

CHUANGYE
JICHU

创业基础

主 编 高万里 柏文静

创业基础

主 编 高万里 柏文静
副主编 林艳辉 张大庆 刘 延 牟晓娜

中国人民大学出版社
• 北京 •

图书在版编目 (CIP) 数据

创业基础/高万里, 柏文静主编. —北京: 中国人民大学出版社, 2016. 3
ISBN 978-7-300-22626-2

I. ①创… II. ①高…②柏… III. ①企业管理 IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 045153 号

创业基础

主 编 高万里 柏文静
副主编 林艳辉 张大庆 刘 延 牟晓娜
Chuangye Jichu

出版发行	中国人民大学出版社	邮政编码	100080
社 址	北京中关村大街 31 号		010-62511770 (质管部)
电 话	010-62511242 (总编室)		010-62514148 (门市部)
	010-82501766 (邮购部)		010-62515275 (盗版举报)
	010-62515195 (发行公司)		
网 址	http://www.crup.com.cn		
	http://www.ttrnet.com (人大教研网)		
经 销	新华书店	版 次	2016 年 3 月第 1 版
印 刷	三河市汇鑫印务有限公司	印 次	2016 年 3 月第 1 次印刷
规 格	185 mm×260 mm 16 开本	定 价	39.00 元
印 张	18.25		
字 数	430 000		

前言



中国高等教育的大众化保证了经济与社会的可持续发展,但大学生市场供需的结构性失衡也导致了严重的就业问题。在如此严峻的形势之下,政府提出“以创业带动就业”的战略思想。此后,在教育部的推动和引领下,我国许多高等院校积极开展了创业教育,大学生的创业意识逐步增强,部分学生的创业能力得到历练,鼓励学生创业的社会环境逐步形成。但是,在此过程中也暴露出许多教育和文化上的缺失,整体创业氛围稚嫩、大学生综合素质有待提高、创业导师资源有限、教育方法不当等问题致使创业教育发展缓慢。许多学生只是近些年才得到创业文化的熏陶,不仅创业技能不足,而且创业的心理素质也比较脆弱,因此创新性创业教育体系的构建与完善显得尤为重要。

本书遵循教育部 2012 年 8 月颁布的《普通本科学校创业教育教学基本要求(试行)》中的“创业基础”教学大纲,系统地阐述了开展创业活动所需要的基本知识,主要包括创业、创业精神与人生发展,创业者与创业团队,创业环境,创业机会与创业风险,创业资源,创业计划,新企业的开办与管理 and 大学生创业的内容。书中各个章节插入了大量的商业案例以加深学生理解,以便使学生树立科学的创业观,掌握创业的基本理论,具备必要的创业能力。除此之外,本书还采用了比较轻松的表述方式,深入浅出地将创业的相关概念、理论、方法展现于学生面前。书中设置了案例、创业锦囊、知识拓展等环节,以提高学生的学习兴趣,加深学生对相关内容的掌握。

本书是 2014 年吉林农业科技学院教学改革项目研究成果之一。本书由高万里负责全书结构的设计与审核,柏文静负责第一章、第二章、第三章、第四章的编写,林艳辉负责第五章的编写,张大庆负责第六章的编写,刘延负责第七章的编写,牟晓娜负责第八章的编写,张赫楠、潘玥负责全书数据的审核与文字校对。各位作者在本书的编写过程中都贡献了宝贵的智慧,希望本书可为国家创业教育体系的完善尽微薄之力。

由于作者水平有限,时间仓促,书中难免会出现疏漏和不妥之处,敬请各位专家、同行和广大读者批评指正。

目 录



第一章 创业、创业精神与人生发展	1
学习目标	1
引导案例	1
第一节 创业与创业精神	2
第二节 创业与人生发展	8
第三节 创业的时代背景	12
本章小结	18
本章习题	18
第二章 创业者与创业团队	19
学习目标	19
引导案例	19
第一节 创业者	20
第二节 创业团队	42
本章小结	52
本章习题	52
第三章 创业环境	53
学习目标	53
引导案例	53
第一节 创业环境的内涵	54
第二节 创业环境的分析	57
第三节 我国创业环境的现状	80
本章小结	83
本章习题	84
第四章 创业机会与创业风险	85
学习目标	85

