友在经过一番研究和探讨后,决定成立工作室,在淘宝网开店,贩售《三国杀》游戏。经过焦急的等待后,当第一笔生意提示交易成功时,幸运之门也随即向黄恺开启,《三国杀》游戏的销量开始逐渐上升,半年内售出上百套。

“从2007年年初开始,每个月能卖出几十套的游戏,这其中不仅仅是《三国杀》,还包含了其他手工制作的。”黄恺说。黄恺在通过阿里旺旺和买家交流时发现,许多买家玩过《三国杀》游戏之后如果觉得有趣就会推荐给其他人,这样口口相传,逐渐就扩大了玩家圈子,尤其是在当时的校园里,《三国杀》游戏的传播速度更快。黄恺慢慢意识到因特网时代改变的不仅是人们的娱乐方式,甚至能挖掘出边缘产业——桌游。

2008年,即将大学毕业的黄恺成立了全国首家桌游公司——游卡桌游,并担任首席设计师。

展翅高飞,比肩全球创富精英

目前,全球《三国杀》游戏玩家已经超过1亿人次,手机平台下载用户超过3000万人次,

而自 2010 年起,《三国杀》游戏每年的销量均在 200 万套以上。

在 2012 年 2 月底出炉的《福布斯》中文版首度推出“中美 30 位 30 岁以下创业者”名单中,Facebook 创始人马克·艾略特·扎克伯格、Dropbox 创始人德鲁·豪斯顿等明星人物荣登美国榜,而《三国杀》游戏的创始人黄恺等中国年轻创业者名列中国榜。

如今,黄恺作为游卡桌游的总设计师已带领着一个由数十人组成的游戏设计团队,在这个错综复杂的市场里打下了坚固的根基,并继续寻求更好的发展与更大的突破。

在近几十年里,如小霸王、蒙牛、谷歌、联想、百度、小米等创业企业给社会的发展和人们的生活带来了何等巨大的影响。可以说,没有任何一种单一的社会经济的推动力量能像人们如今面临的这场创业革命这样,在 21 世纪以至未来更长的时期深远地影响并改变人们生活、工作、学习和发展的方式。

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,推动社会的发展和进步。



微课 1
创业与创业精神

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体现。

(一) 创业的概念

《现代汉语词典》对“创业”一词的解释是创办事业,其中“事业”是指人所从事的,具有一定目标、规模和系统并对社会发展有影响的经济活动。《辞海》对“创业”一词的解释是创立基业,其中“基业”是指事业的基础。由此可见,创办事业是创业的本质。

创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;可以是经济方面的,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

林立人的创业经历

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

深圳九九加一实业有限公司董事长、互联行—因特网银行创始人、2005年十大网商林立人率先提出因特网银行的概念。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,于是他除了到北京大学给自己“充电”之外,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,并能先人一步把捉机会,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,一点一点积累做起来。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”。

(二) 创业的功能

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点数的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。

中小企业的定义与划型标准

绝大多数的创业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500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》的规定,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3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1000人以下或营业收入在4亿元以下的为中小型企业,其中行业从业人员在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1000万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。

知识拓展

历经30多年的改革开放,中国的创业活动催生了中小企业的迅速崛起。新创的中小企业是中国经济新的增长点,提供了大量的产品和服务,对中国经济持续高速增长,对促进中国的城市化进程和现代化建设,起到了重要的作用。

全国小型微型企业发展现状

2014年4月初,国家工商总局在其网站公布了《全国小型微型企业发展情况报告》,根据工商总局调查,截至2013年3月底,中国实有小微企业1169.87万户,占企业总数的76.57%。若将4436.29万户个体工商户视作微型企业纳入统计,则小微企业在工商登记注册的市场主体中所占比重达到94.15%。中国中小企业创造的最终产品和服务价值相当于GDP总量的60%,纳税额占国家税收总额的50%,完成了65%的发明专利和80%以上的新产品开发。根据工商总局的调查,在小型微型企业内部结构中,微型企业占据绝对份额,小型企业占14.88%,微型企业占85.12%,小型与微型企业的比例约为1:5.72。

知识拓展

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 年代硅谷大批创业企业的创立。成功的创业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

特斯拉汽车公司

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)与硕士毕业生斯特劳贝尔(J. B. Straubel)于 2003 年创立,专门生产纯电动车而不是混合动力车。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为一身,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。

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

改革开放以来,中国国有企业和集体企业曾经出现过下岗分流、裁员增效时期,但私营企业和个体经济就业持续高速增长。有统计资料表明,1995—1999 年,城镇国有企业就业减少了 2 000 多万人,城镇集体企业就业减少了 1 000 多万人,外商企业就业增加不到 100 万人,而私营企业和个体经营就业增加了 1 500 万人,成为就业的主渠道。

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。

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,因此对创业的类型划分可以从不同的角度进行。

(一) 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。

- (1) 个体创业的主体是单独的创业者。
- (2) 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。

(二) 根据企业建立的渠道划分

根据企业建立的渠道,可以将创业划分为独立创业和公司创业。

(1) 独立创业。独立创业是指创业者个人或者创业团队白手起家进行的创业。独立创业的起因是多种多样的。例如,创业者独立性强、不愿意受别人的管制、失去工作等。独立创业获得成功的例子不胜枚举,很多赫赫有名的企业家都是白手起家发展起来的。

(2) 公司创业。重视创业精神的已创企业实施创业式的行动,当这种创业式的行动具有超前行动、创新性和风险承担等特征时,即为公司创业。

(三) 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、创业的要素与过程

(一) 创业的要素

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 5 个要素构成,它们共同构成了创业的过程(见图 1-1)。

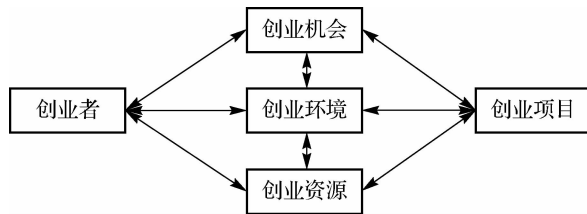


图 1-1 创业的构成要素及其过程

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,因为这些都是两者共同拥有的职能。创业者的特殊职能是发现机会和承担风险,他们能够在众多的商业机会中捕捉到最适合自己的创业的机会,同时勇于并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。

创业机会广泛地蕴涵在经济活动中。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5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4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。

（二）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. 创业机会的识别和评价

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。

创业机会的评价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. 制订创业计划并创建新企业

创业者在发现市场机会之后，面对的首要问题是编写创业计划书。

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大麻烦。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. 新企业的生存和成长

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,才可能取得创业成功。

(一) 创业精神的概念和意义

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。创业精神常表现为机会导向、创新冒险和坚毅进取等。创业精神是指导创业者进行创业活动的基本理念。

创业者是早期的企业家,从这个意义上来说,创业精神是企业家精神最本质的内容,正是这种创业精神,使得创业者敢于承担风险,开拓创新,实施创业活动。

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,取得最终的创业成功。

(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。

(二) 创业精神的内容

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

王兴的契约精神

团购网归结到底是服务，他们应该让商家得到客流，这是他们关注的事情，所以美团网要做到这些才可以赢。不管怎么竞争，受益的都是消费者，在这个过程中我们需要诚信。

——王兴

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”。

校内网被收购之后，团队成员杨俊继续跟随王兴创业，成为饭否网的股东之一，后来他因为家庭原因离开饭否网。当王兴再次邀请杨俊加入美团网的时候，美团网已经运营一段时间了，但杨俊的股份从饭否网转移到美团网，保留了下来。

好几位团队成员加入美团网之后，都是过了几个月才办理劳动合同。当时美团网正是忙得人仰马翻的时候，一是因为美团网自身高速增长及外界竞争对手带来的压力让他们忙得如陀螺一般，无暇分身办理琐事；二是因为美团网在很长时间里还没有建立起一套比较完善的管理流程。不仅仅是劳动合同，包括股权协议也是，每个人都信任王兴的为人，团结在一起。

正是依靠着对王兴的信任，团队成员们渡过了美团网最初的艰难和忙碌，让美团网 2014 年的销售额高达 460 亿元，成为中国团购界当之无愧的领导者。

(4) 团队精神。所谓团队精神,简单地讲就是大局意识、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目标,而明确的协作意愿和协作方式则产生了真正的内心动力。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,这将在创业发展中逐步完善解决,但团队精神则是创业成功不可或缺的创业素质。

(三) 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论坛上,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) 缓解大学生就业压力的需要。近年来,中国高等教育步入了大众化教育阶段,大学生的“就业难”问题成为抑制高等教育进一步发展的瓶颈。自主创业是解决大学生就业难题的方法之一,教育部门可以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) 开展创业思想教育课程。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。学校可以通过理想教育端正大学生的创业目标,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 知识经济发展与创业

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、经济转型与创业热潮

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。

(一) 经济转型

经济转型是指资源配置和经济发展方式的转变,包括发展模式、发展要素、发展路径等的转变。具体来说,经济转型是经济体制的更新,是经济增长方式的转变,是经济结构的提升,是支柱产业的替换,是国民经济体制和结构发生的一个由量变到质变的过程。纵观历史,不论是发达国家还是发展中国家,都是在经济转型升级中实现持续快速发展的。

经济转型是任何一个国家在实现现代化的过程中都要经历的过程。即使是市场经济体制非常完善的西方国家,其经济体制和经济结构也并非尽善尽美,也存在着现存经济制度向更合理、更完善经济制度转型的过程,也存在着从一种经济结构向另一种经济结构过渡的过程。

中国的经济转型从大体上来看是渐进的,但在中间某些环节上也存在激进的性质。党的十一届三中全会之后,个体、私营、乡镇以及外资企业等非公有制经济逐渐获得了合法地位,中国的经济由公有制“大一统”的局面转变为“以公有制为主体,多种所有制经济共同发展”的新格局。

(二) 创业热潮

从1978年党的十一届三中全会的召开到现在,与4个阶段的经济转型相对应,中国经历了4次创业热潮。



微课 2

知识经济发展
与创业



视频 1

创业者进化史

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

傻子瓜子

“傻子瓜子”的创办者年广久因邓小平多次提及并被记入《邓小平文选》而闻名全国,号称“中国第一商贩”。“文化大革命”期间,年广久曾三次入狱,其罪名分别为“投机倒把罪”“牛鬼蛇神”“流氓罪”;年广久三次被邓小平点名(《邓小平文选》收录了其中两次),分别为 1980 年、1984 年和 1992 年,这刚好是改革开放的 3 个重要转折点。年广久命运的起承转合被认为暗合着中国个体私营经济的发展进程。《邓小平文选》第三卷注释第 43 条这样解释“傻子瓜子”:“指安徽省芜湖市的一家个体户,他雇工经营,制作和销售瓜子,称为‘傻子瓜子’,得以致富。”

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的发展,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

段永平的创业经历

段永平,1961年3月生于南昌,1982年从浙江大学无线电系毕业后被分配到北京电子管厂工作,后攻读中国人民大学经济系计量经济学专业,取得硕士学位。段永平曾以创立“小霸王”“步步高”和“OPPO”3个知名品牌而闻名全国,现任步步高集团董事长。

1988年,段永平在“孔雀东南飞”的热潮中南下来到广东,被中山市怡华集团聘任为属下的日华电子厂厂长。段永平将“小霸王”从昔日的负债累累,做到产值逾10亿元,但他还是一个高级打工仔,被称为当时的“打工皇帝”。段永平并没有就此甘心,他认为必须有更先进的激励机制,否则工厂就会失去发展的原动力。

1995年9月,广东步步高电子工业有限公司在东莞市宣告成立,企业实行股份制。步步高无绳电话只用了两年的时间,就占得全国无绳电话市场第一份额。到1998年年底,步步高VCD已成功杀入行业前三名。1999年,段永平以其“明晰的远见和创新能力”被《亚洲周刊》评为亚洲20位商业与金融界“千禧年”行业领袖之一。

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~2月21日,邓小平考察武昌、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”的经济体制改革目标,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

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21 000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,开始了他们充满艰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。

2014年《财富》世界500强中,华为排行全球第285位,与2013年相比上升30位。2014年上半年度经营业绩的数据显示,华为实现销售收入1 358亿元人民币,同比增长19%;营业利润率达18.3%。

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;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践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

雷军的创业经历

雷军,1969年出生于湖北仙桃,小米科技创始人、董事长兼首席执行官、金山软件公司董事长、中国大陆著名天使投资人。2014年2月,小米科技创始人雷军首次以280亿元财富进入“胡润全球富豪榜”,跃居大中华区第57名,全球排名第339位。

1987年,雷军毕业于原沔阳中学(现湖北省仙桃中学),同年考上了武汉大学计算机系。武汉大学是当时国内最早一批实施学分制的大学,按照学校要求,只要修完一定的学分就可以毕业。刚上大学时,对自己要求比较严的雷军就选修了不少高年级的课程。仅用了两年时间,雷军修完了所有学分,完成了大学的毕业设计。读完大学的雷军便开始闯荡计算机市场,并从事过各种各样的工作。

在大学四年级的时候,雷军开始和同学王全国、李儒雄等人创办三色公司,但是三色公司度日维艰,半年以后便决定解散。1992年年初,雷军加盟金山软件公司,先后出任金山软件公司北京开发部经理、珠海公司副总经理、北京金山软件公司总经理等职务。1998年8月,雷军担任金山软件公司总经理;2000年年底,金山软件公司股份制改组后,雷军出任北京金山软件股份有限公司总裁。雷军从22岁进入金山软件公司,一直工作到38岁,整整16个年头,期间完成了金山软件公司的IPO上市工作。2007年,雷军辞去了金山软件公司的CEO职务。

2010年4月,雷军作为创始人之一创建了北京小米科技有限责任公司(以下简称小米科技),这是一家专注于智能产品自主研发的移动因特网公司。“为发烧而生”是小米科技的产品理念,小米科技首创了用因特网模式开发手机操作系统、发烧友参与开发改进的模式。经过5年的发展,小米手机已经成为中国国产手机的领导品牌。在2014年的天猫“双十一”活动中,小米科技在天猫平台上销售手机116万台,销售额达15.6亿元,约占天猫当天总额的3%,成功卫冕单店第一。

2014年11月12日,优酷土豆集团在上海宣布与小米科技达成资本和业务方面的战略合作,合作内容包括两个方面:一是双方将在因特网视频领域开展内容和技术的深度合作,共同研发视频移动端播放等技术;二是小米科技将向优酷土豆集团投资并在自制内容及联合制作、出品和发行方面紧密合作。

2014年12月14日晚,美的集团发出公告称,已与小米科技签署战略合作协议,小米科技12.7亿元入股美的集团。

2014年12月29日,小米科技创始人雷军在微博透露,小米科技上周刚完成最新一轮融资,估值450亿美元,总融资额达11亿美元。

二、知识经济时代的创业

随着经济的发展和社会的进步,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。

(一) 知识经济时代创业的意义

知识经济是与农业经济、工业经济相对应的一个概念,是一种以知识为基础的新型的富有生命力的经济形态。



视频 2

雷军的小米王朝是如何建立的

知识经济并不是一个严格的经济学概念,它的流行与新经济增长理论有关。在世界经济增长主要依赖于知识的生产、扩散和应用的背景下,美国经济学家罗默(Roemer)和卢卡斯(Lucas)提出了新经济增长理论。罗默把知识积累看作经济增长的一个内生的独立因素,认为知识可以提高投资效益,知识积累是现代经济增长的源泉。卢卡斯的新经济增长理论则将技术进步和知识积累重点地投射到人力资本上,他认为特殊、专业化、表现为劳动者技能的人力资本才是经济增长的真正源泉。

人类正在进入知识经济时代,这就促使人们对身边发生的一切事物重新审视与认识。知识经济形态是科学技术与经济运行日益密切结合的必然结果,是经济形态更人性化的表现形式。知识经济具有知识型企业大量出现,并在经济活动中起着越来越重要的作用的基本特征,使人类的社会生活、产业组织形式、企业的组织与运行方式都发生了巨大变化。在知识经济时代,由于小型企业的作用逐渐增加,创业便成为经济运行中的一种越来越重要的动力。

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。

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 8、9 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“东风”,在 960 万平方公里土地上掀起一个“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。

知识拓展

(二) 知识经济时代创业的特点

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. 创业更加容易

在知识经济时代,创业变得更加容易。

(1) 创业难度降低。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)在流通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. 创业与创新的联系变得更加紧密

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. 创业的形式和渠道变得更加复杂多样

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,体现在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)。选择其中最具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			

创业环境与大学生创业

全社会都要重视和支持青年创新创业，提供更有利的条件，搭建更广阔的舞台，让广大青年在创新创业中焕发出更加夺目的青春光彩。

——习近平



学习目标

- ◎掌握创业环境的概念、特征、作用和分类。
- ◎了解中国创业环境的特点、大学生就业和创业概况,以及大学生创业教育和职业生涯发展的现状。



引导案例

大学生创业调研报告(节选)^①

一、研究背景

1. 研究目的

了解大学生创业的相关情况,为开展服务大学生创业的各项公益活动奠定基础,促进大学生毕业后的自信创业、科学创业、成功创业。

2. 研究对象

在校或已经毕业的大学生。

3. 研究方法

网络问卷调查。

4. 执行时间

2011年1月7日~2月14日。

5. 样本量

4 551个有效样本。

6. 执行单位

中国青少年网络协会(研究策划和实施)

腾讯网(网络调查平台)

中国传媒大学(微博)调查统计研究所(数据分析及报告撰写)

二、主要发现

1. 多数受访者(81.5%)对创业“有兴趣”(包括“很有兴趣”和“较有兴趣”),接近半数的受访者(49.1%)打算“自己创业”或“和朋友共同创业”。“家庭”“朋友”和“传媒”对创业想法的影响相对最大(分别为30.0%、24.2%、21.0%)。

2. 在创业之前,多手准备是需要的,“社会历练”“朋友资源”及“成功者经验”是最被看重的(分别为74.7%、63.6%、45.2%)。

3. 谈到具体的创业规划,受访者倾向于“进入启动资金少、风险低”(39.6%)或“自己感兴趣”(37.3%)的领域,更多的计划在“工作1~3年后”(69.7%),在“自己家乡”(46.2%)开始创业,并选择“志同道合者”(55.0%)或“有经验的人”(28.7%)作为自己的合作伙伴。

4. 更多的受访者认为通过自主创业能“实现自我价值”(72.1%)、“享受人生自由”(65.8%)和“实现理想”(59.9%)。但对于应届毕业生的创业行为,存在着矛盾的认识,既认为“是对人生规划的实施”(46.9%),又同时被看作“是就业环境造成的无奈”(37.5%)。

^① 中国青少年网络协会网创部,腾讯网教育频道,中国传媒大学调查统计研究所.大学生创业调研报告[EB/OL].[2011-03-09].<http://edu.qq.com/a/20110309/000246.htm>.

