



高等院校公共课系列规划教材



浙江省高等教育重点建设教材

创业管理

主 编 杨 光
副主编 叶丽红



WUHAN UNIVERSITY PRESS
武汉大学出版社



高等院校公共课系列规划教材



浙江省高等教育重点建设教材



浙江省社会科学普及课题成果、浙江省社会科学规划课题成果、浙江省教育科学规划课题成果、浙江省宁波市人才研究课题成果、浙江省劳动和社会保障厅课题成果、浙江省宁波市教育科学规划课题获奖成果、浙江省宁波市劳动和社会保障局课题成果

创 业 管 理

主 编 杨 光

副主编 叶丽红



WUHAN UNIVERSITY PRESS

武汉大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

创业管理/杨光主编. —武汉:武汉大学出版社,2016.1
高等院校公共课系列规划教材
ISBN 978-7-307-17174-9

I. 创… II. 杨… III. 企业管理—高等学校—教材 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 265171 号

责任编辑:朱凌云 责任校对:汪欣怡 版式设计:马 佳

出版发行:武汉大学出版社 (430072 武昌 珞珈山)

(电子邮件:cbs22@whu.edu.cn 网址:www.wdp.com.cn)

印刷:湖北省荆州市今印印务有限公司

开本:787×1092 1/16 印张:18 字数:414千字 插页:1

版次:2016年1月第1版 2016年1月第1次印刷

ISBN 978-7-307-17174-9 定价:32.00元

版权所有,不得翻印;凡购买我社的图书,如有质量问题,请与当地图书销售部门联系调换。

目 录

Contents

第1章 启航之前

——创业的基本准备	1
[学习目标]	1
1.1 概述	4
1.2 创业精神	6
1.3 创业的作用	11
1.4 成为一个创业者	13
[本章小结]	19
[复习思考题]	19

第2章 运筹帷幄

——选择创业方向与制定创业计划书	20
[学习目标]	20
2.1 发现与评估创业机会	21
2.2 创业计划书	24
2.3 “挑战杯”中国大学生创业计划竞赛	31
[本章小结]	35
[复习思考题]	35

第3章 钱从何处来

——创业融资全攻略	36
[学习目标]	36
3.1 创业融资方式	37
3.2 创业融资的主要渠道	42
3.3 创业融资方式的选择	71
[本章小结]	75
[复习思考题]	75

第4章 把握航向

——创业的相关法律法规 76

[学习目标] 76

4.1 企业的法律形式 80

4.2 企业登记注册 89

4.3 创业企业的地址选择 93

4.4 创业企业必须考虑的法律与伦理问题 96

[本章小结] 98

[复习思考题] 98

第5章 高瞻远瞩

——创业企业的战略规划 99

[学习目标] 99

5.1 公司总体层次战略规划 100

5.2 战略经营单位战略规划 109

5.3 竞争战略设计 112

[本章小结] 121

[复习思考题] 121

第6章 招贤纳士 知人善任

——选择创业团队和人力资源管理 122

[学习目标] 122

6.1 组建核心团队 124

6.2 人力资源管理概述 126

6.3 人力资源规划 128

6.4 人员招聘与录用 134

6.5 人员培训 137

6.6 绩效考评和薪酬管理 138

[本章小结] 144

[复习思考题] 144

第7章 以质取胜

——企业的生产管理和质量管理 145

[学习目标] 145

7.1 生产管理概述 146

7.2 生产设计与组织 149

7.3 生产计划 150

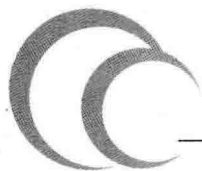
7.4 现代生产管理方式 153

7.5 物资管理 158

7.6 质量管理 161

[本章小结]	171
[复习思考题]	171
第8章 “卖”向成功	
——企业的营销管理	172
[学习目标]	172
8.1 建立现代营销观念	176
8.2 目标市场营销	181
8.3 市场营销策略	194
[本章小结]	207
[复习思考题]	208
第9章 当家理财	
——创业企业的财务管理	209
[学习目标]	209
9.1 初试会计——基础知识	211
9.2 企业理财概述	215
9.3 创业期的财务管理	220
9.4 企业成长期的财务管理	228
9.5 创业企业如何规避财务风险	230
9.6 创业企业涉及的主要税种	235
[本章小结]	240
[复习思考题]	241
第10章 防微杜渐 未雨绸缪	
——创业企业的风险管理	242
[学习目标]	242
10.1 企业风险分类	243
10.2 创业前期的风险	249
10.3 创业过程中的风险	250
10.4 创业后期的风险	251
10.5 企业风险的防范策略	253
[本章小结]	258
[复习思考题]	258
第11章 自强不息	
——大学生创业案例	259
[案例提示]	259
11.1 文具设计师王博：创业，从擅长的领域开始	260
11.2 田宁：从大学生创业第一人到电子商务领军人	262