引导案例	85
第一节 创业机会概述	87
第二节 创业机会的识别与评价	93
第三节 创业风险的识别与防范	122
第四节 创业模式的选择与评价	130
本章小结	143
本章习题	144
第五章 创业资源	145
学习目标	145
引导案例	145
第一节 创业资源概述	146
第二节 创业融资分析	152
第三节 创业资源管理	172
本章小结	182
本章习题	183
第六章 创业计划	184
学习目标	184
引导案例	184
第一节 创业计划的概述	185
第二节 创业计划书的设计	187
第三节 创业计划书的撰写	199
第四节 创业计划的展示	206
本章小结	208
本章习题	209
第七章 新企业的开办与管理	210
学习目标	210
引导案例	210
第一节 新企业的开办	211
第二节 新企业的管理	236
本章小结	260
本章习题	261
第八章 大学生创业	262
学习目标	262
引导案例	262
第一节 大学生创业价值及相关因素分析	264

第二节 大学生创业面临的瓶颈及能力提升策略	268
第三节 大学生创业的扶植政策	279
本章小结	281
本章习题	281
参考文献	282



第一章

创业、创业精神与人生发展



学习目标

1. 理解什么是创业。
2. 区分不同的创业类型。
3. 描述创业的过程及每个阶段的主要内容。
4. 理解创业精神的本质。
5. 阐述创业的积极作用。
6. 分析知识经济时代赋予了创业哪些重要意义。
7. 简述主要发达国家的创业特色。



引导案例

创业教父——马云

马云, 1964 年出生于浙江省杭州市, 骨子里有着浙商的灵活与机警。1984 年, 经历了三次高考的马云终于考入了杭州市师范学院外语系。大学毕业之后, 马云成为杭州电子工业学院的一名外语教师, 但心气很高的他并没有让自己淹没在每日烦琐的教学工作中, 而是不断地寻找新的发展机会。

1991 年, 马云和朋友共同成立了海博翻译社, 并组织了杭州第一个英语角。直到现在, 海博翻译社都是杭州颇具规模的翻译社之一。1995 年, 马云辞去了教师的工作, 筹集 2.7 万元人民币组建了中国的黄页, 这是中国第一家为企业提供主页和托管服务的互联网公司。1997 年, 马云将中国黄页移交给杭州电信, 而后, 孤身北上成为中国对外经济贸易合作部的一名工作人员。1999 年年初, 已经得到了领导分外器重的马云却意外地选择辞职南下, 不久后便成立了现在的互联网帝国——阿里巴巴。时光飞逝, 转眼间十余年过去了, 阿里巴巴已经从一个单纯的 B2B 网站成长为一个集金融、物流、电商为一体的庞大财团。2014 年 9 月 19 日, 阿里巴巴在纽约证券交易所敲钟上市, 股票代码 baba。阿里巴



巴的开盘价为 92.7 美元，当天报收 93.89 美元，涨幅达 38.07%，市值达 2 314.39 亿美元，超越 Facebook 成为仅次于谷歌的全球第二大互联网公司。

时至今日，马云已经从一位普通的大学教师蜕变成叱咤风云的商业巨头，在这二十年的时间里，他经历了无数的困苦与无奈，也付出了惊人的努力与坚持，而这一切带来的改变不仅仅是一个人的财富的激增，更有他无法估量的社会贡献。马云的路还很长，阿里巴巴还有很多关要闯，但国人坚信创业教父必能披荆斩棘，再创辉煌。

资料来源：根据中央电视台财经频道“商道·对手”栏目中相关介绍提炼整理。

第一节 创业与创业精神

一、创业的定义

“创业”是一个有着丰富内涵的词语，最早由 Knight 于 1921 年提出，代表着一种预测未来的能力。如果在《牛津高阶英汉双解词典》中查找“创业”的译义，会得到两种答案：一种答案强调的是动态的过程，如“start an undertaking”、“found a business”、“do pioneering work”；而另一种则凸显着静态的特性，如“venture”和“entrepreneurship”，其中“venture”最原始的意义是“冒险”，它暗示了企业在创办及运营期间必然会面临困难，相较于“venture”，“entrepreneurship”强调的则是创业过程中体现出来的必要素质。