5.“资金”“人脉关系”“市场环境”和“社会阅历”被认为是影响创业最主要的客观因素(分别为83.3%、67.4%、47.0%、46.1%),而“市场意识”“创新精神”“责任感”和“合作意识”被认为是影响创业最主要的主观因素(分别为67.2%、51.0%、47.9%、44.3%)。

6.受访者希望能参加针对性强的创业指导课程学习,他们中仅有少数参加过创业辅导课程或创业大赛(11.1%)。

7.“提供资金、项目双选平台”(58.3%)和“专业培训”(49.7%)是受访者最希望获得的创业服务。

第一节 创业环境

创业环境是指围绕创业者的创业和发展的变化,并足以影响或制约创业行为的一切外部条件的总称。创业环境是创业者及其企业产生、生存和发展的基础,是创业活动的基本条件,直接影响着创业的成功与否。创业者在创业时应重视对创业环境的分析和评价,提高自身的创业技能,有效地应对各种外部环境的变化,充分地把握由环境所提供的商业机会,及时解决环境所带来的问题。



微课3
创业环境

一、创业环境的特征和作用

(一) 创业环境的特征

1. 整体性

创业环境是一个由各要素相互作用、相互联系、相互影响而组成的有机整体,因而具有整体性的特征。在研究创业环境时,创业者必须运用系统的原则和方法,从整体的角度来考察创业环境,而不能单独研究创业环境的某一个方面。

2. 外在性

创业环境外在于创业活动,创业者不能控制创业环境中的各种因素。例如,2007年爆发的美国次贷危机,创业活动显然不能置身事外,创业者只能在金融危机这样的特定环境中发现机会并整合资源。

3. 动态性

随着时间的推移,创业环境也在不断地变化。不论是直接环境还是间接环境都处于不断变化的过程之中。因此,创业者必须用动态的眼光去观察和研究创业环境,正确地把握创业环境与创业活动之间的关系,适时调整创业活动,以适应当前的创业环境。

4. 影响性

创业环境可对创业活动产生正面或负面的影响。有利的创业环境能够促使创业活动顺利展开;反之,不利的创业环境则会对创业活动产生较多的制约性影响,甚至给创业活动带来灭顶之灾。因此,创业者必须正确地分析与评估创业环境。

(二) 创业环境的作用

创业环境作为一种客观存在,对其他创业要素有着重要的影响作用,进而对创业活动的

成败造成影响。有利的创业环境可促进创业活动的开展,不利的创业环境则制约着创业活动的有效进行。创业环境对创业活动的影响主要表现为以下几个方面:

1. 对创业机会的影响

一切创业机会都来源于创业环境或者创业环境的变化。创业者创业成功的第一步是要善于从创业环境中发现和捕捉创业机会。在明确创业的方向及创业领域后,创业者必须对其所处的具体创业环境,如所从事的行业、所在地区、竞争态势等,进行较为详细的调查分析,最终使创业机会更好地从创业环境中凸显出来,以更好地把握创业机会。

2. 对创业战略的影响

创业环境对创业战略的选择有重大的影响,创业者通常先对创业环境进行分析,再根据创业环境分析结果进行创业战略的制订与选择,只有创业战略能够高度配适创业环境,创业者的创业活动才能顺利开展,才能取得较好的创业绩效。因此,不同的创业环境必然要求不同的创业战略与之相匹配。

3. 对创业地域的影响

在社会经济发展的过程中,区位发展的不平衡,将产生不同的经济梯度。例如,中国东部地区有较强大的科技力量,有发达的交通、完备的基础设施和协作条件,有雄厚的资本和集中的市场,创业环境比较优越;而西部地区可以通过各种各样的经济联系,从中部、东部地区的发展中得到一定的利益,促使创业效益发生转移,从而使创业环境得到改善。因此,不同区域的经济效益给予创业者不同的创业环境。再如,美国的高新技术产业密集区——硅谷,由于其优越的地区环境条件,即以斯坦福大学为代表所形成的先进科学技术与文化环境,吸引了一大批高新技术公司及其员工,使 IT 高新技术产业迅速发展起来,成为世界瞩目的 IT 高新技术发祥地。

4. 对创业资源的影响

创业资源可分为要素资源和环境资源两大类,要素资源是直接参与企业日常生产、经营活动的资源,包括资金、人力、原材料等;环境资源是指未直接参与企业生产,但其存在可以极大地影响企业运营效率的资源,包括政策、文化和品牌资源等。在创业初期,创业资源往往比较匮乏,创业者所需的大量创业资源只能来源于创业环境,此时创业环境的优劣、创业者能否获取必需的创业资源、获取资源的成本高低、风险的大小、获取资源的途径及获取资源的合法性程度等对创业的成败以及创业的绩效都有巨大的影响。

5. 对创业者和创业团队的影响

创业的发生有赖于众多优秀创业者的涌现。创业活动通常需要由创业团队来实现。有无市场进入障碍、创业的风险和收益、相关能力的培养情况都会影响创业者是否从事创业活动的决定。

二、创业环境的分类

创业环境是由多方面因素相互交织、相互作用、相互制约构成的一个有机整体。一方面,创业环境是指影响创业者开展创业活动的所有政治、经济、社会文化诸要素;另一方面,创业环境是指获取创业帮助和支持的可能性。创业环境有外部环境和内部环境之分。

（一）创业的外部环境

创业的外部环境实际上就是创业者创业的外部条件,是一个由综合因素构成的整体,主要是指那些存在于创业组织之外的或周围的各种主客观条件,包括经济环境、政治环境与法律环境、科技环境、社会文化环境、教育环境、地理环境等。

1. 经济环境

经济环境是一个多元的、动态的系统,是创业环境中最根本的组成要素,是构成企业生存和发展外部条件中的社会经济状况及国家经济政策。社会经济状况包括经济要素的性质、水平、结构、变动趋势等内容;国家经济政策是国家履行经济管理职能,控制、调整、实施经济发展战略的指导方针,对企业经济发展的经济环境有着重要的影响。

一般而言,新企业的金融支持的最主要来源是私人权益资本和创业资本。从全球范围看,新企业的金融支持的主要来源是私人权益资本。目前,中国新企业的金融支持的最主要来源是自有资金、亲友投资及其他的私人股权投资,而金融机构对新企业的支持力度仍显不足。

中国对于私营企业和个体贷款占国内金融机构发放贷款的总额虽然保持不断上升的趋势,但所占比例仍然较小,大量的民营企业依然面临着资金缺乏的困境。从2008年开始,国家出台多项政策给予创业者以金融支持,如税收优惠、小额担保贷款、资金补贴等,在其数量与额度上比以往任何一个时期对创业者的支持力度都大。

2. 政治环境与法律环境

政治环境是指影响或制约企业发展的各种政治要素及其运行所形成的环境系统,在这里要注意的是政治环境与政治要素有关但不相等;法律环境是指与企业相关的社会法律系统,包括国家的法律规范、国家司法与执法机关、企业的法律意识等。改革开放是中国政治发展的主流;企业在国家宏观调控的前提下,自主经营、自负盈亏、产权清晰,是自主创业的市场主流。同时,创业者不仅要关注国内政治环境的变化,还要关注国际政治环境的变化。

人力资源和社会保障部等九部门关于实施大学生创业引领计划的通知(摘要)

2014年5月22日,为了贯彻落实党中央、国务院关于全面深化改革战略部署和促进高校毕业生就业创业工作要求,引导和支持更多的大学生创业,人力资源社会保障部、国家发展改革委、教育部、科技部、工业和信息化部、财政部、人民银行、工商总局、共青团中央决定,2014—2017年实施新一轮“大学生创业引领计划”。政策实施的内容可以概括如下:

（一）普及创业教育

各级教育部门要加强对高校创业教育工作的指导和管理,推动高校普及创业教育,实现创业教育科学化、制度化、规范化。

（二）加强创业培训

各级人社部门要加强与教育部门和高校的衔接,以有创业愿望的大学生为重点,编制专项培训计划,优先安排培训资源,切实抓好组织实施,使每一个有创业愿望和

培训需求的大学生都有机会获得创业培训。

（三）提供工商登记和银行开户便利

各级工商部门要按照工商登记制度改革总体部署完善管理制度,落实注册资本认缴登记制,依照有关法律法規规定拓宽企业出资方式,放宽住所(经营场所)登记条件,推行电子营业执照和全程电子化登记管理。要进一步完善工商登记“绿色通道”,简化登记手续,优化业务流程,为创业大学生办理营业执照提供便利。要落实减免行政事业性收费政策,对符合条件的创业大学生,按规定减免登记类和证照类等有关行政事业性收费。人民银行各分支机构要积极会同有关部门指导银行业金融机构进一步改进金融服务,为创业大学生办理企业开户手续提供便利和优惠。

（四）提供多渠道资金支持

各地要认真落实小额担保贷款政策,在符合规定前提下,加大对创业大学生的支持力度。要鼓励企业、行业协会、群团组织、天使投资人等以多种方式向创业大学生提供资金支持,设立重点支持创业大学生的天使投资和创业投资基金。对支持创业早期企业的投资,符合规定条件的,按规定给予所得税优惠或其他政策鼓励。有条件的地区要对现有各类高校毕业生就业创业基金进行整合,完善管理体制和运营机制,向大学生创业实体提供支持。

（五）提供创业经营场所支持

各地要充分利用现有资源,建设大学生创业园、留学人员创业园和创业孵化基地,为创业大学生提供创业经营场所。要制定并完善创业经营场所租金补贴办法,对符合条件的创业大学生按规定给予经营场所租金补贴。

（六）加强创业公共服务

各级人社部门要会同协调有关方面针对创业大学生普遍遇到的问题开展创业公共服务,建立健全创业公共服务政府采购机制并加强绩效管理,构建覆盖院校、园区、社会的创业公共服务体系。要对各方面相关优惠政策进行归集梳理,以年轻人喜闻乐见的形式加强宣传解读并提供咨询,帮助符合条件的创业大学生获得相应的税费减免、资金补贴等政策扶持。此外,要建立健全青年创业辅导制度,采取多种方式搭建青年创业者交流平台,积极引导大学生参加创业竞赛活动,拓宽人事和劳动保障事务代理服务范围,加强服务创新,积极探索将促进就业创业政策措施向网络创业就业领域延伸拓展的有效方式。

知识拓展

3. 科技环境

科技环境是指企业所处社会环境中的科技要素及与该要素直接相关的各种社会现象的集合。在这里要注意的是科技环境与技术环境有关但不相等,前者以科学技术领域、科技事业为主体,包括社会科技水平、科技力量、科技体制、科技政策和科技立法等;后者则以科学技术及相关现象作为环境加以考察。

4. 社会文化环境

文化主要指一个国家或地区的民族特征、人口状况、社会阶层、生活方式、风俗习惯、宗

教信仰、伦理道德、文化传统等的总和。社会文化环境是创业者普遍关心的创业环境因素。社会文化环境影响人们对经济活动的态度,影响人们的价值取向、生活方式、消费倾向、工作态度以及企业的管理方式。

社会文化环境对创业行为的产生有一定的促进或阻碍作用,某些根深蒂固的思想往往在一定程度上左右人们的创业行为。例如,近年来,随着中国社会文化生活中对创业者及创业行为肯定评价的日益增多,使更多的年轻人特别是大学生群体积极投身创业活动。

5. 教育环境

创业教育是保证大学生创业成功的必要条件之一。在教育与培训方面,中国创业最突出的问题是创业技能和知识不足,创业教育和商业管理教育薄弱。虽然目前开展创业教育的高等学校越来越多,但创业教育课程的开设和创业技能的培训仍然处于尝试与探索阶段,得不到专门的研究机构和专业理论的支持。

创业教育通常以课堂讲授为主,很少结合实践分析创业活动的机遇与传授经营管理的技能。随着中国社会结构转型的速度加快,创业对于增加就业的作用更加明显,大学生创业也越来越多地得到全社会的认可,因而各大院校加大了商业管理教育、大学创业教育以及职业再教育体系的发展力度,并增加了创业知识方面的课程。

6. 地理环境

地理环境主要包括自然环境和人文地理环境。企业所处的地理位置是先天具有的、不可忽视的、构成创业环境的重要方面,如企业的地理位置是处于沿海还是陆地,是东南还是西北等。

(二) 创业的内部环境

创业的内部环境是创业组织内部各种创业要素和资源的总称,如人员、资金、设施、技术、产品、生产、管理、运行等方面的情况。创业的内部环境是创业活动的根基,其以创业者与企业为中心。

1. 创业激情

创业的首要条件是创业激情。激情是人的意趣和性情的自然表达,是创意的源泉,也是提升和凝聚人气的途径,人有了激情才能迸发出无限的创造力。创业之路充满了艰辛和困苦,各种意想不到的苦难都可能出现,如果创业者没有创业激情,那么他就随时可能放弃创业。

2. 素质和专长

创业者首先要明白自己的特长是什么,能做什么,不能做什么;从性格方面来看,要明白是适合做领导者,还是做技术人员,是精于管理,还是长于销售;从创业技能来看,要明白熟悉的是哪一行业的管理和经营模式。

3. 资金状况

资金状况包括自有资金及其他投资的状况。创业资金的数额决定了企业的抗风险能力。资金的投入包括前期投入和运营期间的流动资金。

4. 资源状况

创业资源包括人脉资源和行业资源。掌握行业和跨行业的各种关系网,如供货商、经销

商、客户、行业管理部门等对创业者而言非常重要,对资源的合理配置能够带来意想不到的收益,很多创业者也是依靠这一优势成功创业的。

5. 团队构成

尽管相似或思维方式相同的人更容易成为好友,但是创业团队更需要互补型的人员,如企业的统一决策人、有力的计划执行人、专注于技术开发的人、擅长洽谈及销售业务的人等。

三、中国创业环境的特点

随着创业时代的来临,“创业”一词在大学生中流行开来,大学生的创业意识越来越强,创业文化的氛围越来越浓厚。在中国,大学生就业的巨大压力推动了大学生创业的发展,许多大学生选择以创业代替就业,这样不仅能解决自身的就业问题,还能不同程度地为社会人员提供就业机会,大学生创业已成为不可阻挡的趋势。由此可见,中国的创业环境具有以下特点:

(一) 创业活动日益活跃



视频 3
当下中国创业环境

改革开放 30 多年来,创业在中国已经成为一股潮流,中小企业迅速崛起,对社会经济的影响也越来越明显。来自全球创业观察(GEM)的《全球创业观察中国报告》显示,中国创业活动的活跃程度始终保持较高水平,中国的全员创业活动指数在参加全球创业观察的成员國中名列前茅。中国进行自主创业的佼佼者,如马云、李彦宏等,给当今的许多大学生树立了榜样。

2008 年全球金融危机以来,面对重重压力,许多企业的效益下滑,但全国各地科技型中小企业的创业创新活动却十分活跃,逆市飞扬。许多地方的高新技术产业仍保持着高速发展态势,成为当地经济增长的亮点。

2009 年,中华人民共和国科学技术部等相关部门对中国东部地区的调查表明,大量科技型中小企业成为该地区缓解危机和加快复苏的重要力量。对此,国家高度重视科技型中小企业在支撑国民经济平稳较快发展方面的重要作用,提出了一系列扶持措施,还加大了对初创期小企业创新项目,尤其是大学生、研究生、归国留学生在大学科技园、创业中心等创业服务机构内创新项目的支持。同时,国家相关部门还积极完善为科技型中小企业创新活动服务的公共技术服务平台的建设,引导中小企业向专、新、特、精方向发展;积极推进和完善引导投资发展的风险补助、投资保障项目,扶持和壮大了一批具有创新能力和自主知识产权的科技型中小企业。