11.3 陈伟星：立志改变世界的年轻人.....	263
11.4 大学生自主创业开宠物医院.....	265
11.5 义乌富家子 艰辛创业路.....	267
11.6 大学毕业生回乡包地 600 亩 24 岁女孩乐做种粮大户	270
11.7 宁波才俊 5 年创办 5 家公司 北大演讲创业事迹.....	273
11.8 吴立杰创品牌公司.....	274
11.9 与教育部长对话：方琴与卡当网.....	276
[本章小结]	278
参考文献.....	279
再版后记.....	281



第1章 启航之前

——创业的基本准备

[学习目标]

通过本章学习，了解创业的普遍性；了解知识经济时代创业的重要意义；掌握创业的概念；了解创业精神的内涵；了解创业的作用；了解成为一个创业者的理由和素质要求。

开篇案例：

大学生创业 他们这样起步^①

创业人物：孙浩杰，丽水学院宁波籍 2008 届毕业生。

创业项目：校园人力资源开发。

创业人物：薛志行，宁波诺丁汉大学 2009 届毕业生。

创业项目：极限飞盘生产销售、飞盘运动推广。

创业人物：李洪杰，宁波大红鹰学院大三学生。

创业项目：魔术道具制作及销售。

创业人物：沈旭波，浙江万里学院 2008 届毕业生。

创业项目：房产经纪。

与其漫无目标地去“抢”饭碗且未必能“抢”得到，不如自己给自己“造”饭碗。在目前大学毕业生就业形势十分严峻的情况下，我市有一批大学生，初生牛犊不怕虎，开始在创业舞台上挥洒青春。他们有什么成功经验？记者选取了 4 个创业案例，希望对立志创业的大学生有所启迪。

1 万元建大学生兼职工作室

孙浩杰以 1 万元起步，短短一个月里租办公室、雇佣员工，在宁波建立了自己的梦想起点工作室。

^① 卢科霞，程鑫．大学生创业 他们这样起步．东南商报，2009 年 4 月 19 日 A2 版．网络版，http://daily.cnnb.com.cn/dnsb/html/2009-04/19/content_79382.htm．

大学期间，孙浩杰很有商业头脑，曾开过工作室，为在校大学生提供产品促销、发传单、旅游票务代理等兼职工作。毕业后回到宁波，他发现宁波高校还没有一个大规模的就业兼职平台，在宁波建立一个大学生兼职工作室大有可为。

与蒙牛合作是孙浩杰最有成就感的一个案例。他走访全市各大超市发现，蒙牛长期进行市场促销，需要大量兼职促销员。于是，他通过朋友介绍主动与蒙牛的市场部负责人取得联系，但对方对由大学生创办的新公司充满怀疑。今年年初，听说蒙牛赞助了宁波大学十佳歌手的活动，而公司的负责人也会亲临现场。为了抓住这个客户，孙浩杰再次联系了该公司负责人，并邀请他们到工作室参观。孙浩杰的这个举动，赢得了与蒙牛合作的口头协议。

工作室成立短短半年，已经在我市 13 个大中专院校设立了校园主管，网罗了 1000 多个学生会会员，这些学生可以优先录用做促销员，与蒙牛、今麦郎、农夫山泉、创维等企业达成了兼职合作意向，而他赚取中介费。半年不到，所有投入全收回了，而且有了利润回报。

【专家点评】团市委宣传副部长梁达：在创业所需的劳动、知识、技术、管理、资本等五大要素中，对于刚毕业的大学生而言，遇到的最大瓶颈是资金。目前，宁波各县市区团委在尝试推行青年创业小额贷款计划，如鄞州区、象山县等，有志创业的大学生可以向当地团委联系创业小额贷款帮扶。

玩极限飞盘时发现创业商机

2009 年毕业的薛志行递给记者的名片是：宁波翼鲲体育文化传播有限公司市场部薛志行。名片没有任何董事长、CEO、总经理之类的头衔。这个 1986 年出生的小伙子说：“我们的创业团队有六人，整个公司只有市场部、生产部、销售部、财务部，都是干活的，我们不要虚名。”