“创业”一词在中国同样具有悠久的历史 and 厚重的文化底蕴，而且它并不单单代表着某类企业的创办，更重要的是指一种巨大的成就或贡献。《辞海》中将“创业”定义为“开创建基业、事业”，诸葛亮的《出师表》中就有“先帝创业未半，而中道崩殂”之言，足见“创业”有“开天辟地”之意。

纵观创业学术研究史，不难发现“创业”一词拥有着丰富的内涵，学者们都在尝试从不同的层面和视角对其进行界定和描述，在这一过程中逐渐形成了两大学派和四类焦点。两大学派分别是以斯蒂芬森（Howard H. Stevenson）为代表的哈佛商学院学派和以蒂蒙斯（Jeffrey A. Timmons）为代表的百森商学院学派。哈佛商学院学派强调创业的本质，他们认为，创业是不拘于当前所控制资源而探寻机会并创造价值的过程；百森商学院学派则强调机会的重要性，他们认为，创业是一种思考、推理和行动的方法，它不仅受机会制约，还要求创业者有缜密的实施方法和讲求高效平衡技巧的领导艺术。两大学派从不同的侧面，以不同的视角对创业进行了解释，两类观点各有所长、各具特色。

对目前已经出现的大量“创业”定义进行分析和梳理之后，不难发现这些描述和解释主要集中在“能力”、“价值”、“过程”、“结果”四个方面，其定义如表 1—1 所示。

表 1—1 四类创业定义比较

定义的焦点	学者	定义/解释
能力	Kirzner (1973 年)	创业是正确地预测下一个不完全市场和不平衡现象在何处发生的套利行为与能力
	Conner (1991 年)	创业指的是企业家辨识合适投入的能力

续前表

定义的焦点	学者	定义/解释
价值	郁义鸿 (2000 年)	创业是一个发现和捕捉机会并由此创造出新颖的产品、服务或实现其潜在价值的过程
	Low (1988 年)	创业是创办新企业, 提供工作岗位, 创造商业价值的行为
过程	梅强	创业是创业者积极探寻机会, 积极整合资源, 充分利用机会, 实现价值创造的过程
	Shane (2000 年)	创业就是发现和利用有利可图的机会
结果	Schumpeter (1934 年)	创业就是进行新的整合
	Vesper (1983 年)	创业是开展独立的新业务

资料来源: Howard H. Stevenson, H. Irving Grousbeck, Michael J. Roberts, Amarnath Bhidé: 《新企业与创业者》, 高建、姜彦福、雷家骕等译, 北京, 清华大学出版社, 2002。

本书认为, 创业是创业者在详细的市场调查的基础上, 发现机会, 并通过资源整合实现其蕴藏的价值过程。创业包括以下要点:

- (1) 创业是理智的决定, 在选择创业之前必须对自身及所处环境进行详细缜密的了解。
- (2) 创业是创造的过程, 创业包含着开拓创新的意思, 所以创业应该能够产生某种有价值的新事物或对地区、国家具有一定的积极影响。
- (3) 创业是艰辛的旅程, 创业的道路上存在大量的风险, 所以创业者必须做好迎接各种挑战的准备。
- (4) 创业是人生的升华。努力的创业者通常都会得到创业的回报, 这些回报也许是可观的收益, 也许是成就带来的满足, 也可能是各种经历沉淀出的智慧, 无论是什么, 创业都会为人生带来不一样的体验。

二、创业的类型

创业按不同的标准可以划分为不同的类型, 按照创业的初始动机不同, 可以将创业划分为生存型创业和机会型创业; 按照创业的主体不同, 可以将创业划分为个人独立型创业、公司附属型创业和公司内部型创业。

(一) 生存型创业与机会型创业

1. 生存型创业

生存型创业指的是创业者迫于生存的压力, 为了维持自身及家庭的基本生活所需而选择的创业行为。这种创业行为带有一定的无奈感, 是创业者为了满足个人最基本的生存与安全需求所做出的选择。目前, 社会上的下岗工作人员、失地农民的创业多属于此种创业类型。通常情况下, 生存型创业的目的主要为谋生, 因此也有部分学者将生存型创业定位为个人的经营性行为。