世界许多国家的成功经验表明,中小企业是国家创新体系中最能动、最活跃和最具效率的元素,中国的中小企业也扮演着这样的角色。

(二) 创业观念不断更新

随着市场经济的发展,积极的创业文化在全社会范围内得到倡导,并形成了一定的创业氛围。创业文化的基本内涵包括鼓励创新、开拓进取、团队精神和兼容、宽容的态度等,顺应整个社会发展的潮流。

温家宝曾在政府工作报告中提出,要“落实以创业带动就业的方针,加强就业和创业培训,鼓励自谋职业和自主创业”。鼓励大学生创业,既可以增加经济总量,又可以以创业促进就业,缓解大学生的就业压力。

大学生自主创业已成为越来越重要的择业方式。大学毕业生在社会各行各业中找到了自己的位置,在自食其力的同时,也创造了更多的社会价值。

(三) 创业空间不断拓展

尽管目前大学生创业的成功率还不高,但创业发展的潜力很大,空间广阔。经济的发展和政策的优化,为创业者带来了更多的商机和更适宜创业的市场环境。创业教育的推进,也将不断提高创业者的素质和能力。国家“以创业带动就业”政策的提出和创业计划竞赛的开展,鼓励着越来越多的大学生参与自主创业。目前,中国的最佳创业时期已经到来,只要大学生调整心态,艰苦努力,扬长避短,其自主创业活动就一定能有所成就。

第二节 大学生就业与创业

2014年5月9日,为了保障大学生的就业与创业,国务院办公厅印发了《国务院办公厅关于做好2014年全国普通高等学校毕业生就业创业工作的通知》,总共列出了10条意见,其中第4条是实施大学生创业引领计划。该计划通过提供创业服务,落实创业扶持政策,提升创业能力,帮助和扶持更多高校毕业生自主创业,逐步提高高校毕业生自主创业的比例。



微课 4

大学生就业与
创业

一、大学生就业概况

据教育部统计数据显示,2015年全国高校毕业生人数达749万,相比2014年的727万增长了22万。在充满挑战的经济环境下,每年都在增加的高校毕业生人数使得“就业难”这一问题引起了社会各界的广泛关注。

(1) 大学生就业“扎堆”大城市。大学生更青睐于在一线城市或二线明星城市就业,但其他二线城市、三线城市却存在就业缺口。

(2) 大学生的自我认知与社会观念错位。目前来说,大学生和家长们的观念没有与时俱进,大学生过分强调自身价值而忽视社会需要,不良的就业心态和择业观念与经济现实的现实不相吻合。例如,多数家长和大学生仍然认为蓝领技工、第三产业等工作不适合大学毕业生,多数大学生简历的投放仍然瞄准政府部门、国有企业、外商投资企业等的中端职位,但这些单位招收的人数却在不断地减少。

经典案例

大学生择业调查:公务员和体制是第一选择

江苏《现代快报》的记者搜集了大量相关资料,编汇成几份“江苏大学生择业情况报告(2005—2014年)”“(2004—2013届)”。从中可以看出,随着国家经济和文化的快速发展与变化,大学生们的择业观念也发生了相应的变化。10年间,选择去非公企业和中小企业的人维持在高位,选择自主创业的人有逐年增多的趋势;但是与此同时,报考公务员的人数也在逐年增加,其竞争日趋激烈(见表2-1)。透过这对看似矛盾的数据,可以得出这样的结论:虽然就业选择日趋多样化,但是“求稳”依旧是大学生迈入社会的第一选择(见表2-2)。

表 2-1 江苏省公务员考试历年考录比(2005—2014 年)

年 份	招录人数	审核通过	参考人数	最终比例
2005	4 483			
2006	4 273	13.69 万	9.5 万	22 : 1
2007	4 963	14 万	9.76 万	20 : 1
2008	4 406	18.3 万	12.29 万	28 : 1
2009	5 473	21 万	18.39 万	34 : 1
2010	5 958	21.74 万	19.16 万	32 : 1
2011	6 503	27.5 万	20.4 万	31 : 1
2012	6 748	25.6 万	22.01 万	33 : 1
2013	7 662	30.9 万	27.3 万	36 : 1
2014	6 480	28.1 万	24.13 万	37 : 1

表 2-2 江苏大学生选择的职业性质占比(2004~2013 届)

学生/届	机 关	事 业	国 企	非 公	创 业
2004	2.55%	12.13%	11.49%	55.39%	0.02%
2005	1.82%	21.52%	9.18%	52.64%	0.13%
2006	1.65%	14.46%	7.19%	54.24%	0.04%
2007	1.40%	13.60%	7.50%	66.70%	0.10%
2008	1.59%	10.79%	6.52%	69.68%	0.46%
2009					1.00%
2010		9.90%	5.46%	71.59%	1.60%
2011		9.90%	22.00%	55.59%	1.40%
2012		13.00%	22.00%	65.00%	1.30%
2013		16.00%	19.00%	65.00%	1.60%

注:2004—2010 届毕业生数据包括本专科生,2011—2013 届毕业生数据为本科生;2004—2008 届毕业生创业数据为本专科生创业比例,2009—2013 届毕业生创业数据为本科生创业比例;记者未找到 2009 届毕业生前往不同类型用人单位的数据,但有新闻报道称,当年江苏毕业生到中小企业就业占到企业就业总人数的 90.9%;在江苏省历年就业数据统计中,毕业生创业比例不统计在就业率当中,因此在用人单位性质中没有体现;本表所有数据均来自公开出版的书籍与新闻报道。

(3) 朝阳产业竞争力暴涨,传统行业受冷落。大学生的简历扎堆在 IT、环保、能源、信息等朝阳产业,传统医药、制造、加工等行业遇冷。从百度指数 2013 年 12 月毕业生搜索最热门的公司来看,前 20 名大多集中在因特网、金融两大行业。“人才热”现象导致了部分产业人才局部饱和,“程序猿”“IT 民工”“码农”等网络名词的出现也体现了这些行业人才过剩、职位低、压力大等特点。

(4) 大学生价值观、需求偏离,企业与毕业生容易产生矛盾。大学生往往没有太大的生

活压力,不需要为金钱而工作,因此他们更看重工作的趣味性和个人喜好,而目前企业传统的人力资源思路遭到大学生的反感和抵抗,导致频繁的跳槽和“裸辞”现象的出现。

2013 届高校毕业生就业情况

根据麦可思研究院调查编著的《2014 中国大学生就业报告》,2013 届本科院校大学生毕业半年后的就业率为 91.8%,本科和高职高专毕业生的工作与专业相关度分别为 69%和 62%。麦可思研究院副院长周凌波认为,大学毕业生自愿选择与专业不相关的工作,其主要原因是对专业相关工作的不认同。2013 届本科毕业生选择与专业无关工作的最主要原因是专业工作不符合自己的职业期待(33%),其次为迫于现实先就业再择业(25%)。

调查还显示,“民营企业/个体”是 2013 届大学毕业生就业最多的用人单位类型,本科院校中有 45%的毕业生就业于“民营企业/个体”,高职高专院校毕业生则有 63%。2013 届大学毕业生就业比例最高的用人单位规模是 300 人及以下规模的中小型用人单位(51%),其中本科毕业生这一比例为 45%,高职高专毕业生为 56%。因此,中小民营企业是大学生就业的主要雇用者,鼓励中小民营企业招聘应届大学毕业生,是提升大学生就业率的主要渠道。

知识拓展

二、大学生创业概况

麦可思研究院调查编著的《2014 中国大学生就业报告》显示,中国 2013 届大学毕业生自主创业比例为 2.3%,虽然比起之前有了较大幅度的增加,但是在总体来看还是属于少数,并没有占据大学生就业的主流。

(一) 大学生创业的意义

(1) 大学生创业是国家兴旺发达的动力源泉。创新是一个民族进步的灵魂,是国家兴旺发达的不竭动力,决定着—个国家和民族的综合实力和竞争力。青年一代,尤其是大学生,是中国最具活力的群体,如果他们失去了创造的冲动和欲望,而仅仅安于现状和守成,那么中国将难以在纷繁复杂的世界环境中立足。接受了系统科学素养和人文精神熏陶的大学生是国家最宝贵的人力资源和科技资源;思维活跃、灵感丰富、敢于标新立异、具有创新精神的大学生是新思想、新观念、新技术、新工艺的源头,更应是许多高新技术产业和新兴行业的带头人。

大学生创业必将更加有效地推动科技创新,推动新发明、新产品的出现,有力促进市场体系的完善和市场竞争主体结构的合理化,对企业创新能力和企业核心竞争力的提高乃至中国国际竞争力的提升都有着非常重要的作用。

(2) 大学生创业是新形势下解决就业难题的有效途径。受全国高校持续扩招和全球金融危机的影响,劳动力市场供求总量矛盾突出,中国大学生的就业形势日益严峻。大学生自主创业不仅可以解决大学毕业后自身的就业问题,同时其创办的企业还能为社会提供新的工作岗位,给他人带来更多的就业机会,缓解社会的就业压力,可谓一举多得。

(3) 大学生创业是实现个人梦想的一条重要途径。大学生可通过自主创业将自己的兴



视频 4
我们为什么要创业

趣和梦想结合在一起,甚至有可能实现人生价值的最大化。每个大学生的性格不同,工作兴趣也因人而异,通过自主创业可以选择做适合自己性格和兴趣爱好的行业,并摸索出一条成功的道路,最终实现自己的梦想。

⑥ 经典案例

“大学生农民”师智敏^①

——梦想在绿色农场里越飞越高

师智敏是一个家喻户晓的人物,头顶有“机果王”“大学生农民”“湖北省十大杰出青年农民”“湖北省劳模”等光环。十年寒窗苦读跳出农门后,师智敏对农业情有独钟,乐于当一个“现代农民”。

创业始于7亩6分田

1994年,师智敏以610分的成绩考入华中科技大学机械制造设备及工艺专业。但半年后,在没有和任何人商量的情况下,他转入华中农业大学学习果树专业,之后才告知自己的父亲,父亲为此失眠了整整半年。

1998年,师智敏大学毕业后先后去广东、武汉、四川等地的水果基地从事一线技术工作。2000年,他来到四川攀枝花的一个枇杷示范基地,在海拔1000多米的大山上,逐渐摸索并解决了枇杷生产的多种技术难题,为公司带来了几十万元的效益。很快,他就成为这家公司的技术专家,并升任公司副总经理,月收入涨到四千余元。为了实现自己的创业梦想,2002年年初,师智敏辞去工作,带着妻子回到老家咸宁承包了7亩6分田(1亩=666.67 m²,1亩=10分),就是这七亩六分田,成为他日后千万财富的发源地。

在这块地里,师智敏只种六分田搞试验,他把从全国各地引进的几十个水果品种在这里试种、育种,筛选其中适宜当地气候和水土的优良品种。此后,在当地政策扶持下,他将果园面积扩大至千亩。

2009年,在等待了4年之后,师智敏迎来了第一场丰收,但是因为他的水果价格比普通水果贵几倍,面临市场销售的难题。就在这时,咸宁举办了首届温泉文化旅游节,吸引了30万游客来泡温泉。这激发了师智敏的灵感,他想到旅游正是自己水果的出路。

2009年年底,师智敏的有机果园挂牌成为省级农业旅游示范基地,成为湖北省第一家有机水果观光采摘园。根据不同水果的成熟季节,观光园收取10~30元不等的门票,游客买票进门就可以在园里敞开了吃。因为亲眼看到了水果的种植、生长环境,大家更容易对有机水果产生认同,果园的生意不错。接着,师智敏又开发了一些衍生业务,如篝火晚会,深受游客欢迎。到了2010年,他的有机果园销售额达到了1000万元。

全面进军有机农业领域

“既然是用传统的耕作方式从事有机农业生产,那上大学有何用?”在创业过程中,师智敏经常会面对这样的质疑。他认为,有机农业不是简单的耕作方式回归传统。比方说遭遇害虫,传统农业因为没有农药,可能导致颗粒无收;有机农业在遇到虫害时,可以培育害虫的天敌来消灭它。通过大学的系统学习,师智敏学会了各种社会资源的整合,学会了用工业的

^① 邓莉. 从前为生存,现在为兴趣,大学生创业明星越飞越高[N]. 楚天金报,2015-02-12(6).

形式来管理和发展农业,学会了农产品营销。

在师智敏看来,有机农业是中国农业的必然出路和发展趋势。如今,他带动四周的果农一起发展果园5万余亩,让乡亲们共同富裕了起来。同时,他的公司在填补湖北省有机水果空白基础上,全面进军有机蔬菜、养殖等有机农业领域,为消费者提供绿色的有机农产品。

为了延长产业链条,提升农产品附加值,解除农户发展后顾之忧,师智敏的公司已正式进军有机加工领域,开发有机果酒及果醋等产品。

(4) 大学生创业为大学生提供了提升自我的机会。在创业过程中,大学生可以将所学到的理论知识运用到实践当中。大学生在创业阶段遇到困难、挫折和失败是在所难免的,但是通过在创业过程中不断克服困难和忍受挫折可以培养大学生顽强的意志和拼搏的精神,并且能够从失败中吸取经验和教训,继续发扬长处,努力弥补不足,为最终成为全面发展型人才做好准备。

(5) 大学生自主创业可营造高校的创业氛围。大学生自主创业能提高校园文化的感召力和影响力。学校可通过打造创业文化品牌、举办创业成功者交流会和创业竞赛等途径,为在校大学生们树立良好的学习榜样,促进他们创业意识的形成,带动他们为创业做准备的积极性;创造一种创业文化,激发大学生的创业热情,增强大学生自主创业的信心,有效地营造大学生创业的校园文化氛围,为推动学校育人模式的改革做出贡献。

(二) 中国当前的大学生创业环境

1. 大学生创业的教育环境

创业教育是开发和提高大学生创业基本素质的教育,是一种培养大学生的事业心、进取心、开拓精神、创新精神和创业技能的教育。

创业教育不仅是当前中国市场经济发展与经济结构战略性调整的需要,对于构建创新型国家、培养大批拔尖创新型人才和千百万创新创业型专门人才也具有重要的战略意义,且对于深化中国高等教育改革和高等学校人才培养模式改革具有十分重要的作用。

总体来看,国内的创业教育尚处于初期阶段。生存型创业企业所占的比例还很高,创业的质量有待提高;更关键的是具有较高素质的大学生创业的实际比例还较低。这表明中国最有创造性潜质的人力资源未能充分发挥作用,因而创业对经济增长的促进作用还没有得到充分显现。大学生创业率低并不能简单地归咎于大学生创业意识薄弱,高校的创业教育严重滞后也是问题的症结所在。

创业教育是创业活动得以开展的必要条件,也是创业者将潜在商业机会变为现实的基础。创业者接受的培训越多,关于创业的知识和技能越丰富,其把握创业机会的能力就越强。有专家认为,大学生有着不可思议的创新性和创造力,只要正确引导,再通过一定的积累和磨炼,他们就会在各行各业崭露头角。事实上,近年来已经有不少大学生取得了辉煌的创业业绩,但由于经验、启动资金、社会关系、用人经验、法律法规知识等方面存在的诸多不足,大学生在创业的道路上会遇到各种困难。因此,只有通过系统、正规的创业教育指导,大学生才能在创业的过程中少走弯路。

教育部关于做好 2015 年全国普通高等学校毕业生就业创业工作的通知(节选)

各地各高校要把创新创业教育作为推进高等教育综合改革的重要抓手,将创新创业教育贯穿人才培养全过程,面向全体大学生开发、开设创新创业教育专门课程,纳入学分管理,改进教学方法,增强实际效果。坚持理论与实践相结合,组织学生参加各类创新创业竞赛、创业模拟等实践活动,着力培养学生创新精神、创业意识和创新创业能力。高校要建立弹性学制,允许在校大学生休学创业。高校要聘请创业成功者、企业家、投资人、专家学者等担任兼职导师,对创新创业学生进行一对一指导。

要加大对大学生自主创业资金支持力度,多渠道筹集资金,广泛吸引金融机构、社会组织、行业协会和企事业单位为大学生自主创业提供资金支持。建设一批大学生创业示范基地,继续推动大学科技园、创业园、创业孵化基地和实习实践基地建设,高校应开辟专门场地用于学生创新创业实践活动,教育部工程研究中心、各类实验室、教学仪器设备等原则上都要向学生开放。实施好新一轮大学生创业引领计划,落实创业培训、工商登记、融资服务、税收减免等各项优惠政策,鼓励扶持开设网店等多种创业形态。完善大学生创业服务网功能,提供项目对接、政策解读和在线咨询等服务。

知识拓展

2. 大学生创业的经济环境

中国社会经济的稳步发展为创业者提供了广阔的发展空间和史无前例的优越条件。

(1) 市场经济体制在中国的确立。一方面,使得人才能够自由流动,资源得到优化配置,对创业者越来越有利;另一方面,也让一部分大学生面临毕业即失业的压力,迫使大学生转变就业观念,走上自主创业的道路。

(2) 知识经济为大学生提供了巨大的创业舞台。在知识经济条件下,知识是最宝贵的资源、最重要的资本。这对于受过良好教育并具有相当专业知识的大学生来说,无疑是前所未有的机遇。例如,随着高科技的发展,大量的新兴行业不断涌现,通信、IT 和因特网领域出现大量的创业明星;随着知识更新速度的加快,文化教育、信息传播也成为一个大有所为的创业领域。