4 年前薛志行在英籍老师 Gordon 带领下迷上了飞盘运动，他发现小小飞盘蕴藏无限商机：“那时国内找不到飞盘，飞盘全都从美国进口，每个价格 100 元以上，而且购买时还得提前向上海飞盘协会预约。如果我们能够生产符合美国标准的飞盘，市场空间非常大。”

2008 年 2 月，薛志行的想法得到同样爱玩飞盘的徐颖峰、姚曦、王寅秋、安晨冉、周列斌的支持，他们说干就干。没有注册资金，他们就说服家长出资凑足了 50 万元，作为启动资金。经过七次试制，产品终于下线了。

他们把飞盘送给香港、韩国、菲律宾的飞盘爱好者试用，或在全国飞盘大赛时现场销售飞盘。慢慢地，他们接到了菲律宾、英国的小批量订单，销售势头不错。负责销售的周列斌说，“现在我们还有竞争对手，深圳有个飞盘协会也在卖，但是宁波是模具之都，制造业发达，我们的产品质量和价格都能压住对方。”

【专家点评】宁波诺丁汉大学社团指导老师郑贺：于娱乐中发现商机，这是薛志行几位成功的独到之处。正如薛志行一再强调的，赚钱不是唯一的目的，重要的是推广极限飞盘运动。这是一种很好的创业理念，也是一种较高的创业境界，怀着这样一种心态，相信他们在创业过程中会得到许许多多远非以钱能衡量的东西。

校园魔术高手开公司卖道具

虽然两个星期前李洪杰才注册了公司，但目前已接到了多笔业务。昨天上午，当记者来到位于江北北岸琴森财富创意港260号的云雾魔术道具有限公司时，明年才毕业的李洪杰刚从外面给客户发货回来，头上直冒着汗水。

李洪杰22岁，但比同龄人成熟稳健。来自金华的他从小就喜欢魔术，他到宁波大红鹰学院学习以来，一直没间断过魔术的研究和表演。因为表演魔术少不了道具，可宁波没有一家这样的公司，他所需要的道具都要到上海、杭州等地去买。两年前，他就萌生了经营魔术道具的念头。

2009年春节联欢晚会后，刘谦的表演让魔术迅速火起来。考虑到明年毕业，李洪杰认为成立公司的时机成熟了。他拿出这几年东奔西跑表演魔术攒的钱，注册了这家魔术道具公司。他说，公司刚起步，目前员工也只有五六个人，销售的道具大多还是从周边城市批发来的。下一步，他将用自己所学的模具设计知识，开发魔术道具，形成一家集魔术道具设计研发、制造、销售和魔术表演、培训等为一体的公司。

说起公司的运作，李洪杰说，他感受最深的就是要诚信。一旦发现有问题魔术道具，宁愿自己亏钱，也绝不销售给顾客，否则信誉将受影响。

【专家点评】宁波大红鹰学院大学生创业园辅导老师闵元杰：李洪杰的成功之处在于他很好地发挥了自己的一技之长。凭着他的踏实和勤奋，他的公司前景肯定会一片光明。大学生自主创业不能盲目，一定要对自己和所从事的市场有相当的了解，否则大多会以失败告终。另外，创业之前一定要有心理准备，遇到任何困难都要坚持下去。

不收中介费的房产经纪公司

2008年5月，浙江万里学院环境艺术设计专业毕业生沈旭波和他的团队一起怀揣梦想，开始了创业生涯。一年过去了，他所创办的温妮房产经纪公司已初具规模，现在总资产60余万元，拥有15名员工和2辆轿车。

沈旭波告诉记者，最终决定他创业方向的是他的一次租房经历。那时，他在学校里创办了一个商业联盟，因为工作需要，想租间房子办公，但中介所提供的房子不但租金高，而且还要支付一笔中介费，这给当时还是学生的沈旭波带来了很大的经济压力。

“临近毕业，我发现身边很多朋友都有租房的想法，同时也希望省去中介费。既然有需求，那么就一定有市场。”2008年5月，沈旭波和他的团队开始创业，他们用不到2万元的资金注册了温妮房产经纪有限公司，并在学校附近寻找毛坯房，然后找工人对其进行装修，再转租给有需求的同学、朋友、老师。慢慢地，温妮房产经纪有限公司的业务越来越多，名气也越做越大，公司经济效益也越来越好。