2. 机会型创业

机会型创业指的是创业者通过敏锐的商业触觉, 发现并捕捉商业机会, 有意识地实现价值创造的一种创业行为。这种创业行为与生存型创业存在本质的差别, 生存型创业是一

种被动的行为,而机会型创业则是一种主动的、积极的行为,创业者走上创业道路不是为了简单地满足生存和安全层面的需求,更重要的是实现社会地位的提升和自我价值的体现。



案例 1—1

王佳梁的触宝科技

王佳梁,上海人,高中毕业后被保送至上海交通大学,本科直升硕士,毕业以后放弃顶级投行的海外职位和咨询公司的高薪,加入微软中国研发集团成为一名项目经理,一路走来可谓顺风顺水。而促使王佳梁做出创业决定的,其实是朋友间的一次打赌。

一次聚会中,王佳梁拿出了新买的全触屏手机炫耀,却遇到了输入不方便的尴尬。突然王佳梁脑中闪现出一种全新的设计,并开始和大家讨论。编程高手王健号称自己一个周末就能实现这个想法的雏形,于是王佳梁与其打赌,如果他能做出来就一起辞职创业。结果王健果然只花了一个周末,一种全新的输入法原型就出现了。很快,更多新的点子涌了出来。在完善这个智能手机输入法软件的过程中,王佳梁突然看到了这个产业巨大的空白和商机。怀着一直以来对创业特有的热情,他决定放弃在外企的高薪工作,为梦想而奋斗。在2009巴塞罗那的世界通信大会上,王佳梁及他的创业团队为中国捧回了“全球移动创新大奖”,从此将“Made in China”变为了“Innovated in China”!

王佳梁现在已经成为上海触乐信息科技有限公司的掌舵人,公司依靠近乎完美的手机输入法软件实现了年盈利2000万元,王佳梁更是成为中国新晋企业家代表。

资料来源: http://news.xinhuanet.com/fortune/2013-06/23/content_8420.htm。

(二) 个人独立型创业、公司附属型创业与公司内部型创业

1. 个人独立型创业

个人独立型创业是指创业者个人或志同道合的几个人共同组建创业团队,在不依附于任何企业的情况下,创建全新的商业企业的活动。个人独立型创业拥有一些明显的优势,如业务范围的选择较广、经营模式的设计相对灵活等,但在融资渠道的拓展及资源的获取难度方面要高于公司附属型创业。

2. 公司附属型创业

公司附属型创业是指由一家已经相对成熟的公司重新创建一家新的附属企业。与个人独立型创业相比,公司附属型创业更像是现有企业的成长性行为。通常是一家已经成立了的企业为了进一步扩大自身规模、分散风险、提升自身综合竞争力而进行的战略扩张行为。



案例 1—2

维维的“三次创业”

徐州维维集团组建于1992年10月,经过多年努力,现已发展成为跨行业、跨地区的



大型企业集团，而维维集团目前所取得的成绩则源自其三次创业。

勇敢的一次创业

维维集团的前身是一个只有 50 多名职工、40 多万元固定资产、10 多万元利税的小型国营碾米厂。1992 年，邓小平同志的南方谈话极大地刺激了中国的经济环境，为中国经济的发展指明了方向。维维就是在这一时代背景下选择勇敢进入豆奶生产行业的，而那句“维维豆奶，欢乐开怀”的广告语更是渗透进了几代人的记忆。

睿智的二次创业

2000 年 6 月维维股份上市后，便开始实施全面进军乳业的第二次创业。在此期间，维维的发展目标是“跻身中国乳业前 6 强”。2001 年，市值 70.9 亿元的维维股份成立维维乳业，开始了二次创业的序幕——重拳出击乳业。2002 年 2 月，维维天山雪控股珠江三角洲最大的珠海特区牛奶公司。短短一年时间之内，新疆、西安、银川、济南、潍坊、武汉、连云港、济宁等地相继组建维维乳业公司。

沉稳的三次创业

2006 年，维维集团主打的七彩豆奶全面上市，随后为了进一步扩大企业规模，分散经营风险，集团先后涉足食品、医药、物流、国际贸易、化工、矿业、农业资源、房地产等领域，正式展开了第三次创业。维维集团的多元化发展沉稳而细致，涉及的各项业务均有不错的财务表现，这也进一步夯实了维维集团的行业地位。