(3) 第三产业成为中国一个极具魅力的投资领域。随着市场经济的进一步发展,第三产业为创业者提供了大显身手的舞台,且第三产业投资少、见效快,十分适合被中小企业选择为创业领域。同时,资本市场日趋健全和活跃,在融资方面,银行贷款、金融支持、融资担保、风险投资、产权交易等更多的业务不断推陈出新。

针对中小企业的税收优惠

根据《中华人民共和国企业所得税法》,从事国家非限制和禁止行业,并符合下列条件的企业减按 20% 的税率征收企业所得税。

(1) 工业企业:年度应纳税所得额不超过 30 万元,从业人数不超过 100 人,资产总额不超过 3 000 万元。

(2) 其他企业:年度应纳税所得额不超过 30 万元,从业人数不超过 80 人,资产总额不超过 1 000 万元。

知识拓展

3. 大学生创业的政治法律环境

政府的创业政策是指激励创业的政策,包括对创业活动和成长企业的规定、就业的规定、环境和安全的规定、企业组织形式的规定、税收的规定等。政府政策包括中央政府和地方政府的政策。创业政策对大学生是否选择创业有多方面影响,主要表现在以下几个方面:

(1) 创业政策对大学生的创业意识有显著影响。据相关研究表明,大学生创业政策、税收优惠政策、政府新企业信贷政策、创业基金政策等对大学生的创业意识都有显著影响。

(2) 创业政策对大学生的创业机会会有显著影响。新企业创立政策、税收优惠政策和创业基金政策越有利于大学生创业,大学生参与创业的可能性就越大。政府营造良好的大学生创业环境、确保对大学生创业的金融支持,可以使大学生更好地把握对创业机会并开展创业活动。

(3) 创业政策对大学生的创业质量有显著影响。税收优惠政策和创业基金政策对大学生创业质量影响最为显著,相关政策甚至能够直接影响创业企业的生死存亡。

杭州市大学生创业3年行动计划(2014—2016年)(节选)

三、扶持政策

(一) 创业项目无偿资助

1. 大学生在杭自主创业〔指“普通高校在校生及毕业后5年内的大学生在我市上城区、下城区、江干区、拱墅区、西湖区、杭州高新开发区(滨江)(以下简称6个老城区)范围内创办企业或从事个体工商经营,且从事当年度我市产业发展导向目录中非禁止、非限制类发展项目。大学生在杭创办企业,必须由大学生担任该企业的法定代表人,且大学生创业团队核心成员出资总额不低于注册资本的30%”。下同〕,可申请最高额度为5万元的商业贷款贴息或2万元、5万元、8万元、10万元、15万元、20万元6个等级的项目无偿资助(市、区财政各承担50%)。

2. 对市场前景好、科技含量高、我市急需引进的大学生创业项目,可采取“一事一议”的办法,经市人力社保局、市财政局等相关部门审核和专家评审后,给予20万元的项目无偿资助。

3. 加大对中国杭州大学生创业大赛参赛项目在杭落地转化的扶持力度,400强参赛项目在杭落地转化的可直接申请5万元的无偿资助;大赛获奖项目在杭落地转化的可直接申请10万元至20万元的无偿资助;对在杭落地并获得创业投资的大赛项目,由市、区、县(市)创业投资引导基金按照一定比例跟进投资。

4. 符合条件的大学生村官在杭自主创业的,对创业项目分3万元、6万元、10万元、15万元、20万元5档予以无偿资助;对创业大学生村官实际支付的贷款利息和担保费,3年内分别给予总额不超过4万元的贴息和总额不超过9000元的全额补贴。

5. 科技型大学生创业企业符合规定条件的,可向市科委申请“雏鹰计划”“青蓝计划”资助。“雏鹰计划”企业在培育期间获得创新基金等国家、省级项目资助的,按国家、省资助金额的50%予以配套资助,资助资金由市和区、县(市)共同承担。“青蓝计划”企业创办过程中,经市科委等部门审核,在企业注册登记后给予20万~100万元的财政资助。

6. 文创型大学生创业企业符合规定条件的,可向市文创办申请文创产业专项资金扶持。按项目投资额的20%以内给予资助,最高不超过200万元(经市文创委认定扶持的重点项目除外)。投资额在200万元(含)以下的公益性项目按定额补助办法进行资助,扶持额度一般不超过40万元。对纳入“杭州市文化创意产业重点企业(集团)培育库”的重点文创企业(集团)所申报的重点项目,经市文创委研究同意,可按项目投资额的25%以内给予资助,最高不超过250万元。

(二) 杰出创业人才培养扶持

深入实施杭州市杰出创业人才培养计划,建立健全扶持服务体系,对入选杭州市杰出创业人才培养计划的每位培育对象提供50万元的培育扶持资金和服务,用于教育培养、项目攻关、技术研发、经营管理、市场开发等;或者给予最高不超过50万元的银行贷款贴息,扶持长期的大学生创业企业健康快速发展。扶持资金和贷款贴息由市、区财政各承担50%。

(三) 创业融资扶持

1. 符合条件的大学生在杭自主创业,可申请小额担保贷款,享受相应的贴息政策。小额担保贷款额度不超过30万元,贷款期限不超过3年;对已在6个老城区银行业金融机构获得小额贷款,借款合同期在2013年1月1日以后的,经申请审核可按规定给予贴息。

2. 继续实施杭州大学生创业企业融资“风险池”基金项目,已被市、区相关部门认定为大学生创业企业的可申请“风险池”项目融资支持,期限1年,到期后如运行良好,可滚动操作,并适当放大规模。“风险池”项目下的业务,原则上杭州市中小企业担保有限公司给予不高于年1%的费率优惠、杭州银行与杭州联合银行给予不超过基准利率上浮10%的利率优惠。

3. 被认定为“雏鹰计划”企业的大学生创业企业获得银行贷款,可按照不超过实际贷款额银行基准利率的50%给予贴息补助,每家企业可享受贴息的最高贷款金额为2000万元;市创业投资引导基金向“雏鹰计划”企业倾斜,对获风险投资的“雏鹰计划”企业,杭州高科技担保公司可根据其经营状况提供不超过投资额50%的信用担保。资助资金由市和区、县(市)共同承担。

4. 被认定为“青蓝计划”企业的大学生创业企业获得银行贷款,可按照银行基准利率的50%给予贴息补助(享受补助的最高贷款金额不超过2000万元)。

5. 对公益性文化创意项目可按贷款利息全额贴息;对准公益性文化创意项目可按贷款利息的50%~100%贴息;对经营性文化创意项目的贴息额一般不超过项目贷款利息额的50%。

(四) 经营场地补贴

新办大学生创业企业入驻市级大学生创业园的,3年内由创业园所在区政府(开发区管委会)为其提供50平方米以内的免费经营场地;在创业园外租赁房屋用于创业的,3年内由纳税地区财政给予100平方米以内的房租补贴,补贴标准为第一年补贴每天1元/平方米,第二、第三年补贴每天0.5元/平方米。

(五) 建园资助

进一步鼓励在科技智力资源较密集的科技园区、高教园区以及大学生创业企业集中的机构建立大学生创业园。经认定的市级大学生创业园,给予100万元一次性建园资助,市、区财政各承担50%。

(六) 扶优资助

对年税收100万元以上、带动就业100人以上的大学生创业企业,经市人力社保局、市财政局审核同意,由市财政给予一次性10万元的资助。

(七) 工商登记等政策优惠

大学生在创办企业过程中,凭“杭州市大学生创办企业证明”到工商部门办理工商登记,到杭州银行、杭州联合银行指定网点开设银行账户时,免除其工商登记、开办账户等相应费用。大学生创办企业可依法分期缴纳注册资本;允许符合相关条件的大学生创业企业利用大学生公寓、居民住宅或商住两用的高层建筑作为创业经营场所。为进一步扶优促强,鼓励大学生创业企业实现集团化运作,凡属中介服务企业集团集团的,其母公司注册资本放宽到1000万元,母公司和子公司合并注册资本放宽到3000万元。

(八) 税收扶持

继续对符合条件的创业大学生按规定在税费优惠方面给予扶持。对持“就业失业登记证”(注明“自主创业税收政策”或附着“高校毕业生自主创业证”)的高校毕业生从事有关个体经营的,在3年内按每户每年8000元为限额依次扣减其当年实际应缴纳的营业税、城市维护建设税、教育费附加和个人所得税。自2012年1月1日至2015年12月31日,对年应纳税所得额低于6万元(含6万元)的小型微利大学生创业企业,符合税法小型微利企业条件的,其所得减按50%计入应纳税所得额,按20%的税率缴纳企业所得税。

(九) 会展补贴

大学生创业企业参加市政府(或经市政府批准)举办或组织参加的各类国内外会展,经企业纳税地政府部门认可后,由纳税地区财政按展位费的50%,对单家企业每年最多补贴3万元,可连续补贴3年。

(十) 社会保险费补贴

1. 对登记失业后从事个体经营(国家限制行业除外)的杭州生源高校毕业生,在营业证照有效期内缴纳社会保险费满12个月的,给予一次性1000元的自谋职业、自主创业补助和社会保险费补贴。

2. 对大学生创业企业录用当年杭州生源应届高校毕业生,与其签订1年以上劳动合同并缴纳社会保险费的,按1000元/人的标准,给予一次性用工补助和社会保险费补贴。

(十一) 创业实训和见习训练补贴

1. 对参加企业实训、创业培训、技能培训、服务外包人才培养、信息化人才实训、文化创意人才实训、商贸服务人才实训、旅游业人才培养等实训项目的大学生和实训基地(机构),按规定给予相应的培训资助。

2. 全日制普通高校杭州 6 个老城区生源毕业学年大学生及离校两年内未就业大学毕业生、在杭全日制普通高校毕业学年大学生,可参加见习训练。见习训练期间,见习学员可享受每月不低于杭州市区最低月工资标准的生活补贴和每人每半年 50 元的综合商业保险。见习基地可按规定申请享受按杭州市区最低月工资标准 70% 的每人每月见习学员生活补贴、每人每月 400 元标准的专业技术类岗位补贴、每人每月 150 元标准的非技术类岗位和按 1 000 元/人标准的一次性留用奖励。

近年来,中国创业的法律、政策环境持续改善。中国共产党第十七次全国代表大会指出并强调了以创业带动就业,把劳动者培养成创业者,突破发展个体、微型和中小企业的体制障碍和融资瓶颈。为了鼓励和支持大学生自主创业,国家和地方各级政府纷纷出台了相关政策,给予创业者更多的支持。例如,人力资源和社会保障部已经在全国百家创业试点城市搭建了创业平台,通过开展免费创业培训、强化创业指导、优化创业环境、培育创业文化、设立创业激励等途径对大学生自主创业者进行重点扶持。

知识拓展

4. 大学生创业的社会环境

现如今,人们对私营经济的看法和态度已有了根本的改变,创业光荣、致富光荣已成为共识,一种鼓励和宽容创新、创业的社会观念正在形成。相较而言,中国的文化和社会规范提倡自立,鼓励人们通过个人努力取得成功,也鼓励创造和创新的精神,鼓励创业者承担创业过程中可能产生的风险,对鼓励个人创业具有积极作用。在构建良好的个人与集体的责任关系上,人们需要做出一些改变,个人应分清责任、承担责任,而不是混淆和推卸责任,同时还要大力提倡个人的责任心和团队精神。

21 世纪是一个不断发展、不断变革的时代,是高科技革命的时代,是世界经济一体化的时代,是高速度、快节奏、个性化、开放、竞争、自主的时代,也是一个充满潜在利润诱惑和挑战的全新时代。创业是时代的产物,创业代替就业,正以越来越强劲的姿态改变着人们的传统思想。大学生创业者只有适应时代的要求,响应社会变革的号召,才有望实现自己的人生理想。

创业是解决就业问题的积极方式之一。目前,大学生创业文化日渐风靡,特别是在国际金融危机的背景下,创业已成为当代大学生的历史使命。促进和支持大学生创业,不仅有利于缓解大学生就业问题,更是经济社会发展的大势所趋。

第三节 大学生创业教育与职业生涯发展



微课 5

大学生创业教育
与职业生涯
发展

现代社会,创业与人们的学习和生活的联系越来越密切,通过创业并获得成功是许多人,当然也包括大学生,通往财富和实现人生理想的“热门”选择。因此,创业是职业生涯发展的重要组成部分。大学生在规划自己的职业生涯时,创业教育应当成为必修课程。

一、大学生创业教育

人们当前所处的时代不仅是知识经济时代,还是一个经济社会快速转型的时

代,无论是知识和技术还是人们的思维方式都处在一个急剧发展变化的过程当中。对于缺乏足够工作经验和社会阅历的广大青年学生而言,要想在这种“速变”的时代背景中寻求创业机会并获得成功,那么接受一定的创业教育以弥补经验和阅历的不足,是十分必要的。创业教育被联合国教科文组织称为教育的“第三本护照”,被赋予了与学术教育、职业教育同等重要的地位。

(一) 创业教育的概念

创业教育是培养创业意识、创业思维、创业技能等各种创业综合素质,并最终使被教育者具有一定创业能力的教育,但并不完全等同于创建企业的教育。

(1) 创业不仅是一种纯粹、以营利为唯一目的的商业活动,还是渗透于人们生活中的一种思维方式和行为模式。

创业活动要求大学生具备自主、自信、勤奋、坚毅、果敢和诚信等品格与创新精神,这就要求学校要培养未来创业者与领导者的成就动机、开拓精神、分析问题与解决问题的能力。因此,创业教育的宗旨在于培养大学生的创业技能与开拓精神,以使其适应全球化、知识经济时代的挑战,并将创业作为未来职业的一种选择,转变就业观念。创业教育不仅要传授大学生关于创业的知识与技能,更重要的是要让其学会像企业家一样思考。

(2) 知识经济时代的创业需要创业教育提供基础,即要经过严格的学术训练和知识储备,使未来的创业者具备战略眼光以及良好的沟通协调能力、营销能力和决策能力,并具备较高的情商和财商。创业教育的任务是培养学生形成创业所必需的领导力、全球化的战略眼光、敏锐的市场意识、追求实效的作风、锲而不舍的精神、组织运作能力和为人处世的技巧,以及商业谈判技巧、市场评估与预测能力、启动资金募集方式等,并使大学生具备金融、财务、人事、市场和法规等方面的基本知识和技能。

创业教育的任务还包括培养“企业家型”复合型人才,培育企业家精神、企业创新体系,创业过程分析、创业机会与商业模式分析、创业计划撰写,创业团队组建、创业融资、创业企业战略管理以及管理创业企业成长等内容。

(二) 大学生创业面临的问题

1. 缺乏创业信念

大学生心目中的创业,更多的是成功,而忽略了成功的背后还有更多的失败。此外,由于大学生社会经验不足,没有充足的心理准备,一旦创业如遇到挫折和失败,就会感到痛苦茫然,甚至沮丧消沉,最终导致创业失败。另外,大学生对公司运作的认识过于简单,没有考虑以后会遇到什么样的风险。

2. 设想幼稚,脱离实际

大学生对创业的理解还停留在仅有的一个美妙想法与概念上。在大学生提交的相当一部分创业计划书中,许多人还试图用一个自认为很新奇的创意来吸引投资,但投资人看重的是创业计划中的真正技术含量有多高,市场空间有多大,市场盈利的潜力有多大。对于投资人所看重的这些,创业者必须有一整套细致周密的可行性论证与实施计划,而绝不是仅凭一个新奇的想法就能让投资人为其提供创业资金的。



视频 5

创业中最容易遇到哪些坑

3. 缺乏创业的实战经验

正所谓“看事容易做事难”，虽然大学生在书本知识和理论教育方面具备一定的优势，但理论与实践存在着很大的差别和距离。因此，大学生创业成功的概率偏低与大学生这一类创业主体缺乏足够的创业实战经验是分不开的。

4. 资金缺乏，社会环境不完善

资金是制约大学生创业的主要因素，没有创业资金，再好的新技术也难以化为现实生产力。此外，创业失败的先例令许多大学生对创业望而生畏，也在社会上形成了对大学生创业的质疑。目前，大学生创业所需的各种服务体系尚不完善，银行贷款、申请工商注册等环境因素也使得大学生创业变得更加困难。

经典案例

成都“第一研究生面馆”

一所高校食品科学系的6名研究生声称自筹资金20万元，在成都著名景观“琴台故径”边上开起了“六味面馆”。

1. 壮志雄心：5年内开20家连锁店

第一家店还未开张，6位股东已经把目光放到了5年之后，一说到今后的打算，他们6位异口同声地说：“当然是开分店啦！今年先把第一家店搞好，积累经验，再谈发展。我们准备5年内在成都开20家连锁店，到时候跟肯德基、麦当劳较量较量。”

2. 情伤钱损：无人管理，草草收场

由于面馆长时间处于无人管理和经营欠佳的状况，六味面馆的投资人已将其公开转让。这家当初在成都号称“第一研究生面馆”的餐馆仅仅经营了4个多月就不得不草草收场，令人唏嘘不已。

3. 内中滋味：研究生门馆关门有内幕

原本想以“研究生”之名来制造广告轰动效应，但事情的发展却出人预料。六味面馆开业不久，6名研究生就一个个被学校领导找去谈话，要他们在学业和面馆之间做出选择：要么退出，要么退学。