“我们公司和中介公司不一样，我们不要中介费，而且有自己的房源，价格也偏低，因此在同行中颇有竞争力。”沈旭波告诉记者，公司正在筹备更多的资金，准备开分公司。

【专家点评】宁波市人事局政策法规处何兵：敏锐的市场意识是沈旭波创业成功的重要因素。他从自己的租房经历中发现了商机，继而克服困难，开始创业。在目

前就业形势比较严峻的大背景下，这也是实现就业的一条不错的途径。对大学生来说，一定要具备良好的心态，要有百折不挠的精神，能吃苦耐劳，有闯劲，成功才会青睐于你。

1.1 概 述

创业是一个越来越被人们所熟知的词汇，它使人兴奋、冲动、热血沸腾。改革开放与加入 WTO，使得中国经济充满活力，也带来了越来越多的创业机会。创业既意味着开创崭新的事业，有着振奋人心的创业过程，又能够让人看到创业成功后的辉煌！无论是物质还是精神。创业是人类进步的基础，创业与奋斗都是为了改变人的生活质量，提高生活水准；创业可以改变一个穷人或并不富裕的人的个人乃至家庭等的命运，对于中国这样一个人口众多、地区发展差异大的发展中的国家，要想实现经济可持续发展和社会和谐，需要更多的人投入到创业行列中。

从一定意义上来说，今天已经没有什么单位让你依托终身，唯有自强自立才是我们可以依靠的。在就业压力越来越大的今天，越来越多的人选择了自主创业。发挥自己的潜能，创办自己的企业，是自强自立的一种最好形式，创业当老板是直接有效的择业之路。对一个真正的创业者来说，创业的过程充满了激动、艰辛、痛苦、忧郁、苦闷和徘徊，通过坚持不懈的努力，渐进的成功会带来的无穷的欢乐与分享不尽的幸福。创业就是用创业精神创造你的未来。

1.1.1 创业的定义

古代的创业是开创基业、开创事业的意思。《孟子·惠王下》：“君子创业垂统，为可继也。”诸葛亮《出师表》中“先帝创业未半，而中道崩殂”就是此意。国外创业的定义有很多，《创业学——战略与资源（第3版）》精选了现有的定义。

表 1-1

创业的定义

来 源	定 义
奈特 (Knight, 1921)	承受不确定性和风险而获取利润
熊彼特 (Schumpeter, 1934)	实现企业组织的新组合——新产品、新服务、新原材料来源、新生产方法、新市场和新的组织形式
霍塞利茨 (Hoselitz, 1952)	承受不确定性……协调生产性资源……引入创新和提供资本
科尔 (Cole, 1959)	发起和创建以营利为目的的企业的活动
麦克莱兰 (McClelland, 1961)	中度冒险
卡森 (Casson, 1982)	对稀缺资源的协调整合
盖特纳 (Gartner, 1985)	新组织的创建

续表

来 源	定 义
史蒂文森、罗伯茨和格劳斯贝克 (Stevenson, Roberts, & Grousbeck, 1989)	不顾现有可控制的资源而寻求和利用机遇
哈特、史蒂文森和戴尔 (Hart, Stevenson, & Dial, 1995)	不顾现有可控制的资源而寻求和利用机遇, 但是受到创建者以前的选择和行业相关经验的限制

资料来源: [美] 马克·J. 多林格 (Marc J. Dollinger). 创业学——战略与资源 (第3版). 王任飞译, 中国人民大学出版社, 2006: 5.

雷家骕等认为, 创业是发现、创造和利用商业机会, 组合生产要素, 创立自己的事业, 以获得商业成功的过程或活动。创业的目的就是为了实现商业利润。^① 我们在本书中也采用这个定义。

从以上定义我们可以看出创业必须要贡献出时间和付出努力 (心理与生理), 承担相应的财务的、精神的和社会的风险, 并获得金钱的回报、个人的满足和独立自主。从创业概念上看, 主要强调了四个方面:

(1) 创业是创造的过程。创业创造出某种有价值的新事物 (产品或服务)。这种新事物必须是有价值的, 不仅对创业者本身, 而且对于客户、社会都是有价值的。

(2) 创业需要付出极大的努力。要完成整个创业过程, 要创造新的有价值的事物, 就需要创业者付出大量的时间和极大的努力。

(3) 承担存在着风险。创业者需要承受不确定性和风险。创业的风险的种类很多, 跟企业生产经营环境密切相关, 通常的风险一般有企业治理风险、经营运作风险、人力资源风险、财务风险等。