资料来源：<http://business.sohu.com/20051206/n240885146.shtml>。

3. 公司内部型创业

公司内部型创业是指由企业内部具有创业意愿的员工发起，企业作为合作方，与员工共担风险、共享收益的一种创业行为。公司内部型创业与公司附属型创业看似相同，实际上却存在本质上的差异，公司内部型创业的发起人是员工，公司在参与过程中更多地扮演支持者的角色，而公司附属型创业则是公司自主扩张的战略性行为。1985 年，美国学者吉福特·平肖提出了“内部创新者”的概念，很快，日本松下、富士通等多家企业开始推行企业内部创业，2000 年以后，我国的华为公司也加入到了这一行列，公司内部创业模式在多个企业的经营实践中得到了丰富和完善。

三、创业的过程

创业绝非一蹴而就，它需要不断地思考、投入和努力，它是一个过程，而且是一个循环上升的过程，在这个过程中至少包括三个阶段：创业规划期、创业准备期和创业管理期，各个阶段的具体内容如图 1—1 所示。

（一）创业规划期

创业规划期是创业者的前期思考阶段，在这个阶段，创业者要客观地对自己的能力、个性、创业需求、创业动机进行分析，以确定自己是否具备创业者的基本素质。同时，创业者要走进市场，捕捉市场的变化趋势，明确各个行业的发展前景，以客观、准确地识别创业机会。除此之外，创业者在这个阶段还需要对创业道路上可能面临的风险，如项目本

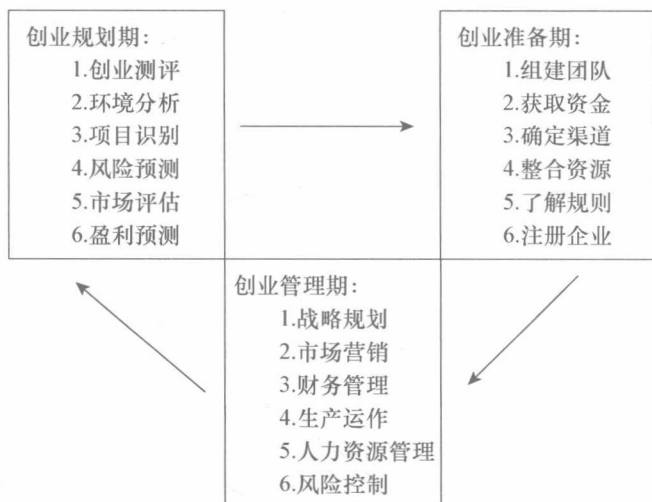


图 1—1 创业三个阶段的主要内容

身存在的不足、宏观环境的变化等进行预测分析,以准确评估项目的市场潜力。

(二) 创业准备期

在创业规划期,创业者的主要任务是调查与思考。当进入到创业准备期时,创业者需要展开正式的行动,收集创业所需资源,包括人力资源、财务资源、信息资源、关系资源及物质资源等。同时,创业者需要对这些资源进行整合,如遵循互补性原则组建高效的运作团队,选取最具针对性的融资渠道,与高质量的供应商及代理商确定合作关系等,将企业所需的“人”、“财”、“物”组合成一个高效运作的体系。除此之外,创业者还需要在这个阶段充分了解与开办及运营企业相关的各种法律法规,保证自己在企业进入“战场”之前,能够准确理解“游戏规则”。

(三) 创业管理期

自企业正式注册成立之日起,便进入到了创业的管理期。企业管理是一项复杂的工程,其中包括企业战略目标的明确及制定、营销方案的设计与执行、资金的使用及管理、生产模式的选择与推行、人力资源的管理与开发、运营风险的控制与规避等,所有这些工作必须环环紧扣才可以保证企业的生存和持续发展。

四、创业精神的内涵与本质

(一) 创业精神的内涵

创业精神是创业者在创业过程中表现出的一些重要的心理与行为特征。创业精神的英文表述为“Entrepreneur Spirit”,这一词组本身就暗示了创业精神的一些关键内涵,如创新意识、冒险精神、领导魅力、管理天赋等。创业者是否具有创业精神影响着其创业动力、创业规模、创业贡献等诸多定义创业成功的核心因素。