4. 创业失败——原因分析

(1) 生意不红火，管理上也出现混乱。6位研究生称功课繁忙，店堂内经常无人管理。

(2) 六味面馆附近的商家表示：面的味道不好，分量不足，吃不饱。面馆所在街道非繁华商业市区。

(3) 每月支出庞大，入不敷出。

(三) 大学生创业所需的素质

创业是极具挑战性的社会活动，是对创业者自身智慧、能力、气魄和胆识的全方位考验。大学生要想获得创业的成功，除了必须具备创业精神之外，还必须有强烈的创业意识和全面的创业能力。

1. 创业意识

要想取得创业的成功，创业者必须具备自我实现和追求成功的强烈的创业意识。强烈

的创业意识能帮助创业者克服创业道路上的各种艰难险阻,促使创业者将创业目标作为人生的奋斗目标。创业的成功是思想上长期准备的结果,而创业的成功总是属于那些有思想准备和有创业意识的人。

2. 创业能力

创业能力是一种特殊的能力,这种能力直接影响着创业活动的效率甚至创业的成败。创业能力主要包括决策能力、经营管理能力、创新能力、交往协调能力和专业技术能力。

(1) 决策能力。决策能力是创业者根据主客观条件,因地制宜,正确地确定创业的发展方向、目标、战略以及具体选择实施方案的能力。科学决策是一个人综合能力的体现,一个成功的创业者首先要成为一个明智、果断的决策者。

(2) 经营管理能力。经营管理能力是指创业者对人员和资金的管理能力。经营管理能力涉及对人员的选择、使用、组合和优化,以及对资金聚集、核算、分配、使用及流动的管理,是一种较高层次的综合能力,是运筹性能力。

(3) 创新能力。创新是知识经济的主旋律,是企业化解外界风险和取得竞争优势的有效途径,创新能力是创业能力的重要组成部分。创新能力包括两个方面的内涵:一是大脑活动的能力,即创造性思维、创造性想象、独立性思维和捕捉灵感的能力;二是创新实践的能力,即人在创新活动中完成创新任务的具体工作能力。

(4) 交往协调能力。交往协调能力是指能够妥善地处理与公众(政府部门、新闻媒体及客户等)之间的关系,以及能够协调下属各部门成员之间关系的能力。创业者只有搞好团队内部团结和公共关系,才能建立一个有利于创业的和谐环境,为创业成功打好基础。

(5) 专业技术能力。专业技术能力是创业者掌握和运用专业知识进行专业生产的能力。专业技术能力的形成具有很强的实践性。许多专业知识和专业技巧要在实践中摸索,逐步提高、发展和完善。

上述每一项创业能力均有其独特的地位与功能,任何一项能力都影响着其他能力的形成和发展,影响其他能力的功能和作用的发挥,甚至影响创业的成败。因此,创业者不仅要注意在创业的外部环境和创业教育的双重影响下注重培养自己的创业素质,还要重视对创业能力整体结构的优化,在创业实践中不断提高自己的创业能力。

(四) 在校大学生创业能力的培养

据不完全统计,中国创业企业的成功率不足 30%,而大学生创业的成功率则更低,仅为 2%~3%,远低于一般企业的创业成功率。因此,对在校大学生进行创业能力的培养成为大学生创业的当务之急。

1. 大学生自身的努力

从有志于创业的大学生自身来看,至少可以从以下两个方面进行努力:

(1) 大学生应在学好学校规定的书本知识之外,利用周末、寒暑假等课余时间参加必要的兼职工作和市场调研活动。需要注意的是,大学生应当对创业活动做出较为周密的规划,尽可能地做到有的放矢,所从事的兼职工作和市场调研活动最好能与日后创业的行业和项目密切相关,以弥补创业经验的匮乏。

(2) 大学生应积极参加学校组织的有益的创业培训,接受创业理论教育,参加创业实训

活动。

2. 学校的培训和教育

从学校层面来看,学校应当采取切实措施,指导大学生学习如何进行创业,为那些具有创造性和创业激情的大学生打下坚实的创业知识和技能基础,鼓励他们主动地投身创业实践或为将来的创业做好准备。具体来说,学校应当从以下3个方面进行努力:

(1) 培养学生的创业意识和创业精神。学校可通过思想政治教育课程、专业课程渗透及日常思想政治工作等方式,教育引导学生把学习书本知识与投身社会实践结合起来,把个人成才与服务社会结合起来,着力培养学生的创新、创造和创业精神。

(2) 精心传授创业理论、创业知识和经验,培养大学生的创业素质和技能。创业理论、创业知识和经验是创业成功的构成要素,学校可通过有计划地教授,使大学生正确地理解创业的基本理论和知识,科学地认识创业产生和发展的基本规律,深刻地领悟他人的创业经验,培养创业的素质与能力,同时还可避免或降低创业的盲目性。

(3) 积极推动大学生的创业实践活动。创业实践是创业精神的具体体现和创业理论、知识、经验的实际运用,对培养大学生的创业素质与能力起着关键性的作用。

大学生创业,尤其是在校大学生创业,需要有一个良好的校内环境。因此,学校对在校大学生创业应当本着鼓励、支持、扶持和倡导的原则,尽可能地为创业的大学生创造良好的条件。

① 鼓励。对决心迈出创业步伐的学生,学校应在思想上加以鼓励,特别是对那些正在为是否真正创业而犹豫不决的学生,更要及时加以鼓励。

② 支持。对在校大学生的创业在制度方面予以支持,使创业的学生能够妥善处理学业与创业的矛盾。

③ 扶持。在技术、生活等方面对创业的大学生给予必要的扶持。为保证创业成功,学校应采取创业咨询、跟踪辅导、技术指导等方式对大学生创业者进行扶持。

④ 倡导。在舆论上注意宣传,褒扬创业大学生敢于创业、主动投身经济建设的奋斗精神,为他们创业营造良好的舆论氛围。

创业基础成大学必修课

教育部颁布了创业基础教学大纲。今后高校将创造条件,面向全体学生单独开设创业基础必修课,以创业带动就业,促进高校毕业生充分就业。创业基础将成为面向全体高校学生开展创业教育的核心课程,不少于32学时、不低于2学分。

在中国教育新闻网上查阅到的教育部公告全文显示,试行版的创业教育教学基本要求规定了教学目标、原则、内容和方法。其中,关于创业教育的教学包括教授创业知识、锻炼创业能力和培养创业精神。授课的具体内容则包括创业精神、创业者与创业团队、机会与创业风险、商业模式的开发等。

据《北京考试报》报道,2011年中国大学生创业比例仅为0.9%。教育部希望通过创业教育教学,使学生掌握创业的基础知识,熟悉创业的基本流程和方法,了解创

业的法律法规和相关政策,激发学生的创业意识,促进创业就业。

另据人民网报道,教育部表示,高校应创造条件,面向全体学生单独开设创业基础必修课,希望高校聘请企业家、创业人士和专家学者担任兼职教师承担创业教育教学任务。高校应该把创业教育教学效果作为学校本科教学评估的重要内容,进行自我评估和检查,并主动接受社会监督。

知识拓展

3. 国家和社会的支持

(1) 解放思想,倡导创业精神。在挑战与机遇并存的时代,国家和社会应加强对创业成功者及其创业事迹的宣传,发挥媒体的作用,在全社会进一步更新思想观念,营造创业氛围,倡导创业精神,激励大学生在创业中就业,在就业中创业。

(2) 构建创业平台,改善创业环境。引导大学生参与创业实践,既要有活动载体,又要构建大学生创业的服务体系。构建大学生创业的服务体系,相关部门应做到以下几点:

① 提供政策支持。配合有关方面做好扶持大学生创业的系列配套政策措施的落实工作,并紧密结合实际,联合有关部门研究出台和落实新的促进大学生创业的政策法规。

② 提供项目支持。为大学生创业推荐可供选择的项目,尊重大学生的选择,以大学生自主选择的项目为主,加强创业指导,组织力量为大学生创业实践提供必要的智力支持。

③ 争取资金支持。广泛动员社会力量,引入风险投资,同时要募集社会资本,本着双赢的方针,探索建立大学生创业基金,为大学生创业提供支持。

二、大学生职业生涯发展

“职业”一词可以翻译成英文“occupation”,但从职业生涯发展的角度来看,将其理解为“career”(事业)则更加贴切。职业包含两个方面的内容,即被雇与自雇。被雇指在产权归他人所有的企业或单位工作,通俗地讲就是“为别人打工”的情形;自雇指自主创业,通俗地讲就是自己当老板的状态。

职业生涯发展的具体内容包括横向发展和纵向发展。

(一) 职业生涯的横向发展

职业生涯的横向发展是指员工在公司或单位内部的水平调动。对于职业生涯的横向发展可以从不同角度来理解,其中非常重要和普遍的一种是与公司横向发展相对应的情形,即一家公司在其总部发展到一定程度之后可能会选择到其他地区开展业务,如开设子公司、分公司、营业部、办事处等;而从广义的层面来理解,不管是自雇还是被雇,都可以将这种行为纳入创业的范畴。然而,如果就职者不具备创业的精神、意识和能力,那么不管是“自己当老板”还是“为别人打工”,都将很难胜任这种领导一方、独当一面的工作,从而使个人职业生涯的发展遭遇无形的瓶颈和障碍。

(二) 职业生涯的纵向发展

职业生涯的纵向发展是指员工在公司或单位内部的垂直升迁。随着员工沿着职业和职位的阶梯向上发展,其职位的重要性也必然会逐渐增强,对员工的业务和管理等各方面能力的要求也必然会越来越高。例如,当员工在公司内部垂直升迁到一定程度,如成为一个部门

或地区分支机构的负责人,甚至 CEO 的时候,如果这个员工具备很强的创业能力,那么对其个人的职业生涯发展和整个部门或公司未来的成长就大有裨益。归根结底,创业能力是一种开拓创新的精神和能力,其在内容和本质上与领导并发展好一个部门甚至整个公司的能力是基本重合的。

人们处在一个知识经济和社会快速转型的时代,许多事物正在而且将会继续发生迅速的变化,而一切变化的最终载体就是“人”。一个人可能由于主客观条件的限制暂时不适合创业,但这并不代表他永远都不适合创业。总的来说,一个人要想使自己的职业生涯发展得更加顺利,即使是受雇于人也必须具备一定的创业能力。



思考题

1. 简述创业环境的概念。
2. 创业环境具有哪些特征?
3. 创业的外部环境有哪些?
4. 简要说明当前中国大学生的创业环境。



本章实训

一、实训目的

通过相关创业政策的收集和整理,了解个人创业的优惠条件。

二、实训内容

以小组为单位,从网络搜集大学生就业、创业相关的数据,并寻找本省或本市,乃至本校对于大学生创业的相关政策(最好是本校)。

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。
- (3) 以小组为单位,通过报刊、网络、咨询等方式寻找适用于本校学生的创业政策。
- (4) 以小组为单位将相关创业政策汇总,并形成文字报给教师。

创业者和创业团队

创业要找最合适的人，不一定要找最成功的人。

——马云



学习目标

- ◎掌握创业者、创业动机和创业团队的概念,以及创业团队的特征、类型、组建和管理。
- ◎熟悉创业者的类型、创业动机的分类,以及创业团队的作用、优势和劣势。
- ◎了解创业者的特征。

引导案例

金犁的创业经历

2008年12月30日,也就是在金犁的26岁生日时,他决定开始创业。当时金犁是塞班(Symbian)公司的一名工程师,他把创业的得失、优劣势列出清单进行分析,还不停地征求别人的意见。父母不同意金犁丢掉一份收入稳定的理想工作,朋友也持反对意见,只有他的妻子表示支持:“就算你失败了,我们也可以重新来。”

2009年5月,墨迹天气第一个版本发布。在用户普遍抱怨 Symbian 的 UI 难看的时候,墨迹做出了第一个 Symbian 版双重滑动版本,效果很炫,也很节省流量,而且墨迹能同时支持 2 000 多个城市,远超其他的应用。当时还没有手机应用商店,金犁在 Symbian 论坛的几个不同区里都发了同一个帖子,第一天墨迹天气的下载次数就达到了 2 000 次。金犁很兴奋,这个数字超出了他的预期。2009年9月,金犁向 Symbian 公司提出辞职。从 Symbian 出来后,金犁如同一台裸机,没有办公室,只有两个大学同学当他的合伙人。因为创业是由金犁发起的,所以金犁的股份稍多一些,由他担任 CEO,金犁每个月给自己开 3 000 元工资,早上起来就写代码,一直写到深夜。

2010年5月,墨迹天气发布第一个 Android 版本,2011年5月又推出了 iPhone 版本。墨迹天气火了。第一家找上门来合作的是老虎地图,只要在墨迹天气里推广老虎地图,用户每成功下载一次付费 6 元,每个月就有 8 000~9 000 元进账。2010年,墨迹天气拿到了第一笔投资,此后的 2011 年和 2012 年,墨迹天气又拿到了两笔融资,迅速地发展壮大了起来。

当墨迹天气的日活跃用户达到 10 000 的时候,金犁很兴奋。当时,他们才做了不过七八个月,还在 Symbian 平台。这种兴奋不但没有随着转向 Android 平台而消失,反而愈加强烈了。因为在 Android 平台起步较早的缘故,墨迹天气很快就达到了 Android 天气气象软件排行的前十。金犁认为,正是墨迹把天气这个盘子给做大了。然而,变数也随之而来。金犁还没来得及庆祝取得的阶段性胜利,就遭遇了创业以来最大的困难——PC 端的墨迹天气官网被关和创始团队散伙,更要命的是,这两件事几乎是同时发生的。

虽然官网被关的问题最终得到了解决,但是创始团队的散伙却对金犁打击很大。2010年年底的时候,金犁的合伙人已经走了一个,只剩 CTO,但是双方矛盾重重。金犁知道,他们之间出问题了:“一个是分工不明确,还有大家对产品的方向有分歧,甚至很多行为可能互相都看不惯。理念不一样,比如说管理公司,我认为公司应该从事这样的特点,他们可能有别的想法。”

金犁给人的印象比较温和沉静,但对待产品,他承认自己是很强势的。比如,颜色、文字摆放等,这些问题,他都非常坚持自己的意见。产品也是合伙人之间容易产生分歧的地方。“时间长了,就爆发了。我们就很难再沟通了,很难沟通的时候就没法再合作了。”金犁说。

工程师出身的金犁承认,创业以来管理是他遇到的最大挑战。“以前是跟机器打交道,

输入‘1+1’，它返回一个‘2’；但是每个人你给他输入与他返回的东西是不一样的。”经过初始团队的解散，金犁开始有意识地寻求管理经验的突破，比如学着管理员工的预期，而在招聘环节只要有一些犹豫，他都会选择放弃。

如今，因为墨迹天气合理的交互设计、强大的信息查询、精美的界面体验、稳定高效的运行速度，赢得了用户的青睐。在6年时间内，墨迹天气已拥有超过3.3亿注册用户，稳居各大APP排行榜第一阵营，且持续占据天气类软件第一的位置，成为人们生活的必备软件之一。

第一节 创业者及其创业动机

创业的成败可能受多种外界因素的影响，其中最关键的因素是人的因素。在创业过程中，人才资源是第一资源，创业者及其团队在创业活动中发挥着举足轻重的作用。



微课6
创业者及其创业动机

一、创业者

创业者的概念涉及管理学和经济学。创业者是创业活动的主体，是具有创业意向和能力的早期创业家。在市场经济条件下，创业者一般都是自然形成的，其中作为核心的个人或团队往往起着决定作用。优秀的创业者具有高度的能动性，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。

（一）创业者的概念

1880年，法国经济学家萨伊(Say)首次明确给出了创业者的概念，认为创业者是将经济资源从生产率较低区域转移到生产率较高区域的人，并认为创业者是经济活动过程中的代理人。

政治经济学家熊彼特(Schumpeter)和管理学大师德鲁克(Drucker)认为，创业者必须具备创新精神。熊彼特认为，创业者必须以与现在不同的方式运用现有的生产方法，实现新的生产要素分配结合方式；德鲁克认为，只有通过运用管理观念和技术，创立全新的市场氛围和新消费群体，才能体现创业者的创业精神。

目前，在理论界和企业界用得相对较多的创业者的概念是把创业者看成组织、管理一个生意或企业并承担其风险的人。一般认为其有两个基本含义：一是企业家，指现有企业中负责经营和决策的领导人；二是创始人，指即将创办新企业或刚刚创办新企业的领导人。

此外，还有一种定义是从创业者包含的范围出发，把创业者的概念分为狭义与广义两种：狭义的创业者是指参与创业活动的核心人员；广义的创业者是指参与创业活动的全部人员。

总体来说，创业者的概念主要包含以下内容：

1. 创业者是创业活动的主体

创业者作为创业活动的主体，是新企业创建过程中的领导者、策划者和实践者，承担着一系列新企业所需履行的职能，主要体现在以下两个方面：

(1) 创业者是机会发现者。创业活动始于创业机会的发现和识别。个体之所以能够成为创业者,就在于他是创业机会的发现者。创业者发现创业机会的过程是一个不断调整、反复权衡的过程,且由于不同创业者的个人能力、拥有资源等方面的差异,其关注的创业机会也不尽相同。

(2) 创业者是创业的主要组织者。组织是管理的基本职能之一,创业者在进行创业管理的过程中,必须有效组织创业资源,才能获得创业的成功。作为整个创业活动的发起人和领导者,创业者必须对人力资源、技术资源、物质资源和财务资源等生产要素进行有效的组织和管理,这样才能使新创立的企业迅速运转起来。