(4) 创业者能获得创业报酬。作为一个创业者, 能够获得多方面的回报, 如创业带来获得的独立自主, 及随之而来的个人满足, 创业成功带来的金钱的回报, 社会给予创业者的社会荣誉等。

1.1.2 创业的影响因素

社会环境、创业者的个人特质都对创业有着重要影响, 这些影响有积极的促进因素, 也有消极的限制因素。

1. 创业的促进因素

创业的促进因素有拉动因素和推动因素。

拉动因素是指由创业带来的好处如金钱方面的报酬、为自己工作的自由、经营自己的企业所获的荣誉感、追求个人创新的自由、因创业活动而获得的社会地位等能够积极地拉动创业者投身创业活动。

^① 雷家骕, 王兆华. 高技术创业管理——创业与企业成长 (第2版). 清华大学出版社, 2008: 1.

推动因素是指内外部环境促进创业者投身创业活动。如各级政府对创业活动的积极扶持政策能有效地推动创业活动开展；其他职业选择缺乏吸引力（收入少、职业不安全、个人职业生涯受挫和发展受到限制、无力实现个人创新、在组织内部工作不愉快）会对创业活动形成激励因素。投身创业活动后，创业者会感到特别能干，创业者不必再被办公室的条条框框所束缚，可以充分支配自己的时间，会给创业者一种完全控制自己命运的感觉，这十分令人兴奋和有成就感。

2. 创业的限制因素

任何事物都存在正反两个方面，创业也是一样。抑制潜在的创业者走向创业道路的因素有：无法得到创业资金、资源成本高、商业环境不好、商业活动的法律限制、缺乏创业培训和咨询等。创业需要承担一定的风险，如果创业不成功，将失去很多，创业者需要对创业失败负全面的责任，包括物质和精神两个方面的损失。

创业是十分快乐的事情。尽管利弊相伴，创业者又多有抱怨，但是仍然有很多人前赴后继、不怕几次三番从头做起。创业已经成为人们实现自我的一种尝试，创业者拥有企业所有权，同时运作企业，把企业视为自己的生命，并通过企业运作实现自己人生目标。创业是在为自己的理想做事，创业者都是雄心勃勃想创造个人事业的人。

1.2 创业精神

早在1803年，法国的经济学家萨伊（J. B. Say, 1767—1832）就曾说过：“创业家能将经济资源从生产力低的地方转移到生产力高、产出多的地方。”在美国，创业家常常被定义为那些自己去开办新的小企业的人们。在美国商学院近些年来开设的“创业型管理”，就是从20世纪初讲授如何开办小企业的课程派生出来的，在许多方面，并无大的差异。但是，并不是所有新开的小型企都是创业型企业或具有创业精神。

彼得·德鲁克（P. F. Drucker）认为：创业精神是一种行为，而不是个人性格特征，它有其理论与概念的基础，而不是依靠直觉。创业精神有其经济与社会的理论。这些理论把变化看做是正常、有益的现象，并认为社会的、特别是经济的主要任务就是变革，而不是去完善已有的东西。

加入WTO，中国企业进一步加深了与外部世界的经济贸易联系，更加深入地参与到经济全球化的进程中，也面临着世界范围的市场竞争。世界经济竞争的一个关键要素是创新，我们面临的是一个创新时代。在当代发达国家和地区，例如美国、德国等，企业家精神被视为提高企业经济活力和创造大量就业机会的重要手段，是一个国家技术创新和发展的主要动力。而在发展中国家，企业家精神更被视为带动经济发展的最有效方式之一。回顾改革开放的进程，大量的事实表明，培育和发挥企业家精神是推动我国经济发展的最主要源泉之一，是企业生存和可持续发展的根本动力。

企业家精神和创业精神来源于同一英文单词“Entrepreneurship”。在创新时代我们把创新精神、合作精神、冒险精神、敬业精神、诚信、责任感、远见卓识、勤奋务实、

学习精神、积极心态等企业家的特征视为企业家精神即创业精神。^①

1. 创新精神

新经济的本质就是创新，创新是企业永恒的主题，创新是市场竞争的不败法则。创新精神是市场竞争的必然要求，也是企业持续发展的重要保证。纵观国内外成功的企业家，他们都有一个共同的特点，即具有强烈的创新精神。微软、IBM、海尔等都是创新的典范。具有创新精神，才能让企业直面激烈的市场竞争，打破各种条条框框，开创新的局面。