(二) 创业精神的本质

创业精神这一概念最早出现于 18 世纪,其含义一直处于不断深化和丰富的过程中。对于创业精神的核心内容和关键指标,学术界一直存在着多种说法,但对于其本质的界定却有着比较一致的结论。学者们通过对大量成功创业者及知名企业家的调查分析,发现凡成功建立基业者,其身上必然拥有一些类似的品质或能力,本书基于此,将创业精神的本质界定为以下四点。

1. 创新意识

创新意识是创业精神的核心。因为创业行为是具有开创性的活动,所以创业者通常会打破传统秩序,构建起突破常规的结构或体系。

2. 务实精神

务实精神是创业精神的基础。务实精神是中华民族的优良品质,它强调躬行求实。创业有“创立基业”之意,因此事事必须从实处着脚,从前期的宏观环境调查、行业结构分析、市场潜力评估到企业管理中的各类工作都必须做到实处,否则基业必溃。

3. 独立人格

独立人格是创业精神的根本。独立人格是指人的独立性、自主性,可以不依赖于任何外在的力量独立思考、独立实践的本领。创业的旅途上有太多的困难需要创业者独立去面对和解决,因此拥有独立人格的人才具备走进创业队伍的资格,它是创业精神的重要品质。

4. 果敢坚定

果敢坚定是创业精神能否转化为实践行动的关键。创业精神是一种特殊的界定,它的内容既丰富又复杂,有的学者强调创业精神中的创造性,有的则立足于创业精神中的实践性,但果断坚定却是所有学者都认同的创业品质。



案例 1—3

穷人的银行家

穆罕迈德·尤努斯(Muhammad Yunus)博士和他一手创办的格莱珉银行(Grameen Bank,意为“乡村银行”),因“从社会底层推动经济与社会发展”的努力,获得了 2006 年度诺贝尔和平奖。尤努斯在首创格莱珉银行之前,只是希望帮助孟加拉的贫困人民获得必须的资本,当时他并未想到,会为时势所推动,从此开创了小额融资的一种现代模式。这在今天亦被世人评价为一项非凡的成就。

尤努斯 1940 年降生在孟加拉吉大港一个富庶的穆斯林家庭,毕业于达卡大学,获得经济学学士和硕士学位。尤努斯毕业后任教于吉大港大学。作为教师,尤努斯在那儿待了 5 年。在这段时间里,他还建立了个人企业——一个包装与印刷工厂,雇用了 100 名工人。这个项目很快成功,每年都有良好的利润。这个包装厂的成功使他父亲和亲人们都相信,如果他想的话,他可以在商场出入头地。但尤努斯想的还是学习和教书,1966 年,尤努斯获得富布莱特奖学金的资助,进入美国田纳西州的范德比大学学习,并最终在那里获得了经济学博士学位。1971 年孟加拉国脱离巴基斯坦独立之后,尤努斯回到孟加拉国参与祖国重建。当时他在母校吉大港大学教经济学,亲眼目睹了饥荒和人们的绝望。

他发现很多村民迫于无奈借高利贷，于是想到自己虽然不能为国家做什么贡献，但一定可以帮助身边的村民。他对借高利贷的村民及借钱数目进行了统计，42人共借了27美元。一般人会认为这是微不足道的一笔钱，但这些穷人却为此忍受着巨大的痛苦。于是他想：自己还这27美元，帮这些人从高利贷的盘剥中解放出来。

后来他去了一家银行，看能否帮助村民搭建一个借钱的渠道，但银行的人告诉他银行不会借钱给穷人。除了穷人，他们也拒绝借钱给女性，即使富有的女性也不行。

尤努斯进行了多次辩解和投诉，还撰文批评这种不公现象，但无济于事。最后，他决定自己解决这个问题。尤努斯自己当担保人，从银行贷款，再借给穷人，帮他们想办法创业偿还贷款。当时所有人都觉得借出去的钱肯定是有去无回，但最终人们都还上了借款。

银行贷款的原则是你拥有的东西越多，能借到的钱就越多。但尤努斯的原则正好相反，如果你一无所有，你就是尤努斯最重要的客户。

最终，尤努斯开办了自己的银行——格莱珉银行。在经历了31年的发展之后，格莱珉银行在孟加拉已经拥有了720万户客户，其中97%是女性。格莱珉银行属于贷款人，也就是说它属于女性。