2. 创业者是早期的企业家

创业者作为早期的企业家,具备了企业家的基本职能,主要集中体现在以下3个方面:

(1) 企业家是创新者。熊彼特指出,企业家是企业的一种最重要、独特的生产力要素,他将企业家置于促进经济发展的高度来理解,认为经济发展的根本源泉在于创新,即实现生产要素的新组合,而进行新组合的主体就是企业家。同时,熊彼特还认为,创新是企业家对新产品、新市场、新的生产方式、新组织的开拓以及新的原材料来源的控制和调配,企业家是“创新的灵魂”,企业家就是创新者。

(2) 企业家是风险承担者。爱尔兰经济学家和金融家坎蒂隆(Cantillon)曾经将企业家与风险承担者联系起来,美国经济学家奈特(Knight)则将企业家看作风险承担者的最主要的人物。奈特认为,厂商为了市场需求而生产,而市场需求存在不确定性,企业家就是在不确定的环境中进行决策并承担决策风险的人。冒险是企业家精神的天性,如果没有敢冒风险和承担风险的魄力,那么个体就不可能成为企业家。

(3) 企业家是资产的代理人及决策者。制度经济学派从“技术决定论”出发,认为最重要的生产要素决定社会权力转移和社会制度演进,封建时代的最重要的生产力要素是土地;资本主义时代最重要的生产力要素是资本;当储蓄超过投资时,资本的决策力下降,步入后资本主义时代(现代资本主义),最重要的生产力要素变为专门的知识以及与之相适应的组织形式(即管理者的才能),此时理论知识成为社会核心,成为决策的依靠,权力也从资本家转向“技术阶层”,即科技人员、管理人员。英国经济学家罗纳德·科斯(Ronald Coase)在《企业的性质》一文中,从产权关系的角度研究企业、企业家及现代企业制度,提出了在产权关系下解决企业经营者的激励、约束、监督等问题,而根据经营权与所有权分离的产权理论,委托代理关系随之产生,企业家的角色就是资产的代理人。

上述3项企业家的基本职能,创业者在创业的过程中都要具体承担。由此可见,创业者作为创业活动的主体,其本质上还是早期的企业家。因此,创业者是机会发现者、中心签约人、主要组织者、创新者、风险承担者、资产的代理人和决策者。

企业家是创业者创业成功的代表,是创业者的终极奋斗目标,是创业者的学习对象。创业者与企业家的区别和联系主要在于:早期的企业家是创业者,但创业基本完成以后的企业家一般不被看作创业者;同时,创业者需要伴随着新企业的成长而逐渐向真正的企业家角色转换,企业家则需要时刻保持着创业精神。

(二) 创业者的类型

关于创业者的类型有多种分类标准,根据创业的相关特点,大致可以分为以下几类:

1. 生产型创业者

生产型创业者是指通过创办企业推出产品的创业者,以生产技术为主体,通常产品科技含量较高。

2. 管理型创业者

管理型创业者是指那些综合能力较强的创业者,他们对专业知识十分精通,而且对企业管理、运作、市场、财务等十分熟悉,能够通过各种有效的企业管理手段带动企业前进。

3. 市场型创业者

市场型创业者的一个重要特点是注重市场,善于把握市场变化机会。在中国从计划经济向市场经济转轨过程中,涌现出了大批的市场型创业者。海尔集团总裁张瑞敏就有一句名言:“三只眼睛看世界。”意思就是计划经济时期企业只要一只眼,即盯住政府就可以了;市场经济条件下的企业则需要有两只眼,一只眼盯住市场,另一只眼盯住员工;转型期的企业则需要具备第三只眼,也就是说除盯住市场和员工之外,还要盯住政府出台的政策。

4. 科技型创业者

科技型创业者多与高校和科研机构相关联,以高科技为依托创办企业。20世纪80年代之后,为了鼓励科技成果转化成为生产力,中国推出了一系列鼓励高校和科研机构创办企业的措施。许多知名科技企业的前身就是原来的“校办企业”和科研机构创办的“所办企业”,如北大方正、清华同方及联想集团等。

5. 金融型创业者

金融型创业者实际上是一种风险投资家,他们向企业提供的不仅仅是资金,更重要的是专业特长和管理经验。金融型创业者不仅参与企业的经营方针和规划的制定,还参与企业的营销战略制定、资本运营以及人力资源管理。

(三) 创业者的特征

由于创业者是创业活动的核心和创业成功的关键因素,因此就需要对创业者所具备的素质特征和能力特征进行研究,探索什么样的人适合做创业者。尽管每位成功的创业者走过的道路、所从事的行业及所做的项目都不同,创建的企业的规模也有差异,但人们却能够从他们身上发现许多相同的特征。

1. 心理特征

从成就动机理论出发,对成功的创业者具有的特征进行分析可以发现,那些具备创业心理特征的人比不具备创业心理特征的人具有更高的实施创业行为的倾向。成功的创业者一般具备以下几种心理特征:

(1) 成就需要。创业者希望其创业活动获得成功,某种程度上不是为了获得社会的承认或声望,而是为了达到个体自我实现需要的满足。创业者希望承担决策的个人责任,在解决问题、确立目标和通过个人的能力达到某些目标时负有责任;喜欢具有一定风险的决策;对决策结果感兴趣,不喜欢单调、重复性的工作。

(2) 自信。创业者不仅要相信自己,还要相信自己正在追求的事业。这样不仅可以使创业者能在失败之后振作起来,还能使其从失败中吸取教训,以增加下一次创业成功的概



视频 6
疯狂创业者
(上)



视频 7
疯狂创业者
(下)

率。自信对创业者非常重要,创业者走的是其他人没有走过或不敢走的路,因此创业者只有自信才能顶住压力,坚持自己的目标,最终取得创业的成功。

(3) 开放的心态。现代社会新事物层出不穷,开放的心态可以使创业者发现更多的创业机会。创业者要能认识到自己的局限性和改进的必要性,意志坚定但不僵化、不拒绝改变,必要时勇于变革和敢于承担责任。

(4) 创业精神。创业精神是创业团队集体的精神状态和对事业所持的态度。创业者要发扬创业精神,没有创业精神的创业不能称为创业,更不会成功。

2. 行为特征

创业者所从事的是以冒险、创新、主动行动为特征的活动,因而对其素质和能力具有许多独特的要求。一般来说,成功的创业者应具有独立性、创造性、进攻性、坚韧不拔、脚踏实地、雷厉风行等行为特征。

(1) 独立性。真正要决定创业的人,要认识到什么是真正的独立性。真正的独立性首先要做到思想上的独立,即承认专家权威的存在,但不盲目听从他们的建议,而是要用自己的头脑去思考他们所提出的建议于己是否可用。这种思想的独立性是创业者的基本素质之一。

(2) 创造性。市场竞争在现代经济下显得异常激烈,因此创业者一定要善于独辟蹊径,无论是在产品生产和包装设计上,还是在营销方式、售后服务等方面都要有创造性,以凸显企业产品的特性,加强产品的竞争力。

(3) 进攻性。创业者必须具有进攻性,勇于尝试,主动出击,充分发挥自己的主观能动性,这样才可能发现并抓住稍纵即逝的市场良机,从而踏上成功的创业之路。需要注意的是,创业者要善于发挥进攻性,攻击对手的弱项,但要杜绝把进攻性引入人际关系,否则会招致许多不必要的麻烦。创业者在待人接物方面,即使是在与对手谈判时,也要保持头脑清醒、冷静,不要一味地与人争斗。

(4) 坚韧不拔。创业道路上既有成功也有失败,无论面对成功还是失败,创业者都要充分发挥坚韧不拔的品性,时刻做到心中有数。在面临挫折与失败时,创业者要靠坚韧不拔的精神去克服困难,凭顽强的毅力去承受失败的打击。

(5) 脚踏实地、雷厉风行。创业者的创业念头只有通过实际的行动才能变成现实。巴顿(Patton)将军曾说:“一个好的计划现在就去执行要比下周执行一个完美的计划好得多。”如果创业者只有好的创业点子而没有脚踏实地的实际创业行动,那么所谓创业就是一场空谈。

3. 知识特征

如果创业者想在某一行业中脱颖而出,却没有厚实的基础知识,那么创业活动就无从谈起。因此,创业者应该具备相应的基础知识和专业知识。

(1) 创业者应具备坚实的基础知识。创业者掌握的基础知识的水平关系到创业者分析、判断和解决问题能力的强弱和将来企业的发展前途。创业者应通晓的基础知识主要有政治学、人才学、组织学、行为科学、经济学、计算机应用、逻辑学、法学、会计学、统计学及心理学等。这些基础知识为创业者正确分析企业内外的环境和自身的优势、劣势,预测行业的发展趋势奠定了基础,是创业活动开展必备的智力条件。

(2) 创业者应具备广博的专业知识。要想取得创业的成功,把企业做强、做大,创业者还应具备人力资源管理、市场营销管理、财务管理、战略管理、生产管理等专业知识。这些专

业知识为新企业的正常运转、赚取利润和获得长远发展提供了保障。

(3) 创业者知识的更新与完善。一个人不可能同时精通上文提到的所有的知识,这就需要创业者通过组建优势互补的创业团队来实现,同时创业者也可以通过学习来弥补。创业者学习知识的主要途径有阅读、参加学习班、与成功创业人士交流及实践等。

4. 能力特征

创业者要成功创业需要多种能力,主要包括经营能力、领导和管理能力、人际关系能力、判断决策能力、风险评估能力等。

(1) 经营能力。经营能力是创业成功的关键,创业者首先要做一个出色的经营者。创业成功的关键在于把创新思路及计划付诸实践,最后转化为现实,而经营能力是创业者实现创业梦想应具备的重要能力之一。

(2) 领导和管理能力。一些大学生在创业的初始阶段确实存在孤身奋战的状况,但这种状况不会持续很久。随着新企业的逐步发展壮大,创业必然进入集体化运作阶段。既然企业的发展要靠团队成员的共同努力来实现,那么创业者如何领导其周围的员工共同奋斗,并做好各项事务的管理就成为重中之重。可以说,创业者的领导和管理水平会决定新企业的最终命运。

(3) 人际关系能力。对于处于起步阶段的新企业来说,创业者在与利益相关者打交道中需要具备处理各种人际关系的能力。人际关系能力在凝聚创业团队核心成员、开发新的客户方面均会发挥重要作用。

(4) 判断决策能力。判断决策能力是创业必不可少的关键能力,因为这一能力能够综合反映创业者的创新能力、环境洞察力和应变力。创业者在判断决策过程中,经常需要从多方面思考问题,并不断提出新的方法解决问题;他们要提出多种备选方案,预测各种备选方案的结果,并根据当时的具体环境选出其中最合适的方案,这一过程体现了上述诸多能力的结合。在新企业发展的过程中,判断决策能力会影响企业的经营思路、业务方向,对新企业成长的重要性不言而喻。

(5) 风险评估能力。目前,在创业中冒进现象较为普遍,很多人在进入某个业务领域前并没有认真评估该领域可能遇到的风险,一旦在该领域创业失败,就迫不及待地进入别的领域进行尝试,结果陷入了“屡试屡败,屡败屡试”的怪圈。在大学生创业的过程中,创业者的自信绝不能建立在无视风险的基础上,否则自信就变成了自大,会给创业带来极大的不利影响。

以上对创业者的素质要求,个体难以完全具备。这证明了组成创业团队的必要性和重要性,也说明在选择创业团队成员时,创业者要考虑其具备哪些素质,还要考虑团队成员之间是否具有互补性。

你有能力创业吗?

为何你有创业的欲望?你真的想为自己工作吗?走上创业这条路一定要有正面的理由,更要有自信能满足市场的需求。自己创业确实让很多人实现了理想,但对另一些人而言,盲目地进行往往会导致其破产、精神崩溃乃至走上自我毁灭的不归路。当你确定自己适合创业后,还必须先评估一下你的创业计划是否可行。你可以探索以下问题:

1. 你能否用语言清晰地描述出你的创业构想

想法必须明确。你应该能用很少的文字将你的想法描述出来。根据成功者的经验,不能将想法变成自己语言的原因大概也是一个警告——你还没有仔细地思考吧!

2. 你是否真正了解你所从事的行业

许多行业都要求选用从事过该行业的人,并对其行业内的方方面面有所了解。否则,你就得花费很多时间和精力去调查诸如价格、销售、管理费用、行业标准、竞争优势等。

3. 你是否看到过别人使用过这种方法

一般来说,一些发展良好的公司的经营方法比那些特殊的想法更具有现实性。在有经验的企业家中流行这样一句名言:“还没有被实施的好主意往往可能实施不了。”

4. 你的想法能否经得起时间考验

当未来的企业家的某项计划真正得以实施时,你会感到由衷的兴奋。但过了1个星期、1个月甚至半年之后,将是什么情况?它还那么令人兴奋吗?是否已经有了完全不同的另外一个想法来代替它?

5. 你的设想是为自己还是为别人

你是否打算在今后5年或更长时间内全身心地投入到这个计划的实施中去?

6. 你是否有一个好的网络

开始办企业的过程,实际上就是一个组织诸如供应商、承包商、咨询专家、雇员的过程。为了找到合适的人选,你应该有一个服务于你的个人关系网。否则,你有可能陷入不可靠的人或滥竽充数的人之中。

7. 你能否明白潜在的回报是什么

每个人投资创业,其最主要的目的就是赚更多的钱。可是,在尽快致富的设想中隐含的绝不仅仅是钱。你还要考虑成就感、爱、价值感等的潜在回报。如果没有意识到这一点,那就必须重新考虑你的计划。

创业项目必须要有相当的竞争力,而且只有自己才能决定怎么做最恰当。成事不易,创业更难,选择创业这条路,自然而然地会憧憬成功的景象,却很少想到万一失败的问题。然而,往坏处打算尽管令人不愉快,却是创业之初应该考虑清楚的。

知识拓展

二、创业动机



资料 1
成功创业需要
避免的 8 大危
险动机

每个人都有可能成为创业者,但是对于大多数人来说,只有在创业外部环境的刺激和内部动力结合起来时才会真正采取创业行动。个体必须具备价值创造性、创业主动性及自身想法的独特性,才能真正算是一个创业者。不同创业者的创业动机各不相同,因此所产生的创业行为与创业结果也会有很大的差异。

(一) 创业动机的概念

创业行为作为一种具有主动性、创造性的社会行动,是由创业动机所推动的。

德国社会学家韦伯(Weber)在《经济与社会》一书中明确指出社会行动必须具备两个条件:一是行动者个人赋予其行动以意义,即行动者个人采取行动的动机;二是行动者所采取的行动包含着以他人的行为为目标,即行动者主观意识到与他人的联系。可见,动机是直接推动个体活动以达到一定目的的内部动力。

要分析成功创业者的创业行为,就必须分析他们创业的动机。人的动机是由需要激发的。当需要得不到满足时,人们会呈现出焦虑的状态,由此产生动机,指导自身行动以达到一定目的来满足需要。

马斯洛需求层次理论

马斯洛(Maslow)需求层次理论是行为科学的理论之一,由美国心理学家亚伯拉罕·马斯洛于1943年在《人类激励理论》论文中提出。马斯洛将人的需求从低到高分为5个层次,分别为生理的需要、安全的需要、爱与归属的需要、尊重的需要和自我实现的需要(见图3-1)。

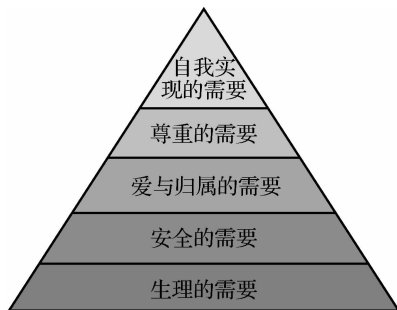


图3-1 马斯洛需要层次理论结构图

这5个层次的需要可以分为两级,其中生理的需要、安全的需要和爱与归属的需要都属于低级需要,这些需要通过外部条件就可以满足;而尊重的需要和自我实现的需要是高级需要,是通过内部条件才能满足的。

知识拓展

对于创业者而言,某方面的需要激发了其创业动机,而创业动机的形成引发了创业行为。熊彼特对创业者的创业动机在精神层面进行了剖析,将创业动机归结为“建设私人王国,对胜利的热情,创造的喜悦”。具体来说,创业动机主要包括以下几个方面:

(1) 创业可以主宰自己,充分发挥自己的才干。许多“上班族”之所以感到厌倦,对工作的积极性不高,其重要原因之一就是觉得自己是在为别人打工,个人的创意、想法往往得不到肯定,才能无法充分发挥,愿望得不到实现,缺乏成就感,行事有诸多约束。而创业则可以使“上班族”完全摆脱原有的种种烦恼,摆脱在行为上受制于人的局面,充分施展自己的才华,发挥最大潜能,使自己的人生价值得到更好的体现。

(2) 创业可以帮助个人积累财富,一定程度上满足个人对物质的追求欲望。工薪阶层的收入有高有低,但都是有限的,没有大的提升空间,而摆脱个人收入不高的烦恼的最佳途径就是开创一份完全属于自己的事业。据有关资料统计,在美国福布斯富豪榜前400名富