企业家的创新精神是企业家面对瞬息万变的经营环境，寻求思维的突破，不断适应环境的变化采用新方法解决新问题的意识。创新精神既是企业家精神的本质特征，也是企业家精神得以实现的基本条件。企业家要敢于质疑，敢于向传统挑战，发现问题，用创新的思维去解决问题。这种不安于现状，不因循守旧，勇于和善于独辟蹊径，立异标新的思维方式，往往是一个企业家得以在激烈的市场竞争中“出奇制胜”的法宝。对一个企业而言，产品需要不断创新，服务需要不断创新，市场需要不断开拓，管理方法不能囿于旧习，这些变革的实现需要企业家的创新精神，需要企业家利用创新精神来引领企业可持续发展。在熊彼特的理论中，创新包括了生产一种新的产品、采用一种新的生产方法、开辟一个新的市场、掠取或控制原材料或半成品的一种新来源、实现一种新的工业组织等五个方面。企业家的这些创新活动正体现了他们寻求新思路、冲破旧框框的创新精神。试想，如果微软今天一直还在抱着DOS不放，IBM还在“吃”大型机，它们早就会被市场淘汰。

2. 合作精神

合作精神包括对外关系和对内关系两个方面的合作精神。全球经济一体化已成为不可阻挡的趋势，区域间经济合作日益加强，行业壁垒逐步消失，企业家要敢于并善于对外合作。创办企业不能闭关自守，要广泛开展对外沟通联系。对于企业家来说，寻求对外合作，企业才能有所发展。创办企业的时候，企业家应该思考如何建立伙伴关系。企业家应加强与政府的合作意识，还应该同银行、供应商、零售商或客户建立起战略联盟，谋求与银行、供应商、零售商或客户的共同成长，达到多赢的结果。王江民不管什么时候，对他的生意伙伴都是一句话：有钱大家赚。娃哈哈的成功经验之一就是与经销商建立了良好的战略联盟关系，使市场占有率不断扩大。

企业家对内也要有一种合作精神。企业家应该摒弃个人英雄主义，善于在企业内部建立和培养真正有效的团队精神。一个好的企业家能使广大员工认同企业文化，能善用他人之长，团结他人，能使全体成员齐心协力达成企业目标。只有这样，企业才能建立良好的企业文化，树立有效的团队精神，才能从整体上增强企业的核心竞争力。企业家是否具有合作精神决定了一个企业是否能够树立有效的团队精神，树立怎样的团队精神。

3. 冒险精神

企业的经营活动在瞬息万变的市场中进行，在企业经营过程中风险无处不在，企业

^① 杨光. 创新时代的企业家精神探析. 企业活力, 2007 (8).

家的事业是充满风险的事业。企业家必须拥有冒险精神，只有敢于冒险才能果断地抓住机会，这种特质在市场竞争中至关重要。没有一定的冒险精神是无法经营企业的。企业家将创新精神、冒险精神运用于企业经营决策中以不断迎接市场挑战。但企业家的冒险精神并不等同于赌徒的盲目冒险，面对风险时，企业家会事前制定防范风险的措施，当风险来临时采用恰当的方法来降低或者防范风险，以化险为夷、增加成功的概率。

史玉柱的故事大家都知道。当年在深圳开发 M-6401 桌面排版印刷系统时，史玉柱的身上只剩下了 4000 元钱，他却向《计算机世界》定下了一个 8400 元的广告版面，唯一的要求就是先刊广告后付钱。他的期限只有 15 天，前 12 天他都分文未进，第 13 天他收到了 3 笔汇款，总共是 15820 元，两个月以后，他赚到了 10 万元。史玉柱将 10 万元又全部投入做广告，4 个月后，史玉柱成为了百万富翁。这段故事如今为人们津津乐道，但是想一想，要是当时 15 天过去，史玉柱收来的钱不够付广告费呢？要是之后《计算机世界》再在报纸上发一个向史玉柱的讨债声明呢？我们大概永远也不会看到一个轰轰烈烈的史玉柱和一个“赌性”十足的史玉柱了。

4. 敬业精神

从很多企业家的经营过程来看，他们大多以企业作为自己终生奋斗的事业，表现出一种强烈的敬业精神。敬业精神就是企业家对自己的事业痴迷和执著的精神。具有敬业精神的企业家往往视企业为自己的生命，成功的欲望很强烈并把这种欲望转化为目标和行动。从表面上看，企业家行为往往表现为对利润的追求，在本质上它和对金钱的贪婪截然不同，企业家不仅仅是为了赚钱而创业，在创业过程中，企业家创建起一个属于自己的世界——企业，并实现自己的理想。对一个企业家而言，他通过实实在在地创造一个企业，一个属于自己的世界，并使其不断地发展真正地实现自己的人生价值。