格莱珉银行不要求抵押物，不需要他人的担保，贷款机构与借款人之间不签署法律文件，这是一种基于信任的贷款。格莱珉银行不需要外部资金，不向政府伸手，也不需要国际金融组织、捐款人或任何人的帮助。同其他银行一样，格莱珉银行吸纳存款和发放贷款。而且格莱珉银行吸纳的存款非常丰富，它从不缺少资金。

在传统银行家的眼里，尤努斯就是个异类，甚至有人说他在自寻死路。但尤努斯却凭借着心中建设国家的伟大信念成为了一位成功的企业家。

第二节 创业与人生发展

一、创业的积极作用

创业活动对于国家和社会来说都具有非常巨大的意义，表现为宏观、中观、微观三个层面。创业在宏观层面上可以带动就业、激发创新、保证社会的安定团结，在中观层面上可以促进行业的发展与融合，催生新的思维及产业，在微观层面上可以增加高质量经济单位的数量，激活市场，创造财富，并保证创业者自我价值的凸显。

（一）保证社会的稳定

创业活动带有鲜明的开创性，它往往能够激发出一些新思维或概念，其创新性能够促进社会经济的增长。而且，目前中国经济结构调整的重点是发展高技术产业，对于新创办企业的引导也是倾向于高科技或升级型产业领域，在不久的将来，大量成功的创业企业必然为社会经济注入新的活力，从而促进社会生产力的整体提升。同时，创业还能够为社会扩大就业渠道，缓解就业压力，进而维护社会的安定和团结。例如，马云于1999年创立的阿里巴巴在十余年的时间里不仅改变了国人的消费习惯，提升了整个社会的流通效率，



还创造了大量的就业机会。阿里巴巴的崛起不仅将中国带入了电商时代,更拉动了以物流为代表的各领域的快速升级,同时还催生了网店模特、网店摄影师、网店装修师等数十个全新的职业。阿里巴巴已呈现出来的社会价值正是创业活动在推动社会进步、促进经济发展、保证社会稳定等方面发挥作用的佐证。

(二) 促进行业的发展

创业活动能够提升社会整体的创新意识,促进现有行业的成长、升级,甚至对某些行业进行融合、改变,以催生出全新的商业领域。例如,1976年成立的苹果公司用它的创新精神打造了个人计算机(PC)、数字音乐(iTunes)、移动商业体系(APP Store)、流行科技产品(iPod、iMac、iTouch、iPhone、iPad)等几大核心业务,缔造了前所未有的IT帝国。苹果公司的成功不单单是因为它创造了巨大的财富,更在于它推动了全球IT及相关产业的发展。对于这一点,中国的智能手机开发商可谓深有体会。2009年苹果手机正式进入中国市场,而这一产品的进入可以说是给了当时中国的手机开发商当头一棒,它让中国人知道了什么叫智能手机,也让之前一直宣称自己在做智能手机的手机开发商开始反思。很快,以黄章和雷军为代表的中国企业家开始认真思考“如何做好中国自己的智能手机”一题,并迅速展开行动,研发、测试、包装、推出各自的智能手机产品。现在的魅族和小米在中国智能手机排行榜上都有了各自稳定的地位,这一成绩要感谢苹果当年的“刺激”。因此,创业对于行业或市场的刺激是强烈的,而这一刺激正是促进行业成长、成熟的关键力量。

(三) 个人能力的提升

创业活动不仅可以推动社会的发展,促进行业的升级,更可以提升创业者个人的综合素质,实现创业者的人生价值。例如,聚美优品的创始人陈欧就是一个通过创业不断打磨自己,进而提升自身综合实力的创业者的典型代表。在开创聚美优品之前,陈欧曾经有过两次创业经历,在那两次创业过程中,陈欧有过失败,也有过成功,但最重要的是他积累了宝贵的经验,并在实践中不断地验证着这些经验,所有的这些经历将陈欧打磨得更加“锋利”,也让他在未来的商战中能够具有更大的战斗力和胜算。因此,创业对于真正的坚持者来说意味着挑战、破茧和成长。