豪中,75%的人是第一代的创业者,而在中国富豪榜中,以创业起家的人也不在少数。

白手起家的中国富豪

2013年2月28日,胡润研究院发布了2013年胡润全球富豪榜。榜单最大的亮点是中国超越了美国,成为创造十亿富豪最多的国家,中国十亿级富豪数量达到212人,美国为211人。不过,如果考虑到富豪总数,中国以349人位列第二,比第一名的美国少60人,但是为位列第三名的俄罗斯富豪数的近4倍。

和往年相比,2013年的胡润榜单还新增“财富来源”一列。数据显示,中国富豪绝大部分都是“白手起家”,只有不到一成的富豪财富来源为“继承”。与此相对,美国富豪中约有25%是通过继承获得财富的。

知识拓展

(3) 创业能够使个人有机会和实力回馈社会,获得极高的成就感。创业者创办的企业一方面为社会提供了产品或服务,另一方面也为个人和社会创造了财富。企业应融入社会再生产的大循环之中,从多个环节为国家和社会做出贡献,而从这种贡献中创业者能够收获巨大的成就感。

(4) 创业使个人能够从事自己喜欢的事业并从中获得乐趣。创业者在选择创业项目时,通常都会从个人感兴趣的领域入手,将其与自己的知识技能、专业特长等结合起来。从另一个角度讲,创业者从事自己喜欢的事业,可以使创业成为一种乐趣。

(5) 创业可以使个人从挑战和风险中得到别样的享受。创业的过程充满挑战和风险,同时也充满克服种种挑战的无穷乐趣。创业者可以通过征服创业过程中的重重困难来丰富自己的人生体验,获得精神上的享受。

总之,创业是实现人生理想和价值、获得自身全面发展的有效途径,而创业动机有效地推动了创业行为的进行。

(二) 创业动机的分类

根据相关学者的研究,不同创业者的创业动机可归纳为以下几类:

1. 雄心壮志

创业者往往可以通过创业取得商业上的成功,以此获得某种受人尊敬的社会地位,并在创业中追求创造的喜悦,享受工作带来的愉快,寻求改变世界带来的满足感。

2. 经济需要与社会需要

创业动机一方面源于经济利益驱动,另一方面源于基本需要得到满足以后产生的更高层次的需要,如尊重的需要和自我实现的需要。同时,创业者的创业动机在创业的不同阶段会发生变化。在创业初期,创业者的创业动机可能更多源于经济需要;在创业后期,在经济需要得到满足之后,社会需要则会成为创业的主要动机。

3. 机会拉动型创业动机与生存推动型创业动机

机会拉动型创业动机是指创业者预期某种商业机会可能带来巨大利润,具有抓住机会实现创业理想的强烈愿望,为此以超常的进取心进行创业。在这种动机下,创业活动成为个人偏好,成为个人为实现目标的主动选择。生存推动型创业动机是创业者为解决其面临的

生存困难,不得已进行创业活动。在这种动机下,创业活动只是一种满足生存需要的被动选择。

4. 满足个人成就感

这种关于创业者创业动机的观点主要是依据美国小企业创业动机的排序提出的,个人成就感被排在创业动机的首位,而资本增值、安全感、收入、个人财富等因素则被排在后面,体现了美国创业者的典型创业动机。

5. 创造社会价值

许多成功的创业者把自己的财富与他人分享,帮助有需要的人,使资金产生更大的社会价值,这也是创业者最主要的创业动机。

第二节 创业团队

创业之路充满困难和艰险,仅靠创业者个人的力量是不够的,因此组建和打造一支具有共同价值观和目标,能相互协作、共同奋斗的创业团队是必要的。

一、创业团队概述

(一) 创业团队的概念

创业团队内部的角色分工各有不同,创业者在组建创业团队时需要考虑团队成员具备的素质、条件和能力等。创业者只有遵循一定的原则和程序才能组建好创业团队。另外,在团队组建完成后,团队运行的过程中,创业者还必须对其进行动态的调整。

团队是具有特定组织功能并协同工作的群体,它能使团队成员发挥各自的知识 and 技能并协同工作,最终实现共同的目标。创业团队是由两个或两个以上创业者组成的具有特定的组织功能并协同工作的创业群体。创业团队成员应有共同的创业理想,具备不同的专业知识和能力,能够形成一个优势互补的动态系统。

(二) 创业团队的特征

一般来说,创业团队的构成要素包括目标、定位、职权、计划和人员。各要素之间相互影响,相互作用,缺一不可。创业团队具有以下4个方面的特征:

(1) 创业团队有共同的价值观、统一的目标和标准。这是组成创业团队的前提。创业团队必须为统一的目标而奋斗,并有一致的价值观,这样组成的创业团队才有战斗力。如果没有一致的目标和共同的价值观,即使创业团队组建起来了,也形不成合力,缺乏战斗力。

(2) 创业团队成员负有共同的责任。有了统一的目标和价值观后,创业团队成员还必须共同负起责任来达到目标。一个好的创业团队一定是一个其成员能共同负责任的团队。

(3) 创业团队成员的才能互补。这是组建创业团队的必要条件。当组建起来的创业团队成员的知识、才能可以互补时,这个团队就可发挥出“1+1>2”的作用。如果创业团队成员的知识、能力不能互补,就失去了组建团队的意义,即使组成了团队,也不能发挥很好的作用,甚至会限制某些有能力的人发挥作用。



微课 7
创业团队

(4) 创业团队成员愿为共同的目标做出奉献。这是创业团队能否取得成功的关键。创业团队成员除了有责任心以外,还要有甘于奉献的精神和行动,只有这样才能成为新企业的核心,在共同奉献中,带领新企业前进。

二、创业团队的类型

目前,较为普遍的创业团队分类方法是依据创业团队的组成人员将创业团队分为星状创业团队、网状创业团队和虚拟星状创业团队。

(一) 星状创业团队

星状创业团队具有一个核心人物,充当带领团队其他成员前进的引路人的角色。星状创业团队的建立模式往往是核心人物先形成创业思想,而后根据其创业思想进行创业团队人员的甄选和组织。因此,在创业团队正式组建之前,核心人物应该已经就团队成员进行过详细思考和计划,根据自己的谋划选择相应人员加入创业团队。这些加入创业团队的成员既可能是核心人物以前熟悉的人,也可能是核心人物以前并不认识的人,但这些团队成员有一个共同点,即他们在新企业中更多时候扮演的是支持者的角色。

星状创业团队具有以下特点:

- (1) 组织结构紧密,有很强的凝聚力,核心人物在团队中的行为对其他成员影响巨大。
- (2) 决策程序相对简洁,组织效率较高。
- (3) 权力过分集中于核心人物个人,大大增加了决策失误的风险。

(4) 鉴于核心人物在这种团队中的特殊地位,如果其他团队成员和核心人物发生冲突,那么他们在冲突发生时往往处于被动地位。当冲突较为严重时,团队成员一般都会选择离开团队,因而会对团队正常运作造成较大影响。

(二) 网状创业团队

网状创业团队的成员一般在创业之前都有非常紧密的联系,如亲属、同学、战友、朋友、同事等。网状创业团队的建立一般都是在这些人的交往过程中,共同认可某种创业思想,并就创业达成了一致意见,然后开始共同创业的。网状创业团队一般没有明确的核心人物,而是依据每个成员的特长进行自发的组织角色定位。因此,在企业初创时期,每个成员往往扮演的是协作者或者伙伴的角色。

网状创业团队具有以下特点:

- (1) 没有确定的核心人物,组织结构较为松散。
- (2) 进行团队决策时,需要采取集体决策的方式,通过团队成员反复沟通和讨论达成一致意见,因此团队的决策效率相对较低。

(3) 团队中容易出现多头领导的现象,这是由于团队成员在团队中地位的相似性造成的。

(4) 如果团队成员发生冲突,一般会采取平等交流、积极应对的态度消除冲突,不会出现团队成员轻易离开的局面。但是,一旦团队成员间的冲突升级,使某些团队成员离开团队,就容易导致团队的解散。

(三) 虚拟星状创业团队

虚拟星状创业团队由网状创业团队衍生而来,是介于前两种创业团队形态间的一种形

态。在虚拟星状创业团队中,尽管有一个核心人物,但是其地位的确立是所有团队成员集体协商的结果。因此,虚拟星状创业团队的核心人物可以理解为整个团队的代言人,而不是团队主导人物,其在团队中进行决策时必须充分考虑其他团队成员的意见,而不像星状创业团队中的核心人物那样具有绝对的权威。

经典案例

小米科技的超豪华创业团队

2010年4月6日,小米科技正式成立,雷军从小米科技成立之日起就担任CEO,一直亲手操持小米科技的发展方向和具体业务,每天都倾注大量时间、精力于其中,事无巨细。不难想象,此次创业雷军谋划已久,小米科技的诞生寄托了他创办“伟大企业”的梦想。

雷军和小米科技的雄心,从其豪华的创始人团队也能一窥端倪。除了创始人雷军,小米科技联合创始人包括原Google中国工程研究院副院长林斌、原摩托罗拉北京研发中心高级总监周光平、原北京科技大学工业设计系主任刘德、原金山词霸总经理黎万强、原微软中国工程院开发总监黄江吉和原Google中国高级产品经理洪锋。其中,林斌任小米科技总裁,负责公司日常运作,其余5名联合创始人分任副总裁。这几位联合创始人均具备国际、国内一流企业平均超15年的从业经验。

小米科技CEO雷军出席“2012创业小聚年会”时接受了媒体的采访,谈到了自己的创业经验及小米科技的成功之道。雷军认为,创业时找到了好的团队就成功了一半。

在优秀团队的带领之下,小米科技一年一个台阶,如同火箭一般发展了起来。2014年,小米科技销售手机总计6112万台,较2013年增长227%;含税销售额743亿元,较2013年增长135%,荣登中国市场份额第一位。

三、创业团队的组建

创业团队成员的角色分工不同,需要发挥相互之间的互补作用,因此创业者需要考虑一些条件、遵循一些构成原则、按照一定的程序才能有效地进行创业团队的组建。

(一) 创业团队的组建原则

创业者在组建创业团队时,必须明确以下原则:

1. 目标明确合理原则

目标明确才能使团队成员清楚认识到共同的奋斗方向是什么,目标合理才能使团队成员感受到奋斗的可行性,真正达到激励的目的。

2. 互补原则

创业团队成员合作的目的在于弥补创业目标与自身能力间的偏差。当团队成员彼此在知识、技能、经验等方面实现互补时,才有可能通过相互协作发挥出“1+1>2”的协同效应。

3. 精简高效原则

为减少创业期的组织运作成本、最大限度地分享成果,创业团队成员构成应在保证企业高效运作的前提下尽量精简;同时,创业者要把握统一指挥与分工协作的关系,既要防止出



视频 8
创业公司如何
组建团队

现多头领导、责任不清的现象,保证统一指挥和命令关系,又要在明确分工的基础上适当控制管理幅度,防止出现大包大揽的现象。

4. 动态开放原则

创业过程是一个充满了不确定性的过程,团队中可能因为能力、观念等多种原因不断有人离开,同时也有人要求加入。因此,在组建创业团队时,创业者应注意保持团队的动态性和开放性,使能力、观念等能够真正匹配的人员能被吸纳到创业团队中来。

5. 责权利统一原则

在创业团队中,各成员都应拥有与其角色相对应的权力,并应承担对自己的行为所造成的后果的责任。同时,团队成员也应具有与完成该责任相对应的权力,创业者应使权力合理分配到每个团队成员手中。另外,在行使权力并履行责任后,团队成员应该得到与其责任和权力对等的利益。责权利统一原则有利于组建成功后的团队能够长期、健康、稳定地发展。

6. 相对稳定原则

创业团队在组建时虽然要依据内外环境变化适当进行结构调整,但在调整时,应考虑保持团队的稳定性,避免频繁变更团队成员导致团队成员无所适从,造成团队人心不稳,业绩下降。相对稳定原则可以保证团队思维的连续性,有利于团队在前期成果基础上不断开发出更多新成果。

组建创业团队应明确的问题

以下是创业团队最容易遇到的问题,需要在创业之初就在创业团队成员间加以明确:

- (1) 我们该如何划分股份?
- (2) 公司如何做出决策?
- (3) 如果我们中有人离开了公司,应该怎样处理?
- (4) 创始人可以被解雇吗?
- (5) 我们在这次创业中的个人目标是什么?
- (6) 这是我们各自的主要事业吗?
- (7) 在我们的计划中,有哪些部分是我们各自不愿意改变的?
- (8) 我们是否需要与我们创立的公司签订某些合同?
- (9) 我们中需要有人向公司投入资金吗?
- (10) 我们以什么给自己发工资?

知识拓展

(二) 创业团队的组建程序

虽然组建创业团队的具体程序可能会因创业团队类型的不同而出现细微差异,但仍可大致归纳为以下几个步骤:

1. 明确创业目标

创业者为了吸引合适的创业伙伴,组建创业团队,一方面应明确自己的创业思路;另一方面则必须将自己掌握的创业机会形成一定的创意,进而形成一个创业目标,也就是为组建创业团队而设立的目标。这样创业者才能使想要加入创业团队的人员对未来企业的发展目

标有充分的了解,有利于促进团队成员间的合作。

2. 制订创业计划

在确定了创业总目标及各个阶段性子目标之后,创业者要马上围绕如何实现这些目标制订周密的创业计划。创业计划是在对创业目标进行具体分解的基础上,从团队整体出发而制订的计划。创业计划确定了在不同的创业阶段需要完成的阶段性任务以及实现的手段,其目的是通过逐步实现这些阶段性目标来最终达成创业总目标。

3. 招募合适的团队成员

招募合适的团队成员是组建创业团队最关键的一步。关于创业团队成员的招募,主要应考虑以下几个方面:

(1) 互补性。互补性即考虑被招募人员能否与团队其他成员在能力、技术、经验上形成互补。这种互补的形成既能够有效加强团队成员间的合作,又能够保证整个团队的核心竞争力,从而使团队的作用在更大程度上得到发挥。通常来说,创业团队至少需要技术、管理和营销3个方面的人才,只有这3个方面的人才形成良好的沟通协作关系后,创业团队才可能实现稳定高效。

(2) 规模适度。适度的团队规模将成为保证团队高效运作的重要条件。如果团队成员过少,团队的功能和优势可能会无法发挥;如果团队成员过多,又可能会由于交流障碍而导致团队内部分裂,从而在极大的程度上削弱团队的向心力。一般认为,创业团队的规模控制为2~12人最佳。

(3) 道德品质。创业者在选择创业团队成员时还应考虑对方的道德品质,与一个人的能力相比,其道德品质则显得更加重要。一个人的道德品质如何是可否与其合作的基础,也是决定这个人是否值得信任的前提。

4. 职权划分

创业团队应当包括不同类型的成员负责新企业的各项事物,如有人负责企业决策,有人负责拓展市场,有人负责管理生产等。明确团队成员的职责定位,可以使创业团队形成合力,共同实现创业目标,同时也可避免因职责不明、权力分配不明确而引发的冲突。

在实际创业过程中,很多创业团队是基于亲戚、朋友的关系而组建起来的,在新企业创立初期一般能够较好地团结在一起,共渡难关,但在新企业发展到一定阶段之后,这种团队往往会遇到权限不明、责任不清等问题,甚至可能因企业进一步发展的目标不同而发生分歧,导致企业分裂。因此,在与亲戚、朋友共同创业时,创业者要处理好权、责、利等各方面的关系。

四、创业团队的作用

对于新企业来说,选择以创业团队形式为主导建立企业比以个人为主导建立企业更容易获得成功。某项针对104家高科技企业的研究报告显示,在年销售额达到500万美元以上的高速发展企业中,以团队形式成立的企业占83.3%,而在另外73家停止经营的企业中,以团队形式成立的企业仅占53.8%。之所以出现上述结果,是由于创业过程往往是一个需要汇集众人力量的组织形成过程。企业科技含量越高,创业过程越复杂,越需要借助更多人的能力。创业团队成员的不同经历会对新企业,尤其是技术型新企业,产生显著的影响,进而关系到新企业的长期生存状况。

具体来看,无论是新企业的发展潜力,还是其突破创始人的自有资本局限,以及从市场

吸引资本的能力,都与企业管理团队的素质密不可分。组建了团队的创业者与单打独斗的创业者相比,其创建的企业的发展速度、规模、价值创造能力、利润分配能力、风险抵御能力都不可同日而语。创业团队的凝聚力、合作精神、立足长远目标的敬业精神都将有效地促进新企业的成长,使新企业在复杂环境中得以生存。同时,团队成员之间的协作互补以及与创业者之间的补充平衡,也起到了提升管理水平、降低运作风险的作用。

一般来说,创业团队的作用体现在以下几个方面:

(一) 团队约束力

创业团队成员可以互相监督,为实现团队的目标同心协力。这种互相约束的合力在实现创业目标方面的作用往往要大于每个创业团队成员自身能力的简单相加。

(二) 优势互补

不同的创业者具有各自的资源和能力优势,能够促进创业活动的顺利开展;创业团队的各个成员之间能够相互协作、相互支持,实现能力互补,有助于创业的成功。在具体的创业运营过程中,团队成员能够发挥各自的优势,实现分工合作,使创业活动的每项工作任务都能拥有相应的职能支持。