企业家的进取精神是敬业精神的具体体现，是一种对事业的热情，做大事业的理想，不囿于现状的精神。只有事业才能激发企业家的聪明才智，才能使他的能力得到淋漓尽致的发挥。这是一种内在的根本动力，使企业家拥有了永不满足的事业心、强烈的创业愿望和百折不挠的意志。富于进取精神的企业家才会在市场中抓住有利机会，不断搏击，带领企业不断向前发展。

SONY 公司的总裁盛田昭夫说：“人们并不仅仅是被金钱驱使才工作的。”皮尔·卡丹说得更加深刻：“钱固然重要，但是为人类创造文化、并赢得尊重更加重要。”许多亿万富翁都曾经说过，他们所拥有的财富已经太多了，自己和家人一辈子享受不完，物质财富的继续增加已经无边际效应可言。那么，他们为什么还是乐此不疲地继续工作创造财富呢？他们认为：他们正在开创着一项事业，人类社会都会分享这项事业带来的喜悦，这项事业有利于社会的发展，这也给他们带来了巨大的成就感。

5. 诚信

企业家精神还表现为在生产经营过程中以诚信为本。企业是一个商业性组织，赚钱是最基本的目的。但是君子爱财，取之有道。企业赚钱，必须诚实、守信、合法地赚钱。在生产经营活动中注重信誉，以诚信为本，对合作伙伴、客户、供应商、银行，甚至于竞争对手，都能以诚相待，友好相处。务实诚信的精神，能使企业家在激烈的市场竞争中站稳脚跟，企业不断发展壮大。

诚实守信是企业国际化经营的最基本要求，是企业立业之道、兴业之本。康师傅方便面上市初期，产品供不应求，等待拉货的集装箱车在公司门外排起了长队，有人建议董事长放宽一点质量标准，这样一来成品率就会增加，董事长听后非常生气，他说：“我们是做食品的，这是个老实人的行业，来不得半点虚假。”正是靠这种对经销商负责、对消费者负责的经营态度，“康师傅”才能赢得消费者的青睐，在日趋激烈的市场竞争中始终保持领先地位。南京冠生园因为生产陈馅月饼而导致破产，失去诚信必将自食其果。

6. 责任感

责任感是指企业家具有的奉献精神和良知，对社会、对员工、对工作的高度责任感。现代企业是社会的一员，不断要创造利润，还需要保护和增进社会和员工福利，承担一定的社会责任和义务，为社会的发展贡献力量。如企业注重环境保护、注重产品质量和安全、安置下岗职工、赞助福利事业、赞助公益事业、赞助体育事业等，这些企业行为能使企业得到社会、政府的好评，为企业树立良好的形象。经济学家厉以宁曾讲道：“企业家不仅仅是一个经营某个企业并在这个领域内进行创新活动的人，他们首先是个忧国忧民者。”具有了奉献精神和良知的企业家才有高尚人格，才是真正企业家。

李东生在 TCL 倡导的企业宗旨是“为顾客创造价值，为员工创造机会，为社会创造效益”，体现了企业家的社会责任感。

7. 远见卓识

成功的企业家在激烈的市场竞争中，能预见市场未来的发展趋势，以便在新的环境变化之前做好应变的准备，赢得市场机会、把握机遇。真正的企业家有一种长远的战略眼光，不仅仅满足于一点点蝇头小利，或为一城一池的得失，或为一时的成功而迷失了企业的长远目标；能够高瞻远瞩，追赶潮流，与时俱进，善于抓住各种稍纵即逝的机会，制定企业正确的发展战略，获得核心竞争力。

上海有一个文峰国际集团，老板陈浩，是一个 40 多岁的男人。1995 年，陈浩带着 20 万元来到上海，从一个小小的美容店做起，现在已经在上海拥有了 30 多家大型美容院、一家生物制药厂、一家化妆品厂和一所美容美发职业培训学校，并在全国建立了 300 多家连锁加盟店，据说个人资产超过亿元。陈浩有一句话：“一个人的梦想有多大，他的事业就会有多大。”所谓梦想，不过是愿景规划的别名。你可以想象愿景规划对一个人的推动作用有多大。