案例 1—4

联想舵主——柳传志

柳传志,联想集团董事局主席。1984年,已过不惑之年的柳传志决定创业。但当时的创业环境与现在是完全不同的,当时的中国正经历着计划经济体制向市场经济体制的转变,私营企业的身份和地位是极其尴尬的。柳传志及其带领的创业团队都是从中国科学院计算所出来的技术人员,他们有理想、有抱负,当时他们最大的愿望就是做自主品牌的PC机。但是,离开了中国科学院的他们一没资金,二不懂市场,梦想看起来是那么遥不可及。但是,他们没有放弃,不懂就学,他们选择了一条叫“贸工技”的道路,就是积累了一定的资金后,想办法去给外国的企业做代理,通过与它们的接触,去学习人家的经验,了解什么是市场,了解客户需要什么。利用这样的方法,柳传志和他的伙伴们很快掌握了基本的企业管理知识,开始决心做自己的机器。但是,就在这个时

刻，他们又遇到了一个看起来根本无法逾越的障碍，即国家经济体制的限制。当是中国的经济体制还是以计划经济为主，国家对哪些企业可以生产电脑，哪些企业可以销售电脑都有规定，没有国家的允许是不可以私自生产和销售任何一种产品的。柳传志所组建的企业属于“计划外”企业，根本拿不到国家的生产批文，更拿不到外汇指标。如果就此妥协，柳传志的企业就只能是一个做“对缝儿”买卖的企业。但柳传志没有放弃，他从中国科学院拿到了往返香港的通行证，投资几十万和香港人合资办了一个企业，以此来规避政策限制。很快，柳传志及其创业团队就开发并生产出了自己的计算机主机板，为了打开市场，柳传志带着他的产品去了美国拉斯维加斯展览会和德国汉德威展览会。而此时幸运之神终于开始眷顾柳传志和他的企业，中国国家电子工业部的负责人在参加展览会时，发现一个香港摊位的负责人说的居然是普通话，深入了解之后，大为感慨，于是便找到了柳传志，并批准了他的企业可以在国内生产电脑，这才有了我们现在引以为傲的民族品牌——联想！

资料来源：曾昭华：《柳传志如是说：中国教父级 CEO 的商道智慧》，北京，中国经济出版社，2008。

二、创业与人生发展的关系

创业并不只代表着开办一家企业，它有着开创事业、创新业绩等更广泛的意义。而创业也并不是每个人人生中的必经之路，有些人由于个性的影响或能力的局限，其一生都可能不会选择创业道路。但另外一群人由于客观现实的压力或自身骨子里的某种渴望，使他们必然会走上创业之路。对前一种人来说，他们的人生中只有“就业”，不会有“创业”，但对后一种人来说，创业的每一个阶段与其人生的起伏融合在一起。而我们对于创业与人生发展之间的关系的讨论只集中在后一种人身上。

美国心理学家亚伯拉罕·马斯洛于 1943 年在《人类激励理论》一文中提出“基本需求层次理论”，该理论认为人的需求分为五个等级，从低到高分别是“生理需求”、“安全需求”、“社交需求”、“尊重需求”和“自我实现需求”。马斯洛和多位心理学家都认为，人人都有需求，而且在不同的时间点人们的主要需求会有所不同，但是人们的需求通常情况下都是由低向高发展的，即当某一个层级的需求得到了满足之后，人们的需求就会向更高一级发展，直到达到自我实现层面。马斯洛需求层次理论可以很好地解释创业者的创业与其人生发展之间的关系，如图 1—2 所示。

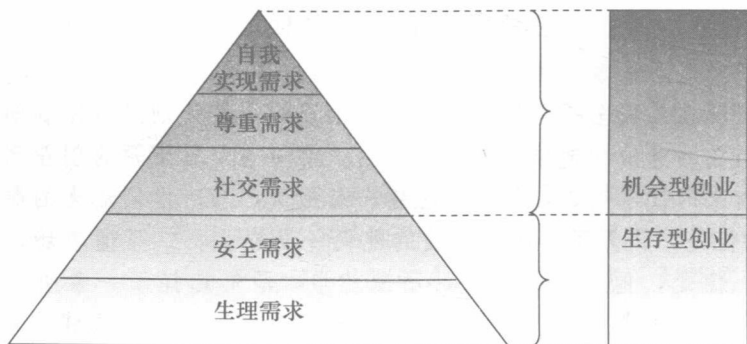


图 1—2 创业与人生发展的关系