因此,聚集一批志同道合、互补互助的创业团队成员,对创业者而言是成功创业的保障。事实表明,大多数成功创业者之所以能取得创业的成功,其最重要的原因是拥有一支强大的创业团队。

(三) 精神支持

创业环境具有极大的不确定性,因此创业不是一件容易的事情,其过程也十分艰难,在此过程中创业者面临着各种各样的风险,要承担巨大的精神压力。同时,创业者还要面对各方面的挑战与困难,需要有很大的勇气去解决遇到的每一个问题。创业团队成员之间能够相互鼓励,形成精神上的相互支持,这样才能进一步强化共同的创业目标,并共同围绕创业目标努力奋斗。

五、创业团队的优势和劣势



视频 9
团队合作的力量

创业团队作为新企业的重要组织机体,会对企业带来多方面的影响。创业团队可提高生产效率、促进企业发展,也可因在团队管理上精力、时间的花费过多等给企业带来负面效应。总体来说,创业团队所具有的优势大于劣势,且创业团队的劣势能通过创业团队成员的共同努力加以解决。创业团队的优势和劣势分别体现在以下几个方面:

(一) 创业团队的优势

(1) 创业团队在组建过程中需要遵循的原则之一就是把技能和经验互补的成员组织到一起。这样不仅可以起到补充和平衡作用,使团队获得高于个人的机会识别能力、机会开发能力和机会利用能力,还可以使由此产生的创业团队整体的技能和经验超过了团队中任何一个人的技能和经验,具有“1+1>2”的效果。这种更大范围内的技能和经验的组合使创业团队形成一种协同工作的整体优势,使创业团队能够应对多方面的问题,如来自创新、质量和客户服务等方面的挑战。这种团队之间的相互配合可以减轻个人的工作负担,从而提高团队整体的工作效率。

(2) 由于创业团队在形成共同奋斗目标和决策方法的过程中,伴随着形成能支持立即

解决问题和提出倡议的交流方式,因此创业团队对待变化中的事物和需求是灵活敏感的。也就是说,创业团队能用比个人更为快捷、准确和有效的方法打入大型组织的联系网,根据新的信息和挑战调整行为方式。

(3) 创业团队能使团队的整体业绩成为对团队的最终激励,形成一种激励的自身循环。创业团队通过共同努力克服障碍,能够促进团队成员加强相互了解,对工作的意义进一步理解,并对队友的能力建立起信任和信心,进而加强团队共同追求更高的团队业绩的愿望,使创业团队价值深化。

(4) 创业团队是由技能和经验互补的成员所组成的,团队内各个成员基本都具有独当一面的素质和能力,这样一个创业团队就能够承担起大型、完整的任务。这不仅有利于使目标任务更为顺利地完,减少了不同细节负责人员之间沟通交流所需的时间和精力成本,还有利于创业领导者对某一时期内某项任务进行管理。

(二) 创业团队的劣势

(1) 创业团队的每个成员都有其自己不同的思维及经历,每个人都会有自己的创业构想及主张,如果团队成员的个性较强,在固执己见的同时逃避自己看待问题的缺失,就极易与他人产生个性冲突,使团队难以寻求问题的最佳解决方案。此外,有的团队成员会非常在意自己在团队中的地位,尤其是团队组建初期就已经加入的团队,他们往往很难接纳比自己更为优秀的新成员加入团队。为避免此种状况的发生,创业者在组织团队和领导团队时,应具备高超的领导能力和协调能力。

(2) 创业团队成员间利益分配的问题容易造成团队的分化及工作效率低下。创业团队成员之间利益的分配问题是一个敏感、复杂却又至关重要的问题。当几个人一起创业时,股权的分配比例都是提前商定的,但即使是创业者们已达成的分配比例也可能会带来许多负面后果。例如,由于实际创业过程中团队成员间因为能力、动机、投入程度等方面的差异,对创业的贡献程度必然会与之前的设想存在差异,这种差异会引发一定的不平衡心理,进而影响一些创业者投入工作的积极程度,使团队的整体力量难以充分发挥。此外,如果企业的权力高度集中在一个人手中,可能对成员工作积极性的激励不足,就会使整个团队无法发挥其应有的力量。

(3) 创业团队成员之间互信问题带来的负面效应。团队成员间相互信任是创业团队形成及发挥正能量的基础,但是互信往往要经过长期合作才能形成。如果创业团队成员间无法建立互信关系,就可能导致团队中出现不同小群体的聚集;而团队成员若盲目互信,也可能给团队带来不可估计的恶果。由此可见,在组建创业团队时,培养和发展团队成员间的互信关系,对成员建立正常的互信关系进行监督和约束,避免由团队成员的不信任关系带来负面影响具有重要意义。

防止创业团队散伙的十大绝招

创业团队的解散始终是大家关注而又无可奈何的事,似乎也只能慨叹一句“共苦易,同甘难”的千古名言而已。然而,在大家对着数不胜数的案例感慨时,却很少有人将这一规律式的宿命加以归纳,总结共性,并在进一步分析之后提出解决方法。这里给出了防止创业团队散伙的十大绝招,供广大合伙人参考。

1. 理念要正确

创业者要坚信创业团队能够健康地发展下去,不要一开始就想着失败,尤其不要用一些消极的理论,如天下没有不散的宴席、过河拆桥等来支配自己的思想,因为有一种想法本身就会为失败的结局埋下种子。就像刚开始学习骑自行车的人一样,发现前面路中间有一块石头,越不想碰上石头,偏偏最后还是碰上了,这就是骑车人的精力集中于失败的结果。

2. 持续沟通

创业团队成员在创业开始时要沟通,遇到问题、解决问题时也要沟通,产生矛盾时更要沟通,以利于新企业的发展。即使创业团队成员有不同的看法,也不要再在公开场合与他人争辩,尤其是在下属面前。

3. 坚决剔除投机取巧的人

团队领导者之间的矛盾不应让下属来评论和解,如果双方沟通有困难,就应主动寻找第三方的力量,尤其是双方都信得过的人来进行调解。如果发现团队中有人利用领导之间的矛盾和分歧达到个人的目的或损害团队利益,就要毫不犹豫地将其开除出创业队伍。

4. 就事论事

当创业团队成员双方矛盾冲突达到分为两个阵营,外力也不能解决时就应停止争论,停止人事波动,就当前的矛盾问题来商谈解决方法。

5. 换一种环境和心境

产生矛盾的团队成员双方应暂时撇开工作问题和事业上的矛盾,换一种环境和心境,多讨论些人生活题、休闲话题,将利益看淡。

6. 丑话在前

创业团队成员应在最初创业时就把最基本的责权利关系理清,尤其是股权、利益分配更要说清楚,还应包括增资、扩股、融资、撤资、人事安排、解散等相关事宜。

7. 及时协调立据

任何事情都不可能在最初就计划周全,事情是随时都有可能变化的,团队成员在新企业运营的过程中,遇到新问题、新矛盾时一定先说清楚并及时立据再行动,否则就有可能埋下祸患的种子,要随时避免团队颠覆的根源。

8. 不要过分计较小事

不过分计较小事与前面讲的丑话在前和及时立据看似矛盾,但实则不然。不过分计较小事是说事实已经形成了就不要太计较了,即便计较了也于事无补,因为通常事后当事双方就会发现双方的计较毫无实际意义。

9. 不要轻易地考验对方

当团队成员有意考验对方时,对方只能是顺着事先设定的情境而进行活动,其结果通常不理想。如果对方知道有人在考验他,那么他就会在心理上和行为上设防,这样的考验通常没有意义和结果,还会损伤双方的感情和合作关系,相互失去信任。

10. 一直向前看

创业团队在合作的过程中,遇到问题和矛盾应向前看,因为双方的利益是一致的。如果抓住眼前的事情不放,那么矛盾只会越来越多,最后裹步不前;如果总是向后看,回忆起合作中的不愉快,就会使自己丧失前进的斗志和动力。因此,只有向前看,以创业成功的希望激励双方,摒弃前嫌,勇往直前,才能抵达成功的彼岸。

知识拓展

六、创业团队的管理

在创业团队组建成功后,最重要的就是进行创业团队的管理。良好的创业团队管理是新企业走向创业成功的基石。联想集团的创始人柳传志认为,管理的三要素是“建班子、定战略、带队伍”。虽然创业团队存在一定的自身特殊性,但是对它的管理重点依然逃不出对人的管理,也就是对人力资源的管理,主要包括团队成员的岗位配置、培训开发、激励等内容。

创业团队组建成功后,创业者首先要使创业团队的理念和目标与新企业的战略、目标及文化等一致;在岗位评价分析及对团队成员的深入了解的基础上,为团队成员安排相应职位,让团队成员根据不同的岗位要求发挥所长;最后再建立合理的绩效考评体系,对团队成员进行绩效评价、激励等工作。具体的创业团队管理工作主要包含以下几个方面:

(一) 创业团队精神的培养

只有团队成员对目标的认同凝聚在一起时,才能形成坚强的团队,激励团队成员团结奋进。因此,企业要有导向明确、科学合理的目标,把经营目标、战略、经营观念融入每个团队成员的头脑中,使之成为团队成员的共识。同时,创业者必须把创业目标进行分解,使每一个部门、每一个团队成员都知道自己承担的责任和应做出的贡献,并把每一个部门、每一个团队成员的工作与团队总目标紧密结合在一起。

1. 共同的企业价值观的培养

价值观的内化,首先在于企业领导者要以身作则、言行一致,还要不断把企业价值观向员工灌输,同时建立、健全和完善必要的规章制度,特别是相应的激励机制和约束机制,使员工既有价值观的导向,又有制度化的规范。

2. 领导者自身影响力的培养

领导者是组织的核心,一个富有魅力和威望的领导者自然会把全体员工紧紧地团结在自己的周围。领导者的威望取决于其人格魅力、道德和思想修养,以及知识、经验、胆略、才干和能力,还取决于其是否严于律己、率先垂范、以身作则、全身心地投入事业中去,更取决于其能否公平、公正地待人,与员工同甘共苦、同舟共济等。

3. 激发参与热情

企业团队精神的形成也有赖于员工的参与。员工只有全方位参与企业的经营管理活动,把个人的命运与企业的未来捆绑在一起,才会真心实意地关心企业的发展,才会与企业结成利益共同体和命运共同体。为了激发员工的参与热情,企业领导者可以请员工提出合



视频 10
怎么管理创业团队

理化建议,让员工参与管理,实施“从群众中来,到群众中去”的群众路线,让员工成为股东。企业通过合理的激励机制,即通过建立有效的物质激励体系,可以彻底摆脱员工给企业打短工的心理,使企业与员工之间形成荣辱与共、休戚相关的组织命运共同体。

4. 唤醒危机意识和忧患意识

危机意识和忧患意识是团队精神形成的外在客观条件。没有压力的企业是不存在的,每年世界500强排名的变化就说明了这一点,正如微软公司总裁比尔·盖茨曾说过的:“我们的公司离破产只有18个月。”

5. 经常性的沟通和良好的协调

沟通主要是通过信息和思想上的交流达到认识一致的活动,协调是取得行动一致的活动,两者都是形成集体的必要条件。企业的各种例会、内部刊物、有线电视、内部联网、电话、文件传递、汇报总结、非正式接触等激活了组织上下、左右各个方向的信息流动,进而促进了团队沟通与协调的进行。

(二) 责权利统一的团队管理机制的建立

创业者在组建创业团队时应明确地对责、权、利进行分配,建立严格的企业管理制度。

1. 妥善处理各种权力和利益关系

(1) 妥善处理创业团队内部的权力关系。在创业团队运行过程中,创业者必须明确每个团队成员适合从事何种工作,并据此让该成员承担相应的责任,以使其能力和责任的重重复度达到最小、匹配度达到最高。

(2) 妥善处理创业团队内部的利益关系。新企业的报酬体系不仅包括诸如股权、工资、奖金等物质报酬,还包括个人成长机会和提高相关技能等精神报酬。每个团队成员所看重的利益并不一致,这取决于其个人的价值观、奋斗目标和抱负。例如,有些人追求的是长远的资本收益,而另一些人可能只关心短期收入和职业安全。

鉴于新企业薪酬体系的重要性,加之新企业资金有限,创业者要认真研究和设计企业整个企业生命周期的薪酬体系,使之具有吸引力,并使薪酬水平不受贡献水平的变化和人员增加的限制,即保证按贡献付酬和不因人员增加而降低报酬水平。

2. 制定严格的规章制度

规章制度是一个组织的底线,联想集团创始人柳传志曾经说:“公司发展到今天,确实要有自己的行为准则了,我们要树立一面旗帜,非常鲜明地写清楚企业要干什么,什么是可以干的,什么是不可以干的,愿意跟着干的就站在旗下,不愿意干的就离得远一点。”

同样,对于创业团队而言,规章制度是非常重要的,如果没有明确的规章制度来规范团队成员的行为,没有规定哪些事是符合规定可以去做的,哪些事又是明确禁止的,所有成员都随心所欲地做事,那么团队成员就难以向着同一个方向努力和前进,甚至有的团队成员会为达到某种目的而触犯法律。企业规章制度不可以生搬硬套,而应具有适度、人性化、弹性化等特点,并可根据实际情况需要灵活应变。

3. 进行适当的团队激励

每一位创业团队的管理者都希望自己的团队成员持续不断地向着既定的创业目标前进。马斯洛的需要层次理论存在着两个基本假设前提:一是人类行为是由动机引起的,动机

起源于人的需求；二是人的需要是以层次的形式出现的。这两个基本假设前提说明人的行为是受人的内在、不断变动的优势需求控制的，创业者要想激励团队成员，使其产生持久不断的工作热情，就要针对其不断变动的需求进行满足。

美国著名潜能激励大师安东尼·罗宾(Anthony Robin)指出：“要想成功，你必须学会调动别人内心深处的积极性，让他们发挥潜能，你必须‘给他们的油箱加油’。”因此，创业团队的领导者需要时刻留心观察、发掘不同团队成员内心深处所隐藏的需求，选择合适的时机以满足他们当前欲望的方式进行激励，从而不断地激发团队成员工作热情。

4. 施行合理的分权授权

现代创业团队的管理事务繁杂，涉及面广泛，创业团队的领导者会受到个人精力、知识、经验条件等多方面的限制，其所能够有效领导的下级团队的人数及范围是有一定限度的。如果创业团队的一切经营决策、组织指挥等事务都需要同一个领导者做决定，那么即便他的能力再强也会感到难以胜任。为此，在进行创业团队的管理过程中创业团队的领导者应注意有效管理幅度问题，将集权与分权进行有机的结合，不要抓住权力不放，而要有选择地、尽可能地授权给创业团队成员。合理的分权将有利于创业团队成员根据实际情况迅速且正确地做出决策，也有利于创业团队的领导摆脱日常繁杂的事务，集中精力解决重大问题。同时，合理的分权也可以调动团队成员工作的积极性和主动性。

(三) 创业团队风险规避

创业团队在组建的过程中总会遇到一些问题，可能尚未组建完成时就四分五裂，也可能在组建完成初期夭折或者陷于长期的分裂冲突与争权夺利中无法自拔，即便这些问题不会摧毁一个企业，也必定会严重地损害其发展潜力，这就是所谓的创业团队溃散。当创业团队溃散达到一定程度时，它会成为创业的最大风险。

1. 创业团队的风险因素

创业团队的风险因素归纳起来通常有以下几种：

- (1) 过分追求民主，没有选出创业团队的领导者。
- (2) 创业团队盲目自信。
- (3) 团队成员中个别成员有畏惧心理。
- (4) 创业团队成员搭配不完全合理。
- (5) 创业团队过于相信他人。
- (6) 因为性格、个性、兴趣不合，导致磨合出现问题。
- (7) 团队成员之间缺乏共同的创业目标、利益、思路、纲领、规则等。
- (8) 有些团队成员的能力不适应企业发展的需要。
- (9) 没有明确的利润分配方案。

2. 风险因素的规避

从管理角度来讲，创业团队风险是系统性风险，是可以控制的。因此，在团队组建后，创业者要保持创业团队的稳定性、规避团队风险，还需要注意以下几点：

(1) 创业团队要有一致的创业思路和共同的目标远景，同时还要有自己的行动纲领和行为准则；团队成员认同团队将要努力的目标和方向。

(2) 创业团队要有正确的理念，要坚信组织能够健康地发展下去，不要一开始就想着

失败。

- (3) 创业团队要保证团队成员间通畅的沟通渠道,进行持续地沟通。
- (4) 创业团队要及时协调立据。
- (5) 创业团队应以法律文本的形式确定一个清晰的利润分配方案。



思考题

1. 简述创业者、创业动机和创业团队的概念。
2. 大学生选择创业的动机有哪些?
3. 创业团队有哪几种类型?其特点是什么?
4. 创业者在组建创业团队时应遵循哪几个步骤?
5. 试分析创业者组建创业团队的优势和劣势。
6. 建立责权利统一的团队管理机制应注意哪些方面?



本章实训

一、实训目的

通过模拟团队的组合,进一步掌握创业团队的类型、组建程序和作用。

二、实训内容

以小组为单位,由教师指定创业项目,并以此为目标虚拟组建创业团队。

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。每个小组选出组长1名。
- (3) 各个小组自由选择创业项目,进行分析、讨论后确定创业团队的类型和人员组成,并拟出组建程序。
- (4) 将讨论结果形成简单的文字报告,交由教师进行评分。