8. 勤奋务实

勤奋务实几乎是所有成功企业家的普遍特征，那些具有勤奋品质的人，面对任何工作总是全力以赴、追求卓越，不断以高标准激励自己，不断追求卓越。他们持之以恒的努力是成功的关键所在。企业家创业初期，大多环境条件极为简陋、恶劣。大多数企业家创业之初，家境穷、底子薄，几乎是白手起家。这一切迫使在外创业又一无所凭的企业家只能走一条勤奋务实之路。经营企业需要全身心的投入，勤奋务实的精神才能使创业获得成功。

李嘉诚的人生准则是“勤能补拙”。在企业创业初期，他每天一大早就外出推销和

采购，总是在客户上班之前赶到；不坐出租车，远的就坐公共汽车，近的就走路去；中午还要赶回工厂检查工人上午的工作，与工人一起吃一道没有餐桌的午餐。李嘉诚就是企业家勤奋务实的杰出代表。富甲天下的美国微软公司总裁比尔·盖茨不在贵宾位停车，拥有千家连锁店的老沃顿开着一辆普通轿车。正如柯达公司总裁乔治·伊士曼所说：“经营体现了企业家的才华，生活展示着企业家人品。”

9. 学习精神

不断学习，永不满足，是企业家精神永不衰退的动力源泉。对于企业家来说，学习更是生命的第一需要，学习是企业永恒的主题。企业家不断学习现代经济学知识、现代管理学知识。随着市场在不断地飞速发展和变化，会出现许多的新情况、新问题，市场所需要的知识更新速度大大加快。作为一个合格的企业家，就必须不断学习。企业家的学习，已经不再是单纯的书本知识的学习，更是从市场中学习，从竞争中不断学习、营造学习型企业的过程，使企业在学习过程中获得新生，做到运筹帷幄之中，决胜千里之外。彼得·圣吉在《第五项修炼》中指出：企业应成为“学习型组织”，“学习型组织”就是大家通过不断共同学习，突破自己能力的上限，创造真心向往的结果，培养全新、前瞻而开阔的思考方式，全力实现企业的远景。

10. 积极心态

一个企业家立业、创业能否最终做出成绩，得到社会的承认，除了必须具备立业、创业专业技能外，是否具备积极心态也很重要。自卑、缺乏自信心、缺乏必胜信心，会影响立业、创业才能的发挥。胆怯和过于谨慎，也是立业、创业的大敌。积极性的心态使企业家充分发挥潜能，努力开创新局面。企业经营常常会碰到困难和挑战，真正的企业家往往把挑战看成是一种机遇，总是能看到事情的积极的一面，以积极乐观的态度面对现实，充分利用一切机会去追求企业的发展进步。企业家的积极心态也会影响、鼓舞员工克服困难、积极探索，共同为企业的发展而努力工作。

王江民40多岁到中关村创业，靠卖杀毒软件，几乎一夜间就变成了百万富翁，几年后又变成了亿万富翁，他曾被称为中关村百万富翁第一人。王江民的成功看起来很容易，不费吹灰之力。其实不然，王江民困难的时候，曾经一次被人骗走了500万元。王江民的成功，可以说是偶然之中蕴含着必然。王江民3岁的时候患过小儿麻痹症，落下终身残疾。他从来没有进过正规大学的校门，20多岁还在一个街道小厂当技术员，38岁之前不知道电脑为何物。王江民的成功，在于他对痛苦的忍耐力，从上中学起，他就开始有意识地磨炼意志，“比如说爬山。我经常去爬山，五百米高很快就爬上去了，慢慢地爬上去也就不觉得累。再一个就是下海游泳，从不会游泳到喝海水，最后到会游泳，一直到很冷的天也要下水游泳，去锻炼自己，在冰冻的海水里提高忍耐力。比如：别人要游到一千米、两千米，那么我也要游到一千米、两千米，游到两三千米以后再上岸的时候都不会走路了，累得站不起来了。就这样锻炼自己，来磨炼自己的意志”。当他40多岁辞职来到中关村，面对欺骗，面对商业对手不计手段、不遗余力的打击，都能够坦然面对。所以，中关村能人虽多，倒让王江民拔了百万富翁的头筹。

将错误转化为经验教训，是保持积极心态的必然结果。迈克尔·戴尔在他开始学着做生意的时候，就不断从自己的经历与所犯错误中吸取教训，引以为戒。“我学到的第